

در هر تجارتی و در هر صنعتی مدیریت نقش بسیار مهمی دارد.



ماکل آیزنر



بررسی شیوه‌های تحقیقات بازار در گفت‌وگو با محمد اوتادی
تحقیقات بازار، چراغ راهنمای شرکت‌ها در تلاطم رقابت
 بارها پیش آمده شرکت‌های داخلی محصولی را به بازار ارائه داده‌اند، ولی بعد از مدت کوتاهی آن را از بازار مصرف جمع‌آوری کرده‌اند. اگر کمی درباره علت این کار کنکاش کنید، متوجه می‌شوید محصول موردنظر، باب سلیقه مشتری نبوده و شرکت مجبور به جمع‌آوری آن از بازار شده است...

مشاور فرهنگی رییس جمهوری در نشست بحران آب، در ایران:

سدسازان اکنون پیشنهاد تخریب می‌دهند

آن غلبه کرد. وی اظهار کرد: پدیده آب را باید به‌عنوان پدیده اجتماعی نگاه کرد و بحرانی بودن آن را انعکاس داد تا حساسیت بین مردم ایجاد شود و پژوهشگران و مسئولان نیز به مسئله آب حساس شوند. قانعی‌راد، با بیان اینکه اکنون در چارچوب وسیع‌تری باید به مسئله آب پرداخت و نگاه بخشی به آن نداشت، افزود...

انجمن جامعه‌شناسان، اسفندیاری عضو اندیشکده تدبیر آب ایران و محمادمین قانعی‌راد رییس انجمن جامعه‌شناسان حضور داشتند. محمادمین قانعی‌راد، رییس انجمن جامعه‌شناسان، با اشاره به راه‌حل جامعه‌شناسی، اجتماعی و فرهنگی، اظهار کرد: با راهکارهای فنی دیگر نمی‌توان بحران آب را مدیریت و بر

نشست تخصصی آب با هدف «شناخت جنبه‌های مختلف بحران آب و تاثیر آن بر ساحت‌های مختلف جامعه»، در دفتر مطالعات استراتژیک نهاد ریاست‌جمهوری برگزار شد. در این نشست حسام‌الدین آشنا، مشاور فرهنگی رییس‌جمهوری، هادی خانپیکری رییس انجمن مطالعات فرهنگی و ارتباطات، فاضلی عضو

نقد مختصر شعارهای تبلیغاتی بانک‌ها

پر تاب به سوی کدام هدف؟



بهزاد باهنر - اثر مست امروز

نگاهی به فعالیت بخش خصوصی در بزرگ‌ترین بندر ایران

خصوصی‌ها یا خصوصی‌ها مسئله این است

افزایش حجم نقدینگی به ۶۴۰ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان

نقدینگی به دنبال بازارهای پرسود می‌گردد

تولیدکنندگان نرم‌افزار تشنه حمایت مسئولان

سرمقاله

اقتصاد دریامحور را جدی بگیریم

عبدالکریم هاشمی

نماینده هرزگان در مجلس

دریا یک استعداد و یک توانمندی برای مناطق محسوب می‌شود. در همه دنیا مناطقی که به دریا وصل می‌شوند یا در جوار دریا هستند، از یک توانمندی و مزیت قابل توجهی نسبت به کشورهای همسایه خود برخوردار است. این در حالی است که کشورمان با داشتن ۱۵۰۰ کیلومتر ساحل در جنوب کشور که به دریاهای آزاد و اقیانوس‌ها وصل می‌شود و با داشتن بیش از ۱۰۰۰ کیلومتر نوار سواحل شمالی و بهره‌مندی از دریای جنوب غرب و شرق کمترین توجه را به اقتصاد دریا محور دارد. در حالی که کشورهایی که سیاست اقتصاد دریامحور را اتخاذ کرده‌اند، از کشورهای قوی منطقه هستند و اقتصادهای برتر دنیا معمولاً بر اقتصاد دریایی تکیه کرده‌اند، اما...



شغلی از دل کوچه‌های شهر

جذابیت‌های دستفروشی مدرن

۹



نرم افزارهای مالی، بازرگانی، بهاء تمام شده، CRM، خدمات پس از فروش، ایزو، برنامه ریزی تولید، اتوماسیون اداری و... ویژه شرکت‌های بزرگ و متوسط

تماماً. ویژه شرکت‌های کوچک، نرم افزار فروشگاهی

انتخابی هوشمندانه

یگاه سیستم پس از یازده سال حضور موفق و همگامی موثر با تلاشگران عرصه کسب و کار از شما همراهان گرامی دعوت می‌نماییم از غرفه یگاه سیستم در نمایشگاه صنعت سالن 38A بازدید فرمایید

فولاد

رشد ۱۷ درصدی فولاد آلیاژی ایران

طی شش ماهه اول سال ۱۳۹۳ بالغ بر ۲۲۵ هزار تن فولاد خام از انواع عملیات حرارت پذیر، سخت شونده سطحی، میکرو آلیاژ، فنر، ابزار سرد کار، ابزار گرم کار، بلبرینگ، خوش تراش، زنگ نزن، دسما بالا و صنعتی در شرکت فولاد آلیاژی ایران تولید شده است.

براساس گزارش روابط عمومی شرکت فولاد آلیاژی این میزان تولید در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۳۹۲ (۱۹۳ هزار تن)، بیش از ۱۷ درصد (معادل ۳۲ هزار تن) افزایش داشته است. در این مدت ۱۹۲ هزار تن از محصولات شرکت فولاد آلیاژی ایران به ارزش بالغ بر ۴۱ میلیارد تومان به بازارهای مختلف مصرف عرضه شده که نسبت به مدت مشابه در سال قبل از لحاظ وزنی (۱۴۶ هزارتن) بیش از ۲۲درصد(۴۶ هزار تن) افزایش و از لحاظ ارزشی (۳۰۶ میلیارد تومان) نیز افزون بر ۲۴درصد(۱۰۵ میلیارد تومان) رشد داشته است.

این محصولات به‌عنوان مواد اولیه صنایع مختلف کشور از جمله خودروسازی، ماشین سازی، ابزارسازی و همچنین در ساخت تجهیزات نفت، گاز، پتروشیمی، ریلی و ساختمان‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

همچنین حدود ۷۰۰ تن از محصولات این شرکت به ارزش تقریبی ۵۸۰،۰۰۰،۰۰۰ دلار با قالب گروه‌هایی نظیر عملیات حرارتی پذیر، سخت‌شونده سطحی، فنر، زنگ‌نزن و صنعتی و کیفی به کشورهای آلمان، فرانسه، هلند، اسپانیا، امارات، ترکیه، بلژیک، قطر، لهستان، له‌جنوبی، ارمنستان، ترکمنستان، مصر و افغانستان صادر شده که نسبت به مدت مشابه در سال قبل از لحاظ وزنی (۷۴۰۰ تن) بالغ بر ۱۷درصد (۵۰۰ تن) رشد داشته است.

خبرگزاری رویترز در گزارشی به رونق تولید فولاد کشور پرداخته است.

رویترز با اشاره به رشد و رونق صنعت فولاد ایران نوشت: حتی در صورت عدم موفقیت مذاکرات هسته‌ای باز هم صنعت فولاد ایران به رشد خود ادامه خواهد داد و صادرات فولاد این کشور موجب کاهش بیشتر قیمت‌های جهانی خواهد شد.

به گزارش ایمیدرو به نوشته رویترز، ایران در حال افزایش صادرات فولاد خود و دعوت از سرمایه‌گذاران خارجی برای چهار برابر کردن تولید فولاد خود در یک دهه آینده است. تهران این کار را با هدف جایگزین کردن درآمد ناشی از فولاد بخشی از درآمد نفتی از دست رفته خود انجام می‌دهد.

کارشناسان صنعت فولاد ادعا می‌کنند، حتی در صورت عدم موفقیت مذاکرات باز هم صنعت فولاد ایران به رشد خود ادامه خواهد داد و صادرات فولاد این کشور به فزونی عرضه در بازار جهانی خواهد افزود و موجب کاهش بیشتر قیمت‌ها خواهد شد.

ایران همچنین در حال جذب شرکت‌های خارجی تولیدکننده فولاد برای سرمایه‌گذاری در این کشور است. به گفته مهدی کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ایران (وریس هیأت‌عامل ایمیدرو) تهران در ماه ژوئن موافقت‌نامه‌ای را با شرکت کویت استیل برای ساخت یک مجتمع جدید تولید فولاد با ظرفیت یک میلیون تن امضا کرده است.

وی همچنین گفته است که در تابستان اسال، ۳۷ شرکت خارجی برجسته برای همکاری با صنایع معدن و معدن‌کاری ایران اعلام آمادگی کرده‌اند.

براساس اعلام کارخانه فولاد مبارکه، ایران به‌عنوان کشوری با اقتصاد در حال توسعه که به‌شدت به ساخت‌وساز وابسته است، در سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ به‌طور متوسط ۱.۳۵ میلیون تن فولاد صادر کرد. اما براساس آمارهای اتحادیه تولیدکنندگان فولاد ایران، صادرات فولاد این کشور در هفت‌ماهه ابتدایی سال جاری میلادی به ۱.۲۶ میلیون تن در ماه رسید.

فودرو

تولید ۱۱۴ هزار دستگاه خودرو در شهر بورماه

در شهریور ماه سال جاری، تولید انواع خودرو به ۱۱۴ هزار و ۹۷۲ دستگاه رسید که در مقایسه با مدت مشابه خود در سال گذشته رشد ۵،۷۳درصدی را نشان می‌دهد.

به گزارش شاتا، در این مدت تولید خودروه‌ای سواری نیز به تعداد ۹۷ هزار و ۲۵۵ دستگاه تولید رسید که نسبت به مدت مشابه خود در سال گذشته رشد ۷۳درصدی را نشان می‌دهد.

این گزارش می‌افزاید: در شهر بورماه سال جاری تولید وانت بالغ بر ۱۶ هزار و ۲۶۰ دستگاه، تولید مینی‌بوس به تعداد سه دستگاه و کامیون یک هزار و ۵۴۵ دستگاه بوده است.

معدن

تفکیک جنسیتی در رشته معدن اشتباه است

رییس انجمن مهندسی معدن ایران گفت: امروز دانشجویان در پروژه‌های دانشگاهی مربوط به بخش معدن باید به شیوه‌ای عمل کنند که تلاش آنها پیامد ضروری ارانه خواهد شد.
وی اضافه کرد: استقبال از این رویداد به گونه‌ای بود که اساتید و دانشجویان دوره‌های تکمیلی ۲۷۲ اصل مقاله را تسلیم دبیرخانه کنفرانس کردند که از بین آنها ۲۲۹ مقاله پذیرفته شد و قرار است غیر از مقالاتی که حضوری ارانه می‌شود، بقیه به شکل پوستر در معرض دید علاقه‌مندان قرار گیرد.

خدایاری با بیان اینکه بیشترین سهم مقالات ۳۵ درصد مربوط به فراوری است، گفت: کشفیات و استخراج هر یک کمتر از ۲۰ درصد و بقیه به محیط زیست و اقتصاد مربوط می‌شود.

وی نقش دانشگاه و صنعت را در جامعه، کمک به حل مشکل توسعه دانست و گفت: انتظار این است که مقالات دانشجویان در عرصه صنعت، موجب تدوین نقشه راه شود.

گندله، زنگ خطر را برای فولاد به صدا در آورد

عسل داداشلو

صنعت فولاد به‌عنوان یکی از صنایع اصلی کشور به شمار می‌رود که می‌تواند نقش موثری را در رشد اقتصادی کشور بازی کند، اما این صنعت مهم اکنون با چالشی به‌عنوان کمبود گندله مواجه است.

در افسق ۱۴۰۴ تولید فولاد کشور به ۵۰ میلیون تن در سال برسد اما این موضوع در حالی مطرح می‌شود که این روزها، کمبود گندله به‌عنوان یک خطر برای صنعت فولاد کشور به شمار می‌رود. طبق آخرین اظهارنظر وزیر صنعت، واحدهای تولیدکننده فولاد با کمبود شش میلیون تن گندله مواجه هستند که برای تأمین کمبود موردنظر خود نیاز به واردات دارند.

رسول خلیفه‌سلطان، دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره واردات گندله بیان می‌کند: «در حال حاضر اختصاص ارز مبادله‌ای برای واردات این محصول در نظر گرفته شده که هدف از این تسهیلات این بوده که تولید فولاد برای تولیدکنندگان صرفه اقتصادی داشته باشد. تولیدکنندگان برای یکی دو سال آینده ناچارند از این امتیاز استفاده کنند تا واحدهای گندله‌سازی تأسیس شوند و نیازهای خود را از طریق واردات تأمین کنند.»

از سوی دیگر، موضوع کمبود گندله در شرایطی مطرح می‌شود که ایران دارای منابع زیاد سنگ آهن است و رتبه خوبی در صادرات این محصول داراست. به همین دلیل است که این پرسش شکل می‌گیرد که چگونه با وجود منابع غنی سنگ آهن، کشور نیاز به واردات گندله پیدا می‌کند؟ وقتی صحبت از زنجیره فولاد

کشور می‌شود که نعمت‌زاده نیز بارها بر تکمیل آن تأکید کرده است، باید یک استراتژی مشخص برای کل زنجیره به‌صورت حلقه‌های جداگانه برای هر یک برنامه‌ریزی شود.

سجاد غرقی، عضو انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن، درباره دلایل کمبود گندله با وجود منابع غنی سنگ آهن به «فرصت امروز» می‌گوید: «در پاسخ به این پرسش ابتدا باید به فقدان یک استراتژی مشخص اشاره کرد. حلقه‌های زنجیره آهن و فولاد کشور به‌صورت مودی و جداگانه رشد کرده‌اند و موجب شده که اکنون با کمبود گندله و نیازهای خود را از طریق واردات کنسائتره آهن و شاید در آینده این سفنجی مواجه شویم.»

وی می‌افزاید: «در ابتدای این زنجیره سنگ آهن قرار دارد و بعد از آن واحدهای کانه‌آرایی، فرآوری، کنسائتره‌سازی، واحدهای گندله و آهن اسفنجی و سپس تولید شمش فولاد و آهن قرار دارد، بنابراین نمی‌توان به صرف داشتن منابع غنی سنگ آهن امید داشت که زنجیره‌ای با ایجاد ارزش افزوده

کار و تولید

گندله، زنگ خطر را برای فولاد به صدا در آورد

کارشناس فولاد در این زمینه به «فرصت امروز» می‌گوید: «مشکل صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده و ما در مورد تولید فولادهای با ارزش افزوده بالا به غیرتولیدات فولاد مبارکه، حرکت‌های مثبتی را شاهد نبوده‌ایم.»

چه چیز سرمایه‌گذاران را از تولید گندله عقب می‌راند؟ یکی از نکاتی که فولادسازان همواره به‌عنوان راه‌حل برای جبران کمبود گندله از آن یاد کرده‌اند، تولید فولاد در داخل کشور است. پروژه‌ای که به اعتقاد آنها امکان‌اتش در کشور فراهم است، اما سرمایه‌گذاری برای آن وجود ندارد. اما چه چیز سرمایه‌گذاران را از تولید گندله عقب می‌راند؟

غرقی، در پاسخ به این پرسش بیان می‌کند: «در سالیان گذشته گاهی که به گندله و سنگ آهن وجود داشته، به جای آنکه مشوق باشد، پیشگیرانه بوده است. بستن عوارض سنگین روی صادرات کنسائتره و گندله موجب شده سرمایه‌گذاران از این بخش عقب بکشند. البته اکنون دولت تدابیر خاصی را برای این موضوع اندیشیده است.»

نکته‌ای که همواره در تولید گندله مطرح بوده، موضوع نیاز بازار است. بسیاری از کارشناسان معتقدند، واحدهای داخلی فولاد پاسخگوی نیاز تولیدکنندگان نیستند و توسعه واحدهای گندله‌سازی نیز به زمان نیاز دارد. از سوی دیگر کارشناسان بر این باورند که فولاد داخلی دارای ارزش افزوده نیست.

فولادی با ارزش افزوده کم؟ موضوعی که همواره در تولید گندله مطرح بوده، موضوع نیاز بازار است. بسیاری از کارشناسان معتقدند، واحدهای داخلی فولاد پاسخگوی نیاز تولیدکنندگان نیستند و توسعه واحدهای گندله‌سازی نیز به زمان نیاز دارد. از سوی دیگر کارشناسان بر این باورند که فولاد داخلی دارای ارزش افزوده نیست. بهمن آرمان، اقتصاددان و



کرد. به صرفه بودن تکمیل زنجیره نکته مهمی است که باید به آن توجه شود. آیا تولید فولادی که ارزش افزوده نمی‌کند به هر قیمتی ایجاد نباید شود؟

عضو انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن، می‌گوید: «زمانی تکمیل زنجیره فولاد اقتصادی است که هزینه نمی‌کند به هر قیمتی ایجاد نباید شود.»

فولادی با ارزش افزوده کم؟ موضوعی که همواره در تولید گندله مطرح بوده، موضوع نیاز بازار است. بسیاری از کارشناسان معتقدند، واحدهای داخلی فولاد پاسخگوی نیاز تولیدکنندگان نیستند و توسعه واحدهای گندله‌سازی نیز به زمان نیاز دارد. از سوی دیگر کارشناسان بر این باورند که فولاد داخلی دارای ارزش افزوده نیست. بهمن آرمان، اقتصاددان و

فبر

وزیر صنعت: استفاده از پتانسیل‌های مدیریتی بانوان ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است

پتانسیل‌های مدیریتی و اجرایی بانوان از ضروریاتی است که باید به‌صورت جدی به آن پرداخت.

از این رو باید زمینه را برای رشد و توسعه فعالیت‌های اجتماعی، اقتصادی و سیاسی زنان در جامعه

و دستگاه‌های اداری فراهم کرد. وزیر صنعت، معدن و تجارت در ادامه نقش بانوان را علاوه بر توسعه اقتصادی پایدار در کاهش ناهنجاری‌های اجتماعی

و تحکیم بنیان خانواده بسیار موثر ارزیابی کرد و گفت: در حال حاضر در جامعه هستند بانوانی که با تمامی توان در عرصه‌های مختلف اقتصادی مشغول فعالیتند، اما این میزان مطلوب نظر ما نیست و باید تلاش کنیم تا میزان مشارکت آنان افزایش پیدا کند.

نعمت‌زاده، حضور بانوان را علاوه بر صحنه‌های مختلف داخلی در عرصه خارجی نیز حائز اهمیت

سپردن کارها به بانوان تأکید کرد. او با اشاره به اینکه سابقه نشان داده است، هر جا مسئولیتی به‌خاتم‌ها سپرده شده به خوبی توانسته‌اند از ایفای آن برآیند، افزود: امروز می‌توانیم با توجه به توانمندی که بانوان در عرصه‌های مختلف کسب کرده‌اند، از ظرفیت‌های آنان در دهه‌های مختلف مدیریتی و اجرایی استفاده کنیم که این امر نیازمند رویه‌های نو و ارائه طرح‌های جدیدی است که یکی از آنها می‌تواند تصویب ایجاد مشاغل مخصوص بانوان در سازمان‌ها و دستگاه‌های اداری باشد.

مهندس نعمت‌زاده در ادامه خطاب به مشاور امور بانوان وزارت صنعت، معدن و تجارت با اشاره به ضرورت شناسایی توانمندی بانوان متخصص و زبند تأکید کرد: به‌کارگیری و استفاده از

تولیدکنندگان نخستین مصرف‌کنندگان محصولات هستند و جدا از آن نیست، بنابراین باید در کنار توجه به تولید، به حقوق مصرف‌کننده نیز توجه داشته و خود را با بهترین‌های دنیا مقایسه کنند و به‌صرفه‌سازی استانداردها بین‌المللی را در نظر بگیرند.

افزود: صنعتگران و تولیدکنندگان باید برای جلب رضایت مشتریان تلاش کنند تا ارائه خدمات به مصرف‌کنندگان در اولویت باشد و در حین فروش، این خدمات به نحوی تنظیم شود که رضایت مشتریان را به همراه داشته باشد.

زمینه برای سپردن مسئولیت‌های مدیریتی بانوان فراهم شود.

نعمت‌زاده با شرکت در همایش مشاوران امور بانوان وزارت نفت بر

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر لزوم حمایت از حقوق مصرف‌کننده گفت: کیفیت، عین صنعت و تولید است و باید در کنار توجه به کمیت، به کیفیت نیز توجه داشت.

به گزارش شاتا، محمدرضا نعمت‌زاده افزود: وقتی واحدهای تولیدی، حقوق مصرف‌کننده را درنظر بگیرند، باعث افزایش فروش و رشد صنعت خواهد شد. وی با بیان اینکه مصرف‌کننده باید بتواند انتخابی بر مبنای اطلاعات داشته باشد و در واقع اطلاعات‌گیری از کالا و خدمات حق اوست، ادامه داد: در حمایت از مصرف‌کنندگان، خریدار باید بداند به کجا مراجعه کند و چه کالایی را با چه کیفیت و قیمتی تهیه کند و این موضوع جز با رقابت و عرضه کافی محصول محقق نمی‌شود.

نعمت‌زاده با شرکت در همایش مشاوران امور بانوان وزارت نفت بر

وزیر صنعت، معدن و تجارت با تأکید بر لزوم حمایت از حقوق مصرف‌کننده گفت: کیفیت، عین صنعت و تولید است و باید در کنار توجه به کمیت، به کیفیت نیز توجه داشت.

به گزارش شاتا، محمدرضا نعمت‌زاده افزود: وقتی واحدهای تولیدی، حقوق مصرف‌کننده را درنظر بگیرند، باعث افزایش فروش و رشد صنعت خواهد شد. وی با بیان اینکه مصرف‌کننده باید بتواند انتخابی بر مبنای اطلاعات داشته باشد و در واقع اطلاعات‌گیری از کالا و خدمات حق اوست، ادامه داد: در حمایت از مصرف‌کنندگان، خریدار باید بداند به کجا مراجعه کند و چه کالایی را با چه کیفیت و قیمتی تهیه کند و این موضوع جز با رقابت و عرضه کافی محصول محقق نمی‌شود.

نعمت‌زاده با شرکت در همایش مشاوران امور بانوان وزارت نفت بر

۴ برنامه کلیدی نوآورانه برای توسعه کسب‌وکار

برای انجام کار جدی و رقابت آماده شوند که این‌کار توسط مرکز کارآفرینی دانشگاه انجام می‌گیرد. حمید پور، در خصوص اقدام دیگر گفت: این مرحله در فضای حرفه‌ای انجام می‌گیرد و جامعه هدف آن اساتید و فارغ‌التحصیلانی هستند که برای ورود به فضای حرفه‌ای آماده شده‌اند و نیاز به تأمین مالی و امکانات دارند و به‌صورت حرفه‌ای اقدام به تأسیس شرکت می‌کنند و در نهایت هم محصول تولید خواهند کرد.

فعالیت ۱۵۰ شرکت فناور و دانش‌بنیان
وی بیان کرد: در این ۱۲ سال سابقه و تجربه‌ای که در این

برای انجام کار جدی و رقابت آماده شوند که این‌کار توسط مرکز کارآفرینی دانشگاه انجام می‌گیرد. حمید پور، در خصوص اقدام دیگر گفت: این مرحله در فضای حرفه‌ای انجام می‌گیرد و جامعه هدف آن اساتید و فارغ‌التحصیلانی هستند که برای ورود به فضای حرفه‌ای آماده شده‌اند و نیاز به تأمین مالی و امکانات دارند و به‌صورت حرفه‌ای اقدام به تأسیس شرکت می‌کنند و در نهایت هم محصول تولید خواهند کرد.

فعالیت ۱۵۰ شرکت فناور و دانش‌بنیان
وی بیان کرد: در این ۱۲ سال سابقه و تجربه‌ای که در این

سنگ آهن

تشکیل کنسر سیوم معدن سنگ آهن آذربایجان غربی

رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی از تشکیل کنسر سیوم سنگ آهن استان خبر داد.

به گزارش ماینر نیوز، جعفر صادق اسکندری گفت: در راستای اجرای سیاست‌های سازمان و به منظور ارتقای بهره‌وری، استفاده بهینه از مواد معدنی تولیدی، جلوگیری از خام‌فروشی مواد معدنی و هدر رفت تولیدات معدن، تجمع سرمایه‌های معدن کاران و تجهیز و توسعه معدن استان به ماشین‌آلات روز دنیا تشکیل کنسر سیوم معدن سنگ آهن استان در اولویت کاری این سازمان قرار گرفته است.

وی با اشاره به اهداف تشکیل این کنسر سیوم اظهار داشت: تجمع سرمایه‌های پرانکده معدنکاران در قالب گروه‌های کاری، ایجاد زیرساخت‌های مناسب تولیدی، بالا بردن قدرت و توان ماندگاری معدنکاران استان در تسخیر بازارهای داخلی و جهانی و به کار بستن تمهیدات لازم جهت برگشت بخش زیادی از پروسه تولید به حوزه فراوری از اهداف تشکیل این کنسر سیوم است.

وی با بیان اینکه نخستین قدم در راستای تشکیل این کنسر سیوم در بخش سنگ آهن به منظور انتخاب هیأت موسس بر داشته شده و انتخابات آن در ۲۰ مهر ماه سال جاری انجام می‌شود، اضافه کرد: برای سیاست‌گذاری و مدیریت یکپارچه معدن سنگ آهن و خرید و تجهیز ماشین‌آلات معدنی نوین واحداث واحدهای فرآوری مواد تولیدی سنگ آهن نیاز به احداث کارخانه تولید کنسائتره بوده که معدنکاران استان توان اجرای این طرح را ندارند. اسکندری ادامه داد: لذا به منظور تجمع سرمایه معدنکاران و هدایت به سمت تولیدی سودآور و دورشدن از خام‌فروشی مواد معدنی، احصای بازارهای جدید صادراتی، استفاده از تکنولوژی‌های نوین تولیدی و توسعه زیرساخت‌های تولیدی باید معدنکاران استان به این سمت و سو سوق پیدا کنند.

رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان غربی اعلام کرد: باوجود ذخایر آهن هنوز استان از لحاظ تولید فولاد به رتبه مطلوب نرسیده است لذا برای استفاده بهینه از ذخایر معدنی، تشکیل کنسر سیوم معدنکاران، صاحبان صنایع و سرمایه‌گذاران موجبات تکمیل حلقه زنجیره تولید فولاد می‌شود.

وی گفت: با نگاه ایجاد شده و همت همگانی معدنکاران، صنعت آهن و فولاد از رکود حاضر خارج خواهد شد زیرا این استان با داشتن بازار عراق و ذخایر آهن پتانسیل و استعداد زیادی برای توسعه صنعت فولاد است.

با توجه به عدم وجود واحدهای صنعتی جهت بالا بردن عیار و سایر صنایع بالادستی، این معدن پس از یک مرحله دانه‌بندی و پری‌عیارسازی اولیه مجبور به خام‌فروشی هستند و بافت قیمت سنگ آهن و کرایه حمل بالا ارزش ماده معدنی کاسته شده است.

سنگ آهن

فرش نایین صاحب خانه می‌شود



نماینده مردم نایین در مجلس شورای اسلامی در دیدار با سرپرست مرکز ملی فرش ایران از عزم محلی برای ایجاد مرکز کزی برای نمایش و معرفی فرش دستباف در نایین خبر داد.

سیدحمیدرضا طباطبایی نایینی، نماینده مردم نایین، خور و بیابانک با حضور در مرکز ملی فرش ایران خواستار همراهی این مرکز در ایجاد و تجهیز خانه فرش نایین شد. وی همچنین با اشاره به شرایط و ویژگی‌های تولید فرش در نایین بر لزوم پیگیری ثبت جهانی فرش نایین تأکید کرد.

سرپرست مرکز ملی فرش ایران نیز در این دیدار گفت: ایجاد پایگاهی دائمی برای فرش دستباف و فعالان این حوزه به نام خانه، موزه، نمایشگاه یا هر نام دیگری مورد تأیید و تأکید مرکز ملی فرش ایران است و اجرایی شدن چنین ایده‌هایی نیازمند همراهی و همت نهادهای محلی است.

به گفته کارگزار استانداری‌ها، فرمانداری‌ها، ادارات کل میراث فرهنگی و نیز ارشاد اسلامی در استان‌ها از جمله نهادهایی هستند که می‌توانند به کمک سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت آمده و پاتوقی را برای فرش دستباف شکل دهند.

حمید کارگر افزود: در این پایگاه‌ها کتابخانه تخصصی فرش، کلاس‌های آموزشی، نمایش توانمندی‌های فرش منطقه، نمایش فرایند تولید فرش دستباف با رویکرد آگاهی‌رسانی و جذب گردشگر و مواردی از این دست می‌تواند شکل بگیرد و مرکز ملی فرش ایران نیز سهم خود را در این زمینه به شرط پیشگام شدن نهادهای محلی ایفا خواهد کرد.

سرپرست مرکز ملی فرش ایران همچنین درباره ثبت جهانی فرش نایین گفت: اسناد و مدارک مربوط گردآوری و نهایی شده و برای تأیید نهایی به سازمان جهانی مالکیت معنوی ارسال شده که پس از طی مراحل قانونی گواهی ثبت صادر خواهد شد.

گفتنی است در این دیدار رییس اداره صنعت، معدن و تجارت نایین، کارشناس اداره فرش سازمان صنعت، معدن و تجارت اصفهان و رییس اتحادیه فرش روستایی اصفهان نیز حضور داشتند و به بیان مشکلات و چالش‌های هنر - صنعت فرش دستباف در استان اصفهان پرداختند.

نرخنامه

رشد نرخ دلار و سکه در بازار آزاد

صرافان بازار ارز و سکه روز سه‌شنبه نرخ هر دلار آمریکا را با ۸ تومن رشد نسبت به روز گذشته ۳ هزار و ۲۴۰ تومن و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را با ۸ هزار و ۵۰۰ تومن افزایش ۹۲۵ هزار و ۵۰۰ تومن تعیین کردند. نرخ هر یورو در بازار آزاد با ۳۶ تومن رشد چهارهزار و ۱۲۹ تومن و هر پوند نیز پنج هزار و ۲۰۶ تومن قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	خرید	فروش
سکه یک گرمی	۱۶۶,۰۰۰	۱۷۱,۰۰۰
سکه ربع	۲۶۶,۰۰۰	۲۷۲,۰۰۰
سکه نیم	۴۶۶,۰۰۰	۴۷۳,۰۰۰
سکه طرح قدیم	۹۳۲,۰۰۰	۹۳۷,۰۰۰
سکه بهار آزادی	۹۳۰,۵۰۰	۹۳۵,۵۰۰
طلا ۱۸ عیار گرمی	۹۴,۱۰۰	۹۵,۹۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	خرید	فروش
دلار آمریکا	۳۲۳۵۰	۳۲۴۰۰
یورو	۴۱۱۸۰	۴۱۲۹۰
پوند انگلیس	۵۱۸۵۰	۵۲۰۶۰
درهم امارات	۸۷۵۰	۸۸۴۰
لیبر ترکیه	۱۴۲۸۰	۱۴۳۶۰
رینگت مالزی	۹۹۰۰	۱۰۱۰۰
یوان چین	۵۲۰۰	۵۴۵۰
روپیه هند	۴۵۰	۶۰۰
دینار عراق	۲۳	۲۶

نماگر بورس

شاخص کل در رقم ۷۱۷۱۸ واحد

شاخص کل بورس در پایان معاملات روز گذشته به واسطه فشار عرضه در نمادهای بزرگ از جمله هلدینگ تامین و خلیج فارس ۱۰۲ واحد به عقب برگشت و به ۷۱۷۱۸ واحد رسید. در دقیق ابتدای معاملات دیروز به واسطه برتری تقاضا شاخص مثبت بود، اما در دقیق پایانی با فشار فروش در نمادهای بزرگی همچون هلدینگ نفت، گاز و پتروشیمی تامین، صنایع پتروشیمی خلیج فارس، بانک صادرات، گروه مینا و ملی صنایع مسی ایران منفی شد.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۱,۷۱۸,۹۰
میزان تغییر	(۱۰۲,۶۳)
ارزش بازار	۳,۲۲۴,۹۵۲,۳۰۱ B
ارزش معاملات	۱,۳۰۳,۸۰۰ B
حجم معاملات	۴۱۸,۰۱۶ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
پتروشیمی تامین	۲۸,۸۹۰	(۲۳,۲۲)
پتروشیمی خلیج فارس	۱۴,۰۰۴	(۱۵,۴۴)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
فولاد ایلیازی ایران	۳,۱۸۲	۵,۴۰۷
صندوق بازتنه‌سازی	۳,۸۱۳	۳,۸۱۳

برترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
کافندسازی کاوه	۲۸,۶۱۰	۵,۴۱۳
سیمان‌مازندران	۱۹,۳۱۸	۴,۸۹۸

بیشترین افزایش قیمت

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
چین چین	۱۹,۹۲۳	۴
داملران	۱۰,۲۸۳	۳,۹۹

بیشترین کاهش قیمت

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
ح. سرمایه‌گذاری نیرو	۴۸۹	(۷,۷۴)
ح. نیرو محرکه	۹۷۶	(۶,۶۹)

بیشترین حجم معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک سینا	۳۳,۵۴۲ M	۵۸,۰۶۶ B
فولاد مبارکه	۲۳,۴۵۰ M	۵۹,۸۶۳ B

بیشترین ارزش معامله

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
فولاد مبارکه	۲۳,۴۵۰ M	۵۹,۸۶۳ B
بانک سینا	۳۳,۵۴۲ M	۵۸,۰۶۶ B

بیشترین سهام معامله شده

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
بانک سینا	۱۷۳۱	۱۴۸۵
پتروشیمی تامین	۲۸۹۰	۱۴۱۹

بالاترین نسبت P/E

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
محورسازان	۲۳۱۷	۲۳۱۷
سایپا شیشه	۳۲۹۸	۱۶۴۹

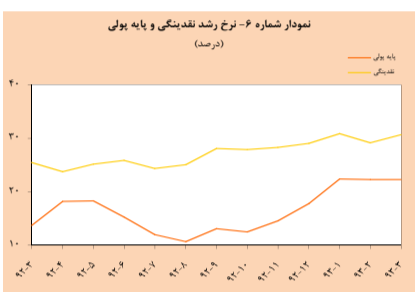
کمترین نسبت P/E

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
سرمایه‌گذاری پردیس	۱۱۰۲	۱۵۴
ص. بازتنه‌سازی بانک ها	۱۱۹۶	۱۶۶

به عبارتی حجم پول و مجموع پول و شبه‌پول است. چون میزان کالا و خدمات در جامعه محدود است، پس باید میزان نقدینگی به اندازه‌ای باشد که با کالا و خدمات برابری کند. اگر میزان نقدینگی افزایش یابد، کالا و خدمات در جامعه کم شده و قیمت‌ها افزایش می‌یابد و تورم ایجاد می‌شود. حجم پول در گردش شامل دو مولفه پایه پولی و ضریب فزاینده پولی است.

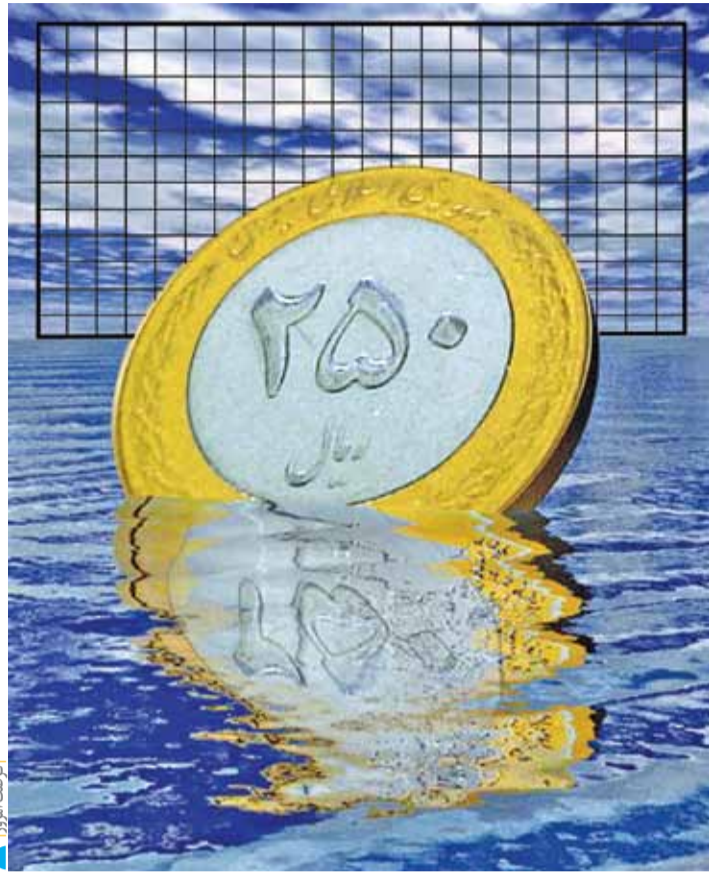
به نسبت میان اسکناس عرضه شده توسط بانک مرکزی و مجموع دارایی‌های این بانک که به‌عنوان پشتوانه اسکناس، قابل قبول باشد، گفته می‌شود. هرچه این نسبت بزرگ‌تر باشد، میزان نقدینگی و به تبع آن تورم بیشتر است. به عبارت دیگر، بزرگ بودن این نسبت نشانگر پایین بودن ارزش پول است.

شاخصی است که نشان می‌دهد سرعت افزایش نقدینگی متأثر از رشد پایه پولی چقدر است. پایه پولی ضرب در ضریب فزاینده مساوی با حجم نقدینگی موجود در کشور است. یعنی هرچه ضریب فزاینده که متأثر از سرعت گردش پول است، بزرگ‌تر باشد اثر آن بر رشد نقدینگی بیشتر می‌شود و حجم نقدینگی بالاتر می‌رود و همین رشد نقدینگی بر میزان تورم و رشد اقتصادی و مبادلات اقتصادی تاثیر گذار است.



که کمیاب است به دنبال دارد و به تورم و گرانی منجر می‌شود. حال در صورتی که افزایش حجم مقادیر پولی، در جهت رشد اقتصادی وارد عرصه تولیدی نشود و صرفاً در مبادلات تجاری به کار گرفته شود، به افزایش قیمت‌ها منجر خواهد شد. زمانی افزایش حجم نقدینگی نقش مثبت خود را ایفا می‌کند که وارد چرخه تولید شود.

رکود تورمی و نقدینگی
در حال حاضر و با وجود حاکم بودن شرایط رکود تورمی بر اقتصاد نقدینگی کمتر وارد بخش تولید و در نهایت سرمایه‌گذاری مولد می‌شود. مثال این وضع ناهمگون، شرکت‌هایی هستند که بدون پول برای طرح‌های سرمایه‌گذاری بزرگ، قرارداد می‌بندند و همه سرمایه لازم را از بانک‌ها و سازمان‌های دولتی می‌گیرند و چنان که در تعیین قیمت مناقصه دست داشته‌اند، می‌توانند سودهای کلان ببرند. بخشی از این سودها، پیشاپیش به مدیران و سهامداران اصلی تعلق می‌گیرد. آنها از مبالغ پیش‌دریافتی و دریافت‌ها، براساس صورت وضعیت، قسمت خود را در جای دیگر، مثلاً به خرید خانه و ملک، ساخت، مجتمع تجاری و غیره اختصاص می‌دهند. بنابراین، نقدینگی که باید برای طرح‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری به کار برود، عامل سود و رانت می‌شود. از نگاه بسیاری از کارشناسان اقتصادی نقدینگی هرگز مستقل عامل تورم نیست، بلکه نحوه توزیع آن است که نقدینگی را از یک سو به سمت تورم و از دیگر سو به سمت سودهای رانت‌بری می‌کشد؛ آن هم در شرایطی که ۵۰ تا ۶۰ درصد نقدینگی‌ها در اختیار پنج تا ۱۰ درصد جامعه است.



افزایش حجم نقدینگی به ۶۴۰ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان

نقدینگی به دنبال بازارهای پرسود می‌گردد

کند یا اینکه از سایر محل‌ها منابع مورد نیاز تولید را تامین کند، چرا که خروج از رکود تنها با رونق تولید و گردش چرخ اقتصاد مقدور است.

نقدینگی به دنبال بازارهای پرسود
از سوی دیگر، باید توجه داشت نقدینگی به دنبال بازارهای پرسود می‌گردد و بالابردن تقاضا را برای کالایی

مرکزی شد و به همین دلیل، پایه پولی بزرگ‌تر شد و حجم نقدینگی افزایش یافت، چرا که تقریباً به ازای هر واحد افزایش پایه پولی نزدیک به چهار واحد افزایش در حجم نقدینگی به‌وجود می‌آید.

جذب نقدینگی از طریق پرداخت سود بالا
علی‌اکبر نیکوآقبال، با اشاره به اینکه کنترل نقدینگی در شرایط

سیدمحمد صدرالغروی
ابوالفضل اکرمی، مدیر کل اقتصادی بانک مرکزی در آخرین برآورد خود از میزان نقدینگی در کشور اعلام کرد، حجم نقدینگی به ۶۴۰ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان در پایان مرداد و رشد ۳۰ درصدی نسبت به ماه مشابه سال قبل رسیده است. پایه پولی نیز با ۴۹ درصد کاهش ۱۱۰ هزار میلیارد تومان و ضریب فزاینده با ۱۲۴ درصد رشد به ۵۸ رسیده است. در پایان مردادماه سال گذشته، یعنی هم‌زمان با آغاز به کار کابینه دولت یازدهم، حجم نقدینگی ۴۹۱ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان بود. در دولت‌های نهم و دهم حجم نقدینگی در مجموع ۴۰۰ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کرد، یعنی به طور میانگین سالانه ۵۰ هزار میلیارد تومان و دولت یازدهم در سال اول خود ۱۵۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی ایجاد کرده است. در عین حال، در هشت‌ماه ابتدای دولت یازدهم سپرده دیداری هشت درصد رشد کرده، اما حجم شبه پول یا سپرده‌های بلندمدت، ۳۰ درصد رشد داشته است.

نقدینگی پنهان
دکتر بیژن بیدآباد، اقتصاددان و پژوهشگر مسائل پولی و بانکی به نقدینگی پنهان در کشور اشاره دارد و معتقد است حجم نقدینگی پنهان در اقتصاد ایران به‌عنوان یک عامل بی‌ثبات‌کننده سیاست‌های پولی همچنان در حال افزایش است. وی خلق نقدینگی پنهان و عدم شفافیت مالی را عامل رشد نقدینگی و تورم می‌داند. دکتر بیدآباد می‌افزاید: اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها منجر به افزایش کسری بودجه دولت و تامین آن از محل منابع بانک

بانک

فعالیت پست بانک در جهت رونق اقتصادی روستاها

حسینعلی ضیائی، مدیر عامل پست بانک با اعلام این مطلب که فعالیت این موسسه مالی به‌عنوان بانک تخصصی روستا، باید به تصویب مراجع ذی‌صلاح برسد، افزود: این موضوع در کمیسیون تخصصی اقتصاد دولت مطرح و توضیحات لازم ارائه شده و انتظار می‌رود به تصویب برسد. مدیرعامل پست بانک افزود: ملاک فعالیت در جهت رونق اقتصادی روستاها،

پست بانک سهم سهامداران مربوط نیست و صاحبان سهم پست بانک نیز با علم به اینکه پست بانک در چه زمینه‌هایی فعالیت می‌کند، در این حرکت اقتصادی شریک شده‌اند. عضو هیات‌مدیره پست بانک گفت: پست بانک همانند دیگر بانک‌ها فعالیت می‌کند و در روستاها هم حضور دارد و حداقل یارانه ۵۵ میلیون نفر از روستائیان را توزیع می‌کند.

سیستم جامع نوین بانکداری بانک دی اجرایی شد

سیستم جامع نوین بانکداری بانک دی از سوی مدیرعامل بانک آغاز شد. این سیستم که طی هفته‌های گذشته به‌صورت آزمایشی فعال شده بود در روز عید قربان به طور همزمان در شعب سراسر کشور بانک فعالیت خود را آغاز کرد. احمد شفیع‌زاده مدیرعامل بانک دی اظهار امیدواری کرد که با راه‌اندازی نهایی سیستم، بانک بتواند خدمات گسترده‌تر و مناسب‌تری در اختیار مشتریان و مخاطبان خود قرار دهد. به گفته وی،

«موش کارت» بانک گردشگری در کار تخوان‌های سراسر کشور

با عرضه «موش کارت» محصول جدید بانک گردشگری، امکان استفاده از این کارت بانکی در کار تخوان‌های فروشگاه‌ها و مراکز خدمات کشور ایجاد شد. «موش کارت» در حقیقت یک کارت هدیه است که روی آن تصویر شخصیت‌های فیلم سینمایی «شهر موشها ۲» نقش

بسته‌است و با مراجعه مشتریان به شعب، در مبالغ دلخواه قابلیت صدور را دارد. بانک گردشگری برای دارندگان این کارت‌ها، جوایزی در نظر گرفته که در صورت تکمیل الگوی لازم براساس امتیاز آنها در سطوح طلایی، نقره‌ای و برنزی به صاحبان کارت‌ها تعلق خواهد گرفت.

خدمات کارگزاری در ۲ شعبه بانک پاسارگاد ارائه می‌شود

ضمن ارائه نام کاربری و رمز عبور برای انجام امور، کارشناسان شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد، از تاریخ ۱۴ تا ۱۷ مهر ۱۳۹۳ در شعبه‌های ملاصدرا و کوی نصر

در راستای تکمیل مشتریان و تسریع در انجام امور، کارشناسان شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد، از تاریخ ۱۴ تا ۱۷ مهر ۱۳۹۳ در شعبه‌های ملاصدرا و کوی نصر

بورس اوراق بهادار

پذیرش ابزارهای مالی نوین در بورس سرعت می‌گیرد

امیر حمزه مالیر، معاون ناشران بورسی گفت: یکی از فاکتورهای جذابیت بازار برای سرمایه‌گذاران و ناشران تنوع ابزارهای مالی و نیز سرمایه‌گذاری است. با توجه به این مهم، بورس اوراق بهادار تهران به منظور متنوع‌سازی ابزارهای مالی و نیز تقویت نظام تامین مالی، راه‌اندازی بازار ابزارهای جدید و نیز تقویت بازار ابزارهای موجود را در دستور کار دارد. وی افزود: در همین راستا، پذیرش تمام ابزارهای مالی نوین شامل اوراق، مشتقات، گواهی، و سایر ابزارها،

انواع صکوک، صندوق‌های قابل معامله در بورس یا همان ETF، صندوق‌های زمین و ساختمان و نیز صندوق سرمایه‌گذاری در پروژه و سایر ابزارهای جدیدی که با مجوز شورای عالی بورس قابلیت معامله دارند، در دستور کار قرار دارد. همچنین توسعه بازار صکوک به‌عنوان یکی از ابزارهای مالی اسلامی، مدنظر بورس تهران است که می‌تواند، وسیله‌ای مفید برای توسعه بازار سرمایه و نیز تامین مالی شرکت‌ها با هزینه پایین‌تر و ریسک کمتر باشد.

16 و 9

مین همایش بین المللی
حمل و نقل ریلی

مین نمایشگاه تخصصی
دستاوردهای صنعت ریلی

۲۸ و ۲۹ مهرماه ۱۳۹۳ مرکز همایش‌های رازی

محورهای همایش:

ناوگان
زیربنای و تاسیسات
مدیریت ترافیک و بهره‌برداری
مدیریت اقتصاد حمل و نقل

دیرخانه دائم همایش: خیابان کریمخان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، پلاک ۶۲، واحد ۸

تلفن: ۸۸۳۳۳۳۳۳ - فکس: ۸۸۳۳۳۳۳۳

website: www.railassociation.ir Email: conference16@railassociation.ir

صادرات

صادرات غیر نفتی ۲۰ درصد افزایش یافت

رییس سازمان توسعه تجارت از افزایش ۲۰ درصدی صادرات غیر نفتی در شش ماهه اول سال جاری خبر داد و گفت: حجم تجارت خارجی در شش ماه نخست سال جاری به بیش از ۵۰ میلیارد دلار رسیده است. به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، «ولی الله افخمی راد»، در نشست خبری روز ملی صادرات با اعلام این خبر گفت: طبق آخرین آمار گمرک ۲۳.۲ میلیارد دلار با احتساب میعانات گازی به خارج از کشور صادر شده که رشد نزدیک به ۲۰ درصدی دارد و از این میزان ۱۶.۷ میلیارد دلار مربوط به صادرات کالا بدون احتساب میعانات گازی است و نسبت به سال گذشته ۱۰ درصد رشد داشته است.

وی در خصوص مقاصد صادراتی گفت: مهم ترین کشورهای مقصد صادراتی به ترتیب چین با ۲.۶ میلیارد دلار مقام اول، عراق با ۱.۸ میلیارد دلار کشور مقصد دوم و امارات با ۱.۹ میلیارد دلار مقام سوم هستند و افغانستان با ۱.۲ میلیارد دلار و هند با ۱.۱ میلیارد دلار در رتبه های چهارم و پنجم قرار دارند.

افخمی راد، با بیان اینکه امارات بیشتر کشوری واسطه‌ای است که کالای ایرانی از آنجا به سایر کشورها صادر می‌شود، افزود: مقاصد صادراتی کشور ما زیاد نیست و مجموعاً ۷۰ درصد صادرات کالا به این پنج کشور انجام می‌شود، اما امیدواریم با لغو تحریم‌ها تنوع کشورهای مقصد صادراتی افزایش یابد.

وی همچنین در مورد میزان واردات کشور گفت: ۲۶ میلیارد دلار حجم واردات مسابوده که از رشد ۳۰ درصدی نسبت به سال قبل برخوردار است و امارات با ۵.۴ میلیارد دلار رکورددار واردات به ایران است و پس از آن چین با ۴.۶ میلیارد دلار، هند با ۲ میلیارد دلار، کره و ترکیه هر دو با ۱.۹ میلیارد دلار، پنج دنیا نخست وارداتی هستند که ۵۰ درصد واردات کشور از آنها صورت گرفته است.

رییس سازمان توسعه تجارت با اشاره به ۵۰ میلیارد دلار حجم تجارت خارجی در شش ماه نخست سال جاری گفت: تجارت خارجی در شش ماه نخست سال با تراز منفی مواجه بوده است، اما این عدم توازن رقم زیادی نیست و امیدواریم در شش ماه دوم سال این تراز مثبت شود.

وی ادامه داد: در آمار گمرک، صادرات خدمات فنی مهندسی، گردشگری، حمل و نقل و سایر بخش‌های خدماتی احتساب نشده است و برآورد ما این است که در این بخش بیش از سه میلیارد دلار صادرات داشته‌ایم. رییس سازمان توسعه تجارت با اشاره به برگزاری مراسم روز ملی صادرات گفت: به دلیل دعوت از رییس‌جمهور محترم در این مراسم، روز ملی صادرات امسال در ۲۷ مهرماه برگزار می‌شود، زیرا حضور مقام عالی ریاست جمهوری ارج نهدان بیشتر به صادرکنندگان اهمیت بیشتر به صادرات غیر نفتی است.

افخمی راد، با اشاره به نقش مهم بانک‌ها در افزایش صادرات غیر نفتی افزود: بانک‌ها در این حوزه می‌توانند نقش مهمی ایفا کنند و بدنه صادراتی کشور را تقویت کنند.

وی در خصوص همکاری با بانک خصوصی دی در برگزاری مراسم روز ملی صادرات گفت: رفتار متفاوتی از بانک‌ها در خصوص بحث صادرات مطرح شده است اما امیدواریم همکاری با بانک خصوصی دی زمینه‌ای برای فعال تر کردن نقش بانک‌ها در امر صادرات ایجاد کند. افخمی راد اضافه کرد: از سال ۷۶ برگزاری مراسم روز ملی صادرات به‌عنوان نمادی برای تقدیر و تشکر از فعالان عرصه صادرات مطرح شد و اما چون امکان تجلیل از همه صادرکنندگان نبود، از کسانی که طبق آیین‌نامه‌ها در رتبه بالاتری قرار داشتند، تجلیل می‌شد.

وی ادامه داد: امسال انتخاب صادرکنندگان طبق مصوبه شورای عالی صادرات طبق سه پارامتر صدور خدمات فنی و مهندسی، صادرات کالا با ارزش افزوده بالا و صادرات کالای فناوری بالا انجام می‌شود و ۵۰ نفر از صادرکنندگان نمونه تجلیل خواهد شد.

رییس سازمان توسعه تجارت مشکل ماندگاری در بازار را یکی از مشکلات صادرات دانست و افزود: کمپانی‌های صاحب نام در کشورهای مختلف سال‌ها در بازار حضور دارند اما در ایران این مشکل وجود دارد که صادرکنندگان برنامه‌ریزی طولانی مدت برای استمرار حضور در بازارهای جهانی و حفظ بازار ندارند.

وی در پاسخ به این سؤال در خصوص جواز صادراتی که از سال ۸۹ پرداخت نشده گفت: تاکنون بودجه‌ای به این منظور اختصاص نیافته، اما شورای عالی صادرات تصمیم گرفته تا سال ۹۳ برای آنهایی که کالا با ارزش افزوده و فناوری بالا صادر می‌کنند این جایزه را اختصاص دهند، اما این به شرط آن است که دولت بودجه‌ای در اختیار ما قرار دهد.

رییس سازمان توسعه تجارت در پاسخ به اینکه در لایحه خروج از رکود چه برنامه‌ای برای صادرات غیر نفتی و حمایت از آن به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده گفت: بخش‌های عمده‌ای که در مورد صادرات مطرح است، اشکالات بین دستگاهی است و پیشنهادی مطرح شده که منابع حاصل از دریافت عوارض کالاهای با ارزش افزوده پایین به صادرکنندگان کالاهای با ارزش افزوده بالا اختصاص یابد. افخمی راد در پاسخ به سؤالی در مورد اخذ مالیات از صادرکنندگان گفت: با وجود جلسات بسیار زیاد و پیگیری‌هایی که با سازمان امور مالیاتی داشته‌ایم، این سازمان سالی و کار مناسبی را در این زمینه تاکنون طراحی نکرده است تا بتواند هشت درصد مالیات بر ارزش افزوده را به صادرکنندگان بازگرداند، اما با رویکرد مثبت وزیر اقتصاد امیدواریم این موضوع حل شود.

وی ادامه داد: البته این موضوع در مورد ورود مواد اولیه کالاهایی که پس از تولید صادر می‌شوند نیز وجود دارد که گمرک راهکار مناسبی را در این زمینه تهیه کرده تا پس از صادرات حقوق اولیه‌ای را که دریافت کرده، بازگرداند. رییس سازمان توسعه تجارت در پاسخ به سؤالی در خصوص واردات خودروهای لوکس گفت: امیدوارم یکبار برای همیشه پرونده این موضوع بسته شود، زیرا از ابتدای امسال هیچ مجوز و ثبت سفارشی برای خودروهای بالای ۲۵۰۰ سی‌سی داده نشده و از مجموع ۱۳۲ خودرویی که با این شرایط از گمرک خارج شده ۶۵ مورد مربوط به سفارخانه‌ها و نمایندگی‌های خارج از کشور بوده است.

تولیدکنندگان نرم‌افزار تشنه حمایت مسئولان



با وجود اینکه وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات از حمایت‌های همه‌جانبه وزارتخانه مطبوعش از بخش خصوصی خیر داده است اما به گفته تولیدکنندگان نرم‌افزار و فعالان حوزه آی تی با اینکه فعالیت‌هایی در این حوزه مشاهده شده است اما هنوز مشکلاتی از این صنعت رفع نشده و فعالان این بخش مشغول دست‌وپنجه نرم کردن با معضلات بزرگی هستند.

مهدی صادقی، مدیرعامل شرکت نگاه‌سیستم درباره مشکلات این حوزه می‌گوید: مشکلات ما را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد که یک بخش از آن مربوط می‌شود به عدم آگاهی مردم نسبت به چگونگی تهیه نرم‌افزارهای مورد نیاز خود و اینکه نمی‌دانند کدام نرم‌افزار از پس نیازهای آنها بر خواهد آمد که این امر باعث می‌شود تا در مواردی مشتری‌ان از محصولات شرکت تولیدکننده ناراضی باشند.

وی افزود: مسئله دیگر نبود حمایت از این بخش است به طوری که با اینکه این صنعت در جهان به‌عنوان فراصنعت شناخته می‌شود

و حمایت‌های ویژه‌ای از آن می‌شود اما متأسفانه در کشور ما تقریباً هیچگونه حمایتی از آن نمی‌شود. مدیرعامل شرکت نگاه‌سیستم اظهار کرد: از مسئولان می‌خواهیم تنها هزینه‌ای که روی نیمی از یک فاز پارس جنوبی می‌شود را به صنعت آی تی به‌ویژه بخش نرم‌افزار هم اختصاص دهند تا از مشکلات این بخش کاسته شود و تنها بعد از گذشت ۱۰ سال مقدار درآمد این بخش

را با صنعت نفت مقایسه کنند. صادقی از نبود قانون در این حوزه انتقاد کرد و گفت: هیچ قانون جامع یا حتی استاندارد حساسی برای این بخش وجود ندارند یا هنوز شرکت‌های بیمه در بعضی موارد ما را مقاطع کار می‌دانند که این صنعت را با بخش عمران و پروژه‌محور است مقایسه می‌کنند در صورتی که بخشی از صنعت آی تی محصول محور زمان دارد.

با فروش محصولات خود به سوده می‌رسند پس نباید برای بخشی از این صنعت بیمه مقاطع کاری تعریف شود. مدیرعامل شرکت نگاه‌سیستم درباره میزان سرمایه‌گذاری‌ها در این حوزه گفت: باید به حوزه آی تی به‌عنوان یک سرمایه‌گذاری بلندمدت نگاه شود چون این صنعت برای سوددهی نیاز به زمان دارد.

یک صنعت دانش‌بنیان به‌حساب می‌آید و برای رسیدن به هدف خود باید تولید دانش شود تا کم کم با گذشت چند سال به بازدهی مطلوب برسد پس فعالان این بخش باید از پرداخت یکسری هزینه‌ها مثل مالیات معاف شوند یا به‌گونه‌ای دیگر با این صنعت رفتار شود.

صادقی درباره جایگاه صنعت نرم‌افزار ایران در میان سایر کشورهای جهان گفت: متأسفانه ایران در حوزه نرم‌افزار در میان کشورهای عقب‌افتاده قرار گرفته است و حتی در خاورمیانه هم کشورهای فعال تر از ما وجود دارند. وی افزود: ما در نیروی کار هم مشکل جدی داریم و متأسفانه جوان‌هایی که در دانشگاه‌ها ما پرورش می‌یابند برای بخش جذب کشورهای امریکای شمالی، اروپا و حتی امارات می‌شوند و نمی‌توانیم از فرار مغزها جلوگیری کنیم و بازار کار را در داخل کشور برای آنها به وجود آوریم.

صادقی در پایان یادآور شد: متأسفانه فرصت‌ها در این حوزه به سرعت در گذر هستند و باید از این فرصت‌ها هر چه زودتر استفاده کرد.

گزارش ۲

انقصاد پیمان‌های پولی به مرگ دلار منجر خواهد شد



عضو کمیسیون اقتصادی مجلس با تأکید بر ضرورت عقد پیمان‌های پولی دوجانبه میان ایران و روسیه، گفت: به‌طور حتم عقد این قرارداد در کاهش آثار بسیاری از تحریم‌ها اثرگذار خواهد بود.

محسن صرامی فروشانی در گفت‌وگو با خانه ملت، در رابطه با تأثیرات عقد پیمان پولی دوجانبه میان ایران و روسیه، گفت: اگر طرف روسی به پیمان‌های پولی دوجانبه مقطعی نگاه نکند، عقد این قرارداد میان دو قطب تصمیم‌گیری خاورمیانه و بخشی از جهان، اثر فزاینده‌ای در شکستن تحریم‌ها و قدرتمند کردن پول‌های منطقه‌ای خواهد داشت.

نماینده مردم خمینی شهر در مجلس شورای اسلامی افزود: همچنین وجود مرزهای مشترک و همپایا بودن زیرساخت‌های آبی، ریلی و هوایی میان ایران و روسیه، می‌تواند بسیاری از نیازهای دوجانبه برای کم کردن آثار تحریم‌ها را مرتفع کند. وی تصریح کرد: مورد دیگر اینکه، فعالیت بانک‌ها برای انجام مرادفات پولی، ارزی، باعث کاهش نیاز به سایر بازارها خواهد شد و مطمئناً ایران هم توانایی تأمین بسیاری از نیازهای کشور روسیه را که عمده آن نیازغذایی است خواهد داشت.

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس ادامه داد: همچنین در مقابل صادرات محصولات کشاورزی به روسیه، می‌توان اقدام به واردات تکنولوژی و فناوری از این کشور کرد و این مرادفات ادامه داشته و سود آن عاید هر دو کشور خواهد شد.

نماینده مردم خمینی شهر در مجلس بیان کرد: با این اقدام، مطمئناً رزاهای ایران و روسیه قوت بیشتری خواهند گرفت و شاهد آثار منفی آن بر ارزش دلار خواهیم بود.

بررسی حذف دلار از مبادلات تجاری ایران و روسیه

نزدیک به ۱۰ روز پیش اسدالله عسگرآولادی، رییس اتاق مشترک ایران و روسیه از بررسی حذف دلار و جایگزینی روپل و ریال سخن گفته بود. او گفته بود که تجار ایران برای حضور در بازار روسیه با مشکلات نقل و انتقال بانکی روبه‌رو هستند و تأکید کرده بود که اگر کالایی را به روس‌ها می‌فروشیم چگونه پول آن را دریافت کنیم.

وی به این نکته اشاره کرد که بانک مرکزی ایران و بانک مرکزی روسیه برای حل این

رفع محدودیت انتقال پول

ولی‌الله افخمی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز درباره حل برخی مشکلات نقل و انتقال پولی گفت: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده در بانک مرکزی و برنامه‌هایی که در دولت در حال انجام است، امیدواریم محدودیت نقل و انتقال پول از طریق سیستم بانکی برطرف شود و بانک‌هایی که در فهرست تحریم نیستند بتوانند سریع‌تر در این زمینه نقش خود را به خوبی ایفا کنند. تحریم بانکی یکی از مشکلاتی است که هزینه انجام فعالیت‌های اقتصادی را بالا می‌برد و حداقل اگر این فعالیت‌ها را متوقف نکند فضا را برای صادرات محصولات، غیررقابتی می‌کند. امیدواریم با برنامه‌هایی که در حال انجام است، حداقل بخشی از بانک‌ها که در فهرست تحریم نیستند بتوانند سریع‌تر در این زمینه نقش خود را به خوبی ایفا کنند.

مشوق‌های صادراتی و احتمال اختصاص بودجه مستقل به آن

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به مصوبه شورای عالی صادرات برای حمایت از صادرات کالاهای با ارزش افزوده بالا و های تک‌اظهار کرد: تلاش می‌کنیم در بودجه سال آینده، مشوق‌های صادراتی در ردیف بودجه مستقل به مجلس ارائه شود. رییس سازمان توسعه تجارت با اشاره به

سفرهایی که مسئولان به منظور شرکت در اجلاس کمیسیون مشترک با در راستای توسعه روابط دوجانبه به کشورهای مختلف دارند، معمولاً تیمی از صادرکنندگان بخش خصوصی متناسب با فعالیت‌هایی که در آن کشور انجام می‌شود شناسایی کنیم و همراه ببریم. گفتنی است که بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۷، باعث گرایش کشورهای به رویکرد جدیدی در تجارت شد. کشورهای که از پول‌های رایج مانند دلار و یورو استفاده می‌کردند، روش جدیدی را برگزیدند که به «پیمان پولی دوجانبه» معروف شده است. تاکنون ۴۷ پیمان بین کشورهای امضا شده است. در این رویکرد جدید به جای دلار و یورو، تجارت با پول‌های محلی انجام می‌شود. این فرصتی طلایی است که به ما در عبور از تحریم بانکی کمک شایانی می‌کند.

گردشگری

تاکید رییس جمهوری بر توسعه گردشگری در روستاهای کشور

حجت‌الاسلام و المسلمین حسن روحانی در نخستین همایش ملی روز روستا با تبریک عید قربان و عید سعید غدیر خم اظهار کرد: مسئله گردشگری می‌تواند درآمد روستاییان را افزایش دهد، باید به طرح‌های مختلف فکر کرد به طور مثال درباره صنایع دستی و فروش آنها در بازار برنامه‌های جدیدی داشت. رییس‌جمهوری تصریح کرد: روز روستا در کشور فقط یک روز است، اما باید در هر روستا، روز آن روستا را برگزار کنیم، مردم از آنجا دیدن کنند و روستاییان صنایع دستی خود را به فروش برسانند. این کار هم از نظر معنوی و فرهنگی به نفع کشور است و هم از نظر اقتصادی می‌تواند کشور را به حرکت در آورد، ما امروز باید سنت‌های درست گذشته را حفظ کنیم و از آنچه در تمدن امروز مفید است نیز استفاده کنیم. روستاها از نظر طبیعت و فرهنگ باید مراکز توریستی در کشور باشند. البته برای اینکه روستاها تبدیل به مراکز توریستی شوند سرمایه‌گذاری نیاز دارند. روحانی با بیان اینکه روستاهای ما باید توسعه پیدا کنند، گفت: گاهی اوقات در کتاب‌های علوم اجتماعی و جامعه‌شناسی توسعه را طوری از لحاظ اجتماعی معنا می‌کنند که آن را وصل به توسعه شهری می‌دانند، گویی توسعه یعنی توسعه شهری؛ در حالی که توسعه روستایی می‌تواند توسعه شهری را پایدار کند. رییس دولت تدبیر و امید یادآور شد: اینکه ما توسعه پایدار را به محیط‌زیست می‌گوییم که درست هم هست، یعنی وقتی جایی را توسعه می‌دهیم باید به طبیعت و محیط‌زیست



هم توجه کنیم. اگر این کار را نکنیم آن توسعه بقا نخواهد داشت، مثل سدهایی که بالاسر دریاچه ارومیه برای توسعه زدیم و نگاه نکردیم به پایین دست که اگر این سدها را بزنیم چه بلایی سر این دریاچه می‌آید.

روحانی با بیان اینکه این روش «توسعه ناپایدار» است گفت: اکنون ناچاریم آب آن سدا را دوباره به سمت دریاچه روان کنیم زیرا دریاچه زیبایی پرخبر برکت ارومیه در حال خشک شدن است. رییس‌جمهوری تأکید کرد: نباید طبیعت مهربان را به قهرش درآوریم و عصبانی‌اش کنیم که تبدیل به یک غول خطرناک می‌شود، ما باید به طبیعت برسیم، باید به جنگل‌ها برسیم، اگر مشکلی برای جنگل‌ها پیش بیاید به‌عجله باید خودمان را مانند طبیب بالای سر بیمار ببینیم. روحانی ادامه داد: آب، درخت، مراتع و خاک که اصلاً خریدنی نیست، اگر خاک سرزمین ما، خاک کشاورزی ما تخریب شود چگونه جبران می‌شود؟ مگر می‌شود از بازار خاک کشاورزی خرید؟ اگر آب را نابود کردیم مگر می‌شود به راحتی آب را با پول خرید؟ اگر طبیعت را نابود کردیم مگر می‌شود به سادگی شرایط طبیعی را بازگرداند؟

رییس‌جمهوری افزود: اساساً یکی از امتیازات مهم روستا‌های پاک و نسیم روح بخشیم، و نزدیک صبح هم به جای سروصدای ماشین‌های بزرگ و دودزاد صدای دلتواز خروس است، یکی از جاذبه‌های روستا، طبیعت آن است. روستاییان سالم‌تر و با نشاط‌تر زندگی می‌کنند و مقاوم‌تر هستند.

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای

شماره مناقصه: مع/۹۳۳۳۳/۱
موضوع مناقصه: قطعات یدکی توربین زمین‌ی
شماره کتایلی خرید: ۳۱۹۰۸۰۵۰۶۹ و ۳۱۹۰۸۰۵۰۶۸ - SLP

نوبت دوم

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی مستقر در شیراز در نظر دارد مطابق شرایط و مشخصات ذیل، قطعات موردنیاز توربین‌های زمین‌سخت جهت استفاده در منطقه ناز وکنگان را از شرکتهای تولیدکننده و یا تامین‌کننده واجد شرایط تأمین نماید. از متقاضیان شرکت در مناقصه دعوت می‌شود با مراجعه به سایت WWW.SZOGPC.COM پس از مطالعه دقیق مشخصات فنی درخواست (بهمراه همین آگهی) در صورتی که توانایی تهیه کالا را داشته باشند، نسبت به تکمیل فرم ارزیابی کیفی مناقصه‌گران مربوط به اداره تدارکات کالا و اقع در سمت چپ صفحه اول سایت فوق اقدام نموده و به همراه مدارک مثبت‌خواسته شده، ضمانتنامه شرکت در مناقصه و پیشنهاد فنی و پیشنهاد مالی به این امور ارسال نمایند.

۱- شرح مشخصات فنی کالا: (شرح کامل مشخصات فنی کالا به همراه همین آگهی در سایت فوق‌الذکر موجود می‌باشد)

قطعات یدکی توربین زمین‌سخت مدل SGT-۴۰۰
SPARE PARTS FOR SIEMENS TURBINE TYPE SGT - ۴۰۰

۲- نوع و مبلغ تضمین: ارائه ضمانت‌نامه معتبر بانکی شش ماهه یا سه ماهه قابل تمدید یا رسید و ارایز وجه نقد (شماره حساب با هماهنگی این امور جهت ارایز وجه مشخص می‌گردد) به مبلغ ۳۷۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال به نام شرکت بهره‌برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی الزامیست.

۳- مهلت تحویل: آخرین مهلت تحویل فرم‌های تکمیل شده ارزیابی کیفی به همراه ضمانتنامه شرکت در مناقصه و پیشنهادات فنی و مالی تا پایان وقت اداری روز ۹۳/۷/۲۸ می‌باشد و پس از این تاریخ هیچ پیشنهادی پذیرفته نخواهد شد.

۴- تاریخ گشایش: ۹۳/۷/۲۹ اسناد ارزیابی کیفی مناقصه‌گران و ضمانتنامه‌های شرکت در مناقصه آنها جهت گشایش و بررسی به کمیسیون مناقصات ارسال خواهد شد تا پس از اعلام نتیجه توسط کمیسیون مناقصات، پیشنهادات فنی شرکتهای نیز جهت بررسی به کمیته فنی بازرگانی ارسال گردد.

۵- تاریخ گشایش پیشنهادات مالی پس از بررسی پیشنهادات فنی شرکتها، اعلام خواهد شد.

۶- در صورت برنده شدن ارائه ضمانت‌نامه حسن انجام کار به میزان ۱۰ درصد مبلغ معامله الزامیست.

۷- برنده مناقصه می‌تواند با ارائه ضمانتنامه بانکی معتبر حداکثر به میزان ۲۵ درصد کل مبلغ معامله پیش پرداخت دریافت نماید.

۸- قیمت تراز شده با توجه به امتیازات فنی ارائه شده توسط کمیته فنی بازرگانی و ضریب تاثیر ۴۰ درصد محاسبه و ملاک تعیین برنده خواهد بود.

توجه: هر گونه تغییر در شرایط و زمان مناقصه به اطلاع کلیه شرکت‌کنندگان در مناقصه خواهد رسید. در صورت ضرورت با شماره تلفن: ۳۲۱۳۸۵۲۷-۰۷۱ تماس بگیرید و مکاتبات خود را به شماره ۰۷۱۳۲۳۱۳۴۴۲۷ ارسال نمایید.

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز زاگرس جنوبی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۳/۷/۱۴ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۳/۷/۱۶

یادداشت

اقتصاد دریامحور را جدی بگیریم



عبدالکریم هاشمی

نماینده هرمزگان در مجلس

دریا یک استعداد و یک توانمندی برای مناطق محسوب می‌شود. در همه دنیا مناطقی که به دریا وصل می‌شوند یا در جوار دریا هستند، از یک توانمندی و مزیت قابل توجهی نسبت به کشورهای همسایه خود برخوردار است، این در حالی است که کشورمان با داشتن ۱۵۰۰ کیلومتر ساحل در جنوب کشور که به دریاهای آزاد و اقیانوس‌ها وصل می‌شود و با داشتن بیش از ۱۰۰۰ کیلومتر نوار سواحل شمالی و بهره‌مندی از دریای جنوب غرب و شرق کمترین توجه را به اقتصاد دریا محور دارد.

در حالی که کشورهای که سیاست اقتصاد دریا محور را اتخاذ کرده‌اند، از کشورهای قوی منطقه هستند و اقتصادهای برتر دنیا معمولاً بر اقتصاد دریایی تکیه کرده‌اند، اما در کشورمان شهرهای دریایی به‌خصوص دریای جنوب، ضعیف‌ترین اقتصاد و تراکم جمعیت را دارند و از لحاظ گسترتش و آبادانی از محروم‌ترین‌های کشور هستند و اینجاست که مسئولان باید اقتصاد دریا محور را جدی بگیرند و توجه ویژه‌ای به آن داشته باشند.

متأسفانه در حالی با بحران کمبود ذخایر آبی مواجه شده‌ایم که کشورمان از هر طرف به دریا وصل شده است و یکی از راه‌های تأمین آب و متداول‌ترین روش تأمین آب آشامیدنی تبدیل آب شور دریا به آب شیرین است، اما متأسفانه مسئولان از این مزیت غافل شده‌اند و تنها ابتدایی‌ترین حرکت‌ها در این مسیر اتفاق افتاده است، آن هم نه در سطح انبوه. از طرفی دیگر، شهرهای ساحلی می‌توانند مناسب‌ترین مکان برای احداث صنایع باشند که به آب نیازمند هستند و با احداث این صنایع در شهرهای ساحلی قطعاً از هزینه‌های گزاف و مصرف انرژی برای خنک کردن تجهیزات کارخانه‌های پتروشیمی و فولاد صرفه‌جویی خواهد شد.

اما دریا به بزرگ‌ترین و پول‌سازترین بندر کشورمان باید بگویم که بندر شهید رجایی به‌عنوان چهارمین بندر منطقه نیض واردات و صادرات کشور است که با ظرفیت ۱۰۰ میلیون تنی توانایی پهلوهدی به انواع کشتی‌های دنیا را دارد. در حال حاضر، فاز یک و دو این بندر فعال است و فاز ۳ و ۱۴ آن هم در حال ساخت است و همچنین دولت فاز ۵ و ۵ آن هم در دست طراحی دارد.

خوشبختانه با کار رفتن شرکت تایدواتر به‌عنوان پیمانکار سازمان بنادر و دریانوردی از این بندر، می‌توان گفت حیات به بندر شهید رجایی برگشت و امیدوار هستیم با ادامه همین روند بتواند رقابتی خود را در منطقه کنار بگذارد با توجه به اینکه مسیر دریایی به بندر شهید رجایی از به‌صرفه‌ترین مسیرهای دریایی برای شرکت‌های اروپایی و آسیایی محسوب می‌شود.

فبر

افتتاح ۱۷۰ کیلومتر آزادراه تا پایان سال

مدیر عامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل با بیان اینکه از سال ۸۴ تا ۹۱ به‌طور میانگین سالانه ۹۶ کیلومتر آزادراه در کشور ساخته شده است، گفت: در سال گذشته ۹۵ کیلومتر آزادراه احداث شد و به بهره‌برداری رسید.

به گزارش شرکت ساخت، علی نوزاد افروز: آزادراه حرم تاحرم به طول ۱۵۲ کیلومتر، آزادراه کنارگذر غربی اصفهان به طول ۱۴ کیلومتر و بخش‌های باقیمانده از آزادراه همت -کرج به طول ۵٫۴ کیلومتر آزادراه‌های به بهره‌برداری رسیده تا پایان سال جاری خواهد بود.

وی با بیان اینکه ۲ هزار و ۱۶۰ کیلومتر آزادراه در کشور وجود دارد که ۱۶۰ هزار میلیارد ریال برای ساخت آن هزینه شده است، تصریح کرد: امسال ۱۷۰ کیلومتر آزادراه در کشور به بهره‌برداری می‌رسد.

وی یادآور شد: در حال حاضر ۷۱۱ کیلومتر آزادراه در دست ساخت است که برای تکمیل آن ۸۰ هزار میلیارد اعتبار مورد نیاز است. معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به ظرفیت‌های پروژه‌های آزادراهی برای بازگشت سرمایه، اظهار کرد: سرمایه‌گذاری در طرح‌های آزادراهی با توجه به موقعیت ویژه جغرافیایی ایران و جاذبه‌های گردشگری واقع شده در این مسیرها و سازوکار و تسهیلاتی که وزارت راه و شهرسازی برای همکاری با سرمایه‌گذاران بخش خصوصی فراهم کرده، سوده است و فعالان این بخش می‌توانند علاوه بر مشارکت در عمران و آبادانی کشور از سود مناسبی نیز برخوردار شوند.

نوزاد از وجود بیش از هزار و ۵۰۰ کیلومتر آزادراه آماده سرمایه‌گذاری در کشور خبر داد و گفت: آزادراه‌های سیرجان-بندرعباس به طول ۳۰۰ کیلومتر، شیراز-بوشهر به طول ۲۳۰ کیلومتر، تبریز-مردآباد-بازرگان به طول ۲۵۰ کیلومتر، سلفچگان-اراک به طول ۱۴۶ کیلومتر از جمله طرح‌های آماده سرمایه‌گذاری است که امید داریم با مشارکت بخش خصوصی به اجرا درآید.

انتقاد قائم‌مقام وزیر راه وشهرسازی

مکان یابی واحدهای مسکن مهر با شتابزدگی بود

قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی گفت: در طرح مسکن مهر در مکان یابی و سایر قسمت‌ها شتابزدگی به عمل آمده و این امر ساماندهی خواهد شد.

به گزارش ایسنا اصغری مهرآبادی، با بیان اینکه طرح مسکن مهر با هدف خانه‌دار شدن اقشار کم‌درآمد طراحی شد و بنا بود که قیمت زمین که حدود ۳۵ درصد قیمت تمام شده مسکن است، از هزینه‌های پرداختی از سوی واجدان شرایط مسکن مهر حذف شود، اظهار کرد: در این طرح مخصوصاً در مکان یابی و سایر قسمت‌ها شتابزدگی به عمل آمده که در حال ساماندهی است.

وی افزود: در سطح کشور ساخت و دو میلیون و ۳۰۰ هزار مسکن مهر برنامه‌ریزی شد که تاکنون یک میلیون و ۶۰۰ هزار واحد به طور کامل ساخته شده که از این تعداد یک میلیون و ۲۰۰ هزار واحد به بهره‌برداری رسیده و ۸۶ هزار واحد نیز آماده بهره‌برداری است و سایر واحدهای مسکن مهر نیز با تلاش وزارت نیرو و حل مشکل انشعاب آب و برق و سایر زیرساخت‌ها تا پایان سال آینده به بهره‌برداری خواهند رسید.

عمران و مسکن

نگاهی به فعالیت بخش خصوصی در بزرگ‌ترین بندر ایران

خصولتی‌ها یا خصوصی‌ها، مسئله این است



جواد هاشمی

سال ۱۳۹۳ برای بندر شهید رجایی روزهای خود بخوسی به بار آورده است. خبرهایی که شاید باعث شود، پس از سال‌ها این بندر حرکت خود را در مسیر تبدیل شدن به هاب منطقه کلید بزند.

پس از تحریم شرکت تایدواتر، به‌عنوان اپراتور اصلی بندر شهید رجایی در سال‌های گذشته، بسیاری از این کشتیرانی خارجی و بین‌المللی در مسیرهای خود دور این بندر را خط کشیدند و این به معنی شروع روزهای نه چندان خوش یکی از بزرگ‌ترین بنادر اقتصادی منطقه بود.

پایدار ماندن تحریم تایدواتر باعث شد سازمان بنادر ایران، تصمیم به خارج کردن نام این شرکت از لیست شرکت‌های فعال بندر رجایی کند تا شاید بار دیگری سواست کشتی‌های خارجی در ساحل جنوبی ایران شنیده شود.

ترقدستی که به‌زودی تأثیر خود را گذاشت و بندر شهید رجایی را دوباره به مسیر کانتینرهای خارجی وارد کرد. شرکت ون‌های تایوان در روزهای ابتدایی مردامه امسال نخستین محموله اقتصادی خود را به بندر رجایی وارد کرد تا کار توسعه این بندر از سر گرفته شود.

به دنبال آن چند شرکت خارجی دیگر از آسیا و اروپا نیز درخواست رسمی خود برای پهلوگیری در بندر رجایی را مطرح کردند تا جایی که رئیس سازمان بنادر و دریانوردی ایران اعلام کرد، چند شرکت خارجی از کشورهای مختلف منطقه و جهان برای ورود به بندر شهید رجایی اعلام آمادگی کرده‌اند و در حال ارزیابی شرایط برای این زمینه هستند. آنچه تحریم‌های بزرگ‌ترین بندر ایران را دور زد، اما انتخاب

زفناهم

مسکن در شهرک غرب از متری حداقل ۶ میلیون تومان شروع می‌شود و در خانه‌های متوسط رو به بالا تا متری ۱۲ میلیون تومان هم قیمت‌گذاری شده‌اند، اما در برخی از

خانه‌های ویلایی این منطقه قیمت خانه به متری بیش از ۱۴ میلیون تومان هم می‌رسد.

در جدول زیر قیمت واحدهای مسکونی

مترائز	محدوده	قیمت (تومان)
۱۳۵ متر-۳ خوابه	شهرک غرب- بلوار درختی	۱ میلیارد و ۱۴۷ میلیون
۱۴۵ متر-۳ خوابه	شهرک غرب- خوارزم	۲ میلیارد
۷۵ متر-۲ خوابه	شهرک غرب- تربیت معلم	۶۰۰ میلیون
۷۵ متر	شهرک غرب	۵۰۶ میلیون
۱۲۰ متر-۳ خوابه	شهرک غرب- سپهر	۱ میلیارد و ۲۰ میلیون
۸۰ متر- دو خوابه	شهرک غرب- طاهرخانی	۶۸۰ میلیون
۸۰ متر- دو خوابه	شهرک غرب- بلوار درختی	۷۰۰ میلیون
۹۰ متر- دو خوابه	شهرک غرب- گلستان ۱	۷۶۵ میلیون
۶۵ متر- ۱ خوابه	شهرک غرب- سپهر	۴۰۰ میلیون
۷۸ متر- ۲ خوابه	شهرک غرب	۳۹۰ میلیون

زفناهم



در سال ۲۰۰۶ استیو جابز، مدیرعامل وقت اپل به شورای شهر Cupertino اطلاع داد که شرکت اپل با خرید ۹ ملک به‌هم پیوسته واقع در فاصله ۱٫۶ کیلومتری شرق پردیس فعلی این شرکت، قصد ساخت Apple Campus ۲ را دارد. شرکت اپل که از سال ۱۹۷۷ مقر اصلی خود را در شهر کوپرتینسو (Cupertino) در ایالت کالیفرنیا بنا نهاده بود، برای ساخت مجتمع جدیدش به جای نقل مکان به محلی دورتر و ارزان‌تر، با هزینه‌ای که در حدود ۱۶۰ میلیون دلار تخمین زده می‌شد، محلی در همسایگی مقر قدیمی خود را انتخاب و خریداری کرد. جالب این است که خرید این املاک به واسطه شرکتی با نام Hines Interests صورت گرفت تا فروشندهگان از اینکه شرکت اپل قصد خرید ملک آنها را دارد بازخیر نشده و قیمت‌ها سر به فلک نکشد، براساس باز کنند.

داخلی توانایی دارند بسیاری از پروژه‌های بزرگ بندرهای ایران را به دست گیرند حتی می‌توان با ترکیب کردن توان چند شرکت داخلی با یکدیگر این مهم را انجام داد.

این کارشناس امور دریا به صحبت‌های وزیر راه درباره لزوم رقابت‌پذیر شدن بنادر ایران در قبال بنادر فعال در منطقه اشاره کرد و گفت: اگر می‌خواهیم روزی به این هدف برسیم نباید کشتی‌های خارجی برای پهلوگیری مجبور به صف کشیدن در بنادر ایران باشند نمی‌توان از نظر امکانات و تجهیزات از دیگران عقب افتاد.

در سال‌های گذشته بخش خصوصی در تخلیه کانتینرها سرعت بالایی گرفته و باید از این فرصت به بهترین نحو بهره برد و با مدیریت مناسب تعرفه‌ها امکان این رقابت را در داخل کشور به وجود آورد.

سمیعی با بیان اینکه سازمان بنادر به‌عنوان نهادی حاکمیتی باید کار اجرایی را

کنار بگذارد، اظهار کرد: امروزه، حجم گسترده‌ای از کار اجرایی بالا بودن هزینه اجرای برخی از طرح‌های بزرگ در بنادر باعث محدود شدن عملکرد بخش خصوصی در برخی از حوزه‌ها شده است، اظهار کرد:

اگر طرح‌های بزرگ تاکنون در صورتی‌ها رسید در بخش خصوصی به سیاست‌های حمایتی نیز مربوط می‌شود اگر نهاد‌های حاکمیتی به جای بخش خصوصی واقعی بنشینند و این امر نگرانی‌هایی را در بین سرمایه‌گذاران به وجود آورده و سرنوشت مناقصه را خاکستری کرده است هر چند به اعتقاد کارشناسان با توجه به فضای اعتماد بین سازمان بنادر و البته عملکرد مثبت این سال‌های بخش خصوصی این بخش در مناقصه پایان سال شانس کمی ندارد.

مشاور مدیر عامل شرکت ملی نفت کشش ایران معتقد آن فراهم شود، سرمایه‌گذاران

فبر

نرخ سود تسهیلات مسکن متناسب با گروه‌های هدف متفاوت است

مدیر کل برنامه‌ریزی مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه جزییات تسهیلات صندوق پس‌انداز یا همان بانک مرکزی ارائه کرده‌ایم، گفت: پیشنهادهای وزارت راه و شهرسازی برای ارائه وام‌های ۸۰ میلیون تومانی به متقاضیان به بانک مرکزی ارائه شده، اما هنوز بانک مرکزی جواب رسمی خود را اعلام نکرده است.

به گزارش ایبنا، علی چگینی ادامه داد: جزییات شرایط دریافت وام ۸۰ میلیون تومانی، نحوه بازپرداخت آن، نرخ‌های بهره این تسهیلات و گروه‌های هدف ارائه این وام را به بانک مرکزی ارائه کرده‌ایم.

وی با تأکید بر اینکه گروه‌های هدف این وام و به دنبال آن نحوه بازپرداخت و نرخ سود تسهیلات یکی نیست گفت: قطعاً با توجه به اینکه چندین گروه هدف برای وام‌های ۸۰ میلیون تومانی در نظر گرفته‌ایم نرخ سود و دوره بازپرداخت برای هر گروه متفاوت خواهد بود. چگینی تأکید کرد: این برنامه حمایتی وزارت راه و شهرسازی است که شامل دهک‌های اول ضعیف جامعه نمی‌شود و مسکن کم‌درآمدها نیست. گروه هدف وام‌های ۸۰ میلیون تومانی خانه‌اولی‌ها با شرایط خاص هستند اما برای سایر مردم هم امکان ارائه این وام‌ها با شرایط دیگری وجود دارد.

وی ادامه داد: هنوز درصد نرخ بهره وام برای گروه‌های مختلف و دوره بازپرداخت آن نهایی نشده است و در صورت نهایی شدن و اعلام جواب بانک مرکزی جزییات شرایط را اطلاع‌رسانی خواهیم کرد.

فروش اقساطی ۵۰۰۰ میلیارد تومان مسکن مهر

مدیر عامل بانک مسکن با بیان اینکه این بانک در نیمه اول امسال ۱۶۵ هزار فقره تسهیلات به مبلغ ۴۲۰۰ میلیارد تومان در عقود مختلف پرداخته است، گفت: مبلغ فروش اقساطی مسکن مهر در این مدت نسبت به مدت مشابه سال قبل با ۲۸ درصد رشد بالغ بر ۵۰۰ میلیارد تومان است.

به گزارش ایسنا، محمدهاشم بت‌شکن گفت: میزان تسهیلات پرداختی بانک مسکن در پایان شهریورماه سال جاری نسبت به پایان شهریورماه سال گذشته ۳۵ درصد رشد داشته است.

وی گفت: بانک مسکن در این مدت تعداد ۷۰ هزار فقره تسهیلات خرید و ساخت به مبلغ ۱۷۰۰ میلیارد تومان پرداخت کرده که نسبت به پایان شهریورماه سال گذشته ۱۱۴ درصد رشد داشته است.

بت‌شکن همچنین میزان تسهیلات پرداخت شده به متقاضیان را طی شش ماهه اول سال جاری در بخش فعاله تعمیر مسکن ۶۴هزار فقره به مبلغ ۶هزار میلیارد ریال عنوان کرد و افزود: نسبت به دوره مشابه سال گذشته از نظر تعداد ۶۵درصد و از نظر مبلغ ۵۸درصد رشد را نشان می‌دهد.

سقف فاینانس چین

۳۴ میلیارد دلار است

عضو کمیسیون عمران مجلس با اشاره به ارقام مختلفی که در رابطه با فاینانس چینی مطرح می‌شود، گفت: رقم واقعی فاینانس چینی ۳۴ میلیارد دلار است و کاری به حرف متفرقه آقایان در این‌باره نداریم.

به گزارش تسنیم، مهرداد بانوج لاهوتی اظهار کرد: آن چیزی که نمایندگان مجلس در بودجه درباره فاینانس چین نوشته‌اند ۳۴ میلیارد دلار است و کاری به حرف‌های مطرح شده در این رابطه نداریم.

وی تصریح کرد: ۳۴ میلیارد دلار فاینانس چینی مصوب قانون است و اگر دولت بتواند همین رقم را جذب کند کار بزرگی کرده است. اگر این رقم وارد چرخه پروژه‌های عمرانی شود به آن معناست که حدود ۱۰۰ هزار میلیارد تومان به پروژه‌های عمرانی تزریق می‌شود. عضو کمیسیون عمران مجلس خاطر نشان کرد: سالانه مبالغی حدود پنج هزار میلیارد تومان به پروژه‌های عمرانی تخصیص می‌یابد و اگر دولت بتواند ۳۴ میلیارد دلار فاینانس چینی را جذب کند، کار بزرگی انجام داده است.

برگزاری چهاردهمین اجلاس اتحادیه بین‌المللی فرودگاه‌های جهان در تهران



چهاردهمین اجلاس کمیته ایمنی دفتر منطقه‌ای آسیا و اقیانوسیه اتحادیه بین‌المللی فرودگاه‌های جهان به میزبانی جمهوری اسلامی ایران از روز گذشته در تهران آغاز به کار کرد.

به گزارش ایرنا، در این اجلاس کارشناسان صنعت هوانوردی هشت کشور ژاپن، هنگ کنگ، کره جنوبی، هند، ایران، مالزی، اردن و ماکائو راهکارهای افزایش ایمنی بیشتر در صنعت هوانوردی و فرودگاه‌های جهان را مورد بررسی قرار می‌دهند.

مستول برگزاری چهاردهمین اجلاس کمیته ایمنی دفتر منطقه‌ای آسیا و اقیانوسیه اتحادیه بین‌المللی فرودگاه‌های جهان در حاشیه این اجلاس، گفت: طبق برنامه این اتحادیه برای است در روزهای ۱۵ و ۱۶ مهرماه سال جاری استانداردهای مورد نیاز ارتقای ایمنی در فرودگاه‌های کشورهای عضو را تدوین کرده و پس از بررسی آن توسط کارشناسان حاضر در این اجلاس استانداردهای تبیین شده را در تمام فرودگاه‌های کشورهای عضو به اجرا گذارد. این اجلاس توسط اتحادیه بین‌المللی فرودگاه‌های جهان برگزار می‌شود و اسماعیل بنسنه از اردن و اس‌ال دانگ از هنگ کنگ به‌عنوان نمایندگان این اتحادیه در این اجلاس حضور دارند.

درباره

تاکید کارشناسان بر اهمیت خاک‌ورزی حفاظتی



رییس اداره ترویج جهاد کشاورزی مرتد، در کارگاه آموزشی خاک‌ورزی حفاظتی، اظهار کرد: آشنایی بیشتر کشاورزان به اهمیت خاک‌ورزی حفاظتی و نقش آن در کشاورزی پایدار و تأثیر کاشت به موقع کشت پاییزه در افزایش عملکردها نقش به‌سزایی دارد. غلامرضا پورمند، گفت: در راستای دستیابی به اهداف توسعه پایدار کشاورزی، خاک‌ورزی حفاظتی یک امر ضروری است.

مدیریت خشکسالی با خاک ورزی حفاظتی

در این نشست آموزشی، عادل، کارشناس مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان نیز با بیان مزایای کشت مکانیزه بر لزوم استفاده از خاک‌ورزی حفاظتی به منظور مدیریت خشکسالی در راستای نگهداری آب در زمین و همچنین کاهش هزینه‌های تولید در کشاورزی و افزایش مواد آلی خاک تأکید کرد.

وی افزود: این نوع خاک‌ورزی متشکل از مجموعه عملیاتی است که از کاهش تعداد عبور و مرور وسایل و ادوات کشاورزی در مزرعه تا پروسه محصول بدون خاک‌ورزی اولیه و ثانویه را دربرمی‌گیرد. این کاهش عبور و مرور وسایل و ادوات کشاورزی در مزرعه، باعث حفظ بقایای گیاهی در خاک می‌شود.

وی تأکید کرد: این امر نیز به نوبه خود باعث کاهش استفاده از کودهای شیمیایی و کاهش میزان مصرف آب در تولید محصولات کشاورزی می‌شود.

دستیابی به توسعه پایدار کشاورزی مستلزم ارائه الگوی کشت

راضی، یکی دیگر از کارشناسان اداره مکانیزاسیون سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان شرقی نیز گفت: دستیابی به توسعه پایدار کشاورزی مستلزم ارائه الگوی کشت کشاورزی است که از نظر محیطی غیرمخرب، از لحاظ تکنولوژیکی مناسب، از نظر اقتصادی کارآمد و از دیدگاه اجتماعی قابل پذیرش باشد.

گفتنی است، شرکت‌کنندگان در کارگاه آموزشی کشت پاییزه و خاک‌ورزی حفاظتی، به‌صورت میدانی با نحوه کار و تنظیم دستگاه کشت مستقیم دید به‌صورت عملی آشنا شدند.

نهادها

رییس هیات‌مدیره انجمن کود:

راه نجات کشاورزی

روش‌های درست کوددهی است



رییس هیات‌مدیره انجمن کود، راه نجات کشاورزی را روش‌های جدید مصرف کود دانست و افزود: در روش‌های آبیاری و مخلوط باشی در کشاورزی باید تجدید نظر شود و شیوه‌های نوین و تبدیل شدند. رییس انجمن مستور تریای تصریح کرد: وزارت جهاد کشاورزی کار ترویج راه هم به بخش خصوصی و تشکل‌های مربوط واگذار کرده است. ما مشکل ترویج در کشور داریم و شورای ساماندهی کود با روش تجزیه خاک و برگ به این مهم می‌پردازد.

وی ادامه داد: جزو کشورهایی هستیم که دارای مصرف پایین کود در هکتار است، اما نحوه مصرف کود توسط کشاورزان غلط انجام می‌شود. کشاورزان ما هنوز نمی‌دانند که باید براساس نیاز گیاه به آن کوددهی شود. رییس هیات‌مدیره انجمن کود، گفت: اکنون مهم‌ترین مسئله در زمینه کودهای کشاورزی، توجه به کیفیت و تأثیر آن بر راندمان تولید است.

مستور تریای اظهار کرد: کشاورز به دنبال بارنه و خرید ارزان، امایی کیفیت نهاده‌ها نیست. برای کشاورزان راندمان و افزایش بهره‌وری مهم است که اکنون این موضوع گویا به فراموشی سپرده شده است.

معاون شرکت خدمات حمایتی کشاورزی:

کودهای بی کیفیت، عامل غیرواقعی بودن قیمت‌ها در بازار هستند



معاون شرکت خدمات حمایتی کشاورزی، با اشاره به قیمت‌های غیرواقعی در بازار کودهای کشاورزی، اظهار کرد: در بازارهای کنونی کود کشاورزی، قیمت‌ها واقعی نیستند که ناشی از تولید کودهای بی کیفیت است. حمید رسولی افزود: کیسه‌های کود شیمیایی بی کیفیت، مانند کودهای استنادار، در بسته‌بندی‌های خوب و زیبا وارد بازار می‌شوند، اما محتوای آنها مواردی که روی کیسه درج می‌شود، مطابقتی ندارد. وی با تأکید بر اینکه اعضای انجمن تولیدکنندگان کودهای کشاورزی کشور به دنبال تولید با کیفیت هستند، گفت: قیمت کودهایی که اتحادیه تولیدکنندگان کودهای کشاورزی عرضه می‌کند، ربطی به پاره‌ها ندارد. برای تعیین قیمت کودهای شیمیایی در اتحادیه بحث‌های زیادی شد و قرار است تا جایی که امکان دارد قیمت‌های پایین در نظر گرفته شود.

رسولی گفت: دغدغه اصلی ما کود شیمیایی باکیفیت است و بر کیفی سازی تولید تأکید بسیار داریم. در قیمت‌های ارائه شده، برای اسمال افزایش قیمتی نخواهیم داشت. دیدگاه ما منفعت طلبی و سودجویی نیست و تهیه، تولید و تحویل کود شیمیایی با کیفیت با کمترین درصد سود از اهداف و سیاست‌های اتحادیه است. در این راستا برای کارگزاران فروشنده‌گان کودهای کشاورزی تا هشت درصد سود در نظر گرفته شده، اما برای شرکت خدمات حمایتی کشاورزی، هیچ دامنه سودی تعریف نکرده‌ایم.

مولود غلامی

نشست تخصصی آب با هدف «ساخت جنبه‌های مختلف بحران آب و تأثیر آن بر ساخت‌های مختلف جامعه»، در دفتر مطالعات استراتژیک نهاد ریاست جمهوری برگزار شد. در این نشست حسام‌الدین آشنا، مشاور فرهنگی رییس انجمن مطالعات فرهنگی و ارتباطات، فاضلی عضو انجمن جامعه‌شناسان، اسفندیاری عضو اندیشکده تدبیر آب ایران و محمدامین قانع‌راد رییس انجمن جامعه‌شناسان حضور داشتند.

بازارهای فنی نمی‌توان بحران آب را مدیریت کرد

محمدامین قانع‌راد، رییس انجمن جامعه‌شناسان، با اشاره به راه‌حل جامعه‌شناسی، اجتماعی و فرهنگی، اظهار کرد: با بازارهای فنی دیگر نمی‌توان بحران آب را مدیریت کرد. بر آن غلبه کرد. وی اظهار کرد: پدیده آب را باید به‌عنوان پدیده اجتماعی نگاه کرد و بحرانی بودن آن را انعکاس داد تا حساسیت بین مردم ایجاد شود و پژوهشگران و مسئولان نیز به مسئله آب حساس شوند.

قانع‌راد، با بیان اینکه اکنون در چار چوب وسیع‌تری باید به مسئله آب پرداخت و نگاه بخشی به آن نداشت، افزود: به موضوع مهمی مانند آب نباید نگاه بخشی کرد. آب، پیام‌های بسیاری دارد که باید به آن توجه کرد.

قانعی راد گفت: بحران‌ها و مسائل اجتماعی ناشی از نیت‌های بد مردم نیست بلکه ممکن است از نیت‌های خوب نیز نشات بگیرد.

وی ادامه داد: قانون توزیع عادلانه آب در سال ۶۱ تصویب شد و با وجود هیات هفت نفره، چهار هزار چاه عمیق و غیرعمیق برای کشاورزان حفر کردند. همچنین موتورهای پمپ کار گذاشته شد و دیب‌زها به کشتزارها و مزرعه‌های آبی تبدیل شدند. رییس انجمن جامعه‌شناسان با اشاره به اینکه گفت‌گویی ملی باید صورت گیرد تا نشان دهد ما کجای کار اشتباه کرده‌ایم، اظهار کرد: سازمان اجتماعی (بهره‌برداران آب و مصرف‌کنندگان آب) باید متوجه شوند که چگونه می‌توانیم تجدید نظر و بر بحران غلبه و از گسترش آن جلوگیری کنیم. قانع‌راد ادامه داد: در بسیاری از زمینه‌ها مانند مزارع و جنگل‌ها دچار مشکل هستیم

مشاور فرهنگی رییس جمهوری در نشست بحران آب در ایران:

سدسازان اکنون پیشنهاد تخریب می‌دهند



و سالانه ۵۰ هزار هکتار جنگل، یک درصد منابع، ۱۰ هزار هکتار پوشش زراعی و باغی تخریب می‌شود و این بسیار تاسف‌بار است.

وی با اشاره به اینکه منابع آبی ما به سرعت کاهش پیدا کرده، گفت: در ایران ۴۰ هزار قنات وجود دارد که مجموعه آن برابر است با آب رودخانه‌های ایران منهای کارون. در واقع ما اکنون با کاهش قنات و خشک شدن دریاها مواجهیم.

رییس انجمن جامعه‌شناسان تأکید کرد: بخش دولتی نباید انجمن‌ها را غریبه‌باند تلقی کنیم. شعار «باید درباره آب گفت‌گو کنیم» را تحقق بخشیم. رییس انجمن جامعه‌شناسان،

و مصرف بی‌رویه از آب‌های زیرزمینی و سطحی روه‌پرو هستیم. جامعه امروز ما بسیار پیچیده است و مسئله آب ابعاد مختلفی دارد. معمولاً ما تصویر تکراری در شهرهای بزرگ ارائه می‌دهیم و به موضوع کمبود آب و مصرف آن در اراضی کشاورزی و روستاها توجه نداریم. در روستاها و مزارع در کنار تکنولوژی مدرن چاه عمیق، از شبکه‌های آبیاری سنتی استفاده می‌کنیم.

وی با بیان اینکه تأمین مصرف آب آشامیدنی هزینه دارد، افزود: زم‌زه‌هایی مبنی بر اینکه دیگر نمی‌توانیم در شبکه‌ها، آب آشامیدنی داشته باشیم، به گوش می‌رسد. آب در تولیدات اقتصادی بسیار موثر است و به‌عنوان یک عنصر حیاتی به‌شمار می‌رود. بهره‌برداری از آب به‌صورت مصرفی و غیر مصرفی برای کشاورزی در جهان ۷۰ درصد است اما این رقم در کشور ما به بیش از ۹۰ درصد می‌رسد. اسفندیاری، روش‌های گذشته در مدیریت آب را نادرست اعلام و اظهار کرد:

تاکنون به دنبال مهار آب و ساخت سد بوده‌ایم و اکنون طرح‌های انتقال آب را پیگیری می‌کنیم. این موضوع موجب می‌شود که زمان را از دست بدهیم و در مدیریت آب دچار مشکل شویم.

وی با اشاره به اطلاع‌رسانی در این زمینه، گفت: آشنایی و آموزش خبرنگاران در مسئله آب را آغاز کرده‌ایم. در این زمینه نباید به راهکارهای تکراری بسنده کنیم. شوربختانه، آقای روحانی دو نهاد مهم مجلس و قوه قضاییه را در خصوص مسئله آب از قلم انداخته است. در حالی که این دو نهاد در بخش حقوق مالکیت و بهره‌برداری از منابع آب

گفت: در سال ۱۳۸۹ برنامه ۱۵ ساله‌ای تدوین کردیم که تا ۱۴۰۴ متناسب با ابعاد توسعه مشارکت در زمینه مسئله آب صورت گیرد و در آنجا نیز گروه جامعه‌شناسی زیست‌محیطی راه‌اندازی شد. در همین راستا، همایش جامعه، منابع طبیعی، آب و محیط‌زیست، چالش‌ها و راهبردها را در اردیبهشت ۹۴ با همکاری سازمان محیط‌زیست برگزار خواهیم کرد.

گفت: در سال ۱۳۸۹ برنامه ۱۵ ساله‌ای تدوین کردیم که تا ۱۴۰۴ متناسب با ابعاد توسعه مشارکت در زمینه مسئله آب صورت گیرد و در آنجا نیز گروه جامعه‌شناسی زیست‌محیطی راه‌اندازی شد. در همین راستا، همایش جامعه، منابع طبیعی، آب و محیط‌زیست، چالش‌ها و راهبردها را در اردیبهشت ۹۴ با همکاری سازمان محیط‌زیست برگزار خواهیم کرد.

دولت، مجلس و قوه قضاییه را در مسئله آب دخالت نمی‌دهد

انوش اسفندیاری، عضو اندیشکده تدبیر آب ایران گفت: در حال حاضر با برداشت تانکون با نظارت بهداشتی که روی فرآورده‌های خام تولیدی توسط کارشناسان این اداره کل صورت گرفته تمام فرآورده‌های استان سالم و تعداد آلودگی‌ها بسیار ناچیز بوده و هیچ جای نگرانی در استان وجود ندارد. وی با اشاره به مبارزه با بیماری‌های مشترک بین انسان و دام افزود: برای جلوگیری از پیشگیری بیماری لمبی اسکین در استان، ۲۱۰ هزار رأس دام اصیل و دور گه در دامداری‌های صنعتی و سنتی واکسینه شدند.

مدیر کل دامپزشکی استان گفت: در حال حاضر ۱۰ میلیون واحد دامی در سطح استان موجود است که از نظر تولید فرآورده‌های دامی، جزو پنج استان برتر هستیم. وی ادامه داد: میزان خدمات‌رسانی اداره کل دامپزشکی با توجه به میزان امکانات

کشت

شرایط کشت پاییزه برای کشاورزان جلفا فراهم شد

گذشته بیش از ۲۰ میلیمتر باران در جلفا بارید و با فراهم شدن زمینه کشت، کشاورزان می‌توانند به کشت پاییزه غلات اقدام کنند. وی اظهار کرد: امسال دوهزار و ۳۰۰ هکتار از زمین‌های شهرستان برای کشت گندم و جو به‌صورت دیمی و آبی اختصاص یافته که با شرایط آب‌وهوایی مناسب‌تر از سال گذشته، کشاورزان بین‌زارگان است. وی خاطرنشان کرد: دامنه‌ها، در بخش قیمتی تضمینی گندم در زمان مناسب و حمایت دولت از کشاورزی آماده توزیع بذور اصلاح‌شده و دیگر نهاده‌های کشاورزی در بین زارعان است. کمی‌خاطر تضمین کرده، در بخش قیمتی تضمینی گندم در زمان مناسب و حمایت دولت از کشاورزی آماده توزیع بذور اصلاح‌شده و دیگر نهاده‌های کشاورزی در بین زارعان است. وی خاطرنشان کرد: دامنه‌ها، در بخش قیمتی تضمینی گندم در زمان مناسب و حمایت دولت از کشاورزی آماده توزیع بذور اصلاح‌شده و دیگر نهاده‌های کشاورزی در بین زارعان است.

تصمیمات سرسری برای کشور گرفت آشنا اظهار کرد: شورای عالی آب که هشت سال تشکیل نشده بود اکنون تشکیل شده و رییس جمهوری مسئول آن است. در این نشست‌ها تصمیمات فوری برای کمبود آب گرفته شده اما هنوز اعلام نشده است.

رسانه‌ها کنشگران اجتماعی در حل مسئله آب

هادی خانیک، رییس انجمن مطالعات فرهنگی و ارتباطات، اظهار کرد: گسست میان جامعه مدنی و دولت کاهش یافته و مسئله آب مانند آلودگی هوا به مسئولان و روشنفکران محول شده تا راه‌حل ارائه دهند.

وی ادامه داد: در جامعه ایرانی اساساً دچار موانع بسیاری در «گفت‌وگو» هستیم و این موضوع در مسئله آب نیز مشهود است. مسئله آب جدی است و ما با این نشست‌ها درآیم. در این میان سه نهاد مدنی و دولت با کمک رسانه‌ها باید در مسئله آب هم فکری کنند. همیشه زمانی که مسئله اجتماعی به آسیب تبدیل می‌شود ما به دنبال راهکار می‌رویم.

رسانه‌ها باید آگاهی عمومی در مسئله آب افزایش دهند

حسام‌الدین آشنا، مشاور فرهنگی رییس جمهوری در این نشست، از تصمیمات فوری برای کمبود آب توسط دولت خبر داد و افزود: این تصمیم‌ها گرفته شده اما هنوز اعلام نشده است. وی تصریح کرد: ۱۷ اسفند سال گذشته، در نشست مسئله آب که در نهاد ریاست جمهوری تشکیل شد، کسانی که مسئول ساخت سدهای بزرگ در کشور بودند تقدای جدی بر عملکرد گذشته خود در این

سال گذشته، در نشست مسئله آب که در نهاد ریاست جمهوری تشکیل شد، کسانی که مسئول ساخت سدهای بزرگ در کشور بودند تقدای جدی بر عملکرد گذشته خود در این

سال گذشته، در نشست مسئله آب که در نهاد ریاست جمهوری تشکیل شد، کسانی که مسئول ساخت سدهای بزرگ در کشور بودند تقدای جدی بر عملکرد گذشته خود در این

از این به بعد جامعه باید مراقب انتخاب خود در راستای افرادی که تصمیم می‌گیرند باشند

زمینه داشتند. مهندسانی که برای سدسازی در کشور جایزه گرفته‌اند اکنون پیشنهاد تخریب همان سدها را می‌دهند. مشاور فرهنگی رییس جمهور، ادامه داد: اطلاع‌رسانی در این زمینه باید صورت گیرد تا از این به بعد جامعه مراقب انتخاب خود در راستای افرادی که تصمیم می‌گیرند، باشند. همچنین رسانه‌ها باید سوالات سخت بپرسند و ما در ۱۴ نشست پیش‌رو می‌خواهیم که رسانه‌ها با پرسش‌های سخت نیز در زمینه مدیریت پراکنده آب در کشور به میزگردها و نشست‌های آینده موقوف شد.

از امکانات بالقوه بهره بگیرد

بر اساس آمارهای سازمان جهاد کشاورزی گیلان، این استان شامل ۲۲۸ هزار هکتار شالیزار است که بیش از ۱۰۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان برای کشت دوم محصولات کشاورزی مناسب‌اند و ۵۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان بدون نیاز به هیچ‌گونه عملیات آماده‌سازی، پس از برداشت برنج برای کشت دوم مناسب هستند و در ۸۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان هم در صورت زهکشی و مدیریت آبیاری می‌توان پس از پایان برداشت برنج، انواع محصولات زراعی مانند شنبر، هویج، کلم، انواع سبزیجات و دانه‌های روغنی به‌ویژه کلزا کشت کرد. در هر هکتار از شالیزارهای گیلان از طریق کشت دوم می‌توان تا ۶۰۰ کیلوگرم محصول زراعی به دست آورد.

کشاورزان گیلانی اگر به‌جای قهوه‌خانه‌نشینی به کشت دوم محصولات کشاورزی بپردازند می‌توانند از هر هکتار زمین بین یک تا یکونیم میلیون تومان درآمد کسب کنند و سرسرخ درآمد‌های آنان از طریق کشت دوم در ۱۳۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان بین هزار و ۳۰۰ تا هزار و ۹۰۰ میلیارد ریال خواهد بود.

قهوه‌خانه‌ها را در یابید

کوتاه‌سخن اینکه برای جلوگیری از آثار مخرب قهوه‌خانه‌ها در اقتصاد گیلان باید گام‌های اساسی را در همین قهوه‌خانه‌ها برداشت. در واقع شاید بتوان از قهوه‌خانه‌ها به‌عنوان مکانی مناسب برای آموزش و ترویج کشاورزی، اطلاع‌رسانی‌های بهداشتی، اجتماعی و فرهنگی، حفظ و انتقال فرهنگ بومی - محلی روستا و نظایر آن بهره‌جست. در حقیقت در صورت مدیریت درست قهوه‌خانه‌ها می‌توان از آن به‌عنوان امکانی بالقوه برای دستیابی و تقویت کارکردهای مثبت این اماکن عمومی، که در بیشتر مواقع مهم‌ترین مرکز تجمع روزانه مردان روستایی محسوب می‌شوند، استفاده کرد و از آثار سوء آن کاست.

نگاه

کشت دوم در قهوه‌خانه‌های گیلان!



شکوفه میرزایی

مردان روستایی در گیلان پس از پایان فصل کشت و کار، طبق رسمی قدیمی اوقات بیکاری خود را در قهوه‌خانه‌ها می‌گذرانند؛ این در حالی است که برخی از این کشاورزان از درآمد کافی برای گذران زندگی خود برخوردار نیستند و لازم است با کشت دوم در فکر ارتقای رفاه اقتصادی خانواده‌هایشان باشند. از طرفی، رواج این فرهنگ موجب می‌شود خسارت‌های هنگفت کشاورزی استان گیلان در قهوه‌خانه‌ها رقم بخورد. فرهنگ قهوه‌خانه‌نشینی در روستاهای گیلان که به دلایل مختلف تاریخی، فرهنگی و اجتماعی گسترش یافته است، با مشغول کردن بخشی از نیروی فعال روستا، باعث صوری پنهان و نامشخص میلیاردها ریال خسارت به اقتصاد گیلان وارد می‌کند. در واقع تک‌محصولی بودن کشاورزی در گیلان شاید مهم‌ترین دلیل گسترش فرهنگ قهوه‌خانه‌نشینی در روستاهای این استان است. کشاورزان گیلانی عمدتاً برنجکار یا چایکارند و در عمل، بیش از نیمی از سال را پس از فراغت از کشت و کار در قهوه‌خانه‌ها سپری می‌کنند. برخی کارکردهای قهوه‌خانه‌ها نیز در رواج فرهنگ قهوه‌خانه‌نشینی در روستاها موثر است. از جمله اینکه قهوه‌خانه‌ها از دیرباز بهترین مکان برای اطلاع یافتن از وقایع و خبرهای روستا، منطقه و کشور و برخی مناسبات مذهبی بوده است.

وقتی مبالغه سرانگشتی سرسام آور می‌شوند

بر اساس آمارها، گیلان بیش از دو هزار و ۸۰۰ روستا با حداقل ۲۰ خانوار جمعیت سکنه دارد. اگر در هر یک از این روستاها به طور میانگین ۲ قهوه‌خانه وجود داشته باشد، جمعا تعداد قهوه‌خانه‌های روستایی گیلان حدود پنج هزار و ۶۰۰ باب خواهد بود. در یک حساب سرانگشتی، اگر در هر یک از این قهوه‌خانه‌ها روزانه ۵۰ نفر وقت‌آمد کنند ۲۸۰ هزار نفر، معادل یک‌نهم جمعیت دو میلیون و ۵۰۰ هزار نفری گیلان هر روز ساعاتی از وقت‌شان را در قهوه‌خانه‌ها و نوشیدن چای و دیگر سرگرمی‌ها می‌گذرانند، بر اساس این محاسبات اگر هر یک از این ۲۸۰ هزار نفر به جای سپری کردن سه تا چهار ساعت از اوقات بیکاری‌شان در قهوه‌خانه‌ها، روزانه فقط دو ساعت کار کنند و در قبال آن ساعتی دو هزار تومان مزد دریافت کنند، روزانه ۱۱ میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال درآمد حاصل خواهد شد. سرجمع این مبلغ در هر ماه حدود ۳۳۶ میلیارد ریال در شش ماه فراغت کشاورزان از کشت و کار، بیش از ۲۰۰۰ میلیارد ریال خواهد بود. این درحالی است که اگر ارزش ربایي محصولاتی را که در صورت جایگزینی کشت دوم محصولات کشاورزی با فرهنگ قهوه‌خانه‌نشینی می‌توان در گیلان تولید کرد به این مبلغ اضافه کنیم خسارت‌های پنهان فرهنگ قهوه‌خانه‌نشینی در گیلان بیش از سه هزار میلیارد ریال خواهد بود.

از امکانات بالقوه بهره بگیرد

بر اساس آمارهای سازمان جهاد کشاورزی گیلان، این استان شامل ۲۲۸ هزار هکتار شالیزار است که بیش از ۱۰۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان برای کشت دوم محصولات کشاورزی مناسب‌اند و ۵۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان بدون نیاز به هیچ‌گونه عملیات آماده‌سازی، پس از برداشت برنج برای کشت دوم مناسب هستند و در ۸۰ هزار هکتار از شالیزارهای گیلان هم در صورت زهکشی و مدیریت آبیاری می‌توان پس از پایان برداشت برنج، انواع محصولات زراعی مانند شنبر، هویج، کلم، انواع سبزیجات و دانه‌های روغنی به‌ویژه کلزا کشت کرد. در هر هکتار از شالیزارهای گیلان از طریق کشت دوم می‌توان تا ۶۰۰ کیلوگرم محصول زراعی به دست آورد.

قهوه‌خانه‌ها را در یابید

کوتاه‌سخن اینکه برای جلوگیری از آثار مخرب قهوه‌خانه‌ها در اقتصاد گیلان باید گام‌های اساسی را در همین قهوه‌خانه‌ها برداشت. در واقع شاید بتوان از قهوه‌خانه‌ها به‌عنوان مکانی مناسب برای آموزش و ترویج کشاورزی، اطلاع‌رسانی‌های بهداشتی، اجتماعی و فرهنگی، حفظ و انتقال فرهنگ بومی - محلی روستا و نظایر آن بهره‌جست. در حقیقت در صورت مدیریت درست قهوه‌خانه‌ها می‌توان از آن به‌عنوان امکانی بالقوه برای دستیابی و تقویت کارکردهای مثبت این اماکن عمومی، که در بیشتر مواقع مهم‌ترین مرکز تجمع روزانه مردان روستایی محسوب می‌شوند، استفاده کرد و از آثار سوء آن کاست.

گیلانی‌ها زمین‌های ۸۰۰ ساله را رها کردند

رییس سازمان جهاد کشاورزی گیلان گفت: متناسب نبودن دخل و خرج کشاورزان موجب می‌شود که کشاورزان زمین‌های حاصلخیزشان را که با گذشت ۸۰۰ سال، زراعی شده‌اند در معرض فروش بگذارند و قیمتی ارزان به ویلاسازان بفروشند. علیرضا شهبان‌نژاد در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: توسعه مکانیزاسیون یکی از راه‌حل‌های کاهش سختی تولید برنج است و برای توسعه این امر تسهیلات بانکی به کشاورزان اختصاص داده می‌شود تا به این ترتیب جوانان روستایی در روستاها ماندگارتر شوند.

وی تصریح کرد: در برخی روستاهای گیلان فقط چهارماه از سال برنج در شالیزارها کشت می‌شود و هشت ماه دیگر از زمین‌ها هیچ استفاده‌ای نمی‌شود و به این ترتیب مشخص است که با چهار ماه کار نمی‌توان ۱۲ ماه هزینه‌های زندگی را تأمین کرد. باید با حمایت و تقدیر از کشاورزان راه‌های کسب درآمد بیشتر را به دیگر روستاییان آموزش دهیم.

حمایت مردم دنیا از مردم «کوبانی» و محکوم کردن دولت ترکیه و داعش

حقیقت مقاومت کوبانی



درگیری میان کردهای سوریه و عناصر تکفیری داعش در منطقه فرزی عین‌العرب (کوبانی)، واقع در مرزهای ترکیه و سوریه چند روزی است که تشدید شده است و در این درگیری تاکنون دهها نفر کشته و زخمی شدند. برخی کارشناسان سوری بر این باورند که این درگیری‌ها با حمایت دستگاه اطلاعاتی و امنیتی ترکیه صورت می‌گیرد تا بسا حمایت تروریست‌های سوری و ایجاد درگیری در این منطقه، حمله نظامی احتمالی خود به این منطقه را مشروعیت ببخشد.

به نقل از شبکه المنار، کردهای مقیم هلند روز دوشنبه در اعتراض به اوضاع منطقه کردنشین «عین‌العرب» سوریه مقابل مقر پارلمان این کشور تظاهرات کردند. این تظاهرات در حالی برگزار شد که عناصر تروریستی داعش در حومه شهر عین‌العرب در مرز ترکیه و سوریه مستقر و درصدد حمله و تسلط بر آن هستند. کردهای مقیم فرانسه نیز روز دوشنبه در نزدیکی فرودگاهی در پاریس تفرکات تروریستی در کوبانی و حرکت آنها به سمت سوریه را محکوم کردند. درحالی‌که

خبرها از تسلط داعش بر بخش‌هایی از کوبانی خبر می‌دهند، نخست‌وزیر ترکیه در واکنشی دیرهنگام اعلام کرد که این کشور از هر اقدامی برای کمک به کوبانی دریغ نخواهد کرد. از سوی دیگر، کردهای ترکیه نیز روز دوشنبه در اعتراض به تحولات عین‌العرب که به زبان کردی «کوبانی» نامیده می‌شود، تظاهرات کردند. صدها نفر از کردهای ترکیه دیروز قصد داشتند از طریق مناطق مرزی این کشور وارد منطقه کردنشین «کوبانی» سوریه شوند

اما نیروهای امنیتی تُرک مانع نفوذ آنها شدند. به گزارش رسانه‌های ترکیه، معترضان سعی کردند جاده‌ای را مسدود کنند و سپس به سوی نیروهای امنیتی کوکتل مولوتف پرتاب کردند و پس از آن بود که نیروهای پلیس با آنها درگیر شدند. یکی از گروه‌های حامی کردها در منطقه گزی استانبول یک اتوبوس را به آتش کشید. به گفته شاهدان، صدها نفر از کردها در شهر مرزی سوروج ترکیه تجمع کردند. مهم‌ترین حزب کرد ترکیه اوایل روز دوشنبه از همه کردها خواست

رییس‌جمهور کشورمان با حضور در دانشگاه تهران اظهار کرد: تلاش ما بر این بوده که در دانشگاه‌های ما فضای آرامش را ایجاد کنیم ضمن اینکه همه گروه‌ها نظر سیاسی و نقد خود را داشته باشند در عین حال همه بدانند اینجا دانشگاه است، باشگاه سیاسی، مرکز

فعالیت احزاب نیست. حسن روحانی در مراسم آغاز سال تحصیلی دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی و فناوری با اشاره به انقلاب مشروطه و حرکت‌های مردمی در این انقلاب، گفت: در پی انقلاب مشروطه تأسیس عدالتخانه و حکومت قانون در سایه فعالیت مجلس شورای ملی و تأسیس بانک ملی ایران به‌عنوان نهاد مهم اقتصادی و همچنین تأسیس دانشگاه تهران در همین مکان معروف به باغ جلالیه بود.

رییس‌جمهور کشورمان ادامه داد: سالیان دراز در ایران وقتی گفته می‌شد دانشگاه، معنایش دانشگاه تهران بود که بعدها دانشگاه‌های دیگر در رشته‌های مختلف حضور علمی یافتند. نه به‌عنوان

آنکه خود دانش‌آموخته این دانشگاه هستیم و حضور و عبور از این دانشگاه خاطره‌انگیز است، بلکه این دانشگاه خلوت و عظمت خاص خود را دارد.

رییس‌جمهور با بیان اینکه مجموعه حرکت علمی ما مطلوب است گفت: دولت وعده‌هایی را که نسبت به دانشگاه داده، فراموش نکرده و به بخشی جامه عمل پوشانده است. روحانی با بیان اینکه «آمدن من به دانشگاه بیشتر برای شنیدن است تا حرف زدن» گفت: نقد دانشجو بی‌غل‌وغش است، نباید ترسسیم اساتید ما در کلاس‌ها سخنان متفاوتی مطرح کنند. نظرات و سخنان متفاوت غیراز سخن مغرضانه است.

سخت‌گیری‌های بی‌مورد منجر به عدم تساهل می‌شود و عدم تساهل منجر به رانده شدن افراد لایقی می‌شود که بیانتان صریح است.

روحانی با تأکید بر اینکه نگذاریم

روحانی در دانشگاه تهران:

تلاش ما این بوده فضای دانشگاه از فضای امنیتی فاصله و فاصله بگیرد

فضای تملق در دانشگاه باز شود، گفت: سخت‌گیری موجب می‌شود تملق‌گوها بالا بیایند، روحانی گفت: همه مردم صالح و بی‌گناه هستند، مگر اینکه عکس آن ثابت شود. این جزو اصول مسلم مبانی دینی ماست. اگر ما می‌خواهیم فردی را مورد نقد قرار دهیم، دلایل و مدارک کافی ارائه دهیم، متأسفانه در مراکز تصمیم‌گیری بسیار مهم می‌گویند فلان آقا برای ریاست دانشگاه خیلی مناسب نیست، به این راحتی ما ابروی مردم را معامله می‌کنیم، اسم آن را دقت نظر می‌گذاریم! این دقت نظر نیست، این تخریب مسلم و از بین بردن ابروی مردم است.

روحانی در بخش دیگری از سخنان خود گفت: حکومت و اداره کشور بدون سعه‌صدر امکان‌پذیر نیست. او گفت: بگذاریم افراد حرف خود را بزنند، به خاطر یک اشکال کوچک و خرده‌اشکال، آدم‌های



نمایش «بر پهنه دریا» نوشته اسلومیر مروژک و کارگردانی پارسا در تماشاخانه ایرانشهر روی صحنه رفت

آخرین وضعیت اکران «خرس»

خرس به کارگردانی خسرو معصومی محصول سال ۱۳۹۰ است که در جشنواره فجر هم نمایش داده شد، اما با وجود اینکه فیلم با پروانه ساخت وزارت ارشاد دولت دهم ساخته شده، در همان دولت هم توقیف شد و نتوانست پروانه نمایش بگیرد. نوروزبیکو این فیلم و پروانه نمایش‌اش را پیگیری کرده و به شورای عالی نظارت هم درخواست بررسی داده‌ام، ولی بیشتر جواب سربالا می‌تیم و هنوز به نتیجه‌ای نرسیده‌ام. محمدرضا فرجی، مدیرکل دفتر سینمای حرفه‌ای سازمان سینمایی هم در گفت‌وگویی کوتاه درباره دلیل اصلی توقیف این فیلم توضیح داد: «خرس» در دوره مسئولیت مدیران گذشته پروانه نمایش نگرفته و اکنون برای بررسی موضوع باید درخواست تهیه‌کننده فیلم در شورای عالی نظارت دنبال شود.

زمان اعلام برنده نوبل ادبیات

برنده صدو هفتمین دوره جایزه‌نوبل ادبیات روز پنجشنبه -نهم اکتبر- از سوی آکادمی نوبل اعلام می‌شود.طبق اعلام آکادمی نوبل، برنده‌شاخه ادبیات روز پنجشنبه -۱۷ مهر- معرفی خواهد شد که در فاصله سه روز تا اعلای این جایزه، «هاروکی موراکامی»، نویسنده صاحبنام ژاپنی همچون سال‌های گذشته شانس اول دریافت این جایزه معتبر ادبی است. همچنین «سوناتلا الکسویچ»، نویسنده بلاروسی پس از موراکامی دارای بیشترین شانس برای مهم‌ترین جایزه دنیای ادبیات است. از سوی دیگر منتقدان حاضر در استکهلم- مقر آکادمی نوبل- بر این باورند که وقت آن فرارسیده تا آکادمی، جایزه نوبل ادبیات را به یک نویسنده افریقایی مثل نویسنده کنیایی «تگوگی «اتیونگو» یا نویسنده اهل سومالی «نورالدین فرح» اعطا کند. از دیگر نویسندگانی که بیشتر مواقع در فهرست پیش‌بینی‌های کسب نوبل ادبیات قرار داشته‌اند می‌توان به «میلان کوندرا»، نویسنده اهل جمهوری چک، «سماعیل کاراره»، نویسنده آلبانیایی، «اسه جبار»، رمان‌نویس الجزایری و همچنین «کوان» شاعر اهل کره جنوبی اشاره کرد.

- سازمان امور مالیاتی کشور طی نامه‌ای به سینماگران و اعضای خانه سینما از آنها خواسته است که به سامانه این سازمان مراجعه کرده و برای دریافت شماره اقتصادی در نظام مالیاتی ثبت نام کنند.
- عمو مهربان و خاله رویا از ۱۵ مهر با حضور در مرکز آفرینش‌های فرهنگی و هنری زنگ آغاز جشن «هفته ملی کودک» در سراسر کشور را به صدا در آوردند.
- مدیر گروه عداد و فرهنگ رادیو جوان اعلام کرد که مهران دوستی گوینده پیشگسوت رادیو احتمالاً دیروز سه‌شنبه ۱۵ مهر از بیمارستان رجایی مرخص شد.

ورزش

روبو تو دی ماتئو، سرمربی پیشین جدایت تیم فوتبال شالکه را به عهده گرفت



نکونام و مجیدی در کادر فنی تیم ملی

رییس فدراسیون فوتبال با تأکید بر اینکه هدف فدراسیون فوتبال این است که مربیان جوانی را کنار کی‌روش قرار دهد گفت: بعد از جام ملت‌های آسیا جواد نکونام هم به کادر فنی تیم ملی اضافه خواهد شد. علی کفاشیان که دیروز برای بازدید از نمایشگاه اسپانسِر تیم ملی به محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی رفته بود زمانی که محمود شهریاری در حال اجرای برنامه‌ای بود به روی سن رفت و در پاسخ به مجری این برنامه خبری را اعلام کرد که در روزهای گذشته از سوی رسانه‌ها گمانه‌زنی شده بود. کفاشیان در پاسخ به این درخواست شهریاری که از او خواست خبری را به مردم بدهد که تاکنون نشنیده‌اند، گفت: بعد از جام ملت‌های آسیا جواد نکونام هم به جمع اعضای کادر فنی اضافه خواهد شد. هدف ما این است که از بازیکنان قبلی تیم ملی که جوان هم هستند در کنار کی‌روش استفاده کنیم تا بتوانند چیزهای زیادی یاد بگیرند. به همین دلیل کریمی و مجیدی و نکونام در کادر فنی قرار خواهند گرفت.

حریفان‌مان همه علیه ایران هستند

سرمربی تیم ملی فوتبال ایران با مهم خواندن اردوی پرتغال اعلام کرد برای تعطیلات و تفریح به این اردو نیامده و در اینجا سخت کار می‌کند تا تیمش به هماهنگی لازم برسد. وی همچنین با اشاره به حریفان ایران در جام ملت‌های آسیا گفت: حریفان‌مان در جام ملت‌ها همه علیه ایران هستند و اگر می‌خواهیم به موفقیتی دست پیدا کنیم باید با آمادگی کامل به استرالیا برویم. کارلوس کی‌روش که به همراه تیم ملی فوتبال ایران در اردوی پرتغال به سر می‌برد در گفت‌وگو با مهر به اهداف برپایی این اردو اشاره کرد و گفت: به اردوی پرتغال برای تعطیلات و تفریح نیامدیم. خودمان را برای تمرینات سخت آماده کردیم و می‌خواهیم به آمادگی مطلوب برسیم. ورزشگاه ملی پرتغال با همکاری دولت در اختیار ما قرار گرفته و باید عنوان کنم به هر چیزی که احتیاج داریم در اختیارمان است. کجا را می‌توانستیم ظرف این مدت کوتاه پیدا کنیم که چنین شرایطی داشته باشد؟

- کاروان کشتی ایران در مجموع سه رشته کشتی آزاد، فرنگی و زنان در صدر جدول مدالی قرار دارد و عنوان قهرمانی بازی‌های آسیایی ۲۰۱۴ اینچئون را کسب کرد.
- نونی اولیویرا سرمربی پیشین تیم فوتبال تراکتورسازی در اردوی تیم ملی فوتبال ایران در کشور پرتغال حاضر شد.
- امید عالیشاه هافبک تیم فوتبال پرسپولیس برای دریافت مطالباتش به باشگاه مراجعه کرده بود که درخواستش با پاسخ منفی رییس هیات‌مدیره باشگاه مواجه شد.

جامعه

مدیر کل نظارت و ارزیابی دارو و مواد مخدر سازمان غذا و دارو گفت: واردات دارو از اواخر سال ۹۲ تاکنون سیر نزولی داشته است



سن ازدواج ۲ برابر شده

علی‌اکبر محزون، مدیرکل دفتر اطلاعات آمار، جمعیت و مهاجرت سازمان ثبت احوال در گفت‌وگو با مهر از افزایش سن ازدواج زنان و مردان در ۱۰ سال گذشته خبر داد و گفت: بالا رفتن میانگین سن ازدواج زنان در استان‌های تهران، البرز و سمنان و همچنین افزایش سن ازدواج مردان در استان‌های تهران و البرز و ایلام در مقایسه با استان‌های دیگر بیشتر است. میانگین سن ازدواج در حال حاضر در کشور برای مردان ۲۷٫۸ و برای زنان ۲۳٫۱ است. به گفته وی همچنین سن ازدواج مردان نیز در استان تهران ۲۹٫۲ و بیشتر از استان‌های دیگر است و بعد از تهران استان‌های البرز با ۲۸٫۸ و ایلام با ۲۸٫۴ در رتبه‌های دیگر قرار دارند.

مدیرکل دفتر اطلاعات آمار و مهاجرت سازمان ثبت احوال با اشاره به اینکه افزایش سن ازدواج نسبت به سال‌های قبل دو برابر شده است، تأکید کرد: در حال حاضر افزایش میانگین سن ازدواج برای مردان به بالای ۳۵ سال و برای زنان به بیش از ۳۰سال رسیده است.

منشأ ۳۰ درصد مراجعان روانی است

رییس انجمن علمی روانپزشکان ایران گفت: براساس بررسی‌های صورت گرفته در کشور، ۳۰درصد بیماران که به دلیل شکایت از مشکلات جسمانی از قبیل سردرد، ناراحتی‌های قلبی، گوارشی، اسکلتی – عضلانی، تنگی نفس و غیره به درمانگاه‌ها و پزشکان عمومی مراجعه می‌کنند، مشکل جسمی نداشته، تنها از اختلالات خلقی از قبیل اضطراب و افسردگی رنج می‌برند که خود و اطرفیان آنان از بیماری‌های روانی در آنان خبر ندارند. دکتر احمد جلیلی، در استانه برپایی سس و یکمین کنگره سالانه انجمن روانپزشکان ایران، گفت: براساس یافته‌های این پژوهش ۳۰ درصد دیگر از این افراد، مبتلا به مشکلات جسمانی و روانی به طور توام هستند و تنها ۴۰ درصد دیگر واقعا به مشکلات جسمانی مبتلا هستند.

- بیرمرد ۷۸ ساله که با زن جوانی ازدواج کرده بود، به دلیل ناتوانی در پرداخت مهریه ۱۰ میلیون تومانی همسرش یک سال است در زندان به سر می‌برد.
- مدیر جدید روابط عمومی سازمان میراث فرهنگی گفت: سیاست من آشتی با رسانه‌ها و ارتباط مستقیم با آنهاست.
- رییس سازمان آموزش استثنایی کشور گفت: به دنبال آن هستیم تا برای آن دسته از معلمان‌ی که در مدرسه عادی تدریس می‌کنند و دانش آموز استثنایی دارند، امتیازاتی تعلق بگیرد.

فرصت امروز

روزنامه اقتصادی-مدیریتی

صاحب امتیاز: مهدی صیافی
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی،حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

دفتر مرکزی:۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴ و ۸۸۸۹۵۴۳۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۲

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR

میزرای شیرازی، نیش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

طلایی، نایبرییس شورای اسلامی شهر تهران:

پلیس می تواند روی پشتیبانی شورای شهر حساب کند

نایبرییس شورای اسلامی شهر تهران از وجود ۱۰۸ نقطه بی‌دفاع شهری در پایتخت خبر داد و گفت: ۱۰۸ نقطه بی‌دفاع شهری سهم قابل‌توجهی در بزهکاری‌های شهر تهران دارد و تا زمانی که مشکل این نقاط حل نشود نمی‌توانید آمار جرائم را در شهر تهران کاهش دهید. به گزارش مهر، نایبرییس شورای اسلامی شهر تهران با اشاره به ضرورت ایجاد امنیت پایدار در شهر تهران گفت: سه ضلع اساسی و مهم که در شهر تهران می‌تواند امنیت پایدار را محقق کند شهروندان نیروی انتظامی و مدیریت شهری هستند.

تا سال‌های قبل اگر موضوع تعامل و هماهنگی بین پلیس و مدیریت شهری مطرح می‌شد نامفهوم و غیرقابل هضم بود اما امروزه برای رسیدن به حق شهروندان باید مهندسی کامل و تعامل پویا و کارآمدی را بین این سه ضلع اصلی داشته باشیم.

طلایی با اشاره به عوامل شکل‌دهنده جرم تصریح کرد: یکی از کارهایی که می‌تواند بین نیروی انتظامی و مدیریت شهری انجام شود کاهش فضاهای بی‌دفاع شهری است.

در شش ماهه سال جاری بیش از ۴۰ هزار نزاع خیابانی داشتیم درحالی‌که این آمارها می‌تواند با همکاری بیشتر بین این دو نهاد کاهش پیدا کند.

این عضو هیات‌رییسه شورا همچنین فعال‌سازی پلیس محلات را نمادی از هماهنگی بین پلیس و شهروندان دانست و گفت: مدل پیشنهاد ما بین مدیریت شهری و پلیس راهنمایی و رانندگی وجود دارد و ما در این تعامل مشترک نسبتاً موفق بودیم.

طلایی با بیان اینکه برادران پلیس ما می‌توانند روی پشتیبانی شورای شهر تهران حساب کنند تأکید کرد: اگر این تعامل نبود تمام کارهای عمرانی شهرداری قفل می‌شد. ما می‌توانیم همین مدل را در پلیس انتظامی نیز پیاده کنیم و ضرب امنیت شهروندان را در پایتخت افزایش دهیم.

سیاست

مسئول جدید سیاست خارجی اتحادیه اروپا گفت: امیدوارم ایران و گروه ۵+۱ بتوانند به یک توافق هسته‌ای جامع تا ضرب‌الاجل تعیین شده ۲۴ نوامبر دست پیدا کنند



حل نهایی دو موضوع از گام سوم

گفت‌وگوهای ایران و آژانس در چارچوب همکاری برای حل و فصل مسائل باقی‌مانده و برای بررسی دو موضوع از گام‌سوم همکاری‌ها صبح روز سه‌شنبه در محل سازمان انرژی اتمی آغاز شد.دو موضوع باقی‌مانده میان دو طرف که قرار است این هفته مورد بررسی مطرح شود، شامل «تبادل اطلاعات با آژانس در رابطه با ادعاهای مطرح شده درباره مبادرت در انفجارهای قدرتمند، از جمله انجام آزمایش انفجار قدرتمند در مقیاس بزرگ در ایران» و «ارائه اطلاعات مربوطه مورد توافق و توضیحات مربوط به مطالعات صورت گرفته یا مقالات منتشر شده در ایران در رابطه با ترابرد نوترون و مدل‌سازی‌ها و محاسبات مربوطه و استفاده ادعایی از آنها در مواد فشرده» است.

در حاشیه سوال مجلس از وزیر اطلاعات چه گذشت؟

به گزارش مهر، سوال کریمی قدوسی نماینده مردم مشهد از وزیر اطلاعات در دستور کار سه‌شنبه مجلس شورای اسلامی قرار داشت.در جریان سوال از وزیر، کریمی قدوسی خطاب به وزیر اطلاعات، گفت: آقای علوی ای کاش شما نیز همانند آقای انصاری که در مصاحبه‌ای از جریان فتنه اعلام برائت و دوری کرده بود، از جریان فتنه اعلام برائت می‌کردید.در همین رابطه محمد رضا خیزاب، معاون امور تقنینی معاونت پارلمانی ریاست جمهوری در گفت‌وگو با مهر گفت: پس از پایان جلسه، انصاری با عصبانیت به سمت کریمی قدوسی رفت و خطاب به وی گفت که حرف‌هایی که در رابطه با مصاحبه من و اعلام برائتم از فتنه زده‌اید را از کجا آورده‌اید؟ من که در مصاحبه با فارس درباره فتنه اصلا بحثی نکرده‌ام و تمام بحث‌ها پیرامون تعامل دولت و مجلس بوده است.معاون پارلمانی رییس‌جمهور به کریمی قدوسی گفت که هیچ‌کدام از این حرف‌ها در مصاحبه من مطرح نشده است و یک کلمه از حرف‌هایی که درباره من زدی درست نیست.

- مشاور اسبق وزیر دفاع و کارشناس مسائل استراتژیک گفت: فکر می‌کنم دیپلماسی کنونی ایران درست است چراکه لیخنده که اکنون به عربستان می‌زنیم در اوج اقتدار و قدرت است.
- ولایتی گفت: ما به سوریه و عراق کمک کردیم تا با تروریسم و داعش مبارزه کنند، امنیت عراق و سوریه برای ما مهم بوده و به دنبال امنیت منطقه هستیم.
- وزیر امور خارجه کشورمان با اشاره به مسائل منطقه گفت: متأسفانه برخی کشورها سیاست‌های اشتباهی را در سوریه دنبال می‌کنند.



هود در آشپزخانه کاربردهای زیادی دارد. مهم‌ترین کار آن کشیدن بو، روغن، دود و بخاری است که در هنگام آشپزی بلند می‌شود.

درواقع گاز، رطوبت و چربی معلق در هوا به وسیله هود به بیرون از منزل کشیده می‌شود و میزان رطوبت را در حد مناسبی ثابت نگاه می‌دارد. در عین حال، چربی و برایت روی سقف و دیوارها نمی‌نشیند و آشپزخانه برای مدت‌زمان بیشتری تمیز می‌ماند. این کار به شما در مدیریت وقت و هزینه کمک زیادی می‌کند.

در صورتی که هود یا دستگاه هواکش در آشپزخانه نصب نباشد، بالا رفتن رطوبت شرایط را برای رشد میکروب‌ها، قارچ‌ها و کبک‌ها فراهم کرده و سلامت اعضای خانواده را به خطر می‌اندازد که هزینه‌های سرسام‌آوری به خانواده تحمیل می‌کند.

انواع هود

به‌طور کلی در حال حاضر دو نوع هود در بازار موجود است. این هودها عبارت‌اند از: هودهای تصفیه‌کننده هوا و هودهای دارای خروجی هوا.

هودهای تصفیه‌کننده هوا، گرد و غبار و بورا به داخل می‌کشند، ذرات معلق را تا حد ممکن از هوای می‌گیرند و دوباره هوای تصفیه‌شده را به داخل آشپزخانه باز می‌گردانند.

هودهای دارای خروجی هوا به یک کانال متصل شده‌اند که گرد و غبار، چربی و بوهای نامطبوع از طریق آن به بیرون فرستاده می‌شود. این هودها به دو شکل هودهای معمولی و شومینه‌ای در بازار موجود است. هودهای معمولی که نسل قدیمی هودها به حساب می‌آیند، بالای اجاق‌گاز نصب می‌شوند و کمی کوچک‌تر از ابعاد اجاق‌گاز هستند. به دیوار وصل می‌شوند، اغلب زیر یک کابینت دیواری قرار دارند و به وسیله یک درپچه و کانال که در داخل دیوار تعبیه شده است هوا را به داخل درپچه و از آنجا به پشت‌بام و خارج راهنمایی می‌کنند.

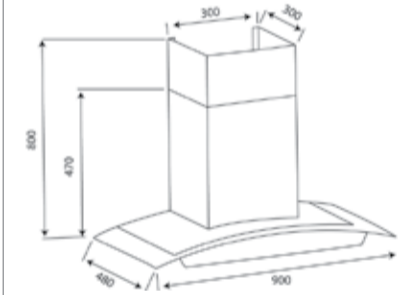
عیب این نوع هودها این است که به مرور زمان روی عایق‌بندی و رنگ سقف تاثیر می‌گذارند.

هودهای شومینه‌ای بلندتر، بزرگ‌تر و به شکل قیف برعکس هستند. جنس این‌ها هودها از مس، فلزهای اکسیدنشدنی یا دیگر فلزاتی هستند که در مقابل گرما با دوام هستند و به‌راحتی تمیز می‌شوند.

هواکش این هودها گاهی به دیوار و گاهی به سقف وصل می‌شود که نوع سقفی آن به هودهای جز برای معروف است و اطراف آن شیشه‌ای است.

قیمت انواع هود به‌طور متوسط بین ۳۰۰ هزار تا روی یک‌میلیون تومان است.

تجهیزات و وسایل تشکیل‌دهنده هود



فیلترها: تمامی هودها فیلتری دارند که مقدار زیادی از چربی و گرد و غباری را که گاهی وارد کانال هواکش می‌شود، جذب می‌کند. در صورتی که به هر دلیلی امکان نصب هواکش برای شما مقدور نیست، از فیلترهای زغالی استفاده کنید. این نوع فیلترها گرد و غبار و چربی را بهتر به خود جذب می‌کنند و گرچه به اندازه هودهای دارای هواکش موثر نیستند، اما به هر حال موجب پاک‌تر شدن هوای آشپزخانه می‌شوند. فیلترهای متالیک طول عمر زیادی دارند و در صورتی که همراه با فیلتر زغالی استفاده شوند می‌توانند بسیار کاربردی باشند. فیلترهای چربی فقط چربی را جذب می‌کنند و فیلترهای زغالی بوهای نامطبوع را جذب می‌کنند ولی به‌تنهایی چندان کارآمد نیستند.

لامپ: تقریباً تمامی هودها مجهز به لامپی هالوژنی هستند که به شما کمک می‌کند تا اجاق‌گاز و غذای‌تان را بهتر ببینید.

حسگر: برخی از هودها به حسگرهایی مجهز هستند که اجزای ه می‌دهد قدرت مکش هود با مقدار آلودگی موجود در هوا هماهنگ شود.

کلید تنظیم‌کننده دور موتور: هودها دارای سه سرعت هستند که میزان قدرت دور موتور را برحسب میزان آلودگی هوا تنظیم می‌کنند. برای آنکه قدرت مکش یک هود را از آمایش کنید، کافی است یک برگ کاغذ یا تکه‌ای نخ را زیر آن قرار دهید.

مکان مناسب برای نصب

بهترین مکان برای نصب هود بالای اجاق‌گاز و در فاصله ۴ تا ۶۰ سانتی‌متری است. به همین دلیل به نظر می‌رسد هودهای معمولی کارآمدتر از نسل جدید هودهای شومینه‌ای و جزیره‌ای هستند.

مدیریت زندگی



گزارش «فرصت امروز» از بازار چوب زیر پل چوبی

چوب؛ گران ولی همچنان پر طرفدار

تعمینه سهرایی

زیر پل چوبی تادل‌تان بخواهد بوی چوب و پوشال پیچیده است. نوعی بوی سادگی که به دل

می‌نشیند. بوی درخت‌هایی که دیگر نیستند ولی زندگی‌شان در حافظه‌این چوب‌ها ادامه دارد. پل چوبی جایی برای خریدوفروش انواع محصولات چوبی است. از در و پنجره گرفته تا کابینت و تخت‌خواب. بازار چوبی‌ها به‌منظر پرسود می‌رسد. این گزارش به قیمت و ویژگی درهای موجود در بازار می‌پردازد. تنوع قیمت هم اینقدر است که هر کسی بتواند طرح و مدل موردعلاقه و مهم‌تر از همه موردنیاخ خود را بخرد. فروشندگان زیر پل چوبی در مورد قیمت انواع درهای چوبی به «فرصت امروز» توضیحاتی داده‌اند.

چوبی‌های گران ولی بر طرفدار

کار چوب گران است. چون مثلاً چوب راش آلمانی هر مترمکعب‌اش ۲میلیون تومان است و از آن می‌شود تنها چهار

الی پنج در ساخت. از طرفی یافت هنوز نمونه‌هایی در بازار است می‌شوند که دست‌ساز هستند و به همین دلیل قیمت‌شان بالاست. از طرفی برای یک در پنج شغل درگیرند: نجار، منبت‌کار، خراط، رنگ‌کار و نصب. همچنین برای یک مغازه ۲۰۰متری، یک‌میلیارد تومان باید هزینه کرد. یک زیرزمین ۱۰متری هم برای کارهای

نجاری و خراطی و غیره لازم است که هزینه‌ای تا ۵۰۰میلیون تومان روی دست تولیدکنندگان می‌گذارد.

ضدآب بودن، شعاری بیش نیست

به‌طور کلی ۴نوع در داریم. ورق یا پرسی که به درهای آماده گفته می‌شود، سی‌ان‌سی که با دستگاه ساخته می‌شود، در چوبی که کار دست است و در آهنی ضدسرقط ساخت چین و ترکیه که بیشتر در ایران مصرف می‌شود و مثلاً در کشورهای اروپایی بازاری ندارد. درهایی با جنس اچ‌دی‌اف در مقابل آب مقاومند ولی ضداَب نیستند و ضداَب بودن تنها یک شعار است. مثلاً اگر برای حمام

نصب شوند، حدود ۱۰سال عمر می‌کنند، ولی در مقابل ضربه‌های احتمالی شکننده‌اند. امروزه روکش بی‌وی‌سی را هم داریم که به جای رنگ استفاده می‌شود و روی در و کوبوم می‌شود. مزیتش این است که موجب پکدستی، صافی و یک‌نواختی رنگ سطح بیرونی در می‌شوند. برای خانواده‌های بی‌وی‌سی مناسب‌تر است چون ارزان‌تر است.

قیمت درهای چوبی

درهای چوبی قیمت‌های متفاوتی دارند. نوع چوب و طرح و کاری که روی آنها انجام می‌شود، تعیین‌کننده قیمت آنهاست. قیمت‌ها از ۱۰۰هزار تومان شروع می‌شود و تا ۵یا ۶میلیون تومان هم می‌رسد. درهای گران‌قیمت معمولاً

می‌شناسند؛ البته ممکن است قدرت خرید نداشته باشند ولی می‌دانند که کار خوب یعنی چه کاری. به همین خاطر درهای زیبا انتخاب می‌کنند، حال چه قشنگ‌اصیل و چه قشنگ مصنوعی!

رواج طرح‌های باستانی

از ظاهر درهای موجود در فروشگاه‌ها به‌راحتی می‌توان فهمید که یکی از انواع طرح‌های موردعلاقه مردم، طرح‌های باستانی است. می‌توان گفت این امر دلیل روانشناسی دارد. چون مردم از دنیای برپه‌های اطراف‌شان خسته‌اند.

می‌خواهند به دنیای ساده کهن بازگردند و چه چیزی بهتر از آرامش چوب و طرح‌هایی که متعلق به دوره‌های ساده و بی‌تشویش قدیم هستند. هم خاطره است و هم حس یک بودن باطبیعت را به آنها القا می‌کند که بسیار آرامش‌بخش است.

انگار از بس گج و سیمان در اطرافشان دیده‌اند برای آرامش روحی به چوب پناه می‌برند. در واقع نوعی اطمینان و اعتماددر کارهای باستانی می‌کنند. نقش آرامش‌بخش چوب در زندگی امروز تا جایی پیش‌رفته است که امروزه در نمای بیرونی ساختمان‌ها هم از چوب در کنند. این سنگ استفاده می‌شود. این کار ماندگاری بالایی هم دارد اما بسیار گران تمام می‌شود یعنی هر مترش ۵۰۰هزار تومان است ولی انسان انگار به

نیاز روحی دارد. از طرفی چوب خریداری می‌شوند، به شهرب خریداری می‌شوند، به گفته یکی از فروشندگان، هر ساختمانی با نوع سازه و طرح و شکلی که دارد، به‌درویژه‌ای نیاز دارد. در را یا دانه‌ای می‌فروشند یا مجموعه‌ای. خرید دانه‌ای از طرف خانواده‌ها انجام می‌شود که معمولاً سود کمتری را نصیب فروشنده می‌کند، اما اگر شخصی برای یک ساختمان چند طبقه، در سفارش بدهد، تولیدکننده حداقل شش‌ماه از سال را برای آماده کردن‌شان وقت صرف می‌کند که در نهایت سود خوبی هم نصیبش می‌شود.

سلیقه بازار؛ تلفیق کلاسیک و مدرن

فروشندگان زیر پل چوبی معتقد هستند که مشتری امروز به دنبال طرح و رنگ دلخواه خودش است و به همین دلیل هر کاری را نمی‌توان به مشتری عرضه کرد. تلفیق طرح‌های کلاسیک و مدرن نیز دقیقاً به همین خاطر رواج یافته است. هرچند به نظر می‌رسد که مهم‌ترین مسئله‌ای که سلیقه‌ها را تحت تاثیر قرار می‌دهد، پولی است که مشتری در جیبش دارد. کسی که برای ساخت‌خانه‌اش یک میلیاردی هزینه می‌کند، یک در ۱۰۰هزار تومانی در آن نصب نمی‌کند. به همین خاطر طی چندسال اخیر تجاری پیشرفت بسیاری کرده است. مدل‌های متنوع و متنوعی به‌بازار آمده و مردم هم کار خوب را

کف بازار

گزارش «فرصت امروز» از بازار موبایل

گوشی‌های اندرویدی زیر ۵۰۰ هزار تومان



اندروید ۴/۲ (جلی بین) است. این گوشی یک باتری لیتیوم یونی با ظرفیت ۱۵۰۰ میلی‌آمپر ساعت دارد. همچنین مدل هواوی اسند Y511 که ۳۷۹ هزار تومان در بازار موبایل قیمت دارد، از مدل‌های هواوی با رنج قیمتی زیر ۵۰۰ هزار تومان فروش خوبی داشت. این گوشی دو هسته‌ای، دوسیم‌کارته، سایز صفحه نمایش ۴/۵ اینچ و رزولوشن ۸۵۴×۴۸۰ است. از نظر حافظه دارای حافظه داخلی ۴ گیگابایت، حافظه رم ۵۱۲ مگابایت و قابلیت نصب کارت حافظه جانبی است. کیفیت دوربین آن هم ۲/۲ مگاپیکسل و دارای سیستم عامل اندروید ۴/۲ (جلی بین) است. این گوشی یک باتری لیتیوم یونی با ظرفیت ۱۷۲۰ میلی‌آمپر ساعت دارد. در ضمن عملکرد این گوشی در زیر نور آفتاب مناسب نیست و مجبور هستید بیشتر در فضای بسته با آن کار کنید.

اما با مشاهده میدانی بازار در خصوص فروش‌ترین برند با رنج قیمتی زیر ۵۰۰ هزار تومان، خرید پرستیژیو مالتی فون PAP5500 به علت امکانات و خدمات‌دهی بهتر به مصرف‌کنندگان تلفن‌همراه پیشنهاد اول ۵ مگاپیکسل و دارای سیستم عامل

کالا	قیمت
پرستیژیو مالتی فون PAP5500	۲۵۵ هزار تومان
سامسونگ Galaxy S Dous 2	۲۷۵ هزار تومان
هواوی اسند Y۵۱۱	۲۷۹ هزار تومان
سونی اکسپریا ای E Dual	۲۸۹ هزار تومان
سونی اکسپریا ام	۴۸۹ هزار تومان
ال‌جی ایتیموس ال۳ ای ۴۰۵	۲۷۹ هزار تومان
ال‌جی ال۴ ای ۴۰	۳۰۹ هزار تومان

راهنمای فرید

چه نوع تلفن همراهی بخریم؟

شهرزاد پلاسعدی

امروزه در بازار تلفن همراه مدل‌ها و برندهای متنوعی از جمله اپل، سونی، ال‌جی، سامسونگ، اچ‌تی‌سی، ایسوس، بلک‌بِری و غیره وجود دارد که تقریباً تمامی این برندها نیاز مردم را به این وسیله ارتباطی برآورده می‌سازند. بازار موبایل ایران و ساختمان علاءالدین در خیابان جمهوری مراکز مهم و معتبری برای خرید موبایل هستند. به همین جهت بهتر است به منظور مدیریت در هزینه و زمان برای خرید تلفن همراه به مراکز بورس فروش این کالا مراجعه کنید. زیرا معمولاً نمایندگی‌های معتبر هم در این مراکز مستقر هستند. در این شماره می‌خواهیم درخصوص ویژگی‌های یک تلفن همراه سالم و مطلوب توصیه‌هایی به مصرف‌کنندگان تلفن همراه دهیم.

تناسب سایز گوشی با اندازه دست

یکی از ویژگی‌های اصلی برای خرید یک تلفن همراه سالم وزن و ابعاد گوشی است، به‌طوری‌که گوشی‌های رایج در بازار از ۴۰ تا ۳۰۰ گرم وزن دارند، بنابراین برای استفاده راحت‌تر به وزن و ابعاد موبایل باید توجه داشته باشید، زیرا حمل موبایل‌های بزرگ و سنگین علاوه بر دشواری باعث خستگی دست می‌شود. اگر از آن دسته افرادی هستید که در طول روز باید پاسخگوی تلفن‌های زیادی باشید، بهتر است از گوشی‌های سبک‌تر که ابعاد کوچک‌تری دارند، استفاده کنید. باوجود گوشی‌های لمسی در بازار برخی افراد به دلیل عدم قدرت مالی و ترس از خرابی تلفن‌های همراه لمسی به خرید گوشی‌های شاسی‌دار اقدام می‌کنند، به همین جهت اگر از این دست خریداران هستید، باید به صفحه‌کلید و شاسی‌های موبایل توجه داشته باشید به‌طوری‌که در هنگام خرید شاسی‌های موبایل را از نظر نرمی، سفتی و اندازه امتحان کنید، به‌عنوان مثال اگر انگشت‌های دست شما ضعیف است نباید موبایلی با صفحه‌کلیدی با شاسی‌های کوچک خریداری کنید زیرا در این صورت فشار زیادی به انگشتان دست شما وارد می‌شود.

میزان SAR کمتر یعنی تلفن همراه سالم‌تر

یکی از اینم‌های موجود در موبایل که مصرف‌کنندگان گوشی‌های همراه را در معرض خطر قرار داده، میزان درجه SAR گوشی است، SAR مقدار فرکانس رادیویی جذب شده توسط بدن انسان را هنگام استفاده از تلفن همراه نشان می‌دهد که جذب مقادیر بالای آن برای بدن انسان بسیار خطرناک است، به همین جهت هرچه میزان SAR گوشی کمتر باشد، تلفن همراه سالم‌تر است. این عدد با توجه به نوع و مدل گوشی‌ها، متفاوت است، به همین دلیل در هنگام خرید گوشی حتماً به درجه SAR آن توجه زیادی داشته باشید.

درجه SAR روی گوشی حک نشده است

البته این درجه نه روی گوشی و نه روی جعبه تلفن همراه ذکر شده و حتی در دفترچه اکثر گوشی‌ها هم این عدد وجود ندارد، اما در میان گوشی‌های مختلف تلفن همراه، مدل‌های جدید گوشی‌های سامسونگ، HTC و موتورولا کمترین نرخ SAR را به خود اختصاص داده‌اند، بنابراین تنها و مطمئن‌ترین راهی که برای یافتن میزان SAR گوشی دارید، مراجعه به سایت‌های تخصصی در اینترنت برای کسب اطلاعات کافی درخصوص گوشی است.

لزوم استفاده از کیف تلفن همراه دارای SAR Shield

برای حفظ سلامت جسمی بدنتان، باید از کیف مخصوص تلفن همراه دارای SAR Shield که مانع ساطع‌شدن امواج مضر گوشی می‌شود، استفاده کنید یا اینکه برچسب‌های ویژه SAR Shield را روی گوشی خود نصب کنید.

کیف‌های تلفن همراه دارای SAR Shield، این کیف‌های ساده و ارزان‌قیمت کنار خیابان‌ها نیستند، بلکه باید این کیف‌ها و برچسب‌ها را از مراکز معتبر خدمات تلفن همراه خریداری کنید.

ضرورت توجه به جنس بدنه گوشی

جنس بدنه گوشی از نکات مهم برای حفظ سلامتی در هنگام خرید تلفن همراه است، به‌طوری‌که بدنه گوشی‌های همراه می‌تواند از پلاستیک، استیل، شیشه، تیتانیوم و فولاد ضدزنگ ساخته شده باشد. بنابراین هنگام خرید توجه داشته باشید که اگر نسبت به پلاستیک یا تیتانیوم یا استیل حساسیت پوستی دارید، گوشی‌هایی از این جنس را تهیه نکنید.

کیفیت نمایش بهتر در گرزو رزولوشن بیشتر

برای حفظ سلامت چشم سایز ماینیتور موبایل و میزان روشنایی آن بسیار مهم است. سایز صفحه نمایش تلفن همراه با دو پارامتر اندازه اینچ و رزولوشن مشخص می‌شود به‌طوری‌که هر چه اندازه اینچ بزرگ‌تر باشد، ابعاد فیزیکی صفحه بزرگ‌تر است و همچنین هرچه رزولوشن بیشتر باشد، کیفیت نمایش بیشتر است. هنگام خرید موبایل به تعداد رنگ‌هایی که در نمایش تصاویر به کار رفته است هم توجه داشته باشید، به‌طوری‌که هرچه تعداد رنگ‌ها بیشتر باشد وضوح تصویر و کیفیت آن بیشتر است، معمولاً تعداد رنگ با دو نماد K به معنای هزار واحد و M به معنای یک میلیون واحد مشخص می‌شود.

به منظور صرفه‌جویی در مصرف برق بهتر است گوشی‌ای خریداری کنید که باتری قوی داشته باشد و بتواند شارژ را به مدت طولانی‌سی حفظ کند. البته برخی از صفحه‌نمایش‌ها به علت امکانات گرافیکی بیشتر، شارژ بیشتری مصرف می‌کنند به همین جهت اگر امکانات گرافیکی خاصی نیاز ندارید، برای صرفه‌جویی بیشتر مدل‌های ساده‌تر که شارژ کمتری مصرف می‌کنند را نیز خریداری کنید.

خرید گوشی با رنگ‌های خنثی و مات

در هنگام خرید گوشی همراه مطابق با سلیقه خود رنگ و طرح را انتخاب کنید، اما بهترین توصیه برای بیشتر افراد انتخاب گوشی‌هایی با رنگ‌های خنثی و ساده و مات است زیرا گوشی‌های براق با رنگ‌های تند اگرچه در نگاه اول جذاب و خیره‌کننده است ولی درنهایت به‌سرعت موجب دلزدگی می‌شوند.

گزارش

سرمایه گذاری جهان صنعتی در طرح های معدنی



رییس انجمن مهندسی معدن ایران گفت: مشارکت سرمایه‌گذاران کشورهای پیشرفته صنعتی در پروژه‌های معدنی ایران می‌تواند بخش قابل توجهی از بازار صادرات محصول تولیدی را تضمین کند. علی اصغر خدایاری در گفت‌وگو با ایرنا اظهار داشت: صنعت معدنکاری از جمله صنایعی است که راه‌اندازی و توسعه آنها نیازمند انجام سرمایه‌گذاری‌های بسیار بزرگی است.

وی افزود: سرمایه‌گذاری‌های خارجی می‌تواند در تأمین این نیاز نقش تعیین‌کننده‌ای ایفا کند، ضمن آنکه جلب رضایت سرمایه‌گذاران خارجی برای حضور در صنعت معدنکاری می‌تواند به موازات ورود سرمایه خارجی، مسیر ورود فناوری‌های جدید و روزآمد را نیز هموار سازد.

رییس انجمن مهندسی معدن ایران تصریح کرد: بدون تردید ثبات و امنیت کشور، شفافیت قوانین، قابل پیش‌بینی بودن رفتار نهادهای دولتی و حکومتی برای سرمایه‌گذاران، سهولت نقل و انتقال پول، مواد و نیروی کار، مشوقی‌ها و تضمین‌های قانونی از جمله عوامل بسیار مهم در بسترسازی برای ورود و توسعه سرمایه‌های خارجی محسوب می‌شود.

به اعتقاد این متخصص بخش معدن، دولت و دیگر نهادهای حکومتی مانند قوه قضاییه و مقننه در تأمین این عوامل نقش بسیار مهم و در عین حال انحصاری دارند.

وی با بیان آنکه قانون نسبتاً مناسبی برای تشویق سرمایه‌گذاری‌های خارجی در کشور وجود دارد، گفت: عواملی نظیر بدبینی‌های افراطی نسبت به سرمایه‌گذاران خارجی به‌خصوص غربی، پیچیدگی مسیرهای اجرای قوانین، تعدد مراکز تصمیم‌گیری و دخالت عوامل و نهادهای غیرمرتبط در موضوع سرمایه‌گذاری خارجی از عوامل موثر در گسترش سرمایه‌گذاری در بخش معدن هستند.

خدایاری افزود: ارائه شدن تصویر نامناسب و غیرواقعی از ایران در خارج از کشور و ناکامی نهادهای ذی‌ربط در جذب اعتماد سرمایه‌گذاران، دخالت برخی کشورهای ذینفوذ در محسوس کردن رابطه با کشورهای پیشرفته و شرایط خاص مرتبط با تحریم، مانع گسترش شایسته سرمایه‌گذاری در کشور شده است.

وی در بخش دیگری از این گفت‌وگو، افتخار به ذخایر معنی‌داری کشور را که منابع خدادادی است به‌عنوان یکی از اوقات جامعه ارزیابی کرد و گفت: باید به داشته‌هایی که خودمان در تولید آن نقشی نداشته‌ایم، نمی‌تواند موثر باشد.

خدایاری تأکید کرد: مادامی که ذخایر خدادادی در جهت توسعه و پیشرفت کشور و رفاه و آسایش مردم مورد بهره‌برداری قرار نگرفته، افتخاری ندارد، بلکه موجب سرشکستگی است.

وی اضافه کرد: ذخایر معدنی کشور، هدایای الهی به مردم این سرزمین و شکر این نعمت‌ها بهره‌برداری بهینه از آنهاست و سهم ما در تحقیق و توسعه و تولید دانش معدنکاری جهانی باید متناسب با سهم ذخایر زیرزمینی باشد.

خدایاری با بیان اینکه تناسبی بین میزان تحقیق و توسعه افراد با میزان ذخایر کشور وجود ندارد، گفت: نارسایی‌ها و کمبودهای موجود در یافته‌های پژوهشی بومی و تجاری‌سازی نتایج این پژوهش‌ها، ناکامی‌ها در بومی‌سازی یافته‌های پژوهشی دیگر کشورها سبب شده که سهم محصولات معدنی تولید شده در ایران در بازار جهانی از نظر کمی و کیفی، متناسب با ذخایر زیرزمینی کشور نباشد.

وی در ارتباط با برپایی پنجمین کنفرانس مهندسی معدن که همزمان با سومین همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری در معدن و صنایع معدنی و نمایشگاه مربوط به آن در مصلا امام‌خمینی(ره) تهران برپا می‌شود، گفت: مقالات علمی استاید و دانشجویان دوره‌های تکمیلی در این نشست ارائه می‌شود و امسال قرار است دو سخنرانی از خارج به شیوه ویدئو کنفرانس، در کنار ۶۴ مقاله شفاهی ارائه شود. به گفته خدایاری، کنفرانس‌های علمی یکی از ابزارهای متداول تبادل یافته‌های پژوهشی و تبادل تجربیات و اطلاعات بین بخش‌های مرتبط با حوزه‌های مختلف است.

وی با بیان اینکه انجمن مهندسی معدن ایران به‌عنوان یک تشکل علمی فعال در حوزه معدنکاری است که مأموریت اصلی آن ترویج یافته‌های نوین علمی- پژوهشی- فناورانه در جامعه معدنکاری محسوب می‌شود، گفت: طی سال‌های فعالیت این انجمن، برگزاری کنفرانس یادشده، ابزاری شناخته شده و کارآمد برای دستیابی به اهداف مربوطه بوده است.

وی خاطر نشان ساخت: این تشکل علمی به‌عنوان یک تشکیلات واسط و تسهیل‌گر، تلاش کرده از طریق برگزاری کنفرانس‌ها رابطه بین پژوهشگران عرضه‌کننده دانش و بنگاه‌ها و موسسه‌های متقاضی دانش کاربردی را تسهیل کند.

خدایاری، مهم‌ترین دستاورد کنفرانس‌های پیشین این تشکل را فراهم‌سازی فرصت ارائه یافته‌های پژوهشی توسط استاید دانشگاه، بخش‌های تحقیق و توسعه واحدهای صنعتی و دانشجویان کارشناسی ارشد و دکتری ذکر کرد.

قرار است سومین همایش فرصت‌های سرمایه‌گذاری در معدن و صنایع معدنی و نمایشگاه مربوطه همراه با پنجمین کنفرانس معدن همزمان از ۲۲ تا ۲۴ مهرماه جاری در مصلا امام‌خمینی(ره) تهران برگزار شود.

مترجم: شیدا رمزی

ارتباط با شبکه‌های گسترده تجاری و البته دستیابی به اطلاعات شرکت‌های سراسر جهان آرزویی بزرگ برای صاحبان سرمایه‌های کوچک در سراسر جهان است که با توجه به رشد دنیای مجازی از طریق صفر و یک‌هایش این امر هم‌اکنون میسر شده است و وبسایت‌های مختلفی در این زمینه فعال شده‌اند.

یکی از این وبسایت‌ها که بسیاری از صاحبان کسب‌وکارهای کوچک به‌خصوص در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا روی امکانات آن حساب ویژه باز کرده‌اند شبکه اجتماعی LinkedIn است.

این وبسایت که بیشتر همانند یک شبکه اجتماعی فعالیت خود را آغاز کرده بیش از ۲۰ میلیون متخصص و صاحبان صنایع در خاورمیانه و شمال آفریقا عضو دارد که هم‌اکنون به‌عنوان فرصتی مناسب برای توسعه کسب‌وکارشان که کار، علاوه بر صاحبان کسب‌وکار، برای متقاضیان کار نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

مهم‌ترین نکته در این زمینه این است که شما عکسی از خودتان در محل کارتان ضمیمه پروفایل خود کنید یا بتوانید با این کار بخشی از اطلاعات مورد نیاز مراجعین را در اختیارشان قرار دهید. این امتیاز به‌ویژه برای آنهایی که به‌عنوان مشاور مطرح شده‌اند، بسیار است که این امر می‌تواند به‌عنوان یک مزیت محسوب می‌شود. اگر بتوانید توضیح مختصری از تجارب کاری خودتان در این شبکه ارائه کنید بدون تردید متقاضیان شما مراجعه‌کنندگان LinkedIn می‌توانند به‌سادگی درباره ارتباط با شما تصمیم‌گیری کرده و زمینه تجاری مناسب را برای شما خارج از دفترتان مهیا کنند.

۲. وبسایت اختصاصی شرکت را دست‌کم نگیرید! شاید هم‌اکنون بسیاری از صاحبان صنایع از اهمیت داشتن وبسایت رسمی کسب‌وکار خود مطلع هستند اما ارتباط این وبسایت با پروفایل شما در این شبکه جزء فراموش‌نشده‌ترین موفقیت‌های شماست.

۱. خودتان را کامل معرفی کنید داشتن پروفایلی کامل و دقیق در این شبکه به شما این امکان را می‌دهد تا مراجعه‌کنندگان

لینکدین فرصتی برای مدیریت کسب‌وکارهای کوچک
۶ راهکار برای توسعه تجارت با شمال آفریقا و خاورمیانه



به آن دلیل محکمی برای ارتباط داشته باشند و امتیازات ارتباط با شما را کاملاً مدنظر قرار بدهند. امتیاز تکمیل پروفایل در لینکدین برای کسب‌وکارهای کوچک این است که متقاضیان در نخستین جست‌وجوی خود در میان صفر و یک‌های این شبکه مجازی می‌توانند با نام شرکت و تجارب توسعه کسب‌وکارشان که کار، علاوه بر صاحبان کسب‌وکار، برای متقاضیان کار نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

مهم‌ترین نکته در این زمینه این است که شما عکسی از خودتان در محل کارتان ضمیمه پروفایل خود کنید یا بتوانید با این کار بخشی از اطلاعات مورد نیاز مراجعین را در اختیارشان قرار دهید. این امتیاز به‌ویژه برای آنهایی که به‌عنوان مشاور مطرح شده‌اند، بسیار است که این امر می‌تواند به‌عنوان یک مزیت محسوب می‌شود. اگر بتوانید توضیح مختصری از تجارب کاری خودتان در این شبکه ارائه کنید بدون تردید متقاضیان شما مراجعه‌کنندگان LinkedIn می‌توانند به‌سادگی درباره ارتباط با شما تصمیم‌گیری کرده و زمینه تجاری مناسب را برای شما خارج از دفترتان مهیا کنند.

۳. با آغوشی باز از توصیه‌ها استقبال کنید به عقیده کارشناسان یکی از اساسی‌ترین راه‌های جذب مشتری در دنیای مجازی و شبکه‌هایی مثل LinkedIn استفاده از قدرت انتقادها، پیشنهادها یا توصیه‌هاست.

بدون تردید وقتی خود شما با پروفایل اختصاصی فردی در شبکه‌های اجتماعی برخورد می‌کنید به دنبال این هستید که درباره دیگران تجربه همکاری با وی به چه نتیجه‌ای رسیده‌اند.

به همین دلیل هرگز بخش مربوط به انتقادها یا پیشنهادهای صفحه اختصاصی خودتان در این شبکه اجتماعی را غیرفعال نکنید و انتقادها را بیشتر از پیشنهادها (comment)

شرکت به پروفایل LinkedIn این است که می‌توانید اطلاعات تکمیلی و تمام نمودارهای پیشرفت کاری خودتان را در این وبسایت برای متقاضیان خدمات خود است که متقاضیان در نخستین جست‌وجوی خود در میان صفر و یک‌های این شبکه مجازی می‌توانند با نام شرکت و تجارب توسعه کسب‌وکارشان که کار، علاوه بر صاحبان کسب‌وکار، برای متقاضیان کار نیز از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

مهم‌ترین نکته در این زمینه این است که شما عکسی از خودتان در محل کارتان ضمیمه پروفایل خود کنید یا بتوانید با این کار بخشی از اطلاعات مورد نیاز مراجعین را در اختیارشان قرار دهید. این امتیاز به‌ویژه برای آنهایی که به‌عنوان مشاور مطرح شده‌اند، بسیار است که این امر می‌تواند به‌عنوان یک مزیت محسوب می‌شود. اگر بتوانید توضیح مختصری از تجارب کاری خودتان در این شبکه ارائه کنید بدون تردید متقاضیان شما مراجعه‌کنندگان LinkedIn می‌توانند به‌سادگی درباره ارتباط با شما تصمیم‌گیری کرده و زمینه تجاری مناسب را برای شما خارج از دفترتان مهیا کنند.

۴. پیشنهادهای یا انتقادها به عقیده کارشناسان یکی از اساسی‌ترین راه‌های جذب مشتری در دنیای مجازی و شبکه‌هایی مثل LinkedIn استفاده از قدرت انتقادها، پیشنهادها یا توصیه‌هاست.

بدون تردید وقتی خود شما با پروفایل اختصاصی فردی در شبکه‌های اجتماعی برخورد می‌کنید به دنبال این هستید که درباره دیگران تجربه همکاری با وی به چه نتیجه‌ای رسیده‌اند.

به همین دلیل هرگز بخش مربوط به انتقادها یا پیشنهادهای صفحه اختصاصی خودتان در این شبکه اجتماعی را غیرفعال نکنید و انتقادها را بیشتر از پیشنهادها (comment)

طریق موبایل‌های هوشمند خود هماهنگ می‌کنند به همین مناسبت این شرکت مدت زمان بیشتری از طریق این لوازم با دنیای مجازی ارتباط داشته باشند و هنگام نشستن پشت میزکارشان در دفتر خود به انجام امور جاری و برگزاری جلسات بپردازند تا استفاده از دنیای مجازی و اینجاست که باید اهمیت استفاده از نرم‌افزارهای مناسب موبایل‌های هوشمند را جدی بگیرید و روی آن سرمایه‌گذاری کنید.

بنابراین سعی کنید برای وبسایت کاری خودتان به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید تا به راحتی در سیستم‌های اندروید، آبل و بلک‌بری قابلیت استفاده داشته باشد. با این کار شما می‌توانید در بهترین زمان ممکن یعنی زمانی که فردی به دنبال دستیابی به اطلاعات مورد نیاز خود است روی آن تأثیرگذار باشید چون شلوغی دفتر کار ممکن است مانع از دیده شدن شما باشد و همان‌طور که می‌دانید این دسته از مدیران هنگام اوقات فراغت یا آرامش خود با گوشی تلفن‌شان مشغول جست‌وجو هستند و در دفتر کار بیشتر درگیر جلسات کاری.

۶. همیشه به فکر نسخه حرفه‌ای باشید همه می‌دانیم اکثر نرم‌افزارهای رایج‌های دارای دو بخش رایگان و حرفه‌ای هستند. کارشناسان درباره شبکه‌های اجتماعی مثل LinkedIn معتقدند اگر واقعا قصد کسب‌وکار و توسعه ارتباطات بین‌المللی خودتان را از طریق این شبکه‌ها دارید هرگز به نسخه رایگان آن اکتفا نکنید و چون در این بخش شما اطلاعات مهمی را از دست خواهید داد و نمی‌توانید کاملاً از دنیای مورد نظرتان آگاهی داشته باشید.

به‌طور کلی در نسخه حرفه‌ای این گونه نرم‌افزارها امکاناتی مهیا شده تا شما بهتر بتوانید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید.

به‌طور کلی در نسخه حرفه‌ای این گونه نرم‌افزارها امکاناتی مهیا شده تا شما بهتر بتوانید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید.

به‌طور کلی در نسخه حرفه‌ای این گونه نرم‌افزارها امکاناتی مهیا شده تا شما بهتر بتوانید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید.

به‌طور کلی در نسخه حرفه‌ای این گونه نرم‌افزارها امکاناتی مهیا شده تا شما بهتر بتوانید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید.

به‌طور کلی در نسخه حرفه‌ای این گونه نرم‌افزارها امکاناتی مهیا شده تا شما بهتر بتوانید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید.

به‌طور کلی در نسخه حرفه‌ای این گونه نرم‌افزارها امکاناتی مهیا شده تا شما بهتر بتوانید کسب‌وکار خودتان را مدیریت کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید و در عین حال متقاضیان را جذب کنید.

نقطه شروع

مدرسه کار آفرینی در دستور کار است

جدید می‌دانند. او بر این باور است که برخی دوره‌های کار آفرینی که هم‌اکنون در مدارس ارائه می‌شود کارایی و اثربخشی لازم را ندارد. این رویت تأکید دارد مهم‌ترین هدف دوره‌های کار آفرینی در مدارس باید توانمندسازی دانش‌آموزان و تغییر نگرش آنها برای خلق فرصت‌های شغلی جدید باشد. در حال حاضر برخی کارشناسان بر این باورند که روحیه کار آفرینی در بین جوانان کم‌رنگ شده و برای حل این مسئله باید با فرهنگ کار و بهره‌وری نیروی کار با آموزش و مهارت تخصص پیوند خورده و مهارت‌آموزی به شکل عملی در میان نسل جوان کشور به وجود آید اما در مقابل این دیدگاه، برخی کارشناسان حوزه کار معتقدند که قبیل از راه‌اندازی مراکز کار آفرینی با عناوین مختلف باید ارتباط بین کارجویان بایند با بازار کار برقرار شود. حمید حاج اسماعیلی - تحلیلگر بازار کار - می‌گوید: دولت طی دهه گذشته در بخش برای کار آفرینان و ایجاد مهارت در نیروی کار اقداماتی صورت داده است؛ اول در بخش مراکز فنی و حرفه‌ای که توسعه آنها اتفاق افتاده و تا حدی قابل قبول بوده است و دوم در بخش دانشگاهی و آموزش عالی که دانشگاه‌های علمی - کاربردی شکل گرفته است؛ لذا این میزان توسعه کمی کفایت می‌کند و دولت باید به سمت کیفی‌سازی این دو بخش برود. حاج اسماعیلی با بیان اینکه در این مراکز باید رشته‌هایی تدریس شود که کاملاً منطبق با نیاز بازار کار کشور باشد، می‌افزاید: هم‌اکنون دانشگاه‌های علمی - کاربردی این نقش را برعهده دارند لذا اگر تنها به توسعه کمی این مراکز پرداخته شود دولت صرفاً سرمایه‌گذاری کند این سرمایه‌ها هدر می‌رود و نقشی در بازار کار نخواهد داشت. از این رو سرمایه‌گذاری باید هدفمند شود.



سرنخ

شهروند را در بایید

کلاف اول: مدیرعامل فروشگاه شهروند از آغاز عملیات راه‌اندازی فروشگاه‌های شهروند در شهرهای دیگر طی نیمه دوم سال جاری خبر داد.



وی در رابطه با توسعه فروشگاه‌های شهروند گفته در ۲۰ نقطه تهران مکان‌های مختلفی برای ایجاد فروشگاه‌های جدید مطرح شده و علاوه بر آن در سایر شهرها قدم‌هایی برای تأسیس فروشگاه شهروند برداشته شده است.

در این گزارش که در ایسنا منتشر شده، مدیرعامل فروشگاه شهروند از آغاز عملیات تأسیس فروشگاه شهروند در شهرهای دیگر طی نیمه دوم سال جاری خبر داده و اعلام کرده در این راستا اطلاعاتی از شش شهر، شهرداری‌ها و بخش خصوصی در شهرهای متقاضی جمع‌آوری کرده‌ام و براساس آن هر استانی که تقاضا کند، در اولویت ما برای این کار قرار می‌گیرد. وی گفته وی، استان‌های اصفهان، البرز، قم و فارس برای تأسیس فروشگاه شهروند متقاضی شده‌اند. این خبر برای کسانی است که می‌خواهند در حوزه تأسیس فروشگاه‌های زنجیره‌ای سرمایه‌گذاری کنند. شما می‌توانید از همین امروز برای کسب اطلاعات با مسئولان این فروشگاه زنجیره‌ای تماس بگیرید و در زمینه سرمایه‌گذاری پرس‌وجو کنید.

کلاف دوم:

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی سمنان از آزادسازی حدود ۸ هکتار زمین صنعتی در شهرک‌های صنعتی این استان در قالب تعیین تکلیف ۲۹ فقره پرونده قراردادهای راکد خبر داد.



به گزارش ایرنا، وی در نشست هیات حل اختلاف و داور شرکت شهرک‌های صنعتی استان سمنان گفته از این تعداد پرونده مطرحه در این هیات که با حضور نماینده حقوقی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران برگزار شد ۱۲ قرارداد راکد فسخ قطعی، ۱۲ قرارداد اعطای مهلت، سه قرارداد انصراف و دو قرارداد نیز از دستور کار خارج شد.

وی اعلام کرده با ابلاغ فسخ این تعداد پرونده بیش از ۷۸ هزار و ۱۲۰ مترمربع زمین صنعتی در شهرک‌های صنعتی سطح استان آزاد شد که پس از انجام مراحل اداری و قضایی به متقاضیان جدید واجد شرایط واگذار می‌شود.

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان سمنان تصریح کرده اولویت این شرکت حمایت از سرمایه‌گذاران صنعتی است.

شاید این خبر برای سرمایه‌گذارانی که دوست دارند در شهرک‌های صنعتی سرمایه‌گذاری کنند، بهترین خبر باشد. پس نباید فرصت را از دست داد!



به گفته مدیرکل شیلات کرمانشاه، از ابتدای امسال تاکنون ۶۲۰۰ تن محصولات شیلاتی از طریق مرز پرویزخان به خارج از کشور صادر شده است. کیومرث شهبازی در گفت‌وگو با ایسنا گفت: سال گذشته در مجموع ۲۵۰۰ تن انواع محصولات شیلاتی از طریق استان کرمانشاه به خارج از کشور صادر شد. مدیرکل شیلات کرمانشاه اظهار کرد: براساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده پیش‌بینی می‌شد امسال میزان کل صادرات محصولات شیلاتی از مرزهای استان به ۳ هزار تن برسد که از ابتدای امسال تاکنون ۶۲۰۰ تن انواع آبزیان تولیدی در استان کرمانشاه و سایر استان‌ها از طریق مرز پرویزخان به خارج از کشور صادر شده است.

وی ابراز امیدواری کرد تا پایان سال میزان کل صادرات آبزیان از طریق مرزهای استان به رقمی حدود ۹ هزار تن برسد. وی گفت: ماهیان گرمابی بازار مناسبی در کشور عراق دارد.

شهبازی در ادامه با بیان اینکه برنامه‌های ویژه آموزش شیوه طبخ محصولات شیلاتی در کشور عراق اجرا شده است، گفت: با تلاش‌های صورت گرفته خوشبختانه انواع آبزیان با ذائقه عراقی‌ها عین شده است. وی با بیان اینکه خوشبختانه آبزیان بازار خوبی در کشور عراق پیدا کرده‌اند و دیگر نگران بازار فروش نیستیم، گفت: این اقدام ارزآوری خوبی را برای استان به همراه خواهد آورد. وی در ادامه با بیان اینکه در سال‌های قبل حجم زیادی از محصولات شیلاتی استان از طریق استان خوزستان به کشور عراق صادر می‌شد، گفت: از آنجایی که اجازه ورود کامیون‌های حمل محصولات آبرزی از طریق مرزهای پرویزخان و قصرشیرین به کشور عراق داده نمی‌شد و با توجه به دمای بالا و فسادپذیری بالای محصولات شیلاتی، بیشترین حجم صادرات محصولات آبرزی استان از طریق استان خوزستان انجام می‌شد که این مشکل با فراهم شدن امکان ورود ماشین ویژه حمل‌ونقل آبزیان به نقاط مختلف کشور عراق مرتفع شده است.

بازاریابی مجانی

مدیریت خودکار ایمیل

جیم کوکروم

مترجم: حامد تقوی

بازاریابی از طریق ایمیل، بخش حیاتی امور بازاریابی و تبلیغات برای هر نوع کسب‌وکار و سازمانی است، چراکه این روش کم‌هزینه و در عین حال بسیار موثر و کارآمد است. با این وجود، بزرگ‌ترین اشتباهی که در به کارگیری این استراتژی ممکن است مرتکب شوید، این است که این فرآیند را به‌صورت دستی انجام دهید. برای اینکه از فعالیت‌های خود در زمینه بازاریابی از طریق ایمیل نهایت استفاده را ببرید، شناخت فنون و ابزار اصلی در اتوماسیون امور مربوط به ارسال ایمیل بسیار حیاتی است.

ابزار اصلی برای اتوماتیک کردن سیستم

بازاریابی از طریق ایمیل

۱- یک سرویس مدیریت ایمیل:

دو نوع سیستم مدیریت ایمیل وجود دارد که می‌توان در کسب‌وکار خود مورد استفاده قرار داد. راه‌حلی‌هایی وجود دارد که این امکان را برای شما فراهم می‌آورد تا تمام داده‌ها را در کامپیوتر خود ذخیره کنید و ارسال ایمیل را از سرور خود انجام دهید.

من با صرف هزینه در یک سرویس ایمیل معتبر می‌توانم تمام آدرس‌های خود را در آن قرار دهم و اکانت‌هایم را مدیریت کنم. استفاده از این روش چند مزیت دارد؛ از قبیل:

* راه‌حل‌های موجود در سیستم مدیریت ایمیل به شما اطمینان می‌دهد که در برابر تمام قوانین جاری مربوط به spam قانونی عمل کنید.

* دیگر نگران این موضوع نیستید که آدرس IP شما در لیست سیاه قرار گیرد یا اینکه مواردی موجب شود مدیریت کلان امور بازاریابی از طریق ایمیل با محدودیت مواجه شود.

* سخت‌افزار و نرم‌افزار شما برای هماهنگی با تغییرات نیازی به ارتقا ندارد و به‌صورت اتوماتیک ابزارها و گزینه‌های جدید جایگزین می‌شود.

درست است که برخی بازاریاب‌ها می‌توانند خودشان از کامپیوتر شخصی آدرس‌های ایمیل خود را مدیریت کنند و از این کار لذت می‌برند، اما من ترجیح می‌دهم با برون‌سپاری این کار بسیاری از مشکلات موجود در کسب‌وکار خود را از بین ببرم. همچنین با این کار می‌توانم هر زمان که بخواهم تمام دیتابیس خود را از سرویس ایمیل خود به این ابزارها انتقال دهم و این کار شدنی نیست مگر اینکه آدرس‌های ایمیل را در اختیار آنها قرار دهم. این کار برای من همانند این است که پول‌های خود را به جای اینکه در منزل نگهداری کنم، در بانک پس‌انداز کنم.



۲- صفحات squeeze، یک صفحه squeeze، یک وب‌سایت ساده و تک صفحه‌ای است که با یک هدف مشخص طراحی می‌شود. هدف آن جمع‌آوری leadهای ایمیل است. بخش اصلی یک صفحه squeeze، فرم اطلاعات تماس است که مشتریان احتمالی اطلاعات تماس خود را در آن وارد می‌کنند و بلافاصله پیام‌های تکمیلی را که شما در مدیریت اکانت ایمیل خود از پیش آماده کرده‌اید، دریافت می‌کنند. اگر قصد دارید امور بازاریابی خود را که از طریق ایمیل انجام می‌دهید، اتوماتیک کنید، باید صفحات squeeze با کیفیت را برای مشتریان احتمالی ارسال کنید که شامل یک فرم اطلاعات ایمیل نیز باشد.

۳- در اکانت خود اتوماسیون را تنظیم کنید:

همزمان با تبدیل شدن مشتریان احتمالی به مشتریان قطعی و تبدیل شدن مشتریان قطعی به مشتریان برتر، نوع پیام‌های متفاوتی را از طریق ایمیل برای آنها ارسال کنید. اگر از پیش در مدیریت اکانت ایمیل خود قوانین مربوط به اتوماسیون را لحاظ کرده باشید، مشتریان احتمالی به‌طور خودکار از یک لیست به لیست دیگر انتقال می‌یابند. به‌عنوان مثال، شما می‌توانید با برقراری ارتباط میان سیستم چک و بررسی در وب‌سایت خود و سرویس مدیریت ایمیل خود زمانی که مشتریان احتمالی برای نخستین بار از شما خرید می‌کنند، به‌طور خودکار آنها را به لیست جدید انتقال دهید.

۴- پیام‌های بعدی و تکمیلی شما:

همزمان با اضافه شدن مشتریان به لیست ایمیل‌های شما، اقدام به ارسال مجموعه‌ای از پیام‌های از پیش آماده شده کنید که با ترتیب زمانی مشخص تحویل شود. گاهی اوقات این کار با عنوان «کمپین قطره‌ای» نامیده می‌شود. هر یک از سیستم‌های مدیریت ایمیل دارای چنین تنظیماتی است.

استراتژی تسلط و برتری در عرصه بازاریابی از طریق ایمیل

به خاطر بیابورید که مهم‌ترین فاکتور در موفقیت در کمپین بازاریابی و تبلیغات از طریق ایمیل، توانایی شما در ایجاد اعتماد در مخاطبان و برقراری ارتباطی دوستانه با آنها در طول زمان است. اگر شما پیام‌هایی را با مضمون راه و روش فروش ارسال کنید، امور بازاریابی شما با شکست روبه‌رو خواهد شد. از آنجایی که تمام این فرآیند، به‌طور اتوماتیک انجام می‌پذیرد، می‌توانید حتی پیش از اینکه چیزی به مشتریان خود بفروشید، از طریق ارائه محتوای جذاب و نکات و رهنمون‌های ارزشمند بر آنها تسلط یابید.

در شماره بعدی بخوانید: افزایش اعضای لیست ایمیل به‌صورت اتوماتیک

مدیریت بازاریابی و فروش

بررسی شیوه‌های تحقیقات بازار در گفت‌وگو با محمد اوتادی

تحقیقات بازار، چراغ راهنمای شرکت‌ها در تلاطم رقابت



نرگس فرجی

مؤلفه اشاره شده با یکدیگر به نحوی که منجر به هم‌افزایی موثری شوند، برای سازمان‌ها

تولیدکنندگان نه تنها مقدر نخواهد بود، بلکه هزینه‌های سنگینی را نیز به آنها تحمیل می‌کند. چنین است که می‌توان به دو پرسش کلیدی پاسخ داد: ۱- چراهی خلق و شکل‌گیری شرکت‌های تخصصی تحقیقات بازار در سرتاسر جهان من جمله ایران لزوم برون‌سپاری پژوهش‌های تحقیقات بازار به شرکت‌های تخصصی در این حوزه

شرکت‌هایی که به سراغ تحقیقات بازار می‌آیند

محمد اوتادی، کارشناس ارشد تحقیقات بازار از «موسسه تحقیقاتی بازارنگر» درباره اینکه چه شرکت‌هایی به سراغ تحقیقات بازار می‌آیند، به «فرصت امروز» می‌گوید: به‌طور کلی شرکت‌های رندهای مختلفی را که به تحقیقات بازار توجه دارند، می‌توان به چند دسته کلی تقسیم کرد:

۱- دسته اول شرکت‌ها، رندهایی هستند که قبل از ورود به یک بازار جدید، تحقیقات بازار را در مورد بازار آن مصرف‌کنندگان احتمالی آن محصول/خدمت مورد توجه قرار می‌دهند. به این دسته از پژوهش‌ها نام است: Pre-launch study Feasibility study یا «موسسه تحقیقاتی بازارنگر» در باره اینکه چه شرکت‌هایی به سراغ تحقیقات بازار می‌آیند، به «فرصت امروز» می‌گوید: به‌طور کلی شرکت‌های رندهای مختلفی را که به تحقیقات بازار توجه دارند، می‌توان به چند دسته کلی تقسیم کرد:

۱- دسته اول شرکت‌ها، رندهایی هستند که قبل از ورود به یک بازار جدید، تحقیقات بازار را در مورد بازار آن مصرف‌کنندگان احتمالی آن محصول/خدمت مورد توجه قرار می‌دهند. به این دسته از پژوهش‌ها نام است: Pre-launch study Feasibility study یا «موسسه تحقیقاتی بازارنگر» در باره اینکه چه شرکت‌هایی به سراغ تحقیقات بازار می‌آیند، به «فرصت امروز» می‌گوید: به‌طور کلی شرکت‌های رندهای مختلفی را که به تحقیقات بازار توجه دارند، می‌توان به چند دسته کلی تقسیم کرد:

۲- دسته دوم شرکت‌هایی هستند که زمانی به سراغ تحقیقات بازار می‌روند که دچار مشکل و کمبودهایی

در بازار هدف شده‌اند یا از ابتدا در کسب سهم بازار موردنظر موفق نبوده‌اند. در این بین مصرف‌کنندگان برحسب نوع عملکرد برند از آنها و محصولات یا سرویس‌های مرتبط به آنها فاصله گرفته‌اند. در نتیجه برندها برای آگاه شدن از نقایص احتمالی و اصلاح و رفع آنها، تحقیقات بازار را مورد توجه قرار می‌دهند.

برندهایی هستند که در بازار وجود دارند و اتفاقاً با مشکل حادی هم دست به گریبان نیستند ولیکن تا حدی به اهمیت تحقیقات بازار آگاه هستند که ترجیح می‌دهند علاج واقعی قبل از وقوع کنند و به‌صورت مدام از جامعه هدف خود، انتظارات آنها، روندها، کمبودهای آنها و ایده‌آل‌های آنها که امکان دارد به تناوب تغییر کند، آگاه باشند. از طرفی این دسته برندها تمایل زیادی دارند تا از تصویر و شخصیت به‌جامانده از برند خود و رقبا نیز هر از چندی به‌صورت دقیق آگاه شوند تا تغییرات احتمالی از جنبه برندینگ را نیز موردنظر قرار دهند. بنابراین این برندها به‌صورت دوره‌های با تناوب مشخص و بعضاً نامشخص سفارش پژوهش تحقیقات بازار دارند و در زمره مشتریان وفادار جای می‌گیرند.

با رشد قابل‌توجه تعداد برندها در صنایع مختلف نیاز به تحقیقات بازار نیز از طرف شرکت‌ها احساس شد. به‌عبارتی زمانی که بازار به سمت مصرف‌بلا گرایش پیدا می‌کند، نیاز به تحقیقات بازار بیشتر می‌شود

اهمیت جامعه آماری برای تحقیقات بازار

اوتادی در زمینه اهمیت جمع‌آوری جامعه آماری دقیق می‌گوید: برای شروع تحقیقات بازار نیاز به تعریف و جمع‌آوری جامعه آماری وجود دارد. جامعه آماری معمولاً به کمک برند سفارش‌دهنده پژوهش تعریف می‌شود و توسط شرکت تحقیقات بازار جمع‌آوری و سرد می‌شود که این مرحله را می‌توان از مشکل‌ترین مراحل هر پژوهش تحقیق بازاری برشمرد، چرا که دو نکته کلیدی در این بین وجود دارد.

اول آنکه این جامعه، که بهتر است آن را مخاطبان هر پژوهش بنامیم، باید به‌درستی گزینش شوند تا اطلاعات از افراد درست و مرتبط با پژوهش گردآوری شود و دوم آنکه این پرسش باید به‌سرعت انجام شود، چراکه اکثر مشتریان سفارش‌دهنده پژوهش خواهند به‌دست

آوردن هر چه سریع‌تر نتایج نهایی هستند. جهت تفهیم بهتر موضوع می‌توان، به‌عنوان مثال، برند تولیدکننده محصولات خانگی بادوامی را مثال زد که سفارش پژوهش سرویس‌های مرتبط به آنها فاصله گرفته‌اند. در نتیجه برندها برای آگاه شدن از نقایص احتمالی و اصلاح و رفع آنها، تحقیقات بازار را مورد توجه قرار می‌دهند.

برندهایی هستند که در بازار وجود دارند و اتفاقاً با مشکل حادی هم دست به گریبان نیستند ولیکن تا حدی به اهمیت تحقیقات بازار آگاه هستند که ترجیح می‌دهند علاج واقعی قبل از وقوع کنند و به‌صورت مدام از جامعه هدف خود، انتظارات آنها، روندها، کمبودهای آنها و ایده‌آل‌های آنها که امکان دارد به تناوب تغییر کند، آگاه باشند. از طرفی این دسته برندها تمایل زیادی دارند تا از تصویر و شخصیت به‌جامانده از برند خود و رقبا نیز هر از چندی به‌صورت دقیق آگاه شوند تا تغییرات احتمالی از جنبه برندینگ را نیز موردنظر قرار دهند. بنابراین این برندها به‌صورت دوره‌های با تناوب مشخص و بعضاً نامشخص سفارش پژوهش تحقیقات بازار دارند و در زمره مشتریان وفادار جای می‌گیرند.

شیوه‌های تحقیقات بازار

این کارشناس درباره روش‌های بکار رفته در تحقیقات بازار می‌گوید: فارغ از متدولوژی یا روش اجرا که در مورد آن مختصر صحبت خواهیم کرد، جنس پژوهش‌ها نیز اصولاً به دو نوع کلی تقسیم می‌شوند که در ارتباط با جامعه آماری تعریف شده هستند:

پژوهش‌های از نوع Business to Consumers

یا پژوهش‌های از نوع Business to Business روش‌ها/متدولوژی‌های متعددی برای تحقیقات بازار وجود دارند، ولیکن در نگاهی بسیار کلی معمولاً تحقیقات بازار به دو روش پژوهش‌های کیفی یا پیمایش‌های آماری صورت می‌پذیرد. روش پیمایش‌های کمی اصولاً برتکمیل پرسشنامه‌های آماری استوار است که از طریق دیگری مانند چک منطقه، تلفنی و ورود داده بر آن صورت می‌پذیرد و در نهایت از طریق نرم‌افزارهای مختلفی مانند SPSS کار تحلیلی بر آنها انجام می‌شود.

اما پژوهش‌های کیفی اصولاً وابسته به جلسات گفت‌وگو محور هستند که در آنها فردی به‌عنوان راهنمای جلسات، موضوعی را مطرح می‌کند و پاسخگوین را در مورد آن موضوع به گفت‌وگو می‌پردازند. این نوع از پژوهش‌ها عمدتاً به دنبال یافتن چرایی هستند و نیاز با کنکاش بر انگیزه‌های روحی و روانی سر و کار دارند. روش‌های تحلیل مختلفی برای این شیوه از پژوهش وجود دارد که اساساً از تحلیل محتوا پیروی می‌کنند. جلسات گروهی یا Focus Group می‌تواند از مرسوم‌ترین روش‌های اجرای این نوع از پژوهش‌ها دانست.

تغییر نگاه شرکت‌ها به تحقیقات بازار

اوتادی در ادامه می‌گوید: اگر به ۱۰ یا ۱۵ سال قبل برگردید، شاید نگاه چندان مثبتی نسبت به تحقیقات بازار در کشور ما وجود نداشت، چراکه خیلی از برندهای عمدتاً داخلی که می‌توانستند تولیدکننده محصول یا ارائه‌دهنده خدمت باشند، از روش‌های سنتی در عرصه مارکتینگ پیروی می‌کردند و در چنین فضای ضرورت تحقیقات بازار را به‌خوبی درک نکرده بودند. بعد از سپری کردن این دوران که با رشد قابل‌توجه تعداد برندها در صنایع مختلف و البته گرایش بیشتر بازار داخلی به سمت مصرف‌همراه شد، نیاز به تحقیقات بازار نیز از طرف شرکت‌ها احساس شد، چرا که شیوه‌های نوین‌تر در مارکتینگ و برندینگ پدید آمد.

به‌عبارتی زمانی که بازار به سمت مصرف‌بلا گرایش پیدا می‌کند و تنوع حضور برندهای مختلف بیشتر می‌شود، نیاز به تحقیقات بازار برای بررسی سلاقی و روحیات مصرف‌کنندگان و آگاهی از وضعیت بازار رقابتی بیشتر حس می‌شود.

این کارشناس ارشد تحقیقات بازار در پایان تأکید می‌کند: درحال حاضر نگاه سمت تحقیقات بازار به‌مراتب بهتر از سالیان گذشته است و البته هستند همچنان برندهای تولیدکننده یا حتی شرکت‌های واردکننده‌ای که عمدتاً داخلی هستند به‌گمان می‌برند خود به‌خوبی از وضعیت بازار یا سلیقه مصرف‌کنندگان آگاه هستند، پس لزومی در نتیجه اغلب راه به خطا می‌روند.

از برندهای تولیدکننده و واردکننده محصول و خدمت گرفته تا آژانس‌های تبلیغاتی باید آگاه باشند که تحقیقات بازار به‌مثابه چراغی راهنما در تاریکی می‌تواند به آنها کمک کند.

کافه بازاریابی

بستنی‌هایی که به زنان در غلبه بر بحران‌های طبیعی کمک می‌کنند

شرکت Blue Marble Dreams تصمیم گرفته تا با ارائه بستنی، جوامع نیازمند به شادی و شغل را توانمند کند. بستنی می‌تواند روح و روان ما را تسکین دهد و ضمن آوردن نور به روزهای تاریک، شادی و امید را به دل‌هایمان ببخشد. Blue Marble، یک شرکت محبوب تولیدکننده بستنی‌های ارگانیک در نیویورک، مسئولیت تضمین ایجاد ارتباطات مثبت در پی چشیدن یک طعم خوب در معیار جهانی از سوی جوامع نیازمند را بر عهده گرفته است.

الکسیس گالیوان و جنی دوناس، با تمرکز روی روش‌های محلی و پایدار و کارآمد، دو سال پس از دستیابی این شرکت به ارزش بی‌نهایت بالای خود، Blue Marble را تالیسین کردند. این کسب و کار که نامی متفکرانه و مستعار یعنی Planet Earth (سیاره زمین) را با خود یک می‌کشد، نه تنها از کیفیت‌ترین فرآورده‌های لبنی ارگانیک بهره برده، بلکه با آگاهی از وضعیت جامعه و محیط زیست مواد تشکیل‌دهنده آنها را تأمین می‌کند. Blue Marble Dreams شاخه بشردوستانه جدید یک شرکت غیرانتفاعی مسئول اجتماعی است که میسر مغازه‌های بستنی فروشی را خاص زنان و برای بهبود وضع آنها در پی بروز بلایای طبیعی راه‌اندازی کرده و برای اصلاح شرایطشان پلت فرم به وجود آورده است. به اعتقاد ایشان، این شکل شرکت اجتماعی زنان، جوامع را در مسیر بلند کردن آنها از مشکلات روحی و اقتصادی توانمند خواهد کرد. این اقدام ابتکاری در سال ۲۰۱۰ در رواندا شروع شد و بنیان آن با مشارکت دوازده زن نازنده طبل مغازه بستنی فروشی Inzozu Nziza را افتتاح کردند.



این فروشگاه تأثیر مثبت و فوق‌العاده‌ای را روی زندگی زنان می‌گذارد. شرکت فوق حامی کشاورزان بومی بوده و ضمن ترویج اقتصاد محلی، فرصت آموزش و اشتغال را به زنان این مناطق برای احیای زندگی‌شان می‌دهد. همچنین درآمد پایدار و همیشگی شناس ساخت خانه، پرداخت هزینه تحصیل فرزندان و حضور بچه‌ها در دانشگاه‌ها را به آنها خواهد بخشید. از زمان آغاز و کسب موفقیت پروژه این شرکت در رواندا، Blue Marble Dreams به هایتی رفته و الهام بخش مردم برای احیای کشور خود پس از وقوع زلزله ویرانگر سال ۲۰۱۰ شده است. روند اجرای پروژه‌های جدید همچنان تا مرز تأثیرگذاری روی مردم در مقیاسی جهانی پیش خواهد رفت.

ایستگاه بازاریابی

با عینک‌های مجهز به تکنولوژی واقعیت افزوده آشنا شوید

شرکت Meta اخیراً اقدام به عرضه نسخه نهایی Developer Kit ۱ Meta خود کرده که شامل عینک‌های مجهز به تکنولوژی واقعیت افزوده نیز می‌شود. ۱۵۰۰ عضو «Pioneer Deloper Program» دریافت‌کنندگان خوش شناس و تصویر این عینک‌ها و مجموعه‌ای از ابزارهای توسعه نرم‌افزاری موسوم به SDK هستند. Meta شرکتی است که ارزش پیگیری را دارد. به‌طور خلاصه، اگر فکر می‌کنید آینده فناوری واقعیت افزوده شامل تماشای آگهی‌های تبلیغاتی 3D یا تبتل یا اتکا به Google Glass. این نوع تفکر اشتباه است. آینده واقعیت‌افزوده شبیه همان دیدگاه شرکت Meta است که امکان مشاهده دنیای واقعی را از طریق لنزهای شفاف همراه با دریافت یکسری اطلاعات مجازی که از طریق دست و صدای خود قادر به برقراری تعامل با آنها هستید، به وجود می‌آورد.

این رویکرد ماثبتی طبیعی به این دلیل مهم است که از دنیای واقعی به‌عنوان کانون رابطه استفاده کرده و شما به جهان واقعی بپیروان خود می‌نگرید. این نوع نگاه کردن از پشت نمایشگرهای ال‌ای‌دی محصور و دوربین رخ نداده و عملکردی مثل Gear VR یا Oculus Rift ندارد. نحوه کارکرد آن Google Glass نیز فرق دارد.



با استفاده از این رویکرد طبیعی، هنوز هم می‌توان دنیای واقعی را با هولوگرام‌های مختلف پر و با حرکات دست یا بدن خود کنترل کرد، اما هسته اصلی آن تلاش برای نگاه‌داشتن خود درون واقعیت و تمرکز برای انجام حرکت مستقیم به سمت جلو است. شما فقط با حضور در مکانی خاص به اطلاعاتی اضافی دست می‌یابید. با نگاهی منصفانه می‌بینیم که برخی شرکت‌ها در کنار Meta به ارائه تکنولوژی واقعیت افزوده پرداخته و عینک‌های Vuzix، Epson، Sony و Lumo از آن جمله هستند، اما Meta به‌ظاهر جامع‌تر رفتار کرده و تقریباً نگاهی فلسفی و پر شو به این نوع همکاری دارد. این یک امتیاز مهم است. هدف آنها ایجاد راهی بهتر برای امکان مشارکت افراد و مشاهده چیزهای مشابه، همکاری روی پروژه‌های یکسان و حضور در پروژه‌های مشارکتی خواهد بود. با عرضه این نوع کالا ما احتمالاً شاهد رشد تعداد شرکت‌های فعال در زمینه فناوری واقعیت افزوده در آینده هستیم. به هر حال استفاده از این نوع ابزارهای مشارکتی زندگی را آسان‌تر می‌کند.

کافه تبلیغات

ماشین‌های پخش محصول در خدمت تبلیغات شرکت‌ها

نرگس فرجی

سیستم پخش و توزیع قوی همیشه به شرکت قدرت می‌دهد. وقتی سیستم پخش یک شرکت قوی باشد، حضور همیشگی شرکت را در بازار تضمین می‌کند. معمولاً شرکت‌ها با توزیع و پخش قوی راحت‌تر می‌توانند محصول جدیدی را در سبد کالایی خود قرار دهند و هزینه کمتری را برای تبلیغات آن محصول صرف می‌کنند. این سیستم قوی گاهی می‌تواند سهم بیشتری از بازار را نیز نصیب شرکت کند. شرکت‌هایی که در این زمینه قدرتمند هستند، معمولاً کالاهای دیگر شرکت‌ها را نیز توزیع می‌کنند و از این طریق آنها را نیز تحت کنترل خود در می‌آورند.

در حال حاضر اکثر شرکت‌ها از سیستم پخش مویرگی استفاده می‌کنند؛ سیستمی که در آن نیاز به تعداد زیادی انومبیل توزیع و پخش است. ماشین‌هایی که می‌توانند وسیله خوبی برای تبلیغات شرکت‌ها باشند و مانند یک رسانه برای شرکت عمل کنند. این رسانه در خدمت شرکت است و مدیر به راحتی می‌تواند آن را کنترل کند و هزینه زیادی نیز بابت آن صرف نکند. از ماشین‌های پخش در تمام دنیا به‌عنوان رسانه‌های تبلیغاتی استفاده



می‌کنند. معمولاً طرح‌های تبلیغاتی جذابی روی این ماشین‌ها کشیده می‌شود و هنگام تردد در سطح شهر در مقابل چشم هزاران مخاطب و مشتری قرار می‌گیرد. شاید شرکت‌ها آگهی‌های تبلیغاتی فراوانی را برای معرفی محصول تازه خود طراحی کنند، اما هیچ‌کدام از این آگهی‌ها به اندازه این ماشین‌ها دیده نشود.

مدتی بود که از اتوبوس‌ها به‌عنوان رسانه استفاده می‌شد، اما برخی عنوان کردند که شرکت‌ها اجازه استفاده از ماشین‌های پخش به‌عنوان تبلیغات را ندارند و این محدودیت را راهنمایی و رانندگی ایجاد کرده است. عنوان می‌شد که امکان دارد این وسیله باعث جلب توجه رانندگان شود و حین رانندگی برای آنها خطر ایجاد کند. اما به نظر می‌رسد این مشکل برطرف شده و در حال حاضر بسیاری از شرکت‌ها از این وسایل به‌عنوان رسانه تبلیغاتی استفاده می‌کنند. برخی از آن به منظور معرفی محصول جدید خود استفاده می‌کنند و برخی دیگر، طرحی تبلیغاتی از محصولات خود را روی آن طراحی می‌کنند و روی برخی دیگر از این اتومبیل‌ها هم فقط نام و لوگوی برند نقش می‌بندد. برای مثال شرکت کاله از این رسانه برای تبلیغات محصول جیتوی خود استفاده کرده بود. طرح گرافیکی این شرکت که در راستای کمپین محصول جیتوی کاله طراحی شده بود، روی اتومبیل‌های پخش محصولات کاله نقش بست و بازخوردهای زیادی را نیز به همراه داشت. مثال دیگر اینکه این روزها شرکت مپن همان طرح تبلیغاتی را که به منظور معرفی محصول تازه خود دبل میکس‌بری روی بیلوردها دارد روی ماشین‌های پخش خود نیز حک کرده است. برخی دیگر از شرکت‌ها مانند سن‌ایچ و تک‌دانه نیز از طرح میوه‌ها و محصولات خود روی این ماشین‌ها استفاده کرده‌اند.

این طراحی‌ها معمولاً نمای زیبایی به ماشین‌های پخش می‌دهد؛ ماشین‌هایی که مدام در سطح شهر در حال گردش هستند و این تصاویر را به گروه زیادی از مخاطبان نشان می‌دهند. بسیاری از برندهای مطرح جهان در حوزه‌های مختلف این مسیر را طی کرده‌اند و دائم از این وسیله تبلیغاتی استفاده می‌کنند. اگر در کشور ما نیز این وسیله رونق پیدا کند، می‌تواند کمک بزرگی در کاهش هزینه‌های تبلیغاتی شرکت‌ها باشد، از طرفی شرکت‌ها مجبور می‌شوند ظاهر این وسایل را نیز تمیز و چهره‌گیر گرفته‌اند آنها را نو کرده و بر زیبایی فضای شهری بیفزایند.

حسن بنانج
مدرس بازاریابی و تبلیغات

بانک‌ها از جمله بنگاه‌های اقتصادی هستند که معمولاً کمپین‌های تبلیغاتی بزرگ و پرهزینه‌ای را به اجرا درمی‌آورند. طی سال‌های گذشته هزینه تبلیغاتی بانک‌های کشورمان سیری صعودی داشته و بخش بزرگی از بودجه‌های تبلیغاتی صرف شده در کشور را به خود اختصاص داده است. این موضوع بیانگر اهمیت محتوای پیام تبلیغاتی بانک‌ها است، زیرا تبلیغات حجیم یک پیام خاص ذهنیتی را ایجاد می‌کند که در آینده به راحتی نمی‌توان آن را تغییر یا بهبود داد.

از جمله پیام‌هایی که در بسیاری از کمپین‌های تبلیغاتی دیده و شنیده می‌شوند، شعار تبلیغاتی برند (Tagline) است. شعار تبلیغاتی برند، متفاوت با شعار تبلیغاتی محصول (Slogan) در همه ابزارهای تبلیغاتی از رسانه‌های تصویری گرفته تا چاپی و محیطی تکرار می‌شوند. به همین دلیل طراحی یک شعار تبلیغاتی اثرپخش و ماندگار بسیار اهمیت دارد.

نگاهی به شعار تبلیغاتی فعلی بانک‌های کشور و مقایسه آنها با شعار تبلیغاتی بانک‌های خارجی نشان می‌دهد که بانک‌های کشورمان به تدریج خود را با استانداردهای رایج در این حوزه نزدیک کرده و جسارت و قدرت برای ایجاد تحول در خود و اعتماد در میان مشتریان را کسب کرده‌اند. با این حال شعار تبلیغاتی بانک‌های وطنی دارای نقایصی است که نیاز به بهبود دارند. در این مجال به تعدادی از این نقایص اشاره می‌کنیم.

تمایز کجاست؟

امروزه با فراگیر شدن موضوع برندسازی و ایجاد تمایز، بسیاری از شرکت‌ها در فعالیت‌های بازاریابی و فروش خود و به‌ویژه کمپین‌های تبلیغاتی، اهداف برند خود را لحاظ کرده و مورد اشاره قرار می‌دهند تا ضمن ایجاد یا ارتقای تصویرشان در جامعه، خود را از رقبا متمایز سازند. شعار تبلیغاتی یکی از بارزترین و موثرترین ابزارها در این راستا است. بهترین شعار تبلیغاتی شعاری است که تلاش می‌کند نام تجاری را متمایز ساخته و به‌گونه‌ای به مزایای خاص و کلیدی خود اشاره کند. در واقع عمده‌ترین نقیصه شعار تبلیغاتی بانک‌های ایرانی نشأت گرفته از بی‌توجهی به این موضوع است. مثلاً شعار تبلیغاتی بانک صادرات به موضوعی کلی اشاره کرده و

نقد مختصر شعارهای تبلیغاتی بانک‌ها
پرتاب به سوی کدام هدف؟



می‌آورند که مثلاً بانک کشاورزی، فقط مختص کشاورزان است و در این حوزه خدمات ارائه می‌دهد. یا مثلاً بانک رفاه، فقط ویژه کارگران است (با توجه به نام کامل این بانک: بانک رفاه کارگران). در مورد بانک پارسیان مفهوم «همه» به نوعی در واژه «برانیان» مستتر است، زیرا نام بانک ممکن است موجب گارد گرفتن برخی از اقوام ایرانی در استان‌های مرزی شود. در واقع این نوع شعارهای تبلیغاتی ارزش افزودهای را به

خود را خادم مردم می‌داند؛ بانک صادرات در خدمت مردم. بانک ملت هم در شعار قبلی خود تنها به مورد خطاب قرار دادن مخاطبانش اکتفا کرده بوده بانک ملت بانک شما. اما این بانک با آگاهی از این نقیصه در شعار تبلیغاتی‌اش مفهوم تغییر را گنجانده و بدین ترتیب سعی کرده با معرفی خود به‌عنوان بانکی پویا و دوستدار تغییر، تصویر برندی به روز و نوآور را از خود در اذهان ایجاد کند.

در این شعارها آنچه لازم است مطرح شده و طبیعتاً چنین شعارهایی نمی‌توانند مبنای درستی برای جایگاه‌سازی و متمایز کردن باشند. باید توجه داشت که متمایز شدن دارای اصول و قواعدی است که در برندسازی باید از آن تبعیت کرد. شعار تبلیغاتی بانک سپه از جمله شعارهایی است که به جای تمایز به نوعی خودشیفتگی دچار شده است. این بانک معمولاً در به کارگیری از فناوری‌های روز بانکداری از دیگران عقب‌تر است و با این حال در شعارش خود را نخستین بانک ایرانی می‌داند. معلوم نیست بانک سپه با این شعار چه چیزی را می‌خواهد متمایز کند؛ شاید گذشته را در این صورت ممکن است تصویر یک بانک فرسوده و از کار افتاده در ذهن مشتری ترسیم شود.

بهاپویی برای همه
یکی از مفاهیمی که در شعار تبلیغاتی بانک‌ها مورد اشاره قرار گرفته فراگیر بودن مشتریان این بانک‌ها است. در این نوع شعارها بیشتر از کلمه «همه» استفاده می‌شود، مانند بانک رفاه بانک همه، بانک کشاورزی بانک همه، بانک پارسیان بانک همه، بانک ایرانی.

معمولاً انتخاب چنین شعارهایی مناز از نام بانک است. در واقع نام بانک‌هایی که بالا به شعار تبلیغاتی آنها اشاره شد، این تصور خاص را در اذهان به وجود

نداشته باشد. مشتری باید بتواند با شعار تبلیغاتی ارتباط برقرار کند و هنگام ارتباط با برند، ادعای مطرح شده در شعار تبلیغاتی را به‌صورت ملموس حس کند. شعار تبلیغاتی برخی از بانک‌ها با وجود سادگی و زیبایی، در حد شعار باقی می‌مانند. شعار این بانک‌ها در واقع بسیار بلندپروازانه هستند و کمتر به مرحله عمل درمی‌آیند. این نوع تبلیغ می‌تواند به ضد خود تبدیل شود. مثلاً بانک مسکن شعار بانک پاسخگور ابرای خود انتخاب کرده است. اما آیا در پاسخگویی به مشتریانش نسبت به دیگر بانک‌ها، متفاوت عمل کرده است؟

پاسخگویی خلابی است که بسیاری از بانک‌ها در گذشته و اکنون با ارائه خدمات متفاوت و رنگارنگ هنوز موفق به پر کردن آن نشده‌اند. به نظر می‌رسد که شعار پیشین این بانک که وعده زندگی بهتری را به مخاطبان می‌داد، با ماهیت کاری این بانک و زمینه فعالیتش بیشتر همخوانی داشت.

همچنین شعار تبلیغاتی بانک تجارت که از واژه فردا استفاده کرده است، به نوعی به پیشرو بودن این بانک اشاره دارد، ولی واقعاً خدمات این بانک چنین ویژگی‌ای را در خود دارد؟

این رویه را نیز تا حدی می‌توان در شعار بانک اقتصاد نوین حس کرد. در شعار تبلیغاتی این بانک آمده است: بانک اقتصاد نوین، نخستین بانک خصوصی جمهوری اسلامی ایران. این بانک تلاش کرده تا تجربه و سابقه خود را در یک سازمان خصوصی مورد تأکید قرار دهد.

اما مشتریان به خدمات بانک‌ها نگاه می‌کنند و نخستین بودن باید برایشان ملموس باشد. شاید انتخاب شعاری که بانک اقتصاد نوین را در ارائه خدمات - یا خدمتی خاص - متمایز سازد، به ایجاد جایگاهی متفاوت برای این بانک در مقایسه با سایر بانک‌های خصوصی کشور، مؤثرتر باشد.

شعار تبلیغاتی بانک پاسارگاد هم به موضوعی دور از دسترس و حتی ابهام‌انگیز اشاره دارد. شعار این بانک می‌گوید: بانک پاسارگاد «هزار سوم» به نوعی دهان پرکن و بزرگ است. اما واقعاً معنای آن چیست؟ این شعار برای مخاطب گنگ است و سوالاتی نظیر اینکه هزاره سوم چیست (مربوط به آینده است یا همین الان؟) را در ذهن مخاطب ایجاد می‌کند. با وجودی که بانک پاسارگاد برخی از بروشورها و کمپین‌های تبلیغاتی خود این موضوع را توضیح داده، اما شعار فاقد ویژگی مهم سادگی است.

یکی از مفاهیمی که در شعار تبلیغاتی بانک‌ها مورد اشاره قرار گرفته، فراگیر بودن مشتریان این بانک‌ها است. در این نوع شعارها بیشتر از کلمه «همه» استفاده می‌شود، مانند بانک رفاه بانک همه، بانک کشاورزی ایران یا بانک پارسیان بانک ایرانیان

برند نمی‌فرازد؛ فقط تلاش دارند برداشت و تصور جامعه در مورد یک نام را تصحیح کنند. البته برخی از این بانک‌ها بعدها پس از تغییر ذهنیت مذکور، شعار تبلیغاتی خود را تغییر داده و مفاهیمی را که در راستای اهداف برند بانک است، در شعارهای خود گنجانده‌اند.

بازی با کلمات

با توجه به پیشینه پرافتخار ایران در زمینه شعر و ادبیات فارسی، استفاده از صنایع ادبی این زبان در شعارهای تبلیغاتی، معمولاً با استقبال خوب مخاطبان همراه می‌شود. اما گاهی هدف اصلی از طراحی شعار تبلیغاتی فدای جنبه ادبی واژه‌ها و عبارات می‌شود. برخی از بانک‌ها در شعار تبلیغاتی خود صنعت ایهام را به کار گرفته‌اند. مثلاً شعار تبلیغاتی

آیین نامه

تبلیغات مغایر با ضوابط

محمد نفر

کارشناس حقوق

امروزه تلویزیون به یکی از ابزارهای اساسی در گذراندن اوقات فراغت تبدیل شده است. ما که مخاطبان این رسانه هستیم خواسته یا ناخواسته مدت زیادی در معرض آگهی‌های تبلیغاتی قرار داریم و از آنجا که آگهی‌ها حاوی مزایای زیادی پیام‌های اقناعی است می‌تواند بر نگرش و الگوی مصرف ما تأثیرات منفی بگذارد. اگر مبادرت به خرید کالایی می‌کنیم ممکن است حاکی از تبلیغات گسترده درباره آن کالا باشد، اما اگر کالای تبلیغ شده اثری خلاف اثرات تبلیغ شده داشت چه؟

چندی پیش نوعی لوازم آرایشی بهداشتی با عنوان کرم حلزون با تبلیغات گسترده خود همه شبکه‌های تلویزیون را اشباع کرده بود، اما اندکی بعد از این تلویزیون وسیع تبلیغات وزارت بهداشت اثرات آن را کاذب و نادرست اعلام کرد. چند روزی هم هست که شاهد تبلیغاتی در خصوص نوعی چای سبزی لاغری هستیم که مدعی شده‌اند نیازی نیست با رژیم‌های لاغری سخت نگران سلامت سیستم دفاعی بدن و همچنین پوست خود باشید، شما به راحتی می‌توانید با خرید این چای در عرض یک ماه سه تا هفت کیلو چربی‌سوزی کنید و وزن‌تان کم شود. از زمان آغاز این تبلیغات خبرهایی مبتنی بر اثرات کاذب این محصول به گوش می‌رسد.



برای جلوگیری از این تخلفات، اداره کل بازرگانی صدا و سیما متنی شامل دستورالعمل و مجموعه ضوابط تولید آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی تهیه کرده و در اختیار سازندگان و سفارش‌دهندگان آگهی‌های تبلیغاتی قرار داده که در دو بخش مقدمه و اصول کلی تنظیم شده است. مقدمه شامل بندهای (الف تا ک) و اصول کلی شامل ۸۱ اصل است. با توجه به اصل ۸ ضوابط تولید آگهی‌های رادیویی و تلویزیونی سفارش‌دهندگان و سازندگان آگهی‌های تبلیغاتی باید دلایل لازم و قانع‌کننده قانونی برای ادعاهای موضوع آگهی خود ارائه کنند، همچنین طبق اصل ۱۱ این مجموعه ضوابط آگهی تبلیغاتی نباید به هیچ وجه متضمن فریب بوده و فراتر از واقعیت کالا را معرفی کند. طبق بند ط مقدمه این دستورالعمل، اداره کل بازرگانی صداوسیما از پخش آگهی‌های تبلیغاتی مغایر با مفاد این دستورالعمل جلوگیری می‌کند، اما ابتدا تبلیغات شکل می‌گیرد، ما اقدام به خرید کالا می‌کنیم، سپس اعلام می‌شود که آن محصول غیربهداشتی است و آثار مخربی دارد.

مگر نباید قبل از پخش هرگونه آگهی تبلیغاتی آن را طبق مفاد دستورالعمل بررسی کرد و در صورتی که فیلترهای وضع شده را پشت سر گذاشت، اجازه پخش آگهی را داشته باشد؟

حال اگر در اثر بی‌توجهی به مقررات وضع شده کالایی با اثراتی خلاف واقعیت تبلیغ شود و ما اقدام به تهیه آن کنیم و دچار ضرر بشویم طبق بند (و) مقدمه ضوابط تولید آگهی‌ها، تولیدکننده و سفارش‌دهنده آگهی مسئول پرداخت خسارت در ازای اعتراضی که از ناحیه هر فاحش حقیقی یا حقوقی نسبت به محتوای آگهی وارد شود خواهند بود. در چنین حالتی برای جبران ضرر وارده طبق ماده ۱۰ آیین نامه تاسیس و نظارت بر نحوه کار و فعالیت کانون‌های آگهی و تبلیغاتی می‌توان به کمیته سازمان‌های تبلیغاتی در وزارت ارشاد طرح شکایت کرد. طبق مفاد ماده ۱۰ این آیین نامه کمیته مذکور مکلف به رسیدگی و تصمیم‌گیری در مورد شکایاتی است که از کانون‌های آگهی و تبلیغاتی می‌رسد.

ایستگاه تبلیغات

تبلیغ تلویزیون‌های منحنی از طریق شخصیت‌های سینمایی

یکی از شیوه‌های قدیمی برای ساخت آگهی تلویزیونی، انتخاب و نمایش پیوسته بخش‌هایی از چند فیلم است به نحوی که بازرگان، به نظر متعجب و هیجان‌زده از محصولی باشند که می‌خواهیم آن را تبلیغ کنیم. این شیوه با وجود کهنگی اگر درست استفاده شود و ساخت خوبی داشته باشد هنوز می‌تواند کارآمد باشد.

به گزارش ام بی ای نیوز، سامسونگ در آگهی اخیر خود برای تبلیغ تلویزیون‌هایش از این شیوه بهره گرفته است. فیلم‌برداری این آگهی با برنده جایزه اسکار، کلودیو میراندا بوده است. در این آگهی صحنه‌هایی از فیلم‌های مشهور چون بازگشت به آینده، پارک ژوراسیک، آوارها و غیره را می‌بینید که شخصیت‌های آنها گویی از زیبایی تلویزیون جدید منحنی UHD TV سامسونگ به وجد آمده و آن را تحسین می‌کنند.

سازنده این آگهی می‌گوید: «تلویزیون منحنی سامسونگ تنها شبی زیبا نیست، و رای زیبایی تصویر، طراحی صنعتی آن (با یک انحنای به گونه‌ای است که) از نزدیک واقعاً خارق‌العاده است. وظیفه ما آن بود که این انحنای را به نمایش بگذاریم ولی (دیدیم) تنها کافیست دوربین را به سمت این تلویزیون بچرخانید تا خود به خود (انحنای) به چشم آید».

این کمپین شامل تبلیغات چاپی، دیجیتال و محیطی از جمله بیلبوردهایی در ابعاد بزرگ از این تلویزیون در نیویورک و لس‌آنجلس می‌شود.

تبلیغات فلاق



شعار: زمان سیگار کشیدن، تصویر شما اینگونه است!

مکایت برندها

جورجیو آرمانی؛ برندی که فروش فیلم‌ها را تضمین می‌کند

جواد بیات



امروزه برخی از افراد صاحب کار و حرفه‌ای هستند که با علاقه و حتی رشته‌های تحصیلی که برای آن سال‌ها درس خوانده‌اند متفاوت است. به واقع گاهی شغل و کسب‌وکار افراد با علایق‌شان متفاوت است و امکان دارد سال‌های متمسادی به دلیل شرایط اجتماعی یا عدم‌ریسک‌پذیری به همان کار تن دهند، اما برخی افراد هم هستند که در میانه راه به خود می‌آیند و مسیر کار و زندگی‌شان را به طور کلی تغییر می‌دهند. جورجیو آرمانی، طراح سرشناس ایتالیایی در دسته دوم بود. او در جوانی خطرات زیادی را به جان خرید و امروز نامش به جای اینکه در صف پزشکان معروف باشد در ابتدای لیست طراحان مد و فشن است. سال ۱۹۵۱ جورجیو ۱۷ ساله در رشته پزشکی شروع به تحصیل کرد و به دانشگاه بولونیا رفت. او پس از دو سال تحصیل در این دانشگاه در سال ۱۹۵۳ برای خدمت در ارتش فراخوانده شد. تجربه‌های تلخ کار در بیمارستان ارتش موجب شد تا او حرفه پزشکی را کنار بگذارد و به طور اتفاقی وارد دنیای مد شود.

آرمانی کار خود را با یک میز ویتیرینی در فروشگاه بزرگ لاریناسکنت در میلان آغاز کرد. او روزهایی که در فروشگاه لاریناسکنت مشغول کار بود، دالما برای کسب اعتبار در بازار و دیدن مغازه‌ها و یاد گرفتن از آنها به لندن سفر می‌کرد، اما او به تدریج پیشرفت کرد و تجارب بازرشی هم در بازاریابی و صنعت مد و پوشاک به‌دست آورد.

او در سال ۱۹۶۰ با داشتن دانشی عمیق درباره پارچه و طراحی، به‌عنوان یک طراح در شرکت پوشاک مردانه نینو کروتی هیتمن استخدام شد. طرح‌ها و مدل‌هایش مشتری‌ان و متقاضیان بسیاری داشت، همچنین در این دوره او به‌صورت همزمان برای بیش از ۱۰ تولیدکننده دیگر طرح می‌زد.

آرمانی در اواخر دهه ۱۹۶۰ با سرژیو گالوتی که یک طراح معمار بود، آشنا شد. این آغاز یک ارتباط شخصی و حرفه‌ای بود که منجر شد در سال ۱۹۷۳ یک دفتر طراحی در میلان تأسیس کند و یک‌سال بعد شرکت خود را بنیان نهد. او سپس در سال ۱۹۷۴ نخستین پرچسب لباس مردانه خود را معرفی کرد که همین کار به همکاری او با خانه‌های مد و طراحی لباس معروفی چون آلگوری، باگوتا، هیلتون، گیو، مونتدورو و تاندرس منجر شد.

از این پس آوازه جورجیو به رسانه‌های بین‌المللی رسید و همین تجربه‌ها موجب شد آرمانی سازوکار مخصوص به خود را پیش بگیرد و نام تجاری‌اش را به دنیا معرفی کند.

از سال ۱۹۷۵، آرمانی به سرعت لباس زیر، لباس شنا، لوازم‌جاننی و... را با مارک جورجیو آرمانی تولید کرد. یکی از موفقیت‌های بزرگ او، ورود به دنیا سینما بود، به‌گونه‌ای که در اواخر دهه ۷۰ لباس هنرپیشه معروف «ریچارد گری» را طراحی کرد. پس از فروش خوب این فیلم نگاه‌ها به این سمت رفت که آرمانی در دنیا مد تنها طراحی است که نامش باعث تضمین فروش یک فیلم می‌شود.

در اوایل دهه بعد یعنی سال ۱۹۸۰ این شرکت توافقات مهمی با شرکت اورنال برای تولید عطر انجام داد و خطوط جدید دیگری هم به شرکت اضافه کرد. پس از آن، در سال ۱۹۸۱ نخستین سری فروشگاه‌های پخش و فروش را با قیمت‌های ارزان‌تر برای اقبال متوسط افتتاح کرد. هشت سال بعد آرمانی گام جدیدی در حوزه تولیدات خود برداشت و بخش وسایل گریم و آرایش را که توسط پت مک‌راس طرح‌ریزی می‌شد، به محصولات خود افزود.

سال ۲۰۰۰ مجله ماهانه امریکایی فوربز، آرمانی را به‌عنوان موفق‌ترین طراح دنیا معرفی کرد، سپس در سال ۲۰۰۱ این مجله او را در ردیف نوزدهم (بعد از خانواد بولگاری و قبل از پرادا) در لیست اعضای جدید مد قرار داد. همه منتقدان مد و دست‌اندرکاران این صنعت معتقدند که آرمانی از جمله برندهایی است که حساسیت بسیاری در انتخاب باکیفیت‌ترین پارچه‌ها به خرج می‌دهد و راز موفقیت او را در همین کیفیت کالاها می‌بینند.

سال‌های بعد، آرمانی همچون بسیاری برندهای مطرح دیگر به تبلیغات از طریق افراد مشهوری چون فابیو کاناورو، لوئیس فیگو، دیوید بکهام، ویکتوریا بکهام و رونالدو و بسیاری دیگر از چهره‌های محبوب و شاخص رو آورد.

آرمانی فعالیت‌های خود را به پوشاک و عطر محدود نکرده و از طریق همکاری با سایر شرکت‌ها به حیطه‌های دیگر وارد شده است که از جمله این همکاری‌ها می‌توان به ساخت هتل‌ها و مراکز تفریحی و زنجیرهای و حتی ساخت گوشی‌های موبایل لوکس و گران‌قیمت با همکاری شرکت سامسونگ اشاره کرد. امروزه شرکت آرمانی با حدود ۳ هزار مرکز فروش جهانی با بیش از ۴۷۰۰ نفر کارمند و ۱۳ نمایندگی در سراسر جهان به فعالیت خود ادامه می‌دهد. درآمد این شرکت در سال ۲۰۰۵ حدود ۱/۶۹ میلیارد دلار برآورد شده بود. با وجود همه این تفاسیر، آرمانی همیشه معتقد است که طرح‌ها و ایده‌های خود را از آدم‌های معمولی در خیابان‌ها الهام می‌گیرد. او می‌گوید لباس‌ها باید برای پوشیدن تولید شوند، نه فقط برای نمایش و ترسیم مهارت‌هایی که او به‌عنوان یک طراح لباس آموخته است.

کلینیک کسب‌وکار (۷۴)

راهاندازی واحد تحقیقات بازار

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

پاسخ کارشناس: با توجه به اینکه تحقیقات بازار معمولاً یک کار مداوم نیست، استخدام نیروی انسانی برای این منظور منطقی نیست، ضمن اینکه یافتن نیروی انسانی خوب و متخصص برای این کار نیز سخت است. بنابراین بهترین راه سپردن

این کار به یک شرکت متخصص است، اما برای افزایش کارایی باید حتماً کارگروهی متشکل از دو نماینده مرتبط از شرکت شما و نمایندگان مجری تشکیل شود. همه مراحل کار باید توسط این کارگروه نظارت

پرسش: چند سال است که در حوزه تولید و واردات اسباب‌بازی فعالیت می‌کنم و حالا قصد دارم کسب‌وکارم را گسترش بدهم. برای این کار لازم است که بحث تحقیقات بازار را به صورت جدی در دنبال کنم. پیشنهاد می‌کنید این واحد را داخل شرکت راه بیندازم یا کار را به یک شرکت خارجی واگذار کنم؟

با توجه به اینکه نکات تخصصی درباره فعالیت هر شرکت وجود دارد که افراد خارج از آن ممکن است نسبت به آن آشنا نباشند یا حساسیت‌ها و سیاست‌های شرکت شما را درک نکنند، ضروری است ارتباط تنگاتنگی بین تیم تحقیقات بازار و

شغلی از دل کوچه‌های شهر

جذابیت‌های دستفروشی مدرن

شکوفه میزبانی



شکوفه میزبانی

از گذشته‌های دور، مشاغلی وجود داشت که با عنوان دوره‌گرد از آنها یاد می‌شد و امروز هم اگرچه پراکنده، اما همچنان وجود دارد. از نمکی‌هایی که در فصول مختلف، نان خشک و ضایعات پلاستیکی منازل را با بسته‌های نمک تعویض می‌کردند گرفته تا پارویی و شیشه‌بری که اغلب در فصل زمستان سروکله‌شان پیدا می‌شد. از مهم‌ترین عوامل شکل‌گیری این گونه فعالیت‌های اقتصادی که البته کارشناسان با نام مشاغل کاذب از آنها یاد می‌کنند، عدم‌نیاز به سرمایه‌گذاری کلان برای اقبال کم‌درآمد و همچنین عدم‌نیاز به پرداخت اجاره و مالیات و عوارض شهرداری و هزینه‌های جانبی است. امروزه اما با مدرن شدن مشاغل گوناگون، تعداد این‌گونه شغل‌ها رو به کاستی نهد و در عوض آنها مشاغل جدیدی در کوچه‌ها و محل‌ها سر برآورده‌اند که اغلب با اقبال عمومی طبقه متوسط جامعه مواجه شده است.

دوره‌گرد لوازم خانگی می‌زیند ببینید چه خبر است. مدیریت این شغل به نظر کار ساده‌ای نمی‌آید، اول اینکه شما باید به مسائل حساب و کتاب اشراف داشته باشید، دوم اینکه دقت و حافظه خوبی داشته باشید و سوم جدول ضرب‌تان خوب باشد، چراکه به میزان مبلغ اقساط، درصد سود محصول، کم و زیاد می‌شود.

از سرمایه اولیه موردنیاز هم اگر بخواهید بدانید، یک پیکان وانت و تعدادی وسایل آشپزخانه برای شروع کار لازم است.

در مرحله اول، فروشنده اجناسی را که همراه دارد به‌طور کامل در مدت زمان مشخص معرفی می‌کند. این زمان برای هر مشتری بین دو تا سه دقیقه است. اجناس هم می‌تواند از اتو و بخارشوی تا تمامی ظروف آشپزخانه و هر روز یک محل را برای فروش وسایل خود انتخاب می‌کنند، سپس رنگ تکت منازل را فشار داده و کار خود را معرفی می‌کنند. مضمون دیالوگ‌های این معارفه این‌گونه است: وسایل منزل، ظروف آشپزخونه هر جنسی که بخواهید، هر طرحی که بخواهید ۳۰ درصد کمتر از قیمت مغازه، به‌صورت نقد و اقساط از ماهی ۱۰ هزار تومن، نیاز دارید؟ حال اگر شما هم مثل من با شنیدن پیشنهاد ۳۰ درصد تخفیف و اقساط ۱۰ هزار تومانی وسوسه شده باشید سسری به وانت آقای

یک حادثه، یک سرنوشته برای گرفتن اطلاعات بیشتر، مختصر صحبتی با یکی از فروشندگان این حوزه داشتیم. او درباره دلایلش برای انتخاب این شغل می‌گوید: همه‌چیز با یک حادثه شروع شد. سال‌ها پیش یک مغازه کوچک وسایل پلاستیکی و ظروف آشپزخانه داشتیم که بر اثر یک اشتباه مزاحم آتش گرفت و تمام سرمایه‌ام از بین رفت و باعث شد این کار به ذهنم برسد و سرنوشته

و کالاهای معرفی کرد. بعد از مدتی تصمیم گرفتم به تنهایی کار را ادامه بدهم و این نزدیک پنج سال است که کار می‌کنم. امروز مشتری‌های دائمی دارم که به من جنس سفارش می‌دهند و من برای آنها تهیه می‌کنم و بدون هزینه حمل‌ونقل و مدیر خود هستی و از دست مالیات و عوارض شهرداری می‌برم. هر ماه هم با توجه به دفتر حسابم در روزهای مشخصی می‌روم و قسط‌ها را جمع می‌کنم.

در دستفروشی مدرن سود شما به ازای اجناسی که می‌فروشید اگرچه کم است، اما چون تعداد فروش زیادی در طول ماه دارید مجموع این سودها پول خوبی می‌شود. بعد از آن هم شما خودت مدیر خودت هستی و از دست مالیات و عوارض شهرداری و پول اجاره آب و برق و گاز هم درامتی

باید روان‌شناس باشی او در مورد سازوکار این شغل می‌گوید: این شغل خیلی سخت است و کار هرکسی نیست. من سال‌ها در این زمینه کار کرده‌ام تا امروز می‌توانم اعتماد مشتری را با پشت آیفون جلب کنم. در این شغل باید فنون ارتباط و بازاریابی را بلد باشی تا بتوانی مشتری را به‌درازد اجناس دعوت کنی. اشراف داشته باشی، به علاوه نیاز است علم روان‌شناسی و تزیینی هم بدانی. پرسنم روان‌شناسی در این شغل به چه کاری می‌آید؟ گفت: شما فرض کن یکی از مشتری‌ها در این محل مستاجر باشد و یک هفته دیگر اسباب‌کشی داشته باشد. او می‌تواند کلی وسیله از من به‌صورت اقساط بگیرد و هفته بعد که من بیایم همه‌چیز را جارو کرده و رفته باشم. مدیریت این شغل کار سختی است. باید مشتری را شناسایی و بدانی به چگونه

آدم‌هایی می‌شود اعتماد کرد و به هر مشتری قدر می‌توانی جنس قسطی بدهی تا سرت کلاه نرود.

پرسیدیم آیا این اتفاق برای شما افتاده: گفت اوایل یکی دو بار مشتری‌ها این کار را با من کردند، ولی بعد از آن تجربه‌ها، من برای تضمین کارم کارت شناسایی و فیش‌های آب و برق خانه را چک می‌کنم و اگر فرد مستاجر باشد تا سقف ۳۰۰ هزار تومان بیشتر نمی‌تواند وسایل قسطی بردارد مگر اینکه چک ضمانت بدهد.

از هفت دولت آزاد

او درخصوص مزیت‌های این شغل نسبت به مغازه‌داری می‌گوید: در این شغل سود شما به ازای اجناسی که می‌فروشید اگرچه کم است، اما چون تعداد فروش زیادی در طول ماه دارید مجموع این سودها پول خوبی می‌شود. بعد از آن هم شما خودت مدیر خود هستی و از دست مالیات و عوارض شهرداری می‌برم. هر ماه هم با توجه به دفتر حسابم در روزهای مشخصی می‌روم و قسط‌ها را جمع می‌کنم.

روان‌شناسی در این شغل به چه کاری می‌آید؟ گفت: شما فرض کن یکی از مشتری‌ها در این محل مستاجر باشد و یک هفته دیگر اسباب‌کشی داشته باشد. او می‌تواند کلی وسیله از من به‌صورت اقساط بگیرد و هفته بعد که من بیایم همه‌چیز را جارو کرده و رفته باشم. مدیریت این شغل کار سختی است. باید مشتری را شناسایی و بدانی به چگونه

بعد از رفتن آقای دوره‌گرد مدام داشتم به این‌گونه مشاغل فکر می‌کردم. اینکه شاید عدم وجود مشاغل کافی در جامعه موجب کشف و به‌وجود آمدن این‌گونه شغل‌ها می‌شود. به هر حال در بازار شلوغ کسب‌وکار امروز، افراد به هر نحوی که شده چاره‌ای برای پول درآوردن پیدا می‌کنند.

مسیر ثروت

این رفتارها را در اکثر میلیونرها می‌بینید

سارا گلچین



آیا آنها سخت‌کوش‌تر از دیگران هستند؟ آیا ذهن‌شان قدرتهای عجیب و غریب دارد؟ آیا دیوارها برایشان در می‌شود؟ آیا درها به افتخارشان باز می‌شود؟

بله! محبت از میلیونرهاست؛ آنها که صفرهای حساب بانکی‌شان برای بسیاری آدم‌های دیگر آرزوست، ویژگی‌های مشترک دیگری هم غیر از صفرهای حساب بانکی دارند. بعضی رفتارها در این افراد یکسان است و مهر تاییدی است بر میلیونر بودن‌شان.

آنچه پیش‌روی شماست، به شما کمک می‌کند تا به آرزوی خود برسید و در زمره میلیونرها قرار بگیرید، البته به این شرط که از این رفتارها الگوبرداری کنید. در واقع آنچه خواهید خواند نتیجه پژوهش روی ۷۰۰ میلیونر است که ۸۰ درصدشان با تلاش خودشان به پول رسیدند و ۲۰ درصد هم به لطف ارث و میراث پدر در این راه موفق شدند.

۱- اکثر میلیونرها آقای خودشان هستند

بسیاری از میلیونرها برای خودشان کار می‌کنند و به اصطلاح آقای خودشان هستند. در واقع دارندگان ایده‌های نو باید آنقدر به خودشان مطمئن باشند که خودشان دست به کار شوند و رأس کار را در دست بگیرند. این کاری است که میلیونرها پیش از پولدار شدن کرده‌اند.

۲- میلیونرها شغل خود را با استراتژی درست انتخاب می‌کنند

میلیونرها وقت شغل انتخاب کردن تنها سراغ شغلی رفته‌اند که واقعا به آن علاقه و در آن استعداد دارند. آنها حتی صرفاً به درک از شغل و داشتن تجربه در آن کفایت نمی‌کنند. برای آنها «علاقه» شرط اول و کلید اصلی است.

۳- آنها نابغه نیستند اما اخلاق حرفه‌ای دارند

خیلی‌ها فکر می‌کنند باهوش بودن شرط لازم و کافی برای پولدار شدن است. حال آنکه چند درصد از شاعران آرای دانشگاه را می‌شناسید که در کارشان پول پارو کرده‌اند؟ البته که درسخوان بودن خیلی هم خوب است، اما برای پولدار شدن این اخلاق حرفه‌ای است که می‌تواند مسیر ثروت را تا پایان بیمه کند. میلیونرها می‌دانند کجا چه تصمیمی بگیرند. آنها کار تعهد دارند و برای شغل‌شان اهمیت فوق‌العاده‌ای قائل هستند.

۴- میلیونرها ولخرج نیستند

بسیاری تصورشان بر این است که میلیونرها با هر قدمی که برمی‌دارند کلی پول بی‌حساب برای خودشان خرج می‌کنند، اما واقعیت این است که آنها هم با وجود داشتن پول زیاد هوای جیب‌شان را دارند و تلاش می‌کنند عاقلانه خرج کنند. پژوهش‌ها نشان می‌دهد دست‌کم نیمی از میلیونرها چنین رفتاری دارند و تا سقف مشخصی برای خانه، ماشین، خورد و خوراک، وسایل رفاهی و پوشاک خرج می‌کنند. نتیجه اینکه میلیونر بودن لذت‌بخش و چسبناک است، اما مقدمات هم دارد. اول باید شرایطش را فراهم کرد و سپس در پی آن کوشید.

از میان فبرها

تحقیقات کمسیون اروپا درباره رژیم مالیاتی اپل



کمسیون اروپا با ارسال نامه‌ای از مقامات ایرلندی خواسته درباره توافقنامه‌های مالیاتی بین این کشور و شرکت اپل توضیحاتی ارائه کنند.

این توافقنامه‌ها در سال‌های ۱۹۹۱ و ۲۰۰۷ میلادی منعقد شده و براساس آنها شرکت اپل از رژیم مالیاتی خاص بهره‌مند بوده است. مطابق این رژیم مالیاتی که کمسیون اروپا آن را غیرقانونی پندارده است، اپل تنها حدود دو درصد سود خود را به‌عنوان مالیات پرداخت می‌کرده است. این در حالی است که سایر شرکت‌ها و بنگاه‌های تجاری در ایرلند معمولاً ۱۲/۵ درصد سود خود را مالیات می‌پردازند.

شعبه شرکت اپل در سال ۱۹۸۰ در ایرلند کار خود را آغاز کرد و تا سال ۱۹۹۱ هیچ مالیاتی نپرداخته است. کمسیون اروپا تنها درباره رژیم مالیاتی اپل در ایرلند تحقیق نمی‌کند بلکه این نهاد رژیم مالیاتی شرکت خودروسازی فیات در لوکزامبورگ همچنین کافی‌شاپ زنجیرهای استراباکس در هلند را نیز زیر ذره‌بین قرار داده است.

درس‌هایی برای بهبود عملکرد سازمان

عملکرد تک‌تک کارکنان را با اهداف سازمان خود هماهنگ کنید. نگارنده در این کتاب با عرض ۲۴ درس، گام به گام شما را به سمت اصلاح عملکرد سازمان‌تان و تصحیح رفتارها و روش‌هایی هدایت می‌کند که به غلط در میان ما رواج دارند. برخی از موضوعات این دروس عبارتند از: وظایف کاری اصلی کارمند، کارکنان و مدیران بطور با یکدیگر کار کنند تا عملکرد کارکنان بهبود یابد و موانع عملکرد



است. شناخت روش‌های بهبود عملکرد سازمان از طریق اتخاذ رویکردی انسان‌محور و مبتنی‌بر تفکرات استراتژیک مدیریتی و هدفمندسازی کنش‌های مدیریتی با روش‌های عینی و عملی، موضوع مهمی است. کتاب «درس‌هایی برای بهبود عملکرد سازمان» با تشریح این مفاهیم به شما کمک خواهد کرد که بهره‌وری کارکنان‌تان را افزایش دهید، روحیه آنها را بهبود بخشید و

پیشاپیش است تا بتوانید به کارکنان خود اجازه دهید وظایف خود را انجام دهند. آنها خواهند دانست چه چیزی از آنها انتظار می‌رود، چه تصمیماتی را می‌توانند به تنهایی اتخاذ کنند، کار خود را به چه شکلی باید انجام دهند و چه زمانی لازم است شما حضور داشته باشید. ضعف بزرگ شرکت‌ها و سازمان‌های ایرانی پایین بودن عملکرد سازمانی و در نتیجه کاهش میزان بهره‌وری

علم مدیریت، امروز بسیاری گسترده شده و حوزه‌های گوناگونی را دربرگرفته است. شرایط فرهنگی، وضعیت اقتصادی و اوضاع اجتماعی، کارکرد، تئوری‌های علمی در برخی کشورها را با دشواری‌های زیادی روبه‌رو می‌کند. مدیریت عملکرد فرآیند مستمر برقراری ارتباط است که به‌صورت همکارانه بین کارمند و مدیر ارشد او برقرار است. مدیریت عملکرد، نوعی سرمایه‌گذاری

کتابخانه

دیدگاه

۶ ویژگی رهبران موفق سازمان

رهبری سازمان اساسا در تاثیر گذاری خلاصه می شود. چگونگی ایفای نقش در قالب رهبری می تواند نحوه مدیریت و ترغیب نیروی انسانی به انجام کار را تحت الشعاع قرار دهد. حال در این راستا، آیا عملکرد شما می تواند به عنوان الگو بر دیگر افراد سازمان تاثیر گذار باشد؟ در غیر این صورت، در نحوه عملکرد خود بازنگری کرده و آن را مورد ارزیابی مجدد قرار دهید.

تغییر برخی رفتار های کلیدی هر چند کوچک می تواند در نوع نگاه دیگران و برداشت آنها از شما تاثیرات عمده‌ای بر جای گذارد. بسیاری از افراد به این موضوع توجه کافی نداشته و متعاقبا سبب تحریب و آسیب‌رسانی به مواردی نظیر شیوه درست انجام کار، برقراری ارتباط موثر و حفظ شهرت و اعتبار سازمانی می شوند. لازم است همواره در حل مسائل و رسیدگی به امور سازمان پیشگام و آینده‌نگر باشید. واقعیت این است که ماهیت رهبری سازمان از یک سو سبب حس رضایتمندی و خوشنودی درونی می‌شود و از سوی دیگر رویکردی چالش‌برانگیز است. به منظور الگوسازی شایستگی و ترویج رفتار های شایسته در بین اعضای سازمان، شش راهکار موثر به شرح زیر پیشنهاد می‌شود:

۱- استانداردی جامع و بی‌عیب و نقص از شایستگی طراحی کنید

از همان بدو شروع کار سطح انتظارات را بالا برده و میزان معیار برخی از فاکتورهای مهم و اساسی را افزایش دهید. بهترین روش ایجاد استاندارد آن است که شما خود شخصا رفتارهای مورد انتظارتان را به عنوان الگو و نمونه انجام دهید. شایستگی را در و برترین عملکرد خود به نمایش بگذارید. زمانی که عملکرد شما از قابلیت تاثیر گذاری بر دیگران برخوردار است به عملکردی معمولی و با تاثیر گذاری کمتر راضی نشوید. انعکاس شایستگی لازم‌ره رهبری کارآمد و نقطه شروع تاثیر گذاری است.

۲- به نتایج وعده داده شده عمل کنید

رهبری کارآمد به معنای توانایی کسب نتایج و به سرانجام رساندن امور است. در مواردی که نتایج انجام کار اهمیت دارد تنها سخن گفتن و لفظ پردازی درباره آن از ارزش چندانی برخوردار نیست. به جای تحسین و تمجید بی اندازه از عملکردهای موفق در گذشته، توجه خود را به کسب یافته‌ها و نتایج ارزشمند و قابل توجه در زمان حال معطوف دارید.

به منظور اجتناب از استرس و خستگی مفرط می‌توانید از فرآیند کوچک‌سازی و بخش‌بندی حجم کاری و تبدیل آن به بخش‌های کوچک و قابل اجرا بهره‌مند شوید. نکته قابل توجه در اینجا آن است که روند انجام کار در بخش‌های مختلف تا انتها پیگیری شود.

به منظور پیشرفت روند پروژه به شکل بهتر و کارآمدتر و نیز در قالب زمانبندی مشخص، در صورت لزوم می‌توانید با کارشناسان ذی ربط مشورت کنید. در آخر آنچه در نهایت به انجام می‌رسد- به عبارتی نتایج انجام کار- از اهمیت برخوردار است و وعده و پیمانۀ قابل قبول نیست.

۳- با ارزش نهادن به افراد روابط بین فردی را تقویت کنید

مهارت‌های پیشرفته ارتباطی یکی از ارکان مهم رهبری کارآمد است. مجموعه مهارت‌های خود را در زمینه هنر گوش دادن به افراد، برقراری ارتباط و تصمیم‌گیری تقویت کنید. با رعایت اصولی از قبیل صداقت، انصاف و صریح‌گویی حسن‌نیت خود را نشان دهید.

صراحت و شفافیت شما در گفتار و رفتار پادشاه و نتایج سوده‌مندی را به ارمان می‌آورد. چنانچه با افراد به درستی و با حسن‌نیت رفتار کنید آنان را به برخورد و رفتار مشابه مجاب می‌سازیم. با توجه بیشتر به افراد و روابط سازمانی می‌توانید در برقراری ارتباط موثر و سازنده توانمندتر شوید.

۴- همکاری‌های استراتژیک را توسعه دهید

مشارکت و همکاری بخش لاینفک رهبری است و به گفته جان دون «هیچ فردی یک جزیره نیست». همچنین به نقل از سایت Harvard Business Review الزام به همکاری بیشتر در مواقعی است که افراد در تیم‌های سازمان‌دهی شده و موفق به ایفای نقش مشغولند. اینکه افراد برخلاف استعدادها و توانمندی‌های فردی در مشارکت‌های گروهی از موفقیت و اثربخشی کمتری برخوردارند، جای تامل دارد!

افراد در قالب مشارکت می‌توانند کارهایی باکیفیت بهتر و اثر گذارتر انجام دهند. لذا برای تقویت مشارکت و همکاری‌های سالم و موفق از فرصت‌های موجود مشتاقانه استقبال کنید. بر این اساس، کار گروهی را به عنوان بخش جدایی‌ناپذیر فرهنگ سازمانی و محیط کار قرار دهید. در مجموع از نتایج این همکاری‌ها می‌توان به مواردی نظیر خستگی و فرسودگی کمتر، اعتماد بیشتر در بین همکاران و روابط بین فردی محکم‌تر اشاره کرد.

۵- اختلافات و تعارضات کاری را در اسرع وقت به طور موثر حل و فصل کنید

قبل از بروز تعارضات و درگیری‌های احتمالی در محیط کار بهتر است برنامه‌ای از پیش تعیین شده جهت رسیدگی به آنها تهیه کنید. زیرا حل و فصل و رفع سریع‌تر اختلافات قطعا به نفع شما خواهد بود. حل و فصل تعارضات به عنوان یکی از مهارت‌های بنیادی در زمینه رهبری، فرآیند پیچیده‌ای است که به ملاحظات و درایت خاصی نیازمند است. طبیعی است که اختلافات همواره رخ می‌دهد اما نباید اجازه دهیم خصومت و تنش‌های پیش آمده طولانی شود.

خلاصه آنکه در هر مسیری تعارضات و اختلافاتی پیش می‌آید، اینکه شما بتوانید به سرعت و با درایت شرایط موجود را مدیریت کنید بی شک در نقش رهبری از توانمندی‌های بیشتری بهره‌مند خواهید شد.

۶- در مسیر ارتقا و توسعه شغلی از افراد خود حمایت کنید

توسعه شغلی مکانیسم بسیار موثری در جهت تسهیل رشد و پرورش فردی است. پایبندی و تعهد به گسترش توانمندی‌های خود و افرادتان را از طریق اولویت‌گذاری و استرس و تنش، فرآیند مذکور را مدیریت کنید. در فواصل معینی در طول سال، خود و افرادتان را دعوت کنید تا در جهت رفع کمبودها و محدودیت‌های موجود اقدام کنند. سپس از همکاری و عملکرد مبتکرانه و آینده‌نگر آنها قدردانی کنید تا به این وسیله افراد را به سمت مشارکت بیشتر و پیشرفت مستمر سوق دهید.

برگرفته از سایت Entrepreneur.com/article September 15, 2014

ترجمه: مریم مهر داد

کافه مدیران

گزارش «فرصت امروز» از مدیریت برگزاری مسابقات ورزشی

کمترین هزینه؛ اما پردرآمد

حامدشایگان

در هفته گذشته مسابقات آسیایی اینچئون با حضور هزاران ورزشکار در کشور کره جنوبی خبر ساز بود. شاید در نگاه مخاطبان نقش مدیران برگزاری این مسابقات چندان مشهود نباشد اما زمانی که به برگزاری تعداد بالایی از مسابقات هم‌زمان در رشته‌های مختلف، تدارکات در بخش اسکان، رفت و آمد، تغذیه ورزشکاران و همچنین فراهم کردن شرایط حضور تماشاچیان و توریست‌ها در شهر و ورزشگاه‌ها نگاه کنید به نقش مدیران در ایجاد نظم و هماهنگی‌های لازم پی خواهید برد. مدیران برگزاری مسابقات ورزشی تنها وظیفه شان هزینه چند میلیارد دلاری در ساخت و تجهیز محل

برگزاری مسابقات نیست بلکه اجرای صحیح مسابقات با کمترین هزینه و بیشترین در آمد جزو اولویت‌های اول این مدیران است. به همین دلیل این مدیران با تشکیل کمیته‌هایی با ساختار افقی و همچنین استفاده از نهضت داوطلبی در اجرای کم‌هزینه مسابقات تلاش می‌کنند. از این رو کارشناسان معتقدند مدیران با نفوذ با هم‌راه کردن شهرداری، استانداری، مراکز فرهنگی... علاوه بر گرفتن تخفیف در هزینه اسکان، حمل و نقل ورزشکاران و... خود را با بخشی از درآمدهای توریستی این مجموعه‌ها سهیم خواهند کرد. در برگزاری مسابقات ورزشی و تعیین نقش مدیران ابتدا باید به سطح مسابقات و اینکه چه رشته‌های ورزشی حضور



داوطلب اجرایی و کاهش هزینه مسابقات

قدرت‌الله باقری، استاد مدیریت ورزشی با تگانهی به هزینه بالای اجرای مسابقات ورزشی، گفت: «خیلی از مدیران برگزاری مسابقات برای کاهش هزینه سرسام‌آور برگزاری مسابقات با فراخوان جذب داوطلبان ورزشی از بین دانش‌آموزان و دانشجویان علاقه‌مند در گروه‌های تدارکاتی و حتی راهنمای تیم‌های ورزشی از خدمات آنها بهره‌مند می‌شوند تا ضمن کاهش هزینه اجرایی، خدمت بهتری به تیم شرکت‌کننده ارائه دهند، برای نمونه کشور چین، مسابقات دوومیدانی داخل سالن ۲۰۱۴ را در دانشکده تربیت بدنی با کادر اجرایی تشکیل شده از دانشجویان همان دانشکده برگزار کرد.

این موضوع به طور قطع هزینه زیادی را از دوش مدیران این مسابقات کاست و از سوی دیگر این دانشجویان را برای برگزاری مسابقات بزرگ‌تر در آینده با میزبانی این کشور آماده کرد.

او با بیان اینکه در درون هر کمیته اجرایی می‌توان از چندین داوطلب اجرایی استفاده کرد، ادامه داد: «برای برگزاری مسابقات به کمیته‌های اسکان، حمل‌ونقل، فرهنگی، اجرایی، افتتاحیه، اختتامیه و... نیاز است و در همین کمیته‌ها افرادی وجود دارند که وظیفه آنها نمایند است که یک داوطلب به خوبی از عهده آن بر می‌آید. برای نمونه فردی که در زمان توزیع مدال قهرمانان با پرچم برگزاری مسابقات پیشاپیش مسئولان هدایت‌کننده جایز حُرکت می‌کند، فعالیت پیچیده‌ای انجام نمی‌دهد و مدیران می‌توانند از ورزشکارانی که از قامت و جثه مناسبی برخوردار هستند استفاده کنند.»

او با اشاره به اینکه هر چقدر تعداد کمیته‌های برگزاری بیشتر باشد قدرت مانور اجرایی مدیران بیشتر خواهد شد، اضافه کرد: «در چارت سازمانی برگزاری مسابقات هر چقدر بین مدیران و کادر اجرایی واسطه‌های کمتری وجود داشته باشد به همان اندازه کار با سرعت بیشتری انجام خواهد شد. از سوی دیگر، مشکلات با جزئیات بیشتری به مدیر منتقل و در نهایت مانع از هرج و مرج کادر اجرایی خواهد شد.»

نفوذ مدیران، عاملی برای در آمدزایی

یکی از فاکتورهای کمک‌کننده به افزایش درآمد مدیران برگزاری مسابقات نفوذ و ارتباط آنها با

شرکت‌های بزرگ است که در دوره‌های مختلف حامی مسابقات بوده‌اند. مدیران با استفاده از حمایت این شرکت‌ها و جذب درآمدهای اسپانسر می‌توانند بخش از هزینه برگزاری را جبران و همچنین از خدمات آنها بهره‌مند شوند.

در مسابقات المپیک زمستانی سوچی روسیه، شرکت سامسونگ به‌عنوان اسپانسر نزدیک به پنج هزار ساعت با قیمت ۱۵۰ دلار به ورزشکاران هدیه کرد که در بالا برن رضایت خاطر شرکت‌کنندگان موثر بود. به‌گونه‌ای که پس از مسابقات این اقدام مورد تحسین ورزشکاران قرار گرفت. بنابراین مدیران ورزشی پیش از آغاز مسابقات با دعوت از شرکت‌های بزرگ و معرفی

جایگاه‌های تبلیغاتی می‌توانند بستر مناسبی برای جذب مخاطبان فراهم کنند.

علی اصغر بیگدلی، استاد اقتصاد ورزشی با اشاره به اهمیت نفوذ مدیران در بین شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی، تصریح کرد: «خیلی از مدیران با استفاده از همکاری گذشته خود با شرکت‌های بزرگ رضایت آنها را برای حضور در مسابقات آتی کسب می‌کنند.

ارائه لوگوی تبلیغاتی این شرکت‌ها در محل مصاحبه رسانه‌ای و روی تجهیزات ورزشی بخشی از هزینه مسابقات را جبران می‌کند یا به طور مثال شرکت هیوندایی که اسپانسر رسمی فدراسیون بین‌المللی فوتبال است با در اختیار قرار دادن چند ماشین در زمان تورنمنت برای مسئولان اجرایی و یک ون برای هر تیم به تعدیل هزینه‌های برگزاری مسابقات کمک

می‌کند. حال شرکت دیگر ممکن است در قبال فعالیت اسپانسریش کمک نقدی پرداخت کند که در مجموع به درآمدزایی و تامین نیاز مالی مدیران کمک می‌کند.»

او با بیان اینکه مدیران برگزاری مسابقات باید کیفیت برگزاری را در اولویت قرار دهند، اضافه کرد: «مدیران برگزاری مسابقات ابتدا باید کیفیت مسابقات را مدنظر قرار دهند که این محوریست می‌توانند کاهش هزینه و افزایش درآمد را در پی داشته‌ باشد. کاهش هزینه با استفاده از سالن‌های ورزشی دولتی که کیفیت مناسبی برای برگزاری مسابقات دارند با استفاده از مجموعه‌های همگانی سازمان‌های امکانات، ظرفیت استاندارد میوم‌ها و... و جذب سرمایه‌گذاری برای احداث هتل است. تماشاچیان می‌توانند زمینه برگزاری پرشورتر مسابقات را فراهم کنند.»

درپناه

درس‌هایی از میزبانی برزیل در جام جهانی

جام جهانی ۲۰۱۴ برزیل حالا نزدیک به سه ماه است که به تاریخ پیوسته و همه نتایج عجیب و غریبش در ذهن‌ها و جدول‌ها برای استفاده آیندگان ثبت شده است. این رویداد بزرگ ورزشی که میلیون‌ها نفر از سراسر جهان را به خود فراخوانده بود، خرج زیادی روی دست برزیلی‌ها گذاشت و چالش مدیریتی سنگینی برای سازمان دهندگانش به همراه داشت.

واقعیت این است که برزیلی‌ها با وجود هزینه‌های میلیارد دلاری برای برگزاری جام جهانی در مدیریت این رویداد چندان موفق عمل نکردند. اما چرا؟

گزارش‌های رسمی حکایت از این دارد که برزیلی‌ها برای آماده‌سازی این رقابت‌ها در مجموع ۱۱ میلیارد دلار خرج کردند. تنها ۴ میلیارد دلار از این هزینه‌ها صرف ساخت یا بازسازی ورزشگاه‌های محل برگزاری رقابت‌ها در شهرهای مختلف شد.

این هزینه‌های میلیارد دلاری البته پیش و در حین برگزاری رقابت‌ها از چشم مردم این کشور دور نماند. درگیری‌ها، تظاهرات و اعتراض‌های برزیلی‌ها به این موضوع گواه این مطلب است.

در سال ۲۰۰۷ میلادی فیفا میزبانی رقابت‌های جام جهانی را به برزیل داد. پس از آن و در سال ۲۰۰۸ میلادی بود که نظرسنجی اژانس Datafolha نشان داد که ۷۹درصد برزیلی‌ها از برگزاری جام جهانی در کشورشان شادمان و راضی هستند. این نظرسنجی اما در ماه آوریل امسال تکرار شد و نتایج تفاوت فاحشی داشت. این‌بار تنها ۴۸درصد برزیلی‌ها از این رویداد ورزشی راضی بودند.

مردمی از هزینه‌های سرسام آور جام جهانی، وضع اقتصادی نه چندان قابل تعریف برزیلی‌ها و دلایلی از این دست باعث شد تا برگزارکنندگان برزیلی جام جهانی نتوانند آنچنان که باید و شاید در مدیریت برگزاری این رویداد جذاب ورزشی موفق عمل کنند.

این ناراضیاتی‌ها تا آنجا پیش رفت که حتی پله، اسطوره نامدار فوتبال برزیل هم به این وضع اعتراض کرد. او پیش از برگزاری بازی‌ها به روند آماده‌سازی اعتراض کرده بود. از طرفی روند آماده‌سازی برای برگزاری این رقابت‌ها آن‌قدر کند پیش می‌رفت که ممکن بود بعضی ورزشگاه‌ها در زمان مقرر به بهره‌برداری نرسند.

همه اینها نشان می‌دهد که تنها بسا صرف هزینه‌های گزاف نمی‌توان به برگزاری موفق یک رویداد بزرگ ورزشی امیدوار بود. در واقع این تنها مدیریت صحیح است که می‌توان با اتکا به آن به راه‌اندازی، برگزاری و نتیجه‌گیری مثبت از یک رویداد ورزشی امیدوار بود.

آزموده

بازی‌های آسیایی اینچئون، مدیریتتی کم خرج و موفق



بازی‌های آسیایی اینچئون ۲۰۱۴، معتبرترین رقابت آسیایی از روز ۱۹ سپتامبر تا ۱۴ اکتبر سال میلادی جاری با رقابت نزدیک به ۱۰ هزار ورزشکار در شهر بندری اینچئون در غرب کره جنوبی به انجام رسید.

در این رقابت‌ها از منظر تعداد تماشاگر رکورد خارق‌العاده‌ای ثبت شد، اما به باور سازمان‌دهندگان این رقابت، بازی‌های آسیایی امسال مدل موفق‌ی از مدیریت یک رویداد ورزشی است. به اعتقاد آنها این دوره از رقابت‌ها مدلی کم خرج است که می‌تواند در قاره آسیایک الگو و نمونه باشد. اگرچه پیش از برگزاری این رقابت‌ها شهردار اینچئون نگرانی‌هایی بابت دهشی دو میلیارد دلاری این شهر به خاطر برگزاری این رقابت‌ها داشت، اما بازی‌ها به خوبی و با مدلی کم خرج برگزار شد.

به گفته مسئولان برگزاری رقابت‌های اینچئون بلیت‌فروشی این رقابت‌ها درآمدی معادل ۲۲ میلیون دلار نصیب برگزارکنندگان کرد که ۷۰درصد کمتر از پیش‌بینی‌های آنها بود. به هر حال کراهی‌ها در اینچئون ۲۰۱۴ ۲۰سومین میزبانی خود در این رقابت‌ها را تجربه کردند و طبیعی بود که مثل بار اول ذوق زده نباشند. از طرفی، وجود ورزشگاه‌های خالی از تماشاگر یا کم‌تماشاگر در بازی‌های آسیایی پدیده تازه‌ای نیست. این مسئله در گوانژوی چین در سال ۲۰۱۰ و دو‌حده قطر در سال ۲۰۰۶ هم رخ داده است. اما کمتر میزبانی است که بتواند با وجود چنین شرایطی، اوضاع را خوب مدیریت کرده و رقابتی کم خرج را برگزار کند.

کراهی‌ها چه کردند؟

برگزارکنندگان اینچئون ۲۰۱۴ المپیک لندن ۲۰۱۲ الگویی خود قرار دادند. آنها همچنین از هزینه‌های میلیاردی صورت گرفته در المپیک تابستانی یکن و المپیک زمستانی سوچی در روسیه به ترتیب با ۴۰ و ۵۰ میلیارد دلار، درس گرفتند و توانستند رقابتی با صرفه اقتصادی را مدیریت کنند. استراتژی اینچئونی‌ها استفاده از امکانات موجود با ایجاد امکان بازیافت امکانات و سالن‌های برگزاری رقابت‌ها بود. به این معنا که آنها به امکانات موجود در شهر خود نگاه خوبی داشتند و تلاش کردند از این امکانات حداکثر استفاده را بکنند. ضمن اینکه به دنبال این بودند که بتوانند پس از برگزاری رقابت‌ها، سالن‌ها و امکانات موجود در آنها را به دست بازیافت بفرستند تا بتوانند بعدها دوباره از آنها استفاده کنند. در واقع تلاش آنها بر این بود که سالن‌های برگزاری رقابت‌ها پس از پایان رقابت‌ها بدون استفاده نماند. یکی از کارهای جالب کراهی‌ها در این مسیر این بود که به جای ساختن یک ورزشگاه ۶۲ هزار نفری، ورزشگاهی با ۳۰ هزار صندلی ساختند که امکان اضافه کردن ۳۰ هزار صندلی موقت به آن وجود داشت. این راهکار کراهی‌ها می‌تواند چراغ راه برزیلی‌ها برای المپیک ریو در سال ۲۰۱۶ و بازی‌های آسیایی جاکارتای اندونزی در سال ۲۰۱۸ باشد.

ترجمه: سارا گلچین
منبع: AFP

فرصت‌آموز آخر

نگاه آخر

استفاده از تغییرات برای کنترل تغییرات

علی‌اکبر جوکار |استاد دانشگاه|

بعد از دوره اقتصادی صنعتی که همراه با تغییرات و تحولات بسیاری در زندگی انسان و نظام‌های بشری بود، حالا در مواجهه با دوره جدیدی از زندگی انسان تحت عنوان انقلاب الکترونیکی هستیم. یکی از مظاهر این انقلاب الکترونیکی که نام بردم، تجارت از طریق تلفن همراه می‌باشد.

امروزه این سبک نوین از تجارت در بخش‌های وسیعی از جهان، به‌ویژه کشورهای در حال توسعه مورد استفاده قرار می‌گیرد. حال مسئله اصلی و بنیادی آن است که چگونه می‌توانیم مدل مبتنی بر توسعه چنین تجارتی را در کشور خودمان طراحی و تبیین کنیم.

برای حل این موضوع تحقیقات بسیاری انجام و مدل‌های تحقیقاتی بر مبنای نظریه‌های جهانی و با سه بعد تکنولوژیکی، شخصیتی و اجتماعی مطرح

منطقه آزاد

فرهنگ بر اقتصاد ارجحیت داشت

کرامت رودساز |کارگردان و بازیگر|

تئاتر بدون تماشاگر نمی‌تواند زنده باشد. متأسفانه تئاتر ما در این روزها با عدم‌استقبال تماشاگران مواجه است. من در جشنواره تئاتر شهر امسال یک کار نمایشنامه‌خوانی را کارگردانی و در یک نمایش هم بازی می‌کنم. در این جشنواره متأسفانه با وجود اینکه هزینه‌ای از مخاطبان بابت تماشای کارها دریافت نمی‌شود سالن‌ها پر نیست. البته اگر سالن‌ها خالی هم باشد ما کار خودمان را انجام می‌دهیم.

همین که صاحب اصلی کار راضی باشد برای ما معنی استقبال از تداعی می‌کند. جریان عدم‌استقبال از تئاتر، ریشه‌ای است و مخصوص جشنواره تئاتر شهر نیست. در ایران در چند سال اخیر نمایش‌ها با بی‌میلی مخاطبان روبه‌رو شده است، مگر تعداد خاصی نمایش که بازیگران خاصی دارند یا از طرف افراد خاصی حمایت می‌شوند.

افرادی که به دیدن این مدل از نمایش‌ها می‌روند، نمی‌توان گفت مخاطب تئاتر هستند، بلکه اینها مخاطبیمان آن بازیگران خاصی دارند یا از طرف اصطلاحا تماشاگر فصلی نیز می‌گویند. تماشاگر حرفه‌ای تئاتر کسی است که همواره مخاطب طیف زیادی از نمایش‌های روی صحنه است. متأسفانه کاری برای تماشاگر حرفه‌ای انجام نشده است. در تمام دنیا ما شاهد هستیم که بلیت‌ها تا دو سال جلوتر پیش‌فروش شده‌اند، اما در کشور ما کارهای خوب با سالن‌های خلوت و خالی مواجه می‌شوند.

با وجود شدن مشکلات اقتصادی و در نتیجه آن کاسته شدن از بودجه تئاتر چگونه می‌توانیم برای تئاتر کار کنیم؟ زمانی بود که ما برای تئاتر هزینه می‌دادیم و تا فروختن اسباب و اثاثیه منزل‌مان نیز هزینه می‌کردیم تا بتوانیم در فضای تئاتر به کار مشغول باشیم و این از عشق و علاقه ما به تئاتر بود. حالا اما دیگر نمی‌توانیم این کار را انجام دهیم. اگر کسی بخواهد در فضای تئاتر از روی عشق و علاقه کار کند، در این شرایط مشکلات مالی برای هر دو موضوع خود را بفروشد و به دنبال آن به تمام افراد خانواده خود صدمه بزند و شب‌ها نیز گرسنه بخوابد.

فودپرداز

پول ++ (۲)

سعید هوشیار |طنز نویس|

ماجرا از پریروز در صف خودپرداز شروع شد که بحث و جدلی پیش آمده بود بین یک جوان ۲۰ ساله و یک مرد مسن ۷۰ ساله! آن‌قدر بحث بالا گرفته بود که همه افراد حاضر در صف، کار خودپردازی خود را بی‌خیال شده و دور این دوستان جمع شده بودند و تشویق می‌کردند. خود من که با ریتم تشویق، ضرب هم گرفته بودم. خلاصه یکجده بحث و جدل این دو عزیز و صحبت‌های نهایি بنسده با این دو نفر در راستای تغییرات اوضاع اقتصادی دو دوره (مرد ۷۰ ساله و جوان ۲۰ ساله) نسبت به هم به قرار زیر است. این مقایسه تنها در راستای اضافه شدن هزینه‌ها در زندگی امروزی است. این مطلب ادامه همان بحث دیروزمان است که در شماره امروز می‌خواهیم تنها از دومتظر تحصیل دانشگاهی و مسافرت آن را بررسی کنیم.

مسافرت

مسافرت قدیم ندیم‌ها شاه‌عبدالعظیم بود و شمرن و در نهایت شمال و شیراز و اصفهان! نه اینکه کسی خارج از کشور نمی‌رفت، چرا آن زمان هم می‌رفتند، ولی اغلب کسانی که وسع مالی‌شان می‌رسید، چند وقت پیش دوستی را دیدم که تا یک‌سال پیش تا کرج هم با مترو نرفته بود چه برسد به شمال و اصفهان و شیراز! از لحاظ مالی هم طفلک شرایط مناسبی نداشت. منتها نزدیک تعطیلات که شده بود کلا کمتر از ابیضرا رضایت نمی‌داد و معتقد بود مسافرت که فقط ترکیه و دوبی و ارمنستان نیست، آدم باید دوبار اسپانیا بر هم ببینه تا بشه مسافرت! تا همین سه سال پیش سر ظهر دو کیلو تخمه می‌گرفت و با

شناخت شرکت‌ها و فعالیت‌های آنان نیز در انجام

این تحقیقات باید مورد بررسی قرار گیرد. در عصر ما موسسات تجاری با محیط‌های پویا و در حال تغییر مواجهند و برای بقا ناچارند خود را با تغییرات محیطی و تکنولوژی سازگار و با شناخت رویکردهای نوین تجارت، مسیر تغییرات و دگرگونی‌ها را پیش‌بینی کنند تا از آسیب عقب‌ماندگی نسبت به رقیبان خود در امان بمانند. رویکرد کلی شرکت‌ها در تقابل با یکدیگر اگر بر مبنای اصل فوق باشد در نتیجه منتهی به توسعه‌یافتگی در جنبه‌ای از تجارت‌های داخلی و خارجی می‌شود.

به گفته آلوین تافلر «تنها با بهره‌گیری خلاقانه از تغییر برای هدایت خود تغییرات است که می‌توانیم از آسیب شوک آینده در امان بمانیم و به آینده‌ای بهتر دست یابیم.»

قاب

رئیس اتحادیه موسسات توریستی و اتومبیل کرایه تهران گفت: نرخ مصوب اجاره ماشین‌های عروسی معمولی مثل پژو، پراید و انواع آن برای ساعت اول ۷۷۰۰ تومان و برای ساعت‌های بعد ۶۰۰۰ تومان محاسبه می‌شود.



پاورقی

۵۲

بازگشت سعید از امریکا



محمودخلیلی |بنیانگذار صنایع پوتان|

در سال ۱۳۳۶ سعید، چهارمین فرزند خانواده ما پس از دریافت لیسانس مهندسی برق از امریکا به ایران بازگشت و بلافاصله کار را در کنار من و برادرش مهندس محسن خلیلی آغاز کرد. کارها بسیار زیاد و انبوه شده بود و با آمدن او مقداری از این بار کاری کاسته شد.

او گاه به عنوان منشی، نامه‌های من را به زبان انگلیسی می‌نوشت، گاهی به امر فروش کمک می‌کرد، پاره‌ای از اوقات با برادر بزرگ در کار سازندگی همراه می‌شد و بالاخره به پیشنهاد من کار حفر چند چاه و نصب پمپ در آنها به منظور ایجاد سیستم اضطراری آبرسانی برای سازمان آب تهران، به طور کامل به عهده او گذاشته شد. کاری که مهندس سعید خلیلی دو سال تمام برای آن وقت گذاشت و در انتها هم آن نمری را که می‌خواست حاصل نشد.

این قسمت را به روایت خودش می‌خوانید:

«در زمستان سال ۱۳۴۰ به سبب سرمای فوق‌العاده ناگهان داخل لوله انتقال آب از سد بیلقان به تصفیه‌خانه آب تهران، پر از قطعات بسیار کوچک یخ شد و انتقال آب خام به تهران کاملا قطع شد و شهر در آستانه بی‌آبی قرار گرفت.

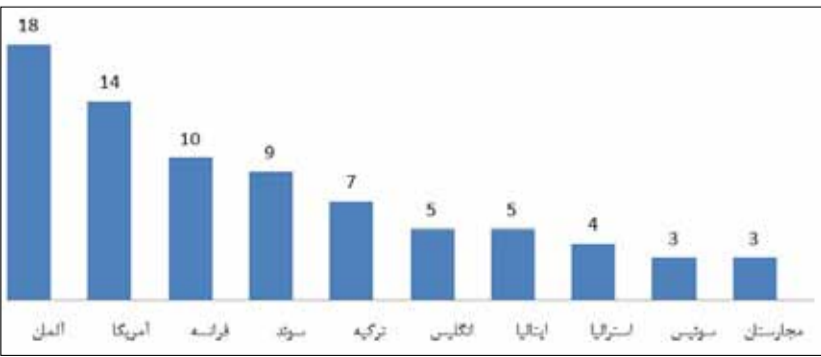
رئیس سازمان آب وقت از پدرم استمداد طلبید. من و برادرم مهندس محسن خلیلی به اتفاق پدرم به سازمان آب رفتم و پس از ۴۸ ساعت صرف وقت و بدون اینکه لحظه‌ای چشم بر هم بگذاریم با معاضدت مهندسان سازمان آب، بالاخره تصمیم به نصب یک مجموعه پمپ مستغرق جمعا به قدرت ۳۰۰ اسب در حفره ایجاد شده در نهر کرج که در طول بلوار کشاورز جریان داشت، گرفتیم. ایجاد این تأسیسات پمپاژ توسط من و برادرم مهندس محسن خلیلی انجام شد و با نصب و راهاندازی این مجموعه پمپ ساعت ۵ صبح روز بعد، در سرمای ۱۵ درجه زسر صفر، آب نهر کرج از طریق خط لوله ۴۰ اینچ (که به وسیله کارکنان سازمان آب ایجاد شده بود) در همین زمان محدود به تصفیه‌خانه سازمان آب تهران واقع در شمال بلوار مذکور انتقال یافت. سپس با راهنمود مهندسان سازمان آب تهران و تعداد کثیری کارگر طی چند روز خط انتقال آبرسانی از کریستال‌های یخ تخلیه و آب موردنیاز شهر تهران به روال عادی جریان یافت.»

بعد از رفغ این مشکل، کمیسیوني متشکل از مقامات مسئول و پدرم با تهیه گزارش مبسوط و ارائه به سازمان بازرسی وقت و

نمودار امروز

مهاجرت نیروهای کار ایران (درصد)

۵۸ درصد نیروهای مهاجر کار! ایرانی راهی پنج کشور آلمان، ایالات متحده امریکا، فرانسه، سوئد و ترکیه می‌شوند. در سال ۲۰۱۳ منطقه اروپای جنوبی بیشترین رشد را از نظر مقاصد کار یابان داشته و تعداد مهاجرانی که راهی این منطقه شده‌اند ۴۹ درصد رشد کرده است. در این منطقه ترکیه اصلی‌ترین مقصد کار یابان محسوب می‌شود.



کیوسک

اختلاف یعنی کاهش بهای نفت

به گزارش وال استریت ژورنال، بروز اختلاف میان اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و تبدیل آن به جنگ بر سر قیمت، با کاهش کنترل این گروه بر بازار نفت به



ارزان فروشی شدید اخیر این محصول دامن می‌زند.بروز تنش‌ها در خاورمیانه و در پی آن خدشه‌دار شدن اتحاد سیاسی این منطقه و همچنین رقابت تولیدکنندگان برای به‌دست آوردن مشتریان همزمان با افزایش تولید نفت در امریکا و کاهش رشد اقتصادی آسیا سبب عمیق شدن شکاف میان اعضای اوپک شده است. به گفته یک مقام نفتی در یکی از کشورهای حاشیه خلیج فارس، هیچ کس به دیگری نمی‌گوید که چه اقدامی باید صورت گیرد.مقام‌های اوپک اعلام کردند که عربستان سعودی در هفته جاری یک‌جانبه و بدون مشورت با دیگر اعضای این سازمان قیمت نفت خام را برای تحویل در ماه آینده کاهش داد. این تصمیم بسیاری از ناظران بازار را که در انتظار کاهش تولید عربستان به منظور کمک به افزایش قیمت‌ها بودند متعجب کرد. همچنین این اقدام عربستان سعودی سبب کاهش هر چه بیشتر بهای نفت شد.شاخص بهای نفت خام برنت در بازارهای جهانی روز جمعه (۱۱ مهر ماه) با ۲.۱ درصد کاهش به ۹۲ دلار و ۳۱ سنت در هر بشکه رسید که پایین‌ترین سطح از ماه ژوئن سال ۲۰۱۲ تاکنون بوده است.قیمت‌های نفت برنت از اواسط ماه ژوئن ۲۰ درصد کاهش یافته است.شاخص نفت خام وست نژاس اینترمدیت (دابلیوتی‌آی) امریکا روز جمعه با ۱.۴ درصد کاهش با قیمت ۸۹ دلار و ۷۴ سنت معامله شد که پایین‌ترین سطح از ماه آوریل سال ۲۰۱۳ تاکنون بوده است. بهای نفت خام امریکا نیز از اواسط ماه ژوئن تاکنون ۱۶ درصد کاهش یافته است.

تعریف جدید از خودرو در پاریس

به گزارش رویترز، به نظر می‌رسد در نمایشگاه امسال



خودروی پاریس خودروسازان معنی جدیدی از خودروهای جدید را آزمایش می‌کنند.بر بسیاری از موارد «جدید» در این نمایشگاه در واقع مدل‌های کنونی با فیس لیفت‌های تجملی و دستگاه‌های الکترونیکی تازه هستند.خودروسازان با احتیاط و خودداری پیش می‌روند تا هزینه‌ها را تحت کنترل نگه دارند و در عین حال مراقب این هستند که از رقیبان‌شان عقب نیفتند.مدل هیبریدی آستریون LPI 910-4 به‌عنوان یکی از معدود سوپرپرایزهای واقعی نمایشگاه از سوی لامبورگینی معرفی شد، با این همه این شرکت اعلام کرد تغییرات چندانی در این خودرو صورت نرفته است.استفان وینکلمان، مدیرعامل این شرکت در این باره گفت: هر قطعه یک فناوری است که در حال حاضر موجود است و می‌تواند تولید شود، با این همه آستریون به‌عنوان نمونه در طراحی و به‌کارگیری فناوری، الهام بخش مدل‌های آینده خواهد بود.

معامله ترکیه با داعش

به گزارش گاردین، دولت ترکیه در ازای آزادی دیپلمات‌های به



گروگان گرفته شده خود در شهر موصل عراق موافقت کرده که ۱۸۰ نفر از اعضای داعش را آزاد کنند.این در حالی است که ترکیه انجام هرگونه معامله را رد می‌کند. پس از آزادی دیپلمات‌های ترکیه که در پی سقوط شهر موصل عراق توسط شبه‌نظامیان داعش به گروگان گرفته شده بودند، گمانه‌زنی‌هایی در مورد معامله این کشور و توریست‌ها منتشر شده بود.

رسانه‌های انگلیس حالا گزارش می‌دهند که آزادی ۴۹ دیپلمات و خانواده‌هایشان ممکن است با آزادی ۱۸۰ عضو زندانی «دولت اسلامی» در ترکیه، در ارتباط باشد.لیستی در اختیار روزنامه‌ها قرار داده شده که این تبادل را تأیید می‌کند و در میان اسامی توریست‌های آزاد شده، نام اتباع کشورهای انگلیس، فرانسه، سوئد، مقدونیه، سوئیس و بلژیک به چشم می‌خورد. این گزارش تصریح می‌کند که این لیست توسط منابع داعش نیز تأیید شده است. برخی دیگر از رسانه‌های انگلیسی نیز لیست مورد اشاره را معتبر خوانده‌اند.

سودکوه

یک مقام مسئول در وزارت نفت اعلام کرد: حوادث مختلف تاکنون بیش از ۶۲۴ میلیون دلار خسارت به صنایع نفت، گاز و پتروشیمی ایران تحمیل کرده است.این حوادث به دلایل متفاوتی رخ داده است؛ از آتش‌سوزی تا خرابی‌های تأسیساتی و مرگ و میر کارگران که آمار خاص خود را دارد.این مقام مسئول در وزارت نفت با یادآوری اینکه از سال ۸۲ تا ۹۲ در مجموع ۳۸۰ نفر در اتفاقات ناشی از فعالیت در این مجموعه کشته شده‌اند که موجب خسارت ۶۲۴ میلیون دلاری شده است، خاطرنشان کرد: علاوه بر خسارات جانی و اقتصادی، این مسئله زیان‌های روانی نیز به همراه داشته است.مرگ و میرهای اتفاق افتاده غالباً در اثر بی‌احتیاطی یا عدم وجود ایمنی‌های استاندارد در مجموعه نفتی کشور است.۶۲۴ میلیون مبلغ ۵۵۰ میلیون دلار است.علاوه بر آن این سوانح خسارات روحی و روانی خاصی هم دارد که بازخورد آنها از لحاظ روانی در محیط کار به افت بهره‌وری مورد نظر و بازدهی معکوس مالی در صنعت نفت کشور منتج خواهد شد. البته با گذشت زمان براساس آمار امید آنکه وضعیت ایمنی بهبود یابد نیز می‌رود.مدیرکل بهداشت، ایمنی و محیط زیست وزارت نفت با اشاره به ضرورت ایجاد و توسعه نظام یکپارچه مدیریت، حرکت به سمت ایجاد ایمنی، تحقّق صنعت سبز و ارتقای شاخص‌های عملکردی، تصریح کرده است: میزان مرگ و میر پرسنل در ۹۲ سال حدود ۵۰ درصد کمتر از نرخ سال ۸۴ بوده است.این مقام مسئول با اعلام اینکه در این مدت، تکرار حوادث ۲ درصد و شدت حوادث ۲۵ درصد کاهش داشته است، اظهار داشته است: تعداد آتش‌سوزی از ۵۷۲ مورد در سال ۸۴ با کاهش ۸۸ درصدی به ۷۱ مورد در سال گذشته رسیده است.