روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۲۹ فروردین ماه
۱۳۹۵

Sun. 17 Apr 2016
۹ رجب ۱۴۳۷ - سال دوم
شماره ۴۸۴ - ۲۰ صفحه - ۱۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

نگاهی به آگهی تلویزیونی سامانه پیامکی باشگاه رسمی هواداران تیم‌های فوتبال

رجزخوانی در قاب تلویزیون

آگهی تلویزیونی با تصویر دو بازیگری که مقابل هم نشسته و با نگاه‌شان برای هم خط و نشان می‌کشند، شروع می‌شود. با اینکه میان بازیگران کلامی رد و بدل نمی‌شود ولی موضوع...

۹

تلاش‌ها برای غلبه بر چالش‌های برجام ادامه دارد

تحرک دیپلماتیک از تهران تا واشنگتن

پس از امضای قرارداد مصالحه ایران و کشورهای گروه ۱+۵، نسیم خوش‌بینی برای عبور اقتصاد ایران از بحران افزایش یافته است و حضور صدها نفر از مدیران شرکت‌های بزرگ اروپایی، چینی، ژاپنی، کره‌ای و حتی آمریکایی این خوش‌بینی‌ها را افزایش داد. با این همه و برخلاف انتظار حل همه مسائل پیش آمده در جریان تشدید تحریم‌ها نیاز به تحرک دیپلماتیک گسترده دارد. در همین بستر است که فدریکا موگرینی به تهران آمده و با صراحت از تمایل بانک‌های اروپایی برای حضور در ایران سخن گفت و البته یادآور شد که هنوز برخی مشکلات برجام پابرجاست. حضور ولی‌الله سیف بالاترین مقام پولی و ارزی ایران در آمریکا و دیدار با وزیر خزانه‌داری آمریکا نیز در همین راستا صورت پذیرفته است. کارشناسان معتقدند چالش‌های اصلی حل شده است و برخی مسائل تکنیکی باقی مانده نیز با تلاش هوشمند و البته اجماع سیاسی داخلی برطرف خواهد شد. موگرینی که از طرف ۵۰۰میلیون شهروند اروپایی با ایران صحبت می‌کند معتقد است که راه‌حل‌ها پیدا خواهد شد. اخبار و مطالب مربوط به این موضوع را در صفحه های ۴و۸ بخوانید.

بورس

خروج پول‌های بزرگ از گروه خودرو، بازار را به وحشت انداخت

ریزش بزرگ شاخص کل

سمیه سهیلی | فرصت امروز

۵

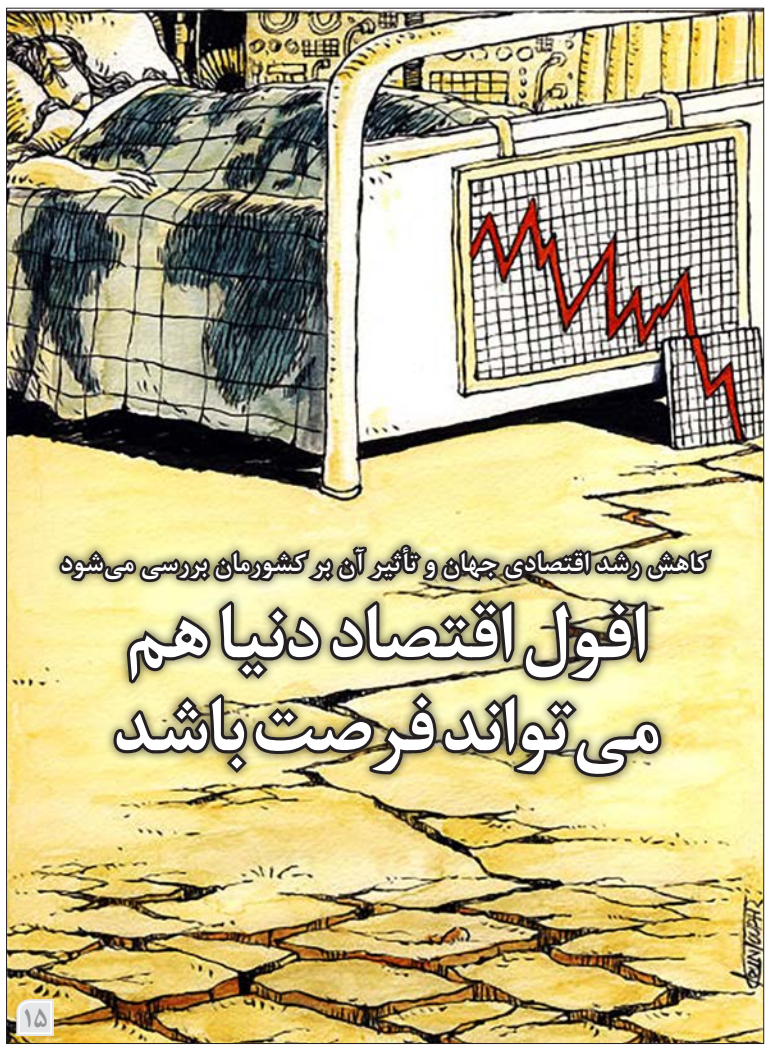
سرمقاله

مزیت ثبات سیاسی را به نقطه ضعف تبدیل نکنیم

سعید لیلاز
تحلیلگر مسائل ایران

حضور فدریکا موگرینی رئیس اتحادیه اروپا و هفت عضو ارشد اداره‌کننده بخش‌های گوناگون بزرگ‌ترین اتحادیه اقتصادی جهان در ایران آیا از سر تصادف است یا اینکه موگرینی و همکاران ارشدش قصد تفریح دارند؟ بدون چون و چرا باید پذیرفت که ورود رئیس سیاست خارجی اتحادیه اروپا یا نخست‌وزیر ایتالیا که چندی پیش به ایران آمد برای اهداف بزرگ‌تر سیاسی- اقتصادی است. آنهایی که به منابع تحلیلی غرب دسترسی دارند نیک می‌دانند که کشورهای بزرگ اقتصادی از امروز و فردای...

۱



۱۵

تمام شناورها به بیمه بین‌المللی وصل شدند

باد اجرای برجام بر بادبان کشتی‌های ایرانی

۶

شرط مثبت شدن بازار امروز

فرشید شجاع
farshid.shoja@gmail.com

بازار در واپسین روزهای فروردین‌ماه با مشکلات فراوانی همراه بوده است. در روز کاری گذشته نیز چند حمایت محکم سراغ شاخص کل بازار بورس اوراق بهادار تهران آمدند، اما تنها توانستند کمی از سرعت نزول آن بکاهند. در جلسه معاملاتی روز گذشته، شاخص کل بورس همزمان با گشایش بازار در جهت نزولی قرار گرفت و طی یک ساعت نخست معاملات بیش از ۱۰۰۰ واحد از ارتفاع خود را از دست داد. شیب نزول شاخص کل در ساعت دوم کاهش یافت و این مسئله تنها از محل کم شدن معاملات محقق شد. ۹۰ دقیقه پایانی معاملات برای شاخص کل بهتر بود. در این زمان شاخص کل به نوسان افتاد؛ نوسانی که خود برای بازار در این شرایط از نزول بدتر محسوب می‌شود. تشکیل صفوف خرید و عدم تقاضا یکی از دلایل اصلی این نوسان بود. دلیلی که به خودی خود رعب‌انگیز به نظر می‌رسد و می‌تواند آینده کوتاه‌مدت بازار را تهدید کند. بدین ترتیب شاخص کل بورس در جلسه معاملاتی گذشته با ۱۶۰۲,۹۱ واحد نزول به رقم ۷۷۹۸۵,۴ واحد رسید؛ رقمی بی‌سابقه در یک ماه کاری گذشته. نزول دو کاناله شاخص کل با معاملاتی به ارزش ۲۶۱ میلیارد تومان انجام شد و این ارزش طی ۶۱۵۱۲ معامله محقق شد. بدین ترتیب ارزش میانگین هر معامله حدود ۴,۲۵میلیون تومان محاسبه می‌شود. کاهش ۵۰ درصدی ارزش کل معاملات و ۲۰ درصدی ارزش میانگین هر معامله این جلسه در مقایسه با جلسه پیشین آن از بحرانی بودن شرایط سخن می‌گوید. شاخص کل با خیز بلند امروز خود آماده نزول بیشتر است و این مسئله را با قرائن مختلفی که چند نمونه از آنها ذکر شد فریاد می‌زند. بازار فرابورس ایران نیز وضعیت چندان بهتری نداشت. در این جلسه شاخص کل این بازار با ۲۲,۱ واحد نزول به رقم ۷۶۹,۱ واحد رسید؛ پایین‌ترین رقم در دو هفته کاری گذشته. ارزش کل معاملات جلسه گذشته این بازار حدود ۱۱۶,۵۵ میلیارد تومان بود و این رقم طی ۲۴۰۲۶ معامله محقق شد. نکته‌ای اساسی در مورد معاملات این روزهای بازار وجود دارد: بازار قرمز است، چون خودرویی‌ها قرمز هستند. شاید نتوان این موضوع مهم را انکار کرد، اما بسیاری از نمادهای تأثیرگذار کاسه داغ‌تر از آش شده‌اند. در جلسه گذشته، تأثیر صنعت خودرو بر شاخص کل در حدود ۱۸۰ واحد منفی بود؛ کمی بیشتر از ۱۰ درصد. این گونه به نظر می‌رسد که به بهانه اتفاقات گروه «خودرو و ساخت قطعات» بازار تعادل خود را از دست داده و در رکود بزرگی فرورفته است. به نظر می‌رسد مسئولان بازار راه چاره خلاقانه‌ای برای خروج از بحران کنونی ندارند. همین مسئله باعث شد تا در روز گذشته پس از انجام معامله بلوکی نماد «فارس»، با ۱۳۰ واحد تأثیر مثبت در شاخص کل، عکس ساختگی رئیس سازمان در حال قرار دادن بلوک‌های سیمانی روی یکدیگر در فضای مجازی دست به دست شود. نزول سریع شاخص کل مسئله‌ای نیست که به نفع کسی باشد و ادامه یافتن آن می‌تواند بیشتر از آنچه که انتظار می‌رود صدای سهام دار را در بیاورد. اما اگر از بعد فنی به ماجرا نگاه کنیم بازار پتانسیل تکرار شدیدتر رفتار امروز خود را دارد. افزایش عرضه در بازار قیمت‌ها را به سمت منفی کامل رانده و همین موضوع باعث تشکیل صف خرید در بسیاری از نمادها شده است. از این رو به نظر می‌رسد حتی اگر حمایتی در کار باشد به دلیل انجام معاملات در بخش منفی تابلو می‌توان انتظار داشت حداقل یک بار دیگر شاهد کاهش شدید شاخص کل باشیم؛ اما این مسئله نیز قابل پیشگیری است. اگر تصمیم بر آن قرار گیرد که بازار از بحران کنونی خارج شود باید در پیش گشایش بازار شاهد ظهور تقاضا باشیم. این تقاضا باید بتواند صفوف فروش را از بین برده و قیمت‌ها را به حدود صفر تابلو براند.

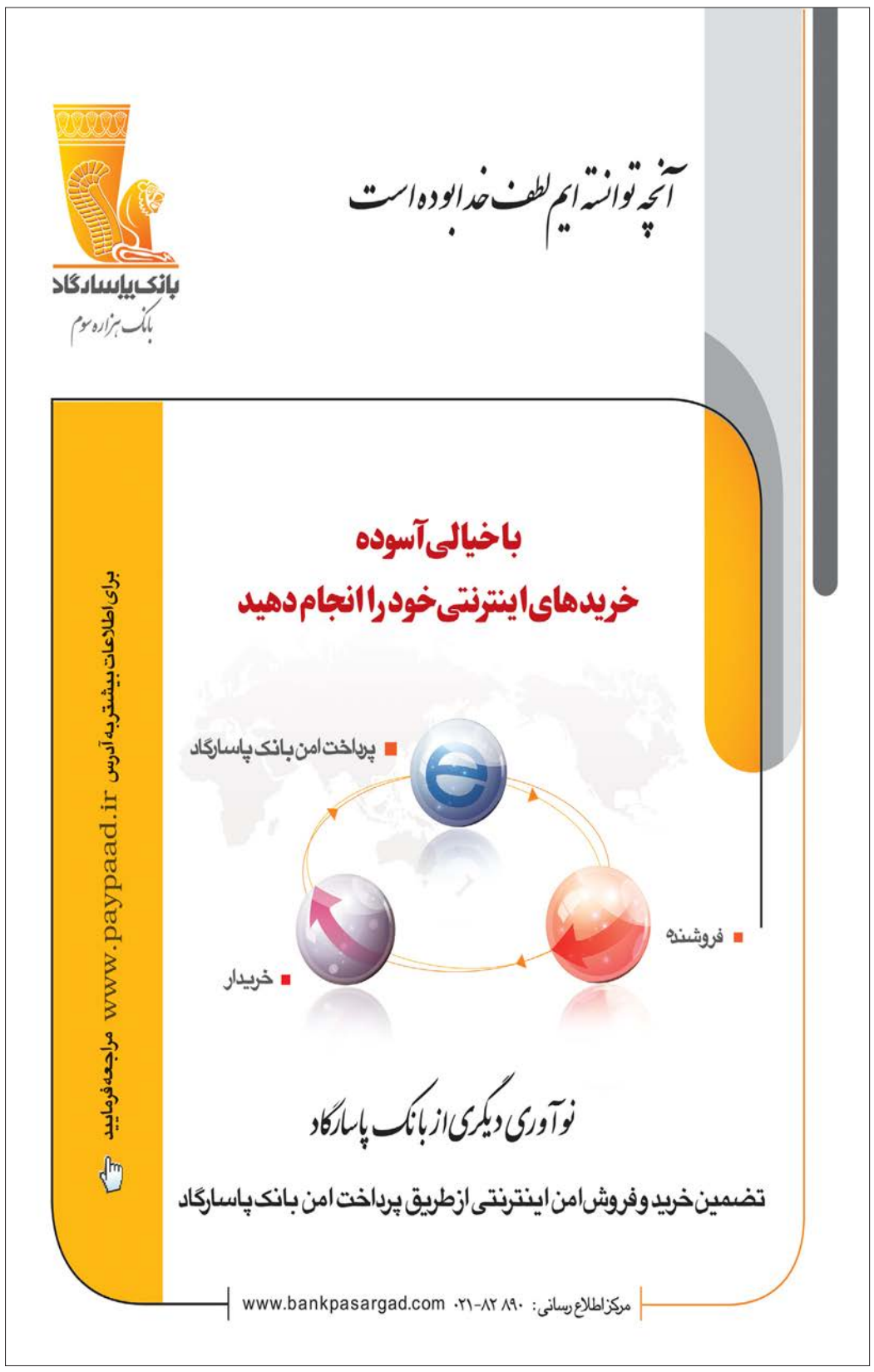
با توجه به آنچه گفته شد انتظار می‌رود در جلسه معاملاتی پیش‌رو نیز شاهد عرضه شدید در بسیاری از نمادهای بازار باشیم. این عرضه می‌تواند کار را برای شاخص کل سخت کرده و عدم به وجود آمدن تقاضا آخرین تیر ترکش این سناریو است. بدین ترتیب انتظار می‌رود با آغاز معاملات در این جلسه شاهد کاهش شاخص کل باشیم و این موضوع می‌تواند در ۹۰ دقیقه نخست بازار تأثیر منفی شدیدی را به وجود آورد. پس از آن و در نیمه‌های بازار می‌توان با نگاه کردن به ارزش معاملات و ارزش میانگین هر معامله در مورد آینده یکی، دو روزه بازار نظر داد. اگر در میانه‌های زمان معاملات این جلسه از بازار ارزش کل معاملات بازار بورس در کمتر از ۱۵۰ میلیارد تومان باشد، منفی بازار در روز کاری بعدی نیز تأثیر خواهد داشت. اما اگر ارزش معاملات در برهه‌ای از زمان بیشتر از رقم مذکور باشد، می‌توان به بهبود شرایط در روز کاری آینده امیدوار بود.

سرمقاله

مزیت ثبات سیاسی را به نقطه ضعف تبدیل نکنیم

حضور فدریکا موگرینی، رئیس اتحادیه اروپا و هفت عضو ارشد اداره‌کننده بخش‌های گوناگون بزرگ‌ترین اتحادیه اقتصادی جهان در ایران آیا از سر تصادف است یا اینکه موگرینی و همکاران ارشدش قصد تفریح دارند؟ بدون چون و چرا باید پذیرفت که ورود رئیس سیاست خارجی اتحادیه اروپا یا نخست‌وزیر ایتالیا که چندی پیش به ایران آمد برای اهداف بزرگ‌تر سیاسی- اقتصادی است. آنهایی که به منابع تحلیلی غرب دسترسی دارند نیک می‌دانند که کشورهای بزرگ اقتصادی از امروز و فردای نزدیک اقتصاد ایران اطلاعات دقیق دارند و چیزی از چشم آنها پنهان نیست.

به طور مثال آنها می‌دانند که در حال حاضر ایران درآمدهای ارزی مازاد بر نیازهای اساسی ندارد که بخواهد با آنها کالای تولیدی غربی‌ها را وارد کند و آنچه وارد می‌شود در حد نیازهاست. علاوه بر این غربی‌ها اطلاعات کافی از بازار جهانی نفت در سال‌های آتی و دست‌کم تا پنج سال آینده را دارند و می‌دانند که ایران دیگر دارای درآمدهای افسانه‌ای نفت همانند دوران فعالیت دولت‌های قبلی نخواهد بود. به این ترتیب شاید برخی بپرسند هدف از این میزان رفت و آمد شرکت‌های بزرگ غربی به ویژه اروپایی به تهران چیست. به نظر من روسا و مدیران عامل غول‌های اقتصادی از چند چیز اطلاعات و تحلیل کافی و عمیق دارند که یکی از مهم‌ترین آنها وجود ثبات اجتماعی- سیاسی ژرف موجود در ایران است. به همین خاورمیانه نگاه کنید، عربستان درگیر نبرد در یمن است و منازعات درون هیات حاکمه آن فزاینده است و ترکیه به عنوان کشور مهم منطقه با اقتصاد بزرگ درگیر مسائل داخلی و سیاست خارجی تنش‌آفرین است و عراق نیز هنوز ثبات کافی ندارد. این سه کشور بزرگ اقتصادی خاورمیانه فاقد جذابیت امنیتی برای سرمایه‌گذاری‌اند و فقط ایران است که ثبات دارد. از سوی دیگر اگر وضع پنج کشور مشهور به «بریکس» را موردتوجه قرار دهیم مشاهده می‌کنیم که آفریقای جنوبی، روسیه و برزیل رشدهای منفی را تجربه می‌کنند و رشد اقتصاد چین کاهنده شده است و فقط هند است که رشد مثبت دارد. پس این سرزمین‌ها نیز فاقد جذابیت و استعداد کافی برای جذب سرمایه‌هاست. ایران اما کشوری است با جمعیت بالا و تحصیلکرده و درآمدهای قابل‌توجه و از همه مهم‌تر نیازمند سرمایه‌گذاری در همه بخش‌هاست و جذابیت سیاسی نیز دارد. این شرایط را باید خوب تحلیل کرد و از مزیت‌های این مقطع از تاریخ امروز کارآمدترین بهره‌برداری را برای رشد ایران در دستور کار قرار داد. این موقعیت‌های تاریخی ممکن است زودگذر باشند و احتمال برگشت آنها ناچیز است. منازعات قدرت در داخل این سرزمین باید به سویی هدایت شود که ثبات سیاسی موجود که مزیت امروز ایران است به نقطه ضعف تبدیل نشود.



پتروشیمی

معاون وزیر نفت خبر داد

دو شرط جدید نفتی ایران برای توتال فرانسه

معاون وزیر نفت با تشریح دو شرط جدید ایران برای شرکت توتال فرانسه به منظور ساخت یک مجتمع پتروشیمی در جنوب ایران گفت: هیاتی متشکل از مدیران ارشد توتال تا چند روز آینده وارد تهران می‌شود.

مرضیه شاهدایی در گفت‌وگو با مهر با تاکید بر اینکه براساس مذاکرات انجام شده، دو پیش شرط ایران برای شرکت توتال به منظور ساخت پتروشیمی در کشور مطرح شده است، تصریح کرد: بر این اساس، فرانسوی‌ها در کنار استفاده از یک سبد ترکیبی خوراک گاز و مایع، باید نسبت به تکمیل زنجیره ارزش و ایجاد صنایع تکمیلی پتروشیمی در حاشیه این مجتمع بخش بالادستی پتروشیمی اقدام کنند.

او در تشریح آخرین مذاکرات انجام شده با شرکت توتال فرانسه به منظور ساخت یک مجتمع پتروشیمی در جنوب ایران گفت: سال گذشته یک تفاهم‌نامه اولیه بین شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران و توتال برای ساخت یک مجتمع بزرگ پتروشیمی امضا شد.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی با تاکید بر اینکه توتال خواستار ساخت یک مجتمع پتروشیمی گریدهای مختلف پلی‌اتیلن در ایران است، اظهار داشت: با مذاکراتی که انجام شده، توتال باید برای ساخت پتروشیمی از ترکیبی از خوراک گاز اتان و خوراک مایع همچون میعانات گازی یا نفتا برای ساخت پتروشیمی اقدام کند.

این مقام مسئول با تاکید بر اینکه هنوز بحث تعیین ترکیب خوراک ساخت مجتمع پتروشیمی پیشنهادی توتال فرانسه در ایران نهایی نشده است، بیان کرد: با توجه به نهایی نشدن بحث خوراک، هنوز ظرفیت ساخت این مجتمع پتروشیمی هم قطعی نشده است.

شاهدایی با بیان اینکه به‌زودی هیاتی متشکل از مدیران ارشد توتال فرانسه برای نهایی کردن مذاکرات به تهران سفر می‌کنند، تبیین کرد: درباره مکان ساخت این مجتمع پتروشیمی در جنوب کشور هنوز مذاکرات ادامه دارد و توافقی انجام نشده است.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی از سرمایه‌گذاری شرکت توتال فرانسه به منظور ساخت مجتمع‌های جدید پتروشیمی و توسعه صنعت پتروشیمی ایران استقبال کرد و گفت: ایران از مزیت‌های متعددی همچون متنوع بودن سبد خوراک گاز و مایع برای ساخت طرح‌های جدید پتروشیمی در دوران پساتحریم برخوردار است.

به گزارش مهر، در طول چند ماه گذشته تاکنون شرکت توتال فرانسه قراردادی به منظور واردات روزانه ۱۶۰ هزار بشکه نفت خام امضا کرده، ضمن آنکه تفاهم‌نامه‌های جداگانه‌ای با پژوهشگاه صنعت نفت برای اجرای طرح‌های پژوهشی و شرکت ملی نفت ایران برای توسعه میدان نفتی آزادگان جنوبی منعقد کرده است.

مدیر یک شرکت ایتالیایی:

تحریم بیمه ساچه ایتالیا در صنایع پتروشیمی ایران لغو شد

مدیر یک شرکت ایتالیایی از لغو تحریم بیمه‌ای شرکت ساچه ایتالیا در بخش صنعت پتروشیمی ایران و صنایع تکمیلی آن به دنبال سفر هفته گذشته نخست‌وزیر ایتالیا به تهران خبر داد.

به گزارش ایرنا، کورادو مونتا مدیر فروش فنی شرکت ایکما ایتالیا در حاشیه برگزاری دهمین نمایشگاه ایران پلاست، گفت: این شرکت از سال ۲۰۰۸ در ایران حاضر شده و همه ساله در نمایشگاه ایران پلاست حضور پیدا کرده است.

وی افزود: صادرات این شرکت به ایران حدود ۱۰ درصد مجموع گردش مالی آن است و سال گذشته پروژه بزرگی با یکی از شرکت‌های ایرانی امضا شده که سهم بازار ایران از گردش مالی ایکما را به ۴۰درصد افزایش داد.

مونتا در خصوص توسعه روابط تجاری با ایران در شرایط پساتحریم اضافه کرد: روابط بیمه‌ای شرکت ایتالیایی ساچه (SACE) با فعالان صنعت پتروشیمی، صنایع تکمیلی پتروشیمی، پلاستیک و ماشین‌سازان ایرانی صورت گرفته و به منظور توسعه روابط مالی با ایران، این شرکت تاسیس شده و قرار است مشتری‌های ایرانی را برای خرید شرایطی محصولات ایتالیایی پشتیبانی کند.

وی تصریح کرد: سفر هفته گذشته نخست‌وزیر ایتالیا به ایران موجب شد تا موضوع مزبور مطرح و قرارداد مالی این شرکت با طرف ایرانی تنظیم شود.

دهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست از ۲۵ تا ۲۹ فروردین ماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برپا شده وساعات بازدید آن ۱۰ صبح تا ۱۸ بعدازظهر است.

نمایندگانی از بخش خصوصی ایتالیا و نمایندگانی از بخش دولتی و تعدادی از اعضای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران روز چهارشنبه (۲۵ فروردین) با حضور متئو رنتزی نخست‌وزیر ایتالیا و محمد رضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن وتجارت کشورمان، ۱۲ موافقت‌نامه همکاری در بخش‌های مختلف انرژی، فولاد، مخابرات و هوانوردی، فرودگاهی و پزشکی امضا کردند.

علاوه براین روز سه‌شنبه در نخستین روز اقامت نخست‌وزیر ایتالیا در تهران، هفت سند همکاری در زمینه‌های مختلف از جمله همکاری در زمینه گردشگری و فعالیت‌های فرهنگی، تفاهم‌نامه همکاری صنعتی بین وزارت نیرو ایران و وزارت توسعه اقتصادی ایتالیا و همچنین چارچوب همکاری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و راه‌آهن دولتی ایتالیا امضا شد.

معاون اول رئیس‌جمهور باتشریح مهم‌ترین اهداف اقتصاد مقاومتی خواستار شد

کسب قدرت با ایجاد تنوع در بازار فروش نفت

الهه ابراهیمی
ebrahimi1941@gmail.com

معاون اول رئیس‌جمهور در تشریح اقتصاد مقاومتی در سال اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل، با بیان اینکه هر نهادی به جز وزارت، نفت را فروخت، پول را به دولت برنگرداند، گفت: یکی از اهداف اقتصاد مقاومتی این است بخش‌هایی را مورد توجه قرار دهد که در زمان تحریم آسیب کمتری ببینند. از این رو باید به دنبال ایجاد تنوع در فروش نفت باشیم.

به گزارش خبرنگار روزنامه فرصت امروز، صبح روز گذشته همایش «صنعت نفت دانش بنیان، تبلور اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی» با حضور تعدادی از مسئولان در پژوهشگاه صنعت نفت در حالی برگزار شد که قرار بود این همایش در اسفندماه سال گذشته برگزار شود.

در این همایش حجت‌الاسلام حسن ابوترابی‌فرد در تشریح چالش‌های فراروی اقتصاد مقاومتی مواردی را ذکر و خطاب به مدیران دولتی تاکید کرد: اگر دولت در راستای اقتصاد مقاومتی حرکت کند، مجلس را به‌عنوان یک بازو در کنار خود خواهد داشت.

وی با بیان اینکه متاسفانه اراده‌ای مبنی بر شایسته‌سالاری در کشور وجود ندارد، افزود: کار باید به مدیر لایق واگذار شود و نباید انتصاب‌ها براساس روابط سیاسی باشد. همچنین باید مدیران ارشد نظام برای رسیدن به یک نقشه راه به اجماع برسند. نایب رئیس مجلس فاصله با انضباط مالی، نظام پولی، مالی و بانکی کشور، نظام مالیاتی و حجم بزرگ دستگاه اجرایی و تصدی‌گری را از چالش‌های اقتصاد مقاومتی اعلام کرد و به ارائه توضیحاتی درباره این موارد پرداخت.

ابوترابی با بیان اینکه هزینه‌های جاری متراکم کشور اجازه نمی‌دهند تا بتوانیم منابع‌مان را به سمت اهداف کلیدی نظام هدایت کنیم که امیدوارم دولت تدبیر و امید در جهت انضباط مالی گام‌های اساسی را بردارد، تاکید کرد: معتقدم کلید رسیدن به این هدف در دستان دولت است، همچنین امکان اصلاح نظام بانکی کشور وجود ندارد مگر اینکه بانک مرکزی با استقلال و اقتدار علمی و همچنین حمایت دولت، نقشه راه خود را تنظیم کند که در این میان مجلس نیز از این سیاست‌ها حمایت خواهد کرد.

تراز مثبت ارزی با وجود کاهش قیمت نفت

در این همایش اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور پس از اظهارات نماینده مجلس به تشریح عملکرد دولت در حوزه اقتصاد مقاومتی پرداخت. وی با بیان اینکه دولت میان منتقدان دلسوز و منتقدان حرفه‌ای تفاوت قائل است، گفت: سال ۹۴ با وجود همه مشکلات و پایین آمدن قیمت نفت سال شاهکار اداره کشور بود.

جهانگیری همچنین اعلام کرد: با سیاست‌های مدبرانه توانستیم با ثبات هرچه بیشتر اقتصاد ۹۴ را به جلو پیش ببریم و تراز مثبت تجاری ارزی را بدون نفت در این سال ایجاد کنیم. همین نحوه اداره کشور بود که دشمنان را به پای میز مذاکره کشاند. آنها اگر می‌دانستند که رکود اقتصادی در ایران حاکم است حتما به ایران فشار وارد می‌کردند.

وی به محورهای سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی از جمله بند۲ آن اشاره کرد و خطاب به حاضران گفت: وزارت نفت از جمله وزارتخانه‌هایی است که در سال ۹۵ برای اقدام و عمل در اقتصاد مقاومتی برنامه‌های خود را طراحی کرده و از ۲۴ بند اقتصاد مقاومتی سه بند آن به وزارت نفت اختصاص دارد.

وی همچنین از وزارت نفت خواست تا برای فروش نفت خود مشتری راهبردی انتخاب کند و تاکید کرد: مهم‌ترین بخشی که در زمان تحریم مورد توجه دشمنان واقع شد نفت بود. یکی از اهداف اقتصاد مقاومتی این است که بخش‌هایی را مورد توجه قرار دهد که در زمان تحریم آسیب کمتری ببینند. باید به‌گونه‌ای عمل کنیم که دنیا نتواند خرید نفت ایران را تحریم کند که یکی از آنها ایجاد تنوع در فروش نفت است.

وی با اشاره به اینکه هر نهادی به جز وزارت، نفت را فروخت، پول را به دولت برنگرداند، تاکید کرد: معتقدیم وزارت نفت باید خودش نفت خود را بفروشد.

در این همایش جهانگیری صادرات نفت و گاز و پتروشیمی را از اولویت‌های مهم وزارت نفت دانست و تاکید کرد: در هشت سال گذشته ۱۰ میلیارد دلار حق ملت ایران در پارس جنوبی توسط کشورهای دیگر برداشت شده است.

معاون اول رئیس‌جمهوری با اشاره به بخش‌های مرتبط با تولید، صادرات و فروش نفت افزود: اولویت‌های وزارت نفت در این ارتباط تدوین و ابلاغ شده است.

۱۵۰۰میلیارد تومان ارزش قراردادهای بالادستی و پایین دستی نفت

بیژن زنگنه وزیر نفت نیز در این همایش با بیان اینکه واگذاری بازار به رقبا در صنعت نفت به دلیل دست کم گرفتن نقش فناوری دانش بنیان است، افزود: ثبت کردن نام یک برند و جا انداختن آن و همچنین تبلیغات بازرگانی نیز یک نوع فعالیت دانش بنیان است. در ۱۰ سال اخیر بازرگانان در صنعت نفت فعال شده‌اند که بدون تولید بشکه‌ای نفت درآمدهای قابل توجهی دارند به طوری که درآمد بازرگانان فعال در صنعت نفت از آنهایی که در این عرصه فعالیت کرده و نفت تولید می‌کنند، بیشتر است.

وی ادامه داد: کسب توانمندی فناورانه در افزایش بازیافت از مخازن، سازمان مناسب برای اجرای درست پروژه‌ها و تقویت و حمایت از ظرفیت‌های داخلی برای ساخت تجهیزات پرمصرف در صنعت نفت مهم‌ترین فعالیت‌های بخش بالادستی است. در این بخش به ظرفیت دانشگاه‌ها تکیه شده و قراردادهای امضا شده با آنها در بخش بالادستی بیش از هزار میلیارد تومان است.

وزیر نفت درباره پروژه‌های پایین‌دستی صنعت نفت گفت: به دنبال امضای تفاهمنامه‌هایی به ارزش ۵۰۰ میلیاردتومان با ۱۲ دانشگاه و مرکز تحقیقاتی کشور در حوزه‌های پایین‌دستی، همکاری مطالعاتی در زمینه تولید الفین‌ها، اتیلن و پالایش نفت و گاز در دستور کار قرار گرفته است.

وی همچنین گفت: شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران قراردادی را با یک شرکت معتبر اروپایی برای ساخت واحدی به منظور تبدیل متانول به پروپیلن امضا می‌کند.

بین‌الملل

سی ان ان: پیوند ایران و هند در زمینه انرژی ناگسستنی است

تلویزیون سی ان ان گزارش داد: پیوند کنونی ایران و هند در زمینه انرژی ناگسستنی است، چرا که هم به تولید هرچه بیشتر نفت خام پس از رفع تحریم‌ها و هم به خرید هرچه بیشتر نفت نیاز دارد.

به گزارش ایرنا، این تلویزیون در گزارشی در بخش اقتصادی خود گفت: از زمان رهایی ایران از قید تحریم‌ها در ماه ژانویه، این کشور در حال افزایش تولید نفت خود بود و بخش زیادی از آن به هند فروخته شده است که مناسبات نزدیکی با تهران در طول اعمال محدودیت‌های تجاری علیه ایران داشت.

سی ان ان از «جن اسکیپ» موسسه‌ای که بازارهای مالی را مورد مطالعه قرار می‌دهد، نقل کرد؛ واردات نفت هند از ایران از ژانویه تقریبا سه برابر شده و ماه گذشته به حدود ۵۰۰هزار بشکه در روز رسیده است.

هند به‌عنوان خریدار نفت ایران در موقعیت خوبی قرار دارد، چرا که پالایشگاه‌های این کشور برای فرآوری نفت خام از نوع نفت ایران ساخته شده‌اند.

داده‌های موسسه مزبور نشان می‌دهد که بشکه‌های جدید نفت ایران به پالایشگاهی در ایالت غربی گجرات انتقال یافته و جای نفت وارداتی عراق و نیجریه را گرفته است.

در گزارش آمده است: هند سریع‌تر از هر اقتصاد مهم دیگر در حال رشد است و نیاز بیشتر به انرژی دارد. به گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، میزان تقاضای این کشور برای نفت در سال ۲۰۱۶ دست‌کم ۳۰۰ هزار بشکه در روز افزایش یافته است.

هند می‌تواند جایگزین چین به‌عنوان موتور اصلی رشد تقاضای جهانی نفت شود.

علاوه بر این، پایین بودن قیمت نفت، انجام هرگونه معامله را برای هند شیرین کرده است که عمدتا به واردات نفت تکیه داشته و هر یک دلار کاهش قیمت جهانی نفت به منزله صرفه جویی سالانه حدود یک میلیارد دلار است.

سی ان ان با اشاره به اینکه جای رشد بیشتر در همکاری میان هند و ایران وجود دارد، افزود: تولیدکنندگان نفت که آخر هفته جاری در دوحه تشکیل جلسه می‌دهند، ممکن است بر سر ثابت نگه داشتن تولید نفت به توافق برسند اما ایران تصریح کرده که به افزایش تولید ادامه خواهد داد تا سهم خود در بازار را که پس از تحریم‌ها از دست داده بود، از نو به دست آورد.

بنابر این گزارش، تهران و دهلی نو می‌توانند همکاری‌های خود را در مورد سوخت‌های دیگر گسترش دهند. آنها مذاکره درباره خط لوله ایران- پاکستان- هند را احیا کرده‌اند که می‌تواند حامل گاز طبیعی مایع باشد. برای هند این افزایش همکاری، بخشی از یک استراتژی بلندمدت است. با وجود فشار آمریکا، هند از مشارکت کامل در اعمال محدودیت‌های تحت رهبری آمریکا و اتحادیه اروپا علیه تهران خودداری کرده است.

در طول این تحریم‌ها، هند پول مقادیر کم نفت خام خریداری شده را به روپیه پرداخت که در یک حساب ذخیره شد. ایران در آن زمان توانست کالاهای هند را با این پس‌انداز بخرد. در نتیجه صادرات هند به ایران حدود دو برابر سال‌های ۲۰۰۹ و ۲۰۱۳ است.

گزارش سی ان ان در آستانه سفر وزیر امورخارجه هند به ایران برای انجام مذاکرات سیاسی و اقتصادی با مقامات تهران انتشار یافته است.

بین‌الملل

افزایش صادرات نفت ایران

۲میلیون بشکه روزانه در اردیبهشت‌ماه

معاون وزیر نفت با بیان اینکه میزان صادرات نفت خام ایران در اردیبهشت‌ماه به ۲میلیون بشکه در روز افزایش می‌یابد، اعلام کرد که صادرات میعانات گازی نیز در ماه آینده ۱۰ درصد رشد خواهد یافت.

رکن‌الدین جوادی در حاشیه همایش «صنعت نفت دانش‌بنیان، تبلور اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی» در پاسخ به ایرنا درباره وضعیت صادرات نفت و میعانات گازی افزود: میزان صادرات میعانات گازی ایران نیز در ماه آتی حدود ۱۰ درصد افزایش می‌یابد.

وی درباره میزان تولید نیز گفت: میزان تولید نفت خام ایران از مرز روزانه ۳میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه فراتر رفته و باتوجه به افزایش صادرات نفت خام میزان تولید در ماه آینده افزایش بیشتری خواهد یافت.

مدیرعامل شرکت ملی نفت در پاسخ به سوال خبرنگار دیگری درباره میزان صادرات نفت ایران به اروپا گفت: میزان نفت صادراتی به اروپا ۳۰ تا ۳۵ درصد از مجموع صادرات ایران است.

به گزارش ایرنا، ایران در دوران تحریم روزانه ۲میلیون و ۸۰۰ هزار بشکه تولید و یک میلیون بشکه صادر می‌کرد.

نفت

زنگنه پس از دیدار با کمیسیونر انرژی اتحادیه اروپا:

قرارداد فروش ۷۰۰ هزار بشکه نفت با اروپایی‌ها امضا شد

وزیر نفت از امضای قرارداد فروش ۷۰۰ هزار بشکه نفت به کشورهای اروپایی خبر داد و گفت: اتحادیه اروپا ایران را شریک معتبر و قابل اعتماد برای تامین انرژی می‌داند.

به گزارش شانا، بیژن زنگنه بعدازظهر دیروز پس از دیدار با میگل آریاس کانته، کمیسیونر انرژی اتحادیه اروپا در جمع خبرنگاران با اشاره به اینکه درباره چگونگی تسهیل روابط میان ایران و اتحادیه اروپا بحث و گفت‌وگو شد، افزود: آنها بسیار علاقه‌مند همکاری بلندمدت با ایران هستند و تهران را شریک معتبر و قابل اعتماد برای تامین انرژی می‌دانند.

وی با اشاره به اینکه حدود ۱۰۷ سال از عرضه نفت و گاز از سوی ایران می‌گذرد و در این مدت هیچ‌گاه از سوی ایران مشکلی برای عرضه به‌موقع و کافی انرژی ایجاد نشده است، تصریح کرد: اروپایی‌ها می‌توانند روی منابع انرژی ایران حساب کنند.

زنگنه با بیان اینکه اتحادیه اروپا برای همکاری با ایران در بخش انرژی علاقه‌مند است، تصریح کرد: قرار است گفت‌وگویی دائمی میان ایران و اتحادیه اروپا سازماندهی شود که به‌زودی این گفت‌وگوها برای عرضه بهتر نفت و گاز ایران به اروپا و همین‌طور سرمایه‌گذاری شرکت‌های اروپایی با حمایت دولت‌های آنها در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی ایران آغاز می‌شود.

وزیر نفت با بیان اینکه در این دیدار افزون بر کلیات، اندکی درباره جزئیات مذاکره شد و تصمیم گرفتیم که به جای یک کار کوتاه‌مدت و تبلیغاتی، اصل را بر همکاری دراز مدت و پایدار قرار دهیم، افزود: قرار است بیانیه‌ای مشترک از سوی ایران و اتحادیه اروپا منتشر شود. وی حضور کمیسیونر انرژی اتحادیه اروپا را نشانه علاقه‌مندی آنها به توسعه روابط با ایران در بخش انرژی، تامین انرژی و متنوع کردن منابع تامین انرژی عنوان کرد و افزود: در ایجاد یک رابطه، جنبه سود نقش مهمی دارد و هدف از معامله با اروپا سود بردن است و ایران به‌عنوان شریک راهبردی به آن نگاه می‌کند.

زنگنه در این خصوص که ایران هم‌اکنون چه میزان نفت خام به اروپا صادر می‌کند، افزود: ایران هم‌اکنون قرارداد ۷۰۰ هزار بشکه نفت را با اروپا منعقد کرده است اما همه این میزان هنوز برداشت نمی‌شود؛ فکر می‌کنم ظرف چند ماه آینده به این عدد برسیم.

نیرو

آخرین وضعیت سدهای کشور بعد از بارندگی‌های اخیر

علیرضا دائمی، معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی وزیر نیرو درباره وضعیت سدهای کشور بعد از بارندگی‌های سیلابی چند روز اخیر به ایلنا گفت: با بارش‌های اخیر اکنون سدهای جنوبی در خوزستان مثل دز و چندین سد در مناطق غربی، (لرستان و کرمانشاه) کشور آبگیری و پر شدند.

وی افزود: در حال حاضر سد کرخه وضع بهتری پیدا کرده و ۳،۵ میلیارد متر مکعب آب در مخزن دارد و سدهای خوزستان، کرمانشاه و لرستان نیز وضعیت خوبی دارند. دائمی تصریح کرد: سدهای قسمت‌های شمالی کشور از گذشته هم وضعیت خوبی داشته‌اند و اکنون نیز سد سفیدرود از ۱۵ روز پیش سرریز شده و مخزن آن کامل پر شده است.

وی درباره خسارت احتمالی به سدها نیز اظهار داشت: تاکنون به هیچ یک از تاسیسات آبی خسارتی وارد نشده و بیشتر خسارات مربوط به تجهیزات و تاسیسات شهری بوده که توسط ستاد بحران و استانداری‌ها اعلام می‌شود.

معاون وزیر نیرو خاطرنشان کرد: سدها وظیفه کنترل سیلاب را به‌خوبی انجام داده‌اند مثلا سد دز با دبی ۸ هزار متر مکعب در ثانیه باعث شد خسارت در پایین دست سد به حداقل برسد.

بنزین

جعفرزاده: چندقیمتی شدن بنزین راه دزدی و قاچاق را باز می‌کند

یک عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی مصوبه مجلس در خصوص پلکانی شدن قیمت بنزین را احساسی توصیف کرد و خواستار انجام کارشناسی بین دولت و مجلس در این رابطه شد.

غلامعلی جعفرزاده در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: ما با حذف کارت هوشمند مخالف بودیم، به خاطر اینکه بانک اطلاعاتی کشور از قاچاق کالای بنزین و همچنین میزان مصرف به ما اطلاعات می‌داد، در صورت حذف کارت سوخت، حذف می‌شد، اما در عین حال هر زمانی که ما بنزین را چند قیمتی کردیم راه قاچاق و دزدی را باز کردیم و من معتقدم پیچیده کردن این موضوع مردم را در یک کلاف سردرگم می‌اندازد.

وی با بیان اینکه شیوه پلکانی کردن قیمت بنزین اصلا پاسخگو نیست و کشور را ملتهب می‌کند، افزود: هر کشوری یک کالای استراتژیک دارد و آن کالا بر اقتصاد آن کشور، میزان کنترل بودجه و افزایش یا کاهش نرخ سایر کالاها تاثیرگذار است. کالای اثرگذار استراتژیک کشور ما هم بنزین است که تغییر قیمت آن، خیلی چیزها را دستخوش تغییر قرار می‌دهد. این عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس با بیان اینکه نباید کالای استراتژیک کشورمان را ملعبه دست سیاسی و بازی خودمان قرار دهیم، یادآور شد: به نظر می‌رسد باید یک کار پخته و منطقی بین مرکز پژوهش‌های ریاست جمهوری و مرکز پژوهش‌های مجلس انجام و طرح کارشناسی در این زمینه ارائه شود.

دخانیات

عزم مجلس برای افزایش ۴۰درصدی قیمت سیگار خارجی

برخوردار: بازار قاچاق رونق پیدا می‌کند

در جریان بررسی لایحه بودجه ۹۵ در مجلس شورای اسلامی کمیسیون تلفیق برای جلوگیری از گسترش استعمال سیگار تصمیم به گران کردن دخانیات ساخت داخل تا سقف ۲۰درصد و دخانیات وارداتی تا سقف ۴۰درصد گرفته که این امر هنوز به تصویب مجلس شورای اسلامی نرسیده است.

به گزارش ایلنا، همین امر سبب شد رئیس سازمان دخانیات ایران این روزها در حال رایزنی با نمایندگان مجلس باشد. محمدحسین برخوردار در گفت‌وگو با ایلنا در خصوص این پیشنهاد گفت: هر چقدر مالیات را روی محصولات دخانی افزایش دهیم، میزان قاچاق این محصولات روند صعودی طی خواهد کرد و این امر به دلیل گستردگی مرزهای ما اجتناب‌ناپذیر است.

وی افزود: تا وقتی که اصناف به صندوق‌های الکتریکی مجهز نشوند این‌گونه روش‌ها کاربرد ندارد و فقط بازار قاچاق رونق می‌گیرد.

مدیرعامل شرکت دخانیات تصریح کرد: تاکنون سیاست‌های ما درقبال قاچاق کارایی لازم را نداشته و مطابق آمار هر ساله این رقم افزایش داشته به طوری که در سال ۹۴، ۲۰میلیارد دلار کالای قاچاق به کشور وارد شده است.

وی ادامه داد: مجلس قصد دارد با افزایش مالیات جلوی مصرف را بگیرد اما در واقع به قاچاق رونق می‌بخشد. روی جنس قاچاق هیچ‌گونه نظارتی نیست و امکان اینکه سلامت جوانان ما به خطر بیفتد وجود دارد. برخوردار در پایان گفت: تقریبا ۴۰درصد از محصولات دخانی موجود در بازار کشور به‌صورت قاچاق وارد شده است.

معدن

برای نخستین‌بار قراردادهای طلایی میان ایران و چین بسته می‌شود

در جلسه مشترکی که هیات تجاری چین با اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلای ایران داشته، مذاکراتی در رابطه با زمینه‌های مشترک همکاری بین دو کشور صورت گرفته که قرار شده برای نخستین بار تفاهم‌نامه‌هایی امضا و همکاری‌های مشترک میان دو کشور آغاز شود.

عبادالله محمدولی، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا، جواهر، نقره و سنگ‌های قیمتی در گفت‌وگو با ایسنا، در این باره اظهار کرد: در دیدار با هیأت تجاری چین که به ایران سفر کرده‌اند، در رابطه با فعالیت‌های مشترک مذاکراتی صورت گرفت و قرار شد این کشور در زمینه ورود دستگاه‌ها و فناوری‌های جدید تراش سنگ‌های ارزشی با ما همکاری کند و در کوتاه‌مدت قرار است در این زمینه اقداماتی صورت گیرد.

وی گفت: کشور چین در بخش ذخایر طلا وضعیت مناسب و معادن خوبی دارد و در زمینه واردات موادخام نیز صحبت‌هایی شد که بعد از انجام بررسی‌های لازم در قالب تفاهم‌نامه مشترکی این اقدامات آغاز می‌شود.

احتمال راه‌اندازی کارخانه‌های مشترک طلا در ایران و چین

محمدولی همچنین سرمایه‌گذاری در بحث راه‌اندازی کارخانجات مشترک طلا در ایران و چین را از دیگر محورهای مورد بحث عنوان کرد و افزود: باید مقدمات این کار مورد بررسی قرار گیرد و تفاهمات لازم منعقد شود. رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا، جواهر، نقره و سنگ‌های قیمتی با بیان اینکه در کشور برلیان و الماس نداریم، عنوان کرد: با توجه به اینکه چین دارای ذخایر طلای بسیاری است و در بخش زیورآلات بازار خوبی دارد، بسیار مشتاق است در کارهای هنری و صنایع دستی با ما همکاری کند.

مدیر عامل شرکت ملی صنایع مس ایران خبر داد

تحریم‌ها باعث آشنایی ما با مشکلات و توانمندی‌های داخلی شد

احمد مرادعلیزاده، مدیر عامل شرکت مس گفت: سال‌های تحریم در کنار همه سختی‌هایی که داشت باعث وقوف و آشنایی ما به مشکلات و توانمندی‌های داخلی شد و این امری مبارک بود، به طوری‌که در اکثر بخش‌ها هزینه‌های تولید و قیمت تمام شده کاهش داشت. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی مس، مدیر عامل این شرکت، در همایش راهبران مس منطقه که به منظور بررسی عملکرد شرکت مس در سال ۹۴ و بررسی استراتژی‌های شرکت در سال ۹۵ در این مجتمع برگزار شد، در خصوص چشم‌انداز کوتاه‌مدت بازار جهانی مس درسال ۲۰۱۶ گفت: براساس این شرایط پیش‌بینی این است که در سال ۲۰۱۶ و سال ۲۰۱۷، قیمت‌های میانگین LME در مقاطع سه ماهه سال در بازه ۴۴۰۰ تا ۴۸۰۰ دلار برتن در نوسان باشد.

مرادعلیزاده تاکید کرد: در این شرایط شرکت ملی صنایع مس ایران نیز به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده مس دنیا با شرکت‌های بزرگ معدنی دنیا توانست با کاهش هزینه‌های تولید امکان حفظ سود و افزایش سود را فراهم کند.

وی با بیان اقدامات شرکت ملی مس برای گذار از دوران رکود از جمله تمرکز بر فعالیت‌های اکتشافی و گسترش آن، کاهش خرید قراضه، افزایش سرانه تولید به ازای هر نفر، کاهش هزینه‌ها در خصوص مصرف انرژی و اخذ مصوباتی از دولت برای صرف حقوق و عوارض دولتی گفت: در سال ۹۴ برنامه‌های اکتشافی شرکت با جدیت فراوانی دنبال شد. همچنین در خصوص مصرف انرژی در سال گذشته بررسی‌های کارشناسی به عمل آمد تا بتوانیم میزان مصرف انرژی و هزینه‌های تولید را کاهش دهیم.

کمیسیون گردشگری اتاق ایران برای سال ۹۵ پیش‌بینی کرد

رشد حداکثر ۳۰درصدی سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در گردشگری

مینو گله
minoo.galeh@gmail.com

سرمایه‌گذاری بخش خصوصی حوزه گردشگری در سال ۹۵ رشد ۲۰ تا ۳۰درصدی را تجربه خواهد کرد. این رقم پیش‌بینی رئیس کمیسیون گردشگری، اقتصاد، ورزش و هنر اتاق بازرگانی ایران است، خبری که رئیس این کمیسیون به «فرصت‌امروز» می‌دهد. براساس این پیش‌بینی و به گفته احمد اصغری قاجاری، این صنعت می‌رود تا در سال جاری در مقایسه با سال‌های گذشته رشد قابل توجهی را تجربه کند. صنعتی که در رشد اقتصادی کشور به آن چشم دوخته شده و برخی معتقدند می‌تواند جایگزین نفت باشد. اغلب هیات‌های خارجی که در سال گذشته برای از سرگیری روابط اقتصادی به ایران آمدند برای سرمایه‌گذاری‌های مشترک در این حوزه با همتایان ایرانی‌شان تفاهم‌نامه‌های متعددی امضا کردند. اصغری قاجاری با اشاره به ۸۰۰میلیارد تومان بودجه‌ای که در سال گذشته از سوی سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری، برای گردشگری به بخش‌خصوصی اختصاص یافت به «فرصت امروز» می‌گوید: ۱۵۰میلیارد تومان از این رقم هنوز پرداخت نشده و ما به‌شدت دنبال این هستیم که هر چه زودتر با معرفی سرمایه‌گذار و پروژه‌ها بتوانیم این بودجه را جذب کنیم. به گفته او، ۶۵۰میلیارد تومانی که تاکنون جذب شده در زمینه زیرساخت‌ها، هتل‌ها و پروژه‌های نیمه تمام این حوزه هزینه شده است. این فعال اقتصادی زیرساخت‌ها را اولویت اتاق در برنامه‌ریزی‌های صنعت گردشگری در سال ۹۵ عنوان می‌کند که قرار است در سرمایه‌گذاری‌های مشترک با خارجی‌ها محقق شود. رئیس کمیسیون گردشگری اتاق ایران معتقد است زیرساخت‌ها در گردشگری ضروری‌ترین نیاز این صنعت است و این نهاد در تمامی برنامه‌هایش روی این بخش تمرکز خواهد داشت، چرا که زیرساخت‌های گردشگری در ایران استاندارد نیست و نمی‌تواند توجه گردشگران خارجی را جلب کند.

نایب رئیس اتاق ایران در خصوص رشد این صنعت نیز پیش‌بینی‌هایی دارد. به گزارش اتاق ایران، پدرام سلطانی رقم رشد گردشگری را حداقل ۱۰ تا ۱۵درصد می‌داند که تولید ناخالص داخلی را متاثر خواهد کرد اما تنها در شرایطی می‌توان به آن دست یافت. به گفته او دستیابی به این رقم به متغیرهای اقتصادی بستگی دارد که به چه سمت و سویی خواهند رفت. سلطانی معتقد است فضای باثبات در کشور می‌تواند در افزایش این رقم تاثیرگذار باشد. این فعال اقتصادی صاحب‌نظر در بخش خصوصی وجود برخی بی‌ثباتی‌ها و تنش‌ها در کشور را چالشی برای رشد و توسعه گردشگری عنوان کرده است.

پدرام سلطانی در توضیحات بیشتری به «فرصت‌امروز» می‌گوید: آنچه اتفاق افتاده این است که با توجه به رشدی که گردشگری در دو سال گذشته داشته و پیش‌بینی‌هایی که در خصوص ادامه این روند وجود دارد، مجموعه‌های فعال و شرکت‌های سرمایه‌گذاری، خیلی جدی هستند که در این حوزه سرمایه‌گذاری کنند. به گفته سلطانی، در حال حاضر مذاکرات مهمی بین مراکز معتبر گردشگری و سرمایه‌گذاران برای ورود به سرمایه‌گذاری مشترک در حال انجام است. سلطانی معتقد است این روند باعث شده هتل‌های نیمه تمام یا در حال ساخت و هتل‌هایی که به نظر می‌رسد نقدینگی علت کندی روند ساخت‌شان نبوده امیدوار شدند. اما سلطانی برای بسنده کردن به این پیش‌بینی توضیحاتی دارد. او می‌گوید: عدم زیرساخت‌ها به ما اجازه نمی‌دهد تصوری بهتر از این داشته باشیم. در حال حاضر هتل‌های بسیاری از شهرهای توریست‌پذیر تا چند ماه آینده رزرو است. به نظر من این گلوگاهی بر سر راه پذیرش گردشگر بیشتر است و تا زمانی که این ساختار تغییر نکند اجازه رشد به گردشگری نخواهد داد.

توصیه سلطانی استفاده از راهکارهای ابتکاری و منعطف برای حل این مسئله است. او حرکت وب‌سایت ایربی ان‌بی(Airbnb) را در افزودن محل‌های اقامتی در ایران مانند خانه‌ها و آپارتمان‌ها در شبکه جهانی‌اش، کمکی در جهت پذیرش گردشگر بیشتر می‌داند و معتقد است این فضاها می‌توانند پذیرش بیشتر گردشگر را در کشور فراهم کنند. مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری ایرانگردی، جهانگردی و صنعت گردشگری اخیرا درخصوص روند رشد و توسعه گردشگری به خبرگزاری ایسنا گفته است پس از برجام ۲۰هیات خارجی علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در صنعت گردشگری به ایران سفر کرده‌اند اما وجود برخی ابهامات در این حوزه مانع از عقد قرارداد با آنها شده است. محسن قریب شفاف نبودن برخی قوانین در حوزه مالیات و کار را از موانع توسعه سرمایه‌گذاری در این صنعت عنوان کرده است. او تبدیل ارز، کاربردی نبودن کارت‌های اعتباری، دو نرخی بودن ارز و مراودات بانکی و نامشخص بودن مالکیت سرمایه‌گذاری خارجی را از مهم‌ترین مشکلات این حوزه و بازدارنده‌های دستیابی به رشد پیش‌بینی شده در این حوزه عنوان کرده است. مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری ایرانگردی و جهانگردی معتقد است تسهیلات بانک‌ها، معافیت از عوارض و واگذاری زمین با تسهیلات توسط شهرداری‌ها و معافیت گمرکی برای واردات لوکس هتل‌ها برای سرمایه‌گذاران می‌تواند به حل این مشکلات منجر شود.

به گزارش «فرصت امروز» کمیسیون گردشگری اتاق تهران در آخرین نشستش در سال گذشته از دولت خواسته بود اجرای برنامه ملی توسعه گردشگری را به اتاق بازرگانی واگذار کند. این کمیسیون در سال جاری بازنگری برنامه جامع گردشگری و تدوین آیین‌نامه‌های اجرایی را در دستور کار دارد، نحوه معرفی و توسعه برندها، نحوه ورود بانک‌های داخلی به حوزه گردشگری و نیز بهره‌گیری از منابع صندوق توسعه ملی و اختصاص تسهیلات ارزان‌قیمت برای توسعه گردشگری از برنامه‌های این کمیسیون در سال جاری است.

همچنین براساس گزارشی که نمایندگان شرکت‌های مهندسین مشاور و شهرساز امکو در زمستان سال گذشته به این کمیسیون ارائه دادند، برای دستیابی به ۲۵میلیون گردشگر در پایان برنامه ششم توسعه متوسط رشد گردشگری ۳۸درصد برآورد شده است. براساس گزارش ارائه شده از سوی این شرکت‌ها که پروژه‌های متعددی را در حوزه گردشگری به پایان رسانده‌اند و مطالعاتی در این حوزه داشتند، لازم است سهم ایران از تعداد گردشگران بین‌المللی در سال ۱۴۰۴ به ۱/۵درصد افزایش پیدا کند. لازمه این رشد افزایش ورود گردشگر تا ۲۰میلیون نفر و درآمد حاصل از آن تا ۲۵میلیارد دلار برآورد شده است.

براساس گفته‌های مسعود سلطانی‌فر، رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری تعداد گردشگران ورودی در طول دو سال گذشته رشدی ۱۲درصدی داشته، در حالی که میانگین رشد گردشگری در دنیا ۶/۴درصد، در اروپا ۳درصد و در آسیا ۵درصد بوده است. با توجه به این آمار و ارقام، رشد صنعت گردشگری ایران در دو سال گذشته سه برابر میانگین رشد جهانی است.

گفت‌وگو

مدیرعامل فولاد جنوب با انتقاد از کارکرد شرکت‌های فولاد سازی:

خام فروشی تضاد جدی با اقتصاد مقاومتی دارد

ساناز کلاهدوز
sanazkolahdooz@yahoo.com

خام فروشی از جمله معضلات مهم در بخش معدن و صنایع معدنی کشور است. از سویی بخش معدن از جمله مصادیق مهم تحقق اقتصاد مقاومتی است اما با وجود افزایش روزافزون خام‌فروشی مواد اولیه، کمک بخش معدن به تحقق اقتصاد مقاومتی بسیار سخت خواهد شد. احمد دنیانور، مدیرعامل فولاد جنوب درباره این موضوع و افزایش روزافزون خام‌فروشی فولاد با «فرصت امروز» گفت‌وگویی داشت که از نظر می‌گذرانید.

با توجه به اهمیت حوزه معدن و صنایع معدنی به‌خصوص فولاد در تحقق اقتصاد مقاومتی، شاهد افزایش روزافزون از سوی برخی شرکت‌های فولادی هستیم، شما به‌عنوان یک فعال حوزه فولاد این موضوع را تایید می‌کنید؟

بله. در سال ۱۳۸۹ دستوری از سوی مقام معظم رهبری در خصوص تلاش برای دوری از خام فروشی و پیرو آن دستوری در این‌باره از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شد. در همین راستا از صادرات سنگ آهن به‌عنوان مواد اولیه خام جلوگیری به عمل آمد اما متاسفانه بیشتر از یک سال این دستورالعمل دوام نداشت و با فشار صادرکنندگان سنگ‌آهن مجددا این صادرات از سر گرفته شد و مواد معدنی ما به‌خصوص سنگ‌آهن به میزان ۲۵میلیون تن در سال در حال صادرات است.

دلیل اصلی این موضوع از نظر شما چیست؟

عدم تناسب سرمایه‌گذاری در زنجیره فولاد است. به دلیل اینکه در حوزه استخراج معدن و سطوح پایین‌دستی تولید فولاد سرمایه‌گذاری صورت نگرفته، این تناسب برقرار نیست.

دلیل این عدم سرمایه‌گذاری چیست؟

این عدم سرمایه‌گذاری به دلیل علاقه‌مندی بخش خصوصی و دولتی به نزدیکی بازار است و مکررا سرمایه‌گذاری‌ها در مقاطع نورد انجام شده است. متاسفانه بر روند تولید کنسانتره و گندله‌سازی سرمایه‌گذاری مناسب انجام نشده است. به همین دلیل ظرفیت استفاده از مواد معدنی در کشور بسیار پایین است و سوداگران و علاقه‌مندان به تجارت حاضر به تحمل و صبر برای این موضوع نیستند و تمرکز خود را معطوف فروش موادمعدنی به‌صورت خام از جمله سنگ‌آهن کرده‌اند.

اقدامی جدی برای جلوگیری از این اتفاق صورت گرفته است؟

خوشبختانه با برنامه‌ریزی‌هایی که در دوسال گذشته انجام شده، این تناسب در حال بازگشت به زنجیره است و سرمایه‌گذاری در حوزه‌های بالادستی در حال افزایش است. به‌گونه‌ای که دو واحد گندله‌سازی تا پایان امسال و دو واحد کنسانتره هم اوایل سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید. به این ترتیب تا حدودی تناسب مدنظر محقق خواهد شد. اما آنچه باعث افزایش صادرات می‌شود، سهل‌الوصول بودن صادرات سنگ آهن در حد بسیار بالا است و نکته بسیار دردآور این روند فروش مواداولیه و واردات و خرید مجدد مواد اولیه مورد نیاز از سایر کشورها است.

تولیدکنندگان ما مواد اولیه‌ای را که مورد نیاز تولید خود آنها است، صادر و مجددا وارد می‌کنند، این اقدام دلیل خاصی دارد؟

این اتفاق در یکی، دو شرکت فولادسازی بزرگ دولتی رخ می‌دهد. این شرکت‌ها، زمان‌هایی که بازار با نوسانات و مشکلاتی مواجه است، برای تامین منابع مالی، مواد اولیه‌ای را که به‌صورت سهمیه‌ای در اختیار آنها قرار می‌گیرد، صادر می‌کنند یا به فروش می‌رسانند.

مجبور به واردات این محصولات نمی‌شوند؟

به طور حتم این شرکت‌ها در آینده‌ای دور و در زمانی که دوره مدیریتی مدیران فعلی تمام شده است، مجبور به واردات این مواد اولیه خواهند شد.

پس در این بین تکلیف آینده اقتصاد کشور و تحقق اقتصاد مقاومتی چه خواهد شد؟

متاسفانه با این روند دقیقا به اقتصاد مقاومتی هیچ‌گونه توجهی نمی‌شود.

نمایشگاه

خیز شرکت‌های ایرانی برای گسترش نفوذ در بازارهای همسایه

شرایط طلایی برای قدرت‌نمایی اقتصادی در جنوب عراق فراهم است

سیدعلیرضا صدرزاده مدیر برگزاری نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در بصره گفت: بصره با فاصله ۲۰ کیلومتری از آبادان نزدیک‌ترین و در دسترس‌ترین بازار صادراتی ایران به شمار می‌رود و سهم‌خواهی از تجارت با این بندر، توجه جدی تجار و بازرگانان ایرانی را می‌طلبد.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، مجری برگزاری نخستین نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در بصره عراق گفت: این نمایشگاه در ۲هزار متر مربع فضای مفید نمایشگاهی ۲۹ اردیبهشت تا اول خردادماه دایر می‌شود و تاکنون نزدیک به ۶۰درصد فضای نمایشگاهی به متقاضیان واگذار شده است، ضمن اینکه استان‌های غربی و جنوبی نیز در قالب پاویون در نمایشگاه بصره حضور می‌یابند.

وی اظهار داشت: گروه‌های کالایی صنایع غذایی، مصالح و تجهیزات ساختمانی، لوازم خانگی، خودرو و قطعات و شرکت‌های خدمات پس از فروش خودرو از جمله متقاضیان حضور در نمایشگاه بصره هستند و با توجه به رفع تحریم‌ها، شرکت‌های مرتبط با نفت و گاز و پتروشیمی نیز در این نمایشگاه حضور خواهند داشت.

صدرزاده در مورد دلایل انتخاب بندر بصره برای برگزاری نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران، خاطرنشان کرد: از نظر موقعیت جغرافیایی هیچ‌کدام از بازارهای صادراتی مانند بصره به ایران نزدیک نیست. این شهر بندری عراق با آبادان ۲۰کیلومتر فاصله دارد و مرز آبی و خاکی‌اش با کشور ما صادرات به این شهر را تسهیل کرده است. وی با بیان اینکه عراق از نظر اقتصادی به سه بخش عمده شمال به مرکزیت کردستان، مرکز یا همان پایتخت و جنوب به مرکزیت بصره تقسیم‌بندی می‌شود، اظهار داشت: حضور شرکت‌های ایرانی در مرکز و به‌ویژه استان‌های شمالی عراق تثبیت شده اما در جنوب عراق و بندر بصره با وجود ویژگی‌های منحصربفرد، عقب‌ماندگی‌هایی احساس می‌شود این در حالی است که بسیاری از شرکت‌های چندملیتی از اقصی نقاط جهان در بصره فعال هستند و شعب خود را در آنجا دایر کرده‌اند.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، نخستین نمایشگاه اختصاصی جمهوری اسلامی ایران در بصره عراق با مجوز رسمی سازمان توسعه تجارت از ۲۹ اردیبهشت به مدت چهار روز در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی بصره آغاز به کار می‌کند. این نمایشگاه در زمینه محصولات و صنایع غذایی، ساختمان و تاسیسات، صنعت و معدن، انرژی (نفت، گاز و پتروشیمی)، لوازم خانگی، دارو و تجهیزات پزشکی، محصولات آرایشی و بهداشتی، منسوجات، فرش و موکت، صنایع خودرو، خدمات شهری، حمل‌ونقل، فناوری اطلاعات و صنایع مخابراتی برگزار خواهد شد.

علاقه‌مندان برای مشارکت در نمایشگاه و کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به سایت www.epma.ir مراجعه کنند یا با شماره تلفن ۰۵۱۳۶۱۵۸ تماس بگیرند.

نخستین نمایشگاه اختصاصی ایران ماه اکتبر در رم برگزار می‌شود

مدیر شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی میلان (Fiera Milano International) اعلام کرد: نخستین نمایشگاه اختصاصی ایران ماه اکتبر ۲۰۱۶ (مهر-آبان) در شهر رم پایتخت ایتالیا برگزار می‌شود.

پیترو پیچینتی، در حاشیه نشست ایران و ایتالیا در گفت‌وگو با ایرنا از امضای یک موافقت‌نامه همکاری با شرکت بین‌المللی نمایشگاه‌های ایران در زمینه سازماندهی نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری به منظور تشویق تولید در دو کشور خبر داد.

وی افزود: هدف از این همکاری، تقویت تجارت و اطلاعات اقتصادی، سازماندهی نشست‌ها و سمینارها در هر دو کشور به منظور اطلاع‌رسانی به کارآفرینان در زمینه فرصت‌های سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاری‌های مشترک است.

پیچینتی انجام مطالعات مشترک درباره بخش‌های اقتصادی مهم مورد علاقه دو کشور و راهنمایی شرکت‌های کوچک و متوسط طرفین در زمینه‌های مختلف از جمله دکوراسیون، کشاورزی-موادغذایی، ابزار و ماشین‌آلات پیچیده، انرژی‌های تجدیدپذیر و محیط‌زیست را از دیگر اهداف همکاری دو کشور برشمرد.

پیچینتی ادامه داد: برگزاری نمایشگاه‌ها به توسعه روابط اقتصادی دو کشور کمک می‌کند و ایتالیا به آینده اقتصادی ایران خوش‌بین است.

مدیر شرکت نمایشگاه‌های میلان همچنین با اشاره به قدمت طولانی روابط ایتالیا و ایران و نیز پیشینه چندهزار ساله فرهنگ و تمدن دو کشور گفت: برگزاری نمایشگاه‌های فرهنگی و هنری که علاقمندان فراوانی در دو کشور دارد، از نظر دور نخواهد ماند.

به گزارش ایرنا، شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی میلان در سال ۱۹۲۰ تاسیس شده و در ۵۲ کشور جهان حضور فعال دارد.

نشست تجاری ایران و ایتالیا چهارشنبه گذشته (۲۵ فروردین) با حضور «متئو رنتزی» نخست‌وزیر ایتالیا و «محمدرضا نعمت زاده» وزیر صنعت، معدن و تجارت جمهوری اسلامی ایران در محل اتاق بازرگانی، صنایع معادن ایران برگزار شد.

رنتزی به همراه یک هیات بزرگ تجاری سه‌شنبه گذشته (۲۴ فروردین) وارد تهران شد. در نخستین روز سفر وی، هفت سند همکاری در زمینه‌های مختلف، تفاهم‌نامه همکاری صنعتی بین وزارت نیرو جمهوری اسلامی ایران و وزارت توسعه اقتصادی ایتالیا و همچنین چارچوب همکاری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران و راه‌آهن دولتی ایتالیا امضا شد.

خبرنامه

با تصویب نمایندگان

کمیسیون تلفیق محل هزینه درآمدهای یارانه‌ای را مشخص می‌کند

نمایندگان مجلس شورای اسلامی در ادامه رسیدگی به بخش‌های هزینه‌ای لایحه سال جاری به‌دلیل ابهام در منابع هزینه‌ای یارانه‌ها تبصره ۱۴ را برای تصمیم‌گیری و روشن شدن دقیق محل هزینه یارانه‌ها به کمیسیون تلفیق بودجه ارجاع دادند.

به گزارش ایسنا، در تبصره ۱۴ لایحه بودجه عنوان شده بود که منابع حاصل از اجرای این تبصره صرف پرداخت تسهیلات اشتغال با اولویت خانوارهای تحت پوشش کمیته امداد، سازمان بهزیستی و رزمندگان شود اما با مخالفت رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور و درخواست بازگشت مصوبه دولت پس از توضیحات سخنگوی کمیسیون تلفیق و قانع نشدن رئیس مجلس شورای اسلامی برای رفع ابهامات و مشخص شدن دقیق محل هزینه کرد یارانه‌ها، این تبصره به کمیسیون تلفیق باز گردانده شد.

عبده تبریزی:

حذف ۲۴ میلیون نفر یارانه بگیر ریسک عاقلانه‌ای نیست

یک اقتصاددان معتقد است به‌دلیل نبودن اطلاعات کافی برای شناسایی افراد فاقد استحقاق دریافت یارانه، این طبیعی است که دولت نپذیرد زیر بار ریسک حذف یارانه بگیرانی برود که استحقاق دریافت یارانه دارند.

حسین عبده تبریزی اقتصاددان، در گفت‌وگو با ایسنا، درباره مناقشات اخیر مجلس و دولت درباره حذف ۲۴ میلیونی یارانه بگیران از دریافت یارانه، اظهار کرد: پرداخت یارانه‌ها به شکلی که در دولت نهم آغاز شد، منطبق با شیوه‌های معمول دنیا و اقدامی سنجیده نبود. فارغ از کاستی‌های آن، اجرای این برنامه و پرداختی آن به خانواده‌های ایرانی امروز بعد از گذشت چند سال به یک حق مکتسبه تبدیل شده است. مشاور مدیریت و تامین مالی وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: بنابراین، برای دولت سلب‌کردن این حق از مردم و باز پس‌گیری این منبع مالی از آنها که طی سال‌های گذشته به بخشی از بودجه خانوار تبدیل شده است، دشوار خواهد بود، به‌ویژه اینکه درآمد سرانه و بودجه خانوار ایرانی از سال ۱۳۸۶ تاکنون مدام تضعیف شده و فاصله بین دهک‌های اجتماعی و اقتصادی بسیار کاهش یافته و به طور جدی طبقه متوسط در دولت‌های نهم و دهم آسیب دیده است. او همچنین بیان کرد: به نظر من اقدام به اینکه ۲۴ میلیون نفر از یارانه‌بگیران در یک سال انتخاباتی از دریافت یارانه محروم شوند، فارغ از اینکه چقدر این کار منطقی باشد، برای هر دولت مستقری، امری دشوار است.

بنیانگذار بانک اقتصادنوین، اظهار کرد: اگر طراحان حذف ۲۴ میلیون نفری یارانه‌بگیران که بسیاری از آنها، خود از تصویب‌کنندگان طرح پرداخت یارانه نقدی به مردم بوده‌اند، اهداف سیاسی را دنبال نمی‌کنند و صرفا براساس منافع ملی چنین پیشنهادی را ارائه می‌کنند، لابد نمی‌دانند که اجرای چنین برنامه‌ای برای دولت امری بسیار دشوار و در شرایط امروز شاید ناممکن باشد. این عضو شورای عالی بورس و اوراق بهادار افزود: طبق این طرح، دولت باید ریسک قطع‌کردن یارانه کسانی را بپذیرد که احتمال دارد نیازمند دریافت یارانه باشند و در شرایطی که اطلاعات کافی وجود ندارد، اتخاذ چنین ریسکی کاری عاقلانه نخواهد بود.

وی تصریح کرد: بنابراین، پذیرفتنی است دولت ترجیح دهد در شرایطی ریسک حذف بخشی از یارانه‌بگیران را بپذیرد که در آن بتواند افراد فاقدصلاحیت را از دریافت یارانه حذف کند، نه در شرایطی تن به این ریسک دهد که احتمال می‌دهد در صورت حذف بخش بزرگی از یارانه‌بگیران، کسانی ممکن است حذف شوند که نیازمند دریافت یارانه هستند و نباید حذف شوند ولی به‌دلیل دریافت اطلاعات غلط یارانه آنها قطع می‌شود.

تقوی‌نژاد اعلام کرد

مهلت ارائه اظهارنامه صاحبان مشاغل تا پایان خرداد

براساس اصلاحیه جدید قانون مالیات‌ها، امسال صاحبان مشاغل تا پایان خردادماه مهلت دارند اظهارنامه مالیاتی خود را به‌صورت الکترونیکی به سازمان ارائه کنند.

به گزارش رسانه مالیاتی ایران، سیدکامل تقوی‌نژاد، رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور با بیان اینکه تا پیش از این اصلاحیه، ۳۱ تیرماه آخرین مهلت ارائه اظهارنامه مالیاتی صاحبان مشاغل بود، گفت: از ابتدای سال جاری قانون جدید به اجرا درآمده و مهلت ارائه اظهارنامه مالیاتی صاحبان مشاغل از ۳۱تیرماه به ۳۱ خردادماه تغییر یافته است.

وی اظهار کرد: مهلت ارائه اظهارنامه‌مالیاتی صاحبان مشاغل از تیر به خردادماه تغییر کرده است تا خدمت‌رسانی هر چه موثرتر به مودیان، تسهیل و تسریع در ارائه اظهارنامه مالیاتی، افزایش اعتماد و اطمینان مودیان به ثبت اطلاعات و داده‌های مربوطه و افزایش بهره‌وری در کار صورت گیرد.

تقوی‌نژاد همچنین بیان کرد: در سنوات گذشته، کلیه مودیان مالیاتی اعم از اشخاص حقیقی، مالکین واحدهای اجاری و اکثر اشخاص حقوقی تا پایان تیرماه فرصت داشتند اظهار نامه مربوط به درآمدهای عملکرد سال قبل خود را به ادارات امور مالیاتی ارائه کنند که این امر باعث تراکم بالا و ازدحام بیش از حد ارائه اظهارنامه در این ماه و به‌ویژه در روزهای پایانی تیرماه می‌شد و هم مودیان و هم کارکنان سازمان با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو می‌شدند. رئیس کل سازمان امور مالیاتی کشور تاکید کرد: از سال جاری، مهلت ارائه اظهارنامه مالیات بر درآمد صاحبان مشاغل، پایان خردادماه هر سال و موعد مقرر ارائه اظهارنامه مالیاتی اشخاص حقوقی نیز پایان تیرماه هر سال خواهد بود.

سیف در شورای روابط خارجی آمریکا هشدار داد

قدرت‌های جهانی به تعهدات خود پایبند باشند

گروه بانک و بیمه - ولی‌الله سیف که برای حضور در اجلاس بهاره صندوق بین‌المللی پول به آمریکا سفر کرده است، روزهای پر کاری را پشت سر می‌گذارد. بنا بر سنت هر ساله انتظار می‌رفت که امسال نیز وزیر اقتصاد برای شرکت در این اجلاس به آمریکا برود اما رئیس کل بانک مرکزی امسال به تنهایی در این اجلاس شرکت کرد. آن بخش از سخنان وی که در مورد پایبندی غرب به تعهدات برجام بود بیش از هر چیز مورد توجه رسانه‌های خارجی قرار گرفته است. وی در این اجلاس گفت: آنها باید هر کاری که لازم است انجام دهند تا به تعهدات‌شان عمل کنند... در غیراینصورت (توافق) براساس مفادش از هم می‌پاشد.

اظهارات سیف یک روز پس از نشست رو در روی وی با جیکوب لو، وزیر خزانه‌داری آمریکا بیان می‌شود که با تمرکز بر تقاضای ایران برای برطرف کردن موانع پیش روی اجرای توافق برگزار شد.

ایران باید به نظام‌های مالی آمریکا متصل شود

وی روز گذشته در شورای روابط خارجی آمریکا هم عنوان کرد: قدرت‌های جهانی طرف مذاکره با ایران، باید به تمام آنچه تعهد داده‌اند عمل کنند، حتی اگر به این معنا باشد که قوانین و تنظیمات خود را تغییر دهند تا ایران به نظام‌های مالی آمریکا متصل شود یا اینکه صراحتا به تمام بانک‌های جهان اعلام کنند که به‌خاطر همکاری با ایران مجازاتی متوجه آنان نخواهد بود، باید هرچه لازم است انجام دهند در غیراین صورت برجام شکست خواهد خورد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، ولی‌الله سیف با اشاره به تلاش‌های بی‌شمار ایران در راستای اجرای دقیق برجام خاطرنشان کرد: از نظر بنده، طرف‌های مذاکره با ایران به تعهدات خود وفا نکرده‌اند. اگر این رفتار ایران است که مانع همکاری بانک‌های دنیا با ایران می‌شود، آنها پیش از امضای برجام نیز کاملا از این رفتار مطلع بودند. ما تغییری نکرده‌ایم، آنها تنها این معاهده را امضا کردند تا صرفا ما به تعهدات خود عمل کنیم و نیز به بهانه اینکه ایران مسئول است اقدامی نمی‌کنند.

طرف‌های مذاکره به تعهدات وفادار نبوده‌اند

سیف ضمن اعتراض به عدم پایبندی برخی طرف‌های مذاکره با ایران به تعهدات برجام با ارائه تصویری از وضعیت اتفاقاتی که در طول سه ماه گذشته از اجرای این برنامه رخ داده است، گفت: در برجام آمده است که اتحادیه اروپا و ایالات متحده متعهد به انجام تمام اقدامات تنظیمی و اجرایی لازم برای تضمین رفع موفقیت آمیز و موثر تحریم‌ها می‌شوند، تا ایران توانایی لازم برای پیوستن به بازارهای جهانی را به‌دست آورد.

من ارزش این معاهده را تخفیف نمی‌دهم، مسائلی نظیر اسناد رهنمودی OFAC، سفرهای اخیر به دیگر کشورها در راستای تشویق همکاری‌های اقتصادی یا مجوزهای صادره برای ترغیب به مشارکت در تجارت و سرمایه‌گذاری در ایران، همه از جمله دستاوردهای مثبت برجام بوده‌اند. با این حال، همه اینها پس از گذشت سه ماه کافی نیستند، در حال حاضر ما نمی‌توانیم از دارایی‌های بلوکه شده ایران استفاده کنیم.

اقتصاد ایران به‌رغم تحریم‌ها مقاوم شده است

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه در پی اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام)، اقتصاد ایران و روابط آن با جهان وارد دوران جدیدی شد، گفت: پیش از برجام تلاش ما این بود که نه تنها آثار منفی تحریم‌ها را از طریق مقاوم‌سازی اقتصاد کاهش دهیم بلکه برای پیوستن مجدد ایران به اقتصاد جهان و افزایش تجارت و سرمایه‌گذاری برای بعد از تحریم‌ها شرایط را مهیا کنیم. وی افزود: در طی دو سال گذشته ما توانستیم به پیشرفت‌های چشمگیری در ترمیم ثبات اقتصاد کلان کشور از طریق بهبود مدیریت مالی، تقویت نظام بانکی و تثبیت بازار معاملات ارزی، افزایش رشد و تسهیل اصلاحات ساختاری دست یابیم.

رئیس شورای پول و اعتبار با تاکید بر اینکه این موفقیت‌ها در دورانی حاصل می‌شد که تحریم‌های یک جانبه علیه ایران ادامه می‌یافت، تصریح کرد: این دستاوردها نشان‌دهنده این است که با وجود اظهارات بی‌پایه و اساس برخی، تحریم‌ها ایران را به پای مذاکرات با ۱+۵ نکشاند و ایران بر سر حق قانونی خود مبنی بر ادامه فعالیت‌های صلح آمیز هسته‌ای مصالحه نکرده است.

وضعیت اقتصاد ایران بهبود یافته است

سیف به‌رغم وجود رکود ناشی از افت شدید قیمت نفت، وضعیت اقتصادی در ایران را مثبت خواند و افزود: پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال جاری نرخ تورم تک رقمی شود، ضمن آنکه با سیاست‌های انقباضی، پول قدرت و اعتبار بیشتری پیدا کرده و همزمان بازار معاملات ارزی تثبیت شده است. همچنین گام‌هایی در جهت یکسان‌سازی نرخ ارز نیز برداشته شده که منوط به بازسازی مناسب روابط بانکی با بانک‌های خارجی است.

وی در بخشی دیگر از سخنان خود با اشاره به نقش حیاتی بانک‌ها در اقتصاد ایران خاطرنشان کرد: نظام بانکداری در ایران با قدمتی بیش از ۹ دهه و برخورداری از تجربیات مفید روابط بانکی و کارگزاری با بسیاری از بانک‌های آسیایی و اروپایی در دهه‌های اخیر و حتی با بانک‌های آمریکایی تا پیش از سال ۱۹۹۵، در نظام اقتصادی ایران بسیار حائز اهمیت است.

سیف نظام بانکداری ایران را با وجود موفقیت‌های متعدد دارای چالش‌های گوناگون خواند و گفت: ضمن مقابله با این چالش‌ها، بانک‌های دولتی و خصوصی ایرانی در حال بازسازی هستند و مجددا در آنها سرمایه‌گذاری می‌شود تا از تقویت مالی مناسبی برخوردار شوند. موسسات اعتباری نیز ملزم به ادغام و اخذ مجوز بانکداری شده‌اند. مطالبات معوق پیگیری می‌شوند و گام‌هایی نیز در جهت تقویت ترازنامه‌های بانکی برداشته خواهد شد. ما به کمک‌های صندوق بین‌المللی پول برای رفع تمام این موانع و چالش‌ها نیازمندیم.

ایران رتبه ۱۸ اقتصاد جهان را داراست

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه ایران با جمعیتی قریب به ۸۰میلیون نفر و دارای نیروی کار جوان، تحصیلکرده و کارآفرین و برخوردار از موهبت ذخایر نفتی و گازی غنی، توانسته است رتبه ۱۸ را در جهان برای تولید ناخالص داخلی بر مبنای برابری قدرت خرید کسب کند، افزود: اقتصاد ایران با ارزش ۱,۴هزار میلیارد دلاری، به خوبی متنوع است و از بنیان صنعت بومی شده وسیعی دارد. ایران ظرفیتی در حد بازار مصرف‌کننده ترکیه، ذخایر نفتی عربستان، منابع گاز طبیعی روسیه و معادن استرالیا را داراست.

وی افزود: در ۲۵ سال گذشته کشور ما توانسته است پنج برنامه توسعه را به اتمام برساند و میلیون‌ها دلار سرمایه از بیش از ۵۰ کشور گوناگون را جذب کند. این سرمایه‌گذاری‌ها در بخش‌های گوناگون از جمله انرژی، پتروشیمی، معدن، صنعت فولاد، ارتباطات، خودروسازی و... بوده است. ایران همچنین ظرفیت‌های زیادی در حوزه فناوری‌های اطلاعاتی و صنایع هوایی دارد.

گزارش ۲

بانک مرکزی ایران به‌عنوان رئیس دوره‌ای هیات خدمات مالی اسلامی انتخاب شد

بانک مرکزی در چهاردهمین مجمع عمومی سالانه هیأت خدمات مالی اسلامی (IFSB) به‌عنوان رئیس دوره‌ای آن سازمان در سال ۲۰۱۷ میلادی انتخاب شد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، اجلاس آتی مجمع عمومی هیأت خدمات مالی اسلامی در سال ۲۰۱۷ به میزبانی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در کشورمان برگزار خواهد شد. همچنین در جلسه شورای عالی آن سازمان نیز که در حکم هیات‌مدیره محسوب می‌شود، قائم‌مقام بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به‌عنوان نایب‌رئیس شورا حضور داشت و عملکرد سازمان در سال گذشته، برنامه‌ها و بودجه پیشنهادی برای سال ۲۰۱۷، راهبردهای تامین مالی و سازوکار تعیین دبیرکل جدید آن سازمان مورد بحث و بررسی قرار گرفت. همچنین در حاشیه این اجلاس نشست‌های تخصصی با موضوعاتی چون «توسعه بازار سرمایه اسلامی از طریق صکوک»، «حقوق مشتری در تامین مالی اسلامی» و «ثبات مالی و سیاست‌گذاری» برگزار شد و سخنرانان آخرین یافته‌ها و نتایج بررسی‌های خود را ارائه کردند.

هیأت خدمات مالی اسلامی، مرجع بین‌المللی استانداردگذار است که در سال ۲۰۰۲ میلادی تاسیس شده و در زمینه تنظیم و تدوین مقررات و استانداردهای ناظر بر صنعت مالی اسلامی مشتمل بر بانکداری، بازار سرمایه و بیمه فعالیت دارد.

در بیست و هشتمین جلسه شورای عالی هیأت خدمات مالی اسلامی و چهاردهمین مجمع سالانه آن سازمان که در ۱۲آوریل سال ۲۰۱۶ میلادی برابر با ۲۴فروردین‌ماه سال جاری به میزبانی بانک مرکزی مصر در شهر قاهره برگزار شد، هیأتی به نمایندگی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و به سرپرستی دکتر کمیجانی قائم‌مقام بانک، شرکت کردند.

معاون وزیر اقتصاد مطرح کرد

امکان تک نرخی شدن ارز فراهم است

معاون وزیر اقتصاد با اشاره به اینکه تجارت خارجی باید از شبکه رسمی بانکی انجام شود، گفت: بانک مرکزی تلاش می‌کند مبادلات ارزی بر بستر یورو و یوان شکل گیرد.

حسین قضاوی در گفت‌وگو با فارس، در خصوص دستورکار اجلاس صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی بیان داشت: این اجلاس فرصتی است تا مقامات کشورهای دنیا ملاقات داشته و منافع مشترک را دنبال کنند.

معاون بیمه و بانک وزارت اقتصاد با بیان اینکه پیشرفت‌های خوبی در زمینه قانون‌گذاری مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم وجود دارد، گفت: اطلاع‌رسانی و اقدامات انجام شده در این زمینه منجر به افزایش سطح روابط شده و از لیست کشورهای غیرهمکار با (fatf) خارج خواهیم شد، زیرا یکی از دلایل احتیاط بانک‌های بزرگ در همکاری با بانک‌های ایرانی این موضوع است.

معاون وزیر اقتصاد در مورد اخذ مشاوره پیرامون نوسازی مباحث خزانه‌داری بیان داشت: در رابطه با این موضوع نیز می‌توان مذاکراتی داشت و ملاقات‌های دوجانبه با مقامات پولی و بانکی کشورهای دنیا شکل خواهد گرفت.

قضاوی در مورد پیمان‌های پولی دوجانبه و چندجانبه به جای استفاده از دلار در مبادلات خاطرنشان کرد: پیمان‌های پولی دوجانبه به‌عنوان اهرم جانبی می‌تواند به تامین مالی تجارت و تسهیل مبادلات پولی کمک کند، اما نظام بانکی در شرایط حاضر بیشترین تمرکز خود را برای روان‌سازی مبادلات یورویی گذاشته تا تجارت کشور بر بستر یورو و یوان شکل گیرد.

وی با بیان اینکه زیرساخت‌ها و برقراری ارتباط در گشایش اسناد اعتباری (ال‌سی) فراهم است، گفت: منافاتی ندارد که مقامات سیاسی و پولی به دنبال راهکار باشند و این‌گونه نیست که الزاما مبادلات وابسته به دلار باشد. برای (uturn) استفاده از ساز و کار دلار درگذر زمان می‌توان راهکارهایی را پیدا کرد.

قضاوی در مورد اینکه عدم استفاده از دلار در مبادلات آیا می‌تواند در تک‌نرخی کردن ارز و وضعیت بازار موثر باشد، گفت: آنچه در سیاست یکسان‌سازی مهم بود، توانمندی بانک مرکزی از منظر خالص دارایی‌های خارجی بوده و سطح آن باید به‌گونه‌ای باشد که حداقل نیازهای ارزی دو فصل وارداتی کشور را تامین کند و اکنون سطح خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی فراتر از این میزان است. معاون وزیر اقتصاد با اشاره به اینکه شرایط برای ورود جدی به یکسان‌سازی نرخ ارز فراهم است، بیان داشت: البته مقدمات دیگری از جمله روان‌سازی مبادلات یورویی باید رخ دهد و نظام بانکی بتواند مبادلات ارزی کشور و روی دیگر تجارت خارجی را بر بستر رسمی (از طریق بانک‌ها) هموار کند، زیرا در طول چند سال اخیر صرافی‌ها کار بانک‌ها را انجام داده و بانک‌ها به صرافی برای انجام کار مراجعه می‌کردند. این وضعیت باید به حالت نرمال بازگردد و تجارت از شبکه رسمی بانکی انجام شود.

وی در مورد اینکه هنوز تجارت خارجی بر بستر شبکه بانکی نیست، گفت: بانک‌ها تلاش دارند تا حساب‌های کارگزاری را نزد برخی بانک‌های اروپایی فعال کنند و بانک مرکزی نیز در تلاش برای باز کردن حساب کارگزاری نزد برخی بانک‌های اروپایی به‌خصوص ایتالیا است تا درآمدهای نفتی از کشورهایی نظیر هند انتقال یافته و نیازهای وارداتی از اروپا نیز تامین شود.

این مقام مسئول پیش‌بینی کرد: در نیمه دوم سال میلادی ۲۰۱۶ روان‌سازی مبادلات ارزی در حد مناسبی انجام خواهد شد و بانک مرکزی نیز می‌تواند به یکسان‌سازی نرخ ارز بیندیشد.

قضاوی با بیان اینکه اکنون همه بانک‌های کشور امکان گشایش ال‌سی برای مشتریان را دارند، بیان داشت: نکته اینجاست که بانک‌های مقصد حساب کارگزاری برای بانک‌های ایرانی را باز یا فعال کرده و به فروشنده کالا ابلاغ کنند. در این باره برخی بانک‌های کوچک اروپایی مانند بانک (cih) که سهامدار آن ایرانی هستند پنجره‌ای شدند تا ال‌سی‌های گشایش شده را به فروشندگان کالا ابلاغ کنند.

وی به موضوع انطباق بانک‌های ایرانی با استانداردهای بانکی اروپا اشاره کرد و افزود: به لحاظ فنی، زمان می‌برد تا بانک‌های ایرانی خود را با استانداردهای جهانی از جمله کفایت سرمایه، مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم و دیگر مباحث تطبیق دهند. در این زمینه تطبیق قوانین و مقررات در عملیات بانکی و واحد حسابرسی داخلی و واحد مدیریت ریسک بخش‌هایی هستند که بانک‌ها باید به لحاظ سازمانی خود را تقویت کنند.

نرخنامه

دلار ۳,۴۷۸ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را۳,۴۷۸تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را۱,۰۲۹,۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر یورو در بازار آزاد۳,۹۴۵ تومان و هر پوند نیز۴,۹۵۳تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۴۶,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه۲۹۱,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی نیز۱۹۳,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۵,۰۸۰تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲,۳۵۱دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت	
اونس طلا	۱۲,۳۵۱	▲
مثقال طلا	۴۵۵,۵۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۵,۰۸۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۰۲۸,۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۱,۰۲۹,۰۰۰	▲
نیم سکه	۵۴۶,۰۰۰	▲
ربع سکه	۲۹۱,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۱۹۳,۰۰۰	▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت	
دلار امریکا	۳,۴۷۸	▲
یورو اروپا	۳,۹۴۵	
پوند انگلیس	۴,۹۵۳	▲
درهم امارات	۹۵۵	▲
لیر ترکیه	۱,۲۴۴	▲
یوان چین	۵۵۰	
ین ژاپن	۳۳	
دلار کانادا	۲,۷۴۸	▲
فرانک سوئیس	۳,۶۲۵	▲
دینار کویت	۱۱,۴۰۰	
ریال عربستان	۹۲۵	
روپیه هند	۶۰	
رینگت مالزی	۹۰۵	

بانکنامه

حمایت بانک شهر از فعالان حوزه نشر

بانک شهر به‌عنوان بانک عامل بیست‌ونهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران، با تسهیل در ارائه خدمات بانکی، به حمایت از فعالان حوزه نشر می‌پردازد.

به گزارش مرکز ارتباطات و روابط‌عمومی بانک شهر، این بانک که در کنار فعالیت‌های اقتصادی، از تقویت بنیه مالی در حوزه‌های مختلف بانکداری اجتماعی حمایت کرده است، امسال به‌عنوان بانک عامل بیست و نهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران معرفی شد که برای نخستین بار در نمایشگاه کتاب مجموعه شهر آفتاب برگزار می‌شود. بر این اساس، بانک شهر به‌عنوان بانک عامل در این نمایشگاه، مسئولیت تسهیل در امور بانکی و مالی ناشران و شرکت‌کنندگان در این رویداد را بر عهده دارد و با استقرار شعب ثابت و سیار در بخش‌ها و سالن‌های تحت پوشش نمایشگاه، به ارائه خدمات پرداخت و دریافت پول و سایر عملیات بانکی، مبادرت می‌کند. استقرار دستگاه‌های خودپرداز در سالن‌ها و نیز محوطه باز برای ارائه خدمات به ناشران و بازدیدکنندگان، حضور کافی و به موقع پرسنل بانک در شعبه مرکزی مستقر در نمایشگاه و سایر باجه‌ها برای ارائه خدمات به شهروندان و ناشران و عوامل اجرایی و تجهیز غرفه‌های ناشران در نمایشگاه به دستگاه‌های کارتخوان، از دیگر خدماتی است که از سوی بانک شهر به‌عنوان بانک عامل ارائه می‌شود.

دیدار مدیرعامل بانک کارآفرین با مدیران ارشد بانک BACB انگلیس

عطاءالله آیت‌اللهی، مدیرعامل بانک کارآفرین در نشستی با مدیران ارشد بانک British Arab Commercial Bank به گفت‌وگو نشست.

به گزارش روابط عمومی بانک کارآفرین، مدیران ارشد بانک انگلیسی در دیدار با مدیرعامل بانک کارآفرین با تاکید بر شرایط ایجاد شده در پسابرجام، ایجاد همکاری‌های مشترک را برای طرفین مفید و مثمر ثمر دانستند و مدیرعامل BACB با توجه به قدمت و خوشنامی بانک کارآفرین در بین بانک‌های خصوصی گفت این بانک می‌تواند شریک مناسبی برای برقراری روابط کارگزاری باشد. در پایان این نشست مقرر شد نسبت به برقراری همکاری‌های بانکی و ایجاد روابط کارگزاری در قالب خزانه‌داری، تبدیل ارزها، انتقالات ارزی و پذیرش اعتبارات اسنادی در انگلستان و اروپا اقدام شود. لازم به ذکر است BACB تا قبل از سال ۱۹۷۲ یکی از زیرمجموعه‌های بانک HSBC بود، اما از ژوئن آن سال فعالیت خود را به‌صورت مستقل آغاز کرد.

راه‌اندازی باجه پرداخت ارز مسافرتی در فرودگاه ارومیه

باجه پرداخت ارز مسافرتی در فرودگاه ارومیه راه‌اندازی شد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، به منظور گسترش خدمات ارزی این بانک، باجه پرداخت ارز مسافرتی بعد از گیت خروجی فرودگاه ارومیه آماده خدمت‌رسانی به مشتریان است. گفتنی است امکان دریافت ارز مسافرتی پیش از این نیز در فرودگاه‌های امام خمینی (ره)، اهواز، اصفهان، اردبیل و تبریز فراهم شده بود.

خبر

ثبت نام دوره آموزشی و فرهنگ‌سازی بورس مرحله چهل و هفتم

در راستای ترویج فرهنگ سرمایه‌گذاری و آشنایی عموم با بازار سرمایه و سرمایه‌گذاری در اوراق بهادار و الزامات آن، همچنین پیرو استقبال گسترده مردم از برگزاری این دوره‌ها، چهل و هفتمین دوره آموزشی و فرهنگ‌سازی بورس در بهار ۹۵ برگزار می‌شود. کلاس‌ها از تاریخ ۳۱ فروردین‌ماه روزهای یکشنبه و سه‌شنبه از ساعت ۱۴ تا ۱۶ در سالن اجتماعات طبقه دوم تالار بورس برگزار می‌شود.

بورس کالا

عرضه بیش از ۷۱ هزار تن قیر صادراتی

روز شنبه ۲۸ فروردین ماه، تالار صادراتی بورس کالای ایران میزبان عرضه ۷۱ هزار و ۲۲۰ تن انواع قیر شرکت‌های پالایش نفت تبریز، بالک اوشان تار، عایق شرق اصفهان، شعب مختلف نفت پاسارگاد، توسعه ساختار محیط، پالایش و انرژی شمال‌غرب آرکا و رهیار گستر نوین بود. ۲۱ هزار تن قیر شرکت‌های نفت جی، مهندسی قیر و آسفالت غرب، پالایش نفت تبریز و شعب مختلف نفت پاسارگاد نیز در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی عرضه شد. ۲۴ هزار تن وکیوم باتوم، ۲۸ هزار تن لوب کات، یک هزار و ۲۰۰ تن گوگرد، ۲ هزار و ۴۱۶ تن انواع پلی اتیلن، ۲ هزار و ۱۸ تن آمونیاک و یک هزار تن تولوئن از دیگر محصولات عرضه شده در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بود. تالار محصولات صنعتی و معدنی نیز در این روز عرضه یک هزار و ۱۰۰ تن ورق گرم شرکت نورد و تولید قطعات فولادی را تجربه کرد. همچنین تالار محصولات کشاورزی نیز در این روز شاهد عرضه ۵۰۰ تن گندم دوروم خوزستان بود.

بورس انرژی

نخستین عرضه زغال سنگ کرمان در رینگ داخلی بورس انرژی

در جریان معاملات بورس انرژی، کل معاملات صورت گرفته در عرضه‌های عادی و عرضه‌های مازاد بازار فیزیکی بورس انرژی معادل ۸۶۹۵ تن، به ارزشی بالغ بر ۵۱ میلیارد و ۷۵۴ میلیون ریال بود. در بازار فیزیکی بورس انرژی ایران کالاهای گاز پروپان صنعتی، گاز بوتان صنعتی، گاز مایع صنعتی و برش سنگین پتروشیمی بندر امام، هگزان پالایش نفت کرمانشاه، حلال ۴۱۰ پالایش نفت آبادان، بنزول خام واحد کک‌سازی و پالایش قطران زرند، میعانات گازی پالایش گاز ایلام، میعانات گازی مجتمع گاز پارس جنوبی در رینگ داخلی بازار فیزیکی بورس انرژی ایران مورد عرضه قرار گرفتند. در این روز همچنین در تابلوی سلف موازی استاندارد قراردادهای با سررسید یک‌سال و بیشتر در بازار مشتقه بورس انرژی در تمامی نمادهای فعال، ۴۹۱ قرارداد به ارزشی بالغ بر ۶ میلیارد و ۴۲۰ میلیون ریال مورد معامله قرار گرفت. در مجموع ارزش کل معاملات این روز بورس انرژی ایران قریب به ۵۸ میلیارد و ۱۸۱ میلیون ریال شد.

بورس بین‌الملل

نخستین عرضه اولیه در بورس بوینس آیرس پس از سال‌ها

یک شرکت متعلق به صنایع خدمات مالی و بانکداری پس از پنج سال تصمیم دارد سهام خود را در بورس آرژانتین به‌صورت عرضه اولیه ارائه کند. سومین اقتصاد بزرگ آمریکای لاتین در حالی میزبان نخستین عرضه اولیه پس از پنج سال سکوت می‌باشد که امیدوار است این عرضه اولیه بتواند سرمایه‌گذاران خارجی را به این بازار جذب کند. آدلمو گابی، مدیر عامل بورس آرژانتین در این خصوص اظهار داشت: انتظار می‌رود عرضه اولیه سهام این شرکت بتواند سیل سرمایه‌گذاران خارجی را به این بازار جذب کند. وی ادامه داد: در سال جاری با افت رشد اقتصادی برزیل، منزوی‌شدن شیلی و مشکلات پرو، بهترین مقصد برای سرمایه‌گذاران خارجی که تمایل به حضور در بازار آمریکای لاتین دارند، کلمبیا است. گابی گفت: مشکل اصلی اینجاست که هیچ عرضه‌ای وجود ندارد. به این دلیل که تقاضا بسیار کم است و به نظر می‌رسد هیچ شرکتی قصد افزایش سرمایه و تامین مالی خود را از طریق بورس ندارد.

شرکت‌ها و مجامع

عملکرد شش ماهه «وساخت»

شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان ایران عملکرد شش ماهه نخست سال مالی منتهی به ۳۱شهریورماه۹۵ را حسابرسی نشده منتشر کرد. شرکت سرمایه‌گذاری ساختمان ایران با سرمایه یک هزار و ۹۰ میلیارد و ۲۹۶ میلیون ریال، مبلغ ۵۹ ریال زیان برای هر سهم خود طی شش ماه اختصاص داد.

۵۰۲ریال سود به ازای هر سهم «سمازن»

شرکت سیمان مازندران با انتشار صورت‌های مالی سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۴ به‌صورت حسابرسی نشده اعلام کرد این شرکت با سرمایه ۲۷۳میلیارد و ۹۹۶میلیون ریال معادل یک هزار و ۳۱۱میلیارد و ۱۴۹میلیون ریال درآمد حاصل از فروش خالص داشت که نسبت به دوره مشابه سال قبل معادل ۴۳درصد کاهش داشته است. شرکت سیمان مازندران در دوره ۱۲ماهه منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۴ مبلغ ۵۰۲ریال سود به ازای هر سهم خود اختصاص داد.

خروج پول‌های بزرگ از گروه خودرو، بازار را به وحشت انداخت

ریزش بزرگ شاخص کل

نسیم نجفی
nasim64najafi@gmail.com

بازار سهام روز گذشته با صف‌های فروش سنگینی مواجه شد و به‌دنبال آن شاخص کل با ۱۶۰۲واحد کاهش به رقم ۷۷هزار و ۹۸۵واحد رسید.

این ریزش شاخص کل در حالتی رخ داده که به گفته برخی تحلیلگران خروج یک باره پولی بزرگ از گروه خودرو، این ریزش را رقم زده است. این در حالی است که به رقم وحشت زدگی برخی سهامداران حقیقی بسیاری از تحلیلگران اعتقاد دارند که این ریزش، تنها یک اصلاح موقت در بازار است و به‌زودی بازار به روند صعودی باز خواهد گشت.

شاخص کل هم‌وزن نیز با ۲۷۶واحد افت عدد ۱۳هزار و ۳۷۵واحد را تجربه کرد.

دیروز همچنین شاخص سهام آزاد شناور با ۲۴۸۹واحد ریزش عدد ۸۸هزار و ۴۸۰واحد را به نمایش گذاشت.

۳ سهمی که بیشترین تأثیر منفی را داشتند

شاخص بازار اول اما در حالی با کاهش ۱۴۵۹واحدی عدد ۵۴هزار و ۴۰۶واحد را تجربه کرد که شاخص بازار دوم با ۱۴۹۴واحد ریزش به رقم ۱۷۱هزار و ۵۳۲واحد رسید.

دیروز معاملات سهام در نماد معاملاتی سه شرکت گروه مپنا با ۱۱۱واحد، بانک ملت با ۱۱۰واحد و گسترش نفت و گاز پارسیان با ۱۰۶واحد کاهش، بالاترین تاثیر منفی را بر محاسبه شاخص کل بورس به دوش کشیدند.

در مقابل معاملات سهام در نماد معاملاتی سه شرکت صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس با ۱۳۰واحد، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید با ۳۰واحد و سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی با ۲۴واحد افزایش، بالاترین تأثیر مثبت را در برآورد این نماگر به دوش کشیدند.

ارزش کل معاملات دیروز بورس تهران به بیش از ۲۶۰میلیارد تومان بالغ شد که ناشی از دست به دست شدن ۷۸۹میلیون و ۱۵۳هزار سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۶۱هزار و ۵۴۱نوبت دادوستد بود.

دیروز همچنین بورس تهران شاهد انتقال نماد معاملاتی گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان با نماد معاملاتی «پترول» از بازار دوم فرابورس به تابلوی معاملات بازار دوم بورس بود.

دیروز در نماد معاملاتی صنعتی دریایی ایران (صدرا) کمتر از ۱۵ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳,۵میلیارد تومان کد به کد شد. در نماد معاملاتی بیمه کوثر نیز بیش از ۱۳ میلیون سهم به ارزش بیش از ۳ میلیارد تومان از سوی سهامدار عمده میان کدهای تابعه جابه‌جا شد.

دیروز در نماد معاملاتی تاپیکو نیز بیش از ۵ میلیون سهم به ارزش بیش از یک میلیارد تومان از کد سهامدار حقوقی کد به کد شد.

عواملی منفی شدن بورس

علیرضا سلیمانی، کارشناس بازار سرمایه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» گفت: علت عمده ریزش بازار در روز گذشته بیش از هر چیز به ترس بیش از پیش بازار از ریزش گروه خودرو برمی‌گردد. مسائل سیاسی هم تأثیرات منفی بر بازار داشته است به خصوص اجلاس کشورهای اسلامی که به تنش‌های منطقه‌ای دامن زد. این دو عامل مهم‌ترین تأثیر منفی را بر ریزش شاخص کل داشتند.

وی افزود: باتوجه به لیدر بودن گروه خودرو، با ریزش آنها همه گروه‌ها شروع به ریزش کردند. اگر به روند صعود شاخص کل نگاه کنید می‌بینید که با رشد گروه خودرو شاخص کل افزایش پیدا کرد اما به‌دنبال آن با ریزش گروه شاخص‌ساز همه بازار ریزش پیدا کرده است.

این کارشناس بازار سرمایه تأکید کرد: قبل از عید حجم قابل‌توجهی پول وارد گروه خودرو شد و اکنون این پول از گروه خودرو خارج شده است اما با این خروج وارد هیچ گروه دیگری نشده است و همین موضوع باعث شد که خودرویی‌ها ریزش داشته باشند. تحلیل حجم معاملات گروه خودرو نشان می‌دهد که یک پول تازه نفسی وارد گروه شده بود، اینکه این پول متعلق به چه فرد یا گروهی بوده معلوم نیست اما حجم معاملات فعلی هم نشان می‌دهد که این پول از بازار سرمایه خارج شده است.

سلیمانی اظهار کرد: اکنون حقوقی‌ها در گروه‌هایی که وضعیت بنیادی خوبی دارند- گروه‌هایی مانند معدنی و فولادی که ریزش‌های زیادی داشته‌اند اما سودده هستند- کارکنند و این گروه‌ها را حرکت بدهند. علاوه بر این در گروه بانکی آن‌گونه که همه فکر می‌کنند، اوضاع بد نیست. گروه بانکی به‌دلیل مطالبات معوقی که دارند. شرکت‌هایی که به این بانک‌ها بدهکارند بدهی‌های خود را با تسهیلات جدید تهاتر می‌کنند و این تهاتر موجب تعدیل EPSهای خوبی می‌شود.

گروه بانک پتانسیل خوبی دارد

وی افزود: در بانک‌هایی که مطالبه معوقه زیادی دارند می‌توان تا ۱۵ درصد تعدیل مثبت را شاهد بود. این کار می‌تواند یک شوک مثبت موقت را به بازار بدهد. نمونه این شوک را در بازار پیش از عید با سهام سایپا به بازار وارد شد. اگر با دو گروه بانکی و فولادی چنین شوکی به بازار وارد شود می‌توان شاهد بازگشت بازار به روند صعودی بود. اما ظاهرا چنین اراده‌ای وجود ندارد. در صورتی که حقوقی‌ها بخواهند به‌راحتی می‌توانند با چند میلیارد پولی که به این دو گروه تزریق می‌کنند بازار را به مدار مثبت برگردانند.

سلیمانی تأکید کرد: ما در ماه‌های آینده کاهش نرخ سود بانکی را در پیش داریم که با این کاهش می‌توان شاهد رونق بورس بود. همیشه در ادوار گذشته کاهش نرخ سود موجب شوک مثبتی برای بازار سهام شده است و امیدواریم این بار نیز چنین باشد. در حال حاضر هیچ یک از بازارهای موازی بورس توان جذب کامل پول‌هایی را که از بازار خارج می‌شوند، ندارند. البته دولت قصد دارد که بازار مسکن را به حرکت در آورد اما در حال حاضر پول کافی ندارد بنابراین با کاهش نرخ سود بانکی نقدینگی تا مدتی در بازار می‌ماند و پس از آن در شش‌ماه دوم بازار مسکن رشد خواهد کرد.

شنیده‌ها و شایعات بازار

رحمت‌الله توکلی یرکی
Raham. tavakoli. 1366@yahoo. com

بکام: شنیده‌ها حکایت از تکذیب برنامه افزایش سرمایه در کارخانه‌های تولیدی شهید قندی دارد. همچنین شنیده می‌شود که این شرکت مقدمات تولید فیبر نوری را انجام داده است. همچنین گویا این شرکت ملک خود را در صفاییه یزد چندماه پیش فروخته است.

سفارس: شنیده شده این شرکت قصد افزایش سرمایه ۲۵ درصدی را از محل مطالبات حال شده و آورده نقدی دارد.

دسانکو: شایعات مربوط به فروش بلوک شرکت تکذیب شد.

وسپه: خبرها از صدور مجوز فعالیت مجدد شعبه رم این بانک از سوی بانک مرکزی ایتالیا حکایت داد.

ونفت: خبرها حاکی از آن است که شایعه فروش سهم ۴۹ درصدی پروژه نفت قشم توسط شرکت سرمایه‌گذاری صنعت نفت تنها یک شایعه است و صحت ندارد.

خودرو: شنیده می‌شود ظاهرا مدیران ایران خودرو به صورت تلویحی خبر کنسل شدن قرارداد بافیات را تکذیب کرده‌اند.

حریل: خبرها از حریل حاکی از آن است که این شرکت قصد دارد ۱۰۰۰ واگن جدید را ظرف یک سال آتی وارد کند که با ورود ناوگان جدیید حمل‌ونقل بار حریل در شبکه، به‌زودی سود این شرکت افزایش پیدا می‌کند.

شفارس: خبرها ازاحتمال سفارش سنگین تولید مالچ پلیمری به شرکت صنایع شیمیایی فارس (شفارس) حکایت دارد. شنیده شده این سفارش می‌تواند روند سودآوری این شرکت را برای سال‌های سال در حاشیه امنی قرار دهد. در حال حاضر با امکانات فعلی برای شرکت تولید روزانه ۱۲۰تن مقدور است که می‌تواند تا ۳۰۰تن در روز افزایش یابد که با وجود این ۱۲۰تن در روز، سود این شرکت در محدود ۷۵ تومان از بابت تولید این محصول خواهد بود.

وآتی: خبرها از فروش دو شرکت زیرمجموعه حکایت دارد که صنایع نخ خمین در اولویت فروش است و خریدار آن هم در حال تأمین وثایق مورد نیاز است.

قاب

تحلیل بنیادی شرکت گروه سرمایه‌گذاری سایپا

ملیحه کریمشاهی
کارگزاری بانک توسعه صادرات

شارپ: این نسبت بازده اصلاح شده با ریسک را اندازه‌گیری می‌کند. برای اندازه‌گیری این معیار، نرخ بهره بدون ریسک در یک سال را از بازده سالانه یک سهم کم می‌کنیم. سپس حاصل را بر انحراف معیار بازدهی آن سهم در دوره بررسی تقسیم می‌کنیم.

تاریخچه شرکت

«شرکت گروه سرمایه‌گذاری سایپا» در اواخر سال ۱۳۴۴ تحت نام «شرکت سهامی دیروپ ایران» تاسیس شد. در سال ۱۳۶۳ با توجه به فعالیت آن در زمینه انواع رنگ‌ها و رزین (آنکم)، به «صنایع رنگ و رزین طیف سایپا» تغییر نام یافت. در سال ۱۳۸۳ واحد تجاری اصلی (گروه خودروسازی سایپا) به منظور ایجاد یک شرکت تخصصی در زمینه مدیریت بازار سرمایه، نام شرکت را به «شرکت سرمایه‌گذاری سایپا» تغییر داد و در سال ۱۳۹۰، «شرکت گروه سرمایه‌گذاری سایپا» نامیده شد.

در سال ۱۳۸۹ با واگذاری بلوک‌های مدیریتی سهام سایپا از سوی تامین اجتماعی، سازمان گسترش و گروه بهمن، این شرکت درگیر خرید سهام شد. این عمل با استفاده از تزریق منابع شرکت مادر در قالب اعطای وام به شرکت‌های سرمایه‌گذاری رنا، پیشگامان بازرگانی ستاره تابان و تجارت الکترونیک خودرو تابان که همگی از شرکت‌های گروه یا وابسته به سایپا هستند، انجام شد. بخش عمده‌ای از مطالبات سرمایه‌گذاری سایپا مربوط به شرکت‌های اشاره شده است. درسال ۱۳۹۱ این شرکت در خرید بلوک ۱,۶ درصدی سهام ملی مس شرکت کرد و پرتفوی متنوعی داشت.

موضوع فعالیت اصلی شرکت:

۱- سرمایه‌گذاری در سهام، سهم الشرکه، واحدهای سرمایه‌گذاری صندوق‌ها یا سایر اوراق بهادار دارای حق رأی با هدف کسب انتفاع به طوری که به تنهایی یا همراه با اشخاص تحت کنترل واحد، کنترل شرکت، موسسه یا صندوق سرمایه‌پذیر را در اختیار گرفته یا در آن نفوذ قابل ملاحظه یابد و شرکت، موسسه یا صندوق سرمایه‌پذیر (اعم از ایرانی یا خارجی) در این زمینه‌های فعالیت کند: صنعت خودرو، صنایع نفت و گاز و انرژی، صنعت کانی‌های فلزی و غیرفلزی، صنعت انبوه‌سازی و بهره‌برداری از املاک و مستغلات وصنایع واسطه‌گری و تامین‌مالی.

۲- انجام فعالیت‌های زیر در ارتباط با اشخاص سرمایه‌پذیر:

خدمات اجرایی در تهیه و خرید مواد اولیه و ماشین آلات و تجهیزات، خدمات طراحی و مهندسی اصولی و تضمین پروژه‌های در دست اجرا و آتی، تامین منابع مالی اشخاص حقوقی سرمایه‌پذیر از منابع داخلی شرکت یا از طریق سایر منابع، تدوین سیاست‌های کلی و راهبردی و مدیریتی، ارائه سایر خدمات فنی، مدیریتی، اجرایی و مالی...

۳- سرمایه‌گذاری با هدف کسب انتفاع و کنترل عملیات یا نفوذ قابل ملاحظه در سهام.

خلاصه نکات ترازنامه

دارایی‌های جاری آذر ۹۴ شرکت نسبت به سال مالی قبل ۵درصد کاهش داشته است. (البته این نکته حائز اهمیت است که اطلاعات ۹ماهه سال ۹۴ این شرکت در دست است و با اطلاعات یک سال مالی قبل مقایسه شده است). موجودی نقد شرکت ۶درصد کاهش و اسناد و حساب‌های دریافتنی ۲۵,۵ درصد افزایش داشته است. دارایی‌های غیرجاری شرکت تغییر قابل توجهی نداشته است. دارایی‌های ثابت مشهود پس از کسر مالیات کاهش ۳درصدی داشته است.

بدهی‌های شرکت ۵درصد کاهش را به‌دلیل کاهش در ذخیره مالیات و حساب‌ها و اسناد پرداختنی تجربه کرده است.

ادامه در سایت روزنامه forsatnet.ir

اطلاعات کلی شرکت

سال مالی : ۹۴/۱۲/۲۹	۶,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰سرمایه شرکت:	نماد شرکت: وساپا
95Eps: 96 Eps:65	سهم شناور : ۲۵ ٪	۲,۴۴۰,۰۰۰ حجم مبنا:
٪۱۰ :Dps	رتبه نقدشوندگی سهم:۲۱۶	بتای سهم: ۲,۳
سال قبلDps:٪۲۹	شارپ: ۰,۴ -	۱۳,۷۴ صنعت: p/e

سهامداران شرکت

درصد	تعداد سهم	نام سهامدار
۵ .۶۸	B 4	شرکت سایپا
۸ .۴	M 293	شرکت اتومبیل سایپا
۲۵ .۱	M 77	شرکت سهامی بیمه ایران
۴۵ .۲۵	155M	سایر
۱۰۰	۶,۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	جمع

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

معادن بافق در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که سرامیک اردکان در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
معادن بافق	۴,۲۶۴	۵
سرامیک اردکان	۵۴,۳۴۳	۴.۵۹
س. توسعه صنعتی	۱,۲۴۰	۴.۱۱
تولیدی شهید قندی	۲,۸۶۲	۴.۱۱
تکنوتار	۱,۸۷۹	۴.۰۴
کارتن ایران	۲,۲۲۴	۳,۷۳
سرمایه گذاری اعتبار	۱,۷۳۵	۳,۵۸

بیشترین درصد کاهش

پلی اکریل صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. دامپروری مگسال در رده دوم این گروه ایستاد و پارس مینو هم در میان سهم هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پلی اکریل	۳,۹۹۴	(۱۹.۴۸)
دامپروری مگسال	۲۸,۱۲۰	(۵)
پارس مینو	۴,۵۱۵	(۴.۹۹)
سایپا دیزل	۱,۸۴۸	(۴.۹۹)
نیروترانس	۴,۶۹۳	(۴.۹۸)
الکتریک شرق	۲,۵۰۰	(۴.۹۸)
فیبر ایران	۷,۳۱۲	(۴,۹۶)

پرمعامله ترین سهم

بانک صادرات ایران پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. کارخانجات تولیدی شهید قندی در رده دوم این گروه ایستاد. بانک تجارت و بانک ملت هم در رده های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
بانک صادرات	۹۹۲	۸۸.۰۲۶
تولیدی شهید قندی	۲۸۶۲	۳۹,۲۴۰
بانک تجارت	۱۰۷۴	۲۹,۳۵۳
بانک ملت	۲۳۷۱	۲۳,۶۵۸
س. صنعت نفت	۲۴۱۲	۲۳,۴۸۸
فولاد مبارکه	۱۳۶۵	۲۳,۳۱۳
سرمایه‌گذاری سایپا	۲۳۲۰	۲۲,۸۱۲

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را کارخانجات تولیدی شهید قندی به خود اختصاص داد و سرامیک اردکان رتبه دوم را به دست آورد. گروه مپنا هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
تولیدی شهید قندی	۲۸۶۲	۱۱۲.۲۹۳
سرامیک اردکان	۵۴۳۴۳	۱۰۸,۱۲۴
گروه مپنا	۹۲۵۳	۹۵,۸۹۵
بانک صادرات	۹۹۲	۸۷,۳۳۵
رایان سایپا	۳۰۳۵	۶۲,۰۷۲
س. صنعت نفت	۲۴۱۲	۵۶,۶۴۵
بانک ملت	۲۳۷۱	۵۶,۰۸۸

بیشترین سهام معامله شده

بانک صادرات ایران در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که کارخانجات تولیدی شهید قندی در این گروه دوم شد و سرمایه گذاری صنعت نفت در رده سوم جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
بانک صادرات	۹۹۲	۴۳۵۶
تولیدی شهید قندی	۲۸۶۲	۳۰۳۰
س. صنعت نفت	۲۴۱۲	۲۱۸۹
سرامیک اردکان	۵۴۳۴۳	۱۴۴۵
لیزینگ رایان سایپا	۳۰۳۵	۱۴۲۴
پلی اکریل	۳۹۹۴	۱۳۹۳
سایپا	۱۴۴۵	۱۳۴۳

بالاترین 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	۱۸۴۸	۱۸۴۸
فنرسازی زر	۱۴۵۹	۱۴۵۹
سایپا شیشه	۲۶۰۴	۱۳۰۲
زامیاد	۱۱۹۴	۱۱۹۴
پست بانک	۱۸۲۵	۹۱۲
آلومراد	۲۵۳۲	۶۳۳
پلاسکوکار	۱۶۴۸	۵۴۹

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	۹۰۶	۲.۷۱
سرمایه‌گذاری اعتبار	۱۷۳۵	۳.۲۱
سرمایه‌گذاری رنا	۲۲۹۱	۳.۵۷
لعابیران	۲۱۱۱	۴.۱۴
بانک پاسارگاد	۱۱۸۲	۴.۱۵
سیمان کارون	۳۲۱۸	۴.۲۹
سرمایه‌گذاری مسکن	۱۱۵۴	۴.۳۷

حمل و نقل

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری:

تعیین تکلیف بدهی ایرلاین‌ها به شرکت فرودگاه‌ها

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری از مدیریت بدهی سوختی شرکت‌های هواپیمایی خبرداد و درباره قضایی شدن چند ایرلاین به علت عدم تعیین تکلیف بدهی خود به شرکت فرودگاه‌ها نیز گفت: سازمان هواپیمایی کشوری برای تعیین تکلیف بدهی این چهار شرکت هواپیمایی ورود کرده تا پیش از قضایی شدن، مشکلات پرداخت بدهی این شرکت‌ها به شرکت فرودگاه‌ها رفع شود.

علی عابدزاده در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی درباره آخرین وضعیت بدهی شرکت‌های هواپیمایی به شرکت فرودگاه‌های کشور و همچنین شرکت پخش فرآورده‌های نفتی گفت: در حال حاضر بدهی ایرلاین‌ها به شرکت پخش فرآورده‌های نفتی تا حدودی مدیریت شده و تمام شرکت‌های هواپیمایی هزینه‌های جاری بابت دریافت سوخت از شرکت پخش را پرداخت می‌کنند.

وی افزود: پرداخت هزینه بلافاصله بعد از دریافت سوخت هواپیما یک دستاورد بسیار خوب برای صنعت هواپیمایی است چراکه پیش از این پرداخت هزینه سوخت توسط شرکت‌های هواپیمایی به تاخیر می‌افتاد و به‌عنوان بدهی ایرلاین‌ها به شرکت پخش فرآورده‌های نفتی محسوب می‌شد که این موضوع شرکت‌های هواپیمایی را با مشکل مواجه کرده بود.

رئیس سازمان هواپیمایی کشوری درباره بدهی ایرلاین‌ها به شرکت فرودگاه‌ها بابت استفاده از خدمات فرودگاهی نیز گفت: ایرلاین‌ها بابت استفاده از خدمات فرودگاهی باید هزینه‌ای را به شرکت فرودگاه‌ها پرداخت کنند که این عدم پرداخت منظم این هزینه‌ها منجر به انباشت بدهی‌های آنها به شرکت فرودگاه‌ها شده است.

عابدزاده با بیان اینکه بدهی ایرلاین‌ها به شرکت فرودگاه‌ها مدیریت و در آینده نزدیک مشکلات این بخش نیز برطرف می‌شود، ادامه داد: البته تعدادی از شرکت‌های هواپیمایی بابت پرداخت بدهی خود به شرکت فرودگاه‌ها توافق کردند اما درباره تعیین تکلیف بدهی چند ایرلاین دیگر به شرکت فرودگاه‌ها نیز اقدامات لازم در حال انجام است. معاون وزیر راه و شهرسازی درباره معرفی چهار شرکت هواپیمایی به دستگاه‌های قضایی به دلیل عدم توجه به پرداخت بدهی‌های خود به شرکت فرودگاه‌ها اظهار کرد: در هر صورت طبق قانون شرکت فرودگاه‌ها مجاز است برای وصول مطالبات خود بابت ارائه سرویس به شرکت‌ها هواپیمایی پیگیری‌های لازم حتی از طریق دستگاه‌های قضایی را به عمل آورد اما سازمان هواپیمایی کشوری برای تعیین تکلیف بدهی این چهار شرکت هواپیمایی ورود کرده تا پیش از قضایی شدن، مشکلات پرداخت بدهی این شرکت‌ها به شرکت فرودگاه‌ها در آینده نزدیک رفع شود.

تمام شناورها به بیمه بین‌المللی وصل شدند

با اجرای برجام بر بادبان کشتی‌های ایرانی

جواد هاشمی
j.hashemi1992@gmail.com

چند هفته پس از اجرایی شدن توافق هسته‌ای و فراهم آمدن مقدمات ابتدایی لازم برای بازگشت ایران به عرصه اقتصاد بین‌الملل به نظر می‌رسد شقوق مختلف حمل‌ونقل در مقایسه با دیگر حوزه‌های اقتصادی با سرعت بیشتری خود را به جایگاه از دست رفته گذشته نزدیک می‌کند.

پس از عقد قرارداد خرید ۱۱۸ فروند ایرباس نوساز برای شرکت هواپیمایی ایران‌ایر که با تاکید دوباره وزیر راه‌وشهرسازی به نظر می‌رسد اجرای آن در سال جاری میلادی کلید خواهد خورد، این بار نوبت به عرصه دریایی کشور است تا با خبرهایی جدید بازگشت خود به مقام از دست رفته سال‌های گذشته را اعلام کند.

موقعیت جغرافیایی ایران در خلیج‌فارس که این کشور را به‌عنوان اصلی‌ترین قطب دریایی منطقه معرفی کرده و از تنگه‌هرمز و بندر شهیدرجایی گرفته تا بندر چابهار که ورودی دریای‌عمان به حساب می‌آید را در خود جای داده باعث شده، با عادی شدن دوباره روابط اقتصادی کشور با دیگر طرف‌های اقتصادی شرایط برای مذاکره و عقدقراردادهای جدید مساعد شود.

بنادر ایران که به نوعی پیش قراول بسیاری از حوزه‌های اقتصادی کشور در استفاده از توان سرمایه‌گذاران بخش خصوصی داخلی و خارجی داشتند این‌بار نیز با اجرایی شدن توافق هسته‌ای کار خود را برای جذب دوباره این سرمایه‌گذاران کلید زدند که نتیجه احتمالی آن در هفته‌ها یا ماه‌های آینده مشخص خواهد شد. پس از آن که بندر شهیدرجایی به‌عنوان بزرگ‌ترین بندر اقتصادی ایران بار دیگر به فضای بین‌المللی جهان بازگشت و دوباره پذیرای لاینرهای بزرگ اروپا شد این‌بار وقت آن رسیده تا شناورها و کشتی‌های بزرگ ایرانی تردد خود را در آب‌های بین‌المللی و با مجوزهای رسمی از سر بگیرند. مسئله‌ای که باتوجه به محدودیت‌های اعتباری و بیمه‌ای که در سال‌های گذشته به‌وجود آمده بود با مشکلاتی جدی همراه شده بود.

با نهایی شدن برخی مذاکرات در این رابطه محمدسعیدنژاد، معاون راه‌وشهرسازی اعلام کرده بعد از ماجرای برجام و پیگیری‌هایی که صورت گرفت تمام کشتی‌های مربوط به کشتیرانی جمهوری اسلامی و شرکت نفتکش از لیست تحریم‌ها خارج شده و تحت پوشش بیمه‌های معتبر و بین‌المللی دنیا قرار گرفتند. این خبر مهم که از سوی رئیس سازمان بنادر به شکل رسمی اعلام شده نشان از آن دارد که فضا در دریاهای ایران بار دیگر رو به سوی عادی‌سازی حرکت کرده و با فراهم آمدن مقدمات لازم امید آن می‌رود که سیاست‌های کلانی مانند بازگشت به جایگاه قدیمی کشور و تبدیل شدن به قطب دریایی منطقه اجرایی شود.

امید به بهبود اوضاع در سایه تردیدهای عملیاتی

معاون سابق سازمان بنادر و دریانوردی معتقد است با اجرایی شدن توافق هسته‌ای مقدمات ابتدایی برای حرکت دوباره دریاهای ایران به سمت رشد و توسعه فراهم آمده هرچند هنوز باتوجه به محدودیت‌های جدی باقیمانده صحبت از امیدواری با تردیدهای جدی همراه است.

سعید ایزدیان در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» تاکید کرد: در طول ماه‌های گذشته باتوجه به اینکه بار دیگر شرایطی برای حضور سرمایه‌گذاران بین‌المللی در آب‌های ایران فراهم آمده تحرکی هر چند جزئی آغاز شده که می‌تواند در صورت تداوم در هفته‌های آینده با رشدی جدید همراه شود.

وی ادامه داد: البته متاسفانه با توجه به برخی ناهماهنگی‌ها و تصمیم‌هایی که چندان درست به نظر نمی‌رسند هدف‌گذاری‌های کلان در این عرصه با مشکلاتی مواجه شده که در صورت فراهم نکردن مقدمات اجرایی آن می‌تواند در آینده مشکلاتی به‌وجود آورد البته ما امید داریم در حال حاضر و با توجه به اوضاع خوبی که در حال و هوای اقتصاد کشور به‌وجود آمده این تصمیمات درست وارد عرصه دریایی کشور نیز شود تا امیدها برای اجرایی شدن این طرح‌ها افزایش یابد.

در طول سال‌های گذشته یکی از مسائلی که باعث برهم خوردن حرکت کشتی‌های ایرانی در فضای بین‌المللی شد از بین رفتن اتصال بازارهای بانکی و بیمه‌ای کشور با فضای بین‌المللی بود. موضوعی که معاون وزیر راه بر آن تاکید کرده و بر لزوم ایجاد شرایطی که کشور مانند گذشته در مقابل این محدودیت‌ها آسیب‌پذیر نباشد، اذعان کرده است.

مرتضی دلخوش، کارشناس بازارهای مالی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با تاکید بر اینکه استفاده از توان بازارهای داخلی می‌تواند کشور را در مقابل فشارها قدرتمند نشان دهد، اظهار کرد: در این شکی وجود ندارد که باتوجه به نبود چندساله ایران در بازارهای بین‌المللی، کشور نیاز به تکمیل دوباره مقدمات لازم برای ورود به این عرصه خواهد داشت. مسئله‌ای مانند سوییفت یا اتصال به بیمه‌های بین‌المللی در این دسته‌بندی جا می‌گیرد.

وی افزود: در چنین شرایطی مسئولان می‌توانند با فراهم کردن شرایط لازم بار دیگر امکان بازگشت کشور به عرصه‌های مختلف اقتصادی را فراهم آورند. بازگشت سرمایه‌گذاران خارجی و صحبت از دریافت فاینانس از آنها امیدهایی را ایجاد کرده که تثبیت آن می‌تواند با استفاده از توان بازارهای ایرانی و بیمه‌های داخلی تکمیل شود.

هرچند باتوجه به قوانین سختگیرانه فضای بین‌المللی دریایی قطعا حضور بیمه‌ها یا نهادهای مالی کشور در این عرصه نیاز به فراهم آمدن مقدمات لازم دارد اما فرصت به‌وجود آمده پس از لغو تحریم‌ها می‌تواند در کنار فعال شدن دوباره عرصه‌های مختلف حمل‌ونقل بازارهایی شبیه به بیمه‌های کشتیرانی را نیز در ایران فعال کند. ایران اعلام کرده قصد دارد با هدف‌گذاری توسعه دریامحور، خود را به‌عنوان قطب اصلی دریایی منطقه معرفی کند و از این رو نیاز به ترکیبی وجود خواهد داشت که یک‌سوی آن بنادر قدرتمند، یک‌سوی آن کشتی‌های بزرگ و یک‌سوی آن بازارهای مالی و بیمه‌ای توانمند خواهند بود.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی:

بویینگ از ایرلاین‌های ایرانی عذرخواهی کرد

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه نمایندگان بویینگ از عدم ارائه خدمات به ایرلاین‌های ایرانی در گذشته عذرخواهی کردند، گفت: با پول نقد وارد معامله با بویینگ نمی‌شویم و سیاست دولت همان خرید عمده هواپیما به‌صورت اجاره به شرط تملیک و توزیع آن بین ایرلاین‌های داخلی است.

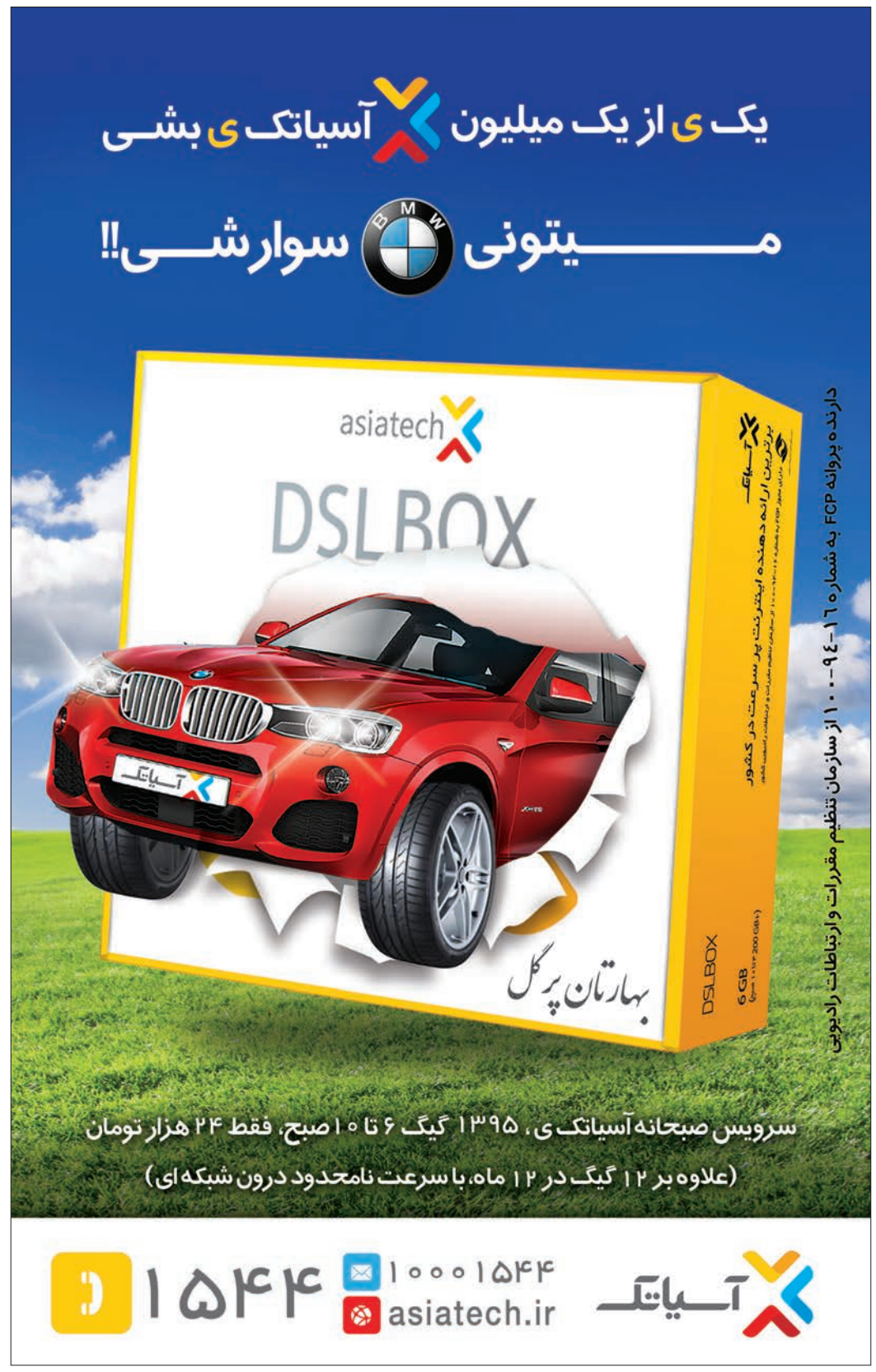
اصغر فخریه کاشان در گفت وگو با ایلنا با بیان اینکه در مراحل اولیه در مذاکرات با شرکت هواپیماساز بویینگ هستیم، اظهار داشت: مدیران شرکت‌های هواپیمایی هم در این مذاکرات گلایه‌های خود مبنی اینکه بویینگ در گذشته پس از فروش هواپیما خدمات پس از فروش و گارانتی هواپیما را به ایرلاین‌های ایرانی ارائه نکرد و به تعهدات خود عمل نکرد را مطرح کردند و نمایندگان بویینگ هم بابت این عملکرد از ایرلاین‌های ایرانی عذرخواهی کردند و گفتند که ما مجبور به اجرای دستورات دولتی هستیم و محدودیت‌های بانکی وجود داشت و به این دلایل نمی‌توانستیم این خدمات را ارائه دهیم.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه قرار بر این است که در سه هفته آینده طرف‌های ایرانی نیازهای خود را به بویینگ اطلاع دهد، ادامه داد: برنامه این است که بویینگ هم برآورد خود را از نیازهای ایرانی اعلام کند و این اطلاعات مبادله شود و بدانیم به چه تعداد هواپیما و از چه تایپ و مدلی نیاز داریم و در بخش تعمیرات و تعویض قطعه و موتور چه نیازهایی خواهیم داشت.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به این سوال که آیا ایرلاین‌ها مشکل صورت وضعیت مالی برای ورود به مذاکرات خرید هواپیما با بویینگ ندارند، گفت: شرکت‌های هواپیمایی در مذاکره با ایرباس جلو نیامدند اما به این معنی نبوده که نتوانستند وارد مذاکرات شوند. سیاست دولت این بود که معاملات هواپیما را به‌صورت عمده انجام دهد و بعد بین ایرلاین‌ها توزیع کند و این سیاست در مذاکره با بویینگ تغییر نکرده است.

وی با بیان اینکه خرید هواپیما در همه جای دنیا به‌صورت اجاره به شرط تملیک است و این گونه نیست که با پول نقد بخواهیم هواپیما بخریم، ادامه داد: مشکلاتی هم در روند خرید هواپیما وجود دارد که آن هم این است که ایرلاین‌های ایرانی شرکت‌های کوچکی هستند و وضعیت مالی و اقتصادی بدی دارند اما باید با همین ضعف‌ها بتوانیم ناوگان خود را نوسازی و به قوت تبدیل کنیم.

فخریه کاشان در پاسخ به این سوال که آیا بویینگ فاینانس معامله فروش هواپیما به ایران را می‌پذیرد، گفت: آمریکایی‌ها نمی‌توانند فاینانس کنند اما اگر قرار باشد ایران از بویینگ خرید داشته باشد شرط ما این است که بویینگ هم مانند ایرباس یک شرکت لیزینگ‌کننده به ایرلاین‌های ایرانی معرفی کند وگرنه قرار نیست به شرکتی بابت خرید هواپیما پول نقد بدهیم.



عمران

پروژه‌ای برای مقابله با شهرفروشی

بعد از آنکه در سال گذشته وزارت راه و شهرسازی انتقاداتی به نظام مدیریت شهری داشت، به‌ظاهر در سال جاری عزم خود را جزم کرده تا با پدیده شهرفروشی مقابله کند.

به گزارش ایسنا، آن‌طور که مشاور مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران گفته است، وزارت راه و شهرسازی در نظر دارد در سال ۱۳۹۵ پروژه بررسی مغایرت ساخت‌وسازهای استان تهران با طرح‌های تفصیلی با محوریت کلانشهر تهران را ملاک عمل قرار دهد.

در سال گذشته عباس آخوندی همواره انتقاداتی نسبت به عملکرد نظام مدیریت شهری داشت. در این زمینه نشست‌ها و همایش‌هایی برگزار شد که محوریت آنها به پدیده شوم شهرفروشی، ساخت‌وسازهای خارج از ضابطه، خریدوفروش قانون، تاثیر بلندمرتبه‌سازی در آلودگی هوا و ترافیک شهر تهران و عدول سازندگان آسمان‌خراش‌های منطقه ۲۲ از طرح‌های جامع و تفصیلی شهر تهران اختصاص داشت.

یکی از انتقاداتی که در مجموعه وزارت راه و شهرسازی نسبت به عملکرد شهرداری‌ها دارند، کسب درآمدهای ناپایدار شهرداری از طریق عوارض ساختمانی است. به گفته پیروز حناچی، معاون وزیر راه و شهرسازی در حال حاضر ۷۹درصد درآمدهای شهرداری‌های کلانشهرهای کشور از محل فروش عوارض ساختمانی تامین می‌شود که این رویه باید اصلاح شود و درآمدهای ناپایدار جای خود را به درآمدهای پایدار بدهد.

در سوی مقابل، قالیباف شهردار تهران ضمن اذعان به کاهش درآمدهای شهرداری تهران از سال ۹۲ به این طرف که پروانه‌های ساختمانی ۸۰درصد کاهش یافته، اظهار کرد: به دلیل مشکلات مالی، پرسنل شهرداری باید کاهش پیدا کند. او همچنین معتقد است اگر به شهرداری اختیارات قانونی داده شود می‌تواند در یک بازه زمانی میان‌مدت مشکل آلودگی هوای تهران را حل کند و همچنین بدون نیاز به درآمدهای دولتی، شهر را اداره کند.

اما روزهای پایانی سال گذشته در حالی که کشمکش بین شهرداری‌ها و وزارت راه و شهرسازی درخصوص تخطی از طرح‌های جامع و تفصیلی ادامه داشت، ۲۳اسفندماه کمیسیون توافقات شهرداری منحل شد که مدیرکل دفتر نظارت بر طرح‌های توسعه و عمران وزارت راه و شهرسازی ضمن ابراز خرسندی از این مسئله، کمیسیون توافقات را محلی برای فروش ضوابط و مقررات شهرسازی عنوان کرد.

مسعود حمزه‌ای گفت: اصولا وجود کمیسیونِ توافقات از زمان تشکیل تا امروز جای سوال داشت زیرا طرح‌های وزارت راه و شهرسازی و ضوابط و مقررات شهرسازی توسط مراجع دیگری همچون شورای عالی معماری و شهرسازی و کمیسیون ماده ۵ مصوب و جهت اجرا به شهرداری ابلاغ می‌شود که با این روند منظم و نظام‌مند اصولا جایی برای توافق باقی نمی‌ماند.

طی روزهای اخیر نیز مسعود تارانتاش، مشاور مدیرکل راه و شهرسازی استان تهران از قول فریبرز واحدی گفت: حسب ماده ۳۵ قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان مسئولیت نظارت عالیه بر اجرای ضوابط و مقررات شهرسازی و مقررات ملی ساختمان در طراحی و اجرای تمامی ساختمان‌ها و طرح‌های شهرسازی و عمرانی شهری بر عهده وزارت راه و شهرسازی خواهد بود. به منظور اعمال این نظارت مراجع و اشخاص موظف هستند در صورت درخواست، حسب مورد، اطلاعات و نقشه‌های فنی لازم را در اختیار این وزارتخانه قرار دهند و در صورتی که وزارت یاد شده به تخلفی برخورد کند، با ذکر دلایل و مستندات دستور اصلاح یا جلوگیری از ادامه کار را به مرجع صدور پروانه ساختمانی ذی‌ربط ابلاغ کند و تا رفع تخلف، موضوع قابل پیگیری است. همچنین در اجرای این وظیفه کلیه مراجع ذی‌ربط موظف به همکاری هستند.

حل مشکل واحدهای بدون متقاضی با بخشنامه جدید وزارت راه و شهرسازی

مدیرکل دفتر مسکن مهر بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با اعلام حل شدن مشکل ۹۰درصد واحدهای مسکن مهر بدون متقاضی با بخشنامه جدید وزارت راه و شهرسازی گفت: در سال ۹۵، پرونده مسکن مهر در شهرهای زیر ۲۵هزار نفر بسته می‌شود و هیچ واحد باقی مانده‌ای برای سال‌های آتی نخواهد ماند.

امید محمدی در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی در تشریح برنامه‌های مسکن مهر بنیاد مسکن انقلاب اسلامی گفت: حدود ۳۵هزار واحد از پروژه‌های سال‌های گذشته بنیاد مسکن انقلاب اسلامی باقی مانده که برنامه‌ریزی کرده‌ایم تا آخر امسال آنها را به اتمام برسانیم.

مدیرکل دفتر مسکن مهر بنیاد مسکن انقلاب اسلامی با اعلام اینکه فروش اقساطی ۳۵هزار واحد مسکن مهر باقی مانده است، افزود: در نظر داریم فروش اقساطی ساخت واحدهای باقی مانده را نیز در سال جاری به سرانجام برسانیم و با اتمام آنها، واحدها را به متقاضیان تحویل دهیم.

وی ادامه داد: در سال ۹۵، پرونده مسکن مهر در شهرهای زیر ۲۵هزار نفر بسته می‌شود و هیچ واحد باقی مانده‌ای برای سال‌های آتی نخواهد ماند.

محمدی گفت: موضوع خدمات روبنایی و زیربنایی و حل آنها از جمله اقدام‌هایی است که بنیاد مسکن انقلاب اسلامی در دستور کار دارد، اگرچه خدمات روبنایی و زیربنایی به‌طور مستقیم به بنیاد مسکن انقلاب اسلامی ارتباط ندارد اما تلاش می‌کنیم آنها را نیز به اتمام برسانیم.

وی برنامه اجرایی وزارت راه و شهرسازی درباره پروژه‌های مسکن مهر فاقد متقاضی را از دیگر برنامه‌های اجرایی برشمرد و ادامه داد: امیدواریم با بخشنامه جدیدی که به تازگی وزارت راه و شهرسازی برای مسکن مهر فاقد متقاضی صادر کرده بخش عمده‌ای از مشکلات برطرف شود.

بین‌الملل

«مازراتی لوانته» برای ورود به بازار بریتانیا آماده می‌شود

سینا تفضلی
منبع: اتواکسپرس

مازراتی لوانته از هم‌اکنون برای ورود به بازار بریتانیا اطلاعاتی را در خصوص موتور فراری V6 430 اسب بخاری خود ارائه کرده و از امکان اضافه کردن سیستم هیبرید تا سال ۲۰۱۸ خبر داده است.

مازراتی در سیاست خود مبنی بر تولید موتورهای صرفاً دیزلی چرخشی ۱۸۰ درجه‌ای ایجاد کرده و جهت ارائه مدل جدید خود به نام «لوانته» به بازار بریتانیا، موتور بنزینی فراری V6 را به کار خواهد گرفت. این شرکت همچنین اعلام کرده که نسخه هیبرید مازراتی لوانته نیز تنها به فاصله دو سال عرضه خواهد شد.

این SUV کاملاً جدید که نخستین SUV در تاریخ ۱۰۲ ساله این برند به حساب می‌آید، شش ماه بعد از سایر نقاط اروپا به بریتانیا ورود خواهد کرد و این تأخیر به دلیل زمان مورد نیاز برای مهندسان جهت تغییر سیستم کنترل خودرو از سمت چپ به راست خواهد بود. مازراتی پیش از این تنها به ارائه خودروهای دارای موتور دیزلی به خریداران بریتانیایی علاقه نشان می‌داد. حالا اما مدیرعامل شرکت، «هرالد وستر»، بیان کرده که در خط تولیدی که برای راه‌اندازی در اواسط ماه نوامبر در بریتانیا برنامه‌ریزی شده است، نسخه دارای موتور بنزینی از این مدل را در نظر گرفته است. صرف اینکه مازراتی برای مدل جدید خود در بریتانیا از موتور بنزینی که همخوانی بیشتری با ریشه‌های این برند مشهور ایتالیایی دارد استفاده خواهد کرد، به اندازه کافی خبری خوب به حساب می‌آید؛ چه رسد به اینکه، این موتور ۳لیتری ۴۳۰ اسب بخاری V6 را شرکتی مانند فراری طراحی کرده باشد که خود موجب هیجان‌انگیزتر شدن این خودرو برای علاقه‌مندان می‌شود. این اقدام مغایر با نظریه پیشین مازراتی است که ادعا می‌کرد تنها موتور مناسب برای بازار بریتانیا موتور ۳لیتری V6توربو دیزل ۲۷۵ اسب بخاری است. بریتانیایی‌ها نیز مانند اکثر بازارهای اروپایی عمدتاً موتور دیزلی را برای SUVهای خود ترجیح می‌دهند. دیزل با توجه به مقدار انتشار CO_2 ، ۱۸۹گرم/کیلومتر خود در مقایسه با آمار بد ۲۵۳گرم/کیلومتر بنزین همواره گزینه برتر از لحاظ زیست‌محیطی به حساب می‌آید. قیمت مدل دیزلی لوانته تاکنون تأیید نشده باقی مانده اما مازراتی بعضاً اشاره به قیمتی حدود ۵۴هزار پوند کرده است. این درحالی است که انتظار می‌رود مدل بنزینی که « لوانته » S نامیده شده حدود ۶۰هزار پوند قیمت داشته باشد. با وجود اینکه این تصمیم بسیاری را خوشحال خواهد کرد، بازارهای اروپایی همچنان انتخاب‌های بیشتری خواهند داشت. یک مدل کوچک‌تر ۳۵۰ اسب بخاری V6 دیگر از فراری نیز وجود دارد که با وجود اقتصادی‌تر بودن، از قدرت کمتری برخوردار است.

مازراتی لوانته هیبرید برای سال ۲۰۱۸

وستر همچنین تأیید کرد که سیستم هیبرید نیز در سال ۲۰۱۸ به این برند ایتالیایی ورود خواهد کرد. اگرچه تأیید نشده که الزاماً لوانته نخستین مدل درنظر گرفته شده برای این سیستم باشد. وستر در جایی گفت: کرایسلر اخیراً از این سیستم برای مدل Pacifica خود بهره گرفته و این نشان‌دهنده ورود خودروهای هیبرید به گروه است. این تکنولوژی برای سایر برندهای گروه نیز درنظر گرفته شده است.

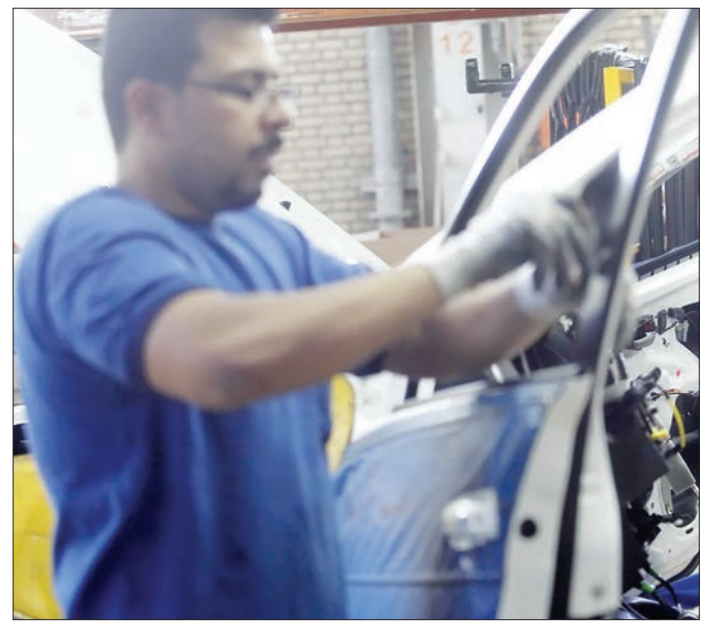
جزییات طراحی مازراتی لوانته

این مدل که نخستین بار در نمایشگاه صنایع موتوری ۲۰۱۶ ژنو از آن رونمایی شد، ظاهر کلی مازراتی شباهت‌های زیادی با پورشه کاین دارد اما در عین حال از خصیصه‌های ایتالیایی منحصر به فرد خود نیز برخوردار است. جلو پنجره بزرگ و معروف مازراتی و چراغ‌های جلو باریک، دماغه خودرو را شکل داده‌اند و در عین حال چین و شکن‌های ظریف آن به خودرو ظاهری اسپورت بخشیده است. در نیمه عقب خودرو یک جداکننده سقف، شیشه عقب دارای شیب تند، سپر اسپورت و همین‌طور لوله اگزوز زیبا تعبیه شده است. در داخل خودرو، مازراتی ادعا می‌کند که از بهترین مواد اولیه استفاده خواهد شد که این شامل انتخاب از بین چرم باکیفیت همیشگی و نیز ابریشم مخصوص برای طراحی داخلی نیز می‌شود. آخرین نسل صفحه نمایش لمسی کنترل خودرو در مازراتی نیز در این مدل برای نخستین بار به کار گرفته خواهد شد که البته گفته می‌شود جای زیادی در خودرو اشغال خواهد کرد. همه نسخه‌های این مدل دارای گیربکس اتوماتیک بوده و توزیع وزن در این خودرو به صورت ۵۰-۵۰ بین دو نیمه تقسیم شده است.

چرا ۳۰ خودروساز ایرانی با هم ادغام نمی‌شوند؟

پای خودروسازان روی گاز تکروی

عسل داداشلو
dadashloo@gmail.com



فیات کرایسلر ایتالیایی به‌عنوان یکی از قطب‌های بزرگ خودروسازی جهان، همچنان به دنبال ترغیب شرکت‌های بزرگ خودروسازی دنیا برای ادغام شدن با خود است. اما در ایران با وجود اینکه دو سال از اعلام تمایل دولت برای سیاست‌گذاری در جهت ادغام خودروسازان کوچک با یکدیگر می‌گذرد، هیچ شرکتی حاضر به انجام این کار نیست.

زمستان سال ۱۳۹۳ بود که محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت از تمایل دولت برای ادغام خودروسازان کوچک سخن گفت. این صحبت به همانجا ختم نشد و بار دیگر در اردیبهشت ماه سال گذشته، وزیر صنعت بر این سیاست تأکید کرد. براساس گفته وزیر صنعت، سیاست‌گذاری در زمینه ادغام خودروسازان با این وزارتخانه بوده اما اقدام برعهده خودروسازان خواهد بود. طبق مطالعاتی که وزارت صنعت انجام داده بود، قرار بود به جای اینکه خودروسازان کوچک تعطیل شوند، ادغام در یک دوره چهارساله صورت بگیرد. حالا پس از گذشت نزدیک به یک‌سال و اندی از این صحبت نعمت‌زاده، همچنان خودروسازان تمایلی به این حرکت نشان نداده و پس از اجرای برجام هر یک به صورت جداگانه به دنبال منفعت خود هستند.

از آنجا که صنعت خودرو در دسته صنایعی قراردارد که هزینه ثابت تولید در آن بالاست، اصولاً یک انحصار طبیعی در این صنعت دیده می‌شود، زیرا تولید هر محصول تازه‌ای نیازمند سرمایه‌گذاری بالایی است. از همین رو است که تعدد شرکت‌های خودروسازی در جهان کم اما تیراژ خودروسازان جهانی بالاست. حالا با شکل‌گیری موج ادغام‌های جدید که در دهه گذشته با سردمداری دو شرکت فیات و فولکس واگن رخ داده، متوجه می‌شویم که حتی شرکت‌های سودده و برندهای بزرگ نیز برای کاهش هزینه‌های خود با وجود فعالیت در یک اقتصاد پایدار، قابل پیش‌بینی و بدون چالش، باز هم به دنبال ترکیب با یکدیگر هستند. این‌گونه است که فیات به فیات کرایسلر با چندین زیرمجموعه بزرگ و چندملیتی تبدیل می‌شود و فولکس واگن با تحت سلطه درآوردن برندهای بزرگی نظیر آئودی به یک غول خودروسازی. اما در ایران که به گفته احمد نعمت بخش، دبیر انجمن خودروسازان نزدیک به ۳۰ شرکت خودروسازی فعالیت دارند و حتی میزان تیراژ بسیاری از این شرکت‌ها در محاسبات جهانی تولید خودرو گم می‌شود، هیچ حرکتی در جهت ادغام صورت نمی‌گیرد. اما چرا؟

نعمت‌بخش در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «وزارتخانه در گذشته مجوزهای زیادی برای خودروسازی صادر کرده است. اکنون انجمن ۲۸ عضو دارد و چند تقاضا هم برای عضویت دارد که هنوز پذیرفته نشده است. تولید بسیاری از این شرکت‌ها به ۲۰ هزار دستگاه هم نمی‌رسد. با توجه به تأکید مقام معظم رهبری بر اقتصاد مقاومتی و ساخت داخل، در جلسات شورای سیاست‌گذاری خودرو، مبنا براین شد که به این سمت پیش برویم اما با توجه به تیراژ پایین این شرکت‌ها، هزینه ساخت داخل برای آنها بسیار بالا می‌رود. همچنین وزارتخانه نیز ابزار تعرفه گمرکی را در دست دارد که می‌تواند از آن استفاده کند اما به هدف ساخت داخل نمی‌رسیم.» او می‌افزاید: «از همین‌رو وزیر صنعت توصیه کرد که خودروسازان کوچک ادغام شوند اما به اعتقاد من با فرهنگ مالکیتی که در جامعه ما وجود دارد، چنین درخواستی عملی نیست. مگر اینکه دولت ابزار تشویقی و معافیت‌های خاص برای آنها در نظر بگیرد.»

بهرام شهریاری، کارشناس صنعت خودرو نیز در پاسخ به این پرسش در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «دلیل نخست این است که دو قطب بزرگ خودروسازی ما در ید اختیار دولت هستند، بنابراین شرایطی فراهم نمی‌شود که شرکت‌های خصوصی کوچک بتوانند با این شرکت‌های ادغام شوند. اگر می‌خواهیم این سیاست اجرایی شود ما باید خصوصی‌سازی را به مفهوم واقعی در صنعت خودرو پیاده کنیم، سپس شرکت‌های کوچک می‌توانند منافع خود را در جهت ادغام با این شرکت‌ها بسنجند. در این صورت دولت می‌تواند مسیر صنعت خودرو را به‌عنوان سیاست‌گذار مشخص کند. وقتی رئوس و اهداف این صنعت در تیراژ، کیفیت و تنوع مشخص شد، خودروسازان خودشان به این نتیجه خواهند رسید که چگونه ادغام شوند.»

کاهش هزینه‌ها، هدفی مشترک

چرا برندهای مطرح جهان، همچنان به دنبال ادغام با یکدیگر بدون در نظر گرفتن مرز جغرافیایی هستند؟ این پرسشی است که سرجیو مارچیونه، مدیرعامل فیات کرایسلر در پاسخ به آن می‌گوید: «ادغام شرکت‌های بزرگ منجر به کاهش هزینه‌های طراحی و تولید محصول می‌شود.»

شهریاری نیز در این‌باره تصریح می‌کند: «در گام نخست ادغام منجر به مشترک شدن هزینه‌های سربار و در نتیجه ارزان تولید کردن می‌شود. نکته بعدی این است که از شبیه‌سازی قطعات جلوگیری می‌شود. همچنین در زمینه تحقیقات و توسعه نیز تغییر صورت گرفته و پیشرفت حاصل می‌شود. همه این موارد به تولید در مقیاس اقتصادی، چابک‌سازی شرکت‌ها و کاهش هزینه‌های تولید می‌انجامد.»

اکنون یک سال و چهار ماه از چهارسالی که وزیرصنعت درباره آن سخن گفته می‌گذرد، آن هم در شرایطی که دیگر خبری از تحریم‌های بین‌المللی نیست و متولیان صنعت خودرو از توسعه در این صنعت سخن می‌گویند اما با وجود اینکه اکثر شرکت‌های خودروسازی فعال زیان‌ده بوده در مقیاس اقتصادی تولید نمی‌کنند و هیچ‌کس تمایلی به ادغام نشان نمی‌دهد.

خودروی هیبریدی

خودروهای هیبریدی به دردسر جدید تبدیل شدند

یک شرکت آمریکایی پس از دریافت خسارت از تویوتا موتور و هیوندای موتور برای نقض امتیاز انحصاری موتورهای هیبریدی، شکایت مشابهی علیه فولکس واگن مطرح کرد.

به گزارش ایسنا، شرکت «پیس» نزد کمیسیون تجارت بین‌المللی آمریکا شکایت نقض امتیاز علیه فولکس واگن، پورشه و آئودی را مطرح کرد و مدعی شد این گروه خودروسازی آلمانی از فناوری موتورهای هیبریدی بدون پرداخت حق امتیاز استفاده می‌کند.

این شرکت به‌دنبال حکمی برای ممنوعیت واردات خودروهای هیبریدی این برندها به بازار آمریکاست.

فولکس واگن بیشتر برای موتورهای دیزلی معروف است. با این همه شرکت «پیس» و شریکش که بنیاد غیرانتفاعی اَبل است اعلام کردند بیش از یک دهه تلاش کردند انحصاری بودن امتیاز انحصاری خود را به فولکس واگن گوشزد کنند.

خودروهای هیبریدی معدودی که توسط فولکس واگن و برندهای این گروه خودروسازی ساخته شده‌اند در ابتدای سال ۲۰۱۰ در آمریکا فروخته شدند و این شرکت اکنون که با جنجال مربوط به دستکاری موتورهای دیزلی برای پنهان کردن آلایندگی آنها روبه‌رو شده، به طراحی مدل‌های هیبریدی معطوف شده است.

شرکت «پیس» با شکایت به کمیسیون تجارت بین‌المللی آمریکا تلاش می‌کند فولکس واگن را به پرداخت حق امتیاز وادار کند. استراتژی مذکور در گذشته مثمرثمر بوده است. تویوتا در سال ۲۰۱۰ پیش از اینکه بررسی شکایت «پیس» آغاز شود با این شرکت به توافق رسید و هیوندای هم در دسامبر پس از شکست در یک شکایت ۲۸,۹ میلیون دلاری، موافقت کرد حق امتیاز پرداخت کند. اما فورد موتور که پیش از این برای مجوز استفاده از یکی از امتیازهای «پیس» را دریافت کرده بود، همچنان مقاومت می‌کند.

براساس گزارش بلومبرگ، «پیس» توسط الکس سورینسکی، یک مهندس روس که از اتحاد جماهیر شوروی سابق به آمریکا مهاجرت کرد، تأسیس شده است.

خبر

خودروهای برقی آنقدرها هم دوستدار طبیعت نیستند

ترجمه: سیروس ترکمان
منبع: msn.com

الون ماسک از خودروی جدید مدل ۳ تسلا رونمایی کرد. شاید خرید آن حس خوبی به شما منتقل کند، نه فقط به خاطر لذت رانندگی، بلکه همچنین شما با این کار به حفظ محیط‌زیست پیرامون خود هم کمک کرده‌اید! نبود اتومبیل‌های اسپورت بنزینی از بحران گرم شدن کره زمین جلوگیری می‌کند.

اما آیا واقعاً خودروهای برقی هیچ ضرری برای محیط زیست ندارند؟ یک گروه پژوهشی که روی فناوری‌های جدید، تحقیق و بررسی می‌کند درباره خودروهای برقی شرکت تسلا به این نتیجه رسیده که به‌طور کلی مزایای این خودروها از معایبش بیشتر است. بحث این جاست که این شرکت آلودگی را از راه‌های دیگر وارد محیط می‌کند. در واقع خودروهای برقی نیازی به بنزین ندارند اما ممکن است که انرژی خود را از طریق سوخت کربن به‌دست آورند. این موضوع بستگی به چگونگی تولید برق در منطقه شما دارد. برای مثال اگر نیروگاه‌ها از سوخت زغال سنگ برای تولید برق استفاده می‌کنند همان بهتر است که خودروهای معمولی به کار گرفته شوند اما این فناوری برای شهری مانند کالیفرنیا که از انرژی‌های تجدیدپذیری مانند خورشید و باد در تولید برق بهره می‌گیرد، بسیار مؤثر خواهد بود.

سخنگوی شرکت تسلا می‌گوید: «خودروی برقی مدل S در مقایسه با مشابه بنزینی‌اش، چهار برابر کمتر CO_2 تولید می‌کند. سایر آمارها نیز به نفع مدل‌های برقی سنگینی می‌کند.» علاوه بر اینها تأمین قطعات خودروهای برقی که از آلیاژهای مخصوصی تهیه می‌شوند پرهزینه و دارای اثرات مخرب است. به‌طور مثال برای به‌دست آوردن برخی فلزات نایاب مجبور به حفاری‌های گسترده در عمیق زمین هستند. در همین راستا مراحل پالایش و فرآوری این مواد برای حصول ماده نهایی با حفظ محیط زیست در تناقض است. مسئله دیگر بحث بازیافت این مواد پس از پایان عمرشان است که چالش بزرگی بر سر راه شرکت‌ها بوده و از لحاظ اقتصادی هم مقرون به صرفه نیست.

به گفته دانشمندان ما هنوز نسبت به اثرات آنچه که تولید می‌کنیم دچار ضعف علمی هستیم. اما این بدان معنا نیست که دست از تولید برداریم یا از آنها استفاده نکنیم. به‌طور کلی شاید خودروهای برقی فعلی هنوز با حد کمال فاصله زیادی داشته باشند اما خود موجب می‌شود که اقتصاد و جامعه ما در مسیر درست قدم بردارد.

خبر

پشت پرده افزایش قیمت خودروهای وارداتی

عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبایی گفت: شرکت‌های واردکننده خودرو بیش از صد درصد در فروش محصولات‌شان سود می‌کنند، بنابراین زمزمه‌های افزایش قیمت این محصولات تنها نوعی زمینه‌سازی برای افزایش قیمت خودروهای داخلی است.

علی خاکساری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: موضوع افزایش قیمت خودروهای وارداتی اگرچه از سوی واردکنندگان این محصول مطرح شده اما یک تصمیم هماهنگ شده با خودروسازان داخلی به خصوص ایران خودرو و سایپا است. وی با بیان اینکه برای توجیه افزایش قیمت خودروهای بی‌کیفیت داخلی می‌خواهند قیمت خودروهای وارداتی را افزایش دهند، خاطرنشان کرد: واردکنندگان خودرو هم‌اکنون از فروش هر دستگاه خودرو بیش از صددرصد سود می‌کنند، بنابراین دلیلی برای افزایش قیمت این محصولات وجود ندارد.

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی حفاری ایران سهامی خاص

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران و دعوت به مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۴۷۲۲-۰۶-۳۳/ب.س/۹۵

نوبت اول

شماره مجوز : ۱۳۹۵.۷۶

شرکت ملی حفاری ایران در نظر دارد تامین خدمات مربوط به تعمیرات اساسی و تامین قطعات یدکی ۶ دستگاه دراورکس مدل UE-۱۳۲۰ را طبق معیارهای ارزیابی کیفی قانون برگزاری مناقصات و از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرائط واگذار نماید.

الف) شرح خدمات مورد نیاز:
تعمیرات اساسی و تأمین قطعات یدکی ۶ دستگاه دراورکس مدل UE-۱۳۲۰
ب) برآورد اولیه و مبلغ ضمانتنامه شرکت در مناقصه:
۱- ب: مبلغ برآورد ۷۸٫۰۰۰٫۰۰۰٫۰۰۰ ریال .
۲-ب: ضمانتنامه شرکت در مناقصه به مبلغ دو میلیارد وسیصدو نود و چهار میلیون (۲٫۳۹۴٫۰۰۰٫۰۰۰/-) ریال.
ج) حداقل امتیازکیفی ۶۰ قابل قبول می باشد.
د) کلیه مناقصه گران می توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم (۹۵/۰۱/۳۰) در اوقات اداری به مدت ۷ روز (بدون احتساب پنج شنبه و جمعه و تعطیلات رسمی) با در دست داشتن رسید بانکی مبنی بر واریز مبلغ یکصدهزار ریال به حساب جاری ۲۱۷۴۶۵۲۲۰۵۰۰۴ نزد بانک ملی ایران شعبه اهواز بنام شرکت ملی حفاری ایران و مراجعه حضوری به اداره قراردادها این شرکت به نشانی اهواز – بلوارپاسداران – بالاتر از سه راهی فرودگاه جنب ساختمان مرکزی / طبقه اول اتاق ۲۰۳ بطور همزمان نسبت به اخذ فرم های ارزیابی مناقصه گران و اسناد مناقصه اقدام نمایند.
ه: اطلاعات تکمیلی
۱- جلسه توجیهی مناقصه ساعت ۱۰ روز شنبه مورخ ۹۵/۰۲/۱۱
۲- آخرین مهلت ارائه پیشنهاد نرخ و سوابق کاری ساعت ۱۴ روز دو شنبه مورخ ۹۵/۰۲/۲۰
۳- تاریخ گشایش پاکات مناقصه روز سه شنبه مورخ ۹۵/۰۲/۲۱
۴- پیشنهاد دهندگان نرخ در مهلت مقرر می بایست همراه با سوابق کاری و تکمیل فرم ارزیابی مناقصه گران ،ضمانتنامه شرکت در مناقصه را در پاکت الف و اسناد مناقصه ممهور به مهر خود را در پاکت ب و پیشنهاد نرخ خود را در پاکت ج به کمیسیون مناقصات این شرکت واقع دراهواز – بلوار پاسداران – بالاتر از سه راهی فرودگاه – پشت ساختمان مرکزی شرکت ملی حفاری ایران – ساختمان کمیسیون مناقصات اتاق ۱۱۳ (دبیرخانه کمیسیون مناقصات) صندوق پستی ۹۰۱-۶۱۶۳۵ تسلیم نمایند.

۱۲۸
تاریخ انتشار نوبت اول : ۹۵/۰۱/۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم : ۹۵/۰۱/۳۰
شرکت ملی حفاری ایران - اداره قراردادها

شرکت انتقال گاز ایران
منطقه ۹ عملیات انتقال گاز

آگهی تجدید فراخوان مناقصه عمومی شماره مناقصه: ۸۸۷۵۰۰۰۳

نوبت اول

منطقه ۹ عملیات انتقال گاز در نظر دارد:
حفاظت و حراست از اماکن و تاسیسات منطقه ۹ عملیات انتقال گاز را پس از شناسایی به پیمانکاران ذیصلاح و واجد شرایط واگذار نماید. داوطلبان می توانند جهت رویت اطلاعات کامل به سایت منطقه ۹ عملیات انتقال گاز (www.nigc-dist9.ir) مراجعه نمایند.
۱- نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: شرکت انتقال گاز ایران (منطقه ۹ عملیات انتقال گاز) – ساری بلوار امیر مازندرانی روبروی بیمارستان امام خمینی صندوق پستی شماره :۹۱۱-۴۸۱۷۵ تلفن:۰۱۱۳۳۸۰۴۴۸۶ فاکس: ۰۱۱۳۳۸۰۴۴۸۷
۲- موضوع ومحل اجرای پروژه: حفاظت و حراست از اماکن و تاسیسات منطقه ۹ عملیات انتقال گاز
۳- مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار : یک میلیارد و ششصد میلیون ریال (۱/۶۰۰/۰۰۰/۰۰۰)
۴- براورد تقریبی مناقصه :سی و شش میلیارد ریال
۵- محل، زمان و مهلت دریافت اسناد مناقصه: امورپیمانهای منطقه ۹ عملیات انتقال گاز از روز ۹۵/۱/۳۱ الی ۹۵/۲/۱
۶- تحویل پیشنهادات و اسناد مناقصه: تا ساعت ۱۵ روز چهارشنبه مورخ ۹۵/۲/۱۵
۷- محل و زمان گشایش پیشنهادات: تهران – میدان هفت تیر – خیابان بهارمستیان – شماره ۲۷۳ – زمان گشایش پیشنهادات متعاقبا اعلام می گردد
۸- برنامه زمانی انجام کار : یکسال شمسی
۹- فرایند مناقصه: یک مرحله ای با ارزیابی کیفی – اسناد مناقصه و ارزیابی کیفی همزمان توزیع می گردد.
۱۰- شرایط خرید اسناد الف) نامه اعلام آمادگی و معرفی نامه نماینده دریافت اسناد ب) دارای مجوز معتبر از وزارت تعاون، کار ورفاه اجتماعی در زمینه خدمات عمومی تذکر مهم: متقاضیان دریافت اسنادمناقصه موضوع فوق الذکر علاوه بر مجوز فوق می بایست درلیست تائیدصلاحیت شده سازمان حراست شرکت انتقال گاز نیز قرار داشته باشند. ج) ارائه فیش بانکی به مبلغ دویست هزار ریال به حساب جام بانک ملت به شماره ۲۹۰۵۵۰۰۱۳۳ به نام منطقه ۹ عملیات انتقال گاز د) ارائه گواهی نامه مودیان مالیاتی از اداره دارایی (کد اقتصادی) هـ) ارائه روزنامه رسمی و آخرین تغییرات شرکت

۱۲۴
شماره مجوز:۱۳۹۵/۲۸۵
تاریخ انتشار نوبت اول ۹۵/۱/۲۹
تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۵/۱/۳۰
روابط عمومی منطقه۹ عملیات انتقال گاز

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی

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

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

یکشنبه | ۲۹ فروردین ۱۳۹۵ | شماره ۴۸۴ | صفحه ۸
ایمیل: INFO@FORSATNET.IR سایت: WWW.FORSATNET.IR

دیدار دو رئیس‌جمهوری ایران و ترکیه

روحانی مهمان ترکیه

دکتر حسن روحانی، رئیس‌جمهوری اسلامی ایران روز شنبه در مجموعه ریاست جمهوری ترکیه در آنکارا مورد استقبال رسمی رجب طیب اردوغان رئیس‌جمهوری این کشور قرار گرفت. در مراسم استقبال رسمی، پس از نواخته شدن سرود ملی جمهوری اسلامی ایران و ترکیه، رؤسای جمهوری دو کشور از یگان تشریفات سان دیدند و سپس هیأت‌های عالی‌رتبه همراه را به یکدیگر معرفی کردند. دیدار رؤسای جمهوری ایران و ترکیه و حضور در نشست هیات‌های عالی‌رتبه دو کشور و امضای اسناد همکاری، از جمله برنامه‌های سفر رسمی رئیس‌جمهوری کشورمان به ترکیه است. رئیس‌جمهوری روز پنجشنبه و در نخستین مرحله از سفر خود به ترکیه، در اجلاس دو روزه سران کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی در استانبول شرکت کرد.

روحانی در دیدار با داوود اغلو:

صهیونیسم و تروریسم اساسی‌ترین مشکل جهان اسلام

حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی در دیدار احمد داوود اوغلو نخست‌وزیر ترکیه در آنکارا، صهیونیسم و تروریسم را مشکلات اساسی منطقه و جهان اسلام برشمرد و تاکید کرد: تردیدی در شکست خوردن تروریسم وجود ندارد. باید همه کشورهای اسلامی به‌ویژه ایران و ترکیه برای حل و فصل مشکلات و اختلافات در جهان اسلام تلاش کرده و در برابر اسلام‌هراسی و توطئه‌هایی که علیه اسلام و مسلمانان شکل گرفته ایستادگی و به رسالت خود عمل کنند.

رئیس‌جمهوری با تقدیر از تلاش مسئولان ترکیه در برگزاری سیزدهمین اجلاس سران کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی اظهار امیدواری کرد که در دوران ریاست ترکیه بر این اجلاس، شاهد گسترش همکاری‌ها و وحدت و انسجام کشورهای اسلامی باشیم. روحانی با بیان اینکه سازمان همکاری کشورهای اسلامی می‌تواند مرکز امیدی برای مسلمانان باشد اما متاسفانه تاکنون نتوانسته نقش خود را به خوبی ایفا کند، افزود: باید همه دست به دست هم بدهیم تا از این نهاد بین‌المللی به نفع تقویت یکپارچگی و انسجام جهان اسلام استفاده کنیم.

او سفر اخیر نخست‌وزیر ترکیه به ایران را موجب ایجاد تحرک میان مسئولان دو کشور در مسیر توسعه روابط و همکاری‌های مشترک دانست و گفت: امروز ارتباط قلبی و دوستانه‌ای بین دو ملت وجود دارد و این سرمایه ارزشمند دو دولت، برای تلاش در راستای تعمیق و تحکیم مناسبات همه جانبه خواهد بود.

روحانی توسعه روابط تجاری و اقتصادی ایران و ترکیه را در گرو گسترش روابط و همکاری‌های بانکی میان دو کشور دانست و گفت: امروز با برطرف شدن تحریم‌ها علیه ملت ایران فرصتی برای توسعه همه‌جانبه مناسبات میان دو کشور فراهم شده که باید به بهترین نحو از آن استفاده کنیم. جمهوری اسلامی ایران و ترکیه می‌توانند با گسترش همکاری‌های خود در زمینه‌های گوناگون تجاری، اقتصادی، فرهنگی، گردشگری، حمل‌ونقل و سایر بخش‌های مورد علاقه دو طرف، هدف رسیدن حجم روابط دو کشور به ۳۰میلیارد دلار را محقق کنند.

ظریف در کنفرانس مشترک با موگرینی

اقدامات لازم برای بازگشایی دفتر اتحادیه اروپا در ایران در حال انجام است

پس از پایان دیدار دوجانبه دو هیأت ایرانی و هیأت اتحادیه اروپا، محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه کشورمان به همراه فدریکا موگرینی مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا در یک نشست خبری حضور پیدا کردند.

ظریف به موگرینی و کمیسیونرهای اروپایی و هیأت همراه او خوشامد گفت و اظهار امیدواری کرد که سفری خوب و موفقیت‌آمیز داشته باشند. ظریف در این نشست خبری گفت:

◁ گفت‌وگوها برای بازگشایی دفتر اتحادیه اروپا در ایران در حال انجام است و آماده‌سازی اقدامات لازم اداری برای باز شدن دفتر اتحادیه اروپا در ایران از موضوعات مطرح شده با مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا بود. مهم‌ترین حوزه همکاری ما اطمینان از اجرای کامل برجام است و ما اطمینان داریم که اتحادیه اروپا منافعش در اجرای برجام است. هم منافع سیاسی و هم منافع اقتصادی اروپا در همکاری با جمهوری اسلامی ایران در حوزه برجام است. ما و اتحادیه اروپا مشترکا برای برداشتن موانعی که برای اجرای کامل برجام باقی مانده است همکاری خواهیم کرد. امروز در این زمینه‌ها گفت‌وگو کردیم.

◁ همکاری‌هایی که در برجام دیده شده است مانند توسعه همکاری‌های هسته‌ای غیرنظامی در این سفر و در دیدار بین کمیسیونر انرژی و دکتر صالحی مطرح خواهد شد. همین‌طور در حوزه‌های دیگر انرژی‌های صلح‌آمیز، همکاری‌های اقتصادی و کمک اتحادیه اروپا به عضویت جمهوری اسلامی ایران در سازمان تجارت جهانی موضوعات دیگری است که در مورد آن بحث خواهد شد.

◁ در رابطه با مسائل انسان‌دوستانه مخصوصا مسئله پناهندگان و آوارگان و همچنین موضوع تروریسم، مواد مخدر و حقوق بشر در آینده با اتحادیه اروپا گفت‌وگوهای اساسی خواهیم داشت.

◁ یک بیانیه مشترک خواهیم داشت که نکاتی که گفتم در آن بیانیه به‌عنوان محورهای همکاری‌های ما و اتحادیه اروپا مطرح خواهد شد. یک بیانیه در حوزه همکاری هسته‌ای غیرنظامی بین ایران و اتحادیه اروپا صادر خواهد شد. همچنین بیانیه دیگری در حوزه همکاری‌های انرژی و در نهایت بیانیه‌ای در حوزه همکاری‌های علمی و پژوهشی خواهیم داشت.

◁ امروز شروع جدیدی در ارتباطات جمهوری اسلامی ایران و اتحادیه اروپا بوده و امیدواریم که نتیجه این همکاری‌ها برای مردم ایران و مردم اتحادیه اروپا منافع مشترک، پیشرفت و توسعه و کمک به صلح و امنیت بین‌المللی را به همراه داشته باشد. ما یقین داریم که این همکاری‌ها می‌تواند برای توسعه کشور و کمک به آرامش در منطقه بحرانی ما مفید واقع شود.

◁ ما بارها اعلام کرده‌ایم که فعالیت‌های موشکی ایران صرفا برای دفاع است و نقض برجام و قطعنامه شورای امنیت سازمان ملل نیست و ارتباطی با آن ندارد چراکه این موشک‌ها برای حمل کلاهک هسته‌ای طراحی نشده‌اند. او با اشاره به جنگ هشت ساله و استفاده صدام از انواع سلاح‌ها علیه مردم ایران و همکاری برخی از کشورها با این رژیم تاکید کرد: مردم ما حق دارند از خود دفاع کنند و همان‌طور که گفتم فعالیت‌های موشکی ما صرفا برای دفاع است. میزان هزینه تسلیحاتی ایران در برابر هزینه تسلیحاتی برخی از کشورهای اطرافمان یک جزء کوچک است، در حالی که آنها باید از سرزمین و جمعیت کمتری دفاع کنند. کسانی که در این ارتباط دارای دغدغه و نگرانی هستند باید به کاهش هزینه‌های تسلیحاتی به‌خصوص تسلیحاتی که در کشتن مردم منطقه به کار می‌رود، کمک کنند.

◁ ایران در مورد پیگیری انجام تعهدات قید شده در برجام از سوی کشورهای مرتبط پیگیری‌های متعددی داشته است. چند روز پیش رئیس بانک مرکزی ایران با وزیر خزانه‌داری آمریکا دیدار کرد و هیأت کارشناسی ما با هیأت کارشناسی دفتر مربوط بر نظارت بر تحریم‌ها دیدار کرد تا اطمینان حاصل کنیم آمریکایی‌ها تعهدات خود را انجام می‌دهند.

◁ یکی از اهداف اصلی برجام ایجاد زمینه و تسهیل کردن دسترسی ایران به سیستم مالی بین‌المللی است. در این چارچوب کشورهای مرتبط باید موانع را برطرف کنند. ما در این راستا به ایالات متحده آمریکا تذکر داده‌ایم و فشار خواهیم آورد و اتحادیه اروپا نیز این کار را انجام می‌دهد. ایالات متحده آمریکا باید زمینه را برای ارتباط بانک‌های غیرآمریکایی با ایران فراهم و روند این موضوع را تسهیل کند. برجام بانک‌های آمریکایی را شامل نمی‌شود، ولی آنها متعهد هستند که برای همکاری سایر بانک‌ها با ایران مزاحمتی ایجاد نکنند. آمریکایی‌ها از تحریم‌های اولیه علیه ایران بیشترین ضربه را می‌خورند؛ آمریکایی‌ها متعهد هستند که در روابط بانکی بانک‌های غیرآمریکایی با ایران مزاحمت و مانعی ایجاد نکنند.

در پایان نشست مطبوعاتی مشترک ظریف و موگرینی، مسئول کمیسیون سیاست خارجی اتحادیه اروپا در ضیافت ناهار کاری ظریف به همراه هیأت همراهش شرکت کرد.

مردم ایران باید زودتر نتایج برجام را احساس کنند

ظریف در پاسخ به سوال یکی از خبرنگاران خارجی همراه فدریکا موگرینی در مورد بحران سوریه و اینکه گفته می‌شود ایران و روسیه تعداد زیادی از نیروهای نظامی خود را از سوریه خارج کرده‌اند و ایران در بحث سوریه در حال حاضر به دنبال چیست و آیا می‌خواهد که اسد همچنان در قدرت بماند، گفت: ایران همواره در حوزه مبارزه با افراطی‌گری و تروریسم در منطقه فعال بوده و توقف درگیری‌ها در سوریه و منطقه به معنای توقف مبارزه با گروه‌های تروریستی از جمله داعش و جبهه النصره نیست. افراطی‌گری و تروریسم حد و مرزی نمی‌شناسد و یک روز در بروکسل اقدام به انجام عملیات تروریستی می‌کند و یک روز در لاهور و دمشق. منطقه خاورمیانه باید از این معضل خارج شود. ایران همواره در راستای مبارزه با تروریسم فعال بوده است.

ظریف در پاسخ به سوال خبرنگار بی‌بی‌سی مبنی بر اینکه برخی از مقامات معتقد هستند که برجام در خطر است با توجه به اینکه به نظر آنها آمریکایی‌ها و برخی از طرف‌های مقابل به تعهدات‌شان در برجام عمل نکرده‌اند؟ گفت: مردم ایران باید هرچه زودتر نتایج برجام و توافق هسته‌ای را احساس کنند و اگر این احساس به وجود نیاید این سوال برای آنها پیش می‌آید که این توافق به چه میزان برای آنها مفید بوده است. تاثیرات اجرای برجام می‌تواند آینده بهتری برای ایران و منطقه فراهم کند و در این راستا ضرورت دارد که طرف‌های مقابل از جمله آمریکایی‌ها تعهدات خود را اجرا کنند و موانع عملی در این راستا را برطرف کنند.

ظریف در بخش پایانی این نشست مطبوعاتی مشترک در پاسخ به سوالی در مورد گفت‌وگوهای ایران و اروپا در مورد حقوق بشر نیز گفت: ما آماده گفت‌وگو در این زمینه هستیم و خانم موگرینی نیز از این موضوع اطلاع دارند ولی همان‌طور که گفتیم این نوع گفت‌وگوها نباید یک‌طرفه باشد و یک‌طرفه نیست و ایران مطالب مهمی در مورد حقوق بشر دارد و طرف اروپایی نیز باید آماده شنیدن دیدگاه‌ها و نظرات ایران در مورد موضوع حقوق بشر باشد و این گفت‌وگوها باید دوطرفه باشد.

افزایش میزان آب سدها به نسبت سال گذشته

پایین بودن میزان آب سدها به نسبت سال‌های پر آبی

خسرو ارتقایی، مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای تهران حجم آب موجود در مخازن سدهای پنج گانه تحت پوشش این شرکت را بیش از ۷۳۳ میلیون متر مکعب عنوان و گفت: این میزان در مقایسه با سال گذشته ۹۵ میلیون مترمکعب بیشتر است اما در مقایسه با حجم نرمال و سال‌های پرآبی ۵۳ میلیون متر مکعب کمتر است.

او با اشاره به پیش‌بینی سازمان هواشناسی در خصوص وقوع بارش و احتمال سیلاب، گفت: این شرکت براساس پیش‌بینی‌هایی که در خصوص آوردهای سدها به‌صورت روزانه، هفتگی، ماهانه و بلندمدت انجام می‌شود نسبت به برنامه‌ریزی جهت آبگیری مخازن سدها و کنترل سیلاب‌های بهاری اقدام می‌کند. در همین راستا خروجی سدها با هماهنگی مراکز مرتبط از جمله مدیریت بحران استانداری‌های تهران و البرز و با اعلام قبلی افزایش می‌یابد. در حال حاضر حجم آب موجود در مخزن سد امیرکبیر ۱۶۷ میلیون مترمکعب است که به منظور کنترل سیلاب، خروجی آب این سد طی روزهای گذشته به تدریج افزایش یافته که روز شنبه به ۴۰ مترمکعب در ثانیه رسیده است.

او همچنین با اشاره به بارش‌های ثبت شده در استان تهران، گفت: حجم بارش‌های استان تهران از ابتدای سال آبی جاری تاکنون به حدود ۲۱۵ میلیمتر رسیده است که این میزان در مقایسه با ۱۸۰ میلیمتر سال گذشته ۱۹درصد افزایش یافته است. با این حال، حجم بارش‌های سال جاری در استان تهران همچنان در مقایسه با دوره بلندمدت ۴۸ ساله ۴درصد کاهش نشان می‌دهد.

سیاست

اعتراض و تهدید عربستان درخصوص لایحه ۱۱ سپتامبر کنگره آمریکا

خاندان سعودی، دولت اوباما و اعضای کنگره آمریکا را تهدید کرده است که اگر لایحه ۱۱ سپتامبر را تصویب کنند، صدها میلیارد دلار از دارایی‌های خودشان در آمریکا را ارزان‌تر به فروش می‌رسانند.

این لایحه، دولت ریاض را در دادگاه‌های آمریکا به دلیل ایفای نقش در حملات ۱۱ سپتامبر مسئول قلمداد می‌کند. به گزارش روزنامه نیویورک تایمز، مقام‌های دولت آمریکا و مشاوران کنگره از هر دو حزب می‌گویند که دولت واشنگتن برای عدم تصویب لایحه مذکور مشغول لابی‌گری است و تهدیدات عربستان موجب شده تا در هفته‌های اخیر بحث‌ها میان قانونگذاران و مقام‌های وزارت خارجه و پنتاگون بالا بگیرد. مقام‌های مذکور به سناتورها نسبت به تبعات دیپلماتیک و اقتصادی این لایحه هشدار داده‌اند.

عادل الجبیر، وزیر امور خارجه عربستان ماه گذشته شخصا در جریان سفرش به واشنگتن این پیام را منتقل کرده و به قانونگذاران آمریکایی گفته است که آل‌سعود مجبور می‌شود ۷۵۰ میلیارد دلار از اوراق بهادار خزانه‌داری و سایر دارایی‌ها در آمریکا را پیش از آنکه در معرض خطر توقیف از سوی دادگاه‌های آمریکایی قرار بگیرند، به فروش برساند. با این وجود بسیاری از اقتصاددان‌ها نسبت به عملی شدن تصمیمات عربستان تردید دارند و می‌گویند که ارزان فروختن دارایی‌ها تنها موجب متزلزل شدن اقتصاد عربستان خواهد شد. با این حال، این تهدیدات از تشدید تنش‌ها میان عربستان و ایالات متحده آمریکا حکایت دارد. باراک اوباما روز چهارشنبه برای دیدار با سلمان بن عبدالعزیز، پادشاه عربستان و سایر مقام‌های سعودی وارد ریاض می‌شود، اما مشخص نیست که آیا گفت‌وگو درباره لایحه ۱۱ سپتامبر در دستور کار باشد یا خیر.

تیتراخبار

◁ ارتش سوریه پس از درگیری با تروریست‌های داعش در خناصر، مسیر حلب-خناصر- دمشق را پس از بسته شدن آن باز کرد.

◁ اخضر ابراهیمی فرستاده سابق سازمان ملل و اتحادیه عرب به سوریه معتقد است که القاعده در عراق فرزند مشروع آمریکا است چراکه «القاعده‌ای در عراق وجود نداشت مگر پس از آنکه حمله آمریکا به عراق صورت گرفت.»

دیدار سیدحسن نصرالله دبیرکل حزب‌الله لبنان با مقتدا صدر به منظور میانجی‌گری حزب‌الله میان جریان‌های شیعی عراق در بیروت صورت گرفت

جامعه

برنامه «ایمنی آب» گسترش می‌یابد

رئیس مرکز سلامت محیط و کار وزارت بهداشت از گسترش برنامه ایمنی آب شرب کشور در سال ۹۵ خبر داد. دکتر خسرو صادق‌نیت، رئیس مرکز سلامت محیط و کار وزارت بهداشت درباره برنامه جدید این اداره برای بهداشت آب شرب کشور گفت: در این زمینه نیز برنامه «ایمنی آب» را همچنان ادامه می‌دهیم و شهرهای تحت پوشش آن را نیز گسترده‌تر خواهیم کرد و تلاش می‌کنیم سلامت آب آشامیدنی پشتوانه بهتری پیدا کند. رئیس مرکز سلامت محیط و کار وزارت بهداشت، تغییر مسیر کنترل آب از محل خروجی آن را که شیر آب مصرفی مردم است به سرمنشاء آن برای کاهش احتمال آلودگی آب، مهم‌ترین اقدام در راستای برنامه ایمنی آب کشور عنوان کرد. صادق نیت، همچنین به مردم اطمینان خاطر داد که آب کشور از لحاظ آلودگی میکروبی به دقت بررسی می‌شود و از این لحاظ یکی از سالم‌ترین آب‌ها را داریم و نگرانی از این بابت وجود ندارد، مگر اینکه اتفاقات خاصی بیفتد که آن را آلوده کند. ما هر روز از سراسر کشور هم در تمامی شهرها و هم در بیشتر روستاها به‌صورت برنامه‌ای منظم و با استانداردهای سازمان بهداشت جهانی، آب شرب مصرفی را مورد ارزیابی قرار می‌دهیم.

تیتراخبار

◁ رحمان فضلی، وزیر کشور از افزایش همکاری‌های بشردوستانه به‌ویژه در زمینه آوارگان سوری و عراقی و انتقال تجربیات درخصوص حوادث غیرمترقبه میان ایران و کمیسیونر کمک‌های بشردوستانه اتحادیه اروپا خبر داد.

◁ استیل یاندیس، کمیسیونر کمک بشردوستانه اتحادیه اروپا از افزایش ۶,۵ میلیون یورویی کمک‌های بشردوستانه به ایران طی دیدار خود با وزیر کشور خبر داد.

خط مترو مجموعه نمایشگاهی شهر آفتاب، ۳۰ فروردین با حضور مدیران شهری مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد

فرهنگ

«شهرزاد» تمام نمی‌شود

محمد امامی تهیه‌کننده سریال «شهرزاد» از اتمام کارهای پیش‌تولید مجموعه دوم این سریال خبر داد و تاکید کرد که بدون در نظر گرفتن مسائل پیش‌بینی نشده، به احتمال زیاد مرحله تصویربرداری از اوایل تیرماه سال جاری آغاز می‌شود. او اعلام کرد که در سری دوم سریال «شهرزاد» گروه بازیگران اصلی این مجموعه تغییری نخواهد کرد، ولی ممکن است تعدادی بازیگر جدید به گروه اضافه شود. محمد امامی درباره مراحل پیش تولید سری دوم سریال «شهرزاد» توضیح داد: بخش عمده‌ای از پیش تولید انجام شده است. از آنجا که خیلی از لوکیشن‌ها هنوز موجود هستند، مراحل پیش تولید با سرعت بیشتری طی شد، ولی در حال حاضر مهم‌ترین قسمت فیلمنامه است که فعلا در مرحله بازنویسی قرار دارد.

او در پاسخ به این پرسش که چرا تعداد قسمت‌های سریال «شهرزاد» از ۲۶ به ۲۸ قسمت افزایش یافت، بیان کرد: پس از اتمام تصویربرداری و بر مبنای نگاتیوهای موجود، یک تخمین کلی زدیم که کار در ۲۶ قسمت پخش می‌شود، ولی با اختلاف دو قسمت این تخمین‌مان تغییر کرد.

تیتراخبار

◁ جواد عزتی، بازیگر سینما و تلویزیون با اشاره به تفاوت میان کمدی در سینما و سریال‌های تلویزیونی بیان کرد وضعیت و سطح کمدی در سریال‌ها بهتر از سینما و حتی از آن جلوتر است.

◁ جین فوندا، یکی از مطرح‌ترین زنان هالیوود در فستیوال فیلم ترایبکا گفت اگر یک زن رئیس‌جمهور شود، واکنش‌های خشونت‌آمیز زیادی به وجود می‌آید.

جمشید ارجمند منتقد و نویسنده پیشکسوت سینما بعد از ترخیص از بیمارستان با حمایت وزارت بهداشت و سازمان سینمایی در منزل تحت کنترل پزشکی است

ورزش

باشگاه بارسلونا «دنی آلوز» را جریمه می‌کند

دنی آلوز بازیکن برزیلی تیم فوتبال بارسلونا به دلیل انتشار ویدئوی جنجالی احتمال دارد از سوی باشگاه اسپانیایی جریمه شود. دنی آلوز پس از حذف بارسلونا از رقابت‌های لیگ قهرمانان اروپا ویدئویی را منتشر کرد که در آن در حالی که کلاه گیس زنانه بر سر گذاشته برای شریک زندگی‌اش پیغام می‌فرستد و شکست مقابل اتلتیکومادرید را معمولی جلوه می‌دهد. آلوز در پیام خود می‌گوید: زندگی مهم‌تر از فوتبال است عزیزم. تو هم مهم‌تر از فوتبال هستی. «خوردی مندس»، عضو هیأت رئیسه باشگاه بارسلونا، در گفت‌وگو با تلویزیون کاتالان اظهار کرد: این زمان مناسبی برای جوک گفتن نبود. در این خصوص با ما تماس گرفته‌اند چراکه بسیاری از هواداران از انتشار این ویدئو ناراحت شده‌اند. جورپ ماریا بارتومئو، رئیس باشگاه بارسلونا نیز در این خصوص گفت: ما صبح با ویدئوی آلوز از خواب بیدار شدیم. در این خصوص چند واکنش وجود دارد. نخستین موضوع این است که تیم بارسا شکست چهارشنبه مقابل اتلتیکومادرید را پشت سر گذاشته و این ویدئو باعث خنده و حس مثبت می‌شود. اگرچه تعدادی از زوجها از این ویدئو ناراحت شده‌اند و انتشار آن را نامناسب دانسته‌اند.

تیتراخبار

◁ اکرم خدابنده، تکواندوکای ایرانی با قبول شکست برابر نماینده کشور فیلیپین از دور رقابت‌ها کنار رفت و از رسیدن به سهمیه المپیک ریو بازماند.

◁ رسانه‌های عربستانی به انتقاد شدید از فدراسیون فوتبال عراق برای انتخاب ایران به‌عنوان میزبان بازی‌های خود در انتخابی جام جهانی ۲۰۱۸ پرداختند.

حسن عباسی، سخنگوی اورژانس تهران از امدادرسانی به حدود ۴۰ نفر از تماشاگران شهرآورد روز گذشته پایتخت خبر داد

تبلیغاتچی‌های دیوانه

آموزه‌های تبلیغاتی سریال MAD MEN

سقوط اخلاق، حراج انسانیت

علیجاه شهربانویی
مشاور تبلیغات و برندسازی

شاید متیو واینر (Matthew Weiner) نویسنده و کارگردان سریال مد من در روایت واقعیت‌های تلخ و شیرین زندگی تبلیغاتچی‌ها هیچ نکته‌ای را فراموش نکرده باشد اما ممکن است حقایق تلخ جاری در چنین کمپانی‌هایی او را به سمت ساخت این قسمت -«تعطیلات طولانی آخرهفته»- سوق داده باشد. قسمتی که در آن سقوط اخلاق بارزترین نکته است.

تعطیلات طولانی آخر هفته، احتمالا ادای دینی است به تمام زنانی که خواسته یا ناخواسته قربانی بی‌اخلاقی‌های حاکم در فرهنگی هستند که رسیدن به هدف، وسیله را توجیه می‌کند و شاید نگاه ابزاری به زن، به‌عنوان وسیله‌ای برای تبلیغ بهتر و فروش بیشتر به مسئله‌ای عادی و روزمره تبدیل شده است. طنز تلخ نام‌گذاری این قسمت با توجه به اتفاقات ناخوشایندی که در آن می‌افتد، از سوی دیگر نیز مورد توجه است. تعطیلات طولانی آخر هفته در کشور آمریکا و کانادا، به روز کارگر گفته می‌شود که مصادف با نخستین دوشنبه سپتامبر است - برخلاف کشورهای دیگر جهان که روز کارگر مصادف با اول می است - و رخ دادن چنین مسائلی در این روز خاص در دهمین قسمت از فصل اول سریال مد من بسیار تاسفبار است.

راجر استرلینگ اگرچه به لحاظ موقعیت کاری فردی ممتاز و برجسته به‌حساب می‌آید و بسیاری از مشتریان شرکت استرلینگ-کوپر به واسطه اعتماد به او پروژه‌های تبلیغاتی‌شان را به او و تیمش می‌سپارند اما در زندگی فردی کاملا شکست خورده و پریشان است. همسرش سال‌هاست که به لحاظ عاطفی از او دور و دختر استرلینگ همواره از او گریزان است. راجر برای فرار از چنین بحرانی تنها مطیع امیال زودگذر و تباه‌کننده است. میگساری و ارتباطات خارج از عرف تنها پناهگاه او است.

استرلینگ به بهانه ساخت تبلیغ، یک آگهی می‌دهد و از خانم‌های جوان برای تست بازیگری دعوت می‌کند و باقی ماجرا که شاید حدس زدن آن خیلی دشوار نباشد. اینکه ممکن است ارتباطات خارج از اخلاق در هر صنفی وجود داشته باشد شکی نیست، اما به‌واقع چرا چنین مسائل ناگواری در شرکت‌های تبلیغاتی بیش از سایر مشاغل نمود دارد؟

این سوالی است که همه ما مدیران، صاحبان و دست‌اندرکاران شرکت‌های تبلیغاتی باید از خود بپرسیم، زیرا این معضلی نیست که فقط در فضای خیالی یک سریال یا حتی کشورهای دیگر وجود داشته باشد.

نحوه انتخاب همکاران ما در شرکت‌های تبلیغاتی چگونه است؟ آیا تنها تخصص، مهارت و دانش افراد است که در انتخابشان موثر است یا آنچه امروز آن را «روابط عمومی بالا» می‌نامیم؟ از سوی دیگر باید از خود سوال کنیم چه تعداد از خانم‌های با استعداد و لایق، به خاطر وجود مسائل غیراخلاقی، گوشه‌نشین شده‌اند و پس از تعویض چندباره محل کار خود و برای فرار از بی‌اخلاقی‌های همکارانشان، عطای کارکردن را به لقایش بخشیده‌اند؟ اینها سوالاتی است که باید با شهامت به آنها پاسخ دهیم.

تعطیلات آخر هفته، در استرلینگ-کوپر، با حمله قلبی آقای راجر استرلینگ نیمه‌کاره و بدفرجام به پایان می‌رسد و دان دریپر او را در حالی که با وضعیت وخیم روی برانکارد اورژانس قرار دارد بدرقه می‌کند. بیم و اضطراب فضای شرکت را فرامی‌گیرد، زیرا مسئله دوری راجر استرلینگ خبره، باعث ایجاد تشویش در مشتریان شرکت و قطع احتمالی همکاری آنها با استرلینگ کوپر می‌شود. اما بیننده آگاه شاید در پایان این قسمت از خود بپرسد وضعیت وخیم شرکت گزنده‌تر است یا سقوط اخلاق و حراج انسانیت؟

ارتباط با نویسنده: alijah. ir

آیا می‌دانستید

اهمیت برند از دیدگاه شرکت‌های مربوط

آیا می‌دانستید برند از دیدگاه شرکت‌ها دارای کارکردهای بسیار است؟ برند می‌تواند محصولات و خدمات موجود یک شرکت را از رقبا متمایز و به شرکت‌ها کمک کند تا سیستم حسابداری و موجودی خود را به بهترین نحو سازماندهی کنند و حمایت قانونی از خصوصیات و جنبه‌های ویژه محصول شرکت به عمل آورند. برند می‌تواند از حقوق و دارایی‌های معنوی با دادن عنوان قانونی به مالک آن حفاظت کند. نام تجاری برندها از طریق مارک تجاری ثبت شده و فرآیندهای تولید از طریق حق امتیازها و نیز بسته‌بندی و طرح‌ها و قوانین کپی‌رایت می‌توانند حفاظت شوند. حقوق و دارایی‌های معنوی شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا به شکل مطمئن در برند سرمایه‌گذاری کرده و مزایای دارایی‌های ارزشمند را به دست آورند. سرمایه‌گذاری در برند می‌تواند محصول را با تداعی‌ها و معنای منحصر به فردی که آن را از رقبا متمایز می‌سازد، به جایگاه بالاتری برساند.

نگاهی به آگهی تلویزیونی سامانه پیامکی باشگاه رسمی هواداران تیم‌های فوتبال

رجزخوانی در قاب تلویزیون

نرگس فرجی
nargesfaraji1389@yahoo.com

آگهی تلویزیونی با تصویر دو بازیگری که مقابل هم نشسته و با نگاه‌شان برای هم خط و نشان می‌کشند، شروع می‌شود. با اینکه میان بازیگران کلامی رد و بدل نمی‌شود ولی موضوع آگهی از رنگ و لعابش کاملا مشخص است. یکی از بازیگران لباسی به رنگ آبی و دیگری لباسی به رنگ قرمز به تن کرده‌است و با ایما و اشاره پیام‌شان را به هم منتقل می‌کنند. مخاطبان این آگهی با دیدن همین صحنه به راحتی می‌توانند متوجه پیام و محتوای آگهی شوند. دو بازیگر آگهی تلویزیونی باشگاه رسمی هواداران تیم فوتبال هر کدام طرفدار یک تیم هستند و به منظور قدرت‌نمایی مقابل هم قرار گرفته‌اند. در این آگهی گروه طراحی از ایده‌ای آشنا برای همه فوتبال‌دوستان استفاده کرده است، ایده آشنایی که از عملی نشات می‌گیرد که اکثر آنها قبل از هر بازی به‌خصوص بازی‌های داربی انجام داده و از آن لذت می‌برند. این حس لذت شاید بعد از بازی نیز برای این افراد باقی می‌ماند و مدت‌ها درباره آن صحبت می‌کنند. این آگهی تلویزیونی که به منظور معرفی سامانه پیامکی باشگاه رسمی هواداران تیم فوتبال و جوایزی که قرار است به برندگان آن داده شود، ساخته و اکران شده از زوایای مختلفی قابل بررسی است که «فرصت‌امروز» به آن پرداخته است. برای بررسی این آگهی تلویزیونی با ماکان مهرپویا، مشاور و کارگردان تبلیغاتی گفت‌وگویی داشته‌ایم. همچنین برای دریافت اطلاعات بیشتر درباره نحوه ایده‌پردازی و اجرای این آگهی سوالاتی از رضا دلاور، نویسنده آگهی تلویزیونی باشگاه رسمی هواداران تیم فوتبال از آژانس تبلیغاتی بادکوبه پرسیده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

آگهی تلویزیونی از لحاظ ساخت و کارگردانی جالب توجه است

ماکان مهرپویا، مشاور و کارگردان تبلیغاتی درباره آگهی تلویزیونی باشگاه رسمی هواداران تیم فوتبال می‌گوید: برخی آژانس‌های تبلیغاتی داخلی ما استانداردهای مشخصی برای ساخت آگهی‌های خود دارند یعنی هر وقت آگهی‌ای از آنها اکران می‌شود، به راحتی می‌توانید تشخیص دهید که سازنده آن کدام شرکت بوده است، بدون اینکه قصد داشته باشم کیفیت این‌گونه آگهی‌ها را زیر سوال ببرم باید بگویم که این عملکرد چندان جالب نیست، چون ناگهان می‌بینید که آگهی‌هایی یک شکل برای برندهای متفاوتی تولید شده است و با دیدن آن زودتر از آنکه بفهمیم متعلق به کدام برند است، نام آژانس تولیدکننده آگهی در ذهن متبادر می‌شود. اما با تمام این توصیفات این آگهی تلویزیونی از لحاظ ساخت و کارگردانی جالب توجه است. کارگردان توانسته در فضای محدودی که در اختیار داشته، ایده فیلمنامه را به خوبی اجرا کند. کارگردان روی تک تک نماهای آگهی فکر کرده و برای آن ایده ویژه‌ای داشته است. ایده‌هایی که فقط به میزانسن و بازی‌گرفتن از بازیگران محدود نمی‌شود و نکاتی مانند حرکات حساب شده دوربین در آن با دقت به کار رفته است؛ در فیلمسازی مبحثی داریم با عنوان روانشناسی لنزها و حرکات دوربین که در ایران کمتر شناخته شده است، اما می‌بینیم که در همین آگهی کوتاه چگونه کارگردان با مهارت آن را به کار گرفته است. با این همه به نظرم تدوین آگهی کمی دچار مشکل است و اگر ریتم سریع‌تری به آن داده می‌شد آگهی هیجان بیشتری به خود می‌گرفت. همچنین این آگهی از صداگذاری و موسیقی خوبی نیز برخوردار است و همین عامل روی تاثیرگذاری آن بر مخاطب می‌افزاید.

ایده بامزه و جذاب آگهی

مهرپویا درباره ایده شکل‌دهنده این آگهی می‌گوید: معمولا آگهی‌های تبلیغاتی که از طنازی خاصی برخوردارند و به مسائل روز اجتماعی اشاره دارند در کل دنیا طرفدار و بیننده دارند. ایده اصلی آگهی بامزه و جذاب است. به‌طور کلی هر آنچه معمولا مخاطبان کمتر از رسانه ملی مشاهده می‌کنند، به سرعت نظرشان را جلب می‌کند. کل کل کردن طرفداران تیم‌های فوتبال و نشان دادن عدد ۴ و ۶ برای همه جذاب است. حال اگر این کل کل کردن با ایما و اشاره نیز همراه باشد جذاب‌تر می‌شود. پس آگهی از ایده‌ای استفاده کرده که برای همه مخاطبان آشناست و این آشنایی تکراری نیز نمی‌شود اما یک نکته در این آگهی وجود دارد که شاید نادیده گرفتن آن از طرف مخاطبان جالب باشد. اگر دقت کنید در پک‌شات آگهی لوگوی سه تیم فوتبال نشان داده می‌شود ولی طی آن بازیگران درباره دو تیم به کل‌کل می‌پردازند. این شیوه سوال‌برانگیز است و مشخص نیست که چرا طی آگهی صحبتی از تیم سوم نشده اما به هرحال با پک‌شات طولانی آگهی مخاطبان از حضور تیم سوم نیز آگاه می‌شوند. هرچند شاید طرفداران تیم سوم فکر کنند که چرا به تیم محبوب آنها پرداخته نشده است. به هرحال حتما دلیلی پشت سر این قضیه وجود دارد که ما از آن بی‌خبریم و آن را باید در بریف جست‌وجو کرد. این کارگردان تبلیغاتی درباره بازی بازیگران این آگهی می‌گوید: بازیگران آگهی نقش خود را به خوبی ایفا کرده‌اند حتی هنرورهایی که اطراف بازیگران اصلی قرار گرفته‌اند نیز در آگهی دیده شده و بازی خوبی را از خود نشان می‌دهند.

> **هر آنچه معمولا مخاطبان کمتر از رسانه ملی مشاهده می‌کنند، به سرعت نظرشان را جلب می‌کند. کل کل کردن طرفداران تیم‌های فوتبال و نشان دادن عدد ۴ و ۶ برای همه جذاب است. حال اگر این کل کل کردن با ایما و اشاره نیز همراه باشد جذاب‌تر می‌شود**

انتخاب لوکیشین یکی از مشکلات اساسی در تبلیغات کشور

مهرپویا در مورد لوکیشین آگهی می‌گوید: یکی از مشکلات اساسی تبلیغات کشور ما بحث انتخاب لوکیشین و طراحی دکور مناسب است. این انتخاب معمولا به درستی صورت نمی‌گیرد و این انتخاب در اکثر اوقات متناسب با سوژه و گروه مخاطبان انجام نمی‌شود. در این آگهی نیز فضای انتخاب شده آنچنان با سلیقه یک پسر جوان هماهنگ نیست. باید دکوری در آگهی به‌گونه‌ای انتخاب شود که به انتقال پیام تبلیغ کمک کند. شاید دکوری با دیوارهای آجری به دلیل ایجاد فضای گرم در آگهی انتخاب شده ولی سوژه آگهی آنقدر داغ است که دیگر نیازی به چنین دکوری نباشد. در نظر بگیرید که اگر دکور نیز با حال و هوای آگهی متناسب‌تر بود، چقدر آگهی جذاب‌تر می‌شود. علاوه بر مواردی که گفتم این آگهی از نورپردازی و فیلمبرداری بسیار خوبی نیز برخوردار است. در نهایت باید بگویم که به نظرم آگهی مورد نظر کار موفقی است و در خدمت هدف سفارش‌دهنده آن حرکت می‌کند، از وقت خودش برای انتقال پیام درست استفاده می‌کند و با ایجاد حس رقابت و وعده، مخاطب بالقوه و هدف‌گذاری شده را قانع می‌کند تا کار خواسته شده یعنی ارسال پیامک را انجام دهد.

ایده تازه نیست ولی هنوز برای طرفداران فوتبال جذاب است

رضا دلاور، نویسنده آگهی تلویزیونی باشگاه رسمی هواداران تیم فوتبال از آژانس تبلیغاتی بادکوبه درباره آن می‌گوید: سفارش‌دهنده آگهی با محوریت طراحی آگهی برای نخستین سامانه پیامکی هواداران فوتبال سراغ ما آمده بود. این آگهی برای یک باشگاه مشتریان طراحی شده است. پس باید سراغ سوژه‌ای می‌رفتیم که برای مخاطبان جذاب باشد و به راحتی نظرشان را جلب کند. البته در این آگهی فقط جلب نظر اهمیت نداشت و باید ایده‌ای اجرا می‌کردیم که مخاطبان را مشتاق به انجام عملی کند. براین اساس ایده‌ای را که در آگهی مشاهده می‌کنید اجرا کردیم. شاید بهترین ایده برای آگهی استفاده از تصویر دو طرفدار فوتبال که با یکدیگر در حال کل‌کل کردن بودن باشد. ایده مورد نظر با اینکه تازه نیست ولی هنوز برای طرفداران فوتبال جذاب است و اکثر مخاطبان با این موضوع خاطره دارند.

کل‌کل کردن میان طرفداران تیم‌های فوتبال همیشگی است

دلاور می‌گوید: چون تلویزیون به‌عنوان رسانه تبلیغاتی برای اکران این آگهی در نظر گرفته شده بود، پس نمی‌توانستیم از واژه‌هایی که معمولا در کل‌کل کردن‌هایی که طرفداران تیم‌های ورزشی به‌کار می‌برند، استفاده کنیم. بر این مبنا از حرکات و ایما و اشاره برای نشان دادن پیام تبلیغاتی سفارش‌دهنده آگهی استفاده کردیم. علاوه براین کل‌کل کردن میان طرفداران تیم‌های فوتبال همیشگی است و شاید ایده بکری نباشد، بنابراین برای ایجاد جذابیت کلام را در آگهی حذف کردیم تا بازیگران از طریق حرکات پیام را به مخاطبان منتقل کنند. برای مثال در آگهی بازیگران با رنگین کردن زیر چشم‌شان کل کل کردن را شروع می‌کنند. دلاور در پاسخ به این سوال که چرا در آگهی صحبت از دو تیم است در حالی که در پک‌شات از سه تیم صحبت شده، می‌گوید: این آگهی قرار بود قبل از داربی منتشر شود، بنابراین سناریو براساس دو تیم نوشته شد ولی به دلیل تاخیر در پخش، سفارش‌دهنده تصمیم گرفت که تعداد تیم‌های حاضر را افزایش دهد، همین موضوع باعث شده که در پک‌شات لوگوی سه تیم آورده شود.

تبلیغات خلاق

آگهی: بیمارستان سائو کارلوس- شعار: فردی که عضو اهدا نمی‌کند، در حقیقت زندگی افراد نیازمند به عضو را گرفته است.

ایستگاه تبلیغات

دزدی از بزرگراه با خودروی هیبریدی ولوو

ولوو برای معرفی ویژگی خودروی هیبریدی مدل Volvo XC90 دست به اجرای یک ایده خلاقانه و متفاوت زده است. کمپین تبلیغاتی دزدی از بزرگراه Highway Robbery ایده خلاقانه‌ای است که ولوو برای شارژ کردن خودروی خود استفاده کرده است.

خودروی شاسی بلند ولوو مدل XC90 سوخت خود را از گاز، برق و البته انرژی هدر رفته توسط بقیه خودروها تامین می‌کند.

به گزارش آیماکتور، در این کمپین با نصب سنسور در وسط بزرگراه از انرژی هدر رفته توسط بقیه خودروها برای شارژ خودروی ولوو استفاده شد. به‌ازای حرکت خودروها در بزرگراه و گذشتن از روی پلی که به شکلی نامحسوس در بزرگراه قرار داشت، خودروی هیبریدی ولوو شارژ می‌شد. پس از گذشتن خودروها از روی پل، بیلبوردی نصب شده است که از آنها بابت شارژ کردن خودروی هیبریدی ولوو قدردانی می‌شود!

بازاریابی مجانی

باشگاه مشتریان در مراکز پوشاک

آبتین ایزدی

بازار پوشـاک یکی از بازارهـای بالقوه در ایران اسـت که همواره برای تولیدکنندگان ایرانی بازار پرسـودی تلقی می‌شود و تولیدکنندگان مختلفی در این بازار به شکل سنتی یا مدرن حضور دارند. در چند سال گذشـته نیز برندهای معتبر جهانی در این بـازار ورود پیـدا کـرده و نمایندگی‌های مختلفـی را در بـازار ایـران ایجـاد کرده‌اند. این موضوع باعث شـده که تولیدکننـدگان ایرانی نیز سازوکارشـان را تغییـر داده و در تـلاش باشـند ساختار مدرن‌تری را برای خود برنامه‌ریزی کنند. همواره برندهـای معتبر جهانـی روی CRM یا مدیریت روابط مشـتری اقدامات مناسبی را انجام داده و از این طریق توانسـته‌اند مشـتریانی را که جذب کرده‌اند نگهداری کننـد. به نوعی می‌توان گفت که برندهای ایرانی برای نگهداری مشـتریان خود برنامه‌ریزی‌های مناسب و منسجمی را انجام می‌دهند و ارتباط برند با مشـتری را توانسـته‌اند حفظ کنند.

نیاز به باشگاه مشتریان

برخی از تولیدکنندگان ایرانی نیز در چند سال گذشته روی باشـگاه مشتریان سرمایه‌گذاری‌های جـدی انجـام داده و در تلاش هسـتند ارتباط و تعامل مناسـبی را با مشـتریان خود برقرار کنند. برخی از این سـازمان‌ها از سازوکار خاصی پیروی می‌کنند. از طرفی تولیدکنندگان پوشـاک عموما نمی‌تواننـد مشـتریان وفاداری را بـه دلیل تنوع طلبی مشـتری در دوره‌های مختلف سال نسبت به خـود جلـب کنند؛ ایـن موضوع باعث شـده مشـتریان همواره به دنبال بهترین نوع پوشش و مد باشـند و صرفا از طریق ارائه قیمتی مناسـب، تنوع رنگ‌بندی و مدل نمی‌توان مشتریان وفاداری را نسبت به برند، فروشگاه و محصولات خود جذب کرد؛ به همین دلیل باید سیسـتم مناسـبی را در حوزه باشـگاه مشـتریان راه‌اندازی کرد. نیاز این موضوع اتفاقا برای بازیگران جدید صنعت پوشاک که تازه وارد این صنعت شـده‌اند، بیشتر احساس می‌شود.

جمع‌آوری اطلاعات مشتریان

معمـولا بـرای برندهـای حـوزه پوشـاک سیسـتم‌های مختلفی در حوزه باشـگاه مشتریان پیشـنهاد می‌شـود. در یکی از این سیستم‌ها باید تولیدکننـدگان پوشـاک در فروشـگاه‌های خود کارت‌های اعتباری را برای مشتریان طراحی کنند که مشـتریان از طریـق این کارت‌هـا بتوانند در سیستم باشگاه مشـتریان تولیدکنندگان پوشاک عضو شوند.

از طرفی ایجاد این ارتباط با مشـتریان می‌تواند اطلاعـات مناسـبی را در اختیـار برندهای حوزه پوشـاک قرار دهد و ایـن اطلاعـات می‌تواند در پروژه‌هـای تحقیقات بازار به کمک برند بشـتابد. یکـی از اقداماتـی که برخـی از برندهـای حوزه پوشـاک انجام می‌دهند این اسـت کـه اطلاعات مشـتریان را گرفتـه و پـس از مدتی بـرای آنها کارت‌های اعتباری راه‌اندازی می‌کنند. این موضوع باعث شـده برخی از مشـتریان دیگر پیگیر کارت باشگاه مشتریان خود نشوند. پیشنهاد می‌شود در فرآیند خرید مشـتریان این کارت‌های اعتباری به آنها داده شـود و ارائه این کارت‌هـا به زمان‌های دیگر موکول نشود.

تخفیفات، تضمین‌کننده حضور مشتریان

به صورت کلی پیشـنهاد می‌شـود که مدلی از سـناریوی امتیـازی، تخفیف معکـوس و تخفیف نقدی کـه مشـتریان فعلی پـس از هـر مرحله خرید به واسـطه کارت‌های باشگاه مشتریانی که در اختیـار دارند شـاهد دریافت امتیـاز و اعتبار باشـند، برای مشـتریان در نظر گرفته شود. این نکته بسـیار حائز اهمیت است که مشتریان را به بهانه‌های مختلف و با پیشـنهادهای جذب دوباره به فروشـگاه دعوت کرد. به‌عنوان نمونه برندها به وسیله تخفیف‌های دوره‌ای که برای مشتریان خود در نظر می‌گیرند، می‌توانند حضور مشتریان را در فروشگاه‌ها تضمین کنند.

یکـی دیگـر از نـکات بسـیار مهم در باشـگاه مشـتریان در حـوزه پوشـاک، تقسـیم‌بندی و رده‌بندی مشتریان براساس حجم خرید آنها است. به‌عنوان نمونه برای مشتریانی که از فروشگاه‌های یـک برند بیشـتر خریـد می‌کننـد، قطعـا باید تخفیفات و خدمات بیشتری را در نظر گرفت.

بهترین راه برای حفظ مشتریان کنونی

جایگاه CRM در بازاریابی رابطه‌مند و مدیریت ارتباط با مشتری

ابراهیم دهستانی
دانشجوی کارشناسی ارشد کارآفرینی

امـروزه معاملاتی کـه تنها بر اثربخشـی عناصـر آمیخته بازاریابی تاکید داشت، به سوی بازاریابـی مبتنـی بـر رابطه و برقراری مدیریت موثر ارتباط با مشتری تغییر جهت داده است. طی دو دهه گذشته سازمان‌های بسیاری به اهمیت رضایتمندی مشـتریان خود واقف شـده و دریافته‌انـد حفـظ مشـتریان موجود به مراتـب کم‌هزینه‌تر از جذب مشتریان جدید است. در دنیای رقابتی امروز مشتریان در کانون اصلی توجه شرکت‌ها قـرار دارنـد و رضایت‌منـدی آنها عامل اصلی کسـب مزیت رقابتـی سازمان‌هاسـت. لازمه جلب رضایت مشتریان برآورده سـاختن کامل نیازهای آنها و شناسـایی دقیق خواسـته‌ها، انتظـارات و تمایـلات آنها در خریـد محصـولات اسـت و شـرکت‌ها برای کسـب مزیت رقابتی بایـد توجـه بالایی به مشـتریان و رفع نیازهای آنها (بهتر از رقبا) داشـته باشـند. لذا این مقاله بـه دنبال تعیین جایـگاه CRM در بازاریابـی رابطه‌مند است.

توجـه به مشـتری مفهومی جدید نبوده بلکـه این مفهوم سـال‌ها پیش در ۱۹۵۴ توسط افـراد دیگـری از جملـه پیتر دراکر نیز معرفی شـده بود. او معتقد اسـت اسـاس وجودی هر سـازمانی مشـتری است و این مشـتریان هستند که قلب هـر صنعتی بوده و بـدون آنها شرکت‌ها و صنایع دوام چندانی نمی‌آورنـد. البته شـکل‌گیری مدیریـت ارتباط با مشـتریان را می‌توان بـه اواخر دهه ۸۰ و اوایل دهه ۹۰ میلادی نسـبت داد و محرک چنین جنبشـی تحـولات تکنولوژیـک اسـت. بنابرایـن می‌تـوان گفـت که CRM بیشـتر یـک تحول و تکامل است تا انقلاب.

دنیای امروز مملو از تغییرات و دگرگونی‌هاسـت. تغییـر در فنـاوری، تغییـر در اطلاعات، تغییـر در خواسـته‌های مردم، تغییـر در مصرف‌کننـدگان و تغییر در بازارهـای جهانی. اما از مهم‌تریـن تغییـرات ایجاد شـده در صحنه کسـب‌وکار، تغییر در ارزش‌های قابل عرضه بـه خریـداران بوده اسـت که به‌عنوان عامـل اصلی موفقیت در سـازمان‌های فعلی شناخته می‌شود و سـازمان‌های پیشرو در هر صنعـت موفقیت خود را مدیون توانایی در عرضه و ارائه ارزش بیشـتر به خریـداران در مقایسـه با رقبای‌شان می‌دانند و تنها در صـورت تمرکز منابع بر فرصت‌ها و ایجاد ارزش برای مشتریان اسـت که می‌توان به مزیت رقابتی پایدار دست یافت و پشتوانه‌ای محکم را برای ادامه حیات سازمان و کسب رهبری در آن عرصه از رقابت پیدا کرد (وارن کیگان).

بازاریابـی رابطه‌مند به دنبال برقـراری چنـان روابطـی بـا مشتریان هدف است که مجددا در آینده از او (شـرکت) خرید کنند و دیگران را نیز به این کار ترغیب کننـد. بهترین رویکرد جهت حفظ و نگهداری مشتریان این است که رضایتمندی فراوان در مشـتری ایجاد کـرد و آنچه را برای او ارزش تلقی می‌شـود مورد توجه قرار داد تا در نتیجه وفاداری او نسـبت به شـرکت مسـتحکم شود. مشـتریان در سـازمان‌های امروزی در تولید کالا و ارائه خدمت، توسعه دانش و توان رقابتـی، همراه و همگام اعضای سازمان هستند.

محصولات بازار از دید مشتری تفاوت زیـادی با یکدیگر ندارند چنان‌کـه نام تجـاری محصول موردنظر مشـتری در دسترس وی نباشـد به راحتـی «برند» دیگری را جایگزین آن می‌کند و این نشان‌دهنده کاهش وفاداری مشتریان اسـت. رقابت قیمتی نیز معنی سابق را از دست داده است و سـازمان‌های بازارگرا و مشـتری‌مدار به جای رقابت بر سـر قیمت به حفـظ و ارتقای وفاداری مشتری به‌عنوان ابزاری جدید در بازاریابی می‌اندیشند.

شـناخت نیازهـا و انتظارات مشـتریان و پاسـخگویی بـه تغییـرات ایجاد شـده در بازار نقش کلیدی در موفقیت شرکت بـازی می‌کنـد. امـروزه تاکید تجـارت بین‌الملل بر آن اسـت که به طور مداوم به ایجاد ارزش برای مشـتریان بپـردازد. یک کسـب‌وکار، زمانی بازارگراست که فرهنگش بـه طور نظام‌مند بـه خلـق ارزش مـورد انتظار مشـتریانش بپـردازد. در یـک کسـب‌وکار بازارمحور، کارکنان زمـان قابـل ملاحظـه‌ای را با مشتریان سـپری می‌کنند و به دنبال راه‌های جدید برای ارضای نیازهـای آنـان هسـتند. برای مشتری‌گراشـدن باید فرهنگ سـازمان تغییر یابـد و تعهد به مشتری‌گرایی ابتدا باید در سطح عالی و بالای سازمان ایجاد شود.

تحقیقات نشان می‌دهد هزینه جذب مشـتریان جدیـد ۵ برابر هزینـه حفظ مشـتریان کنونی است.

تعاریف بازاریابی رابطه‌مند

امـروز شـرکت‌ها عـلاوه بر تدویـن اسـتراتژی‌هایی برای جذب مشـتریان جدید و انجام معامله با آنها درصدد برآمده‌اند تا مشـتریان کنونی را نیز حفظ کنند و رابطه‌ای دائمی با آنها به وجود آورند. بـه عبارت بهتـر آنها دریافته‌اند که از دست دادن یـک مشـتری چیـزی بیـش از از دسـت رفتن یک قلم فروش اسـت و آن به معنی از دسـت دادن کل جریان خریدهایی اسـت کـه مشـتری می‌توانسـت در طول زندگی خـود یا دوره زمانـی که خریـدار محصولات شـرکت بـوده، انجـام دهد. به عبارتی شرکت‌ها به دنبال کسب ارزش دوره عمر مشتریان خود هستند

ارزش دوره عمـر مشـتری عبـارت اسـت از ارزش فعلـی جریان منافعی که شـرکت در صورت از دسـت ندادن مشتری خـود می‌توانـد از او به دسـت آورد. بنابراین تلاش در راه حفظ و نگهـداری مشـتریان از نظر اقتصادی مقرون به صرفه بوده و مورد توجه شرکت‌هاست.

بـری (۱۹۸۳) بازاریابـی رابطه‌منـد را جذب، نگهداری و افزایش روابط با مشتریان تعریف کرده است.

از نگاه پاراسـورمن (۱۹۹۱) بازاریابـی رابطه‌منـد، نگهداری مشـتریان و توسـعه روابـط و جذاب‌تر کردن هر چه بیشـتر این رابطه با مشتریان است.

بازاریابی رابطه‌مند شناسایی، ایجاد، نگهداری و ارتقای روابط با مشتریان و ذی‌نفعان شرکت اسـت کـه ایـن امـر از طریق ایجـاد اعتمـاد در نتیجه عمل به تعهدات محقق می‌شـود. از دیـدگاه گـرون روس (۱۹۹۶) بازاریابـی رابطه‌مند تلاش برای جلـب مشـارکت مشـتریان، تامین‌کنندگان و سایر ذی‌نفعان در فعالیت‌های بازاریابی و توسعه شرکت است. مدیریت ارتباط با مشـتری در پی ارائه ارزش‌های بیشتر برای مشتری و دست‌یابی به مزایای ملموس و غیرملموس ناشی از این رابطه است. مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) یک اسـتراتژی است که برای کسب آگاهی بیشـتر در مورد نیازها و رفتار مشـتریان و ارتباط بیشتر با آنان اسـتفاده می‌شود. روابط خوب با مشتری رمز موفقیت در کسب‌وکار است.

اصول، اهداف و کاربرد بازاریابی رابطه‌مند و مدیریت ارتباط با مشتری

هـدف بازاریابـی رابطه‌مند عبـارت اسـت از بهبـود در سـودآوری شـرکت از طریـق تغییر دیدگاه شرکت از بازاریابی معاملاتـی و تاکیـد بـر جذب مشـتریان جدید به سوی حفظ و نگهداری مشـتریان از طریق کاربرد مدیریت موثـر ارتباط با مشتری.

بازاریابی رابطه‌مند در تلاش است مشتریان، عرضه‌کنندگان و سایر شرکای مهم اقتصادی را در فعالیت‌های توسعه‌ای و بازاریابی شـرکت دخیـل کنـد. چنین درگیری منجر به پیدایش روابط تعاملی نزدیک با عرضه‌کنندگان، مشتریان یا سایر شرکای زنجیره ارزشی شرکت می‌شـود. رابطه منسـجم نیازمند همپوشانی در طرح‌هـا و فرآیندهـای طرفین متقابل است و پیوندهای نزدیک اقتصادی، عاطفی و ساختاری را میان آنها پیشنهاد می‌کند.

سه رویکرد برای توسعه پیوند قوی با مشـتریان مطرح شـده است. نخسـتین رویکرد عبارت است از افزایش منافع مالی برای مشـتریان، دومین رویکرد این اسـت که علاوه بـر منافع مالی به مشـتریان منافـع اجتماعی اعطا کرد و رویکرد سوم عبارت اسـت از اضافه کردن پیوندهای سـاختاری بـه منافـع مالی و اجتماعی.

> **دنیای امروز مملو از تغییرات و دگرگونی‌هاست. تغییر در فناوری، تغییر در اطلاعات، تغییر در خواسته‌های مردم، تغییر در مصرف‌کنندگان و تغییر در بازارهای جهانی. اما از مهم‌ترین تغییرات ایجاد شده در صحنه کسب‌وکار، تغییر در ارزش‌های قابل عرضه به خریداران بوده است که به‌عنوان عامل اصلی موفقیت در سازمان‌های فعلی شناخته می‌شود**

نقش تکنولوژی در بازاریابی رابطه‌مند و مدیریت ارتباط با مشتری

امروز بـه دلیل بهره‌گیری از کامپیوتر، بحث بازاریابی فرد به فرد در مقیاس وسیعی قابل اجرا و اقتصادی شده است. تکنولوژی پایـگاه داده‌هـا این امـکان را بـه شـرکت‌ها می‌دهـد که رد تک‌تک مشتریان خود را دنبال کنند. تکنولـوژی تعاملی نظیر سـایت‌های وب به فروشندگان ابزاری داده اسـت تا ارتباط بین مشتری و شرکت برقرار شود. در این ارتباط از مشـتری بازخورد گرفته و مشـخصات مـورد نیاز وی استعلام می‌شود. تکنولوژی تولید انبوه سفارشی به شرکت‌ها اجـازه می‌دهد، پیشـنهادهای خـود را دیجیتـال ارائـه کنند و در واقـع تولیـد انبوه را تا حد جوابگویی سفارشـی شرکت به هر مشتری برسانند.

وقتی یک مشـتری در درون این رابطه قـرار می‌گیرد، بعد از مـدت کوتاهی تکـرار خرید از شـرکت حتی زمانی که شرکت هیـچ تخفیفـی بـرای او قائل نیسـت، آسـان‌تر از مراجعه به رقیـب این شـرکت اسـت که باید خواسـته‌هایش را از نو به او آموزش دهد.

مدیریت ارتباط الکترونیکی با مشتری (CRM)

فیلیـپ کاتلـر صاحب‌نظـر نامـی بازاریابـی، مدیریـت ارتباط الکترونیکی با مشـتری (ECRM) را بخشی از مفهوم کسـب‌وکار الکترونیکی می‌داند که استفاده از ابزارها و سکوهای الکترونیکی را برای هدایت امور شـرکت‌ها تشـریح می‌کنـد و موسسات را قادر می‌سازد که به مشتریان خود سریع‌تر و دقیق‌تر، در دامنه زمانی و مکانی وسـیع و با هزینه کمتر، خدمات‌رسانی کنند تا بتـوان کالاها و خدمات به مشـتری را سفارشی‌سازی و اختصاصی‌سازی کرد.

مدیریت ارتباط یکپارچه با مشتری (ICRM)

صاحبنظـران بـرای غلبه بر محدودیت‌هـای عملیات جاری CRM، مفهوم مدیریت ارتباط یکپارچه با مشـتریان را پیشـنهاد داده‌انـد. این مفهـوم چارچوب نظریه‌پردازانه را برای تعریـف و پایه‌گذاری ارتبـاط با مشـتریان براسـاس نیازهـای آنـان تحـت رقابـت بازار فراهـم می‌آورد. همچنین این مفهوم راهنمـای عملـی فرآیند استانداردی را بـرای مدیریـت موثر ارتباط با مشتری ارائه می‌دهد. مدیریـت ارتبـاط یکپارچـه با مشتریان براسـاس این واقعیت مطرح شده است که شرکت‌ها با برقراری ارتباط قوی با مشتریان می‌تواننـد مزیت‌هـای رقابتی پایـداری را در بلندمـدت بنـا گذارند. لذا در عملیات CRM، ایجاد ارتباط قوی با مشـتریان هدف اولیه فعالیت‌های بازاریابی محسـوب شده و مسـتلزم آن اسـت که تمام وظایف بازاریابی سـازمان در جهـت ارتقای این ارتباط با مشتریان عمل کند.

مفهوم جدید خدمت به مشتریان

مفهوم خدمت به مشـتریان شامل تعاریف جدید شده است کـه فقط بخـش کوچکـی در سـاختمان مرکزی سـازمان به ارائه خدمات اختصـاص ندارد، بلکـه کل سـازمان از مدیـران عالی تـا کارکنان عادی، همگی در بـرآورده سـاختن نیازهای مشتریان موجود و بالقوه نقشی بر عهده دارنـد. حتی اگر فردی در موقعیتی نباشـد که به طور مسـتقیم از مشـتری حمایت کند، می‌توانـد از کارمندانی که به مشـتریان خدمـت می‌کنند پشتیبانی کند.

ریچهلد عنوان می‌کند که به دلایل زیر نگهداری مشـتریان برای سـازمان‌ها سـودآوری به همراه خواهد داشت:

۱- هزینه‌های جذب مشتریان ممکن اسـت بالا باشد، بنابراین مشـتریان سـودآور نخواهنـد بود، مگر اینکـه آنها برای مدت بیشتری حفظ شوند و از شرکت خرید کنند.

۲- جریان حاصل از سودهای کسب شـده از مشتریان حفظ شده و مشتری وفادار، شرکت را در پوشش هزینه‌های خود یاری می‌رساند.

۳- بـا خریدهـای بیشـتر مشـتریان از شـرکت، درآمدها افزایش یافته و شرکت از کارایی بیشـتری در ارائـه خدمات به مشـتریان برخوردار می‌شـود، بنابراین هزینه‌ها کاهش می‌یابد.

۴- مشتریان خشنود و حفظ شده (وفادار) موجب جذب دیگر مشـتریان بالقوه برای شـرکت خواهند بود.

۵- برقراری روابط با مشتریان برای آنها ارزشـمند اسـت و در نتیجه مشتریان وفادار حساسیت کمتری به قیمت خواهند داشت.

با مطالعه و بررسی تحقیقات صـورت پذیرفتـه می‌تـوان به نقاط مشـترک مفاهیم بازاریابی رابطه‌منـد و مدیریـت ارتباط با مشتری پی برد. شرکت‌ها در پی به کارگیری استراتژی‌هایی هستند که از آن طریق مشتریان کنونی خود را حفظ کنند و با داده‌کاوی و به کارگیری تکنولوژی مناسب در پی کسب اطلاعات بهنگام در خصوص مشتریان‌شان باشند تا از طریق برقـراری روابطی پایدار و بلندمدت با مشـتریان خود در پی جلب رضایتمندی و وفاداری آنها باشـند. بازاریابی رابطه‌مند و مدیریت ارتباط با مشـتری از جمله اسـتراتژی‌هایی است که شـرکت‌های کامیاب امروز برای دسـت‌یابی به اهداف خود از آن بهره‌بـرداری می‌کنند و می‌توان استفاده مطلوب از آنها را به‌عنوان یک مزیت رقابتی پایدار در دنیای تجارت امروز دانسـت. چنین به نظر می‌رسد که در دنیای تجارت امـروز توجـه و عمل بـه اصول بازاریابـی رابطه‌منـد و مدیریت ارتباط با مشتری می‌تواند سهم عمـده‌ای در حفـظ و نگهداری مشـتریان کنونـی و در نتیجه سودآوری شـرکت داشته باشد و می‌تواند برای شرکت به‌عنوان مزیت رقابتی پایدار به شمار آید. از طرفی با رشد تکنولوژی و فراگیر شدن کامپیوتر در جهان، فرآیند مدیریت ارتبـاط الکترونیکی با مشتری یا همان CRM از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است.

کارگاه مارکتینگ

پورسانت انگیزه مشترک تولید و فروش

رضا مافی
مشاور توسعه بازار

طی سالیان متمادی که امر فروش در بین افراد و اقوام جریان داشته است، از لحاظ روانی، اراده بر افزایش سود و منفعت‌طلبی سرلوحه فعالیت‌های دست‌اندرکاران مستقیم این حرفه بوده است. تا جایی که به عامل اصلی انگیزشی تبدیل شـده است و فروشـندگان و تجار بیشتر از بقیه مشاغل به‌صورت واضح و مشخص تمایل به سودآوری را از خود نشان داده‌اند و مستقیما آن‌را پتانسیل اصلی ورود به بازار و مقابله با چالش‌های آن می‌دانند. اما باید اذعان داشت که سودآوری در یک مجموعه مستلزم سودآوری تمامی افراد و حتی مشـتریان مجموعه اسـت. یکی از عناصر مجموعه، فروشندگان هستند که به طور خاص، جدا از انواع تخصص‌ها و توانایی‌ها، انگیزه سودآوری برای موفقیت در بازار را می‌طلبند. هرچند در علوم مربوط به منابع انسانی و سازمانی تحقیقات گسترده‌ای در خصوص معطوف کردن افراد به حرکت در پیشرفت سازمان شده است اما نکته اینجاست به هرحال افراد منافع شخصی را بر منافع سـازمانی ارجح می‌شمارند و تا ارضای نیازهای شـخصی به سازمان فکر نمی‌کنند. نیروهای فروش (که بعضا به درست یا غلط آنها را کارشناس، ویزیتور یا بازاریاب هم می‌گویند و متاسـفانه در اغلب مواقع در نظر کارفرما معانی یکسانی هم دارند) نوک پیکان سودآوری شرکت‌ها هستند. در شـرکت‌هایی که محصولاتی شبیه کالاهای فروشـگاهی دارند، تعداد آنها از بقیه پرسنل بیشتر است و مدیریت آنها نیز مشکل‌تر. طبیعتا در چنین موقعیتی انگیزه کارکنان برای موفقیت در کار باید مورد بررسی قرار گیرد. شـاید باید اندکی به قبل بازگردیم و موضوع را از استخدام شروع کنیم. مسلما هدف هر کارفرمایی استخدام بهترین‌هاست. بهترین‌ها در موقعیت کاری مشخص. پس از آن باید این بهترین‌ها آموزش تکمیلی ببینند و مدیریت شوند. اما در پس پرده بررسی عوامل انگیزشی است. اینکه اگر نیرویی استخدام می‌شـود (با توجه به تجربه، سواد، طبقه اجتماعی، انتظارات ذهنی و...) می‌توان در او ایجاد انگیزه کرد یا خیر؟ پس می‌توان نتیجه گرفت که مدیریت واحد فروش مهم‌ترین نقش را از بدو ورود نیروهای فروش در شرکت تا بازدهی آنها بازی می‌کند. یک مدیر فروش آموزش‌دیده اساسا می‌داند که چگونه عوامل انگیزشی را در نیروهای خود بیدار نگه دارد. اصلا وظیفه اصلی مدیر فروش ایجاد و حفظ انگیزه اسـت. متاسفانه تا سال‌های متمادی مدیران فروش، نیروهای خود را تنها عواملی برای کسب سود بیشتر مجموعه درنظر گرفته‌اند و این در حالی اسـت که نیروهای فروش به خوبی این شـرایط را درک می‌کنند. پورسانت‌ها و تخصیص آنها به نیروهای فروش یکی از شیوه‌های انگیزشـی برای کارکنان فروش است که امروزه بسیار مورد اسـتفاده قرار می‌گیرد. شرکت‌ها با استفاده از پورسانت‌ها تفاوت کارکرد کارکنان را نشان می‌دهند و از آن (در کنار پورسـانت‌های غیرمادی یا به زبان سـاده‌تر «توجه بیشـتر به کارکنان») به‌عنوان یک محرک مجدد استفاده می‌کنند.

سیستم پورسـانت در ایران که در سازمان‌های فروش رایج است، خط‌مشی مناسبی ندارد و شرکت‌ها از طراحی به‌خصوص این سیسـتم‌ها برای مجموعـه خود غافلند. شـاید به همین دلیل اسـت که گاهی واژه پورسانت در شـرکت‌های فروش شبکه‌ای معادل واژه پورسانت (مثلا در شـرکت‌های پخش) قرار داده می‌شود و گاهی اتفاقا از آن هم به‌صورت همسـان استفاده می‌کنند. سیستم پورسانت لزوما به فروش بیشتر تعلق نمی‌گیرد و افزایش فعالیت‌هایی نظیر ویزیت، برخورد مناسب با مشتریان و جمع‌آوری اطلاعات نیز می‌تواند شامل پاداش پورسانت شود اما متاسفانه نگرش به این سیستم، نگاه غلطی است. در شرکت‌ها، به‌خصوص شرکت‌های کوچک‌تر که توان مالی اندکی دارند، پورسانت شکلی از همکاری در فروش اسـت و گاهی تبدیل به برده‌داری نوین در بازار می‌شود. شـرکت‌ها که بسیاری از آنها تنها دلال‌های بازار هستند با بکارگیری جوانان کم‌تجربه که اغلب از تجربه، آموزش و سـواد کافی برخوردار نیستند و بیشـتر در شرایط بد اقتصادی و از اقشار کم‌درآمد جامعه هستند، سیستم‌های فروش نابرابری را آرایش می‌کنند که تنها سود مادی خود را در نظر گرفته‌اند. تمام کارها بر عهده تولیدکننده و این نیروهای نابلد فروش اسـت که در نهایت در صورت عدم موفقیـت ضرر را تولیدکننده می‌پردازد (با شکسـت در فروش و ایجـاد ظاهری غیرحرفه‌ای و بی‌کیفیت در نزد مشتریان) و در صورت پیروزی دلال‌های بازار سود اصلی آن‌را می‌برند. با پیشرفت دپارتمان‌های بازاریابی و فروش و هر چه پیچیده‌تر شدن آن کم‌کم آنچه از گذشته باقی مانده است و به‌عنوان روش‌های سنتی استفاده می‌شده، رنگ می‌بازد و این شبه شرکت‌ها، تنها در بازه‌های کوتاه و مقطعی می‌توانند از این سیسـتم‌ها استفاده کنند که البته هدف‌شان هم چیزی جز این نیست. وجود این‌گونه شرکت‌ها در شرایط تحریم و بحران‌های اقتصادی بیشتر شده است. جایی که شرکت‌ها اتفاقا با اهمیت بیشتر به کارکنان فروش می‌توانند از رقبا پیشـی بگیرند، اقدام به صرفه‌جویـی در هزینه‌های کلی فروش (مانند تبلیغات، بازاریابـی و...) می‌کننـد و نیروهای فـروش را نیز از این صرفه‌جویی بی‌نصیـب نمی‌گذارند که ایـن‌کار موجب آسیب‌های جدی به واحد فروش می‌شود. آسیب‌هایی که در چندسال اخیر سبب تعطیل شدن بسیاری از شرکت‌ها شده است. باید توجه داشت که سیستم پورسانت براساس بخشی از سـهم دسـتمزد برای کارکنان نیست؛ یعنی نباید از آن به‌عنوان دسـتمزد نیروها استفاده شود، بلکه با سیاست‌های مناسـبی باید آن‌را یک وسیله انگیزشی قلمداد کرد که قرار است گره‌های به‌وجود آمده در کار را بگشاید. پورسانت برای تولید، امید به فروش بیشتر است و برای فروش، راهکاری برای تغییر.

تریبون

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران روابط عمومی (۷۳)

به LINKEDIN بپیوندید

ترجمه: امیر آل‌علی

امروزه شبکه‌های اجتماعی اینترنتی به یکی ازکسب‌وکارهای بزرگ در دنیا تبدیل شده‌اند. سایت‌هایی مانند Facebook و My Space مردم سراسر دنیا را به یکدیگر وصل می‌کنند و در عین حال امکان برقراری ارتباط آسان و کم هزینه را نیز برای مردم فراهم می‌کنند. علاوه بر پیدا کردن دوست‌های قدیمی در شبکه‌های اجتماعی، سایت Facebook با ارائه قابلیت Mutual friends امکان پیدا کردن دوست‌های مشترک جدید را نیز فراهم کرده و به این ترتیب فضای مجازی بیش از آنچه که فکرش را بتوان کرد شبیه به دنیای واقعی شده است.

در این میان اما فضای فعالیت مناسبی برای شرکت‌ها و موسسات مختلف در شبکه‌های اجتماعی مانند Facebook و Twitter مهیا نیست. با این حال تاسیس شبکه اجتماعی LinkedIN نوید بهبود اوضاع را برای فعالان اقتصادی در بر داشته است.

ایده

LinkedIN یک شبکه اجتماعی مخصوص موسسات و شرکت‌های تجاری است. این سایت امکان پیدا کردن همکاران سابق، شرکت‌ها و موسساتی که منافع و زمینه کاری مشترکی دارند و به‌طور کلی ارتباط میان کسب‌وکارهای مختلف را فراهم می‌کند. همچنین LinkedIN راهی برای افزایش شهرت، اعتبار و البته فروش به افراد و موسسات مختلف از طریق ارتباط برقرار کردن با دیگران نیز است.

مزیت دیگر این شبکه اجتماعی امکان در دسترس قرار دادن دوستان و همکاران تجاری به وسیله ایجاد گروه‌های تخصصی است که بدون شک پیامدهای مثبتی را به‌همراه خواهد داشت.

در عین حال که سایت LinkedIN فضای بسیار عالی و تخصصی را برای کسب‌وکار شما فراهم می‌کند اما این دلیل نمی‌شود تا نسبت به سایت‌های دیگر مانند Facebook و My Space بی‌توجه بود. شما می‌توانید در همه این سایت‌ها تصاویر خود و همچنین تصاویر مرتبط با کسب‌وکار خود را قرار دهید اما نکته مهمی که باید بدان توجه کنید تفاوت بین شبکه LinkedIN و دیگر شبکه‌های اجتماعی مانند Instagram، Facebook و Twitter است. در واقع در شبکه‌های اجتماعی عمومی برخلاف LinkedIN امکان تبلیغ و فعالیت تجاری بسیار گسترده برای افراد را مهیا نمی‌کنند و قوانین زیادی برای جلوگیری از تبلیغ بیش از حد در فضای مجازی دارند. در مقابل LinkedIN با توجه به هدفی که برای آن تاسیس شده است یعنی گسترش فعالیت‌های تجاری اینترنتی، نه تنها گسترش فعالیت‌های اقتصادی تجاری را در سایت خود منع نمی‌کند بلکه در صورت عدم فعالیت تجاری در سایت اکانت شما بسته خواهد شد. با توجه به تفاوت بین شبکه اجتماعی LinkedIN و دیگر شبکه‌های عمومی می‌توان امکان فعالیت نامحدود تجاری در سایت را مزیت اصلی LinkedIN و عامل تمایز آن با دیگر شبکه‌های مشابه دانست.

آنچه در عمل باید انجام دهیم

-آماده ارائه کمک و راهنمایی به دیگر افراد در شبکه LinkedIN باشید. این کار نه تنها باعث افزایش فروش شما، بلکه باعث افزایش شهرت و اعتبارتان نیز خواهد شد.

-از کمک گرفتن از دیگران نترسید، این همان هدفی است که سایت در پی تامین آن است.

-سعی کنید ارتباطات خود را با دیگران در LinkedIN و به طور کلی اینترنت افزایش دهید. هرچقدر ارتباطات بیشتری در اینترنت داشته باشید، به همان میزان شانس موفقیت شما در فضای مجازی افزایش خواهد یافت.

-سعی کنید همکاران خود را به پیوستن در سایت ترغیب کنید. در واقع در هنگام پیوستن به سایت از افراد سوالی مبنی بر نام معرفی‌کننده پرسیده می‌شود، در صورتی که کسی نام شما را به‌عنوان معرف ثبت کند سایت برخی امکانات پولی خود را به طور رایگان برای شما فعال می‌کند.

آیا می‌دانستید

ایده یونیلور

آیا می‌دانستید یونیلور برندهایش را با یک ایده رهبری می‌کند؟ این ایده عبارت است از به زندگی شور و نشاط می‌بخشیم. شور و نشاط هم موجب نوآوری در محصولات و پروژه‌های جدید می‌شود و هم در فرآیند استخدام، به‌گونه‌ای کارکنان را در مورد چگونگی انتقال این موضوع آموزش می‌دهد که زمینه این ایده را فراهم آورند.

علامت تجاری U شکل یونیلور از ۲۵ مارک تشکیل شده است که به شیوه‌های بسیار متفاوتی زمینه شور و نشاط را نشان می‌دهند. هویت بصری در تمام محصولات یونیلور وجود دارد و در کاربرد آن به صورت خلاقانه‌ای ساختارشکنی شده است. یونیلور در این ابتکار عمل با ولف نخستینز همکاری داشته است.

برای مطالعه ۴۳۳ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

تهیه بولتن داخلی

پرسش: مدیر سازمانی هستم که قصد راه‌اندازی بولتن داخلی را در سازمان دارد؛ با توجه به این موضوع از نظر شما چه سازوکار مدیریتی را برای این بولتن خبری باید اتخاذ کرد و بیشتر روی چه نوع محتوایی در این بولتن خبری سرمایه‌گذاری‌هایی را باید انجام داد؟

پاسخ کارشناس: با توجه به توضیحاتی که شفاهی عرض کردید، سازمان شما یک سازمان اقتصادی است و با توجه به نوع کسب‌وکارتان و گستردگی سازمان شما، پیشنهاد می‌شود ابتدا به صورت فصلی و در ادامه کار به صورت ماهنامه بولتن خبری را منتشر کنید. واحد روابط عمومی سازمان نیز در این بولتن خبری بسیار می‌تواند موثر باشد. از طرفی شما می‌توانید برای شروع کار با یکی از مؤسسات مطبوعاتی تعامل کرده و در ابتدای کار وظیفه ایجاد این بولتن خبری را برون‌سپاری کنید. به صورت کلی پیشنهاد می‌شود با توجه به تغییر سیاست‌های کلی کشور، تأثیرات این تغییرات مدیریتی و سیاسی را در سازمان خود بررسی کنید؛ این موضوع باعث می‌شود سازمان شما همگام با تغییرات محیطی کشور پیش رود و خود را به‌روزرسانی کند. به‌عنوان نمونه شما می‌توانید شرایط اقتصادی فضای پسابرجام را در واحدهای سازمان خود بررسی کنید، مثلا با ورود سرمایه‌گذاران خارجی سازمان شما چه برنامه‌ریزی‌ها و استراتژی‌هایی را در این حوزه اتخاذ می‌کند. این موضوع باعث می‌شود همواره مدیران سازمان شما نسبت به تغییرات محیطی حساس باشند و این موضوع را پیگیری کنند. در این میان باید شرایطی را اتخاذ کنید که کارمندان سازمان این بولتن خبری را مطالعه کنند و این موضوع قطعاً می‌تواند در آموزش کارمندان سازمان شما نیز بسیار مثمر ثمر واقع شود چون باید در این بولتن خبری مباحث آموزشی و کاربردی مطرح شود.

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.

معرفی سخاوتمندترین شرکت‌های جهان

درآمدهایی که صرف امور خیریه می‌شود

مونا اشرف‌زاده
mona.ashrafzade@gmail.com

شرکت‌های بزرگ و سودده معمولا به سخاوتمندی شناخته نمی‌شوند، همانطور که از نام‌شان پیداست، هدف آنها کسب سود است و تنها نگرانی‌شان به علایق‌شان برمی‌گردد. به عبارت دیگر آنها حتی ذره‌ای به دنیا اهمیت نمی‌دهند، گرچه این مسئله درباره همه این شرکت‌ها درست نیست. در واقع شرکت‌هایی هم هستند که به دنیای پیرامون‌شان اهمیت می‌دهند. این شرکت‌ها تلاش دارند جهان را به جای بهتری برای زندگی کردن تبدیل کنند، هرچند مبالغی که این شرکت‌ها صرف امور خیریه می‌کنند، در مقایسه با مبالغی که افراد به شخصه به کارهای خیرخواهانه اختصاص می‌دهند کمتر است اما با این وجود استحقاق قدردانی دارند. شرکت‌هایی که در این مطلب معرفی می‌کنیم آنهایی هستند که از طریق کمک‌های نقدی، هدایای مناسب، محصولات یا خدمات رایگان به عنوان سخاوتمندترین شرکت‌های جهان شناخته می‌شوند، وقتی که پای کمک‌های انسان‌دوستانه در میان باشد. «برای دیگران کاری را انجام دهید که می‌خواهید آنها برای‌تان انجام دهند.»

پپسی

نبرد بین پپسی و کوکاکولا سال‌هاست که کهنه شده و با وجود اینکه در یک نظرسنجی مشخص شد ۶۲درصد از متقاضیان، کوکاکولا را ترجیح می‌دهند اما پپسی نشان داده وقتی پای امور خیریه و کمک به دیگران در میان باشد، بهتر عمل می‌کند. در کنار تشویق به داشتن سبک زندگی سالم، فعالیت در زمینه گسترش دسترسی به آب پاک و تلاش در زمینه توانمندسازی زنان و دختران در سرتاسر جهان، پپسی همچنین کارکنانش را تشویق می‌کند که در خدمات اجتماعی و داوطلبانه مشارکت کنند. در حقیقت در سال ۲۰۱۲، تخمین زده شد که کارکنان پپسی ۳۳ هزار ساعت را به طور داوطلبانه برای شرکت در پروژه‌های خدماتی پپسی از جمله پپسی‌کورپس که به انجمن‌های محلی برای رسیدگی به چالش‌های اجتماعی کمک می‌کرد، کار کردند. در عین حال، پپسی کمک‌های کارمندانش را که به سقف سالانه ۱۰هزار دلار می‌رسد، صرف خدماتی از قبیل سرویس‌های سلامت، سازمان‌های حمایت از محیط‌زیست و موسسه‌های تحصیلاتی می‌کند.

گوگل

به عنوان یکی از ارزشمندترین برندهای دنیا -در ماه مه سال ۲۰۱۵، ارزش بازار این شرکت ۶/۳۶۷میلیارد دلار بود- گوگل قطعا توانایی مالی نیکوکار بودن و شرکت در امور خیریه را دارد. گوگل در عین حال که این توانایی را دارد، شرکت در این امور را بسیار جدی گرفته است. گذشته از اینها، شعار غیررسمی آنها در این زمینه که توسط به وجود آورنده جی‌میل یعنی پل بوچت (Paul Buchett) در سال ۲۰۰۰ مطرح شد، این است: «بدجنس نباشید.» گوگل نشان مربوط به امور خیریه‌اش یعنی Google.org را در سال ۲۰۰۵ تشکیل داد و طی آن ۱۰۰میلیون دلار به‌شکل نقد و یک میلیارد دلار از محصولاتش را صرف امور خیریه کرد، این در حالی است که ۶۴۰۰ نفر از نیروی کار قدرتمند این شرکت سالانه ۸۰ هزار ساعت را به طور داوطلبانه در جهت این امور کار می‌کنند. این غول اینترنتی همچنین در سال ۲۰۱۰، توسط مجله تجارت سان‌فرانسیسکو برای اهدای ۶/۲۷میلیون دلار به مشکلات این منطقه در صدر نیکوکاران قرار گرفت، در حالی که این مبلغ فقط بخشی از ۱۴۵ میلیون دلاری است که گوگل به نهادهای مختلف و موسسات آکادمیک اهدا کرده است. در عین حال آنها پروژه‌ها و ابتکارات زیادی داشته‌اند، شامل اهدای ۱۰ میلیون دلار کمک برای مبارزه با بیماری ابولا، حمایت از مهاجران و پناهندگان با اختصاص ۱۲ میلیون دلار و اهدای بیش از ۹ میلیون دلار برای کمک به مردم در سرتاسر جهان که زلزله و سونامی سال ۲۰۱۱ ژاپن را شامل شد.

نبرد بین پپسی و کوکاکولا سال‌هاست که کهنه شده و با وجود اینکه در یک نظرسنجی مشخص شد ۶۲درصد از متقاضیان، کوکاکولا را ترجیح می‌دهند اما پپسی نشان داده وقتی پای امور خیریه و کمک به دیگران در میان باشد، بهتر عمل می‌کند. در کنار تشویق به داشتن سبک زندگی سالم، فعالیت در زمینه گسترش دسترسی به آب پاک و تلاش در زمینه توانمندسازی زنان و دختران در سرتاسر جهان، پپسی همچنین کارکنانش را تشویق می‌کند که در خدمات اجتماعی و داوطلبانه مشارکت کنند

اپل

استیو جابز، موسس و مدیرعامل درگذشته اپل چندان به عنوان کسی که سخاوتمند است شناخته نمی‌شد. در حقیقت او در طول زندگی‌اش ۳/۸میلیارد دلار به دست آورد اما هیچ سندی درباره اختصاص مبلغی به خیریه وجود ندارد. البته بعضی‌ها معتقدند با وجود اینکه او خیلی به امور خیریه نمی‌پرداخت اما محصولاتی که می‌ساخت خدمت به جامعه محسوب می‌شد. از زمانی که تیم کوک از سال ۲۰۰۱ کنترل اپل را در دست گرفت، درست شش هفته قبل از مرگ استیو جابز به دلیل سرطان، بخش جدیدی فعالیتش را در این شرکت آغاز کرد و کوک تلاش کرد هرچه سریع‌تر اپل را از شهرت بدی که در امور خیریه داشت، فاصله دهد. زمانی که اپل استانداردهای جدیدش را در امور خیریه اعلام کرد، تیم کوک، مدیرعامل این شرکت نامه‌ای به کارمندانش فرستاد و در آن درباره اهداف جدیدش در این زمینه توضیحاتی را ارائه کرد. تیم کوک هدایت‌کننده حرکت اپل در این مسیر برای کارمندانش بود. مدت کمی پس از اینکه اپل برنامه‌اش را راه‌اندازی کرد، میزان هدایای این شرکت به ۳/۱ میلیون دلار رسید. این بودجه بسیاری از سازمان‌ها از جمله موزه‌ها، باغ‌وحش‌ها، آکواریوم‌ها، مدارس و سایر سازمان‌های اجتماعی را حمایت کرد.

شل

شرکت شل که از سال ۱۹۰۷ فعالیتش را آغاز کرده، امروز و پس از گذشت یک قرن، ارزش بازاری به مبلغ ۴/۱۹۵میلیارد دلار پیدا کرده است. این شرکت در سال ۱۹۹۷، طی برنامه‌ای تمرکزش را بر آفریقا، آسیا، خاورمیانه و آمریکای جنوبی قرار داد و پروژه‌هایی را برای بهبود بخشیدن دسترسی افراد این منطقه به انرژی مقرون به صرفه و قابل اطمینان در دستور کار قرار داد. همچنین برنامه‌ای برای مقابله با آلودگی و ازدحام شهرها و کمک به کارآفرینان آفریقایی که سعی در رشد کسب‌وکارشان داشتند، اختصاص داد. طی برنامه اهدای کارکنان، آنها سالانه ۵هزار و ۵۰۰ دلار به این امور اختصاص می‌دهند و سعی کرده‌اند که آن را به ۵ میلیارد دلار در سازمان‌هایی که تمایل دارند، افزایش دهند. این شرکت همچنین ۲۰ میلیون دلار به دانشگاه تگزاس در آستن اختصاص داد. فراتر از همه این موارد، کمک‌های مالی این شرکت به عاملی تبدیل شده که بیش از ۳۵ هزار شغل به وجود بیاید.

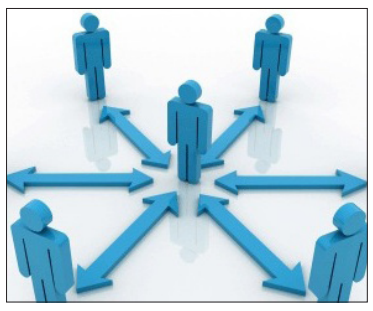
مایکروسافت

زمانی که پل آلن و بیل گیتس اولین شرکت‌شان یعنی Traf-O-Data را در سال ۱۹۷۲ تاسیس کردند که در آن کامپیوتری را ارائه می‌دادند که اطلاعات ترافیک جاده‌ای را می‌خواند و گزارش‌هایی را برای مهندسان ترافیک می‌فرستاد، احتمالا هیچ ایده‌ای نداشتند که شرکت بعدی‌شان در سه سال آینده چقدر موفق خواهد بود. طی ۴۰ سال گذشته، مایکروسافت به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولید نرم‌افزار در جهان تبدیل شده و همچنین به عنوان یکی از ارزشمندترین برندها در جهان مطرح است. ارزش بازار این شرکت ۸/۳۴۰ میلیارد دلار است. اولین برنامه اهدای کارکنان شرکت مایکروسافت به سال ۱۹۸۳ بازمی‌گردد، ۲۰۰ کارمند همکاری کردند تا ۱۷ هزار دلار برای سازمان‌های مختلف جمع‌آوری شود. در سال ۲۰۱۵، کارمندان مایکروسافت این مبلغ را به ۱۲۵میلیون دلار افزایش دادند که در نوع خود رکوردی محسوب می‌شد و این مبلغ به ۱۸هزار سازمان و مدرسه در سرتاسر جهان اختصاص یافت. امروز این مبلغ به یک میلیارد دلار افزایش پیدا کرده و ۵/۲میلیون ساعت خدمات داوطلبانه از سوی کارمندان مایکروسافت ارائه می‌شود. این در حالی است که خود این شرکت نیز یکی از سخاوتمندترین سازمان‌های جهان به شمار می‌رود. شرکت مایکروسافت بیش از ۵/۸میلیارد دلار به صورت نقد، ارائه خدمات و نرم‌افزار اهدا کرده که علاوه بر این مبلغ، تخمین زده شده بیل گیتس و همسرش ملیندا نیز ۲۸میلیارد دلار به موسسه بیل و ملیندا گیتس از زمانی که در سال ۲۰۰۰ افتتاح شد، اهدا کرده‌اند.

مدیریت امروز

اخلاق در مدیریت

پروانه مسجل



موضوع اخلاق در مدیریت به یکی از دغدغه‌های اصلی سازمان‌های معاصر تبدیل شده است. یک سازمان برای رسیدن به موفقیت چاره‌ای ندارد جز اینکه ارزش‌ها، استانداردها و سیاست‌هایی اخلاق‌مدار را تدوین کرده و این سیاست‌ها را در سطح سازمان اشاعه دهد. زمانی اشاعه ارزش‌های سازمانی مورد استقبال کارکنان سازمان قرار می‌گیرد که این ارزش‌ها به‌صورت شفاف و باورپذیر به کارمندان منتقل شود و با شیوه فعالیت سازمان سازگاری داشته باشد.

مدیران مدرن، رسانه‌های مختلفی را برای اشاعه اخلاق در نظر می‌گیرند تا مخاطبان با ویژگی‌های مختلف را موردتوجه قرار دهند. از سوی دیگر این مدیران تلاش می‌کنند تا حد امکان کارمندان خود را در فرآیند اشاعه اخلاق دخیل کنند تا کارمندان به شکل خودجوش مروج ارزش‌های سازمانی باشند.

زمانی که سازمانی رشد می‌کند و با افزایش تعداد کارمندان و توسعه کسب‌وکار، مدیران به فکر تدوین ارزش‌های سازمانی می‌افتند، در ابتدا ممکن است با مقاومت کارمندان مواجه شوند.

کارمندان اغلب دربرابر واژه اخلاق حالت دفاعی به خود می‌گیرند و مواجهه با این موضوع را به منزله نقص خود و بی‌اخلاق بودن خودشان از دیدگاه مدیر تلقی می‌کنند. در نتیجه بهتر است مدیران در گام اول به‌جای استفاده از واژه‌ای مانند اخلاق در کسب‌وکار از عبارتی مانند ارزش‌های سازمانی استفاده کنند تا با کمترین میزان مقاومت سازمانی مواجه شوند.

یکی از کارهایی که باید به‌عنوان مدیر در بحث تدوین ارزش‌های سازمانی انجام دهید، تحلیل ویژگی‌های کارمندان‌تان است. سعی کنید بفهمید که کارکنان شما چه انتظارات و نیازهایی دارند و خطاها و توانمندی‌های‌شان چیست.

در این مرحله باید همه کارمندان را با ویژگی‌های شخصیتی مختلف مورد توجه قرار دهید؛ هم کارمندان خوب و هم به اصطلاح از زیرکار در روها و بدقلق‌ها را. هرچند نیازها و خواسته‌های گروه‌های مختلف کارمندان ممکن است باهم همپوشانی داشته باشد، ولی باید خواسته‌های همه کارمندان در فرآیند تدوین برنامه ارزش‌های سازمانی مورد توجه قرار بگیرد.

باید همیشه فرض را بر این گذاشت که بخش اعظم کارمندان شما با همه ویژگی‌های انسانی کامل وارد سازمان نمی‌شوند و نقص‌هایی دارند.

همه آنها آمادگی این را ندارند که در شرایط اضطراری تصمیم‌های درست اتخاذ کنند. برنامه شما باید همه این موارد را مورد توجه قرار بدهد.

یکی از کارهایی که باید پیش از تدوین برنامه اشاعه اخلاق در سازمان انجام دهید، این است که کارمندان خود را به‌صورت دقیق ارزیابی کنید.

در این راستا باید معضلات اخلاقی کارمندان را به خوبی شناسایی کنید. علاوه بر این، معضلات اخلاقی بازار و صنعتی که در آن فعال هستید هم باید به دقت مورد توجه قرار بگیرد. بسته به حوزه فعالیت کسب‌وکار، مواردی مانند ایمنی کارمندان، مسائل زیست‌محیطی، امانتداری، محرمانه بودن اسناد و تداخل و تضاد منافع را مورد توجه قرار دهید.

بعد از در نظر قرار دادن همه موارد فوق، باید برای اشاعه سیاست‌ها برنامه‌ریزی کنید. باید تصمیم بگیرید که این سیاست‌ها باید در قالب یک کتابچه تدوین شود، به‌صورت الکترونیک باشد، یا به‌صورت شفاهی به کارمندان انتقال پیدا کند. از آنجا که از بر کردن این برنامه توسط کارمندان نشدنی به نظر می‌رسد، باید تلاش کنید تصویری کلی از خواسته‌های‌تان ترسیم و آن را به شیوه‌های مختلف در ذهن کارمندان حک کنید.

این مسئله باید به ساده‌ترین شکل ممکن به کارمندان منتقل شود، نه با ادبیات قانونی. کارمندان شما با مطالعه این سیاست‌نامه می‌توانند تشخیص بدهند که چه زمانی می‌توانند از شما سوال کنند و چه زمانی می‌توانند پیشنهادات خود را با شما در میان بگذارند. همچنین مشخص می‌شود که کارشناسان منابع انسانی، حقوقی و حسابرسی چه ارتباطی با کارمندان دارند. برای ارائه ارزش‌های سازمانی به کارمندان نیز روش‌های مختلفی مانند استفاده از وب‌سایت‌ها، رسانه‌های جمعی، بروشورها، جلسات و... وجود دارد.

در نظر داشته باشید که امروزه بیشتر سازمان‌ها اقدام به تدوین بیانیه ماموریت و ارزش برای خود می‌کنند و مواردی چون بهبود زندگی، اخلاق و صداقت، نوآوری، دستیابی به سلامت، کار تیمی و ده‌ها ارزش کوچک و بزرگ دیگر را مورد نظر قرار می‌دهند. اگر تصمیم دارید ارزش‌های سازمانی شما فقط به کتابچه‌ها و بروشورها محدود نشود و در عمل مورد توجه قرار بگیرد باید تا حد امکان از شعارزدگی پرهیز کنید و روی یکی دو ارزش قابل پیاده‌سازی و متناسب با هویت کسب‌وکارتان تمرکز داشته باشید. به این ترتیب این ارزش‌ها به بخشی از هویت سازمانی شما تبدیل می‌شود و خواه ناخواه بخش اعظم کارکنان شما را درگیر می‌کند.

اخبار هنر

چکناواریان با ارکستر ملی «سلام» می‌کند

با این نقاشی‌ها، موسیقی را در ذهن بشنوید

لوریس چکناواریان با بیان اینکه هر هنرمندی باید هنرش را با هنرهای دیگر تجربه کند، گفت: موسیقی همیشه عشق و انتخاب اول من بوده است، اما دوست دارم در هنرهـای دیگـر مانند فیلم، تئاتر و نقاشـی نیز فعالیت کنم. به گزارش ایسـنا، این موسـیقیدان و رهبر ارکسـتر اظهار کرد: همه تعجب می‌کنند که یک موزیسین به نقاشی چه کار دارد، اما من می‌گویم هنرها همه یک خانواده هسـتند و با یکدیگر ارتباط دارند. مـن از کودکی، رنگ‌آمیزی واریاسـیون را در موسـیقی دوسـت داشـتم. از طرفی تمام خانه ما از پوسترهای نقاشان بزرگ پر بود. من همیشه با خودم فکر می‌کردم که چگونه می‌توان این‌ها را به موسیقی تبدیل کرد. این رهبر ارکسـتر با بیان اینکه سـال‌ها تحت تأثیر نقاشـی‌های زیادی بوده است، ادامه داد: در آکادمی وین، ارکستراسیون و ترکیب رنگ‌آمیزی را در رشته موسیقی یاد گرفتم. حدود ۱۰سال پیش با خود گفتم این همه ارکستراسیون کار کردم، حالا زمانش است که آنها را روی بوم بیاورم.

چکناواریان با بیان اینکه این سـومین نمایشـگاه نقاشـی او اسـت، گفـت: پیـش از ایـن در گالری «شیرین» و لس‌آنجلس نمایشگاه‌هایی را داشتم. من بیش از ۱۰۰ تابلو، نقاشی کرده‌ام و از خانه هنرمندان خواستم نقاشی‌ها را نمایش دهد تا من حس خود را روی بوم نشـان دهم. مخاطب با دیدن این نقاشی‌ها در ذهنش موسیقی را می‌شنود.

او اظهار کرد: من در کنار موسیقی به نقاشی، شعر، سینما و تئاتر علاقه دارم. همچنین امیدوارم مهرماه امسـال نخستین کتاب داستان کوتاهم را چاپ کنم. بـه علاوه، مـن ۱۸ هزار صفحه پارتیتور نوشـته‌ام و دوسـت دارم آنها را با هنرهای دیگـر تجربه کنم تا بیشتر یاد بگیرم.

وی با بیـان اینکه نمی‌خواهم بـا دیگر هنرمندان مسابقه بگذارم بلکه دوست دارم حرف خودم را در این حوزه‌ها بزنم، ادامه داد: هر کسی برای خودش حرفی دارد. من حتی فیلم‌نامه هم نوشـته‌ام و دوست دارم مانند چارلی چاپلین همه کارهای مربوط به فیلمم را از موسیقی گرفته تا فیلم‌نامه، کارگردانی و بازیگری، خودم انجام دهم. رازمیک اوهانیان، رهبر ارکستر نیز که ۲۸ فروردین‌ماه در نشست نمایشگاه چکناواریان با عنوان «نقاشی روی بوم» در خانه هنرمندان ایران سخن می‌گفت، توضیح داد: در این نمایشگاه ۵۰ اثر نقاشی از لوریس چکناواریان با تکنیک اکریلیک روی بوم وجود دارد و در کنار اینها، پوسـتر ارکسـترهای جهانی مانند وین و فیلارمونیک لندن که این هنرمند با آنها همکاری داشته و همچنین کاورهای آلبوم‌های وی که توسـط شـرکت‌های معروفی مانند EMI و فیلیپس انتشار یافته به‌نمایش درمی‌آید.

او همچنین بیـان کرد: هنگام برگزاری کنسـرت «رسول عشق و امید» (ساخته چکناواریان) می‌دیدم نقاشانی می‌آیند و همزمان با نواخته شدن موسیقی، نقاشی می‌کنند. من پی بردم همان‌گونه که رنگ‌ها را بـه صدا درمی‌آوریم، می‌توانیم صدا را به رنگ تبدیل کنیم.

در ادامه این نشست، از چکناواریان پرسیده شد که چه زمانی نقاشـی می‌کشد؟ او در پاسخ با بیان اینکه آثار او مانند کودکی اسـت که متولد می‌شـود و این تولـد، زمان ندارد گفت: این‌گونه نیسـت که هر روز نقاشی کنم، من در خانه نشسته‌ام و احساس می‌کنم باید نقاشـی کنم و این کار ممکن است هرقدر طول بکشـد. این رهبر ارکسـتر با بیان اینکه هیچ هنری مانند موسیقی تکنیک ندارد، اظهار کرد: موسیقی تا زمانی‌که شنیده نشـود، یک تکه کاغذ است؛ اما من خوشحالم در نقاشی‌هایم نت‌ها روی بوم قرار می‌گیرد و دیده می‌شـود، به همین علت نام این نمایشگاه را «نقاشی روی بوم» گذاشتم.

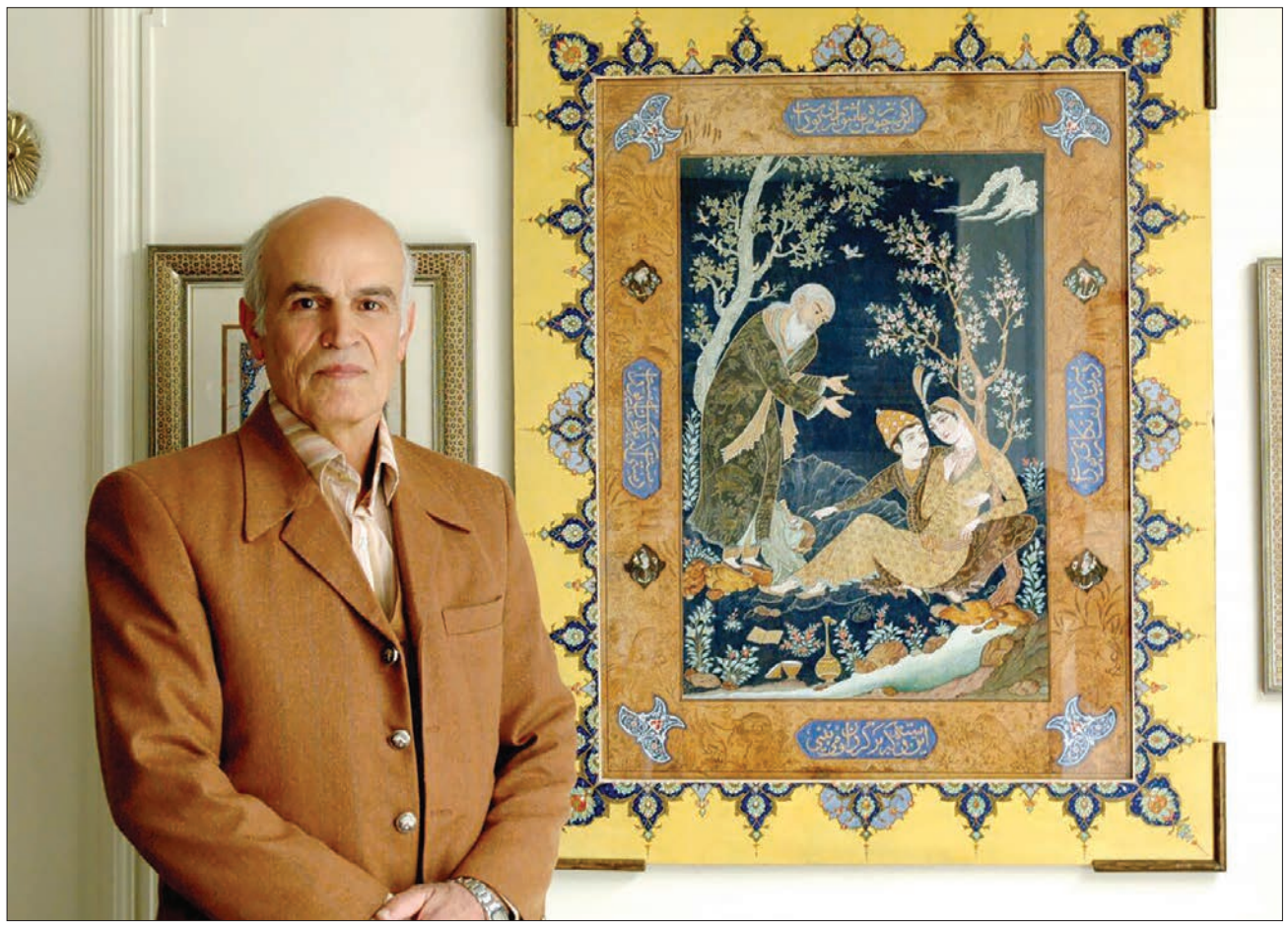
چکناواریان با اشاره به اینکه خلاقیت از سوی خدا می‌آید، بیان کـرد: هیچ هنرمنـدی خلق نمی‌کند. خلق کـردن مانند لحظه به دنیا آمدن فرزند اسـت که مـن لذت واقعی را از آن می‌بـرم؛ اما ارائه کردن آن مانند جشـن تولد او است که لذتی به اندازه دنیا آمدن کودک ندارد. ما در موسـیقی تکنیک‌ها را یاد می‌گیریـم، امـا ملودی‌ها از سـمت خداوند می‌آید. ممکن است چندین سال نتوانم ملودی بنویسم، اما در یک روز، دستم خود به خود حرکت کند و ۱۰ ملودی بنویسـم. این هنرمند در پاسـخ به پرسشی مبنی بر اینکه داستان‌هایش را به چه زبانی می‌نویسد؟ اظهار کرد: این موضوع بسـتگی دارد که متن به کدام زبان راحت‌تر بیان شـود؛ اما من بیشتر به زبان انگلیسی و در این اواخر به زبان فارسی می‌نویسم.

چکناواریان با بیان اینکه آثار او فروشی نیست و از فروخته شـدن آنها ناراحت می‌شود، ادامه داد: پیش از این در نمایشـگاه‌هایی، آثـارم را فروختم که این موضـوع من را خیلی ناراحت کرد. انگار بچه خودم را دادم ببرند؛ اما اگر موسسـه‌ای مانند خانه هنرمندان بـدون فروش آثار بخواهد آنهـا را به نمایش بگذارد، ایـن کار را انجام می‌دهم. این رهبر ارکسـتر درباره اینکه چرا او مانند برخی هنرمندان نیسـت که پس از مدتی براثر فشار دچار غم و اندوه می‌شوند؟ گفت: صورت من دو قسمت است؛ یکی که گریه می‌کند و دیگری که می‌خنـدد. اگرچه گریه کردن در زندگی کار فوق‌العاده‌ای است، اما نباید غم را به کسی نشان داد، بلکـه بایـد مثبت بـود. او با اعـلام اینکه ۱۴ تا ۲۰اردیبهشـت‌ماه با حمایت وزارت کار، ارکستر ملی را بـه نفع چند خیریه رهبری خواهد کرد، ادامه داد: زندگی به آدم می‌خندد و من سـعی می‌کنم قسمت خوش آن را به دیگران نشان دهم.

وی همچنین در رابطه با این کنسرت توضیح داد: در این کنسـرت، بخشی از سمفونی «سلام» را اجرا می‌کنم. چکناواریان در پایان اضافه کرد: من به‌عنوان رهبـر مهمان، ارکسـتر ملی را رهبـری می‌کنم. در طول ۴۴ سال فعالیت کاری‌ام، قرارداد حقوق‌بگیری نداشته‌ام. صاحبخانه بودن خوب نیست و بهتر است هیچ کسـی صاحبخانه نباشد و همه آزاد باشند. من حاضرم نان و پنیر بخورم، اما آزاد باشم.

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با استاد علی خوشنویس‌زاده اصفهانی هنرمند سوخت چرم

سوخته‌های نفیس



علی علمی
Ali_elmi1361@yahoo.com

هنـر جلوه‌هـای گوناگونـی دارد. کار دست است و سـوی چشم. گاهی رنگ اسـت و چنـگ و گاه نقاشـی و کتابت. گاه نقش خاطره اسـت بـر دار و گاهی ثبـت تاریخ روی دیـوار. هنر مورد نظر ما در این شـماره هنر سوخت است که با عنوان کامل‌تر سوخت چرم شناخته می‌شـود. گفت‌وگوی ما با اسـتاد علی خوشنویس‌زاده را به تفضیل بخوانید.

علـی خوشـنویس‌زاده اصفهانـی متولد ۱۳۳۷ اصفهـان اسـت. از ۱۲ سـالگی به ایـن حرفه-هنـر روی آورده و نزدیـک به ۵۰سـال است که به این کار مشغول است. نشـان درجه یک هنری دارد و در اداره کل سـازمان میـراث فرهنگی و دانشـگاه هنر اصفهـان تدریس می‌کند. کارهای متعددی در زمینـه تخصصـی‌اش انجـام داده و فعالیت‌های زیادی را برای زنده نگه داشتن ایـن هنر دیرپا صورت داده اسـت. اسـتاد خوشـنویس‌زاده چندین نمایشـگاه داخلی و خارجـی هم برگزار کـرده و ۷۵ جایزه و لوح تقدیر دریافت کرده اسـت. آثار اسـتاد در موزه ملی ایران و موزه‌ها و مجموعه‌های شخصی موجود است. ضمنا در سال ۱۳۹۱ موفق به اخذ تاییدیه مهر اصالت از سازمان جهانی یونسکو شده است.

شروع کار

اسـتاد خوشـنویس‌زاده از نحوه شـروع بـه کارش می‌گویـد و اینکـه یک شـغل خانوادگـی را برای خـودش انتخاب کرده: هنر سـوخت چرم در خانـواده ما موروثی بـود و این کار را از ۱۲ سـالگی نزد پدرم، حسـین خوشـنویس‌زاده آغاز کـردم. هنر سـوخت یک هنر ده‌گانه اسـت و هنرهایی چـون طراحی، نقاشـی، تذهیب، تشـعیر، خوشنویسـی، منبت، معـرق، لایه چینی، صحافـی و طلاکوبـی را در برمی‌گیـرد و کسـی که می‌خواهد در این رشته فعالیت کند بایـد به این ۱۰ هنر مسـلط و مجهز باشد. از طرفی هم چون پدرم در دارالفنون و هنرسـتان هنرهای زیبای تهران تدریس می‌کردنـد، ارتباطات خوبی برقرار شـد تا نزد اساتیدی چون موسی تجویدی، محمد تجویدی، حسین بهزاد و حسن زرین، خط، نقاشـی، خوشنویسی، تذهیب، مینیاتور و. . . یـاد بگیرم. این را هم بگویم که این حرفه خیلـی فراگیر نبـوده و جمعی از اسـاتید قدیمی به خاطر محدودیت و زمان‌بر بودن، خودشان کار کارگاهی انجام می‌دادند.

حدود ۱۰ سال بعد به اصفهان برگشتم و نزد حاج مصور الملکی هم کار کردم و حدود ۵۰ سال است که در عرصه این هنر مشغول کار هستم و کلاس‌هایی را برای هنرجویان در دانشـگاه هنر و سازمان میراث فرهنگی برگـزار می‌کنـم. ۱۲،۱۰ سـال پیش هم کارگاه شـخصی‌ام را دایر کردم. زمینه‌های مورد علاقه‌ام بیشتر صورت‌گری، شکارگاه، گل و مرغ، جانورسازی، ابرسازی و طبیعت است. الهام‌بخش من در حوزه کاری ادبیات عرفانی و خمسه حکیم نظامی است. این را هم اضافه کنم که بعضی از کارهای ساخته شده به‌صورت ترکیبی انجام می‌شود.

پیشینه

پیشـینه هنر سـوخت چـرم بـه تاریخ (۷۷۱- ۹۱۱) هجـری قمـری و دوره تیموریان بـاز می‌گـردد. در دوره تیموری و به کوشـش بایسـنقر میرزا در سمرقند و بعـد بخارا یـک فرهنگسـتان چندمنظوره سـاخته شـد که به مدت یک قرن خدمات فرهنگـی و هنری انجام مـی‌داد و باعث پا گرفتن و ترویج بسـیاری از هنرهای اصیل و کهن ایرانی شـد. پس از انتقال حاکمیت به اصفهان، در دوره صفویه این هنر به اوج و کمـال خودش رسـید. این هنـر از دوره تیموری تا دوره قاجار به‌صورت جلد مطرح می‌شود که اکثرا جلد قرآن و کتب مذهبی بـوده و گاهی آثار عرفانی کار می‌شـده که این مجلدات بسیار نفیس هستند.

از اواخـر قـرن دوم تا اوایل قرن سـوم هجـری قمـری، زیـد بـن ثابت بیشـتر نسـخه‌های کتابـت شـده را بـه طـور کامـل جمع‌آوری کـرد. ایـن کار به نوعی نسـخه‌برداری و الگوبـرداری بـود که بعد از ایـن تاریخ انجام گرفت. چون این نسـخ گردآوری شده جلد محکمی برای محافظت لازم داشـته بایـد از ایـن روش اسـتفاده می‌کردند تا محتویات آن ماندگار باشـد و آسـیب نبیند. دست نوشـته‌ها و قرآن‌های نفیس همگی به این شـکل حفظ شده‌اند. تا قبل از دوره تیموری طرح‌های روی جلد، ساده با اشکال هندسی بودند و بعد از آن به تدریج طرح‌های اسلیمی و ختایی هم مورد اسـتفاده قرار گرفت که تا پایان دوره قاجار منحصرا به‌صـورت جلد برای کتب مذهبی انجام می‌پذیرفت.

از آثاری که در موزه‌ها نگهداری می‌شود ۹۹ جلد قرآن و یک جلد از شاهکار نظامی موجود اسـت. در سـال‌های پایانـی دوره قاجاریه ایـن حرفه وارد فاز جدیدی شـد کـه آن کار تابلو اسـت. ایـن کار به همت اسـتاد میرزا عباس ذوالفنون بنیان‌گذاری شـد که دو تابلوی نفیس کاخ صاحبقرانیه ماحصل کار اوست. به‌طور کلی هنر سوخت روی تابلـو حـدود ۹۰ سـال قدمت دارد و می‌توان گفت نسـبت به دیگر شاخه‌های این هنر جدیدتر است.

شیوه کار

استاد خوشنویس درباره نحوه کار توضیح می‌دهد که این یک حرفه سخت و وقت‌گیر اسـت و نیاز به آرامـش و تمرکز فکری بالا دارد و از عهـده هر کسـی برنمی‌آید. قبل از هر چیـز هنرآموز باید هنرهـای ده‌گانه را یاد بگیرد و به آنها اشـراف داشـته باشد. طـرح اولیـه در ابتدا روی پوسـت طراحی می‌شـود؛ بعـد از آن کارهـای مختلفی از جمله معرق‌کاری، منبت و برجسـته‌کاری، لایه‌چینی انجام می‌شـود و بعد از درزگیری با طلای ۲۴ عیار خوشنویسـی و طلاکوبی صورت می‌گیرد. همه این کارها به وسـیله ابزارهایـی کـه بیشـتر فلزی اسـت، انجام می‌شـود. وسـیله‌ای بـه نام نقش‌بـر که از چاقوی جراحی و کاتر تیزتر است. شفره که مخصوص برداشـتن ضایعات پوست است و مشته فلزی که برای کوبیدن است.

ابـزار نگارگری و طراحی بـه اضافه انواع قلم و تیغه و قلم‌تراش، سایر وسایل این کار را تشـکیل می‌دهند. از اسـتاد درباره علت نام‌گذاری این هنر به سوخت چرم می‌پرسم که در پاسـخ می‌گوید: دو وجه تسمیه برای این هنـر وجود دارد؛ یکـی اینکه تابلوهای سوخت نسـبت به تابلوهای مینیاتور دارای رنگ‌های تیره هسـتند برخـلاف مینیاتور کـه از رنگ‌های شـاد و روشـن اسـتفاده می‌شـود. یک روایـت دیگر این اسـت که بعـد از برش نقوش روی چـرم، برای معرق اثـر احتیاج به یک حرارت ملایم هسـت تا نقش‌ها تثبیت شـوند، چرا که پوست در اثر گرما و رطوبت منبسـط و منقبض می‌شود. خوشـنویس‌زاده از کارهایـی که انجام داده هم مختصـر توضیحی می‌دهد: بیش از ۵۰ تابلو به همین روش ساخته‌ام که نام و نشان آنها در سـایت نخبگان آسمان هنر ایران و جوان نیوز اصفهان موجود و قابل دسترسی است. انواع جلد و تابلو برای مجموعه‌دارها و موزه‌هـای دولتی کار کرده‌ام. به‌عنوان مثال ۵ هزار جلد کتاب با پشتیبانی وزارت ارشاد برای مقامات دولتی (فرهنگی و توریسـتی) و سـفارتخانه‌ها و رایزنی‌هـای فرهنگـی کشـور تهیه کـردم. کارهایـی از این قبیل بیشتر مواقع ارجاع می‌شـود و خیلی بیکار نیستم. از اسـتاد سوال می‌کنم ساخت یک تابلو چقدر وقت می‌برد؟ در پاسخ می‌گوید: برای یک تابلوی کوچک حداقل شـش ماه و بـرای برخـی آثار فاخر و ممتاز بین سـه تـا چهار سـال. هزینه‌اش هـم حداقل ۱۰ میلیـون تومان تمام می‌شـود. کارهایی هم داریم که هزینـه‌اش به بیش از ۷۰ میلیون تومان هم می‌رسد. این البته به مواردی مثل اندازه و نوع کار بستگی دارد و منحصربه‌فرد اسـت. خوشـنویس‌زاده بـه نخسـتین کار تابلویی‌اش اشـاره می‌کند: سال ۱۳۵۶ یک تابلوی مجلس بـزم در ابعاد دو متردر ۱۶۰ سانتیمتر به سفارش یکی از تجار کار کردم که سـه سـال زمان بـرد و الان در پاریس اسـت. اجرتی کـه بابـت آن گرفتم چیزی حـدود ۶۰ هزار تومان بود کـه پول زیادی به حساب می‌آمد.

آقای خوشـنویس‌زاده از میزان فراگیری و علاقه‌مندی به این پیشـه هنری می‌گوید: این حرفه بیشتر کار موزه‌ای است تا تجاری. بیشـتر دست‌سـاخته‌ها را در موزه‌هـا و نمایشـگاه‌های آثار هنری می‌توانید ببینید. مـردم عادی خیلی با این پیشـه آشـنایی ندارنـد و بالطبـع طالبـش نیسـتند چون نیـازی به آن ندارنـد. البته در سـه، چهار سـال اخیر توجه خوبی به این رشـته شده و افـرادی هم به سـمت ایـن کار آمده‌اند. یادگیـری سـوخت چرم حوصلـه و تحمل زیـادی می‌خواهد و بسـتگی به جوهره ذاتی هنرجو و پشتکارش دارد. بعضی‌ها در مـدت دو تا چهار سـال توانسـته‌اند پیشرفت‌های خوبی داشته باشند و کارهای درخور توجهـی انجام دهند. در حال حاضر ۳۳، ۳۴ نفـر برای آمـوزش و فراگیری در کلاس‌ها شرکت می‌کنند که اکثر آنها خانم و زیر ۳۰ سال هستند. البته کلاس‌هایی که میراث فرهنگی برگـزار می‌کند محدودیت سـنی ندارد و همه می‌تواننـد حضور پیدا کنند. درباره اشتغال هم باید گفت می‌شود به‌عنوان یک شغل هم به این هنر نگاه کرد و آن را هنر- صنعت به حساب آورد. همه اینها درشرایطی است که زمینه کار و شروط اولیه برای فعالیت فراهم باشد. آن وقت با قطعیت بیشتری می‌شود گفت که به صرفه است یا خیر. البته با توجه به رویکرد مثبت به مقوله صنایع دستی باید امیدوار بود تا نتایج مثبت اقدامات صورت گرفته را ببینیم.

برای آینده

آقای خوشنویس‌زاده خواهان حمایت‌های بیشـتر و اقدامات کارآمدتر دولتی اسـت و می‌افزاید: مسـئولان باید بـه فکر هنرهای ماندگار و اصیل باشند. دولت باید در زمینه حمایـت و نظارت مثـل دولت زمان صفویه باشـد. وقتـی پشـتیبانی قـوی از هنرمند صـورت بگیرد، خود به خود زمینه رشـد و شکوفایی فراهم می‌شود و کار هنری و بازار هنری رونق می‌گیرد. من از همه رسـانه‌ها، ارگان‌هـا، دسـتگاه‌های اجرایـی و مقامات ارشد کشوری می‌خواهم موضوعات فرهنگی را با جدیت و حساسـیت بیشتری مطرح و پیگیری کنند. حمایت از هنرمندان بسـتر مناسب برای رشد و شکوفایی هنر به وجود می‌آورد. بـاز هم تاکید می‌کنـم پرداختن به موضوعـات فرهنگی زمینه‌سـاز ارتقای جنبه‌هـای مختلـف فرهنگی و رشـد ابعاد اجتماعی در کشـور است. هر چقدر در این مقوله‌ها کار و سـرمایه‌گذاری کنیم چندین برابر را برداشـت می‌کنیم. همـه ما باید به فکر پاسداری از ارزش‌ها و اصالت‌ها باشیم.

گزارش ۲

نستعلیق عروس خوشنویسی است

یک هنرمند خوشـنویس می‌گوید: خوشنویسـی در ایران وابستگی خاصی به نستعلیق دارد و جلوه‌های ویژه این هنر در سـطح جهان زبانزد اسـت. مصطفی علیپور شبستری در گفت‌وگو با ایرنا اظهار داشت: وقتی صحبت از هنـر ایرانی می‌کنیم یک چهره زیبا از ایران می‌بینیم که نستعلیق یکی از این هنرها است.

وی ادامـه داد: خـط نسـتعلیق در قـرن نهم هجری قمری به‌وجود آمد و در طول قرن‌ها توسـط اسـتادانی چون میر علی تبریزی، سلطان علی مشهدی، میر عماد، علیرضا عباسی، محمدرضا کلهر و سیدحسین میرخانی به تکامل دست یافته است. علاوه بر اینها، خوشنویسانی در کشـورهای آسـیای مرکزی، افغانستان و هندوستان نیز به رشـد و پیشرفت این خط کمک فراوان کرده‌اند و همین موضوع، موجب ماندگاری و محبوبیت آن تاکنون بوده اسـت. وی افزود: خط نسـتعلیق مانند سایر هنرها جنبـه معرفتی و آسـمانی دارد و زیبایـی این خطوط به‌دلیل خلـوص پدیدآورندگان اسـت و به‌دلیل فطرت زیبایـی و توجه بـه جنبه‌های عاطفی موجـب ارتباط فرهنگی می‌شـود. علیپور شبسـتری بیان داشت: مشق خط نسـتعلیق، مشـق عزت نفس اسـت و میرعماد با خلوص خود به خط نستعلیق عظمت داد، خط نستعلیق به‌دلیل پیچش‌های خاص خود دارای پیام‌های درونی و فطری اسـت. وی ادامه داد: وضعیت هنرخوشنویسی در حـال حاضر وضعیت جالبی نیسـت و کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد، خروجی این کار نسبت به ۴۰۰ سال پیش ضعیف است.

هنرمند خوشـنویس بیان داشـت: رعایت امور علمی این هنر در دوره معاصر نسـبت به گذشـته کمتر شده است و هنرمندان کنونی بیشتر دوست دارند از این هنر درآمد داشـته باشند و به هنر خوشنویسی به‌عنوان یک ابزار وشغل نگاه می‌کنند. ولی هنرمندان قدیمی به این هنر مختـص درآمد نگاه نمی‌کردند، بلکـه برای تزکیه نفس و عرفان استفاده می‌کردند.

وی بیان داشـت: البته هنوز هنرمندانی در این میان هسـتند که برای این هنـر مقدس وقـت می‌گذارند و عمرشـان را در این راه سـپری می‌کنند کـه امیدوارم روزبـه‌روز به تعداد هنرمندانی کـه به این هنر یک نگاه مقدس و عرفانی دارند افزوده شـود تا هنر خوشنویسی به جایگاه واقعی خود برسـد. مصطفی علیپورشبستری هنرمند خوشـنویس متولد ۱۳۵۴ است که از سال ۶۸ شـروع به فعالیت خوشنویسی کرد. او کار حرفه‌ای خود را از سال ۷۸ تا ۷۹ با استاد سیدموحد حسینی آغاز، از خطوط قدیمی شـروع کرده و تا کنون چند نمایشگاه از آثار خود برپا کرده است.

گزارشی از تولید آسفالت مقاوم و مدرن توسط یک مهندس ایرانی

آسفالت ایرانی در مسیر جاده‌های جهان

اکرم سادات حسینی
a.s.h.shabestari@gmail.com

آسفالت به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مصالح در سطوح انواع جاده‌ها، پشت بام ساختمان‌ها و باندهای فرودگاه و... به کار گرفته می‌شود، این ماده که خود ترکیبی از شن، ماسه و قیر است صدها سال است به چشم انسان آشناست اما آنجا که یک نوآور با استفاده از دانش و خلاقیتش دست به تغییراتی در همین ماده پرکاربرد بزند نشان از توجه زیرکانه او به محیط اطرافش دارد. محمدرضا قاسمی مخترع ۴۲ ساله‌ای است که با ساخت نوع جدیدی از آسفالت در کشور جزو تولیدکنندگان موفق محصولات دانش بنیان محسوب شد و فعل خواستن را به خوبی صرف کرد و توانست با اراده‌ای فولادین سنگ و سدهای مسیر دشوار تحقق ایده تا عمل را کنار زند.

محمدرضا قاسمی کارشناس عمران است اما نه یک کارشناس ساده که به مسائل از دید فرمول و هست‌ها نگاه کند، بلکه موفق شده با دیدی متفاوت مشکلات عمده راهسازی جاده، اتوبان و خیابان‌های کشورش را حل کند و امروز در حال تولید و عرضه نوعی از آسفالت است که علاوه بر داشتن رنگ، مقاومت و دوام چند برابری دارد هر چند که این نوع از پوشش برای سطوح مختلف کاربرد دارد و ویژگی زیبایی نیز از مولفه‌های آن است اما بی‌تردید دوام آن است که بر اهمیت این مهم اضافه کرده است.

آسفالت پلیمری که نوعی از آسفالت است ۱۰درصد از قیر آسفالت را حذف و به همین میزان مواد پلیمری به آن افزوده می‌شود که این ماده به سرعت سفت شده و در مراکز و شهرهای شلوغ که فرصت آسفالت‌ریزی بین ساعت ۱ تا ۳ بامداد است و از ساعت ۵ نیز تردد در خیابان‌ها آغاز می‌شود به کار برده می‌شود. با این محقق از طریق پارک علم و فناوری استان سمنان آشنا شدیم و در ادامه صحبت‌های او از مسیر طی شده و موفقیت‌ها به علاوه دشواری‌هایی که از سر گذرانده را می‌خوانید.

آسفالت‌ها هم به روز می‌شوند

قاسمی در ابتدا از آغاز کار ابداعش می‌گوید: در حوزه عمران کار می‌کنم و ۱۵ سال است که سرناظر آسفالت هستم. به دلیل معایب آسفالت‌های فعلی کشور تصمیم گرفتم وارد حوزه آسفالت‌های نوین شوم و تا به امروز هم موفق به ثبت چند اختراع در این زمینه شده‌ام که نخستین آن «آسفالت پلیمری» اس‌پی‌جی است. این آسفالت که نوعی از آسفالت‌های مقاوم به شمار می‌آید تا امروز در ۲۰ استان کشور اجرا شده و شهرداری‌ها از آن استفاده کرده‌اند. همچنین اختراع بعدی من آسفالت‌های رنگی است که در سال ۱۳۹۱ به ثبت رسید و امروز هم همین نوع را با همکاری شهرداری‌های مختلف اجرا می‌کنیم و هر کدام از این دو آسفالت ویژگی‌های مخصوص به خود را دارند. مخترع آسفالت رنگی در ادامه بیان می‌کند: آسفالت‌های رنگی برای زیباسازی در بوستان‌ها و پیست‌های دوچرخه، همچنین استفاده در نواحی پرخطر و به طور عمده مکان‌هایی که برای زیباسازی و تمایز رنگ با سایر سطوح آسفالت شده مورد نیاز است، کاربرد دارند. رنگ قرمز آسفالت را تجاری‌سازی کردیم و در حال توسعه این نوع از آسفالت به رنگ سبز و تجاری‌سازی آن نیز هستیم. پیش‌زمینه این نوع از آسفالت‌ها در کشور آلمان است و ما به‌عنوان یک فناور ایرانی در ایران و خاورمیانه اختراع خود را ملی کردیم و تاکنون متقاضیانی از دیگر کشورها نیز داشته‌ایم. در مورد آسفالت پلیمری نیز محصول‌مان کاهش‌دهنده قیر و مقاوم‌کننده آسفالت است. این نوع از آسفالت در تمام سطوحی که آسفالت معمولی استفاده می‌شود کاربرد دارد و و مقاومت آسفالت را دو تا سه برابر ارتقا می‌دهد.

آسفالت رنگی، طرح تاثیرگذار ملی

مخترع آسفالت مدرن از اجرای ۲۰۰کیلومتر از آسفالت پلیمری در کشور می‌گوید و ادامه می‌دهد: در مورد آسفالت‌های رنگی نیز برنامه داریم تا آسفالت را در اختیار کارفرما قرار دهیم و در مورد عرضه به دیگر کشورها مشاوره‌های فنی را ارائه می‌دهیم تا این آسفالت ایرانی در کشورهای دیگر نیز توسعه یابد.

از مهم‌ترین مزیت‌های بین‌المللی این محصول هزینه پایین تمام شده آن در ایران است. در واقع نه تنها افزایش قیمت نسبت به آسفالت عادی نداشتیم بلکه با کاهش ۱۰درصدی قیر، قیمت محصول نهایی کاهش می‌یابد و همان‌طور که می‌دانید گران‌ترین بخش هزینه‌ای آسفالت قیر است و کشورهای دیگر که دسترسی به مشتقات نفتی کمی دارند از این نوع آسفالت استقبال کرده‌اند و در سال ۹۱ نیز این طرح در کشور از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری طرح تاثیرگذار ملی شناخته شد.

نخستین آسفالت شب نمای جهان در راه است

او ادامه می‌دهد: در مسیر تولید و عرضه ایده و ابتکار آسفالت پلیمری و بعد از آن آسفالت رنگی سختی‌های زیادی هم متحمل شدم و اجرای این نوع از آسفالت‌ها نیز دشواری‌های بسیاری دارد، زیرا شهرداری‌ها به سختی در این عرصه ورود پیدا می‌کنند و از سال ۸۵ که ایده آسفالت‌های نوین را داشتم هیچ اطلاعی از وجود نهادهای حمایتی نداشته و با سختی و به‌صورت مستقل در این حوزه کار می‌کردم، اما در نهایت سال ۸۷ بود که با آشنایی و استقرار در مرکز رشد پارک علم و فناوری استان سمنان طرح ما پذیرفته شد و در سال ۹۰ اختراع آسفالت‌های پلیمری ثبت شد.

در این مدت ۲۰استان در داخل کشور از این محصول استفاده کرده‌اند و بازار داخلی می‌تواند به خوبی در دست ما باشد، اما هدف اصلی ما روی صادرات و حضور پررنگ در جاده‌های جهانی است، در این خصوص تاکنون از کشورهای آذربایجان، کویت و امارات مشتاقانی داشته‌ایم

پس از آن نخستین کارهای تجاری را هم آغاز کردیم و سفارش جدی ما با اعتماد شهرداری برسام شکل گرفت و یکی از پروژه‌های مهم را که بزرگ‌ترین پل زیر قوسی ایران بود به نام پل شهید شاطری برای پوشش آسفالت مدرن به ما سپردند که در مسیر رفت‌وبرگشت به طول ۲ کیلومتر آسفالت پلیمری را اجرا کردیم و با گذشت پنج سال از عمر این پروژه و پوشش آسفالت، کوچک‌ترین مشکلی برای این پوشش رخ نداده است و همزمان با این نوع از آسفالت نوین آسفالت رنگی را نیز ابداع و اختراع آن را ثبت کردیم. هم‌اکنون ۲۰ طرح دیگر نیز در حال انجام و تحقیق داریم که مسیر ثبت اختراع آنها را طی می‌کنیم. همچنین در حال ساخت نخستین آسفالت شب‌نمای جهان هستیم و در واحد تحقیق و توسعه موارد جدیدی از آسفالت‌های نوین را در برنامه داریم که در آینده‌ای نزدیک نخستین آسفالت شب‌نما را هم به بازار وارد می‌کنیم.

۱۰ سال تلاش، افزایش سرمایه و اعتماد به نفس

قاسمی از جدید بودن کار خود اینطور می‌گوید: در ایران چنین آسفالت‌هایی نبود و در جهان نیز سابقه خاصی نداشت و به دلیل اشتغالم در بخش راهسازی و آسفالت ایده آسفالت‌های نوین در ذهنم شکل گرفت و با تکمیل آن مسیر چند ساله ایده تا عمل را طی کردم هر چند از ناهمواری‌های بسیاری گذشتم و از آغاز راه با سرمایه‌ای اندک شروع شد اما از ۱۰ سال پیش با تمام توان روی ایده‌ام ایستادم و تمام داشته‌هایم را هزینه کردم. البته با ورود به پارک علم و فناوری از حدود پنج سال قبل اعتبار و وام ۱۰میلیون تومانی دریافت کردم اما این مبلغ برای مرحله آزمایشگاهی هم کافی نبود و ناچار بودم تمام درآمد و پس‌اندازم را صرف این کار کنم تا به عمل برسد و ایمان داشتم این سختی‌ها به نتیجه می‌رسد و امروز در کشورهای دیگر هم شناخته شده‌ایم و از استان‌های کشور هم برای مشاوره و سفارش و همکاری با ما تماس می‌گیرند و از آنجا که محصولات ما اغلب در حوزه کار شهرداری‌هاست نمونه میدانی خود را در شهرداری سمنان اجرا کردیم و ادامه کار توسعه در شهرداری استان‌ها بود. البته در دو سال اخیر به دلیل بحران اقتصادی شهرداری‌ها ما نیز دچار مشکل و آسیب شدیم با این وجود و از سال گذشته سفارش برای کشورهای خارجی را آغاز کردیم و امسال تمرکز ما بر صادرات است.

همکاری با ۱۰ کشور

اما آینده کار آسفالت‌های مدرن و رنگی تولید ایران چیست و چه افقی برای آن قابل ترسیم است، موضوعی که قاسمی بیشتر توضیح می‌دهد: در این مدت ۲۰استان در داخل کشور از این محصول استفاده کرده‌اند و بازار داخلی می‌تواند به خوبی در دست ما باشد، اما هدف اصلی ما روی صادرات و حضور پررنگ در جاده‌های جهانی است، در این خصوص تاکنون از کشورهای آذربایجان، کویت و امارات مشتاقانی داشته‌ایم. در اروپا نیز تبادل فنی با شرکت‌های بزرگ حوزه آسفالت داشته‌ایم و حدود ۱۰ کشور هم‌اکنون با آسفالت ایرانی مدرن تبادل داشته‌اند. همچنین از نظر فنی و توسعه و اجرا و پیشنهاد همکاری مشترک با توجه به موقعیت موفق پیش رو هم‌اکنون صندوق حمایت از نوآوری و فناوری طرح ما را برای حمایت پذیرفته است.

احداث سوله تجاری در پارک علم و فناوری

وضعیت تولید این نوع مدرن از آسفالت چگونه است؛ موضوع مهمی که مخترع آسفالت پلیمری و آسفالت رنگی درباره‌اش می‌گوید: از سال گذشته در شهرک صنعتی شاهرود برای اجرای این طرح مستقر شدیم و پارک فناوری استان سمنان نیز سوله‌های تجاری را برای تعدادی از محصولات تجاری شده در نظر دارد و پیش از این کارمان برون‌سپاری شده بود و البته این از فناوری رنگی کردن آسفالت در رنگی کردن جدول کنار خیابان‌ها استفاده کردیم تا با اجرای آن دیگر نیاز به رنگ‌آمیزی مکرر جداول خیابان‌ها نباشد. طرح ما در حوزه آسفالت‌ها و در حوزه توسعه و تحقیق همچنان پنج سال دیگر جای کار دارد و تاکنون با وجود تمام سختی‌ها موفق شده‌ایم که نتیجه کسب کنیم، هر چند که کشورهای دیگر نیز مخترعان ایرانی را دعوت به کار و استقرار در کشور خود می‌کنند. معتقدم ما ایرانیان با تلاش و استعدادهای ذاتی می‌توانیم ایران را بسازیم، باید استمرار و مدامت در کارهای خود را محور قرار دهیم.

یادداشت

پیوست فناوری قراردادهای بزرگ اقتصادی در آستانه طرح در شورای عالی انقلاب فرهنگی

محمود شیخ زین‌الدین
معاون نوآوری و تجاری‌سازی معاونت فناوری رئیس‌جمهور

توسعه دانش‌محور از مهم‌ترین برنامه‌های کلان کشور است و این مهر تایید سند برنامه چشم‌انداز توسعه ۲۰ ساله بر تمام امور موجب شده تا در دهه گذشته مقوله‌ای به نام دانش‌بنیان‌ها پا به عرصه تولید و عرضه بخشی از محصولات بگذارند که در پیشرانی تکنولوژی‌های روز دنیا نیز قرار بگیریم اما نکات و تفاوت جدی مقوله فناوری در کشور ما بخشی از حلقه‌های مفقوده و نبود بستر کافی در پیوند اختراع و کارخانه است. تحریک تقاضا و ایجاد بازار شرکت‌های دانش‌بنیان باید جدی‌تر از قبل پیش رود، اگرچه در دو سال گذشته حمایت‌هایی ویژه در مقایسه با بیش از ۱۰ سال اخیر صورت گرفته و هم‌اکنون ۲۲۰۰ شرکت دانش‌بنیان ثبت شده داریم اما این ظرفیت وقتی ثمر می‌دهد که برای این کار بازار به وجود آید، همچنین هماهنگی عمیق‌تر بخش‌های مختلف خصوصی و دولتی نیاز است به علاوه در حوزه مقررات خریدها باید بهتر از گذشته عمل کنیم تا بتوانیم شرایط لازم را برای ورود محصولات دانش‌بنیان ساخت داخل به بازار فراهم کنیم.

امید به تداوم بازار آزمایشگاه فناورانه داخلی

در شرایط فعلی لازم است با توجه به عرضه ۱۰ ساله محصولات علمی و فناوری در حوزه‌های مختلف برنامه ۱۰ سال پیش رو را بر کشش بازار قرار دهیم و نیاز به تبیین استراتژی در حوزه‌های مختلف است ضمن آنکه قوانین مناقصات دولتی نیز نیاز به اصلاح دارد تا محصولی که ویژگی دانش و فناوری شناسنامه آن است در اولویت باشد، چرا که در حال حاضر صرفا به محصول توجه می‌شود و متاسفانه اینکه محصولی در نتیجه یک فرآیند علمی باشد و در کجا تولید شده باشد برای آن محصول ارزش محسوب نمی‌شود. البته گاهی نیز با ایجاد تعادل بین شرکت‌های داخلی و خارجی کمک کردیم که این اتفاق در نمایشگاه تجهیزات آزمایشگاهی ساخت ایران رخ دهد که دولت بخشی از هزینه‌های دانشگاه‌ها را هنگام خرید از شرکت‌های داخلی پرداخت کرد و این خود یک مزیت و حمایت برای بازار و توسعه تولید داخل بود و البته ممکن است چندین سال زمان صرف شود اما می‌توان به تداوم آن امیدوار بود تا مصرف‌کننده بامحصول داخل آشنا شود.

دانش فنی موضوع مغفول ۱۰ قلم کالای نفتی

زیرساخت‌های حقوقی و قانونی یکی از موارد مهم در تکمیل حلقه تولید و مصرف محصولات دانش‌بنیان است، هر چند در این مسیر حلقه‌های مفقوده بسیاری قابل فرض است زیرا تاکنون مجموعه عوامل این مهم را رقم زده مانند آنکه در صنعت نفت ۱۰ قلم کالای نفتی در مأموریت‌ها کلان شرکت‌های تولیدکننده قرار گرفت اما صرفا کیفیت و زمان ارائه محصول بود که در مناقصه‌ها ملاک عمل بود و مبحث تکنولوژی مولفه اصلی قرار نگرفت در حالی‌که این بعد از یک کالا و سودآوری و آثار مفید آن در حال حاضر در دنیا موضوعیت دارد و ملاک گرایش به یک محصول آن هم تولید داخلی خودشان است و با توجه به اعتنا به اقتصاد مقاومتی و وجود تحریم‌ها لازم است تکنولوژی‌های لازم را با در نظر گرفتن بسترهای مورد نیاز در نظر بگیریم، در حالی‌که مناقصات صرفا به پایین بودن قیمت و تحویل در زمان مقرر تاکید دارند تا آن محصول خریداری شود و در عین حال کشوری که قصد توسعه و خودکفایی دارد باید به این سمت حرکت کند.

باید زبان بازار را شناخت

در این مسیر باید یادآور شد که تاکنون در حوزه‌هایی که در ارتباط مشتری و کیفیت کالای تولیدی و خدماتی نیاز به توسعه بوده فعالیت چندانی نداشته‌ایم و بر این اساس بازار متشکلی برای شرکت‌های دانش‌بنیان ایجاد نشده و رویکرد ما باید براساس بسترسازی در این حوزه‌ها باشد، هر چند که شرکت‌های دانش بنیان باید به زبان بازار آشنایی بیشتری داشته باشند و صرفا از لحاظ فنی خود را تقویت کمردن نمی‌تواند موثر واقع شود. این شرکت‌ها باید بتوانند از نظر تعاملات بازار و بازاریابی نیز یک گام جلوتر بگذارند و روی روش‌های تامین مالی هم اقدام‌های موثرتری داشته باشند.

معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهور از طریق پارک‌های علم و فناوری تاکنون حمایت‌های جدی در بخش آموزش و توانمندسازی شرکت‌های دانش‌بنیان انجام داده و مقرر است آموزش‌های مرتبط با دریافت نتایج حصول بازار مطلوب از طریق دارندگان این علم به‌صورت معنوی به شرکت‌ها منتقل شود. اقتصاد و صنایع بالادستی تاکنون به نوعی ارتباط‌هایی با بخش‌های پژوهشی داشته و البته هماهنگی بین این اجزای تولیدکننده علم و فناوری و حوزه مصرف بر عهده ما به‌عنوان یک مجموعه بین‌بخشی است و مقررات موجود حاکم بر اقتصاد و شیوه عرضه و تقاضا بسیاری از کالا و خدمات نیز برای حمایت از محصول فناورانه ساخت داخل نیاز به حمایت دارد و تاکنون معاونت علمی و فناوری تعامل خوبی با دستگاه‌های مختلف داشته است.

رفع موانع تولید و دانش‌بنیان‌ها

برای توسعه جریان کار شرکت‌های دانش بنیان در قانون رفع موانع تولید کارگروه مرتبط با بازار محصولات دانش‌بنیان با وزارت صنایع ایجاد کردیم و مسئولیت آن با وزارت صنایع است و آیین‌نامه‌های آن باید به‌صورت مشترک بین صنعت و معاونت علمی تدوین شود و این قانون مصوب مجلس با تعامل جدی به مرحله اجرا رسید و در این مهم هماهنگی جدی با نمایندگان مجلس داشتیم، همچنین در رابطه با پیوست فناوری قراردادهای بزرگ با ستاد نقشه علمی کشور تعامل خوبی داشتیم و این پیوست آماده ارائه به شورای عالی انقلاب فرهنگی است و با قرارگاه اقتصاد مقاومتی دولت نیز ارتباط داریم تا در قراردادها نقش اقتصاد دانش بنیان را لحاظ کنیم.

تولید فناورانه اقدامی مدرن در بستر اقتصاد کلاسیک

هر کجا که نیاز به اصلاح آیین‌نامه و قوانین باشد اقدام می‌کنیم اما موضوع این است که یک اقدام مدرن را در بستر کلاسیک انجام می‌دهیم و این نیازمند زمان قابل توجهی است و با توجه به ورود دانش‌بنیان‌ها در تمام عرصه‌ها و ارتباط تنگاتنگ با اقتصاد نمی‌توان برای اصلاح از یک بخش اقدام کرد، در حالی‌که هم‌اکنون نیز موضوع ارجح بودن شرکت‌های دانش‌بنیان در مناقصات تصریح و مشخص شده که چند درصد اولویت و امتیاز دارند و هم‌اکنون با کمی وقفه آیین‌نامه تشخیص صلاحیت شرکت‌های دانش‌بنیان اجرایی شده است.

«ترنخستینگ بلاک» نخستین دکل حفاری کاملا ایرانی

با طراحی و ساخت نخستین دکل حفاری ایرانی تحت عنوان «ترنخستینگ بلاک» در یکی از شرکت‌های پارک علم و فناوری خراسان، کشور در زمینه این محصول خودکفا شد.

دکتر علم‌الهدایی، رئیس پارک علم و فناوری خراسان گفت: شرکت مدیریت و تدارکات ساخت توس با رسیدن به این فناوری کشور را در این زمینه خودکفا کرد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل پارک علم و فناوری خراسان، شرکت مدیریت و تدارکات ساخت توس با توجه به نیاز ملی کشور در سال ۸۹ تصمیم به ساخت این دکل گرفت و توانست دراین مناقصه از بین ۱۶ کشور خارجی برنده شود. مدیر عامل این شرکت گفت: نقش عمده این دکل که حدود ۷۰۰۰ متر قابلیت حفاری دارد کاهش بار روی دکل‌های حفاری است. قیمت جهانی این دکل در دنیا ۱۴۶هزار دلار است و کشورهای اصلی که این محصول را تولید می‌کنند آمریکا، چین و آلمان هستند.

دکتر علم‌الهدایی با تشکر از معاونت علمی و حمایت‌های آنها گفت: پارک خراسان در زمان‌های لازم توانسته است به کمک صنعت نفت و پتروشیمی برسد و حمایت‌های بیشتری را با توجه به ظرفیت‌های بالفعل و بالقوه که در زمینه انرژی دارد، از سوی معاونت علمی می‌طلبد.

رئیس پارک خراسان همچنین بیان کرد: شرکت‌های پارک خراسان در حوزه انرژی عملکرد قابل ملاحظه‌ای داشته‌اند و انواع پمپ‌های کمپرسور با فشار بالا و شیرآلات خاص حوزه صنعت نفت و گاز و... را طراحی و تولید کرده‌اند. وطن‌خواه، معاون انرژی مرکز همکاری‌های علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز به اهمیت این دکل‌ها اشاره کرد: این دکل از تجهیزات حیاتی صنعت حفاری است و خرید نوع بومی آن توجیه اقتصادی دارد. وطن‌خواه افزود: ما در زمینه توسعه درون‌زای فناوری، در توسعه داخلی، انتقال تکنولوژی، کمک به انتقال دانش فنی و بخش‌های دیگر مرتبط با این زمینه‌ها فعالیت می‌کنیم؛ در بخش معاونت نیز پتانسیل خوبی برای همکاری با استان‌ها وجود دارد و یکی از اولویت‌های امسال که اقدام و عمل است بحث مدیریت و پسماند زباله است.

ایده‌های به دنبال سرمایه

دستگاه نمک‌پاش و آب‌نمک‌پاش راهداری زمستانی

نام شرکت: اُپال ماشین اوراسیا
مشخصات:

این دستگاه روش جدید و علمی مهار یخبندان جاده است که برای موارد زیر استفاده می‌شود:

۱- قبل از بارش برف (پیشگیری از یخبندان جاده): قبل از بارش برف و ایجاد یخبندان در سطح جاده، پاشش مایع آب نمک (NaCl، CaCl، KCl، CMA) باعث عدم تراکم برف (چسبندگی) و عدم برفک زدن سطح آسفالت می‌شود.

۲- همزمان با بارش برف (ذوب کردن برف و یخ): پاشش محلول آب نمک، پس از چند دقیقه سبب ذوب شدن سریع برف و رسیدن به مرحله مایع می‌شود. سپس جهت تغلیظ آب‌نمک، نمک‌پاشی کرده تا با آب حاصل از ذوب برف حل شود. به این ترتیب تمامی نمک بر سطح جاده باقی می‌ماند و کارآمدی آن برای ۱۲ ساعت حفظ می‌شود.

۳- پاشش مخلوط نمک و آب‌نمک (نم‌سازی نمک): پس از ریزش برف، برای حفظ حالت ضدیخی سطح جاده با پاشش نمک مرطوب با دستگاه نمک‌پاش مجهز به آب نمک‌پاش، حالت ضدیخی به مدت ۱۲ الی ۷۲ ساعت (بسته به میزان رطوبت هوا) مؤثر و کارآمد باقی خواهد ماند.

۴- برف‌روبی (پاکسازی مکانیکی برف ذوب شده): پاکسازی با برف‌روب مجهز به لبه برش، جهت خشک کردن سریع جاده و دستیابی به جاده‌ای سیاه رنگ.

مزایا:

یک تولید کاملا داخلی و نمونه‌ای کامل از تکنولوژی مهار یخبندان جاده‌ها، در نهایت ظرافت.

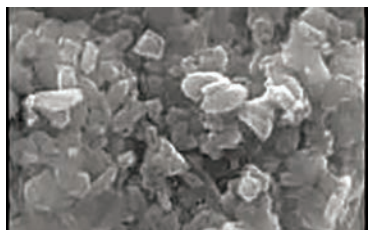
نوآوری و کیفیت محصول که قابلیت رقابت با نمونه‌های اروپایی را دارد.

کیفیت و اطمینان از عملکرد کارا و طولانی مدت قطعات که نشان‌دهنده کمترین میزان نگرانی در نگهداری و بهره‌برداری محصول است.

ساختار مهندسی و ظرافت هنرمندانه طراحی و نیز دقت بالای ساخت و مونتاژ.

دربحران‌های برفی، با استفاده از این ماشین‌آلات، علاوه بر کاهش هزینه خدمات، در سرعت زمان عملیات راهداری نیز بهره خواهید برد.

کربنات‌کلسیم رسوبی پوشش‌دار (P. C. C)



نام شرکت: کوثر شیمی سپاهان
مشخصات:

گروه آسفالت مقاوم دانشگاه‌صنعتی امیرکبیر (شرکت کوثر شیمی سپاهان) از بین مواد متعدد، کربنات کلسیم (پودر سنگ) با دانه بندی ریز (مش بالای ۱۰۰۰) را انتخاب کرد. ذرات این پودر بعد از تولید توسط یک ترکیب آلی (نوعی پلیمر طبیعی) پوشش‌دار می‌شود.

نتایج بررسی‌ها نشان می‌دهد که کربنات‌کلسیم پوشش‌دار در دمای اختلاط با قیر برهمکنش کرده و سبب بهبود چسبندگی قیر به مصالح ساختمانی می‌شود. علاوه بر این حضور ذرات کربنات کلسیم سبب تکمیل دانه بندی مصالح شده و تأثیر قابل ملاحظه‌ای بر عدد مارشال نشان داده و پدیده قیرزدگی در مناطق گرمسیری را نیز حذف می‌کند.

بنابراین افزودن P. C. C به قیر می‌تواند به‌عنوان یک روش ساده و ارزان در مقایسه با روش‌هایی همانند استفاده از پلیمرها، برای افزایش کارایی قیر در صنعت آسفالت به کار گرفته شود.

مزایا:

۱- افزایش طول عمر آسفالت از دو سال به بیش از ۱۰ سال و کاربرد بسیار آسان و سریع.

۲- کاهش قیمت قیر اصلاحی نسبت به قیر پایه.

۳- پایداری در برابر تغییر شکل دائم شامل خوردگی، روزدگی و پدیده rutting.

۴- واکنش شیمیایی آلی با مولکول‌های قیر در جهت افزایش چسبندگی قیر.

۵- حفظ قوام سطح در مقابل از هم گسستگی و افزایش قدرت چسبندگی قیر به مصالح سنگی و ملحقات.

۶- کاهش درجه نفوذ قیر و افزایش نقطه نرمی آن.

۷- مقاومت لغزشی، نگهداری فوق‌العاده سنگ‌های سطح و راه جلوگیری از ماسیدگی.

۸- مقاومت در برابر خشتگی ناشی از بارگذاری‌های کوچک و متناوب در شرایط مختلف جوی.

۹- بالا بردن عدد مارشال به مقدار قابل‌توجه و کم سابقه.

۱۰- کاربرد در صنایع چسب و رنگ و قابل استفاده در صنعت ایزوگام برای افزایش طول عمر و کارایی بهتر.

با افزودن p. c. c مقاومت بتن افزایش می‌یابد و می‌توانیم با حجم ثابت طبقات بیشتری در ساختمان داشته باشیم.

باشگاه سرمایه‌گذاران ۷

روی پورسانت فروش بیمه شخص ثالث حساب باز نکنید

شاید دیدن تابلوهای خوش‌رنگ و لعاب انواع برندهای بیمه‌ای و همچنین اجباری بودن برخی از بیمه‌ها مثل بیمه شخص ثالث اتومبیل برخی از صاحبان سرمایه و واجدین شرایط را مشتاق حضور در این صنعت به‌صورت نمایندگی شرکت‌های بزرگ بیمه‌ای کرده باشد اما آیا واقعا سرمایه‌گذاری در این زمینه سودآور است و برای رسیدن به این هدف چه پیش‌نیازهایی باید داشته باشیم؟

امیرهوشنگ لطفی، یکی از فعالان صنعت بیمه در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: به‌طور کلی ۹۵درصد از فعالیت‌های صنفی صنعت بیمه برعهده نمایندگی‌های فروش و فروشندگان است و تنها ۵درصد از چرخ اقتصاد صنعت بیمه توسط خود شرکت مادر یا همان شرکت مرکزی به حرکت درمی‌آید. بنابراین رشد و توسعه این صنعت در اقصی‌نقاط جهان بستگی به فعالیت و جایگاه شغلی نمایندگی‌ها دارد که متاسفانه در کشورمان از این نظر دچار مشکلات عمده‌ای هستیم و باید برای این امر چاره‌ای بیندیشیم.

لطفی در ادامه به وجود خلأهای بسیار زیاد قانونی در صنعت بیمه کشورمان اشاره کرده و می‌افزاید: به‌طور کلی اگر به قراردادهای منعقد شده از سوی شرکت‌های بیمه با نمایندگی‌ها توجه داشته باشیم، این قراردادها کاملا یکطرفه منعقد شده و به امضا رسیده است و این نمایندگی‌ها هستند که بدون هیچ پشتوانه‌ای در واقع خانه‌ای روی آب ساخته‌اند و نمی‌توانند به آینده شغلی خود امیدوار باشند. درحالی که این نمایندگی‌ها با استفاده از تمام امکانات مالی و تجربی خود نسبت به ایجاد درآمد برای شرکت مادر اقدام می‌کنند.

این فعال صنفی با تاکید بر جایگاه پرتفوی (سبد درآمدی) نمایندگی‌ها می‌افزاید: یک نمایندگی هنگامی که شروع به فعالیت می‌کند درواقع کارنامه کاری وی همین پرتفوی اقتصادی اوست که براساس قانون بیمه درباره نمایندگی‌های حقیقی که اکثرنمایندگی‌ها این‌گونه هستند در صورت قطع یا لغو کد نمایندگی‌ها یا حتی فوتشان، این پرتفوی اقتصادی صفر شده و تمام سوابق کاری آنها از بین خواهد رفت حالا اگر به این اتفاق بنگریم درخواهیم یافت تمام این نمایندگان درواقع هرچه تاکنون رشته‌اند پنبه شده و از بین رفته است.

وی در ادامه تصریح کرد: متاسفانه همان خلأهای قانونی که قبلا به آنها اشاره کردیم باعث شده شرکت‌های مادر نسبت به لغو امتیاز نمایندگی کاملا سلیقه‌ای برخورد کرده و آینده حرفه‌ای و شغلی صنعت بیمه کشورمان را به مخاطره بیندازند. چون اگر یک نمایندگی در حرفه و کارش احساس امنیت نداشته باشد بدون تردید نسبت به جذب مشتری نیز بی‌انگیزه خواهد بود. حالا باید این احساس را در میان خریداران خدمات نیز جست‌و جو کرد چون این سوال را می‌پرسند که وقتی بیمه‌های مادر به نمایندگان خود هیچ مسئولیتی ندارند چگونه مسئولیت‌های بلندمدت خودشان مثل بیمه‌های عمر را در قبال مشتریان و خریداران برعهده‌خواهند گرفت.

لطفی با اشاره به حضور برخی افراد نا آشنا به صنعت بیمه به‌عنوان کارگزار در سطح جامعه می‌گوید: براساس قوانین موجود، نمایندگان یا کارگزاران بیمه‌ای می‌توانند با ارائه مدارک و مستندات موجود طبق ضوابط شرکت بیمه مادر وارد عرصه تجاری در سطح جامعه شوند و شروع به فعالیت کنند که برای این کار سرمایه قابل توجهی لازم نیست. به‌عنوان مثال داشتن دفتر، چند کامپیوتر، چند خط تلفن و بازاریاب‌ها می‌تواند تمام هزینه باشد. اما نکته اصلی اینجاست که هنوز در برخی از شرکت‌های بیمه، سخت‌گیری قابل توجهی برای استخدام افراد و مشاوران انجام نمی‌شود.

این فعال صنفی در ادامه تاکید کرد: این خلأ باعث شده تا مشاوره‌های غیراصولی برای بسیاری از متقاضیان خرید بیمه دردسرساز باشد. چون خود اشخاص بازاریاب هیچ اطلاعات تخصصی از این صنعت نداشته و صرفا با چند آگهی و بروشور می‌توانند نظر مخاطبان را برای سرمایه‌گذاری جلب کنند که البته در نهایت هم مشکلاتی برای دو سوی معامله ایجاد خواهد شد. بنابراین سرمایه‌گذاری فقط داشتن چند ده میلیون تومان پول و سپردن وثیقه‌های مورد نیاز نزد شرکت مادر نیست، بلکه مهم تخصص و دانش فنی کار است.

لطفی درباره این تصور که بسیاری به امید فروش بیمه شخص ثالث وارد میدان شده‌اند نیز اضافه می‌کند: از آنجا که فروش بیمه نامه شخص ثالث جزو یکی از زیانده‌ترین بیمه‌نامه‌ها برای شرکت مادر است، فروش این نوع بیمه اصلا به‌عنوان سابقه کار یا پرتفوی نمایندگان محسوب نشده و فقط برای جوری سبد خدمات ارائه خواهد شد، بنابراین هیچ سرمایه‌گذاری نباید به امید فروش و پورسانت این نوع بیمه‌نامه وارد میدان شود هرچند نباید فراموش کنیم شرکت بیمه اصلی درباره فروش تعداد بیمه‌نامه‌های شخص ثالث در نمایندگی‌ها محدودیت‌هایی هم متناسب با سیاست‌های فروش خود تعیین خواهد کرد. به اعتقاد امیر هوشنگ لطفی بهترین راه سرمایه‌گذاری در این زمینه این است که دانش فنی کافی در صنعت بیمه داشته باشید و برای مدتی به‌عنوان کارشناس در یکی از شعب یا نمایندگی‌های بیمه‌ای فعالیت کنید تا از زیر و بم بازار خوب مطلع شوید و پس از آن با درنظر داشتن توانمندی‌های خود در بخش‌های مختلف فقط در یک شاخه تخصصی وارد عمل و کم‌کم راه توسعه و گسترش فعالیت تجاری خود را پیش گیرید، چون به قول معروف با یک دست چند هندوانه نمی‌توان برداشت.

گزارش «فرصت امروز» از بازار صنعت بیمه در ایران

بیمه، ریسک‌های اقتصادی را مدیریت می‌کند

شیدا رمزی

وقتی صحبت از بیمه به میان می‌آید، اغلب ما به یاد بیمه اتومبیل یا بیمه تامین اجتماعی خواهیم افتاد و باتوجه به نوع ارتباط‌مان در این زمینه مشغول حدس و گمان خواهیم شد، درحالی که صنعت بیمه آنچنان گسترده است که در دهکده جهانی به نوعی ضریب نفوذ بخش‌های مختلف آن مبنی بر توسعه‌یافته بودن یا نبودن آن کشور تعیین شده است. این درحالی است که همین ملاک توسعه‌یافتگی در کشورهایی چون ایالات‌متحده آمریکا تقریبا زمینه حضور فعال ۱۱۰ شرکت بیمه را فراهم کرده است، اما سوال اینجاست؛ وضعیت و جایگاه ایران در این صنعت چیست و به قول معروف چقدر در صنعت بیمه سرمایه‌گذاری شده است؟ آیا هنوز هم زمینه سرمایه‌گذاری در آن وجود دارد؟ این موارد سوال‌هایی هستند که «فرصت‌امروز» تصمیم گرفته درباره آنها سخن بگوید تا آن گروه از صاحبان سرمایه و علاقه‌مندان به حضور در فعالیت صنعت بیمه که می‌خواهند در این زمینه گام بردارند، با دقت و رویکردی واضح وارد این عرصه شوند.

نیازمند توسعه بیشتری در صنایع هستیم

علی‌اکبر اولیا، دبیر سندیکای بیمه‌گران در این زمینه به «فرصت امروز»، می‌گوید: به‌طور کلی ۲۹ شرکت بیمه فعال در حال فعالیت داریم، اما لازم به یادآوری است که هرچند صنعت بیمه ایران سابقه‌ای بالاتر از ۸۰ سال به خود اختصاص داده، این گونه برآورد شده که صنعت بیمه ایران باید جایگاه اساسی‌تر و جدی‌تر را به دست آورد و در این زمینه نیازمند قوانین کارآمدتری هستیم تا صنعت بیمه ضریب نفوذ بالاتری را در فعالیت‌های اقتصادی به دست آورد، چون همه می‌دانیم هر گونه فعالیت اقتصادی و اجتماعی با ریسک مواجه است و ساز و کارهای مقابله یا آمادگی برای رویارویی با آن به نوعی وابسته به بیمه‌هاست.

اولیا در ادامه افزود: از آنجا که صنعت بیمه ریسک‌های موجود در یک کسب‌وکار یا فعالیت اجتماعی را مدیریت خواهد کرد، به نوعی دور از ذهن نیست اگر بگوییم توسعه فعالیت و رونق کسب‌وکارهای متفاوت وابسته به حضور گسترده بیمه‌هاست، به این دلیل که اگر فعالیت اقتصادی با موانعی اقتصادی مواجه شود و در سراشیبی سقوط قرار گیرد، بیمه می‌تواند به عنوان حامی و ناجی آن وارد میدان شده و یک زنجیره از اتفاقات اقتصادی ناگوار را پوشش دهد.

دبیر سندیکای بیمه‌گران ایران تصریح کرد: با این توضیح و اهمیت حضور صنعت بیمه در صنایع مختلف می‌بینیم باوجود همه امتیازها و طولانی بودن سابقه حضور صنعت بیمه در کشور با متوسط جامعه جهانی هنوز فاصله معنی‌داری داشته و در راستای بهبود آن هنوز فعالیت قابل توجهی صورت نگرفته است.

به‌اعتقاد این مقام صنفی، ضریب نفوذ بیمه در کشورمان امروز کمتر از ۲ درصد است، درحالی که متوسط جهانی آن ۶ درصد تعیین شده و این فاصله بیانگر آن است که هنوز صنعت بیمه در ایران خیلی جدی گرفته نشده تا صنعت بیمه بتواند به‌خوبی ریسک‌های موجود کشور را مدیریت کرده و موانع رشد و توسعه اقتصادی را برای جامعه اسلامی ما به حداقل کاهش دهد. به‌عنوان مثال اگر شرایط ایده‌آل در صنعت بیمه وجود داشته باشد، این بیمه‌ها هستند که بانک‌ها را تاسیس می‌کنند، درحالی که این روند علمی و اصولی در ایران معکوس شده، یعنی بانک‌ها به تاسیس بیمه مشغول شده‌اند یا سهامدار عمده بیمه‌ها شده‌اند، اما نکته جالب اینجاست که خود سیستم بانکی نیاز به یک مکانیزم بیمه که بتواند ریسک‌های معاملات بانکی خود را به حداقل کاهش دهد، دارد. بنابراین در موسسات مالی شرکت‌های بیمه رتبه بالاتری نسبت به بانکی دارند که باید به آن توجه کرد. وی با اشاره به تدوین برنامه ششم توسعه گفت: اهمیت صنعت بیمه همان‌طور که اشاره شد، نه برای کارشناسان بلکه برای مسئولان و سیاست‌گذاران دولتی هم مشخص و واضح است و امیدواریم که همین امر باعث شود در برنامه توسعه ششم بیشتر به این مهم پرداخته شود.

فقط در بخش خودرو فعالیت شده

به گفته اولیا، کم توجهی و کاستی‌هایی که در صنعت بیمه وجود داشته، باعث شده تا ۷۰ درصد پرتفوی اغلب شرکت‌های بیمه‌ای مربوط به خودرو و درمان باشد که متاسفانه به‌دلیل ملاحظاتی که دولت داشته، این دو رشته هم زیانده شده و درواقع امروز بیمه را در کشورمان نمی‌توان صنعتی سودآور شناخت، درحالی که واقعیت صنعت بیمه در دیگر نقاط جهان به‌خصوص کشورهای توسعه‌یافته سودآور است. وی در ادامه تصریح می‌کند: این اتفاق و عدم موفقیت باعث شده تا سهامداران یا سرمایه‌گذاران هم انگیزه چندانی برای توسعه نداشته و زیاد موارد را بررسی و راهکار ارائه ندهند تا آینده بهتری برای صنعت یادشده در نظر داشته باشیم که این خود نگران کننده است، چون در آینده چالش جدی در صنعت بیمه ایجاد خواهد شد. وی درباره تعداد شرکت‌های بیمه در کشورمان می‌گوید: اما نکته اینجاست که نباید زیاد به تعداد شرکت‌ها توجه داشته باشیم، چون قدرت و توانمندی شرکت‌های بیمه بسیار مهم‌تر از تعداد آنهاست، به‌عنوان مثال همان‌طور که می‌دانید ریسک‌های مخاطرات طبیعی در ایران بسیار بالاست و در صورت بروز حوادث طبیعی، ارقام غیرقابل تصوری از سوی شرکت‌های بیمه پرداخت شده و اگرچه این بیمه‌ها براساس ضوابط و قوانین عمل می‌کنند، ولی حجم تعهد بالاست و باید شرکت‌ها از قدرت کافی برای جبران آن برخوردار باشند. پس قبل از تعداد شرکت‌های بیمه، توانگری و بنیه مادی آنها ملاک خواهد بود، هرچند لازم است به تنوع خدمات هم توجه شود. وی با اشاره به مصوبه دولت و دستورالعمل بیمه مرکزی برای تاسیس شرکت‌های بیمه افزود: براساس قوانین ۴۰۰ میلیارد تومان سرمایه اولیه یک شرکت بیمه برای راه‌اندازی و تاسیس در نظر گرفته شده است، ولی این بحث مطرح شده که نباید زیاد سخت گرفت تا شرکت‌هایی با سرمایه کمتر در بخش‌های دیگری مشغول به کار شوند تا تنوع خدمات بازار را تعادل بخشند. به اعتقاد اولیا، رقم ۴۰۰ میلیارد تومان هم ممکن است مانعی برای سرمایه‌گذاری و حضور شرکت‌های جدید بیمه در کشور با محدوده جغرافیایی کوچک یا خدمات متفاوت شده که باید آن را دوباره مورد بررسی قرار داد. این مقام صنفی درباره صنعت بیمه در دوران پساتحریم نیز گفت: بحث همکاری‌ها و حضور شرکت‌های خارجی بیمه در این دوران مطرح شده، اما هنوز فعالیت عمده یا جدی حاصل نشده است و باید همواره به‌دنبال همکاری‌های بیشتری باشیم و از فرصت ایجاد شده بیشترین استفاده را کرد.

اولیا گفت: این ارتباط و احتمالا حضور شرکت‌های خارجی بیمه در ایران به‌دلیل قرار گرفتن صنعت بیمه‌ایران در یک مسیر رقابتی بسیار مفید است و از آن استقبال می‌کنیم تا با دانش فنی روز بیمه در تراز جهانی آشنا شویم، هرچند نباید بازار بکر بیمه داخل را به خارجی‌ها اهدا کرد، بلکه باید از فرصت و جذابیت‌های موجود برای ارتقای جایگاه صنعت بیمه بهره‌مند شد. وی تاکید کرد: در صورت ایجاد رقابت یاد شده و قرار گرفتن صنعت بیمه در مسیر توسعه، به جذب سرمایه‌های انسانی بسیار بیشتری احتیاج داریم، هرچند این توسعه در سطح کارشناسی و نیروی انسانی متخصص خواهد بود که این برای کاهش میزان بیکاری ایران بسیار ارزشمند است. البته دوباره تاکید می‌کنیم از آنجا که توسعه بیمه می‌تواند فضای کسب‌وکارهای گوناگون را متفاوت از آنچه امروز می‌بینیم، تغییر دهد، ناخودآگاه رونق فعالیت‌های اقتصادی اشتغال‌زایی را توسعه خواهد داد.

اولیا درباره نیروی کار متخصص هم معتقد است، امروز ظرفیت دانشگاهی ایران متناسب با صنعت بیمه تعریف نشده و به همین دلیل مشکلاتی در بخش نیروی کار ماهر وجود دارد که مسئولان باید در این زمینه بهتر و بیشتر عمل کنند.

سرمایه‌گذاری

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با ابوالفضل حلم‌زاده ، کارشناس صنعت بیمه

سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه، معادله‌ای برد-برد برای همه

تقریبا از روزی که برای نخستین بار جامعه و اقتصاد کشورمان با نام صنعت بیمه آشنا شد، نزدیک به ۹۰ سال گذشته، اما برخلاف تصور بسیاری از کارشناسان، این حوزه در کشورمان هنوز صنعتی نشده و به دلیل مشکلاتی از جمله نبود فرهنگ دقیق بیمه در میان مردم و سایه سنگین دولت؛ نتوانسته به تعالی و نفوذ گسترده میان مردم دست یابد.

ابوالفضل حلم‌زاده، کارشناس صنعت بیمه و عضو برتر انجمن فروشندگان بیمه‌نامه عمر ایالات متحده آمریکا با اشاره به حضور نزدیک به ۳۰ شرکت بیمه در ایران به خبرنگار ما گفت: به‌طور کلی تا سال ۱۳۸۰ شمسی تنها چهار شرکت بیمه به صورت کاملا دولتی مشغول به فعالیت بودند و پس از آن براساس قانون اصل ۴۴ به غیر از بیمه ایران، باقی به بخش‌خصوصی واگذار شده و شاهد رشد روز افزون دیگر برندهای جدید بودیم. حلم‌زاده درباره دولتی باقی ماندن بیمه ایران نیز افزود: مسئولان بیمه ایران اگرچه علاقه‌مند به خصوصی شدن بوده و دولت نیز در این زمینه گام برداشت اما از آنجا که دارایی‌های این شرکت بیمه بسیار متفاوت است و بعضا امکان ارزش‌گذاری مادی برای آنها نیست، مشکلاتی در تعیین قیمت هر سهم از بیمه ایران وجود دارد که امکان تعیین قیمت مادی برای هر سهم از این شرکت بیمه جهت ارائه در بورس نیست و این بیمه خصوصی نشده و به صورت دولتی اداره می‌شود. به‌عنوان مثال یکی از دارایی‌های این شرکت بیمه هتل عباسی اصفهان است که از نظر باستانی و ارزش معنوی واقعا امکان قیمت‌گذاری برایش نیست.

شاخصه‌ای برای توسعه‌یافتگی

به‌گفته این کارشناس بیمه، به‌طور کلی صنعت بیمه در دو گرایش کاملا متفاوت بیمه‌های بازرگانی (اتومبیل، حوادث، مسئولیت و...) و بیمه‌های اجتماعی (بیمه درمانی و خدمات اجتماعی) در سراسر جهان مشغول به ارائه خدمت به متقاضیان است و این دو رشته کمترین همپوشانی را برای فعالیت‌های یکدیگر دارند مگر به صورت طرح‌های تکمیلی که با توافق یکدیگر صورت گرفته باشد.

وی با تاکید بر اهمیت صنعت بیمه در توسعه یافتگی کشورها تصریح کرد: براساس قوانین موجود در سراسر دهکده جهانی ضریب نفوذ بیمه‌های اشخاص (بیمه عمر) در میان مردم یک کشور به‌عنوان توسعه‌یافتگی آن کشور در نظر گرفته شده است.

به‌عنوان مثال امروز در ایالات متحده آمریکا ضریب نفوذ این نوع بیمه تقریبا ۹۶ درصد و در ایران تنها ۳ درصد است.

اصلا رقابت در صنعت بیمه ایران معنی ندارد

حلم‌زاده با مقایسه تعداد شرکت‌های بیمه‌گر ایالات متحده و ایران افزود: به‌طور کلی با توجه به تمام اطلاعات و آماری که از نفوذ بیمه در جامعه ایران در اختیار داریم دور از واقعیت نیست که بگوییم اصلا رقابت در صنعت بیمه کشورمان وجود ندارد و ایران به‌عنوان کشوری بکر برای سرمایه‌گذاران صنعت بیمه است و شاهد مثال آن را می‌توان این‌گونه بیان کرد که در ایالات متحده ضریب نفوذ بیمه زندگی بیش از ۹۶ درصد است و تنها ۴ درصد بدون این بیمه‌نامه زندگی می‌کنند و برای جذب این بخش کوچک از جامعه ۱۱۰ شرکت بیمه‌گر به صورت تخصصی فعالیت می‌کنند؛ درحالی که ایران تنها ۳ درصد ضریب نفوذ داشته و ۳۰ شرکت بیمه‌گر به خود دیده است.

این کارشناس صنعت بیمه درباره آینده سرمایه‌گذاری در صنعت بیمه با اشاره به پشتوانه «اتکایی» شرکت‌های بیمه گفت: در این زمینه لازم به یادآوری است که صنعت بیمه تنها صنعتی است که کاملا متفاوت از دیگر صنایع فعالیت دارد. به صورتی که با تغییر دولت‌ها یا حتی تغییر نظام اداری یک کشور تعهدات صنعت بیمه و سرمایه‌گذاری صورت گرفته در آن حفظ شده و دستخوش تغییرات نخواهد بود. دقیقا مثل اتفاقی که در دوران انقلاب شکوهمند اسلامی روی داد و بیمه‌های موجود قبل از انقلاب با ادغام شدن در یکی از بیمه‌های معروف به تعهدات خود عمل کرده و حتی برخی از بیمه‌نامه‌های زندگی آن دوران اکنون در جریان است و سپرده‌گذارانش از مزایای همان دوره استفاده می‌کنند.

ابوالفضل حلم‌زاده درباره مشکل موجود در صنعت بیمه کشورمان نیز تصریح کرد: امروز دو معضل عمده در صنعت بیمه کشورمان کاملا مشهود است که این دو عبارتند از: ۱. شبکه فروش غیراصولی ۲. غیرتخصصی عمل کردن بیمه‌ها. بنابراین اگر واقعا تصمیم به رونق صنعت بیمه در کشورمان گرفته‌ایم این دو مشکل را باید به صورت ریشه‌ای برطرف کنیم. به اعتقاد این کارشناس اگر صاحبان سرمایه و علاقه‌مندان واقعا قصد ورود به صنعت بیمه را دارند بهترین گزینه این است که ابتدا توانمندی‌های خود در این صنعت را مورد ارزیابی قرار دهند یا مشاوره بگیرند بعد در راستای همان توانمندی‌ها گام برداشته و به صورت تخصصی وارد صنعت بیمه شوند. به‌عنوان مثال شرکت بیمه خاورمیانه که مدت‌هاست به صورت تخصصی در بیمه زندگی و اشخاص وارد شده و تلاشی برای حضور در دیگر بازارهای بیمه ندارد.

سبد سرمایه‌گذاری معیوب

وی در ادامه افزود: یکی دیگر از معضلات پنهان در صنعت بیمه که تاکنون زیاد به آن توجه نشده، سبد سرمایه‌گذاری‌های صاحبان شرکت‌هاست چون بیشتر آنها به دلیل موانع اقتصادی علاقه‌مند ورود به سرمایه‌گذاری‌های کم ریسک و زودبازده هستند و همین امر از قدرت نفوذشان کاسته است. درحالی که اگر اصولی برنامه‌ریزی شده باشد، بهترین گزینه برای شرکت‌های بیمه در سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت با سوددهی بسیار بالاست. حلم‌زاده درباره این مورد این‌گونه توضیح می‌دهد که از آنجا که سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در صنعت بیمه دارای دوره‌های بلندمدت است و صاحبان شرکت‌ها با عقد قراردادهای مشخصی که دقیقا برخلاف بانک‌ها می‌دانند سرمایه در اختیارشان تا چه تاریخی در اختیار آنهاست می‌توانند برای تامین مخارج و سوددهی وارد بخش‌هایی از سرمایه‌گذاری‌های کلان زیربنایی و اقتصادی کشورمان بشوند که بانک‌ها نه تمایل دارند و نه امکاناتش؛ درحالی که این امتیاز صنعت بیمه اکنون نادیده گرفته شده است. به‌عنوان مثال، اکنون بیشتر شرکت‌های بیمه ۸۰ درصد از سرمایه‌های خود را دوباره در بانک به صورت سپرده سرمایه‌گذاری می‌کنند. به اعتقاد وی همین نوع نگرش باعث شده تا بانک‌ها نیز علاقه‌مند ورود به صنعت بیمه‌ای باشند و اکنون شاهد افتتاح انواع شرکت‌های بیمه‌ای با برندهای بانکی نیز هستیم. به صورتی که بانک‌ها سپرده‌های خود را در بیمه و بیمه تمام حقوق دریافتی از بیمه‌گذاران را در بانک سرمایه‌گذاری می‌کند که چرخه‌ای معیوب در این صنعت به شمار می‌آید.

بازار جهانی

بیمه سلامت دارای بیشترین رشد

ترجمه: فهیمه خراسانی

امروزه انواع مختلف بیمه‌ها در جهان وجود دارند که بسیاری از زوایای زندگی را پوشش می‌دهند. از مهم‌ترین بیمه‌هایی که مطابق با نیازهای دنیای امروز شکل گرفته‌اند می‌توان به بیمه منزل، بیمه عمر، بیمه ماشین، بیمه سفر، بیمه بیماری‌های بحرانی، بیمه حفاظت از درآمد، بیمه پزشکی و بیمه حیوانات خانگی اشاره کرد. طبق گزارش‌های محققان این صنعت، تجارت بیمه در سال‌های اخیر رشد قابل توجهی را پشت سر گذاشته و پیش‌بینی می‌شود این فرآیند رشد در سال‌های آتی نیز کماکان ادامه داشته باشد. در گزارش حاضر به جایگاه جهانی بیمه در سال‌های اخیر پرداخته شده و با معرفی بازارهای مصرف مهم این صنعت، چند شرکت معتبر در این زمینه نیز معرفی خواهند شد.

بیمه تفکری کهن است

صنعت بیمه که امروزه یکی از مهم‌ترین راهکارهای بشر برای مقابله با خطرات احتمالی زندگی محسوب می‌شود، قدمت زیادی دارد و یادگاری از اعصار کهن است. فکر انبار کردن آذوقه یکی از تجسم‌های اولیه بیمه است که در روزگار گذشته وجود داشت، اما نخستین نشانه‌هایی که از انتقال پول در این خصوص داریم مربوط به سرزمین‌های چین و بابل در هزاره‌های دوم و سوم قبل از میلاد است. در حال حاضر نیز این صنعت چند هزار ساله یکی از مهم‌ترین گردانندگان اقتصاد جهانی است که در بسیاری از کسب‌وکارهای دنیای امروز حضور چشمگیری دارد و انسان و زندگی وی و حتی اموال او را در مقابل بسیاری از خطرات احتمالی ایمن می‌کند.

رشد جهانی بازار بیمه در سال‌های اخیر

در سال ۲۰۱۴ صنعت بیمه بهبود چشم‌گیری را تجربه کرد و از نرخ رشد جهانی ۲,۸ درصد که در سال ۲۰۱۳ داشت، به رشدی برابر با ۶,۳ درصد رسید که پیشرفتی چشمگیر و قابل توجه به حساب می‌آید، به‌طوری که کل حق بیمه جهان در این سال به ۳,۸ تریلیون یورو رسید. رشد صنعت بیمه در سال ۲۰۱۴ از این نظر نیز قابل توجه است که برای نخستین بار طی پنج سال، از رشد تولید ناخالص داخلی بیشتر بود.

بیشترین میزان رشد در بیمه سلامت

در میان انواع مختلف بیمه، برخی رشد بیشتری را در سال‌های اخیر تجربه کرده‌اند. در این میان بیمه‌های بهداشتی و درمانی به دلیل حساسیت‌های جامعه جهانی نسبت به سلامت فردی و اجتماعی، جایگاه مهم‌تری را در سطح جهان از آنِ خود کرده‌اند. طبق گزارش‌های ارائه شده، بیمه‌های مربوط به بهداشت بیشترین میزان رشد را در حق بیمه ثبت شده در فاصله سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۴ داشته‌اند. از سویی رشد بیمه مربوط به اموال و تصادفات (P&C) نیز با یک رشد ۵درصدی مناسب، ثابت مانده است. چراکه با افزایش روزافزون خودروها در سطح بین‌المللی و وضع قانون‌های مربوط به بیمه ماشین و همچنین تاکید خطرات بر کاهش تلفات جاده‌ای و خطرات احتمالی آن، این بخش از بیمه نیز مورد توجه جهانی قرار گرفته است.

رشد صنعت بیمه در بازارهای در حال ظهور

گزارش‌های اخیر حاکی از آن است که صنعت بیمه در بازارهای در حال ظهور رشد بیشتری را نسبت به بازارهای قدیمی‌تر و بالغ‌تر داشته است، (یعنی یک رشد ۱۲درصدی در برابر رشد ۵درصدی). این افزایش رشد نیز عمدتا به دلیل سطح نفوذ کمتر و همچنین رشد بالاتر تولید ناخالص داخلی آنهاست، خصوصا کشورهای در حال توسعه آسیایی و آمریکای لاتین در حال تجربه رشدی دوبرابر در این صنعت هستند.

بیشترین میزان درآمد در صنعت بیمه آمریکا

صنعت بیمه در ایالات متحده آمریکا از نظر درآمد بزرگ‌ترین صنعت در جهان محسوب می‌شود، به‌طوری‌که که در سال ۲۰۱۱ درآمد سالانه این صنعت به ۲۱,۱ تریلیون دلار رسیده بود. در حال حاضر صنعت بیمه ایالات متحده آمریکا متشکل از شرکت‌های بزرگی است که در سطح جهانی جایگاه بزرگی دارند. کمپانی‌هایی مانند متلایف و PRU در بیمه عمر و بیمه پزشکی معروف هستند و شرکت‌هایی مانند استیت‌فارم و آل‌استیت نیز جزء بیمه‌های معروف مالی و تصادفات هوایی محسوب می‌شوند. در حال حاضر شرکت‌های بیمه بخش مهمی از خدمات مالی در ایالات متحده آمریکا به شمار می‌روند که نزدیک به ۴۰درصد از تولید ناخالص داخلی موسسات مالی را سهیم هستند و بیش از دو میلیون نفر را در استخدام خود دارند. ضمن اینکه این شرکت‌های بیمه نقش قابل توجهی نیز در شاخص بورس سهام آمریکا دارند. کمپانی استیت‌فارم که در سال ۱۹۲۲ تاسیس شده بود، با درآمد کلی ۶۸,۲۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ یکی از شرکت‌های موفق در این صنعت به شمار می‌رود. کمپانی آل‌استیت نیز دومین شرکت بیمه شخصی در خطوط هوایی ایالات متحده آمریکا محسوب می‌شود که طبق آمارهای گرفته شده در سال ۲۰۱۴ درآمد سالانه آن بالغ بر ۳۵ میلیارد دلار برآورد شده بود.

منابع:
http://www.mckinsey.com
/http://marketrealist.com

دیدگاه

کاهش رشد اقتصادی دنیا باورپذیر نیست

محمود تولایی
رئیس اتاق بازرگانی کاشان

اخیراً در پیش‌بینی‌هایی که توسط سازمان تجارت جهانی انجام شـده، از کاهش رشد اقتصادی جهان در سـال جاری میلادی سـخن به میان آمده است. این سـازمان دلایلی مانند رشد کند اقتصاد چین و بی‌ثباتـی بازارهای جهان را از عوامل کاهش رشـد اقتصادی در سال جاری میلادی عنوان کرده است. در همین حال، سـازمان تجـارت جهانی در آخرین پیش‌بینی خود از رشد اقتصاد جهانی در سال جاری میـلادی رقم ۲.۸ درصد را اعلام کرد، این در حالی اسـت که این نهاد بین‌المللی در پیش‌بینی خود در آخرین ماه سال گذشته میلادی یعنی دسامبر راجع به رشد اقتصادی جهان در سال ۲۰۱۶ میلادی، رقم ۳.۹ درصد را اعلام کرده بود.

امـا اگر بخواهیـم در مورد ایـن موضوع صحبت کنیم، اعتقاد من این است که نمی‌توان کاهش رشد اقتصادی جهان در سال جاری میلادی را باور داشت زیرا تأثیر رشـد اقتصادی کشورها در رشد اقتصادی دنیا مانند یک مسـابقه اسـت که عقـب افتادن هر کشوری موجب جلو افتادن کشور دیگری خواهد شد. بنابراین زمانی‌که می‌گوییم اقتصاد چین عقب افتاده اسـت، به این معناست که کشـورهای دیگر شرایط بهتری دارند. این در حالی اسـت که ما در ارتباط با اقتصاد چین یا سـایر کشورها شرایط خاص و تغییر خاصی را به شـکل محسوسی مشـاهده نمی‌کنیم. همچنیـن در متغیرهـای جهانـی و منطقه‌ای هم موضوع مشـخصی را مشـاهده نمی‌کنیم. به عبارت دیگر در شرق آسیا اتفاقات جدید یا تغییرات جدی که بتوان در مورد آن پیش‌بینی انجام داد، رخ نداده است یا مسائل سیاسی و اقتصادی خاصی رخ نداده، بتـوان بر مبنای آن پیش‌بینی‌هـای بزرگی را انجام داد. البته ممکن اسـت در منطقه خاورمیانه یا اروپا براسـاس مسائل امنیتی و سیاسـی به وجود آمده، پیش‌بینی‌هایـی انجام شـود که می‌تـوان با برخی موارد آن را منطبق کرد.

اما نکته‌ای که برخی از کارشناسـان و تحلیلگران مطـرح می‌کنند این اسـت کـه با توجه بـه اینکه کشـورمان در شرایط پسـاتحریم قرار دارد و تعامل ایران با دنیا در حال برقرار شدن است، اگر رشد کند اقتصادی در دنیا اتفـاق بیفتد این موضوع می‌تواند بر رشـد اقتصادی کشـورمان تاثیرگذار باشد. ولی نکته‌ای که در این میان می‌خواهم به آن اشاره کنم این است که برای اینکه در کشورمان رشد اقتصادی و جذب سرمایه داشته باشیم، باید در ابتدا مشکلات داخلی را حل کنیم، زیرا مشکلات داخلی ما مقداری فراتر از مشکلات خارجی است.

بـه این معنا که ما هنوز در رتبه‌های کسـب‌وکار فاصله بسیاری با کشـورهای متوسط و ضعیف دنیا داریـم و تـا زمانی‌که این مشـکلات را حل و فصل نکنیم، نمی‌توانیم در مورد مبادلات جهانی صحبت کنیم. در عین حال هنوز ارتباطات ما با دنیا ارتباطات سیستمی نیسـت و پس از برجام هنوز نتوانسته‌ایم ارتباطات درست و اصولی را برقرار کنیم. در مجموع باید بگویم که در کشـور ما عواملی مانند رتبه‌بندی کسب‌وکار، وجود فسـاد اداری، بخش دولتی بزرگ و عـدم تـوان بخش‌خصوصـی و میدان نـدادن به بخش‌خصوصی مانع از سرمایه‌گذاری بخش خارجی می‌شـود. اما این فاکتورها نسبت به موضوعی مانند ارتباط با دنیا بسیار بزرگ است.

در واقع مـا همچنان با دنیا ارتباطـی نداریم که تغییرات به وجود آمده در اقتصاد سـایر کشورهای جهـان بتواند تاثیـرات جدی بگـذارد. در واقع اگر در داخل کشـورمان مشـکلات را حل کنیم، زودتر به نتیجه می‌رسـیم. این در حالی اسـت که برخی معتقدنـد که مـا برنامه‌ریزی برای رشـد اقتصادی یک تا دو درصدی هم نداریم و قاعدتا کاهش رشـد اقتصـادی جهان هـم نمی‌تواند مـا را چندان متاثر کنـد. در واقع نه‌تنها برنامه نداریم بلکه واقعیت‌های بیرونی کـه بـر برنامه‌ریزی‌های مـا می‌تواند تاثیر بگذارد، چندان مطلوب نیست.

شـاید برخی اتفاقاتی مانند کاهـش قیمت نفت را از عوامل تاثیرگذار در رشـد اقتصادی کشـورمان بدانند اما نکته این اسـت که کاهش قیمت نفت در تمـام دنیا اتفاق افتاده اسـت ولی مناسـب و خوب نبودن محیط کسـب‌وکار در ایران موضوعی نیست که لزوما در سـایر کشـورهای دنیا سـاری و جاری باشـد. این در حالی است که در کشور ما راه‌اندازی یک کسب‌وکار کوچک بسیار وقت گیر است و زمان زیـادی را می‌طلبد، اما در دنیا چنین رویه‌ای وجود ندارد. این مشـکلات و پیچیدگی‌ها به‌گونه‌ای است که در کشور ما اگر یک سرمایه‌گذار بخواهد آغاز به کار کند، با معضلات بسـیاری مواجه می‌شود. شاید از همین روسـت که باوجود آغاز اجرای برجام هنوز هیچ‌کدام از سرمایه‌گذاران تصمیم به سرمایه‌گذاری مسـتقیم در کشور ما نگرفته‌اند که این موضوع یک علامت سوال است.

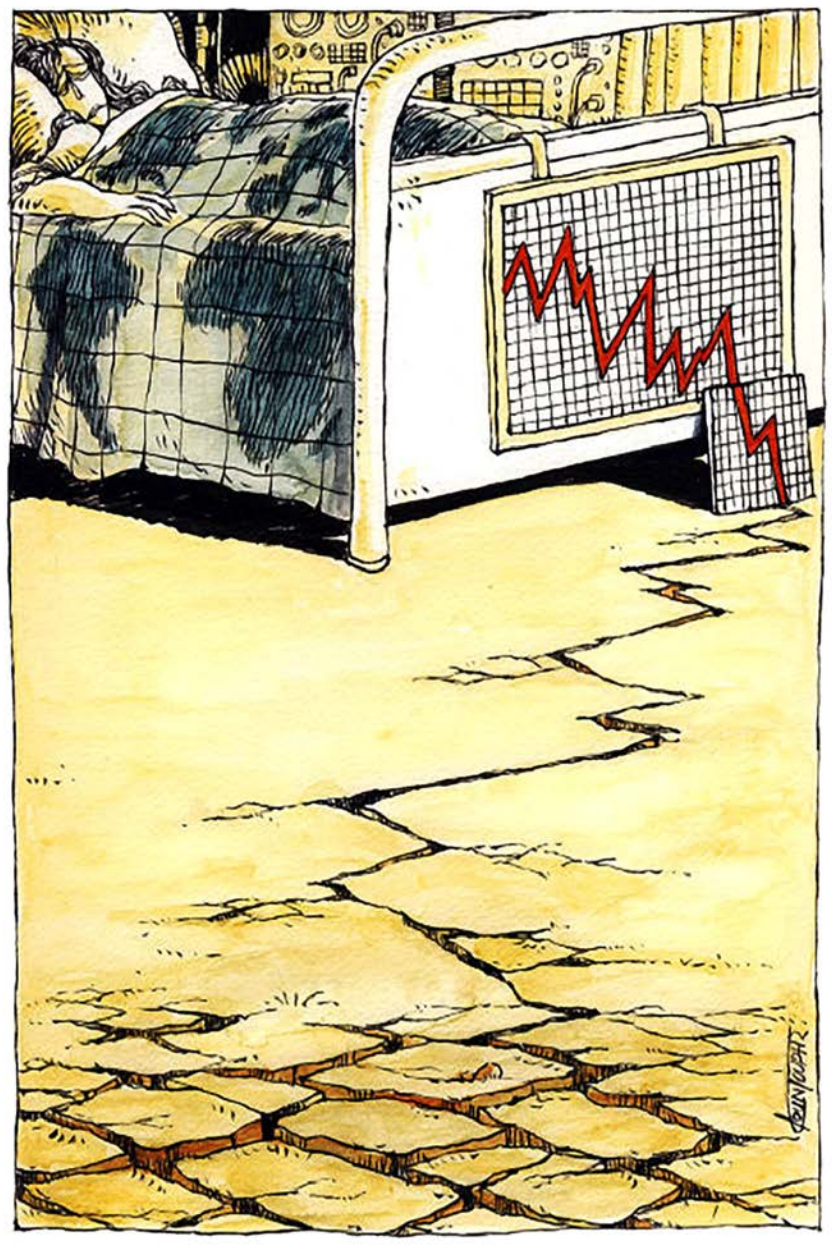
بنابرایـن تا زمانی‌که مشـکلات داخلـی خود را حـل نکرده‌ایم، نمی‌توانیم در مورد تاثیر رخدادهای جهانی بر اقتصاد کشورمان صحبت کنیم.

کاهش رشد اقتصادی جهان و تأثیر آن بر کشورمان بررسی می‌شود

افول اقتصاد دنیا هم می‌تواند فرصت باشد

المیرا اکرمی
elmira.akrami@gmail.com

چند روز پیش گزارشی از سوی سازمان تجارت جهانی منتشـر شـد که در آن پیش‌بینی‌هایی در مورد رشـد اقتصادی دنیا در سال جاری و سال آینده میلادی انجام شده بود. در این گزارش این موضوع مورد پیش‌بینی قرار گرفته که به دلیل عواملی مانند افت رشد اقتصادی کشور چین و بی‌ثباتی بازارهای جهان، رشد اقتصادی جهان در سـال ۲۰۱۶ میلادی با کاهش مواجه شود. اما درحالی‌که برخـی از کارشناسـان و فعالان اقتصادی کاهش رشـد اقتصادی جهان در سـال جاری میـلادی را دور از ذهن می‌دانند، برخی دیگر بر این باورند که قطعا این اتفاق رخ خواهد داد. این در حالی است که با توجه به قرار گرفتن ایران در شـرایط پسـاتحریم و گام‌های اولیه کشورمان برای برقراری ارتباط با دنیا، برخی کاهش رشد اقتصادی در جهان را یک تهدید برای ایران می‌دانند. در عین حال برخی بر این باورند که به دنبال کاهش رشد اقتصادی در دنیا، قدرت چانه‌زنی ایران افزایش می‌یابد و از این جهت یک فرصت برای کشـورمان به وجـود می‌آید. «فرصت امروز» در ایـن گزارش کاهش رشـد اقتصادی جهان و تأثیر آن را بر کشورمان مورد بررسی قرار داده است.



محمدحسین سلیمی:

کاهش رشد اقتصادی جهان قطعی است

محمدحسـین سلیمی، رئیس‌انجمن‌سرمایه‌گذاری خارجی اتاق بازرگانی ایران معتقد اسـت بـا توجه به اتفاقاتی که در اقتصاد کشور چیـن رخ داده و همچنین بحـران اقتصـادی اروپا و موج گسترده مهاجرت‌ها قطعاً کاهش رشد اقتصادی در جهان اتفاق می‌افتد.

در پیش‌بینـی اخیـر سـازمان تجارت جهانـی موضوعاتـی مانند رشـد کند اقتصاد چین و بی‌ثباتی بازارهای جهان از دلایل کاهش رشـد اقتصادی دنیا در سـال جاری میلادی عنوان شده است؛ به نظر شـما اصولا تا چـه اندازه ممکن اسـت کاهش رشـد اقتصادی در جهان اتفاق‌بیفتد؟

در سـال‌های اخیر در کشـور چین رشد اقتصادی بسـیار سـریعی اتفاق افتاد و این در حالی اسـت که عواقب ۱۰ سـال رشـد ۸درصـدی تـا یک جایـی می‌توانـد ادامه پیـدا کند و در نهایت به جایی می‌رسـد که متوقف‌می‌شود یا به رکود برخورد می‌کند یا رو به کاهش می‌رود. این اتفاق در حال حاضر رخ‌داده و در سـال ۲۰۱۵ میـلادی چین با ۲درصد کاهش رشد اقتصادی مواجه شد که اثرات این موضوع در همه جای دنیا آشـکار شده است. به‌عنوان مثال سرمایه‌گذاری‌های کلانی توسط آمریکایی‌ها در چین انجام شده اسـت و قاعدتا کاهش رشـد اقتصادی این کشور، رشـد اقتصادی آمریکا را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در واقع کاهش رشـد اقتصادی مانند یک حلقه متوالی بوده و انتقالی است، به خصوص اینکه زمانی‌کـه این موضوع در کشـورهای بزرگی مانند چین اتفاق می‌افتد که نقش عمـده‌ای را در اقتصاد جهان بازی می‌کنند، به سایر کشورها نیز سرایت می‌یابد. بنابراین با توجه به اتفاقاتی که در کشور چین رخ داده است، قطعاً کاهش رشد اقتصادی در جهان اتفاق می‌افتد.

بحـران اقتصـادی اروپـا و موج مهاجرت گسـترده بـه سـمت کشـورهای اروپایی را تا چه اندازه در کاهش رشد اقتصادی جهان مؤثر می‌دانید؟

هر چند که کاهش رشد اقتصادی جهان از کشـور چین آغاز شده است اما کشورهای اروپایـی نیز مشـکلاتی پیدا کرده‌انـد و از کاهش رشد اقتصادی مبرا نیستند. در واقع موج مهاجرت‌ها و مشکلات اقتصادی که در اتحادیه اروپا به وجود آمده اسـت به کاهش رشد اقتصادی در جهان کمک می‌کند.

کشـورمان در شرایط پسـاتحریم قرار دارد و در حـال برقـراری ارتباطاتـی با کشـورهای جهان اسـت؛ به نظر شـما کاهش رشد اقتصادی جهان می‌تواند بر اقتصاد کشورمان تأثیرگذار باشد؟

ما در چند سال اخیر رشد منفی داشتیم، آن هـم در شـرایطی کـه باید رشـد ۵ تا ۶درصدی را تجربه می‌کردیم اما با رشد منفی مواجه شـدیم. در سال‌های گذشته کشور ما در یک رکود بی‌سابقه ظرف ۴۵ سال گذشته قرار گرفته بود اما هم‌اکنون در حال افزایش تولیدات صنعتی خود هسـتیم. خوشبختانه در یکی دو سال اخیر تمام تلاش‌ها مبنی بر این بوده که ارتباطات بین‌المللی برقرار و نتایج حاصل از لغو تحریم‌ها مشخص شود و اجرای برجام منجر به آن شود که ارتباطات ما با دنیا شکل بهتری یابد. برقراری ارتباطات بهتر به این معناست که تبادل تجاری ما با کشورهایی که قطع روابط تجاری داشتیم، برقرار می‌شود و نتیجه این برقراری ارتباط رشـد اقتصادی مثبتی اسـت که برای کشـور ما به ارمغان خواهـد آمـد. البته برخی صحبت از رشـد اقتصادی ۶ تا ۷ درصدی در کشور می‌کنند اما من معتقدم رشـد اقتصـادی در این حد نخواهـد بود ولی در حد ۴ تا ۵ درصد رشـد را در سال ۹۵ خواهیم داشت.

محمود نجفی سهی:

میزان رشد اقتصادی دنیا بر ایران بی‌تأثیر است

محمود نجفی سـهی، عضو هیـأت نمایندگان اتـاق بازرگانی سـمنان و مدیرعامـل شـرکت مجانـس معتقد اسـت کشـورمان از کاهـش رشد اقتصادی دنیا تأثیر نمی‌گیـرد، به دلیل اینکه ما در کشـورمان حتی برای یک تا ۲درصد رشد اقتصادی هم برنامه‌ریزی نکرده‌ایم.

پیش‌بینی اخیر سازمان تجارت جهانی حاکـی از آن اسـت که در سـال جاری میلادی روند رشـد اقتصادی در جهان رو بـه کاهـش خواهد بود. به نظر شـما با توجه بـه این موضوع که کشـورمان در شـرایط پسـاتحریم قـرار دارد، این موضوع می‌تواند تأثیری بر اقتصاد ایران داشته باشد؟

به اعتقاد من موضوع اصلی و اساسـی این اسـت که چه در دنیا کاهش رشد اقتصادی اتفاق بیفتـد و چه این موضوع رخ ندهد، در کشورمان رشد اقتصادی قابل توجهی به وقوع نخواهد پیوسـت. دلیل این موضوع آن است که باوجود آغاز سال جدید، عملاً هنوز دولت حرکت و اقدامی را انجام نداده اسـت و اگر با ایـن رویه پیش برود، سـال ۹۵ را هم برای رشد اقتصادی از دست داده‌ایم. این در حالی است که تا آغاز به کار مجلس دهم هم عملاً سـه ماه از سال گذشـته است. موضوع قابل توجه این است که باوجود گذشت چند ماه از آغاز اجرای برجام، تولید به حرکت درنیامده است و اقدامی هم انجام نشده که بخش تولید حرکت کند. قاعدتاً اگر قرار باشد اقدامی در زمینه حل مشکلات و معضلات بخش تولید انجام شود، کار زمان‌بری خواهد بود.

بنابراین اعتقاد شما این است که کاهش رشـد اقتصادی دنیـا تأثیری بر رشـد اقتصادی کشورمان نخواهد داشت؟

بله، اعتقاد من این اسـت که کشورمان از این موضوع تأثیـر نمی‌گیرد، به دلیل اینکه خودمان مشکل داریم و ما در کشورمان حتی برای یک تا ۲درصد رشـد اقتصادی هم برنامه‌ریـزی نکرده‌ایم. کاهش رشـد اقتصادی در کشور ما ارتباطی با سیستم جهانی ندارد که تأثیری در کار ما بگذارد. این در حالی است که مباحثی که اخیراً در مورد برجـام و اجرای آن پیش آمـده موضوعـات و حرکات ایجاد شـده را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

پس به زعم شما باوجود پیش‌بینی‌هایی که دولتمردان و برخی فعالان اقتصادی می‌کنند، امسـال در داخل کشـورمان شاهد رشد اقتصادی نخواهیم بود؟

نمی دانم آن دسته از فعالان اقتصادی که در مورد رشد اقتصادی اظهار نظر می‌کنند، چه دیده‌اند و چه استدلالی دارند که چنین اظهارنظری می‌کنند. من به‌عنوان یک فعال اقتصادی نشانه‌ای از رشد اقتصادی مشاهده نمی‌کنم.

شـاید اگر پیوسـتن ایران به سـازمان تجـارت جهانـی را با جدیت بیشـتری دنبـال کنیـم، نتایـج بهتـری را برای اقتصاد ما داشـته باشـد. به عقیده شما در شـرایطی که کاهش رشـد اقتصادی در انتظار جهان اسـت، الحاق کشورمان به این سازمان منطقی است؟

به اعتقاد من در حال حاضر پیوستن ایران به سـازمان تجارت جهانی اصلاً به مصلحت نیسـت، زیرا علاوه بر اتفاقاتی که در سـطح جهان به وقوع می‌پیوندد، زیرساخت‌ها آماده نیسـت و اگر درهای کشـور را باز کنیم در کوتاه‌مدت تولید داخلی از بین خواهد رفت، به این دلیل که شـرایط رقابتی نیسـت. اگر شـرایط رقابتی شود و مشـکلات موجود در بخش تولید حل شده و وضعیت زندگی مردم مناسب شـود، می‌توانیم درهای کشور را باز کنیم. در غیراین صورت هر کاری که در این زمینه انجام شود، به ضرر است.

احمد اثنی‌عشری:

قدرت چانه‌زنی ایران افزایش می‌یابد

احمد اثنی‌عشری، عضو هیأت رئیسـه انجمن مدیـران صنایع خراسـان رضـوی و مدیرعامـل شـرکت بهسـو صنعـت معتقد اسـت کاهـش رشـد اقتصادی در جهـان می‌توانـد یک فرصت برای کشورمان باشد، زیرا قدرت چانه‌زنی ایران را افزایش می‌دهد و ما می‌توانیم در واردات تکنولوژی و کالاهای صنعتی و نیز مبادلات اقتصـادی و سـرمایه‌گذاری‌ها، هزینه کمتری را بپردازیم.

پیش‌بینـی سـازمان تجارت جهانی نشان می‌دهد در سال جاری میلادی شـاهد کاهش نرخ رشـد اقتصادی در جهان خواهیـم بـود؛ به نظر شـما دلایل این موضوع چیست؟

کاهش رشـد اقتصـادی چین و تبدیل تدریجی این کشـور از یک اقتصاد صادرات‌محور به یک اقتصاد مصرفی، رکـود حاکم بر اقتصاد اروپا، تحریم‌های اقتصادی روسـیه، افزایش عرضـه نفت و کاهش قدرت خرید در کشورهای صادرکننـده نفـت، مهاجرت به اروپا، حملات تروریسـتی داعش و ناامنی در صنعت گردشـگری می‌توانـد از دلایـل کاهش نرخ رشـد اقتصادی در این کشورها باشد.

بـه زعـم شـما کاهـش نرخ رشـد اقتصادی در جهان چه تأثیری بر اقتصـاد ایران دارد و کشـورمان بـه چـه میزان می‌تواند از این موضوع تأثیر بگیرد؟

بـه نظـر مـن کاهش رشـد اقتصـادی در جهـان می‌توانـد یـک فرصت بـرای کشـورمان باشـد، زیرا قدرت چانه‌زنی ما را افزایش می‌دهـد و می‌توانیم در واردات تکنولـوژی و کالاهـای صنعتی و نیز مبادلات اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌ها، قیمت و هزینه کمتری را بپردازیم.

در شرایط پسـاتحریم با توجه بـه نیـاز کشـورهای صنعتی و پیشرفته، تحریم‌های کشورهای اروپایی و آسـیایی کمتر خواهد شـد و تعامل فی‌مابین سـاده‌تر می‌شـود. هـر چنـد در داخـل کشـور بایـد سـعی کنیـم بـا تبلیغات ایران‌هراسی کشورهای غربـی مقابلـه کنیـم و بهانه به دسـت بدخواهان کشور ندهیم. تلاش‌هـای دولـت یازدهم برای آشـتی با دنیا و اصـلاح و بهبود روابط کشورمان با جهان ستودنی اسـت و باید حمایت ملی در حد اعلا از این اقدامات به عمل بیاید.

کاهش رشـد اقتصادی جهان چـه تأثیـری بر تعامل سـایر کشـورها با ایـران به‌ویژه در شـرایط پسـاتحریم خواهـد داشت؟

بنده اعتقاد دارم کاهش رشـد اقتصادی جهـان تأثیر منفی در رشد اقتصادی کشورمان نخواهد داشـت و در صـورت اصـلاح و افزایـش قیمت نفت کشـورمان وضعیت اقتصادی مناسـب‌تری را شـاهد خواهـد بـود. هر چند که همچنـان با میانگین رشـد اقتصـادی جهانی فاصله خواهیم داشت که آن هم به علت فرسوده شدن زیرساخت‌های تکنولوژیکی بنگاه‌های اقتصادی است.

متقاعد ساختن غول‌های بزرگ اقتصادی و سـر یک میز نشاندن آنها امری دشوار است و شرایطی کـه با کمـک دولت با شـجاعت و تدبیر فراهم‌شـده بسـیار عالی اسـت و نباید این توفیق را نادیده گرفت. اینکه ایران در میز مذاکره برابـر تمـام غول‌هـای اقتصادی و سیاسـی بتوانـد از منافع حقه خود دفاع و از بدتر شـدن شرایط تحریم‌هـا و احیاناً آغاز یک جنگ پیشگیری و با مذاکرات چالشی و فرسایشی حقوق کشور را حفظ و ایران‌هراسـی را به ایران دوستی تبدیل کند، کار بزرگی است.

آزموده

آیا خورشید اقتصاد جهانی در حال غروب است؟

ترجمه و گردآوری:رویا پاک سرشت

سـازمان تجـارت جهانـی به‌طـور سـالانه پیش‌بینی‌هایـی از وضعیـت آتـی اقتصـاد جهان ارائـه می‌کند، پیش‌بینی‌هایی کـه گاه حاوی اخبار پیشـرفت و گاه حاوی خبرهای رکود و افول اقتصاد جهانی هسـتند. جدیدترین آمارهای این سـازمان نشـان می‌دهد با توجه به رکود و رشد کند اقتصاد چین و عدم ثبات در بازار قدرت‌های جهانی، رشـد کلی اقتصاد جهانی در سـال آینده میلادی روند رو به رشدی را تجربه نخواهد کرد. پایگاه‌های خبری با رویکردهایی متفاوت به این خبر واکنش نشان داده و آن را تحلیل کرده‌اند.

کاهش خطرات سقوط اقتصادی

پایگاه خبری سـی ان بی‌سی در گزارشی با اشاره به کاهش رشد اقتصادی به بررسی این روند کاهشی پرداخته است. براسـاس این گزارش با وجود توجه اغلب کارشناسان به رشد اقتصادی کند چین، ایالات متحده نیز بـا لکنت اقتصادی روبـه‌رو خواهد بود. تضعیـف وضعیت اقتصادی ایـالات متحده در روند صنعت و تولید جهانی اختلالی جدی ایجاد می‌کند. از سـوی دیگر در صورت عدم مدیریت صحیح نرخ ارز، همین مسئله می‌تواند به بروز شوک در بازار ارز منتهی شـود. روسـیه نیز از دیگر کشورهایی است که با توجه به روند کاهشـی قیمت نفت و تحولات جهانـی هم‌اکنون با تورم و مشـکلات در بخش ارز دست و پنجه نرم می‌کند، مشکلاتی که بنا بر آمارها با احتمال افزایش روبه‌رو خواهند بود.

بنا بر نظر کارشناسـان اقتصادی نشریه بلومبرگ، پـس از چند سـال آرامش و رشـد نسـبتا پایدار و منطقی در بازارهای جهانـی، اکنون اقتصاد جهانی در آستانه کاهش رشـد اقتصادی قرار دارد. در این میان محرک‌های سیاسی و منطقه‌ای می‌توانند افول اقتصادی را بـه بحران‌هایی سـنگین تبدیل کنند، بنابراین وضعیت برای کشـورهای در حال توسـعه، یا کشـورهایی که موقعیت متزلزلی دارند دشـوارتر ارزیابی می‌شـود. برنامه‌ریزی‌های بلندمدت و تلاش برای ایجاد تعادل بیشـتر بین نظام عرضه و تقاضا از سـاده‌ترین راهکارهایی است که در چنین شرایطی پیش‌روی دولت‌ها قرار دارد.

آغاز تمهیدات اتحادیه اروپا

ژوان دیویـس، تحلیلگـر و کارشـناس مسـائل اقتصـادی اتحادیه اروپا معتقد اسـت اگرچه رشـد خرده‌فروشـی در ایـالات متحـده و کاهش رشـد اقتصـادی چین به کاهش رشـد اقتصـادی منتهی می‌شـود اما این بـه معنای رکود کامـل اقتصادی نیسـت و اقتصاد جهانـی تا رکود فاصله‌ای بسـیار دارد. روند رو به کاهش اقتصادهای جهانی از نوامبر گذشـته آغاز شـده و احتمالا در طول سال جاری ادامه خواهد داشـت. با این حال کشورهای منطقه یورو از اواخر سـال ۲۰۱۵، شروع به ایجاد تغییراتی در نظام اقتصادی خود کرده‌اند. اقتصاد اتحادیه اروپا ماننـد لکوموتیوی اسـت که پیـش از این نیز روی ریل‌های همـوار و ناهموار متعـددی چون ریاضت اقتصـادی حرکت کرده و با موفقیت این مسـیر را پشت سر گذاشته است. در این میان آلمان به‌عنوان یکـی از قطب‌های مهم اقتصـادی در منطقه یورو، طی ماه‌های اخیر بحران‌هایی را تجربه کرده اسـت. اگرچـه آلمان با تکیـه بر بخش تولیـد و صادرات می‌تواند به خروج از رکود شـدید نگاهی امیدوارانه داشته باشـد و تاکنون نیز با بیش از ۲ تا ۳درصد رکود در این بخش مواجه نبوده، اما وضعیت اتحادیه اروپـا و اقتصاد جهانی، از رکود سـنگین‌تر آتی این کشور حکایت دارد.

بنا بر گزارش نشـریه تلگراف، بانک مرکزی اروپا نخستین تلاش‌های جدی خود را برای ایجاد تغییر بـا خرید اوراق قرضه شـرکت‌ها، کاهش نرخ بهره و ارائه وام‌هایی با قیمت‌های مناسب آغاز کرده و برای اجلاسـی در تاریخ ۱۰ مارس برنامه‌ای مشـورتی با هـدف کاهـش خطـرات احتمالی پس از سـقوط اقتصادی همراه با برنامه‌هایی برای افزایش تحریک بازار تدارک دیده است.

آسیا و نوسانات اقتصادی که در راهند

با توجه به اعلام خبرهای کاهش رشد اقتصادی از سوی سازمان تجارت جهانی، بازارهای بورس معتبر آسیا تأثیری نسبتا ملموس ناشی از هراس اقتصادی تجربـه کرده‌اند. دو بازار ژاپن و اسـترالیا هر یک با روند کاهش ارزش سهام با مقیاس‌هایی اندک، ولی محسوس مواجه شده‌اند.

تاکویاتاکاهشی، استراتژیسـت و کارشناس ارشد بورس ژاپن پیش‌بینی می‌کنـد با توجه به وضعیت اقتصادی دولت آمریکا، ژاپن نیز متاثر از این کشـور روندی کاهشـی را تجربه خواهد کرد، وظیفه دولت در قبال چنین شـرایطی ایجـاد آرامش در بازارها و کاهش نگرانی‌های عمومی اسـت، به‌ویژه تردیدهای حاکم بر بازارهای معاملاتی، ارز و بورس.

کریس وسـتون، کارشـناس بورس ملبـورن نیز معتقد اسـت بانـک مرکـزی و تصمیماتـی که از سـوی این نهاد برای کاهش تـورم و افزایش تعادل در بازار اتحاد می‌شـوند، تأثیری مسـتقیم بر نبض اقتصادی خواهد داشـت. در شرایط رکود اقتصادی این وظیفه دولت‌هاسـت که با تدبیرهای پیشگیرانه و توسـعه زیرسـاخت‌های صادراتی و تولید، میزان آسـیب‌پذیری اقتصاد کشور را کاهش داده و هراس شـایع شـده در بازارها را تحت کنتـرل قرار دهند. اگرچه برخی نرخ‌ها مثل سـقوط قیمت نفت، تحت کنترل مسـتقیم قرار ندارند امـا کاهش تبعات این کاهش بها ناممکن نیسـت. آنچه بر آشـفتگی‌های آینـده در بازارهـای جهانـی می‌افزایـد، کنتـرل ضعیـف دولت‌هـا بـر بازارهای تحت حمایت‌شـان خواهد بود.

فرصت امروز آخر
شماره ۴۸۴ www.forsatnet.ir صفحه ۱۶ تلفن مستقیم: ۸۶۰۷۳۲۸۳

نگاه آخر

دست را بر زانوی خود بگذار و بلند شو

ندا انتظامی
خبرنگار هنری

چند سالی است که تئاتر شهرستان‌ها عزیز شده‌اند. دقیقاً از واژه عزیز شده‌اند می‌توان استفاده کرد، چرا که فقط در کلام عزیز شده‌اند. در پیام‌ها، گفت‌وگوهای مدیران از توجه به تئاتر شهرستان گفته می‌شود، اما این موارد فقط در حد حرف است و همواره هنرمندان تئاتر شهرستان از کمبود بودجه و هزار مشکل دیگر گلایه دارند.

باید قبول کرد که تئاتر شهرستان با فقر امکانات چه معنوی و چه مادی روبه‌رو است. بودجه ندارند، سالن ندارند یا اگر سالن دارند چنان فقیر و ویران است که بودونبودش چندان تفاوتی با ندارد. اگر سالن نسبتا مناسبی وجود داشته باشد، معمولاً چندکاره است و تئاتر در بین سمینارها، مراسم‌های مختلف و برنامه‌های دولتی سهم اندکی دارد.

هرچند در چند سال اخیر اقدامات خوبی برای ساخت سالن یا تجهیز سالن‌ها انجام‌شده است، اما به نظر می‌رسد این اقدامات چندان که باید و شاید برای تئاتر شهرستان‌ها کافی نبوده و هنرمندان شهرستان همچنان با مشکلات زیادی مواجه هستند.

هنرمندان شهرستانی، هنرمندان خودساخته‌ای هستند، خودشان می‌آموزند و متأسفانه دسترسی به اساتید حرفه‌ای ندارند و حتی از دیدن تئاتر حرفه‌ای محروم هستند. آنها محکوم به این هستند که خود بیاموزند.

نکته تلخ ماجرا در این است زمانی‌که هنرمندان شهرستان با همت خودشان به جایگاه حرفه‌ای می‌رسند، تئاتر شهرستان را رها می‌کنند و به تهران می‌آیند، چرا که تئاتر شهر و تهران همواره برای‌شان نقطه آمال و آرزو بوده است، در این مرحله آنها تهران را به شهر خودشان ترجیح می‌دهند.

متأسفانه این دایره باطل همواره در بین هنرمندان و تئاتر شهرستان تکرار می‌شود و کمتر هنرمندی است که همچنان بخواهد در شهر خودش با کمبودها بسازد و برای مردم شهرش تئاتر اجرا کند.

بااین‌حال اقدامات خودجوشی از سوی مسئولان و هنرمندان تئاتر شهرستان دیده می‌شود. این روزها خبری مبنی بر عقد تفاهم‌نامه انجمن نمایشی استان هرمزگان با بانک مهر اقتصاد هرمزگان منتشر شد و نشان داد که آنها فهمیده‌اند بهتر است دست بر زانوی خود بگذارند و بلند شوند.

باید پذیرفت زمانی‌که بحث مشکلات اقتصادی دولت به میان می‌آید، متأسفانه هنر و خصوصاً تئاتر فراموش می‌شود. اینجاست که تلاش هنرمندان و حتی مسئولان مهم می‌شود. نمونه‌اش تلاش مسئولان و هنرمندان تئاتر هرمزگان است که خود به دنبال حمایت‌کننده مالی رفته‌اند و توانسته‌اند بانک مهر اقتصاد هرمزگان را وارد کار هنری کنند. باید پذیرفت که این امر به نفع هر دو گروه است؛ هم هنرمندان هم اسپانسر. هنرمندان باوجود اسپانسر به آرامش نسبی می‌رسند و در این صورت بدون آنکه نگران مسائل مالی باشند تنها به هنر و تولید تئاتر فکر می‌کنند.

از سوی دیگر اسپانسر در کنار هنرمندان قرار می‌گیرد تا هم آنان را حمایت کند و هم از طریق زبان گویای هنر به اهداف اقتصادی خود برسد. از سوی دیگر شرکت‌های اقتصادی زمانی‌که به‌عنوان حمایت‌کننده مالی در کنار هنر و هنرمندان قرار می‌گیرند از تخفیف‌های مالیاتی بهره‌مند می‌شوند. هرچند این امر چندان که باید بین شرکت‌های اقتصادی جا نیفتاده است و با اما و اگرهای قانونی مواجه است. بهتر است حضور اسپانسرها در تئاتر آسان شود و زمانی‌که این امر شکل قانونی به خود بگیرد، اسپانسرها خود برای حمایت از هنر پیشقدم می‌شوند.

دور دنیا

آمادگی اقتصاد آلمان برای یکپارچه‌سازی پناهجویان

ایجاد ۱۰۰ هزار شغل برای پناهندگان در آلمان

ترجمه: گلنوش محب علی
منبع: فیگارو

دولت ائتلافی آلمان، ۱۴ آوریل اعلام کرد که به منظور یکدست کردن پناهندگان، یک سری اقدامات در دست عمل دارد. آلمان در نظر دارد با مشخص کردن وظایف و حقوق پناهندگان، ۱۰۰ هزار شغل برای آنها ایجاد کند.

با توجه به موقعیت جغرافیایی آلمان، نخستین کشوری که برای پناهندگان برای پناه جستن منطقی به نظر می‌رسد، همین کشور است. آلمان تا پیش از این دروازه‌های کشورش را به روی خیل پناهجویان گشوده بود و ادعا می‌کرد که کشورش ظرفیت و امکانات پذیرش از آنها را دارد. این کشور اکنون در پی تدابیری است تا این گروه عظیم پناهجو را در کشورش سازماندهی و کنترل کند. رهبران و کارفرمایان آلمانی به مسئله مهاجرت خوشبینانه می‌نگرند و از نظر آنها، مهاجرت به سود اقتصاد آلمان تمام خواهد شد. آنها معتقدند اگر آلمان بتواند به خوبی از عهده سازماندهی مهاجران برآید و از مهاجران به خوبی در بازار کار بهره گیرد، مهاجرت به نفع آلمان خواهد شد. آلمان ایجاد حدود یک میلیون و ۸۰۰هزار شغل را تا پایان سال ۲۰۲۰ برآورد کرده است.

ایجاد ۱۰۰ هزار شغل کاربردی برای متقاضیان پناهجو تصمیم جدید دولت آلمان است. دولت ائتلافی آلمان تصمیم دارد با طبقه‌بندی مهاجران و پناهجویان براساس کشورهای آنان (به‌عنوان مثال پناهجویان کشور بالکان) برای آنها شغلی در نظر بگیرد. این تصمیم جدید دولت آلمان بخشی از اقدامات این دولت برای یکپارچه‌سازی پناهجویان با تعیین وظایف و حقوق آنهاست. این توافق در ساعت‌های اولیه نشست دولت صورت گرفته و به تصویب قانون‌مداران در خواهد آمد. فلسفه این تصمیم از نگاه صدر اعظم آلمان، «آنگلا مرکل» پیشنهادی است برای همه و همچنین تعهدی است برای تمام کسانی که از راه می‌رسند.

اقدامی که با هدف تسهیل یکپارچه کردن پناهجویان در آلمان شکل گرفته، افزایش اولویت شغل به نفع آلمانی‌ها یا اروپایی‌ها در مقابل هر شغل برای هر پناهنده است. به عبارتی آلمانی‌ها و اروپایی‌ها برای اتخاذ شغل نسبت به پناهندگان در اولویت باشند. این محدودیت قائل شدن سه سال به طول می‌انجامد. در واقع سال ۲۰۱۵ بیش از یک میلیون پناهجو در آلمان پذیرش شده‌اند و سودای پیدا کردن شغل دارند و آرزو دارند وارد بازار کار شوند. آلمان تعداد زیادی پناهجو، مشابه اوایل سال‌های ۱۹۹۰ به خود دیده است.

حقوق و وظایف

دولت آلمان به نیروهای کارآمد برای بازار کار نیاز دارد. در حال حاضر به گفته مقامات آلمان، ارتقای سطح تحصیلی پناهجویان مشکل است، ولی می‌توان امکانی را فراهم آورد تا پناهجویان متقاضی شغل تحت آموزش قرار گیرند. برای به کار گرفتن پناهجویان، قانونی در نظر گرفته شده است. مطابق این قانون، پناهجویان طی مدت اقامت خود، زمانی را به‌عنوان کارآموزی و آموزش سپری می‌کنند تا قابلیت گرفتن شغل را داشته باشند. هر کس که این دوره آموزشی را قطع کند، جریمه خواهد شد و مدت اقامت او در آلمان با مشکل مواجه می‌شود. این قانون یکپارچه سازی، پناهجویان را متحمل انجام وظایفی می‌کند. مقامات و مسئولان این طرح مکان‌هایی را در نظر می‌گیرند تا پناهجویان در آنجا آموزش ببینند. این موضوع به توزیع بهتر و کارآمدتر پناهجویان در قلمرو آلمان کمک خواهد کرد. همچنین تحریم‌ها و جرایمی برای افراد و پناهندگانی که از آن قانون تخطی کنند در نظر گرفته شده است. مدارک و شواهد نشان می‌دهد پناهجویانی که در زمینه اجرای طرح یکپارچه‌سازی همکاری لازم را نداشته باشند، حق ادامه اقامت در آلمان از آنها سلب می‌شود. یکی از موارد اجرایی این طرح، یادگیری زبان آلمانی است که به عهده پناهجویان گذارده شده است. از نظر مجریان این طرح، یادگیری زبان آلمانی حتی برای اقامت موقت ضروری و لازم است.

قاب

اکثر مردم آمریکا بر این باورند که شرایط اقتصادی این کشور در حال بدتر شدن است. بر اساس نظرسنجی انجام شده توسط شرکت آمریکایی Gallup، ۵۹درصد شرکت کنندگان بر این باوربوده‌اند که شرایط اقتصادی بدتری در پیش خواهند داشت. در مقابل تنها ۳۷ درصد از شرکت‌کنندگان این‌نظرسنجی معتقد به بهتر شدن شرایط اقتصادی آمریکا بوده‌اند.

۳۶۰

رئیس صندوق بین‌المللی پول:

پناهجویان رشد اقتصادی را افزایش می‌دهند

ورود سیل پناهندگان از سوریه، خاورمیانه و آفریقای شمالی به اروپا، سبب آشفتگی سیاسی در این قاره شده و نگرانی‌های امنیتی را در سراسر اتحادیه اروپا افزایش داده است.

با این حال صندوق بین‌المللی پول خطاب به دولت‌های اروپایی گفته است که به جای دیدن پناهندگان به‌عنوان بار مسئولیت اضافی و نوعی تهدید، آنها را محرکی لازم ومورد نیاز برای پیشرفت کشورشان ببینند.

کریستین لاگارد، رئیس صندوق بین‌المللی پول، هفته گذشته در سمیناری در جریان ملاقات‌های این صندوق و بانک جهانی گفت امکان آن هست که کشورهایی مثل آلمان، اتریش و سوئد که حجم بالایی از پناهندگان را در خود جای داده‌اند، تا سال ۲۰۲۰ سالانه شاهد یک درصد رشد اقتصادی باشند. به گفته لاگارد، اتحادیه اروپا در مجموع می‌تواند سالانه شاهد ۰٫۲ درصد رشد اقتصادی باشد.

در منطقه‌ای که میانگین رشد اقتصادی ۱٫۵درصد است، رشد سالانه ۰٫۲ درصد از اهمیت برخوردار است.

صندوق بین‌المللی پول در اوایل سال جاری میلادی پیش‌بینی کرده بود که با شاغل شدن تعداد بیشتری از پناهجویان و خرج کردن درآمدشان در بازار کشورهای مقصد، تأثیر مثبت آنها به‌عنوان محرک اقتصادی افزایش خواهد یافت. براساس اعلام صندوق بین‌المللی پول، کشورها می‌توانند برای استفاده از پناهجویان به‌عنوان نیروی کار و سهیم کردن آنها در اقتصاد به کارفرمایانی که پناهندگان را استخدام می‌کنند یارانه اختصاص دهند. به گفته این صندوق، تجربیات گذشته نشان می‌دهد که نگرانی از پناهجویان به‌عنوان نیروهای کار ارزانی که شرایط کاری شهروندان کشورهای مهاجرپذیر را در خطر می‌اندازند، نگرانی بی‌اساس است.

اردن از جمله کشورهایی است که طرح سرعت بخشیدن به شاغل شدن پناهجویان در آن در حال انجام است. براساس آمار اعلام شده از سوی صندوق بین‌المللی پول، تعداد پناهندگان موجود در لبنان، ۶برابر بیشتر از پناهندگانی است که در سوییس سکنی گزیده‌اند.

سوئد بیشترین حجم پناهنده در قاره اروپا را در خود جای داده است.

تعداد پناهجویان سوری در لبنان بیش از ۶۳۰ هزار نفر گزارش شده است.

عماد فخوری، وزیر همکاری‌های بین‌المللی اردن می‌گوید: براساس طرح جدید اعمال شده درکشور لبنان، پناهجویان سوری می‌توانند در کارهای یدی وحوزه‌هایی که عموما قابل رقابت با نیروهای کار تحصیلکرده لبنانی نیست، مشغول به کار شوند.

«ما راهی پیدا کرده‌ایم که بتوانیم سهم افراد از اقتصاد لبنان را گسترش دهیم، بدون آنکه خطری برای نیروی کار این کشور به وجود بیاید.»

با این حال، فشار پذیرفتن پناهجویان از کشورهای همسایه، بر وضعیت مالی اردن بی‌تأثیر نبوده است.

فخوری می‌گوید: «بدهی اردن به نسبت تولید ناخالص داخلی این کشور ۹۳ درصد است که در صورت عدم وجود پناهجویان سوری این میزان به ۷۳درصد کاهش می‌یافت.»

اردن درحال مذاکره در مورد بسته جدید حمایتی صندوق بین‌المللی پول به این کشور است. کشورهای اروپایی در ماه فوریه قراردادی در لندن به امضا رساندند که براساس آن قرار شده است ۷۰۰ میلیون دلار کمک مالی به اردن تعلق گیرد. از اهداف این کمک مالی ایجاد اشتغال برای مردم اردن و همچنین پناهجویان سوری بوده است. فخوری از کشورهای اروپایی برای وقفه انداختن در پرداخت این کمک مالی گلایه کرده و گفته است: «تا به حال تنها یک سوم این مبلغ پرداخت شده است.»

اردن سابقه‌ای طولانی در پذیرفتن پناهجویان دارد. این کشور در سال ۱۹۴۸ درهای خود را به روی پناهجویان فلسطینی باز کرد. در سال ۲۰۰۶ پناهجویان عراقی را پذیرفت و حالا هم محل اسکان جمعیت زیادی از پناهجویان سوری است که از سال ۲۰۱۲ وارد اردن شده‌اند.

لاگارد در سال گذشته از تمامی کشورها خواست تا از پناهجویان سوری استقبال کنند. وی گفت: با اینکه «برخی کشورها تعداد زیادی از این پناهندگان را پذیرفته و تمام توان خود را برای فراهم کردن غذا و سرپناه به کار گرفته‌اند، برخی دیگر به خصوص کشورهای توسعه‌یافته، اقدام لازم و کافی در این مورد انجام نداده‌اند و باید میزان پذیرش پناهجو را افزایش دهند.»

صندوق بین‌المللی پول در آن زمان هم اعلام کرده بود که مهاجرین وپناهجویان می‌توانند سبب افزایش نیروی کار کشور پناه‌دهنده و رشد اقتصادی آن کشور شوند.

ترکیه از جمله دیگر کشورهایی است که تعداد زیادی از پناهجویان سوری را در خود جای داده است.

خبرگزاری رویترز در گزارشی در ماه فوریه نوشته بود: حضور جمعیت ۲٫۶میلیون نفری مهاجرین سوری در ترکیه می‌تواند منجر به افزایش رشد اقتصادی این کشور شود.

طبق این گزارش، هرپناهجوی سوری ماهانه حداقل ۳۴۶ لیر هزینه می‌کند. این رقم معادل ۰٫۵درصد از تولید ناخالص داخلی کشور ترکیه است و پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که این میزان می‌تواند تا ۱٫۷ درصد هم افزایش پیدا کند. علاوه بر این، درست است که پناهجویان سوری به دلیل درخواست دستمزد کمتر توانسته‌اند جای برخی کارگران ساده ترک را بگیرند اما واقعیت این است که حالا بخش زیادی از کارگران ساده ترک به مشاغلی چون نظارت بر این کارگران مشغول هستند و درآمد بالاتری نسبت به گذشته کسب می‌کنند و آماردولتی ترکیه نشان می‌دهد که تغییر محسوسی در نرخ بیکاری این کشور در سال گذشته دیده نشده است.

منبع: Institutionalinvestor.com

جدول امروز

قیمت آهن آلات

عنوان	نوع و اندازه	شاخه	وزن	قیمت(تومان)
تیرآهن	هر شاخه تیرآهن ۱۸	۱۲ متری	۲۲۵	۳۴۶۰۰۰
میلگرد	هر کیلو میلگرد ۱۸	۱۲ متری	۲۵	۱,۴۱۰
پروفیل	هر کیلو پروفیل ۵۰۷- ۵۰۸- ۵۰۹	پروفیل در و پنجره	هر متر ۲,۴۴	۱,۸۲۰
ناودانی	هر کیلو ناودانی ۱۸	۱۲ متری	۲۱۵	۲,۲۹۰
نبشی	هر کیلو نبشی ۱۲	۶ متری	۱۳۰	۱,۵۳۰
ورق گالوانیزه	هر کیلو ورق گالوانیزه ۲	۱ و ۱,۲۵	۵,۷	۲,۲۹۰

کیوسک

توییتر برای تصاحب آگهی‌دهندگان چینی مدیر جدید استخدام کرد

توییتر روز جمعه یک مدیر اجرایی جدید معرفی کرد که قرار است روی گرفتن تبلیغات از چینی‌ها تمرکز کند. استخدام جدید توییتر درحالی اتفاق می‌افتد که این شبکه اجتماعی در داخل مرزهای چین فیلتر است.

توییتر درحال‌حاضر دفتری در هنگ‌کنگ دارد که ماموریتش جذب آگهی‌دهندگان در مرزهای چین است.

جک دورسی، مدیر توییتر بلافاصله پس از استخدام کیتی چن که پیش از این در مایکروسافت و سیسکو حضور داشت، پیام خوشامدگویی برایش توییت کرد. سمت دقیق چن، مدیر اجرایی بخشی موسوم به Greater China در توییتر است.

چن در ویدئویی که پس از استخدام در توییتر در این شبکه اجتماعی همرسان کرد، چنین گفت: «برای یافتن راه‌های تازه در جهت ایجاد ارزش برای آگهی‌دهندگان، سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان محتوا، تأثیرگذاران و نیز توسعه‌دهندگان و شرکا واقعاً هیجان‌زده هستم.»

توییتر از سال ۲۰۰۹ در چین فیلتر شده اما روشی برای کسب‌وکارها است که پیام‌های تبلیغاتی‌شان را به مشتریان بالقوه در سایر نقاط جهان برسانند.

این شبکه اجتماعی هفته گذشته نیز یکی از مدیران اجرایی پپسی و یک کارآفرین بریتانیایی را به جمع خود اضافه کرده بود. این استخدام‌ها در راستای تلاش خارج کردن توییتر از حالت راکد فعلی صورت می‌گیرد.

توییتر ماه گذشته دهمین سالروز راه‌اندازی‌اش را درحالی جشن گرفت که به یک ابزار ارتباطی قوی تبدیل شده اما همچنان در کشاکش دستیابی به کاربر و سوددهی است.

توییتر اکنون یکی از ابزارهای مهم برای خبرنگاران، فعالان و افراد مشهور است اما همواره تلاش کرده که به‌عنوان ابزار اصلی برای تمامی مخاطبان و نه فقط گروه‌های خاص تبدیل شود.

به‌گفته دورسی، اولویت‌های امسال توییتر ترغیب کاربران به استفاده بیشتر از این شبکه اجتماعی، پخش زنده ویدئو و دادن امنیت به کاربران برای ابراز آزادانه نظرات است.

e-skin ساعت هوشمند آینده

چه می‌شد اگر به‌جای بستن ساعت مچی یک حسگر شفاف داشتید که از پوست‌تان هم نازک‌تر باشد، آن را روی دست‌تان می‌بستید و دائما در جریان زمان، دما و علائم حیاتی خود قرار می‌گرفتید؟

شما با داشتن چنین ساعت اعجاب‌انگیزی می‌توانید نگاهی به دست دیگرتان بیندازید و پیام‌های دریافتی را بخوانید.

این ایده به‌نظر یک دیوانگی صرفا برای آینده است اما محققان دانشگاه توکیو درحال کار برای طراحی چنین دستگاهی هستند.

آنها سنسورهای الکترونیک لایه نازک را تولید کرده‌اند و نامش را « e-skin» گذاشته‌اند.

e-skin به صورت ورقه ورقه دور پوست دست بسته می‌شود و باند شفاف و بسیار نازکی دارد. این ساعت هوشمند جالب می‌تواند شماره‌ها و حروف را در رنگ‌های متنوع نشان دهد و حتی ضربان قلب و سطح اکسیژن خون فرد را اندازه‌گیری کند.

طبعا برای اینکه این فناوری از سطح آزمایشگاهی بیرون بیاید و روی دستان مردم دیده شود، هنوز راه درازی باقی‌مانده است. این فناوری همچنین پرسش‌های زیادی پیرامون خود ایجاد کرده که محققان در این مطالعه به آن پاسخی نداده‌اند و محققان هنوز هم باید کار زیادی روی این ساعت هوشمند انجام دهند.

کسی نمی‌داند که آیا e-skin می‌تواند جایگزین تلفن‌های همراه شود یا خیر اما همه خوب می‌دانند که اصل این ایده جالب و هیجان‌انگیز است. دست‌به‌کارشدن برای طراحی و ساخت چنین ساعت هوشمندی به‌خوبی توانایی انسان در طراحی و ساخت فناوری را نشان می‌دهد که روزی فقط می‌شد آن را در خیال تصور کرد.