

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

۶ روش فوق العاده برای افزایش هواداران برند شما

مشتریان و هواداران برندها ساعت‌ها در صف‌های طولانی منتظر می‌مانند تا لحظه عرضه محصولات جدید به بازار فرا برسد. از وبسایت‌ها و شبکه‌های اجتماعی گرفته تا مهمانی‌های خانوادگی، این افراد از هر فرصتی برای صحبت کردن در رابطه با کیفیت و...

۱۵



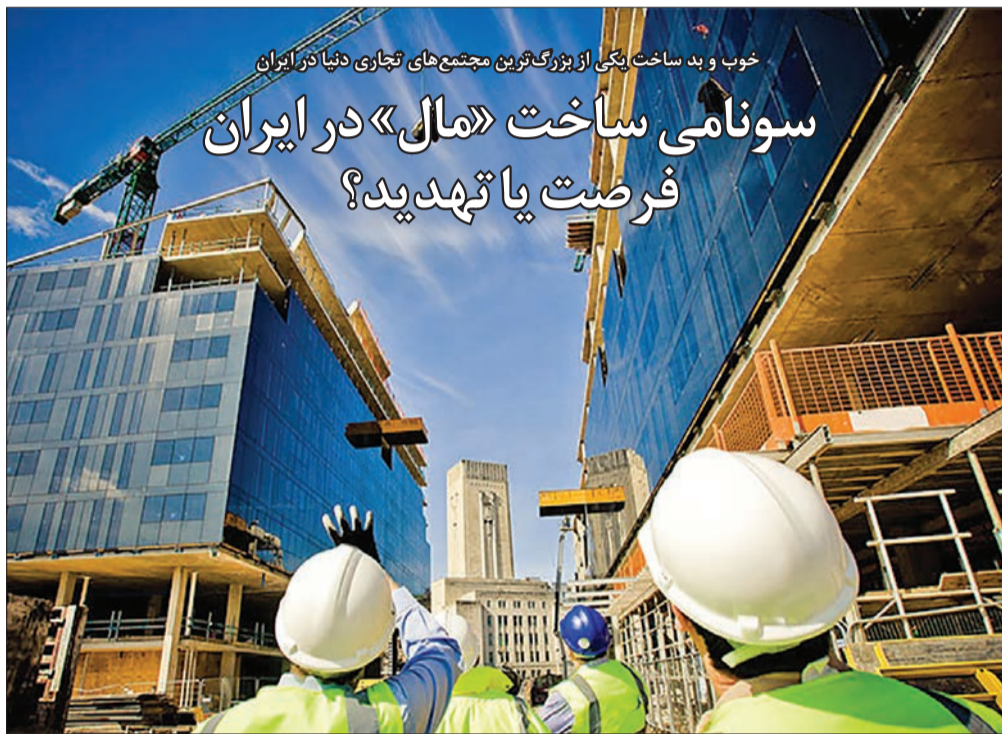
مجلس به وضعیت بحرانی بانک‌هایی توجه است

چک‌های پاس نشده دولت در دست بانک‌ها

برنامه‌های دولت نشان می‌داد. رشد شتابان و افسارگسیخته بدهی‌های دولت به نظام بانکی دلشوره‌ای بود که طیب نیا را واداشت تا از این معضل به‌عنوان یکی از جدی‌ترین چالش‌های

شهریور ماه سال گذشته بود که طیب نیا، وزیر امور اقتصادی کشور در همایش بانکداری اسلامی پرده از آمارهایی برداشت که عمق مشکلات نظام بانکی کشور را در تأمین طرح‌ها و

مدیران



خوب و بد ساخت یکی از بزرگ‌ترین مجتمع‌های تجاری دنیا در ایران

سونامی ساخت «مال» در ایران فرصت یا تهدید؟

سرمقاله

رسوب‌زدایی از منابع بانکی



آمارهای ارائه شده از طرف بانک مرکزی نشان می‌دهد در ۱۱ ماه منتهی به بهمن ۱۳۹۴ مانده «سپرده‌های بخش غیردولتی» شامل سپرده‌های دیداری، قرض‌الحسنه، سرمایه‌گذاری بلندمدت و سایر به عدد ۹۴۵ هزار میلیارد تومان رسیده است. نرخ رشد این متغیر در بهمن ۱۳۹۴ نسبت به اسفند ۱۳۹۳ معادل ۲۶۶ درصد گزارش شده است. نرخ رشد مانده سرمایه‌گذاری بلندمدت اما حدود ۳۱ درصد بوده است و سهم این متغیر از کل سپرده‌های بخش غیردولتی معادل ۸۵ درصد است...

۱

۱۰

روحانی در جلسه شورای اداری استان کرمان:

کوچک کردن کشور آن هم با پول بیت‌المال، تعجب برانگیز است

عده‌ای در داخل دائماً بذریه نامیدی را در افکار عمومی با هدفی نامشخص می‌کارند و در شرایطی که روابط ایران در تعامل با جهان در بخش‌های مختلف اقتصادی تسهیل شده و صدها شرکت و سرمایه‌گذار برای سرمایه‌گذاری به سمت ایران می‌آیند، برخی رسانه‌های داخلی که هزینه آنها از بیت‌المال پرداخت می‌شود این واقعیت را عنوان نکرده و می‌گویند هیچ‌کس برای سرمایه‌گذاری به ایران نخواهد آمد.

روحانی با تأکید بر لزوم استفاده از فناوری‌های جدید به منظور تسریع در روند پیشرفت و توسعه کشور گفت: بدون تردید اگر می‌خواستیم از ابتدای یک صنعت خودمان همه کارهای مربوط به آن را آغاز کنیم چه بسا ده‌ها سال طول می‌کشید تا در آن بخش بتوانیم به توسعه‌ای دست پیدا کنیم اما استفاده از فناوری‌های جدید و تجربیاتی که در دنیا وجود دارد می‌تواند به روند توسعه سرعت بخشد.

رئیس جمهوری تصریح کرد: باید علم و فناوری‌های جدید دنیا را به‌عنوان پایه توسعه در بخش‌های مختلف قرار داده و به سمت جلو حرکت کنیم و بدون تردید غرب برای همیشه مهد علم و فناوری نخواهد بود و این روند در حال تغییر است همچنان که ایران زمانی به‌عنوان مهد علم محسوب می‌شد و هم‌زمان با یافته‌های علمی دانشمندان ایرانی استفاده کردند. رئیس جمهوری گفت: تدوین استراتژی‌های کلان برای اقتصاد مقاومتی خبر داد و گفت: دولت تصمیم دارد که سه استان کشور از جمله کرمان به‌عنوان پایلوت در زمینه

رئیس جمهوری در جلسه شورای اداری استان کرمان، ترویج دو قطبی بودن کشور و تقابل مسئولان را پیگیری خط دشمن دانست و تأکید کرد: هر سه قوه تحت هدایت رهبری مقتدر، مسیر توسعه کشور را پیگیری می‌کنند. حجت‌الاسلام والمسلمین حسن روحانی در این نشست با تأکید بر اینکه «عده‌ای به جای امید، بذریه نامیدی در جامعه می‌افکنند»، اظهار داشت: با تکرار حرف دشمنان و توپنه‌گران، نباید به آنها جایزه و فرصت داد.

رئیس جمهوری گفت: در شرایطی که جهان به دنبال تعامل با ایران است، کوچک کردن کشور آن هم با پول بیت‌المال، تعجب برانگیز است. روحانی با بیان اینکه «ساور داریم که صلح در سایه اقتدار معنا دارد، اما اهل شعار نیستیم»، اظهار داشت: هیچ دولتی به اندازه دولت یازدهم به تقویت توان دفاعی کشور کمک نکرده است. رئیس جمهوری در ادامه با تأکید بر اینکه «امسال در همه عرصه‌ها سال اقدام و عمل است»، افزود: تقویت تولید داخلی و تعامل اقتصادی و فن‌آورانه برای تحقق سریع‌تر اقتصاد مقاومتی لازم است.

روحانی همچنین خبر داد که سه استان از جمله استان کرمان به‌عنوان پایلوت اقتصاد مقاومتی فعالیت خواهند کرد. رئیس جمهوری با اشاره به اینکه روز به روز شرایط بهتری پیش پای ملت ایران در راستای توسعه و پیشرفت قرار دارد و بسیاری از مؤسسات تحقیقاتی دنیا امروز ایران را محیطی خوب و امن برای سرمایه‌گذاری می‌دانند، گفت: متأسفانه

سرنوشت مبهم وام ۱۰ میلیونی ازدواج

شورای پول و اعتبار آن را مطرح و مصوب کند که در همین میان، نمایندگان مجلس تصمیم گرفتند این وام را از ۳ به ۱۰ میلیون تومان افزایش دهند؛ مصوبه‌ای که با آما و اگر و بعضاً با مخالفت‌هایی از سوی شبکه بانکی همراه شد. کمیسود منابع لازم در قالب قرض الحسنه برای تأمین نقدینگی لازم اعطای وام ۱۰ میلیونی و حتی ۳ میلیون تومانی موجود، دلیل بانک‌ها برای غیرعملیاتی بودن آن است. در عین حال که عنوان می‌شود با توجه به نبود منابع اگر قرار باشد که به یکباره رقم وام تا بیش از ۳۰۰ درصد افزایش یابد، آنگاه باید میزان پرداختی را به یک سوم کاهش داد که خود عملی

مصوبه وام ۱۰ میلیونی ازدواج با وجود تمامی ادله و مخالفت‌هایی که شبکه بانکی برای غیرعملیاتی بودن آن مطرح کرد، بزودی در قالب قانون بودجه ۱۳۹۵ ابلاغ خواهد شد. اما مشخص نیست که بانک مرکزی به‌عنوان سیاست‌گذار، چه تدبیری برای اجرایی شدن قانونی که یکباره به رشد سه برابری منابع نیاز دارد، می‌اندیشد و چه زمانی آن را در پیشخوان بانک‌ها قرار خواهد داد. به گزارش ایسنا، در حالی بانک مرکزی عنوان می‌کند که در اواخر سال گذشته بررسی‌های لازم برای افزایش سقف وام ازدواج از ۳ به ۵ میلیون تومان را نهایی کرده و قرار بوده تا در

سرمقاله

رسوب‌زدایی از منابع بانکی

این نرخ رشد بالای سپرده‌گذاری اما موجب شده است دولت و متقاضیان پول چشم طمع به منابع بانکی دوخته و در هر مقطع و به هر مناسبت بانک‌ها را تحت فشار قرار دهند که چرا این سپرده‌ها را در اختیار آنها قرار نمی‌دهد. این تقاضای فزاینده برای منابع بانکی در شرایطی است که متقاضیان فشار رقابت در این فعالیت را هرگز تجربه نکرده و توجه ندارند که مدیریت نیرومندی پشت این جذب سپرده‌ها قرار دارد. متقاضیان پول از بانک‌ها توجه ندارند که منابع بانک‌ها ودیعه و سپرده میلیون‌ها سپرده‌گذار است که با اعتماد به مدیریت بانک‌ها اقدام به این کار کرده‌اند و می‌خواهند در فضای رکودی حاکم، پس‌انداز خود را صیانت کنند. ارزان‌سازی اجباری پول

سرمقاله

رسوب‌زدایی از منابع بانکی

شهروندان ایرانی و مجبور کردن بانک‌ها به دادن وام‌ها و اعتبارات ارزان، برخلاف عقل و انصاف و منطق اقتصادی است. در شرایطی که بخش قابل‌توجهی از منابع بانکی در سال ۱۳۹۴ به گردش نقدینگی بانک‌ها اختصاص یافته و ۱۰ درصد فقط به «پجاد» داده شده است، به‌نظر می‌رسد فشار بر بانک‌ها که پس‌انداز خود را به فعالیت‌های بدون بازده دهند باید پایان یابد. دولت مجترب باید رسوب‌های بانکی ناشی از عدم پرداخت‌هایش را از بانک‌ها پاک کند تا گردش کار در این بنگاه‌ها شتاب پیدا کند. رسوب‌زدایی از منابع بانکی مهم‌ترین وظیفه دولت برای عبور دادن اقتصاد و صنعت از تنگنای تأمین مالی است که در شروع سال جدید باید در دستور کار دولت باشد.



عضو شورای شهر تهران در جمع دانشجویان دانشکده اقتصاد تهران:

فساد اقتصادی و مالی پاشنه آشیل نظام شده است

رئیس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی انتقاد کرد

برق داریم اما شبکه انتقال برق نداریم

۳

عضو شورای شهر تهران در جمع دانشجویان دانشکده اقتصاد تهران:

فساد اقتصادی و مالی پاشنه آشیل نظام شده است

وی گفت: معتقدم شفافیت مالی در تمامی سازمان‌ها و نهادها باید وجود داشته باشد. باید بودجه و نحوه عملکرد آن در کشور از طریق سامانه سنوآت گذشته حساسیت جامعه نسبت به فساد مالی کاهش یافته است، از این رو لازم است زمینه‌سازی برای مطالبه عمومی ایجاد شود تا حساسیت‌ها نسبت به این مسائل بیش از گذشته شود.

رئیس کمیسیون سلامت شورای شهر تهران، گفت: فساد اقتصادی و مالی پاشنه آشیل نظام شده است. متأسفانه به دلیل اختلاس‌های متعدد سنوآت گذشته حساسیت جامعه نسبت به فساد مالی کاهش یافته است، از این رو لازم است زمینه‌سازی برای مطالبه عمومی ایجاد شود تا حساسیت‌ها نسبت به این مسائل بیش از گذشته شود.

حافظی با اشاره به اینکه باید سیستم به‌گونه‌ای باشد که اگر مدیری خطای مالی داشت احساس امنیت نکند و نگران شود، افزود: باید شفافیت مالی بازدارنده خطاهای مالی باشد، اگر مدیری بداند برای خطای مالی‌اش باید پاسخگو باشد دیگر جسارت مفسده مالی از بین می‌رود. متأسفانه مخفی کردن مفسده‌های مالی مدیران در چند دهه اخیر، مفاسد را بیشتر کرده است.

رحمت‌الله حافظی در نشست «تقدیر فساد، تشییع تولید» که در دانشکده اقتصاد در جمع دانشجویان برگزار شد، با بیان اینکه تمرکز دولت در بسیاری از مسائل از جمله حوزه پولی و بانکی، نفت و مسکن زمینه‌ساز ایجاد فساد می‌شود، افزود: در حال حاضر پس از نیروی انسانی، سرمایه عظیم کشور به مسکن تعلق دارد. ابر پروژه‌های مسکن توسط افراد خاص اجرایی می‌شود و به دلیل ارتباط نداشتن زیرساخت‌های نظام پولی و بانکی با نظام مسکن و نظام مالیاتی کشور شاهد فرار مالیاتی هستیم.

رئیس کمیسیون سلامت، محیط‌زیست و خدمات شهری شورای شهر تهران در تشریح بیشتر این مسئله خطاب به دانشجویان، گفت: در شورای شهر گزارش حسابرسی‌های سازمان‌ها و شرکت‌های شهرداری تهران در حال بررسی است. سال گذشته تعدادی از این گزارشات از طریق رسانه‌ها در اختیار شهروندان قرار گرفت اما اسسال برای ممانعت از انتشار این گزارشات، روی گزارشات مهر محرمانه زده شد تا مبادا این آمار و اطلاعات در اختیار مردم و رسانه‌ها قرار گیرد.

وی با بیان اینکه مالیات از کارمندان و کارگران قبل از پرداخت حقوق کسر و وصول می‌شود اما گروه معدودی از جامعه که حجم زیادی از گردش مالی کشور را در اختیار دارند از پرداخت مالیات طفره می‌روند، تأکید کرد: براساس فرمان ۸ ماده‌ای مقام معظم رهبری در سال ۱۳۸۰، باید کار مقابله با مفاسد مالی به افراد مطمئن واگذار شود. حال بعد از ۱۵ سال باید بررسی شود آیا افرادی که برای مبارزه با مفاسد اقتصادی انتخاب شدند، افرادی مطمئن و پاک بودند.

حافظی بابیان اینکه مخفی کردن اطلاعات مالی و دستگاه‌ها و مدیریت شهری از مردم کاملاً اشتباه است، تأکید کرد: برخورد با متخلف و قاطعیت در این راه باید در کشور به سنت تبدیل شود تا هیچ مدیری نتواند فساد مالی ایجاد کند. بدون شک مخفی کردن آسپ‌ها است و اعتماد عمومی را سلب می‌کند. به شفاف‌سازی اعتقاد کامل داریم. ممکن است یک مدیر با تحکم و قلداری مجموعه‌ای را مدیریت کند اما به مجرد رفتن او از آن مجموعه، تمامی موارد مالی افشا می‌شود زیرا بنا فعالیت شبکه‌های اجتماعی دیگر نمی‌توان این انحرافات و خطاها را مخفی نگه داشت.

رئیس کمیسیون سلامت شورای شهر تهران با بیان اینکه مبارزه با فساد مالی، قوانین و مقررات متعددی وجود دارد و کمبودی در این زمینه وجود ندارد، گفت: تعدد قوانین در برخی از موارد موجب مغایرت و تناقض در قانون نیز شده است. در بند سوم قانون اساسی و سایر اصول به موضوع مبارزه با فساد مالی و نظارت و بازرسی آن تأکید شده است، حتی مشخصاً در اصل ۱۴۲ به ثبت‌داری مقامات ارشد اشاره شده است. این موضوع چند سال است که در مجمع تشخیص مصلحت نظام باقی مانده است و اجرایی نمی‌شود. حال سئوال اینجاست، چرا قوانینی که ممکن است به ضرر مدیران ارشد کشور باشد ابلاغ و اجرایی نمی‌شود.

وی درباره وجود فساد در شهرداری تهران نیز گفت: اگرچه فساد ممکن است در برخی از ادارات حاکم باشد اما در شهرداری تهران بیش از سایر نهادهاست، تأییدکننده این مسئله تعداد شکایات‌های موجود در دیوان عدالت اداری از شهرداری تهران است.

رئیس کمیسیون سلامت، محیط‌زیست و خدمات شهری شورای شهر تهران بابیان اینکه برای جلوگیری از فساد موجود در شهرداری تهران باید زیرساخت‌های الکترونیکی شدن خدمات فراهم شود، افزود: متأسفانه فساد در بدنه شهرداری تهران وجود دارد و کسی نمی‌تواند مانع از آن شود، گویا اراده‌ای برای این کار وجود ندارد. این فساد با تغییر رویه مدیریتی کنونی قابل حل است تا مدیریت بعدی با عزم جدی در صدد رفع آن باشد.

از دید حافظی قوانین در کشور ما وجود دارد اما عزم و اراده‌ای برای اجرای آن نیست. فساد اقتصادی و مالی پاشنه آشیل نظام شده است. متأسفانه به دلیل اختلاس‌های متعدد سنوآت گذشته حساسیت جامعه نسبت به فساد مالی کاهش یافته است، از این رو لازم است زمینه‌سازی برای مطالبه عمومی ایجاد شود تا حساسیت‌ها نسبت به این مسائل بیش از گذشته شود. در این میان حاکمیت نیز باید به کسانی که مطالبه عمومی دارند، کمک کند.

نفت

روسیه مقابل اوپک ایستاد

مدیرعامل شرکت روس نفت که از تباطؤ بسیار نزدیکی با پوتین، رئیس‌جمهوری این کشور دارد، گفت: اختلافات داخلی، سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) را نابود می‌کند و توانایی آن برای اعمال نفوذ بر بازارها، تقریباً از میان رفته است.

به گزارش ایسنا، ایگور سچین در تندترین اظهارنظرها در باره اوپک افزود: اکنون شماری از عوامل عینی، توانایی هرگونه سازمانی از جمله اوپک را برای تحمیل نظر و اراده خود بر بازار از بین برده است و در عمل اوپک به‌عنوان یک سازمان متحد و یکپارچه دیگر وجود ندارد.

به گفته سچین، روس نفت از ابتدا درباره احتمال دستیابی به هرگونه توافق مشترک در شرایط کنونی با مشارکت اوپک، تردید داشت.

وی از روسیه خواست هرگونه امیدواری به تثبیت احتمالی قیمت‌ها را از هر راهی جز ایجاد توازن مجدد در بازار، کنار بگذارد. سچین افزود: عوامل اصلی که در حال حاضر بر بازار تاثیر می‌گذراند، مالی، فناوری و مقررات هستند که ما می‌توانیم آن را در نمونه نفت شمال اسپین بومینم که به ابزار نیرومند برای نفوذ در بازار جهانی بدل شده است.

سچین که یکی از نزدیک‌ترین همکاران ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روسیه است، تنها مقام روس بود که همواره حتی پس از تصویب طرح توافق با اوپک در کرملین، با این امر مخالفت می‌کرد.

روسیه که به‌شدت از سقوط قیمت نفت آسیب دیده است، در ماه‌های اخیر از همکاری با اوپک حمایت می‌کرد تا اینکه مطرح تثبیت قیمت نفت با همکاری کشورهای عضو و غیرعضو این سازمان، شکست خورد.

پتروشیمی

توسعه صنایع تکمیلی پتروشیمی با مشارکت لورگی آلمان



مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی از تکلیف چهار برنامه به این شرکت برای تحقق اقتصاد مقاومتی خبر داد که از جمله آنها ساخت ۱۷ هزار مگاوات نیروگاه جدید است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی از تکلیف چهار برنامه به این شرکت برای تحقق اقتصاد مقاومتی خبر داد که از جمله آنها ساخت ۱۷ هزار مگاوات نیروگاه جدید است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی از تکلیف چهار برنامه به این شرکت برای تحقق اقتصاد مقاومتی خبر داد که از جمله آنها ساخت ۱۷ هزار مگاوات نیروگاه جدید است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی از تکلیف چهار برنامه به این شرکت برای تحقق اقتصاد مقاومتی خبر داد که از جمله آنها ساخت ۱۷ هزار مگاوات نیروگاه جدید است.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی از تکلیف چهار برنامه به این شرکت برای تحقق اقتصاد مقاومتی خبر داد که از جمله آنها ساخت ۱۷ هزار مگاوات نیروگاه جدید است.

بین‌الملل

سرمایه‌گذاری ۷۰ میلیون دلاری شرکت مواد شیمیایی کره جنوبی در ایران

شرکت مواد شیمیایی و پتروشیمی «تی‌کی» تولیدکننده فیبرهای موسوم به «اسپاندکس» کره جنوبی، از سرمایه‌گذاری ۷۰ میلیون دلاری خود در ایران خبر داد.

به گزارش ایران، این شرکت که پیش‌تر در بازار کشورمان فعال بوده، می‌گوید هدف از این سرمایه‌گذاری افزایش تولید برای فروش این فیبرها در بازار ایران و کشورهای دیگر خاورمیانه است. این شرکت افزوده است که با این سرمایه‌گذاری کارخانه تولید فیبرهای اسپاندکس در ایران تولید خواهد شد تا سهم بیشتری از بازار خاورمیانه در اختیار این شرکت کرای قرار بگیرد.

این شرکت در بیانیه‌ای آورده است که پس از لغو تحریم‌ها فرصت‌های فراوانی برای همکاری در ایران به‌دست آورده است. این شرکت افزوده است کار ساخت کارخانه اسپاندکس با تولید ۱۰ هزار تن فیبر به‌زودی آغاز می‌شود و انتظار می‌رود

کارخانه از سال ۲۰۱۹ میلادی فعالیت تولیدی خود را شروع کند. یونهایب خبرگزاری کره جنوبی گزارش کرد که با این سرمایه‌گذاری مضاعف، میزان تولید این فیبرها در ایران در درازمدت تا ۳۰ هزار تن افزایش یابد اما به‌زمان دقیق این هدف‌گذاری اشاره‌ای نکرده است. این شرکت از سال ۲۰۰۱ میلادی وارد بازار ایران شد و

سال گذشته میلادی میزان صادراتش به ایران که در بدو ورود به این بازار ۱۵۰ تن بود به ۲ هزار و ۸۰۰ تن رسید. شرکت در بیانیه خود خاطر نشان کرده گفت‌وگو با طرف‌های ایرانی برای ساخت کارخانه و مختصات آن آغاز شده است.

براساس گزارش‌ها، شرکت «تی‌کی» از زیرمجموعه‌های گروه کشتیرانی و مواد شیمیایی

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی:

افزایش ۴ میلیارد دلاری محصولات پتروشیمی



مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی می‌گوید رسیدن به تولید ۸ میلیون تن محصولات جدید پتروشیمی تا پایان امسال نیازی به پروژه‌های جدید ندارد و پس از راه‌اندازی طرح‌های در دست اقدام، کنونی به دست خواهد آمد. مرضیه شاهدایی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه هدف رسیدن به تولید ۸ میلیون تن با ارزش ۴ میلیارد دلار محصولات جدید برای صنایع پتروشیمی تا پایان امسال به پروژه‌های در دست اجرای این صنعت مربوط می‌شود، گفت: برخی واحدهای پتروشیمی در حال تکمیل بوده و در انتهای کارند و برخی دیگر راه‌اندازی شده و منتظر افتتاح هستند و برخی دیگر تا پایان سال راه‌اندازی می‌شوند.

وی افزود: مجموع این واحدها، ۱۰ واحد جدید است

نیرو

۴ برنامه شرکت نیروگاه‌های برق حرارتی برای تحقق اقتصاد مقاومتی

این میزان، بیش از ۸۵ درصد آن معادل ۶۰ هزار مگاوات از نیروگاه‌های حرارتی تامین می‌شود.

به گفته این مقام مسئول، بروز خشکسالی و محدودیت‌های موجود برای تولید انرژی از نیروگاه‌های تجدیدپذیر سبب شد در سال ۱۳۹۴ افزون بر ۹۲ درصد انرژی تولیدی کشور از نیروگاه‌های حرارتی تامین شود.

وی افزود: هم اینک میانگین بازده نیروگاه‌های حرارتی کشور ۳۷ درصد است که در تلاشیم در برنامه پنج‌ساله ششم توسعه به ۴۱ درصد افزایش یابد.

به گفته طرطلب ۷۰ هزار مگاوات حرارتی در کشور وجود دارد که ۵۵ درصد تولید انرژی آنها در اختیار بخش خصوصی واقعی و همچنین نهادهایی است که بابت مطالبات رد دیون‌شان، نیروگاه به آنها واگذار شده است.

وی تصریح کرد: مطابق اصل ۴۴ قانون اساسی، سهم بخش خصوصی در تولید انرژی کشور در یک افق ۱۰ ساله باید حداقل به ۸۰ درصد برسد.

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی تولید نیروی برق حرارتی با اشاره به مصرف سوخت نیروگاه‌های حرارتی در سال گذشته، خاطر نشان کرد: ۸۲ درصد سوخت این نیروگاه‌ها گاز و مایقی ۱۸ درصد آن گازوییل و مازوت (نفت کوره) بوده که نسبت به سال پیش از آن ۱۶ درصد مصرف گاز افزایش داشته است.

وی با تقدیر از تلاش‌های وزارت نفت، شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی و شرکت ملی گاز در تحقق این مهم، ابراز امیدواری کرد سهم گاز در سوخت مصرفی این نیروگاه‌ها امسال به بیش از ۹۰ درصد برسد.

بازار

یادداشت

سدسازی برای چه منظور



خسرو رفیعی

کارشناس مسائل

پس از بارندگی‌های چند روز اخیر و جاری شدن سیل در برخی مناطق جنوب عجیبی از معاون منابع آب و نیروی ایران در برخی از رسانه‌ها منتشر شد که اگرچه شاید برخی ندانند ولی مطمئناً ایشان می‌دانند وگرنه جایگاهی را که اشتغال کرده‌اند عجیب است!

در کتاب‌های درسی آموزش و پرورش در دوره دبستان می‌خوانیم که سد را برای مهار سیل و تامین آب کشاورزی می‌سازند. ولی امروز بیش از نیمی از سد‌های ایران آب شرب مردم را تامین می‌کنند و برای کشاورزی و صنعت کمتر آب باقی می‌ماند. مانند سد کرخ، سدلتیان، سدلاز، سد طالقان، یادمان باشد سدسازی خوب است ولی به چه قیمت و بهایی. با خشک کردن تالاب‌ها و دریاچه‌ها با شوره‌زار کردن زمین‌های کشاورزی، با ایجاد ریزدانه و گرد و خاک در مناطق مختلف. سدسازی خوب است ولی به چه شرط؟! با ساخت آن روی کوه نمک و از بین بردن آب شیرینی که سال‌های سال در رودخانه کارون به طرف دشت حاصلخیز هفت تپه جاری بوده است. سدسازی خوب است ولی با چه هدفی؟ با افزایش جمعیت در شهرها و مهاجرت روستاییان به شهرها و افزایش جمعیت عجیب و غریب در تهران که تنها پایتخت بزرگ جهان است که هیچ راهی به دریا و آب‌های آزاد ندارد. با هزینه ساخت‌وساز برج‌های بی‌در و پیکر در مناطق غیرمجاز ارتفاعات شمال تهران. جناب آقای اطاعتی سدسازی خوب است ولی کمی هم فکر کنید، بررسی کنید و مسائل اجتماعی و اقتصادی آن را تجزیه و تحلیل کنید. ایران زمین، کشوری خشک است و بیش از دو سوم آن بیابان و غیرقابل سکونت. اجباراً اگر جمعیت افزایش یابد به‌طرف مناطقی که دارای آب است هجوم می‌برند. بیابند یکسار هم بگویم اگر پروژه‌های راه‌آبرانی کنیم باید تمام جوانب آن را مورد ارزیابی و بررسی قرار دهیم.

باید یکسار تا فاز ۱ آن را تکمیل نکرده‌ایم به فاز ۲ نرویم، برای ایجاد سد باید تمام عوامل زیست محیطی، تاریخی، اجتماعی و مردم‌شناسی را بررسی کرد. باید دید با ساخت یک سد چند خانوار روستایی آواره می‌شوند. چه میزان از زمین‌های کشاورزی نابود می‌شود. چند کیلومتر اثر تاریخی تخریب یا زیر آب می‌رود. فقط نگویم سد را می‌سازیم، برای جلوگیری از سیلاب. هزاران هزار سال بران بارید و مسیل سیل برای همه روشن بوده.

در اطراف میل‌ها ساخت‌وساز کردیم، رودخانه‌ها را کوچک کردیم، آب را بخسار کردیم و اجازه ندادیم وارد منابع زیرزمینی شود، ایخوان‌داری را فراموش کردیم و برای آبخیزداری فکری نکردیم، دور رودخانه شهر ساختیم و همه را مصرف‌گرا کردیم.

تولید و کشاورزی را زیر سوال بردیم! ناگهان سیل آمد می‌گویم بلای آسمانی، همه چیز را تغییر داده‌ایم و با کمال افتخار می‌گویم اگر این سدها نبود سیل شهرهای جنوبی ما را خراب می‌کرد. کمی بیندیشیم و از کارهای غلط خود دفاع نکنیم که آیندگان ما را نخواهند بخشید.

سدسازی خوب است ولی نه آنکه کل آب سد کرج را علاوه بر تصفیه‌خانه‌های (۲) به تصفیه خانه ششم منتقل کنیم و باقی‌مانده آن را با خط لوله و تونل قبل از جاری شدن در رودخانه منتقل کنیم و ۱۰ سال آینده فضای سبز جاده چالوس را از یکسره به بیابان بی‌آب و علف تبدیل کنیم که نه آب باشد نه آبادی و نه فردی که بتواند عنوان کند چرا؟!

و از سوی دیگر با ساخت‌وسازهای غیرمجاز، شمال تهران که در دامن کوهپایه البرز قرار دارد و همیشه زیان‌زدن خاص و عام بوده و منطقه‌ای بیلابلی که باغ‌های آن پر از محصول و انواع میوه را در آن پرورش می‌دانند به منطقه‌ای الوده و غیرقابل زندگی تبدیل کنیم و این تجربه تلخ را در تمام کشور به‌جای پند گرفتن تکرار کنیم.

بازار نفت

بازار نفت امسال به توازن می‌رسد

وزیر انرژی قطر و رئیس کنونی اوپک گفت که بازار نفت در مسیر توازن مجدد در نیمه دوم سال ۲۰۱۶ قرار دارد.

به گزارش ایسنا، محمد بن صالح السادة، وزیر صنعت و انرژی قطر افزود: هم‌زمان با نزدیک شدن به سه ماهه دوم سال میلادی، ما شاهد افزایش تقاضای جهانی برای نفت به دلیل تقاضا برای محصولات نفتی به‌ویژه بنزین هستیم.

به گفته السادة، این روند احتمال دارد از ماه آینده به دلیل شروع فصل تابستان، گسترش یابد.

السادة گفت: عرضه جهانی نفت به دلیل تعطیل شدن تأسیسات پرهزینه تولید نفت و کاهش شمار سکوهاي حفاری عملیاتی، در نتیجه کاهش تولید نفت، سقوط کرده است. السادة افزود: سطح کنونی قیمت‌های نفت، دلیل اصلی کاهش سرمایه‌گذاری در صنعت نفت است. قرار است وزیران نفت اوپک دوم ژوئن (۱۳ خردادماه) در وین برای بررسی وضع بازار نفت ملاقات کنند.

در گذشته توافق برای تثبیت میزان تولید به منظور بالا بردن قیمت نفت در نشست آوریل دوچه با حضور تولیدکنندگان عضو و غیرعضو سازمان کشورهای صادرکننده نفت «اوپک» به دلیل مخالفت و کارکنی عربستان سعودی با شکست روبه‌رو شد. عربستان سعودی از سال ۲۰۱۴ بر رهبر حفظ سهم بازار به جای کاهش تولید به منظور تقویت قیمت‌های نفت، تاکید می‌کند.

دوچانه است.

کره جنوبی از جمله کشورهایی است که برای توسعه روابط با ایران همواره تلاش زیادی داشته و می‌کوشد تا شرکت‌های خود را با طرح‌های زیربنایی ایران مرتبط سازد. این اشتیاق با رفع تحریم‌های نااعادانه علیه جمهوری اسلامی و سفر رئیس‌جمهوری این کشور به تهران به‌طرح چشمگیری افزایش یافته است.

هم‌زمان با سفر خانم «پارک» به تهران و در دیدارهای دوچانه هیات‌های بلندپایه ایران و کره‌جنوبی، بیش از ۳۷ اسند همکاری امضا شد که ۱۹ اسند آن با حضور روسای جمهوری دو کشور بود.

در سال ۲۰۱۵ حجم کل مبادلات تجاری دو کشور باوجود کاهشی که در سایه تحریم‌ها ایجاد شد، به ۶.۱ میلیارد دلار رسید که از این بین صادرات ایران به کره ۲.۳ میلیارد دلار و واردات از آن کشور به ۳.۷ میلیارد دلار رسید.



سال گذشته میلادی میزان صادراتش به ایران که در بدو ورود به این بازار ۱۵۰ تن بود به ۲ هزار و ۸۰۰ تن رسید. شرکت در بیانیه خود خاطر نشان کرده گفت‌وگو با طرف‌های ایرانی برای ساخت کارخانه و مختصات آن آغاز شده است.

براساس گزارش‌ها، شرکت «تی‌کی» از زیرمجموعه‌های گروه کشتیرانی و مواد شیمیایی

صنایع کوچک

سامانه یکپارچه اعتباری صنایع کوچک راهاندازی می‌شود

نحوه ارائه بسته‌های اعتباری و تسهیلاتی صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی به‌زودی از طریق شبکه مجازی رابط بین این صنایع انجام خواهد شد که مدیر عامل شرکت شهرک‌های صنعتی تهران آن را سامانه یکپارچه اعتباری صنایع کوچک توصیف می‌کند.

محمدرضا قاهری‌پدر در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه شرکت شهرک‌های صنعتی برای ایجاد تعامل و اعمال حمایت‌های اعتباری و قانونی اقدام به طراحی هدفمند یک سامانه واحد برای صنایع کوچک به‌صورت اعتباری با هم در آن بستر خریدوفروش و مرادود خواهد داشت و تسهیلات و پارانه‌های حمایتی نیز از همان طریق به صاحبان صنعت پرداخت خواهد شد که جلوگیری از هزینه‌کردهای غیرمربوط را با اعتبارات حمایتی صنعت خواهد گرفت.

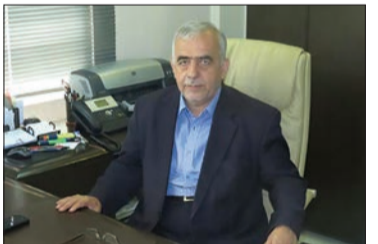
وی ضمن اشاره به اینکه با دستور مدیرعامل سازمان صنایع کوچک، ۲۲ درصد ماهانه سرپا تضمین به یک درصد کاهش پیدا کرده است، از تلاش شرکت شهرک‌های صنعتی برای حذف همان یک درصد به وسیله تعریف یک مکانیزم خیرداد و اظهار کرد: این شبکه مراحل کارشناسی و هماهنگی‌های بین دست‌انگاری را می‌گذراند و در حال حاضر با یکی از بانک‌ها و با پشتیبانی صندوق ضمانت صنایع کوچک این صنایع را تعریف می‌کنیم که بتوانیم به‌صورت اعتباری و با درصد پایینی از تضمین و با شبکه پشتیبانی از کشورهای پیشرفته صنعتی که به معنای همان برون‌نگری صنایع کوچک در اقتصاد مقاومتی است، به بهره‌برداری برسانیم.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی تهران، نگاه صادراتی و برون‌نگر را یکی از ویژگی‌های این مجموعه صنعتی توصیف و تصریح کرد: شرایط تولید و صنعت کشور از طریق اعتبارات کالایی و تهراتی برطرف کنند. قاهری این شبکه را یک گام قابل توجه در صنایع کشور عنوان کرد که نیاز به همراهی دستگاه‌های مختلف دارد و گفت: امروز مشارکت در این گونه طرح‌ها بسیار مهم و سود آور می‌تواند باشد، چنانکه بانک‌ها دیگر نمی‌توانند به روش‌های سنتی به حیات خود ادامه دهند، چرا که مدل‌های تولید و سرمایه‌گذاری در حال تحول است و ما از همه بانک‌ها برای مشارکت در این سامانه دعوت می‌کنیم.

اخبار رسمی شرکت‌ها

مدیر عامل چادرملو:

کلید تحقق اقتصاد مقاومتی در دست دولت و مجلس است



محمود نوربان، مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با اشاره به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی در حوزه معدن و صنایع معدنی که جایگاه خاصی را در رشد تولید ناخالص ملی به آن اختصاص داده، افزود: این امر نشان از توان بخش معدن در اقتصاد ایران دارد اما نباید تنها به ظرفیت‌ها دلخوش بود بلکه باید توجه داشت آنچه موجب ارزش آفرینی و سوددهی در تولید می‌شود کاهش هزینه‌ها، افزایش کیفیت و... است.

مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو گفت: در سند چشم‌انداز صنعت فولاد کشور در افق ۱۴۰۴، تولید ۵۵ میلیون تن فولاد پیش‌بینی شده است که باید چیزی در حدود ۱۳۵ میلیون تن سنگ آهن استخراج و از آن ۱۴/۱ میلیون تن سنگ آهن دانه‌بندی، ۷۷ میلیون تن کنسانتره و ۲ میلیون تن گندله تولید کرد. در حالی که هم‌اکنون میزان استخراج سنگ آهن در کشور ۴۰ میلیون تن، تولید کنسانتره ۲۴ میلیون تن، گندله ۲۲ میلیون تن و آهن اسفنجی ۱۸ میلیون تن است.

نوربان یادآوری کرد: یکی از این مغایرت‌ها این است که دولت از یک طرف در حال تشویق معدن‌داران سنگ آهن است تا به جای صادرات، مواد مورد نیاز صنایع فولاد داخلی را تامین کنند و از طرف دیگر طبق قانون مالیات‌های مستقیم اگر ما فروش داخلی انجام

دهیم مشمول مالیات هستیم، می‌بینیم که قوانین و ضوابط مالیاتی کاملاً مغایر با سیاست خودکفایی داخلی است و این باعث شده نه‌تنها بسیاری از معدن تعطیل شوند، بلکه تمایل به سرمایه‌گذاری نیز کاهش یابد. وی با اشاره به مشکلاتی اعم از افزایش یکپارچه و پیش‌بینی نشده هزینه‌های تولید به‌دلیل افزایش بهای آب، برق و گاز و حمل‌ونقل که معمولاً چند بار در سال اتفاق می‌افتد، افزود: از سوی دیگر نبود قوانین ثابت یا عدم تعهد به قوانین موجود در بخش معدن موجب شده دولت هر از چندی با صدور بخشنامه‌های جدید در زمینه مدیریت معدن کشور، تلاش کند حضور خود را نشان داده و حاکمیت خود را اعمال کند. این موضوع نه تنها مشکلات جدیدتری ایجاد می‌کند بلکه عملاً به سرمایه‌گذار بخش خصوصی هشدار می‌دهد که «ریسک سرمایه‌گذاری در معدن و صنایع معدنی ایران بسیار بالاست.»



سید سهرابی در نشست امروز

رئیس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی انتقاد کرد

برق داریم اما شبکه انتقال برق نداریم

نقاط امید بخش فراوانی رسیده است اما متأسفانه کشور ما در حوزه بوکسیت پتانسیل قوی ندارد.

کرباسیان افزود: معدن بوکسیت گینه کوناگری که ۲۵ سال قبل براساس قراردادی به ایران واگذار شده بود، به اتمام رسیده و برای بار دوم به شیوه مشارکت ۵۰ - ۵۰ درصدی تمدید شد. در کنار آن یک شرکت معتبر آلمانی را به کار گرفته ایم. مراحل نهایی به روزرسانی در حال انجام است و پیش‌بینی می‌شود تابستان امسال با برگزاری مناقصه بین‌المللی فعال شود.

وی تصریح کرد: ما در کشور به منابع انرژی ارزان دسترسی داریم؛ خوشبختانه از نظر جایگاه منابع گاز در سطح دنیا در بهترین شرایط هستیم. بازار داخلی کشور نیز با رونقی که حاصل خواهد شد، رشد جدی خواهد داشت و به طور حتم با دسترسی به مناطق آزاد و اتصال به زنجیره ارزش، شرایط بهتری خواهیم داشت. تجارت خارجی ایران در سال گذشته در زنجیره آلومینیوم ۵۵۸ میلیون دلار بوده که ۲۱۴ میلیون دلار آن مربوط به صادرات و ۲۴۴ میلیون دلار دیگر مربوط به واردات است.

تحقق اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ ساله

کرباسیان در این باره

گفت: طبق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ باید به ظرفیت تولید ۱،۵ میلیون تنی در صنعت آلومینیوم دست یابیم. با توجه به اینکه کشور در شرایط پساتحریم قرار دارد، باید بازنگری در این هدف صورت گیرد. ایران اکنون با دسترسی به ظرفیت ۴۷۰ هزارتنی، صنعت آلومینیوم در کشور، ۳۱ درصد از هدف یاد شده را پوشش داده و تا تحقق هدف ۲۰۲۵ میلادی فاصله ۶۹ درصدی دارد.

وی درباره این صنعت در ایران گفت: ایران در ۴۰ سال گذشته در زمینه آلومینیوم اقدامات و سرمایه‌گذاری لازم را نکرده است، زیرا کشورهای همسایه با توجه به اینکه فعالیت خود را در این زمینه دیرتر از ایران آغاز کرده‌اند، توانسته‌اند موفقیت بیشتری در این زمینه کسب کنند به‌گونه‌ای که ایران ۳۵۰ هزار تن تولید شمش آلومینیوم دارد و امارات متحده عربی سالانه بیش از ۲ میلیون تن تولید دارد.

رئیس هیات عامل ایمیدرو افزود: براساس آمارها در حال

حاضر ۲۲۰ کارخانه تولید آلومینیوم جهان ۵۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تن شمش تولید دارند که چین با داشتن ۱۰۷ کارخانه، بیش از ۲۱ میلیون تن ظرفیت این بخش را به خود اختصاص داده و اکنون بزرگ‌ترین تولیدکننده شمش آلومینیوم در دنیا است.

کرباسیان با اشاره به اینکه در سال ۲۰۱۵ طبق آمار انجمن جهانی آلومینیوم، تولید آلومینیوم دنیا ۵۷ هزار و ۸۰۰ میلیون تن بوده است که با رشد ۲،۷ درصدی در مقایسه با سال ۲۰۱۴ مواجه بوده است، افزود: طی سال‌های اخیر روند رشد تقاضای آلومینیوم صعودی و سالانه ۶ درصد می‌باشد که در اختیار کشورهای دارای پتانسیل این فلز سبک و استراتژیک قرار گرفته است.

جایگزینی آلومینیوم با فولاد کرباسیان رئیس هیات عامل ایمیدرو با اشاره به بحث جایگزینی فولاد با آلومینیوم گفت: طی روزهای اخیر جایگزینی آلومینیوم و فولاد حتی در صنایع خودروسازی، در حالی که این صنعت همخوانی خوبی با محیط‌زیست دارد، می‌تواند

رقیبی سرسخت برای فولاد باشد و آینده بهتری نسبت به سایر فلزات داشته باشد. لزوم کاهش قیمت تمام‌شده وی با اشاره به بالا بودن قیمت تمام‌شده محصولات گفت: صنایع معدنی ما باید به سمت حداقل قیمت تمام‌شده و سودآوری و ارزش افزوده بالا برود، زیرا دنیا، دنیای رقابت است و باید با توجه به شرایط مناسب در زیرساخت‌ها در جهت کاهش قیمت تمام‌شده، اقدام کنیم.

یکی از مواد اولیه صنایع آلومینیوم پترولیوم کک است که در حال حاضر وارداتی است و اخیراً با شرکت آکسین فرانسه قرارداد مشاوره منعقد کرده‌ایم که طرح پایلوت آن با کمک پژوهشگاه نفت افتتاح شد و امیدواریم طرح در سال آینده در مناقصه بین‌المللی قرار گیرد.

به گزارش «فرصت امروز»، چهارمین کنفرانس بین‌المللی آلومینیوم طی دو روز چهارشنبه و پنجشنبه (۲۲ و ۲۳ اردیبهشت) در محل هتل المپیک با همکاری دانشگاه علم و صنعت و سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران در حال برگزاری است.

صنعت

اسپانیا در ساخت قطعات خودرو و صنایع پوشاک ایران سرمایه‌گذاری کند



فروش اعطا کنند، چرا که طبق بخشنامه معاونت بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت، فروشگاه‌های عرضه‌کننده برندهای خارجی ملزم به داشتن برندگی آن برندها هستند. وی دریافت نمایندگی برندهای خارجی را یکی از مشکلات کشور در زمان تحریم دانست و خواستار رسیدگی و رفع این مشکل از سوی اسپانیا شد.

افخمی‌راد در پایان با بیان

رئیس سازمان توسعه تجارت و معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران در دیدار با وزیر تجارت اسپانیا به او اطمینان داد سرمایه‌گذاری در ایران در کمی به سودآوری خواهد انجامید و از قطعات خودرو و پوشاک به‌عنوان محورهای فعالیت اسپانیا در ایران نام برد.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، ولی‌الله افخمی‌راد در دیدار با جیم گارسیا لگاز پونس، گفت: شرکت‌های اسپانیایی در زمینه طراحی و تولید به‌ویژه در صنایع قطعات خودرو و پوشاک در ایران سرمایه‌گذاری کنند

و مطمئن باشند که با توجه به مزایای سرمایه‌گذاری در ایران مانند معافیت ۲۰ ساله از مالیات در مناطق آزاد، به نفعت خواهند رسید. افخمی‌راد افزود: سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاری شرکت‌های اسپانیایی در ایران را تضمین کرد و یادآور شد: ایران در زمینه تولید قطعات خودرو به پیشرفت‌های مهمی دست یافته که اگر اسپانیا در این بخش سرمایه‌گذاری کند منفعت هر دو

طرف تامین خواهد شد. رئیس سازمان توسعه تجارت به اقدامات وزارت صنعت برای پیشگیری از قاچاق و شفاف‌سازی تجارت نیز اشاره کرد و افزود: سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاک از جمله اولویت‌های کشور ما به شمار می‌رود ضمن اینکه برندهای مطرح اسپانیایی در زمینه پوشاک می‌توانند در ایران سرمایه‌گذاری کنند یا به شرکت‌های ایرانی عرضه‌کننده آن برندها نمایندگی

توافق جدید اشتغالی ایران و کره

آموزشی همکاری از طریق سازمان‌ها مانند پروژه تدریس مربی، برنامه آموزش مربیان و سایر برنامه‌های آکادمیک مرتبط، برگزاری کنفرانس‌های بین‌المللی مشترک، انجام پروژه‌های پژوهشی مشترک و مشارکت در سایر فعالیت‌ها برای بهبود درک و همکاری دوجانبه در حوزه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای از جمله اهداف انعقاد تفاهم‌نامه مذکور است. دو طرف باید در راستای اجرای

تفاهم‌نامه مذکور فرصت تجربه در بخش‌های مختلف فنی و حرفه‌ای را به یکدیگر اختصاص دهند. کمیته مشترکی از دو طرف در راستای اجرای تفاهم‌نامه مذکور برای انجام وظایف، پیگیری اجرای تفاهم‌نامه، ارائه متمم‌های پیشنهادی در صورت لزوم و تشکیل جلسه طبق درخواست دو طرف برای پیشنهاد راه‌حلی برای رفع مشکلاتی که در روند اجرای تفاهم‌نامه کارگزاران تشکیل خواهد شد. همچنین دو طرف باید تفاهم‌نامه را مطابق با قوانین اخیراً نشتی تا انجمن سیمان در اسناد اجراء صادراتی سال جاری داشته‌ایم که مقرر شد انجمن لیست واحدهای صادرکننده را ارائه کند. همچنین برای دسترسی بهتر واحدهایی که در نوار مرز بازارهای صادراتی قرار دارند واحدهای انتخاب‌کننده یا کنسرسیوم‌هایی تعیین شد. ورود انجمن سیمان به مقوله قیمت‌گذاری و نظم‌دهی به این بخش با ایجاد کنسرسیوم‌های صادراتی به معنای این است که خود کنسرسیوم راه تعامل با کشور هدف و ذی‌نفعان مصرف‌کننده را پیدا خواهد کرد.

گفت‌وگو

وضع محدودیت صادرات سیمان طبیعی است سکوت و عدم فعالیت در این زمینه غلط است

ساناز کلاهدوز

sanazkalahdoz@yahoo.com



محمد فاطمیان، مدیر کل دفتر صنایع معدنی در حاشیه سمپوزیوم راه‌حل‌های تکنولوژیکی صنعت سیمان و معدنکاری در ایران درباره «دلیل وضع محدودیت در زمینه صادرات سیمان به عراق» با «فرصت امروز» به گفت‌وگو پرداخت که در زیر می‌خوانید:

اخیراً مطرح شده که دولت عراق محدودیت‌هایی برای صادرات سیمان توسط ایران به عراق وضع کرده است، دلیل این موضوع چیست؟

این بحث در ۱۰ روز اخیر مطرح و مقرر شد با هماهنگی که با انجمن سیمان انجام می‌شود، مکاتباتی با دولت عراق در این خصوص صورت گیرد که دلیل این موضع فقط حضور کشورهای رقیب در بازار عراق است.

البته وضع این محدودیت‌ها طبیعی است و نکته مهم عدم فعالیت برای رفع این محدودیت‌ها است که باید به سرعت با رفع موانع و اقدامات از طریق برنامه توسط انجمن سیمان و استفاده از مزایای حمایتی که از دولت طلب می‌کنند به درستی مدیریت شود. محدودیت از سوی عراق بوده که انجمن و دولت در جهت رفع آن اقدام کردند و امیدواریم حل شود.

سرمایه‌گذاری سمپوزیوم راه‌حل‌های تکنولوژیکی صنعت سیمان و معدنکاری در ایران هستیم در این باره توضیح دهید.

بحث این سمپوزیوم در ارتباط با تکنولوژی‌های روز صنعت سیمان بود. خوشبختانه تکنولوژی‌هایی که در حال حاضر در صنعت سیمان به کار گرفته می‌شود، مطلوب و به روز است. تولیدکنندگان سیمان توانستند از طریق ایجاد ارتباط خوب با شرکت‌های سازنده تجهیزات، بهره‌وری و راندمان تولید را در این بخش به میزان قابل توجهی افزایش دهند که می‌توان به مصرف سوخت براساس استانداردهای موجود در این حوزه نسبت به تن تولید، از سویی و برابری با میانگین جهانی بااستفاده از کیفیت تولید دستگاه‌ها از سویی دیگر اشاره داشت.

در واقع برگزاری این گونه همایش‌ها و سمینارهای فصلی میان واحدهای سیمانی شیوه‌ای است برای انتقال تجربیات و دانش ضمنی در حال تولید فعالان صنعت سیمان از یک سو و بهره‌مندی و اطلاع‌رسانی درباره فعالیت‌ها و تکنولوژی روز دنیا از سوی دیگر که منجر به پیشرفت در این صنعت و تولید انواع سیمان از سیمان آمیخته، پوزولانی و حدود ۳۰ نوع سیمان دیگر شده است.

این گردهمایی‌ها نتایج مثبتی برای تولیدکننده داشته است که باعث شده ایران از نظر صادرات در رتبه اول و در زمینه تولید نیز رتبه چهارم دنیا را به خود اختصاص دهد که این ظرفیت‌ها با حضور فعالان این عرصه در بازارهای جهانی به خوبی به عرصه جهانی معرفی شده و سهم مناسبی از بازار منطقه را به خود جلب کرده است.

با توجه به رکود حاکم بر بازار ساختمان و توقف طرح‌های عمرانی، بازار داخلی سیمان در چه شرایطی است؟

با توجه به مصرف محصولات سیمانی در حوزه عمران و ساخت‌وساز ساختمان، بازار داخلی با رکودی جدی مواجه است که راه‌حل بهبود این شرایط، حرکت به سمت پرداخت بدهی‌های دولت به پیمانکاران، آغاز فعالیت‌های عمرانی جدید و همچنین تکمیل طرح‌های نیمه تمام از طریق تامین منابع مالی و فاینانس و نوسازی بافت‌های فرسوده با اعطای تسهیلات و تامین مالی انگیزه‌های برای ذی‌نفعان ایجاد خواهد شد.

با توجه به رکود حاکم بر بازار ساختمان و توقف طرح‌های عمرانی، بازار داخلی سیمان در چه شرایطی است؟

بحث صادرات نکته مهمی است که ایران باید با ورود انجمن صنفی سیمان توسط خود انجمن به این مهم دست پیدا کرده و سهم خود را از بازارهای منطقه‌ای بیشتر کند و بتواند به بازارهای فرامنطقه‌ای ورود کند.

با توجه به رویکرد صادراتی دولت باید برای بالا بردن سطح درآمد‌های ارزی و افزایش درآمد ناخالص ملی سیاست‌های حمایتی و مشوق‌هایی برای حمایت از صادرکننده‌ها اعمال شود که مهم‌ترین آن می‌تواند در زمینه تخصیص یارانه برای حمل‌ونقل و استفاده از کشتیرانی و دسترسی به بازارهای فرامنطقه‌ای باشد.

اقدام جدی در این زمینه داشته‌اید؟

اخیراً نشتی تا انجمن سیمان درباره اهداف صادراتی سال جاری داشته‌ایم که مقرر شد انجمن لیست واحدهای صادرکننده را ارائه کند. همچنین برای دسترسی بهتر واحدهایی که در نوار مرز بازارهای صادراتی قرار دارند واحدهای انتخاب‌کننده یا کنسرسیوم‌هایی تعیین شد. ورود انجمن سیمان به مقوله قیمت‌گذاری و نظم‌دهی به این بخش با ایجاد کنسرسیوم‌های صادراتی به معنای این است که خود کنسرسیوم راه تعامل با کشور هدف و ذی‌نفعان مصرف‌کننده را پیدا خواهد کرد.

خبرنامه



مدیرعامل بانک مسکن تشریح کرد

داری‌های قفل شده بانکها در دولت

مدیرعامل بانک مسکن گفت: شبکه بانکی کشور در سال‌های اخیر به دلیل شرایط حاکم بر اقتصاد با افزایش رشد مطالبات معوق مواجه شده و در حال حاضر با تنگی اعتباری دست و پنجه نرم می‌کند بنابر این بهترین روش برای حل این مشکل رسوب‌زایی از سیستم بانکی است.

به گزارش روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی، محمد هاشم بت‌شکن در آستانه برگزاری بیست و ششمین همایش سیاست‌های پولی و ارزی، افزود: اقتصاد ایران در سال‌های تحریم آسیب‌های بسیاری را متحمل شد و با جهش سه برابری نرخ ارز در سال‌های گذشته تورم افسار گسیخته ۴۰ درصدی را تجربه کرد.

وی تصریح کرد: این تورم به همراه رکود اقتصادی بی‌سابقه منجر به ورشکستگی بسیاری از صنایع تولیدی و رشد اقتصادی منفی در کشور شده است. بت‌شکن خاطر نشان کرد: تمام این عوامل اقتصاد ایران را در شرایط غیرعادی قرار داد و در این وضعیت دیگر ابزار عادی و متعارف جوابگوی اقتصاد ایران نبودند.

وی با اشاره به شیوع بیماری هلندی در سال‌های قبل، گفت: در این شرایط نقدینگی کشور به بخش مسکن به‌عنوان یک کالای سرمایه‌ای سرازیر شد و در شرایط فعلی با رکود بخش مسکن میزان قابل توجهی از منابع بانکی به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در این بخش قفل شده است.

مدیرعامل بانک مسکن ادامه داد: از طرف دیگر نیز عمده‌ای از داری‌های بانکها به‌صورت بدهی دولت به شبکه بانکی و مطالبات معوق قفل شده بنابراین برای خروج سیستم بانکی باید این بدهی‌ها از ترازنامه بانکها خارج شود تا این موسسات مالی بتوانند به شرایط عادی بازگردند.

بت‌شکن با اشاره به بحران مالی ۲۰۰۸ میلادی در آمریکا، گفت: اثرات زبان‌بار این بحران تا کشورهای جنوب شرقی آسیا و زاین گسترش یافت و مهم‌ترین شاخص آن نیز افزایش قابل توجه حجم مطالبات معوق بانکها در این کشور بود.

بت‌شکن عنوان کرد: این کشورها برای حل این معضل به‌جای افزایش سرمایه سیستم بانکی، بانکها را رسوب‌زایی کردند و این امر به معنای این بود که معوقات بانکی که داری‌های سومی به‌حساب می‌آیند را از بانکها خریداری و شبکه بانکی را از شر این مطالبات خلاص کردند.

وی افزود: در این کشورها شرکت‌های مدیریت دارایی عمومی به‌منظور خریداری مطالبات معوق بانکها ایجاد و در ازای این مطالبات به سیستم بانکی پول نقد پرداخت شد و از این طریق بانکها رسوب‌زایی و به شرایط عادی خود بازگشتند.

مدیرعامل بانک مسکن بهترین راهکار برای تقویت شبکه بانکی در کشور بهره‌برداری از این تجربه‌عنوان کرد و گفت: ایجاد شرکت‌های مدیریت دارایی عمومی در کشور برای رسوب‌زایی از شبکه بانکی را می‌توان به‌عنوان یکی از روش‌ها به‌منظور تقویت بانکهای کشور دانست. وی در پایان گفت: بخشی از منابع این طرح می‌تواند با موافقت مقام معظم رهبری از صندوق توسعه ملی تأمین شود زیرا دولت به‌منظور تحرک اقتصادی در درجه اول باید درصود حمایت و تقویت از شبکه بانکی حرکت کند.

بیست و ششمین همایش سالانه سیاست‌های پولی و ارزی امسال ۴ و ۵ خردادماه در سالن اجلاس سران با حضور مدیران، کارشناسان اقتصادی و شبکه بانکی کشور برگزار می‌شود.

گزارش ۲

برای بنگاه‌های کوچک و متوسط تصویب شد

تسهیل شرایط بهره‌مندی از تسهیلات

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران در راستای بسترسازی برای خروج بنگاه‌های کوچک و متوسط از رکود و به‌کارگیری ظرفیت‌های تولیدی، با ابلاغ بخشنامه‌ای به شبکه بانکی، شرکت‌ها و واحدهای کوچک و متوسط تولیدی، صنعتی، کشاورزی و خدماتی را از شرایط نداشتن بدهی غیرجاری و چک برگشتی برای بهره‌مندی از تسهیلات و تعهدات مستثنی کرد. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، در متن این بخشنامه آمده است:

احتراماً، پیرو بخشنامه شماره ۲۷۵۷۷/۱ مورخ ۱۳۹۵/۲/۱۱، با موضوع ابلاغ «دستورالعمل تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط»، به استحضار می‌رساند به موجب مصوبه شماره ۵۳۴۹/۱۸۵۲/۱ مورخ ۱۳۹۵/۲/۱۹ هیئت محترم وزیران شرکت‌ها و واحدهای کوچک و متوسط تولیدی صنعتی، کشاورزی و خدماتی از شمول تصویب‌نامه شماره ۲۱۱۸۴۹/۲/۲۹۹۹۹-هـ مورخ ۱۳۹۵/۲/۲۶، بندهای (۳) و (۴) جزء (ج) تصمیم‌نامه شماره ۵۰۵۸۲/۸۴۵۷۰ مورخ ۱۳۹۳/۷/۲۶ و نیز شرط نداشتن بدهی غیرجاری و چک برگشتی به منظور بهره‌مندی از تسهیلات و تعهدات مستثنی هستند. بر این اساس ماده (۳) دستورالعمل مورد اشاره به شرح زیر اصلاح می‌شود:

ماده ۳- بنگاه‌های مشمول این دستورالعمل از شرایط نداشتن بدهی غیرجاری، چک برگشتی، رعایت نسبت مالکانه و مفاد «آیین نامه رعایت شاخص‌های مالی در اعطای تسهیلات سرمایه در گردش به اشخاص حقیقی و حقوقی توسط بانک‌های دولتی» به منظور بهره‌مندی از تسهیلات و تعهدات مستثنی هستند.

تبصره: مؤسسه اعتباری می‌تواند بدهی غیرجاری کمتر از ۱۰ میلیارد ریال بنگاه‌های مشمول این دستورالعمل را به مدت یک سال امهال کند. منظور از شرکت و واحدهای کوچک و متوسط در این بخشنامه، به ترتیب بنگاه‌های اقتصادی دارای تعداد کارکنان کمتر از ۵۰ نفر و بنگاه‌های اقتصادی دارای تعداد کارکنان بین ۵۰ تا ۱۰۰ نفر است.

نسیم نجفی

nasim4najar@gmail.com

شهریور ماه سال گذشته بود که طیب نیا، وزیر امور اقتصادی کشور در همایش بانکداری اسلامی پُرده از آمارهایی برداشت که عمق مشکلات نظام بانکی کشور را در تأمین طرح‌ها و برنامه‌های دولت نشان می‌داد. رشد شتابان و افسارگسیخته بدهی‌های دولت به نظام بانکی دلشوره‌ای بود که طیب‌نیا را وا داشت تا از این معضل به‌عنوان یکی از جدی‌ترین چالش‌های پیش روی اقتصاد کشور یاد کند. به گفته وی، بدهی دولت به نظام بانکی از ۱۶ هزار میلیارد تومان سال ۸۷ به ۱۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده بود.

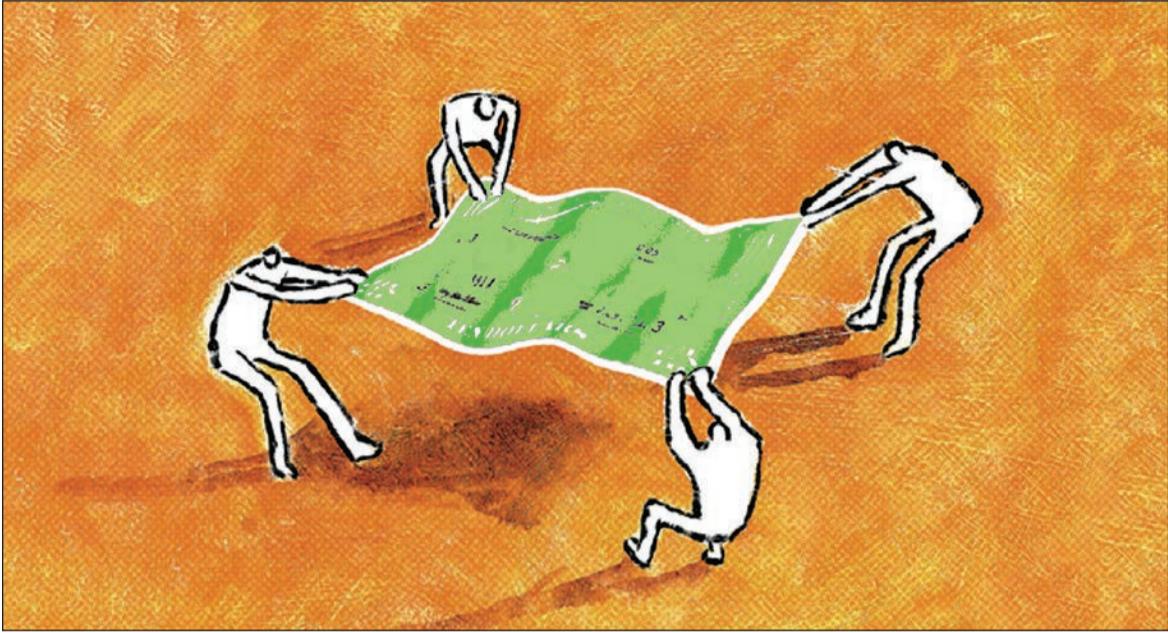
تحلیل سخنان مسئولان اقتصادی و آمارها و نماگرهای منتشر شده از وضعیت اقتصاد کشور نشان می‌دهد که مهم‌ترین ریشه رشد بدهی‌های دولت به بانکها از یک سو، تحریم‌های عمیقی بود که درآمادی دولت را می‌دزدید و در نتیجه تحت تأثیر خود قرار داد و از سوی دیگر، اجرای برنامه‌های پر هزینه و پر خرج در دولت گذشته (مانند طرح مسکن مهر) که بسیاری از

منابع بانک مرکزی را تلف کرد. این وضعیت نشان می‌داد که منابع بانک‌ها در وضعیت هشدار قرار گرفته و با توجه به حجم کل مطالبات معوق و داری‌های فریز شده‌ای که در شرایط فعلی اقتصاد کشور قابلیت نقدشوندگی ندارند، فشار مضاعفی در کمین منابع بانکها است و احتمال رشد شدید این بدهی‌ها بسیار جدی است.

آماری که دغدغه همتی بود شامگاه سه شنبه گذشته اما بیت ایتالله نوری همدانی مهمانی داشت که آمده بود تا از این دغدغه بگوید و از سرعت رشدی که هر ماه بر شتابش افزوده می‌شود. عبدالناصر همتی، رئیس شورای هماهنگی بانکهای دولتی در این دیدار گفت: بدهی دولت به نظام بانکی به ۱۰۷ هزار میلیارد تومان رسیده است و تنها ۲۳ هزار میلیارد تومان از این بدهی‌ها متعلق به بانک ملی است. این اظهارات همتی نشان می‌دهد که درآمادی دولت را می‌دزدید و در نتیجه تحت تأثیر خود قرار داد و از سوی دیگر، اجرای برنامه‌های پر هزینه و پر خرج در دولت گذشته (مانند طرح مسکن مهر) که بسیاری از

مجلس به وضعیت بحرانی بانکها بی توجه است

چک‌های پاس نشده دولت در دست بانکها



منابع بانک مرکزی را تلف کرد. این وضعیت نشان می‌داد که منابع بانکها در وضعیت هشدار قرار گرفته و با توجه به حجم کل مطالبات معوق و داری‌های فریز شده‌ای که در شرایط فعلی اقتصاد کشور قابلیت نقدشوندگی ندارند، فشار مضاعفی در کمین منابع بانکها است و احتمال رشد شدید این بدهی‌ها بسیار جدی است.

بدهی‌های دولت به شبکه بانکی کشور است. بنابراین می‌توان انتظار داشت که تا پایان سال ۹۵ این نسبت با رشد بیشتری توم شده و بخش مهمی از منابع بانکها را ببلعد.

انتظاراتی که رو به افزایش است

این در حالی است که براساس سیاست‌های تدوین شده اقتصادی از سوی دولت، اقتصاد ایران باید به رشد بالای ۵ درصد برسد؛ رشدی که بیش از هر چیز نیاز به اعتبارهای نظام بانکی دارد.

جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور با اشاره به اهداف رشد ۵ درصدی اقتصاد و نیاز مبرم این طرح به منابع مالی به صراحت گفته است: منابع دولتی به دلیل تحریم‌ها و کاهش سقف فروش و قیمت نفت و تکالیف بودج‌های، فاقد توانایی لازم برای تأمین مالی هستند. همچنین در سال‌های اخیر به دلیل تحریم‌های بین‌المللی نتوانستیم از منابع خارجی بهره کافی ببریم و در شرایط فعلی از شبکه بانکی انتظار داریم با ایجاد راهکارهای لازم، امکان بهره‌گیری از این منابع را برای اقتصاد کشور فراهم کند.

از سوی دیگر، بانکهای کشور مجاب شده‌اند تا برای ایجاد رونق اقتصادی در کشور، به مشتریانی که پیش از این بدحساب هم تلقی می‌شدند، تسهیلات بدهند. براساس بخشنامه اخیر بانک مرکزی، بانکها باید شرکت‌ها و واحدهای کوچک و متوسط تولیدی، صنعتی، کشاورزی و خدماتی را از شرایط نداشتن بدهی غیرجاری و چک برگشتی برای بهره‌مندی از تسهیلات و تعهدات مستثنی کنند. این در حالی است که براساس هشدارهای ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی برای بخش‌های بانکها برای فرار از پرداخت بدهی‌های خود به تائید و ورشکستگی روی آورده‌اند و از این طریق از بازپرداخت تسهیلات دریافتی سر باز می‌زنند.

همه این عوامل نشان می‌دهد که نظام بانکی کشور در مسیر سخت و دشواری قرار دارد؛ مسیری که تقاضا برای بهره‌مندی از منابع و تسهیلات بانکی از سوی بخش دولتی و غیردولتی رو به افزایش گذاشته است و از آن سو قابلیت جایگزینی منابع مصرف شده به‌شدت ضعیف و منفی شده است.

نسبت‌های که منابع بانکها را رنج می‌دهند از سوی دیگر آمارها نشان می‌دهند که وضعیت بدهی‌های غیرجاری این بخش (که به‌شدت درگیر این بخش هستند. این نسبت منابع بین‌المللی نتوانستیم از منابع خارجی بهره کافی ببریم و در شرایط فعلی از شبکه بانکی انتظار داریم با ایجاد راهکارهای لازم، امکان بهره‌گیری از این منابع را برای اقتصاد کشور به‌شدت افزایش



نخستین قربانی فیش‌های حقوقی نجومی

رئیس کل بیمه مرکزی استعفا داد



موجبات دشمن‌تراشی جدی در داخل را فراهم ساخت.

همچنین آیین‌نامه‌ها و مقررات لازم برای اعمال این نظارت تدوین و به تصویب شورای عالی بیمه رسیده است که به اتکای این بستر مقرراتی و سامانه‌های اطلاعاتی مذکور، هیچ فعالیتی در شرکت‌های بیمه از چشم نهاد ناظر پنهان نیست و تنها اقتدار مدیریتی و اعتماد به نفس مدیران ارشد بیمه مرکزی است که می‌تواند ضامن اجرای بدون تعلل و تسامح وظایف حاکمیتی محوله باشد.

با آنچه رخ داد این اقتدار و اعتماد به نفس تضعیف شد و احیای آن مستلزم انتصاب مدیران شایسته جدیدی است که چنین ضرباتی نخورده باشند و امیدشان به اصلاح امور را از دست ندهاد باشند. در چنین فضا و شرایطی ادامه کار برای اینجانب بسیار دشوار است. اعمال مقتدرانه و بی‌کم و کاست ضوابط و مقررات و برقراری انضباط مالی و مدیریتی در ۳۰ شرکت، ۱۰۰۰ کارگزاری و حدود ۴۰ هزار نمایندگی بیمه از فردی که مهم‌ترین سرمایه زندگی و کار وی یعنی صداقت و پاک‌دستی‌اش، مورد سوال قرار گرفته و در منظر عموم مخدوش شده، ممکن نیست. با سپاس و قدردانی صمیمانه از حمایت بی‌دریغ جناب‌عالی و پوزش از آنچه که نتوانستم انجام دهم، استعفا خود را تقدیم و استدعا دارم با بازنسیب‌نگی اینجانب موافقت فرمایید.

آرزو دارم در سایه توجهات و عنایات باری‌تعالی همواره سلامت، سرفراز و عاقبت به خیر باشید.»

همچنین منابع مطلع در وزارت اقتصاد اعلام کردند موافقت وزیر اقتصاد با استعفا رئیس کل بیمه مرکزی اعلام خواهد شد.

مشاغل کلیدی در صنعت بیمه، پالایش وضعیت نمایندگان بیمه‌ای، محاسبه کسری ذخایر شرکت‌های بیمه و اقدام برای شفاف‌سازی صورت‌های مالی و جلوگیری از شناسایی سودهای موهوم، ساماندهی مدیریتی و مالی شرکت بیمه دی که در معرض ورشکستگی قرار داشت و از همه مهم‌تر اقدام قانونی و مدیریتی برای احقاق حقوق بیش از یکصد هزار زیان‌دیده بیمه توسعه که بی‌پناه و بی‌رسیدگی و پاسخی‌رسانها رها شده بودند و بسیاری هم زندانی، از اقدامات قابل مذکر است. صنعت بیمه اکنون دارای سامانه‌ای اطلاعاتی است که داده‌های بیمه‌ای را از مرکز تولید برداشت و با ذخیره‌سازی در سرورهای قدرتمند بیمه مرکزی ج.ا.ایران قرار می‌دهد تا سامانه‌های مختلف نظارتی، مالی، اتکایی، بیمه‌ای، سرمایه‌گذاری، نمایندگان، کارگزاران و... شاخص‌های مورد نظر را تهیه تا مدیران در ابفای وظایف قانونی‌شان مورد استفاده قرار دهند. درواقع چتر نظارتی و کنترلی بیمه مرکزی ج.ا.ایران با طراحی این سامانه‌ها

موجبات دشمن‌تراشی جدی در داخل را فراهم ساخت. همچنین آیین‌نامه‌ها و مقررات لازم برای اعمال این نظارت تدوین و به تصویب شورای عالی بیمه رسیده است که به اتکای این بستر مقرراتی و سامانه‌های اطلاعاتی مذکور، هیچ فعالیتی در شرکت‌های بیمه از چشم نهاد ناظر پنهان نیست و تنها اقتدار مدیریتی و اعتماد به نفس مدیران ارشد بیمه مرکزی است که می‌تواند ضامن اجرای بدون تعلل و تسامح وظایف حاکمیتی محوله باشد. با آنچه رخ داد این اقتدار و اعتماد به نفس تضعیف شد و احیای آن مستلزم انتصاب مدیران شایسته جدیدی است که چنین ضرباتی نخورده باشند و امیدشان به اصلاح امور را از دست ندهاد باشند. در چنین فضا و شرایطی ادامه کار برای اینجانب بسیار دشوار است. اعمال مقتدرانه و بی‌کم و کاست ضوابط و مقررات و برقراری انضباط مالی و مدیریتی در ۳۰ شرکت، ۱۰۰۰ کارگزاری و حدود ۴۰ هزار نمایندگی بیمه از فردی که مهم‌ترین سرمایه زندگی و کار وی یعنی صداقت و پاک‌دستی‌اش، مورد سوال قرار گرفته و در منظر عموم مخدوش شده، ممکن نیست. با سپاس و قدردانی صمیمانه از حمایت بی‌دریغ جناب‌عالی و پوزش از آنچه که نتوانستم انجام دهم، استعفا خود را تقدیم و استدعا دارم با بازنسیب‌نگی اینجانب موافقت فرمایید. آرزو دارم در سایه توجهات و عنایات باری‌تعالی همواره سلامت، سرفراز و عاقبت به خیر باشید.» همچنین منابع مطلع در وزارت اقتصاد اعلام کردند موافقت وزیر اقتصاد با استعفا رئیس کل بیمه مرکزی اعلام خواهد شد.

نرخ‌نامه



دلار ۳،۴۵۱ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۴۵۱ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۰۳۳،۰۰۰ تومان تعیین کردند.

هر پیورو در بازار آزاد ۳،۹۵۵ تومان و هر پیوند نیز ۵،۰۰۲ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۳۲،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۰،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی نیز ۱۹۴،۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۵،۵۲۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲،۷۶۰ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۲،۷۶۰ ▲
مثقال طلا	۴۵۷،۵۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۵،۵۲۰ ▲
سکه بهار آزادی	۱،۰۳۳،۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱،۰۳۳،۰۰۰ ▲
نیم سکه	۵۳۲،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۹۰،۰۰۰ ▲
سکه گرمی	۱۹۴،۰۰۰ ▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۴۵۱ ▼
پیورو اروپا	۳،۹۵۵ ▲
پیوند انگلیس	۵،۰۰۲ ▲
درهم امارات	۹۴۴
لیبر ترکیه	۱،۲۰۴ ▼
یون چین	۵۴۳
ین ژاپن	۳۲
دلار کانادا	۲،۷۰۵ ▲
فرانک سوئیس	۳،۵۸۰ ▲
دینار کویت	۱۱،۴۵۰
ریال عربستان	۹۲۵
دینار عراق	۲۷۳
روپیه هند	۵۷
رینگت مالزی	۸۹۳

بانکنامه



تعیین نرخ حق الوکاله انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری در بانک پاسارگاد

در راستای قانون عملیات بانکداری بدون ربا، نرخ حق‌الوکاله به‌کارگیری انواع سپرده‌های سرمایه‌گذاری در بانک پاسارگاد در سال ۱۳۹۵ به میزان ۰٫۳ درصد تعیین شد.

دیدار هیات تجاری - بازرگانی سوبیس با مدیران بانک سامان

اعضای هیات ۵۰ نفره تجاری - بازرگانی کشور سوبیس با رئیس هیات‌مدیره و مدیران ارشد بانک سامان دیدار و گفت‌وگو کردند.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این دیدار که با حضور تجار و بازرگانانی از گروه‌های مالی و بانکی، بازرگانی، نفت و گاز، حمل‌ونقل و صنعت‌ومعدن این کشور برگزار شد، طرفین به بحث و تبادل نظر در خصوص راه‌های گسترش همکاری‌های دوجانبه پرداختند. گفتنی است هیات تجاری - بازرگانی سوبیس به ریاست سفیر سابق این کشور در ایران، در مدت حضور در کشورمان مذاکراتی با شماری از فعالان صنعتی و اقتصادی کشورمان داشتند.

مدیرعامل بانک صادرات ایران:

متناسب با نیاز مشتریان خدمات بانکی طراحی می‌کنیم

مدیرعامل بانک صادرات ایران گفت: در راستای حمایت از فعالیت واحدهای تولیدی و خدماتی و به تناسب ظرفیت‌های موجود در صندوق گوناگون، اقدام به تدوین و اجرای بسته‌های اعتباری ویژه شده است. به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، اسماعیل لاله‌گانی، مدیرعامل بانک صادرات ایران در دیدار با کارکنان و بازدید از شعب این بانک در استان کرمان که همزمان با سفر هیات دولت «تدبیر و امید» صورت پذیرفت، افزود: برای به حرکت درآوردن و شتاب‌بخشی به روند فعالیت‌های اقتصادی، اتم از تولیدی و خدماتی و هم‌راستا با سیاست‌های دولت تدبیر و امید، مبادرت به طراحی بسته‌های اعتباری برای حمایت از فعالان اقتصادی شده‌است. اسماعیل لاله‌گانی اضافه کرد: با توجه به اینکه هر صنف و فعالیت اقتصادی از شاخص‌های خاصی برخوردار است، کارشناسان این بانک ضمن احصای استانداردها و معیارهای فعالیت صنف و به اقتضای شرایط، بسته‌های حمایتی تدوین کرده‌اند که ضمن هماهنگی و به‌تدریج رونمایی می‌شود. به گفته لاله‌گانی، بسته‌های اعتباری یاد شده با رویکرد حمایت از تولید ملی، افزایش اشتغال و ایجاد رونق اقتصادی تهیه و به‌اجرا گذاشته می‌شود و فعالان اقتصادی هر بخش می‌توانند متناسب با نوع، ماهیت و حجم فعالیت مجموعه متبوع‌شان از تسهیلات بانک استفاده کنند تا از این طریق زمینه برای عملیاتی شدن اقتصاد مقاومتی در حوزه فعالیت‌های تولیدی و خدماتی بیش از پیش ایجاد شود. مدیرعامل بانک صادرات ایران ادامه داد: بسته اعتباری ویژه ناشران طراحی و روانه بازار شده که، نکته تأمین منابع مالی مورد نیاز ناشران همچون انتشار محصولات فرهنگی در بخش‌های مختلف همچون تأمین سرمایه در گردش به منظور تألیف، کاغذ، مقوا و اعطای تسهیلات برای خرید ماشین‌آلات چاپ را در بسته اعتباری جدید لحاظ کرده است.

دیدار رئیس سازمان بورس و رئیس کمیته رشد آیسکو

دکتر محمد فطانت‌فرد و رانجیت آجیت سینگ، ضمن بحث و گفت‌وگو در خصوص توسعه همکاری دو جانبه میان کمیسیون اوراق‌بهادار مالزی و سازمان بورس و اوراق‌بهادار ایران به‌عنوان دو مرجع نظارتی و تعیین‌کننده مقررات بازار سرمایه، به گسترش تعامل میان کمیته‌های فقهی (شرعی) بازار سرمایه ایران و مالزی تاکید و برای توسعه ابزارهای مالی جدید و همچنین دیگر اهداف پژوهشی، توافق کردند.

رئیس سازمان بورس و اوراق‌بهادار در حاشیه چهل‌ویکمین گردهمایی سالانه آیسکو که در شهر لیما (کشور پرو) در جریان است، در نشست با رانجیت آجیت سینگ، رئیس کمیته رشد و بازارهای نوظهور به ظرفیت مثبت بازار سرمایه ایران به‌عنوان یک بازار نوظهور و مورد توجه در فضای بین‌الملل، تاکید کرد.

یکی از جلسات مهم چهل و یکمین گردهمایی سالانه آیسکو، نشست کمیته رشد و بازارهای نوظهور بود که سازمان بورس و اوراق‌بهادار نیز در آن شرکت کرد. این نشست به ریاست رانجیت آجیت سینگ، رئیس کمیسیون اوراق‌بهادار کشور مالزی و نایب‌رئیس هیأت‌مدیره آیسکو برگزار شد. کمیته رشد و بازارهای نوظهور، بزرگ‌ترین گروه در آیسکو محسوب می‌شود.

آسان پرداخت پخشین و پالایش نفت تهران در راه ورود به بورس

در جلسه هیأت پذیرش، با پذیرش شرکت آسان پرداخت پخشین موافقت و درخواست پالایش نفت تهران برای انتقال از فرابورس به بورس بررسی شد. اسماعیل پرداخت، مدیر پذیرش شرکت بورس تهران ضمن بیان این مطلب افزود: شرکت آسان پرداخت پخشین با سرمایه ۷۵۰ میلیارد ریال با شرکت بانک کشاورزی و چند شخص حقیقی کارآفرین حوزه فناوری پرداخت، در زمینه ارائه خدمات پرداخت الکترونیک از طریق بسترهای دستگاه کارت‌خوان (POS)، درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) و درگاه پرداخت موبایلی (USSD) با پذیرش کلیه کارت‌های بانکی نقدی و اعتباری فعالیت دارد. وی به طرح درخواست از سوی شرکت پالایش نفت تهران (شتران) مبنی بر انتقال از بازار فرابورس به بورس اشاره کرد و یادآور شد: شرکت‌های واجد شرایط انتقال از بازار فرابورس به بورس با لحاظ مزایای متصور در بورس همانند معافیت مالیاتی بیشتر، حضور در جمع شرکت‌های پیشرو صنایع، نام‌سازی و سایر مزایای متصور مدیریت نسبت به درخواست انتقال از بازار فرابورس به بورس طرح درخواست می‌کنند که با بررسی شرایط و ظرفیت‌ها مطابق دستورالعمل‌های موجود نسبت به طرح درخواست آنها در جلسه هیأت پذیرش اقدام می‌شود.

بورس کالا

عرضه ۱۰۹ هزار تن انواع کالا در تالار صادراتی بورس کالای ایران

روز چهارشنبه ۲۲ اردیبهشت‌ماه، بیش از ۱۰۹ هزار تن انواع کالا در تالار صادراتی بورس کالای ایران برای صادرات به بازارهای جهانی عرضه شد. در این روز و در تالار صادراتی، ۵۵ هزار تن سنگ‌آهن دانه‌بندی مجتمع سنگ آهن فلات مرکزی به قیمت ۱۹ دلار در هر تن روی تابلوی عرضه رفت.

۳۰ هزار تن گوگرد گرانوله پتروشیمی خاگ و ۱۰ هزار تن قیر ۶۰۷۰ که پالایش نفت شیراز نیز به ترتیب به قیمت پایه ۸۵ و ۲۰۵ دلار در هر تن عرضه را در تالار صادراتی تجربه می‌کنند. از دیگر عرضه‌های تالار صادراتی در این روز می‌توان به عرضه ۵۰۰ تن قیر ۶۰۷۰ شرکت کیمیا قیر جی، ۳ هزار تن قیر ۶۰۷۰ شرکت صنعت قیر پارسیان انرژی، ۸۲۰ تن انواع قیر ۸۵۱۰۰ و ۶۰۷۰ شرکت شیمی تجارت نقش جهان و ۲۰۰ تن قیر ۶۰۷۰ شرکت قیر و عایق جنت آباد اشاره کرد. شرکت پالایش نفت بندرعباس نیز ۲ هزار تن لوب کات سنگین خود را به قیمت پایه ۲۶۱ دلار در هر تن عرضه کرد.

شرکت‌ها و مجامع

نگارن به صورتهای مالی یکسال گذشته «ارغ»

شرکت آهن و فولاد ارغ در دوره ۱۲ ماهه منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۴، مبلغ ۷۸۶ میلیارد و ۴۸۴ میلیون زیان انباشته پایان‌دوره در حساب‌های این شرکت منظور کرد. شرکت آهن و فولاد ارغ صورتهای مالی یکسال گذشته را حسابرسی شده منتشر کرد. «ارغ» در سال گذشته مبلغ ۷ هزار و ۳۳۵ میلیارد و ۶۸۴ میلیون ریال در درآمد حاصل از فروش خالص داشت. از درآمد این شرکت بهای تمام‌شده فروش کسر شد و سود ناخالص دوره به مبلغ ۸۸ میلیارد و ۱۶۱ میلیون ریال رسید. از سود ناخالص دوره هزینه‌های جاری، عمومی و فروش کسر و درآمد‌های عملیاتی به آن اضافه و سود عملیاتی دوره به مبلغ ۹۲۲ میلیون ریال محاسبه شد.

پس از کسر هزینه‌های مالی و هزینه‌های غیر عملیاتی از سود عملیاتی دوره، معادل یک هزار و ۱۴۶ میلیارد و ۵۳۹ میلیون ریال زیان خالص به‌دست آمد و بر این اساس مبلغ ۵۷۵ میلیارد ریال زیان به‌ازای هر سهم کنار گذاشت. از زیان خالص دوره نیز سود انباشته ابتدای سال کسر شد و در نهایت مبلغ ۷۸۶ میلیارد و ۴۸۴ میلیون ریال زیان انباشته پایان‌دوره در حساب‌های این شرکت منظور شد.

سرعت بیشتر اصلاح، رشد دوباره بازار را تضمین می‌کند

شاخص کل ۶۴۷ واحد ریخت

سیدمحمدصدرالغروی
sadrulgharavi@yahoo.com

بهادار روز چهارشنبه با سقوط

به کنسال ۷۵ هزار و ۹۸۲

واحدی، سومین هفته کاری

در اردیبهشت‌ماه را با کاهش

۶۴۷ واحدی به پایان رساند.

روز گذشته در حالی شاخص

کل بورس نزولی شد که حجم و

ارزش معاملات رشد قابل توجهی را ثبت کرد و

گروه‌های خودرو، فلزات اساسی و

سرمایه‌گذاری‌ها با بیشترین

حجم و ارزش معاملات در صدر برترین گروه‌های صنعتی

قرار گرفتند. با آنکه در ساعات

پایانی معاملات دیروز بسیاری از

صف‌های فروش به‌خصوص از

گروه خودرویی جمع‌آوری شد،

ولی با توجه به فشار عرضه‌ها

و برتری نسبی فروشندگان

نسبت به خریداران، بازار منفی

بود و شاخص کل به روند

اصلاحی خود ادامه می‌دهد.

بسیاری از فعالان بازار سهام

بر این عقیده‌اند که همان قدر

که سرعت اصلاح شاخص کل

بیشتر باشد، سرعت رشد بازار

سهام نیز بیشتر خواهد بود.

با این حال نگرانی‌ها از ادامه

اجرائی شدن برنامه جامع اقدام مشترک و بحث پول‌های

بلوکه شده ایران در آمریکا از

منتهی شده توسط شرکت‌ها

مناسب نبوده و این اتفاق بر

کلیت بورس اثر منفی داشته

است. هجوم نقدینگی به

گروه خودرویی در ماه‌های

گذشته، ورود نهادهای این

گروه به فاز اصلاحی و نزول

تحریم‌های اتحادیه اروپا لغو

شده، چندان طبیعی به نظر

نمی‌رسد، گرچه بسیاری نتیجه عینی اجرائی شدن برنامه بر بازار سهام را بلندمدت توصیف می‌کنند.

همگامی اصلاح شاخص کل با گروه خودرو

ریزش شاخص و قیمت‌ها از نیمه فروردین تاکنون نشان اجرائی شدن برنامه جامع اقدام مشترک و بحث پول‌های بلوکه شده ایران در آمریکا از منتهی شده توسط شرکت‌ها مناسب نبوده و این اتفاق بر کلیت بورس اثر منفی داشته است. هجوم نقدینگی به گروه خودرویی در ماه‌های گذشته، ورود نهادهای این گروه به فاز اصلاحی و نزول تحریم‌های اتحادیه اروپا لغو منفی در بورس و در پی آن



فشار فروش شده است. بر این اساس در مقطع کنونی تا زمانی که بازار مسیر خود را از مسیر گروه خودرویی جدا نکند، احتمال وجود دارد که باز هم شاهد ریزش شاخص و قیمت‌ها در بورس باشیم. پیرامون گروه خودروی باز هم طی روزهای گذشته زخم‌هایی مبنی بر موافقت هیأت‌مدیره ایران خودرو با افزایش سرمایه ۱۷۰ درصدی شنیده شده بود که مدیرعامل ایران خودرو به شایعات و انتظارات روزهای گذشته پایان داد و از عدم امکان افزایش سرمایه از محل مزاد جدید آذربایلی با توجه به این نامه جدید خبر داده است.

حرف‌های درگوشی بازار

فروش و صادرات و انعقاد قراردادهای مشارکت با چند شرکت مطرح بین‌المللی و نیز با اجرای طرح تعویض تراکتورهای فرسوده در سال جاری به دنبال تامین اعتبار و موافقت وزارت کشاورزی با تولید تراکتورهای سنگین و مدرن است تا سود خود را افزایش دهد. **روغنی‌ها:** در شرایطی که سال گذشته باوجود تعهد صنایع روغن نباتی به حمایت از کشاورزان، دانه‌های روغنی تولید داخل در مقطعی خریداری نشد و پس از دخالت وزارت جهاد کشاورزی قائله ختم به خیر شد، خبرها از افزایش

تعرفه واردات روغن خام برای صنایعی که محصول تولید داخل را از کشاورزان خریداری نکنند، حکایت دارد. **کاذب:** براساس شنیده‌ها این نماد با تعدیل مثبت بالای ۲۰۰ درصد همراه خواهد شد. **سیمانی‌ها:** شنیده‌ها حاکی از آن است که از روز شنبه قیمت هر تن سیمان در استان‌های تهران، البرز و قزوین بین ۶ تا ۷ هزار تومان افزایش پیدا خواهد کرد که با هماهنگی کارخانجات مرتبط به‌مورد یکپارچه در مناطق مذکور اعمال خواهد شد. **لغز:** خبرها حکایت از این دارد که

برنامه افزایش سرمایه ۴۰۰ درصدی شرکت صنعتی پارس خزر در شرایط کنونی تکذیب شده است. **یکرمان:** براساس اخبار واصله از بازار، سود هر سهم این شرکت تا مبلغ ۲ هزار ریال قابل تعدیل است و سهم به‌زودی بسته می‌شود. **غیاک:** شنیده شده «غیاک» پس از افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی، افزایش سرمایه دیگری را بررسی می‌کند. مدیران این شرکت‌ها برای به صفر رساندن بهره مالکانه است.

نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

صنایع کاغذ سازی کاوه در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که لعابران جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
صنایع کاغذ سازی کاوه	۵۴۰۵	۴.۹۹
لعابران	۲۶۷۱	۴.۹۹
صنعتی بهشهر	۷۸۰۶	۴.۹۸
فتر سازی زر	۲۳۴۶	۴.۹۷
سرامیک های صنعتی اردکان	۷۹۰۳۵	۴.۹۶
قند مرودشت	۳۳۲۸	۴.۸۵
لامپ پارس شهاب	۳۵۰۳۷	۴.۸۵

بیشترین درصد کاهش

پتروشیمی فارابی صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. سخت آژند در رده دوم این گروه ایستاد و لوله و ماشین سازی ایران هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
پتروشیمی فارابی	۴۲۷۵	۵
سخت آژند	۵۴۲۲	۴.۹۹
لوله و ماشین سازی ایران	۳۰۲۹	۴.۹۳
فراورده های نسوز پارس	۵۵۴۰	۴.۹۱
بیمه پارسیان	۲۸۳۷	۴.۸۹
تکون تار	۱۷۵۱	۴.۸۹
بیمه آسیا	۱۴۶۱	۴.۸۸

پرمعامله ترین سهم

ایران خودرو پرمعامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. نور کوثر ایران در رده دوم این گروه ایستاد. زامیاد و صنایع مس ایران هم در رده های بالا قرار گرفتند.

نام	قیمت	تعداد دفعه
ایران خودرو	۳۲۸۵	۱۲۲.۷۷
نور کوثر ایران	۵	۱۱۶.۰۲
زامیاد	۱۰۴۹	۹۶.۴۷
صنایع مس ایران	۱۷۲۱	۹۱.۴۲
بانک صادرات ایران	۱۰۱۷	۸۹.۲۴
ایران خودرو دیزل	۱۲۲۹	۷۷.۳۹
سرمایه گذاری امید	۱۹۴۳	۷۱.۹۱

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را ایران خودرو به خود اختصاص داد و صنایع مس ایران رتبه دوم را به دست آورد. سرمایه گذاری امید هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
ایران خودرو	۳۲۸۵	۴۰۳.۲
صنایع مس ایران	۱۷۲۱	۱۵۷.۴
سرمایه گذاری امید	۱۹۴۳	۱۳۹.۷
سرمایه گذاری سایپا	۲۲۵۵	۱۳۵.۴
زامیاد	۱۰۴۹	۱۰۱.۲
ایران خودرو دیزل	۱۲۲۹	۹۵.۱
بانک صادرات ایران	۱۰۱۷	۹۰.۸

بیشترین سهام معامله شده

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

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
ایران خودرو	۳۲۸۵	۶۸۹۱
زامیاد	۱۰۴۹	۶۱۸۰
ایران خودرو دیزل	۱۲۲۹	۳۶۱۱
سرمایه گذاری سایپا	۲۲۵۵	۳۲۲۰
پارس خودرو	۱۴۱۰	۲۳۶۵
سرمایه گذاری نوکا فولاد	۱۶۱۴	۲۰۰۰
سرمایه گذاری رنا	۲۳۴۷	۱۶۰۴

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
فتر سازی زر	۲۳۴۶	۲۳۴۶
سایپا دیزل	۱۳۷۴	۱۳۷۴
سایپا شیشه	۲۵۵۹	۱۲۸۰
پست بانک ایران	۲۳۱۶	۱۱۵۸
آلومراد	۲۷۲۰	۶۸۰
پلاسکوکار	۱۷۲۳	۵۹۸
ایران تایر	۳۲۱۸	۴۶۰

کمترین نسبت P/E

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

نام شرکت	قیمت	P/E
سرمایه گذاری پردیس	۹۲۵	۳
سرمایه گذاری خوارزمی	۱۲۸۴	۳
کنتر سازی ایران	۵۷۷۰۹	۴
بیمه پارسیان	۲۸۳۷	۴
سرمایه گذاری مسکن	۱۱۷۴	۴
بانک پاسارگاد	۱۱۵۵	۴
سرمایه گذاری اعتبار ایران	۲۲۱۵	۴



اشاره کرد و افزود: این موارد می‌تواند به دور شدن از فضاهای هیچانی کمک کند. این کارشناس بازار سهام در ادامه این گفت‌وگو به سهامداران تازه‌وارد توصیه کرد برای سرمایه‌گذاری در بازار، توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری وارد شوند که با مدیران خبره اداره می‌شود تا ریسک کمتری را متحمل شوند. شهناهی به سرمایه‌گذارانی که تمایل به سرمایه‌گذاری مستقیم در بازار دارند نیز این گونه گفت: پیشنهاد می‌کنم این گروه از سرمایه‌گذاران سهام بنیادی را انتخاب کنند و با نگاه بلندمدت، سهام چند صنعت متنوع را در پرتفوی خود نگهداری کنند.



و در ۴۴.۴۵ دلار ایستاد قیمت نفت خام آمریکا روز سه‌شنبه تحت تاثیر قطع عرضه از سوی کانادا و نیجریه که به حذف مازاد عرضه جهانی کمک می‌کند، در قیمت بالاتری معامله شد و کاهش چشمگیر روز دوشنبه را تا حدودی جبران کرد. نفت خام در بازار نیویورک ۱۰.۱ درصد یا ۲.۳ دلار افزایش یافت و در ۴۴.۴۵ دلار در هر بشکه بسته شد و نفت برنت با ۱.۶۳ دلار یا ۳.۷ درصد افزایش، در ۴۵.۲۶ دلار بسته شد. دلار از ۱۰.۹۲۵، بن معاملات روز سه‌شنبه به ۱۰.۸۸۳ بن کاهش یافت در حالی که یورو از ۱.۱۳۷ به ۱.۱۲۸ دلار صعود کرد.

درگیر شایعات و اطلاعات غلط نشوید

می‌کند و مسیر خود را بدون توجه به نوسانات این گروه ادامه می‌دهد. به گفته شهناهی، بازار از این به بعد می‌تواند به گروه‌های معدنی، فلزی، نفتی و مشتقات نفت توجه بیشتری کند. وی در پیش‌بینی وضعیت امسال بازار سهام در مقایسه با شرایط سال گذشته گفت: به‌طور قطع سال جاری روزهای بسیار بهتری در بازار سهام خواهیم داشت. سال گذشته تقریباً ۱۰ ماه از سال بازار درگیر رکودی عمیق بود که علاوه بر مسائل داخلی، کاهش قیمت مواد اولیه در بازارهای جهانی نیز

منفذ و مشتقات آن می‌تواند در روند بازار سهام تأثیرگذار باشد. این کارشناس بازار سهام با اشاره به معاملات گروه خودرو در بازار گفت: در این مدت بازار به‌شدت تحت تأثیر لیدری گروه خودرو قرار داشته است به‌طوری‌که با رشد این گروه، صعودی با افت سهام این صنعت، راه نزول را در پیش گرفته است. وی با تأکید بر اینکه تبعیت کل بازار از یک صنعت مبتنی بر رفتار نیست، افزود: این دست و پل‌ها هیچانی و زودگذر است و بازار با بازگشت به مدار تعقل راه خود را از گروه خودرویی جدا

بازگشت آرامش به بازارهای سهام آسیا

واحد بسته شد. استاندارد اند پورز ۵۰۰ ۱.۳ درصد افزایش، به ۲۰.۸۳۹ واحد رسید و نزد کمپوزیت با ۱.۳ درصد افزایش، در ۴۸۰.۹۳۹ واحد بسته شد. براساس گزارش آسوشیتدپرس، تحلیلگران وضعیت بازارهای آسیا-اقیانوسیه را پس از نوسان اخیر که شاهد بودند اندکی آرام‌تر توصیف کردند با این همه هشدار دادند خطر این آب‌های آرام همیشه موج‌های ناگهانی هستند که با تصمیمات پولی بانک مرکزی آمریکا، چین یا بانک‌های

کسی کره جنوبی ۰.۴ درصد افت کرد و به ۱۹۷۵.۱۳ واحد رسید و هانگ سنگ هنگ کنگ ۰.۵ درصد از ارزش خود را از دست داد و در ۲۰۱۳۲.۶۸ واحد قرار گرفت. بازارها در استرالیا و فیلیپین بالاتر ایستادند اما در سنگاپور به سطح پایین‌تری سقوط کردند. در وال استریت شاخص‌های سهام روز سه‌شنبه بزرگ‌ترین رشد روزانه در دو ماه اخیر را ثبت کردند. شاخص کامپوزیت در سرزمین اصلی چین ۰.۶ درصد افزایش، در ۲۸۵۰.۰۵ واحد قرار گرفت، اما شاخص

بورس بین‌الملل

بازارهای آسیایی روز چهارشنبه در پی کاهش قیمت‌های نفت و نگرانی‌ها نسبت به روند احیای اقتصاد چین عملکرد یکسانی نشان‌دهند. شاخص ا‌اس‌اس‌ای بازارهای سهام آسیا، اقیانوسیه به‌جز ژاپن در معاملات روز چهارشنبه پس از اینکه در معاملات صبح در محدوده منفی قرار گرفت، ثابت بود. شاخص نیک‌کی ۲۲۵ ژاپن ۰.۶ درصد افزایش یافت و در ۱۶۶۶۶.۱۶ واحد ایستاد درحالی‌که شاغلانی کامپوزیت در سرزمین اصلی چین ۰.۶ درصد افزایش، در ۲۸۵۰.۰۵ واحد قرار گرفت، اما شاخص

اخبار رسمی شرکت‌ها

رنگ آمیزی مسجدالجواد (ع)
تهران با رنگ تصفیه‌کننده هوا
توسط شرکت ناکسوت

بنای منحصر به‌فرد مسجدالجواد (ع) تهران با رنگ تصفیه‌کننده هوا رنگ آمیزی شد. این بنای ارزشمند در یکی از کانون‌های اصلی آلودگی هوای تهران، میدان هفت‌تیر واقع شده است که از این پس به‌عنوان نخستین مسجد در جهان با قابلیت تصفیه‌هوا شناخته می‌شود. رنگ تصفیه‌کننده هوا، علاوه بر خاصیت ذکر شده، خواص خودتمیزشوندگی و طول عمر بالای نمای ساختمان را نیز به‌دنبال دارد و این تکنولوژی در سال‌های اخیر در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته به مدد شهرسازی و مدیریت شهری آمده است. به گزارش روابط عمومی رنگ تصفیه‌کننده هوا ناکسوت، براساس آمارهای سازمان جهانی بهداشت، سالانه ۳ میلیون نفر بر اثر آلودگی هوا جان خود را از دست می‌دهند. در سال‌های اخیر و دهه ۱۹۹۰ به مدد فناوری نانو محصولاتی نوین تولید شده که دارای خواص منحصر به‌فردی است. امروزه رنگ‌ها و مصالح ساختمانی هوشمند شده‌اند، پوشش‌ها می‌توانند آلودگی خود را از بین ببرند و ضد باکتری باشند و مهم‌تر از آن آلودگی هوا را تصفیه کنند.

ناکسوت نخستین رنگ تصفیه‌کننده هوا در جهان، حاصل تحقیقات گسترده با نام «پیکادا» در اتحادیه اروپا بوده و به معنی به‌کارگیری پوشش‌های نوآورانه فتوکاتالیستی برای سنجش میزان آلودگی زدایی است. این محصول از نوع محصولات فتوکاتالیست بوده که با انرژی ماورایبنفش فعال شده و ذرات اکسیدهای نیتروزن را موجود در هوا و موادمالی فرار را به مواد بی‌ضرر تبدیل می‌کند. از این تکنولوژی در پروژه‌های گوناگون شهری در کشورهای دیگر باها استفاده شده است. برای مثال نخستین بیمارستان تصفیه‌کننده هوا در شهر مکزیکوسی با نخستین کلیسا با قابلیت تصفیه هوا و نمای خودشوینده در ایتالیا در زمهر این پروژه‌ها است. این‌بار نیز در کشور ایران و یکی از آلوده‌ترین نقاط پایتخت، مسجدی تاریخی و ارزشمند به این سلاح نوین رنگ‌های هوشمند تصفیه‌کننده هوا مجهز شد.

مزایای کنترل هوشمند روشنایی و
BMS در ساختمان

با شنیدن کلمه روشنایی هوشمند بسیاری از افراد به یاد سنسورهای نصب شده در راه‌پله‌های آپارتمان خود می‌افتند که چند سالی است در بازارهای کشور به طور گسترده‌ای رواج پیدا کرده یا ممکن است با شنیدن این اصطلاح بلافاصله سوال‌های متفاوتی در ذهن‌شان نقش ببندد. سوالاتی همچون: آیا باید از لامپ‌های خاصی استفاده شود؟ آیا باید سیم‌کشی ساختمان عوض شود؟ در صورت اتوماتیک شدن روشنایی آیا دیگر نمی‌توان به حالت قبل بازگشت و به‌صورت دستی لامپ‌ها را کنترل کرد؟

اینها و بسیاری از سوالات دیگر به علت بی‌جواب ماندن، ممکن است باعث عدم ساخت مناسب از این فناوری که به نام BMS یا سیستم خانه هوشمند نامیده شده، منجر شود. چراکه هر کسی می‌داند که کنترل روشنایی آن هم به طوری که لامپ‌های اضافی خودشان خاموش شوند، گامی اساسی در جهت کاهش هزینه برق مصرفی خانوار است. ویژگی اصلی سیستم BMS اجرا شده توسط این شرکت، این است که تغییری در سیم‌کشی ساختمان ایجاد نکرده و در واقع تمام کلیدها و پریزها به‌صورت عادی و متداول در جای خود قرار دارند بدون اینکه سیم‌کشی آنها تغییری کند. در واقع کاربر می‌تواند هر زمان که اراده کند، روشنایی را به حالت دستی برگرداند (از طریق مانیپور سیستم BMS)، در واقع نیازی به استفاده از لامپی خاص یا توانی متفاوت وجود ندارد.

لکوموتیو منحصربه‌فرد برای بازار ایران

مجموعه‌ای از ناووری‌های زمینس در حوزه راه‌آهن و حمل‌ونقل ریلی در چهارمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل ریلی، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته معرفی خواهد شد.

زمینس در این نمایشگاه که از تاریخ ۲۶ تا ۲۹ اردیبهشت در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود، ایده لکوموتیو با طراحی منحصر به‌فرد برای بازار ایران رونمایی می‌کند. شرکت زمینس با ارائه ناوآوری و راهکارهایی در حوزه راه‌آهن و مدیریت حمل‌ونقل، قصد دارد پاسخگوی نیازهای آینده این صنعت در جهت ارائه خدمات به مردم ایران باشد. این شرکت با فراهم آوردن فناوری ریلی برای صنایع زیرساختی، ناوگان ریلی، خدمات، برقی کردن خطوط ریلی و اتوماسیون (کنترل و هدایت خودکار)، بر آن است تا پاسخگوی نیازهای کشور در زمینه افزایش جمعیت و صنعتی شدن باشد. همچنین زمینس تلاش می‌کند تا با تکیه بر تکنولوژی بومی کردن پایدار، نیازهای موجود برای داشتن زیرساخت‌های جدید و به‌روز و همچنین بهینه‌سازی زیرساخت‌های فعلی، تأمین کند. محسن نایب‌زاده، مدیرعامل شرکت زمینس در ایران، با اشاره به برنامه‌های توسعه و مدرن‌سازی شبکه راه‌آهن در ایران، درباره حضور زمینس در چهارمین نمایشگاه بین‌المللی حمل‌ونقل ریلی تهران گفت: «ایران دارای بازاری توسعه‌یافته در زمینه حمل‌ونقل ریلی است، همچنین با تغییرات جمعیتی در ایران، نیاز روزافزون به داشتن شبکه راه‌آهن امن و سریع برای حمل‌ونقل راحت‌تر به‌وجود آمده است. دانش، تخصص و تجربه زمینس در به‌کارگیری از فناوری‌های حمل‌ونقل شهری، مین شهری و باربری می‌تواند پاسخگوی نیازهای آینده شبکه حمل‌ونقل در ایران باشد. نایب‌زاده ادامه داد: «ما خود ما متعهد می‌دانیم تا با استفاده از ناووری، دانش بومی و نوخ جهانی و از طریق توسعه یک شبکه حمل‌ونقل متنوع، سریع، مدرن، کارآمد و امن در راستای پیشرفت جامعه قدم برداریم و تغییری مثبت در زندگی مردم ایران به وجود آوریم.»



بازی برد - برد دولت با پیمانکاران

اسناد خزانه وزارت راه دو برابر می‌شود

جواد هاشمی
j.hushemi1992@gmail.com

چندماه قبل عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی رسماً اعلام کرد میزان بدهی‌های معوق این وزارتخانه به پیمانکاران که در طول سال‌ها و ماه‌های گذشته روی پروژه‌های زیرساختی کشور کار کرده‌اند به بیش از ۵ هزار میلیارد تومان رسیده است. بدهی که از یک سو با توجه به محدودیت قابل توجه منابع اعتباری وزارت راه امکان پرداخت آنها از بودجه جاری کشور وجود ندارد و از سوی دیگر با توجه به بزرگ بودن رقم باقی مانده، عملاً کار را برای ادامه همکاری با پیمانکاران داخلی غیرممکن می‌کند.

این روند که به نوعی شرایط باخت - باخت را برای هر دو طرف به وجود آورده بود باعث شد وزارت راه و دولت یازدهم تلاش خود را برای ایجاد یک تغییر قابل توجه در این حوزه استارت بزنند. هرچند سال ۹۴ از نظر بودجه‌ای یکی از سخت‌ترین سال‌ها برای دولت‌ها در سه دهه پس از انقلاب بود اما با توجه به همکاری دستگاه‌های مختلف پولی و بانکی دولت، بخشی از این رقم بزرگ باقی مانده از سال‌های گذشته تسویه شد تا افق همکاری‌های دولت با بخش خصوصی در امور زیرساختی پیشرفت قابل توجهی را نسبت به گذشته تجربه کند. این اتفاق در حالی به وقوع پیوست که با توجه به لغو تحریم‌ها و احتمال افزایش منابع اعتباری دولت از یک سو و البته بحث ورود سرمایه‌گذاران خارجی به پروژه‌های زیربنایی ایران از سوی دیگر، نیاز جدی به بازگرداندن پیمانکارانی وجود داشت که در طول سال‌های گذشته عطشی مانندن در طرح‌های کشور را به لقایش بخشیده بودند و به دلیل بازنگشتن سرمایه‌هایشان عملاً کار را در بسیاری از حوزه‌ها متوقف کردند.

راهکاری که دولت پس از مدتی طولانی بررسی به آن رسید، انتشار اسناد خزانه و در اختیار پیمانکاران قرار دادن آنها برای مدتی مشخص بود. این اسناد که در سال مالی ۹۴، دولت اجازه داشت حدود ۵ هزار میلیارد تومان از آن را به وزارت راه و شهرسازی اختصاص دهد، توانست بخش قابل توجهی از بدهی‌های سال‌های گذشته را تسویه و البته پیمانکاران را به شکلی نسبی راضی کند.

هرچند علی‌آزاد، دبیر انجمن پیمانکاران راهساز چندی قبل در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اعلام کرد پیمانکاران نیاز به آن دارند تا با تغییراتی در نحوه محاسبه سود این اسناد، شرایط برای باقی ماندن بدهی آنها با توجه به نرخ تورم و زمان

پشت سر گذاشته شده تأمین شود، اما با توجه به اینکه در شرایط فعلی این موضوع تنها گزینه روی میز دولت بود، پیمانکاران نیز استفاده از آن را پذیرفتند.

رقم بدهی وزارت راه ۲۵۰۰ میلیارد تومان

وزارت راه و شهرسازی در سالی که گذشت توانست با توجه به توافق‌های صورت گرفته ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان از اسناد خزانه مطرح شده را به چاپ رساند و در اختیار پیمانکاران قرار دهد. براساس اعلام معاون برنامه‌ریزی و اقتصاد حمل‌ونقل وزارت راه و شهرسازی، از این رقم تاکنون حدود ۲ هزار میلیارد تومان واگذار شده و ۵۰۰ میلیارد تومان باقی مانده نیز براساس قرارداد با بانک ملی و بر مبنای مجوز بانک مرکزی تمدید و شعبه‌های واگذاری آن مشخص شد.

طبق اعلام امینی، از این رقم حدود هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان به طرح‌های آزادراهی و حدود هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان نیز به طرح‌های ریلی همچون بهسازی و روسازی خطوط، افزایش ظرفیت و توسعه ناوگان اختصاص پیدا کرده است.

در شرایطی که با توجه به محدودیت‌های مالی موجود در سال ۹۴ حدود نیمی از رقم مصوب اسناد خزانه

منتشر شد و وزارت راه از ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان این اسناد برای تحویل آنها به پیمانکاران استفاده کرد. به نظر می‌رسد سابقه به افزایش دو برابری این اسناد در سال جاری وجود داشته باشد. طبق اعلام امینی، در صورتی که بازار با عدم تزریق نقدینگی مواجه شود، حدود ۵ هزار میلیارد تومان اسناد خزانه برای وزارت راه در سال جاری منتشر خواهد شد. این راهکار باعث شده وضعیت مالی میان وزارت راه و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به شکلی واضح‌تر دربیاید تا جایی که امروز و براساس آخرین رقم‌های این وزارتخانه اعلام کرده حدود ۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان همچنان به این پیمانکاران بدهکار است که این رقم هرچند نسبت به گذشته کاهش قابل توجه را نشان می‌دهد، اما همچنان نیاز به توجه و پیگیری‌های بسیار دارد. هرچند اسناد خزانه در نگاه اول می‌تواند بخشی از بدهی‌های گذشته را به تعویق بیندازد و پیمانکاران را برای سرمایه‌گذاری‌های جدید تهییج کند، اما یک سوال بزرگ در این میان باقی است و آن اینکه زمان تسویه دقیق بدهی‌ها بدون نیاز به اسناد کی خواهد بود و در آن زمان وزارت راه از کدام ابزارهای مالی برای تمام شدن بازی طولانی بدهی به

مهلت ۴ ماهه به ایرلاین‌ها برای اسقاط هواپیماهای زمین‌گیر



مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران از مهلت چهار ماهه به شرکت‌های هواپیمایی برای خروج هواپیماهای زمین‌گیر غیر عملیاتی از فرودگاه‌ها خبر داد و گفت: به ازای هر روز تأخیر در خروج این هواپیماها از فرودگاه‌ها جریمه‌های سنگین برای ایرلاین‌ها در نظر گرفته می‌شود.

رحمان‌الله معآبادی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی درباره آخرین وضعیت تعیین تکلیف هواپیماهای زمین‌گیر در فرودگاه‌های کشور، گفت: تمامی علامت‌های ثبت (رجیسترهای) هواپیماهای زمین‌گیر و غیر عملیاتی با هماهنگی شرکت‌های هواپیمایی استخراج و به‌صورت رسمی تقدیم سازمان هواپیمایی کشوری شد.

وی ادامه داد: سازمان هواپیمایی کشوری با دریافت رجیستر هواپیماهای زمین‌گیر و غیر عملیاتی در فرودگاه‌ها، این هواپیماها را به‌عنوان ناوگان از رده‌خارج، مستهلک و غیرقابل بازگشت به حوزه عملیاتی تعریف می‌کند. مدیرعامل شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران افزود: در همین راستا یکشنبه گذشته جلسه‌ای با حضور وزیر راه و شهرسازی و معاون عملیات هوانوردی سازمان هواپیمایی کشوری در وزارت راه و شهرسازی تشکیل و در این جلسه مقرر شد شرکت‌های هواپیمایی طی حداکثر چهار ماه آینده نسبت به خروج هواپیماهای زمین‌گیر و غیرقابل بازگشت اقدام کنند.

مه‌آبادی با بیان اینکه به ازای هر روز تأخیر در خروج این هواپیماها از فرودگاه‌ها جریمه‌های سنگین برای ایرلاین‌ها در نظر گرفته می‌شود، گفت: با جمع‌آوری این هواپیماها، در فرودگاه مهرآباد ۱۰ تا ۱۲ محل پارک هواپیما ایجاد می‌شود که می‌تواند فضای پارک هواپیما در این فرودگاه را تا حدودی افزایش دهد. باتوجه به رشد پروازهای فرودگاه مهرآباد، تا پنج سال آینده این فرودگاه در مجموع به ۷۵ محل پارک هواپیما نیاز دارد. علاوه بر فضاهای پارک موجود، برای تحقق این هدف، ۱۵ محل پارک در زمین صفا و ۱۲ محل پارک با خروج هواپیماهای زمین‌گیر و اسقاطی در فرودگاه ایجاد خواهد شد.

هم‌اکنون حدود ۴۰ هواپیما اسقاطی در فرودگاه‌مهرآباد وجود دارد. در صورت امکان، قطعات مورد نیاز این هواپیماها برای سایر هواپیماها مورد استفاده قرار می‌گیرد، همچنین بدنه این هواپیماها می‌تواند برای کاربری‌های توریستی، گردشگری، رستوران یا سایر موارد استفاده شود.

فرصت امروز

حمل و نقل

ماهان، آسمان و هما
بدهکاران بزرگ شرکت فرودگاه‌ها

عضو هیأت‌مدیره شرکت فرودگاه‌ها با اشاره به اینکه ماهان، ایران ایر و آسمان بیشترین بدهی را به این شرکت دارند، گفت: از چهار ایرلاینی که پرونده آنها قضایی شده دو ایرلاین فعال نیستند. غلامحسین باقریان در گفت‌وگو با مهر در خصوص بدهی ایرلاین‌ها به شرکت فرودگاه‌های کشور، گفت: ایران ایر، ماهان و آسمان بیشترین بدهی را به فرودگاه‌های کشور دارند که در حال مذاکره و رایزنی هستیم تا پرداختی‌ها را انجام دهند.

وی با اشاره به اینکه شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی از چهار ایرلاین دیگر شکایت کرده است، افزود: این ایرلاین‌ها جدا از شرکت‌های بزرگ هواپیمایی هستند و مبلغ بدهی آنها تاکنون پرداخت نشده و اقداماتی هم برای پرداخت آن انجام نداده‌اند. معاون برنامه‌ریزی و نظارت شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران ادامه داد: از این چهار ایرلاین که از آنها شکایت شده دو ایرلاین فعال نبوده و دو ایرلاین دیگر فعال هستند که تاکنون اقدامی برای تسویه بدهی انجام نداده‌اند. باقریان با بیان اینکه طی مدت پنج تا شش سال حدود ۱۷ هزار میلیارد تومان برای سرمایه‌گذاری در فرودگاه‌های کشور نیاز داریم، افزود: اگر این سرمایه‌گذاری انجام شود می‌توان به ظرفیت توسعه حمل‌ونقل هوایی پاسخ داد، در غیراین صورت با مشکل و بحران در صنعت فرودگاهی مواجه خواهیم شد.

کشتیرانی ایران
یک رده صعود کرد

گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در جدیدترین رده‌بندی بین‌المللی با یک پله صعود در رتبه ۲۲ دنیا قرار گرفت.

به گزارش ایرنا، مؤسسه معتبر الفالاینر در آخرین رده‌بندی برترین شرکت‌های کشتیرانی دنیا، شرکت IRISL را در رده ۲۲ دنیا قرار داد. شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران با در اختیار داشتن ۱۵۵ فروند کشتی یا به عبارتی ۱۲۰ هزار و ۷۹ TEU و ۵ میلیون و ۱۳۱ هزار و دو DWT در جایگاه بیشترین کشتیرانی دنیا قرار گرفت. براساس این لیست شرکت کشتیرانی مرکب با دارا بودن ۶۱۱ فروند کشتی معادل ۳ میلیون و ۸۵ هزار و ۲۳۳ TEU در جایگاه برترین کشتیرانی دنیا قرار گرفته است. لازم به ذکر است ۲۶۷ فروند از مجموع ۶۱۱ کشتی این شرکت از آن مرکب است و ۲۴۴ فروند کشتی مابقی در اجاره این شرکت قرار دارد. شرکت کشتیرانی MSC سوییسی نیز با در اختیار داشتن ۴۴۶ فروند کشتی معادل ۲ میلیون و ۶۸۰ هزار و ۱۵۳ TEU رتبه دوم این لیست را از آن خود کرد. رتبه سوم این جدول به شرکت کشتیرانی CMA CGM فرانسه با بهره‌گیری از ۴۵۶ کشتی معادل ۱ میلیون و ۷۹۲ هزار و ۸۰۷ TEU تعلق گرفته است.

براساس این گزارش، ارتقای رتبه کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران و رسیدن به جایگاه اصلی خود در صحنه بین‌المللی از اهداف مهم دکتر محمد سعیدی رئیس هیأت‌مدیره و مدیرعامل این شرکت است.

آخرین خبرها از مذاکرات
ایرلاین‌های ایرانی با بویینگ

تمام شرکت‌های هواپیمایی فعال در کشور با حداکثر توان خود در حال پیگیری مقدمات ورود هواپیماهای جدید هستند و هرچند هنوز این مذاکرات نتیجه روشنی نداشته اما کار با امیدواری ادامه دارد.

مقصود اسعدی سامانی، دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در گفت‌وگو با ایسنا، تصریح کرد: از روزی که تحریم‌ها لغو شدند تا امروز مذاکرات شرکت‌های هواپیمایی ایران با شرکت‌های تولیدکننده هواپیما ادامه دارد و در کنار بحث برای خرید، موضوع پشتیبانی از ناوگان فعال کشور نیز به‌عنوان یکی از محورهای اصلی مذاکرات در حال پیگیری است. وی در پاسخ به این سوال که آیا شرکت بویینگ نیز در جمع شرکت‌های طرف مذاکره با ایرلاین‌های ایرانی قرار دارد، اظهار کرد:

پس از به وجود آمدن مقدمات لازم، مذاکره ایرلاین‌ها با بویینگ نیز آغاز شده و بسیاری از شرکت‌های ایرانی از طریق ایمیل بحث‌های مدنظر خود را با مسئولان این شرکت آمریکایی پیگیری می‌کنند.

به گفته سامانی مذاکره با بویینگ حول دو محور اصلی در جریان است. در وهله اول مذاکره برای پشتیبانی از ناوگان فعلی کشور در دستور کار قرار دارد و سپس از تلاش برای خرید هواپیماهای جدید پیگیری می‌شود.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی درباره تلاش‌ها برای دریافت فاینانس خرید هواپیماهای جدید نیز گفت: برای دریافت این منابع مالی هواپیماها نوساز در اولویت هستند و قطعاً قراردادهایی که برای ورود این هواپیماها بسته شود، امید زیادی به دریافت فاینانس دارد. وی ادامه داد: برای خرید هواپیماهای کار کرده نیز امکان این وجود دارد که فاینانس در نظر گرفته شود، اما قدری کار سخت‌تر می‌شود. مذاکره طولانی مدت ایرلاین‌های ایرانی با شرکت‌های سازنده هواپیما برای در نظر گرفتن بهترین شرایط مالی است و امیدواریم در آینده نتایج محسوس این مذاکرات مشخص شود.

چگونگی غلبه بر اختلالات دیجیتال

ترجمه: رضا فدایی مولانو
منبع: cinodias.com

راندگان معمولی تاکسی‌های سیاه رنگ «لندن» دیگر به اختلال‌های دیجیتالی عادت کرده‌اند؛ گیر افتادن در ترافیک و صف‌های طولانی به خاطر جاده‌سازی یا در زمان‌هایی غیرقابل پیش‌بینی، اما مطلقاً هیچ چیز با این اختلالی که در حال حاضر با آن روبه رو هستند، قابل مقایسه نیست. یک اختلال نیز گریبانگیر «اور» (Uber) شرکت همسفری آنلاین در «سافرانسیسکو» است. برنامه این شرکت اجازه می‌دهد خود مسافران پروژه درخواست سفر و پرداخت برای سفر با تاکسی را از طریق تلفن‌های همراه خود انجام دهند.

این اختلال از دیوار تاکسی‌های لندن فراتر می‌رود. اتومبیل‌های بدون راننده چالش بزرگی برای کارخانه‌های اتومبیل‌سازی بزرگ به حساب می‌آیند. شرکت «آی بی بی» (Airbnb) شرکتی که مردم در آن مکان‌های اقامتی را کرایه می‌دهند، بخش هتل‌های سنتی را به چالش کشیده است. ابزارهای توزیع دیجیتالی مثل «مازون پرایم» (Amazon Prime) و «نتفلیکس» (Netflix) در توزیع برنامه‌های تلویزیونی انقلابی به پا کرده‌اند. این امر خیلی واضح است که روند تجارت‌های دیجیتالی مغرب هستند و فشار نیز به‌شدت رو به افزایش است. موضوع این اختلالات در گزارش جدید مجله «هاروارد بیزنس ریویو» (Harvard Business Review) شریعه عمومی در زمینه مدیریت در آمریکا، تحت حمایت مالی «سپای تکنولوژی» (CA) شرکت نرم‌افزاری آمریکایی نیز آمده است. گزارش «Leading» (Surviving Disruption Change» در مجله «Winning» و مجله «نرم‌افزارهای اقتصادی» تأثیر اختلالات دیجیتالی و مواردی که سازمان‌ها می‌توانند انجام دهند برای پیروزی در اقتصاد به هر بار بیشتر تحت سلطه نرم‌افزارها و دیگر سرویس‌های دیجیتالی هستند را مورد بررسی قرار می‌دهند.

این مطالعات نظر ۲۵۰ نفر از مدیران سازمان‌های بزرگ در بخش مالی، تولید، بهداشت و ارتباطات را در میان دیگر افراد به نمایش می‌گذارد. نتایج آشکار می‌سازد که ۴۴ درصد از پاسخ‌دهندگان انتظار دارند در سه سال آینده، با توجه به روند کسب و کار دیجیتالی، بخش آنها از تغییرات مهمی رنج ببرد. حدود ۲۲ درصد از افراد می‌گویند که این تغییرات مخل در حال حاضر در بخش آنها نیز رخ داده است. بسیاری بر این باورند که پاسخ در فناوری است. اغلب از زبان مدیران اجرایی در نشست‌های سالانه می‌شنویم که می‌گویند: «ما بانک نیستیم، ما یک شرکت فناوری هستیم»، یا «ما یک شرکت هواپیمایی نیستیم، ما یک شرکت فناوری هستیم». این گزارش‌ها نشان می‌دهند که ۵۳ درصد از سازمان‌ها در حال سرمایه‌گذاری در فناوری مدرن تولید محصولات و خدمات دیجیتالی سریع‌تر. در واقع این نخستین عملی است که شرکت‌ها آن را انجام می‌دهند؛ برای رقابت موثرتر در اقتصاد دیجیتالی؛ مانند استقرار سرویس‌های ابتکاری جدید که توانمندترین رانندگان را رضی و وفادار نگه دارند. نخستین مانع برای تغییر و تحول دیجیتالی این است که آنها در «یوروکراسی» اداری گیر افتاده‌اند. داده‌ها در سیلوها ذخیره می‌شوند، تصمیمات در بخش‌های مختلف سازمان خردکننده شده‌اند و دید نیز جزئی است. به‌علاوه ۳۱ درصد از سازمان‌ها فرهنگ‌هایی دارند که برخلاف تغییر و تحول هستند.

براساس گزارش «Harvard Business Review»، شرکت‌هایی که از نظر دیجیتالی پیشرفته‌تر هستند، در حال افزایش سرعت «مزیت رقابتی» خود نیز هستند. حدود ۶۸ درصد می‌گویند، متخصصان هستند که در حال توسعه دادن قابلیت‌های فناوری به شکل خیلی سریع هستند؛ در مقابل ۲۵ درصد از عقب مانده‌ترین سازمان‌ها، به‌عنوان مثال ۴۸ درصد از شرکت‌های پیشرفته در کمتر از ۴ ماه نرم‌افزارهای سازمان‌های احتمالی زیادی هستند برای استفاده از روشی سریع برای توسعه نرم‌افزار. این ۴۸ درصد نظر به استفاده از شیوه‌های توسعه سریع دارند؛ در مقابل ۸ درصد از شرکت‌ها که به سوی عقب مانده شدن می‌روند. استفاده از این فرصت کسب و کار دیجیتالی نیازمند تغییر در بسیاری از جنبه‌ها است. در همین حال اولویت اصلی پاسخ دهندگان (۴۸ درصد) شکل دادن تجربه‌ای خوب و به یادماندنی برای مشتریان است، به همین منوال است که آنها سرمایه‌گذاری را برای تغییر و تحول در عملیات و پروسه‌ها اصلی تجارت (۳۴ درصد) و پروسه‌های کاری مرتبط با کارکنان (۳۱ درصد) انجام می‌دهند.

ایمپی نیز بسیار حائز اهمیت است. براساس این مطالعه ۴۵ درصد از پاسخ‌دهندگان نگرانی خود را از ایمپنی در کارهایی که تجارت آنها دیجیتالی تر شده است نیز ابراز کردند. بیشتر متخصصان بر این موضوع توافق دارند که هر چقدر یک تجارت دیجیتالی تر باشد، تهدیدها نیز گسترده‌تر هستند. برای بسیاری، اکنون امکان دور ماندن از این مزاحمان وجود ندارد، به‌طوری که ایمپی باید در سطح‌های مختلف شرکت ورود پیدا کند و توانایی مقابله با این نفوذها و دادن پاسخی سریع برای محدود کردن خسارت را نیز داشته باشد. رقابت بین شرکت‌ها هر بار بیشتر به کیفیت نرم‌افزار و به سرعت توانایی فرستادن محصولات و سرویس‌های جدید به بازار مربوط می‌شود. بنابراین بیشتر آنها فاقد افراد و فناوری‌هایی برای رقابت موفق در اقتصاد نرم‌افزارها هستند و ثبات در وضعیت اداری بزرگ‌ترین مانع است. مدیران باید آماده باشند برای فدا کردن بعضی از وضعیت‌های سکون به منظور پیش بردن تغییرات. آنها به کمک شرکای تجاری خود روابط انعطاف‌پذیری را خلق خواهند کرد، برای مدل‌های جدید کسب‌وکار نیز به چابکی و سرعت بالا دست خواهند یافت. آنها در تکنولوژی‌های مدرن نیز برای توسعه محصولات و خدمات دیجیتالی سریع‌تر سرمایه‌گذاری خواهند کرد. ولی خطر واقعی این است که اجازه داده شود این وضعیت سکون ادامه یابد.

فروش بالای رنو در هند به واسطه محبوبان کوئید

ترغیب مشتریان به خرید خودروهای جدید



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

افزایش تقاضا برای خرید مدل کراس اوور کوئید سبب شد میزان فروش ماه گذشته شرکت خودروسازی رنو فرانسه در بازار هند بیش از دو برابر افزایش یابد. رنو که به لحاظ فروش سومین خودروساز فعال در بازار هند محسوب می‌شود، با فروش ۱۲ هزار و ۴۲۶ دستگاه خودرو در ماه گذشته، رشدی ۲۱۱ درصدی را تجربه کرد که این افزایش، رنو را پس از گروه خودروسازی هیوندای موتور کره که فروش آن نیز با افزایشی معادل ۱۰ درصد همراه بوده، در جایگاه سوم قرار داده است. گفتنی است شرکت «اروتی سوزوکی» هند با فروش ۱۱۷ هزار و ۴۵ دستگاه خودرو رتبه نخست بازار خودرو هند را به خود اختصاص داده است. براساس اطلاعات ارائه شده از سوی انجمن خودروسازان هند، میزان فروش مدل کوئید رنو در حالی افزایش یافته است که رشد فروش تنها محدود به رنو نبوده و مجموع فروش و تحویل خودروهای سواری و ون با افزایش ۱۱ درصدی به ۲۴۲ هزار و ۶۰ دستگاه در ماه گذشته رسیده است.

همزمان با افزایش سریع رشد اقتصادی هند، خودروسازان فعال در سومین بازار خودروی آسیا به دنبال عرضه خودروهای هاچ‌بک و کراس اوورهای شهری هستند تا با استفاده از محبوبیت دو سگمنت بازار مذکور، مشتریان را به خرید بیشتر محصولات خود ترغیب کنند. در همین رابطه شرکت «اروتی سوزوکی» که رتبه نخست فروش خودرو در بازار هند را در اختیار دارد نیز از محبوبیت کراس اوورهای شهری کوچک

غافل نمانده و با عرضه مدل «Vitar Brezza» به سگمنت محبوب SUVهای کوچک وارد شده است. لازم به ذکر است در کنار خودروسازان خارجی فعال در بازار خودروی هند، بزرگ‌ترین خودروساز داخلی این کشور یعنی شرکت خودروسازی «تاتا موتورز» با عرضه خودروی هاچ‌بک «Tiago» به استقبال رقبای خارجی و قدرتمند خود در این بخش از بازار رفته است. گفتنی است عرضه خودروهای مذکور در

حالی صورت می‌گیرد که پیش از این و در ماه مه سال گذشته میلادی، مدیران رنو نسخه کراس اوور مدل کوئید این شرکت فرانسوی را در بازار هند معرفی کرده بودند. در رابطه با رونق گرفتن بازار خودروهای کراس اوور و هاچ‌بک در هند، «ویشو ماتور» مدیرعامل انجمن خودروسازان هند در گفت‌وگو با خبرنگار نیوز کفراکس مطبوعاتی خود اعلام کرد: «فروش خودروهای SUV در چهار ماه نخست سال جاری و برای نخستین بار از سال

توسعه ظرفیت تولید فولکس واگن در چین

به‌رغم وجود رکود در بازار خودرو، شرکت خودروسازی فولکس واگن آلمان و شرکای تجاری این شرکت در چین یعنی گروه خودروسازی FAW چین، طی هفته‌های آینده فرآیند ساخت‌وساز کارخانه تولید خودرو به ظرفیت ۳۰۰ هزار دستگاه در سال را در استان تیانجین چین آغاز خواهند کرد. در همین راستا یک سخنگوی فولکس واگن در چین اعلام کرد که سیاست تولید خودروی مذکور از سال ۲۰۱۸ میلادی آغاز به کار خواهد کرد. گفتنی است گسترش ظرفیت تولید فولکس واگن در چین از طریق احداث سایت جدید تولید خودرو در چین در شرایطی صورت می‌گیرد که سخنگوی این غول خودروسازی آلمانی از هرگونه اظهار نظر در رابطه با ارزش پروژه مذکور خودداری کرد. با این حال روزنامه دولتی و رسمی چاپی دلیلی چین به نقل از مقامات شرکت سرمایه‌گذاری مشترک «فولکس واگن - FAW» گزارش کرد که حجم سرمایه‌گذاری خودروساز آلمانی در کارخانه جدید تولید خودرو در تیانجین رقمی معادل ۵/۱۹ میلیارد یوان (معادل ۳ میلیارد یورو) تخمین زده می‌شود. ارائه این جزئیات در شرایطی اتفاق می‌افتد که مدیران شرکت فولکس واگن پیش از این تنها آغاز فرآیند ساخت پروژه مذکور در سال ۲۰۱۸ را تأیید کرده و از ارائه جزئیات مربوط به میزان سرمایه‌گذاری صورت گرفته در این پروژه خودداری کرده بودند. شرکت فولکس واگن در شرایطی که همچنان درگیر جنجال‌های ناشی از تقلب در خودروهای دیزلی این خودروساز بوده و رشد اقتصادی کند اقتصاد چین که در ۲۵ سال اخیر روستایی به میزان خود رسیده و سبب ایجاد رکود در بازار خودروی این کشور شده، همچنان پروژه‌های خود را در این کشور مطابق زمانبندی صورت گرفته به انجام رسانده و میزان تولید خود را حفظ کرده است. در راستای تلاش‌های اخیر فولکس واگن برای حفظ جایگاه خود در بازار، مدیران این شرکت از رشد چشمگیری این خودروساز آلمانی در سال ۲۰۱۹ سخن گفته‌اند و یک سخنگوی این شرکت نیز از تولید ۵/۵ میلیون دستگاه خودرو در سال ۲۰۲۰ خبر داد. در این چوب‌بوی‌آخیم‌هایم، مدیر بخش چین شرکت فولکس واگن در گفت‌وگو با خبرنگاران و رسانه‌ها اظهار داشت: «به‌طور کلی سیاست ما حفظ و اجرای برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مختلف است.» وی افزود: «سرمایه‌گذاری‌های برنامه‌ریزی شده فولکس واگن ممکن است با اعمال تغییرات و اصلاحاتی همراه باشد اما در نهایت تحقق یافته و به بهره‌برداری می‌رسد.» لازم به ذکر است که مدیر بخش چین شرکت فولکس واگن قبل از آغاز نمایشگاه خودروی پکن، از سرمایه‌گذاری ۴ میلیارد یورویی این شرکت و شریک چینی آن در سال جاری میلادی خبر داده بود. همکاری فولکس واگن - FAW تنها قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک غول خودروسازی آلمان در چین نبوده و این شرکت با دیگر خودروساز چینی یعنی شرکت «SAIC Motor» نیز در زمینه تولید خودروهای سواری همکاری می‌کند. میزان فروش محصولات شرکت فولکس واگن در سه ماهه نخست سال جاری میلادی در بازار چین رشدی معادل ۴/۶ درصدی را تجربه کرد که در مقایسه با میزان رشد این شرکت در سال گذشته و در مدت زمان مشابه افزایش ۳ درصدی را نشان می‌دهد. منبع: رویترز

شروع قیمت شورولت کوروت Grand Sport از ۶۶ هزار و ۴۴۵ دلار

سینا تفصیلی
منبع: Edmunds.com

قیمت شورولت کوروت ۲۰۱۷ Grand Sport با آغاز عرضه این خودرو در بنگاه‌های معاملاتی شورولت از تابستان امسال از ۶۶ هزار و ۴۴۵ دلار آغاز خواهد شد که این شامل ۹۹۵ دلار هزینه حمل خودرو نیز می‌شود.

نسخه کروت این خودرو که همراه با آن ارائه خواهد شد نیز ۷۰ هزار و ۴۴۵ دلار قیمت‌گذاری شده است. این نسخه از کوروت قیمت کوروت معمولی ۲۰۱۶ که قیمتی معادل ۵۶ هزار و ۳۹۵ دلار دارد و کوروت Z06 کوپه ۲۰۱۶ که ۸۰ هزار و ۳۹۵ دلار قیمت دارد قرار خواهد گرفت. شورولت قیمت نسخه ۲۰۱۷ Grand Sport Collector را نیز خودروی دارای بدنه اختصاصی متالیک خاکستری Watkins Glen مدل Grand Sport دارای یک موتور LT1 V8 ۲۰۲۰۷ می‌شناسد که در ۴۸۰ اسب بخار قدرت تولید می‌کند و از بین گیربکس دستی هفت سرعته یا گیربکس اتوماتیک هشت سرعته نیز یکی به انتخاب مشتری در خودرو کار گذاشته می‌شود. در این مدل به روز رسانی‌های زیادی برای استفاده خودرو در جاده اعمال شده است. جمله این به روز رسانی‌ها می‌تواند به تیرهای سوپر اسپورت Michelin Pilot، ترمزهای Brembo، سیستم کنترل مغناطیسی استاندارد و یک دفرانسیم کم لغزش الکترونیکی اشاره کرد.

عناصر منحصر به فرد بدنه این خودرو نیز شامل هواکش‌های سفارشی کنار گلگیرهای جلو، یک جلو پنجره همانند مدل Z06 و گلگیرهای بهتر تر در جلو و عقب خودرو هستند. رنگ‌های جدید در نظر گرفته شده برای مدل ۲۰۱۷ برای این خودرو نیز مشکی و آبی متالیک هستند. شما همچنین می‌توانید بسته طراحی‌های گلگیر مخصوص این خودرو را در شش رنگ خریداری کنید. نوارهای رنگی پولی برای بدنه نیز در پنج رنگ ارائه می‌شوند. این کوروت مخصوص را می‌توان با یک بسته Z07 اختیاری سفارش داد که در این صورت ترمزهای کربنی-سرامیکی و پکیج قطعات تزئینی بدنه از جنس فیبر کربن نیز به خودرو شما افزوده خواهد شد. از آنسوی R8 دوج وایپر و SRT پورشه ۹۱۱ به عنوان رقبای اصلی کوروت در بازار نام برده می‌شود.



همکاری پژو - سیتروئن و دانگ‌فنگ برای تولید خودروهای برقی

۱۵ میلیارد و ۴۰۰ میلیون یورو رسانده و به شرکت‌های تجاری با رشد اقتصادی پایدار بدل شوند. لازم به ذکر است براساس قرارداد سرمایه‌گذاری مشترک پژو - سیتروئن و دانگ فنگ، خودروساز چینی محصولات برندهای سیتروئن و پژو را در منطقه مرکزی «ووهران» چین مونتاژ کرده و به بازار خودروی این کشور عرضه می‌کند. این در شرایطی است که دیگر شریک گروه خودروسازی پژو - سیتروئن در چین یعنی شرکت چانگان اتومبیل، خودروهای برند DS را در این کشور تولید می‌کند.

همکاری شرکت خودروسازی دانگ‌فنگ چین و گروه خودروسازی پژو - سیتروئن فرانسه در سال ۲۰۱۴ و پس از خرید ۱۴ درصد از سهام خودروساز فرانسوی به ارزش ۸۰۰ میلیون دلار از سوی خودروساز چینی صورت پذیرفت. منبع: www.europe.autonews.com



خودروهای برقی توسط دو گروه خودروسازی چینی - فرانسوی در شرایطی صورت می‌پذیرد که شرکت سرمایه‌گذاری مشترک پژو - سیتروئن / دانگ فنگ موتور چین اعلام کرد که هر دو گروه خودروسازی قصد دارند میزان درآمد خود را تا سال ۲۰۲۰ میلادی به

«توسعه پلتفرم e-CMP زمینه را برای پیشرفت دو گروه خودروسازی در آینده فراهم کرده و به ما برای تطابق با استانداردهای سختگیرانه زیست‌محیطی در سال ۲۰۲۰ میلادی کمک خواهد کرد.» توسعه پلتفرم مشترک برای تولید

شرکت‌های خودروسازی پژو - سیتروئن فرانسه و دانگ‌فنگ چین با انتشار بیانیه‌ای از توافق دو طرف برای طراحی و توسعه پلتفرم مشترک مورد نیاز برای تولید خودروهای برقی از سال ۲۰۱۹ میلادی خبر دادند.

در بیانیه منتشر شده از سوی شرکت پژو - سیتروئن آمده است که شرکت‌های «پژو، سیتروئن، DS و دانگ فنگ» از پلتفرم مذکور که قرار است فرآیند توسعه آن از سال ۲۰۱۹ میلادی آغاز شود، برای ساخت خودروهای برقی کوچک و بسیار کوچک برقی استفاده خواهند کرد. گفتنی است پلتفرم جدید و مشترک پژو - سیتروئن و دانگ فنگ «e-CMP» نام داشته و نسخه‌ای از پلتفرم مشترک «e-CMP» است که دو خودروساز فرانسوی و چینی از سال ۲۰۱۵ میلادی به این سو مشغول توسعه آن هستند. در این راستا «کارلوس تاوراز» مدیرعامل شرکت خودروسازی پژو - سیتروئن با صدور بیانیه‌ای اعلام کرد:

فراخوان ۳٫۲ میلیون دستگاه خودروی نیسان در آمریکا به دلیل مشکل کیسه هوا

از مرگ و میر ناشی از این مشکل وجود نداشته است. او در ادامه اضافه کرد: «نیسان به NHTSA اطلاع داده است که از بروز حداقل سه تصادف که در آنها به دلیل همین مشکل، سیستم OCS به‌طوری که طراحی شده است عمل نکرده یا خراب شده. این تصادفات جرحاتی خفیف برجای گذاشته‌اند.» این بخشی از فراخوان کلی نیسان برای ۳٫۵ میلیون خودرو در سراسر جهان است. یاگر گفت: راه‌حل برنامه‌ریزی شده برای این مشکل در خودروهای مختلف متفاوت است و شامل برنامه‌ریزی

سرنشین صندلی جلو اشتباهات یک سرنشین بالغ را به‌عنوان یک فرد خردسال طبقه‌بندی کرده یا حتی در برخی موارد با وجود خالی نبودن صندلی آن را به‌عنوان صندلی خالی طبقه‌بندی کند. در نتیجه کیسه هوای سرنشین جلو ممکن است غیرفعال شده یا در زمان وقوع حادثه عمل نکند.» در صورت بروز این اتفاق، احتمال خطر جراثت سرنشین بسیار بالا خواهد بود. همچنین «استیو یاگر»، سخنگوی نیسان در پاسخ به استعلامی از طرف وب سایت ادموندز گفت: تاکنون گزارشی

این خودروها شامل مدل‌های نیسان ماکسیما ۱۷-۲۰۱۶، نیسان الیفا ۱۶-۲۰۱۳، Leaf، NV۲۰۰، سنتر، نیسان Pathfinder ۲۰۱۳-۱۷، نیسان Taxi NV200، اینفینیتی QX50 و QX60، نیسان روگ ۱۷-۲۰۱۴، نیسان موراو ۱۶-۲۰۱۵، شورولت سیتی اکسپرس و اینفینیتی JX35 ۲۰۱۳ (اعداد مربوط به سال‌های مدلی تولید خودروها هستند).

نیسان ماکسیما ۱۷-۲۰۱۶ نیز در میان ۳٫۲ میلیون خودرو فراخوانده شده در آمریکا به دلیل امکان عدم عملکرد صحیح کیسه هوای سرنشین جلو قرار داده شده است. بخش آمریکای شمالی شرکت نیسان برای اصلاح مشکل احتمالی کیسه هوای سرنشین جلو که توسط انجمن ملی ایمنی ترافیک بزرگراه‌ها (NHTSA) گزارش داده شده است، ۳۰۱۷۶۴۵ خودرو را فراخوانده است.

سینا تفصیلی
منبع: Edmunds.com

روزنامه «فرصت امروز» در تاریخ ۱۹ اردیبهشت‌ماه، گزارشی تطبیقی از میزان سرانه نیروی کار به تولید خودرو را با ملاک جدولی موجود بود که تعداد پرسنل

سرانه نیروی کار به تولید خودرو در ایران چقدر است؟

جدول مذکور شده است. با استناد به صورت‌های مالی ارائه شده از سوی این اداره و وجود آمار دقیق‌تر جدول مذکور به این شکل اصلاح می‌شود.

استاد به این موضوع که در جدول مذکور تعداد پرسنل گروه سایپا در نظر گرفته شده اما دربراه ایران توسعه سیستم‌های مدیریتی گروه سایپا» با ارائه صورت‌های مالی

خارجی و دو شرکت بزرگ خودروساز ایران تحت عنوان «سایه‌های» به نام نیروی کار «مازاد» منتشر کرد. در این گزارش جدولی موجود بود که تعداد پرسنل

روزنامه «فرصت امروز» در تاریخ ۱۹ اردیبهشت‌ماه، گزارشی تطبیقی از میزان سرانه نیروی کار به تولید خودرو را با ملاک جدولی موجود بود که تعداد پرسنل

نام شرکت	تعداد نیروی انسانی	میزان تولید در سال	سرانه نیروی کار
کیا موتورز	۴۰ هزار نفر	دو میلیون و ۷۵۰ هزار دستگاه	۷۵/۶۸ دستگاه
نیسان	۱۷۲ هزار نفر	پنج میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه	۶۵/۲۹ دستگاه
گروه ایران خودرو	۵۲ هزار و ۱۸۶ نفر	۶۰۱ هزار و ۳۹۳ دستگاه	۵/۱۱ دستگاه
گروه سایپا	۲۹ هزار و ۳۲۶ نفر	۲۷۴ هزار و ۲۹۸ دستگاه	۵/۹ دستگاه

تجلیل و قدردانی رهبر معظم انقلاب از رشادت و ایثارگری جانبازان سرافراز کشور



در سالروز ولادت باسعادت قمر بنی هاشم حضرت ابوالفضل العباس علیه‌السلام و روز جانباز، چهار هیات از جانب حضرت آیت‌الله خامنه‌ای، رهبر معظم انقلاب اسلامی با حضور در منازل تعدادی از جانبازان

جزئیات کمتر بیان شده مذاکرات هسته‌ای شرم‌ن:

ظریف احساسی است و خوب فریاد می‌زند

وی افزود: «مذاکره‌کننده‌ها زمانی که خانه خود را ترک می‌کردند، به خانواده‌های خود نمی‌گفتند که به کجا می‌روند یا چرا می‌روند. آنها با هوایماهای بدون نشان (وزارت خارجه) به مسقط می‌رفتند و با خودروهای بی‌نشان (دیپلماتیک) تردد کرده و در مهمانخانه‌های کوچک در دریای عمان مستقر می‌شدند.»
وی گفت: در مذاکرات عمان و بعد از حاشیه نشست مجمع عمومی سازمان ملل، طرفین به سندی چهار صفحه‌ای دست یافتند که جای خالی‌های زیادی در آن وجود داشت.
به گزارش فارس، مذاکره‌کننده سابق آمریکا افزود: «سپس این سند را میان اعضای ۵+۱ بردیم، شش‌گانه ما از اینکه فهمیدند مذاکراتی در جریان بوده، جا خوردند. همکاران اروپایی ما رنجیدند.»

معاون سابق وزیر خارجه آمریکا در سخنرانی‌ای متصل، به بیان ابعاد کمتر مطرح‌شده مذاکرات هسته‌ای با ایران پرداخت.
به گزارش گروه مانی‌تورینگ بین‌الملل خبرگزاری فارس، ویندی شرم‌ن، معاون سابق وزیر خارجه آمریکا در نشست که اخیراً در اندیشکده «پیکر» دانشگاه «رایس» در تاریخ ۱۴ آوریل (۲۶ فروردین) انجام شده، روند حصول توافق هسته‌ای را مورد بررسی قرار داده و به جزئیات جدیدی از شیوه رسیدن به توافق و همین‌طور روابط شخصی ایجاد شده بین گروه ایرانی و گروه غربی اشاره کرده است.

زبان تنها محدودیت تیم قبلی مذاکرات نبود

وی مذاکرات با تیم قبلی جمهوری اسلامی را «کاملاً مایوس‌کننده و بی‌نتیجه» خواند و گفت: «کاترین اشتون (مسئول وقت سیاست خارجی اتحادیه اروپا) مسقط ما را به زبان انگلیسی پیش می‌برد، اما سید جلیلی (مذاکره‌کننده وقت ایران) طرف ایرانی مذاکره را به فارسی پیش می‌برد. اما زبان تنها محدودیت نبود. پیشنهاد هر دو طرف جاه‌طلبانه بود و هیچ نقطه اشتراکی نداشت و این بدان معنا بود که دریای فاصله بین ما نمی‌توانست کوچک‌تر شود.»

کورسوی امید

وی افزود: «اما نتایج انتخابات بعدی (نخستین انتخابات ریاست جمهوری بعد از انتخابات ۸۸)، کورسویی از امید بود. ایرانی‌ها حسن روحانی را انتخاب کردند، یک روحانی محافظه‌کار که از سوی رهبر عالی تایید شده بود.»

شرمن با اشاره به آغاز مذاکرات پشت صحنه در عمان، گفت: «روایا مجبور شد تصمیمی مهم بگیرد. ایران به دانش هسته‌ای مسلط شده بود و ما هم گزینه نظامی واقعی داشتیم. اما محله نظامی دانش ایران را نابود نمی‌کرد.»

وی افزود: «به همین جهت رئیس‌جمهوری اجازه داد که مذاکره‌کنندگان به ایران اعلام کنند که ایران ممکن است بتواند یک برنامه بسیار محدود غیرنظامی داشته باشد و چنان هم ساز و کار نظارتی محکمی را برای کسب اطمینان از صلح‌آمیز بودن برنامه ایران به کار می‌گیرد.»

سفرهای مخفیانه به عمان و توافق ۴ صفحه‌ای

معاون سابق وزارت خارجه آمریکا در مورد روند انجام مذاکرات پشت‌پرده در عمان، گفت: «وقتی نگاه می‌کنید، انجام مذاکرات محرمانه غیرممکن به نظر می‌رسد. انجام مذاکره محرمانه در عصر ماهواره‌های جی‌پاس، پهباد، پوشش ۲۴ ساعته رسانه‌ای و درز بی‌پایان اطلاعات دولتی غیرممکن است، اما این کار انجام شد.»

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام در جمع مدیران

دولتی روی کار آمده که تفکرات توسعه بعد از جنگ را دارد

رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام در جمع مدیران استانی گیلان گفت: در حال حاضر دولتی بر سر کار آمده که همان تفکرات توسعه بعد از جنگ را دارد.
به گزارش مهر، آیت‌الله علی‌اکبر هاشمی رفسنجانی پیش از ظهر چهارشنبه ضمن بازدید از منطقه آزاد انزلی در جمع مدیران استان گیلان موفقیت دولت روحانی در حل روابط با دنیا را موفقیتی بزرگ برشمرد و گفت: کسب موفقیت در دستاورد هسته‌ای نیز کار بزرگی بوده

است. وی تصریح کرد: جمهوری اسلامی با داشته‌های خود و بدون حمایت دیگران در همه مراحل هسته‌ای می‌تواند تاثیرگذار باشد. آیت‌الله هاشمی رفسنجانی ادامه داد: باید از موقعیت‌های به وجود آمده استفاده کنیم و دعوای مربوط به برجام را که ثمری جز تفرقه‌افکنی ندارد، کنار بگذاریم.
نماینده مجلس خبرگان رهبری با تاکید بر حفظ وحدت اظهار کرد: باید به دور از تفرقه‌افکنی، در راستای

حفظ وحدت کشورمان در دنیای پرآشوب کنونی تلاش کرده و با حفظ و مدیریت نظرات مخالف، از بروز تفرقه جلوگیری کنیم. وی در ادامه سخنانش خود به توسعه زیرساخت‌ها در مناطق آزاد اشاره کرد و گفت: توسعه‌های سطحی کم‌هزینه‌ها ناپایدار هستند، در حالی که با توسعه زیرساخت‌ها، سرمایه‌گذاران جلب می‌شوند. وی افزود: در حال حاضر دولتی بر سر کار آمده که همان تفکرات توسعه بعد از جنگ را دارد.

سیاست

کری: بدون روسیه به آتش‌بس اولیه در سوریه دست نمی‌یافتیم

وزیر امور خارجه آمریکا در مصاحبه با کریستین امانپور، مجری مشهور شبکه سی‌ان‌ان، گفت: آمریکا ضمن همکاری با مسکو بر سر آتش‌بس در سوریه درک می‌کند که نسخه روسیه برای راه حل سیاسی سوریه «لژیون یک معادله قابل کار» نیست.
به گزارش ایسنا، جان کری، وزیر امور خارجه آمریکا در این مصاحبه با سی‌ان‌ان گفت: ما بدون روسیه این آتش‌بس اولیه را نداشتیم و با این آتش‌بس عملاً جان‌دها هزار نفر نجات یافته است.
امانپور در این مصاحبه از کری پرسید: چه چیزی باعث می‌شود شما بولوا داشته باشید که روس‌ها در حالی که عملاً

تیتراخبار

نخست‌وزیر انگلیس دو کشور افغانستان و نیجریه را «احتمالاً فاسدترین کشورها در جهان» دانست اما رهبران‌شان را به خاطر حضور در نشست ضد فساد در لندن مورد ستایش قرار داد.
یک روزنامه صهیونیستی روز چهارشنبه نوشت که دونالد ترامپ نامزد جمهوریخواه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا به‌زودی به فلسطین اشغالی سفر خواهد کرد.



منابع امنیتی عراقی از کشته و زخمی شدن دست‌کم ۱۱۵ نفر در انفجار خودروی بمب‌گذاری شده در شهرک صدر بغداد خبر دادند. گروه تروریستی داعش مسئولیت این انفجار را برعهده گرفت

جامعه

پر تاب موادمخدر با منجنیق، شگرد جدید قاچاقچیان

بلوچستان رخ داده و کوله‌برهایی که موادمخدر پرتاب شده را جمع‌آوری می‌کردند نیز شناسایی و با آنها برخورد کرده‌ام.

قائم مقام دبیر کل ستاد مبارزه با موادمخدر کشور به کشف ۶۱۸ تن موادمخدر در سال گذشته اشاره کرد و گفت: در سال جاری نیز تاکنون ۷۰ تن موادمخدر کشف شده است. کشف مواد مخدر در سال ۹۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن ۱۱ درصد رشد را نشان می‌دهد و از سرجمع کشفیات در این سال، بیش از ۸۰ درصد توسط ناجا، ۹ درصد توسط وزارت اطلاعات، ۲٫۵ درصد توسط بسیج، اندکی توسط گمرک و مقدار بسیار قلیلی توسط سازمان زندان‌ها انجام شده است.

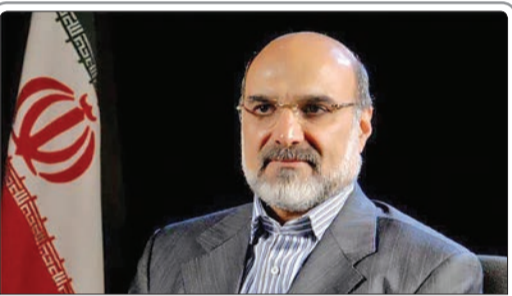
قائم مقام دبیرکل ستاد مبارزه با موادمخدر پرتاب محموله‌های مواد مخدر با استفاده از منجنیق از مرز افغانستان به سمت ایران را تایید و اظهار کرد: با عوامل این نوع از قاچاق مواد مخدر برخورد کرده‌ایم.

علیرضا جزینی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه قاچاقچیان از هر ابزاری برای رساندن مواد به کشور یا خروج آن از مرزها و ترانزیت آن به کشورهای دیگر استفاده می‌کنند، اظهار کرد: پس از انسداد مرزهای خاکی و ناامن کردن راه‌های آبی برای قاچاقچیان برخی از آنها به پرتاب موادمخدر توسط منجنیق به داخل کشور متوسل شدند.

وی افزود: این اتفاق بیشتر در مرزهای سیستان و

تیتراخبار

سیدتقی نوربخش، مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی در خصوص اجرای نسخه‌های الکترونیکی در کشور گفت: به احتمال قوی تا دوامه آینده برای بیماران خاص در کشور نسخه‌الکترونیکی نهایی می‌شود.
ابوالقاسم مراد طلب دادستان ورامین از تنظیم کیفرخواست پرونده «قاتل ستایش قریشی» خبر داد و گفت: براساس نظر پزشکی قانونی، متهم قدرت تصمیم‌گیری داشته و از اکمال عقل برخوردار بوده است.



حضرت آیت‌الله خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی، در حکمی با پذیرش استعفاى آقای محمدسرافراز، آقای دکتر عبدالملکی‌علی‌عسکری‌را به ریاست سازمان صداوسیماى جمهوری اسلامی ایران منصوب کردند

فرهنگ

فروش ۸۷ میلیاردی نمایشگاه کتاب

صورت نگرفت، بلکه بررسی‌های میدانی و آماری ما حاکی از افزایش حدوداً ۴۰ درصدی بازدیدکنندگان از نمایشگاه کتاب بوده است.

وی همچنین با اعلام اینکه تا ساعت ۱۲:۵۷ چهارشنبه ۲۲ اردیبهشت، ۴۳ میلیارد تومان خرید کتاب تنها در دستگاه‌های کارت‌خوان واقع در غرفه‌ها به ثبت رسیده است، گفت: آمار فروش کتاب در نمایشگاه امسال هم تقریباً ۱۵ درصد نسبت به نمایشگاه ۲۸ تا همین روز بیشتر است و تقریباً تخمین زده می‌شود، نمایشگاه ۲۹ تا این لحظه بالغ بر ۸۷ میلیارد تومان فروش کتاب داشته باشد. فروش کتاب‌های دیجیتال در این آمار نایمده است.

قائم‌مقام نمایشگاه کتاب تهران با ارائه آمارهای تخمینی از فروش کتاب در نمایشگاه امسال گفت: تا ساعت ۱۲:۵۷ روز چهارشنبه (روز هشتم نمایشگاه حدود ۸۷ میلیارد تومان کتاب به فروش رسیده است.

امیرمسعود شهرامی‌قائم مقام و معاون اجرایی بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب، دیروز در نشست خبری گفت: خوشبختانه عمده دغدغه‌های ما در حوزه‌های مختلف برطرف شده است، مهم‌ترین نگرانی ما مربوط به استقبال از نمایشگاه بود. پیش‌بینی ما قبل از شروع نمایشگاه این بود که یک یرش ۲۰ تا ۳۰ درصدی مخاطبان را در نمایشگاه امسال شاهد باشیم که خوشبختانه نتایج ریزشی بودیم.»

تیم روپاه نقره‌ای

در ادامه یکی از حاضران سوال کرد که آیا مسئله‌ای وجود دارد که حالا افسوس بخورید که ای کاش فشار بیشتری آورده بودیم؟»

تیتراخبار

به گزارش فارس، شرم‌ن گفت: «نه، چرکه این یک روند «این یا آن» نیست. به همین خاطر هم هست که باید آن را مثل یک مکعب روبیک در نظر بگیرید و تسیم من در این کار فوق‌العاده بود و مدام هم‌تایم عباس عراقچی در طول مذاکرات مختلف (مذاکرات) نوشته شده بود درست می‌کردند. البته ما چیزهای بامزه دیگری هم داشتیم، مثلاً اینکه چون ایرانی‌ها در یک کاریکاتور من را به شکل یک روپاه کشیدند، ما اسم خود را گذاشته بودیم «تیم روپاه نقره‌ای» و برای آن تی‌شرت درست کردیم. از این کارها می‌کردیم تا روحیه خود را حفظ کنیم.»

هرگز به ایران اعتماد نکردیم شرم‌ن با بیان اینکه هر دو طرف بخصوص ایران و به‌خصوص ایالات متحده، از اهرم‌هایی برخوردار بودند، گفت: «دست‌کم برای ایالات متحده، مذاکرات هرگز مبتنی بر اعتماد نبود. هم من و هم هم‌تایم عباس عراقچی در طول مذاکرات برای نخستین بار نوه‌دار شدیم. حتی بعد از آن برهه انسانی که من و عباس عراقچی فیلم نوه‌ایمان را به یکدیگر نشان دادیم، مذاکرات به همان اندازه قبل مبتنی بر بی‌اعتمادی ادامه یافت.»

وی در ادامه افزود: «هر دو طرف، امتیازاتی دادند، اما هیچ‌یک به طور کامل همه‌چیز را واگذار نکردند، به جز یک استثنای بزرگ: ایران هرگز نمی‌تواند به بمب اتمی دست یابد.»

ظریف احساسی است شرم‌ن در ادامه در پاسخ به این سوال که آیا مورد مشخصی بوده که به واسطه روابط شخصی طرفین حل شود، از بیان جزئیات خودداری کرد، اما گفت: «موارد زیادی رخ داد که وضعیت دشواری پیش می‌آمد و جان کری به اتاق ظریف می‌رفت و وی وزیر ظریف به اتاق او می‌رفت و آنها این

تاثیر روابط شخصی بر پیشرفت مذاکرات

وی در مورد ظریف گفت: «ظریف در ایالات متحده درس خوانده و ۳۰ سال اینجا زندگی کرده است. او مدرک دکترای خود در حقوق بین‌الملل را از دانشگاه دنور، در دانشکده‌ای که حالا به نام پدر مادین آلبرایت است و از شهری که جان کری در آن متولد شده، دریافت کرده است. همان‌طور که گفتیم، او ۳۰ سال در ایالات متحده زندگی کرده و انگلیسی را روان صحبت می‌کند، درست مانند همه دیگر اعضای تیم مذاکره‌کننده جدید. به همین دلیل همه مذاکرات ما به زبان انگلیسی انجام شده و مکتوب می‌شد.»

وی با بیان اینکه کری در طول مذاکرات بر تاثیرات ایجاد رابطه شخصی با طرف مقابل واقف بود، گفت: در سطح کارشناسان هم بین هر دو طرف روابط شخصی شکل گرفت. او به‌عنوان نمونه به ارنتست مونیز وزیر انرژی آمریکا و علی‌اکبر صالحی رئیس سازمان انرژی اتمی که هر دو فارغ‌التحصیل دانشگاه «ام‌آی‌تی»

ورزش

ذوالفقارنسب: شانس پرسپولیس برای قهرمانی بیشتر است

وی ادامه داد: پرسپولیس‌ها در خانه به مصاف راه‌آه‌نی می‌روند که برای ماندن در لیگ باید ببرد و از آن طرف هم پرسپولیس به تفاضل گل نیاز دارد یعنی باید گل‌های زیادی را بزند. استقلال خوزستان هم به مصاف ذوب‌آه‌نی می‌رود که بسیار خطرناک است. من آن دیدار را مصافی نزدیک ارزیابی می‌کنم و فکر می‌کنم که پیش‌بینی کار خیلی سختی است.
ذوالفقارنسب در پاسخ به این سوال که آیا شانس پرسپولیس را بیشتر از استقلال خوزستان می‌دانید؟ بیان کرد: نمی‌توان به این راحتی گفت، ولی فکر می‌کنم احتمالاً شانس پرسپولیس بیشتر از استقلال خوزستان است.

تیتراخبار

مری و کارشناس فوتبال می‌گوید: پرسپولیس‌ها شانس بیشتری نسبت به سایر مدعیان برای کسب عنوان قهرمانی لیگ دارند. بیژن ذوالفقارنسب در گفت‌وگو با ایسنا، درباره رقابت میان استقلال خوزستان، پرسپولیس و استقلال تهران برای قهرمانی لیگ برتر، اظهار کرد: به هر حال این حساسیت بالا، نزدیکی امتیازات و حتی تفاضل گل نزدیک سه تیم، از علایم مثبت فعلی فوتبال ما است، در این چند سال سابقه نداشته است که این قدر حساسیت بالا باشد. امیدواریم که در سال‌های بعد این حساسیت با کیفیت بیشتری همراه شود. طبیعتاً شانس پرسپولیس و استقلال خوزستان بیشتر از استقلال تهران است.



کریستیانورونالدو روز گذشته در لندن حضور داشت و همین مسئله باعث تقویت شایعات انتقال او به پاری‌سن‌ژرمن شده است

کارلوس کی‌روش، سرمربی تیم ملی دیروز با مهدی تاج، رئیس جلوه‌گری کنیم. وی در ادامه سخنانش خود به توسعه زیرساخت‌ها در مناطق آزاد اشاره کرد و گفت: توسعه‌های سطحی کم‌هزینه‌ها ناپایدار هستند، در حالی که با توسعه زیرساخت‌ها، سرمایه‌گذاران جلب می‌شوند. وی افزود: در حال حاضر دولتی بر سر کار آمده که همان تفکرات توسعه بعد از جنگ را دارد.

تیتراخبار

کریستیانورونالدو روز گذشته در لندن حضور داشت و همین مسئله باعث تقویت شایعات انتقال او به پاری‌سن‌ژرمن شده است

حقوق رقابت غیر منصفانه تبلیغات تجاری

محمد نفر
کارشناس حقوق

حقوق رقابت غیر منصفانه سه هدف اصلی را دنبال می کند که عبارتند از حمایت از تولیدکنندگان و تجار و حمایت از مصرف کنندگان و حفظ منافع عموم جامعه در قوانین ما حمایت از رقابت مشروع و منصفانه و سه گروه مزبور در قوانین مختلف انعکاس یافته است. در قانون مسئولیت مدنی مصوب ۱۳۳۹ برای اشخاصی که موجب ورود زیان و تضییع حقوق مادی و معنوی رقیب تجاری شوند مسئولیت مدنی در نظر گرفته شده و مرتکب باید خسارات وارده را جبران کند. در ماده ۸ این قانون نیز مصادیق دیگری از رقابت نامشروع و غیر منصفانه بیان شده است. مطابق این ماده «کسی که در اثر تصدیقات یا انتشارات مخالف واقع به حیثیت و اعتبارات و موقعیت دیگری زیان وارد آورد، مسئول جبران آن است، شخصی که در اثر انتشارات مزبور یا سایر وسایل مخالف با حسن نیت، مشتریان کم یا در معرض از بین رفتن باشد، می تواند موقوف شدن عملیات مزبور را خواسته و در صورت اثبات تقصیر زیان وارده را از واردکننده مطالبه کند.»

در «قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان» مصوب ۸۸/۸/۲۳، برای عرضه کنندگان کالا و خدمات در قبال مصرف کنندگان تکالیف و تعهداتی مقرر شده که ضمانت اجرای نقض این تکالیف علاوه بر جبران خسارت شامل جزای نقدی و جمع آوری کالاهای عرضه شده به منظور تعمیر و اصلاح و رفع عیوب آنهاست. هدف اصلی این قانون الزام عرضه کنندگان کالا و خدمات به ارائه اطلاعات دقیق، صحیح و روشن به مصرف کننده در خصوص کالا و خدمات است. در ماده ۷ این قانون بر منع تبلیغات خلاف واقع و ارائه اطلاعات نادرست به عنوان رایج ترین شیوه رقابت غیر منصفانه تأکید شده است.

مطابق این ماده: «تبلیغات خلاف واقع و ارائه اطلاعات نادرست که موجب فریب یا اشتباه مصرف کننده از جمله از طریق وسایل ارتباط جمعی، رسانه های گروهی و بر گه های تبلیغاتی یا روش های غیر مشروع است.» در ماده ۲ این نامه اجرایی این ماده که در تاریخ ۹۱/۲/۱۰ به تصویب رسیده است، مواردی که تبلیغ خلاف واقع و اطلاعات نادرست محسوب می شوند، به تفصیل احصا شده اند. استفاده از مطالب گمراه کننده و ادعاهای غیر قابل اثبات و کذب، ارتکاب فعلی یا ترک فعل که سبب مشتبه شدن یا فریب مخاطب از نظر کمیت یا کیفیت شود، تبلیغ فراتر از واقعیت کالا یا خدمات مورد نظر، استفاده از صفات مطلق و اطلاق آمیز نظیر کاملا بهداشتی و صد درصد تضمینی، استفاده از صفات تفصیلی و عالی به صورت صریح یا به کارگیری هر شیوه دیگری در نگارش یا قرانت متن به منظور القای مفهوم برتر یا برترین بودن کالا و خدمات بدون تأیید مراجع ذیصلاح، بی ارزش یا فاقد اعتبار جلوه دادن خدمات و کالاهای دیگران، استفاده از اسامی، عناوین و نشان افراد و موسساتی که دارای شهرت هستند به نحوی که مصرف کننده را فریب دهد، از جمله این موارد ۱۸ گانه هستند. از دیگر مقررات موجود در این حوزه می توان به این نامه «سبب و نظارت بر نحوه کار و فعالیت کانون های آگهی و تبلیغاتی» مصوب شورای انقلاب جمهوری اسلامی ایران به تاریخ ۵۸/۱۲/۲۷ و مصوب «سیاست ها و ضوابط حاکم بر تبلیغات محیطی» شورای عالی انقلاب فرهنگی مصوب ۸۸/۱۲/۲۷ اشاره کرد که در این مقررات نیز ممنوعیت ادعاهای غیر قابل اثبات و گمراه کننده و بی ارزش جلوه دادن کالاها و خدمات دیگران در ساخت و ارائه کلیه تبلیغات بازرگانی مورد تأکید قرار گرفته است.

همان طور که اشاره شد قوانین مربوط به منع رویه های محدود کننده تجاری (قوانین آنتی تراست) ارتباط تنگاتنگی با قوانین مربوط به رقابت نامشروع و غیر منصفانه دارند. با درک لزوم تدوین چنین مقرراتی «قانون اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی» در تاریخ ۱۳۸۷/۳/۲۷ به تصویب رسید. این قانون در فصل نهم خود با عنوان تسهیل رقابت و منع انحصار (طی مواد ۲۳ تا ۸۴) به تبیین رویه های ضد رقابتی، محدود کردن و تنظیم انحصارات، معرفی و استقرار شورای رقابت، هیات تجدید نظر رقابت و نهادهای نظارتی و تنظیم کننده بخشی در زمینه انحصارات طبیعی و قانونی و همچنین احکام مربوط به مجازات حوزه های بخشی در زمینه انحصارات طبیعی و تعیین مجازات برای مرتکبان اعمال ممنوعه موضوع این قانون انجام می شود.

مهم ترین امتیاز این قانون آن است که تمامی فعالان بخش های اقتصادی شامل اشخاص حقیقی و حقوقی بخش های خصوصی، تعاونی، دولتی و عمومی غیر دولتی مشمول مفاد و ملزم به رعایت فصل مربوط به تسهیل رقابت و منع انحصار این قانون هستند و می توان آن را قانون مرجع آنتی تراست کشور (مقابلیه) با انحصار در فعالیت های اقتصادی دانست. با توجه به موارد فوق، حمایت از رویه های منصفانه و منع انحصار تجاری در نظام حقوقی ایران بی سابقه نبوده و در سال های اخیر نیز اقدامات مهمی در راستای تدوین مقررات جدید و هماهنگ با مفاد معاهدات بین المللی مانند کنوانسیون پاریس و موافقت نامه تریپس، صورت گرفته است. در خصوص تبیین و توضیح مهم ترین شقوق شیوه های رقابت غیر منصفانه یعنی ایجاد شبهه، گمراه کننده بودن و بی اعتبار ساختن رقیب تجاری و همچنین رویه های انحصاری و روش های مقابله با آن مقررات نسبتاً جامعی در نظام حقوقی ما وجود دارد اما در رابطه با حمایت از اسرار تجاری و ضمانت اجرای افشای این اطلاعات همچنان با کاستی هایی در قوانین داخلی مواجهیم.

فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

شماره ۴۰۴

Thur. 12 May 2016

پنجشنبه ۲۳ اردیبهشت ماه ۱۳۹۵ ۵ شعبان ۱۴۲۷ ۵ سال دوم

گزارش «فرصت امروز» از روشی متفاوت برای ساماندهی تبلیغات BTL

ابتکار عمل در تبلیغات میدانی چهره به چهره

از خدمات یا Pull کشیده می شوند. زمانی یک کمپین تبلیغاتی اثربخش می شود که رسانه های ATL و BTL در کنار یکدیگر به کار گرفته شوند. تبلیغات رسانه ها BTL کشورمان محدود به یکسری خدمات در حوزه سمپلینگ شده که برخی از شرکت های تبلیغاتی به صورت جزئی به برندها ارائه می دهند. به نوعی تبلیغات BTL در کشور ما به عنوان سمپل کردن محصولات شناخته می شود و به دلیل تخصصی آن در محصولات این سبک از تبلیغات برندها از آن اطلاعات زیادی ندارند. شاید بتوان گفت که آژانس حرفه ای در حوزه بازاریابی میدانی در کشورمان وجود ندارد و جای خالی فیلد فورس در بازار احساس می شود.

نیاز شدید بازار تبلیغات به تبلیغات BTL

کمالی می گوید: بازار بازاریابی و تبلیغات میدانی در کشورمان قدمت طولانی دارد و بسیاری از برندها از این شیوه استفاده می کنند. شاید بتوان گفت که قدمت این رسانه بیشتر از رسانه های ATL است. پس این نیاز در بازار تبلیغات ایران به شدت احساس می شود. نیازی که باید توسط یک کادر تخصصی برطرف شود؛ کادر تخصصی که با دانش و خلاقیت لازم خدمات خوبی را به برندها ارائه دهد. خلاقیت در این حوزه اهمیت زیادی دارد و اکثر شرکت هایی که در این حوزه به صورت جزئی خدمات ارائه می کنند چون این فاکتور مهم را ندارند، کارهایی که ارائه می کنند به صورت یکدست دیده نمی شود؛ یعنی خدمات ارائه شده برای تمامی برندها یکی است و فعالیت های پارتنری جذبی در این باره اجرا نمی شود. برای اجرای این شیوه نیروی کاری خوبی نیز در بازار وجود دارد. نیرویی که از قشر دانشجو تأمین شده و علاقه مند برای حضور در این حوزه هستند. نیرویی که باید از بازار این حوزه جدا شود و به صورت متفاوت آموزش ببیند. برای این کار یک بانک اطلاعات دقیق نیز نیاز است که در حال تهیه آن هستیم. کمالی می گوید: نیروهای انتخاب شده به طور کارشناسی در حال آموزش هستند. برای این کار سمینارهای تخصصی مختلفی نیز در حال برگزاری است. البته این سمینارها فقط به صورت تئوریک نیستند و نیروها به صورت عملیاتی نیز دوره می بینند. در این دوره ها نیروها آموزش هایی را در زمینه روش های جدید بازاریابی می بینند. نیروها که از برندها دریافت می کنیم، نیروها را به کار می گیریم. در این باره نیروهای هر حوزه از بازار نیز به طور تفکیک شده آموزش می بینند تا برای هر برند نیروها به طور جداگانه ارسال شوند. کمالی درباره تفاوت خدماتی که فیلد فورس به برندها می دهد با سایر شرکت های فعال در این زمینه می گوید: تفاوت اصلی در نیروهای متخصص و آموزش دیده این حوزه است. شرکت های دیگر معمولاً برای آموزش این نیروها به خاطر هزینه بالای که دارد، وقت صرف نمی کنند. علاوه بر آموزش، بحث خلاقیت نیز در این حوزه اهمیت دارد که قرار است یکسری از افراد در شرکت درباره این موضوع به طور اختصاصی کار کنند. موضوع دیگر بانک اطلاعات تهیه شده در این حوزه است که شرکت های دیگر در اختیار ندارند، برای مثال اگر برندی در زاهدان نیرو بخواهد، گروه ما به سرعت می تواند براساس اطلاعات، نیروهای بومی به آن منطقه ارسال کند. مشتریان برندها با هم شهری های خود ارتباط بهتری برقرار می کنند. کمالی می گوید: همان طور که می دانید در رسانه های ATL مخاطب به سمت خرید محصول PUSH یا سوق داده می شود ولی در فیلد مارکتینگ با بازاریابی میدانی به دلیل حضور بازاریابان در نقاطی که مخاطبان تردد دارند، مشتریان به سمت خرید از محصول یا استفاده



تمایلی به اینکه سراغ تبلیغات BTL بروند ندارند. اگر این برند بتواند نیروهای تخصصی بومی را در مراکز استان های بزرگ آموزش دهد و به خدمت بگیرد، هزینه تمام شده پایین خواهد آمد. این نیروها براساس حوزه فعالیت برندها نیز باید تفکیک شوند. اکثر برندها تبلیغات BTL را یکبار هم که شده اجرا کرده اند، ولی به دلیل نبود نیروهای تخصصی و بومی از نیمه راه فعالیت خود را رها کرده اند. وقتی نیروها بومی نیستند، حمل و نقل ادوات و جابه جایی نیروی انسانی در کنار هزینه های آنها نیز هزینه بر و دردسرساز است. به همین دلیل برخی برندها مبادرت به جذب نیروهای تمام وقت در این خصوص می کنند.

بیش از ۷۰ درصد فروش محصولات در نقطه خرید اتفاق می افتد

روستا می گوید: برخی از کارشناسان تبلیغات در جهان معتقدند که بیش از ۷۰ درصد فروش محصولات در نقطه خرید اتفاق می افتد. تا قبل از این با توجه به پراکندگی فروشگاه ها در کشور ما و سهم کم تک تک آنها در فروش محصولات برای برندها هزینه کردن برای تبلیغات BTL به صورت میدانی آنچنان به صرفه نبود و عموماً در این حالت تبلیغات BTL بیشتر به افزایش آگاهی مشتریان از محصولات منجر می شد و تأثیر کمتری روی افزایش فروش داشت اما با راه اندازی فروشگاه های زنجیره ای بزرگ در کشور تأثیرگذاری تبلیغات BTL در حوزه پیشبرد فروش نیز افزایش یافته و این تبلیغات دیگر فقط در جهت آگاهی نیست و مستقیماً روی فروش محصولات و بالارتفتن سهم بازار محصول نیز موثر است. بنابراین توجه بالای برندها در خارج از کشور به تبلیغات BTL شاید بیشتر به خاطر متمرکز بودن نقاط فروش شان است. این اتفاق در کشورمان نیز در حال رخ دادن است و در مراکز فروش متمرکز شده است و باید برندها حسابی جداگانه

نبود آژانس حرفه ای در حوزه بازاریابی میدانی در کشور

امیرحسین کمالی، مدیرعامل و موسس آژانس بلندگو درباره شکل گیری برند فیلد فورس در این آژانس می گوید: فیلد مارکتینگ نوعی از تبلیغات میدانی چهره به چهره است که در رسانه BTL اتفاق می افتد. همان طور که می دانید در رسانه های ATL مخاطب به سمت خرید محصول PUSH یا سوق داده می شود ولی در فیلد مارکتینگ با بازاریابی میدانی به دلیل حضور بازاریابان در نقاطی که مخاطبان تردد دارند، مشتریان به سمت خرید از محصول یا استفاده

تبلیغات خلاق

ADS



آگهی آموزش زبان Well Spoken - شعار: با تلفظ درست صحبت کنید

ایستگاه تبلیغات

ADS

تأکید بر قطع عضو دیابتی در یک فروشگاه کفش

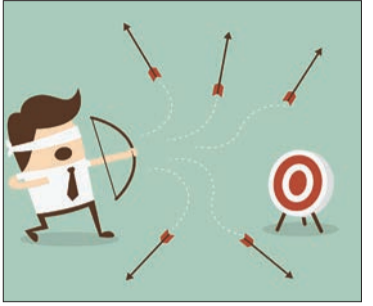


سازمان دیابت انگلستان در قالب یک کمپین جدید یک کفش فروشی در لندن را وقف آگاه سازی درباره عواقب ابتلا به دیابت کرده است. در این فروشگاه هر کفش نشان از یکی از ۱۳۵ یا انگشتان قطع شده در انگلستان در هر هفته به خاطر ابتلا به دیابت دارد. کمپین فوق توسط آژانس تبلیغاتی Langland با مشارکت سازمان دیابت انگلستان، Awsome Films و شرکت مد و دیزاین جهانی «Eley Kishimoto» با هدف افزایش آگاهی درباره شرایط این بیماران و همچنین تشویق مردم به انجام تست دیابت برگزار شد. به گفته اندرو اسپارگنون، مدیر اجرایی خلاقیت Langland، انتقال پیام های پزشکی در فضای بیرون از خانه سخت است. مردم از پخش این پیام ها در رسانه ها خسته شده اند. به همین دلیل Langland فروشگاه کفش «Amp Shoes» را با تمرکز بر تعداد رو به رشد موارد قطع عضو به شیوه ای نو و غیر منتظره راه انداخت. به گزارش امپی ای نیوز، این کمپین با کمپین اجتماعی #One Shoe selfie کامل شد. به این ترتیب مردم در سراسر انگلستان در حالی تصاویری از خود در حمایت از بیماران با یک پا را منتشر کردند که تنها یک کفش پوشیده بودند.

کافه بازاریابی

نقش شخص کار آفرین در بازاریابی

عطیه عظیمی



مفهوم نوپهروی باعنوان بازاریابی کارآفرینانه وجود دارد که سعی می‌کنیم در این متن به این عنوان پرداخته و با پیشینه‌های چارچوبی منطقی و فرایندگرا، شیوه سامان‌دهی فعالیت‌های بازاریابی را در بنگاه‌های کارآفرین تشریح کنیم. فرد کارآفرین کارکردی قوام یافته در بازاریابی این قبیل بنگاه‌ها را در پیش می‌گیرد و بسا بهره‌گیری از توانایی‌های فردی خود، تجارب و تکنیک‌های کاری، قوه شهود و ادراکات شخصی، سرعت و دقت عمل در کنار پایبندی به اصول اخلاقی در بازار سعی در کسب سود بیشتر و ارائه ارزشی بالاتر نسبت به سایر رقبا برای مشتریان اولیه و ثانویه خود دارد.

راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق نیازمند مجموعه‌ای از مهارت‌های اساسی است. اگرچه راه‌اندازی این نوع کسب‌وکار به سرمایه‌های هنگفتی نیاز ندارد اما لازمه درآمدزایی از همان سرمایه اندک نیز برخورداری از مهارت‌های مدیریت مالی، مدیریت زمان، سازماندهی، مدیریت فردی و مهم‌تر از همه مهارت یا ذهنیت بازاریابی و به عبارتی داشتن روحیه کارآفرینی است. در واقع فرایند بازاریابی، یک عملکرد جامع و مجموعه‌ای از فرآیندهای مشتریان و مدیریت روابط با آنها جهت ایجاد ارزش سودآوری در یک کسب‌وکار است. بنابراین لازمه موفقیت و ماندگاری یک کسب‌وکار، ایجاد روابط بلندمدت با مشتریان و خلق ارزش برای آنان است که این امر از عهده یک بازاریاب به خوبی بر می‌آید.

در این متن سعی شده است که جایگاه و اهداف بنگاه‌های کوچک و متوسط توضیح داده شده و به راهبر استراتژیک بخش بازاریابی این بنگاه‌ها که در واقع همان نقشه راه ساختار بخش بازاریابی و فروش برای این شرکت‌هاست، پرداخته شود. هم‌اکنون تعداد زیادی واحد صنعتی - تجاری با تعداد بسیار زیادی کارکنند در جهان فعالیت می‌کنند که بیشتر آنها را مؤسسات کوچک و متوسط تشکیل می‌دهند و این به معنای همان کارآفرینی است که بازاریابان موفق هستند

برخی کارشناسان معتقدند توجه به بنگاه‌های کوچک و متوسط، باعث رونق فضای کسب و کار و بهبود رقابت در بازار، همچنین سبب شناسایی و توسعه فرصت‌های جدید در هر کشوری خواهد شد. به اعتقاد آنان، بهره‌گیری از ویژگی‌های مؤثر این صنایع در رفع بسیاری از معضلات و دشواری‌های اقتصادی دنیای جدید بیانگر این واقعیت است که بزرگ کردن بنگاه‌های اقتصادی، تنها راه افزایش نرخ رشد نیست. صنایع با بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط، سازمان‌های محدود اقتصادی هستند که با ایده کارآفرینی و به‌کارگیری سرمایه‌های کوچک، در فرایند تولید شرکت می‌کنند. این واحدهای کوچک با تثبیت بازار اقتصادی، از طریق تنوع و وفور مشاغل و تولید، تصویر مناسبی از ثبات نرخ رشد را به نمایش می‌گذارند و با توجه به ویژگی‌های خاص خود قادرند، تعامل مثبتی برای کاهش نارسایی‌های سیستم بازار فراهم کرده، نقشی کلیدی در جهت رسیدن دولت به اهداف توسعه‌ای خود ایفا کنند.

بنابراین با توجه به نقش حیاتی این صنایع و بنگاه‌ها در رشد اقتصادی و توسعه‌های کشور، لازم است دائماً صورت دینامیک فرصت‌های جدید شناسایی و بازارهای جدیدی برای فروش محصولات این صنایع ایجاد شود و مکانیزم بازاریابی و فروش در این صنایع به صورت خاص طرح‌ریزی و حمایت شود. از طرفی، شناسایی خلأهای موجود در بازار، مشتری‌گرایی، اهمیت دادن به کیفیت کالا و خدمات (مدیریت کیفی)، سازماندهی کاری مناسب، استفاده از نیروی کار ماهر و حضور اینترنتی را می‌توان از جمله عوامل مؤثر در موفقیت شرکت‌های کوچک و متوسط دانست.

آیامی دانستید؟

قانون پار تو در کسب‌وکارهای اینترنتی

آیامی دانستید ۸۰درصد بازدیدکننده‌های شما به‌دنبال ۲۰درصد از کلمه‌های کلیدی شما وارد سایت شما می‌شوند؟ برخی از کسب‌وکارها مجموعه بزرگی از کلمات کلیدی را شناسایی می‌کنند و با تشکیل یک استراتژی کلمات کلیدی به سرمایه‌گذاری و بهینه‌سازی این کلمات می‌پردازند، درحالی که تنها تعداد اندکی از این کلمات (چیزی حدود ۲۰ درصد) ۸۰درصد از بازدیدکننده‌ها را وارد سایت آنها می‌کنند. با مطالعه‌ای از طریق سایت گوگل آنالیتیکز و بررسی بازخورد کلمات کلیدی انتخاب‌شده برای خودتان به اقدامات زیر دست بزنید:

محتوای خودتان را روی بازاریابی اینترنتی متمرکز کنید. کلمات کلیدی کم کاربردتر را حذف کنید، بلکه با کم کردن حجم تبلیغات روی آنها، حجم بیشتری از تبلیغات خود را بر ۲۰ درصد کلمات مؤثرتر قرار دهید. ۲۰درصد از کلمات کلیدی مؤثرتر خودتان را بهینه‌سازی کرده و آن را در مرکز فعالیت‌های بازاریابی‌تان قرار دهید.

هدی رضایی

hoda.rzaei@yahoo.com

بزرگ‌ترین مجتمع تجاری دنیا در ایران! همین تیتسر خیره‌کننده کافی است تا هر مخاطبی بخواهد در مورد جزئیات این پروژه اطلاعاتی را به‌دست آورد. اما آنچه مشهود است این موضوع است که بدون شک برندهای خارجی سهم

خوب و بد ساخت یکی از بزرگ‌ترین مجتمع‌های تجاری دنیا در ایران

سونامی ساخت «مال» در ایران، فرصت یا تهدید؟

گسترده‌ای در نمایش محصولات خود در این فضا خواهند داشت، به‌خصوص در فضای پسابرجام که سرمایه‌گذاران خارجی زیادی در ایران هزینه کرده‌اند. همین امر بهانه‌ای شد تا این مسئله در ذهن‌مان نقش ببندد که اگر چنین مجتمع‌های تجاری در ایران به بهره‌برداری برسند، تکلیف مال‌های سنتی و ایرانی در رقابت با این مجتمع

تجاری چیست و چگونه می‌توانند جلوی طراحی خوش آب و رنگ و عظمت این مال سرپا مانده و به رقابت خود ادامه دهند؟ برای پاسخ این پرسش‌ها سراغ دکتر کامبیز حیدرزاده، کارشناس مدیریت بازاریابی و عضو هیات علمی دانشگاه آزاد واحد علوم و تحقیقات رتقیم و متن زیر حاصل این گفت‌وگوست.



این شهرها و اطراف آنها لطمه نخواهد زد؟

ظهور خیابان‌های تجاری از حدود یکصدسال پیش که خیابان به مفهوم اروپایی آن در ساختار شهر تهران پدیدار شد، به‌مهم‌ترین رقیب بازار سنتی بدل شد و بسیاری از صاحبان کسب‌وکار از دل بازار اصلی خارج و در کناره خیابان‌ها به اشتغال ادامه دادند. گذر سال‌ها نشان داد که هر چند خیابان تجاری در جریان توسعه و تغییر ساختار شهر ایرانی، پنجه روی بازارهای سنتی کشید و بسیاری از بازارها به دلیل توسعه خیابان‌های تجاری قطعه قطعه شدند اما در نهایت بازار سنتی و خیابان تجاری با هم کنار آمدند و به یک ترکیب کارآمد تبدیل شدند. به نظر می‌رسد که این امر نیز مال‌ها و مراکز خرید مدرن نه در تقابل مستقیم با مراکز خرید سنتی و شهر و پاساژهای تجاری، بلکه با تکیه بر ویژگی‌های خود به

به نظر شما مراکز خرید قدیمی و فروشگاه‌ها و حتی بازارها چگونه می‌توانند جلوی طغیان خوش آب و رنگ و عظمت مال‌ها همچنان سرپا بمانند؟

وقتی در دنیا صحبت از معماری پست مدرن و نظریه‌های شهری می‌شود، نخستین نمونه‌ها «پارک‌های موضوعی» (Theme Park) امروز، برند یا «نام و نشان تجاری» را بیش از هر چیزی به‌عنوان نوعی ترویج «سبک زندگی» می‌شناسند. اگر یک شرکت نتواند دارای نام و نشان تجاری معتبر و شناخته شده‌ای شود، در بازار رقابت حذف می‌شود. بنابراین تلاشی مضاعف برای جهانی شدن و رقابت با سایرین لازم است تا بتواند به حیات خود ادامه دهد و از سوی دیگر از طریق الگوسازی به مصرف‌کننده القا می‌کند یا میزانی که از این نام و نشان‌های تجاری (چه داخلی و چه خارجی) استفاده می‌کند به سبک زندگی جهانی نزدیکتر می‌شود. به هر دلیلی مصرف‌کننده ایرانی هم دوست دارد شبیه جهانیان شود یعنی با سلیق روز حاکم در دنیا کنار بیاید و لذت ببرد. بنابراین به دلیل نیاز متقابل و تولید و عرضه‌کننده‌های نشان تجاری معتبر از یک سو و مصرف‌کننده از سوی دیگر، قطعاً تولید یا عرضه‌کننده بدون شناخت از مصرف‌کننده وارد بازاری نخواهند شد.

تکلیف بازارهای سنتی و ایرانی با مال‌ها و مراکز خرید مدرن (پارک تریز شیراز، لاله پارک تبریز و...) در این رقابت چیست؟ تا دو دهه قبل، «بازار» مهم‌ترین مکان برای خرید بود یعنی قلب زندگی تجاری برای مردم بود اما امروزه چنین نیست. هرچند فضای «بازار» غیرطبقاتی و غیرتمایز خرید و متمرکز بر حضور «مردان» بوده و هست اما فضای «مال‌ها» و مراکز خرید مدرن، فضایی تمایز یافته و طبقاتی و متمرکز بر حضور «بانوه دختران و زنان» بوده و هست. اگر بخواهیم در مقام مقایسه برآییم «بازار» دارای معماری مردانه با فروشندگانی اغلب مرد است، اما «مال» با فضاها و نورپردازی خاص، معماری

محتوای خودتان را روی بازاریابی اینترنتی متمرکز کنید. کلمات کلیدی کم کاربردتر را حذف کنید، بلکه با کم کردن حجم تبلیغات روی آنها، حجم بیشتری از تبلیغات خود را بر ۲۰ درصد کلمات مؤثرتر قرار دهید. ۲۰درصد از کلمات کلیدی مؤثرتر خودتان را بهینه‌سازی کرده و آن را در مرکز فعالیت‌های بازاریابی‌تان قرار دهید.

محتوای خودتان را روی بازاریابی اینترنتی متمرکز کنید. کلمات کلیدی کم کاربردتر را حذف کنید، بلکه با کم کردن حجم تبلیغات روی آنها، حجم بیشتری از تبلیغات خود را بر ۲۰ درصد کلمات مؤثرتر قرار دهید. ۲۰درصد از کلمات کلیدی مؤثرتر خودتان را بهینه‌سازی کرده و آن را در مرکز فعالیت‌های بازاریابی‌تان قرار دهید.

کسب‌وکار خود ادامه دهید و دیگر با مصرف‌کننده کاری ندارید. اما در «فرهنگ مصرف کننده» با فروش یک کالا یا خدمت کار به اتمام نمی‌رسد بلکه با یک شبکه بسیار پیچیده و به هم تنیده سروکار داریم که به مصرف‌کننده القا می‌کند علاوه بر ذات «مصرف» به «شانه یا نشانه‌هایی» هم نیاز داریم. به این معنا که شما اگر یک گوشی «اپل» یا یک کیف «گوچی» به دست می‌گیرید یا یک روسری «لویی ویتون» استفاده می‌کنید، در واقع فقط از یک موبایل، کیف و روسری استفاده کرده‌اید، بلکه شما یک «نام و نشان تجاری» یا «شانه نمادین» (Symbolic Sign) را با خود حمل می‌کنید. در نتیجه «فرهنگ مصرف کننده» نه فقط یک کالا یا خدمت، بلکه به شما «شانه» (Sign) معنا (Meaning) و هویت اجتماعی (Social Identity) می‌فروشد.

این نام و نشان‌های تجاری معتبر خارجی چه اقداماتی برای ارتباط با مصرف‌کننده ایرانی انجام داده‌اند؟

در حالی‌که «بازار» بیشتر با خرید کردن (Doing Shopping) موضوعیت دارد، مال‌ها و مراکز خرید مدرن با مفهوم خرید رفتن (Going Shopping) معنا می‌شوند. این خود تفاوتی بین ارزش‌های کاربردی، مبتنی بر فایده (Utilitarian Value) یا مبتنی بر خرید معقولانه را با ارزش‌های لذت‌جویانه (Hedonic Value) یا مبتنی بر تفریح و سرگرمی به خوبی نشان می‌دهد. به زبان ساده در بازار «توقف بیجا، بانوان» از امیل زولا، «غار» از ژوزه ساراماگو، «مال» از اس‌جی جی بالارد. این ماجرا افزوده است. هرچند هیچ‌گاه در جهان هم رقیب «مال» نشده و نمی‌شود، چون حس تجربه خرید مشتری (Customer Shopping Experience) را منتقل نمی‌کند و در نهایت نقش تسهیل‌کننده دارد.

آیا از حضور مال‌ها یا مراکز خرید مدرن، می‌توان سوابقی در سینما و ادبیات ایران و جهان یافت؟ با جست‌وجو درباره تصویر مراکز خرید یا مال‌ها در سینمای ایران، به جز دو فیلم نتیجه دیگری نخواهیم یافت. اولی «فیلم آب و آتش» ساخته فریدون جیرانی است که با نگاه منفی به «فروش‌فروشگاهی» (خرده‌فروشی Retailing) و نگاه تهیج‌کننده مصرف، به مناسب فروشنده، سودی به دست آورد و به حیات

هر چند فضای «بازار» غیرطبقاتی و غیرتمایز یافته و متمرکز بر حضور «مردان» بوده و هست اما فضای «مال‌ها» و مراکز خرید مدرن، فضایی تمایز یافته و طبقاتی و متمرکز بر حضور «بانوه دختران و زنان» بوده و هست. اگر بخواهیم در مقام مقایسه برآییم «بازار» دارای معماری مردانه با فروشندگانی اغلب مرد است، اما «مال» با فضاها و نورپردازی خاص، معماری

تعریف جدیدی از جایگاه‌شان در شهرهای ایران دست یابند و همساز یکدیگر شوند. در این میان ظهور پدیده‌ای که می‌توان آن را «دیجی بازار» یا همان کسب‌وکار اینترنتی نامید، خود بر پیچیدگی‌های این ماجرا افزوده است. هرچند هیچ‌گاه در جهان هم رقیب «مال» نشده و نمی‌شود، چون حس تجربه خرید مشتری (Customer Shopping Experience) را منتقل نمی‌کند و در نهایت نقش تسهیل‌کننده دارد.

آیا از حضور مال‌ها یا مراکز خرید مدرن، می‌توان سوابقی در سینما و ادبیات ایران و جهان یافت؟

با جست‌وجو درباره تصویر مراکز خرید یا مال‌ها در سینمای ایران، به جز دو فیلم نتیجه دیگری نخواهیم یافت. اولی «فیلم آب و آتش» ساخته فریدون جیرانی است که با نگاه منفی به «فروش‌فروشگاهی» (خرده‌فروشی Retailing) و نگاه تهیج‌کننده مصرف، به مناسب فروشنده، سودی به دست آورد و به حیات

تحریک چند حسی

یک تحقیق مجدد نشان داده است که با تحریک چندین حس به طور همزمان، تجربه‌ها به یاد ماندنی‌تر می‌شوند. در ضمن، کتاب سال ۲۰۰۵ مارتین لینگستوم، به نام BRANDsense این استدلال قانع‌کننده را مطرح کرد که حس وفاداری در مشتری از طریق همان شیوه یعنی تحریک چند حسی بهبود می‌یابد. با وجود شواهد فراوان موجود برای اثبات تاثیرگذاری بازاریابی حسی، بسیاری از کسب و کارها آهسته‌آهسته جذب این نوع بازاریابی شده و تا حدودی از آن استفاده کرده‌اند. این بدان معناست که شرکت‌های واقف بر فواید جذب افراد از طریق حواس پنج‌گانه، فرصت به دست آوردن یک مزیت قابل توجه را بیشتر از رقبای خود دارند. هدف نهایی هر نوع رویداد تجربی باید تحریک بسیاری از حواس انسان تا حد ممکن باشد.

بویایی و شنوایی

دو حس دیدن و شنیدن بیش از همه توسط تبلیغ‌کنندگان هدف قرار می‌گیرند. همه شکل‌های سنتی تبلیغات درصد جذب حادقل یکی از این دو حس هستند و نباید در حوزه بازاریابی تجربی نادیده گرفته شوند. به هر حال، راه‌هایی برای فعال شدن آنها در همکاری با دیگر حواس، برای کسب منفعت بیشتر وجود دارند. برای مثال، یک آژانس تجربی تبلیغ‌کننده برای تاثیرگذاری روی حس چشایی مصرف‌کنندگان یک محصول غذایی شاید استفاده از صدا و رنگ را برای تاثیرگذاری روی حس چشایی مصرف‌کنندگان ویتون» استفاده می‌کنند، در واقع فقط از یک موبایل، کیف و روسری استفاده کرده‌اید، بلکه شما یک «نام و نشان تجاری» یا «شانه نمادین» (Symbolic Sign) را با خود حمل می‌کنید. در نتیجه «فرهنگ مصرف کننده» نه فقط یک کالا یا خدمت، بلکه به شما «شانه» (Sign) معنا (Meaning) و هویت اجتماعی (Social Identity) می‌فروشد.

بویایی حسی است که در حوزه بازاریابی تجربی اغلب نادیده گرفته می‌شود.

بویایی حسی است که در حوزه بازاریابی تجربی اغلب نادیده گرفته می‌شود. این بویایی تنها حس است که ارتباطی مستقیم با سیستم لمبیک (غذا) و قسمت جلوی مغز) دارد. این قسمت احساسات را پردازش می‌کند. این بدان معناست که تحریک یک حس می‌تواند مصرف‌کنندگان را تشویق به سرمایه‌گذاری احساسی بیشتر در یک کسب و کار کند. یک تحقیق موسسه حس بویایی نشان داد که افراد فقط قادر به یادآوری نیمی از تصویرهای دیده شده پس از یک دوره سه ماهه هستند اما می‌توانند پس از گذشت یک سال، ۶۵ درصد از بوهایی را که حس کرده‌اند، به خاطر آورند. محصولاتی نظیر عطرها یک دلیل آشکار برای تحریک حس بویایی دارند، اما همه رویدادهای تجربی می‌توانند از چنین اقدامی سود ببرند. یک مطالعه ثابت می‌کند که بوهایی مبتنی بر لیمو تمرکز را بالا می‌برند و برای رویدادهای ایده‌آل هستند که نیاز به جلب توجه مدام مصرف‌کنندگان برای دوره‌ای طولانی مدت دارند. رایحه اسطوخودوس نیز می‌تواند با کاهش اضطراب و کمک به آرامش یافتن افراد، روی آنها تاثیر بگذارد، به این ترتیب اشخاص نسبت به کسب یک تجربه مثبت اطمینان پیدا می‌کنند.

لامسه و چشایی

حواس لامسه و چشایی نیز حین تلاش برای ایجاد یک تجربه همه‌جانبه و به یاد ماندنی مهم هستند. این واقعیت اول منتگری می‌کند. در حقیقت، حس چشایی شرکت‌های تولیدکننده موادغذایی دریافت‌اند که حس لامسه به شکل قابل توجهی روی حس چشایی تاثیر می‌گذارد. چنانچه یک فرد دسری را با یک قاشق سنگین نقره‌ای بخورد، طعم آن با حس لوکس بودن و کیفیت بالا ترکیب می‌شود، این در حالی است که به طور قابل‌ملاحظه‌ای طعم خوش آن را کمتر از وضعیت اول منتگری می‌کند. در حقیقت، حس چشایی ذاتا با دیگر حواس پنج‌گانه انسان ارتباط دارد، به این معنی که بهترین راه برای تحریک مثبت حس چشایی در یک شش کسب اطمینان از مشغول بودن دیگر حواس او است.

دریچه



سازگاری ساتبیز و کریستی با عصر دیجیتال

ترجمه: سارا گلچین

منبع: nytimes

کریستی (Christie) و ساتبی (Sotheby) مهم‌ترین حراجی‌های دنیا، سال‌های زیادی بود که با خیال راحت و بدون نگرانی به تجارت خود مشغول بودند. اما اخیراً اوضاع متفاوت شده و آنها مجبور هستند برای باقی ماندن در عرصه تن به دگرگونی‌های بنیادی در صنعت‌شان دهند.

نوفشاری‌های دیجیتال، مشتریان جدید با دیدگاه‌های تازه در مکان‌های جدید، همراه با رقابت با نوکیسه‌های زیرکی که مشتاق تأمین کالا برای آنها هستند، این دو شرکت بزرگ را وادار کرده است که به فکر روش‌های تازه برای اداره کسب‌وکار خود باشند.

آنها با استفاده از پول و شهرت و نیز خرید یا پیوستن به رقیب‌های ضعیف‌تری که واقعیت تغییر به سوی دیجیتال شدن را درک کرده بودند، به این چالش پاسخ دادند. از جمله اقدامات این دو حراجی نامدار جهان ایجاد یک تازه برای پایگاه داده هنر به صورت آنلاین بود.

سوزان گیورگی، رئیس جهانی مشاوره هنر و امور مالی یکی از نهادهای مالی وابسته به بانک Citigroup در این باره می‌گوید: «کسب‌وکارها نیاز به تکامل دارند و اگرچه حراجی کسب‌وکاری همیشگی است اما فناوری همه چیز را تغییر می‌دهد، روند بازار اوضاع را عوض می‌کند و در نتیجه ماهیت بازار جهانی نیز دگرگون می‌شود.»

مثل بسیاری از کسب‌وکارهای دیگر، اینترنت بزرگ‌ترین تهدید و همزمان مهم‌ترین فرصت برای روند فعلی در بازار هنر است. براساس تازه‌ترین گزارش سالانه بنیاد هنرهای زیبای اروپا، فروش آثار هنری در سال ۲۰۱۴ به ۲/۳ میلیارد یورو معادل ۶/۳ میلیارد دلار رسید که در درصد بازار جهانی هنر و عتیقه را شامل می‌شد. این میزان فروش همچنین ۳۲ درصد نسبت به سال ۲۰۱۳ افزایش داشت.

کل فروش جهانی حراجی‌ها در سال ۲۰۱۴ طبق این گزارش ۲۴/۶ میلیارد یورو بود که ۴۸ درصد بازار هنر را شامل می‌شد، اما این رقم نسبت به سال ۲۰۰۷ که رکورد فروش ۲۴ میلیاردی برای حراجی‌ها ثبت شد، افزایشی جزئی داشته است.

سازمان Telfat و سایر سازمان‌هایی که کار نظارت بر این بازار را انجام می‌دهند پیش‌بینی رشد سالانه حدود ۲۵ درصدی در فروش آنلاین را برای چهار سال آینده پیش‌بینی کرده‌اند.

برای گرفتن بخشی از بازار حراجی، پیشروان این صنعت کار خود را در بخش آنلاین گسترش داده‌اند. حراج کریستی در سال ۲۰۱۱، یک پلتفرم آنلاین عرضه محصولات راه‌اندازی کرد. به گفته جنیفر فرگوسن، یکی از سخنگویان کریستی، این پلتفرم در سال ۲۰۱۵ تا نوانست ۷۹ درصد از ثبت‌اند سال گذشته نیز کریستی یک سایت مدیریت هنرهای دیجیتال را به نام Collectrium خریداری کرد.

فرگوسن در این باره گفت: «ما اقدامات مهمی در راستای حمایت از روش‌های جدید بازار بازرایی و استراتژی‌های محتوایی انجام دادیم. این اقدامات هم در بخش فروش کلاسیک و هم دیجیتال انجام شده است.» به گفته آقای فرگوسن، نتیجه این اقدامات یک ساله نمایان نمی‌شود اما در پنج سال آینده حتما در این راستا اتفاقاتی خواهد افتاد.

حراجی ساتبیز نیز سال گذشته میلادی عرضه محصولات خود در سایت eBay را آغاز کرد و سود آنلاین خود را از این طریق افزایش داد.

دیوید گودمن، معاون اجرایی ساتبیز در توسعه و بازاریابی دیجیتال در این باره گفت: «ما می‌خواهیم کانال‌ها و راه‌های بیشتری برای مجموعه‌داران باز کنیم تا آنها بتوانند در این روند حضور پررنگ داشته و آنچه دوست دارند را بخرند.

مهم‌تر اینکه ورود این شرکت‌ها به بازار آنلاین مشتریان را برای‌شان دارد که شاید غیراز فضای آنلاین فرصتی برای دسترسی به اجناس حراجی نداشته باشند.

گودمن در این باره می‌گوید: «ما گروه‌های مختلفی از مردم را می‌بینیم که در روند معمول حراجی‌ها اصولاً دیده می‌شوند. با استفاده از این روش ما می‌توانیم سهم خود را بیشتر و برند خود را گسترده‌تر عرضه و مردم بیشتری را به سمت دنیای عتیقه‌ها جذب کنیم. برای دیدن نتایج این حرکت در فضای آنلاین هیجان‌زده هستیم»

تلاش دو حراجی بزرگ دنیا در دنیای واقعی نیز گسترده‌تر شده است. این شرکت‌ها اقدامات گوناگونی برای جذب خریداران جدید انجام داده‌اند. اخیراً ساتبیز Art Agency Partners را خرید کرده که توصیه‌های هنری، حقوقی و سرمایه‌گذاری به مجموعه‌داران ارائه می‌کند. انتظار می‌رود نتیجه این کار برای ساتبیز افزایش فروش به صورت خصوصی باشد. ساتبیز روی این کار حساب ویژه‌ای باز کرده چون این کار روش سودآورتری نسبت به روش‌های سنتی مورد استفاده در حراجی‌هاست.

کریستی و مقاماتش نیز بیکار ننشسته‌اند و برای توسعه فروش خود دفاتری در دو شهر شانگهای و بمبئی باز کرده‌اند. این بخشی از تلاش کریستی برای کمک به رشد محبوبیت این شرکت هم در میان مجموعه‌داران تازه و هم در بین قدیمی‌ها است.

مجموعه‌دارانی که از کشورهای چون چین و هند می‌آیند به بخش مهمی از بازار جهانی هنر تبدیل شده‌اند. مشتریان در این دو کشور هم رشد فوق‌العاده‌ای را برای دو حراجی بزرگ رقم زده‌اند و هم باعث بهت و حیرت خود حراجی‌ها شده‌اند.

براساس گزارش بانک Citigroup، چین در سال ۲۰۱۴ رکورد عالی ۲۷/۳ درصدی معاملات جهانی هنر را از آن خود کرد. این رقم در مقایسه با رقم ۱/۲ درصد در سال ۲۰۰۰ پیشرفت حیرت‌انگیزی محسوب می‌شود.

در سال ۲۰۱۵ نیز حراج آثار هنری معاصر در هند افزایشی ۱۴ درصدی را نشان داد.

حراج هنر یکی از حرفه‌های قدیمی است و فروش‌های اخیر حاصل از آن نشان می‌دهد که این کار هنوز هم روی بورس است؛ البته به لطف مولتی‌میلیاردرهایی که حاضرند برای مجسمه‌ها و نقاشی‌هایی که موقعیت اجتماعی آنها را بالاتر می‌برد، رقم‌های هنگفتی بپردازند.

آمار و ارقام بسال گذشته نشان می‌دهد که بازار هنر هنوز سکه است، آن هم نه به خاطر حراج‌خانه‌ها، بلکه خریدارانی که از این فروش‌های انجمنی بیشتر سود رami‌برزند.

حراج کریستی مرکزی خصوصی تحت مالکیت فرانسوا پینالت، میلیاردر فرانسوی است که در گزارش‌های مالی اطلاعات دقیقی درباره سود و ضررهایش قرار نمی‌دهد اما ساتبیز تنها حراج‌خانه بین‌المللی دنیا اطلاعات مالی خود را به صورت دقیق اعلام می‌کند.

این دو حراج‌خانه امروز با آنچه در قرن هجدهم بوده‌اند، زمین تا آسمان تفاوت دارند. ساتبیز سال ۱۷۴۴ میلادی در لندن به وجود آمده و از سال ۱۹۸۳ یک شرکت آمریکایی به حساب می‌آید و کریستی سال ۱۷۶۶ میلادی در لندن پایه‌گذاری شده و هنوز هم در همین شهر مستقر است؛ هر دو حراج‌خانه همچنان حراج‌های عمومی خود را به شیوه کلاسیک، اما خیلی پرزرق و برق‌تر برگزار می‌کنند، با این تفاوت که بیشتر قیمت‌گذاری‌ها و خریده‌ها از سوی مشتری‌های بین‌المللی و از پای تلفن صورت می‌گیرد. کاتالوگ‌ها به جای اینکه چاپی باشند روی یک گجت الکترونیک خوانده می‌شود. قیمت‌گذاری اجناسی مثل کتاب هم از طریق اینترنت انجام می‌شود و قاعدتاً کریستی خط آنلاین فروش مستقل خود را دارد.

با تمام این اوصاف بازار حراج هنری هنوز در دستان این دو حراج‌خانه قدرتمند است. ساتبیز در سال ۲۰۱۴، ۶/۷ میلیارد دلار اثر هنری و جنس ارزشمند دیگر فروخت.

حراجی‌های هنری، بازاری با مشتریان راه دور



دیدگاه‌ها و ایده‌آل‌های خود را بیان کند؛ اما حالا که طبقه متوسط دچار آشفتگی شده، هنر دیگر به وضعیت ایده‌آل خود حتی نزدیک هم نیست. حالا هنر به بت تبدیل شده است؛ جای تعجب هم ندارد که همه دنباله‌رو آن شده‌اند؛ البته دنباله‌رو رقم‌های سر به فلک شده حراج‌خانه‌ها. حالا با وجود این حراج‌خانه و حراجی‌های چندین میلیاردی آن ارزش قیمت تعیین شده برای یک اثر هنری بیشتر از خود اثر و هنری است که قاعدتاً باید در آن نهفته باشد. رابطه فرهنگ و تجارت تقریباً از بین رفته چرا که تجارت همیشه برنده میدان است.

نشریه فورچون می‌نویسد: حراجی‌های هنری امروز بیشتر به یک صحنه نمایش شباهت دارد؛ صحنه‌ای شبیه یک تلفن‌خانه با بازیگرانی که هر یک یا نماینده کریستی هستند یا ساتبیز که روی هم ۹۸ درصد بازار حراج جهانی را در اختیار دارند. تماشاچیان هم مشتری هنر هستند؛ البته بیشتر ترجیح می‌دهند هنر را از راه دور، مثلاً از اتاقی در یک جای دیگر جهان و از طریق تلفن تماشا کنند. اما به هر حال این یک رویداد است؛ رویدادی متشکل از ثروتمندان و نیمه‌ثروتمندان که گرد هم می‌آیند تا سر یک اثر هنری با هم چانه بزنند. چکش حراجی بارها و بارها به تریبون کوبیده می‌شود، قیمت‌ها به بالاترین حد ممکن و در نهایت صدای تشویق مطبوعاتی حاضر در جمع بلند می‌شود. قیمت بالاتر به معنای حضور ثروتمندان بیشتری در جمع است و صدای تشویق‌ها را بلندتر می‌کند. خریدن اثر هنری مثل خریدن یک زمین نیست؛ نمی‌توان روی آن سرمایه‌گذاری کرد. اثر هنری را می‌خری و در گوشه‌ای از خانه نگه می‌داری؛ عایدی از آن نخواهی داشت. اما هنر درست مثل زمین ارزشمند است یعنی در طول زمان و البته خیلی سریع به ارزشش افزوده می‌شود. به همین خاطر است که میلیاردرها آثار هنری را می‌خرند تا بتوانند مدتی بعد با قیمتی بالاتر بفروشند.

تبدیل شده است. از زمان آزادسازی فرهنگ در قرن نوزدهم، طبقه متوسط اصالتی را در هنر کشف کرد که توانست از طریق آن

آمده، بالاترین رقم فروش برای هر دو شرکت بوده است. نشریه نیورپابلیک می‌نویسد: حالا دنیای هنر به فانتزی طبقه‌های ثروتمند

کریستی هم در سال ۲۰۱۴ چیزی نزدیک به ۷،۷ میلیارد دلار فروش داشت. این ارقام که از معاملات خصوصی و حراج‌ها به دست

یک حراجی هنری چطور پیش می‌رود

دارد که مایلند آثار و کارهای جدید را وارد بازار کنند. عکس آثار از طریق ایمیل ارسال و در نهایت بعد از بررسی حضوری آن برای شرکت داشتن در حراجی تصمیم گرفته و در مرحله بعد قیمت‌گذاری می‌شود. حراج‌خانه‌ها برای قیمت‌گذاری آثار معیار دارند که براساس زمانی که صرف تولید آن شده، کیفیت، اصالت، وضعیت و کمیاب بودنش تعیین می‌شود. حراج‌خانه‌ها برای آثار و اجناس، مالیات هم در نظر می‌گیرند. خریداران باید ۱۰ درصد قیمت نهایی را که برای کالای موردنظرشان تعیین می‌شود، به حراج‌خانه بپردازند. برای هر اثر یا کالایی که در حراجی شرکت داده می‌شوند هم قیمتی جداگانه، قیمت حداقل، پیش از شروع پیشنهاد قیمت‌ها و قیمت‌گذاری‌ها در نظر گرفته می‌شود تا اگر به فروش نرسد، خود حراج‌خانه آن را بخرد.

سرعت بالا و ریتمیک انجام می‌دهد. چکشش را بالا می‌برد تا در نهایت برای قیمت نهایی آن را به میزش بکوبد. از سود فروش مهم‌ترین اجناس حراجی هم پیش از حراج باخبر است و به طور کلی کارش این است که اتاق و آدم‌هایش را به خوبی بشناسد. قیمت اجناس به صورت خودکار بالا می‌رود. درصد افزایش قیمت اجناس در کاتالوگی نوشته شده که خریداران هنگام پیشنهاد قیمت و قیمت‌گذاری روی اجناس باید از آن آگاه باشند. البته ۲۰ درصد قیمت نهایی را که بعد از بده‌بستان نمایشی دلال و مشتریان تعیین می‌شود، حراج‌خانه به قیمت اصلی اثر اضافه کرده است. حراج‌خانه‌ها برای یافتن اجناس و آثار هنری سراغ کلکسیونرها می‌روند، خبر برگزاری حراجی خود را روی وبسایت‌های‌شان منتشر می‌کنند و هر خانه گروهی متخصص

حراجی‌های هنری جزو تجارت‌های سنگین به حساب می‌آیند. همه ساله مطبوعات خبیر از فروش چندین میلیون دلاری آثار هنری می‌دهند که دهان ما را از تعجب باز نگه می‌دارد. متوجه حقایقی می‌شویم که فراتر از تصور مالی‌مان است و تقصیری هم نداریم اگر حراجی‌های هنری را مثل ورزشی خونین برای ثروتمندان بدانیم. حراجی‌های هنری می‌توانند هیجان‌انگیز باشند و با وجود تکنولوژی امروز به مراتب آزادانه‌تر و راحت‌تر برگزار می‌شوند اما به طور کلی بازار هنر مدت‌هاست که به خاطر «در هاله ابهام قرار داشتن» نقد می‌شود. نحوه عملکردش البته براساس همان فرمول ساده‌ای است که همه ما می‌شناسیم؛ عرضه و تقاضا.

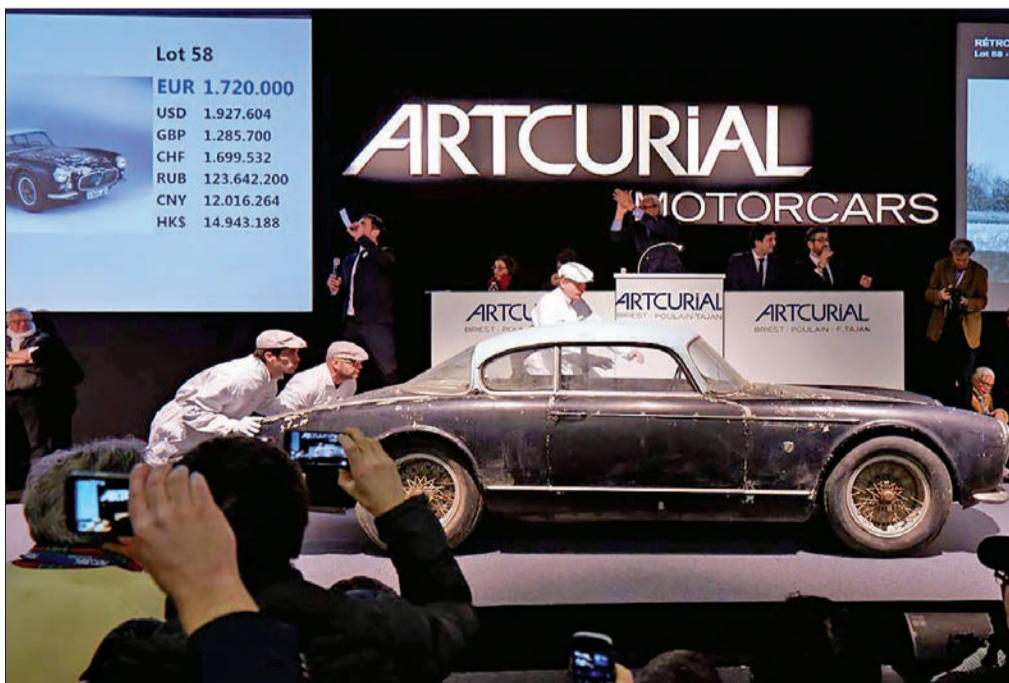
یک دلال حراج دارد که اتاق حراجی را مدیریت می‌کند و این کار را با

گزارش ۲

حراج اتومبیل موفق‌تر از حراج آثار هنری

کشورها قوانین مناسب‌تری برای فروش آثار هنری دارند. به عنوان دومین عامل می‌توان گفت خود کسانی که در فروش اتومبیل‌ها در حراجی‌ها دست دارند، از این فروش‌ها سود می‌برند. متخصصان حراجی اتومبیل از فروش خودروها در بنگاه‌های حراجی سود زیادی به دست می‌آورند. اما اصلی‌ترین مورد گردش مالی بنگاه‌های حراجی مربوط به فروش خودروهای اکازبون است. برای شرکت‌هایی که به دلیل رکود اقتصادی مجبور به تجدید ناوگان‌های خود هستند، یکی از بهترین راه‌ها فروش خودروهای تولیدی در بنگاه‌های حراجی است. برای مثال لیست اتومبیل‌هایی که در یک روز در سایت BC Auto گذاشته شدند، عبارتند از: ۶۱۱ دستگاه رنو، ۳۸۹ دستگاه پژو، ۳۷۰ دستگاه سیترون، ۲۰۹ دستگاه بی‌ام‌و حدود هزار دستگاه مرسدس بنز. این بنگاه‌های تجارت و حراج اتومبیل دارای سایت‌هایی هستند که می‌توانند این تعداد خودرو را در آنها نگهداری کنند. در واقع باید دارای فضای مناسبی برای ذخیره وسایل نقلیه باشند. جایی که بتوانند خودروها را ارزیابی کنند و برای فروش در معرض نمایش عموم بگذارند.

قیمت این خودروها در حراجی ۱۰ تا ۲۰ درصد کمتر از قیمت معمولی آنهاست، البته با احتساب مالیات بر ارزش افزوده و سایر هزینه‌ها. خریدوفروش فیزیکی این خودروها در پارکینگ‌های حراجی نشان‌دهنده حتی یک‌دهم از گردش مالی این بنگاه‌ها هم نیست. اصلی‌ترین معاملات این حراجی‌ها از طریق اینترنت انجام می‌شود. این دو بنگاه حراجی اتومبیل امکاناتی را از جمله حمل و انتقال خودرو در محل خریدار ارائه می‌دهند تا مشتریان خریدی راحت و بی‌درد داشته باشند.



این بخش با افزایش فروش ۱۵ درصدی نسبت به سال گذشته بخشی پویا و فعال در زمینه حراجی‌های مختلف است. کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند که بخش حراجی اتومبیل سال آینده به مراتب سهم بیشتری را از مجموع فروش آثار هنری و کالاهای دیگر به خود اختصاص خواهد داد.

البته فکر نکنید که منظور از حراجی اتومبیل، خودروی Hotchkiss قبل از جنگ، یک دستگاه جگوار تاریخی یا یک فرمول یک با پرستیژ است، شبیه همان فراری که چند ماه پیش ۳۲ میلیون یورو

هرچند که هنر پایه و اساس بیشتر این حراجی‌هاست، اما کسب‌وکاری سودآورتر از نقاشی، مجسمه و تاریخ به این حراجی‌ها وارد شده است. این کسب‌وکار جدید و سودآور، بخش خریدوفروش اتومبیل در حراجی‌هاست که در حال حاضر ۱ میلیارد و ۲۷ میلیون یورو را مجموعاً در حراجی‌ها به خود اختصاص داده که نسبت به سال گذشته ۱۵ درصد افزایش داشته است. از ۱۵ بنگاه که نام‌شان در اول لیست آمده است، ۹ بنگاه مخصوص خریدوفروش و حراج اتومبیل‌های مختلف هستند. امروزه

برچند سال گذشته بخشی پویا و فعال در زمینه حراجی‌های مختلف است. کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند که بخش حراجی اتومبیل سال آینده به مراتب سهم بیشتری را از مجموع فروش آثار هنری و کالاهای دیگر به خود اختصاص خواهد داد.

البته فکر نکنید که منظور از حراجی اتومبیل، خودروی Hotchkiss قبل از جنگ، یک دستگاه جگوار تاریخی یا یک فرمول یک با پرستیژ است، شبیه همان فراری که چند ماه پیش ۳۲ میلیون یورو

گلنوش محب علی

منبع: challenges

کریستی و ساتبیز دو بنگاه تجارت آثار هنری و حراج‌خانه‌هایی با شهرت جهانی هستند. ساتبیز یک بنگاه چند ملیتی آمریکایی است که در بیش از ۴۰ کشور دنیا فعالیت دارد. بنگاه حراجی کریستی هم در حدود ۴۰ کشور دنیا مثل فرانسه، نیویورک، انگلستان، چین، سنگاپور، ژاپن، روسیه و... دارای دفاتر فعال است.

در گزارش سال ۲۰۱۵ همین مرکز از عملکرد سالانه بنگاه‌های حراجی نتیجه عجیب و غریبی حاصل شده است. سال ۲۰۱۵ هیچ‌کدام از حراجی‌های کریستی و ساتبیز در رتبه‌های اول و دوم لیست حراجی‌های معروف دیگر مثل Artcurial و Piasa در این لیست نیست. سال گذشته بنگاه کریستی مهم‌ترین معامله حراجی را انجام داد.

یک نقاشی در دفتر فرانسه کریستی به حراج گذاشته شد و توسط یک چینی به قیمت ۵ میلیون و ۸۰۰ هزار یورو خریداری شد. با این حال به گزارش دفتر فروش حراجی‌ها در فرانسه، گروه حراجی Pinault با گردش مالی ۱۸۰ میلیون یورویی متدال برنز رده‌بندی بزرگ‌ترین حراج‌خانه‌های سال ۲۰۱۵ را به خود اختصاص داد.

اما در رتبه اول و دوم این لیست هیچ‌کدام از حراجی‌های کریستی، ساتبیز یا پیازا قرار ندارند. رتبه اول این رده‌بندی را بنگاه VP Auto با ۲۸۵ میلیون یورو گردش مالی و رتبه دوم را بنگاه BC Auto با گردش مالی برابر با ۲۸۰ میلیون یورو اشغال کرده‌اند.

اختراعی برای روزهای بحرانی

دستگاه تصفیه آب گل آلود با کدورت نزدیک به صفر

فازنه عبدلی
mirzaefazeli@yahoo.com

ایران یکی از کشورهای حادثه‌خیز در جهان است، سیل، زلزله، توفان و بسیاری از بلایای طبیعی که در جای‌جای کشور رخ می‌دهد مسئولان و دستگاه‌های اجرایی را مجاب می‌کند تا همواره خود را برای شرایط بحرانی آماده کرده و مشکلات و مسائل پیش رو را با پیش‌بینی صحیح در زمان مناسب رفع کنند. از طرفی آب که همواره مایع حیات نامیده می‌شود یکی از مواردی است که در روزهای بحرانی، حیات دوباره می‌بخشد. در کشور ما شرکت آب و فاضلاب متولی اصلی تامین آب کشور به حساب می‌آید و در تلاش است تا در تمام کشور کم آب ایران با تمام شرایط آب و هوایی متنوع، آب سالم به دست مصرف‌کننده خود برساند.

اما تامین این سلامتی در آب مستلزم دستگاهها و تجهیزاتی است که بتوانند آب گل‌آلود یا آب ناسالم را سلامت بخشند. از این رو صنعتگران و صاحبان علم و دانش در کشورمان هر ساله با ارائه ایده‌های دانش‌محور در همایش‌ها و نمایشگاه‌های مربوط تلاش به حفظ آب و فاضلاب می‌کنند. در نخستین ایده بازار آب و فاضلاب با همکاری شرکت آب و فاضلاب استان تهران که چندی پیش در تالار آگینه برگزار شد باب آشنایی روزنامه «فرصت امروز» با مخترعان این حوزه شد، احمد گداز که دستگاهی را برای تصفیه آب گل‌آلود و سیلاب اختراع کرده یکی از مخترعان حاضر در این نشست بود که در ادامه جزئیات بیشتر گفت‌وگو «فرصت امروز» را با او می‌خوانید.

همدردی با سیل‌زدگان پاکستان و شکل‌گیری ایده اولیه

گداز که افسر بازنشسته ارتش است در خصوص چگونگی شکل‌گیری ایده اولیه این دستگاه می‌گوید: من ۱۸ سال مسئول تحقیقات در هوانویز بودم و سال ۷۳ هم طرحی برای جداسازی نفت خام از آب ارائه کردم. متأسفانه آن زمان سیستم‌های مورد نیاز این کار از انگلیس وارد شده بود و دیگر نیازی به این طرح وجود نداشت، بعد از آن مدتی روی دستگاهی برای پاشش مایع نفتی روی خاک کار کردم که در آن زمینه هم به دلیل مشکلات کلی و بالا رفتن قیمت مایع طرح اولیه ناکام ماند. اما سیل پاکستان در سال ۸۹ که خسارات سنگین و تلفات جانی زیادی به بار آورد

موجب شکل‌گیری ایده این دستگاه در ذهن من شد، به واقع تحقیقات پیشین من در مورد آب و آشنایی با دستگاه‌های تصفیه آب کمک زیادی کرد تا ببینم که در آن سال بسیاری از مردم پاکستان به علت مصرف آب آلوده دچار بیماری‌هایی از جمله حسه و وبا شدند که اثرات منفی آن حتی از خود سیل هم بیشتر بود. از این رو با ارائه این ایده و با مشارکت شرکت آب و فاضلاب روستایی خراسان رضوی نمونه اولیه بعد از یک سال و نیم تحقیق و بررسی برای جداسازی گل از آب و از بین بردن کدورت آب با بالاترین دقت تولید شد.

اسمز معکوس سیستم نو برای تصفیه آب این کارشناس که در خصوص دستگاه‌های تصفیه آب با سیستم اسمز معکوس کار می‌کند، می‌گوید: اسمز معکوس یا RO یکی از انواع سیستم‌هایی است که برای تصفیه‌خانگی و صنعتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، این سیستم که طی سال‌های اخیر رایج‌ترین و کارترین سیستم تصفیه آب به‌شمار می‌آید با



فیلترهای رایج و تصفیه آب در بازار متغاول و سنگینی آب شده و کدورت را به حداقل می‌رساند. وی تصریح می‌کند: دانش ساخت دستگاه تصفیه آب گل‌آلود هم براساس مبرین دستگاه‌های اسمز معکوس است اما تغییراتی در آن ایجاد کرده‌ایم که می‌تواند مشخصا گل را از آب جدا کند و این گل و لای اختلاقی در عملکرد دستگاه ایجاد نکند و به‌صورت ۲۴ساعته کار کنند. در حالی که گل روی دستگاه‌های معمولی تصفیه آب به‌شدت مخرب است. همچنین در این ایده عمر فیلترها تا حداقل دو سال افزایش یافته است و کدورت را به حداقل رسانده‌ایم، به‌گونه‌ای که در یک آزمایش کدورت ۳۲هزار را به زیر ۱رسانیدیم، عددی که در هیچ جای دنیا به آن دست نیافته‌اند.

رکوردی که در خصوص کدورت آب ثبت شده در دنیا می‌تواند بسیار مورد توجه باشد اما متأسفانه در داخل کشور مسئولان ذی‌ربط چندان توجهی به این تولیدات نمی‌کنند، اگرچه این دستگاه می‌تواند در تمام مناطق روستایی برای تصفیه آب رودخانه و آب پشت‌سدها استفاده شود، اما در معدود شهرهای ایران توانسته‌ایم محصول را عرضه کنیم.

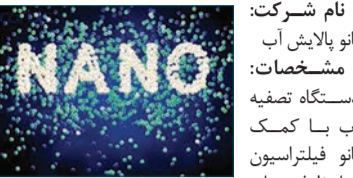
در واقع فیلتراسیون آب فقط ذرات بزرگ و مخلوط در آب مثل ذرات شن و ماسه، گل و لای، لجن، زنگ لوله‌ها و کلر را جدا می‌کند، در حالی که اسمز معکوس با به‌کارگیری یک غشاء نیمه تراوا غیر از جدا کردن ناخالصی‌های ذکر شده مخلوط در آب تمامی مواد شیمیایی و آلودگی‌های محلول در آب مانند میکروب‌ها، جلبک‌ها، ویروس‌ها، انگل‌ها، نیترات، سرب و... را نیز از آن جدا می‌کند و باعث کاهش سختی

بی‌مهری‌های مصرف‌کننده

گداز معتقد است مشتری اصلی مصرف‌کننده این دستگاه شرکت‌های آب و فاضلاب در سراسر کشور هستند، اما این

ایده‌هایی به دنبال سرمایه

سیستم‌های تصفیه آب به روش نانو تکنولوژی



نام شرکت: نانو پالایش آب
مشخصات: دستگاه تصفیه آب با کمک نانو فیلتراسیون با ظرفیت‌های ۵مترمکعب تا ۱۰هزار مترمکعب در شبانه روز برای مصارف شرب و غیرشرب
مزایا نسبت به سایر روش‌های نوین تصفیه آب
۱- پایین بودن قیمت تمام شده آب به‌دست آمده از این تکنولوژی
۲- مصرف پایین انرژی در مقایسه با سایر روش‌ها
۳- دورریزی و اتلاف کمتر آب در این روش
۴- سازگاری بهتر با محیط زیست
۵- حصول آب مناسب‌تر و مطبق با استاندارد بهداشت جهانی و شرکت آب و فاضلاب کشور

فیلتر پرس



نام شرکت: توربین دار
مشخصات: فیلترپرس‌ها، صافی‌هایی هستند که در ساخت آنها از صافی‌هایی با جنس پلی آمید یا پلی پروپیلن استفاده می‌شود. در این گونه فیلترها صفحات بین یک صفحه فلزی ثابت و یک صفحه متحرک که به جک هیدرولیک متصل است قرار دارند. بین این صفحات پارچه‌های صافی با روزه‌های بسیار ریز قرار می‌گیرند که روی آنها و بین دو صفحه کیک تشکیل می‌شود. وظایف تغذیه فیلتر، فرآیند تشکیل کیک، شست‌وشوی کیک، جابه‌جایی صفحات و تخلیه توسط سیستم اتوماتیک کنترل می‌شود و بهینه‌ترین نوع عملیات انجام می‌پذیرد.

این فیلترها بر دو نوع هستند: فیلترپرس با حجم ثابت - فیلترپرس‌های دیافراگمی (ممبران) - مزایا:

- ۱- ضخامت کیک با توجه به مشخصات تصفیه و فشار عملکرد بین ۱۰ تا ۵۰ میلی متر است.
- ۲- فیلترهای ساخته شده توسط این شرکت به‌صورت کاملاً اتوماتیک است.
- ۳- وظیفه شست‌وشوی پارچه‌های صافی توسط یک سیستم شست‌وشو (روبات) به‌صورت کاملاً هوشمند انجام می‌شود.
- ۴- موارد استفاده در صنایع نفت و گاز و پتروشیمی، صنایع آب و فاضلاب، صنایع غذایی و صنایع شیمیایی معدنی

خبر

رقابت ۴۵۴۵ داوطلب در ششمین مسابقه ملی فناوری نانو

ششمین مسابقه ملی فناوری نانو به حمایت ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با شرکت ۴۵۴۵ داوطلب در تاریخ ۱۲ اردیبهشت‌ماه ۹۵ برگزار می‌شود. به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، هدف از برگزاری این مسابقه که بزرگ‌ترین رقابت علمی دانشجویی کشور در زمینه فناوری نانو است، ایجاد فضای رقابتی سالم و در راستای ترویج و فرهنگ‌سازی علم و فناوری به‌منظور افزایش آشنایی دانشجویان با فناوری نانو، گسترش آموزش فناوری نانو در دانشگاه‌ها و دیگر مراکز علمی - آموزشی کشور و جهت‌دهی فعالیت‌های آموزشی و حمایت‌های تشویقی صورت گرفته از سوی ستاد توسعه فناوری نانو معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است.

علاقه‌مندان به فناوری نانو می‌توانند با شرکت در این آزمون، میزان آشنایی خود با فناوری نانو را مورد ارزیابی قرار دهند و برای ارتقای سطح آگاهی خود برنامه‌ریزی و تلاش کنند.

به‌علاوه این آزمون بستری مناسب برای رقابت سازنده نهادهای ترویجی فناوری نانو، شرکت‌های آموزشی، مدرسان و متخصصان فناوری نانو برای کیفیت‌بخشی و فرآیند آموزش فناوری نانو و گسترش بیشتر این فناوری نوین است.

افراد علاقه‌مند به فناوری نانو در تمامی رشته‌های دانشگاهی مرتبط، دانشجویان، فارغ‌التحصیلان، اساتید، کارمندان، دانش‌آموزان و معلمان امکان حضور در این مسابقه را داشته‌اند. در ششمین مسابقه ملی نانو، رشته‌های تحصیلی شیمی، مهندسی مکانیک، فیزیک، زیست‌شناسی و مهندسی شیمی به ترتیب با ۹۱۳، ۳۵۶، ۳۴۱، ۲۸۸ و ۲۵۶ داوطلب، در رتبه اول تا پنجم امر بالای ثبت‌نام مسابقه قرار دارند.

از ۴۵۴۵ داوطلب ششمین مسابقه ملی فناوری نانو، به تفکیک جنسیت ۵۴۶ نفر زن (۱۲درصد) و ۹۹۹۹ نفر مرد (۴۴درصد) و به تفکیک مقطع تحصیلی دو نفر فوق دکترا (۰.۰۴درصد)، ۳۳۶ نفر دکترا تخصصی (۷.۴درصد)، ۵۵ نفر دکترا عمومی (۱.۲درصد)، ۱۲۰۶ نفر کارشناسی ارشد (۲۶.۵درصد) و ۲۹۴۶ نفر از مقاطع کارشناسی و پایین‌تر (۶۴.۸درصد) هستند.

همچنین از میان داوطلبان ۴۳۲۲ نفر توسط نهادهای ترویجی (۹۵درصد) و ۲۱۳ نفر به‌صورت انفرادی (۵درصد) ثبت نام شده‌اند. به‌طور کلی در ششمین مسابقه ملی فناوری نانو، ۱۰۶ نهاد ترویجی شامل ۶۴ گروه دانشجویی (۶۰درصد)، ۱۶ شرکت آموزشی (۱۵درصد) و شش نهاد آموزش و پرورش (۶درصد) و ۲۰ نهاد از سایر نهادهای ترویجی (۱۹درصد) در روند ثبت‌نام و آموزش داوطلبان مشارکت داشته‌اند.

گزارش ۲

در گفت‌وگو «فرصت امروز» با دکتر مجید متقی‌طلب، رئیس پارک علم و فناوری گیلان مطرح شد

راه‌اندازی مرکز بین‌المللی صادرات و خدمات دانش بنیان

برای حمایت از صادرات محصولات دانش بنیان است. این شرکت در حوزه‌های مختلف صاحب محصول و خدمات قابل صادرات هستند و برخی هم در حال صادرات محصولات دانش بنیان هستند، تعدادی از این شرکت‌ها هم در حوزه مدیریت صادرات دارای تجربه‌های موفق هستند و بازارهای جهانی را به خوبی می‌شناسند.

حضوری که نتیجه‌اش برد - برد است

محمد تقی فرجی زاده
مدیر عمل کنسرسیوم مرکز بین‌المللی صادرات ایران

جریان به همین جا ختم نمی‌شود و قصد داریم در آینده‌های نزدیک با ایجاد یک برند ملی از محصولات صادراتی با تاکید بر دستاوردهای پژوهشی و فناوری نام محصولات ایرانی را در بازارهای جهانی بشناسانیم، حتی قصد داریم که صنایع بسته‌بندی را در این منطقه راه‌اندازی کنیم تا همه محصولات با یک برند خاص صادر شوند.

حضور برد - برد برای اعضای کنسرسیوم
تمامی شرکت‌هایی که تمایل داشته باشند، پس از بررسی محصولات و خدماتشان، از اعضا و سهام داران این شکل خواهند شد، پس از آن هر شرکتی که بتوانیم از طریق این شکل محصولش را در بازارهای جهانی بفروشیم بسته به میزان و حجم صادرات آن محصول درصدی از فروش به شکل برمی‌گردد و بین سهام داران تقسیم می‌شود، در واقع این یک نتیجه برد برد برای صاحبان شرکت‌هاست، چرا که با معرفی محصول‌شان هم ممکن است موفق به صادرات آن شوند که نتیجه موفقیت‌آمیزی هم برای شکل و هم شرکت صاحب محصول به بار می‌آورد و هم در نهایت همه اعضا در درآمدزایی شکل سهیم هستند.

همه توانمندی‌های ایران و همه نیازهای جهان
یکی از مهم‌ترین فعالیت‌هایی که به‌شدت توسط شکل دنبال می‌شود نیازسنجی بازارهای جهانی و همچنین برآورد توانمندی‌های داخلی است، هر کشوری براساس شرایط خود نیازهای متفاوتی در بخش‌های مختلف دارد که ما باید ببینیم براساس توانمندی‌های داخلی چگونه می‌توانیم با صادرات نیاز آن کشور را مرتفع کنیم. اما در مجموع در بخش نانو و کشاورزی بیشترین قابلیت‌های را داریم.

مسیر را برای محصولات دانش بنیان سهل کند، از این رو ما تصمیم به راه‌اندازی یک کنسرسیوم برای مدیریت صادرات محصولات دانش بنیان گرفتیم. **اعضای این تشکل چه کسانی هستند؟**
این کنسرسیوم فعلا متشکل از ۲۵ شرکت فناور مستقر در پارک علم و فناوری گیلان و چند نفر از سرمایه‌گذاران

شکوفه میرزایی
shookoofemirzaee@yahoo.com

صادرات محصولات دانش بنیان و حضور در بازارهای جهانی همواره یکی از مهم‌ترین مسائل مربوط به تولیدکننده است که وقتی پای صحبت این تولیدکنندگان بنشینید اغلب برنامه‌هایی در بلندمدت برای پیاده‌سازی آن دارند، اما اساسا حضور در بازارهای بین‌المللی نیازمند چه مولفه‌ها و شرایطی است؟ آیا هر محصولی توانایی حضور در بازارهای تجارت جهانی را دارد؟ در این بین معاونت علمی و فناوری و پارک‌ها برای جان بخشیدن به صادرات محصولات دانش بنیان چه حمایت‌هایی به عمل می‌آورد؟!

حدود شش ماه پیش کنسرسیوم صادرات محصولات دانش بنیان در گیلان راه‌اندازی شد که این کنسرسیوم با هدف بازاریابی و صادرات محصولات فناور و دانش بنیان به کشورهای حوزه CIS فعالیت خود را شروع کرده است، برای کسب اطلاعات بیشتر به سراغ دکتر مجید متقی‌طلب، رئیس پارک علم و فناوری گیلان رفته‌ایم که در ادامه گفت‌وگو «فرصت امروز» با این مدیر را می‌خوانید.

هدف از ایجاد این کنسرسیوم چه بوده است؟
شرکت‌های فناور مستقر در پارک‌های علم و فناوری اغلب در حوزه تخصصی کار خود یا حرفه‌ای شده‌اند یا در حال حرفه‌ای شدن هستند اما اینکه این شرکت‌ها لزوماً بتوانند با فضای تجارت و فروش و بازاریابی آشنا باشند توقع بی‌جایی است، این در حالی است که حضور در بازار و فروش محصولات همواره دغدغه بزرگی پیش روی شرکت‌های دانش بنیان است.
این بازارها به دو بخش بازار داخلی و خارجی تقسیم می‌شوند که در بخش تجارت داخلی معمولاً شرکت‌ها و پارک‌ها از طریق نمایشگاه‌ها و حضور در مجامع مختلف و معرفی به مصرف‌کننده و بازار هدف، سعی در برقراری ارتباط بین تولیدکننده و مصرف‌کننده محصول دارند اما مسئله‌ای که هم باعث توانمندی این شرکت‌ها می‌شود و هم موجب رشد اقتصادی و در عین حال توانمندی کشور خواهد شد صادرات محصولات دانش بنیان است و این صادرات مربوط به چگونگی حضور در بازارهای جهانی است.

صادرات محصولات دانش بنیان مسئله‌ای است که اغلب با آن‌ها به خود شرکت‌ها اتفاق نمی‌افتد و نیاز به یک محرک و همچنین راهنمایی وجود دارد که بتواند



مجموعه نمایشگاهی شهر آفتاب در جنوب پایتخت و در ابتدای اتوبان خلیج فارس واقع شده است. این مجموعه عظیم که کارکردهای متفاوتی خواهد داشت، به تازگی افتتاح شده و هنوز وارد یکماهگی نشده است. این مرکز نمایشگاهی به فاصله چند روز از شروع به کار رسمی‌اش وارد فاز اجرایی و خدماتی شده و نمایشگاه بیست و نهم کتاب تهران، نخستین امتحان که هنوز پیش از نیمی از عملیات عمرانی و ساخت و ساز این مکان باقی مانده که قرار است طی چند فاز تکمیل و به بهره‌برداری کامل برسد. البته زمان اتمام کامل این پروژه به‌طور دقیق مشخص نیست، ولی شنیده‌ها حاکی از آن است که بین پنج تا شش سال وقت خواهد برد تا عملیات عمرانی آن به پایان برسد، آن هم به شرطی که منابع مالی پروژه به موقع تأمین و تزریق شود.

از مکان‌هایی و دسترسی و سایر مشخصات اینجا که بگذریم، با یک محیط تازه، بکر و گیرایی روبه‌رو هستیم. محوطه وسیع، معماری زیبا، بناهای مدرن با تزیینات و نمای شیشه‌ای، فضای سبز قشنگ و چشم‌نواز محیط مناسبی را پدید آورده است و مناظر طبیعی مجموعه از مهم‌ترین جاذبه‌های آن به شمار می‌آید. مینو و دوستانتان که یک گروه شش نفره را تشکیل داده‌اند از جمله مراجعانی هستند که خیلی از فضای سبز اینجا خوششان آمده است. این جمع دوستانه برای یک ساعت قید بازدید از غرفه‌ها را زده‌اند و به تفریح مشغول شده‌اند. آنها به اتفاق می‌گویند: فکرش را نمی‌کردیم اینجا اینقدر باصفا باشد. از این به بعد هر سال اینجا می‌آییم حتی اگر چیزی نخیریم. سمیرا حدود ۲۵ سال دارد و به تنهایی چهار کیسه بزرگ پر از کتاب را به زحمت دنبال خودش می‌کشد و هر ۱۵-۱۰ قدم کمی می‌ایستد و نفسی تازه می‌کند. درباره این همه خرید و آمدن به نمایشگاه می‌گوید: من همیشه تنها به نمایشگاه می‌آیم و الان ۱۵-۱۴ سال می‌شود که مشتری دائمی آن هستم. دوستانتان خیلی اهل آمدن به این مکان‌ها نیستند و از شلوغی بیزارند، ولی خودم برای تهیه کتاب‌هایی که دوست دارم همیشه می‌آیم. دلیل این همه خریدش را می‌پرسم که پاسخ می‌دهد: هزینه تک تک این کتاب‌ها خیلی زیاد می‌شود، نمایشگاه فرصت خوبی است تا از تخفیف‌های موجود استفاده کنم. برای افرادی مثل من



که درآمد ثابتی دارند این گونه برنامه‌ها مفید و مقرون به‌صرفه است. آقای فرشیدی که حدود ۵۰ سال دارد هم از مشتری‌های دائمی نمایشگاه است و این‌طور که خودش می‌گوید ۲۴ سال بدون وقفه به نمایشگاه آمده است. وی می‌گوید: افرادی که اینجا می‌بینید به چند دسته تقسیم می‌شوند، یک دسته واقعا برای خرید کتاب و مطلع شدن از تازه‌های نشر مراجعه می‌کنند. گروه دیگر برای گرفتن کتاب‌های مرجع و خارجی که سالی یکی دو بار مجوز ورود می‌گیرند می‌آیند. دسته سوم برای تفریح و وقت‌گذرانی می‌آیند و با دست چند دختر و پسر را که مشغول سلفی گرفتن هستند نشانی می‌دهد و ادامه می‌دهد: واقعا اینجا دنبال آگاهی و کتاب‌خوانی هستند یا برای بازی و گردش آمده‌اند؟ در نمایشگاه خیلی از بازدیدکنندگان از راه‌های دور و نزدیک خودشان را به اینجا رسانده‌اند، از تهران و حومه تا شهرستان‌های مختلف مخصوصا استان‌هایی که در قسمت جنوبی تهران واقع شده‌اند. قم، کاشان، اراک، اصفهان و شیراز و یزد بیشترین سهم مهمانان کتابخوان را تشکیل می‌دهند. این مراجعه‌کنندگان معمولا در حجم زیاد خرید می‌کنند و علت آن را تخفیف‌های مناسب و نبود چنین امکاناتی در شهرهای خودشان عنوان می‌کنند. محمود که از اصفهان به همراه چهار نفر از دوستانش آمده، می‌گوید: خوش به حال شما تهرانی‌ها! همه چیز را برای شما می‌خوانند، ولی ما برای تهیه کتب مورد نیازمان باید ۵۰۰-۴۰۰ کیلومتر بکوبیم تا به نمایشگاه برسیم. خانم حمیدی از تبریز آمده و برای خرید منابع آزمون دکتری حقوق خصوصی غرفه‌های نمایشگاه را می‌گردد. او می‌گوید: به سختی توانسته اینجا را پیدا کند و مکان قبلی را که مصلاقی تهران بود بیشتر می‌پسندد. نمایشگاه قبلی کوچک‌تر و شلوغ بود ولی دسترسی بهتری برای من و کسانیکه از شهرهای غربی مراجعه می‌کنند، فراهم بود. البته الان برای مناطق دیگر بهتر و آسانتر شده است. به‌طور کلی همه بازدیدکنندگان از نمایشگاه از قیمت‌های بالای کتاب شکایت داشتند و به کرات اتفاق افتاده که خریدار به خاطر قیمت زیاد از خریدش منصرف شده است. بعضی دیگر هم مخصوصا کسانی که در بخش دولتی شاغل هستند از بن‌های دریافتی اداره متبوعشان استفاده می‌کنند که این رقم از ۱۰۰ هزار تومانی تا ۵۰۰ هزار تومانی متغیر است. گروه دیگر دانشجویانی هستند که به امید برخورداری از تخفیف‌ها و تهیه یک‌جای کتب مورد نیازشان غرفه‌ها را زورپرو می‌کنند. خلاصه در این بازار مخصوص بیار مهربان همه جور سلیقه و انگیزه‌های پیدا می‌شود تا برای چند ساعت همراه و همنشین دوستان خاموش شوند.

گزارش «فرصت امروز» از نمایشگاه کتاب تهران

پیوند کتاب و آفتاب



علی علمی

Ali_ghani1361@yahoo.com

بهار کتاب تهران با اردیبهشت‌ماه از راه رسید تا بار دیگر اهالی فرهنگ دور هم جمع شوند و از کتاب و کتابت بگویند. از یار مهربان خاصش که میسر است برپا و ماندگار انسانی بر پایه آن بنا شده است. امسال علاوه بر برگزاری هر ساله نمایشگاه، شاهد رویداد تازه‌های هستیم. افتتاح و شروع به کار مجموعه نمایشگاهی شهر آفتاب که به خودی خود شروعی برای یک اتفاق جسته و مبارک است. ۲۹ سال پیش که مسئولان وقت فرهنگی کشور آستین‌ها را بالا زدند تا کارهای ابتدایی نمایشگاهی کتاب را انجام دهند، شاید به ذهن‌شان خطور نمی‌کرد که بعد از دوبر اسباب‌کشی گذر علاقه‌مندان فرهنگ و ادب به منطقه تازه تاسیس آفتاب بیفتد. اما امسال با استقرار نمایشگاه در مکان جدید شکل و شمایل تازه‌ای پیدا کرده است. نمایشگاه یار مهربان بعد از ۲۸ سال سرگردانی و بلاتکلیفی به مکان جدید منتقل شده و براساس تفاهم‌نامه وزارت ارشاد و شهرداری تهران تا ۱۰ سال آینده هم همنشین آفتاب خواهد بود. نمایشگاه کتاب با همه کم و زیادایش که معمولا مورد اعتراض اهالی بازار کتاب هم است، تکانی به خریدوفروش کتاب می‌دهد و به نوعی آن را از خواب چندین ماهه بیدار می‌کند. در کنار کتاب، بازار خوراکی، حمل‌ونقل و... هم داغ می‌شود. مشتریان هم از گوشه و کنار کشور می‌آیند و قرارگیری نمایشگاه در مسیر ورودی تهران، استقبال بیش از پیش شهروستانی‌ها را در پی داشته است. در این گزارش میدانی نمایشگاه امسال را به لحاظ آمار بازدیدکننده‌ها و تأثیر آن در بازار بررسی کرده‌ایم.

شهر کتاب با رنگ آفتاب

مجموعه نمایشگاهی شهر آفتاب در

زمینی به مساحت ۱۳۸ هکتار در جنوب پایتخت و در جوار حرم مطهر امام خمینی و با فاصله اندکی از فرودگاه بین‌المللی امام خمینی (ره) واقع شده است. شرکت مهندسی یادمان سازه وابسته به شهرداری تهران مجری پروژه آفتاب بوده که به تازگی با حضور رئیس‌جمهوری و مسئولان شهرداری افتتاح شده است. این مرکز عظیم ۵۵۵ هزار مترمربع فضای مسقف دارد و ۷۰ هزار متر مربع دیگر هم با اتمام این پروژه در فازهای دیگر به بهره‌برداری خواهد رسید. نمایشگاه امسال که وارد سال بیست و نهم خود شده با شعار «فردا برای خواندن دیر است» رسماً کار خود را شروع کرد. به جرات می‌توان گفت اصلی‌ترین مسئله نمایشگاه مربوط به مکان آن است؛ شهر آفتاب، در جنوبی‌ترین نقطه تهران، حد فاصل اتوبان تهران - قم واقع شده است؛ از امسال و با میزبانی از نمایشگاه کتاب تهران، رسماً فعالیت آن هم کلید خورد. این مجموعه نوساز حتی برای مسئولان مربوط (اعم از شهرداری تهران و وزارت ارشاد) یک مکان ناشناخته و قطعا گزینۀ تازه‌ای است که حتما باید در چنین آزمونی محک بخورد تا کاستی‌هایش مشخص شود

ورود به بازار کتاب

برای رسیدن به شهر آفتاب مسیریهای متعددی در نظر گرفته شده که بهترین و سریع‌ترین آن مترو است. برای استفاده از مترو باید قطارهای خط یک را سوار شوید. در یکی از ایستگاه‌های شاهد یا شهری باید پیاده شوید و منتظر قطار ویژه نمایشگاه بمانید

برای رسیدن به شهر آفتاب مسیریهای متعددی در نظر گرفته شده که بهترین و سریع‌ترین آن مترو است. برای استفاده از مترو باید قطارهای خط یک را سوار شوید. در یکی از ایستگاه‌های شاهد یا شهری باید پیاده شوید و منتظر قطار ویژه نمایشگاه بمانید

شاید در یکی از ایستگاه‌های شاهد یا شهری باید پیاده شوید و منتظر قطار ویژه نمایشگاه بمانید. بعد از سوار شدن مجدد بین ۱۵ تا ۲۰ دقیقه طول می‌کشد تا به ایستگاه آخر برسید. در ایستگاه شهر آفتاب واگن‌ها ناگهان خالی می‌شود و همه می‌خواهند زودتر به ورودی نمایشگاه برسند و با کنجکاوی درباره آن اظهار نظر می‌کنند. ماشین‌های برقی سفیدرنگ که برای رساندن مردم به غرفه‌ها تعبیه شده مدام پسر و خالی می‌شود. واقعا این حجم از استقبال از نمایشگاه قابل تصور نیست.

ناشران داخلی و قیمت‌ها



سرد با قیمت‌های بین ۵ تا ۱۵ هزار تومان مشتریان زیادی را به سمت خودش جذب کرده است. یخچال‌های کوچک و بزرگ با عرضه انواع بستنی در همه جا حتی لابه‌لای غرفه‌ها حضور دارند که این محصولات را با قیمتی کمتر از بیرون می‌فروشند. ضمن اینکه سالن بزرگ رستوران در یکی از قسمت‌های مسقف دایر است که انواع غذاهای مجلسی و فرنگی را به بازدیدکنندگان ارائه می‌دهد و از قضا بازار خیلی پررونقی هم دارد. نکته جالب در مورد خوراکی اینک یکی دو واحد عرضه

در نمایشگاه امسال ۲۴ کشور خارجی حضور دارند: ارمنستان، آلمان، استرالیا، افغانستان، ایتالیا، آذربایجان، آرژانتین، ترکیه فرانسه، انگلستان، ژاپن، چین، روسیه و هلند از جمله مهمانان خارجی امسال نمایشگاه کتاب هستند. در گوشه و کنار نمایشگاه غرفه و کانترهای عرضه موادغذایی مستقر شده‌اند که صف‌های طولانی و شلوغی جلوی پیشخوان آنها نشانگر داغ بودن کاسی و رونق بیشتر نسبت به بازار کتاب است. انواع اغذیه گرم و

نشته و عده‌ای خوابیده‌اند.

غرفه‌ها و کتاب‌های خارجی

جلوی ورودی، نزدیک‌ترین غرفه‌ها مربوط به بخش ناشران بین‌المللی است. نمایشگاه با این بخش زیر چادرهای برزنی فعال شده و نسبت به ناشران حاضر در آن از فضای کمی برخوردار است، به‌طوری که کتاب‌ها را روی هم تلنبار کرده‌اند. در غرفه‌های بین‌المللی ۱۰۵ هزار عنوان کتاب از ۹۲۲ ناشر خارجی و ۳۲۵۰۰ عنوان کتاب از ناشران عربی ارائه شده است. ۴۶ توزیع‌کننده لاتین و ۸۴ توزیع‌کننده عرب‌زبان کار انتقال و فروش این کتاب‌ها را انجام می‌دهند. جالب است بدانید گران‌ترین و ارزان‌ترین کتب نمایشگاه در این غرفه عرضه می‌شود. قرآن طلایی دست‌نویس با قیمت ۸۰ هزار یورو و ارزان‌ترین هم یک قرآن کوچک یک ونیم دلاری است. کتاب‌های عرب زبان بیشتر مذهبی و اعتقادی است و کتب لاتین مربوط به علوم و فنون است. کتب غرفه‌های لاتین از ۳۰ تا ۷۰ درصد تخفیف دارند و این برای دانشجویان فنی مهندسی و علوم پزشکی یک فرصت طلایی محسوب می‌شود. قیمت‌های این قسمت بین ۵۵ تا ۶۰۰ هزار تومان متغیر است. این مبالغ برای کتاب‌های مرجع و قطور ۵۰۴ هزار صفحه‌ای تا ۲ میلیون تومان هم می‌رسد. استقرار بیش از ۲۰۰۰ دستگاه تاکسی برای حمل و نقل مسافران، خط ویژه مترو، تجهیز و راه‌اندازی چند رستوران بزرگ، ۸ هزار دستگاه کارنخوان، کاربربانک‌های سیار و ثابت توسط بانک شهر از در ورودی تا گوشه و کنار سالن‌ها و غرفه‌ها از جمله امکانات نمایشگاه امسال است. با توجه به استقبال قشر دانشجویی و طلاب حوزه‌های علمیه، نمایشگاه کتاب با همکاری شهرداری تهران و مجموعه حرم مطهر محلی برای اسکان موقت دانشجویان و طلاب در مهمانسرای بهشت زهرا در نظر گرفته است. علاوه بر این مکان مسقف دیگری در همان حوالی برپا شده است که مراجعه‌کنندگانی که از شهرهای دور و نزدیک در نمایشگاه کتاب تهران حضور پیدا می‌کنند، امکان استفاده رایگان از این دو محل را برای اسکان موقت خواهند داشت.

۶ روش فوق العاده برای افزایش هواداران برند شما

مشتریان و هواداران برندها ساعتها در صفهای طولانی منتظر میمانند تا لحظه عرضه محصولات جدید به بازار فرا برسد. از وبسایتها و شبکههای اجتماعی گرفته تا مهمانیهای خانوادگی، این افراد از هر فرصتی برای صحبت کردن در رابطه با کیفیت و ویژگیهای محصولات شما استفاده می کنند. این هواداران پروپاقرص برند شما را تنفس کرده و با آن زندگی می کنند. گاهی اوقات ممکن است هواداران و مشتریان شما دیدگاهی انتقادی در مورد برخی محصولات و رویکردهای شما داشته و حتی عصبانی و ناراحت شوند. اما نکته اصلی آن است که این افراد برای همیشه به برند شما وفادار خواهند بود. اپل از این دست مشتریان برای خود دارد همچنین است وضعیت برند Zappos. چگونه می توان از چنین هواداران و مشتریان وفاداری برخوردار شد؟

خوب باشید و فوق العاده باقی بمانید



آیا می خواهید که مشتریان تان عاشق برند شما باشند و همیشه آن را روی پیراهن یا کوله پشتی شان به دیگران نشان دهند؟ پس محصولی را تولید و به بازار عرضه کنید که نه تنها مشکلی را حل کند، بلکه موجب سربلندی و افتخار شما در بازار باشد.

برای مشتریان یک شبکه ارتباطی ایجاد کنید



با ایجاد یک شبکه ارتباطی برای مشتریان تان، امکان ارتباط با شما و دیگر مشتریان، به اشتراک گذاشتن ایده ها، مطرح کردن سوال و یافتن پاسخ مورد نظرشان و درگیر شدن در بحثها و گفتگوهای مربوط به خدمات و محصولات برندتان را برای آنها فراهم کنید. ایجاد چنین بستری به مشتریان و مخاطبان تان این حس را منتقل می کند که شما به فکر آنها هستید و این موضوع باعث وفاداری آنان شده و سبب می شود تا با افتخار محصولات شما را استفاده کرده و به نمایش بگذارند. (باز خورد استفاده مشتریان از کالاها و خدمات شما و معرفی آن به دیگر افراد در جامعه موجب جلب توجه دیگر مشتریان و خصوصا خریداران آنلاین خواهد شد.)

موقعیت های اختصاصی را به مشتریان پیشنهاد کنید



مردم دوست دارند خاص و مهم باشند. در چنین شرایطی تصور کنید واکنش افراد به پیشنهاد تست محصولات و خدماتتان پیش از عرضه آن به بازار یا ارائه یک تخفیف قابل توجه به آنها به دلیل وفاداری شان به محصولات و خدمات ارائه شده از سوی برند شما چه واکنشی را در میان آنان ایجاد خواهد کرد؟ یک فرصت اختصاصی و منحصر به فرد.

ارزش برندتان را بالا ببرید



این ضرب المثل که «بسازید و به بازار عرضه کنید مشتریان خودشان خواهند آمد» این روزها دیگر کاربرد ندارد، خصوصاً زمانی که در رابطه با یک وبسایت و فروشگاه اینترنتی صحبت می کنیم. استفاده از یک طراحی خوب و جذاب نکته ای است که بسیاری از برندها اغلب آن را فراموش می کنند. با ایجاد یک وبسایت بصری و تعاملی، تجربه منحصر به فردی به مشتریان تان ارائه کرده و از این عنصر در طراحی اپلیکیشن وب سایت تان نیز استفاده کنید و از این طریق استانداردهای برندتان را افزایش دهید. بیابید با واقعیت رو به رو شویم: ظاهر هر چیزی همیشه مهم و تاثیرگذار است.

با مخاطبان خود در شبکه های اجتماعی همدل و مهربان باشید



تعجبی وجود ندارد که برندهای فعال در شبکه های اجتماعی نظیر توئیتر، فیس بوک و... از مخاطبان و دنبال کنندگان وفادار و علاقه مند برخوردارند. اما این موضوع برای باقی ماندن در شبکه های اجتماعی کافی نیست، با هواداران تان در شبکه های اجتماعی ارتباط برقرار کنید، با آنها شوخی کنید، اطلاعات بدهید و در نهایت به مشکلات و نگرانی های آنان به دقت گوش فرادید.

افرادی را که برای تان مهم هستند، درگیر فرآیند امور کنید



یکی از بهترین جوایزی که می توانید به مشتریان و هواداران وفادار خود اهدا کنید آن است که به آنها این امکان را بدهید تا خود را بخشی از فرآیند انجام امور در برندی که به آن علاقه داشته و از محصولات آن استفاده می کنند، بدانند. از آنها نظرسنجی کرده و بخواهید تا بازخورد کالاها و خدمات تان را به شما ارائه کنند. بهتر است یک گام جلوتر رفته و به آنها این امکان را بدهید تا برای برندتان به تولید محتوا بپردازند.

اقتصاد خدمات محور، محرک تازه اقتصاد جهان

ترجمه: سارا گلچین
منبع: businessinsider

اقتصاددان‌ها و تحلیلگران اساسا دوست دارند بخش صنعت وضعیت تثبیت‌شده‌ای داشته باشد و این امر کاملا منطقی است.

این روزها داده‌های ارائه‌شده درباره صنایع ظاهرا چندان کمکی به تحلیل وضعیت اقتصاد جهان نمی‌کند، این درحالی‌است که پیش از این مهم‌ترین کمک برای تحلیل نوسانات بود. حالا نوبت بخش خدمات است که نقشی پررنگ در تحلیل داده‌های اقتصاد جهانی بیابد. توجه بیشتر به بخش خدمات اکنون می‌تواند چشم‌انداز بهتری از اقتصاد جهان به‌دست دهد.

استخدام در بخش خدمات سهم ۴۶ درصدی در استخدام‌ها در سال ۲۰۱۶ داشته است. این رقم نسبت به سهم ۳۴ درصدی سال ۱۹۹۱ افزایشی چشمگیر را نشان می‌دهد. براساس آمار ارائه‌شده از سوی گروه Macquarie به مدیریت دیوید دوپل، در طول ۲۵ سال گذشته، ۷۵ درصد از یک میلیارد شغل ایجاد شده در کل دنیا در بخش خدمات بوده است.

این اتفاق در بخش داده‌های خروجی نیز افتاده است. سهم بخش خدمات در تولید ناخالص داخلی در طول چهار دهه گذشته هم در کشورهای توسعه‌یافته و هم در بازارهای نوظهور افزایش یافته است.

بن‌نوشته گروه Macquarie اهمیت خدمات این روزها بسیار بالا رفته است به‌طوری‌که خدمات نقش مهمی در شکل‌گیری چشم‌انداز رشد جهانی یافته است.

این گزارش در ادامه می‌افزاید در طول دو سال گذشته ضعف شاخص مدیران خرید (PMI) در اقتصادهای بزرگ کاملا واضح بود. اینص ضعف باعث ایجاد یک رکود در افق اقتصاد جهانی شد. PMI یا شاخص مدیران خرید شاخص سلامت اقتصادی در بخش تولید است که با پنج عامل مهم سنجیده می‌شود: سفارش‌های جدید، سطح موجودی، تولید، عرضه و تحویل کالا و فضای مدیریتی.

این اتفاق مربوط به دهه‌های گذشته بود. در زمان حاضر سهم بالای خدمات در کشورهای توسعه‌یافته باعث شده چنین نتیجه‌گیری دور از واقعیت به‌نظر برسد. فعالیت‌های خدماتی باعث شده خود را برای استقبال از تیم بد که نفع مستلوی واشگفتن،

به نوشته این گروه انتقال ساختاری به سمت اقتصاد خدمات‌محور با تغییراتی اساسی همراه است. برای مثال در اقتصاد خدمات‌محور دیگر خبری از نوسانات شدید نخواهد بود و به این ترتیب تجارت در سال‌های پیش‌رو با قدرت روی چرخ خدمات حرکت خواهد کرد. از طرف دیگر اما اقتصاد خدمات محور منجر به رشد بهره‌وری کمتر در بازارهای توسعه‌یافته خواهد شد. سطح بهره‌وری همواره در بخش خدمات از بخش تولید کالا کمتر بوده است بنابراین نرخ رشد بهره‌وری در این بخش از نرخ رشد در بخش تولید کمتر می‌شود. البته این موضوع آندرها هم بد نیست چون بهره‌وری کمتر با ثبات بیشتر همراه است و این یعنی شاهد جهانی آرام و باثبات از نظر اقتصادی خواهیم بود.

یورو ۲۰۱۶: سرمایه‌گذار اردوی تیم ملی آلمان

ترجمه: حوریه توسلی‌نیا
منبع: BFM

تیم ملی فوتبال آلمان مهمان فرانسه می‌شود. شهر کوچک «ویان» در دپارتمان «اوت-سوا»، که دارای چشمه‌های آبگرم است در نظر دارد به‌منظور تقویت اقتصاد منطقه، خود را برای استقبال از تیم بد که نفع مستلوی واشگفتن،

با وجود اینکه این شهر در میان شهرهای میزبان تایید شده یوفا قرار ندارد اما مورد توجه فدراسیون فوتبال آلمان قرار گرفته است. شهر «ویان» واقع در جنوب شرقی فرانسه با ۱۱هزار نفر جمعیت، خود را برای بازی‌های یورو ۲۰۱۶ و میزبانی از تیم ملی آلمان که عنوان قهرمانی جهان را دارد، آماده می‌کند.

شهر آبگرم «ویان» در ژوئن سال ۲۰۱۵ مورد توجه فدراسیون فوتبال آلمان قرار گرفت که در نظر داشت این محل را در طول مسابقات به‌عنوان کمپ اصلی خود قرار دهد و از آن زمان مذاکرات ادامه دارد. شهردار «ویان» که سه کرات اقامت تیم ملی آلمان را با برگزاری نشست هشت کشور بزرگ صنعتی درسال ۲۰۰۳ مقایسه می‌کند، این عقیده است که منافع برپایی این اردو برای کسب‌وکار، هتلداری و منطقه بسیار عالی خواهد بود.

۷ تا ۱۰ سال منافع اقتصادی

شهردار «ویان» توضیح می‌دهد: «ما هنوز در حال بهره‌برداری از نتایج نشست کشورهای بزرگ صنعتی در سال ۲۰۰۳ هستیم و تیم ملی آلمان نیز از هر جا که عبور کند، ۷ تا ۱۰ سال منافع اقتصادی از خود به‌جای خواهد گذاشت.» برای تحقق بخشیدن به برنامه‌هایی که تیم ملی آلمان پیش‌بینی کرده است، این شهر باید ۷۷۹هزار یورو سرمایه‌گذاری کند. خصوصا در بخش بازسازی ورزشگاه منطقه که در سال ۱۹۶۴ افتتاح شده بود. این زمین فوتبال کمتر از یک کیلومتر با هتل چهار ستاره محل اقامت تیم ملی آلمان فاصله دارد و به‌عنوان محل تمرین آنها انتخاب شده است. شهردار «ویان» در مورد جزئیات می‌گوید: «این تاسیسات باید ظرف مدت سه سال بازسازی می‌شوند، بنابراین ضرری متوجه ما نخواهد بود. این مبلغ شامل هزینه تبلیغات، تزئین شهر، نوسازی رختکن‌ها و مراقبت از چمن ورزشگاه که ارتفاع آن باید یک سانتیمتر باشد، خواهد بود.»

مسئولین این شهر که در نظر دارند به منظور ایجاد نشاط در طول بازی‌های یورو ۲۰۱۶ در برخی از خیابان‌ها باشگاه‌های ورزشی محلی ایجاد کنند، همچنین یک زمین چمن مصنوعی برای احداث کرده‌اند که در نهایت بازیکنان از آن استفاده نخواهند کرد. همچنین در نزدیکی ورزشگاه محل تمرین تیم، در یک زمین بولینگ و سالن هندبال مجاور آن، یک مرکز رسانه‌ای با گنجایش پذیرش ۳۰۰ خبرنگار معتبر تاسیس کرده تا خبرنگاران از نزدیک فعالیت‌های تیم ملی آلمان را دنبال کنند.

پیش‌بینی‌های امنیتی

۸۳ اتناق مجاور دریاچه ژنو در هتل محل اقامت بازیکنان آلمان در سال ۲۰۱۰ بازسازی شده‌اند. مدیر این هتل به نوبه خود کارکنان خود را برای زبان آلمانی آماده کرده است. او همچنین با یک مدرسه هتلداری در زمینه یادگیری زبان و ارائه خدمات به زبان آلمانی به کارکنانش قرارداد همکاری بسته است. این هتل در مجموع مبلغ ۴۰۰هزار یورو برای برقراری امنیت هتل برای استقبال از تیم ملی آلمان هزینه کرده است که این هزینه عمدتا صرف ایوان‌ها، دوربین‌ها و حفاظ‌ها شده است. ۸۰ نفر خدمه منحصرا برای همراهی تیم ملی استخدام خواهند شد و از آن جمله سرآشپز چهار ستاره هتل که در کنار همتای خود از تیم ملی آلمان مشغول به کار خواهند بود.

مدیر کل منابع «ویان» می‌گوید: «بازار اقتصادی آلمان، بازار پر رونقی است که ما به آن علاقه‌مند هستیم. به محض انتشار خبر اردوی تیم ملی آلمان در این شهر، تقاضاهایی از جانب مردم آلمان برای آمدن به اینجا آغاز شد که قبلا سابقه نداشت.»

گردشگران آلمانی

از لحاظ امنیت، شهر «ویان» از وزارت کشور و امداد پلیس درخواست کمک کرده و بر مکانیسم امنیتی ایجاد شده در زمان نشست هشت کشور صنعتی تاکید کرده است. امنیت در محل میزبانی قهرمان جام جهانی از طرف یوفا و فدراسیون فوتبال آلمان نیز به نوبه خودشان برقرار خواهد شد. شهردار در این باره می‌گوید: «مزیت «ویان» در این است که به کمک بخشی از پلیس امنیت فرانسه به سرعت و کمتر از سه ساعت می‌توان امنیت را در شهر برقرار کرد.»

مدیران هتل این شهر می‌گویند هیچ برآورد دقیقی از موج گردشگرانی که جذب این محل خواهند شد، ندارند. اما به نظر می‌رسد ظرفیت تعداد زیادی از موسسات تکمیل شده و با درخواست‌های جدیدی روبه‌رو هستند که به شهرهای اطراف هدایت می‌شوند. شهردار «ویان» بر این باور است که آلمانی‌ها علاقه دارند تیم ملی خود را همراهی کنند و این شهر باید خود را با شرایط وفق دهد.

کمک اهدایی موسسه خیریه اسلامی امه به زنان قندهاری؛ افغانستان با وجود فصل زراعی خوبی که سال گذشته داشت، با بحران غذا مواجه است.



زنان را وارد بازار کنید، اقتصاد را نجات دهید

اهرم‌هایی وجود دارد که سیاست‌گذاران کشورها می‌توانند به کمک آن چرخ ماشین اقتصاد را بهتر و راحت‌تر بچرخانند. کمپین کمک به اقتصاد آمریکا می‌گوید با کمک این اهرها می‌توان میان کاری که زن‌ها، باحقوق و بی‌حقوق، انجام می‌دهند و چشم‌انداز اقتصادی رابطه‌ای متقابل ایجاد کرد.

شاغل بودن زن‌ها باعث توسعه اقتصادی می‌شود. به گفته هیلر بوشی، مدیر اجرایی اقتصاددان ارشد مرکز رشد منسولوی واشگفتن، زن‌ها امروز در بیش از دوسوم خانواده‌های صاحب فرزند آمریکایی دست‌کم یک چهارم درآمد خانوار را تامین می‌کنند. تعداد خانوارهایی که زن‌ها نمی‌ی در آمدشان را تامین کنند، رو به افزایش است. این تغییر به نفع کسب‌وکار و اقتصاد است.

اما با وجود اینکه ساعات کاری با حقوق زن‌ها افزایش یافته، در خانه هنوز دو برابر مردها کار بی‌حقوق انجام می‌دهند؛ زن‌های امروز هم مقایسه با مادرهای خانه‌دارشان بخش زیادی از زمان خود را در طول روز به بچه‌هایشان اختصاص می‌دهند. یک انسان‌شناس زن می‌گوید کار در خانه در تمام دنیا به طور غیرمساوی روی دوش زن‌هاست. اگرچه مردهای آمریکایی امروز در مقایسه با پدرانشان بیشتر آشنیزی یا تمیزی‌کاری می‌کنند و وقت بیشتری را در بچه‌هایشان اختصاص می‌دهند، اما هنوز هم از زن‌ها عقب‌ترند؛ و موضوع اینجاست که این کار خانگی در محاسبه تولیدات ناخالص داخلی به حساب نمی‌آید. کاری که زن‌ها (و در برخی

آمازون رقیب یوتیوب شد

آمازون روز سه‌شنبه پلتفرمی را به سرویس ویدئوی خود اضافه کرد که کاربران می‌توانند از طریق آن ویدئوهای خود را به‌اشتراک گذاشته و کسب درآمد کنند.

این شرکت تجارت الکترونیک آمریکایی با راه‌اندازی این سرویس به رقیبی برای یوتیوب تبدیل شده است. مشتریان آمازون می‌توانند ویدئوهای خود را در Amazon Video Direct بارگذاری کنند و از آگهی‌هایی که می‌گیرند، درآمد به‌دست آورند.

این سرویس آمازون تنها کمی بعد از سرویس Amazon Prime Video به‌عنوان سرویس عضویت آمازون، در دسترس مخاطبان قرار گرفته است. سرویس عضویت آمازون نیز چالشی برای شرکت مادر گوگل یعنی Alphabet خواهد بود.

براساس اعلام آمازون سرویس ویدئوی این شرکت امکان اجاره، خرید یا عضویت را برای کارهای ارائه شده در این وب‌سایت فراهم کرده است.

جیم فریمن، معاون سرویس ویدئوی آمازون دراین‌باره گفت: «برای عرضه فیلم اکنون راه‌های گوناگونی وجود دارد و با سرویس ویدئوی آمازون برای نخستین بار تولیدکنندگان محتوا می‌توانند خودشان محتوایی را به اشتراک بگذارند که سطحی بالاتر از سایر ویدئوها دارد.»

او ادامه می‌دهد: «ما حتی درصد هستیم که بتوانیم کار را برای تولیدکنندگان محتوا از این هم راحت‌تر کنیم تا بتوانند مخاطبان خود را پیدا کرده و برای آنها محتوایی جذاب به‌نمایش بگذارند.»

آمازون همچنین از برنامه Stars رونمایی کرد که در آن به تولیدکنندگان محتوا قول داد که به نسبت دیده شدن ویدئوهای‌شان سهمی از میلیون‌ها دلار درآمد ماهانه خود را به آنها اختصاص دهد.

به‌گفته پیتر گلدواین، رئیس موسسه فیلم ساموئل گلدواین با استفاده از این سرویس، آنها می‌توانند استراتژی‌های منحصربه‌فردخود در تولید محتوا را در پیش بگیرند و مخاطبان خاص خود را پیدا کنند.

خواب خوش کارمندان بخش تکنولوژی در چین

دای زینگ صاحب یک شرکت رایانش ابری در چین است که برای کارمندانش تخت‌خواب سفارش داده است.

او که خود ۱۵ سال تمام پشت میز با روی سطوح صاف چرت زده، وقتی شرکتش را تاسیس کرد، نخستین دستوری که داد سفارش تخت‌خواب برای کارمندانش بود. او می‌گوید: «برای فناوری، کار ذهنی بیشتری نیاز است. کارمندان نیاز به زمان دارند تا ذهن‌شان آرام بگیرد. فقط خواب شب برای استراحت کافی نیست، خواب نیمروز هم نیاز است.» خوابیدن کارمندان در چین، جایی که تا‌کارآمدی و وفور نیروی کار در تمام صنایع به‌چشم می‌آید، امری عادی است.

اما اوضاع در بخش فناوری کمی متفاوت است. در این بخش رشد استارت‌آپ‌ها باعث شده که استخدام در آنها بسیار زیاد باشد و کارکنان را مجبور می‌کند تا نیمه‌شب کار کنند. چوی منگ، مدیرکل و یکی از بنیانگذاران شرکت Goopal دراین‌باره می‌گوید: «سرعت رشد شرکت‌های اینترنتی در چین بسیار زیاد است. من در آمریکا هم بودم اما فضای رقابتی که در چین هست در آمریکا نیست.»

به‌گفته منگ بیشتر از همه برنامه‌نویسان مجبور هستند هر روز ساعت‌ها کار کنند. به همین‌خاطر آنها اجازه دارند در زمان ناهار و بعد از ساعت ۹ شب، چه پشت میز یا روی مبل یا صندلی راحتی که سفارش داده‌اند، بخوابند.

در بعضی شرکت‌ها نیز کارمندان در دفتر کار خود زندگی می‌کنند. آنها مجبور هستند ساعت ۸:۳۰ از خواب بیدار شده و همگی تا ۹:۳۰ سرکار باشند.