

مجلس

بررسی تحقیق و تفحص از عملکرد وزارت نفت در جلسه هفته آتی کمیسیون انرژی

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس از بررسی تحقیق و تفحص از عملکرد وزارت نفت در جلسه روز سه شنبه هفته آتی کمیسیون متبوعش خبر داد.

حسین امیری خامکنانی در گفت و گو با خانه ملت، گفت: در جلسات این هفته کمیسیون انرژی مجلس لایحه یک شورای اصلاح قانون نحوه جلوگیری از آلودگی هوا با حضور مسئولان سازمان محیط زیست، وزارتخانه‌های نفت، نیرو، بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و جهاد کشاورزی، سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور، دیوان محاسبات کشور و مرکز پژوهش‌های مجلس بررسی می‌شود.

نماینده مردم زرند و کوهپناز در مجلس شورای اسلامی از ادامه بررسی طرح یک فوریتی افزایش جمعیت بهرمند روستایی کشور از آب شرب با حضور مسئولان و کارشناسان وزارتخانه‌های نیرو، جهاد کشاورزی، امور اقتصادی و دارایی، معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس جمهور، دیوان محاسبات کشور و مرکز



پژوهش‌های مجلس در جلسه روز یکشنبه هفته آتی کمیسیون متبوعش خبر داد.

وی افزود: طرح تحقیق و تفحص از عملکرد وزارت نفت و سازمان‌های مرتبط از جمله سازمان حفاظت محیط‌زیست و سازمان ملی استاندارد ایران در خصوص بنزین وارداتی پروو ۴ و مسائل مربوط به تولید بنزین نیز روز سه شنبه هفته آتی با حضور مسئولان وزارت نفت و رؤسای سازمان‌های محیط زیست و ملی استاندارد ایران، دیوان محاسبات کشور، مرکز پژوهش‌های مجلس و نمایندگان متقاضی تحقیق بررسی می‌شود.

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس همچنین به دستور کار کار گروه استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر، اشاره کرد و گفت: اجرائی کردن سیاست‌های کلی علم و فناوری مصوب مقام معظم رهبری در خصوص استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر جهت تدوین بخش مندرج در برنامه ششم با حضور مسئولان وزارتخانه‌های نیرو، دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح، صنعت، معدن و تجارت، معاونت و برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی و دانشگاه علم و صنعت ایران در این کار گروه مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

مجلس

صنعت پتروشیمی همچنان در تحریم



معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی گفت: صنعت پتروشیمی ایران در ظاهر رفع تحریم شده، اما به دلیل عدم امکان انتقال پول به کشور همچنان این صنعت در تحریم به سر می‌برد.

به گزارش ایرنا، عباس شعری مقدم اظهار کرد: تاکنون تفاهم‌های صورت گرفته میان ایران و کشورهای ۵+۱ در زمینه هسته‌ای تاثیر چندانی در رفع مشکلات حاصل از تحریم‌های بین‌المللی در صنعت پتروشیمی نداشته و در زمینه صادرات اصل بر انتقال پول محصولات فروخته شده که متأسفانه گلوگاه انتقال پول در دست کشورهای تحریم‌کننده است، وی با بیان اینکه در حال حاضر بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی برای سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی کشورمان ابراز تمایل کرده‌اند، گفت: برای جذب سرمایه خارجی باید اصولی همچون تعیین قیمت خوراک برای درآم‌دت، ایجاد زیرساخت و ثبات قوانین، رعایت شود. معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی تاکید کرد: باید برای جذب سرمایه، تمهیدات مناسبی اتخاذ کرد تا خطرات و ریسک سرمایه‌گذاری کاهش یابد.

شعری مقدم افزود: در کشورهای خارجی، علاوه بر رعایت سه مورد یاد شده، مسئولان به دنبال سرمایه‌گذار هستند تا مشکلات را برطرف کنند، از این رو، باید برای سرمایه‌گذار اهمیت بیشتری قائل شویم.

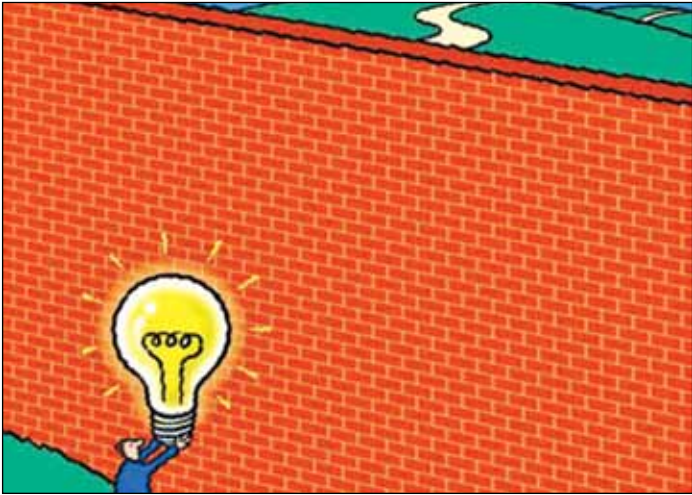
معاون وزیر نفت گفت: در حال حاضر، برای اجرای ۵۵میلیون تن پروژه در صنعت پتروشیمی به ۳۳ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز است، از این رو، با سرمایه‌گذاری می‌توانیم سالانه ۲۶ میلیارد دلار درآمد کسب کنیم؛ همچنین حدود ۱۵-۱۴ طرح در حال احداث وجود دارد که به‌عنوان اولویت به آنها توجه ویژه شده است، این طرح‌ها تا چهار سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید و حدود ۱۰ میلیون تن به ظرفیت تولید صنعت پتروشیمی کشور اضافه خواهد کرد.

وی گفت: تا به‌نهایی شدن تأمین مالی هفت پروژه متانول در سلسله‌وی نیز حدود ۱۰ میلیون تن متانول وارد بازار جهانی خواهد شد؛ پیش از این توسعه پتروشیمی کشور بیشتر در بخش اتیلن بوده است، زیرا به علت وفور اتان بیشتر محصولات اتیلن محور شد و صنایع پایین دستی هم تا حدی که می‌توانستند رشد کردند، اما برای رشد بیشتر این صنایع باید زمینه تولید پروپیلن را فراهم کرد. شعری مقدم تصریح کرد: پروپیلن زنجیره گسترده‌ای از صنایع پایین دستی را ایجاد و توسعه می‌کند، از این رو، برنامه ایران تولید پروپیلن از متانول است تا هم قیمت متانول در بازار نشکند و هم زمینه تولید پروپیلن برای توسعه صنایع پایین‌دستی در کشور فراهم شود.

نفت و نیرو

سیاست‌های دولت مانع اصلی هاب انرژی شدن ایران در منطقه

بخش خصوصی توان درآمذزایی ۱۵ میلیارد دلاری از برق را دارد



گسترش نمی‌یابد، بلکه سهمی در صادرات برق نیز ندارد.

درآمد ۱۰میلیارد دلاری از صادرات برق

محمد پارسا، عضو هیات‌مدیره سندیکای برق و رییس فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته ایران در بخش خصوصی این‌رویه کنونی دولت برای صادرات برق اجحاف و ظلم به مردم است، چراکه با وجود داشتن توان فنی و مهندسی تولید و صادرات برق این کار محدود انجام می‌شود. وی درباره مشکلات موجود این بخش در صادرات برق به «فرصت امروز» می‌گوید: «برای بخش خصوصی صادرات برق بسیار اهمیت است و از آنجا که ایران منابع گازی بسیاری در اختیار دارد می‌تواند تولید زیادی داشته باشد، همچنین نیاز کشورهای همسایه به برق موضوع دیگری است تا ایران را به هاب انرژی در منطقه تبدیل کند. به طوری که پیش‌بینی سهم این بخش از تولید برق کمتر از شش درصد است و بخش شبه دولتی سهم‌امدار اصلی است.

با این وجود، یکی از خواسته‌ها و مطالبات اصلی سرمایه‌گذاران ایجاد زیرساخت لازم برای صادرات برق است، چراکه هم‌اکنون از این بخش هیچ سهمی ندارد و حتی یک مگاوات آن توسط این بخش میبادله نمی‌شود. بخش خصوصی فعال در حوزه برق در قالب سندیکای برق فعالیت گسترده‌ای دارد حتی فدراسیون صادرکنندگان انرژی با ۱۸ تشکل بخش خصوصی در حوزه انرژی نیز در اتاق بازرگانی تشکیل شده است، اما با وجود این تلاش‌ها سهم این بخش نه تنها چندین برابر خواهد شد.»

رییس فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته ایران بر این باور است: «از دید دوستان در بخش خصوصی این‌رویه کنونی دولت برای صادرات برق اجحاف و ظلم به مردم است، چراکه با وجود داشتن توان فنی و مهندسی تولید و صادرات برق این کار محدود انجام می‌شود. وی درباره مشکلات موجود این بخش در صادرات برق به «فرصت امروز» می‌گوید: «برای بخش خصوصی صادرات برق بسیار اهمیت است و از آنجا که ایران منابع گازی بسیاری در اختیار دارد می‌تواند تولید زیادی داشته باشد، همچنین نیاز کشورهای همسایه به برق موضوع دیگری است تا ایران را به هاب انرژی در منطقه تبدیل کند. به طوری که پیش‌بینی سهم این بخش از شش درصد است و بخش شبه دولتی سهم‌امدار اصلی است.»

محمد پارسا، عضو هیات‌مدیره سندیکای برق و رییس فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته ایران در بخش خصوصی این‌رویه کنونی دولت برای صادرات برق اجحاف و ظلم به مردم است، چراکه با وجود داشتن توان فنی و مهندسی تولید و صادرات برق این کار محدود انجام می‌شود. وی درباره مشکلات موجود این بخش در صادرات برق به «فرصت امروز» می‌گوید: «برای بخش خصوصی صادرات برق بسیار اهمیت است و از آنجا که ایران منابع گازی بسیاری در اختیار دارد می‌تواند تولید زیادی داشته باشد، همچنین نیاز کشورهای همسایه به برق موضوع دیگری است تا ایران را به هاب انرژی در منطقه تبدیل کند. به طوری که پیش‌بینی سهم این بخش از شش درصد است و بخش شبه دولتی سهم‌امدار اصلی است.»

با این وجود، یکی از خواسته‌ها و مطالبات اصلی سرمایه‌گذاران ایجاد زیرساخت لازم برای صادرات برق است، چراکه هم‌اکنون از این بخش هیچ سهمی ندارد و حتی یک مگاوات آن توسط این بخش میبادله نمی‌شود.

بخش خصوصی فعال در حوزه برق در قالب سندیکای برق فعالیت گسترده‌ای دارد حتی فدراسیون صادرکنندگان انرژی با ۱۸ تشکل بخش خصوصی در حوزه انرژی نیز در اتاق بازرگانی تشکیل شده است، اما اگر فضا برای بخش خصوصی فراهم شود این میزان چندین برابر خواهد شد.»

تا صادرات برق توسط این بخش گسترده شود.»

البته ظرفیت بخش خصوصی در صادرات برق بسیار است، به طوری که می‌تواند در ایجاد و توسعه کابل‌دریایی نیز نقش آفرینی کند. اخیراً هوشنگ فلاحتیان، معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی در این باره اعلام کرده است که این اتصال با کشور امارات انجام می‌شود و به‌نظر می‌رسد، در چند ماه آینده با کمک یک مشاور بین‌المللی وارد بحث اجرایی شویم تا سال آینده شاهد اتصال کابل زیردریایی ایران و امارات باشیم.

کنار برود، به زعم من متأسفانه مدیران میانی نگران آن هستند که با ایجاد فضای کار برای بخش خصوصی اختیارات آنها محدود شود، البته این مقاومت طبیعی است.»

اگر بخش خصوصی برای صادرات برق پای کار بیاید مزیت‌های بسیاری عاید وزارت نیرو می‌شود، از این رو، دولت باید و سهم واقعی بخش ورود بخش خصوصی به این معنا نیست که قرار باشد کسی بجای کسی را بگزیند، تبدیل شدن ایران به هاب انرژی در صورت صرف‌نگاه دولتی امری غیرممکن است، اما با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، این امر سریع‌تر رخ خواهد داد، کافی است دولت این را بپذیرد. متأسفانه شنیده‌ها بر این است که یک شرکت صنعت برق با سابقه طولانی به دلیل برخی سیاست‌های دولت جدید غیرفعال شده است، این مسئله موید این است که نگرانی فعالان بخش خصوصی از دولت کنونی برای فعالیت آنها جدی است، چراکه فضای کاری آنها هر روز محدودتر می‌شود. برخی از گمانه‌زنی‌ها بر این است که بسیاری از اقداماتی که در گذشته به نفع بخش غیردولتی واگذار شده بود، هم‌اکنون به وزارت نیرو واگذار شده است.

پارسا در این باره می‌گوید: «متأسفانه این موضوع صحت دار، مطالبه اصلی ما از دولت این است فضای کار برای بخش خصوصی فراهم کند حتی با اعتماد به یک بخش کمک‌کند

مدیران میانی نگران حضور بخش خصوصی در صادرات

پارسا در این باره می‌گوید: «علت اینجاست که اقتصاد کشور نامفتی است و درآمدهای نفت تعیین‌کننده سیاست دولت است، از این رو دولت نگاه ویژه‌ای برای صادرات برق ندارد، با این‌س وجود ما تعاملات زیادی با شرکت‌های خارجی داریم و در زمان تحریم‌ها و در فضای سیاسی نیز کمک خوبی برای دولت‌ها بودیم و هستیم تلاش بر این است که کمک کنیم دولت از تصدی‌گری

شبکه برق

برق در شبکه‌های زیرزمینی

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای تهران از احداث شبکه‌های جدید برق تهران به‌صورت زیرزمینی خبر داد. سیدزمان حسینی، در گفت‌وگو با پاون، اظهار کرد: تهران از نظر ارتفاع ساختمان‌ها در حال توسعه بوده و به‌دنبال آن نیز شبکه‌های برق به‌عنوان یک زیرساخت در حال توسعه است.

وی افزود: با توجه به مشکل کمبود زمین و همچنین از منظر میلمان شهری، عملاً دیگر نمی‌توان شبکه‌های جدید را به‌صورت هوایی احداث کرد و شبکه‌های جدید برق در تهران به‌صورت کابل زیرزمینی اجرا می‌شود.

وی اظهار کرد: کابل‌های ۲۳۰ کیلوولت را با حفر تونلی به عمق ۱۰ متر و قطر مفید ۵.۲ متر در زیرزمین به‌کار می‌بریم.

وی با بیان اینکه در کشور به فناوری ساخت کابل ۲۳۰ کیلوولت دست پیدا کرده‌ایم و هم‌اکنون این کابل‌ها در کشور ساخته می‌شود، پنج تونل ۲۳۰ کیلوولت در تهران به بهره‌برداری رسیده است و چهار طرح دیگر در دست اجرا داریم.

وی درساره جایگزینی خطوط هوایی با کابل‌های زیرزمینی در تهران، گفت: در تهران تعدادی خطوط ۲۳۰ کیلوولت و ۶۳ کیلوولت داریم که هم از نظر میلمان شهری مناسب نبوده و هم فرسوده هستند که ما این بخش از خطوط را به‌تدریج جمع‌آوری کرده و با کابل‌های زیرزمینی جایگزین می‌کنیم.

وی با اشاره به سختی‌های جایگزینی خطوط هوایی با کابل زیرزمینی، گفت: اجرای این طرح‌ها بسیار پرهزینه و زمان‌بر هستند و از آنجا که این خطوط برق دارند، نمی‌توان به‌راحتی آنها را از شبکه جدا کرد.

وی از مذاکره با شهرداری تهران برای جمع‌آوری شبکه‌های فشار قوی مناطق اصفهانک، تهرانپارس و کن با مشارکت شهرداری خبر داد و گفت: طی نشست‌های مختلفی که با شهرداری برگزار شده است، درباره جمع‌آوری شبکه فشار قوی این سه منطقه به توافق‌های رسیده‌ایم، اما این طرح در مراحل ابتدایی قرار دارد.

وی تاکید کرد: اجرای این طرح بسیار پرهزینه و زمان‌بر است و به‌تدریج در تهران اجرا می‌شود.

آغاز برق‌رسانی سیار به عشایر کشور

مجری طرح برق‌رسانی روستایی شرکت مادر تخصصی مدیریت تولید، انتقال و توزیع نیروی برق ایران (توانیر) از آغاز برق‌رسانی سیار به عشایر کشور خبر داد.

مهندس «ولی‌الدین مصلحتی‌مشریبانی» در گفت‌وگو با پاون اظهار کرد: تجهیزات انتخاب‌شده برای برق‌رسانی به عشایر کشور سبک و قابل حمل است. برق‌رسانی به یک‌هزار خانوار عشایر چهارمحال و بختیاری ابلاغ شده است و در مرحله مناقسه جهت انتخاب بهترین سامانه روشنایی قابل حمل و نقل قرار دارد.

وی با بیان اینکه باتری این سامانه‌ها امکان شارژ به‌وسیله برق شهری و نور خورشید را دارد، گفت: امکان شارژ تلفن همراه و استفاده از تلویزیون در این سامانه وجود دارد.

وی اظهار کرد: ظرفیت سامانه برق‌رسانی به عشایر ۳۰۰وات است که به‌ازای هر خانوار به‌صورت رایگان تعلق می‌گیرد.

مجری طرح برق‌رسانی روستایی توانیر گفت: اجزای این سامانه کاملاً در دسترس است و نیاز به تعمیر و نگهداری خاصی ندارد.

وی خاطرنشان کرد: این سامانه به هر استانی که دارای جمعیت عشایری است، تعلق می‌گیرد که این طرح از استان چهارمحال و بختیاری آغاز شده است.

فیلر استانی

راه‌اندازی سامانه گندزدایی پیشرفته مولتی‌اکسیدان در شرکت پالایش نفت اصفهان

پروژه پژوهشی استفاده از سامانه گندزدایی پیشرفته مولتی‌اکسیدان در واحد ROبات‌لاش واحد پژوهش و فناوری، همکاری واحد آب و برق و بخار پالایشگاه اصفهان و مهندسی پالایش توسط شرکت‌های متخصص کشور اجرائی شد.

رییس پژوهش و فناوری شرکت پالایش نفت اصفهان افزود: یکی از مهم‌ترین اهداف صنعت قیل از هر گونه فعالیت تولیدی حفاظت از جان و سلامت کارکنان و از طرف دیگر پاسداری از محیط زیست به‌عنوان سرمایه ملی است. همچنین سابقه بحران آب در کشور و خصوصاً صنعت همواره یکی از دغدغه‌های مدیران و صنعتگران بوده است. همه اینها واحد پژوهش و فناوری را بر آن داشت است که به پروژه‌های مربوط به آب، محیط‌زیست، ایمنی و پدافند غیرعامل نگاه ویژه‌ای داشته باشد.

اسماعیل ناظم گفت: سامانه گندزدایی پیشرفته مولتی‌اکسیدان از ابتدای شهریورماه سال جاری در این واحد نصب و راه‌اندازی شد و درحال حاضر این واحد توسط کارشناسان شرکت بهین آب و متخصصان واحد gRO پژوهش و فناوری پالایشگاه مورد پایش مستمر و دقیق قرار دارد.

رایزن فرهنگی ایتالیا از زادگاه نفت بازدید کرد

رایزن و رییس دفتر فرهنگی سفارت ایتالیا از زادگاه نفت خاورمیانه بازدید کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بهره‌براری نفت و گاز مسجدسلیمان، کارلوج چرتی در این بازدید از دکل نخستین چاه نفت خاورمیانه که بخشی از تأسیسات موزه گنجینه نفت در این شهرستان محسوب می‌شود بازدید کرد.

وی در این بازدید ضمن آشنایی با تاریخچه باستانی و صنعتی این شهرستان از حضور در زادگاه نفت اظهار خرسندی کرد. رایزن فرهنگی سفارت ایتالیا در ایران همچنین به سطح عالی تجارت و مبادلات تجاری دو کشور اشاره کرد و گفت: ایران و ایتالیا شرکای تجاری خوبی برای همدیگر بوده‌اند و امیدوارم مبادلات تجاری دو کشور با مشارکت بیشتر صنایع فرهنگی و اقتصادی باهم افزایش یابد.

گزارش ۲

تخفیف عربستان به امریکا ممکن است به جنگ قیمت در بازار نفت خام منجر شود

درست است که شرایط موجود در بازارهای جهانی نگران‌کننده

درهم ریخته به نظر برسند اما این اخبار برای همه منفی محسوب نمی‌شوند و در این بین کسانی هستند که از کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی سود می‌برند. برای مثال متوسط قیمت بنزین در امریکا براساس گزارش‌های مختلف در روز چهارم ماه نوامبر به دو دلار و ۹۷سنت رسید که در مقایسه با مدت مشابه در ماه اکتبر شش سنت کاهش نشان می‌دهد. همچنین مشتریانی که در ایجاد و توسعه ترانزیت نفت در این منطقه محسوب می‌شوند نظیر هتل‌ها، رستوران‌ها و خطوط راه‌آهن از کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی منتفع خواهند شد.

در این بین اما شرکت‌ها و صنایع تولیدکننده نفت و گاز هستند که متضرر خواهند شد. شرکت‌های نفتی که در سال‌های اخیر با توجه به ثبات و افزایش قیمت‌ها ثروت کلانی را اندوختند و بر همین اساس نفت به استکافات بیشتر و تولید شدت از سنگ‌های نفت‌زا زده‌اند هم‌اکنون با افت سود و کاهش درآمدهای شان روبه‌رو شده‌اند و ارزش سهام‌شان از بیم کاهش سود مثبت است و خریداران نفت معتقدند که بازارهای نفتی در آستانه یک جنگ قیمت تمام عیار قرار دارند.



بازارهای جهانی نفت مشغول نبرد با یکدیگرند. لازم به ذکر است که آژانس خبری قیمت نفت در روز چهارم نوامبر در گزارشی اعلام کرد که با اقدام اخیر عربستان در کاهش قیمت نفت خام صادراتی‌اش به امریکا بازار سردرگمی کرده است.

در این بین آژانس خبری قیمت نفت به نقل از نیویورک تایمز می‌گوید: معامله گران جهانی نفت در حال تصمیم‌گیری هستند که آیا اعضای اوپک و کشورهای غیرعضو اوپک در آستانه شروع یک جنگ قیمت جهانی هستند یا خیر؟ با توجه به شواهد موجود به نظر می‌رسد که پاسخ سوال مذکور مثبت است و خریداران نفت معتقدند که بازارهای نفتی در آستانه یک جنگ قیمت تمام عیار قرار دارند.

گزارش ۲

تخفیف عربستان به امریکا ممکن است به جنگ قیمت در بازار نفت خام منجر شود

درست است که شرایط موجود در بازارهای جهانی نگران‌کننده

درهم ریخته به نظر برسند اما این اخبار برای همه منفی محسوب نمی‌شوند و در این بین کسانی هستند که از کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی سود می‌برند. برای مثال متوسط قیمت بنزین در امریکا براساس گزارش‌های مختلف در روز چهارم ماه نوامبر به دو دلار و ۹۷سنت رسید که در مقایسه با مدت مشابه در ماه اکتبر شش سنت کاهش نشان می‌دهد. همچنین مشتریانی که در ایجاد و توسعه ترانزیت نفت در این منطقه محسوب می‌شوند نظیر هتل‌ها، رستوران‌ها و خطوط راه‌آهن از کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی منتفع خواهند شد.

در این بین اما شرکت‌ها و صنایع تولیدکننده نفت و گاز هستند که متضرر خواهند شد. شرکت‌های نفتی که در سال‌های اخیر با توجه به ثبات و افزایش قیمت‌ها ثروت کلانی را اندوختند و بر همین اساس نفت به استکافات بیشتر و تولید شدت از سنگ‌های نفت‌زا زده‌اند هم‌اکنون با افت سود و کاهش درآمدهای شان روبه‌رو شده‌اند و ارزش سهام‌شان از بیم کاهش سود مثبت است و خریداران نفت معتقدند که بازارهای نفتی در آستانه یک جنگ قیمت تمام عیار قرار دارند.

مسل

مس خام به صنایع سیم و کابل ۳درصد زیر قیمت جهانی عرضه می‌شود

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران از قیمت‌گذاری مجدد مس خام در سال جاری برای بازار داخلی براساس دستوروزیر صنعت خیر داد و گفت: از ابتدای امسال قیمت مس کانه تحویل‌به صنایع سیم و کابل بر مبنای نرخ بورس فلزات لندن با پایه حدود ۶۷۰۰دلار در هر ماه، ضربدر نرخ ارز آزاد و منهای سه درصد تعیین می‌شود.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) به نقل از همشهری آنلاین این قیمت‌گذاری پس از جلسات سال گذشته ستاد تنظیم بازار و با رضایت مجتمع تولیدکنندگان سیم و کابل، سندیکا و تایید وزیر صنعت، معدن و تجارت نهایی و اجرا شده است. تفاوت سه درصدی نرخ مس خام در بازار داخلی حدود ۲۰۰ دلار است اما نرخ متوسط فروش مس خام ایران در دنیا همواره ۱۰۰ دلار بیش از LME است.

به گفته احمد مراد علیزاده، قیمت مس خام تا پایان سال گذشته بر پایه نرخ ارز مبادله‌ای و براساس میانگین قیمت بورس فلزات لندن (ال.ام.ای) به اضافه ۱۰۰دلار و ضربدر هفت درصد تعیین و اعمال می‌شد. شرکت‌های تکیه‌ای نیز هم‌زمان با عقد قرارداد فروش، پول محصول خریداری شده را واریز و محصول را دریافت می‌کنند و این گونه نیست که مس خام به‌صورت چکی به شرکت‌های نرخ‌ال.ام.ای است. مرادعلیزاده در پاسخ به سوالی درباره متوسط قیمت فروش مس خام ایران ۵۷دلار بیش از نرخ پایه جهانی است و قیمت ۲۷ هزار تن مس خامی که تاکنون به تر کیه فروخته شده نیز ۱۲۰دلار بیش از نرخ پایه جهانی است. مرادعلیزاده در پاسخ به سوالی درباره فروش انحصاری مس کانه به شرکت‌های تکیه‌ای اعلام کرد: تولید سالانه مس در ترکیه ۶۵۰ هزار تن و مجموع صادرات مس ایران به ترکیه از ابتدای امسال تاکنون ۲۷ هزار تن بوده که درصد ناچیزی از نیاز این کشور را تامین می‌کند. مدیرعامل مس در مورد شرایط سخت‌تر تولید کانه به شرکت‌های داخلی مانند گشایش ال سی و غیره نیز گفت: برای خرید مس توسط شرکت‌های داخلی ال سی سه‌ماهه با ۱۵ درصد دریافت می‌شود که (چنین نرخ کمی) توسط هیچ بانک یا موسسه‌ای ارائه نمی‌شود.

آهن

عظیم‌ترین طرح‌های تولید کنسانتزه و گندله سنگ آهن در سنگان اجرا می‌شود

چهار گروه سرمایه‌گذاری، عظیم‌ترین طرح‌های تولید کنسانتزه و گندله سنگ آهن در ایران را در معادن سنگان اجرا می‌کنند.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو)، این چهار شرکت طرح‌هایی برای ساخت کارخانه‌های تولید کنسانتزه و گندله در اختیار دارند، به طوری که مجموع ظرفیت تولید کنسانتزه به ۱۷،۵ میلیون تن و تولید گندله به ۱۵ میلیون تن خواهد رسید. این مقیاس تولید تاکنون در هیچ یک از معادن کشور به اجرا در نیامده است.

این چهار شرکت سرمایه‌گذار علاوه بر مجتمع سنگ‌آهن سنگان - به‌عنوان شرکت اصلی - شامل سنگ و آهن فولاد سنگان، فولاد شرق کاهو، صنعتی و معدنی توسعه بانک ملی و فولاد خراسان هستند.

معادن سنگ آهن سنگان به سبب وسعت و میزان ذخیره فعلی که به ۱،۲ میلیارد تن می‌رسد، یکی از منحصربه‌فردترین معادن کشور به شمار می‌آیند و در بخش ذخایر سنگ آهن، به‌عنوان عسلسویه شرق کشور شناخته می‌شوند، از همین رو با توجه به پتانسیل‌های بالا برای اجرا و توسعه طرح‌های معدنی، برنامه‌دستیابی به ظرفیت فوق در دست اجرا قرار گرفت. این در حالی است که هم اینک تنها یک کارخانه ۲،۶ میلیون تنی تولید کنسانتزه در ناحیه معدنی سنگان مشغول فعالیت است. یکی از اساسی‌ترین اهداف اجرای طرح توسعه سنگان، تامین مواد اولیه طرح‌های توسعه فولاد و در عین حال ایجاد توسعه متوازن در تولید فولادخام و مواد اولیه است. قراردادهای توسعه طرح‌های معدنی سنگان در نیمه دوم سال ۹۱ و نیمه نخست سال ۹۲ آغاز شد که تا نیمه تابستان جاری پیشرفت چندانی حاصل نشد، اما از مردادماه امسال، پیشرفت احداث طرح‌ها روند تازه‌ای پیدا کرد.

در حال حاضر، پروژه‌های فوق در مرحله اتمام بخش‌های مهندسی قرار دارند و در عین حال مسئولان آمادسازی امور زیرساختی و تامین تجهیزات بانک جهانی از وضعیت روندهای اقتصادی کشورمان است و رسمیت و قطعیت ندارد.

به گزارش «شاتا» حسین اوبویی مهریزی افزود: همان‌گونه که در عنوان گزارش (Development Prospects) بانک جهانی هم آمده است این گزارش بر آورد کارشناسان بانک جهانی از وضعیت روندهای اقتصادی کشورها ارائه می‌دهد که با هدف مدیریت ریسک آن بانک تهیه می‌شود. اوبویی اضافه کرد: شاهد دیگر این مدعا، بانگری در تمام آمارهای مربوط به رشد تولیدات صنعتی ایران از سه ماهه دوم ۲۰۱۳ تا سه ماهه اول ۲۰۱۴ در گزارش اکتبر نسبت به گزارش جولای ۲۰۱۴ همان مرجع است که با توجه به دسترسی بانک جهانی به اطلاعات به روزتر مورد بانگری قرار گرفته‌اند.

وی گفت: بنابراین بر آورد ارائه شده در خصوص سه ماهه دوم ۲۰۱۴ نیز به احتمال قریب سه یقین در دوره بعدی که بر آوردهای سه ماهه سوم ۲۰۱۴ به آن اضافه می‌شود، مورد بانگری قرار خواهد گرفت.

کار و تولید

در آستانه روز ملی کیفیت

کیفیت خودروهای ایرانی مشتری‌ها را راضی می‌کند؟



عسل داداشلو

«باید به کیفیت محصولات، کاهش آلاینده‌گی و کاهش مصرف سوخت، رعایت استانداردهای جهانی و در رأس آنها، رضایتمندی مشتریان، توجه ویژه داشت.» این آخرین اظهارنظر محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره صنعت خودرو است. نعمت‌زاده گفته است: «تولید محصول غیر کیفی باید ممنوع شود و نباید تجربه‌ها و خطاهای گذشته را فراموش کنیم. پذیرش اشتباه خود یک امتیاز مثبت است. نباید در پذیرش اشتباهات تعصب داشته باشیم، زیرا ماندن در اشتباه، موفقیت‌آینده ما را هم محدود خواهد کرد.» این صحبت‌ها از سوی وزیر صنعت در حالی مطرح می‌شود که در آستانه روز ملی کیفیت قرار داریم و شاید در چنین زمانی مطرح کردن این پرسش که کیفیت خودروهای ایرانی مشتری‌های ایرانی را راضی می‌کند، ضروری به نظر برسد. روز ملی کیفیت در حالی برای خودروسازان داخلی فرامی‌رسد که سال‌هاست خبری از تنوع در تولید داخلی در این صنعت دیده نمی‌شود و به غیر از مواردی جزئی خبری از بهبود کیفیت نیست. تنها مولفه‌ای که در صنعت خودروسازی به شکل چشمگیری در این سال‌ها افزایش پیدا کرده، مولفه قیمت است.

مشتری واژه‌ای فراموش شده در صنعت خودرو

هر ماه جدول رده‌بندی کیفی سواری‌ها از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران ارائه می‌شود، اما این روند بازرسی کیفی و انتشار گزارش ماهانه در حالی است که معیارهایی همچون جلوگیری یا کاهش تحویل خودرو و

معيوب به مشتریان، ایجاد رقابت مثبت بین خودروسازان از طریق مقایسه کیفیت خودروها با یکدیگر، خلق ارزش برای مشتریان با ارائه وضعیت کیفی از صنعت خودرو به جامعه و بالا بردن سطح آگاهی مردم نسبت به خودروها برای انتخاب مناسب در این بازرسی‌ها مدنظر قرار می‌گیرد.

وجود هدف‌گذاری وزارت صنعت برای بالابردن کیفیت خودروهای داخلی، همچنان مشتری‌های ایرانی از خودروهای تولید داخل ناراضی هستند و از دست رفتن بازار داخلی و زیان دهی صنعت خودرو می‌تواند گواه خوبی برای این ادعا باشد.

بهرام شهریاری، عضوانجم قطعه‌سازان عامل مهم در عدم توسعه صنعت خودرو در کشور ما را یکناختی تولید و عدم تمایل رو با نوآوری و طراحی خودرو می‌داند و به «فرصت امروز» می‌گوید: «مشتری تنوع، کیفیت و رضایتمندی را از این صنعت خودرو به هیچ‌یک از این پارامترها توجه نداشته و به‌رغم اینکه در قبل از دوره نهم و دهم برنامه توسعه صنعت خودرو

با نگاه و گرایش طراحی در حرکت بود از مسیر خود خارج شد و ساخت داخل عقیم ماند.» او می‌افزاید: «مشتری واژه فراموش شده‌ای در صنعت خودرو است به همین دلیل است که ما هنوز برآید تولید می‌کنیم.»

مصطفی جعفری، کارشناس صنعت خودرو نیز درباره کیفیت خودروهای تولید داخل به «فرصت امروز» می‌گوید: «صنعت خودروسازی ایران برای رشد نیازمند تولید خودرو با کیفیت بالا است تا بتواند مشتری را جذب خودش کند، موضوعی که متأسفانه در حال حاضر صنعت خودروسازی به آن توجه ویژه‌ای ندارد.»

جشمشید پژویان، کارشناس صنعت خودرو نیز در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «صنعت خودروی ما هیچ نقشه راهی ندارد و همچنان به تولید خودرو با کیفیت پایین، قیمت و مصرف سوخت بالا ادامه می‌دهد.»با این اوصاف، ناراضی بودن مشتری‌ها از کیفیت خودروهای داخلی طبیعی به نظر می‌رسد و شاید همین نکته است که موجب‌شده طرح‌های سخت‌گیرانه تری برای

بازرسی‌های کیفی به وزارت صنعت ارائه شود.

حضور سرمایه‌گذاران خارجی برای رضایت مشتریان

یکی از دلایلی که می‌توان برای نارضایتی مشتریان از خودروهای داخلی بیان کرد، نبود تنوع است. تنوعی که به طرح‌ها و تکنولوژی‌های تازه نیاز دارد و وجود این تکنولوژی‌ها نه تنها می‌تواند ساخت خودروهای متنوع را برای خودروسازان داخلی تامین کند، بلکه روند تولید را نیز راحت‌تر می‌کند. نعمت‌زاده نیز در این باره بیان کرده است: «هر خودروساز داخلی باید یک برند را برای خودش داشته باشد و هر چند سال برند خودروی جدیدی را تولید کند.»

این موضوعی است که ضمانت اجرایی‌اش، به حضور سرمایه‌گذاران خارجی در کشور نیاز دارد. حالا گویا پس از چند سال آغاز شده‌است، بنابراین خارجی از بازار خودروی ایران، بوی آشنی و مشارکت‌های جدید به مشام می‌رسد. مدیرعامل ایران خودرو، در

گفت‌وگو با فارس از مشارکت با خودروسازان آلمانی خبر داده و شرکت سابقا نیز زمزمه‌های مشارکت با چینی‌ها به گوش می‌رسد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز حضور سرمایه‌گذاران خارجی را مفید دانسته و گفته است: «سرمایه‌گذارهای خارجی می‌توانند با بیش از ۵۱ درصد مدیریت واحدهای خودروسازی را هم بر عهده بگیرند که از این طریق هم دانش فنی لازم به کشور منتقل می‌شود و هم اینکه از نیرو و کارشناسی داخلی استفاده و در نتیجه تجربه‌آزشمندی در داخل کشور برای تولید خودروهای باکیفیت ایجاد می‌شود. در این شرایط حداقل ساخت داخل می‌تواند ۴۰ درصد باشد، به شرط اینکه صادرات را در برنامه خودش قرار بدهد.»

او با بیان اینکه برای توسعه صنعتی نباید درها را به روی خودمان ببندیم، افزوده است: «همکاری با بهترین‌های دنیا را باید در این عرصه از صنعت مدنظر قرار دهیم، چرا که صنعت در تعامل با صاحبان تکنولوژی رشد پیدا می‌کند و داشتن یک شریک خارجی توانمند بهترین فرصت برای رشد و توسعه صنعت خودرو و در نتیجه رضایتمندی مشتریان خواهد بود.»

فردا روز ملی کیفیت است و مشتریان ایرانی از کیفیت خودروهای ایرانی ناراضی هستند، اما برنامه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت برای توسعه صنعت خودرو و رایزنی‌های شرکت‌های خودروسازی با سرمایه‌گذاران خارجی آغاز شده‌است، بنابراین باید تا سال آینده منظر ماند، شاید اعداد کیفیت در خط‌کش اندازه‌گیری مشتریان تغییر کند.

س

اشتغال

تعریف شاغل باید اصلاح شود

عضو هیات ریسه فراکسیون کارگری مجلس با اشاره به اینکه در دوره فعالیت دولت‌های نهم و دهم، مفهوم اشتغال دستخوش تغییرات بسیاری شد، گفت: در حال حاضر شاهد هستیم تبعات ناشی از عملکرد نامطلوب دولت گذشته در این زمینه کماکان به قوت خود باقی است، به‌طوری‌که مسئولان فعلی را نیز با چالش و دردرس مواجه کرده است.

محمد دامادی در گفت و گو با خانه ملت، با بیان اینکه تغییر در تعریف شاغل، آمار را مخدوش کرده است، افزود: مفهوم و تعریف واقعی اشتغال در سال‌های گذشته کاملاً تغییر کرد. به‌طوری‌که براساس تعریف جدید حتی یک ساعت کار در هفته به معنی شاغل بودن منظور می‌شد که این نوع نگرش سرچشمه بسیاری از مشکلات فعلی است. نماینده مردم بساری در مجلس شورای اسلامی خاطر نشان کرد: در حال حاضر باید در نخستین قدم برای حل مشکلات مربوط به اشتغال، تعریف دقیق و مشخصی از شاغل بودن و بیکاری ارائه شود، زیرا مفهوم اشتغال از دوره احمدی‌نژاد با توجه به اینکه وی تعریف بین‌المللی و استاندارد شغل را تغییر داده بودند همواره به محل مناقشه بین کارشناسان تبدیل شده است.

وی ادامه داد: به‌عنوان مثال در تعریف رسمی اشتغال مفهومی به نام «کار در برابر مزد» وجود دارد، اما در دولت‌های نهم و دهم تعاریف جدید و نادرستی مانند «کارگر فامیلی» یا «کارگر برابر آموزش» به وجود آمد. با این تعریف حتی دانش آموزان و دانشجویان دانشگاه آزاد نیز جزو شاغلان به شمار می‌آیند.

عضو هیات ریسه فراکسیون کارگری مجلس با بیان اینکه ریشه ابهامات موجود در آمار مربوط به اشتغال در دولت یازدهم نیست، توضیح داد: مسئله آمار اشتغال مسئله‌ای نیست که منشأ آن وزیر جدید یعنی آقای ربیعی باشد. مشکل ازدولت‌های نهم و دهم است که درواقع برای حل این مشکل باید عملکرد سرچشمه آن را مورد بررسی قرار دهیم.

عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی گفت: در حال حاضر خط فقر برای هر خانوار سه میلیون تومان و «بعد خانوار» یعنی متوسط تعداد افرادی که در هر واحد مسکونی زندگی می‌کنند نیز ۳،۶ نفر است.

نساجی

صنعت نساجی نیازمند ایجاد شبکه فروش از سوی تولیدکنندگان است

گلنزار نصرالهی، مدیر کل دفتر صنایع نساجی و پوشاک با تاکید بر نقش مدیریتی تولیدکنندگان در بازار افزود: تولیدکنندگان در تمام دنیا به شیوه‌های مختلف محصول خود را به دست مصرف‌کننده می‌رسانند.

وی گفت: ایجاد واحد بازاریابی و فروش در کارخانه‌ها، اقدام برای ایجاد فروشگاه‌ها و محل‌های عرضه به صورت مستقیم یا در قالب نمایندگی به افراد با تجربه در فروش، ایجاد واحد تحقیقات بازار و ارتباط با مصرف‌کننده نهایی بخشی از اقداماتی است که باید تولیدکنندگان برای آن گام بردارند

مدیر کل دفتر صنایع نساجی و پوشاک افزود: البته برندسازی نیز می‌تواند قدرت بازاریابی و فروش شرکت‌ها را افزایش دهد و مانع از انحصار طبعی یک عده شود. کارخانه‌های نساجی در ایران باید به سمت روش‌های نوین حرکت کنند تا در برابر محصولات وارداتی توان رقابت داشته باشند.

نصرالهی تاکید کرد: آنچه اهمیت دارد تغییر رویکرد تولید در ایران است چرا که رقبای بسیار زیادی در خارج از کشور فعالیت دارند و آنها پروسه فروش و بازاریابی را قبل از تولید آغاز می‌کنند.

وی اظهار کرد: اگر رویکردهای مدیریتی در صنایع نساجی تغییر کند هم قیمت تمام‌شده کاهش خواهد یافت و هم سیستم بازاریابی و فروش اصلاح می‌شود.

به گفته نصرالهی، افرادی که به سمت مد و طراحی حتی قدم کوچکی برداشته‌اند، به خوبی تاثیر مستقیم آن را در رشد تولید و فروش و حتی سود بیشتر شاهد بوده‌اند.

مدیر کل دفتر صنایع نساجی و پوشاک همچنین با بیان اینکه صنعت نساجی نزدیک به ۹۸۰۰ واحد تولیدی در سراسر کشور دارد و در مجموع این تعداد واحد سهمی از ۱۱ درصدی از کل صنعت کشور و سهمی ۱۲ درصدی از کل اشتغال صنعت را به خود اختصاص داده است، اضافه کرد: صنعت نساجی صنعتی است که سطح اشتغال بسیار بالایی دارد و نیروی انسانی بیشتر، هزینه این صنعت را افزایش داده است؛ این در حالی است که حاشیه سود این صنعت برای تولیدکنندگان ناچیز است.

فبر استانی

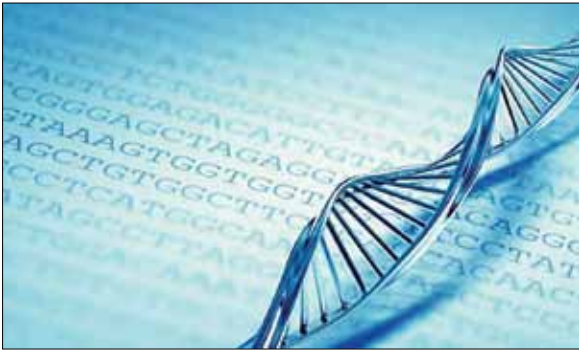
بزرگ‌ترین دغدغه واحدهای صنعتی معوقات بانکی است

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی استان گیلان در جلسه کارگروه حمایت از تولید شهرستان‌های رودسر و املش که با حضور معاون مهریزی و اشتغال‌اندازی، رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت و تعدادی از مدیران ارشد مرتبط با صنعت استان گیلان و بانک‌های عامل در فرمانداری شهرستان رودسر برگزار شد، گفت: همچنان بزرگ‌ترین دغدغه واحدهای صنعتی معوقات بانکی است.

طله‌مورت لاهوتی اشکورتی، بیان کرد: بیشترین حجم مراجعه‌کنندگان همچنان در جلسات کارگروه حمایت از تولید استان به سمت بانک‌ها است و این در حالی است که رفع این مسئله بعد از مطرح شدن آن در کارگروه و پیگیری استاندار و مدیران ارشد مرتبط با صنعت استان، همت بلند نمایندگان حاضر در مجلس شورای اسلامی را می‌برد که این موضوع را به دفعات در صحن مجلس مطرح و بازگو کنند.

وی گفت: مدیران واحدهای مستقر در شهرک‌ها و نواحی صنعتی نگران مسائل زیرساختی شهرک‌ها نباشند، زیرا رافع این مسائل و ایجاد امکانات و خدمات زیربنایی از اولویت‌ها و ارکان اساسی و برنامه‌ریزی شده و در دستور کار مجموعه شرکت شهرک‌های صنعتی استان است.

رایانش زیستی هزینه و زمان تحقیقات را کاهش داده است



دبیر کارگروه رایانش زیستی ستاد توسعه علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: محققان دانشگاهی با استفاده از رشته رایانش‌زیستی، زمان و هزینه‌های مالی تحقیقات خود را به حداقل رسانده‌اند که همین موضوع کمک بزرگی به حوزه تحقیقات کشور خواهد بود.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر عباس تجاری، دبیر کارگروه رایانش‌زیستی ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی با تعریف ساده‌ای از رشته رایانش زیستی به‌عنوان یک رشته تقریباً نوپا، بیان کرد: رایانش‌زیستی یک رشته جدید در دو دهه اخیر است که از ترکیب رشته‌های مهندسی کامپیوتر، مخابرات، ریاضیات، آمار، هوش مصنوعی، بیوشیمی، ژنتیک، بیوتکنولوژی و غیره به وجود آمده است و در واقع یک دانش و فن میان رشته‌ای محسوب می‌شود. وی تصریح کرد: مهم‌ترین تفاوت رشته رایانش‌زیستی با رشته‌های مشابه مانند بایونفورماتیک گستره وسیع این رشته در حل مسائل پیچیده زیستی است که با توجه به اهمیت یافتن مسائل زیستی در دنیا، این رشته نیز اهمیت بیشتری پیدا کرده است. دبیر کارگروه رایانش‌زیستی ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی در خصوص اهمیت شکل‌گیری کارگروهی با همین عنوان در ستاد توسعه زیست فناوری اظهار کرد: با توجه به تغییر شرایط اقلیمی در دنیا و ایران و تغییر، تحول و بازتاب‌های علمی این رشته در دنیا که تاثیر بسزایی در نگرش دانشمندان داشته است، ضرورت داشت که این رشته در ایران نیز مورد توجه بیشتری قرار گیرد. وی افزود: در حال حاضر رشته رایانش‌زیستی نه تنها در حاشیه نیست، بلکه در متن امور علمی زیستی قرار گرفته است و می‌تواند به مراتب اعتبار و امتیاز فراتر و بیشتری به فعالیت‌های علمی ببخشد. به همین دلیل، در ستاد توسعه زیست فناوری کارگروهی با همین عنوان شکل گرفته است تا با تغییرات روز دنیا همگام شود. تجاری با اشاره به یکی از دستاوردهای این رشته نوین خاطرنشان کرد: در خصوص کاربرد این رشته می‌توان به داده کاوی به شیوه پردازش ابری اشاره کرد که نتیجه آن ارائه مدل‌های متنوع و فرضیه‌های نو و پیدا کردن راه‌های درمانی و داروهای جدید است که اگر از این موضوع درست استفاده کنیم تحولی بزرگ در حوزه دارو و درمان خواهیم داشت. به گفته دبیر کارگروه رایانش‌زیستی ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی، در واقع رشته رایانش‌زیستی چیزی نیست جز گردهمایی علوم و فنون مختلف، با هدف کشف راه‌های آفرینش. تجاری همچنین یادآور شد: این رشته در یک دهه قبل نسبت به امروز کاربرد اندکی داشت و توسعه نیافته بود و به توانایی آن شک جدی وجود داشت، ولی امروز به وضوح زیست پزشکی و رایانش زیستی درهم آمیخته‌اند و ارتباط محکم و یاباری بین آنها برقرار شده و به کمک یکدیگر دنیای شگفت‌انگیز دیگری را در حوزه علم و فناوری خلق کرده‌اند. وی با اشاره به مزایای استفاده از این رشته گفت: کارآزمایی‌هایی که با رایانش‌زیستی ترکیب شده‌اند، زیست پزشکی را کارآمدتر کرده است.

فبرنامه

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس با اشاره به مصوبه اخیر مجمع:

بانک مرکزی کاملاً دولتی می شود

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس با تأکید بر اینکه مصوبه اخیر مجمع تشخیص مصلحت نظام نه تنها استقلال را به بانک مرکزی بر نمی گرداند بلکه این بانک را کاملاً دولتی خواهد کرد، گفت: بنیاد نامهای

در این باره به مقام معظم رهبری ارسال شود. محمدرضا پورابراهیمی در ارتباط با مصوبه اخیر مجمع تشخیص مصلحت نظام درباره نحوه انتخاب رییس کل بانک مرکزی، اظهار کرد: تصمیم اخیر مجمع انتظارات جامعه و ارکان اجرائی به خصوص مجلس را درباره مدیریت بانک مرکزی برآورده نکرده است.

وی با تأکید بر اینکه مصوبه مجمع نه تنها وضعیت بانک مرکزی را بهبود نمی بخشد بلکه اوضاع را بدتر هم می کند، تصریح کرد: اینکه رییس کل بانک مرکزی با پیشنهاد وزیر اقتصاد و تأیید هیات وزیران انتخاب شود نه تنها استقلال را به بانک مرکزی بر نمی گرداند، بلکه این بانک را کاملاً دولتی خواهد کرد.

این عضو کمیسیون اقتصادی مجلس ضمن اشاره به اینکه مصوبه اخیر مجمع رویکرد بانک مرکزی را دولتی می کند، افزود: بیشترین تأثیر فرآیند جدید انتخاب رییس کل بانک مرکزی دولتی شدن این بانک است.

این عضو ناظر بر شسورای پول و اعتبار با بیان اینکه ثبات جایگاه رییس کل بانک مرکزی به خاطر واگذاری تصمیم به هیات وزیران کاملاً مخدوش شده است، ادامه داد: بنابراین مجمع با تصویب این مصوبه نه تنها استقلال را به بانک مرکزی برنگرداند بلکه این بانک را کاملاً به دولت وابسته کرده و این مغایر با رویکرد بانک مرکزی در تمام دنیا است.

پرداخت تسهیلات بانکی با نرخ ۳۳ درصد به بخش صادرات

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران با بیان اینکه بانکها در دنیا، صادرات را با نرخ لایبور به علاوه دو درصد تأمین مالی می کنند، گفت: در ایران نرخ سود تسهیلات بانکی برای صادر کنندگان، ۳۳ درصد است.

طاهر شه‌حامد در گفت‌وگو با مهر گفت: اگرچه هم‌اکنون دولت‌ها در دنیا به این نتیجه رسیده‌اند که باید به بخش صادرات خود پیش از هر بخش دیگری اهمیت دهند، اما متأسفانه در ایران، هنوز هم صادرات با نرخ بالای تأمین مالی می‌شود، این در حالی است که صادرات، موتور رشد اقتصادی در دنیا است و اکثر صادرات بر اقتصاد یک کشور حکومت کند، به طوری

قطع، تولید پایدار و رقابتی در کشور صورت می‌گیرد. مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران افزود: کشورهای دنیا در بوجه‌های دولتی خود، نرخ ترجیحی برای تسهیلات صادراتی قائل شده‌اند، در حالی که در ایران، نرخ تسهیلات صادراتی، ۳۳ درصد است و بنابراین صادرکننده ایرانی در بازارهای جهانی نمی‌تواند رقابت کند.

برگشت ۵۰۰۰ میلیارد تومان سند بانکی در شهرور

در شهریورماه امسال از حدود ۱۱۰ هزار میلیارد تومان اسناد بانکی مبادله شده از جمله چک، حدود ۵۰۰ هزار برگ به ارزشی بیش از پنج‌هزار میلیارد تومان برگشت خورده است. به گزارش ایسنا، در شهریورماه سال جاری در اتاق پایاپای اسناد بانکی تهران حدود ۴۳ میلیون برگ سند بانکی به مبلغ ۱۰۹ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان مبادله شد.

در این ماه شاخص تعداد اسناد مبادله شده با رشد ۶۹ درصدی نسبت به مرداد به ۹۹۴ رسید در عین حال که بیانگر افزایش ۱۰۳ درصدی در مقایسه با شهریورماه سال گذشته است.

مبادله ۱۰۹ هزار میلیاردی اسناد بانکی در حالی در ماه پایانی تابستان رقم خورده است که از لحاظ قیمتی ۶۲ درصد نسبت به مرداد و ۱۹٫۷ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل رشد دارد اما از ۴۳ میلیون برگ سند مورد مبادله حدود ۵۰۷ هزار برگ به مبلغی در حدود ۴۰۰ میلیارد تومان در اتاق پایاپای اسناد بانکی تهران برگشت خورده است.

چین با قطر پیمان ارزی امضا کرد

دو هفته پس از امضای پیمان ارزی با روسیه، چین این بار با کشور حاشیه خلیج فارس قطر توافق مبادله ارزی مستقیم امضا کرد.

بانک مرکزی چین اعلام کرد: قراردادی به ارزش ۷۵ میلیارد یوان (حدود ۵٫۷ میلیارد دلار) با بانک مرکزی قطر بسته است.

این توافق مبادله ارزی سه ساله در صورت توافق دو طرف قابل تمدید خواهد بود.

مقامات دو بانک یادداشت تفاهمی برای استفاده از سیستم تسویه زمینینی در دوحه امضا کردند.

طلای جهانی به ۱۱۴۰ دلار رسید

در حالی که قیمت طلا در معاملات دیروز به ۱۱۴۰ دلار رسیده است کارشناسان انتظار دارند با انتشار آمارهای قوی از بازار کار آمریکا که منتشر می‌شود قیمت طلا بیش از پیش تضعیف شود.

در حالی که افزایش ارزش دلار آمریکا نگرانی‌ها از احتمال افزایش زودهنگام نرخ بهره توسط فدرال رزرو را بیشتر کرده است، قیمت طلا روز جمعه در نزدیکی پایین‌ترین قیمت چهار سال و نیم اخیر باقی ماند و در مسیر ثبت سومین هفته متوالی کاهش قرار گرفت.

انتشار آمارهای قوی از بازار کار آمریکا در روز می‌تواند شواهد بیشتری از تقویت اقتصاد آمریکا به دست دهد و با تأثیرگذاری بر نظر فدرال رزرو، موجب تضعیف طلا شود.

در حالی که تجار در آستانه انتشار گزارش بازار کار آمریکا از انجام معاملات جدی خودداری می‌کنند، قیمت هر اونس طلا دیروز با اندکی تغییر به ۱۱۴۰ دلار و ۲۰ سنت رسید. این رقم تنها اندکی بالاتر از ۱۱۳۷ دلار و ۴۰ سنت، یعنی پایین‌ترین رقم از آوریل ۲۰۱۰ تاکنون است که روز چهارشنبه به ثبت رسید. فلز زرد از ابتدای هفته جاری تاکنون حدود سه درصد افت قیمت را تجربه کرده است.

نقش مثبت بنگاهداری بانک‌های خصوصی در رشد اقتصادی

بانیسا حسن‌زاده



در سال‌های دورتر، بانک‌های دولتی و در سال‌های اخیر، بانک‌های خصوصی به طور جدی وارد عرصه بنگاهداری شده‌اند و با وجود تأکید رؤسای بانک مرکزی بر خروج بانک‌ها از بنگاهداری این امر تاکنون محقق نشده و به نظر می‌رسد فرصت سه‌ساله دولت به خروج بانک‌ها از عرصه شرکت‌داری پایانی نداشته باشد، چرا که به گفته بسیاری از کارشناسان مشکل اصلی موارد دیگری است که بنگاهداری بانک‌ها از آن منتهج شده است و نه تلاش بانک برای کسب درآمد در راستای پاسخگویی به سود سپرده‌ها و تسهیلات. بهنام ملکی، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» گفت: بنگاهداری بانک‌ها نتیجه اعمال سیاست‌های نادرست به کاررفته است، درحال حاضر بنگاهداری عرصه بنگاهداری شده‌اند، مشکل مدیریت است، نه مالکیت، وی با تأکید بر مطلب فوق اظهار می‌کند که با خصوصی‌سازی مدیریت‌ها در سازه پنج‌ساله، از واگذاری‌ها فاصله می‌گیریم و جلوی بخشی از ضررها در ساختارهای شبکه‌بانکی گرفته می‌شود. ملکی بر این مسئله تأکید دارد که ساختار اقتصاد ایران به گونه‌ای بوده که باعث شده پول‌های نفتی بی‌رویه در بخش غیرمولد اقتصاد تزریق شود و این امر سوددهی بالا در بخش غیرمولد و سوددهی پایین در بخش مولد را رقم زده است.

این استاد دانشگاه خاطر نشان کرد: کسی نمی‌تواند نقش مثبت بانک‌ها را در بنگاهداری و توسعه نادیده بگیرد. در تمام دنیا یکی از اجزای اصلی سرمایه‌گذاری بانک‌ها هستند و ایران نیز خارج از این مقوله نیست.

وی با اشاره به ناتوانی بازپرداخت تسهیلات بانک‌ها توسط بخش مولد و انتقال بنگاه‌ها به بانک‌ها گفت: بعید به نظر می‌رسد که دولت بتواند با تعیین موعد سه‌ساله برای خروج بانک‌ها از بنگاهداری این کار را انجام دهد، به نظر من، در این دوره حتی باید منتظر تشدید بنگاهداری بانک‌ها باشیم.

ملکی با تأکید بر لزوم پرداختن بر بخش خصوصی به پول‌های نفتی و تعریف‌شده‌اش، وظیفه اصلی و تعریف‌شده‌اش، خاطر نشان می‌کند که بانک‌ها نقش واسطه‌گری را در نظام اقتصادی دارند و اگر بنگاهداری شفاف عمل کند، بنگاهداری بانک مقوله هولناک و نگران‌کننده‌ای نیست، اما مشاهده می‌کنیم که مدیریت‌های دولتی و شبه‌دولتی بنگاه‌ها را تصرف کرده‌اند، بنابراین شاهد دوران تشدید و آیس‌گرایی در اقتصاد خواهیم بود و نیاز است

که بانک‌ها بنگاهداری فاصله بگیرد. هدف بانک بنگاهداری نبوده است این اقتصاددان همچنین در مورد واگذاری بنگاه‌ها به صورت رد دیون به بانک‌ها که به خواسته بانک نیز نبوده است، تأکید کرد: هدف بانک در این عرصه بنگاهداری نبوده و شرایط جبری بانک را به این مسیر سوق داده، بنابراین باید ببینیم که با توجه به شرایط اقتصادی کشور، خروج بانک‌ها از بنگاهداری امکان‌پذیر است یا خیر؟

افزود: با توجه به اینکه بانک‌ها عمدتاً دولتی و شبه‌دولتی هستند، مدیریت‌ها نیز عمده‌تاً سیاسی و شبه‌سیاسی خواهند بود و کارآمدی لازم حاصل نمی‌شود، در حالی که اگر بخش خصوصی و بانک خصوصی واقعی فعال باشد،

خیلی جای نگرانی نیست، اما می‌بینیم که حتی برخی بانک‌های خصوصی را نمی‌توان بخش کاملاً خصوصی دانست. ملکی با تأکید بر اینکه بنگاهداری بانک‌های کاملاً خصوصی با منطق بخش خصوصی برای اقتصاد زیان‌ده نیست، بلکه تأثیر مثبت دارد، گفت: اما از آنجا که اغلب بانک‌ها ما کاملاً خصوصی نیستند، شاهد عدم شفافیت اقتصاد، نبود منطق شفاف در عملکرد بانک‌ها و بربرنگی انحصارات و شبه‌انحصارات هستیم، بنابراین لازم است که بانک‌ها از عرصه بنگاهداری خارج شوند.

این استاد دانشگاه با بیان اینکه یکی از مشکلات اصلی کشور ما نبود بخش خصوصی کارآمد قوی است، گفت: شرایط فعلی باعث شده که دولت فرصت سه‌ساله را

برای خروج از بنگاهداری به بانک‌ها بدهد؛ در واقع دولت چاره دیگری جز تعیین ضرب‌الاجل نداشته است. مسئله اصلی این است که خصوصی‌سازی مدیریت صورت بگیرد و تعاونی‌هایی در بنگاه‌های بانک‌ها متشکل از متخصصان بنگاه‌ها شکل بگیرد مدیریت بنگاه باید برعهده متخصصان باشد و در عوض به بانک اجازه پرداخت شود. باین کار بخش خصوصی نیرومند شکل می‌گیرد و بانک‌ها نیز از کار صدی‌گری خلاص می‌شوند و به سمت نقش واقعی خود و حمایت از تولید می‌روند.

این اقتصاددان با تأکید بر تجربه سایر کشورها در عرصه واگذاری مدیریت بنگاه در بازه زمانی پنج‌ساله تأکید دارد، این امر بهترین شکل کمک‌به‌توانمند شدن بخش مولد کشور است، وی با تأکید بر اینکه وجود ملاحظات سیاسی باعث تضعیف بنگاه و زیان‌ده شدن آن می‌شود، گفت: نمی‌توانیم بگوئیم ورود بانک به عرصه بنگاهداری در اقتصاد تأثیر مثبت ندارد. مشکلات موجود به بخش خارج از حوزه بانک‌داری کشور مربوط است که باعث شده به شرایط امروز برسیم و باید توجه داشت که فعالیت بانک‌ها در بنگاهداری در بسیاری از جوامع نقش مؤثر و مثبتی در اقتصاد دارد.

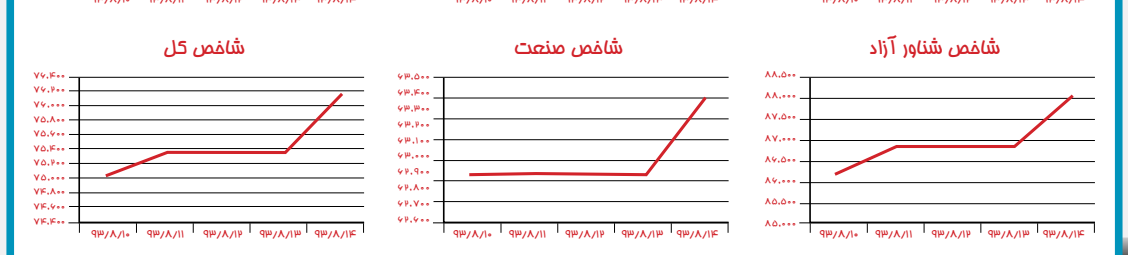
ملکی تأکید کرد: در سال‌های اخیر نیز بانک‌ها در بخش سهام و غیره فعال بودند و این امر تأثیر مثبتی در اقتصاد داشت؛ اگر ملاحظات سیاسی در استخدام، موقعیت سازمانی، نحوه جذب، ارتقا، عزل و نصب و غیره حاکم نباشد و منطق کارآمد وجود داشته باشد، در صورت شفافیت عملکرد بانک‌ها، بنگاهداری بانک نقش مثبتی در اقتصاد دارد.

این استاد دانشگاه با بیان اینکه یکی از مشکلات اصلی کشور ما نبود بخش خصوصی کارآمد قوی است، گفت: شرایط فعلی باعث شده که دولت فرصت سه‌ساله را

بازارهای مالی در هفته گذشته



تاریخ	شاخص کل	شاخص صنعت	شاخص انرژی
۱۳۹۳/۱۰/۱۶	۷۵,۰۳۸	۶۲,۹۲۶	۲۲,۲۲۲
۱۳۹۳/۱۰/۱۵	۷۵,۳۳۸	۶۲,۹۴۰	۲۲,۸۴۵
۱۳۹۳/۱۰/۱۴	۷۵,۳۳۸	۶۲,۹۴۰	۲۲,۸۴۵
۱۳۹۳/۱۰/۱۳	۷۵,۳۳۸	۶۲,۹۴۰	۲۲,۸۴۵
۱۳۹۳/۱۰/۱۲	۷۵,۳۳۸	۶۲,۹۴۰	۲۲,۸۴۵
۱۳۹۳/۱۰/۱۱	۷۵,۳۳۸	۶۲,۹۴۰	۲۲,۸۴۵
۱۳۹۳/۱۰/۱۰	۷۵,۳۳۸	۶۲,۹۴۰	۲۲,۸۴۵



روزهای هفته	قیمت هر اونس طلای جهانی (دلار)	قیمت هر اونس طلای جهانی (یورو)	قیمت هر اونس طلای جهانی (پوند)
شنبه	۱۱۸۵,۱۰	۴۰۵,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰
یکشنبه	۱۱۷۳,۹۰	۴۰۴,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰
دوشنبه	۱۱۷۳,۹۰	۴۰۴,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰
سه‌شنبه	۱۱۷۳,۹۰	۴۰۴,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰
چهارشنبه	۱۱۶۲,۵۰	۴۰۳,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰
پنجشنبه	۱۱۶۵,۶۰	۳۹۷,۰۰۰	۲۶۰,۰۰۰

نرفنامه

دلار در فراز، طلا در فرود

هفته گذشته ارزش دلار به پایین‌ترین ارزش خود در هفت سال گذشته و طلا به پایین‌ترین سطح در چهار سال اخیر رسید؛ به گونه‌ای که قیمت سکه در هفته‌ای که گذشت به ۸۹۶۰۰۰ تومان هم رسید؛ همچنین قیمت دلار نیز با افزایش یک تومانی با قیمت ۳۲۶۰۰ تومان مبادله شد. هفته گذشته جهان شاهد سقوط قیمت طلا بود، به گونه‌ای که به پایین‌ترین نرخ از آوریل سال ۲۰۱۰ و با نرخ ۱۱۳۷ دلار معامله شد اما از روز جمعه نرخ طلا در جهان نوسان داشته و روبه افزایش است.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۱۴۸,۳
گرم ۱۸ عیار	۹۱۷۴۰
گرم ۲۴ عیار	۱۲۲۲۹۰
سکه طرح قدیم	۹۰۲۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۰۳۰۰۰
نیم سکه	۴۵۵۰۰۰
ربع سکه	۲۴۵۰۰۰
سکه گرمی	۱۶۵۰۰۰
نقره	۱۵,۴۵

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳۲۶۰۰
یورو	۴۱۱۰۰
پوند انگلیس	۵۲۰۳۰
دلار کانادا	۲۹۰۸۰
درهم امارت	۸۹۴۰
فرانک سوئیس	۳۴۲۰۰
لیبر ترکیه	۱۴۷۱۰
ریال عربستان	۸۶۰۰
رینگت مالزی	۱۰۱۰۰
یوان چین	۵۳۰۰
روپیه هند	۶۰۰
ین ژاپن	۳۰۸
دینار عراق	۲۶

فصولنامه

صدور و توزیع من کارت مشترک بانک پاسارگاد

صدور و توزیع ۱۰ هزار من کارت مشترک شهرداری مشهد مقدس و بانک پاسارگاد (من کارت مشترک بانک پاسارگاد) از چهارشنبه مورخ هفتم آبان ماه آغاز شده است. من کارت مشترک بانک پاسارگاد حاصل همکاری بانک پاسارگاد، شهرداری مشهد و شرکت توسعه فناوری‌های هوشمند آنتیک پارس (از شرکت‌های هلدینگ فناپ) است که با هدف جمع‌کردن خدمات پرداخت خرد و خدمات کارت نقدی بانک پاسارگاد در سطح شهر مشهد به شهروندان عرضه می‌شود.

آغاز عملیات ساخت ۵ مدرسه در مناطق محروم کشور

احداث این مدارس که توسط بنیاد نیکوکاری یاس فاطمه‌النبی(س) - وابسته به گروه مالی گردشگری - و با حمایت بانک گردشگری صورت گرفته، بخشی از برنامه ساخت مدارس در مناطق محروم کشور است که پیش‌تر درباره آن اطلاع‌رسانی شده بود. بنا به اعلام بانک گردشگری در منشور رفتار حرفه‌ای گروه مالی گردشگری، تلاش در راستای گسترش امکانات و ظرفیت‌های توسعه فرهنگی و اقتصادی، یک اولویت مهم است که طبیعتاً این باور در سالی که نام‌گذاری آن نیز تأکید جدی روی موضوعات اقتصاد و فرهنگ دارد، اهمیتی ویژه می‌یابد.

فصلنامه توسعه بانکداری و مالیه اسلامی در بانک دی منتشر شد

شماره نخست فصلنامه علمی - تخصصی «توسعه بانکداری و مالیه اسلامی» از سوی بانک دی با هدف ترویج و توسعه بانکداری و مالیه اسلامی منتشر شد. همچنین مدیرعامل بانک دی در پیامی به مناسبت انتشار این فصلنامه اظهار کرده است: بانک دی به‌عنوان عضوی فعال از نظام بانکی کشور که باوری عمیق به ضرورت، کارکردها و پویایی بانکداری اسلامی دارد و «دانش محوری» را مولفه‌های مهم در تحقق اقتصاد مقاومتی به‌عنوان یک تدبیر راهبردی می‌انگارد، بر خود فرض می‌داند که رویکرد دانش‌بنیان خویش را در مدیریت برنامه‌های مختلف سازمانی، مزین به نگاه علمی به بانکداری و مالیه اسلامی کند و در این عرصه گامی هرچند کوتاه بردارد.

آغاز ارسال اعلامیه‌های پذیره‌نویسی افزایش سرمایه بانک گردشگری

به استناد مصوبه مجمع عمومی فوق‌العاده روز سه‌شنبه چهاردهم مردادماه سال جاری بانک گردشگری و مجوز شماره ۲۷۸۳۲۸/۱۲۱، تاریخ دوازدهم مردادماه سازمان بورس و اوراق بهادار و مجوز شماره ۱۲۶۸۳۴ تاریخ دوازدهم مردادماه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مقرر شد سرمایه شرکت از طریق سهام جدید از مبلغ چهار هزار میلیارد ریال به مبلغ شش هزار میلیارد ریال منقسم به تعداد شش میلیارد سهم، یک هزار ریالی افزایش پیدا کند.

صادرات

صادرات تخم مرغ به عراق ۷۰ درصد کاهش یافت

دبیر کلون سراسری انجمن صنفی مرغ تخم‌گذار از کاهش ۷۰ درصدی صادرات تخم‌مرغ به عراق خبر داد. فرزاد طلاکش، دبیر کلون سراسری انجمن صنفی مرغ‌گران مرغ تخم‌گذار در گفت‌وگو با ایلنا در خصوص وضعیت تخم‌مرغ در بازار، اظهار داشت: در حال حاضر قیمت تخم‌مرغ در بازار ۳۱۰۰ تومان در هر کیلو است و تولیدکنندگان حدود ۱۵۰۰ تومان در هر کیلو ضرر می‌دهند.

وی در مورد صادرات تخم‌مرغ نیز گفت: عمده بازار صادراتی این محصول کشور عراق بود که در حال حاضر صادرات تخم‌مرغ به این کشور ۷۰ درصد کاسته شده و او کریان به جای صادرات تخم‌مرغ به روسیه این محصول را به عراق صادر می‌کند.

طلاکش تصریح کرد: نرخ تخم‌مرغ صادراتی او کریان به عراق به مراتب پایین‌تر از نرخ تخم‌مرغ ایران در بازار عراق است و همین موضوع باعث شد تا ۷۰ درصد بازار عراق را از دست بدهیم. وی افزود: هم‌اکنون افغانستان و ترکمنستان دو بازار اصلی برای مازاد تولید تخم‌مرغ ایران محسوب می‌شوند که سود چندانی را نیز برای صادرکننده به همراه ندارند.

وی با اشاره به موبیسه ۲۹ اردیبهشت تنظیم بازار در خصوص حمایت ۵۰ میلیارد تومانی از تولیدکنندگان، گفت: با وجود پیگیری‌های ما این موبیسه هنوز اجرایی نشده، این در حالی است که دولت ۴۵۰ میلیارد تومان برای یارانه شیر در نظر گرفته است.

ارتباطات

تاکید وزیر ارتباطات بر همکاری با آذربایجان

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در دیدار با وزیر اقتصاد و صنایع جمهوری آذربایجان گفت: ایران و آذربایجان نسبت به افزایش همکاری در زمینه‌های اقتصادی و سیاسی تشریح سماعی دارند.

محمود واعظی در دیدار با وزیر اقتصاد و صنایع آذربایجان با بیان اینکه دو کشور به دنبال افزایش مسراودات اقتصادی و سیاسی خود هستند، گفت: ایران و آذربایجان ظرفیت بالایی برای همکاری در زمینه‌های مختلف دارند.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات، محمود واعظی، مسئول کمیسیون مشترک ایران و جمهوری آذربایجان که در راس هیئتی از نهادهای دستگاه‌های اجرایی به باکو سفر کرده است طی جلساتی در خصوص موضوعات زیربنایی روابط دو کشور از جمله همکاری مشترک در زمینه نفت و گاز، انتقال برق و نیرو، حمل‌ونقل، بانک و همکاری‌های بازرگانی و تجاری و همچنین موضوعات مشترک با جمهوری آذربایجان بحث و گفت و گو کرد.

همچنین در سفری واغظی به برنامه‌ریزی سفر هفته آینده دکتر روحانی انجام گرفته است، توافقات و تفاهات‌نامه‌هایی که در سفر الهام عرفی اف به ایران منعقد شده بود مورد بررسی قرار گرفت.

وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات در دیدار خود با شاهین مصطفی‌اف، وزیر اقتصاد و صنایع آذربایجان که با حضور نمایندگان و مسئولان نهادهای ذی‌ربط جمهوری آذربایجان برگزار شد، موضوعات مورد توافق در اجلاس کمیسیون مشترک مردم‌آمده سال جاری را بررسی کرد.

مسئول کمیسیون مشترک ایران و جمهوری آذربایجان از توسعه مناسبیت دو کشور در کلیه سطوح به‌خصوص در بخش اقتصادی اظهار رضایت کرد و افزود: از زمان سفر رییس‌جمهور آذربایجان به ایران، فضای همکاری خوبی بین دو کشور ایجاد شده است.

وی افزود: نمایندگان بخش‌های ذی‌ربط از هر دو کشور ایران و آذربایجان در جلسات کارشناسی نسبت به بررسی موضوعات مطرحه اقدام کرده تا در سفر دکتر روحانی به باکو به امضای مقامات ذی‌ربط برسد. واعظی اظهار کرد: با توجه به دستورات عمل‌هایی که از دولت جمهوری اسلامی دارد نسبت به مذاکره و حل فصل تمامی موضوعات آمادگی لازم را دارد. این سفر گام جدی و رو به جلو جهت توسعه روابط با کشورهای همسایه و از جمله آذربایجان است.

گفتنی است، رییس‌جمهور کشورمان به دعوت الهام علی‌اف، رییس‌جمهور آذربایجان، هفته آینده به مدت دو روز به باکو سفر خواهد کرد که در این راستا دکتر واعظی در سفر خود، تنظیم و هماهنگی اسنادی که قرار است به امضای دکتر روحانی برسد را عهده دار خواهد بود.

محمد ممتازپور

قطعی‌ها و اختلالات در شبکه دیتای کشور هرازچندگاهی ناراضیاتی کاربران را به اوج خود می‌رساند و مسئولان مربوطه هم با پاس‌کاری‌های متعدد توپ را به زمین یکدیگر می‌اندازند و در نهایت همه کاسه‌کوزه‌ها یا بر سر ناخدا می‌کشند که در مسیر کابل‌های انتقال داده کشور لنگر می‌اندازند می‌شکند یا احتمال حمله خرابکارانه که از آن سوی مرزها ساماندهی می‌شود را دلیل این اختلالات و کندی‌ها معرفی می‌کنند.

چند هفته گذشته نیز مشتریان اینترنت پرسرعت مخابرات تهران از قطع و وصلی‌های مکرر خود گلّه داشتند و مخابراتی‌ها هم این ادعاها را بی‌اساس دانستند و گفتند: شبکه مخابرات با مشکل خاصی مواجه نیست و وضعیت این شبکه در حالت عادی قرار دارد.

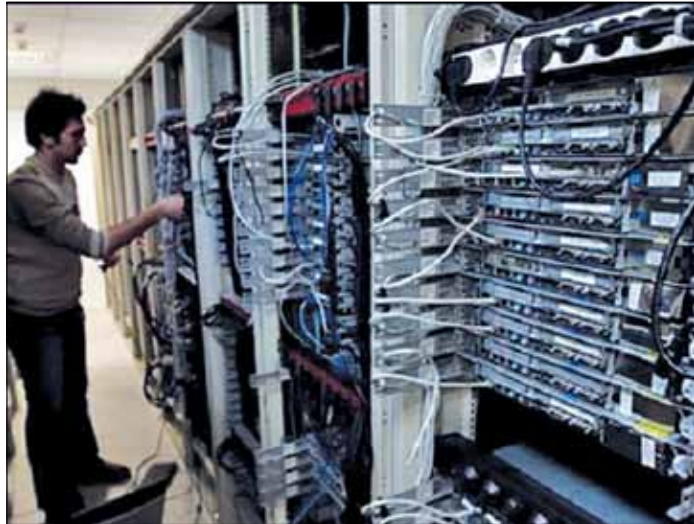
البته مسئولان مخابرات اذعان داشتند: با توجه به اینکه در برخی مناطق شرکت مخابرات در حال نصب تجهیزات توسعه‌ای است، ممکن است به واسطه توسعه کابل فیبر نوری در منطقه مخابراتی خاصی برای مدتی کوتاه کاربران با کندی‌هایی مواجه شوند. اما آنچه مشخص است مشکل اساسی در شبکه وجود ندارد و همان‌طور که اشاره شد احتمالاً اختلالات حالت منطقه‌ای و موردی دارد.

این درحالی بود که مشتریان اینترنت شکی به شماره پشتیبانی شرکت مخابرات تهران برای درمیان گذاشتن مشکل خود تماس می‌گرفتند پاسخ‌خی جز «شبکه مخابرات طی روزهای اخیر با مشکلاتی همراه است» دریافت نمی‌کردند.

اما بعد از گذشت چند هفته از این ماجرا گویا اختلالات در اکثر خطوط انتقال داده کشور

با وجود تکذیب‌ها

اختلالات اینترنت همچنان ادامه دارد



شیوع پیدا کرده و کاربران اینترنت پرسرعت در سراسر کشور با کندی‌ها و قطعی‌های متعدد مواجه هستند به‌ویژه مشتریان که سرویس خود را از طریق شبکه وایمکس دریافت می‌کنند.

اختلالات اخیر در حالی است که چندی پیش غلامرضا داداش‌زاده، معاون رگولاتوری اظهار کرده بود: براساس بررسی‌های صورت گرفته از میان ۵/۵ میلیون پورت اینترنت که در اختیار مردم قرار گرفته حدود ۱۲ درصد مشکل و ناراضی‌هایی مردمی وجود داشته است که این رقم نسبت به سال‌های گذشته بهبود پیدا کرده اما هنوز هم از نظر ما راضی‌کننده نیست زیرا طبق آمارهای موجود میزان رضایت مشتریان ما از کیفیت و سرعت سرویسی که دریافت کرده‌اند به حدود ۶۰ درصد می‌رسد. از سوی دیگر همچنین یادآور شد: طبیعتاً هیچ‌گاه شکایات مردمی به صفر نمی‌رسد اما لازم است حد متوسطی در این زمینه وجود داشته باشد. متوسط میزان ناراضیاتی

شکایات منطقی نسبت به کیفیت خدمات شرکت‌های ارائه‌کننده اینترنت در برخی کشورها حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد است که با توجه به رضایت ۶۰ درصدی ایرانیان از خدمات اینترنتی شرکت‌ها، ما همچنان با این‌ها ایده‌آل فاصله داریم. داداش‌زاده درباره مدت‌زمانی که طی آن اپراتورهای اینترنتی باید پاسخگوی مشکلات مردمی باشند نیز اظهار کرد: شرکت‌ها را داشته باشد، مشکل زمان‌های مختلفی در نظر گرفته می‌شود اما بیشترین زمانی که برای رسیدگی به مشکل یک مشترک در نظر گرفته شده مدت ۱۴ روز است. معاون نظارت سازمان تنظیم مقررات ارتباطات همچنین عنوان کرد: در سازمان تنظیم مقررات ارتباطات سه شیوه مختلف را برای بررسی وضعیت شرکت‌ها در نظر می‌گیریم و نظارت‌ها را به‌صورت از راه نزدیک و از طریق خود دارندگان پروانه، از طریق آنلاین و با دسترسی به سامانه مدیریتی آنها یا از طریق ارزیابی‌های دوره‌ای و اعلام وضعیت هر کدام از اپراتورها مورد بررسی قرار می‌دهیم. معاون نظارت سازمان تنظیم

برای فعالیت شرکت‌های اینترنتی صادر می‌شد. معاون نظارت سازمان تنظیم مقررات ادامه داد: در سال گذشته برای ۱۳ شرکت ISP، PAP و ISDP خطاریه صادر شد و در سامانه ۱۹۵ ۷۹۵ شکایت مردمی به ثبت رسید.

داداش‌زاده ادامه داد: براین اساس تذکراتی لازم به اپراتورها داده شد تا در راستای برطرف‌سازی این مشکلات اقدام کنند. رضا بقایی، کارشناس حوزه ارتباطات و شبکه‌های کامپیوتری درباره این اختلالات می‌گوید: کمتر موقعی بوده که علت اصلی اختلالات اینترنت مشخص شود البته مقصر اصلی بعضی از این اختلالات شرکت‌های ارائه‌دهنده اینترنت هستند که در این‌ها ما در نهایت براساس چارچوب پروانه شرکت‌ها و موافقت‌نامه‌هایی که آنها دریافت کرده‌اند به نظارت و فعالیت‌های آنها خواهیم پرداخت.

داداش‌زاده درباره مدت‌زمانی که طی آن اپراتورهای اینترنتی باید پاسخگوی مشکلات مردمی باشند نیز اظهار کرد: شرکت‌ها را داشته باشد، مشکل زمان‌های مختلفی در نظر گرفته می‌شود اما بیشترین زمانی که برای رسیدگی به مشکل یک مشترک در نظر گرفته شده مدت ۱۴ روز است. معاون نظارت سازمان تنظیم مقررات ارتباطات همچنین عنوان کرد: در سازمان تنظیم مقررات ارتباطات سه شیوه مختلف را برای بررسی وضعیت شرکت‌ها در نظر می‌گیریم و نظارت‌ها را به‌صورت از راه نزدیک و از طریق خود دارندگان پروانه، از طریق آنلاین و با دسترسی به سامانه مدیریتی آنها یا از طریق ارزیابی‌های دوره‌ای و اعلام وضعیت هر کدام از اپراتورها مورد بررسی قرار می‌دهیم. معاون نظارت سازمان تنظیم

مقررات از اختلال به ۱۳ شرکت ارائه‌کننده اینترنت خبر داد و گفت: طبیعتاً حوزه نظارت دشواری‌های خاص خود را دارد اما ما در نهایت براساس چارچوب پروانه شرکت‌ها و موافقت‌نامه‌هایی که آنها دریافت کرده‌اند به نظارت و فعالیت‌های آنها خواهیم پرداخت. وی با تأکید بر اینکه در این راستا سازمان تنظیم مقررات ارتباطات نمی‌تواند موضعی فراتر از چارچوب پروانه شرکت‌ها را داشته باشد، گفت: ملاک ما در نظارت بر شرکت‌ها پروانه آنهاست و نمی‌توان از آنچه در آن ذکر شده عدول کرد. داداش‌زاده ادامه داد: با توجه به ارزیابی‌هایی که تاکنون صورت گرفته به نظر می‌رسد تأثیرات مثبتی در این حوزه ایجاد شده و نکته جالب آنکه در موارد متعدد مردم برای انتخاب شرکت خدمات‌دهنده خود به نتیجه این بررسی‌ها مراجعه می‌کنند. معاون رگولاتوری خاطر‌نشان کرد: اما با این وجود به نظر می‌رسد حجم پروانه‌هایی که در این زمینه صادر شده کمی کار را دچار اشکال می‌کند، شاید در دوره‌ای نباید این تعداد پروانه

بررسی اجرای آزمایشی طرح کارت انرژی در قشم

پیشنهاد اجرای پایلوت طرح کارت انرژی در منطقه آزاد قشم در دومین هم‌ادبشی این طرح مطالعاتی بررسی شد. به گزارش پایگاه خبری مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، این پیشنهاد با عنوان کارت‌سبز یا کارت‌نوراز سوی کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران مطرح شده و با حضور مشاور وزیر نفت و مدیر عامل شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت

تجارت چمدانی ایران به ۴۴ میلیون دلار رسید

هفت ماهه سال گذشته صادرات از طریق تجارت چمدانی حدود ۶۰ میلیون و ۷۵۰ هزار دلار بوده است که ۰.۲۴ درصد از ارزش کل صادرات کشور را در مدت مذکور شامل شده است. به این ترتیب مقایسه ارزش صادرات در این مدت حاکی از کاهش ۲۶.۷۴ درصدی تجارت چمدانی در هفت ماهه سال ۱۳۹۳ نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. در مدت هفت ماه سال جاری گمرک آستانرا با اختصاص ۱۳ میلیون و ۳۸ هزار دلار و مجموع ۲۹.۲۹ درصد از ارزش تجارت چمدانی رتبه اول، گمرک بیله‌سوار با اختصاص شش میلیون و ۲۵ هزار دلار یا ۱۳.۵۴ درصد رتبه دوم و گمرک سربو با اختصاص پنج میلیون و ۳۰۵ هزار دلار یا ۱۱.۹۲ درصد از ارزش تجارت چمدانی رتبه سوم را به خود اختصاص داده‌اند.

آگهی مناقصه عمومی

با توجه به اینکه شهرداری بندر بوشهر در نظر دارد انجام حفظ و نگهداری از فضای سبز شهری را از طریق برگزاری مناقصه جهت انتخاب پیمانکار دیصلاح واکثار نماید لذا از کلیه پیمانکاران و شرکت‌های واجد صلاحیت که دارای سابقه کاری مرتبط و گواهی‌نامه صلاحیت در رشته مربوطه هستند دعوت می‌شود برای خرید اسناد مناقصه به اداره امور پیمان شهرداری مرکزی واقع در میدان شهرداری مراجعه نمایند.

ردیف	موضوع پروژه	موقعیت مکانی	مدت زمان	مبلغ برآورد (اوتید (ماهانه)	مبلغ تضمین (بر ریال)	توضیحات
۱	انجام و حفظ و نگهداری فضای سبز شهری منطقه (۱)	به شرح موجود در اوراق	۱ سال	۱/۳۹۶/۳۵۵/۳۳۳ ریال	۱۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	طرح دقیق وضعیت مکانی موجود در مناقصه اسناد مناقصه ارائه شده است.
۲	انجام و نگهداری فضای سبز شهری منطقه (۲)	به شرح موجود در اوراق	۱ سال	۱/۰۷۶/۵۰۳/۰۷۵ ریال	۷۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال	طرح دقیق وضعیت مکانی موجود در مناقصه اسناد مناقصه ارائه شده است.

- توضیحات:
- تضمین شرکت در مناقصه می‌بایست به صورت ضمانت نامه بانکی یا ضمانت نامه صادر شده از مؤسسات غیر بانکی تحت نظارت بانک مرکزی جمهوری اسلامی یا اوراق مشارکت یا واریز وجه نقد به حساب سپرده شماره ۱۰۰۳۲۸۶۸۲ بانک شهر مرکزی ارائه گردد.
 - آخرین مهلت خرید اسناد: تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخه ۱۳۹۳/۰۸/۲۵
 - محل و مهلت تحویل پاکت‌ها: اداره امور پیمان شهرداری بندر بوشهر - تا پایان وقت اداری مورخه ۱۳۹۳/۰۹/۰۵
 - محل و تاریخ بازگشایی پاکت‌ها: شهرداری مرکزی بندر بوشهر - ساعت ۱۰ صبح مورخ ۱۳۹۳/۰۹/۰۸
 - حضور نمایندگان شرکت‌ها یا در دست داشتن معرفی نامه کتبی در جلسه مناقصه آزاد است.
 - ضمناً متن آگهی در شبکه اطلاع‌رسانی شهرداری بوشهر به آدرس: WWW.BUSHEHRCITY.IR درج گردیده است.
 - شهرداری بوشهر در ردی قبول هر یک از پیشنهادها مختار است.
 - هزینه درج آگهی در دو نوبت به عهده بردندگان مناقصه می‌باشد.
 - در صورتیکه بردگان اول و دوم مناقصه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنها به ترتیب ضبط خواهد شد.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری بندر بوشهر

فبر

منطقه آزاد چابهار زمینه‌های سرمایه‌گذاری بسیاری دارد

استاندار خراسان شمالی گفت: منطقه آزاد چابهار زمینه‌های سرمایه‌گذاری بسیاری دارد.

سیدعلی اکبر پرویزی در نشست استانداران منطقه پنج کشور افزود: سیستان و بلوچستان نقش مهمی در توازن بازار شیلات و کشاورزی شرق کشور دارد. منطقه آزاد چابهار جاذب اکثر استان‌های کشور در زمینه سرمایه‌گذاری و تجارت دریایی است. ظرفیت‌های مرزی سیستان و بلوچستان و همچنین خراسان شمالی نقطه‌ای مثبت در توسعه مبادلات تجاری جنوب شرق تا شمال شرق کشور است. پرویزی گفت: در بندر و پس کرانه‌های صیادی دریای عمان طیف وسیعی از نیروی انسانی به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در بخش شیلات و ماهی میگو اشتغال داشته و در آب‌های داخلی سیستان نیز با استفاده از منابع پرورشی، سالانه مقادیر متناهی انواع آبی تولید می‌شود و این امر می‌تواند علاوه بر سرمایه‌گذاران داخلی و استان‌های همجوار نیاز آبریزان دیگر استان‌ها را نیز تأمین کند.

وی ادامه داد: با رونق بخش شیلات در کرانه‌های دریایی عمان، شهرک‌های صنعتی متعددی تشکیل خواهد شد که در بخش عمده‌ای از آنان تاسیسات و کارخانه‌های عمل‌آوری آبریزان به منظور استفاده داخلی و به‌ویژه صادرات عمده فعالیت‌ها را شامل می‌شود.

بیمه

آمار عملکرد بازار بیمه در ۶ ماهه اول ۱۳۹۳

گزارش آمار عملکرد بازار بیمه کشور در شش ماهه اول سال ۱۳۹۳ نسبت به مدت مشابه سال قبل از رشد ۳۵.۸ درصدی حقی بیمه‌های تولیدی و رشد ۱۹.۳ درصدی پرداخت خسارت حکایت دارد.

به گزارش اداره کل روابط عمومی بیمه مرکزی، براساس آمارهای موجود از فعالیت شرکت‌های بیمه در شش ماهه نخست سال جاری، حجم حق بیمه‌های تولیدی بازار بیمه با ۳۸.۹ درصد رشد نسبت به نیمه اول سال گذشته به ۹۷.۸ هزار میلیارد ریال رسید. سهم بخش غیردولتی از این مقدار سه ۵۳.۵ درصد رسید و ۴۶.۵ درصد دیگر توسط بیمه ایران در نقش تنها شرکت بیمه دولتی تولید شد.

براساس این آمار، تعداد بیمه‌نامه‌های صادره نیز در این مدت با ۲۵.۳ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل در حدود ۲۱.۷ میلیون فقره بود. سهم بخش غیردولتی از این تعداد ۳۸.۹ درصد است. ۴۱.۴ درصد حق بیمه‌های تولیدی به رشته بیمه شخص‌ثالث و مازاد و ۲۵.۴ درصد به بیمه درمان اختصاص داشت.

همچنین طی این دوره شرکت‌های بیمه نزدیک به ۴۷.۱ هزار میلیارد ریال خسارت به بیمه‌گذاران پرداخت کردند که در مقایسه با نیمه اول سال قبل ۱۹.۳ درصد رشد نشان می‌دهد. ۵۰.۶ درصد از خسارت‌های بازار بیمه توسط بخش غیردولتی جبران شده است.

شرکت‌های بیمه همچنین در این مدت حدود ۸.۷ میلیون مورد خسارت به بیمه‌گذاران پرداخت کردند که در مقایسه با شش ماهه نخست سال قبل ۱۹ درصد رشد داشته است. ۳۹.۸ درصد از خسارت‌های بازار بیمه در رشته بیمه شخص‌ثالث و مازاد و ۳۲.۹ درصد در رشته بیمه درمان پرداخت شده است. در این مدت، نسبت خسارت بازار بیمه معادل ۴۸.۲ درصد بود و در مقایسه با سال قبل ۶.۷ واحد کاهش نشان داد. از میان هفت شرکت بیمه‌ای که در این مدت نسبه عمده از بازار بیمه داشتند (ایران، آسیا، دانا، البرز، پارسیان، معلم و کوثر، هر یک دارای سهم بالاتر از سه درصد و در مجموع ۸۲.۹ درصد سهم از بازار)، نسبت خسارت دو شرکت بیمه دانا و ایران (به ترتیب با ۵۲ و ۵۱.۲ درصد) بالاتر از این نسبت در بازار بیمه است. نسبت خسارت چهار شرکت بیمه سینا، آرمان، نوین و دی نیز بالاتر از این میزان در بازار بیمه است (به ترتیب با ۱۱۱.۲، ۹۴.۶، ۲۰.۹ و ۶۲.۳ درصد).

شماره مناقصه: ۹۳/۰۳/۹۳ تاریخ مناقصه: ۹۳/۸/۷

نوبت دوم

مناقصه عمومی تک مرحله‌ای



شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی

مناقصه گزار: شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی

موضوع مناقصه: ۱- خرید ۱۵ دستگاه سیستم اعلام حریق همراه با متعلقات مربوطه.

۲- نصب: لوله کشی، سیم کشی، نصب کلیه متعلقات مربوطه، تست و راه اندازی و تحویل بصورت کامل در

مراکز تلفن شهرستانهای استان آذربایجان غربی بتعداد ۱۵ مرکز شامل شهرستانهای (مهاباد- میاندوآب- بوکان- خوی- سلماس- شاهین دژ و تکاب) براساس مشخصات فنی ارائه شده در اسناد

مبلغ سپرده شرکت در مناقصه: ضمانتنامه یا چک تضمین شده بانکی به مبلغ ۳۹۰۰۰۰۰۰ ریال (سی و نه میلیون

ریال)

مهلت خریداسناد مناقصه: از تاریخ ۹۳/۸/۷ تا تاریخ ۹۳/۸/۱۹

مهلت تحویل اسناد مناقصه: حداکثر تا ساعت ۱۳ مورخه ۹۳/۸/۲۸

تاریخ بازگشایی پاکت(الف و ب و ج) مناقصه گران: ساعت ۱۴ مورخه ۹۳/۹/۳

شرایط شرکت کنندگان: تطبیق موضوع فعالیت شرکت طبق اساسنامه با موضوع مناقصه

طریقه تهیه اسناد مناقصه:

روش اول: مراجعه به وب سایت اینترنتی این شرکت به آدرس WWW.TCWA.IR و اخذ رایگان اسناد مناقصه

روش دوم: واریز مبلغ ۱۰۰۰۰۰ ریال، به حساب سیبا شماره ۰۱۰۶۰۵۶۸۱۲۰۰۵ بانک ملی ایران، قابل واریز در

کلیه شعب، بنام شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی و ارائه آن در ساعات اداری به مدیریت تدارکات این

شرکت به آدرس ارومیه، خیابان ارتش، ساختمان مرکزی مخابرات، طبقه پنجم، اتاق ۵۲۹

محل تحویل اسناد: دبیرخانه این شرکت به آدرس: ارومیه- خیابان ارتش- ساختمان مرکزی مخابرات- طبقه دوم-

اتاق ۲۲۲. ضمناً در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر با تلفنهای ۳۰-۳۱۹۱۳۲۳۳-۰۴۴ آقایی - ۳۴-۳۱۹۱۳۲۳۹-۰۴۴

و دورنگار ۰۴۴۳۳۳۵۰۶۲۵ تماس حاصل فرمائید.

شرکت مخابرات استان آذربایجان غربی

محمل و نقل

تخلف ۴۰۰میلیون دلاری در واردات قطعات هواپیمایی

یک عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی از یک فساد جدید خبر داد و گفت: در سال‌های گذشته و در شرایط تحریم یک نفر برای واردات قطعات هواپیما ۴۰۰ میلیون دلار از دولت وقت اعتبار گرفته است، اما این قطعات هیچ‌گاه به کشور وارد نشده و پیگیری هم در مورد آن انجام نشده است.

به گزارش ایلنا، موید حسینی صدر، نماینده خوی ادامه داد: موارد زیادی از این دست در دولت گذشته وجود داشته است که افراد از دولت اعتبار گرفته‌اند تا فلاَن کالا را وارد کنند، اما کمی بعد به بهانه تحریم و این‌گونه مسائل از وارد کردن کالاها خودداری کرده‌اند.

وی در ادامه به جزئیات یک تخلف جدید اشاره کرد و گفت: اخیراً نامه‌ای به دست من رسیده است که نشان می‌دهد در سال‌های اخیر فردی برای واردات قطعات هواپیما به کشور ۴۰۰ میلیون دلار اعتبار گرفته، اما این قطعات هواپیما هیچ‌گاه به کشور وارد نشده است.

من مستندات این تخلف را دارم و اسم این شخص نیز هم‌اکنون در اختیار من است. بحث در مورد ۴۰۰ میلیون دلار است و ما نیز در این مورد پیگیری‌های خاص خود را آغاز کرده‌یم تا در مورد این فرد هم که از شرایط تحریم سوءاستفاده کرده است قانون اعمال شود.

وزارت خزانه‌داری امریکا بخشنامه جدید تحریم صنعت هوایی ایران را صادر کرد

به گزارش پایگاه اینترنتی اکسپرت لاو بلاگ، اداره کنترل دارایی‌های خارجی وزارت خزانه‌داری امریکا اعلام کرد: ایرلاین‌های غیر امریکایی نمی‌توانند از طریق موسسات مالی امریکایی پولی بابت عبور از آسمان ایران یا فرود اضطراری در خاک این کشور پرداخت کنند.

براساس این بخشنامه جدید، پرداخت‌های شرکت‌های هواپیمایی خارجی نمی‌تواند از طریق سیستم مالی امریکا صورت پذیرد، یعنی تنها شرکت‌های هوایی امریکایی می‌توانند از سیستم مالی امریکا برای پرداخت پول بابت پرواز بر فراز آسمان ایران یا فرود اضطراری در این کشور استفاده کنند.

این تغییر سیاست پس از آن صورت گرفته است که گزارش‌های جدید حکایت از افزایش حجم پروازهای بین‌المللی بر فراز آسمان ایران دارد، زیرا شرکت‌های هوایی کمتر از آسمان کشورهای عراق و اوکراین استفاده می‌کنند. دو شرکت ایرفرانس و ویرجین اتلانتیک، پروازهای خود را از آسمان عراق به حالت تعلیق در آورده‌اند.

نازیلا مهدیانی

افزایش وام مسکن از جمله مصوبات همراه هیأت وزیران بود که ۲۳ ماه گذشته سختگوی دولت‌اجرائی این مصوبه در ماه‌های آینده را به طور رسمی اعلام کرد و مخاطب این تسهیلات را هم تمام اقشار کشور دانست البته با اولویت‌بندی تعریف شده. حال افزایش وام خرید مسکن به ۵۰ میلیون تومان پس از ۲۰ روز تصویب، به مرحله ابلاغ رسیده و طبق مصوبه بانک‌های عامل تعیین شده باید نسبت به اجرای این مصوبه اقدام کنند. با ابلاغ این مصوبه وام مسکن از ۲۵ میلیون تومان به ۵۰ میلیون تومان افزایش یافت و میزان سقف تسهیلات تأمین مسکن در کلانشهرها به ۵۰۰ میلیون (۵۰۰،۰۰۰،۰۰۰) ریال، در مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت به ۴۰۰ میلیون (۴۰۰،۰۰۰،۰۰۰) ریال و در سایر شهرها به ۲۰۰ میلیون (۳۰۰،۰۰۰،۰۰۰) ریال رسید. هر چند متقاضیان ساکن در بافت فرسوده برای دریافت این وام در اولویت قرار دارند، اما همان‌طور که گفته شد، قرار بر این است که این تسهیلات به تمام اقشار برای خرید در هر منطقه‌ای اختصاص یابد، اما شروع آن با اولویت دارها است. مهم‌ترین سیاست‌های دولت و وزارتخانه متولی در امر مسکن، افزایش عرضه و افزایش قدرت خرید مردم از راه‌های مختلف بود که از میان آنها دو طرح صندوق زمین و ساختمان در طرف افزایش عرضه و افزایش وام مسکن در طرف تقاضا از طرح‌هایی هستند که به مرحله اجرا رسیدند. هر چند اما او‌گراهایی در هر دو طرح به‌اجرا رسیده وجود دارد، اما دولت قدم‌های اول خود را برای خروج مسکن از رکود برداشت و باید دید گام‌های اولیه دولت تا

با ابلاغ مصوبه وام ۵۰ میلیون تومانی توسط دولت صورت گرفت

قدم اول برای خروج بازار مسکن از رکود



چه حد روی بازار به رکود مبتلا شده‌مسکن کمک می‌کند.

تمام کسانی که در اولویت هستند

طبق گفته محمد باقر بوخت، سخنگوی دولت وام ۵۰ میلیون تومانی به تمام اقشار اختصاص دارد، اما زوج‌های جوان خانه اولی، اقشار کم درآمد، زنان سرپرست خانوار در اولویت اخذ این وام هستند با این شرط که هیچ یک از این گروه از تسهیلات مسکن استفاده نکرده باشند. آنچه در این مصوبه آمده است؛ این گروه از مخاطبان وام ۵۰ میلیون تومانی، تسهیلات را با بهره ۱۰ درصد پرداخت خواهند کرد و معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور موظف است ۹ درصد سود تسهیلات مسکن و مابه‌التفاوت سود ۱۰ درصد سهم متقاضی در ودیعه اسکان موقت تا سقف سود مصوب تسهیلات بخش مسکن در سال ۱۳۹۳ را از محل اعتبارات قانون هدفمندکردن یانه‌ها به بانک‌های عامل منظور و تضمین‌نامه موردقول بانک مرکزی جمهوری

اسلامی ایران را صادر کند.

همچنین کسانی که قصد بازسازی بافت‌های فرسوده را داشته باشند

هم می‌توانند از این تسهیلات که دولت برای بهره‌ر بازپرداخت آن یارانه‌را در نظر گرفته استفاده کنند که طبق این مصوبه در کلانشهرها تا ۲۰ میلیون تومان شهرهای بالای ۲۰۰ هزار جمعیت ۱۵ میلیون تومان و سایر شهرها ۱۰ میلیون تومان در نظر گرفته شده است. براساس مفاد مصوبه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مکلف است برای پرداخت تسهیلات موضوع این تصویب‌نامه نسبت به تعیین بانک‌های عامل و سهمیه هر یک در هر سال به تعداد ۳۰۰هزار واحد و در مجموع یک

برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور موظف است تا پایان برنامه ششم توسعه اقدام کند و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی هم مکلف است، در قالب تفاهم‌نامه باوزارت راه و شهرسازی نسبت به شناسایی گروه‌های هدف موضوع این تصویب‌نامه از طریق سازمان تأمین اجتماعی، صندوق بازنشستگی کشوری، کمیته امداد امام خمینی (ره) و سازمان بهزیستی کشور و سایر نهادهای حمایتی مردم‌نهاد اقدام کند.

۵۰ میلیون تومان

یک چهارم حداقل نرخ

خرید خانه است

صحت‌های اولیه وزیر

گران‌ترین هواپیماهای سران جهان



سران و رهبران جهان برای جابه‌جایی و مسافرت‌های داخلی و خارجی از هواپیماهای اختصاصی استفاده می‌کنند.

به گزارش عصر ایران، در بسیاری از پروتکل‌های سیاسی و قوانین داخلی کشورها سران و رهبران کشورها به دلیل مسائل امنیتی و سفرهای متعدد داخلی و خارجی باید از هواپیماهای شخصی استفاده کنند.

در بسیاری از کشورها از بودجه عمومی برای سران کشورها هواپیماهای شخصی تهیه می‌شود و سران و دولتمردان اغلب در کسوت شخصیت حقوقی خود مادامی که در مستند قدرت هستند، از امکان داشتن هواپیمای اختصاصی برخوردارند.

باشند گرفتن بحران اقتصاد جهانی از سال ۲۰۰۸ به این سو، مسئله هزینه‌کرد مالیات‌های شهروندان در بسیاری از کشورهای با سیستم اقتصاد آزاد تبدیل به موضوعی مورد مناقشه شده است؛ دولت‌ها برای قائق آمدن بر بحران مالی و کسری بودجه اغلب دست به انجام سیاست‌های ریاضت اقتصادی می‌زنند و معمولاً بودجه‌های حوزه‌هایی همچون بهداشت، آموزش، حقوق، ساعات کار و قوانین بازنشستگی است که دست‌خوش تغییرات می‌شود و دولت‌ها برای جبران کسری بودجه‌شان از بودجه‌های آموزشی و بیمه‌ای طبقه متوسط، کارمندان و کارگران هزینه می‌کنند.

این در حالی است که شهروندان معتقدند دولت‌ها می‌توانند در بسیاری از بودجه‌های عمومی و ریخت و پاش‌های دیوان‌سالاری خود صرفه‌جویی کنند یا با افزایش مالیات ثروتمندان، از پس تأمین کسری بودجه برآیند.

این مناقشه حتی به مسائلی چون امکانات سران و رهبران کشورها و هزینه‌ای که تأمین امنیت آنها و دستگاه دیوان‌سالاری‌شان بر بودجه عمومی کشور تحمیل می‌کند، کشیده شده است.

در لیست زیر که به تازگی مجله «reaches» منتشر کرده، ۹ هواپیمای گران‌قیمت سران و رهبران جهان به ترتیب قیمت آمده است. در ابتدای این لیست پادشاه عربستان قرار دارد، او گران‌ترین هواپیمای اختصاصی یک رهبر سیاسی جهان را در اختیار دارد.

فهرست گران‌ترین هواپیماهای اختصاصی سران جهان به این شرح است:	
۱- هواپیمای اختصاصی پادشاه عربستان؛ ۵۲۰ میلیون دلار	
۲- هواپیمای بوئینگ ۷۷-۱۲۵اوباما؛ ۳۲۵ میلیون دلار	
۴- هواپیمای شیخ صباح احمد الجابر الصباح، امیر کویت؛ ۲۴۵ میلیون دلار	
۴- هواپیمای فرانسوا اولاند، رییس‌جمهور فرانسه؛ ۲۴۰ میلیون دلار	
۵- هواپیمای ولادیمیر پوتین، ۲۲۰ میلیون دلار	
۶- هواپیمای مار یو نزی، نخست‌وزیر ایتالیا؛ ۲۰۰ میلیون دلار	
۷- هواپیمای رجب طیب اردوغان؛ ۱۸۳ میلیون دلار	
۸- هواپیمای مایننگ جنون، رییس‌جمهور تانزان؛ ۹۰ میلیون دلار	
۹- هواپیمای دیلما روسف، رییس‌جمهور برزیل؛ ۸۱ میلیون دلار.	

عمران

اعلام آمادگی سازمان ملی زمین برای احیای بافت فرسوده

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن از اعلام آمادگی این سازمان برای همکاری در راستای احیای بافت‌های فرسوده شهرها خبر داد.

به گزارش ایسنا، سیدمحمد پرم‌ان با اشاره به اینکه در چهار دهه گذشته گرایش‌ها به سمت توسعه محدوده شهرها بوده است، اظهار کرد: این امر خدمت‌رسانی به شهروندان را دچار مشکل کرده و از طرف دیگر باعث غفلت از بافت‌های فرسوده و مرگزی شهرها شده است.

وی ادامه داد: امروز نه تنها ظرفیت بافت‌های فرسوده در اختیار شهرها نیست بلکه خود این بافت‌ها معضلات و ناهنجاری‌هایی را برای مدیریت شهری ایجاد کرده است و دوچانه‌چوب می‌خوریم و باید به داد این مناطق رسید. معاون وزیر راه و شهرسازی گفت: اگر بتوانید با شرکت مادر تخصصی عمران وزارت راه و شهرسازی به تفاهم برسید و طرحی برای ساماندهی و احیای این بافت‌ها داشته باشید، ما نیز به‌عنوان سازمان ملی زمین و مسکن آمادگی داریم بضاعت خود را در اختیار اجرای این پروژه‌ها قرار دهیم.

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن درخصوص شرح وظایف این سازمان عنوان کرد: وظیفه اصلی ما، مدیریت اراضی دولت در محدوده شهرهاست که به‌طور طبیعی پس از تهیه طرح جامع شهرها، زمین‌های خود را تفکیک می‌کنیم و این زمین‌ها را به‌صورت فدری و جمعی در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهیم.

وی با بیان اینکه تعرفه اراضی که در اختیار دولت قرار می‌گیرد، براساس ارزش معاملاتی منطقه‌ای حساب می‌شود، افزود: براساس قانون باید تعرفه اراضی که در اختیار شهرداری‌ها قرار می‌گیرد، به قیمت روز محاسبه شود اما به دلیل مشکلات موجود در شهرداری‌ها در زمینه تأمین منابع، این بار به دوش مردم می‌افتد و معتقدیم این چرخه معیوب است.

به همین دلیل در قیمت‌گذاری اراضی شهرداری‌ها نیز همان قیمت دولتی را دریافت می‌کنیم تا شهروندان از خدمات شهرداری‌ها بهره ببرند.

هند ۱۸ ماهه ۲ پایانه باری

در بندر چابهار ایران می‌سازد

وزیر کشتیرانی هند گفت دهلی‌نو یک بازه زمانی ۱۸ ماهه را برای ساخت یک پایانه باری کانتینری و یک پایانه باری چندمنظوره در دو لنگرگاه بندر چابهار تعیین کرده است.

به گزارش تسنیم به نقل از پایگاه اینترنتی دکان هرالد، با توجه به اقدام پکن برای انعقاد قراردادی با تهران برای توسعه بندر چابهار، هند قرار است پروژه‌های خود در این بندر ایرانی را سریع‌تر به بهره‌برداری برساند.

نیتین کاشی‌داس، وزیر کشتیرانی هند گفت، دهلی‌نو تلاش می‌کند این پروژه را در یک ماه و نیم آینده تکمیل کند.

به‌ظاهر هند مصمم است زمانی را که در چند سال گذشته به دلیل تحریم‌های غرب علیه ایران در این پروژه از دست داده جبران کند.

منابع آگاه هندی گفتند، هند همچنین قصد دارد در مقابل پیشنهاد چین در مورد این بندر مقابله‌به‌مثل کند تا جای پای خود را در این منطقه استراتژیک محکم سازد. پیشنهاد پکن برای تأمین خط اعتباری ۸۰ میلیون دلاری جهت توسعه بندر چابهار موجب نگرانی دهلی‌نو شده است. زیرا هند می‌خواهد خودش از فرصت به وجود آمده از کاهش تحریم‌های ایران و مذاکرات هسته‌ای بهره‌بررد.

اقدام هند در سرعت بخشیدن به تکمیل پروژه توسعه بندر چابهار ایران پس از آن صورت می‌گیرد که شرکت اوورسیز پورت هولدنینگ چین مدیریت بندر تجاری گوادر را در جنوب شرق پاکستان در اختیار گرفته است. ناوگان ارتش جمهوری خلق چین مدت‌هاست از بندر گوادر استفاده می‌کند.

پروژه توسعه بندر چابهار روز ۱۸ اکتبر و پس از موافقت کابینه هند با چارچوب یادداشت تفاهم بین دولتی منعقده در این خصوص، شتاب بیشتری گرفت. این یادداشت تفاهم که قرار است بین تهران و دهلی‌نو منعقد شود، راه را برای مشارکت هند در توسعه بندر چابهار هموار خواهد کرد. بندر چابهار یک بندر مهم استراتژیک برای هند محسوب می‌شود و می‌تواند موجب تسهیل دسترسی این کشور به افغانستان شود.

افزایش تولید مسکن راهکار حذف دلال از بازار مسکن است

عضو کمیسیون عمران مجلس با بیان اینکه تنها راهکاری که می‌توان برای کنترل بازار مسکن اتخاذ کرد، افزایش تولید مسکن است، گفت: طرح‌هایی چون وضع مالیات عایدی بر مسکن برای کنترل بازار مسکن کشورمان جواب نمی‌دهد.

به گزارش ایلنا، حامد قادر مرزی ادامه داد: تولید مسکن باید به حدی بالا برود که جوانبگوی حداکثر تقاضا باشد. نمی‌گویم تولید به حدی باشد که تقاضای مطلق را برطرف کند اما تولید باید به درصدی از افزایش برسد که عرضه متناسب منطقی با تقاضا در بازار داشته باشد.

وی با اشاره به حذف قانون حذف مالیات عایدی بر مسکن تاکید کرد: قطعاً یکی از دلایلی که وضع مالیات عایدی بر مسکن در مجلس مطرح شد این بود که دلال بازی از این بازار جمع‌شود اما مشکل اینجاست که دلالتن هزینه عایدی بر مسکن را از جیب خود که نمی‌پرداختند، بنابراین این طرح هم جواب نداد.

قانون‌مرزی افزود: هدف نمایندگان مجلس از حذف قانون عایدی بر مسکن جلوگیری از خریدوفروش بیش از حد مسکن توسط دلالان بازار بود. اینکه هم بازار کنترل‌شود و هم اینکه نقدینگی را بتوان از این طریق از بازار دور کرد و آن را به سمت تولید مسکن هدایت کرد.

عضو کمیسیون عمران در مجلس تاکید کرد: تا پیش از حذف این قانون، هیچ دلالی مالیات عایدی بر مسکن را از جیب خودش نمی‌پرداخت بلکه این هزینه را به قیمت نهایی معامله می‌افزود که این خود منجر به افزایش قیمت مسکن در بازار می‌شد.

دیپه

قیمت جهانی غذا برای هفتمین ماه پیاپی کاهش یافت

پایگاه خبری بلومبرگ اعلام کرد: قیمت جهانی غذا که توسط سازمان ملل اندازه گیری می شود، در ماه اکتبر (۹ مهر تا ۹ آبان) برای هفتمین ماه متوالی کاهش یافت و طولانی ترین دوره کاهش خود از سال ۲۰۰۹ را تجربه کرد.

به گزارش ایلسا و به نقل از بلومبرگ، کاهش قیمت لبنیات و گوشت، عامل اصلی کاهش قیمت جهانی غذا در ماه اکتبر بود. این در حالی است که چشم انداز افزایش تولید اقلام غذایی نیز مثبت است.

بر اساس گزارش سازمان خواربار و کشاورزی سازمان ملل (فائو)، در ماه اکتبر شاخص قیمت ۵۵ نوع ماده غذایی در مقایسه با ماه گذشته ۰.۲ درصد کاهش یافت و به ۱۹۲.۳ رسید که کمترین مقدار این شاخص از اوت ۲۰۱۰ است.

فائو ضمن تاکید بر اینکه اندازه شاخص جهانی قیمت غذا در حال تثبیت است، اضافه کرد: قیمت جهانی غذا در شرایطی کاهش یافته که چشم انداز افزایش تولید غلات و شیر مثبت است و این به کاهش تورم در جهان کمک می کند.

فائو، تغییرات قیمت مجموعه ای از اقلام غذایی را در پنج گروه غذایی اندازه گیری کرده و مقدار شاخص جهانی قیمت غذا را ماهانه اعلام می کند.

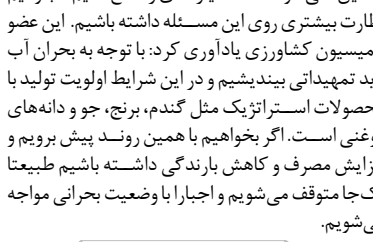
مجلس

تاکید عضو کمیسیون کشاورزی مجلس بر واردات آب مجازی

عضو کمیسیون کشاورزی مجلس بر لزوم جلوگیری از صادرات محصولات آببر تاکید کرد و گفت: ما باید به دنبال واردات آب مجازی باشیم. محمدتقی توکلی، با اشاره به صادرات محصولات آب بر مثل هندوانه و سیب زمینی، اظهار کرد: این درست برعکس سیاست های همه دنیا است. حتی کشورهایی هم که مشکل آب ندارند به دنبال واردات این گونه محصولات آب بر می روند. بنابراین ما باید به دنبال واردات آب مجازی باشیم. او ادامه داد: ما باید آمایش آب را در کل کشور انجام دهیم و جاهایی که با منابع کم آب مواجه هستیم به دنبال تامین نیازهای اصلی مردم برویم و آب را به کالاهای اختصاص دهیم که ارزش اقتصادی دارند. هندوانه و صیفی جات ارزش اقتصادی ندارند، حتی کشاورز هم بهره چندانی از کشت آنها نمی برد، چون فقط در بازار چرخش می کند و در نهایت با اشباع شدن بازار، راهی بازار خارج از کشور می شود. به گزارش ایلسا، توکلی تاکید کرد: باید الگوی کشت را تعریف و قانونی کنیم و در مواردی که از این الگو تمکین نمی شود خدمات انارانی را قطع کنیم تا بتوانیم نظارت بیشتری روی این مسئله داشته باشیم. این عضو کمیسیون کشاورزی یادآوری کرد: با توجه به بحران آب باید تمهیداتی بیندیشیم و در این شرایط اولویت تولید با محصولات استراتژیک مثل گندم، برنج، جو و دانه های روغنی است. اگر بخوایم با همین روند پیش برویم و افزایش مصرف و کاهش بارندگی داشته باشیم طبیعتا یک جا متوقف می شویم و اجبارا با وضعیت بحرانی مواجه می شویم.

تجارت

صادرات ۲۰ میلیون دلاری قزل آلا و میگو به روسیه

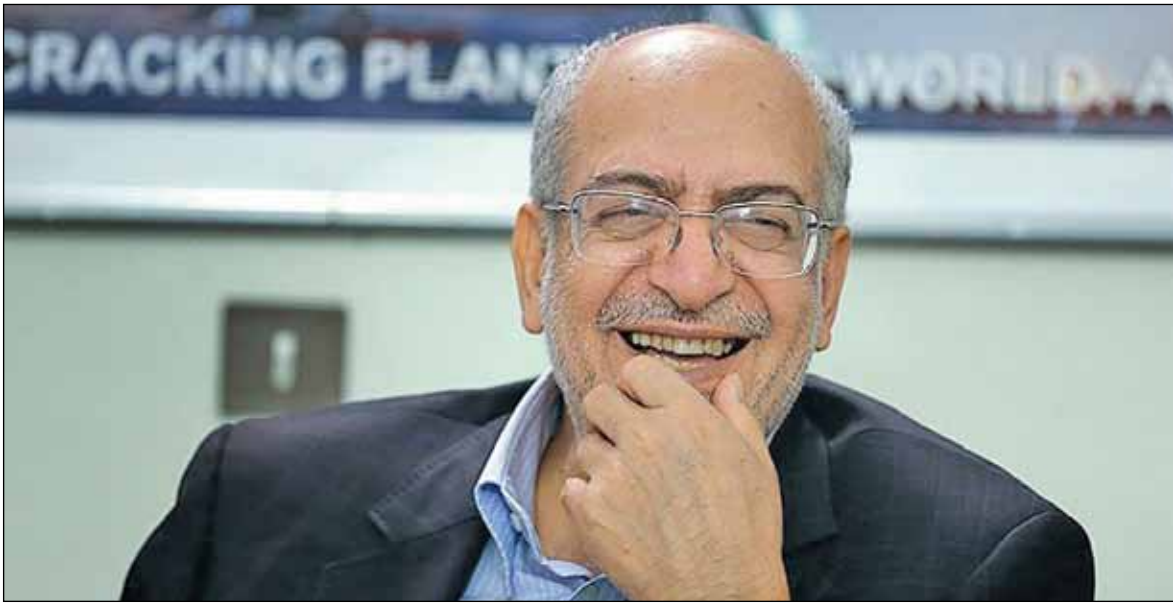


معاون سازمان شیلات ایران از برنامه ریزی برای صادرات حدود ۱۰ هزار تن میگو و قزل آلا به عنوان دو محصول عمده صادراتی به روسیه در سال جاری خبر داد و گفت: کارشناس روسی هفته آینده برای بازدید از روند تولید محصولات شیلاتی به ایران می آید و با ۱۸ شرکت خصوصی ایرانی جلسه مشترک خواهند داشت. حسین عبدالحی، اظهار کرد: هفته آینده کارشناس ناظران روسی برای بازدید از چگونگی تولید محصولات شیلاتی به ایران سفر می کنند و با ۱۸ شرکت داخلی بخش خصوصی جلسه مشترکی خواهند داشت. البته این نشست ها در زمینه کیفیت و قیمت این محصولات خواهد بود. وی افزود: با توجه به پیش بینی های صورت گرفته و سطح زیر کشت حدود ۷۰۰۰ هکتار میزار میگو در کشور، تولید این محصول در سال جاری به بیش از ۱۸ هزار تن می رسد که برای صادرات حدود ۵۰۰۰ تن آن به روسیه برنامه ریزی شده است.

به گزارش ایلسا، معاون آبی پروری سازمان شیلات ادامه داد: یکی دیگر از محصولات شیلاتی که روس ها بیشتر خواهان آن هستند ماهی قزل آلاست. با توجه به ظرفیت تولید و صادرات این محصول به نظر می رسد امسال می توانیم حدود ۵۰۰۰ تن از قزل آلا ایرانی را به روسیه صادر کنیم. عبدالحی اعلام کرد: اگر بتوانیم صادرات حدود ۱۰ هزار تن میگو و قزل آلا را به روسیه محقق کنیم حدود ۲۰ میلیون دلار آرزوی برای کشور در پی خواهد داشت و زمینه بسیار مناسبی برای صادرات محصولات شیلاتی بیشتر به این کشور برای سال های آینده فراهم می کند. به گفته وی روسیه به عنوان مشتری جدید محصولات شیلاتی، بازار بزرگی دارد و با توجه به سرانه مصرف بالای آنها می تواند درآمد ارزی مناسبی را برای ایران به ارمغان آورد. به گزارش ایلسا، معاون آبی پروری سازمان شیلات تصریح کرد: صادرات به روسیه مانهی برای توسعه صادرات محصولات شیلاتی به مشتریان دیرینه ایران مانند کشورهای همسایه چون عراق و کشورهای مانند ایتالیا و اسپانیا به عنوان مشتریان میگو ایرانی ایجاد نمی کند. توسعه صادرات محصولات شیلاتی به روسیه از محل توسعه و افزایش تولید این محصولات پیش بینی شده است.

اجرای قانون تمرکز وظایف، محل مناقشه وزارت صنعت و کشاورزی

یک گام تا حل مناقشه



مولود غلامی

قانون تمرکز وظایف که از ابتدا به نام قانون انتزاع از سوی کمیسیون کشاورزی مجلس برای ساماندهی بازار محصولات کشاورزی توسط یک وزارتخانه (وزارت جهاد کشاورزی) مطرح شد، در دولت دهم با افت و خیزهایی همراه بود و با وجود تصویب مجلس، دولت برای اجرا و ابلاغ آن امتناع می کرد تا اینکه سرانجام علی لاریجانی، رئیس مجلس به جای رییس جمهوری وقت (محمود احمدی نژاد) با تایید شورای نگهبان، این قانون را در تاریخ ۹۱/۱/۲۴ به دولت خود اضافه کرد.

پیشینه

اجرای قانون تمرکز وظایف بخش کشاورزی که تولید، تامین، صادرات و واردات محصولات کشاورزی را تماما در اختیار وزارت جهاد کشاورزی قرار می دهد، تا پیش از این در دولت دهم همچنان محل مناقشه دو وزارتخانه کشاورزی و صنعت و معدن بود که در دولت یازدهم فرجام یافت و اجرایی شد. براساس این قانون تمامی وظایف تولید، تامین، صادرات، واردات و تنظیم بازار محصولات کشاورزی به همراه شرکت ها و سازمان هایی مانند شرکت پشتیبانی امور دام، شرکت بازرگانی دولتی و غیره به وزارت کشاورزی واگذار شد. اجرا و ابلاغ این قانون از ابتدای امسال در دستور کار دولت قرار گرفت و در همین راستا شرکت پشتیبانی امور دام دوباره زیر مجموعه وزارت جهاد کشاورزی شد اما وزارت صنعت برای واگذاری شرکت بازرگانی

دولتی امتناع کرد. این موضوع واکنش کمیسیون کشاورزی مجلس را در پی داشت و نمایندگان مربوط با احضار هر دو وزیر (حجتی و نعمت زاده) از آنها خواستند واگذاری های قانونی سریع تر انجام شود. سرانجام با توافق های به دست آمده، قرار شد شرکت بازرگانی دولتی نیز زیر مجموعه وزارت کشاورزی قرار گیرد. این وزارتخانه با افزودن معاونت بازرگانی به معاونت های خود، تغییر نام وزارت صنعت، معدن و تجارت از تابلو آن به وزارت جهاد کشاورزی، به وزارت جهاد کشاورزی، شرکت بازرگانی را رسما به بدنه خود اضافه کرد.

مقاومت وزارت صنعت

در حالی که مدیر عامل شرکت بازرگانی دولتی به خیرگزاری های می گوید به دلیل اعتراض نعمت زاده (وزیر صنعت و تجارت) انتقال این شرکت به وزارت جهاد کشاورزی هنوز نهایی نشده، وزیر جهاد کشاورزی اما با ابراز تعجب از این موضوع، می گوید: این شرکت واگذار شده و اکنون زیر مجموعه وزارت جهاد کشاورزی است. با این تفاسیر، در روزهای اخیر برخی مسئولان وزارت صنعت نسبت به واگذاری شرکت بازرگانی واکنش نشان داده و به این بهانه که انتقال شرکت بازرگانی دولتی به صراحت در قانون نیامده، این کار را از ابهام آمیز برشمردند و وزیر صنعت اعتراض خود را نسبت به انتقال آن اعلام کرد. غلامرضا نورانی قزلبچه، نایب رییس کمیسیون کشاورزی در این باره به

«فرصت امروز» می گوید: قانون تمرکز وظایف تصویب شده است و باید به صورت کامل اجرا شود. در حالی که قانون در این موضوع ها به مسائل ریز نمی پردازد اما در این مورد نمایندگان مجلس ریزبینانه عمل کردند و قسمت ها و واحدهایی که باید از وزارت صنعت، معدن و تجارت منگک و به وزارت جهاد کشاورزی واگذار شود رانیز ذکر کرده اند. براساس این قانون، تولید، تامین و تهیه مواد اولیه و نهاده ها، صادرات، واردات و تنظیم بازار محصولات کشاورزی بر عهده وزارت جهاد کشاورزی گذاشته شد.

وی در خصوص اعتراض نعمت زاده، وزیر صنعت، نسبت به واگذاری شرکت بازرگانی دولتی، با تعجب اظهار می کند: در این صورت وزیر جلوی اجرای قانون ایستاد. در حالی که خودش از بدنه دولت است. این مصوبه که استدلال های محکمی پشت آن وجود داشته باید اجرا شود و مجلس بر اجرای کامل آن اصرار دارد.

اگر قضیه کش پیدا کند

مجلس وارد عمل می شود نماینده بستان آباد می افزاید: بر همین اساس کمیسیون کشاورزی دو سه هفته پیش هر دو وزیر را احضار کرد و نعمت زاده و حجتی قول دادند قضیه را حل و فصل کنند. حال دلیل این اعتراض ها و تعلل در اجرای مصوبات قانونی را نمی دانم! نایب رییس کمیسیون کشاورزی مجلس تصریح می کند: در صورت کش پیدا کردن موضوع، کمیسیون

کشاورزی وارد کار می شود و برای اجرای قانون با قاطعیت عمل خواهد کرد. در این مورد قانون با صراحت اعلام کرده شرکت بازرگانی با تمامی امکانات و سازوکارهای آن مانند کشتی، ساختمان، کارکنان و غیره باید به وزارت جهاد کشاورزی واگذار شود. ما همچنان به قول و قرارهای هر دو وزیر اطمینان داریم و امیدواریم موضوع سریع تر پایان یابد. وی تاکید می کند: وزارت صنعت، معدن و تجارت بازرگانی بنا وجود مصوبه هر کدام مستقل اما در مجموعه یک دولت هستند و باید مصوبه های دولت را به درستی اجرا کنند. هدف از این واگذاری ها تنها نظارت و پاسخگو بودن یک وزارتخانه در تنظیم بازار و تولید و تامین محصولات کشاورزی بوده است.

تصمیم های غیر تخصصی به

بخش کشاورزی آسیب زده نوری با اشاره به برخی نابسامانی ها در تنظیم بازار، واردات، صادرات و امضاهای غیر تخصصی در این زمینه ها می گوید: بخش کشاورزی تولید کشور، از این نابسامانی ها و مدیریت های غیر تخصصی، کم زیان و آسیب ندیده است. مصوبه های غیر تخصصی و نادرست در این بخش زیاد است که با اجرای کامل قانون تمرکز وظایف امیدواریم بازار محصولات کشاورزی سروسامان گیرد. وی ادامه می دهد: وظایف بخش کشاورزی باید در این وزارتخانه تمرکز شود و مدیریت هر بخش بر عهده

وزارتخانه مربوط قرار گیرد تا در صورت مشکل، مجلس از وزیر مربوطه پرسش کند و یک نفر پاسخگو باشد نه چند وزیر و وزارتخانه که در زمان بروز مشکل، هر یک تقصیر را به گردن دیگری بیندازد.

قانون ملاک باشد

نایب رییس کمیسیون کشاورزی در پاسخ به پرسش «فرصت امروز» مبنی بر دلیل پاسخشاری وزارت صنعت بر امتناع از واگذاری شرکت بازرگانی بنا وجود مصوبه امتناع از واگذاری شرکت بازرگانی بنا وجود مصوبه قانونی، اظهار می کند: پاسخ این پرسش را هم شما و هم سایرین به خوبی می دانید و ما (مجلس) هم می دانیم اما به آقای نعمت زاده همچنان احترام می گذاریم. به هر حال ایشان شیخ الوزاری دولت یازدهم است و باید احترام شان را نگه داشت. وزارت صنعت هم از وزارتخانه های تاپ و نور چشمی دولت است! وی ادامه می دهد: امیدواریم وزارت صنعت و شخص وزیر در اجرای کامل قانون تمرکز وظایف بخش کشاورزی بیش از این تعلل نوزد. ما دلایل این تعلل را علاقه مندی و دلسوزی وزارت صنعت نسبت به بخش کشاورزی و محصولات کشاورزی می دانیم. امیدواریم بخش کشاورزی در سال های پیش توسط بخش هایی از دولت، تاکید و اظهار می کند: در دولت های پیشین بسیاری از امکانات و توانمندی های وزارت کشاورزی را از آن گرفتند تا این وزارتخانه مهم و تاثیر گذار را تضعیف کنند و چنین هم کردند.

گزارش ۲

هیاهو و جوسازی برای واردات بر تقال به کشور

تولید جنوب، کمبود شمال را پوشش می دهد



با اینکه سرمای زمستان سال گذشته در شمال کشور باعث افت تولید بر تقال امسال شد، اما مسئولان و تولید کنندگان می گویند افزایش تولید مرکبات جنوب این کسری را جبران می کند. این در حالی است که عده ای با فضا سازی اصرار بر واردات این محصول دارند. به گزارش مهر، تولید بر تقال در سال گذشته در کشور به اندازه ای زیاد بود که حجم بالایی از آن با قیمت های بسیار پایین عرضه یا حتی دور ریخته شد. با این وجود تلاش چندانی برای حمایت از کشاورزان صورت نگرفت. تولید این محصول در شمال کشور زیر تاثیر سرمای زمستان سال گذشته کاهش یافته اما مقامات وزارت کشاورزی و تولید کنندگان اعتقاد دارند این مسئله نگران کننده ای نیست و تولید امسال پاسخگوی نیاز داخل است. ولی عده ای همچنان اصرار بر واردات این محصول دارند. در همین زمینه مجتبی شادلو، رییس اتحادیه باغداران با بیان اینکه کاهش تولید بر تقال در سال جاری را منکر نیستیم، می گوید: سال گذشته مقدار بسیار زیادی بر تقال مازاد بر مصرف داشتیم که حدود ۵۰۰۰۰۰۰۰ کیلوگرم به دور ریخته شد. آن زمان کسبی به داد تولید نرسید و بیشتر باغداران زبان سنگین دیدند. ضمن اینکه اگر ما تولید امسال را منهای آن سببمات کنیم میزان باقیمانده پاسخگوی نیاز داخل خواهد بود. وی فضا سازی و جوسازی های اخیر در زمینه کمبود بر تقال را مورد اشاره قرار داده و بیان می کند: این فضا سازی به ضرر باغداران و مصرف کنندگان است.

این همه هیاهو به راه افتاده که بستری برای واردات ایجاد شود و باز این واردات بی قید و بند بدون نظارت، بیماری هایی را به کشور بیاورد که ریشه تولید بر تقال ما را بخشکاند. شادلو اضافه کرد: بر فرض که مردم مجبور شوند بر تقال را امسال کمی گران تر تهیه کنند، این امر سبب می شود مصرف کنندگان مقدار خریدشان را محدود کنند و در نتیجه آن، بازار خود به خود آرام می شود. براساس این گزارش، مازاندران نیز با این گفته ها موافق است. حیدرپور در این خصوص

اظهار می کند: شرایط تولید نگران کننده نیست. تولید امسال، پاسخگوی نیاز داخل است و هیچ نیازی به واردات نداریم. وی با اشاره به تولید ۸۰۰ هزار تن بر تقال مازاد نیاز کشور در سال گذشته افزود: استان مازاندران امسال حدود یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن یک میلیون و علاوه بر این، تولید در استان های فارس، خوزستان، کرمان، جیرفت، گلستان و گیلان نیز انجام می شود. این مسئله که تولید محصولی در یک سال به دلیل عوامل طبیعی یا هر عامل دیگری کاهش پیدا کند امری طبیعی است اما مشخص نیست چرا عده ای منتظر فرصتی هستند تا بر طبل واردات بکوبند؟ مشخص نیست چه میزان سود از واردات نصیب این سوداگران می شود که بدون توجه به شرایط تولید کنندگان، مصرف کنندگان و سلامت تولید بر تقال خود یا فشاری می کنند و آینده تولید داخل را در معرض خطر قرار می دهند؟!

یادداشت

تمرکز وظایف به ضرر کیست؟!

رضا عفت دوست

کارشناس کشاورزی

بهمن ماه سال ۱۳۹۱ بود که «قانون تمرکز وظایف و اختیارات مربوط به بخش کشاورزی» در مجلس شورای اسلامی تصویب شد. براساس این قانون، مقرر شده بود تا نهم دی ماه ۱۳۹۲ و پایان بهمن ماه همان سال برخی از وظایف حوزه کشاورزی به وزارتخانه هم نامش محول شود. از جمله این وظایف می توان به بازگشت تصدی شرکت پشتیبانی امور دام و مدیریت سیاست های واردات و صادرات محصولات اساسی اشاره کرد. پیش بینی می شود که حدود ۵۰ درصد از وظایف فعلی وزارت صنعت، معدن و تجارت می تواند از دوش این وزارتخانه برداشته و به دستان وزارت جهاد کشاورزی سپرده شود. البته این انتقال همراه با عرصه ها و اعیانی ها از قبیل سردخانه ها، سیلوها، انبارها و غیره خواهد بود. بر خلاف سوابق گذشته و فعلی هر یک از مسئولان در تفویض وظایف و سبک کردن امور مدیریتی خود، این بار مدیران وزارت صنعت، معدن و تجارت گویا علاقه ای به کم کردن بار مسئولیت از روی دوش خود ندارند و مجموعه مرتبط با این وزارتخانه اعم از اتحادیه ها و تعاونی ها، شرکت های خصوصی و دولتی متبوعه همچنان اصرار بر این موضوع دارند که بخش عمده ای از وظایف مورد هدف از نظر تخصصی و فنی در حیطه کاری وزارت بازرگانی سابق (وزارت صنعت، معدن و تجارت) باشد. در سال های اخیر ناهماهنگی در تخصیص انواع آلاهای کشاورزی و نهاده های دامی به طور مقطعی نوسانات زیادی در بازار مصرف ایجاد کرده و زبان های هنگفتی را برای مصرف کنندگان رقم زده است. در حالی که هیچ یک از نهادها و ارگان های کارگزار، از گمرک گرفته تا شرکت پشتیبانی امور دام مسئولیت پاسخگویی را به عهده نگرفت و در این میان تنها سر مصرف کنندگان بی کلاه ماند.

قطعا عقل سلیم از یک سو تمام وظایف و تکالیف را بدون منافع به جان نمی پذیرد تا از سویی دیگر با بروز مسئله ای هدف انتقالها و ایرادهای فراوان قرار گیرد. در حالی که حتی تصویب قانون هم سعی بر تسهیل روند خدمتگزارانه داشت، وزارت صنعت با لابی لابی گری، روابط قدرتمند خارج از صحن و بهره گیری از ابزارهای پشیمانی امور دام مسئولیت پاسخگویی را به عهده پیدا و پنهان همچنان خود را خادم خانه زاده ملت بنامد. بخش کشاورزی به واسطه حساسیت ها و نقش های منحصر به فردی که دارد نیازمند تدارک و تقویت بخش تخصصی و فنی بالقوای است که بتواند در هر بره زمانی به مصاف تهدیدات برود. کارشناسان، متخصصان و متولیان حوزه کشاورزی در کمترین تصور و انتظار دارای دانش و آمادگی لازم برای حل مسائل مرتبط با این بخش هستند. شاید با نگاهی سطحی بتوان واردات نهاده های کشاورزی و دامی و صادرات محصولات کشاورزی را فعالیت بازرگانی توصیف کرد اما اگر همت کنیم و عمیقاً به موضوع بپردازیم باید احترام شان را نگه داشت. وزارت صنعت هم از وزارتخانه های تاپ و نور چشمی دولت است! وی ادامه می دهد: امیدواریم وزارت صنعت و شخص وزیر در اجرای کامل قانون تمرکز وظایف بخش کشاورزی بیش از این تعلل نوزد. ما دلایل این تعلل را علاقه مندی و دلسوزی وزارت صنعت نسبت به بخش کشاورزی و محصولات کشاورزی می دانیم. امیدواریم بخش کشاورزی در سال های پیش توسط بخش هایی از دولت، تاکید و اظهار می کند: در دولت های پیشین بسیاری از امکانات و توانمندی های وزارت کشاورزی را از آن گرفتند تا این وزارتخانه مهم و تاثیر گذار را تضعیف کنند و چنین هم کردند.

تجربه دیگر کشورها و حتی اتحادیه اروپا در حمایت از تولید کنندگان خود (به عنوان مثال صادر کننده فرانسوی با صادرات هر تن مرغ به عربستان حدود ۲۰ درصد از اتحادیه اروپا مشقوق صادراتی می گیرد) مشخص می شود که بخش کشاورزی و دامپروری زوایای پنهان دیگری دارد که تصمیم سازان آن مجموعه باید با نگاهی ژرف دست به تکلیف شوند، و گرنه راه سازی بازار به روش تجارت آزاد و رفتار با کشاورز به مثابه یک بازرگان نمی تواند روش مطلوبی برای نیل به اهداف توسعه ای باشد. با توجه به فعالیت در عرصه کشاورزی آن هم از نوع عمدتا واردات محصولات و ملزومات آن می تواند منافع سرشاری را نصیب گردانندگان آن کند و دل بریدن از چنین فرصتی همچون کابوس است. بر همگان روشن است شرط بقای برنامه ها و تداوم و ارتقای دستاوردها، احترام به قوانین و مقررات است که مجموعه بازرگانی کشور از این امر مستثنا نیست.

هر چند از پاسخگویی و کارایی مدیران پس از انتزاع وظایف از حوزه بازرگانی به کشاورزی نمی توان به طور قطع دفاع کرد اما ضمانت موفقیت و حصول نتایج مثبت در گرو بهره گیری از متخصصان و اهل فن و اجرای دقیق قوانین و مقررات است که بدان اشاره شد و گرنه آتش همان آتش است ولی در کاسه دیگری.

سخن آخر اینکه به طور حتم اجرای این قانون صرفا به نفع کشاورزان و تولید کنندگان حوزه کشاورزی خواهد بود و منافع فراوان نهفته در آن نباید از دلایل تعلق یا تغییر آن باشد.

فیلد

تولید ۱۰ میلیون تن گندم در سال جاری

مشاور وزیر جهاد کشاورزی میزان تولید گندم در سال جاری را ۱۰ میلیون و ۲۰۰ هزار تن اعلام کرد و گفت: تاکنون سه میلیون و ۸۵۰ هزار هکتار گندم در کشور زیر کشت رفته است.

اسماعیل اسفندیاری پور در گفت و گو با مهر میزان تولید گندم در سال جاری را ۱۰ میلیون و ۲۰۰ هزار تن عنوان و اظهار کرد: این میزان نسبت به سال گذشته ۱۰ درصد رشد داشته است.

مجری طرح گندم با بیان اینکه تاکنون سه میلیون و ۸۵۰ هزار هکتار گندم در کشور زیر کشت رفته است، افزود: از این میزان ۶۷۵ هزار هکتار مربوط به گندم آبی و دو میلیون و ۴۱۰ هزار هکتار آن مربوط به گندم دیم است. اسفندیاری پور با اشاره به اینکه از دهه دوم مهرماه بارش هایی در مناطق دیم کاری ما رخ داده، اضافه کرد: به دلیل بارندگی زودهنگام وضعیت سبز کشت نسبت به سال گذشته به ویژه در مناطق دیم کاری مطلوب تر است. مشاور وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به توصیه های به کشاورزان برای بهبود تولید گفت: گندمکاران باید در کشت به موقع شتاب کنند زیرا این عامل در افزایش میزان تولید بسیار مهم است.

وی تاکید کرد: اگر کشاورزان انتظار تولید محصول فراوان دارند حتما از کود در حد کفایت استفاده کنند. ضمن اینکه کود به اندازه کافی در انبارها هست و نباید کشاورزی گندم را بدون کود کشت کند.



سه روزی هست که آب به زاینده‌رود بازگشته و البته پیش‌بینی می‌شود تا خرداد ۹۴ هم آب در محدوده رودخانه در اصفهان و تا گاوخونی وجود داشته باشد. اما چگونه بعد از دو سال آب به زاینده‌رود رسید؟ ماجرای بی‌آبی در سال ۹۳ بسیار آزاردهنده بود. هم برای کشاورزان و هم برای شهرها. بر خی شهرها به مرحله جیره‌بندی آب هم رسیدند. تهران در آستانه جیره‌بندی بود که هر راهی، این اتفاق نیفتاد. اصفهان هم از جمله شهرهایی بود که بحران کم آبی داشت؛ در همه بخش‌هایش از جمله شرب، کشاورزی و صنعتی. اما در میانه آبان‌ماه، آب از پشت سد زاینده‌رود رها شد و به محدوده شهر اصفهان رسید. این آب البته امروز به کشاورزان شرق استان اصفهان هم رسیده است. خوشحالی مردم شهر در دو روز گذشته به دلیل رسیدن آب به رودخانه و تغییر فضای زندگی و بازگشت زندگی به پل‌های معروف اصفهان، بسیار گزارش شده

خبرنگار «واشنگتن‌پست» به‌زودی آزاد می‌شود

محمدجواد لاریجانی، معاون بین‌الملل و دبیر ستاد حقوق بشر قوه‌قضاییه ایران در مصاحبه با شبکه یورونیوز اعلام کرد «جیسون رضاییان»، خبرنگار به‌زودی و کمتر از یک ماه دیگر مورد عفو قرار خواهد گرفت یا از زندان آزاد خواهد شد. جیسون رضاییان که دارای تابعیت «ایرانی _ امریکایی» است از سال ۲۰۱۲ به‌عنوان خبرنگار واشنگتن‌پست در ایران فعالیت کرده است. به گزارش باشگاه خبرنگاران، آنچه در ادامه می‌آید بخشی از مصاحبه لاریجانی با یورونیوز است.

«جیسون رضاییان» که حدود ۱۰۰ روز را در زندان است، به چه اتهامی بازداشت شده است؟

من در موقعیتی نیستم که بتوانم قضاوت کنم، من تنها می‌توانم اعلام کنم که به گزارش منابع اطلاعاتی و امنیتی وی به فعالیت‌هایی فراتر از کارهای خبرنگاری مشغول بوده است. فعالیت‌های وی در راستای نقض قوانین امنیتی در داخل ایران بوده است.

آخرین گزارشی که رضاییان پیش از بازداشت ارسال و منتشر کرد «علاقه فراوان ایرانیان به بسکتبال» نام داشت، چنین

فرهنگ

جولیانو باگولانی، کوبریپمای کوبرهای جهان پس از تجربه دودین در سردترین و گرم‌ترین نقاط کره زمین حالا به کوبرهای ایران رسیده است



آخرین وضعیت مسعود کیمیایی در بیمارستان

مسعود کیمیایی احتمالاً امروز از بیمارستان مرخص خواهد شد. این کارگردان سینما گفت: خوشبختانه از روز پنجشنبه (۱۵ آبان) خونریزی معده‌ام متوقف شده است. نگران ساخته نشدن گلبول در خونم بودیم که آن هم حل شد. بنا بر اعلام پزشکان، دیگر نگرانی خاصی وجود ندارد و احتمالاً تا شنبه از بیمارستان مرخص خواهم شد. به گزارش ایسنا، مسعود کیمیایی از هفته گذشته به دلیل خونریزی شدید معده در بخش آی‌سی‌یو بیمارستان دی بستری شد و در روزهای گذشته به بخش منتقل شده است.

اپرای سعدی در چه مرحله‌ای است؟

به‌روز غریب‌پور که این‌روزها مشغول آماده‌سازی اپرای عروسکی «سعدی» است، شاعران و پژوهشگران را دعوت کرد با دیدن این اثر، از زاویه‌ای تازه به زندگی و اندیشه‌های سعدی بنگرند. این هنرمند تئاتر در گفت‌وگو با ایسنا، درباره مراحل آماده‌سازی اپرای عروسکی «سعدی» گفت: مشغول ضبط قطعات موسیقی هستیم و به طور هم‌زمان عروسک‌های اپرا را نیز طراحی می‌کنیم و می‌سازیم. غریب‌پور که پیش از این محمد معتمدی را به‌عنوان خواننده نقش سعدی انتخاب کرده است، افزود: ایشان بخشی از قطعات را خوانده است، اما به دلیل سفرهایی که برای کنسرت داشت، از هفته آینده خواندن بقیه قطعات را ادامه می‌دهد. سرپرست گروه تئاتر عروسکی «آران» افزود: در این اپرا ۱۰۰ عروسک و خواننده‌های بی‌شمار داریم و حداقل ۲۰ نقش خواهیم داشت. او که پیش از این اپراهای عروسکی دیگری را مانند «لیلی و مجنون»، «عاشورا»، «مکبث»، «رستم و سهراب»، «حافظ» و «مولوی» اجرا کرده است، اضافه کرد: اپرای عروسکی «سعدی» تفاوت آشکاری با آثار پیشین ما دارد، چون در سفرهای متعدد سعدی به کشورهایی مانند مصر، هند، چین و غیره تم موسیقی تغییر می‌کند.

- مدیرعامل انجمن سینمای انقلاب و دفاع مقدس با تاکید بر شأن نظارتی نمایندگان مجلس گفت: باید حدود و نفوذ این نظارت مشخص شود تا قوه مقننه تضعیف نشود.
- گالری میرمیران خانه هنرمندان، میزبان نمایشگاهی از عکس‌های پرندگان از کشورهای مختلف دنیا به هنر مندی هادی نوید است.
- گالری گلستان میزبان نمایشگاهی از آثار «شینم طلوع» خواهد بود که در نقاشی‌هایش انسان و مسائل انسانی را به تصویر کشیده است.

زاینده‌رود جاری خواهد ماند



است. البته باید اصفهانی باشید تا بفهمید رسیدن آب به زاینده‌رود چه معنا و مفهومی دارد و چقدر رنگ زندگی را تغییر می‌دهد. درباره ماجرای خشک شدن زاینده‌رود محمد تقی رهبر، نماینده اصفهان گفته بود: سابقه برداشت آب از زاینده‌رود برای چهارم‌حال به سفر اول احمدی‌نژاد به این استان بازمی‌گردد که در جلسه‌ای به استاندار اجازه دادند هر گونه که می‌خواهند، از آب رود استفاده کنند. ما نمایندگان اصفهان در مجلس هفتم برای مقابله با این تصمیم تلاش کردیم و به مسئولان نامه نوشتیم که گفتند موضوع کان‌لم‌یکن تلقی شود. ولی چهارم‌حالی‌ها از آن مصوبه ملغی‌شده استفاده کردند. همین‌گونه هم شد که زاینده‌رود خشک شد. پیش از حل مشکل آب زاینده‌رود معاون اول رییس‌جمهور روحانی، اسحاق جهانگیری گفته بود: آقای روحانی با تمام وجود درباره آب «زاینده‌رود» حساس هستند و گفته‌اند قطعاً درخصوص این رودخانه به راه‌حل می‌اندیشند.

واکنش رژیم اشغالگر اسراییل به خبر نامه‌نگاری محرمانه اوپاما به رهبر انقلاب

بوی توافق بد می‌آید

روزنامه «هاآرتص» در گزارشی نوشت: «باراک اوپاما رییس‌جمهور امریکا نامه‌ای محرمانه به آیت‌الله خامنه‌ای، رهبر ایران نوشته است و در آن بر منافع مشترک دو کشور در مبارزه با داعش تاکید کرده است. کاخ سفید نه به اسراییل و نه به متحدان خود در خلیج‌فارس از جمله عربستان سعودی و امارات متحده عربی در مورد این نامه خبری نداده است.» کاخ سفید حاضر به تایید یا تکذیب ارسال این نامه نشده است. جاش ارنست، سخنگوی کاخ سفید گفت که نمی‌تواند در مورد مکاتبات محرمانه اوپاما و دیگر سران حال سخن بگوید. دفتر نخست‌وزیر اسراییل نیز حاضر به اظهار نظر در مورد نامه اوپاما نشد، اما اگر اسراییل واقعا از این نامه به ایران آگاه نشده باشد و تنها پس از انتشار آن در نشریه

وال‌استریت‌ژورنال از آن اطلاع پیدا کرده باشد، عدم اعتماد بین اورشلیم و واشنگتن بر سر ایران افزایش پیدا خواهد کرد. به گزارش خبرآنلاین، خبر نامه‌نگاری محرمانه اوپاما به رهبر انقلاب را وال‌استریت ژورنال منتشر کرد. در گزارش این نشریه آمده است: «باراک اوپاما به رهبر ایران

روزنامه انگلیسی فایننشال تایمز در گزارشی تحت عنوان «گامی به سوی توافق هسته‌ای با ایران» با اشاره به مذاکرات ایران +۱۵ در مسقط عمان که طی هفته جاری برگزار می‌شود، نوشت: مذاکرات امریکا و اروپا با ایران در عمان تاریخی خواهد بود.

با شعار «رسانه، آزادی مسئولانه» برگزار می‌شود

آغاز بیستمین رویداد رسانه‌ای ایران از امروز

جامعه رسانه‌ای کشور از امروز (شنبه) به مدت یک هفته شاهد برگزاری نخستین نمایشگاه دولت یازدهم خواهد بود. بیستمین نمایشگاه مطبوعات و خبرگزاری‌ها در حالی کار خود را از امروز آغاز می‌کند که تاکنون حضور ۴۴۰ رسانه قطعی شده است. بیستمین نمایشگاه مطبوعات و خبرگزاری‌ها ساعت ۱۵ روز شنبه، ۱۷ آبان ماه افتتاح رسمی می‌شود و در مراسم افتتاحیه قرار است لاریجانی، رییس مجلس شورای اسلامی و علی جنتی، وزیر فرهنگ و ارشاد سخنرانی داشته باشند. این مراسم در طبقه دوم سیستان اصلی صلا‌ی تهران برگزار می‌شود. نمایشگاه بیستم که نخستین نمایشگاه مطبوعات و خبرگزاری‌ها در دولت یازدهم محسوب می‌شود، شعار «رسانه، آزادی مسئولانه» را در دستور کار قرار داده است. در نمایشگاه امسال بولتن روزانه، توسط ستاد نمایشگاه منتشر نمی‌شود بلکه هر روز یکی از روزنامه‌ها انتشار این بولتن را عهده‌دار شده است و با قواعد شورای سیاست‌گذاری نمایشگاه این بولتن‌ها را منتشر می‌کنند. نمایشگاه مطبوعات امسال عمدتاً به‌صورت موضوعی برگزار می‌شود و به‌جز خبرگزاری‌ها، روزنامه‌ها و روابط عمومی‌ها، بقیه رسانه‌ها براساس موضوع تقسیم شده‌اند.

اژه‌ای: مردم به سوءاستفاده از اسیدپاشی آگاهند

حجت‌الاسلامالمسلمین غلامحسین محسنی اژه‌ای شامگاه پنجشنبه در حاشیه آیین بزرگداشت آیت الله «مهدوی کنی» رییس فقید مجلس خبرگان رهبری در مسجد «صادقیه» کاشان در جمع خبرنگاران گفت: آنچه مشخص است، نسبت دادن موضوع اسیدپاشی به نظام جمهوری اسلامی با تبلیغات منفی، کار دشمنان و عوامل استکبار است. دشمنان و بیگانگان در مورد اسیدپاشی مانند بقیه موضوعات مانور رسانه‌ای داده‌اند که زود تمام می‌شود. به گزارش ایرنا، معاون اول قوه‌قضاییه در مورد سخنان یکی از نمایندگان مجلس مبنی بر اینکه عامل اسیدپاشی اصفهان در یک قدمی دستگیری است، گفت نیروهای اطلاعاتی و انتظامی برای محتومه کردن آب پرورده با جدیت در تلاشند تا جانی یا جانیان این حوادث به‌زودی معرفی شوند. طبق شواهد و قرائن به نظر می‌رسد حوادث اسیدپاشی در اصفهان کار یک نفر است، ولی هنوز نمی‌توان با قطعیت در مورد آن سخن گفت. برای روشن شدن ابعاد این پرورده باید تا زمان دستگیری عامل یا عاملان این حادثه اجتماعی منتظر بمانیم.

۶/۱ میلیارد دلار از دارایی‌های بلوکه شده در حساب ایران

با واریز چهارمین قسط از دو دور آزادسازی دارایی‌های بلوکه شده ایران، در مجموع دو مرحله ۶٫۱ میلیارد دلار به حساب بانک مرکزی واریز شده است. به گزارش ایسنا، چهارمین قسط از درآمدهای نفتی بلوکه شده در حالی در روزهای اخیر در حساب بانک مرکزی نشست که از کهم درآمدها سال جاری هم‌زمان با دور دوم آزادسازی ۲٫۸ میلیارد دلار دیگر از دارایی‌های مسدود شده کشورمان تاکنون ۹٫۱ میلیارد دلار طی چهار مرحله دریافت شده است. اما قسط پنجم به مبلغ ۵۰۰ میلیون دلار که ۱۲ آبان‌ماه سررسید شد، هنوز به حساب بانک مرکزی واریز نشده است. در عین حال که قسط ششم هم به مبلغ ۴۰۰ میلیون دلار تا دوم آذرماه آزاد خواهد شد که در مجموع ۹۰۰ میلیون دلار دیگر از منابع توافق شده ۸٫۲ میلیارد دلاری را در بر می‌گیرد. این درحالی‌است که طبق توافق هسته‌ای بین ایران و گروه ۵+۱ در دور اول هم ۴٫۲ میلیارد دلار طی هشت مرحله در اختیار بانک مرکزی کشورمان قرار گرفت.

سیاست

به نقل از خبرگزاری آسوشیتد پرس روزنامه واشنگتن پست امریکا نام «ابرت اونیل» کماندوی نیروی دریایی امریکا را به‌عنوان قاتل اسامه بن لادن در پاکستان اعلام کرد



بوکوحرام نام یک شهر را مدینه‌الاسلام گذاشت

شاهدان عینی در تئجریه روز پنجشنبه اعلام کردند گروه افراطی بوکو حرام نام دو شهر از مناطق تحت‌اشغال خود را تغییر داده است. به گزارش واحد مرکزی خبر به نقل از خبرگزاری فرانسه، شماری از آوارگان نیجریه‌ای اعلام کردند، بوکو حرام نام دو شهر نیجریه را که ماه اکتبر گذشته در شمال شرقی این کشور به اشغال خود درآورده بودند، تغییر داد. این گروه نام شهر «موبی» را در ایالت «اداماوا» به «مدینه‌الاسلام» برگردانده است. بوکوحرام همچنین شهر «گونوزا» را در ایالت بورنو به «دارالحکمه» تغییر نام داده است. این شهر ماه ژوئیه گذشته به تصرف افراطیون درآمده است.

تشریح خدمات ایران به پناهندگان در نشست سازمان ملل

رایزن نمایندگی کشورمان در سازمان ملل با اشاره به سه دهه حضور پناهندگانی از همسایگان شرقی و غربی در ایران گفت: هم‌اکنون حدود ۹۷ درصد این پناهندگان در مناطق شهری ایران زندگی می‌کنند. مصباح انصاری، در نشست کمیته سوم مجمع عمومی سازمان ملل درباره گزارش کمیسرعالی پناهندگان، خدمات جمهوری اسلامی ایران به پناهندگان و نیز مواضع اصولی تهران درقبال موضوع پناهندگان را تشریح کرد. رایزن نمایندگی کشورمان با تاکید بر اینکه همه خدمات ارائه شده به پناهندگان افغانی و عراقی در ایران، با وجود تحریم‌های غیرقانونی ضد کشورمان صورت گرفته است، گفت: جمهوری اسلامی ایران همواره بر بازگشت و استقرار داوطلبانه پناهندگان در جامعه افغانستان تاکید کرده است، ولی با وجود اینکه اکنون بیش از یک دهه از استقرار دولت افغانستان می‌گذرد، میلیون‌ها افغانی به وطن خود بازنگشته‌اند و همچنان در کشورهای میزبان زندگی می‌کنند، زیرا جامعه بین‌المللی تلاش‌های لازم را در این‌باره انجام نداده و به تعهدات خود عمل نکرده است. برای پناهندگان افغانستانی، بازگشتی پایدار و استقراری پویا در وطن خود، حقی لاینفک است و جمهوری اسلامی ایران در این راستا به تلاش‌های خود برای کمک به عنیت بخشیدن این موضوع ادامه خواهد داد.

- رییس مجلس شورای اسلامی با صدور پیامی از فداکاری مرحوم کاظم صفزاده، معلم فداکار راستانی تجلیل کرد.
- موسوی لاری، عضو مجمع روحانیون مبارز گفت: اصلاح‌طلبان باید در صحنه سیاسی کشور یک صدا داشته باشند.
- عضو کمیسیون امنیت ملی مجلس شورای اسلامی معتقد است، تبعات اعدام شیخ نمر، آل‌سعود را درگیر خواهد کرد.

جامعه

سازمان هواشناسی کشور نسبت به رخداد رگبار و رعد و برق در شرق خلیج فارس و برخی مناطق دریای عمان هشدار داد



مهار تولید مواد مخدر صنعتی در کشور

سردار علی مویدی، رییس پلیس مبارزه با مواد مخدر ناجا گفت: تعداد آشپزخانه‌های تولیدکننده مواد مخدر صنعتی نسبت به سال گذشته کاهش یافته است. سردار علی مویدی در رابطه با منلاسی شدن آشپزخانه صنعتی در کشور گفت: تعداد آشپزخانه‌های منلاشی شده تولید مواد مخدر صنعتی در هفت ماهه سال گذشته بیش از ۲۵۰ آشپزخانه بوده که در سال ۹۳ از ۱۲۵ آشپزخانه رسیده است.

به گزارش تسنیم، رییس پلیس مبارزه با مواد مخدر ناجا با اشاره به اینکه در مهار تولید مواد مخدر صنعتی موفق عمل شده، گفت: خوشبختانه ما در مهار تولید مواد صنعتی تا حدودی موفق عمل کرده و سوله‌های بزرگی را منهدم کردیم که اکنون دیگر از این سوله‌ها نیست و ما در بحث مهار مواد مخدر صنعتی موفق بودیم.

وی با اشاره به شیوه برخورد با خرده فروشان مواد مخدر گفت: ما بر خورد با خرده فروشان را بر مبنای یک فرایند صحیح، ساده، علمی و منطقی تعریف می‌کنیم که نشان‌دهنده هدفمند بودن کار است، چراکه ما معتقدیم که سطحی‌نگری فایده‌ای ندارد.

تهران گرم می‌شود

کارشناس مرکز پیش‌بینی سازمان هواشناسی کشور آخرین وضعیت جوی و پیش‌بینی هوا را برای سه روز آینده تشریح کرد. امین حسین نقشینه در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به وضعیت جوی هوای تهران نیز گفت: آسمان تهران طی سه روز آینده صاف و با غبار صبحگاهی پیش‌بینی می‌شود

همچنین دمای هوای تهران در روز شنبه حداقل پنج و حداکثر ۱۵ سانتی‌گراد بالای صفر و در روز یکشنبه نیز بدون تغییر دما خواهد بود. این در حالی‌است که دمای تهران طی روزهای گذشته تا زیرصفر هم رفته بود.

- مرکز لرزه نگاری کشوری وابسته به موسسه ژئوفیزیک دانشگاه تهران، زمین لرزه‌ای به بزرگی ۳٫۶ ریشتر را در ساعت ۵ و ۱۱ دقیقه و ۴۶ ثانیه در مهران گزارش کرد.
- سخنگوی سازمان امداد ونجات جمعیت هلال احمر گفت: طی یک هفته اخیر (روزهای ۱۱ تا ۱۶ آبان ماه) به هزار نفر در ۱۲ استان گرفتار سیل و آبگرفتگی امدادرسانی شده است.
- سخنگوی سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری تهران از ریزش یک منزل مسکونی بر سر زنی ۵۰ ساله خبر داد.

ورزش

نام علی دایی با ۱۰۹ گل زده در رده ملی در فوتبال جهان به‌طور رسمی در کتاب رکوردهای گینس ثبت شد



به یاد ماندلا؛ دیدار دوستانه ایران و افریقا

پایگاه اینترنتی soccerladuma از دیدار دوستانه تیم‌های ملی فوتبال افریقای جنوبی و ایران به مناسبت بزرگداشت «تلسون ماندلا» خبر داد. این پایگاه اینترنتی نوشت: تیم ملی فوتبال ایران برای سالگرد درگذشت «تلسون ماندلا» به افریقای جنوبی دعوت خواهد شد تا دیدار دوستانه‌ای را با تیم ملی این کشور برگزار کند. این دیدار قرار است ۲۳ روز دیگر در کشور افریقای جنوبی برگزار شود. به نوشته این سایت دیدار افریقای جنوبی و ایران در ورزشگاه میومبلا در شهر دوربان برگزار خواهد شد و عواید آن به بازماندگان سنزو امویا، دروازه‌بان سابق افریقای جنوبی خواهد رسید که دو هفته پیش در منزلش به قتل رسید. افریقای جنوبی خودش را برای حضور در جام ملت‌های افریقا آماده می‌کند.

سرپرست پرسپولیس از دربی می‌گوید

با وجود برگزاری جلسه سازمان لیگ با مسئولان دو باشگاه استقلال و پرسپولیس برای برگزاری دربی در تاریخ دوم آذرماه، هنوز برگزاری این بازی در تاریخ ذکر شده قطعی نیست. غلامرضا بهروان، رییس کمیته مسابقات سازمان لیگ اعلام کرده است در صورت موافقت شورای تأمین استان تهران، این بازی روز یکشنبه دوم آذرماه برگزار می‌شود و در غیراین صورت سازمان لیگ مجبور است این بازی را هفتم آذرماه برگزار کند؛ تاریخی که پرسپولیس‌ها مخالف آن هستند. بهروز منتقمی، سرپرست باشگاه پرسپولیس در این خصوص به مهر گفت: بعد از آنکه ما به برگزاری دربی در هفتم آذر اعتراض کردیم، سازمان لیگ نشستنی را با حضور نمایندگان پرسپولیس و استقلال برگزار کرد و در آن جلسه مقرر شد تا دوم آذرماه دربی را برگزار کنیم. در آن جلسه سازمان لیگ رسماً با شورای تأمین هم مکاتبه کرد و حتی رونوشت آن را نیز در اختیار ما قرار داد. کادر فنی ما هم بر همین اساس روی برگزاری دربی در تاریخ دوم آذرماه برنامه‌ریزی کرده است. به همین دلیل ما به برگزاری دربی در تاریخ هفتم آذرماه حتی فکر هم نمی‌کنیم.

- ستاره منچستریونایتد با تمجید از هم‌تیمی سابق خود معتقد است رونالدو از لیونل مسی پیشی گرفته و به بهترین بازیکن جهان تبدیل شده است.
- رییس فدراسیون ووشوی ایران گفت: مسئولان فدراسیون جهانی ووشو سرانجام مجبور شدند پیشنهاد ایران در مورد داوری‌های ساندرا را بپذیرند.
- مالک باشگاه منچسترسیتی به دنبال جذب پپ گواردیولا برای جانشینی پیگرنی است.

(رسانه)

تجزیه و تحلیل تکنیک‌های تصویری در تبلیغات

منیژه صادقی

تبلیغ‌کنندگان به‌طور معمول روی عناصر تصویری و صوتی بسیاری تاکید می‌کنند تا بتوانند به آگاهی خود شما را منحصر به فرد ببخشند و به بیانی دیگر بتوانند به راحتی از این طریق توجه دیگران را به خود جلب کنند.

زمانی که قرار است فقط یک صفحه برای تبلیغات در اختیار داشته باشید یا تمام زمان شما برای پخش تبلیغ‌تان از تلویزیون فقط ۳۰ ثانیه است، باید دقت کنید که چه نشانه‌هایی را انتخاب می‌کنید، سپس این نشانه‌ها را ساده کنید تا بتوانید از آنها در نهایت یک پیام قدرتمند بسازید.

استراتژی اول: ارزش تصویر را درک کنید
این جمله را حتی اگر برایتان تبدیل به کلیشه شده باشد، همیشه در ذهن خود نگه دارید که: «ارزش یک تصویر بسیار بیشتر است تا هزاران کلمه». این جمله یک حقیقت است. اهالی عرصه تبلیغات سال‌هاست که به ارزش تصویر پی برده‌اند. آنها معمولاً در این راه از تکنیک‌های مختلفی همچون ساخت، رنگ، ترکیب‌بندی و جلوه‌های ویژه در راه‌هایی موثر استفاده می‌کنند.

«اول باید ببینیم که چه چیزهایی بهتر است برجسته شود و در نظر داریم که چشم در لحظه اول به کدام بخش از تبلیغ توجه کند. طراحان معمولاً با در نظر داشتن این مسئله تلاش می‌کنند تا بتوانند برای این نکته راهی پیدا کنند که محصول را به بهترین شکل معرفی کنند.»

«دوم درک این نکته است که باید تصمیم بگیریم که چه نشانه‌های تصویری را می‌توانیم چشم بیننده را برآیند؟ یا می‌تواند به محصول چه‌راهی جذاب و هیجان‌انگیز ببخشند؟ پاسخ شما مثبت است. امروزه در بسیاری از تبلیغات تلویزیونی شاهد هستیم که روی تصویر محصول کار می‌کنند و با استفاده از تکنیک‌های انیمیشن تلاش دارند تا چهره آن را برای مخاطب جذاب تر کنند.»

«چه رنگی باید مورد استفاده قرار گیرد؟ طراحان تبلیغات بهتر است از رنگ‌هایی استفاده کنند که



می‌تواند حساسی را که مخاطب باید نسبت به آن محصول داشته باشد برایش قابل درک تر کند.

«آیا بهتر است که شعاری را برای محصول خود انتخاب کنیم؟ البته که همین‌طور است. شعارها نیروی قدرتمندی از نظر تاثیر گذاری در نزد عامه مردم دارند، زیرا جملاتی هستند که تجربه نشان داده اغلب برای سال‌ها در ذهن مخاطب می‌مانند.»

استراتژی دوم: دقیقاً به صداها گوش دهید
آنچه شما می‌شنوید به اندازه آنچه شما می‌بینید اهمیت دارد. در طول زمان پخش آگهی‌های بازرگانی چشمان خود را ببندید. اگر آنچه را شما می‌شنوید به نظر تان به اندازه کافی تاثیرگذار باشد و طراحی صدا و موسیقی هم به درستی انجام شده باشد، در نهایت باید بگوییم که تصویر شما تاکید آن صدا به حساب می‌آید و صدا به اندازه آن تصویر اهمیت دارد.

منبع: classzone.com

ایستگاه تبلیغات

کمپین شهری خلاقانه شرکت خدمات ساختمانی OBI



بازار ساخت‌وساز آلمان با ارائه خدمات، محصولات، به کارگیری شیوه‌های نوین و بیلوردهای سازمان‌های مختلف پر شده است.

OBI نام تجاری پیشرو در ساخت‌وساز در آلمان و اروپاست که خدمات ساخت‌وساز و بازسازی و محصولات مربوط به این حوزه را ارائه می‌دهد. این شرکت برای اینکه در این بازار شلوغ و تبلیغات متعدد، خودش را نشان دهد تصمیم گرفت تغییرات کمی را در قوانین بازی اعمال کند و با ارائه‌اندازی کمپین شهری خلاقانه توانست توجه مشتریان بسیاری را به سوی خود جلب کند.

به گزارش مارکتینگ نیوز، این کمپین با این سوال شروع شد که «چرا مردم به جای تبلیغ محصولاتی که خانه ما را زیباتر کند، محصولاتی را تبلیغ می‌کنند که باعث می‌شود همه چیز زشت به نظر بیاید؟» کمپین OBI ساخت‌وسازهای قدیمی را که نزدیک فروشگاه‌های OBI بود برای تبلیغات خود انتخاب و بخشی از ساخت‌وساز را به اندازه سازی یک بیلورد بازسازی کرد و زیر آن نوشت: بازسازی شده توسط OBI.

بایدها و نبایدهای کمپین‌های تبلیغاتی جهانی

چرا ابولا ای ال اس نشد؟



این بیماری را متوقف کند. بنابراین شاید بتوان نتیجه گرفت که در وهله اول، دولت‌ها و نهادهایی که در تأمین سلامت و نظارت بر بهداشت عمومی کشورها نقش اصلی را ایفا می‌کنند، مخاطب اصلی این کمپین‌ها قرار می‌گیرند. در کشورهای که خطر شیوع این بیماری در آنها بالاتر است، بسته به موقعیت جغرافیایی، نوع مرادوات بین‌المللی و ترکیب جمعیت مهاجر، استقبال عمومی بیشتری از این کمپین‌ها انجام شده است. در شروع کمپین ابولا عملاً شاهد اقدامات گسترده دولت‌ها برای پیشگیری از شیوع این بیماری هستیم که کنترل مرزها و معاینه مسافران در مبادی ورودی کشورها با جدیت دنبال می‌شود. اولویت بعدی مهار بیماری در کشورهای مبتلاست که در حال حاضر اکثراً در قاره آفریقا هستند و وضعیت اقتصادی مناسبی هم ندارند و نیازمند این هستند که کمک‌های مالی و تجهیزات پزشکی، داروها و نیروهای تخصصی برای آنها ارسال شود.

تبلیغات داخلی و کمپین‌های جهانی

احمدی می‌گوید: به نظر من کمپین‌هایی که به این شکل با اتکا به فضای فرهنگی و اجتماعی جامعه شکل می‌گیرد، در کشور ما به خاطر ساختار فرهنگی که از آن بهره می‌گیریم، نسبت به برخی کشورهای صنعتی امکان موفقیت بیشتری دارد. چون از یک طرف فشار نفوذ و نرخ رشد اینترنت، موبایل و رسانه‌های اجتماعی در کشور ما نسبتاً بالا است و از طرف دیگر وجود انواع آیین‌ها، آداب و رسوم و تعاملات اجتماعی در فرهنگ ما طوری عمل کرده که هنوز رفت‌وآمدها، ارتباطات چهره به چهره و گفت‌وگوهای دوستانه و فامیلی، بخش مهمی از فضای ارتباطی ما را شکل داده است. بنابراین در مجموع به اعتقاد من به‌خاطر بعضی ویژگی‌های فرهنگی و الگوهای ارتباطی، جامعه ما این قابلیت را دارد که در این نوع از فعالیت‌های اجتماعی، میان ارتباطات مجازی و سنتی هم‌افزایی ایجاد کند و اثربخشی این قبیل کمپین‌ها را به طور چشمگیری افزایش دهد چنانکه می‌بینیم این اتفاقاتی که در فضای مجازی افتاده به گفت‌وگوهای روزانه و به متن زندگی مردم ما وارد می‌شود و با محتوایی خلاقانه و اغلب طنزآمیز گاهی به شکل انواع لطیفه‌ها بهانه‌های برای ارتباط و گفت‌وگو بیشتر درباره موضوع فراهم می‌کند.

دستگاه‌های مسئول انجام شده است اما با توجه به دور بودن از کانون شیوع بیماری ابولا، می‌توان گفت جلب توجه عمومی نسبت به آن کمی دیرتر به شکل گرفته و مشابهت موضوعی با کمپین قبلی، مقداری از تازگی و جذابیت آن کاسته است. از طرف دیگر، به خاطر قابلیت دربرگیری بیشتر و مخاطره‌آمیز بودن این بیماری در مقایسه با ALS، کمپین ابولا فاقد جنبه‌های سرگرم‌کنندگی است و از این نظر نوع طراحی و الگوی تکثیر پیام‌های آن هم متفاوت است. با این حال شاهد آن هستیم که هر روز توجه عمومی نسبت به این بیماری بیشتر جلب می‌شود و به نظر نتیجه‌گیری و اظهار نظر صریح در مورد موفقیت کمپین ابولا را باید به آینده سپرد.

چگونگی تکثیر پیام در کمپین‌های جهانی

این کارشناس درباره تکثیر پیام در کمپین‌های جهانی می‌گوید: پدیده‌هایی که در حوزه فرهنگی و اجتماعی با آنها مواجه هستیم، گاهی خلقت تصادفی و اتفاقی دارد. در مواردی مثل شایعات، شدت تکثیر پیام به اهمیت موضوع و سطح آگاهی مردم وابسته است و ولی به طور مشخص اگر از واژه «کمپین» درباره این پدیده‌ها استفاده کنیم نشان‌دهنده این است که خصلت‌های برنامه‌محوری و هدفمندی آنها را مورد تأکید و توجه قرار داده‌ایم. در این کمپین‌ها، هدف‌گذاری یکی از مهم‌ترین مراحل کار است. هدف کمپین مثلاً می‌تواند «جلب توجه» و «ارتقای سطح آگاهی مردم» نسبت به یک موضوع اجتماعی و فرهنگی باشد، یا در مواردی «ایجاد رفتارهای مثبت» یا «کاهش رفتارهای منفی» هدف قرار بگیرد و براساس نوع و میزان درگیری مردم با موضوع، برنامه‌ریزی و طراحی مناسبی برای آن انجام شود. این موارد در غرب در قلمرو سیاست‌اجتماعی تعریف می‌شود و اغلب با حمایت نخبگان حرکتی رو به جلو پیدا می‌کند و پیام‌ها از این طریق به سطوح پایین‌تر جامعه منتقل می‌شود و مشارکت عمومی را شکل می‌دهد.

از ALS خطرناک‌تر و فراگیرتر است اما کسی برای جمع‌آوری کمک برای این بیماران اقدام به برگزاری کمپینی مشابه با چالش آب یخ نکرده است. چالش آب یخ آنچنان در دنیا فراگیر شد که مدیریت آن غیرقابل کنترل بود. در میانه راه افرادی پیام کمپین را از مسیر اصلی خارج کرده و به آن نکاتی تازه را اضافه کردند. با این حال موفقیت و فراگیری کمپین چالش آب یخ نشان داد برگزاری و اجرای کمپین‌های جهانی نیاز به شرایط و امکاناتی دارد که در ادامه به آنها اشاره می‌کنیم.

کمپین ابولا از جنس ارتباطات بحران است

شهرام احمدی، مدرس و کارشناس تبلیغات در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره اینکه چرا گستردگی کمپین ابولا مانند چالش آب یخ نیست، می‌گوید: حرکت‌هایی از این دست و آنچه که در مورد بیماری ALS شکل گرفت، خلقتی آیینی (Ritual) دارد و این مورد به‌خصوص که در چالش سطل آب یخ دیدیم، بخت آن را داشت که در زمان مناسب با یک قالب و ساختار جهانی شروع شود، با حمایت نخبگان در کشورهای گوناگون از عناصر محلی بهره‌گیرند و در سطح گسترده جهانی به خوبی با خلاقیت فردی و چاشنی طنز در استدلالت‌هایی برای انتقاد از شیوه اجرا و نقد اثربخشی این کمپین داشته باشیم. در مورد بیماری ابولا هم کمپین‌های گوناگونی شروع شده است اما هدف این کمپین‌ها، اولویت‌ها و شیوه ارتباط با مخاطبان با مورد قبلی کاملاً متفاوت است. ابولا بر خلاف ALS که دامنه محدودی داشت، نوعی بیماری است که سلامت همه انسان‌ها را در سطح جهانی تهدید می‌کند و تهدید سلامتی فردی موضوعی است که اساساً نیازی به سازوکارهای اقماعی برای جلب توجه ندارد بنابراین کمپین ابولا را می‌توان از جنس ارتباطات بحران دانست. پاسخ رفتاری مناسب در کمپین ابولا اقداماتی فوری و سریع است که گسترش

در کمپین‌های جهانی مخاطبان عمومی مدنظر نیستند و مدیران شرکت‌های بزرگ جهانی مثل زاکربرگ در جلب حمایت جامعه پزشکی خواهند کرد

فقدان جنبه‌های سرگرم‌کننده

احمدی می‌گوید: در کمپین‌های جهانی مخاطبان عمومی مدنظر نیستند و مدیران شرکت‌های بزرگ جهانی مثل زاکربرگ در جلب حمایت جامعه پزشکی اهمیت بیشتری پیدا خواهند کرد. در سطوح بعدی، این کمپین به دنبال شیوه‌هایی است که بدون آنکه وحشت عمومی را برانگیزد، در مورد نحوه شیوع و علائم بیماری هشدارهای لازم را بدهد و در نهایت در مورد چگونگی بحران دانست. پاسخ رفتاری مناسب در کمپین ابولا اقداماتی فوری و سریع است که گسترش

تبلیغات فلاق



آگهی: کمربند زندگی - شعار: نبض زندگی!

کافه تبلیغات

شیوه‌های تبلیغاتی رایج در کمپین‌های جهانی

گاهی با تبلیغات موثر می‌توان افکار عمومی جهان را تحت تأثیر قرار داد. پیام تبلیغاتی که در قالب کمپین‌های جهانی تعریف می‌شوند، باید ویژگی‌های خاصی را در بر بگیرد تا افرادی که در معرض آن قرار می‌گیرند به راحتی آن را بفهمند.

کمپین‌های جهانی در برگیرنده مخاطبان جهانی است؛ مخاطبانی که در اثر دریافت پیام این کمپین‌ها اقدام به انجام کارهایی می‌کنند. شکل‌گیری این کمپین‌ها مربوط به امروز و دیروز نیست، سالیان سال است که بشر از شیوه‌های تبلیغاتی استفاده می‌کند که اکنون می‌توان آن را در قالب کمپین‌های جهانی قرار داد. حال با پیشرفت تکنولوژی و تبدیل شدن رسانه‌های سنتی به رسانه‌های دیجیتال، شیوه اجرای تبلیغات سنتی نیز تغییر کرده است.

رسانه‌های جدید نحوه انتشار پیام‌های تبلیغاتی را سده کرده‌اند و بسیاری از افراد خلاق در دنیا از این رسانه‌ها برای منتشر کردن پیام تبلیغاتی جهانی خود استفاده می‌کنند.

رابطه تبلیغات دهان به دهان با کمپین‌های جهانی

بیشتر پیام‌هایی که در قالب جهانی تعریف می‌شوند، پیام‌های اجتماعی هستند و برنامه‌ریزان کمپین‌های جهانی وقتی موضوعی اجتماعی قابلیت دربرگیری جهانی دارد، به سراغ طراحی کمپینی جهانی می‌روند. شهرام احمدی مدرس و کارشناس تبلیغات در گفت‌وگویی با «فرصت امروز» در این خصوص می‌گوید: شیوه عمل چنین کمپین‌هایی با قدیمی‌ترین شیوه تبلیغاتی یعنی تبلیغات شفاهی یا اصطلاحاً شیوه تکثیر دهان به دهان، بی‌شباهت نیست.

در عین حال در دنیای امروز ظرفیت‌ها و امکاناتی که رسانه‌های جدید فراهم کرده‌اند مدیریت چنین کمپین‌هایی را از بعضی جهات کمی آسان‌تر کرده است مثلاً وجود ساختار تعاملی و فعال بودن مخاطبان در کنار قابلیت تکثیر و برهم کش رسانه‌ها به کمک برنامه‌ریزان تبلیغات آمده است اما از طرف دیگر با تمرکز زیادی از مدیریت ارتباطات، در این رسانه‌ها بخش مهمی از فرآیند تبلیغات عملاً خارج از حوزه کنترل طراحان کمپین قرار می‌گیرد.



ویژگی‌های اصلی پیام در کمپین‌های جهانی

احمدی در ادامه می‌گوید: کمپین‌هایی که در سطح جهانی اجرا می‌شوند باید مولفه‌های خاصی را مدنظر قرار دهند تا بتوانند با مخاطبان جهانی، با فرهنگ‌ها و شیوه‌های زندگی متفاوت، ارتباط بهتری برقرار کنند. رعایت سادگی و صراحت در ساختار و شکل پیام، اختصار، جذابیت و قابلیت سرگرم‌کنندگی اهمیت زیادی دارد، ضمن اینکه عنصر خلاقیت هم برجسته است.

البته خود موضوع نیز در چنین کمپین‌هایی بسیار مهم است، مثلاً حساسیت نسبت به حوزه سلامت در همه انسان‌ها مشترک است و به طور کلی اغلب موضوعاتی که با نیازهای بنیادی یا با فطرت انسانی سرورکار دارد با مخاطب جهانی ارتباط بهتری برقرار می‌کنند.

به‌عنوان مثال، در کمپین جهانی چالش سطل آب یخ، خود موضوع این قابلیت را داشت و در کنار آن زمینه‌های فراهم شده بود که ویژگی‌های اختصار، صراحت، سرگرم‌کنندگی پیام با خلاقیت مخاطبان ترکیب و تکمیل شود.

این کمپین، با هدف آگاهی‌بخشی نسبت به بیماری ALS و جلب توجه جهانی برای کمک به مراکز تحقیقاتی این بیماری انجام شده بود و طراحی آن طوری بود که با استقبال هنرمندان و چهره‌های مشهور مواجه شد چون با علاقه، توانایی‌ها و امکانات ارتباطی آنها کاملاً سازگار بود و با توجه به اعتبار و مقبولیتی که در جامعه داشتند به سرعت در سطوح مختلف تکثیر شد.

سنجش اثربخشی کمپین‌های جهانی

این کارشناس در مورد سنجش اثربخشی کمپین‌ها می‌گوید: در رسانه‌های اجتماعی مخاطب می‌تواند در قلمرو اختصاصی انتخاب‌های خودش و در زمان و مکانی که در کنترل خود اوست با پیام‌های تبلیغاتی به شکلی فعالانه مواجه شود و این نکته در طراحی تبلیغات اثربخش اهمیت زیادی دارد.

بسته به نوع رسانه‌هایی که در این کمپین‌ها استفاده می‌شوند، شیوه‌های سنجش اثربخشی آنها متفاوت است. فضای مجازی و رسانه‌های دیجیتال این امکان را به شما می‌دهد که با استفاده از روش‌های فنی و ابزار شبکه‌ها و نرم‌افزارهای مخصوص، آثار ارتباطی کمپین را به دقت براساس پارامترهای مختلف رسانه مورد سنجش قرار دهید. اما سنجش اثربخشی در دیگر رسانه‌ها نسبت به فضای دیجیتال مشکل‌تر و پیچیده‌تر است و به دلایلی نتیجه‌اش هم معمولاً دقیق نیست. در مورد بررسی آثار اجتماعی و رفتاری این کمپین‌ها، از روش‌های معمول در علوم اجتماعی و رفتاری استفاده می‌شود و بسته به میزان تأمین اهداف مورد نظر در افزایش سطح آگاهی مخاطبان یا تغییر نگرش‌ها و رفتارهای آنها، موفقیت یا عدم موفقیت کمپین مورد سنجش قرار می‌گیرد.

بازاریابی مبنای

استراتژی برد سه‌جانبه

جیم کوکروم

ترجمه: حامد تقوی

مفهومی که بیشترین نقش را در موفقیت من در فضای مجازی داشته است، ایده برد سه‌جانبه است. شما پیش از این در مورد روش برد/ برد شنیده‌اید، اما من یک برنده دیگر به استراتژی خود اضافه می‌کنم؛ زمانی که با سرعت یک لیست ایمیل مناسب تهیه می‌کنم یا هر نوع پیامی را به تمامی اعضای گروه جدیدی از مخاطبین ارسال می‌کنم، با افزودن برنده سوم می‌توانم به‌طور فعال از فرصت‌های مربوط به روش برد/ برد/ برد استفاده کنم و از این طریق است که یک تسلط همه جانبه در فضای مجازی به‌دست می‌آورم.

استراتژی برد/ برد/ برد چیست؟

زمانی که از تعداد بی‌شمار گروه‌ها و اجتماعات جدید در اینترنت و نیز لیدرهای تاثیرگذار آگاهی کسب کنید، مفهوم این استراتژی را به راحتی درک می‌کنید. از طریق مشارکت با این لیدرها در فضای مجازی می‌توانید به سرعت کارهای بزرگ و مهمی انجام دهید. امروزه بسیاری از کسب‌وکارها مدیرانی را استخدام می‌کنند تا به‌طور خاص روابط آنها را با تاثیرگذاران قدرتمند فضای مجازی مدیریت کنند؛ چرا که به این نتیجه رسیده‌اند که این لیدرهای با نفوذ و تاثیرگذار در اینترنت، چگونگی به سرعت قرار گرفتن در معرض دید را می‌توانند.

لیدرها چه کسانی هستند

و اجتماعات آنها کجاست؟

اگر پاسخ به این پرسش را کاملاً درک نمی‌کنید، باید این مطلب را دریابید که امروزه بیش از هر زمان دیگری جوامع بیشتری در سراسر دنیا وجود دارد. در ۵۰ سال اخیر یک اجتماع به‌عنوان تمام افرادی بود که در مجاورت یکدیگر زندگی می‌کردند. تا همین اواخر نیز جغرافیا جوامع را تعریف می‌کرد. اکنون اجتماع محدود به مرزهای جغرافیایی نیست. جوامع و اجتماعاتی هستند که براساس هر مفهوم قابل تصویری شکل می‌گیرند و هر یک از ما در زمان‌های گوناگون بدون آنکه بدانیم به دهها یا حتی صدها اجتماع مختلف تعلق داریم. ما تقریباً هر روز گروه‌ها و اجتماعاتی را در زندگی خود اضافه می‌کنیم. مهم‌تر اینکه، اینترنت این امکان را برای ما فراهم می‌آورد تا به‌صورت آنلاین در قالب این گروه‌های مجازی جمعی را تشکیل دهیم. این موضوع باعث ظهور سوپرآستارهای قدرتمندی در فضای مجازی می‌شود. این سوپر آستارها صاحبان یا رهبران تاثیرگذار در اجتماعات و گروه‌های گوناگون هستند. شرکایی هستند که در همان حوزه کاری شما فعالیت می‌کنند یا حتی کسب‌وکارهایی وجود دارند که با کسب کار شما نقاط مشترکی دارند (البته نه به‌طور کامل) و هر دو مورد فرصت‌های شراکت و همکاری را فراهم می‌آورند. اکنون که مفهوم گروه‌ها یا اجتماعات را بشمار یا درک کرده‌اید، به راحتی می‌توانم منظور خود را از استراتژی برد سه‌جانبه بیان کنم.



سه طرفی که باید برنده باشند

- ۱- گروه یا اجتماع (به عبارت دیگر خوانندگان، مشتریان، اعضا و...)
- ۲- رهبر یا مدیر گروه (شخص تاثیرگذار، صاحب وبلاگ، دارنده لیست ایمیل و شخصی که وب سایت‌های معروفی داشته باشند) در این مثال، شخصی را در نظر بگیرید که یک لیست ایمیل با تعداد اعضای فراوان از جامعه هدف در اختیار دارد.
- ۳- «شما» (شخصی که اطلاعات فراوان و ارزشمندی را برای به اشتراک‌گذاری دارد و خواهان بازدیدکنندگان، ترافیک و توجه بیشتری نسبت به سایت خود و محتوای آن است).

در شماره بعدی بخوانید: قوانین بازی برد سه‌جانبه

ایستگاه بازاریابی

نخستین چمدان هوشمند جهان با گوشی هوشمند کنترل می‌شود



«Bluesmart» نام نخستین چمدان هوشمند جهان است که به‌اسانی قابل حمل بوده و همگام با گوشی هوشمند شما از این طریق کنترل می‌شود. این چمدان قابلیت‌هایی جالب نظیر یک قفل و کلید استاندارد مورد تایید اداره امنیت حمل‌ونقل (TSA) در ایالات متحده آمریکا را داشته و از طریق یک نرم‌افزار، یک ترازوی دیجیتال جاسازی شده در آن و یک باتری برای شارژ مجدد گوشی‌های شما، چمدان را قفل و باز می‌کند. چنین چمدانی همچنین مجهز به یک سیستم ردیابی موقعیت است که با ارسال یکسری اطلاعات و تذکرات حجم جوی می‌شود گم شدن چمدان شما را خواهد گرفت. این چمدان یکسری ویژگی‌های ردیابی داده‌ها را نیز دارد که گزارش‌های واقعی از سفر شما

ریزه‌کاری‌های فروش محصول از طریق فروشگاه‌های کال سنتر

فروشگاه‌های اخلاق‌مدار برندگان اصلی جذب مشتری



نگار شکوهی

امروزه زندگی صنعتی باعث شده که زمان به کالایی باارزش تبدیل شود؛ کالایی که افراد به هر قیمتی در تلاش برای حفظ آن هستند. مشتریان این دوران صنعتی فرصت چندانی صرف خرید و انتخاب محصولات مختلف نمی‌کنند. همین موضوع می‌تواند فرصتی برای کارشناسان بازاریابی باشد که شیوه مناسبی را بیابند تا هم مشتری از آن لذت ببرد و هم سرمایه‌گذاران بازار از آن سود خوبی نصیب خود کنند.

یکی از شیوه‌هایی که مدت‌هاست در دنیا رواج دارد و به تازگی نیز به‌صورت ناقص وارد کشور ما شده است، فروش محصول از طریق فروشگاه‌های کال سنتر یا مرکز تماس است؛ فروشگاه‌هایی که دیگر برای انبارداری و فضای فروشگاه‌هایی مانند قفسه بندی، حقوق کارکنان و فروشندگان هزینه نمی‌کنند و به طور مستقیم محصولات را از تولیدکنندگان اصلی به مصرف‌کننده نهایی می‌رسانند. نمونه خارجی این فروشگاه‌ها را می‌توان فروش محصول در شبکه‌های می‌شاپ عنوان کرد. در این شیوه مشتری بر اثر دیدن یک آگهی تبلیغاتی، محصولی را می‌پسندد و با مرکز خرید که همان فروشگاه‌هاست تماس می‌گیرد و محصول را سفارش می‌دهد تا مستقیم بدون هیچ واسطه‌ای دیگر به دست او برسد.

ارائه محصول با حذف واسطه‌های بازار

در ایران نیز تبلیغاتی از این دست رواج پیدا کرده و پیرامون این تبلیغات، فروشگاه‌هایی به‌سبک کال سنتر نیز در بازار داخل به فعالیت خدمات ارائه می‌دهند. فعالیت فروشگاه‌های مرکز تماس (call center) در ایران با شبهه‌های فراوانی روبه‌رو است. رعایت اخلاق از الزامات ادامه

حیات چنین فروشگاه‌هایی است که به اعتقاد کارشناسان در ایران کمتر به آن توجه می‌شود. محمدهدی تشریفی کارشناس ارشد بازاریابی درباره نحوه عملکرد این فروشگاه‌ها به «فرصت امروز» می‌گوید: در حال حاضر تلاش کارشناسان بازاریابی یافتن شیوه‌هایی است که هزینه‌های تحویل شده بر دوش سرمایه‌گذاران را کمتر کند. به هر حال سرمایه‌گذار می‌تواند با ارائه خدماتی در کنار محصول، آن را صاحب هویت کند. برای مثال به مشتری بگویند: اگر محصولی را خرید و به دلایل مختلف از آن راضی نبودی، می‌تواند به شرکت برگرداند و وجه خود را پس بگیرد. مشتریان با این شیوه می‌توانند محصولاتی را با قیمت مناسب خریداری کنند. برای مثال محصولی را که در بازار ۸۰هزار تومان است فقط ۶۰هزار تومان بخرد، چون این فروشگاه‌ها مستقیم محصول را به مشتریان می‌رسانند. در بازار سنتی تولیدکننده محصول را به عمده فروش می‌دهد و آنها محصول را میان خرده‌فروشان توزیع می‌کنند و بعد از طی این مراحل، محصول به مصرف‌کننده نهایی می‌رسد. در شیوه سنتی حاشیه سود در نظر گرفته شده توسط شرکت‌های تولیدکننده هیچ‌گاه به دست مشتریان نمی‌رسد اما با استفاده از فروشگاه‌های کال سنتر، بازار مستقیم به مصرف‌کنندگان وصل می‌شود. در کشور ما فروشگاه‌هایی به نام عرضه

را به مشتری اطلاع‌رسانی و عنوان می‌کنند که مشتریان با ارسال شماره‌ای به راحتی می‌توانند محصول را در اختیار داشته باشند. این شیوه بازاریابی در تمام دنیا به نام فروشگاه‌های کال سنتر یا مرکز تماس معروف هستند. این فروشگاه‌ها را می‌توان با چند بازاریاب ساده نیز اداره کرد، یعنی فضای کوچکی که سفارش را از مشتریان گرفته و به تولیدکننده سفارش مشتری را خبر می‌دهند و تولیدکنندگان بعد از دریافت سفارش، محصولات را به مشتریان ارائه می‌کنند. پس نیاز نیست که محصول در طریق فروشگاه بماند، بلکه از آنجا کارکنان این فروشگاه، مستقیم از تولیدکننده به مشتریان ارسال می‌شود.

به گفته تشریفی، این فروشگاه‌ها به دو شیوه عمل می‌کنند؛ در یک شیوه فقط مشتریان گرفته و به تولیدکننده سفارش مشتری را خبر می‌دهند و تولیدکنندگان بعد از دریافت سفارش، محصولات را به مشتریان ارائه می‌کنند. پس نیاز نیست که محصول در طریق فروشگاه بماند، بلکه از آنجا کارکنان این فروشگاه، مستقیم از تولیدکننده به مشتریان ارسال می‌شود.

به گفته تشریفی، این فروشگاه‌ها به دو شیوه عمل می‌کنند؛ در یک شیوه فقط مشتریان گرفته و به تولیدکننده سفارش مشتری را خبر می‌دهند و تولیدکنندگان بعد از دریافت سفارش، محصولات را به مشتریان ارائه می‌کنند. پس نیاز نیست که محصول در طریق فروشگاه بماند، بلکه از آنجا کارکنان این فروشگاه، مستقیم از تولیدکننده به مشتریان ارسال می‌شود.

مستقیم کالا در زمان‌های مختلف برگزار می‌شود، اما فروشگاه‌های کال سنتر کار این نمایشگاه‌ها را به‌صورت تلفنی انجام می‌دهند. البته در چنین فروشگاه‌هایی نمی‌توان هم محصولی را ارائه کرد.

معایب فروشگاه‌های کال سنتر

تشریفی درباره معایب فروشگاه‌های کال سنتر می‌گوید: بزرگ‌ترین مانع برسر راه چنین فروشگاه‌هایی جلب اعتماد مشتریان است. مشتریان داخلی، زمانی به برخی از این فروشگاه‌ها اعتماد کرده‌اند، در نتیجه جلب اعتماد دوباره آنها شیوه دشواری است. این موضوع نیز به دلیل بی‌اخلاقی برخی از این فروشگاه رخ داده

فعالیت فروشگاه‌های مرکز تماس (call center) در ایران با شیوه‌های فراوانی روبه‌رو است. رعایت اخلاق از الزامات ادامه حیات چنین فروشگاه‌هایی است که به اعتقاد کارشناسان در ایران کمتر به آن توجه می‌شود

است. مردم کشور ما سخت به چیزی اعتماد می‌کنند و جلب این اعتماد سخت‌ترین مانع برسر راه چنین فروشگاه‌هایی است. بزرگ‌ترین ایراد این فروشگاه‌ها ندانن حق انتخاب به مشتری است. مشتری در تماس با چنین فروشگاه‌هایی فقط محصول را سفارش می‌دهد و دیگر نمی‌تواند برای مثال رنگ محصول را انتخاب کند. چون در کنار جنس مورد نظر خود کالای دیگری را نمی‌بیند. به همین علت است که چنین فروشگاه‌هایی نیاز به ارائه خدمات حاشیه‌ای دارند که مشتریان به سمت آنها جذب شوند. برای مثال

تفاوت فروشگاه‌های مرکز تماس داخلی و خارجی

این کارشناس در ادامه می‌گوید: وجه تمایز فروشگاه‌های مرکز تماس داخلی با خارج، اخلاقی مدار بودن فروشگاه‌های خارجی

است. در خارج از کشور چنین فروشگاه‌هایی اخلاق را سرلوحه کار خود قرار می‌دهند. مشتریان به خاطر عملکرد صادقانه آنها با حرف به این فروشگاه‌ها اعتماد می‌کنند، چون در کشور ما مردم با حرف به کسی اعتماد نمی‌کنند در نتیجه این فروشگاه‌ها هنوز قابلیت اصلی خود را پیدا نکرده‌اند. برای مثال یکی از فروشگاه‌هایی که ظروف و عینک عرضه می‌کند، از نمونه‌هایی است که به راحتی مانع از فعالیت صادقانه مایقی فروشگاه‌ها می‌شود. فروشگاه‌هایی که این روزها با تبلیغاتش تمام شبکه‌های تلویزیونی را تصرف کرده است و با ارائه محصولات بی‌کیفیت مشتریان را نسبت به مایقی فروشگاه‌ها بی‌اعتماد می‌کند. این فروشگاه با ارائه یک عینک، عینک دیگری را به مشتری رایگان هدیه می‌دهد. برای مثال می‌گوید با خرید یک عینک به قیمت ۸۰هزار تومان، عینک دیگری هدیه بگیرد. در این صورت مشتری خراب می‌کند سود زیادی کرده است در حالی که از اعتماد او سوءاستفاده شده است. چون عینک در بازار ایران قیمت مشخصی ندارد، در ایران هیچ نمایندگی مشخصی برای این محصول وجود ندارد و از آن بدتر برندی که این فروشگاه محصول آن را ارائه می‌کند، ناشناس است. در واقع جنس چینی می‌کشد، در حالی که فروشگاه کال سنتر به هیچ وجه محصول را نمی‌بیند و فقط باید براساس توضیحات فروشندگان محصول را بخرد. البته درست است که در این شیوه مشتری جنسی را ندیده می‌خرد، ولی بابت آن تخفیف خوبی را از آن خود می‌کند. در حالی که ۵۰۴۰ عملاً تخفیف آنچنانی به مشتری نمی‌دهد. همین سود بالا باعث شده که تبلیغات این شرکت عجیب و بودجه تبلیغاتی آن چند برابر درآمد این شرکت باشد. این شرکت با این شیوه عملکرد، راه به جایی نخواهد برد و از بازار حذف خواهد شد.

فروشگاه‌هایی مانند ۵۰۴۰، مشتری کالا را از طریق سایت این فروشگاه می‌بیند، در حالی که مشتری در فروشگاه کال سنتر به هیچ وجه محصول را نمی‌بیند و فقط باید براساس توضیحات فروشندگان محصول از آن بی‌خبر است. این موضوع در مورد بسیاری از محصولات دیگر نیز عینیت دارد، برای مثال آیا عطر و ادکلن قیمت مشخصی مثال دسته تی قیمت مشخصی داشته باشند و از این طریق به محصولات این شرکت در بازار ایران دارد؟ و آیا برای مثال دسته تی قیمت مشخصی داشته باشند و از این طریق به محصولات این شرکت در بازار داخلی ندارند و نباید برای عرضه در چنین فروشگاه‌هایی مورد استفاده قرار بگیرند.

ارائه محصولات با قیمت مصوب

تشریفی در پایان می‌گوید: در فروشگاه‌های مرکز تماس باید محصولاتی ارائه شوند که قیمت مشخصی در بازار داخل دارند تا مشتریان امکان مقایسه داشته باشند و از این طریق به فروشگاه‌ها اعتماد کنند. در این حوزه فروشگاه‌هایی موفق‌ترند که به دنبال منافع شخصی برای سازمان خود نباشند. برخی از این فروشگاه‌ها مقطعی در بازار فعالیت می‌کنند و با عملکرد بد خود بازار را خراب می‌کنند؛ مانند فروشگاه‌های گرم حلزون را ارائه می‌کرد و دیگر در بازار نامی از آن نگفته نمی‌شود. اگر مرکز تماسی نیز هستند که فقط با فروش محصول سود به‌دست نمی‌آورند و به نوعی از شرکت‌های تولیدکننده بابت معرفی محصول‌شان باج می‌گیرند. چون بازاریابان این فروشگاه‌ها می‌توانند بدون فروش، محصول را به مشتریان زیادی معرفی کنند. برای مثال به آنها می‌گویند که در قبایل معرفی محصول به ۲هزار مشتری باید ۱۰۰ میلیون تومان به این فروشگاه پرداخت کنید که این شیوه اخلاقی نیست و نباید شرکت‌ها راضی به دادن چنین پول‌هایی به این فروشگاه‌ها شوند.

تفاوت فروشگاه‌های مرکز تماس داخلی و خارجی

این کارشناس در ادامه می‌گوید: وجه تمایز فروشگاه‌های مرکز تماس داخلی با خارج، اخلاقی مدار بودن فروشگاه‌های خارجی

بازارنامه

محرمانه بودن اطلاعات در شرکت‌های تحقیقات بازار

محمد اوتادی

کارشناس ارشد تحقیقات بازار شرکت بازارنگر

در این سلسله از مطالب تلاش بر این خواهد بود تا ضمن ارتقای دانش و آگاهی کلی از اصول اولیه تحقیقات بازار، به برخی پرسش‌ها و تردیدهای موجود در مورد تحقیقات بازار نیز پاسخ دهیم تا تصویری شفاف‌تر از این حوزه را به صاحبان دیگر صنایع ارائه داده باشیم. آیا برند شما نیازمند تحقیقات بازار است، ولیکن ترس از افشای اطلاعات محرمانه بازاریابی و رقابتی خود به افرادی خارج از مجموعه، شما را وادار می‌کند تا تحقیقات بازار را یا انجام ندهید یا به‌صورت درون‌سازمانی انجام دهید؟ تحقیقات بازار یک فعالیت برون‌سازمانی است و نه یک فعالیت درون‌سازمانی بنابراین نمی‌توان به علت ترس از افشای اطلاعات محرمانه برند به غیر، تصمیم بر انجام این فعالیت در درون سازمان داشت. حال آنکه در خلال سالیان گذشته بوده‌اند برندهای داخلی که چنان دچار تامل تحقیقات بازار خود را با صرف هزینه‌های هنگفت گسترش دادند که حتی برند تحقیقات بازاری را به‌عنوان «زیر برند» خلق کردند تا جداگانه و صرفاً روی محصولات تولیدی برند مادر کار کنند (به طور خاص یکی از برندهای مطرح محصولات خوراکی و عمدتاً لبنی داخلی را می‌توان مثال زد) ولیکن پس از چند سال آزمون و خطا به این نتیجه رسیدند که تحقیقات بازار فعالیتی برون‌سازمانی است. یکی از دلایلی که موجب شد این‌برند، چنین سازمان عریض و طویلی را به وجود آورد ترس از افشای اطلاعات به آژانس‌های تحقیقات بازار بود.

اگر بخواهیم به این موضوع دقیق‌تر بپردازیم، باید بیان کنیم که تمام شرکت‌های تحقیقات بازار علاوه بر آنکه قوانین بسیار سخت‌گیرانه داخلی را برای تمام کارمندان خود تعریف می‌کنند، از طیف وسیعی از پروتکل‌های جهانی نیز باید پیروی کنند تا مجاز به فعالیت در این حیطه باشند. از جمله قوانینی که اصولاً در شرکت‌های داخلی تحقیقات بازار به‌شدت به آنها توجه می‌شود می‌توان موارد زیر را بر شمرده که تنها بخش کوچکی از قوانین داخلی شرکت‌های تحقیقاتی هستند:

- * تمام کارمندان شرکت‌های تحقیقات بازار، از پرسشگران گرفته تا مدیران و کارشناسان ارشد هر واحد، در زمان امضای قرارداد استخدام با مجموعه‌ای از قوانین سخت‌گیرانه حفظ محرمانه اطلاعات در قراردادهای خود مواجه می‌شوند که عدم رعایت هر یک از آنها در هر مرحله‌ای، نه تنها موجب فسخ یکطرفه قرارداد آنها توسط کارفرما می‌شود، بلکه به جرم خیانت در امانت باید در دادگاه حقوقی کشور پاسخگو باشند. این امر نه تنها در مورد کارمندان ثابت این شرکت‌ها صادق دارد، بلکه کارمندان نیمه وقت یا اصطلاحاً «freelancers» که قاعدتاً باید بتوانند فعالیت‌های دیگری هم داشته باشند، مجاز به این امر نیستند. به‌عنوان مثال می‌توانیم از مترجمان هم‌زمان نام ببریم. اصولاً با آنکه تنها زمانی نیاز به حضور مترجم هم‌زمان احتیاج می‌شود که فردی



غیرفارسی زبان تمایل داشته باشد جلسات تحقیقاتی را هم‌زمان مشاهده کند، لیکن حتی این افراد متخصص نیز مجاز نیستند هم‌زمان با بیش از یک شرکت تحقیقات بازار همکاری داشته باشند.

- * فرآیند تحقیقاتی شرکت‌ها در قراردادهای، در جلسات با مشتری، معمولاً تنها افراد محدودی از جانب تیم تحقیقات بازار که به طور خاص مدیران ارشد هر واحد هستند، شرکت می‌کنند.
- * در شرکت‌های تحقیقات بازار هیچ فردی اعم از نیروهای دفتری، پرسشگران و حتی مترجمان از نام مشتری آگاه نمی‌شوند و معمولاً به جای نام مشتری، از کد در مکاتبات داخلی استفاده می‌شود.
- * شرکت‌های تحقیقاتی هرگز هیچ سندی از پژوهش را در اختیار هیچ فردی غیر از مجموعه خود قرار نمی‌دهند.
- * در شرکت‌های تحقیقاتی حتی، کاغذهای پابله دور انداخته نمی‌شود و معمولاً توسط دستگاه‌های مخصوص خرد می‌شود.

شرکت‌های تحقیقاتی تنها با یک پیک یا آژانس کرایه خودرو و با یک دفتر فنی برای تکثیر تعداد زیادی از اسناد مانند پرسشنامه‌ها همکاری می‌کنند که به آن اطمینان کامل دارند.

- * شرکت‌های تحقیقاتی داخلی، شرکت‌های تحقیقات بازار باید از یکسری استانداردهای جهانی نیز پیروی کنند. از جمله مهم‌ترین مراجع قانون‌گذار جهانی می‌توانیم از ESOMAR نام ببریم. ESOMAR به‌عنوان بزرگ‌ترین دایرکتوری تحقیقات بازار جهان شناخته می‌شود و شرکت‌های تحقیقات بازار در جهان علاقه‌مند هستند توسط این مرجع بزرگ تایید شوند، چرا که اکثر برندهای تولیدی جهان زمانی که می‌خواهند به تحقیقات بازار در هر نقطه‌ای از جهان فکر کنند، به این دایرکتوری مراجعه می‌کنند تا متوجه شوند در هر منطقه از جهان چه برندهایی مورد تایید این مرجع هستند، حال آنکه ESOMAR استانداردهای بسیار سخت‌گیرانه‌ای را برای تاییدشرکت‌های تحقیقات بازار دارد که یکی از مهم‌ترین آنها رعایت اصول تحقیقات بازار است. صاحبان مشاغل مختلف باید آگاه باشند که با مراجعه به این دایرکتوری می‌توانند از این آگاه شوند که شرکت‌های تحقیقاتی چه باید‌ها و نباید‌هایی دارند، می‌توانند آگاه شوند که چه شرکت‌هایی چه در داخل کشور و چه در هر بازار هدف دیگری مورد تایید این مجمع هستند و همچنین می‌توانند هر تخلفی در پژوهش‌های تحقیقات بازار را به نمایندگی این مرجع در هر کشور اعلام کنند تا



الگوهای طلایی

درس‌هایی کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۳۱) **کرایسلر؛ استفاده از تجربه و گزینه**

ترجمه: معراج آگاهی



برخی توانایی‌های شخصی نظیر تجربه، گزینه و قدرت ادراک می‌توانند تعاریف معمول بازار و بازاریابی را برهم زده و صفحه‌های جدید را در زمینه شناسایی ظرفیت‌های بازار ایجاد کنند.

ایده

تحقیق در مورد بازار همواره به‌عنوان تنها راهی که باید به کمک آن ظرفیت‌های بازار را شناخت و براساس آن تصمیم‌گیری کرد شناخته شده است. با این همه گزینه، تجربه شخصی و قدرت درک و شناخت افراد خصوصا در شرایط دشوار و بحرانی به همان اندازه حائز اهمیت است.

شاید باب لوتز، رییس شرکت کرایسلر از جمله نخستین کسانی بود که اهمیت این موضوع را درک کرد، وی که در اواخر دهه هشتاد میلادی ریاست این شرکت را برعهده داشت متوجه شد میزان فروش تسهیلات تحت مدیریت او در آمریکا و خارج از آن رو به افول است. بسیاری از منتقدان معتقد بودند این شرکت در تهییج کردن مشتریان ناموفق بوده و از رقبای خویش عقب مانده است، در این میان اما باب لوتز معتقد بود راه‌حل این موضوع توسعه و ارائه محصولی جذاب و هیجان‌انگیز به بازار است. در نتیجه اتخاذ این تصمیم خودرویی زیبا و پر قدرت با برخورداری از پیش‌رانه ۱۰ سلیندر و سیستم تعلیق پنج سرعته دستی به نام دوچ وایپر متولد و قیمت آن ۵۰ هزار دلار تعیین شد. بسیاری از کارشناسان در زمان عرضه این خودرو به بی‌اثرک معتقد بودند اتومبیل‌های ساخت آمریکا نمی‌توانند با چنین قیمتی به محبوبیت در نزد مشتریان برسند و بهتر بود شرکت کرایسلر بودجه‌ای را که صرف ساخت این خودرو کرده در جای دیگری سرمایه‌گذاری می‌کرد. آقای لوتز اما تنها براساس تجربه و اتکا به گزینه شخصی خود تصمیم گرفته بود و طرح وی براساس تحقیقات میدانی و علمی شکل نگرفته بود. او باید با مخالفان بسیاری در درون کرایسلر دست و پنجه نرم می‌کرد، چرا که چنین تصمیمی یک اقدام معمول در این شرکت نبود. با این همه، دوچ وایپر به یک خودروی به یادماندنی در نزد خریداران و یک موفقیت تجاری برای شرکت کرایسلر بدل شد طوری که این خودرو بعدها در تعدادی از بازی‌های ویدئویی معتبر به‌عنوان یک خودروی محبوب و ممتاز حضور یافت. دوچ وایپر دیدگاه مردم نسبت به کرایسلر را تغییر داد، افت فضاخا در شرکت را متوقف کرد و موجب افزایش انگیزه کارکنان آن شد.

تصمیم باب لوتز برای ارائه یک دوچ وایپر کاملا جدید و پر قدرت به بازار و موفقیت طرح او پیروزی غریزه و تجربه شخصی بر خردگرایی مفرط است، هر چند که تصمیم لوتز به نوعی یک تصمیم کاملا عاقلانه نیز به شمار می‌آمد. وقتی فروش شما افت کرده، وقتی نشان تجاری شما چندان شناخته‌شده و وسوسه‌کننده نیست، زمانی که از سوی رقبایان تحت فشار قرار دارید چه راهی جز کنار گذاشتن استانداردهای معمول به واسطه خلاقیت و برقراری ارتباط با مشتریان از طریق هیجان زده کردن و تهییج کردن آنها باقی می‌ماند؟ این درست است که آقای لوتز تصمیمی غریزی و براساس ادراک شخصی‌اش گرفت، اما این تجربه گرانبه‌ای وی بود که او را در اتخاذ این تصمیم کمک کرد.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

سعی کنید از تجربه و نیروی گزینه خود در تصمیم‌گیری‌هایتان استفاده کنید و تنها بر استفاده از متدهای معمول و تحقیقات میدانی و بازاریابی اتکا نکنید. این به شما کمک می‌کند تا متفاوت از رقبای خود عمل کنید.

از اتخاذ تصمیم‌های جسورانه خصوصا هنگامی که نیاز به تصمیم‌گیری سریع و فوری وجود دارد، نهراسید.

با همکاران، مشتریان، صاحبانظران و سایر کسانی که در حوزه کاری شما مشغول به کار هستند در تماس بوده و از نظرات، دیدگاه و پیشنهادات آنها مطلع شوید.

اطمینان حاصل کنید ایده مطرح شده به‌صورت موثر، دقیق و کارآمد اجرا شود.

از میان فبرها

کاهش سود عملیاتی شرکت هوندا

سود عملیاتی شرکت هوندا در سه ماه سوم سال جاری میلادی بر خلاف انتظارات (۴/۱ درصد کاهش یافته و به رقم ۱۶۴ میلیارد و ۴۰۰ میلیون یین رسیده است. پنج بار فراخوانی مدل «فیت» هوندا تاثیر منفی روی بیلان مالی این شرکت زاینی داشته است. باوجود کاهش سود عملیاتی هوندا، این شرکت پیش‌بینی می‌کند به یاری افت نسبی ارزش یین، سود عملیاتی‌اش تا پایان سال جاری میلادی به رقم ۷۷۰ میلیارد یین معادل ۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون یورو برسد. هوندا سومین شرکت بزرگ تولیدکننده خودرو و موتور در ژاپن همچنین پیش‌بینی می‌کند میزان فروش خودروهایش در سال جاری با ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار دستگاه ۳.۴ درصد افت داشته باشد.

کلینیک کسب‌وکار(۹۱)

راه‌اندازی

فروشگاه

عرضه مستقیم

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

پاسخ کارشناس: تولید، توزیع و فروش مستقیم کالا به مصرف‌کنندگان سه کسب و کار مجزا هستند. این درست است که این سه فرآیند در یک راستا و برای تأمین کالای مصرف‌کنندگان انجام می‌گیرند، اما هر کدام از آنها فوت و فن‌های خاص خودشان را دارند و در عین حال مشکلات ویژه خودشان. برای موفقیت در هر کدام از این بخش‌ها تخصص و تجربه لازم است. اینکه شما تولیدکننده مواد غذایی هستید و در کار خودتان هم موفق دلیل نمی‌شود که در امر توزیع یا

فروش مستقیم هم موفق باشید. بنابراین توصیه اول ما آن است که همه جوانب کار را بررسی کنید و حتی به موضوع شراکت با افرادی که در این زمینه تجربه و تخصص دارند هم فکر کنید. نکته دوم آن است که در برخی از مواقع مابه‌التفاوت قیمت فروش کالا در نهایی کالا که به مصرف‌کننده می‌رسد، فاصله زیادی دارد. به عبارت دیگر حاشیه سود توزیع‌کننده و فروشنده زیاد است. در این شرایط راه‌اندازی فروشگاه توسط تولیدکننده توجیه اقتصادی بیشتری پیدا

پرسش: سال‌هاست که در حوزه تولید مواد غذایی فعالیت می‌کنم. چند وقتی است که تصمیم گرفته‌ام چند فروشگاه عرضه مستقیم را در شهر محل فعالیت‌م راه‌اندازی کنم. به نظر شما چطور می‌توانم ارزیابی کنم که مزایای انجام این کار به هزینه‌هایش می‌ارزد یا نه؟

می‌کند. بنابراین باید این موارد را بررسی و با هزینه‌های راه‌اندازی فروشگاه مقایسه کنید و با انجام حساب، هزینه و فایده متوجه خواهید شد که آیا این فعالیت سود دارد یا خیر. نکته بسیار مهم دیگری که باید توجه کنید رفتار مشتریان و مصرف‌کنندگان است. افراد معمولا علاقه دارند برای تهیه‌های نیاز خود به فروشگاه‌هایی مراجعه کنند که نیازهای متنوع آنها را تأمین کند. حتی ممکن است اندکی افزایش قیمت را هم بپذیرند، اما از مراجعات مکرر به فروشگاه‌های مختلف راحت‌تر شوند. لذا راه‌اندازی

فروشگاه عرضه مستقیم ممکن است حتی با قیمت کمتر متقاضیان زیادی را جذب نکند و افراد همچنان به شیوه قبلی خریدهایشان را انجام دهند و نکته آخر اینکه در بسیاری از مواقع توزیع‌کنندگان به این عمل نشان می‌دهند و ممکن است همکاری‌شان را با تولیدکننده قطع کنند. در این شرایط احتمال دارد توزیع گسترده کالای شما در سطح کشور با مشکل مواجه شود و در مجموع حتی با وجود فروشگاه‌های خاص خودتان متضرر شوید.



فعالیت در فروشگاه صوتی و تصویری

اینک مدیریت ۲۴ ساعته!

غیراین صورت مشتریان کمی به مغازه‌شان مراجعه خواهد کرد.

برخی از ماه‌های سال و برخی مناسبت‌ها فروش لوازم صوتی و تصویری افزایش می‌یابد. روزهایی مانند روزهای پایانی سال که بسیاری از افراد به فکر نو کردن لوازم خانگی منزل خود هستند و برخی روزها مانند ایام برگزاری جام جهانی فوتبال که تب خرید تلویزیون و سینمای خانگی داغ می‌شود. در این زمان‌ها باید تبلیغات مغازه خود را حداقل به دو برابر افزایش دهید تا سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهید. همچنین در این روزها باید به موجودی انبار هم توجه ویژه‌ای داشته باشید تا نیاز مشتری را به طور کامل رفع کنید. اما باز هم باید توجه داشت که لوازم صوتی و تصویری وسایلی نیستند که هر روز در خانواده‌ها تعویض شود و هیچ تضمینی وجود ندارد افرادی که قصد تعویض داشته باشند حتما بخواهند از احتمالی به دور از شلوعی مغازه اتفاق بیفتد.

به‌صورت یکپنج مشاهده کند. سینما خانگی‌ها را به‌صورت مدل‌دار در کنار تلویزیون قرار دهید تا بیشتر خودشان را نشان دهند. برای ترکیب محصولات حتما محصولات یک برند را در کنار هم

شاید فروشگاه شما آنقدر بزرگ نباشد که نیازی به استخدام فروشنده مجزا داشته باشید، اما این اصل باید از سوی خودتان عملی شود. اگر هم دارای فروشگاه بزرگی هستید هر یک از فروشنده‌هایتان را توجیه کنید که با حوصله به تقاضای مشتری رسیدگی کنند، در این میان در زمانی که مشتری با فروشنده مشغول گپ زدن است، نباید دخالتی از سوی شما صورت گیرد و باید از راه دور نظاره‌گر باشید. اگر کاری با فروشنده دارید

شاید فروشگاه شما آنقدر بزرگ نباشد که نیازی به استخدام فروشنده مجزا داشته باشید، اما این اصل باید از سوی خودتان عملی شود. اگر هم دارای فروشگاه بزرگی هستید هر یک از فروشنده‌هایتان را توجیه کنید که با حوصله به تقاضای مشتری رسیدگی کنند، در این میان در زمانی که مشتری با فروشنده مشغول گپ زدن است، نباید دخالتی از سوی شما صورت گیرد و باید از راه دور نظاره‌گر باشید. اگر کاری با فروشنده دارید

علی سهرابی

کسانی که در حوزه فروش لوازم صوتی و تصویری فعالیت می‌کنند، می‌دانند که کار در یک فروشگاه صوتی و تصویری با سایر فروشگاه‌های مشابه تفاوت‌های اساسی دارد. اینجا این طور نیست که یک محصول در فروشگاه باشد و منتظر مشتری بماند تا بیاید و از شما خرید کند. در این شغل پیدا کردن مشتریان ثابت و وفاداری آنها حرف اول و آخر را می‌زند. می‌توان گفت فعالیت در این شغل پرزحمت و ۲۴ ساعته است. هزینه‌هایی هم که برای تبلیغات این حوزه پرداخت می‌شود تمامی ندارد و این کار باید به‌صورت مداوم انجام شود. با خواندن این گزارش از ریزه کاری‌های شغل فروش لوازم صوتی و تصویری با خبر خواهید شد.

چهار چشمی مراقب تغییرات بازار باشید

دنیای فناوری هر روز شاهد محصولات جدید دیجیتالی و همچنین صوتی و تصویری است. در حال حاضر فاصله زمانی میان محصولات به بازار آمده با محصول معرفی شده کوتاه شده است، به همین دلیل همه نوع محصول برای سلیقه‌های مختلف در بازار موجود است. این موضوع باعث می‌شود تا برای تداوم فعالیت همیشه یک چشم‌تان به موجودی انبار باشد و یک چشم‌تان هم به مرکز تهیه محصولات جدید تا در صورت ورود به بازار آنها را در مغازه خود به نمایش بگذارید.

مهم‌ترین اصل برای یک فروشنده فعال در این حوزه، برخورد مناسب و آرام است. موجود است. این موضوع باعث می‌شود تا برای تداوم فعالیت همیشه یک چشم‌تان به موجودی انبار باشد و یک چشم‌تان هم به مرکز تهیه محصولات جدید تا در صورت ورود به بازار آنها را در مغازه خود به نمایش بگذارید.

مهم‌ترین اصل برای یک فروشنده فعال در این حوزه، برخورد مناسب و آرام است.

در حال حاضر فاصله زمانی میان محصولات به بازار آمده با محصول معرفی شده کوتاه شده است، به همین دلیل همه نوع محصول برای سلیقه‌های مختلف در بازار موجود است. این موضوع باعث می‌شود تا برای تداوم فعالیت همیشه یک چشم‌تان به موجودی انبار باشد و یک چشم‌تان هم به مرکز تهیه محصولات جدید

بگذارید تا جلوه بیشتری پیدا کنند. البته می‌توانید با طراحی‌های ساده و کم هزینه

تفکیک خیر، اقدام آری برخلاف مشاغل دیگر که باید محصولات خود را برای نمایش دادن تفکیک کنید محصولات صوتی و تصویری را باید کنار هم بگذارید و یک ادغام و طراحی منحصر به فرد انجام دهید. همچنین باید از میز تلویزیون‌های ال سی دی استفاده کنید تا مشتری بتواند محصول مورد نظر را

تبلیغاتی که تمامی ندارد

همان‌طور که اشاره شد، تبلیغات در این حوزه به دلیل گستره محصولات دیجیتالی تمامی ندارد و باید هر روز خودتان را به روز کنید تا مشتریان دست خالی از مغازه بیرون نروند. در گذشته فعالیت در این شغل ساده‌تر از الان بود به این دلیل که مدل‌های موجود در بازار زیاد نبود و همه محصولات در دسترس بود اما اکنون بسیاری از مشتریان معتقدند یکی از دلایل کاهش فروش وال مارت همین اشتباهات به نظر کوچک است.

عذرخواهی وال مارت از دختران چاق

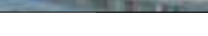
وال مارت به دلیل نامگذاری نامناسب سایتی که به‌صورت ویژه برای محصولات هالووین طراحی کرده بود، عذرخواهی کرد.

به گزارش مارکتینگ نیوز، به دنبال واکنش‌های رسانه‌ای و انتقاد به نامگذاری وسایط «لباس‌های هالووین مخصوص دختران چاق»، وال مارت نام سایت خود را به «لباس‌های هالووین مخصوص خانم‌های سایز بزرگ» تغییر داد.

وال مارت به منظور حصول اطمینان از اینکه دیگر نشانی از اسم قبلی نیست، وسایط قبلی را به طور کامل حذف کرد. سخنگوی وال مارت در این خصوص گفت: «این اسم دیگر در سایت وال مارت دیده نخواهد شد. از مشتریان خود به دلیل این نامگذاری نامناسب عذرخواهی می‌کنیم.»

بسیاری از مشتریان معتقدند یکی از دلایل کاهش فروش وال مارت همین اشتباهات به نظر کوچک است.

وال مارت، بزرگ‌ترین خرده‌فروش جهان که در تلاش برای رقابت با آمازون بود تغییراتی را در وسایط خود در سال جاری ایجاد کرد تا از طریق گوشی تلفن همراه و تبلت نیز در دسترس باشد.



پرک‌نویس‌های یک مدیر اینجابی

بن‌بست

علی معروفی



من: بابا جون مادراتون ول کنین. دیونم کردین. چتونه بابا دو تا آدم گنده مثل بچه‌های پیش‌دستانی یقه همو گرفتین. هی این بکش. هی اون بکش. برو آقاچون، برو سر کارت، شمام برو، برو اینجا واینستا آقا هی من هیچی نمی‌گم. هی می‌گم اینا خودشون عقل‌رسن. خودشون تحصیلکرده‌ان. خودشون جمع و جورش می‌کنن. آقا برید سر کارتون.

این یکی: می‌گم چیزه ریسیس... من: حرف نباشه. حرف نباشه‌ها. دیگه یک کلمه در مورد سمنهار کسی حرف بزنه خوش گردن خودشه. برید رد کارتون. خودم تصمیم می‌گیرم کی بره سمنهار. ببینین هیچی رو نمی‌شه دست خودتون سپرده‌ها. می‌بینین؟

آن یکی: آره ریسیس. من نمی‌دونم آقا، من حالیم نیست. فقط به جمله بگم. فقط به جمله. اگه من نرم این سمنهار بعد ایشون بخواد بره من استعفا می‌دم. جدی می‌گم. یک کلام استعفا.

این یکی: منم همینطور ریسیس. منم استعفا می‌دم. من: بیخود می‌کنین جفت‌تون استعفا می‌دین. هر دو تونو اخراج می‌کنم. بیچاره‌تون می‌کنم. برید سر کارتون تا من سکنه نکردم برید سر کارتون. یعنی چی اومدین تهدید می‌کنین؟ خجالت نمی‌کشین؟ دو تا آدم گنده. شماها که تازه خیلی رفیق بودین. همدانشگاهی بودین. چی شد؟ به بحث ناهار و اینا پیش اومد تو ز دین. برین خودتونو جمع کنین خجالت بکشین با این رفاقت کردنتون، ما رفیق داشتیم ناهار که هیچی شام و صبحونه‌ها...

این یکی: نه ریسیس من که خجالت نمی‌کشم. مسئله به سمنهار یا سمنهارها با این چیزا نیست، مسئله اینه که ایشون زرنگی می‌کنه برای من. از وقتی من و ایشونو تو یه گروه گذاشتین همن استخون کار مال منه گوشش مال این شازده.

آن یکی: ریسیس جان مهمل می‌بافه. هر روز دیر میاد، زود میره. اون سمنهار خوبه بود؟ اون دو تا قلیبه تو هتل هما بود، یادونه؟ مگه ایشون نرفت؟ چی شده حالا به دفعه اینجوری داره آتیش می‌گیره؟ مسئله منم به سمنهار نیکن.

این یکی: من باید بدونم ارزش کار واقعی در مقابل نمایش بازی کردن برای شما چیه، چقدره. آن یکی: منم همینطور ریسیس. اگه این بره من استعفا...

این یکی: منم استعفا... (نور صحنه می‌رود و تاریکی مطلق همه‌جا را فرا می‌گیرد)

عجب اشتباهی کردم از اول به متعند بودن این دو نفر اعتماد کردم. گمانم همینجاست که می‌گویند: یک دیکتاتوری قدرتمند و صلح بهتر است از یک دموکراسی دو دل و شل و ول. البته یادم نمی‌آید این جمله را کسی گفته باشد. بختل از تراواتش متعند ذهن خودم باشد. با شرایطی که این دو موجود برایم درست کرده‌اند خیلی هم این اباطیل دور از ذهن نیست، اما گمان چاره‌ای نباشد. باید به دیکتاتور بودن تن داد. سوابق سمنهار رفتن هر دو را درمی‌آورم. هر کدام بیشتر سمنهار رفته این یکی را نمی‌رود. اگر هم مسالوی رفته بودند، هیچ کدام نمی‌روند. خودم می‌روم. هر کس هم که استعفا داد، داد. مرگ یک‌بار، شیون به یک‌بار.

از میان فبرها

مرد هندی پادشاه گوگل شد



«ساندر پیچای» مدیر ارشد در گوگل با دراختیار گرفتن سمت‌های جدید از موسس گوگل «لری پیچ» عملاً بر تخت پادشاهی گوگل تکیه زد. به گزارش ایتنا، ۱۰ سال بعد از ورود به گوگل و بر عهده گرفتن سمت‌هایی مانند مدیریت بر اندروید، کروم و گوگل آپس، لری پیچ با ارسال نامه‌ای به همکاران گوگلی خود نوشت: ساندر پیچای علاوه بر سمت‌هایی که دارد از این به بعد مسئول جست‌وجوی گوگل، تحقیقات در گوگل، نقشه گوگل، بخش تجاری و تبلیغات گوگل، زیرساخت‌های گوگل و گوگل پلاس نیز خواهد بود. پیش از این بسیاری عقیده داشتند که لری پیچ و ساندر مانند استیو جابز و تیم کوک هستند و حالا این پیش‌بینی درست تا اب درآمده و عملاً از امروز ساندر پیچای همه‌کاره گوگل است. پیچای ساندرارجان متولد ۱۹۷۲ در چینی است که از دانشگاه کارولینا پور در غرب نیوجرسی فارغ‌التحصیل شد و فوق‌اد در استنفورد خواند و MBA را در پنسیلوانیا گرفت. او سال ۲۰۰۴ وارد گوگل شده و گوگل آپس را توسعه داده و مسئولیت کروم و سیستم‌عامل کروم را بر عهده گرفت و سال گذشته با ترک بخش اندروید توسط رایسن، مسکان این بخش را نیز در دست گرفت و موبایل او اس را توسعه داد. قرار بود به‌جای استیو بالمر در مایکروسافت مدیر اجرایی شود که گوگل با پرداخت چند میلیون دلار بیشتر وی را نگه داشت.

بازار سرمایه

دیپلم بورس به جمع رشته‌های تحصیلی آموزش متوسطه پیوست

راه‌اندازی رشته تحصیلی بورس در مقطع متوسطه که چندی پیش در شورای عالی آموزش و پرورش به تصویب رسیده بود با امضای تفاهم نامه بین رییس سازمان بورس و اوراق بهادار و معاون متوسطه آموزش و پرورش به طور رسمی به جمع رشته‌های کار و دانش اضافه شد. دانش آموزان دوره کار و دانش در گرایش بورس و اوراق بهادار پس از گذراندن یک دوره دو ساله با اخذ مدرک دیپلم در سمت متصدی پذیرش سفارش خریدوفروش اوراق جذب بازار کار می‌شوند.

بورس کالا

نشست بین‌المللی بورس‌های کالایی منطقه CIS و اروپای شرقی در تهران

دومین نشست بین‌المللی بورس‌های کالایی کشورهای مستقل مشترک المنافع (CIS) و اروپای شرقی در قالب اتحادیه الکترونیکی بین‌بورسی (IEU) در تاریخ ۲۴ و ۲۵ آبان ماه به میزبانی بورس کالای ایران در تهران برگزار می‌شود. حسین پناهیان، مدیر عامل بورس کالای ایران با اعلام این خبر گفت: پس از مذاکره بورس کالای ایران با بورس کالای بلاروس که به عقد تفاهم نامه همکاری بین این دو بورس رسید، پیشنهاد پیوستن بورس کالای کشورمان به اتحادیه الکترونیکی بین‌بورسی (IEU) پس از بازدید نمایندگان اتحادیه مذکور از بورس کالا و دیدار سفیر ایران از بورس کالای بلاروس مطرح و مقرر شد دومین نشست سالانه عمومی این اتحادیه در آبان ماه، در تهران برگزار شود.

پناهیان با بیان اینکه در این نشست، مذاکرات برای عضویت بورس کالای ایران در اتحادیه الکترونیکی بین‌بورسی برسی و پیگیری می‌شود، توضیح داد: این مذاکرات با محورهای تسویه و پایاپای، فنی و پذیرش و فناوری اطلاعات صورت خواهد گرفت که در هر صورت توافق و عضویت بورس کالای ایران، این بورس و به طور کلی بازار سرمایه کشور بین‌المللی می‌شود. وی تشریح کرد: اتحادیه الکترونیکی بین‌بورسی (IEU) سازمانی بین‌المللی است که در زمینه ارتباط بین بورس‌های کالایی در منطقه کشورهای مستقل مشترک المنافع (CIS) و اروپای شرقی فعالیت می‌کند. این اتحادیه اخیراً درخواستی برای عضویت بورس کالای ایران در آن سازمان بین‌المللی ارائه کرد و در ادامه نمایندگانی از طرف اتحادیه برای رایزنی در این خصوص به ایران سفر کردند.

بورس انرژی

معامله در رینگ بین‌الملل بورس انرژی

در جریان معاملات آخرین روز بورس انرژی در تابلوی فیزیکی ۱۰۰ تن گاز مایع پالایش گاز ایلام در رینگ بین‌الملل به ارزش ۲۸ هزار دلار معامله شد. ۵۰۰ تن نیتروژن مایع پتروشیمی مبین به ارزش هر کیلوگرم سه هزار ریال معامله شد.

از دیگر معاملات ۳۰۰ تن منتانول پتروشیمی زاگرس و ۱۸۹۲ تن منتانول پتروشیمی شیراز به ارزش هر کیلوگرم ۹ هزار و ۴۶۸ ریال بوده است. همچنین ۱۴۰۰ لیتر نفتی سنگین پالایش نفت تهران به ارزش هر لیتر ۱۲ هزار و ۹۰۱ ریال معامله شد. ارزش کل معاملات تابلوی فیزیکی به رقم ۴۱ میلیارد و ۹۳۵ میلیون ریال رسید. اما در تابلوی مشتقه در ۱۰۷ نوبت معاملاتی ۲۵۰۶ قرارداد سلف موازی استاندارد معامله شد. به این ترتیب ۶۰ هزار و ۱۴۴ مگاوات ساعت برق در نماند بار پایه روزانه برای تحویل در روزهای مختلف آبان و آذر به ارزش ۱۹ میلیارد و ۴۸۸ میلیون ریال معامله شود. ارزش کل معاملات بورس انرژی در دو تابلوی فیزیکی و مشتقه به رقم ۶۱ میلیارد و ۴۲۳ میلیون ریال رسیده است.

شرکت‌ها و میم‌جک

کسب ۲۴۵۳ میلیون ریالی سود واگذاری سرمایه‌گذاری غدیر

شرکت سرمایه‌گذاری غدیر در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ مهر ماه ۹۳ بابت واگذاری تعدادی از سهام چند شرکت بورسی معادل ۳۴ میلیارد و ۵۰۳ میلیون ریال سود کسب کرد. در دوره یک ماهه یاد شده بهای تمام شده آن بدون تغییر بود. ارزش بازار آن در همین دوره معادل ۱۸۰ میلیارد و ۷۰۴ میلیون ریال افزایش یافت و به یک هزار و ۵۳۰ میلیارد و ۲۲۴ میلیون ریال افزایش یافت و به ۸۵ هزار و ۵۲۰ میلیارد و ۴۷۷ میلیون ریال محاسبه شد.

«پترو» در ماه گذشته نه خریدار و نه فروشنده بود

شرکت سرمایه‌گذاری صنایع پتروشیمی در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ مهر ماه ۹۳ نه خریدار و نه فروشنده سهام بورسی بود. در دوره یک ماهه یاد شده بهای تمام شده آن بدون تغییر بود. ارزش بازار آن در همین دوره معادل ۱۸۰ میلیارد و ۷۰۴ میلیون ریال افزایش یافت و به یک هزار و ۵۳۰ میلیارد و ۲۲۴ میلیون ریال محاسبه شد. این شرکت در مهر ماه سال جاری سهام هیچ شرکت بورسی را خریدوفروش نکرد.

انتشار عملکرد ۶ماهه نفت سپاهان

شرکت نفت سپاهان پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه ۹۳ را در اسفند ماه ۹۲ مبلغ ۳۳۹۸ ریال و در مهر ماه ۹۳ مبلغ ۳۴۶۹ ریال اعلام کرده بود که این رقم در مهر ماه امسال نیز مبلغ ۳۴۶۹ ریال اعلام شده است و در دوره شش‌ماهه منتهی به ۲۹ شهریور ماه امسال مبلغ ۱۴۲۱ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت و به ۴۱ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید. شایان ذکر است این شرکت در اطلاعیه قبلی به ازای هر سهم مبلغ ۳۴۶۹ ریال جهت تقسیم بین صاحبان سهام اعلام کرده بود.



حجم کل معاملات رکورد زد

لشکر نقدینگی در راه بورس

گذشته، همچنان به رشد پاییزی خود ادامه می‌دهد تا بر مدار امیدواری نسبت به بهبود شرایط آینده حرکت کند.

افزایش ارزش و حجم معاملات

به این ترتیب با حاکم شدن جو مثبت در بورس تهران، نقدینگی به‌طور محسوس‌تری وارد بورس شده و ارزش و حجم معاملات را به‌صورت قابل توجهی افزایش داده است. چنان که بازار سرمایه در سه روز معاملاتی هفته گذشته با رشد حجم، ارزش و شاخص‌ها مواجه شد. ارزش کل معاملات سهام و حق تقدم در سه روز کاری هفته گذشته به ۹۰۶۰ میلیارد ریال رسید که نسبت به هفته قبل ۶۰۴ درصد افزایش یافته است. همچنین تعداد سه میلیارد و ۸۷۵ میلیون سهم ۲۴ درصد افزایش را نسبت به هفته گذشته تجربه کرد.

ارزش معاملات نرمال نیز در هفته‌ای که گذشت به ۹۰۶۰ میلیارد ریال و حجم معاملات نرمال ۳۸۷۵ میلیون سهم بالغ شد که نسبت به هفته قبل خود ۶۰۷ و پنج درصد افزایش یافته است. گروه خدمات فنی و مهندسی با ۱۱،۵۵ درصد، بانک‌ها و موسسات اعتباری با ۱۰۶۷ درصد، سرمایه‌گذاری‌ها با هفت درصد، سایر واسطه‌گری‌های مالی با ۵،۶۵ درصد و بیمه و صندوق بازنشستگی به‌جز تأمین اجتماعی با ۵،۵۲ درصد در سی‌وسومین هفته معاملاتی تالار شیشه‌ای در سال جاری بیشترین تغییر در شاخص را نسبت به سایر گروه‌ها به خود اختصاص دادند.

دلایل اقبال به گروه بانکی و خودرو

علیرضا عسگری مارانی، مدیرعامل سرمایه‌گذاری ملی معتقد است که عامه مردم نسبت به تفاهم‌نامه انتشار گزارش‌های چهارماهه و بازدهی مثبت بزرگ‌ترین شرکت‌های هندی و همچنین تلاش سرمایه‌گذاران خارجی برای حفظ سهام موجود خود در بازارهای این کشور، موجب افزایش قیمت شاخص بورس‌های هند شد. براساس این گزارش، قیمت سهام بانک هند با بیشترین میزان رشد قیمت نسبت به سه سال گذشته مواجه شد در حالی که قیمت سهام شرکت دارویی Sun، بی‌سابقه قیمت سهام، معاملات را به پایان رساند. در ادامه شرکت Hindustan Unilever، بزرگ‌ترین تولیدکننده لوازم منزل با پنجمین روز افزایش قیمت سهام همراه شد و بیشترین میزان قیمت سهم را نسبت به سه ماه گذشته از آن خود کرد.

اختلال فنی در بزرگ‌ترین بورس جنوب شرق آسیا

بزرگ‌ترین بازار جنوب شرقی آسیا به دلیل قطع ارتباط، معاملات را به مدت ۱۴۴ دقیقه و تا برطرف شدن تمامی شک و شبهات متوقف کرد.

براساس این گزارش، بیانیه‌ای که بورس سنگاپور در این خصوص در سایت رسمی خود منتشر کرده است مبنی بر این است که: بررسی‌ها ادامه دارد تا دلیل قطع ارتباط ناگهانی میان اعضای

بورس سنگاپور و بازار مشخص شود. بورس سنگاپور در ساعت ۱۴:۱۵ به وقت محلی فعالیت خود را در بی قطع ارتباط بین بازار اوراق بهادار و بازار ابزار مشتقه متوقف کرد.

تحلیل بازار

هیجان خرید بورس با وجود تعطیلات فروکش نکرد

۳ روز و شکستن ۳ مقاومت



بازار را نمی‌توان نادیده گرفت. اما برای درک بهتر وضعیت کنونی باید به واقعیت‌های اقتصادی جهانی و صحبت‌های دیپلمات‌های داخلی و خارجی دقت بیشتری کرد. در هفته گذشته، هر اونس طلا به کمترین قیمت خود در چهار سال اخیر، هر بشکه نفت خام به کمترین قیمت خود در سه سال اخیر، برابری یورو به دلار به کمترین نرخ خود در دو سال اخیر و برابری پوند به دلار به کمترین نرخ خود در چهار سال اخیر، ملاحظه حاکم از قدرت گرفتن دلار آمریکا است که اگر این اتفاق را کنار بپوشاند

سپرده بانکی، شاهد بازار بهتری در آینده خواهیم بود. این کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه بازار سرمایه در ابتدای رشد خود قرار دارد تأکید کرد: تنها بازاری که می‌تواند در ماه‌های پیش‌رو رشد خوب و ادامه‌داری داشته باشد بازار سهام خواهد بود.

امید به سیر صعودی

در این میان هفته آینده پس از روند روبه‌رشد ارزش سهام در هفته‌های اخیر آغاز فرآیند شناسایی سود در گروه‌های مختلف از سوی سرمایه‌گذاران است. همین امر نیز احتمال افزایش عرضه‌ها در اوایل هفته آینده را افزایش می‌دهد و ممکن است در تعدادی از جلسات

معاملاتی آتی، بازار روندی متزلزل را طی کند اما در کل می‌توان به ادامه سیر صعودی بازار البته آرام‌تر از هفته جاری در کل هفته امید داشت. گروه بانکی در تعدادی از جلسات معاملاتی با تورم در وضعیت سبز قرار گرفته است، گفت: این انتظار در گروه بانکی وجود دارد که در این دو اقدام سودآوریشان افزایش یابد. مارانی با اشاره به دلایل اقبال به صنعت خودرو تأکید کرد: بخش عمده به دلیل گردش عملیات بالا و دارا بودن حداقل پنج میلیارد دلار تولید ناخالص ملی پتانسیل‌های بالایی برای سودآوری دارد.

رشد ادامه‌دار بازار سهام
کریم عظیمی، کارشناس بازار سرمایه گفت: روند کنونی معاملات نشان می‌دهد پول و نقدینگی تازه به بازار آمده است و در صورت رسیدن به توافق نهایی و کاهش نرخ سود

اروپای سرخوش در انتظار اخبار خوش

با انتشار گزارش عملکرد شرکت تولید پوشاک مارک‌اند اسپنسر و شرکت خدمات مالی Natixis بازارهای اروپایی نیز روند افزایشی را از سر گرفتند. این در حالی است که شاخص‌های آبی بازار ایالات متحده در پی پیروزی حزب جمهوریخواه در انتخابات مجلس سنای، باروند رو به رشد همراه شدند. براساس این گزارش، شاخص استاکس رشد یک درصدی داشت و قیمت سهام مارک‌اند اسپنسر با رشد ۸،۱ درصدی به معاملات ادامه داد در حالی که قیمت سهام شرکت خدمات مالی Natixis با رشد ۲،۶ درصدی رو به رو شد و بانک اسپانیایی Pasxhi با رشد ۴،۱ درصدی قیمت سهام به معاملات ادامه داد.

تولید بازار

هیجان خرید بورس با وجود تعطیلات فروکش نکرد

بانکی توسط حقوقی‌ها و خرید بخش عمده آن توسط خریداران حقیقی چشم‌پوشی کرد که می‌تواند تأثیر به‌سزایی در ادامه حرکات این گروه داشته باشد. در طرف مقابل رقم ۷۵۰۰ واحد به حمایت نسبتاً مطمئنی برای شاخص کل تبدیل شده است. در این هفته با توجه به روی مقاومت قرار گرفتن شاخص گروه‌های بانک‌ها، مخابرات، محصولات شیمیایی، خودرو و ساخت قطعات که تاکنون تأثیر به‌سزایی بر صعودی شدن روند معاملات بازار گذاشته‌اند، می‌توان دریافت که در صورت تغلغل خریداران، فشار عرضه‌ها به‌صورت تصاعدی افزایش خواهد یافت. در این هفته، گروه سیمانی می‌تواند درخشش مطلوبی را پس از دوری طولانی مدت از رنگ سبز و در پی شکستن مقاومت خود در هفته گذشته داشته باشد. همچنین حرکات روز چهارشنبه گروه دارویی و پتانسیل این گروه برای ادامه رشد‌های خود در نیمه دوم سال را می‌توان گواهی برای هفته‌های سبز برای این گروه دانست.

دره‌های اقتصاد کشورمان به سوی سرمایه‌گذاران خارجی خوش‌بین بود. اما شاخص کل در هفته جاری مقاومت‌های سرسخت ۷۶۵۰۰ و ۷۷۵۰۰ واحد را در پیش رو دارد که تعجب‌آور نخواهد بود اگر به هر یک از این مقاومت‌ها واکنش نشان دهد. تقاضای بیش از حد هفته گذشته، صف‌نشینی طولانی مدت و در بعضی موارد بی‌سرانجام برخی خریداران ممکن است به نوعی انفعال منجر شده و در پی آن هفته‌ای نسبتاً آرام را سپری کنیم. در این میان نباید از عرضه نسبتاً سنگین سهام‌های

نماگر بازار سهام

صعود تمام شاخص‌های بورس

شاخص کل بورس و اوراق بهادار در پایان معاملات روز چهارشنبه با ۷۹۸ واحد رشد پس از فتح کانال ۷۶ هزار واحدی در رقم ۷۶ هزار و ۱۶۶ واحد ایستاد. بنابراین شاخص ۳۰ شرکت بزرگ ۴۸ واحد، آزاد شناور هزار و ۱۷۳ واحد، بازار اول ۷۰۰ واحد، بازار دوم ۸۳۱ واحد و شاخص صنعت ۴۶۰ واحد رشد را تجربه کردند. در مجموع یک میلیارد و ۱۳۸ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۲۷۸ میلیارد تومان در ۱۰۱ هزار نوبت معاملاتی دادوستد شد.

شاخص کل	تغییر
۷۶,۱۶۶,۶۰	۷۹۸,۰۰
ارزش بازار	۳,۴۲۵,۲۳۴,۶۰۲ B
ارزش معاملات	۲,۸۰۵,۴۷۰ B
حجم معاملات	۱,۱۳۹ B

نماد	قیمت پایانی	تغییر
مخابرات ایران	۲,۸۲۱	۱۰۴,۰۰۵
گروه مینا	۸,۳۶۵	۷۰,۰۷۱
بانک ملت	۲,۳۲۵	۶۷,۶
بانک پاسارگاد	۱,۸۵۱	۶۵,۳۸
نفت و گاز پارسین	۷,۴۲۳	۴۷,۷

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
ایران ترانسفو	۵,۱۳۲	۵۹,۴۹۴
بانک تجارت	۱,۱۳۰	۵۱,۷۵۳
سرمایه‌گذاری سایپا	۱,۲۵۸	۳۰,۹۹۸
س. خوارزمی	۱,۶۴۴	۲۹,۹۷۰
زامیاد	۱,۵۴۲	۲۷,۵۹۸

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
الیاف مصنوعی	۱۰,۱۹۰	۱۲,۹۶۳
سیمان مازندران	۱۸,۹۹۷	۶,۷۱۰
سیمان دورود	۱۴,۰۵۰	۳,۴۸۵
فولاد امیرکبیر کاشان	۱۱,۸۶۹	۳۰,۰۵۴
پارس پامچال	۲۱,۰۸۰	۲,۹۴۷

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
ح. گلوکوزان	۱۹,۵۰۱	۱۷۰,۰۱
ح. الکترونیک خودرو شرق	۹۰۰	۳۲۵
کابل البرز	۲,۶۴۱	۳۵۹
ح. سرمایه‌گذاری نیرو	۴۷۰	۲۰
ح. ایران دارو	۵,۷۵۹	۲۳۸

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
ح. گروه دارویی سبحان	۵,۸۵۴	(۲۱,۷۶)
سیمان مازندران	۱۹,۰۰۶	(۳,۹۵)
کاشی سعدی	۴,۴۰۴	(۳,۶۵)
کارخانجات قند قزوین	۳,۳۵۰	(۳,۵۴)
خدمات کشاورزی	۷,۳۰۱	(۳,۳۱)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک تجارت	۲۰,۷۳۶۹ M	۲۳۴,۰۲۵ B
بانک صادرات	۱۴۳,۹۳۶ M	۱۴۰,۹۱۴ B
بانک ملت	۱۰۱,۳۱۴ M	۳۳۵,۵۹۰ B
س. خوارزمی	۳۷,۲۸۹ M	۶۰,۸۴۲ B
سایپا	۳۴,۰۰۱ M	۴۷,۸۵۳ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک ملت	۱۰۱,۳۱۴ M	۳۳۵,۵۹۰ B
بانک تجارت	۲۰,۷۳۶۹ M	۲۳۴,۰۲۵ B
گروه مینا	۲۳,۶۴۶ M	۱۹۷,۸۰۸ B
بانک صادرات	۱۴۳,۹۳۶ M	۱۴۰,۹۱۴ B
نفت و گاز پارسین	۱۴,۰۷۰ M	۱۰۴,۴۳۲ B

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
بانک ملت	۳۳۵	۱۱۱۴۰
بانک صادرات	۹۷۹	۹۴۲۲
بانک تجارت	۱۱۲۹	۸۹۲۹
سایپا	۱۴۰۴	۳۲۶۹
ایران خودرو	۳۲۲۴	۲۵۸۲

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
محورسازان	۲۵۹۸	۲۵۹۸
زامیاد	۱۵۳۸	۳۰۷
پگاه آذربایجان غربی	۱۴۱۶	۲۸۳
لنت ترمز	۳۶۲۱	۲۷۸

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
سرمایه‌گذاری پردیس	۱۱۹۹	۱۶۶
ص. بازنشستگی بانک	۱۲۹۴	۱۸۱
س. صنعت و معدن	۲۶۶۵	۲۳۱
توسعه صنایع بهشهر	۳۴۵۲	۲۶۶

فرصت کسب و کار

گزارشی از بسته‌بندی حیوانات

بازار بسته‌بندی را داغ کنید

شکوفه میزبانی

سال‌های زیادی است که مردم هنگام ورود به فروشگاه دیگر تمایلی به خرید خشکبار و حیوانات فله‌ای ندارند و ترجیح می‌دهند هزینه بیشتری بپردازند اما یک محصول پاک شده در یک بسته‌بندی شکیل را به خانه ببرند.

از طرفی اهمیت بسته‌بندی در دنیای امروز بر کسی پوشیده نیست و رقابت برای انواع جنس‌های مختلف در بین شرکت‌ها یا حتی کارگاه‌های بسیاری شکل گرفته است، همچنین بسته‌بندی محصولات موجب ماندگاری بیشتر حیوانات، ارزش‌گذاری برای مصرف‌کننده، انطباق با معیارهای بهداشتی و حفظ حیوانات از آسیب‌های جانوران موذی و آفت‌زدگی می‌شود.

در این ستون تلاش کرده‌ایم یک فرصت کسب‌وکار جدید را برای صاحبان سرمایه و جست‌وجوگران همیشگی کار، معرفی کنیم.

از این رو قصد داریم به سراغ تولید یک کارگاه بسته‌بندی حیوانات برویم و سرمایه‌های لازم برای این کار را از نظر بگذرانیم.

نخستین چیزی که مدنظر است نیاز به یک کارگاه یا سوله یا حتی یک سالن برای شروع کار است. این مکان در کوچک‌ترین حالت خود باید ۲۰۰ متر متراژ داشته باشد.

با توجه به وسعت کار می‌توانید کارگاه بزرگ‌تری را هم در نظر بگیرید که حد نرمال آن چیزی حدود ۳۰۰ تا ۵۰۰ متر است، همچنین ارتفاع سقف به دلیل بلند بودن دستگاه‌ها باید حدود سه متر باشد البته ارتفاع چهار متر برای سقف، ایده‌آل است.

در قسمت دوم برای تأسیس کارگاه نیاز به مجوز بهداشت داشت دارید که با مراجعه به اداره بهداشت منطقه و فرستادن یک نفر برای بازدید در محل به شرط دارا بودن شرایط خاصی برای احداث کارگاه، این مجوز صادر می‌شود. این شرایط شامل دارا بودن آب، برق، گاز و عدم رطوبت بالا است، به علاوه اینکه برای سهولت در دریافت مجوز بهتر است کف و دیوارها را تا سقف سنگ یا سرامیک کنید.



پس از این باید به سراغ اخذ پروانه بهره‌برداری بروید که در ابتدا باید نام برند یا همان شرکت خود را به ثبت برسانید و با توجه به اینکه این شغل زیرمجموعه گروه صنعت قشلاق می‌گردد یا ارائه طرح توجیهی روند کار، می‌توانید به وزارت جهاد کشاورزی و همچنین وزارت صنعت، معدن و تجارت مراجعه کنید تا به شما این پروانه تأسیس اعطا شود و بتوانید محصولات خود را با نام و برند مشخص در بازار عرضه کنید.

سپس باید به سراغ تهیه دستگاه‌ها و ماشین‌آلات لازم بروید (این دستگاه‌ها شامل موارد زیر است:

- ۱- پلیش: جهت براق کردن و حذف گردوغبار حیوانات، مخصوصا لوبیا قرمز
- ۲- بوجاری: جهت حذف ضایعات و مواد اضافی برداشت شده محصول مانند کاه، گندم‌های سنگ و...
- ۳- میز دستچین: با کمک اپراتور برای حذف دانه‌های شکسته یا خراب شده

۴- دستگاه توزین: دستگاه اصلی بسته‌بندی در اوزان مستغله (این دستگاه با توجه به حجم تولید به سه دسته تک توزین، دو توزین و چهار توزین) تقسیم می‌شود. این دستگاه از مینیمم ۲۰ گرم الی دو کیلوگرم حیوانات را بسته‌بندی می‌کند.

قابل توجه است که تهیه مجموع این چهار دستگاه که برای راه‌اندازی یک خط تولید کامل استفاده می‌شود نیاز به ۶۰ میلیون تومان سرمایه اولیه دارد.

این دستگاه‌ها و هزینه‌های مدنظر برای یک خط تولید معمولی تدارک دیده می‌شود، یعنی شما می‌توانید بسیاری فعالیت‌های دستی دیگر خود را به‌صورت ماشینی در کارگاه انجام دهید، مثلا با استفاده از بالابر یا الوتورها می‌توانید انتقال از هر مرحله به مرحله بعد را سهولت بخشید یا با استفاده از کمپرسور باد، حیوانات خود را تمیزتر و با کیفیت‌تر ارائه کنید، همچنین با استفاده از دستگاه‌های پاک‌کنندگی می‌توانید بارکد خود را روی محصول درج کنید.

در مرحله بعد باید مواد اولیه خود را تهیه کنید که برای این کار دو روش وجود دارد، یعنی هم می‌توانید مستقیما به کشاورز مراجعه کنید و محصولات را از سر زمین‌های کشاورزی تهیه کنید و هم با مراجعه به به مرکز فروش حیوانات یعنی چهارراه مولوی به انواع حیوانات و خشکبار با قیمت پایین‌تر دسترسی یابید.

در نهایت در خصوص تأمین نیروی انسانی نیاز به شش نفر نیروی فعال وجود دارد، به این صورت که دو نفر برای میز دستچین، دو نفر برای توزین محصول به دستگاه در ابتدای خط و دو نفر برای دریافت محصولات بسته‌بندی شده در انتهای خط نیاز است، همچنین یک نفر کارشناس آزمایشگاه برای کنترل و بررسی سلامتی و بهداشت کارگاه باید حضور داشته باشد.

در نهایت با حجم کاری گفته شده و میزان ماشین‌آلات و نیروی انسانی، برآورد می‌شود که برای هر لیفت هشت ساعته کاری، بین چهار تا پنج تن انواع حیوانات، قند، شکر و برخی خشکبار مانند کشمش یا آجیل‌ها را بسته‌بندی کنید.

با توجه به میزان گرایش مردم به محصولات بسته‌بندی شده، سرمایه‌گذاری در این کسب‌وکار آینده روشنی را در ذهن متصور می‌کنید، پس زودتر دست به کار شوید و بازار بسته‌بندی را داغ کنید.

مدیریت سرمایه گذاری

مدیرعامل سولیکو:

صنعت غذا نیاز به نوآوری دارد



وحید زندی‌فخر

معمولا وقتی خانم‌های خانه‌دار سوزهای برای پختن غذا ندارند، به سوسیس و کالباس یا غذاهای آماده روی می‌آورند. بنابراین تولید فراورده‌های گوشتی و غذاهای آماده، یکی از فرصت‌هایی است که می‌تواند برای سرمایه‌گذاری مناسب باشد. به همین دلیل سراغ مدیرعامل شرکت سولیکو رفتیم تا از چند و چون تولید این محصولات آگاه شویم. پژمان داوری منزه، دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع و کارشناسی ارشد MBA است که از سال ۱۳۸۳ با این گروه فعالیت می‌کند. گروه صنایع غذایی سولیکو (solico) بزرگ‌ترین هلدینگ بخش خصوصی صنعتی غذا در کشور است که از شرکت‌های بزرگ و شاخص مانند فراورده‌های گوشتی تهران (سولیکو)، لبنی کاله، گوشتی کاله، نوشیدنی‌های کاسل نوش، بستنی و... تشکیل شده است. وی از سال ۱۳۸۳ در شرکت فراورده‌های گوشتی تهران با عنوان کارشناس طرح و برنامه شروع به کار کرد و پس از آن مدیر طرح و برنامه و سپس مدیر کارخانه شد و اکنون به‌عنوان مدیرعامل در این شرکت مشغول به کار است. گفتنی است شرکت فراورده‌های گوشتی تهران (سولیکو) در نظر دارد در بحث کیت‌ریگ سرمایه‌گذاری کند تا در زمینه عرضه غذاهای گرم نیز فعال باشد. در ادامه گفت‌وگوی «فرصت امروز» با مدیرعامل این شرکت را می‌خوانید.

کاملا به سباز کارخانه و نوع تجهیزاتی که می‌خرد ارتباط دارد. مانند این است که بپرسیم برای خرید یک وسیله نقلیه به چه میزان پول احتیاج داریم ولی اگر بخواهیم عوامل اصلی هزینه را در نظر بگیریم زمین و ساختمان، ماشین‌آلات و تولیدی و سیستم‌های سردسازی عمده‌ترین بخش‌های سرمایه‌گذاری هستند.

به حقوق خودشان آگاهی بیشتری نسبت به قبل پیدا کرده‌اند.

برای راه‌اندازی یک کارخانه تولید سوسیس و کالباس با حداقل سودآوری چه مقدار سرمایه لازم است و این سرمایه در جابجا هزینه می‌شود؟

کاملا به سباز کارخانه و نوع تجهیزاتی که می‌خرد ارتباط دارد. مانند این است که بپرسیم برای خرید یک وسیله نقلیه به چه میزان پول احتیاج داریم ولی اگر بخواهیم عوامل اصلی هزینه را در نظر بگیریم زمین و ساختمان، ماشین‌آلات و تولیدی و سیستم‌های سردسازی عمده‌ترین بخش‌های سرمایه‌گذاری هستند.

برای گرفتن مجوزهای لازم به کدام ارگان‌ها باید مراجعه کرد و این پروسه چقدر طول می‌کشد؟

برای شروع نیاز به مجوز وزارت صنایع است که

وزارت صنایع از محیط‌زیست و وزارت بهداشت استعلام می‌گیرد. وزارت بهداشت برای صدور پروانه بهره‌برداری، فضای فیزیکی تولید را

با الزامات اولیه تولید در یک کارخانه صنایع غذایی تطبیق می‌دهد و شرایط تولید بهداشتی را تأیید می‌کند سپس برای تک تک محصولات باید درخواست پروانه ساخت شود. از طرف دیگر سازمان استاندارد نسبت به بررسی شرایط تولید محصولات با توجه به ویژگی‌های شیمیایی و میکروبی و براساس استاندارد ملی ۲۲۰۴ اقدام می‌کند و در نهایت پروانه استاندارد صادر می‌شود. سپس سازمان دامپزشکی شرایط بی‌استخوان کردن گوشت و مرغ را با

با توجه به عدم وجود لیدر در صنعت و رقباتی منطقه‌ای برای شرکت‌هایی که در سرتاسر ایران کالایشان را بخش می‌کنند، هزینه‌های برندینگ بسیار بالاست

علل مختلفی دارد؛ به نظر من بزرگ‌ترین علت عدم‌شناخت مردم در مورد پروسه تولید است. متأسفانه کارخانه‌های حتی بسیار معتبر تولیدی پس از همه‌های صورت گرفته دیوار بلندی دور خود کشیده‌اند و ارتباطشان با مشتریان را قطع کرده‌اند. در تمام صنایع، چه غذایی و چه غیرغذایی تولیدکنندگانی که نسبت به استانداردها کم‌توجه هستند وجود دارند ولی نباید این باعث شود که کل آن صنعت زیرسوال برود. بنده برای شروع، بازدید عمومی از خط تولید گذاشتم. ابتدا دانشجویان و دانشجویان را دعوت کردیم؛ و نتایج غیرقابل باور بود. حتی در میان دانشگاهیان هم تصورات عجیب و غریب‌هایی

وجود دارد؛ همچنین بازار بسته‌بندی مرغ و گوشت نیز پتانسیل خوبی برای پیشرفت دارد. به هر ترتیب، با توجه به سخت‌گیری‌های اخیر دامپزشکی در مورد مغازه‌های پروتئینی و الگوهای جدید زندگی شهری، فروش محصولات قطعه‌بندی می‌تواند بازار بزرگی داشته باشد.

کدام منطقه در ایران بهترین مکان سرمایه‌گذاری در این زمینه است؟

عمده مواد اولیه این صنعت، گوشت و مرغ است. منبع تأمین گوشت عمدتا وارداتی است (بالای ۹۵درصد) بنابراین در مورد تأمین مواد اولیه، نزدیکی به منبع تأمین مرغ می‌تواند موثر باشد. البته نباید محل بازار مصرف را نیز فراموش کرد. زیرا این دو، نقاطی هستند که باید برآیند

آنها نقطه تأسیس کارخانه باشد.

سود سه‌ساله شما از فرآورده‌های گوشتی و غذاهای آماده چقدر است؟

با توجه به رقابت ناصحیحی که در بازار وجود دارد، برای شرکت‌هایی که حتی مقرراتی بالاتر از استاندارد ملی در کارخانه‌شان جاری است؛ مقدار سود بسیار ناچیز است؛ شاید حدود ۵درصد. ولی خوب‌بختانه جامعه به سمت آگاهی از برند حرکت می‌کند و ما امیدواریم در آینده این سود بیشتر شود.

آینده این کسب و کار را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بنده به آینده این صنعت خوشبین هستم. با توجه به گوی زندگی شهری و با توجه به آگاهی مردم نسبت به خرید برندهای معتبر، مسیر روشنی و مصرف‌کنندگان را دعوت کردیم تا از خطوط تولیدی بازدید کنند و به نظر من اگر شرکت‌های دیگر هم وارد این مسیر شوند ذهنیت مردم بسیار بهتر خواهد شد. در آخر هم خیرنگاران و اصحاب رسانه را دعوت کردیم تا از خط تولید ما بازدید داشته باشند.

از نظر شما سرمایه‌گذاری در کدام زمینه بهتر است؛ غذاهای آماده یا تولید سوسیس و کالباس؛ دلیل خود را بگویید.

به نظر من با توجه به وجود بیش از ۱۵۰ کارخانه سوسیس و کالباس اگر شرکت جدیدی بخواهد وارد این عرصه شود باید حرف نویی برای گفتن داشته باشد. متأسفانه در آماده، اما وضعیت بهتری وجود دارد؛ همچنین بازار بسته‌بندی مرغ و گوشت نیز پتانسیل خوبی برای پیشرفت دارد. به هر ترتیب، با توجه به سخت‌گیری‌های اخیر دامپزشکی در مورد مغازه‌های پروتئینی و الگوهای جدید زندگی شهری، فروش محصولات قطعه‌بندی می‌تواند بازار بزرگی داشته باشد.

کدام منطقه در ایران بهترین مکان سرمایه‌گذاری در این زمینه است؟

عمده مواد اولیه این صنعت، گوشت و مرغ است. منبع تأمین گوشت عمدتا وارداتی است (بالای ۹۵درصد) بنابراین در مورد تأمین مواد اولیه، نزدیکی به منبع تأمین مرغ می‌تواند موثر باشد. البته نباید محل بازار مصرف را نیز فراموش کرد. زیرا این دو، نقاطی هستند که باید برآیند

نقطه شروع

۴ مزیت سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای خانوادگی



عباس نعیم امینی

امروزه سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای خانوادگی در دنیا طرفدار زیادی پیدا کرده است. یک دلیل مهم برای این امر مزیت‌هایی است که این گونه کسب‌وکارها نسبت به سایر فعالیت‌های اقتصادی ایجاد کرده است. در ایران این‌گونه کسب‌وکارها بیشتر در بخش تعاون و در قالب شرکت‌های تعاونی جریان دارد، اما نکته مهم اینجاست که با برنامه‌ریزی و فرهنگ‌سازی درست می‌توان سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای خانوادگی را به طور گسترده در سایر بخش‌های اقتصادی توسعه داد.

درک بهتر اعضای سازمان از یکدیگر

لازمه کار گروهی و سازمانی ایجاد درک متقابل بین اعضای یک گروه یا تیم کاری است. اعضای خانواده به مثابه کارکنان یک شرکت یا گروه کاری به دلیل شناخت عمیق‌تر ویژگی‌های شخصیتی

یکدیگر قابلیت بیشتری در درک فرآیند سازمانی دارند. از سوی دیگر، وجود یک رابطه احساسی کمک می‌کند تا تعامل بهتری بین اعضا صورت گیرد و در زمینه‌های بروز تنش‌ها و مشکلات کاری از این دست کاهش یابد.

ساختار سازمانی ساده و موثر به دلیل اینکه اعضای سازمان یا تیم کاری شما اعضای یک خانواده هستند، بنابراین مدیریت و مالکیت کار به یکی از اعضای خانواده (پدر، مادر و غیره) تعلق دارد. به همین دلیل، یک ساختار

سازمانی بسیار ساده‌تر محیط کاری سازمان یا شرکت شما حاکم می‌شود و سلسله‌مراتب کسب‌وکار بسیار ساده است. بنابراین سازماندهی مناسب و کارآمد و سیستم مدیریتی صحیح و چارت سازمانی ساده موجب افزایش اثربخشی و بهره‌وری این‌گونه کسب‌وکارها می‌شود.

تعهد کاری بالا و افزایش مسئولیت‌پذیری طبیعتا اعضای یک خانواده تعهد بسیاری نسبت به یکدیگر دارند و به همین دلیل در جهت پیشرفت

سیستم آموزشی درون سازمانی

بسیاری از رهبران کسب‌وکار خانوادگی مهارت‌ها و آموزش‌های لازم را از پدر، مادر، پدربزرگ یا مادربزرگ خود آموخته‌اند. بنابراین در کسب‌وکارهای خانوادگی یک سیستم آموزشی جامع درون سازمانی حکم‌فرماست که نسل‌به‌نسل در جریان شکل‌گیری و پیشرفت مجموعه وظیفه انتقال دانش و مهارت را به افراد سازمان داشته است و افراد را به مهارت‌ها و آموزش‌های تجربی لازم مجهز می‌کند علاوه بر این، افراد می‌توانند از آموزش‌های آکادمیک و برون‌سازمانی نیز به نحو مناسب و مطلوبی استفاده کنند. البته کسب‌وکارهای خانوادگی ممکن است معایبی هم داشته باشند، اما با وجود قابلیت‌های دیگری هم که می‌توان برایش متصور بود به

سازمانی بسیار ساده‌تر محیط کاری سازمان یا شرکت شما حاکم می‌شود و سلسله‌مراتب کسب‌وکار بسیار ساده است. بنابراین سازماندهی مناسب و کارآمد و سیستم مدیریتی صحیح و چارت سازمانی ساده موجب افزایش اثربخشی و بهره‌وری این‌گونه کسب‌وکارها می‌شود.

سرنخ

زمین‌تان را واگذار کنید

کلاف اول:

صنعت غذا در کشور ما با افت و خیزهای فراوانی همراه است. یک روز وجود پالم در شیر و ماست پرچرب خبرساز می‌شود و روز دیگر، استفاده از خمیر مرغ در سوسیس و کالباس



زیر سوال می‌رود، اما به هر حال این بخش ظرفیت‌های زیادی دارد که می‌تواند فرصت مناسبی برای سرمایه‌گذاران و ناووران باشد. در همین راستا دانشیار گروه صنایع غذایی دانشکده کشاورزی دانشگاه تبریز در گفت‌وگو با ایسنا گفته شناسایی ظرفیت‌های خالی و اشباع صنایع غذایی و تبدیلی در توسعه کشور تأثیرگذار است.

وی افزوده ۷ تا ۸ هزار واحد صنایع تبدیلی در کشور راه‌اندازی شده و در این میان ۱۳ هزار پروانه بهره‌برداری در کشور صادر شده است.

این کارشناس با اشاره به توسعه ناموزون صنایع تبدیلی در کشور تشریح کرده متأسفانه این توسعه به‌صورت موزون و هماهنگ انجام‌نشده و در بخش‌هایی با افزایش ظرفیت و در بخش‌هایی با کمبود و خالی ماندن ظرفیت مواجهیم. وی عدم تحقیق و نوآوری در صنایع تبدیلی را از دیگر مشکلات حال حاضر در وضعیت فعلی صنایع تبدیلی در کشور قلمداد کرده و گفته تدوین راهکارهایی برای شناسایی واحدهای با ظرفیت کم و اشباع و در پی آن پیشرفت در صنایع غذایی و بهینه‌تر شدن وضعیت فعلی تولید غذا می‌تواند از مهم‌ترین برنامه‌های دولت در سال مدیریت جهادی باشد.

با توجه به گفته‌های این کارشناس، نوآوری و خلاقیت در زمینه صنایع تبدیلی، فرصت طلایی است که منتظر سرمایه‌داران و کارآفرینان است. نگران نباشید؛ تا وقتی که محصول سالم به بازار عرضه کنید، فروش شما از گزند حرف و حدیث‌های بی‌اساس در امان خواهد ماند. به هر حال دانشیار گروه صنایع غذایی دانشکده کشاورزی دانشگاه تبریز معتقد است: درحال حاضر شاهد ۲۰ تا ۳۰ درصد ضایعات در بخش کشاورزی هستیم که معادل ۲۰ میلیون تن محصول کشاورزی است و ارزشی برابر با ۵ تا ۱۰ میلیارد دلار دارد.

کلاف دوم:

تقریبا همه ما تجربه تلخ چاله‌های موجود در خیابان‌ها و جاده‌های مختلف را داریم؛ تکان‌هایی که در برخی موارد حتی سر آدم را به سقف اتموسیل می‌کوبند! این امر شاید یکی از مضرات استفاده از آسفالت در جاده‌ها باشد. به همین دلیل، مدیر عامل شرکت سیمان صوفیان، پیشنهاد جالبی داده که به جای آسفالت از بتن استفاده شود. وی امیدوار است فرهنگ استفاده از بتن به جای آسفالت در کشور رواج یابد. به گفته این مدیرعامل، پایین بودن قیمت تمام‌شده استفاده از بتن به جای آسفالت و سازگاری بیشتر آن با محیط‌زیست، می‌تواند دلایل ارزشمندی برای جایگزینی بتن به جای آسفالت باشد.

فکرش را بکنید که قرار باشد چندین هزار کیلومتر از جاده‌ها با بتن صاف شود؛ به نظر شما به طور ناگهانی نیاز به تولید سیمان در کشور افزایش نمی‌یابد؟ اگر این موضوع از طرف نهادهای مسئول مربوط پیگیری شود و فرهنگ استفاده از بتن به جای آسفالت رواج یابد، مطمئنا نیاز به احداث کارخانه تولید سیمان نیز در راستای آن بالا می‌رود. بنابراین شما اگر سرمایه لازم برای تأسیس این کارخانه را دارید، فعلا چنین سوزهای را در گوشه ذهن خود نگه دارید تا به وقت خودشان آن را اجرایی کنید. البته به احتمال قوی، نوع سیمان آن با سیمان ساختمانی فرق می‌کند.

کلاف سوم:

این کلاف مخصوص کسانی است که در اطراف استان البرز زمین‌های بزرگ دارند؛ زمین‌هایی که می‌تواند برای احداث شهرک صنعتی موثر باشد



و از این راه جوانان بسیاری از بیکاری نجات یابند. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در دیدار با استاندار البرز گفته احداث شهرک فناوری در استان البرز حمایت می‌کنیم. وی اعلام کرده کمبود زمین جهت توسعه صنایع و شهرک‌های صنعتی از مهم‌ترین مشکلات استان البرز است به طوری که درحال حاضر زمین‌های مناسبی برای توسعه شهرک‌های صنعتی در این استان وجود ندارد، اما با اختصاص زمین در اطراف استان البرز امکان انتقال این واحدها به مرکز متمرکز در اطراف شهرها وجود دارد و وزارت صنعت، معدن و تجارت از ایجاد چنین مکانی حمایت می‌کند.

حالا تصمیم با شما زمین‌داران محترم است که بگذارد زمین‌تان همان‌طور مثل قبل خاک بخورد یا اینکه آن را برای اجرای طرح‌های صنعتی به فروش برسانید.

کلاف چهارم:

اما بشتونید از همدان؛ مدیرعامل سازمان اتوبوسرانی این استان با اشاره به توسعه ناوگان اتوبوسرانی تانک‌ها به اینکه همدان به‌عنوان پایلوت شهر سبز در جهان اسلام شناخته شده باید از الودگی به دور باشد که در این راستا به دنبال راه‌اندازی اتوبوس برقی هستیم. وی درباره تجهیز ناوگان اتوبوسرانی به سیستم گرمایشی و سرمایشی نیز اظهار کرده تمام اتوبوس‌های شرکت مجیز به این سیستم‌ها نیستند اما برنامه داریم از محل اعتبارات شهرداری نسبت به نصب سیستم‌های سرمایشی اتوبوس‌ها اقدام کنیم. سرمایه‌داران همدانی و حتی استان‌های دیگر که علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در زمینه نصب کولر اتوبوس هستند، می‌توانند از همین امروز اقدام کنند. فرصت مهیاست، فقط باید دست به کار شد.



دیدگاه

بخش خصوصی و تکمیل پروژه‌ها



ابراهیم جمیلی
مدیر عامل شرکت زرین آسیا

در همه دنیا برای صنایع بزرگ، هلدینگ‌هایی تشکیل می‌شود تا از طریق آنها بتوان این صنایع را به بازار بزرگ سرمایه وارد کرد و با ارائه آنها در بورس، منابع انجام پروژه‌های آن را تامین کرد. این پروژه‌های مشخص با اهداف، زمان و هزینه‌های مشخص در بورس ارائه می‌شود و از طریق پذیرهنویسی مردم هزینه این پروژه‌ها تامین می‌شود و در یک ساختار مناسب و مدیریت درست به انجام می‌رسند. اما در ایران کمتر شاهد چنین شرایطی هستیم و کمتر اتفاق می‌افتد که از طریق پذیرهنویسی منابع پروژه‌ای توسط مردم تامین شود. علت اصلی این امر این است که دولت متولی پروژه‌هاست و کمتر پیش می‌آید که شرکت‌های خصوصی متولی انجام پروژه‌ها شوند.

در ایران پروژه‌های بزرگی کلید خورده که بسیاری از آنها به انجام نرسیده‌اند، زیرا دولت این پروژه‌ها را ترتیب داده و اعتبارات لازم را برای اتمام آنها ندارد. این پروژه‌ها در شرایطی کلید خورده‌اند که هزینه و زمان زیادی برده و برای تکمیل آنها نیز هزینه مالی و زمانی لازم است که دولت نتوانسته اعتبارات آنها را تاکنون تامین کند. اکنون که در حال تعیین بودجه ۹۴ هستیم دولت باید برای این پروژه‌های نیمه‌تمام سیاست مشخصی وضع کند و با واگذاری آنها به بخش خصوصی وضعیت آنها را مشخص سازد و خود را از زیر دین تامین هزینه نگهداری آنها برهاند. دولت باید در سیاست‌های تازه خود برای تکمیل و راه‌اندازی این پروژه‌ها تجدیدنظر کند و از مدیرانی که اهلیت کار دارند و در بخش خصوصی فعال هستند برای تکمیل آنها بهره برد تا این پروژه‌های نیمه تمام باری بر دوش دولت نمانند.



دولت می‌تواند با قیمتی مناسب‌تر از قیمت تمام شده این پروژه‌ها و سیاست‌های تسویقی سرمایه بخش خصوصی را متمایل کند تا به سمت این پروژه‌ها بیایند و آنها را به اتمام برسانند. سیاستی که نتیجه آن برد-برد است و می‌تواند هم دولت را از زیر دین و هزینه‌های اضافه رها کند و هم بخش خصوصی با تکمیل آنها سرمایه‌هایشان رونق پیدا کند.

به هر حال نمی‌توان این امر را نادیده گرفت که برای تکمیل این پروژه‌ها، شرکت‌های خصوصی با موانعی رو به رو خواهند بود، اما اگر سیاست واقعی دولت بر این امر استوار باشد که سیاست‌های تسویقی در این زمینه اعمال کند، این سیاست‌ها می‌تواند منابع را از سر راه بخش خصوصی بردارد و این بخش با آسودگی کامل وارد برنامه تکمیل پروژه‌ها شود.

همان‌طور که پیش از این نیز گفته شد، تنها مشکل این پروژه‌ها ناتمام ماندنشان نیست و در حالی که ناتمام مانده‌اند هزینه نگهداری آنها هزینه مضاعفی برای دولت است و سیاست‌های تسویقی نه تنها به ضرر دولت نخواهد بود که آن را از فشار هزینه‌های نگهداری نیز می‌رهاند.

نکته‌ای که همیشه در واگذاری پروژه‌ها به بخش خصوصی ایراد محسوب می‌شود، واگذاری آنها به شرکت‌های خصوصی است. یعنی دولت قصدش واگذاری است، اما پروژه‌ها به بخشی واگذار می‌شود که نه دولتی و نه خصوصی است.

این ایراد در بررسی مرکز پژوهش‌های مجلس نیز نمود دارد و عمده ایرادهای مطرح شده در این واگذاری‌ها همین امر بوده است.

در اصل ۴۴ بر این امر تاکید شده بود که بخش خصوصی و تعاونی‌ها تقویت شوند و با تقویت آنها پروژه‌های مختلف به آنها واگذار شود، اما دولت در سیاست‌ها و اهدافی که اعمال کرد این امر را به فراموشی سپرد و تلاشی برای افزایش فرهنگ تعاون در کشور صورت نگرفت.

این مغفول ماندن به انجام‌آید که حتی زمانی که وزارتی به نام وزارت تعاون تاسیس شد و چه پس از آنکه این وزارت به وزارت کار پیوست نتوانست به اهدافی که برای آن ترسیم شده بود جامه عمل بپوشاند.

سیاست واگذاری پروژه‌ها به بخش خصوصی اجرای اصل ۴۴ است، اما اجرای این اصل باید با نظارت دولت صورت بگیرد تا از سوءاستفاده شرکت‌های خصوصی جلوگیری شود.

نظارت دولت سبب می‌شود تا این شرکت‌ها با یک مدیریت مناسب در یک بازه زمانی تعریف شده و به دور از زان این پروژه‌ها به انجام برسانند و تکلیفشان برآید درآمد حلال و سالم باشد. برخورد قانونی دولت اهمیت دارد، اما این دولت باید متولی متولی بگر خود را با نگاه نظارتی جا به جا کند.

در زمینه بازارهای سرمایه و بورس تنها این شرکت‌ها هستند که می‌توانند از این شرایط بهره ببرند و با گرفتن مجوزهای لازم از سازمان‌های بورس و فراپورس پروژه‌های خود را وارد بورس کنند و با استفاده از پذیرهنویسی مردم را به مشارکت در هزینه این پروژه‌ها تشویق کنند. این امر نمی‌تواند در شرایطی که بانک‌ها به دلیل معوقات مطالباتشان از کمک به شرکت‌های خصوصی سر باز می‌زنند راهکار مناسبی باشد که می‌تواند به تقویت و شکوفایی بخش خصوصی و رهایی دولت از پروژه‌های نیمه‌تمام بینجامد.

مدیران در اجرای دقیق پروژه‌های عمرانی و صنعتی چه نقشی دارند؟

یک طرح، یک پروژه

حامد شایگان

اجرای یک پروژه از زمانی که روی کاغذ طراحی می‌شود تا مرحله‌ای که محصول روانه بازار می‌شود تحت تاثیر فاکتورها محیطی است که مدیران با اقدامات خود می‌توانند آنها را در جهت منافع پروژه به کار گیرند، در مقابل واکنش اشتباه مدیران به دلیل بی‌اطلاعی یا ندیدن احتمالات، تاخیر بلندمدتی در اجرای پروژه به وجود می‌آورد و هزینه‌های سربار و در نهایت رقابت‌پذیری محصولات تولیدی کاهش

خواهد یافت. کارشناسان در این زمینه معتقدند یک مدیر پروژه موفق با توجه به تمام احتمالات پیش از آغاز پروژه با در نظر گرفتن چندین سناریو پروژه را به طور کامل طراحی می‌کند تا در صورت بروز متغیرهای ناخواسته، سناریوی جدید را جایگزین کند که می‌تواند بخش‌های مالی، فنی و اجرایی پروژه را در بر بگیرد. حال در پس هر یک از پیش‌بینی‌ها باید مسائل اثرگذار دیده شود و از سوی دیگر در پیش‌بینی‌های محل تامین



وحید شقاقی:

مدیران ناموفق با الگوهای سنتی پروژه را پیش می‌برند

حسین ساسانی:

مدیران موفق از فناوری روز بهره می‌گیرند



یک استاد اقتصاد در رابطه با عملکرد موثر مدیران در راه‌اندازی پروژه‌های صنعتی و عمرانی اظهار کرد: در ایران مدیریت پروژه‌ها منبای ثابت و ایستا دارد. به‌گونه‌ای که مدیران ناموفق براساس الگوهای سنتی اجرای پروژه‌ها را پیش می‌برند و این مسئله به مواجهه آنها با پیشامدهای ناگهانی در روند تکمیل پروژه نمی‌انجامد، زیرا این مدیران آموزش کافی برای واکنش صحیح در مقابل رخدادها ندیده‌اند تا مسیر جدیدی را پس از بروز تغییرات محیطی برای فاز اجرایی طراحی کنند. حال در کشورهای پیشرفته برای ساخت یک مجموعه صنعتی پیش از آغاز کار، چند سناریو که در آن همه رخدادهای ناگهانی و عملکرد مناسب پیش‌بینی شده تدوین می‌شود تا در حین اجرا اگر یکی از راه‌های تامین اعتبار، ورود فناوری مورد نیاز و غیره به دلیل مشکلاتی همچون تغییر قوانین، نوسان ارز، تورم و غیره محقق نشد از سناریوی دیگری برای ادامه پروژه استفاده کنند. وحید شقاقی با اشاره به مشکلات پیش روی مدیران تک سناریو در اجرای پروژه‌ها ادامه داد: وقتی مدیری راه‌اندازی پروژه را با یک نقشه راه پیگیری کند در ادامه با مشکل مواجه می‌شود و مجبور به تحمل هزینه‌های گزافی خواهد شد تا از انحراف به وجود آمده جلوگیری کند. امروزه در اکثر پروژه‌های ایران افزایش



تکمیل پروژه‌ها بهره می‌گیرند، افزود: وقتی مدیری از فناوری روز اطلاع نداشته باشد، در اجرای پروژه از آن استفاده نخواهد کرد. او با اشاره به روش‌های تامین مالی از سوی یک مدیر موفق ادامه داد: وقتی یک مدیر برای تامین اعتبار پروژه تنها به تسهیلات بانکی متکی باشد، پروکراسی دست و پاگیر در زمان نیاز به تجهیزات، اجرای پروژه را به تاخیر خواهد انداخت. مدیران موفق برای تامین بودجه مورد نیاز از روش‌هایی چون فاینانس مالی، جذب سرمایه‌گذار خارجی و غیره استفاده خواهند کرد. در واقع تسمام روش‌های تامین اعتبار را پیش از آغاز پروژه پیش‌بینی می‌کنند تا در حین اجرا، در موقع نیاز بتوانند تسهیلات موضع داشته باشند. بنابراین این مدیران یک بار قبل از آغاز طرح آن را روی کاغذ می‌نویسند و روش‌های تامین مالی را بررسی می‌کنند، ساسانی با اشاره به اینکه در ایران مدیران گزارش پیشرفت پروژه را پیگیری نمی‌کنند، اضافه کرد: مدیران برای اینکه بر اجرای پروژه مسلط شوند تنها نباید به انتصاب سرپرست اکتفا کنند، بلکه در هر مرحله از اجرا میزان پیشرفت را در گزارش‌ها بررسی می‌کنند. این مسئله منجر می‌شود مدیران بر یک کارشناس تکیه نکنند و به‌صورت سیستمی از مجموعه‌ای توانمند برخوردار شوند، با این حال مدیران موفق برای افزایش بهره‌وری با ایجاد سیستم تعاملی بین نیروی انسانی، موفقیت پروژه‌ها را افزایش می‌دهند. حسین ساسانی با بیان اینکه مدیران موفق از فناوری روز در

عضو شورای مهندسان فرهنگستان علوم در مورد کارکردهای یک مدیر در اجرای درست پروژه‌ها گفت: یکی از الگوهای موجود برای مقابله با بی‌ثباتی قوانین و بازار در جهت راه‌اندازی به موقع پروژه با حفظ هزینه‌های تخمینی بهره‌گیرند. این موضوع تا جایی اهمیت دارد که می‌تواند روی قیمت تمام شده محصولات اثر مستقیمی داشته باشد، به‌گونه‌ای که با طولانی شدن روند ساخت پروژه، مدیران هزینه بیشتری در نتیجه تعویق خرید تجهیزات در تورم سالانه متقبل خواهند شد که در نهایت بازگشت سرمایه و قیمت تمام شده محصولات را افزایش می‌دهد. او با اشاره به لزوم ایجاد رشته‌های مدیریت پروژه در دانشگاه‌های کشور افزود: وقتی مدیری ریسک رخدادهای اجرای پروژه را نشناسد، به طور قطع واکنش مثبتی به آنها در جهت بهره‌برداری به موقع پروژه و اجرای آن براساس طرح قبلی نخواهد داشت.

جواد صلاحی:

تحویل به‌موقع پروژه، محصول رقابت‌پذیر تولید می‌کند



یک استاد اقتصاد در رابطه با اینکه مدیران موفق چگونه یک پروژه را به طور اثربخش اجرا می‌کنند، اظهار کرد: مدیر موفق در همان ابتدای اجرای پروژه زمینه بازارسازی برای تولید کالا را در نظر می‌گیرد، چراکه در مرحله اول او قصد دارد با تحویل به‌موقع پروژه، محصولی رقابت‌پذیر تولید کند و از سوی دیگر با ارائه محصولی باکیفیت، بازارهای داخلی و خارجی به وجود بیاورد، به همین دلیل مدیران موفق همواره فاکتورهای متفاوتی را برای اثربخشی طرح‌ها در نظر می‌گیرند تا با استفاده از نیروی انسانی و فناوری‌های روز بازگشت سرمایه را در کوتاه‌ترین زمان ممکن محقق کنند. جواد صلاحی با نگاهی به آورده سهامداران در شرکت می‌افزاید: وقتی مدیری برای تکمیل پروژه تنها به سرمایه شرکت بسند می‌کند، هزینه بالایی را برای خود رقم می‌زند، زیرا سهامداران تنها در صورتی حاضر به تامین تمام نیازهای پروژه می‌شوند که از روند

باشد، از این رو با استفاده از مشاوران مختلف در بخش اجرای پروژه که روند پیشرفت کار را بررسی می‌کنند. مسیری تهیه تجهیزات مورد نیاز را تسهیل و روند اجرای پروژه را با مدل پیش‌بینی شده هماهنگ می‌کنند. به نظر می‌رسد یک مدیر موفق در اجرای پروژه‌ها از مدیران سطوح پایین‌تر جداگردد استفاده را می‌برد، به‌گونه‌ای که با تفویض اختیار بخشی از مسئولیت اجرای پروژه را به او واگذار می‌کند تا در بخش‌های تامین مالی، تجهیزات و غیره هزینه کمتری صرف شود. مدیر باید با بررسی گزارش‌های ماهانه مدیران

پایین‌تر بر عملکرد و نحوه پیشرفت پروژه نظارت کامل داشته باشد. اما در این مسیر آنچه اهمیت دارد نگاه جامع مدیر به همه بخش‌هاست که با طراحی نقشه راه و تعیین مسیریهای مختلف در مقابل اثر متغیرهای بیرونی در اجرای پروژه را به حداقل رساند. بخشی از هماهنگی اجرای پروژه با ایجاد تعامل و استفاده از نیروی انسانی کارآمد برطرف می‌شود به طوری که وقتی آنها به‌صورت سیستمی عمل کنند مشکلات اجرای پروژه به سرعت شناسایی و واکنش مثبت به آن تعیین می‌شود. حال در چنین شرایطی مدیران همواره با استفاده از تجربیات کارکنان می‌توانند راهکار خروج بحران را تعیین و به موقع موانع اجرا را برطرف کنند، اما نباید این را فراموش کرد که مسئولیت اجرای پروژه را به او واگذار می‌کند تا در بخش‌های تامین مالی، تجهیزات و غیره هزینه کمتری صرف شود. مدیر باید با بررسی گزارش‌های ماهانه مدیران

کمزری محقق خواهد کرد.

دریچه

همه چیز درباره مدیریت پروژه

در حالی که ظهور ریشه‌های اولیه مدیریت پروژه به یک قرن پیش بازمی‌گردد، اما تنها چند دهه است که این نوع مدیریت سری میان سرهای مدیریت‌های گوناگون در آورده است. این نوع مدیریت اکنون آن قدر در میان کسب‌وکارها ریشه دوانده که اکنون به یکی از حیاتی‌ترین بخش‌های کسب‌وکار تبدیل شده است.

مدیریت پروژه چیست؟

مدیریت پروژه دانش سازماندهی اجزای یک پروژه است. در واقع به فرآیند یا فعالیت‌ها در راستای برنامه‌ریزی، سازماندهی، انگیزه آفرینی و کنترل منابع مدیریت پروژه گفته می‌شود. فرقی نمی‌کند پروژه تولید یک محصول جدید، راه‌اندازی خدمات تازه، کمپین بازاریابی یا حتی برگزاری مراسم عروسی باشد. ذات پروژه موقتی و غیردائم است، یعنی در یک زمان شروع می‌شود و در زمانی مشخص به پایان می‌رسد. به همین دلیل مدیریت اجرا در آن بسیار مهم است. برای یک پروژه به منابعی چون نیروی انسانی، منابع مالی، مواد اولیه و زمان نیاز است. کنار هم قرار گرفتن همه اینها نیاز به مدیریت‌شان را بیشتر می‌کند.

مدیریت پروژه از کجا آمد؟

تا سال ۱۹۰۰ پروژه‌های مهندسی عمران را معماران، مهندسان و ساختمان‌سازان حرفه‌ای خلق و نوآور به‌صورت شخصی مدیریت می‌کردند. در دهه ۱۹۵۰ بود که سازمان‌ها شروع به استفاده سیستماتیک از ابزارها و تکنیک‌های مدیریت پروژه در پروژه‌های پیچیده مهندسی کردند.

منبای مدیریت پروژه

بدون توجه به اینکه پروژه در چه رشته یا زمینه‌ای باشد، مدیریت پروژه اساساً از یک الگوی مشخص پیروی می‌کند:

• تعریف

در این بخش مدیر پروژه تعریف می‌کند که از پروژه چه می‌خواهد و انتظار دارد عوامل درگیر در پروژه چه دستاوردی داشته باشند.

• برنامه‌ریزی

در این مرحله تمام فعالیت‌های پروژه تعریف می‌شود و مدیر پروژه وظایف تمام افراد، چگونگی ارتباط آنها با افراد، مدت زمان لازم برای انجام وظایف و مهلت پایانی هر یک را فهرست می‌کند.

• اجرا

تشکیل تیم یا گروهی که موظف به اجرای پروژه هستند کاری است که در این مرحله انجام می‌شود.

• کنترل

در این مرحله مدیر پروژه برنامه‌های پروژه را طوری که منعکس‌کننده زمان واقعی صرف شده برای هر وظیفه باشد، به‌روزرسانی می‌کند.

• پایان

در این مرحله تمام اعضای تیم، صاحبان کسب‌وکار، صاحب نفع و هر کسی که به نوعی در پروژه سهم دارد دور هم جمع می‌شوند و نتایج نهایی را تجزیه و تحلیل می‌کنند. منبع: mpug.com

آزموده

توسعه جامع مجتمع الوحدہ در ابوظہبی

توسعه جامع الوحدہ برای به دست آمدن یک مرکز تجاری و خرید برنج‌خوش در قلب شهر ابوظہبی در کشور امارات اجرا شد. این مجموعه دارای بزرگ‌ترین هتل پنج ستاره با ۸۵۰ اتاق و آپارتمان است. این مجموعه همچنین بزرگ‌ترین مرکز خرید درون‌شهری با ۴۰۰ مغازه و فروشگاه است. هزار تن مربع فضای اداری دارای محوطه‌های سرسبز، پارک‌های مسکونی و نیز ورزشگاه خانگی تیم فوتبال الوحدہ است. شرکت مشاوره‌های پروژه EH harris همه کارهای این مجموعه را از مدیریت برنامه‌ریزی تا توسعه مفهوم بر عهده داشت.

اهداف مدیریت پروژه

شرکت EH harris طرح‌های جامع و سیستماتیکي با استفاده از رویکرد مدیریت پروژه ارائه داد. این طرح و برنامه شامل بررسی و تایید طراحی، به خدمت گرفتن کارفرمایان در مراحل گوناگون، کارگاه‌های مفید مهندسی و مدیریت خطر بودند. برنامه‌های اجرایی پروژه به دست‌نبدی نقش‌ها، مسئولیت‌ها، پروتکل‌های ارتباطی و تایید فلوجارت‌ها کمک کرد. این کار توسعه‌ای در فاصله سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۲ با هدف ساخت یک مرکز خرید فوق العاده، یک هتل تجاری پنج ستاره، ساختمان‌های اداری و مسکونی، انجام شد. آنچه دست‌اندرکاران این طرح که ۴۰۰ میلیون پوند ارزش داشت، به‌دنبال آن بودند، سر برآوردن یک مرکز تجاری و خرید جدید در مرکز شهر بود. دستیابی به این هدف نیازمند مدیریت پروژه دقیق در طول هفت سال کار بود. برای این منظور یک تیم بین‌المللی با ۲۱ ملیت و فرهنگ مختلف تشکیل شد. در واقع شرکت EH Harris یک تیم موبی را تشکیل داد که در داشتن چند کار در روز راضی بودند و به این ترتیب می‌توانستند ارزش کار تیم مدیریت پروژه را چند برابر کنند. همین عامل در نهایت به موفقیت این تیم برای توسعه این پروژه انجامید.

موفقیت‌ها

این پروژه برای شرکت ارائه‌دهنده خدمات مدیریت پروژه موفقیت‌های چشمگیری داشت. آنها توانستند بزرگ‌ترین هتل ابوظہبی را در کنار یکی از پرچوش و خوش‌ترین مراکز خرید شهر بسازند. این هتل در واقع بزرگ‌ترین منبع بازگشت سرمایه برای سرمایه‌گذاران محسوب می‌شد. این شرکت به‌صورت مداوم بر بی‌نقصی انجام شدن کارها نظارت می‌کرد، به دنبال ارائه مشاوره‌های ارزشمند بود و از خرده مدیریت‌ها در حمایت از بیم‌گذاران هم غافل نمی‌شد. شرکت EC Harris همچنین به خاطر توانایی خود در مدیریت چالش‌هایی که در طول هفت سال با آن روبه‌رو شد، بارها مورد تقدیر قرار گرفت.

این پروژه با کار گرفتن منابع مالی عظیم و نیروهای کارکننده از سراسر دنیا زیر چتر مدیریت پروژه توانست ثابت کند که سهیم شدن این نوع مدیریت، به‌ویژه در کارهای عمرانی و صنعتی می‌تواند نتایج خیره‌کننده‌ای داشته باشد، به‌طوری‌که تحسین همگان را برانگیزد.

منبع: apm.org.uk

ترجمه: سارا گلچین

راهنمای فرید

مراکز تجاری و برآوردن نیازهای روحی و روانی

تیمینه سهرایی



مراکز تجاری روند روبه رشدی را در سال‌های اخیر طی کرده‌اند. این روند مثبت رشد مربوط به ازدیاد این مراکز در شهرهای بزرگ و کوچک است. در مقابل تا حدود زیادی شاهد کم‌رنگ شدن نقش رستخانه‌های سنتی در مبادلات تجاری هستیم. تا جایی که در دل همین رستخانه‌ها نیز پاساژهایی ایجاد شده‌اند و مغازه‌داران از بر خیابان به داخل طبقات پاساژها خریدند.

اما دلایل این امر چه می‌تواند باشد؟ چرا دیگر شاهد ایجاد رستخانه‌های بازارها نیستیم و در مقابل هر روز بر تعداد مراکز تجاری اضافه می‌شود. شاید یکی از مهم‌ترین دلایل این امر این مسئله باشد که امروز مراکز تجاری صرفاً جایی برای خرید و فروش کالا نیستند، بلکه کارکردهای دیگری هم یافته‌اند. از جمله اینکه مراکز تجاری به مکانی تفریحی-گردشگری هم تبدیل شده‌اند. خریداران دیگر صرفاً برای خرید نیستند که به مراکز خرید مراجعه می‌کنند، بلکه مسائلی چون استفاده از کافی‌شاپ‌ها، سالن‌های پذیرایی و استفاده از وسایل بازی کودکان از جمله دلایل مراجعه‌کنندگان به مراکز تجاری است که بازارها و رستخانه‌های سنتی از چنین امکاناتی برخوردار نیستند. به همین دلیل در مراکز خرید افراد زیادی حضور می‌یابند اما همه آنها لزوماً خریدار نیستند، بلکه بخش زیادی از آنها تنها پرسه‌زانی هستند که برنامه‌ای برای خرید ندارند اما مراکز تجاری جایی برای ارضای نیازهای با هم بودن آنهاست. از دیگر دلایل رشد احداث مراکز تجاری، وجود امکاناتی چون پارکینگ است که یکی از مهم‌ترین نیازهای جامعه شهری به شمار می‌رود. امنیت حضور در یک مرکز تجاری با در خروجی و ورودی مشخص و ساعت کار معین تا حدود زیادی آسودگی خاطر را برای مغازه‌داران به ارمغان می‌آورد که رستخانه‌های سنتی از ایجاد چنین امکانی نیز عاجز هستند. تجمع کالا در یک مرکز مشخص و در مکانی معین از دیگر دلایل عمده توجه خریداران به این گونه مراکز است. زیرا مشتری دیگر وقت مراجعه به مراکز گوناگون برای خرید مایحتاجش را ندارد و ترجیح می‌دهد در مجتمع مشخص و با صرف زمان کمتر عمل خرید را انجام دهد. این مسئله در مورد رستخانه‌ها صدق نمی‌کند زیرا رستخانه‌ها معمولاً کالای مشخصی را ارائه می‌کنند.

سوگند چاوشی

با توجه به افزایش جمعیت و میزان نیاز مردم به کالا و خدمات در اکثر مناطق شهر تهران پاساژهای متعددی ساخته شده که یکی از این پاساژها که در منطقه شریعی تهران قرار گرفته پاساژ میناست.

پاساژ مینا زیرمجموعه برج مینا محسوب می‌شود، به طوری که برج مینا مجموعه‌ای در ۱۵ طبقه است که چهار طبقه آن را واحدهای تجاری و ۱۲ طبقه این برج را واحدهای اداری تشکیل می‌دهد. همچنین این برج دارای آسانسور، پارکینگ، تاکسی، سرویس بهداشتی، رستوران، کافی‌شاپ و کافی‌نت است.

این برج در خیابان شریعی بالاتر از میرداماد، رویه‌روی متروی شریعی واقع شده که به منظور دسترسی آسان به پاساژ مینا یا طبقات اداری این برج می‌توانید از متروی شریعی استفاده کنید. زیرا متروی شریعی دقیقاً رویه‌روی این پاساژ قرار گرفته، به همین دلیل تردد شهروندان به این پاساژ بسیار سهل و آسان است. به منظور بررسی شرایط حال حاضر پاساژ مینا، سری به این پاساژ زدید و با برخی از فروشندگان این پاساژ به گفت‌وگو پرداختیم.

تاریخچه

زمان افتتاح پاساژ مینا به سال ۱۳۸۵ برمی‌گردد. این پاساژ از چهار طبقه تشکیل شده که در این طبقات ۱۰۱ واحد تجاری مستقر است. زمان کار این پاساژ معمولاً از ساعت ۹ صبح تا ۱۱ شب است و همچنین دفاتر املاک پاساژ مینا هم از ساعت ۹ صبح تا هشت شب باز هستند.

از نظر مترز معمولاً بزرگ‌ترین واحدهای تجاری این پاساژ ۳۵ متری و کوچک‌ترین واحدهای آن ۱۰ متری است. لازم به ذکر است اگر به دنبال خرید برند هستید به غیر از مغازه‌های موبایل‌فروشی و فرش دستباف، ریمان قرار گرفته است. در سمت راست طبقه همکف این پاساژ علاوه بر کافه‌رستوران جاده قدیم، مغازه طلافروشی و یک بوتیک لباس مردانه قرار گرفته و راستای این طبقه مغازه فرش دستباف و در سمت چپ طبقه مغازه لوازم آرایش و بهداشتی، بوتیک لباس زنانه، خدمات موبایل، مغازه کیف‌فروشی و لوکس‌فروشی وجود دارد، همچنین در انتهای راهرو طبقه همکف، کافی‌نت آسمان آبی قرار گرفته که این کافی‌نت کلبه ثبت‌نام‌های اینترنتی سازمان‌ها، دانشگاه‌ها و زیر همکف مغازه کیف و کفش‌فروشی وجود

پاساژ مینا در یک نگاه

در ورودی پاساژ مینا علاوه بر نصب آگهی‌های بزرگ بر سردر و دیوار، چند پله رو به پایین به طبقه زیرهمکف و چند پله رو به بالا به طبقه همکف وجود دارد. در طبقه زیر همکف مغازه کیف و کفش‌فروشی وجود

معرفی بازارهای عمودی و افقی

هر چیزی درباره مینا



مردانه، مغازه خیاطی، بوتیک و دفاتر بیمه و خدمات موبایل وجود دارد.

فروشندگان پاساژ مینا

به عقیده خود فروشندگان، پآخور پاساژ مینا بسیار ضعیف است یا به عبارتی میزان رفت‌وآمد مشتری در این پاساژ بسیار کم است و فقط نرخ پایین قیمت رهن و اجاره باعث حضور فروشندگان در این پاساژ شده است، به طوری که فروشنده فرش دستباف در طبقه همکف در تشریح دلیل اصلی انتخاب پاساژ مینا، گفت: فقط به دلیل نرخ پایین رهن و اجاره پاساژ مینا را برای فروشندگی انتخاب کردم، زیرا نه تنها در پاساژ مینا بلکه در تمام نقاط شهر تهران قدرت خرید مردم برای خرید فرش دستباف که در حال حاضر یک جفت شش متری آن ۳۶ میلیون تومان قیمت دارد، بسیار کاهش پیدا کرده است. این فروشنده، با بیان اینکه کاهش قدرت خرید مردم تاثیر مستقیمی بر میزان فروش گذاشته است، تاکید کرد: اگر در نقطه دیگری از شهر تهران که پآخور مشتریان زیاد بود مغازه اجاره می‌کردم، فقط میزان پول بیشتری برای نرخ رهن و اجاره می‌پرداختم. زیرا درست است در آن مناطق رفت‌وآمد مردم زیاد است اما اکثر مشتریان به عنوان تماشاچی یا سرگرمی به بازدید از پاساژ و مغازه‌ها اقدام می‌کنند.

غیر را انجام می‌دهد، همچنین این کافی‌نت دارای اینترنت پرسرعت است که می‌توانید برای انجام کارهای خود از جمله فرستادن ایمیل یا ثبت‌نام استفاده کنید.

شما می‌توانید یا با پله‌برقی موجود در وسط طبقه یا از سوی پارکینگ با استفاده از پله‌های موجود در انتهای طبقه همکف به طبقه اول پاساژ مراجعه کنید. در طبقه اول پاساژ مینا علاوه بر بوتیک لباس مردانه و زنانه و مغازه شال و روسری، مغازه موبایل‌فروشی، خدمات موبایل، دفاتر بیمه و املاک هم وجود دارد. همچنین در واحد ۱۵ طبقه اول کافی‌شاپ (کافه‌گالری ژاپه) قرار گرفته است. این کافه به قول فروشنده آن کافه استثنایی با قیمت‌های استثنایی است، زیرا شما می‌توانید فقط با پرداخت چهار هزار تومان صبحانه‌ای شامل املت با نان بربری نوش جان کنید.

در نظر مترز معمولاً بزرگ‌ترین واحدهای تجاری این پاساژ ۳۵ متری و کوچک‌ترین واحدهای آن ۱۰ متری است. لازم به ذکر است اگر به دنبال خرید برند هستید به غیر از مغازه‌های موبایل‌فروشی و فرش دستباف، ریمان قرار گرفته است. در سمت راست طبقه همکف این پاساژ علاوه بر کافه‌رستوران جاده قدیم، مغازه طلافروشی و یک بوتیک لباس مردانه قرار گرفته و راستای این طبقه مغازه فرش دستباف و در سمت چپ طبقه مغازه لوازم آرایش و بهداشتی، بوتیک لباس زنانه، خدمات موبایل، مغازه کیف‌فروشی و لوکس‌فروشی وجود دارد، همچنین در انتهای راهرو طبقه همکف، کافی‌نت آسمان آبی قرار گرفته که این کافی‌نت کلبه ثبت‌نام‌های اینترنتی سازمان‌ها، دانشگاه‌ها و زیر همکف مغازه کیف و کفش‌فروشی وجود

رنج قیمتی نوشیدنی‌های گرم این کافی‌شاپ از دوهزار تومان تا هفت‌هزار تومان و نوشیدنی‌های سرد این کافی‌شاپ از پنج‌هزار تومان تا هفت‌هزار تومان است. همچنین این کافی‌شاپ تخفیف ۵۰ درصدی آموزش نقاشی برای دانشجویان و دانش‌آموزان دارد به طوری که در این کافی‌شاپ، ورکشاپ نقاشی با حضور استادان برتر برگزار می‌شود. در طبقه دوم پاساژ هم مانند طبقه اول سالن آرایش

۵ ماه است که فقط از جیب می‌خورم برادر، فروشنده فرش دستباف تبریز در پاساژ مینا با اشاره به وضعیت اقتصادی کشور، ادامه داد: بیش از ۴۰ سال است که در حرفه فروش فرش دستباف تبریز فعالیت دارم و حدود یک سال است که در پاساژ مینا مغازه‌ای را اجاره کرده‌ام، اما با وجود مشتریان خاص خود از تیرماه تا به امروز فروشی در خصوص فرش یا تابلو فرش دستباف نداشتم به طوری که تا به امروز میزان سرمایه‌ای که برای رهن و اجاره این مغازه هزینه کردم نه تنها برگشتی نداشته بلکه حدود پنج ماه است که فقط از جیب می‌خورم.

به عقیده دفتر املاک پاساژ مینا، پآخور پاساژ تا حدی ضعیف است، اما قیمت خرید، رهن و اجاره واحدهای تجاری این پاساژ نسبت به قیمت خرید، رهن و اجاره سایر پاساژهای موجود در منطقه مناسب‌تر است. به طوری که در منطقه شریعی نرخ رهن و اجاره یک مغازه برخیا با متر ۲۸ متری، ۵۰ میلیون ودیعه و ماهانه ۲۰ میلیون تومان است و مغازه داخل پاساژهای منطقه هم ۵۰ میلیون ودیعه و ماهانه سه میلیون تومان اجاره‌بها است، به عنوان مثال برای اجاره مغازه‌ای در پاساژ نگین ظفر باید ۵۰ میلیون ودیعه و ماهانه سه تا چهار میلیون تومان اجاره‌بها بپردازید.

مشتریان پاساژ مینا

پاساژ مینا از ساعت ۹ صبح تا ۱۱ شب باز است. به منظور ارزیابی میزان تردد مشتریان حدود دو ساعتی در این پاساژ منظر بودم، اما به قول معروف برنده پر نمی‌زد به طوری که در حوالی ساعت ۱۱ ظهر حتی یک مشتری هم در پاساژ مینا وجود نداشت، بلاخره پس از گذشت مدتی دو خانم وارد پاساژ مینا شدند و به دیدن مغازه طلافروشی در طبقه همکف پاساژ پرداختیم. به سمت آنها رفتم و دلیل انتخاب پاساژ مینا را برای خرید جویا شدم. یکی از خانم‌ها گفت که محله زندگی من در خیابان شریعی است و بر حسب تصادف و به دلیل قرار ملاقات با دوستم به بازدید از پاساژ مینا پرداختم. این خانم پس از چند ثانیه با تردید متذکر شد که پاساژ مینا از پاساژهای معروف در بین مردم نیست به همین جهت اطلاعی از این پاساژ تا به الان ندارم، می‌توانم بگویم فقط دو سال پیش از مغازه کیف‌فروشی طبقه زیرهمکف این پاساژ کیف خریدم. در همین بین یکی دیگر از مشتریان در این‌باره گفت: حدود سه سال پیش مغازه‌ای در طبقه اول با دوم این پاساژ بود که مانند‌های با کیفیت خود را با قیمت ۴۰ تا هزار تومان عرضه می‌کرد، به همین جهت به منظور رفتن به دانشگاه مانتوی خود را از این فروشگاه به دلیل طرح و کیفیت بسیار عالی تهیه می‌کردم، اما چند سالی است که این مغازه از این پاساژ رفته و تا به امروز خریدی از پاساژ مینا انجام ندادم و فقط برخی اوقات به منظور گشت و گذار از این پاساژ دیدن می‌کنم.

نرخ

پاساژ مینا زیر قیمت منطقه



یک پنجم قیمت اجاره است. واحدهای تجاری پاساژ مینا سند ندارند بنا بر گفته‌های دفتر املاک پاساژ مینا، مغازه‌های این پاساژ نه آب دارند و نه گاز به همین جهت افرادی که خواهان فعالیت در این پاساژ هستند یا باید به بوتیک‌داری بپردازند یا دفاتری چون بیمه و املاک و موبایل‌فروشی باز کنند. همچنین اکثر مغازه‌های پاساژ مینا جواز کسب ندارند زیرا فروشنده برای اخذ جواز کسب از اتحادیه یا صنف مربوطه علاوه بر اینکه باید بیش از شش ماه منتظر باشد باید یک میلیون تومان هم هزینه کند.

معمولاً فروشندگانی که یک سال مغازه را اجاره کرده‌اند به اخذ جواز کسب به دلیل زمانبر بودن و قیمت اقدام نمی‌کنند، اما اگر فروشنده‌ای مغازه را سه سال اجاره کرده باشد باید یک میلیون تومان کسب اقدام کند. در حال حاضر بزرگ‌ترین مشکل مغازه‌های پاساژ مینا نداشتن سند است. پاساژ مینا برای افرادی که برای نخستین بار وارد فضای کسب‌وکار فروشنده‌گی می‌شوند بسیار خوب است زیرا می‌توانند با ۱۰ میلیون تومان پیش و پرداخت یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان ماهانه مغازه‌ای را در طبقه اول و دوم اجاره کنند، اما پاساژ مینا برای سرمایه‌گذاری و افرادی که می‌خواهند مغازه بخرند در آن را اجاره دهند یا به عنوان ملکی که سوددهی برای آینده داشته باشد به صرفه نیست، اما برای مصرف‌کننده و شخصی که با رهن و اجاره قصد ورود به صنف فروشنده‌گی را دارد به صرفه است.

به عقیده دفتر املاک پاساژ مینا، بهترین پاساژ در منطقه شریعی برای مصرف‌کنندگان پاساژ مینا است. به همین دلیل اگر فردی بخواهد برای نخستین بار مغازه‌ای را افتتاح کند و بار اولش برای کار کردن در شغل فروشنده‌گی است، پاساژ مینا بهترین گزینه انتخابی می‌تواند باشد. قیمت واحدهای تجاری در پاساژ مینا نسبت به دیگر واحدهای تجاری در منطقه شریعی متعادل‌تر است. قیمت رهن و اجاره بر مبنای قیمت خرید محاسبه می‌شود و میزان نرخ رهن و اجاره هم بر اساس موقعیت واحد تجاری در طبقات متفاوت است. نرخ اجاره‌بهای واحدهای تجاری در طبقه همکف گران‌تر از سایر طبقات است، به طوری که می‌توان با ۲۰ میلیون تومان پیش و پرداخت ماهانه سه میلیون و ۵۰۰ هزار تومان تا چهار میلیون تومان مغازه‌ای را در طبقه همکف اجاره کرد. همچنین در طبقه اول هم با پرداخت ۱۰ میلیون تومان پیش و ماهانه یک میلیون و ۳۰۰ هزار تومان می‌توان یک واحد تجاری را رهن و اجاره کرد. قیمت رهن و اجاره در طبقات اول و دوم ارزان‌تر است به طوری که می‌توان با پنج

میلیون تومان پیش و پرداخت ماهانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان و ۱۰ میلیون تومان پیش و پرداخت ماهانه یک میلیون تومان یک واحد تجاری را رهن و اجاره کرد که در حال حاضر یک واحد تجاری در طبقه دوم این پاساژ خالی است که شما می‌توانید با ۱۰ میلیون تومان پیش و پرداخت ماهانه یک میلیون و ۱۰۰ هزار تومان این مغازه را به مدت یک سال اجاره کنید. فروش واحدهای تجاری پاساژ مینا هم بر اساس موقعیت واحد تجاری در طبقات متفاوت است. به طوری که فروش واحدهای تجاری در طبقه همکف متری ۳۵ میلیون تومان، طبقه اول متری ۲۰ میلیون تومان، طبقه دوم هم متری از ۱۲ تا ۱۶ میلیون تومان نوسان دارد. همچنین در حال حاضر قیمت خرید مسکونی با موقعیت اداری در طبقات پنجم تا دوازدهم برج مینا متری پنج میلیون و ۵۰۰ هزار تومان تا شش میلیون تومان و واحدهای اداری متری از هفت میلیون و ۵۰۰ هزار تومان تا هشت میلیون تومان است. مبلغ رهن و اجاره هم بر اساس قیمت خرید و فروش محاسبه می‌شود. به طوری که قیمت خرید و فروش واحدهای اداری

دوشنبه - جمعه
هوایمایی قشم
استانبول
فرودگاه سیپا
رزرو آنلاین جهت همکاران
WWW.JST44.IR
گردشگران
۸۸۵۳۱۴۳۰

مهمین کنفرانس بین‌المللی
باشگاه مشتریان و برنامه‌های وفاداری مشتریان
۳۰ آبان ۱۳۹۳

مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما

علی ربیای
النا نامچیک
علیرضا جعفری
نیک چمبرز
بشایم تویجو

Microsoft, Oracle, SQL Server, SAP, IBM, Russian Post, OCAID, TESCO, Turkish Airlines, Miles & Smiles

در پایان کنفرانس به شرکت‌کنندگان سه گواهینامه معتبر شامل گواهینامه موسسه IQS انگلستان، گواهینامه مورد تأیید وزارت علوم و همچنین گواهینامه مرکز باشگاه مشتریان اهداء میگردد

حامیان
مهریسان
مرکز باشگاه مشتریان
مهریسان
Mebr Yansai

برگزار کنندگان

هزینه ثبت نام عادی: ۴۹۰،۰۰۰ تومان
هزینه ثبت نام VIP: ۷۵۰،۰۰۰ تومان

تماس با دبیرخانه کنفرانس جهت ثبت نام و اسپانسرری ۰۲۱-۸۸۵۶۳۵۶۶-۹
تماس ۲۴ ساعته ۰۹۱۲ ۲۵۰۲۹۲۷

www.CustomersClubCenter.com
www.ir3c.ir

پنجاه میلیون تومان بدون قرعه کسبی
هدایای متنوع به ارزش بیش از
عدد ۳ را به شماره ۰۶۸۴۸۰۰۰۰ پیامک کنید تا اولین امتیاز را کسب کنید.

فرصت امروز

منطقه آزاد

نمایندگی غیرمجاز شعبه دارد

نوشین بیروز روزنامه نگار

نمایندگی‌های فروش یک نام تجاری خاص (برند-Brand) فقط به منظور تبلیغ یا فقط سود بیشتر در کشور و شهرهای دیگر بازگشایی نمی‌شوند. دسترسی آسان مشتری به کالاها یا ارائه خدمات بعداز فروش برای جلب رضایت مشتری و تشویق او به استفاده بیشتر یا خرید دوباره از همین مارک یا معرفی و توصیه به دیگران از جمله اهداف بازگشایی نمایندگی‌های فروش متعدد در دنیااست.

وقتی در اسپانیا از فروشگاه زنجیره‌ای «الف» لحاف خریداری شده را بتوانم در مدت دو هفته بعد از خرید، در فروشگاه «الف» در آلمان بدون هیچ توضیحی پس داد، یا در صورت لزوم با اندازه‌ای بزرگ‌تر یا یک نوع دیگری تعویض کرد، یا آنکه با در دست داشتن قبض خرید در اسپانیا، در دهکده کوچک ساحلی در جنوب فرانسه، لحاف را با ملحفه عوض کرد، می‌توان گفت: فروشگاه لوازم خانگی «الف» زنجیره‌ای است و دراین شهر «الف» نمایندگی یا شعبه دارد.

اینکه فروشگاه‌های خرید ما را در پاکت یا در کیسه‌ای با آرم تجاری گذاشته و تحویل دهد یا فروشگاه از نشانه خاص تجاری در سردر خود استفاده می‌کند به قانون خاصی مربوط است که رعایت نمی‌شود. متأسفانه درسال‌های اخیر بسیاری از فروشگاه‌ها به اسم اینکه «فقط ما نمایندگی مجاز هستیم» کالا را گران‌تر و بدون هیچ تخفیفی به مشتری می‌فروشند.

گاهی لزومی به خرید کالا از «نمایندگی»‌های خیالی نیست. می‌توان کالا را از فروشگاه معتبر دیگری که بیشتر هم تخفیف می‌دهد خرید. کارت ضمانت‌نامه فروشگاه که مهر و امضا شده برای گارانتی و اصل بودن کالا کافی است.

در مورد محصولات وارداتی، باید بیشتر توجه داشت که آیا اصلاً رابطه اقتصادی با کشور تولیدکننده کالا وجود دارد یا خیر. برای مثال وقتی از نظر اقتصادی ایران با کشور آمریکا هیچ ارتباطی ندارد، به هیچ‌وجه و با هیچ جمله به‌ظاهر منطقی یا امیدبخشی نباید قبول

بسته

بسته‌بندی و عواید آن برای ما

ایمان آل مظفر | موسس و مدیرمسئول وبسایت بسته‌ها |

در بسیاری از کشورها قوانینی برای بسته‌بندی محصولات وجود دارد. از لحاظ علمی نیز موضوعاتی وجود دارد که باید در حوزه بسته‌بندی لحاظ شود. بسته‌بندی محصولات باید ویژگی‌های خاصی برای مشتری داشته باشد. کوچک‌ترین آنها این است که خریدار بتواند راحت بسته‌بندی را در دست بگیرد و محتوای آن را مشاهده کند یا اینکه محصولی را از لحاظ نوع بسته‌بندی با محصول دیگر اشتباه نکرد.

متأسفانه در فروشگاه‌ها اکثر محصولات در یک قالب عرضه می‌شوند و کمتر کالایی را می‌شناسیم که بسته‌بندی مخصوص به خود را داشته باشد.

ضعف ما در بسته‌بندی به عوامل مختلفی مربوط می‌شود. علم بسته‌بندی محدود به یک علم خاص نیست، بلکه شامل علم مواد، چاپ، ساختار، مارکتینگ، گرافیک و غیره است که ما در همه این موارد گام‌های ضعیفی برداشته‌ایم. زمانی در کشور ما مردم در حال دفاع بودند و کالا به مفهوم امروز عرضه نمی‌شد.

در آن زمان تقاضا بیشتر از عرضه بود و تولیدکنندگان مشکلی برای عرضه یا عدم تقاضا نداشتند. امروز اما رابطه عرضه و تقاضا اینگونه نیست.

یک کالا مدل‌های مختلفی دارد و مشتری باید یکی را از میان آنها انتخاب کند. بنابراین به تازگی و به دلیل رقابت تجاری اهمیت بسته‌بندی بیشتر شده است.

نگاه آفر

تضاد در به‌روزرسانی وجود دارد

نیاز بخش صادرات

فاطمه توفیق | کارشناس صادرات |

بهره‌وری عاملی برای کسب رفاه و زندگی مناسب برای یک جامعه است. در تمام کشورهای توسعه‌یافته و برخی از کشورهای درحال توسعه، سرمایه‌گذاری زیادی در جهت بهبود بهره‌وری در سطوح مختلف انجام می‌دهند.

اگر این جوامع امروز توسعه روزافزون دارند به دلیل توجه به کیفیت بهره‌وری‌شان در سطح‌های مختلف است. یکی از مواردی که در برنامه‌های توسعه‌ای ما به آن اشاره شده است طراحی و اجرای دوره‌های آموزشی در راستای بهبود بهره‌وری در نهادهای تخصصی مختلف است.

بخش صادرات ما یکی از بخش‌های تخصصی است که نقش حائز اهمیتی در راه یافتن به توسعه پایدار، اشتغال‌زایی و ایجاد تعادل اقتصادی دارد و باید برای این بخش نیز آموزش‌هایی در جهت بهبود بهره‌وری تدوین شود. امروزه بهره‌وری به‌عنوان یک فرهنگ و یک نگرش به تمام جنبه‌های کار و زندگی مطرح است و بهبود آن، منشا اصلی توسعه اقتصادی است که بر پدیده‌های اصلی اجتماعی، اقتصادی و سیاسی کشور همچون کاهش تورم، افزایش سطح رفاه عمومی، افزایش اشتغال و... تأثیرات بسیار زیادی می‌گذارد.

با توجه به شرایط اجتماعی، اقتصادی و سیاسی کشور ما، با وجود محدودیت در منابع، نوسانات شدید

روزنامه اقتصادی - مدیریتی

صاحب امتیاز: مهدی صیافی

مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع. نشر گستر امروز

دفتر مرکزی: ۸۸۸۸۹۵۴۳۳ (خط ویژه)

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳

سازمان آگهی‌ها: ۰۲۴-۸۸۸۹۶۰۷۴ و ۸۸۸۹۵۴۳۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳

آدرس: میزای شیرازی، نبش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

سایت: WWW.FORSATNET.IR

قاب

تویوتا با فروش ۷،۶۱۵ میلیون دستگاه خودرو در ۹ ماهه سال ۲۰۱۴، با حفظ برتری در برابر رقبای ماندن فولکس واگن و جنرال موتورز، پر فروش‌ترین خودروساز جهان بود.



پاورقی ۳

مدل‌های کارآفرینی از نگاه من



سلطان حسین فتاحی | اینیاتگذار صنایع امروسان |

تطابق بسیار دارد. البته نویسندگان و ارائه‌دهندگان این مدل‌ها، از محققان غربی و کشورهای پیشرفته هستند و طبعاً تفاوت‌های فرهنگی و اجتماعی ما با جوامع پیشرفته موجب می‌شود تفاوت‌هایی نیز در بحث کارآفرینی به وجود بیاید.

بنابراین معتقدم کارآفرینی در ایران ویژگی‌های خاص خود را دارد و با مدل‌های توسعه‌یافته در غرب تطبیق کامل ندارد، اما سن تفاوت‌های بین تجربیات خودم و تعدادی از این مدل‌ها را بسیار ناچیز دیدم.

به همین خاطر در طول بیان خاطرات خود برای نویسندگان محترم، همواره به این مدل‌ها برمی‌گشتم و نکاتی را اشاره می‌کردم. البته به درخواست اینجانب و صلاحیت نویسندگان محترم، تلاش شده در جاهایی که بیان مطالب مربوط به این مدل‌ها به روند خاطرات و پیوستگی اتفاقات لطمه می‌زند، این مطالب تا حد امکان در پاورقی آورده شود.

در اینجا از خوانندگان محترم می‌خواهم با مطالعه این چند برگ، پیش از ورود به مطالب خاطرات بنده، با ادبیت این مدل‌ها آشنا شوند و همواره این نکته را مورد توجه داشته باشند که کارآفرینی حتی در حوزه‌های پیچیده صنعت و تولید که نیازمند تکنولوژی و فعالیت در حوزه‌های متنوع (از بازرگانی و تأمین و بازاریابی گرفته تا طراحی و تولید و مدیریت خدمات) هستند، در ایران عزیزمان نیز امکان‌پذیر است.

اما برخی دیگر از محققان، این مسئله را با رویکرد غیراقتصادی و با تمرکز بر ویژگی‌های کارآفرینان مورد بررسی قرار می‌دهند. اما دسته دوم تحقیقات عمدتاً حول این موضوع هستند که کارآفرینی چه فرآیندی با چه مراحل عمده‌ای است و هر یک از این مراحل دارای چه خصوصیتی هستند. به عبارت دیگر، فرد پس از آنکه فعالیت کارآفرینی خود را آغاز می‌کند، با چه مسائل و موضوعات ویژه‌ای روبه‌رو می‌شود. بنده نیز در طول دوران تحصیل خود در دوره کارشناسی ارشد MBA در سازمان مدیریت صنعتی با بحث مدل‌های کارآفرینی آشنا شدم و هنگامی که خاطرات خود را مرور می‌کردم متوجه این نکته شدم که مسائل مطرح در این مدل‌ها با آنچه من تجربه کرده‌ام،

ادامه دارد...

کیوسک

اهرم نفت در دست کردها

به گزارش نیویورک‌تایمز، درحال حاضر بیش از ۲۰ نفتکش که با نفت منطقه کردستان عراق پر شده، در مدیترانه یا آب‌های آزاد سرگردانند، اما جایی برای تخلیه محموله خود پیدا نمی‌کنند. این محموله نفتی، قمار بزرگی است که مقامات کردستان عراق به آن دست زده‌اند و می‌تواند ماهانه چندین میلیون دلار برایشان درآمد به همراه داشته باشد.

این در حالی است که آمریکا و دولت عراق به‌طور جدی با موضوع فروش نفت از سوی آنها مخالفند. مقامات دولت عراق اشاره می‌کنند که محموله این نفتکش‌ها قاچاق به شمار می‌رود، زیرا براساس قانون، فروش نفت کل عراق باید از سوی دولت انجام بگیرد و از درآمدهای حاصل از نفت منطقه کردستان، ۸۳ درصد عاید دولت و ۱۷ درصد عاید اقلیم خودمختار کردستان در شمال این کشور شود.

اقتصاد بی سیم

به گزارش رویترز، ایتالیا یک روش جدید و جالب توجه



را برای بهبود وضعیت اقتصادی خود مدنظر قرار داده است: رونق اقتصادی با عرضه اینترنت رایگان به شکل WiFi در سراسر این کشور. قانونگذاران در مجلس ایتالیا طرحی پیشنهاد داده‌اند مبنی بر اینکه WiFi رایگان عمومی را در هزاران نقطه در سراسر این کشور برای استفاده رایگان عموم عرضه کنند تا فاصله خود را با دیگر کشورهای اروپایی در حوزه پهنای باند و نفوذ اینترنت، بخش دولت الکترونیک کاهش دهند و سرانجام به این وسیله، ارتقا و توسعه اقتصادی کشور را رقم بزنند.

برایه این طرح قرار است فروشگاه‌های بزرگ، تاکسی‌ها، فرودگاه‌ها، دادگاه‌ها و مراجع قانونی و بسیاری دیگر از مکان‌ها و نهادهای مورد مراجعه عموم اینترنت وایرلس بدون هیچ گذرواژه‌ای را برای استفاده عموم و رایگان با سرعت بالا عرضه کنند.

«سرجیو بوکادوتسری» یکی از اعضای حزب حاکم دموکراسی و از حامیان این طرح درآین‌باره گفته است: وضعیت ما در حوزه اینترنت و دسترسی به پهنای باند بسیار وخیم است. ارائه اینترنت رایگان به شکل وایرلس، تأثیر فرهنگی بزرگی بر کل کشور دارد و به رونق و بهبود وضعیت اقتصادی منجر خواهد شد که این تأثیر خود را در صناعی همچون صنعت توریسم نشان خواهد داد.

کنترل سرمایه بانکی در قبرس

به گزارش فایننشال تایمز، وزیر دارایی قبرس از تسریع در روند لغو کنترل سرمایه بانکی در این کشور خبر داد.



«هریس جنوریجیادز» Harris

وزیر دارایی قبرس در گفت‌وگو با

این خبرگزاری اعلام کرد، نتایج تست سلامت بخش بانکداری قبرس از سوی بانک مرکزی اروپا، شکل‌گیری مجدد ثبات را در بخش بانکداری این کشور نشان داد. است و می‌تواند لغو کامل کنترل سرمایه را تسریع کند.

جنوریجیادز گفت: این زمان فردا نخواهد بود، اما روند لغو آخرین محدودیت‌ها به شیوه‌ای تدریجی و آهسته آغاز می‌شود. واقعیت این است که تست سلامت بانک‌ها نشان می‌دهد پرداخت یک‌میلیارد

یورویی که برنامه نجات ۱۰ میلیارد یورویی را در برمی‌گیرد، می‌تواند اساساً بدهی عمومی قبرس را به ۱۰۳ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ کاهش دهد.

این در حالی است که وام‌دهندگان بین‌المللی قبرس پیش‌بینی کرده بودند که نسبت بدهی عمومی قبرس به تولید ناخالص داخلی ۱۲۶ درصد باشد. بانک مرکزی اروپا اعلام کرد، از میان ۲۵ بانک کشورهای منطقه یورو که نتوانستند تست سلامت بانک مرکزی اروپا را پشت‌سر بگذارند، ۱۳ بانک باید مبلغ ۱۰ میلیارد یورو (معادل ۱۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار) در ۹ ماه آینده، میزان سرمایه‌گذاری خود را افزایش دهند.

سودوکو

در هفت گروه از اقلام مصرفی خانوارها یعنی «لوازم خانه»، «حمل‌ونقل»، «ترباطات»، «تفریح و امور فرهنگی»، «تحصیل»، «سورتان و هتل» و «کالاها و خدمات متفرقه» متوسط هزینه‌هایی که خانوارها در سال گذشته صرف هر یک از این اقلام کرده‌اند، در مقایسه با مقادیر مشابه سال ۱۳۹۱، رشدی کمتر از ۳۰ درصد داشته است. همان‌طور که این فهرست نشان می‌دهد، هیچ‌یک از این هفت گروه در مقایسه به چهار گروه پیشین (مسکن، پوشاک، خوراک و درمان) جنبه ضروری‌تری را در مخارج خانوارها نداشته‌اند. از این موضوع می‌توان این‌گونه برداشت کرد که در شرایطی که خانوارها مجبور بوده‌اند مخارج خود را به‌صورت «واقعی» (تا ۸۳ درصد، سهم گروه «پوشاک و کفش» از ۲۶/۲ درصد به ۴/۶ درصد، سهم گروه «مسکن، آب، برق، گاز و سایر سوخت‌ها» از ۳۲/۹ درصد به ۳۴/۱ درصد و سهم گروه «هدیات و درمان» از ۵/۵ درصد به ۵/۵ درصد افزایش یافته است. در همین فاصله، سهم گروه‌های دیگر که نسبتاً «غیرضروری‌تر» یا «لوکس‌تر» بوده‌اند، از کل مخارج خانوارها، با کاهش مواجه بوده است، به‌طوری‌که سهم گروه «لوازم، اثاث و خدمات مورد استفاده در خانه» از ۴/۵ درصد به ۴/۲ درصد، سهم گروه «حمل‌ونقل» از ۹/۴ درصد به ۸/۵ درصد و سهم گروه «تحصیل» از ۲ درصد به ۱/۸ درصد و سهم گروه «کالاها و خدمات متفرقه» نیز از ۸/۲ درصد به ۸/۱ درصد کاهش یافته است.

نمودار امروز

رتبه تولید علم در ایران

رتبه علمی ایران سال‌های گذشته در سطح جهانی به‌سرعت افزایش یافته است. ایران در سال ۱۹۹۸-۱۶ سال پیش- در رتبه ۵۲ تولید علم جهان قرار داشت. در ۱۶ سال گذشته، اما شاهد افزایش چشمگیر تعداد دانشمندان ایرانی در مجلات معتبر بین‌المللی بوده‌ایم. در همین فاصله، در سال ۲۰۱۲ تولید علم ایران به رتبه ۱۹ ارتقا یافته است. این یعنی رتبه ایران پس از ۱۴ سال، ۳۳ رتبه بهتر شده است.

با توجه به آخرین آمار مقالات نمایه شده دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی کشور در پایگاه اسکوپوس، سهم تولید علم ایران از کل تولید علم جهان به ۱،۶۱ درصد رسیده که اکنون ایران را در جایگاه پانزدهم تولید علم جهان نشانده است.

از مجموع ۵۷ کشور اسلامی، تنها سه کشور ایران رتبه ۱۵، ترکیه رتبه ۱۸ و مالزی با تولید ۱۱۳۶۱ مقاله در رتبه ۲۴ در جمع ۳۰ کشور برتر تولیدکننده علم حضور دارند.

