

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی



گزارش تطبیقی «فرصت امروز» از میزان سرانه نیروی کار به تولید خودرو
سیاهچاله‌ای به نام «نیروی کار مازاد»
فرمول محاسبه سرانه نیروی کار، تقسیم «ستانده بر داده» است. حالا اگر در این فرمول میزان نیروی کار خودروسازان ایرانی را در مقایسه با خودروسازان جهانی بگذاریم، با چه رقمی مواجه می‌شویم؟ سال هاست که اقتصاددان‌ها فریاد می‌زنند همه مشکلات بنگاه‌های بزرگ تولیدی به‌ویژه در بخش هزینه‌ها صرفاً عوامل بیرونی ندارد، بلکه...



جهانگیری در گردهمایی منتخبان مجلس دهم تلویحاً مطرح کرد
**پولی برای اعتبارات عمرانی
نمانده است**

معاون اقتصادی بانک مرکزی با اشاره به افزایش دسترسی به ذخایر خارجی وعده داد

رشد نقدینگی خنثی می‌شود

۴

گزارش تحلیلی «فرصت امروز» از بزرگترین معضل فعالیت‌های اقتصادی

نرخ بهره‌وری پایین؛ دشمنی در خانه

نرخ بهره‌وری در کلیه عوامل تولید است. این گزاره بدان معناست که برنامه‌ریزی‌های بخشی معطوف به یک یا چند عامل اقتصادی نتیجه‌بخش نبوده و نیاز به تغییرات ساختاری در کلیه عوامل تولید دارد. گفت‌وگوها و یادداشت‌های «فرصت‌امروز» را در این زمینه در صفحات ۷ و ۱۵ بخوانید.

توجهی از رشد تولید ناخالص داخلی بر عهده افزایش نرخ بهره‌وری باشد. به عنوان مثال اگر قرار بوده به نرخ رشد ۸ درصدی دست یابیم، دو و نیم درصد این رقم باید از طریق افزایش نرخ بهره‌وری حاصل می‌شده که البته نشده‌است. بررسی‌های بین‌المللی نشان داده‌است که پایین بودن نرخ بهره‌وری در ایران ناشی از پایین بودن

موضوع نرخ بهره‌وری در فعالیت‌های اقتصادی ایران موضوع تازه یا حتی شناخته‌شده‌ای نیست. اغلب پژوهش‌های صورت گرفته که به عنوان پیش‌نیاز تدوین برنامه‌های توسعه انجام شده است، بر ضرورت توجه به عنصر نرخ بهره‌وری تأکید کرده‌اند. تا آنجا که از شروع برنامه چهارم توسعه مقرر شده است همواره بخش قابل

سرمقاله

**پول نیست، درست
اما کوچک‌سازی
چه شد؟**

سعید لیلانز
اقتصاددان

آمارهای ارائه شده از سوی بانک مرکزی نشان می‌دهد دولت در ۱۱ ماه منتهی به بهمن ماه ۱۳۹۴ رقمی برابر با ۱۴۸ هزار میلیارد تومان هزینه جاری تخصیص داده است. یک محاسبه ساده نشان می‌دهد در ۱۱ ماه یاد شده دولت برای هر ایرانی نزدیک به ۲ میلیون تومان هزینه جاری کرده است. این میزان هزینه جاری در ۱۱ ماه منتهی به بهمن ماه ۱۳۹۴ رشدی برابر با ۱۷۶ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۳ داشته است. این رشد هزینه‌های جاری که از نرخ رشد تورم بالاتر بوده است، مزید بر علت...

۲

مدیران



گزارش «فرصت امروز»
از کمپین «شهروند کوشا»
در ستایش کار

۹



آنچه توانستیم لطف خدا بوده است

بانک بیاسارگاد بانک سبز



بانکداری مجازی بانک پاسارگاد

- مشاهده جزئیات سپرده و صورت حساب
- درخواست صدور انواع کارت
- انتقال وجه بین بانکی
- خدمات کارت اعتباری
- افتتاح انواع حساب‌ها
- خدمات چک
- درخواست صدور چک بانکی و چک بین بانکی
- پرداخت اقساط تسهیلات

www.bpi.ir

مرکز مشاوره و اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۰۰



**فردا
برای خواندن
دیر است**

۲۹

TOMORROW IS TOO LATE TO READ

بیست و نهمین
نمایشگاه بین‌المللی
الدولتی للکتاب
التاسعة والعشرون
۲۶ رجب - ۷ شعبان ۱۴۳۷
**کتاب
تهران**
۱۵ تا ۲۵
اردیبهشت ۹۵
آزادراه خلیج فارس | شهر آفتاب
ساعت نمایشگاه: ۱۰ تا ۲۰

29th Tehran
International
BOOK
FAIR

4-14 May 2016
Aftab town | Persian Gulf highway

هنوز قرارداد سوآپ گازی با روسیه نهایی نشده است



معاون وزیر نفت با بیان اینکه هنوز قرارداد سوآپ نفت با روسیه نهایی نشده است، گفت: ترکمنستان و روسیه علاقه‌مند هستند در این خصوص با ایران همکاری داشته باشند اما هنوز هیچ قراردادی در این خصوص نهایی نشده است.

به گزارش «فرصت امروز»، حمیدرضا عراقی در نشست خبری خود در بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز و پتروشیمی گفت: پروژه‌های صادرات گاز به وسیله خطوط لوله به نفع ایران است و ال آن جسی بازار خوبی ندارد، وی تأکید کرد: با توجه به هزینه سرمایه‌گذاری بالا در این نوع پروژه‌ها پیش از هر چیز باید در مورد توجیه اقتصادی آنها تحقیق شود.

معاون وزیر نفت با بیان اینکه درباره سوآپ گاز با روسیه تاکنون قراردادی نهایی نشده است، درباره خط لوله صلح گفت: ایران منظر کشور پاکستان نخواهد ماند اما زمانی که کشور پاکستان آمادگی خود را برای دریافت گاز ایران اعلام کند، بلافاصله ایران پنج، شش ماهه گاز را به این کشور تحویل خواهد داد. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران درباره تفاهم‌نامه همکاری با شرکت سایپم نیز گفت: خط لوله نهم و یازدهم سراسری باید طی چند سال آینده ساخته شود و در این خصوص با شرکت‌های بزرگی وارد مذاکره شده‌ایم.

وی درباره آخرین وضعیت تعیین جریمه‌گازی ایران در قبال صادرات گاز طبیعی به ترکیه اعلام کرد: قرارداد صادرات گاز طبیعی ایران به ترکیه یک قرارداد بلندمدت بوده و فرصت درخواست دآوری و تغییر قیمت‌ها وجود دارد. تاکنون دو درخواست به دآوری بین‌المللی مطرح شده است.

معاون وزیر نفت گفت: ادعای گران بودن قیمت گاز صادراتی ایران به ترکیه دآوری دوم است. براساس حکم آ‌سی‌سی قرار شد ایران نرخ گاز صادراتی‌اش را به ترکیه از سال ۲۰۱۱ تاکنون ۶۱ تا ۶۲ درصد کاهش داده باشد اما مذاکرات کارشناسی، دو شرکت به نتیجه منتج نشد اما بر این اساس دآوری بین‌المللی، نرخ دقیق جریمه گازی ایران را که بین ۱۳ تا ۱۶ سنت خواهد بود.

پتروشیمی

سکوت در برابر خسارت ۳۰۰ میلیارد تومانی به صندوق بازنشستگی



یک شرکت پتروشیمی خصوصی که در دولت گذشته مالکیتش به چند سرمایه‌دار واگذار شده است اکنون با لایه بسیار گسترده قصد پایمال کردن سرمایه تعداد زیادی از بازنشستگان کشور را دارد که اگر مسئولان امر نتوانند در برابر این افراد مقاومت کنند امکان از بین رفتن سرمایه بازنشستگان کشور وجود دارد.

به گزارش اپلنا، اخیراً یک شرکت با رایزنی‌های گسترده با برخی مسئولان نفتی کشور به دنبال انتقال مدیریتت خط اتان منطقه پارس جنوبی از پتروشیمی جم متعلق به صندوق بازنشستگی کشور به مجموعه‌ای خارج از پتروشیمی جم است تا از این طریق بتواند با قدرت بالای لابی‌گری خود اتان تحویل به پتروشیمی جم را کاهش دهد.

چنانچه این اقدام با حمایت برخی مسئولان نفتی محقق شود، می‌توان گفت که سالانه حدود ۳۰۰ میلیارد تومان از درآمدهای صندوق‌های بازنشستگی کشوری و تأمین اجتماعی کاسته و به جیب چند سرمایه‌دار بزرگ ریخته می‌شود و این موضوع موجب خسارت سنگین صندوق بازنشستگی کشور خواهد شد و تبعات بسیار وسیعی در سطح کشور در میان بازنشستگان در پی دارد و از سوی دیگر هم‌اکنون که دولت در پرداخت حقوق بازنشستگان با مشکل کمبود بودجه مواجه است در صورت دادن این امتیاز قطعاً مشکل دولت در پرداخت حقوق بازنشستگان دوچندان خواهد شد، چرا که پتروشیمی جم اکنون بخش زیادی از درآمد صندوق بازنشستگی کشور را تأمین می‌کند و با این اقدام ضرر فراوانی متوجه این شرکت بزرگ خواهد شد که به تبع آن بازنشستگان کشور هم از این اقدام ضرر خواهند کرد و موجبات نارضایتی در سطح بازنشستگان را نیز فراهم خواهد کرد.

این درحالی است که متأسفانه وزارت نفت درباره این اقدام سکوت اختیار کرده و به نظر می‌رسد مسئولان دولتی و به خصوص مدیران وزارت نفت باید با دقت عمل بیشتری نسبت به اقدامات این شرکت واقف باشند تا مانع تضییع حقوق صدها هزار بازنشسته کشور شوند و از آنها انتظار می‌رود به جای اینکه مهر تأیید بر اقدامات این افراد بزنند با حمایت از حقوق ملت، مانع از حیف و میل بیت‌المال و بازنشستگان کشور شوند.

الیه ابراهیمی

ehrahimi1941@gmail.com

وزیر نفت مهم‌ترین

دست‌انورد دولت پس از اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) را افزایش صادرات نفت خام و میعانات گازی اعلام کرد و گفت: هیچ مانعی برای احیای سهم ایران در بازارهای جهانی نفت خام وجود ندارد.

به گزارش «فرصت امروز»، روز گذشته معاون اول رئیس‌جمهوری و وزیر نفت بعد از گذشت سه روز از برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز و پتروشیمی از این نمایشگاه دیدن کردند. در ابتدا نشست مشترکی با دست‌اندرکاران ساخت ۱۰ قلم گروه گالایی صنعت نفت برگزار شد.

اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری در این نشست با بیان اینکه سرمایه‌گذار با اطمینان وارد کشور شوند، زیرا قراردادهای جدید نفتی تدوین شده است، تأکید کرد: ما از قراردادهای دفاع می‌کنیم اگرچه ندهایی بر این قراردادهای صورت گرفت. بدون شک در صورت نیاز قراردادهای اصلاح خواهد شد. با وجود این دولت به وزارت نفت کمک خواهد کرد تا با شجاعت قراردادهای جدید نفتی را عملیاتی کند.

اجازه نمی‌دهیم ایران غایب بازار شود

معاون اول رئیس‌جمهوری با بیان اینکه اصرار داریم سهم صادرات ما به نقطه قبل از تحریم برسد و به هیچ وجه اجازه نمی‌دهیم که ایران از بازار غایب شود، گفت: با تدبیر وزارت نفت در کمتر از سه ماه افزایش تولید در نفت محقق شد، این مسئله برای دنیا قابل باور نیست.

وی از تولیدکنندگان داخلی خواست که در ساخت تجهیزات با برندهای معتبر دنیا مشارکت داشته باشند و فقط به بازار داخل فکر نکنند و تأکید کرد: وزارت نفت باید به تجهیزات ساخت داخل اعتماد کند و شجاعت داشته باشد که از امکانات داخلی استفاده کرده و به همکاری کمک کند که اگر اصلاحاتی نیاز دارند انجام دهند.

همچنین از شرکت‌های خارجی علاقه‌مند به همکاری با ایران می‌خواهیم با اطمینان با طرف‌های ایرانی همکاری کنند. جهانگیری بازگرداندن ثبات و آرامش به اقتصاد کشور، کاهش تورم فزاینده

کرد تا با شجاعت قراردادهای جدید نفتی را عملیاتی کند. کشور را از دستاوردهای دولت یازدهم دانست و گفت: در ماه‌های گذشته مقام‌های عالی رتبه کشورهای آسیای شرقی، اروپایی و آمریکایی شرکت‌های معتبر بین‌المللی به ایران آمدند. این آمد و شدها بیانگر این است که ایران می‌تواند به کانون توسعه تبدیل شود.

بیزن زنگنه، وزیر نفت نیز مهم‌ترین دست‌انورد دولت پس از اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) را افزایش صادرات نفت خام و میعانات گازی دانست و گفت: تحقق پروژه‌ها خواهد بود. ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

وزیر نفت مهم‌ترین دست‌انورد دولت پس از اجرای برنامه جامع اقدام مشترک (برجام) را افزایش صادرات نفت خام و میعانات گازی دانست و گفت: تحقق پروژه‌ها خواهد بود. ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.



زنگنه:

افزایش صادرات نفت مهم‌ترین دست‌انورد برجام

جهانگیری: وزارت نفت با شجاعت قراردادهای نفتی را اجرایی کند

بیش از ۴ میلیارد دلار به ارزش تولیدات محصولات پتروشیمی اضافه خواهد شد، براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

بیش از ۴ میلیارد دلار به ارزش تولیدات محصولات پتروشیمی اضافه خواهد شد، براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

ساخت این تجهیزات با همکاری دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور انجام می‌شود و براساس قراردادهای منعقد شده با دانشگاه‌ها این مراکز علمی تا زمان تجاری‌سازی در کنار پروژه‌ها خواهند بود.

فشار اصفهان، یزد و کرمان برای دریافت آب دو برابر نیاز

حسین صدقی، استاد دانشگاه و مدیر عامل سابق آب منطقه‌ای استان چهارمحال و بختیاری در گفت‌وگو با اپلنا، با اشاره به طرح انتقال ۵۸۰ میلیون‌متر مکعب آب از سرچشمه‌های چهارمحال و بختیاری به فلات مرکزی گفت: اگرچه طبق اطلاعات واصله انتقال آب به وسیله تونل را شورای عالی آب لغو کرده اما انتقال آب با لوله و احداث سد نیز مشکلاتی در پی داشته و نیاز به اصلاحات دارد زیرا ظرفیت بالا و مخزن بزرگ در نظر گرفته شده است. صدقی با بیان اینکه میزان انتقال آب نیز باید براساس منابع و مصارف باشد، افزود: علاوه بر اینکه بزرگی مخزن مشکلاتی را حادث می‌کند، حجم آبی که جهت انتقال در نظر گرفته شده هم اثرات منفی را برای محیط زیست به‌دنبال خواهد داشت به‌طوری که در حال حاضر ۵۸۰ میلیون متر مکعب آب برای انتقال در نظر گرفته شده، این در حالی است که کمتر از نصف این میزان آب یعنی حدود ۲۴۰ میلیون متر مکعب کفاف نیاز مقصد را می‌دهد.

وی با اشاره به اینکه در صورت انتقال ۵۸۰ میلیون متر مکعب آب از چهار محال و بختیاری این استان با چالش اجتماعی و زیست محیطی مواجه می‌شود، اظهار داشت: اگر میزان تخصیص آب به فلات مرکزی حدود ۲۴۰ میلیون متر مکعب برسد چالش به کمترین حد می‌رسد، در غیراین صورت سهم محیط زیست و طبیعت باید تخصیص یابد که مشکلاتی را برای استان به‌وجود خواهد آورد. مدیر عامل سابق آب منطقه‌ای چهارمحال و بختیاری خاطر‌نشان کرد: طبق قانون انتقال آب فقط باید برای شرب صورت گیرد بنابراین ۲۴۰ میلیون متر مکعب برای استان‌های مقصد کفایت می‌کند و منابع آب نیز پاسخگو خواهد بود.

وی با اشاره به فشار مسئولان استان‌های اصفهان، یزد و کرمان جهت تخصیص ۵۸۰ میلیون‌متر مکعب آب به این استان‌ها گفت: انتقال ۵۸۰ میلیون مترمکعب آب به این استان‌ها تحت‌القطر یعنی دو برابر نیاز شرب استان‌های مقصد و به این معناست که آب انتقالی غیراز شرب برای صنعت نیز مصرف خواهد شد و این غیرقانونی است. صدقی تصریح کرد: وقتی منابع آب‌ونیز آن کمتر هم قرار می‌گیرند، به عدد ۲۴۰ میلیون متر مکعب می‌رسیم یعنی با یک سد ۲۴۰ میلیون مترمکعبی آب شرب هر یک استان قابل تأمین است. وی اظهار داشت: اگر میزان انتقال آب به ۴۰۰ میلیون متر مکعب برسد اثرات زیست محیطی و اجتماعی به کمترین مقدار خواهد رسید و نیاز محیط زیست استان چهار محال و بختیاری نیز تأمین خواهد شد، در غیراین صورت بحران زیست‌محیطی و اجتماعی خواهیم داشت.

سرمقاله

پول نیست، درست اما کوچک‌سازی چه شد؟

آمارهای ارائه شده از سوی بانک مرکزی نشان می‌دهد دولت در ۱۱ ماه منتهی به بهمن ماه ۱۳۹۴ رقمی برابر با ۱۸ هزار میلیارد تومان هزینه جاری تخصیص داده است. یک محاسبه ساده نشان می‌دهد در ۱۱ ماه یاد شده دولت برای هر ایرانی نزدیک به ۲ میلیون تومان هزینه جاری کرده است. این میزان هزینه جاری در ۱۱ ماه منتهی به بهمن ماه ۱۳۹۴ رشدی برابر با ۱۷/۶ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۳ داشته است. این رشد هزینه‌های جاری که از نرخ رشد تورم بالاتر بوده است، مزید بر علت شده و در وضعی که درآمد دولت از نفت سقوط کرده چیزی برای هزینه‌های عمرانی بر جای نگذاشته است. سخنان دیروز دکتر اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری در همایش قانونگذاری که تصریح کرده است همه درآمد نفت، مالیات و سایر درآمدها تنها صرف هزینه‌های جاری دولت می‌شود، ناظر بر اعداد اعلام شده از سوی بانک مرکزی است. شهروندان ایرانی تنگنای پدیدار شده برای دولت یازدهم را به خوبی احساس می‌کنند و هنوز نارضایتی دیده نمی‌شود و حتی آرای قابل توجه به هواداران دولت در انتخابات مجلس نشان می‌دهد که مردم با دولت سازگارند. ادامه این روند اما جای نگرانی دارد و باید نسبت به آن هشدار دهیم و توجه همه ارکان سیاستگذاری و تصمیم‌سازی به این شرایط جلب شود که خرج کردن همه درآمد دولت برای هزینه‌های جاری به معنای این است که شغل تازه‌ای ایجاد نمی‌شود و شرایط سخت‌تر خواهد شد. چه باید کرد؟ یک راه اولی و موثر و در شرایط فعلی ناگزیر این است که از سرمایه‌های بین‌المللی استفاده کنیم و رشددهای بالای ۵ درصد را محقق‌سازییم تا پس‌انداز ملی بیشتر از مصرف ملی شود. این راه در حال حاضر دنبال می‌شود و دولت امیدوار است با ورود صدها نفر از سرمایه‌گذاران بین‌المللی به این هدف دست یابد. اما یک راه هم وجود دارد و آن تلاش دولت برای کم کردن از علائمش دست‌کم در زمینه‌های قابل کوچک کردن است. آیا دولت یازدهم در سه سال سیری شده توانسته است مطابق قانون برنامه پنجم توسعه بدنه دولت را کوچک و چالاک کند؟ آیا دولت می‌تواند به شهروندان اثبات کند گامی برای سبک‌سازی دولت برداشته و توانسته است از سازمان‌های موازی و متداخل کم کند. به طور مثال آیا نمی‌توان از دو سازمان ایدرو و ایمیدرو که با توجه به این‌ها خصوصی‌سازی انجام شده در ۱۰ سال اخیر که منجر به کوچک شدن تصدی‌گری آنها شده، یکی را که جدیدتر است حذف کند؟ آیا انحلال ایمیدرو و باز خرید کارکنان ستادی آنها از راه فروش ساختمان‌های در اختیارشان کار دشواری است؟ دولت یازدهم حق دارد از کمبود درآمد گلایه کند و حق دارد از دولت قبلی انتقاد کند که دولت بزرگی را تحویل داده است، اما مردم نیز حق دارند بپرسند دولت محترم آیا نمی‌تواند از میان ده‌ها دستگاه و سازمان موازی و متداخل برخی را حذف کند و به مردم نشان دهد که فقط به فکر خرید محبوبیت نیست؟ حرف درست معاون اول رئیس‌جمهور مبنی بر کمبود منابع درآمدی زمانی موثرتر می‌شود که دست‌کم گام‌هایی کوچک برای کاهش حجم دولت برداشته باشیم.



بین‌الملل

سرمایه‌گذاری روسیه در صنعت گاز ازبکستان



آسیا پیگیری می‌کنند. سهام ۸۵ درصدی عشق‌آباد در پروژه خط لوله «ترکمنستان - افغانستان - پاکستان - هند» که به اختصار «TAPI» گفته می‌شود، بیانگر عزم جدی ترکمن‌ها برای حضور در بازارهای شرق و جنوب آسیا است.

خط لوله «TAPI» که طول آن به ۱۸۰۰ کیلومتر می‌رسد، قرار است حجمی معادل ۳۳ میلیارد مترمکعب از گاز طبیعی ترکمنستان را به کشورهای هند، پاکستان و افغانستان انتقال دهد. با این حال، تکمیل پروژه مذکور سرمایه‌فایل‌توجهی را طلب می‌کند که در حال حاضر معادل یک سوم از بودجه سال ۲۰۱۶ ترکمنستان است. در این راستا و به منظور تأمین سرمایه مورد نیاز خط لوله پروژه «TAPI»، قریب‌قلمی بردی محمداصف رئیس‌جمهوری ترکمنستان با سفر به عربستان سعودی و قطر، از دوحه و ریاض دعوت کرد تا در پروژه مذکور مشارکت کنند، دعوتی که تاکنون پاسخی از سوی سعودی‌ها و قطری‌ها به آن داده نشده است.

همزمان با تلاش کشورهای آسیای میانه برای توسعه پروژه‌های گازی و افزایش حجم صادرات خود، جمهوری آذربایجان به فرآیند ساخت و توسعه پروژه‌های گازی خود سرعت بخشیده تا از این طریق بتواند ضمن افزایش حجم گاز تولیدی خود، تولید میعانات گازی را نیز افزایش داده و در این بخش از بازار نیز حضور فعالی داشته باشد.

است قیمت پایین نفت خام در بازارهای جهانی انگیزه اصلی شرکت «Sasol» برای انگیزی و توقف احتمالی مشارکت خود در پروژه تولید سوخت ترکیبی ازبکستان محسوب می‌شود. با وجود سرمایه‌گذاری‌های خارجی صورت گرفته در صنعت انرژی ازبکستان، این کشور در ماه‌های ابتدایی سال ۲۰۱۶ میلادی اعلام کرد که قصد دارد تا رقمی معادل ۲ میلیارد و ۷۹۸ میلیون دلار در صنعت گاز خود سرمایه‌گذاری کند که این میزان در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های پیشین این کشور رشدی ۸ درصدی را نشان می‌دهد.

نگاه ترکمنستان به شرق زمانی که ترکمنستان و صنعت گاز این کشور را مورد بررسی قرار می‌دهیم درمی‌یابیم که مقامات این کشور برنامه‌های جاه‌طلبانه توسعه صنعت انرژی خود را با نگاه به شرق و حضور جدی در بازارهای گاز شرق

مطرح می‌شود. لازم به ذکر است که مجتمع گازی مذکور با سرمایه‌ای معادل ۳ میلیارد دلار ساخته خواهد شد و حجم گاز تولیدی آن ۸ میلیارد و یکصد میلیون مترمکعب خواهد بود. فرآیند توسعه مجتمع گازی «Kandym» ازبکستان ۲۰۰۴ میلادی توسط شرکت لوک اویل روسیه و شرکت «Uzbekneftegaz» ازبکستان آغاز شده و تا به حال نیز ادامه داشته است. طبق اطلاعات منتشر شده از سوی لوک اویل، این شرکت انرژی روسی تا به امروز رقمی معادل ۳/۵ میلیارد دلار در صنعت انرژی ازبکستان سرمایه‌گذاری کرده و بزرگ‌ترین سرمایه‌گذار خارجی در اقتصاد ازبکستان محسوب می‌شود.

مطابق زمان بندی‌های صورت گرفته، شرکت لوک اویل قصد دارد تا با راه‌اندازی مجتمع گازی «Kandym» از میان مدت (تا سال ۲۰۱۸ میلادی) حجمی حدود ۱۶ میلیارد مترمکعب گاز

یادداشت

کیفیت، شاخصه و شناسنامه محصول است



سهیل اسکندری

مدیر اداره نظارت بر فرآورده‌های غذایی سازمان غذا و دارو

امروزه، سلامت و کیفیت مواد غذایی در جهان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. با گسترش روزافزون زندگی ماشینی و نقش بازارهای جهانی که در بخش صادرات، واردات و انتقال مواد غذایی و محصولات کشاورزی از نقطه‌ای به نقطه دیگر فعالیت دارند، بهداشت و سلامت جوامع هم به همین اندازه در معرض انواع بیماری‌ها قرار گرفته است. در مقابل، سیستم کیفیت و سلامت نیز در حال پیشرفت است و هر روز یک گام به جلو برمی‌دارد اما همچنان در برخی موارد با چالش‌هایی روبه‌روست.

به هر روی، این زندگی ماشینی باعث شده تا گاهی در این چرخه جهانی، با انتقال بیماری‌ها، آسیب‌هایی هم به مصرف‌کننده برسد. در این چرخه ماشینی و پیشرفته ممکن است با انتقال مواد غذایی، بیماری‌ها نیز به سرعت منتقل شوند. بنابراین نیاز داریم که به این نکات دقت شود و به‌جز موضوع سلامت، کیفیت مواد غذایی را نیز مورد توجه قرار دهیم. عده‌ای این دو مقوله را جدا از هم می‌دانند اما به نظر من نه تنها این دو مقوله مهم از هم جدا نیستند بلکه بر هم تاثیرگذار هستند.

در مجموع، هر عاملی که کیفیت را کاهش دهد در سلامت غذا هم تاثیر دارد. سازمان غذا و دارو به‌عنوان دستگاه مسئول حفظ سلامت جامعه، در این راستا برنامه‌های متعددی را اختصاصا از دو سال پیش آغاز کرده است. ضمن اینکه کیفیت محصولات سالم و تاکید بر تولید داخل و کاهش واردات هم بسیار مهم است. البته در دیدگاه‌ها و افق جهانی از واردات ممانعت به عمل آورد و با توجه به اینکه ایران عضو ناظر سازمان تجارت جهانی (WTO) است و برنامه‌های دولت مبنی بر عضویت دائمی در این سازمان بین‌المللی است، پس باید کیفیت کالاها و محصولات تولیدی را نیز ارتقا دهیم.



افت کیفیت کالاها در داخل در دهه‌های اخیر به یکی از شاخصه‌ها و شناسنامه کالا محسوب می‌شود که در بازار داخل و خارج محصول را معرفی و جایگاه رقابتی آن را تعریف می‌کند. با ارتقای کیفیت در تولید محصولات، مصرف‌کننده نیز یک محصول با کیفیت و سالم را مصرف می‌کند.

اهداف و سیاست‌های دولت در این بخش بر مبنای حضور در بازارهای جهانی و گرفتن سهمی از آن است و برای رسیدن به این مهم، تولید محصولات سالم و باکیفیت نقش بسیار زیادی دارد. در بخش واردات با ایجاد کمیته‌های تخصصی سعی کرده‌ایم سلامت و ایمنی کالا را ارتقا دهیم. در زمینه کالاها بر مصرف نیز سازمان غذا و دارو راهکارهایی ارائه کرده و بر خوردن‌های سختگیرانه و کنترل‌های شدیدی در مبادی ورودی اجرا می‌کند تا محصولات سالم و باکیفیت وارد کشور شوند. با این همه، مشکلاتی نیز در مبادی ورودی داریم. بیش از ۷۵ درصد از محصولات وارداتی از طریق مبادی مناطق جنوبی و گرمسیر کشور وارد و ترخیص می‌شوند و هر یک روز تاخیر می‌تواند بر کیفیت و سلامت محصول اثر بگذارد. تمهیداتی هم در این خصوص اندیشیده و با اداره گمرک توافق‌هایی انجام داده‌ایم تا واحدهای تولیدی که شرایط فنی و بهداشتی مورد تایید دارند، از تسهیلات گمرکی استفاده کنند. این تسهیلات کمک می‌کند مواد اولیه با کیفیت، بدون تاخیر و با نظارت مسئول فنی واحد تولیدی وارد کشور شود که در نهایت در پروسه تولید، محصول سالم‌تری خواهیم داشت. پیش از این دیدگاه‌های وزارت بهداشت در حفظ سلامت و کیفیت محصولات، دیدگاه بازرسی بود و واحدهای تولیدی با دید بازرسی مورد بررسی قرار می‌گرفتند اما اکنون این دیدگاه‌ها تغییر کرده و بازرسی‌ها بر مبنای ارزیابی عملکرد است.

یکی از مشکلات ما برای کنترل کیفیت و سلامت مواد غذایی، موضوع موازی‌کاری در دستگاه‌های نظارتی است. چند سالی است که در این زمینه بحث‌هایی وجود دارد و هنوز مسئولان برای تصمیم‌گیری به اجماع نرسیده‌اند. به نظر من هم مسئولیت نظارت بر مواد خوراکی و آشامیدنی باید صرفا بر عهده یک واحد نظارتی و کنترلی باشد. این در حالی است که اکنون با تعدد ارگان‌های نظارتی مواجهیم که در نظارت‌ها، همپوشانی ندارند و موازی‌کاری می‌کنند. در نتیجه هم مصرف‌کننده و هم تولیدکننده هر دو متضرر و با اختلاف سلیقه ارگان‌های متعدد درگیر می‌شوند. نزدیک به ۱۵ سال است که موضوع نظارت واحد بر محصولات غذایی مطرح است اما هنوز نتایج درخور و مثبتی حاصل نشده است. امید که با تعامل و همراهی ذی‌نفعان، ارگان واحدی متولی تامین سلامت و کیفیت مواد خوراکی و آشامیدنی شود.

وزیر صنعت در دیدار با نخست‌وزیر بلاروس تاکید کرد ضرورت انجام همکاری‌های بلندمدت استراتژیک و سرمایه‌گذاری مشترک



نخست‌وزیر بلاروس در دیدار با وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران

وزیر صنعت، معدن و تجارت در دیدار با نخست‌وزیر بلاروس بر ضرورت انجام همکاری‌های بلندمدت استراتژیک و سرمایه‌گذاری مشترک دو جانبه تاکید کرد.

به گزارش شانا، محمدرضا نعمت‌زاده در سیزدهمین کمیسیون مشترک اقتصادی ایران و بلاروس در دیدار با «آندی کابیکف» با اشاره به روابط خوب سیاسی بین دو کشور تصریح کرد: با توجه به توانایی‌ها و ظرفیت‌های هر دو کشور، سطح روابط اقتصادی در حد قابل قبولی نیست که امیدواریم ارتقا یابد.

وی شرایط امروز را متفاوت از دوران تحریم ذکر کرد و گفت: به دلیل تحریم‌ها در گذشته مشکلات و موانعی وجود داشت که امروز برطرف شده است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه افزود: هدف ما رساندن حجم مبادلات تجاری دو کشور به ۲۵۰ میلیون دلار است.

به گفته مهندس نعمت‌زاده، در صورتی که قرارداد تعرفه ترجیحی بین ایران و اوراسیا صورت بگیرد به بالا رفتن سطح همکاری‌ها کمک شایانی خواهد کرد.

وی از سرمایه‌گذاری شرکت‌های بلاروس در راستای تولید و مونتاژ ماشین‌آلات

صنعتی استقبال کرد و افزود: از شما می‌خواهیم به‌دلیل قیمت بالای این ماشین‌آلات، شرکت‌ها را برای بهره‌مندی از تسهیلات یاری کنید.

وزیر صنعت، معدن و تجارت، نزدیکی روابط بانکی دو کشور را ضروری دانست و گفت: در این راه نیازمند مساعدت بیشتر هستیم ضمن اینکه گسترش همکاری‌های علمی و فناوری نیز مورد تاکید است.

وی از سرمایه‌گذاری مشترک را سیاست اصلی

همکاری‌های ایران با سایر کشورها دانست.

همچنین در این دیدار «آندی کابیکف» با اشاره به سابقه همکاری ایران و بلاروس از گذشته تاکنون افزود: دو کشور طی سال‌ها همکاری، به دستاوردهای فرهنگی و آموزشی مناسبی دست یافتند این درحالی است که با وجود این موضوع، سطح تبادلات تجاری فنی مابین کاهش یافته است که با توجه به ظرفیت‌ها و توانمندی‌های دو طرف در سطح مناسبی

نیست. وی ابراز امیدواری کرد با برداشته شدن تحریم‌ها سطح تعاملات اقتصادی دو کشور بیش از پیش افزایش یابد و تهیه نقشه راه دو کشور در این میان، به این مهم کمک فراوانی خواهد کرد.

نخست‌وزیر بلاروس در ادامه با بیان اینکه افزایش صادرات صنایع و خدمات پس از فروش بلاروس به ایران، جزو برنامه‌های ما خواهد بود، یادآور شد: شرکت‌های این کشور علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری

در زمینه‌های ماشین‌های یاری، معدن، راه‌سازی و... هستند و در این راستا تلاش می‌کنیم تا همکاری‌ها را با ایران توسعه دهیم.

آندی کابیکف اضافه کرد: در حال حاضر شرکت‌های ایران در بلاروس بالغ بر ۷۰۰ میلیون دلار برآورد شده است که در زمینه‌های صنعتی، لجستیکی، کشاورزی و محصولات کشاورزی است. وی با اشاره به برگزاری سیزدهمین کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور خاطر نشان کرد: ما معتقدیم همکاری‌های بین ایران و بلاروس از آینده مناسبی برخوردار هستند و ما نیز هیچ محدودیتی در همکاری با ایران نداریم.

نخست‌وزیر بلاروس همچنین تاکید کرد: باید لیست اقلام صادراتی دو کشور افزایش پیدا کند و لیست بزرگ‌تری برای صادرات در نظر گرفته شود.

وی نیز ضمن استقبال از توسعه همکاری‌های علمی و فناوری ایران و بلاروس، افزایش سطح روابط بانکی دو جانبه را ضروری دانست و گفت: علاقه‌مند هستیم همکاری‌ها در چارچوب اتحادیه اوراسیا و زیرمجموعه‌های آن افزایش یابد.

فولاد

سندیکای لوله و پروفیل خواستار شد

شفاف‌سازی قیمت ورق فولادی



سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل در نامه‌ای به وزیر امور اقتصادی و دارایی، شفافیت قیمتی و عملکردی در حوزه ورق فولادی را خواستار شد و شیوه عرضه آن در بورس کالا را نامناسب ارزیابی کرد. به گزارش ایرنا از سندیکای یادشده، در این نامه آمده است: امروز ۱۲۰ کارخانه بزرگ و متوسط این بخش دارای ظرفیت ۱۲ میلیون تنی است که ظرفیت فعال کمتر از ۴ میلیون تن دارد. بیش از ۴۰ هزار نفر شاغل در واحدهای یادشده در حال فعالیت هستند که از ابتدای امسال با بحران جدید قیمت‌سازی کاذب توسط یکی از واحدهای تولیدی در بورس کالا روبه‌رو شده‌ایم. براساس نامه‌ای برای وزیر امور اقتصادی و دارایی، واحد تولیدی مربوطه در هفته‌های گذشته برخلاف تعهدات داده شده به وزارت صنعت، معدن و تجارت، با عرضه بسیار کمتر ورق‌های فولادی مورد تقاضای

در عین حال تشکل یاد شده، در ششم اردیبهشت ماه جاری را توسط وزیر امور اقتصادی و دارایی خواستار شده و ضرورت ارائه مناسب و کافی ورق فولادی برای پاسخ به تقاضای اعضای این سندیکا را خاطر نشان ساخته است.

رونوشت این نامه برای محمد فلطانت‌فرد، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار و حامد کالای ایران ارسال شده است.

امیرحسین کاوه، دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل، پیش از این به خبرنگاران گفته بود، درخواست این سندیکا «بازار» عنوان شده است. این سندیکا در این نامه از وزیر امور اقتصادی و دارایی درخواست کرده در مسیر ایجاد شفافیت قیمتی و عملکردی در حوزه ورق فولادی، نسبت به این عرضه نامناسب در بورس کالا که شرایطی برای قیمت‌سازی است، دستورات لازم صادر شود.

بورس کالا را نداشتند و به میزان ۳ هزار تن عرضه کرده است. سندیکای یادشده در نامه خود افزوده است: واحد فولادسازی مربوط ورق عرضه شده در بورس را برای تحویل در ۱۲ تیرماه امسال مورد تایید قرار داده و در آخرین عرضه ششم اردیبهشت ماه امسال در یک روز فقط ورق گرم HBB (بی. ۱۴۳۰ ریل، ورق گرم HC (اچ. سی) ۱۴۶۰ ریل و ورق سرد B (بی) ۱۷۶۰ ریل گران کرده‌اند.

سنت لوله و پروفیل به بازار و همزمان با افزایش ۵۰ درصدی تعرفه فولاد و افزایش قیمت جهانی فولاد، اعضای این سندیکا را که از مصرف‌کنندگان ورق محسوب می‌شوند در رسیدن به اهداف تولیدی از پیش تعیین شده ناموفق ساخته است.

برپایه این گزارش، واحد تولیدکننده ورق در عرضه تولیدات خود در ماه‌های فروردین و اردیبهشت، امکان تامین ۱۲۰ هزار تن تقاضای

عزم جدی هندی‌ها برای تسریع سرمایه‌گذاری در چابهار

اهمیت راهبردی زیادی برای هند برخوردار است. این بندر که خارج از خلیج فارس قرار گرفته است به راحتی می‌تواند به ساحل غربی هند دسترسی داشته باشد. تاجار هندی با استفاده از شبکه جاده‌ای موجود در ایران کالاهای خود را به راحتی می‌توانند به شهرهای هرات، قندهار، کابل و مزار شریف افغانستان برسانند.

هند جاده زرنج-دلرام را در افغانستان در سال ۲۰۰۹ احداث کرد. کابینه دولت هند در فوریه سال جاری یک اعتبار ۱۵۰ میلیون دلاری را برای توسعه بندر چابهار تایید کرد. هند گفت که دولت هند به دنبال امضای قرارداد سرمایه‌گذاری در چابهار در سفر نخست‌وزیر هند به ایران است.

ایران تاسیس می‌کند. وی با بیان اینکه میزان و تعداد سهام شرکت «پندین پورتن گلوبل» تاکنون مشخص نشده است، افزود: احتمال دارد یک شرکت هندی و چند شرکت ایرانی دیگر نیز در این طرح مشارکت کنند. به گفته سخنگوی وزارت کشتیرانی هند، کار شناسایی شرکای این شرکت به خاطر امضا نشدن قرارداد بین دولت‌های ایران و هند تاکنون به تاخیر افتاده است.

وی افزود: گزینش شرکای این طرح قبل از نهایی کردن آن مناسب نیست. این مقام وزارت کشتیرانی هند گفت که دولت هند به دنبال امضای قرارداد سرمایه‌گذاری در چابهار در سفر نخست‌وزیر هند به ایران است.

بندر چابهار در استان سیستان و بلوچستان در ساحل جنوبی ایران واقع شده و از

طرح توسعه این بندر را در سفر «نارندرا مودی» نخست‌وزیر هند در ماه جاری میلادی امضا کنند. اجرای طرح توسعه بندر چابهار، دسترسی هند را به افغانستان از طریق یک مسیر دریایی و خشکی ممکن می‌کند. قرار است «نارندرا مودی» نخست‌وزیر هند، دوم خرداد برای سفری دو روزه و گفت‌وگو با مقامات عالی‌رتبه کشورمان وارد تهران شود.

سرمایه‌گذاری در طرح توسعه میدان گازی فراد، ب، چابهار و توسعه روابط فرهنگی از جمله برنامه‌های نخست‌وزیر هند به ایران اعلام شده است. روزنامه انگلیسی زبان هندوستان تاکنون نیز روز شنبه در گزارشی به نقل از یک سخنگوی وزارت کشتیرانی هند نوشت: شرکت «پندین پورتن گلوبل» این شرکت ویژه را برای اداره بندر چابهار مطابق قوانین

شرکت «پندین پورتن گلوبال» (Indian Ports Global) هند در نظر دارد با تاسیس شرکتی در ایران، روند سرمایه‌گذاری، توسعه و اداره بندر چابهار را تسریع کند. به گزارش ایرنا، شرکت مشترک «پندین پورتن گلوبال»، که توسط بنیاد بندر بواهر لعل نهر (Jawahar Lal Nehru Port Trust Kandla) و بنیاد بندر کاندلا (Port Trust)، تاسیس شده، قرار است با تشکیل این شرکت در ایران، مشارکت بخشی خصوصی هند و ایران را برای توسعه و اداره بندر چابهار جلب کند.

شرکت دولتی نفت و گاز طبیعی هند نیز اعلام کرده است که ۲۰ میلیارد دلار برای توسعه بندر چابهار سرمایه‌گذاری می‌کند. براساس این گزارش، انتظار می‌رود که ایران و هند قرارداد

مناطق آزاد

کره‌ای‌ها در چابهار فولادسازی می‌کنند



احداث فولادسازی توسط کره‌ای‌ها خبری بود که پس از دیدار دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی با هیات تجاری کره از زبان این مقام ایرانی اعلام شد.

اکبر ترکان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به دیدار اخیر خود با هیات تجاری کره گفت: هیات کره‌ای مربوط به یک شرکت فولادساز معروف به نام «پوسکو» بودند که عمده مذاکرات آنها روی موضوعات فولادی بود. وی افزود: پیشنهاد اصلی آنها برای همکاری فولادی با ایران احداث یک کارخانه فولاد در منطقه آزاد چابهار بود که با توجه به شرایط زیرساختی و منطقه‌ای و موافقت مقامات ایرانی موافقت‌نامه‌ای در این باره به امضا رسید.

دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی با بیان اینکه دو پروژه جانبی دیگر در خلال ساخت این کارخانه تولید وجود دارد، اظهار کرد: کره‌ای‌ها در نظر دارند با احداث یک نیروگاه ضمن تامین برق کارخانه فولاد خود اقدام به فروش برق به شبکه سراسری نیز بکنند که در این باره موافقت‌نامه، احداث نیروگاه و قرارداد خرید برق را نیز با وزارت نیرو امضا کردند.

ترکان همچنین سومین اقدام پیشنهاد مورد مذاکره کره‌ای‌ها در دیدار اخیر مربوط به احداث خط انتقال گاز به منطقه چابهار عنوان کرد و گفت: خط انتقال گاز از ایرانشهر به چابهار اقدام دیگری است که مورد مذاکره طرفین قرار گرفت که طی آن قرار است با سرمایه‌گذاری کره‌ای‌ها و همکاری با وزارت نفت جمهوری اسلامی ایران اتفاق بیفتد تا هم خوراک کارخانه فولادسازی و هم سوخت لازم را برای نیروگاه تولید برق تامین کند.

وی احداث پالایشگاه را از دیگر علاقه‌مندی‌های کره‌ای‌ها در این دیدار خواند و تصریح کرد: مزیت‌های زیرساختی، تسهیلاتی ساخت نیروگاه در داخل خاک ایران و قانونی که به سازنده نیروگاه در داخل کشور برای خرید نفت خام تا ۵ درصد تخفیف در نظر می‌گیرد، عواملی بودند که باعث شد کره‌ای‌ها علاقه خود را نسبت به ساخت پالایشگاه ابراز کنند که این پیشنهاد قرار است در دیدارهایی دیگر مورد تصمیم‌گیری قرار گیرد.

تجارت

فرصت‌های سهم‌خواهی از بازار روسیه

مدیر برگزاری همایش تجاری ایران و روسیه بیان اینکه هم‌اکنون برای سهم‌خواهی از بازار روسیه فرصت‌های زیادی فراهم شده است، تاکید کرد: روسیه برای واردات از ایران امتیاز زیادی قائل است که از جمله آن تخفیف ۲۵ درصدی در هزینه‌های گمرکی است.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، حسن مرتجی، مدیر برگزاری همایش تجاری ایران و روسیه افزود: روسیه به تمام کالاها ساخت ایران که با تهیه و تنظیم اسناد و مدارک حمل به‌ویژه گواهی مبدا به روسیه ارسال می‌شود، ۲۵ درصد تخفیفی در ورود کالا را اعطای می‌کند.

وی اظهار داشت: علاوه بر تخفیفاتی که روس‌ها برای واردات کالا از ایران قائل هستند، پایین بودن هزینه حمل‌ونقل به روسیه، صادرات به این همسایه ششمی را مقرون به صرفه کرده است، چرا که ارزان‌ترین هزینه حمل‌ونقل کالاهای ایرانی که خارج از کشور به روسیه فدراسیون تعلق دارد که از طریق بندر انزلی به بندر آستراخان انجام می‌شود.

وی نفوذ در بازار روسیه را نفوذ در بازار کشورهای مشترک‌المنافع (CIS) دانست و یادآور شد: روسیه در مرکز یک بازار ۲۸۲ میلیون نفری متشکل از ۱۱ کشور مستقل مشترک‌المنافع قرار دارد که اتباع آن بدون اخذ ویزا برای تهیه اقلام مورد نیاز خود به بازار روسیه تردد دارند، به همین دلیل نفوذ در بازار این کشور، نفوذ در بازار CIS را به دنبال خواهد داشت.

مرتجی در مورد حجم تجارت روسیه و کشورهای پیرامون آن نیز اظهار داشت: حجم بازرگانی خارجی روسیه با جهان در سال ۲۰۱۵-۲۰۱۴ بیش از ۸۳۵ میلیارد دلار برآورد می‌شود و حجم تجارت کشورهای مستقل مشترک‌المنافع نیز در همان بازه زمانی بیش از ۲۴۴ میلیارد دلار بوده که روسیه ۱۷۰ میلیارد دلار به ۱۱ جمهوری CIS کالا و خدمات صادر کرده و حدود ۷۴ میلیارد دلار نیز از آنها واردات داشته است.

به گفته وی حقوق و عوارض گمرکی و مالیات ورود کالا بین پنج کشور روسیه فدراتیو، روسیه سفید، قزاقستان، قزیزستان و ارمنستان به واسطه اتحادیه گمرکی اتحادیه اقتصادی اوراسیا (EACU) صفر است و ایران و کشورهای آذربایجان، ویتنام، مصر و تونس در حال انجام اقدامات و بررسی‌های جهت پیوستن به این معاهده هستند. به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، علاقه‌مندان برای شرکت در همایش تجاری ایران و روسیه که چهارم و پنجم خرداد ماه ۹۵ در هتل رادیسون روال مسکو برگزار می‌شود، می‌توانند با شماره ۰۹۸۸۹۱-۲۱۴۴۰ تماس حاصل فرمایند یا به وب‌سایت www.parspegahtar.com مراجعه کنند.

خبرنامه



بررسی ایرادات شورای نگهبان به بودجه ۹۵ در صحن علنی مجلس

آخرین خبرها از روند بررسی برنامه و بودجه حاکی از آن است که ایرادات شورای نگهبان به بودجه ۱۳۹۵، فردا در صحن علنی مجلس بررسی خواهد شد. در عین حال به نظر می‌رسد با یافشاری نمایندگان احتمال تصویب برنامه ششم در مجلس فعلی نیز وجود داشته باشد.

به گزارش ایسنا، حدود سه ماه از تحویل لایحه بودجه ۱۳۹۵ و همچنین لایحه برنامه ششم به مجلس گذشته است.

گرچه دولت نیز این لایحه را با حدود ۴۰ روز تأخیر و همزمان با اجرائی شدن برنامه به مجلس تقدیم کرد، اما برگزاری انتخابات مجلس دهم در اسفندماه سال گذشته عاملی برای به تأخیر افتادن بررسی برنامه و بودجه شد.

براین اساس، با ارائه لایحه دو دوازدهم برای بودجه هفتمه جاری قانون بودجه سال ۱۳۹۵ از دو ماه اول سال جاری براساس دو دوازدهم بودجه سال گذشته امور مالی خود را بگذراند تا اینکه لایحه بودجه بعد از بررسی در مجلس تصویب و در قالب قانون ابلاغ و اجرائی شود.

این در حالی است که کسب اطلاع از منابع آگاه در این رابطه حاکی از آن است که بعد از ایراداتی که شورای نگهبان به بودجه سال جاری گرفته بود، این موارد مورد بررسی قرار گرفت و امروز -یکشنبه- در صحن علنی مجلس ایرادات مطرح و در صورتی که حل و فصل شود، در نهایت تا انتهای هفته جاری قانون بودجه سال ۱۳۹۵ از سوی رئیس مجلس به دولت ابلاغ شده و آنگاه رئیس‌جمهوری قانون را به سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی ابلاغ می‌کند. سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی نیز بعد از دریافت قانون بودجه با تدوین آیین‌نامه‌ها و ضوابط اجرائی، قانون را از خردادماه در دستور کار قرار خواهد داد.

بودجه سال ۱۳۹۵ که در آخرین روزهای نمایندگی تعداد زیادی از نمایندگان مجلس نهم مورد بررسی قرار گرفت، با اما و اگرها و حواشی زیادی برگزار شد و مصوباتی داشت که در مواردی به نظر می‌رسد اجرائی آن با تردید بوده و بعید نیست که تا انتهای سال فقط در قالب قانون بماند. تبصره مربوط به حذف ۲۴ میلیون نفر یارانه‌گیر و افزایش سه برابری وام ازدواج از جمله این موارد هستند.

احتمال تصویب برنامه ششم و حتی پس گرفتن آن به دولت

اما در کنار مسائل مربوط به بودجه که البته به نظر می‌رسد دیگر مباحث آن به‌زودی کنار گذاشته خواهند شد، موضوع مهم دیگر بررسی و تصویب لایحه برنامه ششم توسعه است.

گرچه به نظر می‌رسد با کمبود وقتی که تا پایان مجلس نهم وجود دارد، لایحه برنامه به مجلس منتقل نشود، اما آن طور که منابع آگاه به ایسنا اعلام کردند کمیسیون تلفیق برنامه ششم بعد از بررسی‌های انجام شده مجموعه‌ای را گردآوری کرده که اکنون در اختیار تمام نمایندگان قرار دارد تا در مورد آن اظهار نظر کنند.

این مجموعه شامل ۵۰ بند اضافه شده به لایحه ۲۰۰بندی است که دولت برای برنامه ششم توسعه به مجلس ارائه کرد. همین موضوع موجب شده تا خبرهایی مبنی بر احتمال پس گرفتن برنامه ششم از مجلس از سوی دولت وجود داشته باشد، چرا که لایحه ۸۰بندی که مجلس بر آن تأکید دارد همراه با بار مالی بسیار زیادی بوده و از سوی دیگر حاوی عمده ایراداتی است که پیش از این مجلس به برنامه گرفته بود.

به هر صورت حتی اگر برنامه ششم در مجلس فعلی به تصویب هم نرسد، اصرار برخی نمایندگان برای تصویب لایحه برنامه تا مهلت حدود ۱۵ روزه به تغییر مجلس و همچنین ایجاد تغییراتی که از سوی دولت چندان پذیرفته شده نیست، می‌تواند روزهای پرمجاری را در فاصله دو مجلس برای برنامه ششم توسعه و دولت به همراه داشته‌باشد.

معاون اقتصادی بانک مرکزی با اشاره به افزایش دسترسی به ذخایر خارجی وعده داد

رشد نقدینگی خنثی می‌شود



معاون اقتصادی بانک مرکزی نسبت به نقدینگی هزار هزار میلیارد تومانی واکنش نشان داد و گفت: پارسل رشد نقدینگی نسبت به سال‌های قبل بیشتر بود، ضمن اینکه همواره نگران رشد نقدینگی هستیم.

پیمان قربانی با اشاره به برگزاری بیست و ششمین همایش سیاست‌های پولی و ارزی در ۴ و ۵ خردادماه سال جاری و بررسی سیاست‌های پولی در این همایش، افزود: این روزها اظهاراتی نسبت به افزایش حجم نقدینگی در دولت یازدهم و رسیدن رقم آن به مرز هزار میلیارد تومان مطرح می‌شود.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی، وی با بیان اینکه این سوال نیازمند پاسخگویی در چند بخش است، اظهارداشت: هرچند برخی بر عدد رشد نقدینگی و سطح هزار هزار میلیارد تومان تمرکز کرده‌اند، اما اساساً این رویکرد را صحیح نمی‌دانم.

معاون اقتصادی بانک مرکزی عملکرد این بانک را در قالب مجموعه‌ای از متغیرها ارزیابی کرد و گفت: این بخش بحث این است که در بخش رشد نقدینگی به دلیل مساعدتی که در رشد رشد اقتصادی شده سعی بر این بوده که هدف تورمی و نرخ ارز در معرض خطر قرار نگیرند و تاکنون هم این ملاحظه مدنظر قرار گرفته است.

قربانی با تأکید بر اینکه در آینده بازهم باید رشد نقدینگی مورد پایش قرار گیرد، افزود: به‌طور حتم باید در مواردی تفکر را ایجاد کنیم در این مخاطره‌آمیز است، اصلاحات لازم انجام شود.

وی ایجاد مرز روانی در افکار عمومی را یکی از اهداف منتقدان در بحث افزایش نقدینگی برشمرد و تصریح کرد: این گروه سعی دارند این تفکر را ایجاد کنند که رقم هزار میلیارد تومان رقم خاصی است و اگر نقدینگی از این رقم بگذرد، اتفاق خاصی در اقتصاد کشور می‌افتد.

این مقام مسئول در بانک مرکزی در همین ارتباط تأکید کرد: نقدینگی یک عدد اسمی است و به لحاظ اسمی نیز این متغیرها در جامعه همواره در حال افزایش هستند و این در حالی است که در هیچ زمانی نقدینگی در جامعه کاهش نیافته است.

این عضو هیأت عامل بانک مرکزی در ادامه به ذکر مثالی درباره تغییر رقم نقدینگی پرداخت و گفت: در مرداد سال ۱۳۸۵ نقدینگی از رقم هزار میلیارد تومان گذشت و مسئله خاصی اتفاق نیفتاده است.

دستیابی به اهداف رشد نقدینگی در سال ۹۲ و ۹۳

معاون اقتصادی بانک مرکزی با تأکید بر اینکه رشد نقدینگی حتی با لحاظ افزایش پوشش آمار بازهم از دولت نهم کمتر است، ادامه داد: اگر ارقام همگن نقدینگی را مقایسه کنیم رشد نقدینگی در دولت یازدهم ۷۵ درصد بوده و حتی اگر آمار شش بانک و چهار مؤسسه را نیز اضافه کنیم رشد نقدینگی از مرداد ۹۲ تا بهمن ۹۴ معادل ۹۸ درصد بوده است.

قربانی گفت: این رشد در حالی در دولت یازدهم رخ داده که رشد نقدینگی در ابتدای دولت نهم بدون افزایش پوشش آمار ۱۰۴ درصد بوده است، بنابراین بازهم در دولت نهم نگاه به رشد نقدینگی از این زاویه صحیح نیست.

وی در ادامه درباره علت افزایش پولی نیز این‌طور توضیح داد که در سال گذشته بانک مرکزی مدیریت بسیار خوبی بر موضوع بدهی بانک‌ها و به بانک مرکزی توانسته به‌گونه‌ای که این رقم در پایان بهمن نسبت به ابتدای سال ۹۴ افزایش پیدا نکرده است. این نخستین بار طی سال‌های اخیر بود که بانک مرکزی توانسته مدیریت مناسب بر بدهی بانک‌ها داشته باشد.

وی تأکید کرد: همچنین با توجه به ساماندهی و تجدید ساختار بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و همچنین ورود به بازار بین‌بانکی و استقرار سامانه چک‌اوک این نخستین سالی بود که در دولت یازدهم رشد نقدینگی در بخش تسهیلات خرید خودرو، خرید دین، کاهش نسبت سپرده قانونی... بوده و این در حالی است که این موارد با اهداف مشخصی انجام شده است.

قربانی به قیاس نقدینگی در دولت یازدهم با دولت قبل پرداخت و گفت: در حالی که نقدینگی در مردادماه سال ۸۴ معادل ۱۰۴ درصد اعلام کرده و افزود: این رشد از مرداد ۹۲ بهمن ۹۴ براساس ارقام همگن نقدینگی ۷۵ درصد بوده است. یعنی دولت یازدهم طی دو سال ۷۵ درصد رشد نقدینگی داشته ولی در عین حال عملکرد تورمی مطلوب و ثبات بازار ارز را هم مدنظر قرار داده است.

قربانی با بیان اینکه ۱۱۰ هزار میلیارد تومان به افزایش پوشش نقدینگی در دو سال گذشته اضافه‌شده است، گفت: یعنی اگر در بهمن ۹۴ نقدینگی ما

که بدهی بانک‌ها افزایش پیدا نکرد.

قربانی با تأکید بر اینکه یکی از علل افزایش پایه پولی بدهی دولت در قالب ۳درصد تنخواه‌گردان بودجه بوده است، تصریح کرد: دولت‌ها مطابق قانون می‌توانند از این تنخواه استفاده کنند، زیرا شرایط مالی دولت به دلیل افت درآمدهای ارزی خوب نبوده و استفاده حداکثری کرده است.

معاون اقتصادی بانک مرکزی بخشی دیگر از افزایش پایه پولی را ناشی از افزایش خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی به دلیل خرید ارز دانست و گفت: در ترکیب و کیفیت ترازنامه بانک مرکزی باید به این مسائل توجه شود، البته این را هم بگویم که بانک مرکزی همان‌طور که در بسته خروج از رکود هم مطرح شد، سعی کرده اقداماتی را برای نقدینگی انجام دهد که قابل بازگشت باشند.

براساس محاسبات قبلی ۸۶۵ هزار میلیارد تومان بوده با اضافه شدن ۱۱۰ هزار میلیارد تومان ناشی از محاسبات جدید (اضافه شدن آمارهای شش بانک و مؤسسه اعتباری جدید که در گذشته در محاسبات نبودند) نقدینگی به ۹۷۶ هزار میلیارد تومان رسیده است.

معاون اقتصادی بانک مرکزی با تأکید بر اینکه رشد نقدینگی حتی با لحاظ افزایش پوشش آمار بازهم از دولت نهم کمتر است، ادامه داد: اگر ارقام همگن نقدینگی را مقایسه کنیم رشد نقدینگی در دولت یازدهم ۷۵ درصد بوده و حتی اگر آمار شش بانک و چهار مؤسسه را نیز اضافه کنیم رشد نقدینگی از مرداد ۹۲ تا بهمن ۹۴ معادل ۹۸ درصد بوده است.

قربانی گفت: این رشد در حالی در دولت یازدهم رخ داده که رشد نقدینگی در ابتدای دولت نهم بدون افزایش پوشش آمار بازهم از دولت نهم کمتر است، ادامه داد: اگر ارقام همگن نقدینگی را مقایسه کنیم رشد نقدینگی در دولت یازدهم ۷۵ درصد بوده و حتی اگر آمار شش بانک و چهار مؤسسه را نیز اضافه کنیم رشد نقدینگی از مرداد ۹۲ تا بهمن ۹۴ معادل ۹۸ درصد بوده است.

وی در پایان گفت: حفظ ارزش پول ملی هدف بانک مرکزی است، ولی کمک به مساعدت رشد اقتصادی نیز مورد توجه این بانک است، البته توجه به رشد اقتصادی به بهای رشد تورم و بی‌ثباتی بازار ارز نبوده است، زیرا در این مدت تورم کاهش یافته و ثبات بازار ارز را بوجود آوردیم و تحریک‌ها و کاهش درآمدهای نفتی داشته‌ایم.

بیست و ششمین همایش سالانه سیاست‌های پولی و ارزی امسال چهار و پنج خردادماه در سالن اجلاس سران با حضور مدیران، کارشناسان اقتصادی و شبکه بانکی کشور برگزار می‌شود.

دلار ۳،۴۳۵ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۴۳۵ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۰۳۶،۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳،۹۲۸ تومان و هر پوند نیز ۴،۹۷۳ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۳۳،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۹،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی نیز ۱۹۸،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۵،۸۶۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲،۸۸۷ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۲،۸۸۷ ▲
مثقال طلا	۴۵۹،۱۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۵،۸۶۰ ▲
سکه بهار آزادی	۱،۰۳۷،۵۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱،۰۳۶،۰۰۰ ▲
نیم سکه	۵۳۳،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۸۹،۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۹۸،۰۰۰ ▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۴۳۵ ▼
یورو اروپا	۳،۹۲۸ ▼
پوند انگلیس	۴،۹۷۳ ▼
درهم امارات	۹۳۹ ▼
لیر ترکیه	۱،۲۱۳ ▼
یون چین	۵۴۵ ▼
ین ژاپن	۳۲ ▼
دلار کانادا	۲،۷۰۳ ▼
فرانک سوئیس	۳،۵۷۰ ▼
دینار کویت	۱۱،۴۰۰ ▼
ریال عربستان	۹۲۵ ▼
دینار عراق	۲۷۳ ▼
روپیه هند	۶۰ ▼
رینگت مالزی	۸۹۳ ▼

بانکنامه

اتفاق تفاهم‌نامه همکاری بین بانک پاسارگاد و Woori Bank کره جنوبی

همزمان با تأسیس دفتر نمایندگی ووری بانک کره جنوبی در تهران، تفاهم‌نامه‌ای بین بانک پاسارگاد و بانک ووری کره جنوبی منعقد شد. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این تفاهم‌نامه با هدف گسترش همکاری‌های بانکی در جهت افزایش سطح مبادلات و روابط تجاری بین دو کشور منعقد شد که به‌موجب آن دوطرف موافقت کردند ضمن تعامل در جهت شناسایی پتانسیل‌های موجود در بازار دو کشور به منظور ارتقای همکاری‌های دوجانبه، نسبت به تحکیم روابط کارگزار، ارائه خدمات مشاوره‌ای به مشتریان، ایجاد امکان ارتباط میان شرکت‌های مختلف ایرانی و کره‌ای، موجبات تسهیل فعالیت‌های تجاری فی‌مابین و... را فراهم کنند. انعقاد این تفاهم‌نامه، با توجه به اجرائی شدن برنامه، تأثیر قابل ملاحظه‌ای در توسعه هر چه بیشتر همکاری‌های اقتصادی و تجاری فی‌مابین دو کشور جمهوری اسلامی ایران و کره جنوبی خواهد داشت. گفتنی است بانک پاسارگاد در راستای افزایش و ارتقای توانایی خود به منظور خلق ارزش افزوده برای مشتریان گرامی به تلاش مستمر خود در توسعه و افزایش سبد کارگزار خود با سایر بانک‌های خارجی ادامه خواهد داد.

بیمه‌نامه

هدف‌گذاری بیمه دانا برای جذب پرتفوی اقتصادی

نایب رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل بیمه دانا از طراحی و سیاست‌های جدید برای وصول مطالبات معوق، اجرائی طرح هویت بصری، ارائه آموزش‌های نوین و کاربردی، شیوه‌نامه مناسب برای برون‌سپاری برخی از امور و اجرائی شدن بازاریابی بومی و استانی خبر داد. به گزارش روابط عمومی بیمه دانا، دکتر بیژن صادق در همایش سراسری مدیران استادی و اجرائی این شرکت که در شهر رامسر برگزار شد، طی سخنانی با اشاره به فراز و فرودهای سال گذشته در حوزه اقتصاد و مشکلات ایجاد شده سر راه شرکت‌های بیمه، به افق روشن بیمه دانا در سال جاری اشاره کرد و اظهار داشت: این شرکت در طول چهار دهه فعالیت خود تاکنون توانسته عملکرد مناسب و قابل قبولی از خود بر جای گذارد، هر چند توانسته‌ایم از تمامی ظرفیت‌های خود در این راه بهره ببریم.

وی حمایت کامل هیأت‌مدیره از ستاد و صف را مورد تأکید قرار داد و افزود: امیدواریم در سال جاری مدیریت‌های فنی و ستادی تمامی تلاش خود را برای حمایت از شبکه فروش به‌کار برند و این شبکه نیز مشکلات و چالش‌های موجود را برای رفع نواقص و نهایت دستیابی به پرتفوی سودده و مناسب در اختیار مدیریت‌های ستادی قرار دهند.

دکتر صادق، تجمع پرتفوی، فعالیت در حوزه بیمه‌های خرد و برنامه‌ریزی متفاوت در حوزه آموزش را مورد تأکید قرار داد و افزود: شفاف‌سازی مالی، وضعیت شرکت را در حالت مناسبی قرارداده و فرآیند پرداخت خسارت نیز شکل مناسب‌تری پیدا کرده که امیدواریم امسال بارهای محدودیت‌ها که در این زمینه وجود دارد، با سعی و تلاش همکاران برطرف شود.

صرافان با شورای رقابت وارد مذاکره شدند

بعد از دو سال از لازم‌الاجرا شدن دستورالعمل فعالیت صرافان، ماجرای انتقاد و اعتراض نسبت به آن کمیاب‌ش در این صنف ادامه دارد. اکنون این موضوع با شکایت برخی صرافان در شورای رقابت در حال بررسی بوده و ظاهراً قرار است در هفته جاری رأی نهایی شورا در این رابطه اعلام شود.

به گزارش ایسنا، اگرچه حدود یک سال و نیم از دستورالعمل جدید بانک مرکزی می‌گذرد و بانک مرکزی نیز اعلام کرده صرافان زیادی برای تطبیق مراجعه کرده‌اند اما همچنان گالیه بخش دیگری از صرافان نسبت به بندها و تبصره‌هایی از این دستورالعمل ادامه داشته است و جدا از میزان سرمایه نسبت به برخی موارد خاص، موضوع را در مهرماه سال گذشته تحت شکایتی به شورای رقابت برده‌اند.

شورای رقابت نیز درخواست صرافان را برای بررسی این دستورالعمل را که از دید آنها بخش‌هایی از آن نقض قانون و سیاست‌های کلی اصل ۴۴ است در دستور کار قرار داده و موضوع حدود پنج ماه در

شورای ملی رقابت بررسی شده است. اما برآورد جلسات و مذاکرات بین صرافان و شورای رقابت حاکی از آن است که درباره چند بند اعتراضاتی مطرح شده است که یکی از این موارد تبعیض در شرایط معامله و نوع تضمینی است که باید اعمال شود. صرافان معترض هستند که نباید تضمین آنها از صرافان بانک‌ها به‌عنوان رقبای این بخش تأمین شود. از سوی دیگر موضوع میزان افزایش سرمایه و رقم بالای آن تا حدود ۴ میلیارد تومان است که همواره مورد انتقاد صرافان قرار گرفته است.

همچنین دیگر تبصره مورد مذاکره مربوط به این موضوع است که تأکید دارد سهامداران صرافان بانک‌ها که کمتر از ۵ درصد در آن سهمیم هستند نیاز به اجازت صلاحیت در تمام موارد از جمله چک‌های برگشتی و بدهی‌های غیرجاری را ندارند و می‌توانند در سایر صرافان سهامدار باشند. این در حالی است که صرافان معتقدند این تبصره می‌تواند موجب نوعی انحصار شود و سهامداران کمتر از ۵ درصد می‌توانند به‌طور زنجیروار در عمده صرافان‌ها حضور داشته باشند.

شورای رقابت نیز درخواست صرافان را برای بررسی این دستورالعمل را که از دید آنها بخش‌هایی از آن نقض قانون و سیاست‌های کلی اصل ۴۴ است در دستور کار قرار داده و موضوع حدود پنج ماه در

اصلاحیه آگهی دعوت به ارزیابی کیفی فراخوان عمومی مناقصه شماره ۷۶-۸۷-۴۰۰-۹۴

بدینوسیله بند ۵ آگهی مناقصه شماره ۷۶-۸۷-۴۰۰-۹۴ با موضوع «راهبری، نگهداری و تعمیر شبکه گاز اماکن اداری و مسکونی سایت راه آهن تهران» به شرح ذیل اصلاح می‌گردد.

متقاضیان باید دارای گواهینامه صلاحیت از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی یا گواهینامه صلاحیت پیمانکاری حداقل پایه ۵ در رشته تأسیسات و تجهیزات از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور باشند.

معاونت فنی و زیربنایی راه آهن جمهوری اسلامی ایران

۴۹۰۱ سهم تسهیلات مسکن در فرابورس

در معاملات هفته گذشته فرابورس ایران تعداد ۴۹۰۱ نفر با استفاده از ۲۲۴ هزار و ۹۵۹ اوراق حق تقدم تسهیلات مسکن وارد فرآیند دریافت تسهیلات از بانک مسکن شدند. حجم معاملات حق تقدم تسهیلات مسکن در هفته منتهی به ۱۷ اردیبهشت ماه جاری، ۲۹۴ هزار و ۱۲۲ و ارزش معاملات این اوراق بالغ بر ۲۳۱ میلیارد ریال بود. معاملات حق تقدم تسهیلات مسکن از سال ۸۹ در شرکت فرابورس ایران آغاز شده است که هم اکنون بیش از ۲۰ نماد حق تقدم تسهیلات مسکن در این شرکت معامله می‌شود.

براساس بخشنامه جدید بانک مسکن، نرخ سود تسهیلات خرید خانه، فروش اقساطی و جعاله تعمیر مسکن از ۱۷/۸۵ درصد کاهش یافته و نرخ سود تسهیلات مشارکتی نیز ۲۱ درصد تعیین شده است. براساس اطلاعیه فرابورس، سقف تسهیلات خرید و ساخت مسکن از محل اوراق گواهی حق تقدم استفاده از تسهیلات مسکن برای زوجینی که تاریخ عقد آنها از اول فروردین ۸۵ و بعد از آن باشد (مشروط به استفاده نکردن از تسهیلات طرح ۹۲) از ۲۰۰ میلیون ریال به سقف‌های جدید افزایش پیدا کرده است، به طوری که سقف تسهیلات برای هر پلاک ثبتی در تهران ۱۰۰ میلیون تومان و در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر مبلغ ۸۰ میلیون تومان است که در این صورت اوراق مورد نیاز برای تهران ۲۰۰ برگه و برای شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر ۱۶۰ برگه و برای سایر مناطق شهری که ۰۰۰ میلیون تومان برای هر پلاک ثبتی است، ۱۲۰ برگه خواهد بود.

بورس کالا

عرضه ۷۴ هزار تن محصولات پتروشیمی نفتی

تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران، ۱۸ اردیبهشت ماه شاهد عرضه ۷۴ هزار و ۳۷۰ تن انواع محصول بود.

طی این روز و در تالار مذکور، ۵۷ هزار و ۲۰۰ تن انواع قیر، ۷ هزار و ۳۵۰ تن مواد پلیمری، ۳ هزار و ۶۱۸ تن مواد شیمیایی، ۲۰۰ تن گوگرد گرانوله، یکپنجاه تن لوب کات سبک و ۵ هزار تن و یکپنجاه تن لوب کات سنگین عرضه رفت. علاوه بر این، تالار صادراتی بورس کالای ایران میزان عرضه ۵ هزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت قیر پارسیان انرژی، ۱۰ هزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت پالایش نفت تبریز، ۴۰۰ تن قیر ۶۰۷۰ پویندگان فن و تجارت بین‌الملل، ۱۰۰ تن قیر ۶۰۷۰ شرکت قیر شرق و ۳ هزار تن لوب کات سبک شرکت پالایش نفت تبریز بود.

۶۹۰ تن سیدمیلگرد ۱۲ تا ۲۸ - سه شرکت ذوب آهن اصفهان و ۴ هزار تن شش هزار پوندی ۹۹۸ ایرالکو در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد.

بورس انرژی

عرضه نفت کوره ۳۸۰ سانتی استوک شرکت ملی نفت در رینگ بین‌الملل

چهارشنبه گذشته نفت کوره ۳۸۰ سانتی استوک شرکت ملی نفت ایران در رینگ بین‌الملل بازار فیزیکی بورس انرژی عرضه شد.

در جریان معاملات روز چهارشنبه ۱۵ اردیبهشت ۹۵، کل معاملات صورت گرفته در عرضه‌های عادی و عرضه‌های مازاد بازار فیزیکی معادل ۲۰۴۰ تن و به ارزش قریب به ۱۲ میلیارد و ۸۴۲ میلیون ریال بود. در بازار فیزیکی بورس انرژی کالاهای برش سنگین، گاز پروپان صنعتی، گاز بوتان صنعتی و گاز مایع صنعتی و پتروشیمی میند امام، بنزول خام واحد کک‌سازی و پالایش قطران زرنده، پنتان پلاس پتروشیمی پارس و قطران ذوب آهن در رینگ داخلی مورد عرضه قرار گرفتند که از نکات مهم معاملات این روز می‌توان به معامله عمده ۲۰۰۰ تن قطران ذوب آهن اصفهان در رینگ داخلی بورس انرژی ایران اشاره کرد. بازار برق ۱۹ هزار و ۳۲۰ مگاوات ساعت به ارزش حدود ۵ میلیارد و ۸۷۲ میلیون ریال بود. گفتنی است در آغاز جلسه معاملاتی این روز نمادهای بارپیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۱۴ خرداد ۹۵ گشایش یافته و در پایان نمادهای بارپیک، کم‌باری، میان‌باری و بارپایه روزانه ۱۹ اردیبهشت، ۲۰ اردیبهشت و ۲۱ اردیبهشت ۹۵ متوقف شدند.

شرکت‌ها و مجامع

افزایش ۳ هزار و ۲۷۴ میلیارد ریالی ارزش بازار «فارس»

ارزش بازار شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ فروردین ماه ۹۵، معادل ۳ هزار و ۲۷۴ میلیارد و ۵۷۷ میلیون ریال افزایش یافت. شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس پرتفو سرمایه‌گذاری‌های خود را در دوره یک ماهه منتهی به ۳۱ فروردین ماه ۹۵ را به صورت حسابرسی نشده منتشر کرد.

«فارس/شلیخ فارس» در ابتدای دوره یک ماهه گذشته، تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۲ هزار و ۹۷۴ میلیارد و ۴۴۷ میلیون ریال و ارزش بازار ۹۴ هزار و ۶۲۳ میلیارد و ۹۵۶ میلیون ریال در سبد سهام خود داشت. به این ترتیب ارزش بازار شرکت به ۳ هزار و ۲۷۴ میلیارد و ۵۷۷ میلیون ریالی در پایان دوره منتهی به ۳۱ اردیبهشت ۹۵، ۲۱۳ میلیون ریال محاسبه شد.

شاخص کل در بازار متعادل بیش از ۶۰۹ واحد ریخت

حقه شاخص کل



سیدمحمدصدرالغروی सदروالغروی@yahoo.com

شاخص کل بورس و اوراق بهادار روز شنبه با ۶۰۹ واحد کاهش، به روند نزولی خود در هفته گذشته ادامه داد و در ارتفاع ۷۷ هزار و ۴۲۳ واحد قرار گرفت. این موضوع در حالی اتفاق افتاد که بسیاری از تک‌سهم‌ها با وجود افت شاخص کل به روند مثبت خود ادامه دادند و تنها سهم‌های خودرویی و بانکی سبب‌ساز سقوط شاخص کل به کانال ۷۷ هزار واحد بودند. روند اصلی شاخص که از هفته اول معاملات امسال شکل گرفته بود به‌ظاهر ادامه دارد هر چند که روزهایی، شاخص کل بورس روند مثبتی به تجربه کرد. در هفته‌های پایانی سال ۱۳۹۴ شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران توانسته بود رشد شدیدی را شاهد باشد که آن رشد باعث شد سرمایه‌گذاران بازار سهام در برخی از نمادها با سودهای سه برابری مواجه شوند. به‌ظاهر روند معاملات در آن روزها باعث شده که انتظارات سرمایه‌گذاران بورس به حدی غیرطبیعی رشد کند، به طوری که در این روزها صف‌های خرید و فروش روی سهام‌هایی خاص بدون هیچ محرکی رخ می‌دهد. در تابلوی سرتاسر فرمز تالار شیشه‌های بانکی‌ها و خودرویی‌ها بیشترین تاثیر را در افت شاخص کل بورس داشتند. نمادهای بانک‌های ملت، صادرات ایران، تجارت و پاسارگاد از جمله نمادهای قرمز رنگ تابلوی بورس بودند و خودروسازان بزرگ ایران از جمله ایران خودرو و سایپا نیز از نمادهایی بودند که بیشترین تاثیر را در افت شاخص داشتند. در معاملات روز گذشته ایران خودرو، ایران خودرو دیزل و گسترش سرمایه‌گذاری ایران خودرو شاهد صف‌های فروش میلیونی بودند. در عین حال بازار سهام شاهد فشار فروشندگان سهام در نمادهای معاملاتی شاخص‌ساز همچون هلدینگ پتروشیمی خلیج فارس بود. هرچند که بازارگردانی سهام روند معاملات متعادل اما رو به منفی را در گروه‌های بازار سهام به نمایش گذاشت.

تک سهم‌ها؛ مورد اقبال خریداران حقیقی

در بازار سهام اغلب تک‌سهم‌ها زیر فشار فروشندگان سهام همچنان مورد اقبال خریداران حقیقی بودند. در گروه فلزات اساسی اما با وجود افزایش فشار فروش نمادهای معاملاتی کوچک در گروه‌های معدنی و فلزی مورد اقبال خریداران قرار گرفتند. در این گروه فولاد هرمزگان جنوب به دلیل وقوع تحولات بنیادی همچنان مورد اقبال خریداران است. به طور کلی روز گذشته بازار سهام

به استیلاي شاخص کل پایان دهیم

اصغر قاسمی

دستمایه برخی بازی های بزرگان بازار قرار گیرد. به طور مثال در زمان های خاصی که این بزرگان نیاز به شاخص سبز دارند با انجام چند معامله بلوکی در سهم های شاخص‌ساز، شاخص کل را سبز می کنند در حالی که کلیت بازار رو به نزول است. این رخداد در کلیت بازار دیروز به‌گونه‌ای معکوس رخ داد. در بخش مهمی از بازار شاهد معاملات متعادل و حتی مثبتی بودیم و در برخی سهم ها حتی شاهد صف های خرید سنگین بودیم. اما به دلیل گیر افتادن لیدر بازار (گروه خودرو) در تله نزول، شاخص کل با سرعت زیادی رو به کاهش نهاد این در حالی بود که شاخص کل هم وزن و شاخص کل قیمت هر یک تنها با ۲۳ واحد نزول همراه بودند که بیانگر شرایط متعادل در بازار است. این میزان نزول در این دو شاخص البته معلول فشار روانی ریزش شاخص کل به بازار هم هست. از آنجا که به طور سنتی شاخص کل بر روانشناسی بازار تاثیر مستقیمی دارد، فلان بازار درک کرده اند که هنگام صعود شاخص کل تنها چند سهم سبز می شوند اما در مقابل هنگام نزول به همه سهام ها فشار وارد می‌شود. این به دلیل همان فشار روانی شاخص کل است که ترس ریزش را به سهام‌هایی با شرایط بنیادی و تکنیکالی خوب تلقین می‌کند. بنابراین جادار که با درج دو شاخص هم وزن و شاخص قیمت کنار شاخص کل، رفته رفته به استیلاي شاخص کل بر بازار سهام پایان دهیم و بازار را از شر آسیب‌های یک شاخص ناقص و غیر علمی نجات دهیم.

حرف‌های درگوشی بازار

فعالیت و پر پرواز کشور است. فایر: خبرها حاکی از امضای تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری ۲ میلیارد دلاری در شرکت آلومینیوم ایران (ایرالکو) با شرکت سی. آر. ای. سی چین در تهران است. این تفاهم‌نامه زمینه‌ای است برای فعال‌سازی سایت شماره دو ایرالکو که در شهرک صنعتی خیرآباد در استان مرکزی واقع است. این سایت در جوار فرودگاه بین‌المللی و راه‌آهن سراسری واقع شده و انتظار می‌رود شهرک صنعتی خیرآباد در آینده‌ای نه‌چندان دور به منطقه ویژه

و شرکت مخابراتی کره جنوبی (KT) دارد. گویا بنابر این تفاهم‌نامه مقرر شده یک شرکت کره‌ای فناوری‌های مربوط به نسل چهارم و پنجم موبایل، سرویس‌های اینترنت اشیا (IoT)، هوشمندسازی و امن‌سازی شهری را به ایران منتقل کند. **ونفت:** خبرها حکایت از تفاهم «ونفت» با پالایش و پخش برای احداث پمپ‌بنزین‌های متعدد در استان تهران دارد. شنیده شده وقت در حال مذاکره و اخذ توافق برای ورود به منظور تأمین سوخت هواییما در سایر فرودگاه‌های پر

رحمت‌الله توکلی برگی رحمتالله توکلی برگی Raham.tavakoli.1360@yahoo.com

وسبحان: خبرها حاکی از آن است که شرکت، زمین تحت مالکیت خود را پایتیز از قیمت واقعی به سهامدار عمده فروخته و مبلغ واگذاری این دارایی از کل سرمایه فعلی شرکت بالاتر است. **شتوکا:** شنیده‌ها حاکی از افزایش سرمایه ۲۰۰ درصدی تا قبل از مجمع سالانه است.

اخاسر: خبرها حکایت از امضای تفاهم‌نامه همکاری سهامدار عمده مخابرات (شرکت توسعه اعتماد مبین)

باشد. در عین حال بازار سهام همچنان به تک‌سهم‌ها و شرکت‌های برخوردار از سهام شنواری پایین اقبال داشته و در این بین انتظار اغلب معامله‌گران برای پایان دوره ابهام و تحقق وعده‌ها است. با اجرای برجام و رفع تحریم‌های بین‌المللی بسیاری از مشکلات اقتصادی و تولید حل شده یا در حال برطرف شدن است. به این ترتیب می‌توان پیش‌بینی کرد که از این به بعد شرکت‌ها در شرایط بهتری اقدام به تولید و فروش خواهند کرد و با رشد حاشیه سود مواجه می‌شوند. از سوی دیگر، احتمال افزایش قیمت مواد اولیه مانند نفت و فلزات اساسی و منابع معدنی امثال آنها در بازارهای بین‌المللی وجود دارد که این موضوع نیز در کنار بهبود شرایط داخلی به رشد بازار کمک می‌کند.

افت ۲ واحدی آیفکس

هجدهمین روز اردیبهشت‌ماه ۱۳۹۵ در بازار فرابورس با خریدوفروش ۲۳۳ میلیون ورقه بهادار ۲۳ هزار و ۹۵۷ نوبت به ارزش یک هزار و ۴۱۸ میلیارد و ۶۰ میلیون ریال خاتمه یافت. در جریان معاملات، ۵۳۵ میلیارد و ۷۳۰ میلیون ریال اسناد خزانه اسلامی معامله شد و به دنبال آن ارزش معاملات در نماد «خز۱۲» به حدود ۲۵۶ میلیارد ریال رسید و به لحاظ ارزش معاملات در صدر نمادهای فرابورسی و بازار اوراق با درآمد ثابت قرار گرفت. بیمه نوین به همراه فولاد هرمزگان و صنایع غذایی مینو شرق بیشترین افزایش قیمت سهم را داشتند در حالی که سهام شرکت‌های نیرو سرمایه، افرا نت و عمران و توسعه شاهد بالاترین کاهش قیمت مواجه شد. بیشترین حجم و ارزش معاملات در بازار سهام با دادوستد ۱۹ میلیون و ۷۸۰ هزار سهم به ارزش ۵۷ میلیارد و ۴۴۰ میلیون ریال در نماد شرکت آهن و فولاد ارفع ثبت شد. همچنین، آیفکس که از ابتدای ساعت معاملاتی روند صعودی در پیش گرفته بود، افت کرد و با ۲ واحد کاهش نسبت به روز چهارشنبه، رقم ۷۹۶٫۳۸ واحد را نمایش داد.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

آهنگری تراکتور سازی ایران در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که صنایع ریخته گری ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
آهنگری تراکتور سازی ایران	۳۳۴۶	۵
صنایع ریخته گری ایران	۱۸۹۲	۴.۹۹
صنایع شیمیایی سینا	۱۸۷۲۷	۴.۹۹
فروسلیس ایران	۲۰۲۳	۴.۹۸
صنایع کاغذ سازی کاوه	۴۶۵۸	۴.۹۸
سرمایه‌گذاری توسعه آذربایجان	۲۹۵۵	۴.۹۷
فنر سازی زر	۱۹۴۵	۴.۸۶

بیشترین درصد کاهش

کارتن ایران صدرنشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. توسعه شهری توس گستر در رده دوم این گروه ایستاد و گروه صنعتی ملی هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
کارتن ایران	۳۰۱۸	۴.۹۷
توسعه شهری توس گستر	۱۹۷۶	۴.۹۵
گروه صنعتی ملی	۶۴۰۹	۴.۹۴
ماشین‌سازی اراک	۲۳۱۳	۴.۹۳
مهندسی نصیر ماشین	۳۰۹۱	۴.۸۶
نیرو ترانس	۶۳۱۶	۴.۷۸
صنایع جوشکاب یزد	۱۰۹۵۳	۴.۷

پر معامله ترین سهم

سرمایه گذاری توکا فولاد پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. سایپا در رده دوم این گروه ایستاد. ایران خودرو و فولاد مبارکه اصفهان هم در رده های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
سرمایه‌گذاری توکا فولاد	۱۴۷۷	۶۷۰۰
سایپا	۱۵۵۳	۵۰۶۰
ایران خودرو	۳۹۰۹	۴۱،۱۱
فولاد مبارکه اصفهان	۱۳۶۰	۳۸،۱۰
توسعه شهری توس گستر	۱۹۷۷	۳۳،۵۰
سرمایه‌گذاری سایپا	۲۲۹۶	۳۲،۵۵
سرمایه‌گذاری خوارزمی	۱۳۳۶	۳۱،۵۶

بیشترین ارزش معامله

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

نام	قیمت	جمع معاملات
ایران خودرو	۳۹۰۹	۱۶۰.۷
سرمایه‌گذاری توکا فولاد	۱۴۷۷	۹۹.۰
سایپا	۱۵۵۳	۷۸.۶
سرمایه‌گذاری سایپا	۲۲۹۶	۷۴.۸
پالایش نفت بندر عباس	۴۸۵۴	۶۸.۳
توسعه شهری توس گستر	۱۹۷۷	۶۶.۲
گروه مینا	۹۳۰۴	۶۱.۳

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
ایران خودرو	۳۹۰۹	۳۳۹۶
سایپا	۱۵۵۳	۳۳۱۱
سرمایه‌گذاری سایپا	۲۲۹۶	۲۳۹۸
س. خوارزمی	۱۳۳۶	۲۱۳۵
بانک صادرات ایران	۹۹۲	۱۹۹۷
زمیاد	۱۱۸۴	۱۸۴۸
ایران خودرو دیزل	۱۴۴۷	۱۷۸۳

بالاترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
فنر سازی زر	۱۹۴۵	۱۹۴۵
سایپا دیزل	۱۵۷۱	۱۵۷۱
سایپا شیشه	۲۸۲۷	۱۴۱۸
پست بانک	۲۳۲۷	۱۱۶۴
آلومراد	۲۹۸۸	۷۴۷
پاسکوکار	۱۶۷۰	۵۵۷
ایران تایر	۳۵۷۴	۵۱۱

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
سرمایه‌گذاری رنا	۲۴۲۷	۳
سرمایه‌گذاری پردیس	۹۴۵	۳
بانک پاسارگاد	۱۱۶۱	۴
سرمایه‌گذاری اعتبار ایران	۲۲۵۵	۴
سرمایه‌گذاری خوارزمی	۱۳۳۶	۴
سرمایه‌گذاری مسکن	۱۱۵۷	۴
لعابریان	۲۲۵۱	۴



عمق بازار

شدت نزول شاخص کل کاهش می‌یابد

جلسه شرایط بهتری نداشت. در جلسه گذشته، شاخص کل این بازار با ۲۰۱ واحد نزول به رقم ۷۹۶٫۴ واحد رسید و معاملاتی به ارزش ۱۴۲ میلیارد تومان را به ثبت رسانید. نزول شاخص کل در جلسه گذشته تنها نکته منفی بازار نبود؛ در این جلسه نرخ دخالت حقیقی‌ها در بازار به کمتر از ۵۰ درصد تنزل یافت. این موضوع به خودی خود می‌تواند زنگ خطری مهم برای بازار تلقی شود. حال آنکه علاوه بر این مهم، نرخ خرید به فروش این معامله‌گران نیز کمتر از یک محاسبه شده و کنار هم قراردادن این موارد ترس را به

بازار بورس اوراق بهادار تهران با ۶۰۹،۹۱ واحد نزول به رقم ۷۷۴۲۳،۹ واحد رسید و روی حمایت اساسی خود قرار گرفت. شکست این حمایت می‌تواند به منزله بحرانی شدن شرایط برای بازار و اهالی آن باشد. ارزش کل معاملات روز گذشته بازار بورس در حدود ۳۷۲ میلیارد تومان گزارش و این رقم طی ۸۲۲۴۷ معامله محقق شد. بدین ترتیب ارزش میانگین هر معامله جلسه گذشته این بازار حدود ۴،۱ میلیون تومان محاسبه می‌شود که با توجه به شدت گرفتن نزول می‌تواند از نظر به نزول بیشتر حمایت کند. بازار فرابورس ایران نیز در این

جلسه گذشته مشکلات زیادی برای بازار به وجود آورد. در این جلسه، شاخص کل بازار در جهت نزولی قرار گرفت و ۰،۷۸ درصد از ارتفاع خود را از دست داد. با آغاز معاملات در این جلسه، شاخص کل در مسیری نزولی و با شیب کم قرار گرفت و سرعت این نزول در نیمه دوم زمان جلسه افزایش یافت. به این ترتیب شاخص کل به یکی از حمایت‌های اساسی خود رسید و به نظر می‌رسد بتواند این حمایت را به پایین بکشد. در این جلسه شاخص کل

فرشید شجاع فرشید شجاع فرشید شجاع فرشید شجاع

نخستین جلسه معاملاتی هفته گذشته مشکلات زیادی برای بازار به وجود آورد. در این جلسه، شاخص کل بازار در جهت نزولی قرار گرفت و ۰،۷۸ درصد از ارتفاع خود را از دست داد. با آغاز معاملات در این جلسه، شاخص کل در مسیری نزولی و با شیب کم قرار گرفت و سرعت این نزول در نیمه دوم زمان جلسه افزایش یافت. به این ترتیب شاخص کل به یکی از حمایت‌های اساسی خود رسید و به نظر می‌رسد بتواند این حمایت را به پایین بکشد. در این جلسه شاخص کل

عمران



امضای تفاهم‌نامه استانداردسازی شهرهای جدید با سرمایه‌گذاران آلمانی



مدیرعامل شهر جدید پرند از امضای یک تفاهم‌نامه جدید با هلدینگ بازنگری و استانداردسازی شهرهای جدید با سرمایه‌گذاران آلمانی خبر داد و گفت: تلاش داریم با کمک این سرمایه‌گذاران یک مزرعه سولار به مساحت ۱۰۰ هکتار را نیز در این شهر ایجاد کنیم. علی‌اکبر طاهری در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی از امضای یک تفاهم‌نامه با شرکت آلمانی «توسوسود» آلمان در راستای بازنگری و استانداردسازی شهرها خبر داد و گفت: براساس گفت‌وگوها و بررسی‌های انجام شده مشخص شد که این گروه آلمانی تمایل دارد این طرح را در شهر جدید پرند به‌صورت پایلوت آغاز کند و به تدریج در تمامی شهرهای کشور گسترش دهد.

طاهری در این خصوص اضافه کرد: درحال حاضر به دنبال تهیه پیش‌نویس دقیقی برای مشخص شدن زمان اجرا و آغاز عملیات آن هستیم تا هرچه زودتر بنای ساخت شهری سبز و هوشمند را شروع کنیم. براساس صحبت‌های انجام شده قرار است وزیر اقتصاد و قائم‌مقام مسکن و محیط زیست آلمان تا پایان این ماه برای امضای قرارداد قطعی به ایران سفر کنند و در اتاق بازرگانی کشور به بحث و گفت‌وگو بپردازند.

وی همچنین اظهار کرد: تمایلاتی از سوی یک شرکت آلمانی دیگر در ساخت مزرعه سولار یا انرژی پاک خورشیدی به مساحت ۱۰۰ هکتار در پرند وجود دارد که قصد داریم اقدام طراحی و اجرای آن را از سوی این شرکت انجام دهیم و برقی حاصل از آن را به شبکه برق سراسری کشور متصل کنیم.

مدیرعامل شهر جدید پرند در ادامه سخنانش اتمام سایت مسکن مهر این شهر را از اولویت‌های جدی شرکت عمران در سال ۹۵ اعلام کرد و گفت: بسته شدن پرونده مسکن مهر این شهر بدون شک منوط به تکمیل آورده‌های مردم و تلاش مضاعف دستگاه‌های خدمات‌رسان خواهد بود. درحال حاضر بیشتر پروژه‌های باقی‌مانده دارای ۹۰ درصد پیشرفت فیزیکی هستند که اتمام آنها مشروط به همین دو مورد ذکر شده خواهد بود.

ایرلاین‌های ایرانی در فکر مسیرهای جدید



جواد هاشمی j.hashemi1992@gmail.com

اجرائی شدن برجام و ورود دوباره هیات‌های مذاکره‌کننده خارجی به ایران برای از سرگیری همکاری‌ها، این امید را بین ایرلاین‌های ایرانی سه وجود آورده تا با ارتقای جایگاه خود بار دیگر به اهداف کلان مدنظر در صنعت هوانوردی کشور نزدیک شوند. ایرلاین‌هایی که در طول این سال‌ها به دلیل فشار قابل توجه خارجی حتی از تعمیر یا دریافت قطعات جدید برای هواپیماهایشان محروم بودند و این موضوع به زمین‌گیر شدن حدود ۴۰ درصد از کل ناوگان هوایی کشور منجر شد، در این ماه توانسته‌اند بار دیگر با غول‌های صنعت هواپیمایی در جهان تعامل کرده و راه را برای خرید، لیزینگ یا اجاره هواپیماهای جدید باز کنند.

تنها قرارداد ایران را با شرکت ایرباس برای خرید ۱۱۸ فروند هواپیمای مسافرتی جدید کفلی بود تا صنعت حمل‌ونقل هوایی جهان خود را آماده کند تا بار دیگر با قدرت شرکت‌های ایرانی در این حوزه مواجه شود؛ شرکت‌هایی که در سال‌های نچندان دور به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین قطب‌های صنعت هوانوردی جهان به حساب می‌آمدند و امروز تلاش می‌کنند بار دیگر جایگاه از دست رفته خود را به دست بیاورند. برای بهبود نسبی اوضاع ایرلاین‌های ایرانی قطعا در نظر گرفتن مسیرهای متنوع با تعداد پروازهای بالا و البته ارائه قیمت‌ها و شرایطی که مسافران را نسبت به انتخاب آنها ترغیب کند یکی از اصلی‌ترین اصول و موارد مورد نظر است. ایران ایر و چند ایرلاین ایرانی دیگر اعلام کردند در صورتی که هواپیماهای

جدیدشان در طول ماه‌های آینده به پرواز دربیایند امکان این را خواهند داشت که نسبت به افزایش مسیرهای بین‌المللی‌شان به اروپا و حتی ایالات متحده آمریکا فکر کنند.

این در حالی است که با توجه به محدودیت‌های سال‌های گذشته ایرلاین‌های ایرانی از یک طرف و البته قدرت گرفتن باشتاب ایرلاین‌های منطقه‌ای از سوی دیگر شرایط برای رقابت بسیار دشوار شده است. ورود شرکت‌هایی از امارات، قطر و حتی ترکیه به این صنعت با تعداد هواپیماهای بالا باعث شده ایرلاین‌های ایرانی تنها در چند مسیر قابلیت خدمات‌رسانی خود را حفظ کنند که یکی از اصلی‌ترین این مسیرها پروازهای حجه به سمت عربستان سعودی و افزایش اختلافات سیاسی میان دو طرف و البته پس از به وقوع پیوستن حوادثی در منطقه و حجه به سمت عربستان سعودی پیوستن فاجعه منا در مراسم حج تمتع سال گذشته، امروز حرکت در این مسیر مهم به‌طور کامل متوقف شده است. هرچند مذاکرات طرف‌های ایرانی با

عربستان همچنان ادامه دارد تا امکان اجرائی شدن مناسب حج واجب امسال فراهم شود اما با توجه به شرایط به وجود آمده، می‌توان انتظار داشت حتی در صورت از سرگیری پروازهای تمتع، صنعت هوانوردی ایران و ایرلاین‌های فعال در این حوزه لاقلاً باید برای مدت چند سال قید پروازهای عمره را بزنند؛ پروازهایی که می‌تواند از یک سو برای ایرلاین‌های داخلی سودی هرچند حداقلی به وجود بیاورد و از سوی دیگر نفوذ آنها در حریم هوایی منطقه را حفظ کند.

گزینه‌هایی برای محوریت یافتن ایرلاین‌های ایرانی

یک کارشناس صنعت هواپیمایی معتقد است هرچند با توجه به شرایط خاص پروازهای تمتع ایرلاین‌های ایرانی از این حوزه درآمد چندانی نداشته‌اند، اما قطعا لغو پروازهای عمره و البته تسهیل سفر و مسافر را از این ایرلاین‌ها می‌گیرد که لغو آنها نیاز به طراحی گزینه‌های جایگزین دارد. محمد بشارتی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» عنوان کرد: در طول سال‌های

کامل برای طرف ایرانی جبران شود و در این بین این عربستان است که باید با این خلأ درآمدی کنار آید. علیرضا بحیرایی، کارشناس صنعت هوانوردی نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، از ظرفیت قابل توجه ایرلاین‌های ایرانی در پروازهای منطقه‌ای سخن گفت و افزود: هرچند ایرلاین‌های ایرانی از لغو پروازهای حج ضرر می‌کنند، اما برخلاف عربستان، این ضرر قابل جبران خواهد بود. وی توضیح داد: ایرلاین‌های ایرانی به خصوص پس از لغو تحریم‌ها و امکان افزایش توان ناوگان‌شان، جایگاه قابل توجهی در پروازهای منطقه دارند. ما تنها در طول یک سال بیش از یک میلیون مسافر ایرانی به مقصد ترکیه داریم و در حال حاضر بخش قابل توجهی از این پروازها را ایرلاین‌های ترکیه‌ای انجام می‌دهند. اگر شرایطی به وجود نیاید که ایرلاین‌های ایرانی در این حوزه فعالیت کنند، قطعاً سودی قابل توجه نصب آنها خواهد شد. با آمدن هواپیماهای جدید حتی امکان سودآوری زیاد برای ایرلاین‌ها وجود نداشت. وی ادامه داد: در پروازهای عمره اما شرایط متفاوت بود. با توجه به دائمی بودن این پروازها و تعداد بالای مسافران، ایرلاین‌های ایرانی پروازهای خاصی برای آن در نظر گرفته بودند و در طول سال تعداد قابل توجهی مسافر از این طریق جابه‌جا می‌شد. این امر هم برای ایرانی‌ها و هم برای طرف سعودی ضرر آفرین است و در این بین سعودی‌ها با توجه به کاهش تردد در فرودگاه‌هایشان و البته تسهیل سفر و مسافر را از این ایرلاین‌ها می‌گیرد که لغو آنها نیاز به طراحی گزینه‌های جایگزین دارد. محمد بشارتی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» پاسخ دهد.

کامل برای طرف ایرانی جبران شود و در این بین این عربستان است که باید با این خلأ درآمدی کنار آید. علیرضا بحیرایی، کارشناس صنعت هوانوردی نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، از ظرفیت قابل توجه ایرلاین‌های ایرانی در پروازهای منطقه‌ای سخن گفت و افزود: هرچند ایرلاین‌های ایرانی از لغو پروازهای حج ضرر می‌کنند، اما برخلاف عربستان، این ضرر قابل جبران خواهد بود. وی توضیح داد: ایرلاین‌های ایرانی به خصوص پس از لغو تحریم‌ها و امکان افزایش توان ناوگان‌شان، جایگاه قابل توجهی در پروازهای منطقه دارند. ما تنها در طول یک سال بیش از یک میلیون مسافر ایرانی به مقصد ترکیه داریم و در حال حاضر بخش قابل توجهی از این پروازها را ایرلاین‌های ترکیه‌ای انجام می‌دهند. اگر شرایطی به وجود نیاید که ایرلاین‌های ایرانی در این حوزه فعالیت کنند، قطعاً سودی قابل توجه نصب آنها خواهد شد. با آمدن هواپیماهای جدید حتی امکان سودآوری زیاد برای ایرلاین‌ها وجود نداشت. وی ادامه داد: در پروازهای عمره اما شرایط متفاوت بود. با توجه به دائمی بودن این پروازها و تعداد بالای مسافران، ایرلاین‌های ایرانی پروازهای خاصی برای آن در نظر گرفته بودند و در طول سال تعداد قابل توجهی مسافر از این طریق جابه‌جا می‌شد. این امر هم برای ایرانی‌ها و هم برای طرف سعودی ضرر آفرین است و در این بین سعودی‌ها با توجه به کاهش تردد در فرودگاه‌هایشان و البته تسهیل سفر و مسافر را از این ایرلاین‌ها می‌گیرد که لغو آنها نیاز به طراحی گزینه‌های جایگزین دارد. محمد بشارتی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» پاسخ دهد.

حمل و نقل



قائم مقام وزیر راه در گفت‌وگو با ایلنا: مخالف ورود قرارگاه خاتم به آزادراه شمال نیستیم

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با بیسان اینکه تفاهم‌نامه‌ای با کراهی‌ها برای ساخت قطعه ۳ آزادراه تهران- شمال امضا نشد، گفت: هر شرکتی از جمله قرارگاه خاتم الاثیبا که بتواند شرایط مورد نظر وزارت راه و شهرسازی را احراز کند می‌تواند وارد پروژه شود. اصغر فخریبه کاشان در گفت‌وگو با ایلنا با تأکید بر اینکه هیچ تفاهم‌نامه‌ای با کراهی‌ها برای ساخت قطعات آزادراه تهران- شمال به امضا نرسیده است، اظهار داشت: تفاهم‌نامه‌ای که با کراهی‌ها به امضا رسید، درباره پروژه ساخت راه‌آهن اصفهان- اهواز بود. تفاهم‌نامه دیگری هم بین فرودگاه اینچئون کره و فرودگاه امام(ره) امضا شد. وی گفت: کراهی‌ها برای ورود به آزادراه تهران- شمال پیشنهاد داده‌اند اما هنوز به مرحله تفاهم‌نامه نرسیده است.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به این سوال که آیا امضا نشدن تفاهم‌نامه مشارکت کراهی‌ها در ساخت آزادراه تهران- شمال ارتباطی با پیشنهاد قرارگاه خاتم برای ساخت قطعات ۲ و ۳ دارد، گفت: قرارگاه خاتم الاثیبا یکی از پیمانکاران قوی وزارت راه و شهرسازی است و تعامل خوبی هم بین این دو دستگاه برقرار است.

فخریبه کاشان افزود: هر جا که مصالح و منافع ملی در میان بوده، هر دو طرف- قرارگاه خاتم و وزارت راه و شهرسازی- با موضوعات مطرح‌شده کنار آمده‌اند و بدون مشکل پروژه‌ها پیش رفته است.

وی در پاسخ به این سوال که آیا امکان اینکه قرارگاه خاتم وارد پروژه آزادراه تهران- شمال شود، وجود دارد؟ اظهار داشت: هر شرکتی که بتواند شرایط ورود به این پروژه، از جمله تامین مالی ۶۰ درصدی ساخت را احراز کند، می‌تواند اعلام آمادگی کند و وارد مذاکره با وزارت راه و شهرسازی شود و مخالفتی با ورود قرارگاه در صورت تامین شرایط مورد نظر نداریم.

چندی پیش فرمانده قرارگاه خاتم الاثیبا گفته بود: متأسفانه بنیاد مستضعفان و وزارت راه و شهرسازی، هیچ تعاملی با قرارگاه خاتم نداشته‌اند، اصلاً با وجود آنکه قرارگاه در آزادراه تهران- شمال قرارداد، قیمت و ترک تشریفات داشت اصلاً نپذیرفتند که قرارگاه به این پروژه وارد شود و در حال حاضر آمادگی داریم ۴۰ درصد هزینه تامین مالی اجرای آزادراه تهران- شمال را بپذیریم. پیشنهاد قرارگاه خاتم در حالی است که شرط وزارت راه و شهرسازی برای ورود شرکت‌های داخلی و خارجی به این پروژه، تامین مالی ۶۰ درصدی است و قرار بود که هفته گذشته تفاهم‌نامه‌ای بین وزارت راه و شهرسازی و شرکت دوو کره در این زمینه به امضا برسد که گویا اختلافاتی بر سر قیمت وجود داشت که این تفاهم‌نامه در دقایق آخر بین دو طرف به امضا نرسید.

فرصت امروز
روزنامه مدیریتی - اقتصادی
سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶

آگهی مناقصه عمومی
شهرداری بندر بوشهر

با توجه به اینکه **شهرداری بندر بوشهر** در نظر دارد پروژه‌های عمرانی خود به شرح ذیل را به پیمانکاران واجد صلاحیت و دارای شرایط مربوطه از سازمان‌های ذیربط واگذار نماید، لذا از کلیه پیمانکاران واجد صلاحیت که دارای گواهی‌نامه صلاحیت در رشته مربوطه هستند دعوت می‌گردد مطابق جدول زمانبندی ذیل به اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر واقع در میدان شهرداری مراجعه نمایند.

ردیف	موضوع	شماره مناقصه	مبلغ برآورد اولیه (به ریال)	مدت قرارداد	آخرین مهلت خرید اسناد	آخرین مهلت تحویل پاکت	تاریخ بازگشایی پاکت	حدادد رتبه مورد نیاز	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه
۱	اجرای کانال و موزائیک فرش پیاده رو ضلع شرقی خیابان شهید باستانی حدفاصل سه راه بهمنی تا مهر ۲۲	۱۷-۹۵	۴/۵۲۵/۲۹۳/۷۴۶	۳ سه ماه	۱۳۹۵/۰۲/۲۲	۱۳۹۵/۰۳/۰۳	۱۳۹۵/۰۳/۰۴	۵/ پنج ساختمان	۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۲	بسازی و اجرای کانال دفع آبیای سطحی گذر کنار استخر دریایی	۱۸-۹۵	۴/۹۵۸/۱۳۳/۴۶۸	۳ سه ماه	۱۳۹۵/۰۲/۲۲	۱۳۹۵/۰۳/۰۳	۱۳۹۵/۰۳/۰۴	۵/ پنج ساختمان	۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۳	اجرای موزائیک فرش پیاده رو خیابان دانشجو	۱۹-۹۵	۲/۳۴۱/۸۷۰/۱۸۵۷	۲ سه ماه	۱۳۹۵/۰۲/۲۲	۱۳۹۵/۰۳/۰۳	۱۳۹۵/۰۳/۰۴	۵/ پنج ساختمان	۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

توضیحات:
محل و آخرین مهلت تحویل اسناد: اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر - تا پایان وقت اداری مورخ درج شده در جدول.
پاکت‌های مناقصه در ساعت ۱۰ صبح مورخ درج شده در جدول گشوده می‌شود.
تضمین شرکت در مناقصه می‌بایست به صورت ضمانت نامه بانکی یا ضمانت نامه صادر شده از مؤسسات غیر بانکی تحت نظارت بانک مرکزی جمهوری اسلامی یا اوراق مشارکت یا واریز وجه نقد به حساب سپرده شماره ۱۰۰۳۲۸۸۶۸۴ بانک شهر مرکزی ارائه گردد.
ضمناً متن آگهی در شبکه اطلاع‌رسانی شهرداری بوشهر به آدرس: www.BushehrCity.ir درج گردیده است.
هزینه درج آگهی در دو نوبت به عهده برنده مناقصه می‌باشد.
مدت اعتبار پیشنهادها سه/سه ماه از تاریخ افتتاح پیشنهاد می‌باشد.
شهرداری در رد یک یا تمام پیشنهادها مختار است در این صورت سپرده‌ها مسترد خواهد شد.
سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر

یک ی از یک میلیون آسیاتک ی بشی
سوارشی!!
asiatech DSLBOX
بهارتان پرگل
سرویس صبحانه آسیاتک ی، ۱۳۹۵ گیک ۶ تا ۱۰ صبح، فقط ۲۴ هزار تومان (علاوه بر ۱۲ گیک در ۱۲ ماه، با سرعت نامحدود درون شبکه‌ای)

دارنده پروانه FCP به شماره ۱۰۰-۹۴-۱۶ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

۱۵۴۴ | ۱۰۰۰۱۵۴۴ | asiatech.ir

عرضه نسل جدید پیکاپ رم تا دو سال آینده

نسل جدید پیکاپ رم فیات کرایسلر اتومبیل تا ژانویه سال ۲۰۱۸ برای فروش به بازار عرضه می شود.

سرچیو مارچینو، مدیرعامل فیات کرایسلر اتومبیل در کارخانه این شرکت در ویندوز اوتاریو به خبرنگاران گفت: مدل جدید خودروی پر فروش این خودروساز در آمریکای شمالی تا ژانویه سال ۲۰۱۸ وارد بازار می شود.

به گزارش ایسنا، وی همچنین اظهار کرد که فیات کرایسلر تولید سدان اندازه متوسط «کرایسلر ۲۰۰» را تا پایان امسال یا اوایل سال ۲۰۱۷ متوقف خواهد کرد.

مدیرعامل فیات کرایسلر همچنین به دنبال یک شریک تولیدکننده برای ادامه تولید «کرایسلر ۲۰۰» و همچنین مدل «داج دارت» است. مدیرعامل فیات کرایسلر برای تشریح ۵۷۰۰ کارگر ساعتی و ۳۰۰ کارمند اداری کارخانه ویندوز برای عرضه مینی ون کرایسلر پاسیفیکا ۲۰۱۷ به بازار که از ۲۹ فوریه تحت تولید قرار گرفته بود، به این کارخانه رفته بود.

پاسیفیکا جایگزین دو مینی ون می شود که یکی از آنها به نام «داج گرند کاروان» همچنان تولید می شود. مارچینو درباره اینکه تولید مینی ون داج تا چه مدت ادامه خواهد یافت اظهار نظر نکرد.

مدیرعامل فیات کرایسلر گفت: معماری پاسیفیکا می تواند برای نسل جدید سدان بزرگ «کرایسلر ۳۰۰» مورد استفاده قرار بگیرد. مدل مذکور در حال حاضر در برامپتون اوتاریو تولید می شود.

وی همچنین اعلام کرد کارخانه فیات کرایسلر در ایلی نوز شاسی بلند جیب چروکی را که در حال حاضر در تولدوی اوهایو تولید می شود، تا پایان سال آینده تولید خواهد کرد. کارخانه ایلی نوز این شرکت تولید «داج دارت» را که همانند «کرایسلر ۲۰۰» کم فروش بوده و چندان سودآور نیست از دست خواهد داد.

براساس گزارش رویترز، فیات کرایسلر اتومبیل ۲۶ میلیارد دلار برای طراحی و ساخت پاسیفیکا هزینه کرده که شامل ۷۴۴ میلیون دلار هزینه ارتقای تجهیزات کارخانه ویندوز بوده است. کارخانه ویندوز از سال ۱۹۸۲ مینی ون تولید کرده و از ۱۴۲ میلیون دستگاه مینی ون که توسط کرایسلر و شرکت جدید فیات کرایسلر فروخته شده، حدود ۱۰ میلیون دستگاه در ویندوز تولید شده است.

گزارش تطبیقی «فرصت امروز» از میزان سرانه نیروی کار به تولید خودرو

سیاهچاله‌ای به نام «نیروی کار مازاد»



عسل داداشلو dadashlo@gmail.com

فرمول محاسبه سرانه نیروی کار، تقسیم «ستانده بر داده» است. حالا اگر در این فرمول میزان نیروی کار خودروسازان ایرانی را در مقایسه با خودروسازان جهانی بگذاریم، با چه رقمی مواجه می شویم؟ سال هاست که اقتصاددانان فریاد می زنند که همه مشکلات بنگاه‌های بزرگ تولیدی به‌ویژه در بخش هزینه‌ها صرفاً عوامل بیرونی ندارد، بلکه این عامل پابین بودن بهره‌وری سرمایه و نیروی کار و سرانه تولید نیروی انسانی است که این بنگاه‌ها را به دردمر انداخته است.

گذشته بازمی‌گردد. در جدول زیر با در نظر گرفتن کل نیروی انسانی شاغل در چند شرکت خودروسازی، میزان سرانه تولید نیروی انسانی مشخص شده است. البته اصولاً در محاسبه این عدد، تعداد نیروی انسانی شاغل در خطوط تولید در نظر گرفته شده که به دلیل نبود دسترسی به اطلاعات دقیق درباره تعداد نیروی شاغل در خودروسازی‌های ایران، در محاسبه رقم سرانه برای همه شرکت‌های خودروسازی، همه نیروهای شاغل در شرکت‌ها در نظر گرفته شده‌اند. (جدول ۱) همان گونه که ارقام مشاهده شده در جدول نشان می‌دهند اوضاع خودروسازی‌های ایران خوب نیست و این پایین بودن سرانه علاوه بر پایین بودن

بهره‌وری نیروی کار که بارها به آن اشاره شده، به بالارفتن هزینه‌های تمام شده خودروسازان دامن می‌زند. علیرضا پورفرج، اقتصاددان، در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «ساختار خودروسازهای ما به جای آنکه به سمت جذب سرمایه و تکنولوژی حرکت کند به سمت جذب نیروی انسانی پیش رفته است، بنابراین حجم نیروی کار نسبت به تولید بالاست و بهره‌وری پایین است در حالی که نیاز به این تعداد نیروی کار در چرخه تولید خودروسازی‌ها نیست. کشورهای غربی با استفاده از ربات‌ها و بهره‌گیری از تکنولوژی، میزان نیروی انسانی در نتیجه هزینه نیروی انسانی

اقتصادی مرتبط باشد به مشکلات مدیریتی ارتباط دارد.»

یک کارشناس بهره‌وری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» در این باره اظهار می‌کند: «اصولاً در محاسبه سرانه تولید به ازای هر نیروی انسانی، تعداد افراد شاغل در خط تولید در نظر گرفته می‌شود اما در ایران این اطلاعات در دسترس نیست. نکته دیگری که نباید فراموش کنیم این است که در خودروسازی‌های داخلی صفر تا ۱۰۰ هر محصول در داخل همان خودروسازی تولید می‌شود، در حالی که در ایران این گونه نیست، بنابراین اگر دقیق‌تر به ماجرا نگاه کنیم با توجه به وارداتی بودن بسیاری از قطعات خودرو، سرانه تولید خودرو در خودروسازی‌های داخلی از رقم محاسبه شده نیز کمتر است.»

همچنین امرالله امینی، عضو هیأت علمی دانشگاه علامه طباطبائی، پایین بودن سرانه تولید را به معنای پایین بودن بهره‌وری می‌داند و در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار می‌کند: «پایین بودن بهره‌وری منجر به بالا رفتن هزینه‌ها و در نتیجه قیمت می‌شود که رکودی که امروز شاهد آن هستیم حاصل همین اتقاق است. وقتی می‌گویند نمی‌توانیم قیمت خودرو را پایین بیاوریم به این دلیل است که خودروسازان نمی‌توانند هزینه‌های خود را پایین بیاورند. اگر می‌خواهیم سرانه تولید بالا برود باید کارکنان را آموزش دهیم در حالی که شیوه استخدام در خودروسازی‌های ما این گونه نبوده است.»

نام شرکت	تعداد نیروی انسانی (هزار نفر)	میزان تولید در سال	سرانه نیروی کار
کیا موتورز	۴۰	۲ میلیون و ۷۵۰ هزار دستگاه	۶۸/۷۵ دستگاه
نیسان	۱۷۲	۵ میلیون و ۱۰۰ دستگاه	۲۹/۶۵ دستگاه
گروه ایران خودرو	۲۸	۴۸۱ هزار و ۹۴۱ دستگاه	۱۷/۲ دستگاه
گروه سایپا	۴۰	۳۷۱ هزار و ۳۲۲ دستگاه	۹/۲ دستگاه

خودروسازان موظف به پرداخت سود انصراف شدند

براساس یک قانون جدید خودرویی، در صورتی که خریداران خودرو یک ماه پس از عقد قرارداد از خرید خود منصرف شوند به وجوه واریزی آنها سود انصراف تعلق خواهد گرفت.

به گزارش ایسنا، اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو چندی پیش با ابلاغ معاون اول رئیس‌جمهوری اجرایی شد. طبق ماده ۷ آیین‌نامه، خودروسازان و واردکنندگان خودرو در صورت انصراف مصرف‌کنندگان از خرید، ملزم به پرداخت سود انصراف بر مبنای وجوه واریزی آنها خواهند بود. در این قانون حداقل سود انصراف در روش‌های مختلف فروش خودرو اعم از تحویل فوری، پیش‌فروش قطعی، پیش‌فروش عادی، مشارکت در تولید و سفارشی تعداد محدود، معادل حداکثر ۳ درصد کمتر از نرخ سود سپرده یک ساله نظام بانکی تعیین شده است. در تبصره ۷ ماده ۷ اصلاحیه آیین‌نامه اجرایی قانون حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان خودرو درباره شرایط پرداخت سود انصراف آمده است: «در صورت اعلام انصراف مصرف‌کننده یک ماه پس از عقد قرارداد، سود انصراف محاسبه و پرداخت می‌شود. عرضه‌کننده خودرو موظف است سود انصراف را ظرف ۲۰ روز به مصرف‌کننده پرداخت کند. انصراف مصرف‌کننده قبل از یک ماه از زمان عقد قرارداد، مشمول سود انصراف نمی‌شود.»

رونمایی پروژه‌های جدید خودروسازان بزرگ

برند اسکودا فولکس واگن، رنو و دایملر از جدیدترین پروژه‌های خود برای راه‌اندازی کارخانه و تولید مدل‌های جدید رونمایی کردند. به گزارش ایسنا، برند اسکودا که زیرمجموعه فولکس واگن در جمهوری چک است، قصد دارد فروش شاسی بلند کودیاک را از ابتدای سال ۲۰۱۷ آغاز کند. مجموعه محصولات جدیدی که اسکودا عرضه کرده کمک کرده است فروش جهانی این شرکت در دو سال اخیر از مرز یک میلیون دستگاه عبور کند. اسکودا شاسی بلند جدید را در نیمه دوم سال ۲۰۱۶ رونمایی خواهد کرد. خودروساز فرانسوی رنو تصمیم گرفته است بیش از ۲۰۰ میلیون یورو در پروژه جدیدی در اسپانیا سرمایه‌گذاری کند که شامل ساخت یک خودروی جدید و یک موتور جدید در کارخانه والادولید در شمال این کشور می‌شود. سنخنگوی این شرکت بدون اشاره به جزئیات بیشتر اظهار کرد پروژه جدید که از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰ اجرا می‌شود از دو برنامه سرمایه‌گذاری قبلی رنو فراتر خواهد رفت.

اطلاعیه

وظایف و تکالیف مودیان در خصوص نوع دفاتر و اسناد و مدارک و روش‌های نگهداری آنها



براساس اصلاحیه مصوب ۱۳۹۴/۴/۳۱ قانون مالیات‌های مستقیم صاحبان مشاغل موظفند با رعایت اصول و ضوابط تنظیم دفاتر تجاری موضوع قانون تجارت و سایر ضوابط مربوط، نسبت به تنظیم و نگهداری دفاتر و اسناد و مدارک حسب مورد اقدام و ضمن تنظیم اظهارنامه مالیاتی خود براساس دفاتر و اسناد و مدارک مذکور، حسب درخواست ادارات امور مالیاتی آنها را جهت رسیدگی و تشخیص درآمد مشمول مالیات به ادارات ذیربط ارائه نمایند.

گروه بندی مودیان

وظیفه قانونی صاحبان مشاغل در مورد نوع دفاتر و اسناد و مدارک و روش‌های نگهداری آنها و نیز نحوه ارائه آنها برای رسیدگی و تشخیص درآمد مشمول مالیات بر حسب گروهی که مودیان در آن قرار گرفته‌اند تعیین می‌شوند. صاحبان مشاغل براساس مبلغ فروش کالا و خدمات طبق آخرین اظهارنامه تسلیمی یا درآمد مشمول مالیات قطعی شده (قبل از کسر معافیت) طبق آخرین برگ مالیات قطعی عملکرد سال ۱۳۹۱ و به بعد به شرح جدول ذیل گروه بندی می‌شوند.

جدول گروه بندی صاحبان مشاغل براساس حجم فعالیت

گروه	شرح
اول	مجموع مبلغ فروش کالا و خدمات سال قبل یا ده برابر درآمد مشمول مالیات قطعی شده* طبق آخرین برگ مالیات قطعی** عملکرد سال ۱۳۹۱ و بعد که تا تاریخ پایان دی ماه سال قبل از شروع سال مالیاتی ابلاغ شده باشد، هر کدام بیشتر از مبلغ سی میلیارد ریال باشد. اشخاص ذیل فارغ از حجم فعالیت خود از لحاظ انجام تکالیف جزء مودیان گروه اول محسوب می‌شوند: ۱- دارندگان کارت بازرگانی (واردکنندگان و صادرکنندگان) ۲- صاحبان کارخانه ها و واحدهای تولیدی و بهره برداران معادن دارای جواز تاسیس و پروانه بهره برداری از وزارتخانه ذی ربط ۳- صاحبان هتل های سه ستاره و بالاتر ۴- صاحبان بیمارستان ها، زایشگاهها، کلینیک های تخصصی ۵- صاحبان مشاغل صرافی ۶- فروشگاههای زنجیره ای دارای مجوز فعالیت از وزارتخانه ذی ربط
دوم	مجموع مبلغ فروش کالا و خدمات سال قبل یا ده برابر درآمد مشمول مالیات قطعی شده* طبق آخرین برگ مالیات قطعی** عملکرد سال ۱۳۹۱ و بعد که تا تاریخ پایان دی ماه سال قبل از شروع سال مالیاتی ابلاغ شده باشد، هر کدام بیشتر از مبلغ ده میلیارد و تا سی میلیارد ریال باشد.
سوم	مودیانی که در گروه های اول و دوم قرار نمی‌گیرند جزء گروه سوم محسوب می‌شوند.

* مالیات قطعی شده قبل از کسر معافیت
** مجموع برگ قطعی های اصلی و متمم

نکات مهم در خصوص گروه بندی مودیان:

- در مورد فعالیت‌های صرفاً خدماتی گروه بندی مودیان با لحاظ کردن ۵۰ درصد مبلغ مندرج در جدول فوق انجام می‌شود.
- در مشارکت مدنی جمع مبلغ فروش کالا و خدمات و یا درآمد مشمول مالیات قطعی شده کلیه شرکاء ملأ عمل قرار می‌گیرد.
- مجموع مبلغ فروش کالا و خدمات سال قبل براساس فعالیت مودی در سال قبل می‌باشد.

روابط عمومی سازمان امور مالیاتی کشور

جهانگیری در گردهمایی منتخبان مجلس دهم تلویحاً مطرح کرد

پولی برای اعتبارات عمرانی نمانده است



اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهوری در نخستین گردهمایی منتخبان مجلس دهم با عنوان «همایش دوروزه فرآیند قانونگذاری - الزامات و راهکارها» ابراز امیدواری کرد که مجلس جدید و دولت همراهی و همکاری بیشتری داشته باشند.

دیروز نمایندگان منتخب مردم در مجلس دهم به دعوت علی لاریجانی در ساختمان قدیم مجلس دور هم آمدند. یکی از سخنرانان این جلسه جهانگیری بود. او با تأکید بر اینکه پیام انتخابات، اعتدال، عقلانیت، مبارزه با مفاسد و ارتقای سطح زندگی و معیشت مردم است، گفت که «از این به بعد دولت و مجلس نیازمند همراهی و همکاری هر چه بیشتر و فشرده‌تر برای پاسخگویی به نیازهای مردم هستند. از این پس دولت و مجلس به‌عنوان دو قوه مستقل و دو بازوی مهم و توانمند نظام و برآمده از آرای مردم، وظیفه‌ای سنگین‌تر از گذشته یعنی پاسخگویی به مطالبات مردم را بر دوش دارد. کمالاتی که پیش از انتخابات اعتدال، عقلانیت، پیشرفت، بازگشت به قانون، مبارزه با مفاسد، بهره‌برداری از حداکثر فرصت‌های تاریخی، ارتقای سطح زندگی و معیشت مردم بود».

جهانگیری با بیان اینکه دولت در سال ۹۲ کار خود را در شرایط بسیار محدودیت‌ها توانست نتایج فراوانی به وجود آمده در عرصه بین‌المللی و ملی را به حداقل برساند. در عرصه بین‌المللی با انتخاب تیم مذاکره‌کننده قوی و دیپلماتی هوشمند و حمایت‌های رهبری و تدابیر راهگشای ایشان در کنار پشتیبانی قوای یکدیگر و حمایت اکثریت قاطع مجلس به‌خصوص رئیس مجلس آقای لاریجانی، دولت توانست

یکی از پیچیده‌ترین مذاکرات جهانی را در بین شش قدرت بزرگ جهانی به نتیجه برساند. آقای لاریجانی شجاعانه و مدبرانه در مقاطع خاص و حتی با گذشت از خود، حمایت همه جانبه را از اجرای برنامه عملیاتی کرد تا در نهایت با به نتیجه رسیدن این مذاکرات حقوق هسته‌ای ملت ایران را به رسمیت رساندند و تحریم‌های ظالمانه برداشته شد. معاون اول رئیس‌جمهور با بیان اینکه اهمیت دوره پسا برجام از دوره قبل کمتر نیست، گفت: از این پس دولت و مجلس نیازمند همراهی و همکاری هر چه بیشتر و فشرده‌تر برای پاسخگویی به نیازهای توسعه‌ای و حل و فصل مسائل داخلی و منطقه‌ای و جهانی هستند.

وی افزود: در طول سال‌های ۹۰ تا ۹۲ تغییرات لحظه‌ای قیمت ارز خاص‌های

اقتصادی، رشد منفی ۸٫۸ درصدی در سال ۹۱ و تورم بیش از ۴۰ درصد را به یاد داریم که در این مدت تلاش کردیم ثبات را در اقتصاد کشور حاکم کنیم. تورم از ۴۰ درصد به ۱۱ درصد کاهش پیدا کرد و در ماه‌های گذشته تورم نقطه‌ای به ۸٫۹ درصد رسید و پیش‌بینی می‌شود که در شش ماهه اول سال ۹۵ تورم یک رقمی شود. علاوه بر این تا حد زیادی از رکود خارج شده‌ایم، اما در عین حال به دنبال رونق جدی اقتصاد هستیم.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اقدام دولت برای افزایش ظرفیت تولید و فروش نفت گفت: از اول شهریور ماه سال گذشته پیش‌بینی می‌کردیم توافق اجرائی شود. به همین دلیل منتظر روز اجرا برای افزایش تولید و تلاش کردیم تا تمهیدی فراهم آورده تا در روز اجرا از ظرفیت افزایش تولید و فروش نفت استفاده کنیم. برای این کار به رقم بالایی حدود ۸۰۰ میلیون دلار احتیاج داشتیم، به همین دلیل نامه‌ای به رهبری برای اجازه برداشت نوشتیم تا در روز توافق، نفت برای فروش آماده کنیم. به همین ترتیب اکنون و با گذشت سه ماه از اجرای برنامه، توانستیم تولید نفت را از ۲٫۷ میلیون بشکه به ۴ میلیون بشکه یعنی به رقمی نزدیک به قبل از تحریم برسانیم.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اقدام دولت برای افزایش ظرفیت تولید و فروش نفت گفت: از اول شهریور ماه سال گذشته پیش‌بینی می‌کردیم توافق اجرائی شود. به همین دلیل منتظر روز اجرا برای افزایش تولید و تلاش کردیم تا تمهیدی فراهم آورده تا در روز اجرا از ظرفیت افزایش تولید و فروش نفت استفاده کنیم. برای این کار به رقم بالایی حدود ۸۰۰ میلیون دلار احتیاج داشتیم، به همین دلیل نامه‌ای به رهبری برای اجازه برداشت نوشتیم تا در روز توافق، نفت برای فروش آماده کنیم. به همین ترتیب اکنون و با گذشت سه ماه از اجرای برنامه، توانستیم تولید نفت را از ۲٫۷ میلیون بشکه به ۴ میلیون بشکه یعنی به رقمی نزدیک به قبل از تحریم برسانیم.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اقدام دولت برای افزایش ظرفیت تولید و فروش نفت گفت: از اول شهریور ماه سال گذشته پیش‌بینی می‌کردیم توافق اجرائی شود. به همین دلیل منتظر روز اجرا برای افزایش تولید و تلاش کردیم تا تمهیدی فراهم آورده تا در روز اجرا از ظرفیت افزایش تولید و فروش نفت استفاده کنیم. برای این کار به رقم بالایی حدود ۸۰۰ میلیون دلار احتیاج داشتیم، به همین دلیل نامه‌ای به رهبری برای اجازه برداشت نوشتیم تا در روز توافق، نفت برای فروش آماده کنیم. به همین ترتیب اکنون و با گذشت سه ماه از اجرای برنامه، توانستیم تولید نفت را از ۲٫۷ میلیون بشکه به ۴ میلیون بشکه یعنی به رقمی نزدیک به قبل از تحریم برسانیم.

معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اقدام دولت برای افزایش ظرفیت تولید و فروش نفت گفت: از اول شهریور ماه سال گذشته پیش‌بینی می‌کردیم توافق اجرائی شود. به همین دلیل منتظر روز اجرا برای افزایش تولید و تلاش کردیم تا تمهیدی فراهم آورده تا در روز اجرا از ظرفیت افزایش تولید و فروش نفت استفاده کنیم. برای این کار به رقم بالایی حدود ۸۰۰ میلیون دلار احتیاج داشتیم، به همین دلیل نامه‌ای به رهبری برای اجازه برداشت نوشتیم تا در روز توافق، نفت برای فروش آماده کنیم. به همین ترتیب اکنون و با گذشت سه ماه از اجرای برنامه، توانستیم تولید نفت را از ۲٫۷ میلیون بشکه به ۴ میلیون بشکه یعنی به رقمی نزدیک به قبل از تحریم برسانیم.

مجلس با درایت و فهم درست شرایط، در رأس امور خواهد بود

علی لاریجانی دیگر سخنران این همایش با اشاره به تغییر ۷۵ درصدی مجلس دم نسبت به مجلس نهم، تأکید کرد: وقتی مجلسی می‌تواند در رأس امور باشد که طبق فرموده امام خود را مهجرت به درایت کند و در این

جهانگیری: در آمد نفت و مالیات‌ها در حدی است که هزینه‌های جاری را تأمین می‌کند

جهانگیری در این نشست گزارشی اقتصادی به منتخبان مجلس دهم داد و درباره هزینه‌های دولت هم صحبت کرد. او در بخشی از سخنانش گفت: یک واقعیت تلخ این است که باید دولت بودجه و درآمدهایش را وصول کند تا خود را اداره نماید. درآمد نفت و مالیات‌ها در حدی است که هزینه‌های جاری را تأمین می‌کند. اکنون حجم دولت بزرگ شده و واگذاری‌ها به‌گونه‌ای شده که روز به روز به پرسنل دولت اضافه می‌شود. گاهی نماینده یا مسئولی طرحی می‌دهد که باعث بزرگ‌تر شدن دولت می‌شود. این افراد گاهی خوشایند گروهی را به منافع کشور ترجیح می‌دهند. آن هم در شرایطی که راهی جز کوچک شدن دولت وجود ندارد.

وی با بیان اینکه بودجه‌های عمرانی کشور به حداقل ممکن کاهش پیدا کرده است، گفت: طرح‌های نیمه‌تمامی که از گذشته تا امروز مانده چیزی حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزار میلیارد تومان بودجه برای تکمیل نیاز دارد که حداکثر ۲۰ یا ۳۰ هزار میلیارد تومان بودجه برای آن اختصاص داده می‌شود. باید تا جایی که می‌شود این طرح‌ها را واگذار کرد و با بخش خصوصی مشارکت داشت. البته وقتی تصمیم به واگذاری گرفته می‌شود صداهای مختلف شنیده می‌شود که این کار صورت نگیرد ولی جز این وجود ندارد.

شرایط است که می‌تواند با فهم درست شرایط و با قضاوت درست از مسائل کشور به خوبی اولویت‌ها را بشناسد و برای آن تصمیم‌گیری کند.

مسائل جهانی دستاویز اختلافات داخلی نشود

وزیر امور خارجه نیز در سخنانی در این همایش اظهار داشت: در شرایط فعلی و در حوزه پسابرجام اولویت اصلی ما در کنار نمایندگانی فشار روی طرف مقابل برای عمل به تعهدات خود در متن برجام است.

وی در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اعلام آمادگی وزارت خارجه برای همکاری، تعامل و همفکری با منتخبان ملت، افزود: نکاتی که در سطح جهانی مطرح می‌شود نباید دستاویز اختلافات داخلی شود و بدانید هر آنچه که در سطح جهانی مطرح است پیگیری حقوق، مصلحت و نیازهای جمهوری اسلامی ایران و نظام مقدس اسلامی‌است.

دکتر سیدحسین هاشمی وزیر بهداشت، حجت الاسلام و المسلمین علیرضا امینی معاون منابع انسانی قوه قضاییه، محمود واعظی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات و عباس آخوندی وزیر راه، مسکن و شهرسازی دیگر سخنرانان جلسه دیروز بودند.

قرار است این همایش امروز با سخنرانی وزرای اقتصاد، صنعت و نفت، و همین‌طور سخنگوی دولت، دبیر شورای عالی امنیت ملی و فرمانده سپاه قدس ادامه پیدا کند. نمایندگان منتخب مجلس دهم براساس برنامه قرار بود دیشب در ضیافت شام رئیس‌جمهور در پاسور شرکت کنند.

او به تشکیل شورای عالی سیاست‌گذاری برای ایجاد ائتلاف امید و سازماندهی مشارکت فعالان سیاسی اشاره کرد و گفت: ما به درستی دریافتیم که مردم چه می‌خواهند و چگونه می‌توان به دولت کمک کرد و اعتدال را معیار هر حرکت قرار داد. او گفت: از یاد نبریم که رسیدن ما به این نقطه مدیون حمایت مردم و شخصیت‌های والای سیاسی و نخبگان و فعالان سیاسی اصلاح‌طلب و احزاب و اقشار مختلف است.

محمد جواد ظریف وزیر امور خارجه و جمعی از سران سیاسی اصلاح طلب از جمله موسوی لاری، میرعلیزاده، علی صوفی، شهربانو امینی، محمد سالاری، شجاع پوریان و... در این نشست حضور داشتند. مینو خالقی منتخب دوم مردم اصفهان که آرای وی از سوی شورای نگهبان باطل شد نیز به این مراسم دعوت شد.

رسمی تأیید گردد در اسرع وقت در اطلاعیه بعدی در اختیار افکار عمومی مردم عزیز استان‌مان قرار داده خواهد شد.

شهادت دلاوران مازندرانی مدافع حرم را به ساحات مقدس قطب عالم امکان حضرت یقیه الله الاعظم ارواحنا له الفداء و رهبر معظم انقلاب اسلامی، خانواده‌های معظم این عزیزان و مردم شهیدپرور استان مازندرانی تبریک و تسلیت عرض می‌نمایم و به یقین اعلام می‌کنیم که خون این شهیدان مدافع حرم، طومار جبهه باطل به سرمداری امریکای جایتکار و صهیونیسم بین‌الملل را در هم خواهد پیچید و اهداف شوم شیطان بزرگ در منطقه را با شکست سنگینی مواجه خواهد کرد.

رسمی تأیید گردد در اسرع وقت در اطلاعیه بعدی در اختیار افکار عمومی مردم عزیز استان‌مان قرار داده خواهد شد.

سیاست

منع اوراق پاناما سکوتش را شکست

روزنامه آلمانی زوددویچه سایتوگ گزارش داد، منبع می‌لویون‌ها سند و مدرک فاش شده از شرکت پانامایی «موساک فونسکا» موسوم به «اوراق پاناما» در بیانیه‌های اعلام کرد که انگیزه‌اش از این کار افشای میزان بی‌عدالتی‌هایی بوده که این اوراق آنها را بر ملا کرده است. به گزارش ایسنا، به نوشته این روزنامه این منبع هرگز به صورت علنی دلیل خود را برای افشای اوراق پاناما اعلام نکرده بود.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع افزود: استون‌ده به خاطر افشاگری‌هایش از این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع افزود: استون‌ده به خاطر افشاگری‌هایش از این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

این منبع در بیانیه‌ای که در وبسایت روزنامه زوددویچه سایتوگ منتشر شد، خودش را «جان دوت» معرفی و افشاگران دیگر را که اسناد حساس و محرمانه را افشا کرده‌اند همچون ادوارد استون، تحسین کرد.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

دکتر سیدمحمد حسین میردهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کنگره‌ها و همایش‌های متعددی که با حضور جراحان و متخصصان کشورهای مختلف، در ایران برگزار می‌شود، گفت: در این برنامه‌ها تبادل دانش و مهارت پزشکی همچون سایر همایش‌ها صورت می‌گیرد، اما هرگونه دخالت در بحث درمان توسط اساتید و متخصصان سایر کشورها نیاز به مجوز وزارت بهداشت دارد.

وی افزود: حال ممکن است یکی از مفاخر علمی در هر یک از رشته‌های پزشکی در کشور حضور یابد که قطعا ما از این موضوع در راستای ارتقای جایگاه علمی کشور استقبال می‌کنیم، اما این افراد برای هر اقدام پزشکی نیازمند مجوز از وزارت بهداشت هستند.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

دکتر سیدمحمد حسین میردهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کنگره‌ها و همایش‌های متعددی که با حضور جراحان و متخصصان کشورهای مختلف، در ایران برگزار می‌شود، گفت: در این برنامه‌ها تبادل دانش و مهارت پزشکی همچون سایر همایش‌ها صورت می‌گیرد، اما هرگونه دخالت در بحث درمان توسط اساتید و متخصصان سایر کشورها نیاز به مجوز وزارت بهداشت دارد.

وی افزود: حال ممکن است یکی از مفاخر علمی در هر یک از رشته‌های پزشکی در کشور حضور یابد که قطعا ما از این موضوع در راستای ارتقای جایگاه علمی کشور استقبال می‌کنیم، اما این افراد برای هر اقدام پزشکی نیازمند مجوز از وزارت بهداشت هستند.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

دکتر سیدمحمد حسین میردهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کنگره‌ها و همایش‌های متعددی که با حضور جراحان و متخصصان کشورهای مختلف، در ایران برگزار می‌شود، گفت: در این برنامه‌ها تبادل دانش و مهارت پزشکی همچون سایر همایش‌ها صورت می‌گیرد، اما هرگونه دخالت در بحث درمان توسط اساتید و متخصصان سایر کشورها نیاز به مجوز وزارت بهداشت دارد.

وی افزود: حال ممکن است یکی از مفاخر علمی در هر یک از رشته‌های پزشکی در کشور حضور یابد که قطعا ما از این موضوع در راستای ارتقای جایگاه علمی کشور استقبال می‌کنیم، اما این افراد برای هر اقدام پزشکی نیازمند مجوز از وزارت بهداشت هستند.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

دکتر سیدمحمد حسین میردهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کنگره‌ها و همایش‌های متعددی که با حضور جراحان و متخصصان کشورهای مختلف، در ایران برگزار می‌شود، گفت: در این برنامه‌ها تبادل دانش و مهارت پزشکی همچون سایر همایش‌ها صورت می‌گیرد، اما هرگونه دخالت در بحث درمان توسط اساتید و متخصصان سایر کشورها نیاز به مجوز وزارت بهداشت دارد.

وی افزود: حال ممکن است یکی از مفاخر علمی در هر یک از رشته‌های پزشکی در کشور حضور یابد که قطعا ما از این موضوع در راستای ارتقای جایگاه علمی کشور استقبال می‌کنیم، اما این افراد برای هر اقدام پزشکی نیازمند مجوز از وزارت بهداشت هستند.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

دکتر سیدمحمد حسین میردهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کنگره‌ها و همایش‌های متعددی که با حضور جراحان و متخصصان کشورهای مختلف، در ایران برگزار می‌شود، گفت: در این برنامه‌ها تبادل دانش و مهارت پزشکی همچون سایر همایش‌ها صورت می‌گیرد، اما هرگونه دخالت در بحث درمان توسط اساتید و متخصصان سایر کشورها نیاز به مجوز وزارت بهداشت دارد.

وی افزود: حال ممکن است یکی از مفاخر علمی در هر یک از رشته‌های پزشکی در کشور حضور یابد که قطعا ما از این موضوع در راستای ارتقای جایگاه علمی کشور استقبال می‌کنیم، اما این افراد برای هر اقدام پزشکی نیازمند مجوز از وزارت بهداشت هستند.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

دکتر سیدمحمد حسین میردهقان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کنگره‌ها و همایش‌های متعددی که با حضور جراحان و متخصصان کشورهای مختلف، در ایران برگزار می‌شود، گفت: در این برنامه‌ها تبادل دانش و مهارت پزشکی همچون سایر همایش‌ها صورت می‌گیرد، اما هرگونه دخالت در بحث درمان توسط اساتید و متخصصان سایر کشورها نیاز به مجوز وزارت بهداشت دارد.

وی افزود: حال ممکن است یکی از مفاخر علمی در هر یک از رشته‌های پزشکی در کشور حضور یابد که قطعا ما از این موضوع در راستای ارتقای جایگاه علمی کشور استقبال می‌کنیم، اما این افراد برای هر اقدام پزشکی نیازمند مجوز از وزارت بهداشت هستند.

مدیرکل نظارت و اعتباربخشی امور درمان وزارت بهداشت با تأکید بر اینکه پزشکان و متخصصان سایر کشورها، بدون تأیید مدرک تحصیلی یا اخذ مجوز از سوی وزارت بهداشت حق دخالت در امور درمانی بیماران در ایران را ندارند، گفت: توجه به این موضوع، در واقع رعایت حقوق بیماران است.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

تیتراخبر

علی‌اکبر ولایتی، مشاور مقام معظم رهبری در امور بین‌الملل که به دمشق سفر کرد، با «بشار اسد» رئیس‌جمهوری سوریه دیدار و گفت‌وگو کرد. رئیس‌جمهوری آمریکا هشدار داد، رقابت ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ یک برنامه سرگرم‌کننده تلویزیونی نیست و خواستار بررسی دقیق سوابق دونالد ترامپ، نامزد پیشروی جمهوری خواهان شد.

جامعه



آموزه‌های تبلیغاتی سریال MAD MEN

مدینه فاضله، بخش اول

علیچاه شهریانوبی
مشاور تبلیغات و برندسازی



در این شماره به آموزه‌های برجسته و راهگشای فصل اول سریال مد من، اشاره‌ای خلاصه‌وار خواهیم انداخت. اغراق نیست اگر بگوییم مسائلی که در زمینه تبلیغات و حواشی آن در این سریال جذاب مطرح شده است، همانند یک قطب‌نمای قدرتمند مسیر اداره یک شرکت تبلیغاتی را به فعالان این رشته به‌درستی نشان می‌دهد.

نخست- تعریف دلنشین از تبلیغات

دان درپیر در جلسه‌ای که با مدیران شرکت دناخبات لاکس استرایک دارد تبلیغات را چنین تعریف می‌کند: «تبلیغات یعنی: شادکامی. می‌دونید شادکامی چیست؟ بوی به ماشین نو، راهی از ترس. به بیلورد کنار جاده است که با اطمینان کامل داد می‌زنه که کاری که شما دارید می‌کنید درسته که حال شما خوبه.» و در همین جلسه است که درپیر درس دیگری به تبلیغاتی‌ها می‌دهد: شاید چندین محصول یکسان با مشخصات یکسان در بازار موجود باشد، اما آنچه تبلیغاتی در مورد یکی از آنها می‌گوید و برجسته‌اش می‌سازد مهم است.

دوم- خلاقیت در خدمت تاثیر گذاری تبلیغات

درپیر در ساخت آگهی افشانه‌های شرکت ژیلت با عنوان «ایت گارد» به همکاری‌اش که طرحی خلاقانه را برای آن آماده کرده‌اند، گوشزد می‌کند که آگهی باید روی جامعه هدف تاثیر بگذارد. وی معتقد است تم فضانوردی و موشک و کرات ناشناخته ارتباط مناسبی با خانم‌ها -که خریداران این محصولات هستند- برقرار نخواهد کرد و در نهایت این طرح‌ها رد می‌شوند.

سوم- بخش‌های مهم یک آژانس تبلیغاتی

در قسمت دوم از فصل اول سریال مد من، پاول کینزوی یکی از کارکنان شرکت خیالی استرلینگ کوپر، بخش‌های مهم یک شرکت تبلیغاتی را برای همکار تازه‌کارش تشریح می‌کند. بخش‌های خدمات مشتریان، برنامه‌ریزی، خلاقیت و رسانه جزو بخش‌های اصلی آژانس تبلیغاتی هستند. در عین حال در این قسمت مخاطب سریال مد من آگاه می‌شود که خیلی اوقات ارائه خدمات رایگان بخش خلاقیت، تنها پنهانی است برای خرید رسانه بیشتر توسط مشتری که این مسئله، جزو آسیب‌های مهم تبلیغات به‌شمار می‌رود.

چهارم- آیا تبلیغات یک شغل جدی است؟

در یکی از قسمت‌های فصل اول از درپیر نگاه یک کاراکتر فرعی، یعنی پدر پیتر کمپل، حرفه تبلیغات به‌طور کلی به چالش کشیده می‌شود. هرچند او معتقد است تبلیغات چیزی جز خوشگذرانی و شرکت در مهمانی‌ها نیست اما با مرور قسمت‌های مختلف سریال به خوبی مشخص می‌شود که تبلیغات حرفه‌ای است و پراسترس، با رقابت زیاد و تحمل هزینه‌های سنگین و مهم‌ترین استرس و دغدغه شرکت‌های معتبر تبلیغاتی ارائه تبلیغات تبلیغاتی است که بر حرفه مشتریان تاثیر مثبت و چشمگیر داشته باشد.

پنجم- پرهیز از رقابت‌های غیر حرفه‌ای داخلی

در قسمت چهارم از سریال - New Amsterdam - که ساخت آگهی برای شرکت صنایع فولاد «بتلهم» موضوع اصلی آن است، پیتر کمپل برای به‌دست آوردن جایگاه ممتاز در شرکت، با زیرآگذاشتن اخلاقیات و بدون هماهنگی با مافوقش، طرح‌های خود را در یک جلسه خصوصی به مشتری می‌قبولاند و همکاری‌اش را که مجدانه روی طرح‌ها کار کرده‌اند در جلسه ارائه، به نوعی به سخره می‌گیرد. این عمل هرچند مشتری را خشنود می‌سازد اما باعث می‌شود تا آستانه اخراج از شرکت پیش برود. گاهی مدیران هنری یا سایر مدیران میانی شرکت‌های تبلیغاتی برای متمایز کردن شخصیت حرفه‌ای خود در نزد مشتریان، رفتار مناسبی با زیردستان و حتی مدیران بالادستی ندارند و با ارائه رفتاری خاص سعی دارند به مشتری این مسئله را القا کنند که شرکت تبلیغاتی تنها با هنر آنها به حیات خود ادامه می‌دهد.



ششم- تحقیقات تبلیغاتی

در قسمت مربوط به ساخت تبلیغات برای کمپانی آرایشی - بهداشتی بل جولی که در میان رقبای اصلی در رتبه ناخوشایند چهارم قرار دارد، شرکت استرلینگ کوپر برای ساخت تبلیغات قدرتمند و موثر، تحقیقات را به‌عنوان پایه اصلی این پروژه برمی‌گزیند و روی رفتار مصرف‌کنندگان محصولات متمرکز می‌شود. نکته جالب‌تر در این تحقیقات آن است که برای سرعت در نتیجه‌گیری، تحقیقات دامنه‌داری انجام نمی‌شود و شرکت‌کنندگان در تبلیغ خانم‌های شاغل در استرلینگ کوپر هستند.

هفتم- کشف استعداد های ناب

در اثنای انجام تحقیقات تبلیغاتی برای شرکت بل جولی، مدیران شرکت متوجه نگاه متفاوت خانم پگی اولسون به محصولات این شرکت می‌شوند و با بیان جملاتی از سسوی او در این زمینه، دان درپیر و فردی رامسن - کپی رایتر با سابقه شرکت - استعداد ذاتی او در حوزه تبلیغات را کشف می‌کنند و به‌عنوان امتحان، بخشی از کار پروژه بل جولی را به او می‌سپارند. این قسمت از مد من به این مسئله تاکید دارد که برخی افراد عادی و تحصیل نکرده، استعداد خارق‌العاده‌ای در ارائه مطالب خلاقانه دارند و دید آنها به مسائل جالب است.

ادامه دارد...

ارتباط با نویسنده: alijah.ir

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

شماره ۵۰۰

Sun. 8 May 2016

سال دوم

اول شعبان ۱۳۳۷

یکشنبه ۱۹ اردیبهشت ماه ۱۳۹۵

گزارش «فرصت امروز» از کمپین «شهروند کوشا»

در ستایش کار

کمپین با محوریت موضوع کار و تلاش طرح‌ریزی و در هفته کارگر اکران شده بود. علاوه بر این، در این کمپین پیام‌هایی نیز در جهت یادآوری مضرات بی‌کفایتی، تنبلی و تکدی‌گری به مخاطبان ارسال شده بود. طرح آگهی‌های این کمپین نیز مانند کمپین قبلی این سازمان ماحصل کاری جمعی از گروهی از طراحان گرافیک بوده است؛ طراحانی که براساس شعارهای از قبل مشخص شده اقدام به طراحی آگهی‌های مختلف کرده بودند.

این کمپین نیز مانند کمپین‌های قبلی سازمان زیباسازی شهر تهران با بازخوردهای زیادی مواجه شده است و در مدت اکران، مخاطبان نسبت به آن واکنش‌های مختلفی نشان دادند. این کمپین از زوایای مختلفی مانند طراحی پیام، هدف و شعار قابل بررسی است که «فرصت امروز» به همین منظور سراغ دکتر محمود دهقان طرزجانی مدرس و متخصص کمپین‌های تبلیغاتی، بازاریابی و فروش رفته‌است. در ادامه گزارش دهقان به سوالات مختلفی پاسخ داده که خواننده آنها هستند.



پیام‌های غیرمستقیم بی‌اثر هستند

دهقان درباره شعارهای تبلیغاتی کمپین شهروند کوشا می‌گوید: در طرح‌ریزی می‌شود، شعارها باید جذاب طراحی شود. در شعارها پیام باید مستقیم به مخاطب منتقل شود. طراحی پیام غیرمستقیم برای کمپین‌های آموزشی بسیار موثر است. مخاطبان نسبت به پیام‌های مستقیم واکنش نشان می‌دهند و هیچ‌گاه پاسخی به پیام‌های دستوری نمی‌دهند.

پیام باید نرم و لطیف باشد و نباید از کلمات دستوری و امرانه در آن استفاده شود. وقتی به مخاطب می‌گویید باید کاری را انجام دهد نشان نخواهد داد. نتیجه پیام‌های دستوری عکس‌العمل تند مخاطبان خواهد بود. این شیوه عملکرد تاثیرگذاری کمپین را نیز کاهش خواهد داد. به نظرم شعارهای این کمپین جذابیت برخی از تصاویر را ندارد و تعدادی از شعارها باعث شده که کمپین از مسیر اصلی خود منحرف شود. بار معنوی شعارها با تصاویر و کمپین همخوانی ندارد و باعث کاهش جذابیت آگهی‌ها شده است. در مجموع باید بگوییم که کمپین مورد نظر جالب بوده و اگر مواردی که قبلاً به آنها اشاره کردم رعایت می‌شد تاثیر خوبی روی مخاطبان می‌گذاشت.

کمپین‌های سازمان زیباسازی شهر تهران روی مخاطبان می‌گوید: اگر به یاد داشته باشید سال گذشته نیز سازمان زیباسازی شهر تهران کمپینی را با عنوان «نگارخانه‌ای به وسعت یک شهر» با ارائه طرح‌های مختلفی اکران کرده‌بود. در این کمپین طرح‌های مختلفی از آثار هنری انتخاب و روی رسانه‌های محیطی نصب شده بود. از تصاویر این آثار هنری استقبال زیادی شد و بسیاری از رسانه‌ها درباره آن

می‌گفتند، سوق دهد. برای مثال در مورد طرح رفتگر شهرداری طراحان کمپین می‌توانستند از تصویر فردی که نیمه شب در حال جارو زدن خیابان است، استفاده کنند. مخاطبان به راحتی می‌توانستند با دیدن این تصویر با این قشر همدردی کنند و متوجه شوند که خیابان‌های تمیز تهران به خاطر فعالیت شبانه‌روزی این کارگران است. حال باید تصاویر بعدی نیز با همین هدف طراحی و اجرا می‌شدند و پیام‌هایی را در

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

مخاطبان با پیام‌هایی جذاب با پیام‌هایی متفاوت دکتر محمود دهقان طرزجانی درباره کمپین شهروند کوشا می‌گوید: اقدامات تبلیغاتی اخیر سازمان زیباسازی که در قالب کمپین‌های سراسری تعریف و اجرا می‌شوند، قابل توجه هستند. کمپین‌هایی که به نظر با بازخوردهای خوبی نیز از طرف مخاطبان و رسانه‌های مختلف مواجه می‌شوند. کمپین شهروند کوشا نیز که در هفته کارگر اجرایی شد مانند کمپین‌های دیگر جالب و دارای نقاط مثبت و منفی مختلفی بود. البته از دیدگاه من چنین اقداماتی خوب و مثبت هستند ولی سازمان مربوط برای اجرای با کیفیت‌تر باید به نکاتی که در طراحی یک کمپین سراسری مهم است، توجه کند. نخستین و مهم‌ترین نکته در برنامه‌ریزی کمپین، طراحی درست پیام و هدف آن است؛ هدفی که طراحان کمپین شهروند کوشا نیز باید برای طراحی آن دقت زیادی می‌کردند. در این کمپین گروه طراحی روی یک هدف متمرکز نشده بود و همین عامل باعث می‌شد که مخاطبان به راحتی نتوانند با کمپین همراه شوند. به‌عنوان مثال تصاویر متعدد و زیادی برای این کمپین طراحی و اکران شده بود؛ تصاویری که هر کدام پیامی متفاوت را به مخاطب منتقل می‌کرد. ناهماهنگی تصاویر کمپین، دریافت پیام اصلی را توسط

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

اهمیت طراحی پیام اصلی در کمپین‌ها

دهقان می‌گوید: در طراحی کمپین باید روی یک هدف متمرکز شد و استراتژی کمپین را براساس همان هدف طراحی کرد. کمپین در این حالت است که نتیجه بخش خواهد شد. طراحی هدف برای کمپین‌های سراسری پیچیدگی‌های خاص خود را دارد ولی به هر حال باید هدف به‌گونه‌ای طراحی شود که وقتی مخاطب در یک خیابان با ۱۰ طرح تبلیغاتی مواجه می‌شود، ذهن او بتواند میان آنها پیوستگی ایجاد کند. مخاطب باید با جمع‌بندی طرح‌های مختلف به یک موضوع برسد. کمپین شهروند کوشا در هفته کارگر اکران شده بود، پس گروه طراحی کمپین می‌توانست هدف تمامی طرح‌ها را به سمت این قشر از جامعه و زحمتی که

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

مخاطبان با مشکلاتی روبرو کرده بود. به نوعی هر طراحی متفاوت از طرح دیگر پیامی را به مخاطبان منتقل می‌کرد. در طرحی تصویری از رفتگر شهرداری به نمایش گذاشته شده بود و در طرحی دیگر فردی تنبل که روی مبلی لمیده بود، طراحی شده بود. هر کدام از این تصاویر پیامی متفاوت از دیگری را به مخاطبان ارائه می‌کرد. این تعدد پیام در یک کمپین باعث سردرگمی مخاطب در درک پیام اصلی و در نتیجه کاهش اثربخشی آن خواهد شد.

ایستگاه تبلیغات

عمارت شوم فیلم روانی آلفرد هیچکاک روی موزه هنر متروبولیتن



موزه‌های هنری در حوزه روابط عمومی کارهای شگفت‌انگیز و جالبی را انجام می‌دهند. اوایل سال جاری، موسسه هنری شیکاگو یک مدل قابل زندگی عجیب از اتاق خواب ونگوگ برای تبلیغ نمایشگاه آثار یک هنرمند ساخت. حالا، موزه هنر متروبولیتن در نیویورک سازه‌ای را نصب کرده است با عنوان «PsychoBarn» که به بازسازی عمارت شوم فیلم روانی آلفرد هیچکاک در سال ۱۹۶۰ میلادی اما شبیه به یک انبار روستایی می‌پردازد. به گفته شینا واگستاف، بخش هنر مدرن و معاصر موزه لوئرد ای، در راستای انجام ماموریت Roof Garden تابستانی خود، کرنلیا یک سازه عجیب را با الهام از سازه منحصره‌فرد هیچکاک و فرهنگ بومی روستایی بنا کرد. به گزارش ام‌بی‌ای نیز، ترکیبی از عناصر وحشت و چشم‌انداز یک فیلم سینمایی باعث شده است تا سازه کرنلیا به بهترین نحو ممکن توانایی او در زمینه تبدیل کلیشه به صحنه‌ای فریبنده برای چشم و ذهن را یکنواخت کند.

تبلیغات خلاق



آگهی Kiddinx - کتاب صوتی والت دیسنی

بازاریابی مجانی

چطور پرداخت کنم؟

عطیه عظیمی



اگر شما نیاز به درگاه پرداخت آنلاین برای سایت و وبلاگ خود دارید و می‌خواهید آن را به‌صورت مستقیم از درگاه آنلاین بانک‌ها تهیه کنید، نیاز به مراحل نسبتاً دشواری دارید. برای نمونه جهت دریافت درگاه از بانک‌های داخلی، شما باید شرایطی داشته باشید که عبارتند از: متقاضی باید دارای یکی از انواع حساب جاری، قرض‌الحسنه یا سپرده کوتاه‌مدت نزد یکی از شعب بانک باشد، مشتری را فرد پذیرنده باید از مشتریان شناخته شده و معتبر بانک باشد و در سایت معرفی شده برای فروش اینترنتی نماد اعتماد الکترونیک قابل مشاهده باشد. این روش برای استفاده در سایت و کسب‌وکار اینترنتی ما روشی مناسب و قابل ملاحظه است اما گاهی نیز به سادگی می‌توان از درگاه پرداخت آنلاین برای سایت و وبلاگ فروش خود استفاده کرد. این درگاه‌های پرداخت به‌عنوان واسطه بین ما و بانک بوده و به‌طور کامل نیاز طرفین یک معامله را تأمین می‌کنند.

این درگاه‌ها درصدی را به‌عنوان کارمزد از فروش دریافت می‌کنند. پس از ثبت نام و اضافه کردن حساب بانکی، تیکتی برای شما افتتاح می‌شود و از شما تصویر کارت بانکی یا عابر بانک درخواست می‌شود. در صورت ارسال تصویر کارت بانکی در تیکت مربوطه، حساب بانکی تأیید می‌شود. پس از تأیید، امکان درخواست واریز وجه به حساب بانکی، وجود خواهد داشت. در صورت بروز موارد اضطراری، کاربر می‌تواند با افتتاح تیکت، نسبت به تسریع واریز اقدام کند. همچنین تراکنش‌های خروجی کاربران طلایی ۸ تا ۲۶ ساعت کاری بعد از درخواست واریز می‌شود.

شما می‌توانید با عضویت در پایگاه دریافت درگاه پرداخت آنلاین، کالا و خدمات خود را به صورت آنلاین به مشتریان خود ارائه دهید و هزینه آن را به صورت لحظه‌ای در حساب خود دریافت کنید. این درگاه‌های پرداخت آنلاین امکان پرداخت با تمامی کارت‌های بانکی عضو شبکه شتاب را دارا است. این درگاه‌های پرداخت آنلاین خدمات خود را در دو سطح پذیرندگان عادی و پذیرندگان ویژه ارائه می‌کنند. کاربران مبتدی می‌توانند به صورت معمول از خدمات رایگان استفاده و کاربران حرفه‌ای با پرداخت حق عضویت و فعال کردن این بخش از خدمات ویژه پذیرندگان استفاده کنند. جهت استفاده از خدمات پذیرندگان ویژه پس از انتخاب سطح مورد نظر و فعال‌سازی و پرداخت حق عضویت سالانه، حساب کاربری شما ارتقا می‌یابد. تکمیل و فعال‌سازی نهایی حساب نیازمند ارسال مدارک و قرارداد مربوط است که پس از فعال‌سازی راهنمایی‌های لازم توسط سیستم انجام خواهد شد. تنها هزینه‌ای که در این درگاه‌های پرداخت آنلاین دریافت می‌شود، کارمزد انجام تراکنش است. پیش‌شهاد مفید در زمینه پذیرندگان این درگاه‌های پرداخت آنلاین این است که وقت گذاشته و این درگاه‌های معتبر را بررسی کنید و هر کدام را که هدف بازاریابی که همان پیدا کردن تکنیک‌های برای افزایش فروش است و بیشتر با علائق شما سازگاری دارد و نفع آن برای شما بیشتر است، انتخاب و در سایت و وبلاگ خود از آن استفاده کنید.

ایستگاه بازاریابی

لوگوی پیتزا دومینو تبدیل به جعبه پیتزا دوقلو شد



طبق آسانی که از بررسی فروش بزرگ‌ترین پیتزافروشی زنجیره‌ای در انگلستان انجام شده است، نزدیک به ۹۶ درصد از سفارشات پیتزا دومینو به‌صورت دوتایی یا جفت بوده است. نتایج این بررسی کافی بود تا تیم بازاریابی دومینو به فکر خلق یک ایده جذاب در ارتقا و ترویج فروش پیتزاهای دوتایی بیفتند. با همین رویکرد، طراحی جدیدی برای جعبه پیتزا دومینو در دستور کار قرار گرفت تا بهترین تعامل را با مشتری ایجاد کند.

در نتیجه لوگوی پیتزا دومینو که در سال ۲۰۱۲ دوباره طراحی شده بود ایده اصلی این تغییر شد و تمام طرح‌ها و نشانه‌های فعلی از روی جعبه پیتزا حذف و جعبه‌های جدید پیتزا دومینو با طرح لوگوی این برند و کاملاً قابل بازیافت تولید شده است. به گزارش آیمارکتور، برند دومینو در این طرحی ساده و خلاقانه، به‌صورت جسورانه‌ای جای علائم سنتی در این حوزه را با طرح لوگو جایگزین کرده است تا علاوه بر زیبایی، امکان سرگرمی را برای مشتریان فراهم کند.

اصول به‌کارگیری مدل‌های تبلیغاتی در گفت‌وگو با فریبز میرکبری

برندهای ایرانی از مدلینگ می‌ترسند!



مدل‌ها براساس استراتژی برند، ممکن است دست‌خوش تغییراتی نیز قرار گیرد.

امیر کاکیی
a9631m@gmail.com

می‌گویند این روزها هر فردی در ایران احساس خوش‌تیپی می‌کند، مدل می‌شود و در شبکه‌های اجتماعی صفحه‌ای را برای خود راه می‌اندازد. این در حالی است که برخی برندهای ایرانی نیز از این مدل‌ها در تبلیغات خود استفاده می‌کنند و این موضوع اتفاقاً برای مخاطبان ایرانی که در شبکه‌های اجتماعی حضور دارند، تازگی دارد. برخی از کارشناسان حوزه مد و فشن بر این باور هستند که برندهای ایرانی باید براساس استراتژی بازاریابی و تبلیغاتی خود، مدل‌های تبلیغاتی را انتخاب کنند.

اینکه برای انتخاب مدل‌های مناسب، برندهای ایرانی باید چه استراتژی‌ها و سازوکاری اتخاذ کنند، پذیرندگان «فرصت امروز» سراغ فریبز میرکبری، مدرس و عکاس حرفه‌ای برندینگ و مد بروند. فریبز میرکبری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: اصطلاح مدلینگ در سطح بین‌المللی به‌عنوان کاری که یک مدل انجام می‌دهد، تلقی می‌شود و در واقع ژانر عکاسی‌ای به نام عکاسی مدلینگ یا مدلینگ تبلیغاتی وجود ندارد و استفاده از واژه فشن و مد برای این موضوع بسیار کلی و مناسب‌تر است. از طرفی در چند سال گذشته مقوله فشن اسلامی نیز بسیار مورد توجه مجامع ایرانی قرار گرفته است که می‌تواند جایگزین مناسبی باشد.

مدل‌ها براساس استراتژی برند، ممکن است دست‌خوش تغییراتی نیز قرار گیرد. فریبز میرکبری، مدرس و عکاس حرفه‌ای برندینگ و مد بروند. فریبز میرکبری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: اصطلاح مدلینگ در سطح بین‌المللی به‌عنوان کاری که یک مدل انجام می‌دهد، تلقی می‌شود و در واقع ژانر عکاسی‌ای به نام عکاسی مدلینگ یا مدلینگ تبلیغاتی وجود ندارد و استفاده از واژه فشن و مد برای این موضوع بسیار کلی و مناسب‌تر است. از طرفی در چند سال گذشته مقوله فشن اسلامی نیز بسیار مورد توجه مجامع ایرانی قرار گرفته است که می‌تواند جایگزین مناسبی باشد.

تغییراتی شده و به‌اصطلاح بومی‌سازی شده است. مد یکی از پول‌سازترین زمینه‌ها در تمامی دنیاست و یکی از مزایای آن این است که می‌تواند خود را با شرایط مختلف وفق دهد، اما متأسفانه در ایران این موضوع به‌خوبی پیش رفته و صنعت فشن بیشتر به تقلید از نمونه‌های غربی موجود بسنده کرده یا باعث ایجاد برخی نمونه‌های ناموفق و کپی شده است. برندهای ایرانی در حوزه فشن سراغ نمونه‌های خارجی می‌روند و متأسفانه بدون هیچ خلاقیتی به‌صورت کامل از آنها تقلید می‌کنند. این موضوع باعث شده تا حتی عموم مردم نیز تلاش به همراه شدن با این جریان کنند و با تغییر ظاهر خود به روش‌های مصنوعی مثل گذاشتن لنزهای مصنوعی رنگی، موهای بلوند و انواع عمل‌های به‌اصطلاح زیبایی... به این جرگه بپیوندند. این در حالی است که نخستین استانداردهای مدلینگ بسیار سرسختانه در طبیعتی بودن مدل‌ها تأکید دارند و هرگونه تغییر مصنوعی در ظاهر و بدن باعث حذف شدن شخصیت

موردنظر در همان ابتدای راه می‌شود. شاید اگر معیار سنجش را استانداردهای جهانی در این زمینه قرار دهیم تنها یک‌درصد از خیل عظیم افرادی که در ایران مشغول فعالیت مدلینگ هستند واجد شرایط باشند. به عقیده من می‌توان برخی از این استانداردها را نیز براساس اقلیم ایران تغییر داد. او می‌افزاید: یکی از مزیت‌های برندهای ایرانی فعالیت در فضای است که مخاطبان ایرانی نسبت به تبلیغات مد و همرا با مدل‌های تبلیغاتی تشنه هستند. متأسفانه تبلیغات در ایران هنوز بسیار محصول‌محور است و این موضوع یکی از مشکلات تبلیغاتی بسیاری از برندهای جهانی در این مورد تغییر کرده و امروزه برندها پی برده‌اند

خود باید همراه این جریان پیش روند. شبکه‌های اجتماعی این امکان را به برندهای ایرانی می‌دهند که تصاویری ساده و مشترک بگذارند، عکس‌هایی که می‌توانند فقط و فقط برای شبکه‌های اجتماعی تهیه شوند و در عین ظاهر ساده خود با دقت از به‌روز بودن و سلیقه عمومی مخاطب‌ها انتخاب شوند.

میرکبری اظهار می‌کند: متأسفانه هر فردی در ایران احساس خوش‌تیپی می‌کند، مدل می‌شود اما واقعیت موضوع این است که مدل شدن یک شغل است و هر شغلی نیز به تخصص و تجربه کاری نیاز دارد. به‌عنوان نمونه فردی که در شغل لوله‌کشی مشغول به کار است، باید آموزش ببیند تا مهارت‌های لازم را بیابد و بتواند طی سال‌ها یک لوله‌کش مناسب شود. هیچ فردی نمی‌تواند یک‌روزه مدل شود و مسلماً تبدیل به یک مدل خوب شدن نیاز به تجربه کسب کردن و دیدن و دیدن و باز هم دیدن نمونه‌های خوب دارد. البته به علاقه‌مندان این رشته توصیه می‌کنم که به کار رفتن و هزینه کردن در کلاس‌هایی که با این عنوان برگزار می‌شوند خودداری کنند چون متأسفانه آموزش نادرست در این رشته تأثیرات مخربی در فضای کنونی ایران به‌جا گذاشته است. یک عکاس فشن یا تبلیغاتی حرفه‌ای صرفاً یک عکاس معمولی نیست، او باید بتواند به‌جز نکات فنی و تکنیکی عکاسی سواد بصری کافی داشته باشد و از دنیای اطراف خود و اتفاقات مد یا برندها که هر روز در دنیا پیش می‌آید مطلع باشد تا بتواند به برندهای مخاطب خود راهنمایی صحیح داده و نتیجه شایسته‌تر را برای آنها به‌ارمغان بیاورد.

در بسیاری از برندهای معتبر دنیا، عکاس‌ها نقش مدیر خلاقیت پروژه‌ها را نیز بازی می‌کنند؛ این یعنی از لحاظ اطلاعات و تجربه به حدی رسیده‌اند که صلاحیت چنین همکاری‌هایی و دادن مشاوره‌هایی در این زمینه را برندهای بزرگ داشته باشند. متأسفانه اکثر عکاس‌های ایرانی، عکاس‌های آتلیه‌ای هستند و مسلماً عکاسی که به روش سنتی کار می‌کند و صرفاً

هر سازمان و برندی با توجه به نیاز خود تصمیماتی را در زمینه انتخاب مدل اتخاذ می‌کند که ممکن است این تصمیمات برای سازمان‌های دیگر مفید نباشد و حتی بعضاً برای آنها مضر هم تلقی شود. با توجه به نوع و شرایط هر سازمان باید استراتژی مناسبی برای انتخاب مدل اتخاذ شود

هر سازمان و برندی با توجه به نیاز خود تصمیماتی را در زمینه انتخاب مدل اتخاذ می‌کند که ممکن است این تصمیمات برای سازمان‌های دیگر مفید نباشد و حتی بعضاً برای آنها مضر هم تلقی شود. با توجه به نوع و شرایط هر سازمان باید استراتژی مناسبی برای انتخاب مدل اتخاذ شود

که با درگیر کردن احساسات مخاطبان خود امکان بسیار بیشتری برای ارائه محصولات خود و در نتیجه فروش بیشتر دارند. دنیای فشن که پیش از دهه‌های ۷۰ و ۸۰ دنیایی کمال‌گرایانه بود و همه چیز در عکاسی باید به‌صورت بی‌نقص ظاهر می‌شد تا جایی که گاهی حتی یک چروک در لباس‌های مدل می‌توانست باعث رد شدن یک عکس توسط صاحبان برند شود، امروز به‌کلی تغییر کرده و این کامل بودن مدل‌ها به‌کلی شکسته شده است. دنیای امروز به‌واسطه شبکه‌های اجتماعی نیاز به دیدن عکس‌های راحت‌تر و حتی شکستن برخی قواعد عادی همیشگی دارد. مدل آتوکشیده بی‌نقص خیلی خوب است اما دوره آن رو به زوال است. در حال حاضر مخاطبان به دنبال دیدن ژست‌ها، لوکیشن‌ها، خلاقیت‌های تبلیغاتی جدید و متفاوت هستند. دنیای مد نیز مانند دنیای اطراف ما روز به روز و به‌سرعت تغییر می‌کند و برندها برای جا نماندن از این دنیای جدید و در نتیجه دور نشدن از سلیقه بصری مخاطبان

کارگاه مارکتینگ

بین شرکتی‌ها چگونه تبلیغ می‌کنند؟

رضا مافی

مشاور توسعه بازار

تبلیغات مقوله‌ای است که این روزها حرف و حدیث بسیاری درباره آن وجود دارد. تبلیغات به مرور راه خود را می‌یابد و شرکت‌ها و افراد درگیر آن با روش‌های جدیدتری آشنا می‌شوند. اما نکته قابل توجه که شاید کمتر به آن توجه می‌شود تفاوت تبلیغات در صنایع مختلف و از آن مهم‌تر در سیستم‌های تجاری مختلف است. شکل کار و شیوه‌های تحلیل باخوردگی آن می‌تواند تخصص‌های متفاوتی را در شرکت‌های تبلیغاتی به‌وجود آورد و توجه بیشتری را به لزوم تحقیقات عمیق‌تر جلب کند. یکی از سیستم‌های کسب‌وکار که نیازمند توجه ویژه تیم‌های تبلیغاتی است، کسب‌وکارهای B2B است که شرایط متفاوتی نسبت به دیگر کسب‌وکارها دارد.

مسلم است که برای به‌دست آوردن راهکار مناسب و اندازه‌گیری استقبال مشتریان از این‌گونه کسب‌وکارها نیازمند صرف هزینه بیشتری هستیم. تحلیل نتایج برای B2Bها منابع کمتری دارد و کم یا زیاد بودن میزان تبلیغات مستلزم استفاده از روش‌های آزمون و خطا در کار است که به خودی خود هزینه‌بر خواهد بود. بهتر است برای ارائه توضیحات بهتر، مدل مستدل و آزمایش‌شده‌ای را پیش بگیریم. مدل AIDA شیوه‌ای از کار است که کاملاً شناخته شده است و مدت‌هاست که از آن در فروش و تبلیغات استفاده می‌کنند. AIDA شامل چهار بخش توجه، علاقه، اشتیاق و عمل (Attention, Desire, Act) است. روشی است که سعی دارد با همین ترتیب مشتریان بالقوه را که طبیعتاً تعداد بیشتری هستند به مشتریان بالفعل با تعداد کمتر تبدیل کند.

در مرحله اول شما سعی دارید قبل از اینکه چیزی را به کسی بفروشید تمایلات او را بشکافید و کاری کنید که توجه مشتری به شما جلب شود. در فرصت دوم شما باید با نشان دادن خصوصیات و مزایای محصولات و خدمات خود یا توضیح اینکه محصول یا خدمات شما چگونه می‌تواند مشتری را راضی کند، او را به خود جلب کنید. مرحله سوم تشویق یک مشتری به خرید است و پیدا کردن مشتری‌هایی که محصول شما برای‌شان جذاب باشد. در بخش نهایی شما از مشتری می‌خواهید که درباره خرید، تصمیم قطعی بگیرد و روی پیشنهاد شما کار کند. این روش، روش معروف و کار شده‌ای است که بارها امتحان خود را پس داده است. این سلسله‌مراتب سیستم مناسبی برای فرآیند فروش در کسب‌وکارهای B2B نیز است. این مدل مهم‌ترین می‌تواند در چهار سطح متفاوت میزان اندازه‌گیری و اثربخشی فعالیت‌های ما را نیز نشان دهد. یکی از مشکلات فروش و تبلیغات بین شرکتی لزوماً مواجهه با افراد مختلف است.

در این نوع از کسب‌وکار شما با یک نفر تصمیم‌گیرنده طرف نیستید و مسلماً افراد دیگری هم با تصمیمات مؤثر در سیستم وجود دارند (یا همان DMU که سیستم مدیریتی را تعریف می‌کند) که می‌توانند نظر موافق خرید را او نتوانند. بنابراین در نخستین مرحله نیازمند جلب نظر، نه یک نفر بلکه چند نفر خواهید بود و باید تبلیغاتی را در پیش بگیرید که سلاطین و نواب تمامی مجموعه تصمیم‌گیرندگان را تأمین کند، بنابراین جای تعجب ندارد که این‌گونه شرکت‌ها به جای صرف هزینه‌های مختلف در رسانه‌های همه‌گیر، بودجه خود را صرف تبلیغات مشخص، معین و کانال شده می‌کنند و هرچند ممکن است هزینه بیشتری را صرف کنند، سعی دارند مخاطبان خاص خود را بیابند و آنها را تحت تأثیر شیوه‌های جلب مشتری قرار دهند. نکته دیگری که باید بدان توجه داشت شیوه زمانبندی و برنامه‌ریزی در این تبلیغات است. همانطور که محصول دارای یک چرخه عمر مشخص است، خوراک تبلیغات باید در این چرخه تقسیم و به‌درستی انتخاب شود. محصول در بدو ورود به بازار محصول نیازمند آگاه‌سازی و اعتباربخشی است. پس از آن باید به حفظ تقاضای ایجادشده پرداخت و در نهایت حفظ جایگاه محصول در ذهن مشتریان هدف تبلیغات خواهد بود. برای نتیجه‌گیری از چنین برنامه‌هایی اصولاً نیازمند شیوه‌های مختلف تحلیل کمی و بررسی فعالیت‌هایی (علی‌الخصوص در کسب‌وکار B2B) در بسیاری از موارد از انجام آن فاکتور می‌گیرند. گاهی اما هزینه‌ها همبای هزینه انجام خود تبلیغات است و این به هر حال ما ملزم به اجرای آن هستیم. البته نکته مثبت انجام چنین عملیاتی، جدا از نقش مؤثری است که در خود سیستم دارد، می‌تواند راهگشا و راهنمای کسب‌وکارهای آتی و استفاده از روش‌های تبلیغاتی در آینده نیز باشد.

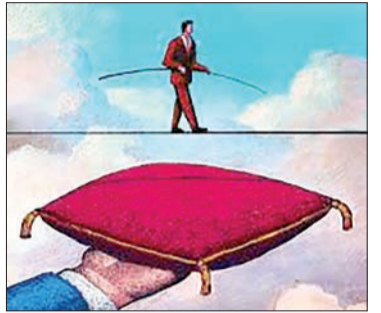
در مراحل اولیه عملیات اجرایی تبلیغات می‌توانید با تحلیل این باخورددها صحیح بودن و اثربخشی ایده‌های نو و خلاقانه را بسنجید و در صورتی که این ایده‌ها جوابگوی سیستم کاری شما نبودند، آنها را بدو امر تغییر دهید. از آنجا که ممکن است کسب‌وکارهای B2B دارای پراکندگی جغرافیایی باشند، متمرکز کردن مشتریان بالقوه می‌تواند کمک بزرگی به جمع‌آوری باخورددها و نظرات افراد و شرکت‌ها کند. برای این کار استفاده از برگزاری سمینارهای مرتبط و گردهمایی‌های شرکتی می‌تواند راهگشا باشد. این‌گونه مراسم می‌تواند زمینه‌ای را برای تحقیقات اولیه بازار نیز ایجاد کند و انتخاب مناسب گروه کوچک هدف، نتیجه‌گیری مناسبی حاصل شود. برخی شرکت‌ها (البته با هزینه بیشتر) مبادرت به انجام آزمایشات نظرسنجی در قبل و بعد از اجرای کمپین‌های تبلیغاتی می‌کنند که با این روش می‌توانند مسیر کم‌حاشیه‌تری را برای خود انتخاب کنند. آنها مجبورند جامعه آماری بزرگ‌تری داشته باشند و از این طریق ارتباطات گسترده‌تری را ایجاد کنند. هرچند با ورود اینترنت به سیستم‌های نظرسنجی کارها راحت‌تر شده است اما نباید از هزینه‌ها و صرف زمان کافی در اجرای این برنامه‌ها غافل ماند.

عکس‌های فریبز میرکبری

تربیان

توصیه‌هایی کاربردی
برای مدیران روابط عمومی (۸۲)
**استفاده از فناوری برای
مدیریت بحران**

ترجمه: امیر آل علی



بدون شک واکنش سریع و به موقع از سوی مدیران روابط عمومی دقیقا همان چیزی است که در راستای مدیریت بحران نیاز است.
در واقع نحوه عملکرد تیم مدیریت روابط عمومی هر شرکتی نه تنها برای خود آن شرکت بلکه برای مشتریان، کارکنان و حتی سهامداران نیز امری مهم محسوب می‌شود. امروزه در عصر ارتباطات به کمک انواع تکنولوژی‌ها امکان ارسال و دریافت پیام‌ها که امری حیاتی برای هر مجموعه‌ای محسوب می‌شود، میسر شده است و این مسأله بر کار تیم روابط عمومی در زمان مدیریت بحران تأثیر خواهد گذاشت.

ایده
در سال ۲۰۰۷ یکی از دانشجویان دانشگاهی در ایالت ویرجینیای آمریکا طی اقدامی وحشیانه هم‌کلاسی‌های خود را به گلوله بست که این رویداد خونبارترین حادثه مسلحانه در ایالات متحده آمریکا به شمار می‌رود. این حادثه اسفبار در حالی رخ داد که نشریات و رسانه‌ها علت را ضعف مقامات مربوطه دانستند.

فرد مسلح که سابقه عدم تعادل روانی را در پرونده خود داشت، ابتدا به ساختمان اصلی دانشگاه پورش برد و قبل از اقدام به خودکشی در مجموع ۲۲ نفر از هم‌کلاسی‌های خود را به قتل رساند. این فاجعه در حالی رخ داد که اگر مسئولان مربوط و به‌خصوص حراست دانشگاه اقدامی هوشیارانه و سریع از خود نشان می‌دادند، شاید این اتفاق ناخوشایند هرگز رخ نمی‌داد.

اکثر تحلیلگران نبود پل ارتباطی بین مسئولان و دانشجویان را عامل اصلی وقوع این حادثه می‌دانند. در همین راستا از سال ۲۰۰۸ تمامی دانشگاه‌ها و مدارس ایالت‌های آمریکا ملزم به استفاده از پیام‌رسان‌های هوشمند که امکان ارسال پیام‌های نامحدود را در کمترین زمان به شبکه‌های اجتماعی دارد، شدند تا بدین شیوه از وقوع حادثه‌های دیگر جلوگیری شود.

گسترش روز افزون تلفن‌های همراه، خصوصا در بین دانشجویان عاملی شد تا از سرویس پیام کوتاه نیز در کنار شبکه‌های اجتماعی برای اطلاع‌رسانی در این گونه موارد استفاده شود. در واقع کشور آمریکا پیشگام استفاده از موبایل در دانشگاه‌ها در عین در اختیار داشتن شماره تمامی دانشجویان بود.
مسئولان دانشگاه حتی دانشجویان خود را ملزم به دنبال کردن صفحه رسمی خود در فیس‌بوک و دیگر شبکه‌های اجتماعی جهانی می‌کردند. اگر چه مسئولان هر دانشگاه آدرس ایمیل تمامی دانشجویان خود را نیز در کنار شماره تلفن آنها داشتند اما به علت مشکلاتی که ذکر شد، این صندوق پستی الکترونیکی بیشتر در زمینه‌های علمی به کار گرفته شد.



امروزه این نیاز (ارتباط سریع افراد با یکدیگر) باعث شده شرکت‌های گوناگونی یا به این عرصه گذاشته و پیام رسان‌های منحصرا به فردی تولید کنند و همین امر به تنوع بسیار زیاد این محصول در بازار منجر شده است.

در آخر لازم است این نکته گفته شود که اگر تاکنون در شرکت سیستم پیام رسان خاص خود را نداشته‌اید هرچه زودتر نسبت به راه‌اندازی آن اقدام کنید.

آنچه در عمل باید انجام دهید
- گروه‌بندی کردن افراد یا دسته‌بندی کردن مطالب قبل از ارسال هر پیام امری ضروری است، به علت آنکه هر گروه نیاز به مطالب خاص خود دارند و به همین جهت ارسال پیام‌های کلی عملا کاری بی‌فایده است.
- اگر در استفاده از سیستم‌های پیام‌رسان اهداف صرفا تجاری را مدنظر داشته باشید بدون شک نتیجه لازم را نخواهید گرفت و افراد مدنظر خود را به سادگی از دست خواهید دادید.
- فراموش نکنید که قشر جوان شبکه‌های اجتماعی خود را بیشتر از ایمیل‌شان چک می‌کنند.

کلینیک کسب‌وکار

مدیریت تلفنی

پاسخ کارشناس: هر سازمانی نیاز به مدیر مناسبی دارد که چالش‌های پیش روی سازمان را به خوبی مدیریت کند و بهترین تصمیم‌گیری‌ها را برای سازمان انجام دهد. قطعا مدیریک سازمان باید در آن حضور فیزیکی داشته باشد و ارتباط مناسبی را با کارمندان خود برقرار کند. این موضوع

برای مطالعه ۴۴۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: کارمند سازمانی هستم که صاحب آن به دلیل مشغله‌های زیاد، در سازمان حضور پیدا نمی‌کند و بیشتر کارهای خود را تلفنی انجام می‌دهد. این موضوع سازمان را با چالش‌های جدی مواجه و مشکلاتی را برای آن ایجاد کرده است. از نظر شما برای برطرف کردن این چالش باید چه اقداماتی را انجام داد و چگونه سازمان را به خوبی مدیریت کرد؟

باغ می‌شود از نارضایتی‌های سازمانی مطلع شود و شرایط سازمان خود را به خوبی لمس کند. با توجه به شرایط سازمان شما، پیشنهاد می‌شود که کارمندان سازمان با صاحب آن جلسه‌ای ترتیب داده و مشکلات خود را برای او بیان کنند و در قالب یک پیشنهاد، مدیر سازمان برای خود معاونی را استخدام کند. از طرفی برای صرفه جویی در هزینه، صاحب سازمان شما می‌تواند بخشی از فعالیت‌ها و تصمیمات مدیریتی و به‌صورت کلی اختیارات خود را به

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

چگونه در مورد سبک مدیریت در سازمان خود تصمیم بگیریم؟

شخصیت‌پردازی مدیران سازمانی



هدی رضایی
hoda.razaei@yahoo.com

سبک مدیریت یک مدیر اغلب ذاتی است، اما در حالت منطقی، انتخاب این سبک به شرایط کسب‌وکار بستگی دارد. هیچ رویکرد کلی در مدیریت وجود ندارد که برای مدیریت همه کارکنان و همه وظایف در موقعیت‌های مختلف جواب دهد. موفق‌ترین مدیران افرادی انعطاف‌پذیرند و از حیظه گسترده‌ای از سبک‌ها در موقعیت مناسب خود استفاده می‌کنند. اما استفاده از سبکی خاص در موقعیتی مناسب به چه معناست؟

جو صمیمانه یا استبدادی؟

کارمندان مختلف ممکن است به سبک‌های مختلف مدیریت پاسخ بکسانی دهند. سطح تجربه مرتبط و نوع شخصیت کارمندان می‌تواند بر نوع سبک مدیریتی که از آن استفاده می‌کنید تأثیرگذار باشد. برای مثال، اگر تیم شما دارای تجربه کم یا فاقد تجربه است و اگر تاکنون با نقاط قوت و ضعف زیردستان خود آشنا نبوده و چگونگی انجام

نداشته باشند، اما این به این معنی نیست که آنها باید مدیریت نزدیک و صمیمانه با آنها داشته باشند. اگر سازمان شما در برآوردن اهداف فروش و عملکرد یا حفظ مشتری‌ها با مسائلی روبه‌رو است، کارکنان ساعات‌های زیادی با وظایف خود درگیر هستند یا کارشان را متوقف می‌کنند، بهتر است سبکی اتخاذ کنید که جو تیم را صمیمی‌تر و اعضا را به هم نزدیک‌تر کند. در چنین سبکی، هنگام تصمیم‌گیری، منافع هر فرد در نظر گرفته می‌شود.

می‌توانید جهت‌دهی بهتری با دخالت تعداد بیشتری افراد داشته باشید. اگر سازمان شما در برآوردن اهداف فروش و عملکرد یا حفظ مشتری‌ها با مسائلی روبه‌رو است، کارکنان ساعات‌های زیادی با وظایف خود درگیر هستند یا کارشان را متوقف می‌کنند، بهتر است سبکی اتخاذ کنید که جو تیم را صمیمی‌تر و اعضا را به هم نزدیک‌تر کند. در چنین سبکی، هنگام تصمیم‌گیری، منافع هر فرد در نظر گرفته می‌شود.

اگر تیم شما دارای تجربه کم یا فاقد تجربه است و اگر تاکنون با نقاط قوت و ضعف زیردستان خود آشنا نبوده و چگونگی انجام وظایف آنها را نمی‌دانید، ممکن است نیاز به فراهم ساختن جو مدیریت نزدیک و صمیمانه با آنها داشته باشید تا یادگیری را تسهیل بشخید. همین‌طور اگر تیم تصمیم‌گیرنده در سازمان هستید، بهتر است از مدیریت سبک استبدادی استفاده کنید

مدیریت مستقیم یا امرانه است. در رویکرد مشارکتی، به زیردستان یا شرکای خود نشان دهید که آنها را درک می‌کنید و برای ارزش نهادن به اهداف آنها نیز برنامه دارید. برخی صاحب‌نظران معتقدند مشارکت در امور مختص افراد خاصی نیست و همه افراد می‌توانند در جهت آن کوشش کنند. محققان مدیریت بر این باورند که انسان‌ها در هر سطح سازمانی و در هر رده شغلی، از قدرت مشارکت در کارها برخوردارند، اما برخی مدیران مستقیم می‌توانند این نوع مدیریت نوعی نظم و انضباط میان کارکنان وجود دارد و از آنجا که کارکنان حق مخالفت یا شورش علیه کارفرمای خود را ندارند، لذا هیچ گونه مسئله و اختلاف یا شورش می‌تواند برای مدیر خود مزه مزه نباشد. اما این نوع مدیریت معایبی مانند موارد زیر را دارا دارد: البته معایب این سبک از مزایای آن بیشتر است. به‌خاطر دستورالعمل‌های کاری اجباری که عمدتا به کارکنان تحمیل می‌شوند، آنها از رضایتمندی لازم برخوردار نبوده، لذا احترامی برای مدیر خود قائل نیستند. همچنین ایده‌های نو و سبک‌های کاری خلاقانه زیادی هستند که کارکنان تمایل دارند آنها را پیشنهاد دهند ولی این مدیریت به این خلاقیت‌ها پناه نمی‌دهد و این امر موجب خلق یک محیط کاری ناسالم می‌شود که در آن افراد علاقه‌ای به کار خود ندارند و این در طولانی‌مدت منجر به کاهش رونق کسب‌وکار و بازده خواهد شد. بنابراین بهتر است با توجه به موقعیت‌های موجود آماده در سازمان خود از سبک‌های مدیریتی مختلف و مناسب آن شرایط برای رسیدن به بهره‌وری بیشتر سازمانی استفاده کنید.

مشارکت ایجاد می‌شوند، تاکید دارد. به‌طور کلی نظریه‌پردازان دموکراسی، مشارکت در کار را جزء مهم ایجاد سازمانی دموکراتیک می‌دانند. دموکراسی سازمانی، عموما به نظامی از مدیران اشاره می‌کند که در آن، سازمان را افراد معمولی که اکثریت را تشکیل می‌دهند، هدایت می‌کنند.

رویکرد مشارکتی
آیا شما مستقما از زیردستان یا هم‌تایان خود بازخورد می‌گیرید؟ اگر شما گزارش‌های زیردستان را به‌صورت مستقیم مدیریت می‌کنید، می‌توانید جهت‌دهی بیشتری با دخالت کمتر فراهم آورید. اگر شما نظارت تیمی از هم‌تایان‌تان را بر عهده دارید، می‌توانید یک رویکرد مشارکتی در پیش بگیرید که اغلب بهتر از رویکرد دیگر رویکردهایی که تاکید بر

مدیریت امروز

یکپارچه‌سازی سیستم‌های اطلاعات در سازمان‌های ایرانی

آبتین ایزدی



کاغذبازی و بوروکراسی اداری همواره یکی از معضلات سازمان‌های ایرانی است که بسیاری از مخاطبان ایرانی از آن فراری هستند. برای بسیاری از مخاطبان ایرانی پیش آمده که به یکی از سازمان‌های دولتی یا حتی خصوصی مراجعه می‌کنند و بارها مدارکی مانند کپی شناسنامه، کارت ملی و... خود را به واحدهای مختلف سازمانی ارائه می‌دهند؛ به‌عنوان نمونه به هر بخش از یک سازمان مراجعه می‌کنند از آنها تعدادی مدرک تکراری خواسته می‌شود.

این موضوع حاکی از عدم یکپارچگی سیستم‌های اطلاعاتی در سازمان‌های ایرانی است؛ البته در سال‌های اخیر به‌واسطه نوع فعالیت و نیاز بانک‌های ایرانی، یکپارچگی در سیستم‌های اطلاعاتی آنها ایجاد شده اما در حال حاضر بسیاری از سازمان‌های ایرانی از سیستم یکپارچه اطلاعاتی برخوردار نیستند.

متمدهای مختلف یکپارچه‌سازی سیستم‌های اطلاعات

امروزه هر سازمانی بسته نوع فعالیت خود، سیستم و مدلی را برای یکپارچه‌سازی سیستم اطلاعاتی انتخاب می‌کند، به همین دلیل نمی‌توان روش منحصربه‌فردی را برای تمام سازمان‌ها اتخاذ کرد. به‌صورت کلی سازمان‌های مختلف می‌توانند با توجه به شرایط و بستری خود از روش‌های یکپارچه‌سازی داده‌گرا، سرویس‌گرا، یکپارچه‌سازی براساس فرآیند تجاری و... استفاده کنند؛ البته برخی سازمان‌ها از ترکیبی از این روش‌ها در راستای یکپارچه‌سازی سیستم اطلاعاتی استفاده می‌کنند.

یکپارچه‌سازی داده‌گرا

برخی سازمان‌ها بر این باور هستند که یکپارچه‌سازی اطلاعات باید در حیطه داده‌ها صورت پذیرد و این موضوع در بانک اطلاعاتی سازمان ایجاد شود؛ به‌عنوان نمونه یکپارچه‌سازی در سازمان ایجاد شود که دیگر نیاز نباشد ارباب‌رجوع به مراجعه به سازمان، بارها یک مدرک خود را به واحدهای مختلف سازمانی ارائه دهد. یکی از اقداماتی که در این روش می‌توان انجام داد، انتقال داده‌ها بین دو یا چند بانک اطلاعاتی است؛ یعنی سیستم و زیرساختی مثل نرم‌افزاری را طراحی کرد که از طریق آن تمام بانک‌های اطلاعاتی در یک سیستم ذخیره‌سازی شود و واحدهای سازمانی که نیاز به این اطلاعات دارند، به این بانک یکپارچه اطلاعاتی دسترسی پیدا کنند.

در این میان برخی سازمان‌ها که دارای بانک‌های اطلاعاتی بسیار زیادی هستند، زیرساخت و سیستمی را طراحی می‌کنند که از طریق آن به‌تمام بانک‌های اطلاعاتی متصل شوند و این سیستم یکپارچه اطلاعاتی، اطلاعات تمام بانک‌های اطلاعاتی را در خود داشته باشد.



یکپارچه‌سازی براساس فرآیندهای تجاری
سازمان‌هایی از این روش در راستای یکپارچه‌سازی سیستم اطلاعاتی خود استفاده می‌کنند که لایه‌ای از پردازش اطلاعات را در بالای مجموعه سیستم‌های کاربردی خود داشته باشند و مقوله پردازش اطلاعات در این گونه یکپارچه‌سازی بسیار حائز اهمیت است.

در این روش دانش و مکانیزم مدیریت انتقال اطلاعات و فراخوانی پردازش‌ها در زمان مشخص و مطابق با ترتیب معین انجام می‌شود و همه پردازش‌های در حوزه اطلاعات در یک سیستم جمع می‌شود.

به‌صورت کلی سازمان‌ها برای ایجاد یک سیستم اطلاعاتی یکپارچه در ابتدا اطلاعات را جمع‌آوری کرده و سپس سیستم‌هایی را اتخاذ می‌کنند که از طریق آن بتوانند به آن اطلاعات طبقه‌بندی شده دست پیدا کنند و بیشتر سازمان‌های ایرانی سیستمی را طراحی می‌کنند که اطلاعات تمام بانک‌های اطلاعاتی سازمان به آن انتقال پیدا کند یا بانک اطلاعاتی مشترکی را طراحی می‌کنند که از طریق آن به‌تمام بانک‌های اطلاعاتی سازمان دسترسی پیدا کنند.

حجره



ساختار خاتم‌سازی از زبان استاد

خاتم‌سازی به پنج دسته تقسیم می‌شود. دسته اول برتدگی است. یعنی کسی که در برش زدن و برتدگی خاتم‌ها مهارت دارد که به این شخص اردهار می‌گویند. یعنی از به حکمش است و تمام مثلث‌های متساوی‌الاضلاع، متساوی‌الساقین و منفرج‌الزاویه را با دست می‌تواند ببرد و شکل دهد. به این مرحله اصطلاحاً مصالحه‌گیری می‌گویند یعنی آماده کردن مواد اولیه خاتم که از چوب و استخوان شتر و سیم برنجی است. استخوان شتر را از قصابی‌ها تهیه می‌کنند. استاد می‌گوید افراد استادکار خودشان استخوان‌ها را سفارش می‌دهند. خودش از مرددشت تهیه می‌کند و می‌گوید هر استخوان را که قبلاً دانه ۳۰۰ تومانی بوده حالا ۱۲ هزار تومان می‌خریم. این استخوان‌ها به مدت ۱۰ روز در آب آهک می‌گذارند تا به قول استاد مثل عاج سفید شوند. می‌گوید استخوان‌های موجود در بازار دنده گاو است و برای استادکارها مناسب نیست. این هنرمند خاتم‌ساز ادامه می‌دهد: هر کدام از مثلث‌ها و برش‌شان علمی جداگانه دارد که باید فوت‌وفن کار را از استاد یاد گرفت. بدون استاد و خدمت استاد کردن، کسی چیزی نمی‌شود.

مرحله بعد ساینده‌گیری است. یعنی مرحله ساینده‌گیری مثلث‌ها تا همه یک اندازه شوند. تا خاتم‌ساز منظم دربیاید و ستاره‌ای که تشکیل می‌شود منظم باشد. چون زیبایی در نظم است. هر چه خاتم نظم بیشتری داشته باشد، زیباتر است. مرحله سوم پیچندگی یا خاتم‌پیچی که به آن گل‌بندی هم می‌گویند. در این مرحله مثلث‌ها را براساس طرح خاتم کنار هم می‌چینیم. خاتم‌های معمولی شش‌ضلعی است یا همان ششمه است. این مثلث‌ها را کنار هم می‌گذاریم و چسب می‌زنیم. چسب هم از نوع داریم. یکی سریش که چسبی حیوانی است و از چربی گوسفند به دست می‌آید و عمری چند صد ساله دارد و از قدیم رایج بوده و دیگری چسب چوب است. در این مرحله گل خاتم ایجاد می‌شود. مرحله بعد صفحه‌چوب‌سازی است. یعنی سازه چوبی مانند قاب به هر شکلی و انواع چوبه‌ها که خود خاتم‌ساز باید بتواند بسازد و اضافه می‌کند که خاتم روی فلز چسباندن غلط است که متأسفانه رایج شده. خاتم تنها روی چوب چسبانده می‌شود و می‌گوید چوب کارهای معمولی چوب روسی است. دسته پنجم و مرحله آخر خاتم چسباندن است روی قاب، جعبه، میز و هر شیء دیگری از چوب، روی حساب و قاعده باید چسبانده و نظمش رعایت شود. مثلاً اگر اثر خاتم را در بازار ببینید اول به گوشه‌هایش نگاه کنید. ببینید قرینه است چهار گوشه‌اش یا نه؟ اگر نباشد، غلط است. یعنی کار هنری محسوب نمی‌شود.



هزینه‌ها و دستمزد

استاد می‌گوید قابی با اندازه ۴۰ در ۵۰ سانتی‌متر، هزینه زیادی برای مواد اولیه لازم ندارد. اما مهم این است که چه کسی این قاب را ساخته و چه میزان از مهارت و استادی در ساختش به‌کار رفته است. البته مواد مرکب هم موثر است. اما چنین قابی با کیفیت عالی ممکن است تا ۵۰ میلیون تومان بفروشد برسد و اثری هنری محسوب می‌شود و خاتم معمولی یعنی شش‌ضلعی نیست چون شش‌ضلعی ارزان‌تر است. استاد اضافه می‌کند که مراحل ساخت خاتم تا قاب و خاتم چسباندن و غیره حدوداً چهار ماه زمان می‌برد. عشق به خاتم‌سازی موجب شده تا استاد از سال ۸۵ و با دعوت ستاد بازسازی عتبات عالیات مشغول به کار شود. می‌گوید خاتم‌های مورد درخواست ستاد خارج از شش‌ضلعی است و خاتم‌های این‌ها پنج ضلعی، هشت‌ضلعی و ۱۰ ضلعی که با ساخته‌ام. برای‌شان. ۹ ضلعی ۱۲ و ۱۴ ضلعی را هم ساخته‌ام. مخصوصاً خاتم‌های ۸، ۹، ۱۲ و ۱۴ ضلعی برای نخستین بار ساخته شده‌اند. یعنی در تاریخ هنر خاتم‌سازی چنین اعدادی وجود نداشته و چنین خاتم‌هایی ساخته نشده است. در واقع استاد نوآوری کرده البته با حفظ سنت. می‌گوید به این خاتم‌ها خاتم گره می‌گویند. مانند کاشی‌کاری‌های مساجد که نقش هندسی دارند و به آنها خاتم گره می‌گویند و خاتم گره قیمت بسیار بالاتری از خاتم شش‌ضلعی دارد. چون هم ساخت مواد اولیه‌اش سخت‌تر است و هم مثلث‌هایش متساوی‌الساقین است.

استاد می‌گوید چهار صندوق خاتم برای سامراه عراق ساخته‌ام. برای امام یازدهم، امام هادی، حکیمه خاتون و ترگس خاتون این چهار صندوق الان در قم نگهداری می‌شوند. این صندوق‌ها دارای ابعاد یک متر و ۱۰ سانتی‌متر در ۱۸۵ سانتی‌متر هستند و ۱۲۰ سانتی‌متر هم ارتفاع دارند و خاتم‌های ۵، ۱۰ و ۷ در ساخت این صندوق‌ها به کار رفته است. بعد از آن ۴ صندوق، دو صندوق دیگر به ما پیشنهاد شد؛ یکی صندوق امام هفتم و دیگری امام نهم. خاتم ۹ را به نام این امام ساخته‌ام که روی صندوقش به کار رفته است. در واقع خاتم گره ۱۲ و ۹ روی این صندوق به کار رفته است. قیمت این صندوق‌ها هر جفت روی یک میلیارد تومان است. روی صندوق امام هفتم هم گره ۷ را کنار گره ۱۴ قرار داده‌ام. گره ۱۴ به نام ۱۴ معمولی این دو صندوق یک و نیم‌متر ارتفاع و ۱۸۰ سانتی‌متر عرض و حدود ۳ متر و ۶۰ سانتی‌متر هم طول‌شان است. این دو صندوق الان در کاظمین هستند. می‌گوید برای ساخت این صندوق‌ها درودگران، گره‌چین‌ها و خاتم‌سازها به نوعی برای‌شان کار ایجاد شده و اسم خاتم دوباره بر سر زبان‌ها افتاده است.

گفت‌وگویی «فرصت امروز» با استاد جلال غلامی، خاتم‌ساز بنام شیرازی

خاتم؛ ختم کلام هنرورزی



بودند. روزی بعد از ناهار در کنار میز استاد و روی زمین خوابم برده بود. بعد از حدود یک ساعت و نیم چشمم را باز کردم و استاد را دیدم که با بادبزن من را باد می‌زند که بر اثر گرما از خواب بیدار نشوم. استاد گفت از وقتی خوابیدی دارم بادت می‌زنم. تابستان بود و گرما بود و پتکه‌ای هم بود که روبه‌روی استاد بیدار نشوم. استاد گفت که در هر مرحله‌ای که باشی باید فروتن و متواضع باشی.

مرثیه‌سرای برای خاتم شیراز

خاتم‌ساز به معنای واقعی کلمه به تعداد انگشت‌های یک دست هم نمی‌رسد. امروزی‌ها در شیراز خاتم را از روی کارهای اصفهان تقلید می‌کنند و حتی چسبی که خاتم‌ها را با آن می‌چسبانند، چسب مرگوت و چسب تینری است و نظارتی هم در کار نیست. میراث فرهنگی باید نظارتی روی کیفیت کار داشته باشد که متأسفانه ندارند. همچنین باید بستری برای فروش کارهای هنرمندان جوان و غیرجوان فراهم کنند. هنرمندان در مضیقه هستند. هنرمند درآمدی ندارد. واسطه و بازاری کار هنرمندان را خراب می‌کنند. کل هنرمندان خاتم‌سازان شیراز که در خیابان زند واقع شده بود، قرارداد می‌بستند که مثلاً در سال جاری به اندازه ۱۰ میلیون تومان کار خاتم به آنها بدهیم. آن زمان بیشتر از این هم کار نبود. کارشناسان آنها هم خاتم‌ساز بودند و ۱۰ میلیون تومان هم پول زیادی بود. این کارها را هم صادر می‌کردند. یعنی به ریال می‌خریدند و به دلار می‌فروختند و ارز زیادی را هم وارد کشور می‌کردند. الان سال‌هاست که هنرمندان از طرف هیچ ارگانی حمایت نمی‌شوند و این هنر در حال منسوخ شدن است. باید استادکار پرورش داده شود تا خاتم شیراز منسوخ نشود. اما افراد جدید آموزش داده نمی‌شوند و استادان قدیمی هم یکی پس از دیگری از دنیا می‌روند و این روند به فراموشی هنر به‌طور کلی منجر می‌شود.

نوشته‌اند خاتم از چین آمده است. استاد چقدر با این جمله موافق است؟ من این حرف را قبول ندارم به این دلیل که چین الان، همان مغول‌های سابق هستند. پس چنین ملت وحشی‌ای نمی‌تواند میراث‌دار هنری به وسعت و عظمت خاتم باشند. مغول‌ها غیراز غارت و آدم‌کشی چه میراثی دارند. ما از هزار سال پیش در ایران خاتم داریم. خاتم حاصل قریحه یک ملت متمدن است که سایر آثار فکر هم در آن پیداست. (این جملات استاد البته تفکربرانگیز است. ملت متمدن و هجوم به صفحه‌های اجتماعی و رفتار فوق‌العاده فرهنگی در همه عرصه‌ها و البته آن حرف استاد فردوسی که برای رعایت خیلی چیزها هم‌هاش را نمی‌گویم و فقط به آن مصرع «نژادی پدید آید اندر میان» اشاره می‌کنم) استاد ادامه می‌دهد: به اعتقاد من خاتم‌سازی شغلی عرفانی است و به نوعی ریاضت‌کنی است. صبر و حوصله عرفانی می‌خواهد که قطعاً مغول‌ها نداشته‌اند و با خنده ادامه می‌دهد: «بشون نمیداد. حالو بشون نمیداد دیگه چه برسه به او قدیم...»

خاتم‌های مسافر

استاد می‌گوید بسیاری از آثارش به خارج از کشور رفته‌اند؛ آثاری چون رحل قرآن، قاب عکس و... از او می‌پرسم که مشتری سرشناسی هم به مغازه‌اش رفته و او می‌گوید: پروفیسور سمیعی گیلانی بین سال‌های ۷۰ تا ۸۰ مشتری‌اش بوده است. چون همسر دکتر شیرازی است و پدرخانم دکتر، استاد را می‌شناخته. می‌گویم چقدر تخفیف دادید که می‌خندد و می‌گوید اصلاً پادم نیست. در مورد شغل خاتم‌سازی تأکید می‌کند که اگر فردی سرمایه داشته باشد که مغازه‌ای در دیدرس مشتری اجاره کند و مهم‌تر از آن اینکه خاتم‌ساز شود و نه خاتم‌چسبان، می‌تواند به آینده کارش خوشبین باشد.

خاتم‌های مسافر

استاد تأکید می‌کند که باید کار کند و کار بکند و چندین بار این جمله را تکرار می‌کند. می‌گوید خاتم‌ساز شدن، تفریح‌بردار نیست. شوخی نیست. شاگردی کردن می‌خواهد و خاک حجره خوردن. شش روز هفته را کار کند و می‌گوید: «اگر به این شکل کار بکنی، برچی دو سه تومن گیرش می‌داده. البته باز می‌گم باید بتونه مغازه‌ای بر خیابون بگیره و اگه کارگاهی این پشت رو پناه داشته باشه، نه چیزی نمیشه». می‌گویم برای حافظ و سعیدی هم خاتمی ساخته‌اید؟ می‌گوید میراث فرهنگی باید همتی بکند و از ما بخواهد و هزینه‌هایش را پرداخت کند تا حافظ و سعیدی از خاتم شیراز بی‌نصیب نمانند. میراث فرهنگی در روزهای نوروز درآمد خوبی هم از مرقد حافظ و سعیدی به دست می‌آورد ولی برای خودشان خرجش نمی‌کنند.

خاتم کاری، هنری ایرانی

در سازمان میراث فرهنگی کنار کارگاه خاتم‌سازی تابلویی قرار دارد که رویش

خاتم‌های مسافر

استاد می‌گوید بسیاری از آثارش به خارج از کشور رفته‌اند؛ آثاری چون رحل قرآن، قاب عکس و... از او می‌پرسم که مشتری سرشناسی هم به مغازه‌اش رفته و او می‌گوید: پروفیسور سمیعی گیلانی بین سال‌های ۷۰ تا ۸۰ مشتری‌اش بوده است. چون همسر دکتر شیرازی است و پدرخانم دکتر، استاد را می‌شناخته. می‌گویم چقدر تخفیف دادید که می‌خندد و می‌گوید اصلاً پادم نیست. در مورد شغل خاتم‌سازی تأکید می‌کند که اگر فردی سرمایه داشته باشد که مغازه‌ای در دیدرس مشتری اجاره کند و مهم‌تر از آن اینکه خاتم‌ساز شود و نه خاتم‌چسبان، می‌تواند به آینده کارش خوشبین باشد.

خاتم‌های مسافر

استاد تأکید می‌کند که باید کار کند و کار بکند و چندین بار این جمله را تکرار می‌کند. می‌گوید خاتم‌ساز شدن، تفریح‌بردار نیست. شوخی نیست. شاگردی کردن می‌خواهد و خاک حجره خوردن. شش روز هفته را کار کند و می‌گوید: «اگر به این شکل کار بکنی، برچی دو سه تومن گیرش می‌داده. البته باز می‌گم باید بتونه مغازه‌ای بر خیابون بگیره و اگه کارگاهی این پشت رو پناه داشته باشه، نه چیزی نمیشه». می‌گویم برای حافظ و سعیدی هم خاتمی ساخته‌اید؟ می‌گوید میراث فرهنگی باید همتی بکند و از ما بخواهد و هزینه‌هایش را پرداخت کند تا حافظ و سعیدی از خاتم شیراز بی‌نصیب نمانند. میراث فرهنگی در روزهای نوروز درآمد خوبی هم از مرقد حافظ و سعیدی به دست می‌آورد ولی برای خودشان خرجش نمی‌کنند.

خاتم کاری، هنری ایرانی

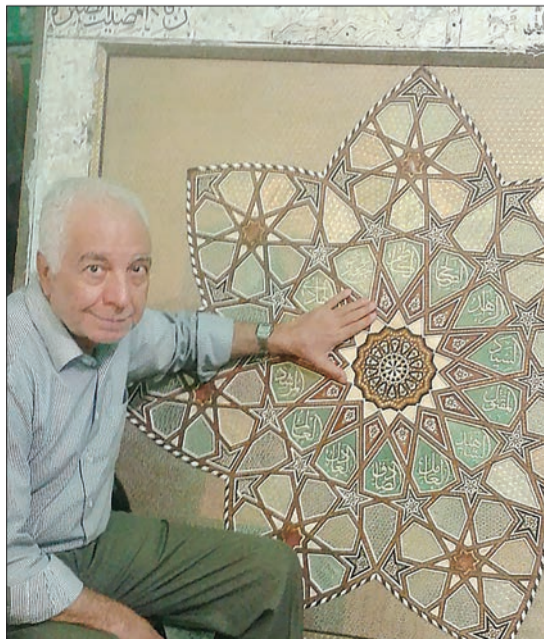
در سازمان میراث فرهنگی کنار کارگاه خاتم‌سازی تابلویی قرار دارد که رویش

شود. اما بعد از این مدت می‌تواند مستقل شود. مغازه‌ای مثلاً بر خیابان اجاره کند و اگر واقعاً کار کند و وقت بگذارد، می‌تواند تا ماهی ۳ میلیون تومان درآمدزایی مستمر داشته باشد. استاد روزی که وارد این حرفه شده یعنی در سن ۱۲ سالگی، هشت ریال دستمزد می‌گرفته و بعد از ۱۰ سال دستمزدش شده هشت تومان.

وی همچنین می‌گوید: از کارهای سابقم حدود پنج شش اثر در موزه سازمان صنایع دستی در ولنجک تهران قرار دارد. از سال ۷۹ تاکنون، به آنها فروختم. یک جعبه جواهری، یک رحل قرآنی و دو قاب ۴۰ در ۵۰ که در آن سال فروختم ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان. الان اگر پنج برابر هم به من بفروشند حاضر دوباره آنها را بخرم و نگه دارم. استاد می‌گوید قیمت‌شان الان خیلی زیاد شده است. چون کارهای هنری و خاتم‌سازی اصیل هستند نه از کارهایی که الان در مغازه‌های شیراز می‌فروشند و خودشان هم به مشتری می‌گویند که یک‌بارمصرف است.

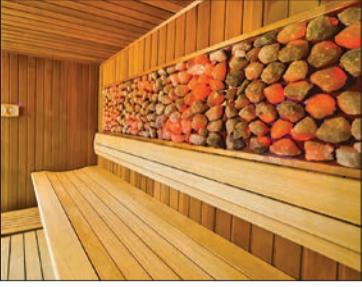
یادی از بزرگان رفته

تهران دیگر خاتم‌ساز ندارد. چند تا بودند که از دنیا رفته‌اند. استاد ابراهیم بابوی، باقر حکیم الهی، آقای صنایع خاتم و در رأس همه اینها از نظر مهارت و استادی، استاد جلال مطلع بود که سال ۸۵ از دنیا رفت و دیگر مانند او نمی‌آید. کارهای استاد جلال مطلع آنتیک و عتیقه است و از نوع خاتم‌سازی و ساختمان کار با دیگران تفاوت اساسی دارد. استاد غلامی با حسرتی عمیق در کلامش از بزرگان رفته یاد می‌کند و تهران را دیگر شهری بی‌خاتم‌ساز می‌داند. استاد از خاتم شیراز به‌عنوان خاتم یکی‌یک‌دانه یاد می‌کند. خاتم شیراز را متفاوت از خاتم اصفهان می‌داند و برای حرفش دلیل هم دارد. یکی مربوط به استرادی خاتم شیراز است و دیگر اینکه لایه‌های برنجی خاتم شیراز یعنی لایه‌ای از خاتم‌های زردرنگ برنجی وجود دارد که در خاتم اصفهان نیست و ادامه می‌دهد؛ البته به‌نظر من تفاوت اصلی بین خاتم شیراز و اصفهان در نوع مکتب جداگانه شیراز از طرفی کسی که می‌خواهد خاتم‌سازی را شروع کند، به لحاظ مالی باید تأمین باشد. چون برای خاتم‌ساز حرفه‌ای شدن، بیش از ۱۰ سال زمان لازم است و در این مدت باید هزینه‌هایش از جایی دیگر تأمین



ایده‌های به دنبال سرمایه

ترمووود آخرین فناوری در صنعت چوب جهان



ترمووود

فرآیند اصلاح چوب با حرارت بالا به همراه بخار آب و گردش هوا را ترمووود گویند. با استفاده از این فرآیند ساختار چوب تغییر می‌کند و این باعث می‌شود جذب آب به کمتر از ۵ درصد کاهش پیدا کند و تغییر ابعاد چوب به حداقل ممکن برسد.

ویژگی‌های ترمووود

- زیبایی چشمگیر و رنگ یکنواخت در کل چوب
- کاهش احتمال ترک خوردن
- کاهش احتمال تاب برداشتن
- رطوبت متعادل در کل چوب
- مقاومت در برابر پوسیدگی
- افزایش دوام طبیعی چوب
- عایق حرارتی
- عایق صوتی
- ثبات ابعادی

موارد استفاده

- نمای ساختمان
- فضای داخلی
- کفپوش دور استخر
- کفپوش فضای بیرونی
- کابینت
- خانه چوبی
- سایه‌بان و پرگولا
- میلمان فضای سبز
- درب و پنجره
- سونا

مزایا

- تولید ترمووود در داخل کشور
- تولید محصول در اندازه سفارشی
- کاهش قیمت تا ۴۰ درصد نسبت به

نمونه خارجی

اطلاعات شرکت

شرکت مهندسی چوب و کاغذ نانو تیمار (هسته فناوری نانو ترمووود)
nanotimar@yahoo.com

خبر

ثبت ۲۲۰۰ شرکت دانش بنیان در کشور



معاون تجاری سازی معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت: در دولت یازدهم ۲ هزار میلیارد تومان اعتبار به صندوق نوآوری و شکوفایی کشور اختصاص یافت. به گزارش خبرگزاری تسنیم از شهرکرد، محمود شیخ‌زین‌الدین در دیدار با استاندار چهارمحال و بختیاری با بیان اینکه توسعه اقتصاد شرکت‌های دانش بنیان یکی از وظایف ما است، اظهار داشت: در راستای توسعه و حمایت از شرکت‌های دانش بنیان دولت تدبیر و امید ۲ هزار میلیارد تومان اعتبار به صندوق نوآوری و شکوفایی کشور اختصاص داده است. وی از ثبت ۲ هزار و ۲۰۰ شرکت دانش بنیان در کشور خبر داد و افزود: در این شرکت‌ها طرح‌های صنعتی کلانی ارائه شده اما باید بستر اجرای این طرح‌ها در کشور فراهم شود.

معاون تجاری سازی معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با اشاره به سه شرکت دانش بنیان اصلی در کشور بیان کرد: سه شرکت دانش بنیان نوپا، تولیدی و صنعتی در کشور در حال فعالیت هستند. شیخ‌زین‌الدین خاطرنشان کرد: متأسفانه برخی استان‌ها مانند اصفهان و چهارمحال و بختیاری تاکنون در حوزه شرکت‌های دانش بنیان صنعتی ورود پیدا نکرده و باید با همکاری صنعت، معدن و تجارت این بخش را فعال کنند. وی تعداد سندهای زیرمجموعه معاونت علمی و فناوری را چهارده ستاد اعلام کرد و گفت: یکی از ستادهای معاونت علمی و فناوری ستاد فرهنگی است که در راستای معرفی شرکت‌های دانش بنیان با رسانه‌ها فعالیت می‌کند. معاون تجاری سازی معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری با اشاره به خرید تجهیزات برای شرکت‌های دانش بنیان تصریح کرد: سالانه ۵ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان تجهیزات پژوهشی خریداری می‌شود. شیخ‌زین‌الدین ادامه داد: استان چهارمحال و بختیاری علاوه بر اینکه از منابع طبیعی خوبی برخوردار است دارای نیروی انسانی فعال و مستعد بوده که در حوزه شرکت‌های دانش بنیان از ظرفیت فراخ‌التحصیلان مستعد استفاده می‌شود.

گزارشی از فعالیت‌های یک شرکت دانش بنیان در حوزه کنترل هوشمند از راه دور کنترل همه چیز در گوشی شماست



فائزه عبدلی
mirzaefazeli@yahoo.com

کنترل از راه دور لوازم خانه تکنولوژی جدیدی است که در سال‌های اخیر توجه بسیاری را به خود جلب کرده و امروزه به‌عنوان جزئی جدانشدنی از زندگی بسیاری نقش پررنگی ایفا می‌کند. وقتی بیرون از خانه هستید نگران خاموش یا روشن کردن سیستم‌های خنک‌کننده یا سیستم‌های گرمایشی حتی تلویزیون و عملکرد تمام وسایل برقی ساختمان نمی‌شوید. با استفاده از این سیستم‌های هوشمند دیگر می‌توانیم از هر کجا خارج از منزل یا محل کار همه وسایل صوتی و تصویری، سرمایشی و گرمایشی و امنیتی را کنترل کنیم.

استفاده از این تکنولوژی در کشور ما اغلب به وسیله واردات تامین می‌شود اما در خصوص تولید و ارائه این تکنولوژی «فرصت امروز» سراغ تیمی از مخترعان این سیستم‌های هوشمند رفته و گزارشی را در گفت‌وگو با یکی از مخترعان این محصول تهیه کرده است.

علیرضا شیخ جعفری، فارغ‌التحصیل رشته الکترونیک و مدیر شرکت دانش بنیان صنعت و فناوری هوشمند خلیج‌فارس است. او که رمز موفقیت خود را در کار تیمی می‌داند در خصوص زمینه فعالیت شرکت و اختراع‌شان چنین می‌گوید: محصول ما سیستم هوشمند منزلی است که از طریق اینترنت تلفن همراه که به شکل سخت‌افزاری خودمان تولید کرده‌ایم در منزل نصب می‌شود و در کنار آن یک نرم‌افزاری که آن هم توسط تیم پشتیبانی خودمان تولید شده در گوشی موبایل اندروید یا آی او اس نصب می‌شود تا کاربر بتواند از دور خانه خود را تحت نظر داشته باشد.

شیخ جعفری در رابطه با پرسه تولید این محصول چنین می‌گوید: از سال ۸۸ که در دانشگاه در حال تحصیل بودیم یک‌سری تحقیقات را شروع کردیم و در سال ۹۱ در پارک علم و فناوری هرمزگان یک شرکت را تأسیس کردیم که این شرکت در سال ۹۲ تبدیل به یک شرکت دانش بنیان شد. طی این فرآیند یک سری اعضا به ما اضافه شدند که ابتدا ما قسمت سخت‌افزاری را طراحی می‌کردیم و در بخش دوم کار تیم نرم‌افزاری قسمت‌های نرم‌افزاری هوشمند را به سخت‌افزار ما اضافه می‌کردند.

یک نیاز شخصی و تعیین مسیر کار و زندگی

این مخترع این ایده را از نیاز شخصی خود و افراد بومی ساکن هرمزگان که از آب‌وهوای شرجی و دمای بالای منازل این باره می‌گویند: آب و هوای منطقه‌ای که ما در آن زندگی می‌کنیم به‌شدت گرم و شرجی است و وقتی چند ساعت در طول روز سیستم سرمایشی خاموش باشد فضای خانه به هنگام ورود غیرقابل تحمل می‌شود. پس بسیاری افراد سیستم سرمایشی خانه در تمام طول شبانه‌روز حتی وقتی خانه نیستند روشن می‌گذارند تا هوا مطبوع بماند که این مسئله موجب هدررفت انرژی زیادی می‌شود، از این رو به ذهن من رسید



احمد طبیبی

گرچه جایگاه شرکت‌های دانش بنیان در رشد و توسعه کشور و نیز دستیابی به یک اقتصاد دانش بنیان، بر کسی پوشیده نیست، اما این شرکت‌ها همچنان با مشکلات عدیده‌ای دست و پنجه نرم می‌کنند که مسیر حرکت آنها در جهت تبدیل علم به ثروت را ناهموار می‌سازد. گذشته از توان مالی اندک و فقدان سرمایه کافی که به قول معروف «یکی داستان است پر آب چشم» روبرواری با رقبای خارجی به‌ویژه شرکت‌های چینی که برای از پا درآوردن رقیب، از هیچ اقدامی فروگذار نیستند هم، چالش بزرگ دیگر این شرکت‌ها برای عرضه محصولاتشان است.

دکتر محمدتقی احمدیان، رئیس پژوهشکده مهندسی پزشکی دانشگاه صنعتی شریف در این ارتباط به «فرصت امروز» می‌گوید: شرکت‌های دانش بنیان توان نمونه‌سازی دارند و می‌توانند قطعات موردنیاز کشور را نمونه‌سازی کنند. اما برای اینکه این نمونه‌ها را به تولید انبوه برسانند اول نیاز به سرمایه دارند، ثانیاً باید امکان عرضه محصولات خود در بازار را داشته باشند، بنابراین شرط توفیق این شرکت‌ها

خوبی به آنها ارائه می‌کردیم. در واقع شما با خرید یک محصول خارجی نه پول قطعاً با کیفیت، بلکه پول دانش فنی و هزینه‌های حمل‌ونقل و... را می‌پردازید؛ مسئله‌ای که شرکت‌های دانش بنیان سعی در حل آن دارند.

مزیت‌های رقابتی محصول

اما اینکه محصولات این شرکت چه مزیت‌هایی نسبت به نمونه خارجی برای جلب مشتری دارد سوالاتی است که شیخ جعفری این‌گونه پاسخ می‌دهد: کوچک‌ترین ماژول ساخته شده در دنیا که این ابعاد با این کارایی در هیچ جایی ساخته نشده. کاربری آسان، قیمت پایین و کیفیت بالا تنها بخشی از مزیت‌های

تولید جدید در مسیر تبلیغات محصول

در حال حاضر فعالیت‌های این مجموعه در دو بخش اصلی منازل شخصی و سالن‌های کنفرانس انجام می‌شود که شیخ جعفری در این خصوص می‌گوید: پس از مدتی کار روی سیستم‌های هوشمند منزل، سالن‌های کنفرانس هم به فعالیت‌های تحت پوشش ما اضافه شد. این جریان از جایی شروع شد که آن زمان ما در قسمت بازاریابی برای فروش محصولات هوشمند ساختمان شروع به کار کردیم و با شرکتی آشنا شدیم که نمایندگی پاناسونیک و بوش را داشتند و در زمینه سیستم‌های هوشمند سالن‌های کنفرانس فعالیت می‌کردند اما به علت تحریم‌ها با مشکل کنترلی مواجه بودند و از ما خواستند که در این زمینه با آنها همکاری کنیم و ما موفق شدیم طی دو سال تمام تجهیزات را که لازم داشتند بسازیم و این سیستم‌ها را برای آنها فراهم کنیم. وی تصریح می‌کند: حتی بعد از برداشته شدن تحریم‌ها هم مشتری‌های هوشمندسازی سالن‌های کنفرانس به سمت محصول خارجی نرفتند، چرا که مجموعه ما دو مزیت عمده برای آنها به‌وجود آورد، اول اینکه قیمت محصول تولیدی ما نسبت به نمونه‌های خارجی پایین‌تر بود و دوم کیفیت بالاتر و خدمات پس از فروش

دوایده برای به عمل رساندن توسعه محصول وجود دارد؛ یکی اینکه چند سال دیگر از فروش محصولات بگذرد تا ما خود را قوی کرده و از محل درآمد شرکت روی افزایش خطوط تولید یا راه‌اندازی نمایندگی در شهر دیگر کار کنیم یا اینکه با یک سرمایه‌گذار در بخش خصوصی وارد مشارکت شویم

ما نسبت به نمونه‌های خارجی موجود در بازار است. همچنین عدم نیاز به سیستم برق کشی و ایجاد زیرساخت‌های فیزیکی در ساختمان از مهم‌ترین مزیت‌های این سیستم است که کلاً به‌صورت وایرلس کار می‌کند.

اعتباربخشی پارک به محصولات دانش بنیان

مدیر این مجموعه هدف از دانش بنیان شدن را این‌گونه مطرح می‌کند: پارک‌ها خدمات بسیاری از جمله معافیت‌های

مالیاتی و گمرکی در اختیار شرکت‌های دانش بنیان قرار می‌دهند. وام و تسهیلات و همچنین وجود اساتید صاحب دانش در فضای پارک تسهیل‌کننده بسیاری از فعالیت‌ها است اما مسئله‌ای که برای ما بیش از هر چیزی مهم است اعتباربخشی به محصول بود. این حوزه بسیار متغایر است. شما برای تعامل با شرکت‌های دیگر یا سازمان‌های دولتی به یک سری حمایت‌ها و در واقع بیشتر به اعتماد نیاز دارید تا محصول‌تان را در بازار عرضه کنید، هنگامی که شما یک محصولی را تولید می‌کنید در ابتدا شناخته شده نیستید، پس شما نیاز به یک مجموعه بزرگی می‌دارید که از شما حمایت کند و این مجموعه شناخته شده برای شروع شما یک ارزش بالایی در بحث اعتماد دارد که می‌تواند کمک‌کننده باشد.

همه نشان‌های افتخار

شیخ جعفری در خصوص افتخارات خود می‌گوید: ما در سیستم‌های خانه هوشمند این اختراع را ثبت کرده‌ایم و در سال ۹۲ هم در نمایشگاه به‌عنوان طرح برگزیده استانی انتخاب شدیم. همچنین در سال ۹۳ هم در جشنواره خلیج فارس به‌عنوان طرح برتر در بخش الکترونیک معرفی شدیم.

وی در خصوص تهیه سرمایه مالی برای تولید و راه‌اندازی مجموعه می‌گوید: ابتدا با تسهیلات کمی کار را شروع کردیم اما در مرحله تولید این تسهیلات کفاف هزینه‌ها را نمی‌داد، به همین خاطر شروع به بستن قرارداد کردیم و با پیش‌پرداخت قراردادها کار تولید را ادامه دادیم.

نیازسنجی بازار و نیازسازی

یکی از مواردی که اغلب تولیدکننده‌ها باید به آن توجه ویژه داشته باشند بررسی نیاز بازار قبل از تولید است. شیخ جعفری

رقبای چینی در کمین شرکت‌های دانش بنیان



باید یک خط تولید راه‌اندازی کنید. راه‌اندازی یک خط تولید هزینه بسیار بالایی دارد و نیازمند ورود سرمایه‌گذار است. اغلب کسانی که نمونه‌سازی می‌کنند قادر به ایجاد خط تولید نیستند چون با بازار آشنایی ندارند، بنابراین باید یک تولیدکننده در کنارشان قرار بگیرد. پس باید با شرکت‌های داخلی مشارکت کنند و به تولید محصول بپردازند، چراکه تولیدکنندگان صنعتی از وضع بازار مطلعند و با نحوه توزیع آشنایی دارند.

این استاد دانشگاه صنعتی شریف، بحث مارکتینگ خارجی را از مهم‌ترین موانع پیش روی شرکت‌های دانش بنیان برای عرضه محصولاتشان می‌داند و اظهار می‌کند: در بحث مارکتینگ محصولات دانش بنیان دو بازار مطرح است؛ یکی بازار داخلی و دیگری بازار

خارجی. در مورد مارکتینگ داخلی، مسئله چندانی وجود ندارد و اگر مردم را به خرید این کالاها ترغیب کنند، همراهی خواهند کرد. اما مارکتینگ خارج از کشور تابع دو موضوع بسته‌بندی و مسائل سیاسی است. اگر کالا از بسته‌بندی خوبی برخوردار باشد و ارتباطات سیاسی هم وجود داشته باشد، مشکلی برای صادرات محصولات دانش بنیان نخواهید داشت اما اگر ارتباطات سیاسی وجود نداشته باشد، کالای شما را خریداری نمی‌کنند و علاوه بر این، با تبلیغات سوء هم مواجه خواهید بود. در کنار این دو عامل، بحث خدمات پس از فروش نیز اهمیت زیادی دارد که متأسفانه در این زمینه مشکل داریم. رئیس پژوهشکده مهندسی پزشکی دانشگاه صنعتی شریف، تولید محصولات دانش بنیان حوزه پزشکی را دشوارتر از دیگر محصولات دانش بنیان ارزیابی و خاطرنشان می‌کند: در حال حاضر چندین شرکت دانش بنیان در کشور، شروع به تولید تجهیزات پزشکی کرده‌اند اما تولید و عرضه محصولات پزشکی با تولید و عرضه دیگر محصولات متفاوت است. شما نمی‌توانید یک محصول پزشکی بسازید و آن را وارد بازار کنید، مگر محصولاتی که خارج از بدن انسان قرار می‌گیرند. عرضه محصولاتی که باید در داخل بدن قرار

نظر کارشناس

بگیرند، نیاز به تاییدیه‌های بسیار زیادی دارد. یعنی اگر چنین محصولی تولید کردید، ابتدا باید در بدن حیوانات نصب شود و مدت‌ها کار کنید، بعد بپرید نمونه‌سازی کنید و سپس برای دریافت تاییدیه اقدام کنید. بنابراین فرآیند تولید تجهیزات پزشکی بسیار طاقت‌فرساست. اما در مورد تجهیزات پزشکی که خارج از بدن هستند مانند ویلچر یا عصای ویژه و... نیاز به طی چنین فرآیندی نیست. احمدیان با اشاره به حجم بسیار زیاد واردات محصولات پزشکی به کشور، می‌گوید: سالانه حدود ۲ میلیارد دلار نیازهای پزشکی از دارو گرفته تا تجهیزات وارد کشور می‌شود. البته این عدد بدون احتساب هزینه‌های مربوط به اقلام بزرگ مثل سی‌تی‌اسکن یا ام‌آر‌آی است.

وی با بیان اینکه کاهش سهم واردات محصولات پزشکی نیازمند یک عزم ملی است، می‌افزاید: ۳ میلیارد دلار برابر است با ۷۰۰۰ میلیارد تومان. اگر تنها یک درصد از این میزان را که معادل ۷۰ میلیارد تومان می‌شود در بحث رشد و توسعه تجهیزات پزشکی ایرانی و افزایش سرمایه شرکت‌های دانش بنیان این حوزه سرمایه‌گذاری کنیم، تاثیر شگرفی را در این حوزه شاهد خواهیم بود.

رشد جهانی تجارت الکترونیک

ترجمه: فهیمه خراسانی

خرید الکترونیکی در دنیای امروز به‌عنوان یک خرید مطمئن و قابل اعتماد شناخته شده و روزانه حجم زیادی از پول جهانی از طریق سیستم‌های آنلاین مبادله می‌شود. خرید آنلاین با صرفه‌جویی در وقت و هزینه خریدار، یکی از تجارت‌های مهم امروز به‌شمار می‌رود که طرفداران زیادی در سراسر جهان دارد. گوشی‌های هوشمندی که در دست اکثر مردم دنیا هستند، امکان این نوع خرید را در هر مکان و زمانی برای خریداران فراهم کرده و تجارت الکترونیک را وارد زندگی مردم کرده‌اند. در این گزارش به روند رشد این تجارت، آمارهای مالی آن در دو کشور استرالیا و هند به‌عنوان نمونه پرداخته شده و در نهایت، یکی از خرده‌فروشی‌های بزرگ آن یعنی شرکت راکوتان معرفی می‌شود.

رشد قابل توجه تجارت الکترونیک در سال‌های اخیر

سرمایه‌گذاری در تجارت الکترونیک در فاصله سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۴ چند برابر شده بود که نشان‌دهنده اقبال جهانی به این بازارهای آنلاین است. به‌طوری‌که سرمایه‌گذاری خصوصی شرکت‌ها در تجارت الکترونیک در سال ۲۰۱۳ به ارزش ۳۲٫۲ میلیارد دلار بوده و در سال بعد به ارزش ۹۶ میلیارد دلار رسیده است. جالب است بدانید که حجم بیشتر این سرمایه‌گذاری در مناطق آسیایی صورت گرفته بود و در سال ۲۰۱۴ حدود نیمی از ارزش سرمایه‌های این بخش در مناطق مذکور صرف شده بود؛ عواملی مانند نفوذ تلفن‌های همراه در بین مردم باعث شده بود که اقبال زیادی به خرید الکترونیکی در آنها ایجاد شود. در این سال‌ها، حدود ۴۰ درصد از سرمایه‌گذاری در تجارت الکترونیک در هند و ۳۳ درصد در چین صورت گرفته بود که در مقایسه با ۲۰ درصد در انگلستان و ۱۵ درصد در آمریکا، رشد بیشتری را نشان می‌دهد. در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاران بزرگ این بخش مانند تایگر، کانپونیک، راکت اینترنت و... به اهمیت کشورهای آسیایی در بازار الکترونیکی پی برده و بخش زیادی از سرمایه خود را در این مناطق صرف می‌کنند. از طرفی فاکتورهای مانند وسعت پهنای باند اینترنت، قیمت پایین تر و عملکرد بی‌عیب و نقعی تر از جمله عواملی هستند که این تجارت را در مناطق اروپایی و ایالات‌متحده آمریکا نیز پررسته کرده است.



استرالیا و هند: دو نمونه موردی

همان‌گونه که ذکر شد تجارت الکترونیک در سطح جهان رونق زیادی پیدا کرده و تقریباً در تمام نقاط جهان به‌عنوان یک بازار قابل اعتماد شناخته شده است. در اینجا با معرفی دو بازار مهم در شرق و غرب جهان، روند این صنعت را بررسی می‌کنیم. استرالیا و هندوستان دو کشور انتخابی هستند که به‌چگونگی تجارت الکترونیک در سال‌های اخیر در آنها پرداخته می‌شود. طبق آمارهای گرفته شده، تجارت الکترونیک در استرالیا در سال ۲۰۱۰ به ارزش ۲۷ میلیارد دلار بوده و تا سال ۲۰۱۵ به بیش از ۴۳ میلیارد دلار رسیده بود که نشان‌دهنده خریدوفروش مداوم الکترونیکی در سال‌های مذکور است. افزایش ۳ تا ۴ میلیارد دلاری سالانه این بازار در سال‌های اخیر، نشان‌دهنده افزایش گرایش عمومی به سوی خرید اینترنتی است. باتوجه به آمارهای گرفته شده بیش از ۵۳ درصد از خرید آنلاین استرالیایی‌ها در سایت‌های الکترونیکی خود این کشور انجام می‌شوند. طبق نظر تحلیلگران انتظار می‌رود که این تجارت در سال‌های آینده رشد بیشتری در این کشور پیدا کند.

سرمایه‌گذاری ۶۶ میلیارد دلاری هند در بخش تجارت الکترونیک در سال ۲۰۱۵ نشان‌دهنده افزایش ۵۰ درصدی این بخش نسبت به سال گذشته است. بنابراین تجارت الکترونیک در هند رشد قابل توجهی را نشان می‌دهد که در سال‌های آینده نیز به همین روال حرکت خواهد کرد. سرمایه‌گذاران بخش تجارت آنلاین هند به‌دنبال این هستند که سهم این تجارت را تا سال ۲۰۲۰ به ارزش ۱۹ میلیارد دلار برسانند و خرید آنلاین را در اکثر زوایای زندگی مردم وارد کنند. طبق آمارهای گرفته شده، ضریب نفوذ اینترنت در سال ۲۰۱۵ به بیش از ۳۲ درصد رسیده و تیم‌های تحقیقاتی این کشور پیش‌بینی می‌کنند که تا سال ۲۰۲۰ ضریب نفوذ اینترنت در سال ۲۰۱۵ به ۵۹ درصد برسانند. کاربران اینترنت در سال ۲۰۱۵ هند ۵۰ میلیون نفر بوده و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۰ به ۳۲۰ میلیون خریدار آنلاین برسند.

راکوتان، یک خرده‌فروشی آنلاین

شرکت بزرگ سرمایه‌گذار زاپنی در بخش تجارت الکترونیک، یعنی راکوتان، در سال ۲۰۱۶، ۲۰۰ میلیون دلار بیشتر به صندوق سرمایه‌گذاری جهانی اضافه کرده و ارزش آن را به ۲۰۰ میلیون دلار رسانیده است. این شرکت مشارکت خود را در سرمایه‌گذاری تجارت آنلاین از سال ۲۰۱۳ با ۱۰ میلیون دلار آغاز کرده بود. همچنین در سال ۲۰۱۴ نیز با سرمایه‌گذاری در شرکت‌های الکترونیکی جنوب شرقی آسیا، آمریکا و سایر کشورهای آسیایی کار خود را ادامه داد. خرده‌فروشی اینترنتی راکوتان از جمله شرکت‌های موفق در این زمینه است که طبق آمارهای موجود درآمد خالص آن در سال ۲۰۱۵ به ارزش ۴۴٫۲۸ میلیارد دلار رسیده بود. این شرکت زاپنی در حال حاضر نمایندگان زیادی در سراسر جهان داشته و به‌عنوان یکی از شرکت‌های بزرگ فروش اینترنتی در کنار خرده‌فروش‌های دیگر مانند آمازون و ای بی قرار دارد.

منابع: www.moorelandpartners.com
www.gfminvest.com.au
www.dealstreetasia.com
economictimes.indiatimes.com

طاهره خواجه‌گیری

tkhajehgiri@gmail.com

شاید کمتر کسی فکرسش را می‌کرد فضای اینترنت که در زمان رواجش معنایی تفریحی و تا حدودی اطلاع‌رسانی داشت، اکنون به راسته کسب‌وکارهایی تبدیل شود که بنیانگذاران‌شان اغلب جوانان ۲۵ تا ۳۵ ساله هستند؛ جوانانی بدون سرمایه‌های کلان و بی‌آنکه از دل حجره‌های سنتی بازار بیرون آمده باشند. این بار نوبت به نیمکت دانشگاه‌ها رسیده تا بر پایه علم و فناوری درآمذاری صورت بگیرد، هر چند بازار هنوز روی پله‌های نخست ترقی‌اش باشد و تنها ۵۵ درصد از خریدوفروش‌ها در بازار ایران از طریق اینترنت صورت گرفته باشد. اما در هر صورت طی چهار، پنج سال اخیر کسب‌وکارهای اینترنتی به‌صورت جدی پیگیری شده‌اند و در کنار غول‌های کسب‌وکارهای اینترنتی جهان برای خود نام و آوازه‌ای رقم زده‌اند و رسانه‌های بین‌المللی به ارزش‌گذاری مالی‌شان هم می‌پردازند. همچنین حضور بازاریبان سنتی در فضای اینترنت امری است که کارشناسان احتمال وقوع آن را بسیار زیاد می‌دانند و معتقدند برای عقب‌نماندن از قافله بازار حتماً به این فضا خواهند آمد.

اهمیت بازار کسب‌وکارهای اینترنتی و چند و چون سرمایه‌گذاری در این زمینه «فرصت امروز» را بر آن داشت تا در این شماره در گفت‌وگو با رضا الفت‌نسب، دبیر انجمن کسب‌وکارهای اینترنتی ایران به این بازار بپردازد.

آینده از آن اینترنتی‌هاست

طرف ۱۰ اسال آینده بسیاری از کالاها به‌صورت اینترنتی عرضه خواهند شد و اقتصاد دیجیتالی به‌صورت جدی تری خود را نشان می‌دهد. الفت‌نسب به این حملات را در پاسخ‌سوالی در ارتباط با سرمایه‌های این کشورها بیان می‌کند و ادامه می‌دهد: در همین وضعیت فعلی نیز در

سال گذشته بیش از ۵۴ هزار میلیارد تومان در ایران خریدوفروش اینترنتی انجام شده است. الفت‌نسب بازار اینترنت در ایران را کم‌اکان بکر می‌داند و معتقد است که اگر زیرساخت‌های لازم و خطرات سرمایه‌گذاری در این حوزه کاهش یابد، می‌توانیم شاهد رشد هر چه بیشتر و سریع‌تر سرمایه‌گذاری در این زمینه باشیم و در تشریح منظورش از زیرساخت‌ها و آماده‌کردن این فضا

بررسی بازار کسب‌وکارهای اینترنتی ایران در گفت‌وگو با رضا الفت‌نسب

سرعت رشد و سوسه‌کننده



می‌گوید: بیش از ۹۰ درصد از بنیانگذاران کسب‌وکارهای اینترنتی در ایران بین ۲۵ تا ۳۵ سال سن دارند که معمولاً براساس ایده‌های‌شان کار را شروع کرده‌اند و توان مالی بالایی ندارند، بنابراین دولت باید حمایت‌هایی در این زمینه داشته باشد و مانند بسیاری از کشورهای دنیا که کسب‌وکارهای بر پایه فناوری نوین را در سال‌های آغاز کسب‌وکارشان از مالیات معاف می‌کنند، این کسب‌وکارها را در چند سال نخست مشمول معافیت‌های مالیاتی کند یا با مدل مشخصی مالیات را دریافت کند. چون این کسب‌وکارها بیشتر به‌عنوان عامل فروش هستند و تولیدکننده و دارای سرمایه نیستند و از توان مالی کمی برخوردارند.

وی همچنین اشاره می‌کند که در بحث مجوزها هم باید تسهیلاتی ارائه شود. همچنین این بیزینس‌ها بر پایه فناوری هستند و بسیاری از سازمان‌های دولتی با سازوکار این کسب‌وکارها آشنایی ندارند و حتی خود بانک مرکزی هم شناختی از ماهیت این کسب‌وکارها ندارد، بنابراین مسائلی را ایجاد می‌کند و همین امر موجب می‌شود افراد نتوانند مثلاً نشان‌های اعتماد

مورد نظر را در زمان مناسب دریافت کنند و به کسب‌وکارهای زیرپله‌ای تبدیل می‌شوند. در این زمینه باید به قانون تجارت الکترونیک اشاره کنم که مربوط به سال ۸۲ است. این در حالی که ما از کسب‌وکارهای بر مبنای فناوری نوین حرف می‌زنیم که در هزرم ثانیه تغییر می‌کنند. الفت‌نسب در ادامه اشاره می‌کند که در حال حاضر بیش از ۱۶ هزار کسب‌وکار اینترنتی دارای نشان رسمی الکترونیکی در ایران فعال هستند که اگر در ارتباط با هر کدام به‌صورت میانگین ۱۰ نفر هم شاغل شده باشند، بی‌انگر اهمیت این فضاست و لزوم حمایت از صاحبان چنین کسب‌وکارهایی را نشان می‌دهد.

با تحقیق و سرمایه لازم وارد شوید الفت‌نسب معتقد است بخش خصوصی در صورتی که اراده‌ای برای ورود به بخش اینترنت داشته باشد، باید با تحقیق و علم این فضا و با گام‌های کوچک وارد این فضا شود. چون راه‌اندازی کسب‌وکار اینترنتی این‌ها در صورت نیست که سبابتی بریزید و یک شبه پولدار شوید. این فعال حوزه وب در تشریح هزینه‌های سرمایه‌گذاری

در این نوع کسب‌وکارها می‌گوید: طراحی وب‌سایت، خرید فضا و پهنای باند، نیروی انسانی، هزینه‌های تبلیغات محیطی و سایر هزینه‌های رقابت مهم‌ترین بخش سرمایه‌گذاری هستند. وی همچنین اشاره می‌کند که امروز تنها اتکا به سرمایه شخصی کار را پیش نمی‌برد و برای توسعه کار باید سرمایه‌گذار جذب کند. وی ادامه می‌دهد: البته هستند کسب‌وکارهایی که با سرمایه اندک شروع کرده‌اند و اکنون موفق هم هستند اما باید به این نکته اشاره کنم که این افراد در ادامه کارشان سرمایه‌های زیادی جذب کرده‌اند و حتی گاه تا ۱۰ میلیارد تومان جذب سرمایه داشته‌اند و چون بازار رقابت داغ‌تر شده، سرمایه‌های اندک پاسخگوی مارتن رقابتی در این بازار نیست. البته به‌طور کلی هستند کسب‌وکارهایی که با ۵ میلیون تومان بنیان‌گذاری شده‌اند و کسب‌وکارهایی که با چند میلیارد تومان شروع کرده‌اند اما امروز دیگر آغازهایی از این دست کم شده است.

مزیت‌هایی برای اقتصاد کشور

وی در ادامه به کاهش سرعت رشد کسب‌وکارهای اینترنتی در یک سال

ضریب نفوذ اینترنت در ایران

براساس این آمار ضریب نفوذ اینترنت در کشور ۵۹٫۵ درصد است که ۳۶٫۴۶ درصد آن را کاربران اینترنت موبایل GPRS تشکیل می‌دهند؛ به این ترتیب حدود ۲۷ میلیون و ۵۸۱ هزار و ۷۹۹ کاربر با موبایل به اینترنت متصل می‌شوند. در همین حال کاربران اینترنت دایل‌آپ با ۶ میلیون و ۹۳۴ هزار و ۷۶۰ کاربر حدود ۹٫۱۷ درصد از کل اتصالات اینترنت را به خود اختصاص داده و شمار مشترکان اینترنت ADSL نیز به مبنای این آمار، ۳ میلیون و ۱۵ هزار و ۹۸۰ با ضریب نفوذ ۴٫۶۵ درصد است.

در این رده‌بندی، سهم اینترنت وایمکس از مجموع اتصالات به اینترنت در ایران ۱٫۱۵ درصد یا ۸۶۷ هزار و ۱۰۵ نفر و سهم اتصال از طریق فیبرنوری به اینترنت ۰٫۷ درصد یا ۶ میلیون و ۱۰۶ هزار نفر کاربر اعلام شده است.

همچنین براساس آخرین آمار به دست آمده در مرکز نمنا (مرکز مدیریت توسعه ملی اینترنت)، پنج استان تهران، اصفهان، تبریز، یزد و شیراز از حیث ضریب نفوذ اینترنت بیشترین کاربران را به خود اختصاص داده‌اند و ۴۰ درصد کاربران اینترنت در ایران را نیز گروه سنی ۲۰ تا ۲۹ سال، ۲۰ درصد را گروه سنی ۳۰ تا ۳۹ سال، ۱۵ درصد کاربران را گروه سنی ۴۰ تا ۴۵ سال، ۱۰ درصد مردم از اینترنت استفاده می‌کنند؛ ۴۰ درصد کاربران اینترنت در گروه سنی ۲۰ تا ۲۹ سال قرار دارند و اینترنت موبایل بیشترین پارامتر اتصال به اینترنت در ایران است. مرکز مدیریت توسعه ملی اینترنت در آخرین گزارش خود، شمار کاربران اینترنت در ایران را بالغ بر ۴۵ میلیون و ۵ هزار و ۶۴۴ نفر اعلام کرده که به وسیله پارامترهایی چون اینترنت دایل‌آپ، اینترنت ADSL، اینترنت موبایل و وایمکس و فیبر به شبکه متصل می‌شوند.



رواج اینترنت در ایران یا به تعبیری ضریب نفوذ اینترنت در ایران از رشد بالایی برخوردار است. به‌ویژه طی سال‌های اخیر و بسا رواج تلفن‌های همراه این رشد سرعت بیشتری هم به خودش گرفته است. البته ناگفته نماند که تفاوت عمیقی بین موجودیت و استفاده وجود دارد. از طرفی بخش عمده‌ای از استفاده‌کنندگان از تلفن همراه و اینترنت برای دسترسی به سوشال‌مدیاها یا همان شبکه‌های اجتماعی از اینترنت بهره می‌برند. به‌ر حال در این مطلب به ارائه آمار و ارقامی از دنیای اینترنت در ایران می‌پردازیم.

آخرین آمارها از تعداد کاربران اینترنت در ایران نشان می‌دهد که ۶۰ درصد مردم از اینترنت استفاده می‌کنند؛ ۴۰ درصد کاربران اینترنت در گروه سنی ۲۰ تا ۲۹ سال قرار دارند و اینترنت موبایل بیشترین پارامتر اتصال به اینترنت در ایران است. مرکز مدیریت توسعه ملی اینترنت در آخرین گزارش خود، شمار کاربران اینترنت در ایران را بالغ بر ۴۵ میلیون و ۵ هزار و ۶۴۴ نفر اعلام کرده که به وسیله پارامترهایی چون اینترنت دایل‌آپ، اینترنت ADSL، اینترنت موبایل و وایمکس و فیبر به شبکه متصل می‌شوند.

آمار و ارقام اینترنتی

تبلیغاتی پیک‌رتسر در این زمینه می‌گوید: برآورد من این بوده که کل هزینه‌ای که سال گذشته بیزینس‌های مختلف برای تبلیغات در فضای آنلاین ایران سرمایه‌گذاری کرده‌اند، به ۱۰۰ میلیارد تومان می‌رسد و من فکر می‌کنم که رشد ۴۰ تا ۵۰ درصدی داشته و اگر سال گذشته ۱۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری شده، امسال رقم ۱۵۰ میلیارد تومان را تجربه می‌کند، بنابراین رشدی با این سرعت، آینده روشنی را نشان می‌دهد که سود خیلی زیادی دارد.

در ایران هم فروشگاه‌های اینترنتی مشهور و قابل اعتمادی ایجاد شده است؛ مانند دی‌جی کالا یا بامیلو یا فینال. دی جی کالا را بیشتر با کالاهای دیجیتالش می‌شناسند و بامیلو در زمینه مد و فشن کار می‌کند. توجه مردم به فروشگاه‌های اینترنتی مانند دی‌جی کالا به حدی بوده که موسس این سایت آماری مراجعه روزانه بیش از ۲ هزار نفر به فروشگاهش را اعلام کرده است. متوسط قیمت خریدی هم که عنوان کرده ۶۰۰ هزار تومان است. حالا حتی می‌توان این عدد را در تعداد مراجعه‌کنندگان ضرب کرد و می‌بینیم که رقمی میلیاردی به دست می‌آید. دی‌جی کالا سال ۸۵ ایجاد شده و خودش را با پنج‌نیرو آغاز کرده است. اما در حال حاضر چندصد تیرو دارد. مقایسه کالا و درج نظرات کاربران که در مورد محصولی که قبلاً خریدند و کیفیتی که داشته است، از ویژگی‌های مهم این سایت است که به نوعی موفقیتش هم در گرو آن بوده است. دی‌جی کالا بر بازار مشخص کالاهای الکترونیکی و دیجیتالی تمرکز کرده است و گارانتی اختصاصی دارد. هفته‌نامه آکونومیست در سال ۲۰۱۳ ارزش دی‌جی کالا را ۱۵۰ میلیون دلار اعلام کرد. در حال حاضر سایت شرکت دی‌جی کالا روزانه بیش از نیم‌میلیون نفر بازدیدکننده دارد و به گفته برخی منابع، روزانه یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان سفارش کالا به این سایت داده می‌شود.



براساس گفته‌های مصطفی امیری، مدیرعامل درگاه پرداخت الکترونیکی زرین‌پال، تورنر مالی کل حوزه پرداخت الکترونیک در ایران حدود ۳ هزار میلیارد تومان در ماه اعلام شده که البته همه فروش‌های آنلاین را در بر می‌گیرد و مثلاً فروش شرکت‌های بزرگی مانند ایران‌خودرو را هم در آن لحاظ کرده‌اند. پرداخت دانشگاه‌ها، شارژ و قبوض هم در این زمره است. همچنین به لحاظ تعدادی ۵۵ درصد پرداخت‌هایی که در حوزه آنلاین انجام می‌شود مربوط به فروش شارژ و پرداخت قبض است. در ۴۵ درصد باقی مانده ۲۰ درصد هم مربوط به پرداخت‌هایی است که به نحوی به دولت صورت می‌گیرد. از کل این بازار، سهم «پیکامرس» ۱۰ درصد از تعداد پرداخت‌های آنلاین است و نزدیک به ۵۰ درصد آن سهم را در این حوزه در طول ماه انجام می‌شود که نشان از سگمنت کوچکی دارد که به لحاظ حجمی متوسط کل پرداخت‌های پیکامرس به هزار میلیارد تومان در ماه هم نمی‌رسد. سهم استارت‌آپ‌ها از پرداخت‌های پیکامرس نزدیک به ۳ میلیون تراکنش در ماه است. کل تراکنش‌هایی که در شاپ‌رک در ماه ثبت می‌شود، نزدیک به ۶۰ تا ۷۰ میلیون تراکنش آنلاین است و سهم استارت‌آپ‌ها حدود ۵ درصد است.

همچنین محمدرضا محسنی، مدیرعامل کانون آگهی و

نخستین بار در سال ۱۹۹۱ تیم برزیلی،

تجارت الکترونیک را پایه‌گذاری کرد و در سال ۱۹۹۴ که بانکداری آنلاین ایجاد شد، شرکت پینتا هات نخستین فروش اینترنتی خود را آغاز کرد. در همان سال شرکت نت اسکپ ارتباط امنیت لایه انتقال را ابداع و ایجاد کرد و خرید اینترنتی به وسیله این پروتکل ایجاد شد. همچنین در همان سال کمیانهی آلمانی اینترشاپ (Intershop) نخستین سیستم فروش اینترنتی خود را ایجاد کرد. در سال ۱۹۹۵ شرکت آمازون و کام و سال ۱۹۹۶ شرکت ای‌بی‌نیز

به این ترتیب رضایت مشتریان بیش از پیش شده و اغلب ترجیح می‌دهند خرید خود را از اینترنت انجام دهند. در خیلی از موارد حتی خریداران کالای خود را در فروشگاه‌ها انتخاب و سپس آن را از اینترنت خریداری می‌کنند چون به‌صرفه‌تر خواهد بود. در برخی از نقاط جهان مانند آمریکا فروش‌های اینترنتی از فروش‌های حضوری پیشی گرفته و این امر عرضه‌کنندگان را بر آن داشته که علاوه بر عرضه فیزیکی کالا خدمات خود، عرضه اینترنتی را هم یکی از مزومات خود بدانند.

دیدگاه

در صادرات کالای باکیفیت حرفی برای گفتن نداریم



مجدد رضا حریری
عضو اتاق بازرگانی ایران

سوالی که در سال‌های اخیر بسیاری از دلسوزان و کارشناسان صاحب‌نظر مطرح کرده‌اند این است که چرا ما در کشورمان نمی‌توانیم تولیدات باکیفیت را با قیمت ارزان تولید کنیم. اگر چه نرخ سود بانکی در ایران کمی بالاتر از دنیاست، اما در مقابل دستمزد کارگر و انرژی بسیار ارزان است، بنابراین باید این موضوع بررسی شود که چرا تولید با کیفیت در ایران اینقدر گران تمام می‌شود؟ این در حالی است که در هیچ کجای دنیا دستمزد کارگر ۲۵۰ دلار و قیمت حامل‌های انرژی تا این اندازه پایین نیست، بنابراین باید پرسید چرا تولید با کیفیت ایرانی در مقایسه با نمونه خارجی گران‌تر تمام می‌شود؟

برای پاسخ به این سوال باید یک هیأت همه‌جانبه‌نگر شامل اقتصاددانان، تولیدکنندگان، جامعه‌شناسان و... در تعامل با یکدیگر نگاه همه‌جانبه‌ای به این موضوع داشته باشند و ما پاسخ این سوال را پیدا کنیم که چرا نمی‌توانیم محصولی تولید کنیم که در بازارهای جهانی قابل رقابت باشد؟

زمانی که به تولیدکنندگان گفته می‌شود چرا قیمت تمام شده بالا است و تولیدات گرانی دارند، به موضوع بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانکی اشاره می‌کنند. این در حالی است که مشخص است هزینه تامین مالی در قیمت تمام شده کالا چقدر است و نمی‌تواند به اندازه‌ای که تولیدکنندگان ادعا می‌کنند، موثر باشد. در حالی که در کشور ما تولیدکنندگان مدام از هزینه‌های بالای تامین مالی گلایه دارند، مرکز پژوهش‌های مجلس آن را ۱۴ تا ۱۷ درصد برآورد کرده است و قطعا این رقم در سایر کشورهای دنیا نیز صفر نیست.

اگرچه نرخ سود بانکی در کشور ما بالاتر از سایر کشورها است اما از آن طرف هزینه‌های انرژی و نیروی کار بسیار ارزان‌تر از کشورهای دیگر است و شاید به جرات بتوان گفت در هیچ یک از کشورهای دنیا حداقل دستمزد ماهانه یک کارگر ۲۵۰ دلار نیست. به‌عنوان مثال حداقل دستمزد یک کارگر در آمریکا ساعتی ۸ دلار است، در حالی که ما در ایران روزی ۸ دلار حقوق می‌دهیم.

به اعتقاد من عامل عمده تاثیرگذار در گران تمام شدن تولید کالا، پایین بودن میزان بهره‌وری است. به عبارتی اگر بتوانیم بیشتر بر موضوع بهره‌وری متمرکز شویم، شاید به نتایج بهتری دست پیدا کنیم و متوجه این موضوع شویم که چیدمان تولیدمان اشتباه است و شاید این موضوع را در پایین که صاحبان سرمایه علم بر مدیریت تولید ندارند و هر قدری که سرمایه دارد و کارخانه‌های احداث می‌کند، نمی‌تواند تولیدکننده خوبی باشد. مقداری از مشکل هم به این موضوع مربوط می‌شود که ما تولید در مقیاس خرد انجام می‌دهیم.



این در حالی است که ما می‌خواهیم همه چیز تولید کنیم و این موضوع را ارزیابی نمی‌کنیم که چه کالاهایی را می‌توانیم تولید کنیم و چه کالاهایی را باید تولید کنیم. از همین رو نظر من این است افرادی که از هر جهت دستی بر آتش دارند و در این زمینه به لحاظ تئوری یا عملی صاحب‌نظر هستند، راه‌حلی‌هایی را که می‌تواند منجر به این شود که کالاهایی را برای عرضه در بازارهای خارجی تولید کنیم، پیدا کنند.

اگر تولیدات داخلی فقط برای مصرف بازار ۸۰ میلیونی ایران باشد، قطعا تولید به صرفه‌ای نیست و حتما باید تولیدی داشته باشیم که بتوانیم آن را در بازارهای جهانی عرضه کنیم. اگر بخواهیم کالاهای خود را در دنیا عرضه کنیم، باید از نظر کیفیت یا از نظر قیمت قابل رقابت باشد. اما متأسفانه کیفیت محصولات ما خوب نیست و قیمت بالایی هم دارد. در واقع ما برای صادرات کالای تولیدی باکیفیت حرف چندانی برای گفتن نداریم و حضورمان در بازارهای جهانی بسیار کم‌رنگ است.

بیانات اخیر مقام معظم رهبری مبنی بر اینکه نباید کالاهایی که مشابه کیفیت داخلی آن وجود دارد وارد کشور شود، نشان‌دهنده این موضوع است که حتی ایشان هم به بحث کیفیت در تولید تاکید دارند و باید موانع تولید رقابتی از سر راه برداشته شود. اما موضوع دیگر این است که باوجود گذشت مدت طولانی از تصویب قوانینی مانند بهبود فضای کسب‌وکار اجرای آن جدی گرفته نمی‌شود. این در حالی است که فضای کسب‌وکار کشورمان شفاف، آزاد و رقابتی نیست و باوجود اینکه چهار سال از ابلاغ قانون بهبود مستمر فضای کسب‌وکار می‌گذرد اما هنوز این‌نامه‌های اجرای آن تدوین نشده است. از سوی دیگر، واگذاری اقتصاد کشور به خصوصی‌ها به شفافیت اقتصاد آسیب رسانده و بهره‌وری را پایین آورده است.

این در حالی است که در بسیاری از کشورهای دنیا از راه بهره‌وری به نرخ رشد بالا دست پیدا می‌کنند، ولی ما در کشورمان قصد داریم فقط از راه تولید به رشد اقتصادی دست پیدا کنیم. در واقع ما تولیدکنندگان خوبی نیستیم و از همین جهت هم مصرف‌کننده نارضی است و هم تولیدکنندگان از شرایط خود رضایت ندارند.

گزارش تحلیلی «فرصت امروز» از بزرگترین معضل فعالیت های اقتصادی

نرخ بهره وری پایین؛ دشمنی در خانه



محسن نظریان فرصت امروز

مسعود دانشمند:

بهره‌وری پایین، کالاهای باکیفیت را گران می‌کند

بنا بر این شما معتقدید که کارگران ایرانی به نسبت کار مفیدی دارند، حق کمی را دریافت نمی‌کنند و به این ترتیب نمی‌توانیم بگوییم که در کشورمان کارگر



مسعود دانشمند، دبیرکل خانه اقتصاد ایران و مدیرعامل شرکت حمل ایران معتقد است که بهره‌وری پایین موجب افت راندمان نیروی کار، ماشین‌آلات، فضای کار، سرمایه و مواد اولیه می‌شود و مجموع این عوامل قیمت تمام شده کالاهای باکیفیت را افزایش می‌دهد.

در کشور ما تولید باکیفیت گران تمام می‌شود و ما باید این موضوع را بررسی کنیم که چرا کارگر برای تولید باکیفیت گران تمام می‌شود و چرا کارگر و انرژی نسبتا ارزان‌تری را در اختیار داریم، نباید چنین وضعیتی بر بخش‌های حاکم باشد. نظر شما در رابطه با این موضوع چیست؟

این موضوع که ما اعلام می‌کنیم انرژی در کشور ما ارزان است، درست نیست و حتی دارای نیروی انسانی ارزان قیمت نیز نیستیم. اگر بخواهیم در مورد این موضوع صحبت کنیم که در کشور ما کارگر ارزان است باید آن را با سایر کشورها مقایسه کنیم. در واقع باید این موضوع را بررسی کنیم که در هشت ساعت کاری در یک واحد تولیدی یا کارخانه، یک کارگر ایرانی چه مدت زمان کار مفید انجام می‌دهد و در یک کارخانه مشابه چینی، یک کارگر چه میزان کار مفید انجام می‌دهد. در مجموع در سیستم ما میزان بهره‌وری پایین است. بهره‌وری پایین به این معنا است که راندمان نیروی کار، ماشین‌آلات، فضای کار، سرمایه و مواد اولیه پایین است. مجموع این عوامل زمانی که بر یکدیگر اثر می‌گذارد، قیمت تمام شده کالاهای باکیفیت را افزایش می‌دهد بنابراین رقابت‌پذیری این کالاهای کاهش پیدا می‌کند. در نتیجه از آنجا که کالای تولیدی داخل نمی‌تواند با کالای مشابه خارجی رقابت کند، تولیدکننده از کیفیت می‌کاهد تا بتواند رقابت‌پذیری را حفظ کند و این درد عمده تولید ما است.

نرخ سود بانکی عامل مهم گرانی تولید است

رفتار هزینه‌های تولید نشود؟ زمانی که می‌خواهیم کالایی را تولید کنیم، باید خودمان را با کشورهای رقیب مقایسه کنیم. در واقع باید ببینیم که در کشورهای رقیب نرخ سود بانکی چقدر است و هر چه نرخ ما بالاتر از آن کشورها باشد بر قیمت تمام شده تولیدات افزوده می‌شود. بنابراین پاسخ به این سوال که نرخ سود بانکی باید چقدر باشد، اما بهره‌وری آن پایین هزینه پول ما بالا است.



فریال مستوفی:

فریال مستوفی، عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران و مدیر عامل شرکت کارون از شناسان و فعالان اقتصادی همواره این موضوع صحبت می‌کنند که بالا بودن قیمت تمام شده تولیدات داخلی یک مشکل اساسی برای اقتصاد ایران است. به نظر شما دلایل این موضوع که در کشور ما تولید کالا و از جمله کالاهای باکیفیت گران تمام می‌شود، چیست؟

گرانی تولید کالاهای باکیفیت به چند عامل مربوط می‌شود و نمی‌توان به تنهایی یک عامل را مؤثر دانست. در این میان عواملی مانند بوروکراسی اداری، بهره‌وری پایین، نرخ سود بانکی بالا بر قیمت تمام شده کالاها و محصولات تاثیر می‌گذارد. در حال حاضر نرخ سود تسهیلات بانکی ۲۵ تا ۲۶ درصد است و بنابراین یک تولیدکننده در همان ابتدای کار با چنین هزینه‌های مواجه است. در صورتی که در سایر کشورها این رقم به ۴ تا ۵ درصد می‌رسد، بنابراین از این جهت تفاوت فاحشی وجود دارد. پس می‌توان چنین نتیجه گرفت که یک عامل عمده در گرانی کالاهای باکیفیت نرخ بالای سود تسهیلات بانکی است. موضوع دیگر پایین بودن بهره‌وری و شفاف نبودن قوانین و مشکلات موجود در قانون کار است.

اشاره کردید که نرخ سود بانکی در کشورمان بالا است و این موضوع یکی از دلایل گران تمام شدن تولید باکیفیت است. به نظر شما نرخ سود بانکی باید چقدر باشد تا موجب بالا

آزموده

به راه افتادن خطوط تولید ضامن موفقیت نیست!

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

تجارت یکی از ارکان نظام اقتصادی هر کشور است و بخشی مهم از تجارت را کالاها و خدمات تشکیل می‌دهند. تجارت چه در سطح بین‌الملل باشد و چه در سطح خرد و منطقه‌ای، شامل کالاها و خدماتی می‌شود که بین طرفین مبادله می‌شود. در خصوص تجارت کالا، نکته‌های مهم و کلیشه‌ای وجود دارد؛ هر اندازه کیفیت کالاها بیشتر باشد، میزان اقبال فروش در بازار افزایش خواهد یافت. بر این اساس، قابل حدس است که کشورهای بزرگ صادرکننده کالا که سودی سرشار از این حوزه کسب می‌کنند، اغلب کالاهایی با کیفیت قابل قبول تولید می‌کنند. اما چنین برداشتی را می‌توان ساده‌ترین نوع تعریف دانست. برای تولید کالا به زیرساخت‌های اساسی در بخش‌های تولید، تجارت و بازاریابی نیاز است؛ زیرساخت‌هایی که در صورت فقدان هر یک از آنها، روند تجارت مختل و آسیب‌پذیر خواهد بود.

برای درک بهتر مفهوم کیفیت کالاها باید به یک توضیح مهم و گمراه‌کننده دقت کنیم، کیفیت کالاها صرفا در رعایت کردن استانداردها محدود نمی‌شود. در واقع کیفیت فارغ از شاخصه‌های استاندارد مفهومی متغیر و تحت تاثیر بازار مصرف‌کنندگان است. تا تکیه بر این تعریف کیفیت کالاها متاثر از چند جزء اساسی خواهد بود:

• سرمایه‌به‌عنوان اساسی‌ترین رکن زیربنایی تولید محسوب می‌شود. هر اندازه میزان اعتبارات و منابع مالی تولیدکنندگان قابل اطمینان‌تر باشد، روند تولید کالا و کیفیت آن نیز موفق‌تر خواهد بود.

• مواد و منابع اولیه، دوین عاملی است که پیش از تولید کالا مورد توجه قرار می‌گیرد. هرگونه کمبود مواد اولیه مناسب و کم کاری در این حوزه بر کیفیت نامطلوب کالای نهایی تاثیر منفی خواهد داشت.

• مدیریت و کارمندان به‌عنوان نیروی انسانی از اهمیت زیادی برخوردارند. استخدام نیروهای ماهر، متخصص و دارای دانش عملی، کمک می‌کند خطوط تولید به شکلی بهینه بازدهی داشته باشند.

• ماشین‌آلات و ابزار تولید، فارغ از مدرن بودن باید در محصول تولیدی همگرایی کامل داشته و مطابق انتظارات تولیدکننده عمل کند.

• در نهایت وضعیت بازار بر کیفیت کالاهای اثراتی همه جانبه دارد، نرخ اقلام مشابه، نرخ مواد اولیه، وضعیت آزاد یا محدود بودن بازار و... عوامل مهمی در این خصوص هستند.

اتحادیه اروپا

اتحادیه اروپا را می‌توان جزو رقابتی‌ترین فضاهای کسب‌وکار و تولید در جهان دانست. بنا بر آمارها، اغلب کشورهای این منطقه در بخش صنعت و تولید با یکدیگر رقابت دارند و بخشی از موفقیت خود را با کمک کارگران و کارمندان متخصص و ماهر خود کسب کرده‌اند. با این حال این، تنها دلیل چشمگیری که به شرکت‌های تولیدی اعطا می‌شود و حمایت از کارآفرینان یکی دیگر از دلایل مهم این موفقیت است. افزون بر اینها مدیریت بالای عمومی داشتن دانش مدیریت تولید باعث شده کیفیت تولیدی در بسیاری از کشورهای اروپایی در سایه تدبیر مدیریت کم‌رنگ شود. به عبارت دیگر، اگرچه قیمت تولید در این اتحادیه اروپا چندان پایین نیست، اما این قیمت بالاتر از تولید و ارائه کالاهای باکیفیت نشده، چرا که تاکید بسیاری از مدیران شاخص تولید در اتحادیه اروپا بر محور نوآوری، خلاقیت و پیشرفت مداوم است.

از سوی دیگر، تولیدکنندگان اتحادیه اروپا علاوه بر برخورداری از امکانات و فناوری‌های به روز در بخش تولید، تا حد زیادی به آزادی خود در بخش صادرات مدیون هستند. تجارت آزادانه با بسیاری از کشورها داشتن بازار مناسب برای فروش، انگیزه خوبی برای حفظ و ارتقای کیفیت کالاهای تولیدکنندگان ایجاد می‌کند. اگرچه برخی کشورها مثل یونان، اسلواکی، رومانی و... خود موارد استثنا و ضعیف در این منطقه هستند، ولی شرایط باقی کشورها در بخش تولید و صادرات، اغلب مشابه و قابل قبول است.

کشورهای در حال توسعه

بسیاری از کشورهای در حال توسعه در طول سال‌های اخیر برای موفقیت اقتصادی به سرمایه‌گذاران در بخش تولید رو آورده‌اند، اما آنچنان که انتظار داشتند نتیجه نگرفته‌اند. داووتون درای و ادوارد الی مدرسین دانشگاه موناش مالزی، در پژوهشی به بررسی علل ناکامی کشورهای در حال توسعه در برابر تولیدات توسعه‌یافته پرداخته‌اند. براساس این پژوهش، تاکید اغلب کشورهای در حال توسعه بر منابع مالی و تامین هزینه‌های بخش تولید است. در حالی که بخش‌هایی چون بهداشت، ایمنی، دانش و... دارای زیرساخت‌هایی ضعیف هستند و این مسئله فرآیند تولید را به کلی تضعیف خواهد کرد. از سوی دیگر بنا بر آمارهای سازمان تجارت جهانی، بسیاری از کشورهای در حال توسعه به‌ویژه در مناطق آسیا و آفریقا در طول دهه‌های ۸۰ و ۹۰ میلادی عمده تجارت خود را در بخش صادرات مواد خام و معدنی ترتیب می‌دادند. در طول این دوران، کشورهای این مناطق تلاش روشنی برای توسعه خطوط تولید یا افزایش آمار صادرات کالا نشان نمی‌دادند، بعدها و در طول سال‌های اخیر بسیاری از کشورهای در حال توسعه، اهمیت تولید و صادرات را درک کرده، تلاش دارند به تولید کالاهای با کیفیت بپردازند. سیدنی گلدن کارشناس و پژوهشگر اقتصاد خاورمیانه معتقد است وابستگی بیش از حد برخی کشورهای این منطقه به صادرات مواد اولیه و سوخت‌های فسیلی، مانعی بزرگ برای پیشرفت در بخش تولید است. کاهش چشمگیر و کم‌رنگی، به افزایش توان تولید کمک می‌کند.

حضور کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی کم‌رنگ است



هادی تیزهوش تابان:

رسیده‌ایم که چرخ تولید در کشور نمی‌چرخد. تولیدکنندگان برای رفع موانع پیش روی تولید باکیفیت و ارزان قیمت چه انتظاراتی از دولت می‌توانند داشته باشند؟ در چنین شرایطی دولت باید در برخی موارد به بخش تولید کمک کند. از جمله این کمک‌ها ایجاد شرایط برای عرضه ارز ارزان، کمک در بازار مواد اولیه و امکانات سوبسیدی برای حمل‌ونقل است. در گذشته برای صادرات، یارانه از سوی دولت پرداخت می‌شد که در سال ۸۹ آن هم حذف شد و انتظار این است که دولت مجددا اقدام به پرداخت این یارانه کند. به نظر شما نرخ سود بانکی باید چه میزان باشد

چرا نمی‌توانیم کالاهای ارزان باکیفیت تولید کنیم؟ به نظر من مهم‌ترین عامل تاثیرگذار در گران تمام شدن تولیدات باکیفیت بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانکی است. مسئله دیگر وجود قوانین دست‌وپاگیر است که موجب می‌شود تولیدکنندگان با مشکلات و معضلات بسیاری مواجه باشند. موضوع دیگر رکود حاکم بر جامعه است و وجود قوانین دست‌وپاگیر و رکود حاکم بر جامعه است و به این ترتیب حضور کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی کم‌رنگ شده است. در کشورمان بسیاری از تولیدکنندگان خواستار این موضوع هستند که محصولات و ارزان‌قیمتی را تولید کنند. این در حالی است که ما انرژی و کارگر نسبتا ارزان در اختیار داریم. به نظر شما با چنین شرایطی

هادی تیزهوش تابان، عضو اتاق بازرگانی رشت معتقد است که مهم‌ترین عوامل تاثیرگذار در گران تمام شدن تولیدات باکیفیت، بالا بودن نرخ سود تسهیلات بانکی، پایین بودن بهره‌وری، وجود قوانین دست‌وپاگیر و رکود حاکم بر جامعه است و به این ترتیب حضور کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی کم‌رنگ شده است. در کشورمان بسیاری از تولیدکنندگان خواستار این موضوع هستند که محصولات و ارزان‌قیمتی را تولید کنند. این در حالی است که ما انرژی و کارگر نسبتا ارزان در اختیار داریم. به نظر شما با چنین شرایطی

فروپاشی رویایی جاه طلبانه

چرنوبیل، هنوز ضرر می زند

ترجمه: آزاده اتحاد
منبع: Atlantic

فاجعه هسته‌ای چرنوبیل و سیاست‌های دولت برای مواجهه با عواقب آن، برای اتحاد شوروی و کشورهای مشترک‌المنافع جانشینش، روسیه، بلاروس و اوکراین گران تمام شد. اگرچه این کشورها توانستند بار سنگین این فاجعه را به دوش بکشند اما با این حال بسیاری از کشورهای آسیب‌دیده (به‌عنوان مثال کشورهای اسکاندیناوی) آسیب‌های اقتصادی سنگینی را متحمل شدند.

به‌طور کلی آسیب‌های ناشی از فاجعه چرنوبیل را تا حد زیادی می‌توان تخمین زد؛ با توجه به وضعیت شرایط نابسامان بازار آن منطقه در زمان وقوع حادثه و نرخ بالای تورم و فراز و فرود نرخ ارز در دوره گذار که به دنبال فروپاشی اتحاد شوروی در سال ۱۹۹۱ اتفاق افتاد، اما حجم بهای سنگینی که این فاجعه بر زندگی قربانیانش هموار کرده، جدا از محاسبات تخمینی است که دولت در دهه ۹۰ اعلام کرده است؛ (هزینه‌ای بالغ بر صدها میلیارد دلار طی دو دهه).

به گزارش سازمان ملل متحد، نزدیک به ۷۰ درصد پرتوهای رادیواکتیو هسته‌ای در خارج از اوکراین منتشر شد و بلاروس هم به دنبال استقلال از اتحاد جماهیر شوروی در سال ۹۱ تازه با عواقب اقتصادی این فاجعه روبه‌رو شد.

فاجعه چرنوبیل تقریباً به همه شکل به منطقه و مردم زخم‌خورده‌اش آسیب رسانده و بالطبع هزینه‌های هنگفتی هم با خود به همراه داشته است؛ از هزینه‌هایی که صرف خنثی کردن راکتیو و کاهش آسیب‌های وارده به منطقه مصیبت‌دیده شده تا جابه‌جایی مردم و ساخت محلی برای اقامت آنها، خدمات اجتماعی و بهداشتی، بررسی محیط زیست، سلامت و تولید غذای سالم، بررسی میزان پرتوهای رادیواکتیو منتشر شده در منطقه و از بین بردن ضایعات رادیواکتیو.

آسیب‌های غیرمستقیم ناشی از این حادثه هم روی صنعت کشاورزی منطقه تأثیر منفی گذاشت. آمارها نشان می‌دهد که ۲۶۴۰ کیلومتر زمین زراعی به دنبال فاجعه آلوده شد، بیش از ۲۰ درصد تمام مناطق جنگلی بلاروس هم دچار سرنوشتی مشابه شد، ۹ کارخانه ناگزیر کرک‌ه‌شان را پایین کشیدند، بیش از ۲ میلیون نفر از مردم این منطقه، از جمله ۵۰۰ هزار بچه، آلوده پرتوهای رادیواکتیو شدند و سرطان گریبان هزاران نفر را گرفت. حالا دولت باید برای از بین رفتن زمین‌های کشاورزی و جنگل‌های آلوده و تعطیل کارخانه‌های صنعتی و کشاورزی هزینه می‌کند. در این میان منابع انرژی هم از دست رفتند. اوکراین برای مواجهه با این فاجعه سالانه ۵ تا ۷ درصد از بودجه خود را صرف برنامه‌های مرتبط با احیای چرنوبیل می‌کند. فاجعه چرنوبیل اگرچه در اوکراین اتفاق افتاده اما بلاروس را ویران کرده است. در بلاروس در سال ۹۱، ۲۲/۳ درصد از بودجه ملی صرف هزینه‌های ناشی از فاجعه شد و به تدریج کاهش یافت و در سال ۲۰۰۲ به ۶/۱ درصد بودجه رسید؛ یعنی میلی معادل ۲۳۵ میلیارد دلار طی ۳۰ سال.

آژانس بین‌المللی انرژی اتمی فاجعه چرنوبیل را تنها «فاجعه بزرگ» دنیا می‌داند؛ البته تا فاجعه فوکوشیما در سال ۲۰۱۱. جدا از تمام آسیب‌های مستقیم و غیرمستقیمی که فاجعه چرنوبیل به دنیا وارد کرده، به جرأت می‌توان گفت بهای اقتصادی ناشی از آن تقریباً قابل محاسبه نیست. پیشرفت‌هایی در راستای پاکسازی منطقه و بهبود وضعیت زندگی حاصل شده اما هزینه‌هایی که باید صرف خدمات اجتماعی شود، هنوز بالاست؛ بازماندگان فاجعه چرنوبیل هنوز در فقر زندگی می‌کنند و با مشکلات جدی بهداشتی و به خصوص بیماری‌های غدد مواجهند. فاجعه چرنوبیل بیشترین ضربه را به مناطق روستایی وارد کرده؛ مناطقی که پیش از حادثه با کشاورزی روزگارشان را می‌گذرانند. وضعیت هنوز به همان شکل است؛ با این تفاوت که دستمزدها پایین آمده و بیکاری بی‌نزد می‌کند. جوان‌ها و تحصیلکرده‌ها ترک وطن کرده‌اند و پریشی که به ذهن می‌رسد، این است: جز بازماندگانی که معتقدند آسان باید در سرزمین مادری‌اش زندگی کند، دیگر چه کسی حاضر به زندگی در این منطقه می‌شود؟ چه کسی برای تجارت و سرمایه‌گذاری؟ یا اصلاً کار فطرش را بر این بگذاریم که زمین‌های آسیب‌دیده به حاصلخیزی رسیدند، آیا کسی برنج چرنوبیل را می‌خورد؟ اصلاً تکلیف آسیب‌های ناشی از نشر گازهای گلخانه‌ای چه می‌شود؟

دور دنیا

محدودیت پرداخت نقدی برای کشورهای اتحادیه اروپا

ترجمه: حوریه توسلی‌نیا
منبع: همکارو

بانک مرکزی اروپا برای جلوگیری از رواج پولشویی تصمیم گرفته است چاپ اسکناس ۵۰۰ یورویی را متوقف کند، اما در بسیاری از این کشورها خرید نقدی قانونی است. درحالی‌که اتحادیه اروپا تصمیم گرفته است از سال ۲۰۱۸ چاپ اسکناس ۵۰۰ یورویی را متوقف کند، سازمان مصرف‌کنندگان اروپا اعلام کرد در بسیاری از کشورهای حوزه اروپا خرید نقدی به بالاترین میزان خود رسیده است، بنابراین تنها تعداد انگشت‌شماری از کشورهای عضو هیچ گونه محدودیتی برای خرید نقدی قابل‌نمی‌شوند و آلمان یکی از این کشورهای نادر است. مردم آلمان خرید نقدی را ترجیح می‌دهند زیرا پس از تجربه دو رژیم خودکامه «نازی» تا سال ۱۹۵۴ و سپس «اشنازی» در جمهوری دموکراتیک سابق آلمان تا سال ۱۹۸۹، متوجه شدند که این بهترین روش برای حفظ حریم خصوصی آنان از نظارت حکومت محسوب می‌شود. در هفت کشور دیگر اروپایی نیز امکان خرید نقدی بدون محدودیت در پرداخت وجود دارد. در اتریش، اسلونی، لتوانی، لتونی، ایسلند و همین‌طور در قبرس و مالت، مصرف‌کنندگان آزاد هستند آنچه می‌خواهند با پول رایج خریداری کنند.

در سایر کشورهای اروپایی خرید نقدی از لحاظ قانونی منعی ندارد اما در عمل سقف معینی برای این کار وجود دارد. به‌عنوان مثال در سوئد در قانون خریدوفروش هیچ گونه منعی پیش‌بینی نشده است با این حال در صورتی که تاجران حرفه‌ای پیش از فروش کالای خود به‌وضوح محدودیت خاصی برای دریافت پول نقد معین کرده باشند، مجبور به پذیرش پرداخت نقدی بیش از سقف معین شده نیستند. در بریتانیا نیز امکان پرداخت نقدی بدون محدودیت وجود دارد اما اگر بازرگانان با پرداخت نقدی بیش از ۱۵ هزار یورو موافقت کنند باید آن را به‌عنوان «موسسات معتبر با ارزش بالا» نزد مقامات مالیاتی ثبت کنند.

در بسیاری از کشورهای اروپایی پرداخت نقدی محدودیت دارد. در کشور فرانسه شروع می‌کنیم. جایی که محدودیت خرید نقدی برای ساکنان تحت پوشش مالیات و تاجران ۱۰۰۰ یورو و برای افراد غیرمقیم که تحت پوشش مالیات نیستند ۱۵ هزار یورو معین شده است. سازمان مصرف‌کنندگان اروپا هشدار داد: «پرداخت نقدی بین افراد عادی (مثلاً برای خرید یک ماشین) محدودیتی ندارد اما برای پرداخت بیش از ۱۵۰۰ یورو، ارائه فاکتور برای اثبات واریز پول الزامی است.» در همین حال، اگر فروشندگانی مجبور به پذیرش پرداخت نقدی باشند، موظف نیست بیش از ۵۰ قطعه اسکناس یا اسکناس با مبلغ درشت را در صورتی که بسیار بالاتر از مبلغ پرداخت باشد قبول کنند. از ماه ژانویه سال ۲۰۱۴، پرداخت پولی نقد به خزانه داری به ۳۰۰ یورو محدود شده است.

در اسپانیا نیز معاملات نقدی بین مصرف‌کنندگان و تاجران از ۲۵۰۰ یورو برای ساکنان اسپانیا و ۱۵ هزار یورو برای افراد غیرمقیم تجاوز نمی‌کند. به این ترتیب این کشور برای پرداخت بالاتر حواله بانکی را پیشنهاد می‌دهد، در غیر این صورت باید ۲۵ درصد از مبلغ معامله را به‌عنوان جریمه بپردازد.

در کشور پرتغال سقف پرداخت نقدی بین مصرف‌کننده و بازرگان ۱۰۰۰ یورو است. علاوه بر آن پرداخت باید توسط حواله بانکی، کارت بانکی یا چک انجام شود. در بلژیک نیز از ماه ژانویه ۲۰۱۴ حداکثر پرداخت ۳۰۰۰ یورو تعیین شده است. همچنین از این تاریخ هر گونه پرداخت نقدی برای املاک و مستغلات ممنوع است. در صورت عدم رعایت این قوانین جریمه از ۲۵۰ تا ۲۲۵ هزار یورو متغیر خواهد بود.

قاب

کارگران اسپانیایی در حال لوله‌کشی در پارکی در جنوب اسپانیا بودند که ۱۹ کوزه حاوی سکه‌های رومی را پیدا کردند؛ ۶۰۰ کیلوگرم سکه برنزی که به اواخر سده چهارم، اواخر حاکمیت رومی‌ها در اسپانیا، برمی‌گردد. تصویر کنستانتین و ماکسیمیلیان، امپراتورهای رومی، روی این سکه‌ها که ارزش پولی‌شان هنوز مشخص نیست، حک شده است.



۳۶۰

ضربه سنگین آتش‌سوزی به اقتصاد نفتی کانادا

گلدنوش محب علی
MSN

آتش‌گسترده‌ای که قلب منابع ماسه‌های نفتی آلبرتا را سوزاند، ضربه‌ای به بدنه اقتصاد و صنعت این کشور وارد کرد. این منطقه در حال حاضر با سقوط قیمت نفت مواجه است. ماسه‌های نفتی یا ماسه‌های قیردار نوعی منبع نفت غیرمتعارف است که بزرگ‌ترین منابع آن در جهان در استان آلبرتا کانادا و ونزولا یافت می‌شود. با توجه به این امر که کشور کانادا تنها کشوری است که صنعت و تکنولوژی استخراج این نوع ماسه‌های قیری را در اختیار دارد، این حادثه ضربه سختی به صنعت این کشور زده و فشار زیادی را بر دولت کانادا تحمیل کرده است. رئیس‌دولت دموکرات جدید متربی در راشل نوتلی که به تازگی نخستین سالگرد ریاست خود را جشن گرفته است، هزینه و آسیبی جدی را تجربه می‌کند. آتش حدود ۸۰هزار سکنه منطقه فورث مک موری را مجبور به تخلیه خانه‌های‌شان کرد. این افراد مجبور به نقل مکان هستند. به گفته مقامات محلی تخلیه ساکنان منطقه همچنان ادامه دارد و پیش‌بینی می‌کنند آتش‌سوزی همچنان ادامه داشته باشد. علاوه بر این شرکت نفتی کانادایی Shell Canada کلیه فعالیت‌های خود را در سایت‌های عملیاتی خود به حالت تعلیق درآورد. این مناطق عملیاتی در شن‌های البین در ۷۰ کیلومتری شمال فورث مک کوری قرار دارد. سخنگوی شرکت شل کانادا گفت که نخستین اقدام در این بحران، تخلیه کارکنان و خانواده‌های آنان است. این مقام مسئول اضافه کرد شرکت قصد دارد اتاق‌های خود را در اردوگاه‌های صنعتی در اختیار ۲هزار نفر از کارگران شرکت قرار دهد. به غیراز همه اینها، همه

پروازهای خروجی و ورودی چهارشنبه فرودگاه بین‌المللی فورث مک موری، در جنوب شرقی استان لغو شدند. شرکت نفتی شل کانادا، از باند فرودگاه به منظور انتقال کارکنان خود و خانواده‌های‌شان به Edmonton و Calgary استفاده کرده است. این شرکت همچنین دو اکیپ برای مقابله با آتش‌سوزی از دولت وام گرفته است. این دو معدن ماسه‌های نفتی آلبین ظرفیت تولید روزانه ۲۵۵هزار بشکه را دارد. منابع ماسه‌های نفتی کانادا، پس از عربستان سعودی و ونزولا سومین ذخیره نفت خام در دنیاست. این ذخیره ظرفیت ۱۶۶میلیارد بشکه نفت قابل استحصال را در ۱۲۰هزار نفر در فورث مک موری زندگی می‌کردند. یک سوم از این تعداد سکنه پس از سقوط قیمت نفت و به دنبال بسته شدن سایت‌های استخراج نفت، از منطقه مهاجرت کردند. منطقه آلبرتا، در حال حاضر با تجربه نرخ ۷ درصدی بیکاری در خطر سقوط و کاهش رشد اقتصادی قرار دارد. کارشناس متخصص علوم سیاسی دانشگاه آلبرتا می‌گوید: «کنون، شاهد رکود بیش از پیش در آلبرتا هستیم. تاجران نقدینگی خود را از کف داده‌اند.» یکی از کارشناسان اتحادیه کارگران می‌گوید: «گرانم از اینکه کارگرانی که از شهرهای دیگر به این منطقه آمده‌اند، از کار بیکار شوند.» او اضافه می‌کند: «همان‌طور که کاهش قیمت نفت بر اقتصاد کانادا و معیشت شهروندان کانادایی تأثیر گذاشته است، به گفته تحلیلگران این فاجعه نیز به بهبود و رشد اقتصادی کشور آسیب وارد می‌کند.»

۷۳۰

کیوسک

هک شدن ۲۷۲ میلیون ایمیل دروغ از آب درآمد

TECH INSIDER

چهار روز پیش اعلام شد که یک هکر روسی می‌خواهد ۲۷۲ میلیون حساب کاربری دزدیده شده از جیمیل، هات‌میل و چند سرویس

ایمیل دیگر را به قیمت کمتر از یک دلار بفروشد. هکر روسی احتمالاً دلیل خوبی برای این کار داشته است چون همین دزدیده شدن حساب کاربری یک خبر دزدیده شدن یکی از سخنگویان یاهو در گفت‌وگو با وب‌سایت TechInsider در این‌باره گفت: «تیم امنیتی ما در این مورد بررسی‌های لازم را انجام داده است و به اعتقاد ما هیچ خطری درباره دزدیده شدن ایمیل‌ها که در رسانه‌ها اعلام شد، کاربران ما را تهدید نمی‌کند.»

گفته می‌شد ۴۰ میلیون آدرس ایمیل متعلق به یاهو، ۳۲ میلیون متعلق به هات میل و ۲۴ میلیون متعلق به جیمیل هستند. اما بیشترین تعداد ایمیل‌هایی که ادعا می‌شد هک و دزدیده شده‌اند، متعلق به Mail.Ru است.

سرویس ایمیل روسیه بود. گفته می‌شد از سرویس ایمیل روسیه ۵۷ میلیون ایمیل هک و دزدیده شده است. این رقم برابر نیمی از تعداد کاربران این سرویس ایمیل است. اما به گفته سخنگوی Mail.Ru ادعای دزدیده شدن حساب کاربری نیمی از کاربران این سرویس ایمیل تنها یک شیرین‌کاری بوده است. مادینا تابوپووا در این باره گفت: «تحلیل‌ها نشان می‌دهد که ۹۹/۹۸۲درصد حساب‌های کاربری در Mail.Ru کاملاً معتبر هستند.»

به‌گفته سخنگوی Mail.Ru احتمالاً هدف هکر از پخش کردن این دروغ این بوده که جنجال رسانه‌ای ایجاد و توجه عمومی را نسبت به امنیت سایبری بیشتر کند.

پس از اعلام خبر دزدیده شدن حساب‌های کاربری، گوگل اظهارنظر خاصی در این‌باره نکرد و مقامات این شرکت حالا قطعاً خوشحال هستند که این زردی یک جنجال رسانه‌ای بیش نبوده است.

ساعت هوشمندی که پوست شما را به صفحه نمایش تبدیل می‌کند

محققان Future Inter-faces Group

دانشگاه Carnegie Mellon با ایده‌ای تازه آمده‌اند. این فناوری تازه می‌تواند پوست شما را به یک حسگر لمسی تبدیل کند.

این محققان می‌نویسند: «دستگاه‌های پوشیدنی کوچک، مثل ساعت‌های مچی و جواهرات دیجیتال به‌سرعت درحال تبدیل شدن به پلتفرم‌های محاسباتی مناسب هستند. اما کوچک بودن اندازه‌شان به‌شدت باعث محدود شدن انتظارات کاربر می‌شود.»

این گروه در تلاش است محدودیت کوچک بودن این وسایل را با تبدیل پوست دست به صفحه نمایش حل کند.

دستگاه این گروه تحقیقاتی که Skintrack نام دارد دو ویژگی دارد: یک صفحه که با سیگنال‌ها کار می‌کند، و یک بند که حسگر دارد. این ساعت از الکترودهایی استفاده می‌کند که روی بند آن قرار داده شده و حرکت دست را رصد می‌کند.

وقتی انگشت پوست را لمس می‌کند، این دستگاه آن را با یک سیگنال الکتریکی یا فرکانس بالا به بازاری کار می‌فرستد. در واقع دستگاه تازه از بدن انسان به‌عنوان مجرای الکتریکی استفاده می‌کند. این فرآیند کمی ترسناک به‌نظر می‌رسد اما کاملاً ایمن است و درحال‌حاضر، در بخش‌های دیگر از جمله فناوری پزشکی به‌کار می‌رود.

همان‌طور که انگشت روی پوست حرکت می‌کند، این سیستم موقعیت خود را براساس فاصله‌ای که از الکترودها دارد، محاسبه می‌کند. این فناوری حتی روی لباس هم کار می‌کند.

Skintrack همه سیگنال‌های معمول صفحه‌نمایش از جمله ضربه‌زدن، کشیدن و حرکات فاصله‌ای را تشخیص می‌دهد.

محققان می‌گویند وقتی کاربر یاد بگیرد که چگونه از این سیستم استفاده کند، سیستم می‌تواند به‌دقتی در حد یک صفحه نمایش دست پیدا کند.

جدول امروز

قیمت خودرو

تولیدکننده	مدل خودرو	مشخصات	قیمت بازار آزاد (تومان)	قیمت نمایندگی (تومان)
کیا	کیا سراتو ۱۶۰۰	مدل ۲۰۱۴	۷۰,۰۰۰,۰۰۰	۷۵,۸۰۰,۰۰۰
هیوندای	هیوندای i20	مدل ۲۰۱۵ تیپ ۶	۸۲,۵۰۰,۰۰۰	۸۴,۴۰۰,۰۰۰
تویوتا	کمری هیبرید	-	۱۵۹,۰۰۰,۰۰۰	۱۵۵,۰۰۰,۰۰۰
BMW	BMW 320 فول	فول آپشن	۲۵۸,۰۰۰,۰۰۰	۳۳۵,۰۰۰,۰۰۰
جک	جک J5	جی ای سی جی ۵	۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۴۹,۷۰۰,۰۰۰
لکسوس	لکسوس GS250	تیپ ۲	۳۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۲۸۹,۰۰۰,۰۰۰