

«استارتاپ ویکند» کلید طلایی برای ایجاد کسب و کارهای نوین



«استارتاپ ویکند» که می توان گفت سال های زیادی است در جهان محقق شده و توجه فراوانی به آن شده و می شود، مدتی است که در کشور ما هم کم و بیش شکل گرفته و دوره های مختلفی در شهرها و دانشگاهها برگزار شده است. استارتاپ ویکند رویدادی است که در سه روز آخر هفته رخ می دهد. در این برنامه برنامه نوسان، تجار، بازاریاب ها، گرافیکست ها یا هر کارشناس در هر حوزه ای گردهم می آیند.

شنبه ۸ آذرماه ۱۳۹۳ ۶ صفر ۱۴۲۶ - سال اول - شماره ۱۰۶ - ۱۰۰۰ تومان Sat. 29 Nov 2014

کافه مدیران چالش های قطب انرژی شدن ایران را بررسی می کند

برق ایران منطقه را می گیرد؟

با شروع حرکت کشورهای منطقه به سمت توسعه یافتگی با ایجاد صنایع، نیاز آنها به انرژی به ویژه برق در حال فزونی است و از آنجایی که ایجاد نیروگاه برق نیازمند هزینه بالا و زمان طولانی است،

خیلی از کشورها به واردات این کالا تمایل دارند تا همگام با اجرای طرح ها صنعتی، بیستر تامین انرژی را فراهم کنند. در این رابطه برخی کارشناسان معتقدند ایران به دلیل موقعیت

استراتژیکی که دارد می تواند به عنوان یک هاب منطقه ای عمل کرده و برق مورد نیاز کشورهای همسایه را برپایه اختلاف پیک مصرفی در کریدور شمال و جنوب تامین کند.

۱۴

تثبیت تولید ۳۰ میلیون بشکه نفت خام

اوپک اسیر عهدشکنی عربستان

۲

۳ عاملی که به رکود در بازار دوم مسکن دامن زد

رونق پیش خرید خانه در گرو بازگشت اعتماد مردم

۶

فعالان صنعت فرش به «فرصت امروز» می گویند:

رنگ چینی، فرش ایرانی را روسیاه می کند

۳

تحلیلی بر نشست اخیر اوپک

سرانجام نشست اعضای سازمان کشورهای صادرکننده نفت اوپک در مقر این سازمان در وین در واکنش به کاهش ۳۰ درصدی قیمت نفت در بازارهای جهانی تشکیل شد و در نهایت، کشورهای عضو این سازمان اعلام کردند که تصمیمی برای کاهش تولید نفت خامشان ندارند. این تصمیم بیانگر آن است که اعضای این سازمان خود را برای کاهش بیشتر قیمت آماده کرده اند.

در نتیجه تصمیم اتخاذ شده از سوی اوپک موجب سقوط قیمت نفت در بازارهای جهانی و سرایت آن به بازارهای سهام اروپایی شده است. این در حالی است که باقی ماندن این وضعیت آشفته در بازار در حال حاضر به سود کشورهای

مصرف کننده عمده نفت نظیر ایالات متحده بوده و در مقابل سقوط دوباره قیمت نفت فشار را بر اقتصاد کشورهای تولیدکننده آن از روسیه گرفته تا ونزوئلا افزایش خواهد داد. در این بین برنده دیگر این سقوط قیمت شرکت های نفتی هستند که

به واسطه درهم ریختگی موجود در بازارهای جهانی نفت، سود خود را از وضعیت موجود به جیب می زنند. ۱۲ عضو سازمان کشورهای تولیدکننده نفت اوپک که در مجموع بیش از یک سوم نفت تولید شده در جهان را تولید می کنند، تصمیم گرفتند

تا همچنان به تولید فعلی خود که روزانه ۲۰ میلیون بشکه نفت خام است، متعهد باقی بمانند. اهمیت این تصمیم آنجا مشخص می شود که اعضا در حال حاضر، بیش از سقف ۲۰ میلیون بشکه در روز تولید می کنند و با توجه به تصمیمی که در نشست اخیر

اوپک گرفته شد قصد دارند تا با کاهش ۳۰۰ هزار بشکه ای از تولید نفت خود به تصمیم اوپک متعهد بوده و از آن تبعیت کنند. این کاهش تولید چنانچه اعمال شود تاثیر بسیار اندکی بر بازار جهانی نفت خواهد داشت به خصوص اعضای این سازمان از اواخر ۲۰۱۱

به این سو بیش از یک چهارم فراتر از سقف معین شده توسط اوپک نفت تولید کرده اند. این تصمیم سبب شد تا قیمت نفت در بازار دچار تزلزل و سقوط شده و نفت وست تگزاس اینترمدیت برای نخستین بار در بیش از چهار سال گذشته به

قیمت کمتر از ۵۷ دلار در هر بشکه به فروش برسد. در همین چارچوب قیمت هر بشکه نفت برای تحویل در ژانویه در بورس نیویورک با چهار دلار و ۴۶ سنت کاهش به قیمت ۶۹ دلار و پنج سنت در هر بشکه معامله شد. با تعطیلی نمکس

به دلیل عید شکرگزاری، قیمت نفت برت دریای شمال در بازارهای اروپایی با تجربه کاهش پنج دلار و ۱۷ سنتی به قیمت ۷۲ دلار و ۵۸ سنت برای تحویل در ژانویه معامله شد.

در پی سقوط قیمت نفت در بازارهای جهانی ارزش واحد پولی کشورهای عمده تولیدکننده نفت با کاهش روبه رو شد که در این بین روبل روسیه رکورد سقوط را در برابر یورو شکسته و به کمترین میزان ارزش خود در مقابل دلار رسیده است. در همین راستا، غول های نفتی اروپایی شاهد سقوط ارزش سهام خود در بازارهای مالی اروپایی بودند.

انکا برای دولت، توسعه عدالت مالیاتی و غیره است. عمده ترین معایب آن نیز به آثار احتمالی تورمی مربوط است. ارزش افزوده باید در کارگروه های مختلف، مراحل قانونی خود را سپری کند و پیشنهادات مربوط در این زمینه به مجلس ارائه می شود.

وی با تأکید بر اینکه نتایج باید به گونه ای باشد که در نهایت به نفع جامعه، دولت و مردم باشد، افزود:

است: کسبه از این نوع مالیات ناراضی بودند، چون ضربه شدیدی به تولید وارد می کرد و ما بارها تأکید کردیم که مالیات بر ارزش افزوده یک قانون است،

بیشترین پایه مالیاتی و مالیات بر ارزش افزوده مصرفی کمترین پایه مالیاتی را ایجاد می کند، چون مالیات تولیدی، خریدهای ناخالص کالاها را سرمایه ای را شامل می شود و موانعی در برابر سرمایه گذاری ایجاد می کند.

مالیات بر ارزش افزوده، یک دسته مالیات بر ارزش افزوده تولید، درآمد و مصرف تقسیم می شود. در بین سه نوع مالیات بر ارزش افزوده یاد شده، مالیات بر ارزش افزوده از نوع تولیدی،

بیشترین پایه مالیاتی و مالیات بر ارزش افزوده مصرفی کمترین پایه مالیاتی را ایجاد می کند، چون مالیات تولیدی، خریدهای ناخالص کالاها را سرمایه ای را شامل می شود و موانعی در برابر سرمایه گذاری ایجاد می کند.

مالیات بر ارزش افزوده، یک دسته مالیات بر ارزش افزوده تولید، درآمد و مصرف تقسیم می شود. در بین سه نوع مالیات بر ارزش افزوده یاد شده، مالیات بر ارزش افزوده از نوع تولیدی،

بیشترین پایه مالیاتی و مالیات بر ارزش افزوده مصرفی کمترین پایه مالیاتی را ایجاد می کند، چون مالیات تولیدی، خریدهای ناخالص کالاها را سرمایه ای را شامل می شود و موانعی در برابر سرمایه گذاری ایجاد می کند.

افزایش نرخ مالیات بر ارزش افزوده در سال ۹۴ منتفی شد

امکانکات لازم جهت تشخیص مالیات براساس عدالت به وجود آید. معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی با اشاره به مشروح مذاکرات مجلس شورای اسلامی در زمان تصویب قانون مالیات بر ارزش افزوده گفت: مطابق قانون مالیات بر ارزش افزوده باید از تولید دفاع شود، چون این مالیات از مصرف کننده گرفته می شود و مالیات باید در زنجیره فعالیت اقتصادی وصول شود.

وی افزود: در نظام مالیات بر ارزش افزوده فعالان اقتصادی باید بدانند ارزش افزوده و زنجیره عمل آن چگونه است. این قانون هیچ گاه مخالف تولید نیست و چون در زنجیره اجرایی قانون است که مخالف تولید عمل می کند، سعی ما براین است که مشکلات و موانع در مسیر اجرای این قانون حل و فصل شود.

همچنین علیرضا طاری بخش، معاون مالیات بر ارزش افزوده سازمان امور مالیاتی کشور گفت: نرخ های بالا برای مالیات بر ارزش افزوده مناسب نیست و حتی برخی از کشورها که از ابتدا نرخ بالا در نظر گرفته بودند، بعداً نرخ مالیات را کاهش دادند، اما در عین حال هر تصمیمی که مجلس بگیرد، تابع و مجری قانون خواهیم بود.

دولت برای اجرای این قانون مالیات بر ارزش افزوده، هر ساله تعدادی از فروشندگان و اصناف را مشمول مالیات می کرد که البته مقاومت هایی نیز هر ساله از سوی کسبه برای عدم مشمول شدن بر این نوع مالیات صورت می گرفت و پاسخ

دولت برای اجرای این قانون مالیات بر ارزش افزوده، هر ساله تعدادی از فروشندگان و اصناف را مشمول مالیات می کرد که البته مقاومت هایی نیز هر ساله از سوی کسبه برای عدم مشمول شدن بر این نوع مالیات صورت می گرفت و پاسخ

دولت برای اجرای این قانون مالیات بر ارزش افزوده، هر ساله تعدادی از فروشندگان و اصناف را مشمول مالیات می کرد که البته مقاومت هایی نیز هر ساله از سوی کسبه برای عدم مشمول شدن بر این نوع مالیات صورت می گرفت و پاسخ

دولت برای اجرای این قانون مالیات بر ارزش افزوده، هر ساله تعدادی از فروشندگان و اصناف را مشمول مالیات می کرد که البته مقاومت هایی نیز هر ساله از سوی کسبه برای عدم مشمول شدن بر این نوع مالیات صورت می گرفت و پاسخ

دولت برای اجرای این قانون مالیات بر ارزش افزوده، هر ساله تعدادی از فروشندگان و اصناف را مشمول مالیات می کرد که البته مقاومت هایی نیز هر ساله از سوی کسبه برای عدم مشمول شدن بر این نوع مالیات صورت می گرفت و پاسخ

دولت برای اجرای این قانون مالیات بر ارزش افزوده، هر ساله تعدادی از فروشندگان و اصناف را مشمول مالیات می کرد که البته مقاومت هایی نیز هر ساله از سوی کسبه برای عدم مشمول شدن بر این نوع مالیات صورت می گرفت و پاسخ

فرصت امروز

چالش های سنار یونوسی برای تبلیغات وطنی برندهای ایرانی جرات ریسک کردن ندارند

۹

گام های توسعه محصول جدید

چه کنیم که سریع ترین و بهترین باشیم؟

هر محصولی که در حال حاضر در بازار وجود دارد، عمر مشخصی دارد و بعد از مدتی منسوخ شده و محصولی جدیدتر جایگزین آن می شود. امروزه سرعت فرآیندهای توسعه محصول و ارائه سریع تر محصولات و خدمات در بازار مسئله ای است که شرکت ها و سازمان ها توجه خاصی به آن نشان می دهند.

۱۰

گزارش «فرصت امروز» از مدیریت فروشنده با مشتریان خاص

هفت خوان رنگ فروشی

۱۱

هنوز تا حرف های شدن راه زیادی مانده است

هویت مستقل

حلقه مفقوده مراکز خرید در ایران

۱۵

بر اساس تصمیم گیری جدید کارگروه ویژه مالیات بر ارزش افزوده و تعیین تکلیف آن، نرخ این نوع مالیات در سال ۹۴ افزایش نخواهد یافت.

نرخ مالیات بر ارزش افزوده به عنوان یکی از تکالیف قانونی هر سال تعیین می شود و دولت در چند سال گذشته

این نرخ را اعلام کرده است و طبق قانون برنامه هرسال یک درصد به نرخ مالیات بر ارزش افزوده اضافه می شود که این میزان با توجه به مصوبه مجلس

در سال ۹۳ به دو درصد افزایش پیدا کرده است.

بنابراین، با توجه به احکام مقرر در تبصره ۲ ماده ۱۱۷ قانون برنامه پنجم توسعه و بند (ط) تبصره ۹ قانون بودجه سال ۱۳۹۳ کل کشور نرخ مالیات بر

ارزش افزوده در سال آینده جاری هشت درصد تعیین شد که ۳ درصد مالیات و ۵ درصد عوارض است که طبق قانون برنامه پنجم توسعه و قانون بودجه سال ۱۳۹۳ وصول می شود.

بر اساس قانون برنامه پنجم توسعه، دولت مکلف بود نرخ مالیات بر ارزش افزوده را از سال اول برنامه سالانه یک واحد درصد اضافه کند، به گونه ای

که در پایان برنامه به هشت درصد برسد. سهم شهرداری ها از نرخ مزبور سه درصد و سهم دولت پنج درصد تعیین شده است.

یک مقام مطلع در سازمان امور مالیاتی کشور در گفت و گو با مهر اعلام کرد، بر اساس تصمیم گیری کارگروه مالیاتی در سازمان امور مالیاتی کشور،

وزیر اقتصاد، طی سخنانی در سیمین نشست کمیته دائمی همکاری های اقتصادی و تجاری سازمان همکاری های اسلامی، خواستار همکاری صندوق همبستگی اسلامی برای توسعه، برای رفع بیکاری و فقر با استفاده از ابزارهای همچون زکات و وقف در کشورهای عضو شد.

علی طینتیا، در این اجلاس با اشاره به رو به بهبود بودن اقتصاد

نقش مهمی در بهبود اشتغال جهانی داشته و اشتغالزایی در این بخش یکی از اهداف اقتصادی کلان در یک بسته منسجم سیاستی به شمار می رود.

طینتیا گفت: با وجود اینکه منطقه OIC از منابع طبیعی، جغرافیایی، تاریخی و میراث فرهنگی غنی و متنوعی برخوردار است، لیکن سهم این منطقه در بازار گردشگری جهان پایین تر از ظرفیت های واقعی آن است.

گسترده از ابزارهایی همچون تامین مالی اجتماعی (زکات و وقف) در تجهیز منابع برای فقرزدایی و غلبه بر بیکاری و محرومیت مالی اقشار آسیب پذیر به کشورهای عضو کمک کند. وزیر اقتصاد در ادامه با اشاره به انتخاب «گردشگری» به درستی به عنوان محور بحث جلسه، اظهار کرد: گردشگری

خصوص بر جای می گذارد که البته در اینجا، حفظ ثبات اقتصادی نیز اهمیت می یابد، زیرا با کنترل نوسانات نرخ تورم، بهره و نرخ ارز، محیط کسب و کاری عاری از هرگونه بی اطمینانی و پدیده های پیش بینی نشده خواهد شد. وی گفت: از صندوق همبستگی اسلامی برای توسعه می خواهیم با استفاده

چالش های فوق را هدف قرار دهد. وی گفت: در این رابطه، اگر چه حمایت از برنامه های شرکت های کوچک و متوسط، سیاستی موثر و اثرگذار است که در افق بلندمدت، به پیدایش خیل عظیمی از کارآفرینان منجر خواهد شد، لیکن تغییر محیط کسب و کار تاثیر اساسی تری در این

کشورهای OIC نیز از این امر مستثنی نیستند. وزیر اقتصاد افزود: کشورهای OIC با چالش های ساختاری بازار کار، همچون نرخ پایین مشارکت اقتصادی زنان، نرخ بالای بیکاری جوانان، رشد پایین بهره روری و رقابت پذیری مواجه اند که در این مقوله، کارآفرینی خلافتی می تواند به عنوان یک راه حل،

جهانی و سرعت فزاینده این بهبودی طی سال های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی اظهار کرد: با وجود اینکه به نظر می رسد، اسام و سال آینده میلادی، کشورهای در حال توسعه محکم رشد اقتصاد جهانی باشند و با وجود بهبود در فعالیت های اقتصادی، بیکاری هنوز در صدر مشکلات آنها قرار دارد که

وزیر اقتصاد پیشنهاد داد: همکاری صندوق همبستگی اسلامی برای رفع فقر

سازمان آگه ها

۸۸۸۹۵۴۳۴ و ۸۸۸۹۶۰۷۴

فرصت امروز در دستانتان شما

عبور دلار از مرز ۳۳۰۰ تومان

روند صعودی نرخ دلار آمریکا روز جمعه نیز ادامه یافت و با ۱۵ تومن افزایش نسبت به روز پنجشنبه از مرز ۳۳۲۰ ریال عبور کرد. نرخ یورو هم افزایش یافت و به ۴۱۶۶۰ ریال رسید. قیمت انواع سکه طلا به دلیل کاهش هر اونس طلا در بازارهای جهانی بهرغم بالا رفتن نرخ دلار تغییر چندانی پیدا نکرد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱,۱۸۲,۴
مقال طلا	۴۱۶,۵۰۰
طلای ۱۸ عیار	۹۶,۱۴۹
سکه بهار آزادی	۹۳۷,۵۰۰
سکه طرح جدید	۹۳۸,۰۰۰
سکه نیم	۴۷۱,۰۰۰
سکه ربع	۲۷۰,۰۰۰
سکه گرمی	۱۷۱,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳۳۲۳۰
یورو	۴۱۶۶۰
پوند انگلیس	۵۲۰۵۰
دلار کانادا	۲۹۷۷۰
درهم امارت	۹۰۵۰
فرانک سوئیس	۳۴۰۵۰
لیبر ترکیه	۱۵۱۳۰
ریال عربستان	۸۸۰۰
رینگت مالزی	۹۹۸۰
دینار کویت	۱۰۷۰۰۰
یوان چین	۵۴۷۰
روپیه هند	۶۰۰
بن ژاپن	۳۰۰
دینار عراق	۲۹

بانک نامه

تعامل هدفمند

راهبرد اصلی بانک پارسیان

اگر بخواهیم در دنیا حساب ویژه‌ای روی کشورمان باز شود، باید در اقتصاد و صنعت پیشرفت کنیم. علی دیواندری، مدیرعامل بانک پارسیان در همایش تجلیل از مشتریان بانک پارسیان، هدف اصلی از برگزاری همایش تعامل هدفمند با مشتریان را تجدید پیوند و توسعه همکاری با مشتریان عنوان و خاطرنشان کرد: حیات یک بانک در دستان مشتریان بانکی است و مشتری جزو کانون اصلی تحولات یک بانک است، در واقع می‌توان تاکید کرد که ارزش یک بانک به مشتریان آن بستگی دارد. دیواندری اصل مشتری‌مداری را یک واقعیت دانست و خاطرنشان کرد: نمی‌توان این موضوع را پنهان کرد یا در توصیف‌های خود به آن اشاره‌ای نداشت. در دیدگاه و ترسیم آینده بانک پارسیان تعامل بیشتر با مشتریان نقش بسته و توسعه تجاری با مشتریان در دستور کار قرار گرفته است.

تامین مالی فولاد اردستان

توسط بانک صنعت و معدن

با تامین مالی بانک صنعت و معدن، خط تولید شرکت فولاد اردستان تا پایان سال جاری افتتاح خواهد شد. طرح خط تولید شرکت فولاد اردستان که به منظور تولید ۵۰۰ هزار تن شمش فولادی و آهن اسفنجی به اجرا درآمده از ۲۳۶ میلیارد ریال تسهیلات بانک صنعت و معدن برخوردار شده است. با تولید این محصول سالانه ۳۰۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی نصیب کشورمان شده و برای تعداد ۲۹۲ نفر از نیروهای آماده به کار کشورمان امکان اشتغال ایجاد خواهد شد. اجرای طرح فولاد اردستان که آخرین مراحل خود را می‌گذراند از سال ۱۳۸۷ آغاز شده و ورود آن به چرخه اقتصاد کشورمان می‌تواند تاثیر مثبتی در توسعه صنعتی و ایجاد اشتغال در استان اصفهان داشته باشد.

بانک آینده خدمتی جدید

راهی بازار کرد

سامانه هدف، خدمتی جدید از بانکداری الکترونیکی بانک آینده راهی بازار مالی شد. سامانه هدف، خدمتی جدید از بانکداری الکترونیکی بانک آینده است که با هدف تحلیلی و دسته‌بندی هزینه و درآمدهای روزمره افراد طراحی شده است. سامانه مذکور این امکان را برای مشتریان فراهم می‌آورد تا ضمن دریافت گزارشی از هزینه‌ها و درآمدها، وضعیت مالی خود را به‌صورت لحظه‌ای، بررسی و مدیریت کنند. بر همین اساس، «سامانه هدف»، هر روز تراکنش‌های مالی مشتریان را از صورت‌حساب آنها استخراج کرده و پس از پالایش و مرتب‌سازی، آنها را به شکل هوشمند با به‌کارگیری الگوهایی که خود مشتری بازسازی کرده، دسته‌بندی می‌کند. در کنار دسته‌بندی هر تراکنش، می‌توان روی آنها یک یا چند برچسب نیز گذاشته شود که به مشتری در شناسایی آنها و نیز سامانه، کاربران قادر خواهند بود براساس بودجه‌ای برنامه‌ریزی شده، مشخص کنند که در یک بازه زمانی معین، در چه دسته‌هایی، به چه میزان هزینه خواهند کرد. ضمن آنکه در این سامانه، امکان جست‌وجو در تراکنش‌ها، دسته‌بندی آنها، بازبینی دریافت و پرداخت‌های مشتری در یک نگاه نیز موجود است.

کارشناسان اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بررسی کردند

التهاب در دناک نقدینگی در اقتصاد بیمار



نسیم نجفی

بازار پولی کشور سال‌هاست که از التهاب رنج می‌برد. اجرای طرح‌های زودبازده اشتغالزایی که حجم قابل‌توجهی از نقدینگی را وارد جامعه کرد، اجرای هدفمندی پارانه‌ها که بانک را با سبلی از نقدینگی جدید مواجه کرد و... مواردی هستند که بازار پولی کشور را بیمار کرده‌اند. در این میان جسته و گریخته شنیده می‌شود که بانک مرکزی قصد دارد پول‌های جدیدی را به دستگاه‌های چاپ بسپارد. در این باره با سه نفر از کارشناسان به گفت‌وگو نشستیم.

ریشه‌های افزایش نقدینگی

فخرالدین حیدری، کارشناس بازار سرمایه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از افزایش نقدینگی در کشور گفت: ریشه‌های تورم نقدینگی موجود در کشور به دولت نهم و دهم بازمی‌گردد، در این دوره دنبال کردن سیاست بنگاه‌های زودبازده با هدف اشتغالزایی، حجم نقدینگی را افزایش داد و نتیجه خوبی در اشتغالزایی هم در پی نداشت. وی افزود: برای شکوفایی اقتصادی، سیستم بانکی و پولی باید در مسیر تولید قرار گیرد اما در این دوره صادرات غیرکشورهای تولیدی در بخش‌های مختلف اقتصاد گفت: گردش نقدینگی در بازارهای مازوی منطقی نیست، در برخی موارد شاهد قیمت حبابی قرار گرفتیم که در پی نداشت. نه تنها این اتفاق رخ نداد بلکه بدهی‌های معوقه بانک‌ها که روندی صعودی را طی کردند و در روند بانکداری کشور ایجاد اختلال کردند و مسئله تسهیلات مسکن مهر، از جمله علل افزایش و رشد

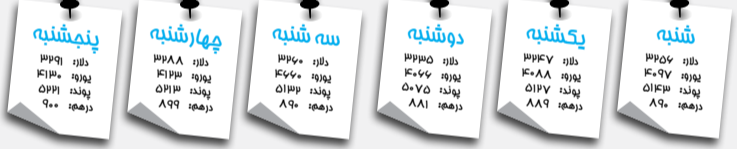
و غیره می‌روند. این کارشناس تاکید کرد: متأسفانه در این چرخه، هیچ کدام در مسیر و جاده خاص خود قرار نگرفته‌اند. سرمایه‌دار به دنبال این است که سود بیشتری ببرد و خود را در مسیر تولید قرار نمی‌دهد. باید فرهنگ حمایت از تولید در کشور نهادینه شود و مردم این احساس را داشته باشند که با هر ریال و تومان پس‌اندازشان باید از تولید کشور حمایت کنند. وی افزود: درمان این اقتصاد بیمار زمان بیشتری می‌خواهد و دوره‌ای باید طی شود تا بتوان اقتصاد را از رکود خارج کرد و تورم نقدینگی را بهبود بخشید. وزارت اقتصاد و دولت بازدم قدم‌های علمی خوبی در این باره برداشته‌اند.

هزینه پروژه‌های نیمه‌تمام روی دست بازار پولی محمدحسین میرمحمدی، کارشناس اقتصادی هم در گفت‌وگو با «فرصت امروز» گفت: بخشی از نقدینگی

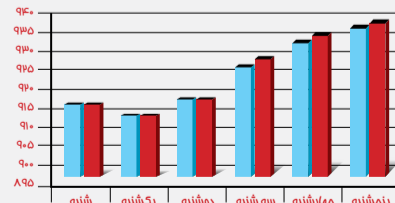
کشور به‌دلیل پروژه‌های عمرانی به‌خصوص پروژه‌های نیمه‌تمام است. برای دولت مهم است که اقتصاد از حالت رکود به رونق درآید و دم‌دست‌ترین راه‌حل در این میان، تزریق نقدینگی به جامعه است. در صورتی که این موضوع اشتباه است و خود موجب رکود عمیق‌تری در جامعه می‌شود. وی درباره ریشه‌های تورم نقدینگی گفت: پرداخت اعتبارات مصوب قانون بودجه‌های سالانه به پروژه‌ها و بخش‌های مختلف و پرداخت اعتبارات به استنادی‌ها و فرمانداری‌ها و وزارتخانه‌ها منجر به افزایش نقدینگی شده است. میرمحمدی بیان کرد: اگر ضوابط حفظ شود، ایجاد نقدینگی جدید در نوع خود باعث رونق می‌شود اما اگر از حد معینی فراتر برود، باعث افزایش تورم و رکود اقتصادی است، به نظر من به‌جای افزایش بی‌ضابطه نقدینگی، دولت باید سازوکار فعال کردن بورس و اوراق مشارکت را در

بازارهای مالی در هفته گذشته

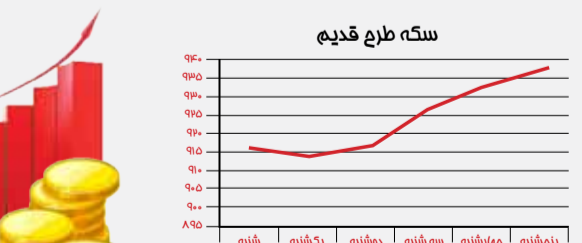
دلار در بازار آزاد



سکه طرح قدیم - سکه طرح جدید



روزهای هفته	سکه طرح قدیم	سکه طرح جدید	نیم سکه	ربع سکه	سکه گرمی
شنبه	۹۱۴	۹۱۶	۴۶۰	۲۶۴	۱۷۰
یکشنبه	۹۱۴	۹۱۴	۴۶۰	۲۶۴	۱۶۸
دوشنبه	۹۱۷	۹۱۷	۴۶۱	۲۶۳	۱۶۹
سه شنبه	۹۱۷	۹۲۸	۴۶۶	۲۶۶	۱۷۰
چهارشنبه	۹۲۳	۹۲۵	۴۷۱	۲۶۹	۱۷۱
پنجشنبه	۹۲۷	۹۲۸	۴۷۱	۲۶۹	۱۷۱



روزهای هفته	قیمت هر اونس طلای جهانی (دلار)	قیمت هر اونس طلای ایران (تومان)	قیمت هر اونس طلای جهانی (دلار)	قیمت هر اونس طلای ایران (تومان)
شنبه	۱۱۸۹,۵۰	۴۰۶,۵۰۰	۹۲۷,۲۵۰	۳۰۶,۵۰۰
یکشنبه	۱۲۰۰,۳۰	۴۰۶,۰۰۰	۹۲۷,۰۰۰	۳۰۶,۰۰۰
دوشنبه	۱۲۰۰,۳۰	۴۰۶,۰۰۰	۹۲۷,۰۰۰	۳۰۶,۰۰۰
سه شنبه	۱۱۹۷,۲۰	۴۰۶,۰۰۰	۹۲۸,۰۰۰	۳۰۶,۰۰۰
چهارشنبه	۱۱۹۹,۰۰	۴۰۶,۰۰۰	۹۲۵,۷۲۰	۳۰۶,۰۰۰
پنجشنبه	۱۱۹۲,۲۰	۴۰۶,۵۰۰	۹۲۵,۱۹۰	۳۰۶,۵۰۰

تصمیم اویک بهای طلا را کاهش داد

قیمت جهانی طلا روز جمعه تحت تاثیر کاهش قیمت نفت و افت فشارهای تورمی بار دیگر با کاهش روبه‌رو شده است.

به گزارش رویترز، قیمت هر بشکه نفت روز پنجشنبه پس از تصمیم سازمان اویک در حفظ سقف تولید خود با افت شدیدی روبه‌رو شد و به مرز ۷۰ دلار رسیده است. تصمیم اویک به شرایطی است که قیمت نفت از ژوئن بیش از ۳۰ درصد کاهش داشته و این مسئله فشار شدیدی را به کشورهای تولیدکننده وارد کرده است. براساس این گزارش، کاهش قیمت نفت همراه با افزایش چشمگیر ارزش دلار فشار زیادی را بر قیمت طلا وارد کرده است. ویکتوری تیان پیریا، تحلیلگر ارشد موسسه «ای ان زد» تاکید کرد که افت قیمت جهانی نفت تاثیر زیادی بر ادامه روند نزولی قیمت طلا داشته‌است.

لاریجانی: بخش اعظم اعتبارات بانکی باید به تولید اختصاص یابد

رئیس مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه بدون راه افتادن تولید ملی مقاومت ملی شکل نمی‌گیرد، گفت: بخش اعظم اعتبارات بانکی باید به تولید اختصاص یابد.

به گزارش ایسنا، علی لاریجانی در جلسه شورای اداری استان یزد اظهار کرد: در شرایط امروز ایران بخشی بانکی باید به تولید کشور کمک کند، البته وضعیت منظم‌تر از گذشته شده، اما باید همتی شود تا بخش اعظم اعتبارات بانکی‌ها به تولید اختصاص یابد زیرا بدون راه افتادن تولید ملی مقاومت ملی شکل نمی‌گیرد. وی تاکید کرد: اگر می‌خواهیم اقتصاد مقاومتی شود باید تولید رونق یابد و این منوط به این است که سهم‌گیری تسهیلات بانکی‌ها به سمت تولید باشد.

دریافت کارمزد از کارخوان‌ها گریزناپذیر است

مدیرعامل شرکت کارت اعتباری ایران کیش گفت: دریافت کارمزد برای بقا و بهبود خدمات پرداخت الکترونیک گریزناپذیر است. صادق فرامرزی بابیان اینکه مسئولان بانکی مرکزی به فکر سامان بخشی به وضعیت شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت الکترونیک در کشور هستند، افزود: همان‌گونه که قائم مقام بانک مرکزی اخیراً تاکید کرده، کارمزد هزینه خدماتی است که ارائه می‌شود و دریافت آن برای بقا و بهبود خدمات پرداخت الکترونیک گریزناپذیر است.

وی با تقدیر از موضع بانک مرکزی و شاپرک در خصوص دریافت کارمزد، نسبت به اهمیت این موضوع برای ادامه حیات شرکت‌های پرداخت الکترونیک (PSP) و حتی بانک‌ها هشدار داده و خواستار حمایت رسانه‌ها در راستای شفاف‌سازی موضوع برای اصناف و افکار عمومی شد.

به گفته وی، دلایل متعددی برای تبیین اهمیت دریافت کارمزد و نقش آن در بقای شرکت‌های PSP وجود دارد، اما نخستین و بدیهی‌ترین دلیل منطقی این است که ارائه‌دهنده هر کسب‌وکار باید نه تنها حداقل هزینه‌های خود را تامین کند، بلکه برای سرمایه‌گذارانش سودآور باشد، اما در این صنعت خاص، وضعیت به‌گونه دیگری است و پای منافع تمام دارندگان کارت و عموم مردم هم در میان است.

خط تولید انبوه و صادرات دستگاه‌های خودپرداز راهاندازی شد

خط تولید انبوه و صادرات دستگاه‌های خودپرداز روز چهارشنبه افتتاح شد و نخستین محموله دستگاه‌های خودپرداز که کاملاً در داخل کشور تولید شده پیش از افتتاح رسمی به ترکمنستان صادر شده است.

به گزارش ایسنا، در ابتدای این مراسم که با حضور معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، استاندار البرز، سفیر کره جنوبی و مقامات کشوری برگزار شد، گزارشی از آمار و ارقام مرتبط با هزینه‌های ارزی واردات دستگاه‌های خودپرداز و زبان‌های ناشی از وابستگی در تولید این دستگاه‌ها توسط رئیس این شرکت ارائه شد.

محمد لهراسبی‌نژاد حرکت در جهت خودکفایی در صنایع بانکی را مربوط به ۲۳ سال پیش دانست و گفت: کشور کره به‌عنوان یکی از پنج اقتصاد برتر دنیا در مسیر تولید صنایع بانکی همراه و هم‌قدم ما بوده است. با همکاری متخصصان کره‌ای توانسته‌ایم تکنولوژی و علم تولید را وارد کنیم و در امر تولید کاملاً از توان و منابع داخلی استفاده کرده‌ایم.

وی ادامه داد: با توجه به آمارهای بانک مرکزی، در کشور با کمبود تجهیزات بانکی به‌ویژه دستگاه‌های خودپرداز مواجه هستیم و براساس تحقیقات ما منطقه خاورمیانه و آفریقا می‌تواند بازار مناسبی برای ارسال محصولات تولیدی در حوزه بانکداری باشد.

لهراسبی‌نژاد با اعلام این خبر که نخستین محموله دستگاه‌های خودپرداز که کاملاً در داخل کشور تولید شده است به کشور ترکمنستان ارسال شده است، افزود: محموله‌های بعدی ما در آینده به مقصد کشورهای آذربایجان، مصر، روسیه و دیگر کشورهای خاورمیانه و آفریقا ارسال خواهد شد.

در ادامه این مراسم سفیر کشور کره جنوبی با تبریک به کشور ایران برای راهاندازی خط تولید دستگاه‌های خودپرداز، گفت: همکاری پیکو الکترونیکس از ایران و چانگهو کامنت از کره جنوبی مدلی موفق از همکاری تجاری بین دو کشور است.

وی ادامه داد: امیدوارم این همکاری خوب با توجه به کیفیت محصولاتی که طرف ایرانی تولید کرده است، ادامه داشته باشد. محصولاتی که در ایران تولید می‌شود علاوه بر تامین نیاز داخلی این کشور می‌تواند نیاز منطقه و کشورهای همسایه ایران را نیز تامین کند.

صادرات

صادرات بیش از ۱۱ میلیون تنی
سیمان در سال جاری

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان از افزایش تولید و صادرات سیمان و کلینکر نسبت به هفت ماهه پارسال خبر داد و گفت: در این مدت بیش از ۱۱ میلیون تن سیمان و کلینکر صادر شده است. عبدالرضا شیخان در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: طبق آمار، در هفت ماهه امسال میزان تولید کلینکر پنج‌درصد افزایش داشته است؛ به طوری که در این مدت ۴۵ میلیون تن کلینکر تولید شده است. وی میزان تولید سیمان در این مدت را ۴۱ میلیون و ۶۰۰ هزار تن عنوان و اظهار کرد: میزان تولید سیمان و کلینکر امسال نسبت به سال گذشته رشد خوبی داشته است.

شیخان در خصوص میزان صادرات سیمان و کلینکر گفت: در هفت ماهه امسال حدود هشت میلیون و ۱۲۰ هزار تن کلینکر و سه میلیون و ۶۶۰ هزار تن سیمان صادر شده است. دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان مجموعه صادرات سیمان و کلینکر را در هفت ماهه اول امسال ۱۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تن عنوان و اظهار کرد: در مجموع صادرات سیمان و کلینکر ۴/۳ درصد رشد داشته است. وی با اشاره به فعالیت خوب صنعت سیمان طی این مدت گفت: هیچ وارداتی در زمینه مواد اولیه سیمان صورت نمی‌گیرد و تنها در بحث تجهیزات و قطعات

یادکی تولید سیمان واردات انجام می‌شود. شیخان تأثیر تحریم‌ها را در صنعت سیمان بسیار ناچیز عنوان و اظهار کرد: صنعت سیمان توانسته است به بومی‌سازی دست یابد.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان با بیان اینکه در فصل زمستان گاز کارخانه‌های سیمان در برخی مناطق کم و در برخی مناطق قطع می‌شود، اظهار کرد: براساس توافق‌نامه‌ای که با وزارت نفت داریم هر سال در فصل زمستان به جای گاز، نفت کوره‌ای را با قیمت پایه گاز به کارخانه‌های سیمان می‌دهند که امسال نیز این اتفاق افتاد.

مناطق آزاد

تامین آب شیرین صنایع منطقه
ویژه اقتصادی خلیج فارس

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس گفت: تامین آب صنعتی مورد نیاز صنایع همواره به‌عنوان یکی از زیرساخت‌های اساسی منطقه مطرح بوده و جذب سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در این حوزه از اولویت‌های منطقه به شمار می‌رود. با مطالعات صورت گرفته، میزان مصرف آب صنایع منطقه تا سال ۱۳۹۶ به ۲۳۰ هزار مترمکعب در روز خواهد رسید و این رقم در افق ۱۰ ساله به ۷۴۰ هزار مترمکعب در روز افزایش خواهد یافت. به گزارش روابط عمومی ایمیدرو، مسعود هندیان افزود: به دلیل موقعیت جغرافیایی قرارگیری این منطقه در کنار آب‌های خلیج فارس و دارا بودن عمق مناسب آب دریا، این منطقه یکی از بهترین نقاط برای احداث آب‌شیرین‌کن مطرح است. وی با بیان اینکه منطقه با دارا بودن ظرفیت تولید ۳۵۸۰۰ مترمکعب آب شیرین در شبانه روز نیاز صنایع را تامین می‌کند، ادامه داد: تاکنون سه طرح آب شیرین‌کن در منطقه به بهره‌برداری رسیده که شامل آب شیرین‌کن نوپوز، آب شیرین‌کن منطقه ویژه و آب شیرین‌کن فولاد هرمزگان است و در مجموع ظرفیت ۳۵۸۰۰ مترمکعب تامین آب صنایع منطقه را به عهده دارند.

همچنین در حال حاضر علاوه بر طرح‌های فوق، طرح آب شیرین‌کن شرکت فولاد کاوه جنوب با ظرفیت ۵۵ هزار مترمکعب در دست احداث است که بخشی از آن تا پایان سال ۹۳ به مرحله بهره‌برداری خواهد رسید و به ظرفیت تولید آب در منطقه خواهد افزود.

همچنین در حال حاضر علاوه بر طرح‌های فوق، طرح آب شیرین‌کن شرکت فولاد کاوه جنوب با ظرفیت ۵۵ هزار مترمکعب در دست احداث است که بخشی از آن تا پایان سال ۹۳ به مرحله بهره‌برداری خواهد رسید و به ظرفیت تولید آب در منطقه خواهد افزود.

حضور ۱۰۰ شرکت داخلی و خارجی
در نمایشگاه صنعت نفت کیش

تاکنون بیش از ۱۰۰ شرکت داخلی و خارجی برای حضور در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت نفت کیش ثبت نام کرده‌اند.

یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی انرژی کیش در تاریخ ۲۲ تا ۲۵ دی ماه سال جاری با تأکید بر سرمایه‌گذاری در حوزه انرژی و شناخت ظرفیت‌های موجود با حضور شرکت‌های داخلی و خارجی در جزیره کیش برگزار خواهد شد. این نمایشگاه آخرین فرصت‌ها و ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری، سرمایه‌پذیری، دستاوردهای سازندگان و تولیدکنندگان نفت، گاز، پتروشیمی، آب، برق و انرژی‌های نو از طریق محصولات و موضوعات مرتبط با بخش انرژی به شرکت‌کنندگان نمایشگاه ارائه می‌شود. بنابر این گزارش، وزارت نفت جمهوری اسلامی ایران، شرکت ملی نفت و گاز ایران، شرکت ملی صنایع پتروشیمی، پخش و پالایش فراورده‌های نفتی ایران، شرکت پشتیبانی ساخت و تهیه کالای نفت تهران، شرکت طراحی و مهندسی و تامین قطعات و مواد شیمیایی صنایع پتروشیمی (اسپک)، انجمن پتروشیمی، تجهیزات صنعت نفت ایران، سندیکای صنعت برق ایران و انجمن صنفی شرکت‌های صنعت آب و فاضلاب در جمله حامیان اصلی این نمایشگاه هستند.

«استارتاپ و یکند»
کلید طلایی برای
ایجاد کسب‌وکارهای نوین

محمد ممتازپور

همچون مایکروسافت، گوگل، اپل و خیلی شرکت‌های بزرگ دیگر دنیا از این طریق رشد کرده‌اند و همان‌طور که شاهد هستیم امروز به سود دهی میلیاردی رسیده‌اند.

یکی از علت‌هایی که این فرآیند در سراسر جهان مورد توجه قرار گرفته این است که شرکت‌ها با کم و بیش شکل گرفته و دوره‌های مختلفی در شهرها و دانشگاه‌ها برگزار شده است. استارتاپ و یکند رویدادی است که در سه روز آخر هفته رخ می‌دهد. در این برنامه، برنامه نویسان، تجار، بازاریاب‌ها، گرافیک‌ها یا هر کارشناسی در هر حوزه‌ای گرد هم می‌آیند سه روز گروه‌هایی تشکیل دهند تا ایده‌های نوین خود را مطرح کنند و از همه ایده‌های متعددی از آنها را انتخاب و در نهایت به اجرا برسد و کسب‌وکارهای موفق زیادی را به وجود بیاورد.

استارتاپ‌ها اصولاً در شرکت‌های تازه کار شروع می‌شود و با ایده‌ها و طرح‌های خود به سرعت پیشرفت و در به‌دوام‌زایی می‌رسد. در دهه‌های گذشته شرکت‌هایی

گروه‌ها از اول صبح در مکانی که برایشان تدارک دیده شده حاضر شده و با امکاناتی که در اختیار دارند شروع به اجرایی کردن ایده خود می‌کنند. در این بین افرادی به‌عنوان مربی که در زمینه‌های مختلف دارای تخصص هستند یا سابقه ایجاد استارتاپ را دارند گروه‌ها را در جهت اجرایی کردن ایده‌هایشان راهنمایی و کمک می‌کنند، با این اوصاف آورده‌اند استارتاپ خود را تبدیل به یک شرکت سودآور کنند. همچنین نمایندگانی از کشورهای مختلف دنیا که خود استارتاپ‌های موفق را راه‌اندازی کرده‌اند با حضور در این رویداد تجربیات خود را در اختیار شرکت‌کنندگان قرار می‌دهند. شرکت‌کنندگان با حضور در این رویداد تجربیات خود را در اختیار جهانی استارتاپ‌ها را کسب کرده و با موفقیت در این رقابت از سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ دنیا بهره‌مند خواهند شد.

حسن فرخی یکی از فعالان استارتاپ و یکند در رابطه با نحوه برگزاری این رویداد در ایران گفت: بخش‌ها و شرکت‌های مشتاق زیادی هستند که علاقه به برپایی این رویدادها دارند، اما با نحوه

از طرح خود دفاع می‌کنند. در نهایت سه تیم برتر با رأی نهایی داوران انتخاب می‌شوند. اما برنده واقعی این رویداد گروه‌هایی هستند که تیم تشکیل شده خود را بعد از رویداد حفظ کرده و با تجربیاتی که به دست آورده‌اند استارتاپ خود را تبدیل به یک شرکت سودآور کنند. همچنین نمایندگانی از کشورهای مختلف دنیا که خود استارتاپ‌های موفق را راه‌اندازی کرده‌اند با حضور در این رویداد تجربیات خود را در اختیار شرکت‌کنندگان قرار می‌دهند. شرکت‌کنندگان با حضور در این رویداد تجربیات خود را در اختیار جهانی استارتاپ‌ها را کسب کرده و با موفقیت در این رقابت از سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ دنیا بهره‌مند خواهند شد.

حسن فرخی یکی از فعالان استارتاپ و یکند در رابطه با نحوه برگزاری این رویداد در ایران گفت: بخش‌ها و شرکت‌های مشتاق زیادی هستند که علاقه به برپایی این رویدادها دارند، اما با نحوه



سهم ۵ میلیارد دلاری ایران از بازار ۲ هزار میلیارد دلاری محصولات حلال

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

دبیرکل موسسه حلال جهانی به روز جهانی حلال اشاره کرد و اظهار کرد: با توجه به نزول آیه قرآن در رابطه با غذای حلال در روز ۱۷ ماه مبارک رمضان، این روز به نام روز جهانی حلال نام گرفته است.

یادداشت

کمبود هتل‌های ۵ ستاره به دلیل
برگزاری سمینارهای دولت نیست

سعید شیرکوند

معاون برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری سازمان میراث فرهنگی



کمبود هتل‌های ۴ و ۵ ستاره موضوعی است که در ماه‌های اخیر با افزایش ورود گردشگران دربارہ آن کم صحبت نشده و مدیران، معاونان سازمان، کارشناسان و فعالان مستقل این حوزه هر یک دیدگاه‌های متفاوتی را در واکنش به این معضل مطرح کردند. اما آنچه که در پنجشنبه شب گذشته از طریق گزارشی در خبر شبکه یک صدا و سیمای جمهوری اسلامی پخش شد، کمبود هتل‌های ۴ و ۵ ستاره، اشغال آنها توسط دولت به دلیل برگزاری همایش‌ها و سمینارها عنوان شده است. گزارش یادشده توسط فرصت امروز با سعید شیرکوند مطرح شد. معاون برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری در این خصوص معتقد است: اگر چه ما در همه شهرها هتل ۴ ستاره و ۵ ستاره نداریم، اما این‌طور هم نیست که دولت در هر شهری که همایش دارد، این هتل‌ها را اشغال می‌کند و ما هتل با ظرفیت خالی برای گردشگران نداریم. دولت در هر حال سالیانی را برای برگزاری همایش‌هایش پیدا می‌کند. اگر ما در کشور هتل نداریم پاسخ‌خ خیلی ساده است، به این دلیل که ساخته نشده است. اگر برای نمونه کارنامه ساخت هتل ۵ و ۴ ستاره را در تهران ورق بزنید، خواهید دید که در این شهر بزرگ به‌عنوان پایتخت کشور در ۴۰ سال گذشته تنها یک هتل ۵ ستاره ساخته شده است، در حالی که به موازات رشد جمعیت در تهران، ساخت اماکن عمومی، افزایش رستوران‌ها و تالارها و غیره اتفاق افتاده، اما تعداد هتل‌های ۵ ستاره از ۴ به هتلارسیده‌است.

عدم توجه به سرمایه‌گذاری

آنچه می‌تواند یکی از مهم‌ترین دلایل به‌وجود آمدن این مسئله باشد، نبود توجه به سرمایه‌گذاری در این حوزه است. اگر چه در مشهد شاهد تغییرات قابل توجهی در هتل‌سازی بودیم یا در کیش هم این اتفاق افتاد، اما به نظر من دلیل موفق بودن جذب سرمایه‌گذار برای ساختن هتل در این دو شهر، تعریفی است که آنها در این حوزه ارائه دادند. برای مثال، مشهد این صنعت را گردشگری مذهبی تعریف کرده و سرمایه‌گذار دلایل روشن و مشخصی برای سرمایه‌گذاری دارد که می‌تواند با اهداف مشخصی برای آن برنامه‌ریزی کند. به اعتقاد من، در این دو شهر ساخت هتل‌ها خیلی خوب و رضایت‌بخش بوده است.

۲۰۰ هتل تا پایان دولت یازدهم

نیازهای صنعت گردشگری فزاینده است و ما نمی‌توانیم اشراف کاملی بر نیازهای آینده آن داشته باشیم، اما براساس مطالعاتی که انجام داده‌ایم و لحاظ شاخص‌های عمومی کنونی گردشگری ما به ۵۰۰ هتل نیاز داریم. در حال حاضر، ۱۲۰ هتل داریم و ۱۲۰ هتل نیز در حال ساخت در مراحل مختلف است. پیش‌بینی ما این است که تا پایان دولت یازدهم هتل‌های موجود به ۲۰۰ هتل ۴ ستاره افزایش پیدا کنند. البته این تعداد کافی نیست و امیدواریم تا پایان زمان سند چشم‌انداز به تعداد مورد نیاز برسیم.

آگهی مناقصه عمومی نوبت اول شماره ۹۳/۹ (۲-۱۶)

سازمان زیباسازی شهرداری اهواز به استناد مصوبه هیئت مدیره سازمان به شماره ۷/۱۹۷ مورخ ۹۳/۲/۱۶ در نظر دارد خرید و اجرای تجهیزات آبنمای موزیکال پارک ۱۶ هکتاری را از طریق مناقصه شهرداری اهواز عمومی به شرکتهای واجد شرایط به شرح ذیل واگذار نماید.

ردیف	شرح پروژه	مختصات	تعداد	مدت(ماه)	قیمت کل به (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در مناقصه(ریال)
۱	خرید و اجرای تجهیزات آبنمای موزیکال پارک ۱۶ هکتاری	به قدر ۳۰ متر	یک مجموعه	چهارماه	۲۱/۳۳۸/۲۵۶/۰۰۰	۱/۰۶۶/۹۱۳/۸۰۰

از شرکت های مجاز دعوت به عمل می آید جهت دریافت اسناد مناقصه به امور قراردادهای سازمان زیباسازی شهرداری اهواز به نشانی اهواز، کمپلو- جنب پزشکی قانونی- محوطه بیرونی ساختمان شماره سه شهرداری (۳۷۸۱۸۱۲) مراجعه نمایند.

- مدت قبول پیشنهاد نرخ و پاسخ به مناقصه، از تاریخ انتشار آگهی به مدت ۱۰ روز می باشد.
- سازمان در رد کلیه یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار می باشد.
- مبلغ سپرده شرکت در مناقصه پنج درصد مبلغ اولیه به شرح جدول بالا می باشد که می بایست به یکی از سه طریق ذیل ارایه شود:
 - الف- فیش واریز مبلغ فوق به حساب سبیا ۰۱۰۶۰۰۲۸۹۳۰۰۵ بنام سازمان زیباسازی نزد بانک ملی
 - ب- بصورت ضمانتنامه بانکی بنام سازمان زیباسازی و بمدت سه ماه از تاریخ افتتاح پیشنهادها
 - ج- به صورت چک تضمین شده بانکی در وجه سازمان زیباسازی شهرداری اهواز
 - د- برندگان اول و دوم مناقصه هرگاه حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان به ترتیب ضبط خواهد شد.
 - سایر اطلاعات و جزئیات در اسناد مناقصه مندرج شده است.
 - بهای پیشنهادی بایست از حیث مبلغ مشخص و معین و بدون ابهام و در پاکات لاک و مهر شده باشد.
 - شرکت در مناقصه و دادن پیشنهاد به منزله قبول شروط و تکالیف سازمان، موضوع ماده ۱۰ آیین نامه معاملات شهرداری کلانشهرها می باشد.
 - حداکثر نتیجه کمیسیون برابر ماده ۱۸ آیین نامه معاملات شهرداری کلانشهرها به برنده کمیسیون اعلام خواهد شد.
 - حضور پیشنهاددهندگان در جلسه مجاز است.
 - به استناد بند ۵ ماده ۱۱ آیین نامه معاملات شهرداری کلان شهرها میزان تضمین حسن انجام تعهدات ۱۰ درصد مبلغ قرارداد می باشد که پس از تحویل موقت آزاد خواهد شد.
 - در شرایط یکسان اولویت با شرکتهای بومی استان خوزستان می باشد.
 - هزینه انتشار این آگهی به عهده برنده مناقصه می باشد.

روابط عمومی و امور بین الملل شهرداری اهواز

درپچه

رئیس کمیسیون کشاورزی مجلس خبر داد

تمرکز بر نامه ششم توسعه بر کشاورزی

رئیس کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس گفت: هشت میلیارد دلار از اعتبارات صندوق توسعه ملی در چهار سال در حوزه مدیریت تولید و مصرف آب هزینه می‌شود.

عباس رجایی افزود: در زمینه وضعیت آب دو برنامه مشخص تعریف شده که یک مورد آن در حوزه مدیریت تولید است. بر این مبنا ۱۲ طرح دیده شده و در این راستا با وزارت نیرو نیز هماهنگی لازم صورت گرفت و مقرر شد تا روی آن کار انجام شود.

وی اظهار کرد: در بحث مدیریت مصرف هم موضوع بهینه‌سازی آبیاری، حجمی کردن تقاضا و ارتقای بازده آب مطرح است. در این راستا برای مرحله مدیریت مصرف آب امسال ۱۲ هزار میلیارد ریال در اجرای پروژه‌های آبیاری تحت فشار سرمایه‌گذاری می‌شود.

نماینده اراک گفت: در مورد روش‌های آبیاری نیز اعتقاد بر این است برخی روش‌های کنونی منسوخ شده‌اند؛ بنابراین باید روش‌های نوین به کار گرفته شوند که بهترین روش در شرایط کنونی «آبیاری زیرسطحی هایتک» است که در سراسر کشور قابلیت اجرا دارد.

وی ادامه: اگر وزارت نیرو قوانین مصوب در حوزه آب را به طور دقیق اجرا کند، حداقل ۲۰ درصد صرفه جویی در مصرف آب در پی دارد و موجب تعادل بخشی در سفره‌های آب زیرزمینی می‌شود. از دیگر برنامه‌های طراحی شده، محور «حقیاب داران و تعاونی‌های آب بران» است تا آنها مجری سیاست‌ها شوند که این خود در اجرای دقیق و صحیح آن موثر است.

به گزارش ایرنا، رجایی پیرامون برنامه ششم توسعه نیز گفت: محور این برنامه کشاورزی است، اما هنوز به مجلس تحویل داده نشده است. براساس تفاهمی بین دولت و مجلس در سطح روسای دو قوه و نیز وزرا و کمیسیون‌های مربوطه در مجلس، مدلی شبیه آنچه که در بخش بهداشت و درمان دنبال شد برای بخش کشاورزی هم طراحی می‌شود.

رئیس کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس گفت: بر این اساس سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی برای ایجاد زیرساخت‌ها فراهم می‌شود تا توسعه بخش کشاورزی به منظور ایجاد امنیت غذایی و توسعه پایدار تثبیت شود.

اتحادیه

انجمن برنج خواستار تمدید خرید توافقی در مازندران و گلستان



دبیر انجمن برنج گفت: سازمان خدمات تعاون روستایی و کشاورزی خرید توافقی برنج را در استان گلستان تمدید کرده است و این انجمن همچنین خواستار تمدید خرید توافقی برنج در دو استان مازندران و گلستان است.

جمیل علیزاده شایق در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران اظهار کرد: با توجه به اینکه در سال جاری برنج وارداتی رقیبی برای برنج داخلی در استان‌های شمالی کشور شده بود، دولت تصمیم بر خرید توافقی برنج گرفت که در حال حاضر با این خرید مشکل حل شده است.

وی در ادامه افزود: قیمت جهانی محصولات کشاورزی خصوصاً برنج در سال جاری کاهش یافته است و به همین دلیل در بازار داخلی شاهد کاهش قیمت برنج وارداتی هستیم.

دبیر انجمن برنج با بیان اینکه امسال به جز هند از کشور پاکستان و تایلند نیز برنج وارد می‌شود، تصریح کرد: قیمت برنج‌های وارداتی بین ۳۵۰ تا ۵۰۰ دلار و آن هم با احتساب دلار آزاد سه هزار تومانی است و کاهش قیمت‌ها نشان از کاهش قیمت‌ها در سطح جهانی است. شایق با اشاره به اینکه هزینه تولید برنج در کشور افزایش یافته اضافه کرد: این مسئله سبب شد تا ما توان رقابت با برنج‌های وارداتی نداشته باشیم. وی در پایان یادآور شد: در داخل به طور رسمی تا پایان سال ۹۳ اراده‌ای برای واردات نیست؛ زیرا با توجه به واردات برنج در شش ماه دوم سال جاری و خرید توافقی که صورت می‌گیرد، نیاز به واردات نخواهد بود.

روس‌ها مرغ‌های چاق ایران را نمی‌خرند

رئیس هیات‌مدیره انجمن مرغداران گوشتی کشور، در باره صادرات مرغ که با مازاد عرضه در بازار روبه‌رو است، گفت: صادرات مرغ به روسیه برای بسیاری از تولیدکنندگان توجیه اقتصادی ندارد. از طرفی در ایران مرغ‌های درشت تولید می‌شود و کشوری مثل روسیه خواهان مرغ با وزن کمتری است. به گزارش ایلنا، محمد یوسفی اظهار کرد: مرغ و تخم‌مرغ کالای اساسی در سبد خانوار است و به همین خاطر قیمت آن با حساسیت بسیاری روبه‌رو است. صادرات هر کالایی به کشورهای هدف، مستلزم برنامه‌ریزی دقیق و بلندمدت است.

وی در خصوص صادرات مرغ به کشورهای هدف، گفت: کشوری که تصمیم به صادرات می‌گیرد باید مزیت‌هایی در تولید داشته باشد. این مزیت در مصرف داخلی هم باید نمود پیدا کند. فراموش نکنیم که بازار صادراتی برای کشورهای هدف بازاری رقابتی است، رقیب ایران در صادرات مرغ به روسیه کشورهای برزیل و ترکیه هستند که این کشورها شرایط مناسبی را برای تولید و صادرات مرغ به وجود آورده‌اند.

جسارت تولید برند ایرانی را نداریم

چوب حراج زعفران کاران بر خرمن طلای سرخ



مولود غلامی

زعفران یا همان طلای سرخ ایران، بیش از ۹۵ درصد تقاضای جهانی را تامین می‌کند. این ماده خوش‌رنگ و گرانبها که قیمت آن همپای قیمت طلا تعیین می‌شود، قرن‌های متعددی است که در نواحی شرقی کشور کشت می‌شود و افزون بر بازارهای داخلی، بسیاری از کشورهای دیگر هم از زعفران ایرانی در صنایع غذایی و دارویی استفاده می‌کنند. از میان این کشورها، آمریکا علاقه بسیاری به زعفران ایرانی دارد و با وجود تحریم‌های ایران می‌ماند و هیچ حمایتی هم از طرف دولت نمی‌شوند.

و کشورهای آسیایی و اروپایی با محصولات کشاورزی ما بر سکوی صادرکنندگان برتر جهان می‌ایستند. وی به کاهش برداشت محصول زعفران امسال اشاره و اظهار می‌کند: به دلیل خشکسالی و تغییرات اقلیمی که با آن مواجه هستیم، برداشت در هکتار امسال با کاهش زیادی روبه‌رو بوده و به سه تا ۳/۵ کیلوگرم رسیده است. در حالی که برداشت هشت کیلوگرم در هکتار توجیه اقتصادی برای کشاورز دارد. با این تفاسیر تنه رنج و زحمت کار برای کشاورز زعفران کار می‌ماند و هیچ حمایتی هم از طرف دولت نمی‌شوند.

کشاورزی بدون نقشه راه این تولیدکننده و کارشناس زعفران می‌افزاید: هیچ نقشه راهی برای کمک به کشاورزی تولید در کشور وجود ندارد و در بخش صادرات نیز باید با صراحت گفت که بازرگانان ما سود در این زمینه به دلالتی و سود اندک آن قانع هستند و سودهای سرشار نصیب بازرگانان خارجی می‌شود. صادرکنندگان و مسئولان

دولتی با هم هماهنگ نیستند و هر کسی ساز خودش را می‌زند و در آخر هم کشاورزان زیان می‌بینند.

وی می‌گوید: زعفران محصولی است که نیاز به فرآوری خاصی ندارد و تنها به بسته‌بندی‌های شیک که مشتریان خارجی را جذب کند، نیاز دارد. ما در زمینه بسته‌بندی و صادرات زعفران، سال‌هاست که مشکل داریم. با تولید بیش از ۹۵ درصد زعفران جهان هنوز نتوانسته‌ایم یک برند و شناسنامه برای این محصول بسازیم و جسارت این کار را نداریم.

سلطان پور ادامه می‌دهد: برخی از بازرگانان ما آگاه نیستند و دانش تجارت ندارند و به دلالتی و سودهای مختصر و کم‌درسر فکر می‌کنند. همچنین حمایت‌های ملی نیز در این سطح انجام نمی‌شود. در این میان همه از امکانات و دستاوردهای ما استفاده می‌کنند به جز خود ما. در همه‌جای دنیا تولیدکننده، صادرکننده و مصرف‌کننده در یک زنجیره کامل با هم رشد می‌کنند، اما در کشور ما چنین نیست و در یک زنجیره

نگرانی از فروش زعفران چینی در استان خراسان

مشاور عالی شورای ملی زعفران گفت: نگرانی از اینکه روزی در کوچه پس‌کوچه‌های خراسان با زعفران چینی یک‌سوم قیمت مواجه شویم. بهزاد صادقی اظهار کرد: کشورهای خارجی نمی‌توانند سودآوری زعفران برای ایران را تحمل کنند و قطعاً این گیاه در خطر است و وزارت کشور باید توجه ویژه‌ای به آن داشته باشد.

وی با انتقاد از توقف در اجرای طرح جامع زعفران گفت: این طرح را برای پایدار ماندن این محصول چهار سال پیش تهیه کرده و به مسئولان کشوری رساندیم اما طرح فعلاً متوقف مانده و نگرانی آن قدر تملل شود تا زعفران چینی هم به ایران بیاید. صادقی با ابراز نگرانی از تولید زعفران در مناطقی که از آب کافی بهره‌مند هستند، گفت: اگر قرار باشد همه ایران زعفران تولید کنند چه بلایی سر قوت‌لایموت خراسانی‌ها خواهد آمد؟ استان‌های غربی و شمالی به میزان کافی باران دارند و می‌توانند به کشت دیگر محصولات بپردازند و ما برای این کار نیازمند پادرمیانی سایر کشور هستیم. وی ادامه داد: اگر روزی بازارهای جهانی زعفران خراسان گرفته شود و قرار باشد خشکسالی همچنان بر استان فشار بیاید، تکلیف کشاورزان زعفران کاری که قنات‌هایشان خشک شده و نمی‌توانند کار دیگری انجام دهند، چیست؟

مشاور عالی شورای ملی زعفران با بیان اینکه جای زعفران به‌تدریج در دنیا باز می‌شود، ادامه داد: امروز جهان متقاضی زعفران ایرانی است.

یک‌ششم محصولات غذایی جهان را حشرات می‌خورند

یک کلینیک گیاه‌پزشکی تصریح کرد: بیش از ۱۰ هزار گونه حشره به‌عنوان دشمنان بشری طبقه‌بندی می‌شوند زیرا حدود یک‌ششم از محصولات غذایی سالانه جهان را مصرف می‌کنند. به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: حشرات به شیوه‌هایی چون جویدن و مکیدن از گیاهان تغذیه می‌کنند. حشرات چونند معمولاً از برگ گیاهان و قسمت‌های رویشی تغذیه می‌کنند ولی حشرات

یک کارشناس ارشد حشره‌شناسی گفت: حشرات سالانه نزدیک به یک‌ششم محصولات غذایی جهان را مصرف می‌کنند. پری‌تاز نوری اظهار کرد: عوامل متعددی وجود دارد که از افزایش تولید در واحد سطح جلوگیری و خسارات قابل توجهی به محصول وارد می‌کند که از آنها به‌عنوان عوامل خسارت‌زای گیاهی نام برده می‌شود. این عوامل به سه دسته مهم علف‌های هرز، آفات و بیماری‌های گیاهی تقسیم‌بندی می‌شوند که یکی از اساسی‌ترین آنها آفات است.

معیوب همواره یکی از حلقه‌ها زین‌می‌کند.

تاجران ایرانی برندسازان زعفران افغانستان

وی با اشاره به کشت زعفران در افغانستان و جایگزین شدن احتمالی این کشور در صورت ادامه این روند به جای ایران، می‌گوید: برخی از تولیدکنندگان و بازرگانان ایرانی که به‌مهری‌های زیادی در کشور دیده‌اند و از وضع موجود خسته شده‌اند، در سال‌های اخیر به افغانستان کوچ کرده‌اند و با انتقال پیاز زعفران ایرانی به این کشور، در حال برندسازی هستند. در حالی که افغانستان هیچ جایگاهی در تولید و کشت زعفران دنیا ندارد، اما با ادامه این روند، تا چهار سال دیگر افغانستان تبدیل به یک غول در تولید و صادرات زعفران می‌شود که با تغذیه می‌کند. این تولیدکننده زعفران، ادامه می‌دهد: از آنجایی که مردم افغانستان بسیار پر تلاش و دارای اقتصاد ضعیفی هستند، امکان ندارد بازار زعفران را از دست بدهند بنابراین باید منتظر ماند و دید که حتی

بی‌آبی برای کشاورزان فاجعه است

این کارشناس کشاورزی، به بحران آب در کشور و مدیریت‌های نادرست اشاره کرده و اظهار می‌کند: دست‌کم در ۵۰ سال اخیر با اعلام خبر و انتشار نقشه‌های هوایی از سوی دانشمندان ناسا، مسئولان متوجه شده‌اند که در منطقه‌ای از زمین زندگی می‌کنیم که روزبه‌روز خشک‌تر و بیابانی‌تر می‌شود. سیاست‌های اجرایی از سال‌ها پیش‌ترانه در همین سوی دولت در زمینه کشاورزی نادرست بوده تا جایی که منجر به خشک شدن بسیاری از دریاچه‌ها، رودها و تالاب‌های کشور شد. برای نمونه، توسعه و ترویج کاشت درخت سیب در منطقه آذربایجان و حوضه آبریز زعفران باعث شده که زمین‌های حاصلخیز آن را از دست بدهیم. درخت سیب هیچ تناسبی با اقلیم خشک ایران ندارد و مخصی اروپاست. وی تصریح می‌کند: نمونه دیگر سیاست‌های نادرست در زمینه کشاورزی، کاشت انگور در منطقه کاشمر و برداشت کشمش سبزی قلمی منحصر به این منطقه است. در شهر و منطقه کم‌آبی مانند کاشمر که زمزمه‌هایی مبنی بر جیره‌بندی آب آشامیدنی در آن به گوش می‌رسد آیا کاشت زعفران دو تا سه برابر بیشتر از نفت است، بیان کرد: در شرایطی که کشور ما به دنبال کاهش سهم نفت در اقتصاد است، زعفران می‌تواند بهترین جایگزین برای صادرات نفت باشد. وی با بیان اینکه ارزشآوری زعفران از مرز ۴۰۰ میلیون دلار گذشته و این رقم معادل تمامی صادرات غیرنفتی استان است، تصریح کرد: این درحالی است که در کشور همه به ارزشآوری نفت توجه کرده و به زعفران توجهی ندارند.

صادقی از کارایی آب زعفران به‌عنوان یکی از ویژگی‌های منحصر به‌فرد این محصول نام برد و افزود: با توجه به خشکسالی کشور در ۱۵ سال اخیر و شدت یافتن این خشکسالی‌ها در دو دهه آینده، براساس گفته‌های مراجع بین‌المللی تشنگی گیاه زعفران می‌تواند با ۰/۳ لیتر در ثانیه برطرف شود و این حداقل میزان مصرف آب برای درآمدهای خانواده‌ای پنج‌نفره کفایت خواهد کرد و آنها را از مهاجرت به شهر نجات می‌دهد.

به گزارش ایسنا، مشاور عالی شورای ملی زعفران تأکید کرد: گیاهی با حداقل نیاز آبی در وضعیت خشکسالی کنونی می‌تواند در طول سال ۸۰ هزار شغل دائم ایجاد کند و می‌تواند از آن به‌عنوان عنصری سیاسی و اجتماعی نام برد که حفظ و پایداری آن تنها از عهده وزارت کشاورزی بر نمی‌آید و وزارت کشور نیز باید در این زمینه گام بردارد.

نگاه

زعفران کالایی فوق استراتژیک



رئیس اتاق بازرگانی ایران

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: امروزه کشت زعفران تنها امید معیشت مردم در بسیاری از روستاها و مناطق توسعه نیافته در استان‌های خراسان جنوبی و رضوی است و اگر به این محصول عنوان «کالای فوق استراتژیک» هم بدهیم، کم است. غلامحسین شافعی در سومین همایش ملی آخرین دستاوردهای علمی و پژوهشی زعفران در مشهد افزود: با وجود محرومیت‌ها و محدودیت‌های فراوان، زعفران می‌تواند از جمله زمینه‌ها و پایه‌های حرکت توسعه روستایی در دو استان خراسان رضوی و خراسان جنوبی باشد.

رئیس شورای ملی زعفران ادامه داد: زعفران کالایی بی‌بدیل و بی‌ظنی است از آن جهت که محصول و کالایی مشابه آن با ظرفیت نفوذ بالا در بازارهای جهانی و قدرت تولید ۹۴ درصدی نداریم.

شافعی گفت: با وجود اینکه زعفران فخر صادرات خراسان رضوی و خراسان جنوبی است، اما متأسفانه توجه چندانی به این «ظرفیت در اختیار» نشده هر چند وزارت جهاد کشاورزی و تشکل‌های بخش خصوصی اقدامات ارزنده‌ای در این حوزه انجام داده‌اند که مهم‌ترین آن تهیه «طرح جامع زعفران» بوده است.

وی افزود: این طرح با همه جامعیت و اهمیت به مرحله اجرا رسیدن امید است در شرایط جدید کشور در این امر تجدید نظر شود تا طرح جامع زعفران به اجرا درآید.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در ادامه با اشاره به بحران آب اظهار کرد: امروز از جمله مباحثی که باید با جدیت به آن پرداخته شود تغییر الگوی کشت است و در همین راستا بدون تردید زعفران در مناطق کم آب و خشک می‌تواند مناسب باشد.

وی ادامه داد: امروز شاهد رشد کشت و توسعه مزارع زعفران در اکثر نقاط کشور هستیم که این وضعیت در آینده موجب بروز مشکلات جدی می‌شود. افغان‌ها که به تازگی در بحث کاشت زعفران ورود کرده‌اند به سراغ هلندی‌ها که در اصلاح پیاز گیاهان مختلف تجارب ارزنده‌ای دارند، رفته‌اند.

وی افزود: در همین چارچوب پیازهایی تولید شده که تا چهار برابر زعفران را افزایش داده و ایران را با وجود قدمت دیرینه در تولید زعفران از این موضوع جامه‌انده است، بنابراین باید عقب‌ماندگی بخش کشاورزی را جبران کنیم.

به گزارش ایرنا، شافعی در ادامه گفت: پارسل‌بالاترین بودجه مربوط به بخش کشاورزی بود، اکنون در ابتدای راه هستیم و با توجه به اهمیت این بخش چند سالی است که کشاورزی را به فعالیت‌های اتاق بازرگانی افزوده‌ایم. در واقع تلاش آن است که با تقویت شکل‌های تولیدی و کشاورزی و قدرتمند کردن آنها زمینه جبران عقب‌ماندگی این بخش از اقتصاد را فراهم کنیم.

باغبانی

پیش‌بینی تولید یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن مرکبات در مازندران



معاون بهبود تولیدات گیاهی جهاد کشاورزی مازندران با اشاره به پیش‌بینی تولید یک میلیون و ۳۰۰ هزار تن مرکبات در سال جاری در مازندران، گفت: نیازی به واردات نیست. عزیزالله شهیدی‌فر اظهار کرد: امسال ذخیره‌سازی ۳۰ هزار تن مرکبات شب عید در دستور کار قرار داد که سهم مازندران ۲۴ هزار تن معادل ۹۰ درصد آن است. وی بیان کرد: با پیگیری‌های صورت گرفته از طریق جهاد کشاورزی مازندران، بحث خرید تضمینی مرکبات شب عید نهایی شده و مقرر شد مرکبات به‌صورت توافقی از باغداران خریداری شود و همچنین مسئولیت آن را سازمان تعاون روستایی برعهده گرفته است. به گزارش فارس، معاون بهبود تولیدات گیاهی جهاد کشاورزی مازندران ادامه داد: سازمان تعاون روستایی اقدامات لازم برای هماهنگی و خرید با تولیدکنندگان و باغداران را انجام می‌دهد. وی درباره قیمت مرکبات اظهار کرد: در حال حاضر قیمت مرکبات برای مصرف‌کننده و تولیدکننده مناسب است.

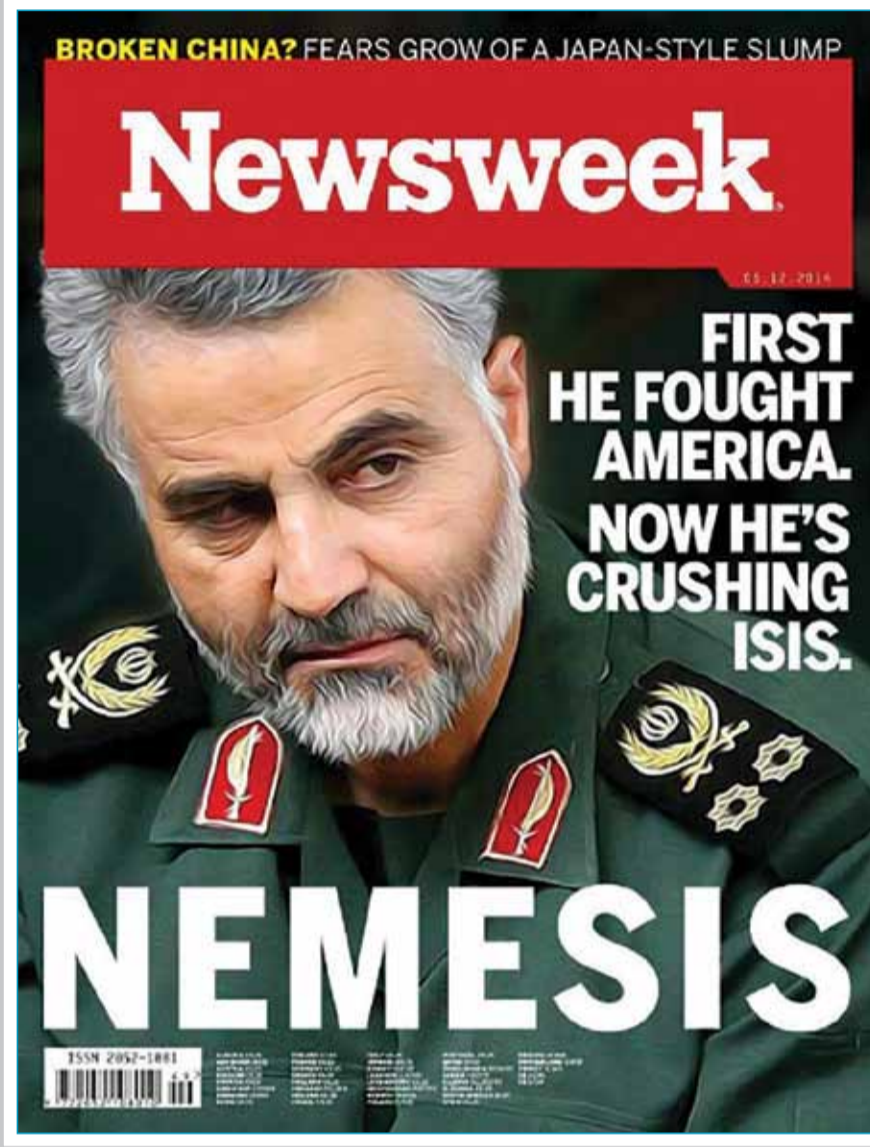
لبنیات

هنوز خرید تضمینی شیرخام فراهم آغاز نشده است

مدیرعامل اتحادیه سراسری دامداران کشور با بیان اینکه همه مقدمات اولیه عملیات خرید تضمینی شیر که مربوط به اتحادیه دامداران بود، انجام شده است، گفت: به محض اینکه ظرفیت کارخانجات مشخص شود، ما عملیات اجرایی این کار را شروع می‌کنیم. سعید سلطانی سروسناری در گفت و گو با مهر با بیان اینکه همه مقدمات اولیه عملیات خرید تضمینی شیر که مربوط به اتحادیه دامداران بود، انجام شده است، افزود: تعداد کارخانجاتی که شیرخام را تبدیل به شیر خشک می‌کنند، بین ۱۰ تا ۱۲ کارخانه در کشور است و سازمان تعاون روستایی باید با کارخانجات قرارداد امضا کند. وی ادامه داد: به محض اینکه ظرفیت کارخانجات مشخص شود و این کار خانجات آماده‌گی دریافت شیرخام را پیدا کنند، ما این کار را شروع می‌کنیم. سلطانی اضافه کرد: هنوز خرید تضمینی شیرخام را در هیچ استانی شروع نکرده‌ایم.

مکنده مثل شته‌ها، شیره بافت سلولی گیاه را می‌مکند. وی راه‌های مبارزه با آفات را از طریق مبارزه بیولوژیک، مبارزه شیمیایی و مبارزه تلفیقی عنوان و اظهار کرد: در روش مبارزه شیمیایی از سموم شیمیایی استفاده می‌شود که باید این روش را در نهایت به کار برد تا آسبیب کمتری به محیط زیست وارد شود. در روش مبارزه بیولوژیک از یک موجود زنده برای کنترل آفت استفاده می‌شود که این روش یکی از مناسب‌ترین روش‌هاست.

عکس سردار روی جلد نیوزویک



یک مجله آمریکایی در گزارشی از روند تحولات عراق پس از سرنگونی رژیم بعث، از سردار قاسم سلیمانی به عنوان کسی یاد کرد که رهبران نظامی او را فرماندهی عالی و استراتژیک می دانند.

مجله نیوزویک در حالی که تصویری از سردار قاسم سلیمانی را چاپ کرده، چنین تیتر زده است: ابتدا با آمریکا جنگید، الان در حال له کردن داعش است. به گزارش فارس، مجله نیوزویک در گزارشی از روند تحولات عراق پس از سرنگونی رژیم صدام حسین نوشت: ایرانیان فرمانده نیروی قدس و مغز متفکر نظامی خود را به عراق فرستادند؛ کسی که بسیاری از رهبران نظامی او را فرماندهی عالی و استراتژیک می دانند. بنابراین گزارش در حالی که سلیمانی عموماً خود را نشان نمی دهد، اما در سپتامبر گذشته اجازه داد تا از او در عملیات امرلی عکس گرفته شود.

این پیامی برای غرب بود تا بداند ایران در عراق حاضر است. یکی از سیاستمداران عراقی در خصوص او می گوید: «او عموماً در بغداد و شمال عراق است. دولت عراق این مسئله را می داند. سلیمانی باهوش است و خودش هم می داند که جنگجوی قابل است.» به نوشته نیوزویک، عراقی ها معتقدند، نباید نگران حضور ایران در عراق بود. دکتر موفق الربیعی، عضو پارلمان عراق و مشاور سابق امنیت ملی در این خصوص می گوید: «چه کسی بود که تنها سه روز پس از سقوط موصل به کمک عراقی ها شافت؟» وی می افزاید: «قطعاً آمریکایی ها نبودند. آنها تازه سه ماه بعد به حملات هوایی اقدام کردند آن هم زمانی که شهروندان خودشان سر بریده شدند. این در حالی بود که ایرانی ها طی یک روز به تقاضاهای دولت مرکزی عراق و همچنین دولت منطقه ای کردستان پاسخ دادند.»

ساختارهای مردسالارانه ریشه اصلی خشونت علیه زنان

معاون رییس جمهور در امور زنان و خانواده گفت: لایحه «تامین امنیت زنان در برابر خشونت» به کمیسیون لایحه دولت داده شده است. شهیندخت مولاوردی در همایش «به سوی جهانی عاری از خشونت علیه زنان» که شب گذشته در سالن آمفی تئاتر دانشکده حقوق دانشگاه آزاد اسلامی مشهد برگزار شد، با بیان اینکه بنا بر تفسیر شورای نگهبان لایحه قضایی باید از طریق قوه قضاییه به مجلس بدهان شود، افزود: در این راستا توافق کردیم تا بخشی از این لایحه که جنبه قضایی دارد، از طریق قوه قضاییه در لایحه اصلاح قانون تعزیرات اسلامی گنجانیده شود تا ما بتوانیم بخش های غیرقضایی را جداگانه ارائه دهیم و به نتیجه برسانیم. وی با بیان اینکه مباحث زنان در کشور ما سیاسی شده و به عنوان یک پدیده امنیتی و انتظامی به آن نگرسته می شود، گفت: هر پیشنهاد و تدبیری که ما در حوزه خشونت علیه زنان بخواهیم ارائه دهیم، تا جایی اجازه بروز و ظهور دارد که با نظر دستگاه های ناظر، با عرف و برداشتی که از شریعت وجود دارد، مطابق باشد.

زن خوف ضرر بدنی، مالی و جانی داشته باشد، می تواند مسکن جداگانه اختیار کند. بنابراین اگر این مباحث تحت نظر وزارت دادگستری باشد مخالفت و مقاومت ها کمتر خواهد بود و اطمینان از اینکه کار آغاز شده به نتیجه برسد، وجود دارد.

مولاوردی در خصوص دیگر اقدامات انجام شده در رابطه با امور زنان، به «سنند امنیت زنان و کودکان در روابط اجتماعی» براساس ماده ۲۲۷ قانون برنامه پنجم توسعه اشاره کرد و بیان داشت: چند ماهی است که کار تدوین سند توسط وزارت کشور آغاز شده و با توجه به اطلاعات رسیده از این وزارتخانه پس از بازنگری در آن با توجه به حوادث اسیدپاشی اخیر، کار تدوین سند به زودی نهایی می شود. در صورت امکان، لایحه تامین امنیت زنان در برابر خشونت و سند امنیت زنان و کودکان در امور اجتماعی در هم ادغام می شود، تا یک قانون داشته باشیم. در دولت هشتم کمیته ملی امحاء خشونت علیه زنان در مرکز مطالعات زنان تشکیل و پیرو آن پروژه ملی بررسی اشکال خشونت خانگی در ۲۸ استان کشور انجام شد که حاصل کار آن ۳۲ جلد کتاب بود. متناسفانه با اتمام کار دولت هشتم این گزارش ها به کنار گذاشته می شود و در پایان دولت نهم و دهم، هیچ

وزیر بهداشت با اشاره به اینکه تعداد داروهای کمیاب از ۳۰۰ به ۳۰ قلم کاهش پیدا کرده است، گفت: تا پایان سال تمامی بیمارستان های کشور نوسازی می شود. دکتر سیدحسین هاشمی، در سخنرانی پیش از خطبه نمازجمعه تهران گفت: در ابتدای دولت یازدهم با کمبود داروی بیماران صعبالعلاج مواجه بودیم که در همان ابتدا دولت با اختصاص دوهزار میلیارد تومان بخشی از مشکلات را برطرف کرد و از ۳۰۰ قلم داروی کمیاب امروز کمتر از ۱۰۰ قلم دارو کمیاب شده است. مسیر حمایتی دولت و مجلس در برخی بیماران خاص و صعبالعلاج باید بیشتر شود و امروز بیش از ۹۵ درصد تولیداتی داخلی شده که البته باید به کیفیت آن بیش از

برای نخستین بار در طول تاریخ همه ایرانیان بیمه شدند

بیمه شدند و همان طور که رییس جمهور پیش از انتخابات قبول داده بود، این اتفاق افتاد و برای نخستین بار بعد از سال ها مکمل های غذایی و ویتامین ها در روستاها توزیع شد که امیدواریم واکسن های جدید نیز به بسته سلامت اضافه شود.

به گفته وی، همچنین هفت هزار پزشک متخصص کار ویزیت بیماران را در سراسر کشور انجام می دهند، به طوری که در ساعات تعطیل نیز حدود ۷۹۰ نفر اقدام به ویزیت بیماران می کنند. هاشمی از افزایش تعداد پایگاه های آمبولانس هوایی خبر داد و گفت: با کمک هوانیروز ۱۵ پایگاه آمبولانس هوایی دایر شده و در آینده تعداد آنها به ۴۵ پایگاه می رسد. وزیر بهداشت با اشاره به اینکه یکی از مشکلات ما کمبود تخت های بیمارستانی و بیمارستان هایی ویژه سوانح سوختگی و

گذشته توجه شود. وی از بهره برداری از دو هزار خانه بهداشت تا دهه فجر خبر داد و تاکید کرد: این مراکز آماده بهره برداری است، ضمن اینکه تاکنون پنج هزار پزشک به مناطق محروم اعزام شده اند. کشورهای غربی ادعا می کردند، در حوزه دارو و تجهیزات پزشکی تحریمی صورت گرفته است، اما تمامی این حرف ها دروغ بود، زیرا در میدادی که باید پول وارد می شد، مشکل ایجاد کردند، اما امروز در همه نقاط کشور دارو وجود دارد و خوشبختانه کمیابی دارو کاهش و پوشش بیمه ای افزایش پیدا کرده است.

وی از بیمه هفت میلیون ایرانی توسط سازمان بیمه سلامت خبر داد و اظهار کرد: برای نخستین بار در طول تاریخ همه ایرانیان

مدیر پیش بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی کشور، آخرین پیش بینی ها از وضعیت جوی کشور را تشریح کرد. احد وظیفه، در گفت و گو با ایسنا در این باره گفت: براساس نقشه های پیش یابی دبروز جمعه در سواحل دریای خزر بارش باران و در ارتفاعات البرز بارش برف ادامه خواهد داشت. وی با بیان اینکه در برخی مناطق شمال غرب و دامنه های جنوبی البرز بارش های پراکنده رخ خواهد داد، گفت: سامانه بارشی فوق، شنبه در سواحل دریای خزر و شمال شرق کشور فعال بوده و به تدریج اواسط وقت روز یکشنبه از شمال شرق کشور خارج می شود. به گفته مدیر پیش بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی کشور در روزهای شنبه و یکشنبه خلیج فارس و تنگه هرمز موج پیش بینی شده است. وظیفه، درباره آخرین پیش بینی ها از وضعیت هوای تهران در روز شنبه گفت: روز شنبه وضعیت هوای پایتخت نیمه ابری و همراه با بارش پراکنده در ارتفاعات پیش بینی شده است.

هوای نیمه ابری کشور



مدیر هیات فوتبال استان تهران می گوید: تیم های حذف شده لیگ دسته یک تهران همچون ۲۲ بهمن حق حضور دوباره در این لیگ را ندارند. رضا عابدینی، در گفت و گو با ایسنا، در پاسخ به صحبت های سرپرست تیم فوتبال ۲۲ بهمن نسبت به راه ندادن آنها به عنوان تیم بیست و دوم لیگ دسته یک تهران اظهار کرد: تیم ۲۲ بهمن جزو تیم های سقوط کرده به لیگ دسته دوم تهران بوده و سرپرست این تیم طبق موارد آیین نامه ای نمی تواند ادعایی برای حضور در لیگ دسته یک تهران داشته باشد. براساس آیین نامه قرار بود در سال ۹۱ مسابقات دسته یک تهران به صورت ۱۶ تیمی برگزار شود. براساس این

سیاسیات

پاپ محکومیت جهانی جنایات داعش علیه مسیحیان را خواستار شد

پاپ فرانسیس با محکوم کردن جنایات داعش علیه مسیحیان، رهبران مذهبی و سیاسی جهان را به اعلام مخالفت علنی با اقدامات غیرانسانی این گروه که علیه مسیحیان ساکن عراق و سوریه انجام می شود، دعوت کرد. به نقل از روزنامه الیوم السابع، پاپ فرانسیس، رهبر کاتولیک های جهان در گفت و گو با شبکه خبری فاکس نیوز آمریکا گفت: ظلمی که از ابتدا علیه مسیحیان آغاز شده، امروز به بدترین حالت خود رسیده است. به عنوان مثال در عراق، جنایات وحشیانه ای علیه

اعضای مجلس سنای افغانستان در جلسه ای فوق العاده در مورد پیمان های امنیتی کابل - واشنگتن بحث و با اکثریت آرا آن را تصویب کردند.

کمیته منتصب از سوی ارتش تایلند روز جمعه روند استیفیاح نخست وزیر سابق این کشور را آغاز کرد.

رییس جمهوری مصر در جریان دیدار با فرانسه اولاند طرفین فلسطینی و اسرائیلی را به از سرگیری مذاکرات صلح تشویق کرد.

تیتراخبار



ارتش سوریه با انجام یک عملیات کمین موفقیت آمیز در اطراف دمشق توانست تعداد زیادی از نیروهای مخالفان را از پای درآورد

جامعه

ساماندهی فضای بی دفاع شهری اعتبار بالایی می خواهد

نایب رییس شورای شهر تهران با اشاره به برنامه ریزی های انجام شده برای ساماندهی فضای بی دفاع شهری گفت: این مشکل بین بخشی است و به اعتبار بالایی نیاز دارد.

مرتضی طلائی در گفت و گو با مهر با بیان اینکه ساماندهی فضای بی دفاع شهری از مسائل اولویت دار مدیریت شهری است، گفت: اگر به این مسئله منصفانه نگاه کنیم، نمی توان به راحتی این مکان ها را ساماندهی کرد، زیرا مشکلی بین بخشی است. به طور مثال در منطقه دره فرحزاد، باقیمانده دره مهبران، امتداد اتوبان چمران، زیر پل مدیریت، محله عودلجان و هنردی فعالیت های بسیاری صورت گرفته، اما همچنان مشکلات زیادی باقی مانده است. پاکسازی این مناطق نیازمند بودجه های سنگینی است که مدیریت شهری به تنهایی از

پس آن بر نمی آید. شورای شهر خود را موظف به پیگیری ساماندهی فضای بی دفاع شهری می داند، اما راهکار اساسی، همکاری نهادهای مرتبط است.

نایب رییس شورای شهر تهران در پاسخ به این پرسش که سرانجام ساماندهی تبلیغات پل های هوایی که این مکان ها را ناامن و تبدیل به فضای بی دفاع شهری می کردند چه شد، گفت: من پل های هوایی را مکان بی دفاع شهری نمی دانم. بخشی از این پل ها، محل استراحتگاه کارتن خواب ها شده که باید پاکسازی شوند، اما نمی توان گفت در هر مکانی که امکان وقوع بزه وجود دارد، این مکان فضای بی دفاع شهری است. پل های عابر پیاده، محل تردد شهروندان هستند، روشنایی دارند و مشکل وجود کارتن خواب ها، با حذف تبلیغات محیطی از عرشه این پل ها حل نمی شود.

تیتراخبار



مسجدجامعی در سی و پنجمین تهرانگردی خود از بخش های مختلف منطقه ۹ بازدید کرد

نتایج یک بررسی جدید نشان می دهد هر ساله جاقی و اضافه وزن با ۵۰۰ هزار مورد جدید ابتلا به انواع بیماری سرطان ارتباط دارد.

به تازگی متخصصان براساس بررسی ها از تولید یک نوع واکسن آزمایشی جدید خبر دادند که می تواند از ابتلای فرد به ویروس ابولا پیشگیری کند.

فوران یک کوه آتشفشانی در جنوب ژاپن، ابری از خاکستر و دود و همچنین مواد مذاب را در هوا منتشر کرد.

فرهنگ

ملکه ادبیات پلیسی در گذشت

درمانی دولت کار کرد و پس از مرگ همسرش در دایره جنایی پلیس مشغول فعالیت شد. جیمز از تجربیات کاری اش در نوشتن رمان هایش بهره برد و نخستین رمان پلیسی خود را با عنوان «چهره پنهان» در سال ۱۹۶۲ یعنی زمانی که ۴۲ ساله بود، منتشر کرد. این کتاب با استقبال خوانندگان انگلیسی مواجه شد، اما در واقع پس از انتشار «خون بی گناه» هشتمین رمان این نویسنده در سال ۱۹۸۰ بود که به شهرتی جهانی رسید. این نویسنده همچنین جوایز ادبی متعددی را در کشورهای مختلف از آن خود کرد. در سال ۱۹۸۳ از سوی ملکه بریتانیا تقدیر شد و در سال ۱۹۹۱ عنوان «لارون» به او اعطا شد.

«پی دی جیمز»، نویسنده معروف رمان های پلیسی که آثار ادبیات جنایی اش در سراسر دنیا میلیون ها نسخه فروخته است، در سن ۹۴ سالگی درگذشت. «فیلیس دوروتی جیمز» معروف به «پی دی جیمز» رمان نویس سرشناس پلیسی، در سن ۹۴ سالگی در خانه اش در آکسفورد درگذشت. این نویسنده که در عمر ادبی اش حدود ۲۰ رمان و شخصیت پلیسی از جمله «آدام دالگلاش» و «کاراگاه - شاعر اسکاتلند یارد» را خلق کرد، در انگلیس به «ملکه ادبیات پلیسی» شهرت داشت. «پی دی جیمز» به مدت ۳۰ سال در اداره بیمه خدمات

تیتراخبار



بیکر زنده یاد «عظیم جوانروح» جمعه ۷ آذرماه با بدرقه اهالی سینما و تلویزیون از «خانه سینما» به قطعه هنرمندان بدرقه شد

سیامک صفری با دو فیلم «اعترافات ذهن خطرناک من» کار هومن سعیدی و «دلنا ایکس» به کارگردانی علیرضا امینی در جشنواره فیلم فجر حضور دارد.

فیلم سینمایی «تراژدی» به کارگردانی آریتا موگویی از ۱۱ آذرماه در سینماهای ایران به نمایش درمی آید.

جایزه بهترین فیلم جشنواره مالاتی بیکر زنده یاد «عظیم جوانروح» جمعه ۷ آذرماه با بدرقه اهالی سینما و تلویزیون از «خانه سینما» به قطعه هنرمندان بدرقه شد

ورزش

پاسخ هیات فوتبال به ادعاهای تیم تهرانی

دبیر هیات فوتبال استان تهران می گوید: تیم های حذف شده لیگ دسته یک تهران همچون ۲۲ بهمن حق حضور دوباره در این لیگ را ندارند. رضا عابدینی، در گفت و گو با ایسنا، در پاسخ به صحبت های سرپرست تیم فوتبال ۲۲ بهمن نسبت به راه ندادن آنها به عنوان تیم بیست و دوم لیگ دسته یک تهران اظهار کرد: تیم ۲۲ بهمن جزو تیم های سقوط کرده به لیگ دسته دوم تهران بوده و سرپرست این تیم طبق موارد آیین نامه ای نمی تواند ادعایی برای حضور در لیگ دسته یک تهران داشته باشد. براساس آیین نامه قرار بود در سال ۹۱ مسابقات دسته یک تهران به صورت ۱۶ تیمی برگزار شود. براساس این

مدیر هیات فوتبال استان تهران می گوید: تیم های حذف شده لیگ دسته یک تهران همچون ۲۲ بهمن حق حضور دوباره در این لیگ را ندارند. رضا عابدینی، در گفت و گو با ایسنا، در پاسخ به صحبت های سرپرست تیم فوتبال ۲۲ بهمن نسبت به راه ندادن آنها به عنوان تیم بیست و دوم لیگ دسته یک تهران اظهار کرد: تیم ۲۲ بهمن جزو تیم های سقوط کرده به لیگ دسته دوم تهران بوده و سرپرست این تیم طبق موارد آیین نامه ای نمی تواند ادعایی برای حضور در لیگ دسته یک تهران داشته باشد. براساس آیین نامه قرار بود در سال ۹۱ مسابقات دسته یک تهران به صورت ۱۶ تیمی برگزار شود. براساس این

تیتراخبار



منصوریان باز یکن پیشین باشگاه استقلال می گوید: آنها وارد یک چالش شده اند و این مسئله مربوط به باخت بعد از دربی ۷۹ است

مرحله نیمه نهایی رقابت های فوتبال جام حذفی باشگاه های کشور روز ۱۴ آذر برگزار خواهد شد.

کاشانی مدیر تیم فوتبال امید گفت: تشکیل کمیسیون تایید مربیان خارجی در وزارت ورزش استقلال فدراسیون ها را می گیرد.

پله بازیکن سرشناس فوتبال جهان با انتشار بیانیه ای عنوان کرد: در وضعیت خوبی به سر می برد و هواداران نگران حال او نباشند.

کافه تبلیغات

تبلیغات در جامعه مدرن

منیژه صادقی

حقیقتا باید گفت که تبلیغات مدرن حضور و فعالیتی خود را از میانه قرن حاضر شروع کرد. جنگ جهانی دوم به امریکاییها آموخت که باید تمرکز بیشتری بر مسئله تبلیغات در زمینه فناوریهای جدید داشته باشند. آنها تولیدات خود را افزایش دادند و از سویی دیگر تلاش کردند تا از رسانهها برای رساندن پیام خود استفاده کنند.

امریکاییها در تلاش بودند تا بتوانند به تبلیغات مدرن و بهروز دست پیدا کنند و به علاوه اینکه آنها میخواستند جایی در اعماق احساسات انسانها باز کنند و با تحریک حس عشق، عصبانیت، ترس، جاه طلبی، حسادت، افراطیگری و غرور، به اهداف خود برسند.

برای کشف آنکه کدام یک از این حسها می تواند هرچه بیشتر برای آنان کارآمد باشد، تبلیغاتکنندگان دست به تحقیقات وسیعی در این زمینه زدند و نتیجه این تحقیقات را «بازاریابی هدف» گذاشتند.

آنچه امروزه بسیار واضح به نظر می رسد، هنوز در قرن نوزدهم چندان شناخته شده نبود. تبلیغات در شروع کار خود فقط به رسانههای مکتوب معطوف می شدند و سپس راه خود را به سمت تبدیل شدن به گزارشهای ادبی و واقعی پیمودند.

اما برای آنکه بفهمیم نقش تبلیغات بر جوامع مدرن امروزی چیست، اول باید به این سوال پاسخ بدهیم که اساسا تبلیغات چیست؟ تبلیغات یکی از فرمهای ارتباط جمعی است که می تواند با نشانهها و سمبلهایی هم همراه باشد.

تبلیغات نزدیک به یک قرن است که به محیط زندگی ما وارد شده است و بیشتر برای آگاهی رساندن، اطلاع دادن و آموزش دادن مخاطبان که همان مشتریان به حساب می آیند مورد استفاده قرار می گیرد.

تبلیغاتی که به مردم یک جامعه به چشم مشتری نگاه می کنند درواقع تلاش می کنند تا در این



مشتریان، انگیزه صرف کردن پول خود برای کمپانیها را به وجود بیاورند و مشتریان را به سمت تولیدات یا خدمات کمپانیها جلب کنند. درواقع تبلیغات نسبت به محصولات یا خدمات خاص در سطح اجتماع تقاضا ایجاد می کنند.

البته اگر نحوه استفاده از تبلیغات به گونه ای است که بخواهد یک تقاضای جدید در بین مشتریان ایجاد کند بهتر است در شکل تبلیغات مکتوب مورد استفاده قرار گیرد.

تبلیغات همچنین می تواند برای آموزش و ارائه اطلاعات درباره محصول یا خدماتی خاص به افرادی مشخص مورد استفاده قرار گیرد. به طور مثال استفاده از تبلیغات برای منع استفاده از دخانیات به ویژه در دوره بارداری از زمان شروع تاکنون توانسته به تعداد زیادی از زنان باردار آموزش دهد که این کار چه خطرات جبرانناپذیری را در پی دارد. در مجموع، تجربه نشان داده بسیاری از معضلات پیچیده اجتماعی از طریق تبلیغات خلاق قابل حل است و برای فرهنگ سازی، می توان روی تبلیغات حساب ویژه ای باز کرد.

از میان خبرها

ایکیا با اینستاگرام وبسایت راه انداخت



ایکیا (Ikea) در یک ایده خلاقانه توانسته است از ظرفیت های شبکه اجتماعی اینستاگرام برای معرفی محصولات خود استفاده کند.

ایکیا با ساخت یک اکانت اصلی به نام Ikea_ps_2014 توانسته است یک وبسایت برای معرفی محصولات خود در اینستاگرام راه بیندازد.

به گزارش ایماکتور، در این وبسایت اینستاگرامی، با کلیک روی هر یک از عکسها عملا می توان به یک دسته بندی از محصولات ایکیا رفت.

ایکیا برای هر دسته از محصولات خود یک حساب کاربری ساخته است و برای لینک کردن از ابزار تک کردن استفاده کرده است.

در حال حاضر این وبسایت اینستاگرامی نزدیک به ۱۳ هزار نفر دنبال کننده دارد. استفاده خلاقانه ایکیا از اینستاگرام برای ساخت یک وبسایت نشان دهنده این است که برندهای دیگر نیز می توانند با حضور در این شبکه اجتماعی راهکارهای نوین دیگری را نیز ارائه دهند. باید منتظر ماند و دید.

نورگس فرجی

اهداف اصلی آگهی دهندگان از طریق نگارش یک سناریوی تبلیغاتی درست، می تواند به مخاطبان منتقل شود. در هر تبلیغی آگهی دهنده قصد دارد با ایجاد ارتباط، اطلاعاتی خاص را به گروهی از مصرف کنندگان انتقال دهد تا آنان را به خرید محصول خود ترغیب کند. این اطلاعات توسط نویسندگان این حوزه در سناریوها آورده می شود تا کارگردان با استفاده از بازیگران و سایر المانهای بصری و شنیداری، آنها را به مشتریان منتقل کند. بر این اساس است که سناریونویسهای تبلیغاتی از خلاق ترین افراد گروه سازندگان آگهی های تبلیغاتی محسوب می شوند.

ضعف سناریونویسهای داخلی

اکثر سناریوهای داخلی ضعیف هستند، ضعف آنها به حدی است که اکثر بینندگان متوجه آنها می شوند، گاهی به نظر می رسد یک جلسه نیز با سناریونویس برگزار نشده و او از ماجرای پیام آگهی اطلاع ندارد. برای مثال به او گفته اند: موضوع معرفی محصول است و او نیز یک شبه سناریونویس را نوشته و به دست کارگردان رسانده است. سناریونویس دقت نکرده محصول چیست، گروه مخاطب آن کیست، چه جایگاهی در بازار دارد و... هر وقت علت این اشکالات را از سناریونویسهای آگهی های تلویزیونی جویا می شوید، آنها از دخالت زیاد مشتریان در نگارش سناریوها گله می کنند و می گویند بارها پیش آمده سناریوی کامل و خوب را تحویل مشتریان داده اند و آنها بدون حضور سناریونویس شروع به بازتعریف آن کرده اند. وقتی سناریو از مشتریان به سمت کارگردان بازمی گردد، آن چیزی نیست که

چالش های سناریونویسی برای تبلیغات وطنی

برندهای ایرانی جرات ریسک کردن ندارند

با آنچنان دقتی نوشته شده که هر بار خواننده استفاده از شخصیتی خاص در آگهی هستند، شخصیتی که در سناریو از او یاد شده و آنها با دست گرفتن یک قلم و کاغذ به راحتی آن شخصیت را به سناریو اضافه می کنند. درست است که سناریوهای قوی در کشور ما کمتر نوشته می شوند ولی آن تعدادی نیز که به درستی مورد نگارش قرار می گیرند نباید توسط مشتریان آسیب ببینند. این یک طرف ماجراست و طرف دیگر مشتریان هستند که عنوان می کنند: برخی سناریونویسها خط قرمزهای آنها را رعایت نمی کنند و مواردی را که مورد علاقه آنها نبوده در آگهی آورده اند، در نتیجه آنها بدون در نظر گرفتن هیچ نکته ای به راحتی سناریو را تغییر می دهند. در میان این دعوا شرکت های تبلیغاتی وسط ماجرا هستند، یعنی نمی دانند که باید طرف سناریونویس را بگیرند یا اینکه براساس سلیقه سفارش دهندگان تن به خواسته آنها بدهند که البته بیشتر سمت مشتریان را می گیرند، چون آنها دست به نقدترند و سود بیشتری را نصیب شرکت می کنند. همه این عوامل دست به دست هم می دهند تا اینکه یک سری سناریوی مشخص توسط مشتریان تایید می شود و معیار کار بقیه سناریونویسها قرار می گیرد، نتیجه آنکه مخاطبان شاهد تکرار سناریوها و مشابهت های فراوان آگهی های پخش شده می شوند و سفارش دهندگان به نتایج مورد نظر خود دست پیدا نمی کنند.

پخش آگهی های جنرال برندها از تلویزیون

ضعف آگهی های داخلی موجب شده که برخی شرکتهای خارجی شروع به پخش آگهی های جنرال خود در کشور ما کنند. نمونه خوب این تبلیغات، آگهی خمیردندان سیگنال است؛ آگهی ای که سناریوی آن

دارد، در گفت و گویی با «فرصت امروز» درباره روند نگارش سناریو در آژانس های تبلیغاتی می گوید: گروه فیلمنامه، بعد از دریافت بریف مشتری که در آن نظرات مدیر هنری نیز ذکر شده است، یک جلسه ایده پردازی می گذارند و همه اعضای ایده پردازی اضافه مدیر پروژه و افراد خلاق آژانس، ایده ها و نظرات خود را بیان می کنند.

البته گاهی موضوع به گونه ای است که با یک یا دو جلسه نمی توان به نتیجه نهایی رسید به همین خاطر جلسات بیشتری برگزار می شود. بعد از این جلسات و رسیدن به یک یا چند ایده، گروه فیلمنامه براساس آن ایده ها شروع به نوشتن می کنند.

این مرحله از نوشتن به صورت انفرادی انجام می شود. بعد از اینکه فیلمنامه به گروه تولید رسید، یک جلسه پیش تولید با حضور فیلمنامه نویس و عوامل تولید برگزار می شود. جلسات بعدی بنا به نظر کارگردان و نویسنده می تواند برگزار شود که البته با توجه به عجلای بودن اکثر کارها همان یک جلسه هم خیلی وقتها برگزار نمی شود.

سناریوهای که توسط

سفارش دهندگان نوشته می شود سعیدی درباره دخالت سفارش دهندگان در روند سناریونویسی می گوید: بعضی مشتریان ما خودشان فیلمنامه می نویسند و با توجه به اینکه تجربه ای در این زمینه ندارند معمولا این فیلمنامه ها ضعیف است و اصلا تبلیغاتی نیست. البته این فیلمنامه ها را به صورت پیشنهاد مطرح می کنند و ادعا می کنند تعجبی روی آن فیلمنامه ندارند، اما در آخر در بین همه فیلمنامه ها همان فیلمنامه خودشان را انتخاب می کنند. آژانسها هم مقاومتی در برابر این موضوع ندارند و همان فیلمنامه را می سازند. عدم اعتماد مشتری به آژانس بزرگترین مانع

اکثر سناریوهای داخلی ضعیف هستند، ضعف آنها به حدی است که اکثر بینندگان متوجه آنها می شوند، گاهی به نظر می رسد یک جلسه نیز با سناریونویس برگزار نشده و او از ماجرای پیام آگهی اطلاع ندارد

وقتی می خواهد مسواک بزند، نگاهی به خمیردندان می اندازد و صحنه قبل را در ذهن یادآوری می کند و به خاطر تکرار کار خود توسط پسرش به سمت مسواک و استفاده از خمیردندان می رود. کودک با این شیوه را تکرار می کند و پیام آگهی را این شعار که کودک کار بزرگ ترها را تقلید می کنند به مخاطبان منتقل می شود. سناریوی قوی این آگهی کار ساخت را نیز برای کارگردان راحت تر کرده است.

نگارش انفرادی سناریوها در ایران رضا سعیدی، سناریونویس آگهی های تبلیغاتی که سابقهای طولانی در این زمینه



محمد هاشمی / فرصت امروز

خلاقیت در زمینه فیلمنامه نویسی است. سعیدی اضافه می کند: نخستین و مهم ترین دلیل تکرار سناریوها از دید من، سفارش دهندگان هستند. بسیاری از مشتری های ما جرات ریسک کردن ندارند و معمولا سراغ ایده هایی می روند که از دید خودشان جواب داده است یا برندهای رقیب شیهه اش را ساخته اند. دلیل بعدی هم خود فیلمنامه نویسان هستند، ما تعداد کمی نویسنده تبلیغاتی داریم یعنی کسانی که تخصص و تحصیلاتشان در این زمینه باشد و به این شغل به عنوان کار تمام وقت نگاه کنند. خیلی از تیزرهای که در تلویزیون می بینیم داستان جذابی دارند، ولی اصلا تبلیغاتی نیستند، چراکه خالق آنها داستان گفتن را خوب بلد است، اما تخصصی در زمینه تبلیغات ندارد.

این را از شعارهایی که روی بیلبورد هم می بینیم می توان فهمید که بیشتر شاعرانه اند تا تبلیغاتی. البته استخدام نویسنده های متخصص در این زمینه، برای آژانسها پرهزینه است و لابد از نظرشان به صرفه نیست. دلیل بعدی هم خود آژانسها هستند که جایگاه خودشان را به عنوان یک مشاور فراموش کرده اند و تبدیل به مجری دستورات برندها شده اند. در چنین فضایی خلاقیت و ایده های نو چندان بازاری ندارد.

سعیدی در پایان می گوید: اکثر نویسنده های تبلیغاتی در ایران، در رشته های تئاتر و سینما درس خوانده اند. بعضی ها دوره های آموزشی نویسندگی تبلیغات را گذرانده اند و بعضی هم کاملا تجربی در این حرفه فعالیت می کنند. البته من آمار دقیقی در این رابطه ندارم ولی در طول این چند سال فقط دو، سه نویسنده را دیده ام که تحصیلاتشان مرتبط با تبلیغات بوده است.

ایستگاه تبلیغات



نمایش فروپاشی نیویورک برای تبلیغ اهدای عضو



امسال تیزری برنده اسکار انیمیشن کوتاه سال ۲۰۱۴ شد که برای تشویق مردم به اهدای عضو ساخته شده است. در این تیزر مردم نیویورک به کمک و یاری به یکدیگر ترغیب می شوند تا بتوانند زندگی خوب و سالمی در کنار هم داشته باشند. اهدای عضو در این آگهی تبلیغاتی به عامل زنده نگه داشتن نیویورک تشبیه شده است.

طبق اطلاعاتی که شرکت سفارش دهنده این تیزر اعلام کرده در هر ۱۵ ساعت یک نیویورکی به دلیل انتظار برای دریافت عضو از دنیا می رود. ۸۲ درصد از مردم برای انجام این امر ابراز آمادگی کردند اما تنها ۲۳ درصد از آنها پیش قدم شدند. به همین دلیل کمیته ای برای تشویق بیشتر مردم تشکیل شده و این تیزر در راستای همین کمپین تولید شده است.

به گزارش آژانس ایران نوین، در این تیزر نیویورک در حال نابودی و فروپاشی است و مردم با یاری یکدیگر، قلب تپنده ای را با افزودن ساعت این شهر به یک اسکلت فلزی می سازند که باعث زندگی دوباره این شهر می شود.

تبلیغات خلاق



آگهی: مبلمان Ikea - شعار: تزئین ایستگاه اتوبوس با مبلمان Ikea

بازاریابی مجانی

روش های به اشتراک گذاری زندگی شخصی در فضای مجازی

جیم کوکروم

ترجمه: حامد تقوی

بسیاری از صاحبان کسب‌وکار با این پرسش مواجه هستند که تا چه اندازه می‌توان جزئیات زندگی خود را در فضای مجازی به اشتراک گذاشت؟ آیا در کسب‌وکار شما یا در اکانت شخصی شما در فیس‌بوک و توییتر، دین و سیاست موضوعات قابل بحثی هستند؟

این پرسش‌ها، پرسش‌های دشواری هستند که همه افراد تلاش می‌کنند تا اطلاعاتی در مورد آنها کسب کنند. تقریباً تمام کسب‌وکارهای بزرگ مجبورند در مسائلی که به‌طور بالقوه مشاجره‌انگیز هستند، بی‌طرفی خود را اعلام کنند تا از این طریق از برند خود محافظت کنند، اما در مورد کسب‌وکارهای کوچک حتی یک‌نفره، کارشناسان بسیاری هستند که می‌گویند صداقت به این معنا نیست که احساسات خود را در مورد مسائلی از قبیل دین و سیاست بیان کرد. از نظر برخی افراد این توصیه صحیح است، اما من مخالف این موضوع هستم که دین و سیاست از مسائل مورد بحث دور بماند. به مخاطبان خود این اطمینان را بدهید که قادرید حتی با افرادی که نمی‌توانند رو رو رو شما را ببینند در مورد تمام مسائل مهم بحث و گفت‌وگو کنید. ممکن است برخی از ما کاملاً در مورد یک موضوع سیاسی با افراد دیگری مخالف باشیم، اما اگر آنها در کار خود بهترین باشند همچنان رابطه کاری خود را با آنها حفظ می‌کنیم. من اطمینان ندارم بخواهم با افرادی که نمی‌توانند این‌گونه فکر کنند، ارتباطات مشتری-کسب‌وکار را دائمی برقرار کنم، اگر شخصی از دین من آگاهی کسب کند و این موضوع باعث شود که دیگر با من ارتباط نداشته باشد، برای من هیچ اهمیتی نخواهد داشت که مشتری همچون او را از دست داده‌ام. من به این نتیجه رسیده‌ام که اگر حقیقت‌را از مخاطبان خود پنهان کنم، در بسیاری موارد پیامدهای منفی در پی خواهد داشت. من هیچ‌گاه به‌طور عمدی بحث و جدل نمی‌کنم، اما زمانی که موضع خود را در مورد مسائل مربوط



به دین و سیاست اعلام کرده‌ام، ۹۵درصد از مخاطبانم با من تماس گرفتند و این کار را تحسین کردند و گفتند که به دلیل تمایل من نسبت به اعلام موضع در مورد مسائل مهم، علاقه و وفاداری آنها نسبت به من بیشتر شده است. مابقی افراد نیز از این کار ناراحت و عصبانی شده‌اند، چراکه نمی‌توانند بشنوند که شخصی نظری متفاوت از نظر آنها داشته باشد. این نوع افراد در نهایت مشتریان خوبی برای من نمی‌شوند و هیچ‌گاه از جدا شدن آنها ناراحت نمی‌شوم. مقوله ورود به محدوده مسائل شخصی نقضای سخت و دشواری است و تصمیمی است که شما باید با اختیار خود اتخاذ کنید، اما من شخصاً این کار را انجام می‌دهم. اغلب پرسش‌هایی را در مورد ماجراها و مسائلی که زندگی همگی ما را تحت‌تاثیر قرار می‌دهد، می‌پرسم. من نیازی نمی‌بینم که تلاش کنم تا در برابر تمام موضوعات بحث‌برانگیز صرفاً به این دلیل که صاحب کسب‌وکار هستم وانمود کنم بی‌طرف هستم. به نظر من تمام بحث و گفت‌وگوها باید در زمان و مکان مناسب انجام گیرد. کسانی که جهان‌بینی متفاوتی نسبت به من داشتند، احترام بسیار زیادی برای من قائل بودند، چراکه این امکان را برای آنها فراهم می‌کنم تا استدلال خود را بیان و موضع خود را اعلام کنند. من دوست دارم افرادی که در اطراف من هستند، کسانی باشند که به جای اینکه از صحبت کردن و بیان ایده‌های خود واهمه داشته باشند، نظرات متنق و محکم و جسارت اعلان آنها را داشته باشند.

در شماره بعدی بخوانید: بین خود و کسب‌وکار تان تمایز قائل شوید

ایستگاه بازاریابی

تی‌بگ‌هایی که لیوان شما را به تنگ ماهی تبدیل می‌کند



شرکت تایوانی Charm Villa با ارائه تی‌بگ‌هایی به شکل یک ماهی قرمز زیبا سعی می‌کند بر لذت نوشیدن چای بیفزاید. این تی‌بگ‌ها به شکلی غیرمنتظره قبل از غوطه‌ور شدن در آب داغ مثل ماهی قرمز به نظر می‌رسند اما پس از مدتی انگار جان می‌گیرند و لیوان شما را به یک تنگ ماهی تبدیل می‌کنند. این تی‌بگ‌ها با طعم‌های گل رز و اولونگ در دسترس مشتریان قرار گرفته است.



هدی رضایی

هر محصول یا خدمتی که در حال حاضر در بازار وجود دارد، عمر مشخصی دارد و بعد از مدتی منسوخ شده و محصولی جدیدتر جایگزین آن می‌شود. امروزه سرعت فرایندهای توسعه محصول و ارائه سریع‌تر محصولات و خدمات در بازار مسئله‌ای است که شرکت‌ها و سازمان‌ها توجه خاصی به آن نشان می‌دهند. توسعه محصول جدید اجزای یکی از استراتژی‌هایی است که از طریق آن یک شرکت تلاش می‌کند میزان فروش و سهم بازار و بهره‌وری خود را افزایش دهد. این کار از طریق بهبود بخشیدن یا اصلاح محصولات و خدمات کنونی یا ارائه محصولات جدید انجام می‌شود. در دنیای رقابتی کسب‌وکار امروز، فرایندهای توسعه محصول سرعت یافته و ارائه سریع‌تر محصولات به بازار یکی از معیارهای موفقیت کسب‌وکار است. برای توسعه و ارائه یک محصول جدید می‌توان مراحل زیر را در نظر گرفت.

مرحله اول: تحلیل محیط و ایده‌یابی

با استفاده از تحلیل‌های محیط درونی و بیرونی نقاط قوت و ضعف (SWOT) و روندهای بازاریابی جاری و خلق ایدئولوژی‌هایی که قیمت، نرخ بازگشت سرمایه و هزینه‌های توزیع گسترده را در نظر می‌گیرند، می‌توان در عرصه رقابت یک گام جلوتر رفت. بررسی کنید که آیا مصرف‌کننده به وجود محصول یا خدمت جدید احساس نیاز می‌کند و خواهان آن است یا خیر. در طول فرآیند توسعه محصول جدید، سیستم را منعطف نگه داشته و از نظرات

کافه بازاریابی

مرضیه فروتن

وایبر یک ویژگی جدید به نام چت‌های عمومی را معرفی کرده که امکان گوش دادن به پیام‌های فوری پخش شده از سوی برندها یا چهره‌های مشهور توسط افرادی از قبیل پرز هیلتون، وبلاگ‌نویس و شخصیت تلویزیونی امریکایی و پیکسی لات، خواننده، ترانه‌سرا و بازیگر انگلیسی را فراهم می‌کند.

برخلاف رقیبایی مثل فیس‌بوک، واتس‌آپ یا سنسچر که روی چت‌های خصوصی میان دوستان تمرکز می‌کنند، ویژگی جدید وایبر سرانجام به هر کاربر اجازه خواهد داد تا چت‌های خود را عمومی کرده و فرصت گوش دادن به آنها را برای دیگران نیز به وجود آورد. سرویس جدید تلاش گسترده‌تری از نسوی وایبر برای حفظ کاربران پس از یک سال رشد فراوان به شمار آمده و طوری تکامل یافته است تا به یک پلتفرم محتوای گسترده‌تر شبیه به توییتر یا شبکه اجتماعی Reddit تبدیل شود. این پیشنهاد به مذاق برندهایی که در پی افزایش تعامل با مخاطبان جوان وایبر به‌خصوص در آسیا و ایالات متحده آمریکا هستند، خوش خواهد آمد.

صاحب وایبر شرکت ژاپنی Rakuten است که به ۲۱۰ میلیون کاربر فعال ماهانه در سرتاسر جهان افتخار می‌کند. این شبکه بیش از ۱۴ میلیون کاربر در

گام‌های توسعه محصول جدید

چه کنیم که

سریع‌ترین و بهترین باشیم؟

انعطاف‌پذیر در فعالیت‌های اجرایی استفاده کنید. ممکن است نیاز باشد نقشه ذهنی خود را در اشکال مختلف و سطوح مختلف ریسک تصور کنید. در این مرحله هدف به وجود آوردن هرچه بیشتر ایده‌های جدید است و کمیت مهم بوده و کیفیت نباید قضاوت شود. کسب‌وکاری موفق است که بتواند ایده‌های متعددی را توسعه بدهد تا بعد بتواند از میان آنها یکی را انتخاب کند.

مرحله دوم: ارزیابی ایده‌ها ایده‌های جمع‌آوری شده را مورد ارزیابی قرار دهید، ایده‌های ضعیف حذف می‌شوند تا تعداد ایده‌ها کاهش یابد، در پایان این مرحله تعدادی ایده خوب باقی می‌ماند. برای انجام این کار معیار خاصی در نظر داشته باشید که بر طبق آن بتوانید ایده را رد کرده یا بپذیرید. از نوآوری‌های جدید سه رقیب اصلی خود، میزان سهم بازار آنها و انتظارات و منافع مشتریان نهایی آنها خبر داشته باشید. برای مثال صنعت هواپیماسازی اغلب بازار خود را با بازار فلزات مقایسه می‌کند.

مرحله سوم: آزمایش مفهوم در این مرحله ایده به مفهوم محصول تبدیل می‌شود. مفهوم محصول، تصور یا ذهنیتی است که از محصول داریم. هنگامی که پس از مرحله ارزیابی ایده‌ها می‌شود تصور و برداشتی از آن در ذهن شما می‌آید. این همان مفهوم محصول است که پس از مرحله ارزیابی ایده‌ها انجام می‌پذیرد. علاوه بر مسئله حق امتیاز و طراحی و دیگر مسائل قانونی مرتبط با توسعه محصول جدید، دانستن اینکه پیام‌های بازاریابی کجا بهتر عمل می‌کنند، مهم‌ترین بخش آزمایش مفهوم است.

مرحله چهارم: تحلیل کسب‌وکار

در طول فرآیند توسعه محصول جدید، یک سیستم سنجشی معیار برای نظارت بر فرآیند ایجاد کنید که شامل ورودی‌هایی از قبیل میانگین زمان هر مرحله، خروجی‌هایی که ارزش محصول را اندازه‌گیری شده را می‌سنجند، درصد فروش محصول جدید و دیگر اشکالی است که باخورد‌های ارزشمندی برایشان فراهم می‌کنند. مهم است که عملکرد یک سازمان با این معیارها مطابقت داشته باشد. حتی اگر یک ایده منجر به ایجاد محصول نشد می‌توانید آن را



به‌عنوان یک سرمایه‌ارزشمند برای سازمان نگه دارید، زیرا شاید در آینده فرصت‌های خلق آن با توجه به محیط و نیازهای متغیر ممکن شود.

مرحله پنجم: آزمایش بازار (تست بتا)

در این مرحله محصول به‌صورت آزمایشی و در حجمی محدود وارد بازار می‌شود و اطلاعات ارزشمندی از طریق بازخوردها به‌دست می‌آید که به وسیله آن می‌توان نقاط ضعف و نواقص را شناسایی و برطرف کنید. به حرف و حدیث‌هایی



که درباره محصول به وجود می‌آید اهمیت ندهید زیرا در این مرحله فرصت رفع نقایص را دارید. این مرحله از مراحل مهمی است که سبب بررسی توسط منتقدان و ارائه بازخورد و نظرات و میلیون‌ها بار آزمایش توسط مصرف‌کنندگان نهایی می‌شود.

مرحله ششم: بررسی‌های فنی و ایجاد محصول

ایده‌ای که مرحله توسعه مفهوم را گذرانده و در مرحله تحلیل تجاری تایید شد را برای تبدیل به محصول فیزیکی و به‌صورت فیزیکی تولید می‌دهید. تا اینجا آنچه درباره محصول وجود داشت ایده و تصور بود اما از این مرحله به بعد، محصول به‌صورت فیزیکی تولید می‌شود. در این مرحله مشخص می‌شود که آیا ایده محصول قابلیت تبدیل شدن به محصول فیزیکی را دارد یا خیر. در این مرحله واحد تولید شرکت شما باید برای تولید محصول واحد بازاریابی برای توزیع آن برنامه‌ریزی کند و واحد مالی به خارج تولید محصول جدید بپردازد. اطلاعاتی که از مرحله قبل و بازخوردها به‌دست آوردید را در این مرحله در تولید محصول اعمال کنید. مطمئن شوید که ابزارهای فنی تولید آن را در خط تولید دارید.

مرحله هفتم: تجاری‌سازی محصولی که مرحله آزمایش بازار و بررسی‌های فنی را با موفقیت پشت سر گذاشته وارد مرحله تجاری‌سازی شده و شرکت اقدام به تولید گسترده محصول می‌کند. در این مرحله، محصول جدید در جریان اصلی تولید محصول شرکت قرار می‌گیرد. صرف‌کنندگان آن را می‌خرند و نظرات‌های فنی برای بررسی پیشرفت به‌طور

مداوم انجام می‌گیرد. شبکه‌های توزیع‌تان را از محصول پر و سعی کنید قفسه‌های فروشگاه خالی از محصولاتنمانند. با به‌روزرسانی تبلیغات و آگهی‌های تجاری در طول این مرحله نسام محصول خود را در ذهن کسانی که در فکر خرید و تصمیم‌گیری هستند، حفظ کنید

مرحله هشتم: ارزیابی‌های ثانویه و تکمیل قیمت‌گذاری

اثرگذاری و کارایی فرآیند توسعه محصول جدید را بررسی کنید. بیشتر محصولات جدید با قیمت‌های پایین به بازار معرفی می‌شوند و پس از پذیرش توسط مصرف‌کنندگان، قیمت نهایی خود را ارائه می‌کنند. در این مرحله ارزش کلی هزینه کلای فروخته شده را بسنجید و مطمئن شوید که هزینه‌های داخلی تحت‌الشعاع منافع محصول جدید قرار نگیرد. بازار هدف تعیین کنید و نیازهای مشتری‌تان را برای محصول تحت بازار هدفی خاص متلا با توجه به سن در نظر بگیرید. منافع حاصله را پیش‌بینی کنید و فرآیندهای انتقال را بهبود بخشید

از خطاها درس بگیرید

در هر مرحله از طراحی محصول جدید ممکن است خطاها و نواقصی به وجود آید. سعی کنید آنها را ثبت کرده و در جهت بهبود فرایند به‌عنوان یک تجربه ایجاد محصول یا خدمت جدید کمک می‌کند. بهره‌وری در طول فرآیند توسعه محصول می‌تواند ناآل شود اگر و تنها اگر اهداف را به وضوح تعریف کرده باشید.

ظهور واتس‌آپ

با وجود محبوبیت بالای وایبر، این شبکه اجتماعی هنوز راهی طولانی برای سبقت گرفتن از واتس‌آپ پیش رو دارد. ۶۰۰ میلیون کاربر فعال ماهانه واتس‌آپ تقریباً سه برابر بیشتر از رقیب آن هستند. رقیبای وایبر همگی در این حوزه متبکر هستند. این اخبار در حالی به گوش می‌رسند که یک نرم‌افزار ارسال پیام فوری موسوم به Snapchat خبر از امضای یک قرارداد با یک شرکت ارائه‌دهنده خدمات مالی به نام Square و عرضه یک ویژگی مبتنی بر پرداخت پول از طریق موبایل به اسم Snapcash می‌دهد. در حال حاضر، همه افراد در حال ارائه نوآوری و کسب تجربه هستند. چنین رویکردی این حوزه را رو به جلو پیش برده و تعریفی جدید از موبایل ارائه می‌دهد. marketingmagazine.com

اخبار

درباره دعوای بین مدیر فروش و مدیر بازاریابی

محمد مهدی تشریفی

کارشناس ارشد بازاریابی و فروش



یکی از مشکلات اساسی شرکت‌های ایرانی تداخل وظایف مدیران فروش و مدیران مارکتینگ است. در واقع حوزه تخصصی این دو سمت مهم در شرکت‌های داخلی از یکدیگر جدا نشده و شرکت‌های داخلی این موضوع را در نظر نگرفته‌اند که ورود این دو مدیر به حیطه وظایف همدیگر جز ایجاد اختلاف و تنش برای شرکت ثمره دیگری نخواهد داشت.

در کشور ما مدیران فروش در نتیجه کمبود سمت‌های سازمانی و عملکرد بد بخش بازاریابی شرکت تبدیل به مدیران مارکتینگ می‌شوند. اساسا مدیران فروش وظیفه برنامه‌ریزی، سازماندهی، گزینش نیروی انسانی، هدایت و کنترل نیروهای فروش را به عهده دارند.

مدیران فروش کسانی هستند که در ارتباط مستقیم با بازاریابان شرکت هستند و حیطه عملکرد هر کدام از آنها را مشخص می‌کنند. مدیران فروش باید اهداف فروش را مشخص کنند و این اهداف را با اهداف بازاریابی و اهداف کل شرکت هماهنگ سازند. به‌طور کلی مدیران فروش اهداف بازاریابی شرکت را به اهداف فروش تبدیل می‌کنند.

در کشور ما اکثر مدیران فروش شرکت‌ها تخصص خود را تجربی فرا گرفته‌اند و کمتر کسی میان آنها به‌طور آکادمیک و حرفه‌ای دوره‌های این وظیفه مهم را گذرانده است. این آزمون و خطاها و تجربه‌های طولانی از آنها افرادی قوی در حوزه فروش داخلی ساخته است. به همین دلیل اگر نگاهی به شرکت‌های ایرانی بیندازید، می‌بینید که اکثر آنها بخش فروش قوی‌تری نسبت به بخش‌های دیگر شرکت دارند.

خلق سهم جدیدی از بازار توسط مدیران مارکتینگ

مدیران بازاریابی با توجه به حیطه وظایف خود دائم به فکر خلق سهم جدیدی از بازار هستند. آنها همواره برای شرکت مشکل ایجاد کرده و با ارائه راهکار، مشکلات را حل می‌کنند و از این طریق شرکت‌ها را روبه‌جلو پیش می‌برند.

این در حالی است که مدیران فروش فقط به فکر فروش محصول هستند و کاری به موارد دیگر ندارند، مهم فروش محصول حال حاضر است و مابقی به عهده آنها نیست. این در حالی است که عملکرد ضعیف مدیران مارکتینگ و پوشیده بودن پتانسیل‌های همیشگی بازار ایران از نگاه این مدیران باعث حذف آنها در بسیاری از شرکت‌های داخلی شده است. آنها دائم به فکر ایده‌زدی هستند.

پس برخی شرکت‌ها برای کاهش هزینه‌های خود سمت مدیریت بازاریابی را از شرکت خود حذف کرده‌اند. با این کار اختراقی که همیشه میان مدیران فروش و مدیران مارکتینگ وجود دارد را کم می‌کنند. در کشور ما چون مدیران مارکتینگ نمی‌توانند بستری که پیشنهاد کرده‌اند را اجرا کنند، از دید همه افراد شرکت صاحب سمتی اضافی هستند.

تسهیل عملکرد مدیر فروش با حذف مدیر مارکتینگ

از آنجایی که مدیران فروش باید پیشنهاد عجیب مدیران مارکتینگ را عملیاتی کنند، در نتیجه با حذف مدیران مارکتینگ دایره عملکرد آنها وسیع‌تر و راحت‌تر خواهد شد. در این راستا مدیران فروش تحت سرپرستی خود را به‌گونه‌ای انتخاب می‌کنند که با آنها آشناتر باشند.

برای مدیرفروش مهم نیست که بازاریابان با چه عملکردی در بازار محصول را بفروشند. در نتیجه همیشه با مدیران مارکتینگ که تمایل دارند با تحقیقات و شناخت گروه هدف محصولات را به فروش برسانند دچار اختلاف می‌شوند. در کشور ما اختلاف این دو مدیر بیشتر از کشورهای دیگر است. چون حرف‌های مدیران مارکتینگ در نظر مدیران فروش ایرانی رویایی به نظر می‌رسد.

درواقع مدیران مارکتینگ که هوشمند و خلاق هستند در مقابل مدیران فروش که ماشینی عمل می‌کنند و مانند یک بولدوز باید مسیر را هموار کنند، قرار می‌گیرد. این دو فرد در اکثر شرکت‌های داخلی همدیگر را متهم به این می‌کنند که عمل‌گرا نیستند و شیوه درستی را اجرا نمی‌کنند. این نکته مهم است که اکثر مدیران مارکتینگ ایرانی رشته تخصصی این حوزه را نخوانده‌اند، درحالی‌که مدیران فروش معمولاً به دلیل تجربه بالا، حرفه‌ای‌تر از مدیران مارکتینگ عمل می‌کنند.

اهمیت فروش برای شرکت‌های ایرانی

از آنجایی که برای شرکت‌های ایرانی فروش بالاتر مهم‌تر از پیشرفت شرکت در آینده است در نتیجه به مدیران فروش بهای بیشتری می‌دهند و به جای حل اختلاف این دو مدیر به‌سرعت مدیریت مارکتینگ را از شرکت حذف می‌کنند یا اینکه برای سمت مدیریت مارکتینگ یک مدیرفروش قرار می‌دهند.

درواقع دو مدیر فروش در شرکت در کنار همدیگر کار و به این شیوه مشکلات را حل می‌کنند. این در حالی است که شاید بهترین راهکار برای حل این مشکل شرکت‌های ایرانی ورود افراد متخصص بازاریابی به شرکت‌ها باشد، افرادی که به‌طور عملیاتی کار کرده‌اند و می‌توانند شرایط بازار داخلی را درک کنند و فقط برحسب نظریه و حرف‌های قشنگ به دنبال حفظ جایگاه خود نبینند.

الگوهای طلایی

درس‌هایی کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۳۸) **اُون و مایکروسافت؛ بازاربایی تجربی**

مترجم: معراج آگاهی



برگزاری جشن‌ها و همایش‌ها به منظور معرفی و ارتقای محصولات و خدمات روشی بسیار مناسب و تاثیرگذار برای تعامل با مشتریان و حفظ ارتباط آنها با نشان تجاری شما است.

ایده

ایده برگزاری همایش و کنفرانس‌هایی با مضمون معرفی محصولات و خدمات، این ایده را که مشتریان باقوه تنها نظاره‌کنندگان منفصل آگهی‌های بازرگانی هستند به چالش می‌کشد. دعوت از مشتریان به منظور حضور در یک مراسم تجاری و تبلیغاتی که به منظور معرفی محصولات و خدمات شما برگزار می‌شود می‌تواند با درگیر کردن مشتریان بالفعل و بالقوه‌تان در فعالیت‌های شرکت و ارائه محصولات جدید، شما را نسبت به رقبایان متمایز کرده، موجب افزایش وفاداری مشتریان نسبت به نشان تجاری شما شود.

برگزاری کنفرانس‌هایی برای معرفی محصولات و خدمات شما به مشتریان این امکان را به شما می‌دهد تا بخشی از محصولاتتان را به مردم معرفی کرده و یک بازار فروش را به یک رویداد سرگرم‌کننده و لذت‌بخش اجتماعی بدل کنید. شرکت تولید لوازم‌آرایی اُون و غول بزرگ نرم‌افزاری دنیا مایکروسافت از جمله مثال‌های بسیار معروف در استفاده از این سُنْد هستند. در رویدادهایی که شرکت اُون برگزار می‌کند مردم و مشتریان این شرکت به فروشنده تبدیل می‌شوند تا محصولات این شرکت را در فضایی شاد و صمیمی به دوستانشان بفروشند.

نمونه دیگر در اینجا مایکروسافت است، این غول نرم‌افزاری که چندی است به تولید سخت‌افزارهای مختلف نظیر تبلت‌ها و کنسول‌های بازی‌های خانگی با نام ایکس‌باکس مبادرت ورزیده، با برگزاری کنفرانس‌هایی اقدام به معرفی محصولاتش به مشتریان قدیمی و بالقوه این شرکت می‌کند.

مزیت این قبیل مراسم‌ها این است که مشتریان در حین شرکت در آن احساس راحتی کرده و حس نمی‌کنند که به واسطه فرمول‌های سنتی بازاریابی هدف قرار گرفته‌اند که این موضوع سبب می‌شود که آنان با رغبت بیشتری به خرید محصولات مورد نظرشان مبادرت کنند.

البته تاکتیک‌های فروش نباید الزاما و همواره بسیار صریح و روشن باشد. برگزاری رویدادها و مراسم‌هایی تحت نشان تجاری شما و با مضمون معرفی و فروش محصولات و خدمات می‌تواند موجب افزایش آگاهی نسبت به برند تجاری شما شده و بعضا سروصدای زیادی در مورد شرکت و نشان تجاری شما ایجاد کند و در نهایت مشتریان بالقوه را مجاب کند و روزی محصولات شما را خریداری کنند.

در سال ۲۰۰۶ شرکت دیاچنو تولیدکننده نوعی شس اپرندلی با ترتیب دادن مراسم و مهمانی‌هایی در رستوران‌ها و کافه‌های لندن این امکان را برای مشتریان فراهم کرد تا از محصولات این شرکت به‌صورت رایگان استفاده کنند.

در نهایت فارغ از اینکه شما مراسم معرفی محصولاتان را برای معرفی نشان تجاری شرکتان ترتیب داده‌اید یا قصد دارید صرفا به فروش محصولات و خدماتتان بپردازید برگزاری این قبیل رویدادها تجربه‌ای بسیار لذت‌بخش را برای مشتریان به ارمغان آورده و روشی بسیار مناسب و تاثیرگذار برای معرفی و ارتقای محصولاتان است.

آنچه باید در عمل انجام دهید

برگزاری رویدادها و مراسم‌ها به منظور معرفی و ارتقای محصولات و خدمات شما نباید لزوما مد روز بوده یا فقط قشر خاصی از مردم را به خود جلب کند، بلکه با ایجاد بخش‌های مختلف و تهیه و ارائه محصولاتی که بازار هدفتان از شما انتظار دارد می‌توانید طیف وسیعی از مشتریان را به سوی خود جلب کنید.

از مفرح بودن رویداد مورد نظرتان مطمئن شوید تا شرکت‌کنندگان بتوانند ارتباط مثبت و دوستانه‌ای را با تشکیلات شما برقرار کرده و دید مناسبی نسبت به محصولاتان پیدا کنند.

نمونه‌هایی از محصولاتان را در معرض دید و دسترس عموم قرار دهید تا آنها به راحتی با ویژگی‌ها و مزایای محصول تولیدی شما آشنا شوند.

با ارائه ایده‌های جسورانه و ناب می‌توانید توجه شرکت‌کنندگان در مراسمات را جلب کرده و از این طریق تبلیغات قابل توجهی برای خودتان ترتیب دهید. همواره ظرفیت شرکت‌کنندگان در کنفرانس‌ها و رویدادهای معرفی محصولاتان را در نظر بگیرید، به خواسته‌ها و انتظارات قشری که مشتریان شما در آن دسته قرار دارند توجه کنید و هدفتان از برگزاری چنین رویدادی را فراموش نکنید.

در نهایت در هنگام برگزاری این قبیل مراسم‌ها در حفظ ارزش‌های شرکت و تاکید بر موضع آن در بازار

کلینیک کسب‌وکار (۱۰۴)

تغییر نام تجاری

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: نام تجاری برای کسب‌وکار با نام تجاری برای محصولات متفاوت است. در بسیاری از مواقع این دو نام یکی هستند و در مواقعی هم متفاوت. بنابراین اشکالی ندارد که شما محصولات خود را با نام تجاری جدید به بازار عرضه کنید. به ویژه آنکه مدت زمان زیادی از تولد کسب‌وکار شما نگذشته است اما در این مسیر توجه به چند نکته بسیار مهم

است. نخست آنکه یک برنامه مشخص برای کسب‌وکارتان تعیین کنید. ببینید دقیقا قرار است در وضعیت ایده‌آل چه کار کنید و چه محصولاتی به بازار عرضه کنید. در این شرایط به نحو مطلوب‌تری می‌توانید برای محصولات و کسب‌وکارتان نام یا نام‌های تجاری انتخاب کنید. دوم آنکه تلاش کنید ضمن استقلال نام تجاری محصولات و نام تجاری کسب‌وکارتان، یک وابستگی و ارتباط پنهان یا حتی آشکار بین این نام‌ها وجود داشته باشد. در این شرایط می‌توانید در مواقعی از این ارتباط برای تقویت و توسعه سریع‌تر کارتان استفاده کنید. برای مثال ممکن است یک کلمه کلیدی یا یک موضوع محوری در این نام‌ها وجود داشته باشد که یکدیگر را تداعی کنند. سوم آنکه اگر کسب‌وکار شما دارای شعار مشخصی است، محصولات

پرسش: چند وقت پیش یک نام تجاری را برای کسب‌وکارم انتخاب و ثبت کردم. حالا می‌خواهم محصولاتی را به بازار ارائه بدهم اما از نامی که انتخاب کرده‌ام، راضی نیستم. می‌توانم این محصولات را با نام جدیدی ارائه کنم یا دچار مشکل خواهم شد؟

می‌تواند با شعارهای مناسب و مرتبط وابستگی را نشان دهند. حتی محصولات می‌توانند شعار خاص خود را داشته باشند و در تبلیغات شعار کسب‌وکار هم وجود داشته باشد. البته هرکدام از این موارد باید بررسی شوند و به دقت مورد استفاده قرار گیرند. کاری که برای یک نام تجاری در یک زمان مناسب است، ممکن است برای دیگری یا در زمانی دیگر مناسب نباشد.

گزارش «فرصت امروز» از مدیریت فروشگاه‌های با مشتریان خاص

هفت خوان رنگ‌فروشی

علی سهرابی

اگر یک رنگ‌فروشی را مدیریت می‌کنید، حتما می‌دانید که اکثر مشتریان شما را مردان پر مشغله‌ای تشکیل می‌دهند که ساختمان‌سازی می‌کنند؛ کسانی که همیشه عجله دارند و تلاش‌شان این است به موقع کارشان به نتیجه برسد. با این حال برای متمایز بودن در این شغل مشتریان را نادیده گرفت و به ارائه خدمات خشک و خالی بسنده کرد.

در شغل رنگ‌فروشی، گروه مشتریان شما دو دسته‌اند؛ یا وقت کافی ندارند یا پول کافی، بعضا اگر پول کافی هم داشته باشند، ترجیح می‌دهند با هزینه کمتر نتیجه بهتری بگیرند. شما باید برای هر دو دسته، هم کسانی که وقت ندارند و هم کسانی که پول ندارند برنامه ویژه‌ای تدارک ببینید.

مشتریان خاص شما یا ساختمان‌سازان، یا قصد دارند رنگ خانه یا محل کارشان را عوض کنند و راهی مغازه شما شده‌اند تا رنگی بخرند، یا کسانی هستند که نقاش هستند و سفارش صاحب کار خود به‌عنوان مشتری وارد مغازه شما شده‌اند. در حقیقت این دسته از افراد خریدار نهایی محصول شما نیستند، بلکه کالایی را که عرضه می‌کنید به خریدار اصلی تحویل می‌دهند. امروز کمتر مغازه‌ای را پیدا می‌کنید که فقط رنگ بفروشد. کار بسیاری از مغازه‌هایی از این دست به ترتیب‌تانی داخلی ساختمان تغییر شکل داده است و محصولاتی چون کافز دیواری، بلکه، رنگ و... در این فروشگاه‌ها ارائه می‌شود. اگر شما جزو کسانی هستید که فقط و فقط در مغازه خود رنگ عرضه می‌کنید راه سختی در پیش دارید اما می‌توانید با کمی خلاقیت، مشتریانی پر و پا قرص را از آن خود کنید. در ادامه به هفت خوان موفقیت در این شغل اشاره می‌کنیم.

خوان یک: بازی با رنگ‌ها

از ساختن کاردستی غافل



نشوید. یکی از مهم‌ترین کارهایی که می‌تواند مغازه شما را از رقبای متمایز کند، بازی با رنگ‌هاست. می‌توانید با ترکیب رنگ‌ها، به مشتریان خود نشان دهید هر کدام از این رنگ‌ها با چند درصد ترکیب به چه رنگی درمی‌آیند. همه رنگ‌فروشی‌ها کاتالوگی برای نشان دادن رنگ به مشتریان‌شان دارند، اما این کاتالوگ با واقعیت رنگ بعد از خشک شدن متفاوت است؛ از این رو می‌توانید طرحی ابداعی در مغازه خود داشته باشید تا همه، حتی مشتریان مغازه‌های دیگر ترغیب شوند سری به شما بزنند. برای عملی کردن این ایده می‌توانید یکی از دیوارهای مغازه خود را به رنگ کردن اختصاص دهید. کافی است چند قلم‌موی کوچک تدارک ببینید و از هر کدام از رنگ‌های تان به‌عنوان نمونه در محل مورد نظر بگذارید. حالا مشتریان شما می‌توانند خودشان همان جا رنگ را به دیوار بکشند و طیف آن را ببینند. اگر خشک شده رنگ را هم در قالب کاتالوگ به مشتری نشان دهید بی‌تاثیر نخواهد بود. مطمئن باشید همین کار ساده می‌تواند شما

شاید اگر قاب عکسی از شما بر دیوار باشد، حس خوبی به مشتری تان منتقل کند؛ عکسی از شما در حال نقاشی دیواری سفید. تاثیر این عکس بر ناخودآگاه مشتریان تان است. آن را دست‌کم نگریید

خوان دو: تهیه بانک اطلاعاتی

حتما در مغازه خود بانک اطلاعاتی، هر چند کوچک از نقاشان ساختمان داشته باشید؛ نقاشانی که بتوانند در نقاط مختلف شهر شما کار کنند. در این صورت می‌توانید به دست اول و دوم مشتریانتان مشاوره بدهید تا با نقاشانی که شما با آنها آشنا هستید، کار کنند. با انجام این کار راه را برای بسیاری از مشتریان خود کوتاه می‌کنید.

مایکروسافت اسپانسر رئال مادرید شد

رئال مادرید با ارزش‌ترین تیم فوتبال جهان و یکی از پرستاره‌ترین تیم‌های دنیا با مبلغ ۳۰ میلیون دلار، چهار سال جایگاه اسپانسر خود را به شرکت مایکروسافت Microsoft واگذار کرد.

شرکت مایکروسافت که در چند سال اخیر در راستای عقب‌نماندن از دنیای تکنولوژی و دستگاه‌های قابل حمل یا تولید تبلت و خریداری بخش موبایل شرکت نوبیا دست به اقدامات گران‌قیمتی زده است، در آخرین تصمیم خود در حوزه برندینگ و بازاریابی، یکی از پرافتخارترین و پرطرفدارترین تیم‌های ورزشی دنیا را برای برند Microsoft انتخاب کرده است.

قبل از این نیز مایکروسافت در اقدامی مشابه با مجیز کردن بازیکنان و مربیان فوتبال آمریکایی NFL به تبلت‌های سرفیس Surface راه خود را به دنیای ورزش باز کرده بود.

به نظر می‌آید مایکروسافت که روزی غول دنیای نرم‌افزار بود، این روزها برای عقب‌نماندن از رقیب در بازار، دست به هر کاری که تاکنون انجام نداده است، می‌زند.



مغازه خود آویزان کنید. البته بهتر است این لباس را با دقت و وسواس رنگ کنید تا زیبایی خود را به رخ بیننده بکشد. فکر کنید در حال خلق اثری هنری هستید؛ یک تابلوی نقاشی. قطرات رنگ را با دقت روی این لباس بریزید و از ترکیب زیبای رنگ‌ها بهره ببرید.

خوان پنجم: چیدمان متفاوت رنگ‌ها

طبیعتا شما مجبورید در بخشی از مغازه خود قوطی‌های بزرگ و کوچک رنگ را بچینید. بهتر است از طرح‌ها و شکل‌های متفاوت و متعدد برای این چیدمان بهره ببرید. قوطی‌ها را طوری کنار هم بچینید که پیامی را به بیننده منتقل کند. از چیدن بی‌هدف قوطی‌ها روی هم پرهیز کنید. سعی کنید با قوطی‌ها شکل‌های هندسی تدارک ببینید و این چیدمان را هر از گاهی تغییر دهید. شاید اگر قاب عکسی از شما بر دیوار باشد، حس خوبی به بیننده یا همان مشتری‌تان منتقل کند؛ عکسی از شما در حال نقاشی دیواری سفید. تاثیر این عکس بر ناخودآگاه مشتریانتان است. آن را دست‌کم نگریید.

خوان ششم: ارائه خدمات الکترونیکی

طبیعتا خریداران شما باید بتوانند با کارت‌های بانکی سبب شوند که مغازه داشته باشید و تا حد امکان نحوه پرداخت پول را برای مشتریان خود تسهیل کنید.

خوان هفتم: تامین نیاز خرد اهالی

اگر مغازه شما در سطح شهر است نه بورس رنگ‌فروش‌ها، باید بر تامین نیازهای خرد اهالی نیز تمرکز کنید. در این صورت سعی کنید از طیفی متنوع از رنگ‌ها در دفتر کاری خود استفاده کنید. پشت میزتان را رنگی تیره‌تر از بقیه دیوارها بزنید، شیشه‌های مغازه‌تان را رنگی کنید تا نشان دهید می‌شود با خرید یک قوطی رنگ فضای متفاوتی برای زندگی تدارک دید.

گسترش سرمایه‌گذاری فولکس‌واگن در خارج از آلمان

شرکت خودروسازی فولکس‌واگن از یک برنامه وسیع گسترش سرمایه‌گذاری خود در خارج از آلمان پرده برداشت. براساس این پروژه این شرکت خودروسازی آلمانی برای تثبیت موقعیت خود در خارج معادل ۸۵ میلیارد و ۶۰۰ میلیون یورو سرمایه‌گذاری خواهد کرد. مارتین ویترکسون، مدیرعامل فولکس‌واگن می‌گوید: «موضوعی که اهمیت دارد این است که دو سوم سرمایه‌گذاری‌های ما به خودروهایی کارآمد در زمینه مصرف انرژی و تکنولوژی مربوط می‌شود. مطمئنا روی شیوه‌های تولیدی که موارد زیست‌محیطی را رعایت می‌کنند تاکید خواهد شد. ما در حال توسعه تکنولوژی خود هستیم و تمایل داریم از این موضوع مطمئن شویم که قوانین و مقررات مربوط به انتشار گاز دی اکسیدکربن توسط ما رعایت می‌شود.» بیش از ۴۱ میلیارد یورو از این سرمایه‌گذاری به توسعه خودروهایی دودیفرازنسیلی «اس‌یووی» اختصاص داده خواهد شد. بالا بردن ظرفیت و میزان بهره‌وری این شرکت بزرگ تا سال ۲۰۱۷ برای رقابت موثر با غول‌های دنیای اتومبیل در دستور کار فولکس‌واگن قرار دارد.



چرک‌نویس‌های یک‌مدیر اینجابی

نه پس، نه پیش

علی معروفی



– نخیر آقای مهندس، نمی‌خواهیم، نمی‌خواهیم آقا، ما همون که تو قرارداد می‌خواهیم، نه کم، نه بیش... – با عرض ادرات و صمیمیت فراوان بنده پوزش می‌طلبم، ولی نخیر، اگر قرار باشد در این ابعاد اجناس مصرفی پروژه عوض شود در شرکت ما تأیید مجری طرح، امضای رئیس بخش و مدیر پروژه، توشیح رئیس کمیسیون مناقضات، هامش رئیس کمیسیون معاملات، مهر و امضای مدیرعامل یا رئیس هیات مدیره به همراه مهر و امضای حداقل نصف به‌علاوه یکی از اعضای هیات مدیره، مصوبه هیات وزیران، تأیید ریاست محترم جمهور و یک سری هماهنگی‌های دیگر لازم است که به گمان من در مدت زمان باقی مانده از این پروژه خاص بیچاره قابل انجام شدن نیست، بنابراین خواهشمندم در مدت زمان بحرانی باقی مانده و در چنین شرایطی بر بروه حساس کنونی دست به این تغییرات اساسی و بی‌مورد نزده و با همان روال سابق کار را تا انتها پیش ببریم. با سپاس.

– نمی‌شه مهندس جان نمی‌شه، ما دولتی هستیم، الان من به اعتبار تجربه و تخصص و شخصیت شما بر فرض اگر هم چنین کاری بکنم بعدا اگه مولا ی درز کار کردن این دستگاه‌ها بر من کارم می‌افته به بازرسی و اینا، حالا دیگه از اون یاروها بیار باقالی بار کن...

– ما خصوصی هستیم مهندس، باید جواب روسامونو بدیم، فشار میارن آقا، فشار، اصلا شرایطی نیست که تغییر عمده بشه داد، به اندازه کافی از دست دارایی و مالیات و اداره ثبت شرکت‌ها و اماکن و بانک‌ها و ریسیای خودمون بدبختی داریم فریونت، نکن این کارو آقا، نکن، به هم نریز کار مارو، برو تو یه جای دولتی مولتی که سرشون خلوته، خیالشونم راحت، اول این اکسیر حیاتون اونجا جا بنداز، بعد بیا شاید ما حرف روسامون شدیم.

ملاحظه می‌فرمایید وضع ما را؟ یک انسان به ظاهر بسیار معقول و به قول مرحوم هدایت، صعب فکور، یک کاری می‌کند بعد ۴۰ نفر انسان ناقص‌العقل بک‌لقبا مثل این خفیر نمی‌توانند جمعش کنند. قضیه اینجوری است که ظاهرا یکی از مدیران اصلی شرکت که از قضا جزو بنیان‌گذاران قضیه هم هست در یک تاریخ نامعلومی در زمان قدیم یک سفر سیاحتی تجارتنی به رومانی دوران چاوشسکو داشته و در همان سفر دچار وضعیت خواب‌ناشدگی می‌گردد. در همان وضعیت یک تعداد قابل توجهی از یکی از لوازم تخصصی مورد استفاده در کار شرکت را به قیمت ارزان از یک شرکت رومانیایی خریده و وارد کشور می‌کند. لوازم داخل انبار شرکت جایگز می‌شوند تا در وقت مناسب در پروژه‌های شرکت به کار گرفته شده و سود سرشاری نصیب شرکت به کارگردانان بنامید. از آن تاریخ نامعلوم تاکنون هر سال حداقل یک بار یکی از مدیران شرکت (به غیر از فرد خریدکننده علیه ما علیه) یاد این لوازم کذا می‌افتد و هدف‌گذاری می‌کند که تا پایان همان سال این وسایل در پروژه‌های جاری شرکت استفاده شده و برودن بی کارشان که هم سرمایه خوابیده شرکت که به جیب بلشویک‌های چاوشسکویی رفته زنده شود و هم در انبار جای خالی بیشتری برای ورودی‌های جدید داشته باشیم و امسال این خفیر تازه مدیر برای اولین بار با این مسئله مواجه شده‌ام.

– سلام رئیس، خسته نباشید. وقت دارین؟ – سلام ججون، خد خوت. بشین. بشین. من برای شما همیشه وقت دارم گلم. بشین. – چه خبرا رییس؟ – بجنب بجنب سریع بگو، هزارتا کار دارم. یالا بجنب سریع درددل کن بزب به چاک عهده. – چشم چشم. الان می‌گم. آقا این لوازم رومانیایی رو چکار کنیم؟ – لوازم بلشویک‌های چاوشسکویی رو می‌گی؟ من چه می‌دونم؟ به کیا رنگ زدی؟ – بگین به کی رنگ نزدم مهندس. از دم، به همه گفتم؛ دهنم تک کرد به خدا تا صبح تا حالا. – چی شد؟ امیدی هست؟ – هششون می‌ترسن مهندس. هم جنس قدیمی شده، هم شرکت سازنده‌اش شرکت چندنان مشعشی نیست.

– بله، می‌دونم. خودم هر سال این بدبختیو داشتم دیگه. یه خورده هم هی به همه گفتم یه جورایی چو افتاده که ما اینا موندن سردستمون. هر سالم کهنه‌تر می‌شن. – خب؟ – به جمالت... – چکار کنم. – نمی‌دونم، مگه من مدیر بخشتم؟ خودت مدیر بخش شدی، می‌خواستی نشی. – چکار ازم بر میاد رئیس جان؟ چکار کنم؟ – من نمی‌دونم بچه جون. بسرو ببین چکار می‌کنی. بیشتر رنگ بزب، بیشتر گستر بده شاید بشود پاشو پاشو برو، این یه قلم از من هیچی بر نمی‌آد. – نشد چی؟ یقمو نگیزن ریسیا؟ – پس چی که می‌گیرن؟ مدیر شدی برا همین دیگه. یقتو می‌گیرن بدم می‌گیرن. – شما کمکم می‌کنید تو جلسه؟ – خیر قربان، من چه کارهام؟ پاششو، پاششو برو در کارت پاشو ججون.

این را می‌گویند وضعیت نه پس نه پیش. غمگین و بور شده سر کارم برمی‌گردد ولی ته دلم جوانه امیدی هست. رییس در جلسه کمکم می‌کند. نمی‌کند؟

خبر

جزییات حضور بورس تهران در نشست کمیته کاری FEAS

در نشست کمیته کاری FEAS که هفته گذشته در شهر زاگرب کرواسی برگزار شد، پیشنهاد حسن قالیباف اصل، مدیر عامل بورس تهران مبنی بر میزبانی این بورس برای برگزاری نشست مجمع عمومی سال آینده FEAS مطرح و تصویب شد. مدیر روابط عمومی شرکت بورس اوراق بهادار با اعلام این خبر گفت: در بیستمین نشست مجمع عمومی سالانه و کمیته کاری فدراسیون بورس‌های اروپایی- آسیایی با ۲۸ و ۲۹ آبان برابر با ۱۹ و ۲۰ نوامبر تشکیل شد، همچنین در خصوص انتخاب دبیر کل، رییس، نایب رییس، هیات اجرایی و رییس کمیته کاری FEAS رای گیری انجام شد. حمید روح بخش با بیان اینکه بورس تهران یکی از اعضای مؤسس FEAS است، افزود: این فدراسیون در سال ۱۹۹۵ میلادی با ۱۲ عضو کار خود را شروع کرده است. وی خاطر نشان کرد: فدراسیون در هر فصل یک نشست برگزار می‌کند که یکی از این نشست‌ها مربوط به نشست عمومی آن است.

امکان خرید ۲ شرکت جدید توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری

دو شرکت جدید به شرکت‌های پذیرفته شده قابل معامله توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری در بازار دوم فرابورس ایران افزوده شد. بهنام چلوشی، رییس اداره امور نهادهای مالی گفت: با توجه به بخشنامه مدیریت نظارت بر نهادهای مالی شرکت «پالایش نفت لاون» و «بانک ایران زمین» به فهرست شرکت‌های موجود در بازار دوم فرابورس ایران جهت سرمایه‌گذاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری افزوده شد. بهنام چلوشی ادامه داد: بنابراین، آن دسته از صندوق‌های سرمایه‌گذاری که اقدامات لازم مبنی بر تشکیل مجمع و اصلاح اساسنامه را انجام داده و صورتجلسه مربوطه را به این سازمان ارائه داده باشند، مجاز به سرمایه‌گذاری در سهام مذکور، در چارچوب مقررات هستند.

فرابورس

۲ بلوک در فرابورس به مزایده می‌رود

سهام دو شرکت کارخانجات کابل‌سازی ایران و بیمه میهن ۱۷ آذر در بازارهای فرابورس ایران واگذار می‌شود. شرکت سرمایه‌گذاری پارس توشه، هشت میلیون و ۲۹۶ هزار و ۵۹۰ سهم معادل ۲۱.۹۵ درصد سهام شرکت کارخانجات کابل‌سازی ایران را به قیمت ۹۹۶۱ ریال دوشنبه ۱۷ آذر به‌صورت نقد یا نقد و اقساط روی میز فروش می‌گذارد. ارزش این بلوک ۸۲.۴ میلیارد ریال بوده و توسط کارگزاری سهم آذین عرضه می‌شود. همچنین در این روز، ۱۹.۹ درصد معادل ۷۹ میلیون و ۹۹۹ هزار سهم شرکت بیمه میهن توسط لیزینگ امید به‌صورت یکجا و شریطی به فروش می‌رود. قیمت پایه هر سهم معادل قیمت پایانی سهام در روز قبل از عرضه به شرط آنکه از مبلغ ۱۸۵۰ ریال کمتر نباشد تعیین شده است.

بورس کالا

عرضه هزار تن انواع محصولات کشاورزی

تالار محصولات کشاورزی بورس کالای ایران شاهد عرضه شش هزار و ۵۰۰ تن انواع محصولات کشاورزی بود. یک‌هزار و ۶۰۰ تن ذرت دان‌های استان مرکزی، ۲۰۰ تن ذرت دان‌های کرمانشاه، ۵۰۰ تن قند کارخانه قند بردسیر کرمان، یک‌هزار تن گندم دروم کهگیلویه و بویر احمد، ۲۰۰ تن شکر سفید کارخانه قند، ۲۰۰ تن یک‌هزار و ۵۰۰ تن کنجاله کلزا پلیت روسیه، ۲۰۰ تن برنج هندوستان، ۵۰۰ تن کنجاله آفتابگردان پرک کارخانه سویاپین و ۵۰۰ تن کنجاله سویا پرک این کارخانه عرضه‌های تالار محصولات کشاورزی را در این روز تشکیل دادند. علاوه بر این، تالار صادراتی بورس کالای ایران میزبان عرضه‌های شرکت توسعه نفت هرمزان، نگین گام پارس، آذر دوام یول، کیهان توسعه البرز، پترو پالایش سپند گستر تبریز، تولیدی بشکه و قیر صنعتی و آسفالت راه دژپا و مهر پارسیان بود.

شرکت‌ها و مجامع

افزایش ۴۰۱ میلیارد ریالی ارزش بازار «تمسکن» در یک ماه

ارزش بازار شرکت گروه سرمایه‌گذاری مسکن در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آبان ماه ۹۳ معادل ۴۰۱ میلیارد و ۷۴۴ میلیون ریال افزایش داشت. این شرکت در دوره یک ماهه یاد شده نیز تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده یک میلیارد و ۱۴۶ میلیون ریال خریداری کرد در حالی که سهام هیچ شرکتی را واگذار نکرد.

کسب ۳۳۶۷ میلیون ریالی سود واگذاری سرمایه‌گذاری سایپا

شرکت سرمایه‌گذاری سایپا با انتشار صورت وضعیت پرتفوی سرمایه‌گذاری‌ها در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ آبان ماه ۹۳ اعلام کرد: در دوره یک ماهه یاد شده تعدادی از سهام چند شرکت بورسی را با بهای تمام شده ۱۳ میلیارد و ۵۵ میلیون ریال و با مبلغ ۱۶ میلیارد و ۴۲۲ میلیون ریال واگذار کرد و از این بابت معادل سه میلیارد و ۳۶۷ میلیون ریال سود کسب کرد.

نگاهی به عملکرد ۶ ماهه مهندسی نصیر ماشین

شرکت مهندسی نصیر ماشین در دوره شش ماهه نخست سال با اختصاص ۱۱۲ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۳۴ درصد از پیش‌بینی هایش را پوشش داد. لازم به ذکر است با توجه به برگزاری مجمع عمومی فوق العاده مورخ ۱۸ اسفند ماه ۹۲، افزایش سرمایه شرکت از تعداد ۴۰ میلیون سهم به ۵۵ میلیون سهم معادل ۳۷۱۵ درصد مورد تصویب قرار گرفت.

حجم و ارزش معاملات افزایش یافت شاخص کل در منطقه‌ی بازگشت



سید محمد صدر افروزی

بورس اوراق بهادار تهران در جریان هفته گذشته دو رفتار کاملاً متضاد از خود نشان داد. برخورد هیجانی سهامداران با نتیجه مذاکرات و تحقق پیدا نکردن انتظارات آنها باعث شد تا قیمت اکثر شرکت‌های بورسی فرمز شده و شاخص بورس تهران با ۱.۵ درصد افت به کانال ۷۴ هزار و ۷۶ واحد بازگردد و با این اتفاق زیان سهامداران به ۶.۳ درصد رسید. این در حالی است که ارزش و حجم معاملات با افزایش مواجه شد به طوری که در هفته گذشته پنج میلیارد و ۶۸۴ میلیون سهم به ارزش ۱۳ هزار و ۸۱۲ میلیارد ریال مورد معامله قرار گرفت. بر این اساس حجم و ارزش سهام معامله شده نسبت به هفته قبل رشد ۱۶ و ۷ درصدی را تجربه کرد. در پایان هفته منتهی به هفتم آذرماه سهام ماشین‌الات و دستگاه‌های برقی با ۵.۴۳ درصد، ماشین‌الات و تجهیزات با ۴.۱۹ درصد، سایر واسطه‌گری‌های مالی با ۲.۱۰ درصد و رایانه و فعالیت‌های وابسته به آن با ۱.۷۷ درصد بیشترین تغییر در شاخص را نسبت به سایر گروه‌ها به خود اختصاص دادند.

سرمایه‌گذاران نگاه بنیادی به بازار داشته باشند

علی قاسمی ارمکی، مدیرعامل تأمین سرمایه ملت با اشاره به این نکته که تعادل به بازار سهام بازمی‌گردد، اظهار کرد: نته‌تها در متغیرهای بنیادی شرکت‌ها

و شرایط سیستماتیک رخداد تاثیرگذاری اتفاق نیفتاده است، بلکه بحث‌هایی که طی توافقات درخصوص رفع تحریم شرکت‌های خودرویی یا بازشدن یک سیستم بانکی برای معاملات بین بانکی صورت گرفته خبرهای خوبی برای بازار سهام بود. وی افزود: سرمایه‌گذاران حقیقی باید با دید میان‌مدت و بلندمدت وارد بازار شوند که دچار ضرر و زیان نشوند. قاسمی در ادامه گفت: فعالان قدیمی بازار سهام بهتر است تحلیل‌های بنیادی روی شرکت‌ها انجام دهند و سودآوری سال آینده شرکت‌ها را با توجه به پیش‌بینی نرخ رشد، مزایان و میزان فروش، وضعیت کلی اقتصادی و در نظر گرفتن رشد تولید ناخالص داخلی بررسی کنند.

کاهش شاخص‌ها موقتی است

نصرالله برزنی، مدیرعامل کارگزاری بانک اقتصاد نوین، کاهش شاخص‌های بورس را موقتی دانست و پیش‌بینی کرد: با فروکش کردن رفتارهای هیجانی، بازار سریع‌تر از آنچه انتظار می‌رود، به تعادل باز خواهد گشت. وی تصریح کرد: مهم‌ترین دلیل کاهش شاخص‌ها، کارشناسان بازار سهام بروز رفتارهای هیجانی را آفت بورس عنوان کرد و گفت: این اتفاق نشان می‌دهد که حجم زیادی از معاملات بازار سهام به دور از تحلیل و منطق انجام می‌شود. محمد ملکی درباره روند کاهشی شاخص بورس گفت: بدون شک عامل اصلی این

رفتارهای هیجانی آفت بورس هستند

محمد ملکی، کارشناس بازار سهام بروز رفتارهای هیجانی را آفت بورس عنوان کرد و گفت: این اتفاق نشان می‌دهد که حجم زیادی از معاملات بازار سهام به دور از تحلیل و منطق انجام می‌شود. محمد ملکی درباره روند کاهشی شاخص بورس گفت: بدون شک عامل اصلی این

اتفاق بروز رفتارهای هیجانی سهامداران حقیقی و در برخی مواقع سهامداران حقوقی است و تشکیل صف‌های سنگین فروش هیچ‌گونه منطقی ندارد. وی با بیان اینکه هفته آینده شرایط بازار سهام به حالت متعادل باز خواهد گشت گفت: وقت آن رسیده تا بازار سرمایه کشور به بلوغ برسد.

انتظار پایان خریدهای احساسی

انتظار می‌رود که اصلاح صورت گرفته در دو روز پایانی این هفته بخش اعظمی از جو روانی منفی ایجاد شده را از بازار تخلیه کرده و خریدهای احساسی انجام شده تا روز دوشنبه را نیز خنثی کند. بنابراین بسیاری از فعالان انتظار دارند که بازار سهام

در هفته آینده به سوی ثبات حرکت کند و حتی امکان رشد شاخص‌ها در برخی جلسات معاملاتی نیز وجود دارد. در وضعیت کنونی سهامداران چشم خود را به تحولات بودجه‌ای خواهند دوخت و هرگونه رایزنی و اظهارنظر در این زمینه می‌تواند تبدیل به عامل تاثیرگذار بر بازار سهام شود.

این در حالی است که هفته گذشته معاون بازار شرکت بورس در واکنش به فضای حاکم بر روند معاملات، رفتار سرمایه‌گذاران را هیجانی قلمداد و عنوان کرد که تحت این شرایط حداقل یک تا، دو هفته آینده تصمیمی برای عرضه اولیه سهام در بورس وجود ندارد.

رشد معدنی‌ها در بازار بریتانیا

قیمت سهام شرکت بی‌اچ‌پسی و شرکت Antofagasta با رشد ۱.۶ درصدی همراه شد در حالی که سهام شرکت‌های معدنی پس از دو روز افت با روند افزایشی معاملات را آغاز کردند. در میان ۱۹ صنعت برتر در بازار بریتانیا سهام شرکت‌های معدنی بهترین عملکرد را در شاخص اس‌اند‌پی اروپا داشتند است و به توسعه بورس نیچره را بر عهده سرمایه و جذب چشمگیر نقدینگی منجر شده است و به همین دلیل فدراسیون بورس‌های جهانی WFE از وی تقدیر ویژه‌ای به جای آورده است. وی همزمان با ریاست بورس نیچره رییس کنسول بازارهای سرمایه غرب آفریقا، مدیرعامل اسپریدگرافی و پایاپای نیچره و عضو کنسول موسسه کارگزاران نیچره بوده است.



رییس اتحادیه بورس‌های آفریقا انتخاب شد

رییس بورس نیچره به‌عنوان رییس اتحادیه بورس‌های آفریقای (ASEA) انتخاب شد. اسکار اونوما، در هجدهمین گردهمایی اتحادیه بورس‌های آفریقای در کنیا، به‌عنوان رییس این اتحادیه انتخاب شد. وی از سال ۲۰۱۱ میلادی ریاست بورس نیچره را بر عهده داشته است و به توسعه بورس نیچره در زمینه رشد سرمایه و جذب چشمگیر نقدینگی منجر شده است و به همین دلیل فدراسیون بورس‌های جهانی WFE از وی تقدیر ویژه‌ای به جای آورده است. وی همزمان با ریاست بورس نیچره رییس کنسول بازارهای سرمایه غرب آفریقا، مدیرعامل اسپریدگرافی و پایاپای نیچره و عضو کنسول موسسه کارگزاران نیچره بوده است.



آخرین گزارش از بازار فلزات لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با کاهش همراه شد و با نرخ شش هزار و ۶۹۵ دلار بر تن معامله شد. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ شش هزار و ۶۵۳ دلار معامله شد. در این بین، خرید و فروش نقدی آلومینیوم با قیمت دو هزار و ۸۳ دلار و دو هزار و ۸۴ دلار معامله شد. قلع هم با نرخ ۲۰ هزار و ۲۰۵ دلار خریداری شد و به نرخ ۲۰ هزار و ۲۱۰ دلار در هر تن فروخته شد. گزارش‌ها حاکی از آن است که خرید و فروش روی با نرخ دو هزار و ۲۸۷ و ۲ هزار و ۲۸۷،۵۰ دلار انجام شد. نرخ هم در رینگ معاملاتی با نرخ دو هزار و ۶۰ دلار خریداری و با قیمت هر تن دو هزار و ۶۱ دلار به فروش رسید.



یادداشت

از تنش به آرامش



منظر خیر امضای توافقات بودند، اخبار وین گوش بازار را کر کرد. «مذاکرات ماه آینده از سر گرفته می‌شود». موج انفجار این جمله آنقدر وسیع بود، که به نظر می‌رسید کسی سایر اخبار را بی‌گیری نمی‌کرد. اعلام کرده بود حضور وزیر امور خارجه این کشور منوط به پیشرفت در مذاکرات خواهد بود. این خبر در میان اخبار مطبوع دیگری که از وین به گوش می‌رسید در نیمه نخست هفته، خریداران را تحریک و به خرید و ریسک پذیری کرد. اعلام کرده بود حضور وزیر امور خارجه این کشور منوط به پیشرفت در مذاکرات خواهد بود. این خبر در میان اخبار مطبوع دیگری که از وین به گوش می‌رسید در نیمه نخست هفته، خریداران را تحریک و به خرید و ریسک پذیری کرد. این در حالی بود که در پیش‌بینی هر از گاهی در عرصه خودنمایی کردند. عقربه‌های ساعت چرخیدند تناقض بزرگی مانند صف‌های خرید دوشنبه صبح و صفوف فروش پگاهان سه‌شنبه باید

نماگر بازار سهام شاخص کل بورس تا مرز ۷۳ هزار واحد عقب نشست

شاخص کل بورس و اوراق بهادار در جریان معاملات روز چهارشنبه بازار سرمایه با ۶۶۴ واحد افت مواجه شد و در نهایت تا ارتفاع ۷۴ هزار و ۷۶ واحدی سقوط کرد. تالار شیشه‌ای سراسر فرمزبوش بود به نحوی که شاخص ۳۰ شرکت بزرگ ۵۹ واحد، آزاد شناور هزار و ۷۳ واحد، بازار اول ۵۷۲ واحد، بازار دوم ۷۷۰ واحد و صنعت ۲۵۶ واحد افت را تجربه کردند. همچنین تعداد یک میلیارد و ۲۹۷ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۲۸۱ میلیارد تومان در ۹۶ هزار نوبت معاملاتی دادوستد شد.

شاخص کل	بازار نقدی بورس در یک نگاه
۷۴,۰۷۶,۱۰	
میزان تغییر	(۶۶۴,۸۲)
ارزش بازار	۳,۳۳۴,۵۵۲,۴۴۱ B
ارزش معاملات	۲,۸۴۰,۶۵۱ B
حجم معاملات	۱,۲۹۷ B

نماد	قیمت پایانی	تغییر
بانک ملت	۲,۲۲۵	(۸۱,۵۹)
گروه مینا	۷,۸۵۰	(۶۸,۷۳)
بانک پاسارگاد	۱,۷۳۴	(۶۶,۱۱)
ملی صنایع مس	۲,۶۳۹	(۵۵,۸۷)
فولاد مبارکه	۲,۴۱۸	(۵۴,۳۲)

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
تراکتورسازی	۵,۸۹۶	۱۱۶,۰۶۵
س. صنعت نفت	۳,۷۱۳	۴۰,۱۴۶
تایدوات خاورمیانه	۵,۸۰۱	۳۰,۰۹۹
س. صنایع سیمان	۱,۶۸۷	۱۷,۴۴۹
ایران ترانسفو	۵,۵۷۶	۱۷,۲۵۹

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
بانک تجارت	۱,۰۹۸	۴۶,۱۸۳
س. رنا	۱,۵۶۸	۳۷,۹۰۲
س. ایران خودرو	۴,۳۰۰	۳۴,۸۷۳
بانک صادرات	۸۹۲	۳۲,۰۸۲
سرمایه‌گذاری سایپا	۱,۴۰۶	۲۸,۷۲۲

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
شیشه‌سازی	۵,۵۵۳	۵.۴۹
نوسازی تهران	۱۰,۴۱۲	۴
نفت پارس	۱۳,۸۲۴	۳.۹۹
الیاف‌مصنوعی	۵,۱۸۷	۳.۹۹
صنعتی‌بوتان	۳,۹۶۹	۳.۹۸

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
ح. گلوکوزان	۴۵,۹۱۹	(۵۵۳)
ح. س. نیرو	۴۴۶	(۴.۲۹)
بیمه دانا	۱,۷۲۸	(۴)
پگاه خراسان	۹,۵۰۷	(۴)
فنزسازی‌زر	۲,۳۵۸	(۳.۹۹)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
پارس خودرو	۳۰,۷۳۶ M	۲۷۶,۰۶۳ B
ایران خودرو	۱۱۴,۶۶۴ M	۳۴۵,۷۹۴ B
سایپا	۱۱۱,۴۴۷ M	۱۷۱,۶۷۳ B
زامیاد	۵۹,۶۶۱ M	۱۰۵۸,۰۴ B
سایپا دیزل	۵۳,۵۱۸ M	۶۲,۰۶۶ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ایران خودرو	۱۱۴,۶۶۴ M	۳۴۵,۷۹۴ B
پارس خودرو	۳۰,۷۳۶ M	۲۷۶,۰۶۳ B
سایپا	۱۱۱,۴۴۷ M	۱۷۱,۶۷۳ B
گروه مینا	۱۴,۹۰۲ M	۱۷۰,۰۱۴ B
صنایع آذربا	۳۱,۳۱۳ M	۱۰۶,۲۱۳ B

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
پارس خودرو	۸۹۸	۱۵۸۷۱
ایران خودرو	۳۰۱۶	۶۴۹۰
س. صنایع سیمان	۱۶۶۹	۴۳۱۲
سایپا	۱۵۴۰	۴۱۱۹
صنایع آذربا	۳۳۹۲	۳۳۸۹

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
فنزسازی‌زر	۲۳۵۸	۱۱۷۹
زامیاد	۱۷۷۳	۳۵۴
محور خودرو	۲۴۵۸	۳۰۷
لنت ترمز	۳۵۲۸	۲۷۱

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
سرمایه‌گذاری پردیس	۱۱۲۴	۱.۵۵
س. صنعت و معدن	۱۸۱۵	۱.۵۸
صندوق بازنشستگی بانک	۱۲۲۴	۱.۷۲
س. صنایع بهشهر	۲۳۶۲	۲.۶۲

عباس نعیم امینی

مطابق برآورد eMarketer ژانویه ۲۰۱۴، میزان فروش تجارت الکترونیکی B2C در دنیا، در سال ۲۰۱۳، معادل ۱/۲۳۳ تریلیون دلار بوده که برای سال ۲۰۱۴، ۱/۴۷۱ تریلیون دلار پیش‌بینی شده است. بیشترین سهم از این میزان را امریکای شمالی (امریکا و کانادا) با حدود ۳۵ درصد، آسیا و اقیانوسیه با ۲۸ درصد و اروپای غربی با ۲۶ درصد دارا بوده‌اند که این سه منطقه مجموعاً حدود ۹۰ درصد تجارت الکترونیکی B2C دنیا را به خود اختصاص می‌دهند. طبق پیش‌بینی انجام شده، در سال ۲۰۱۵، منطقه آسیا و اقیانوسیه از امریکای شمالی پیشی گرفته و سهم آن از تجارت الکترونیکی B2C دنیا به ۳۳ درصد در مقابل ۳۱ درصد (امریکای شمالی) می‌رسد. این افزایش سهم مرهون افزایش حجم تجارت الکترونیکی B2C چین است که بیش از نیمی از سهم منطقه آسیا و اقیانوسیه به این کشور تعلق دارد و پیش‌بینی شده تا سال ۲۰۱۸ سهم چین به ۷۰ درصد افزایش یابد. حجم تجارت الکترونیکی موبایلی (mCommerce) در سال ۲۰۱۳ در چین، بیش از ۱۶۵ درصد رشد داشته است.

طبق برآورد eMarketer، نسبت حجم تجارت الکترونیکی B2B از کل تجارت الکترونیکی در جهان ۹۲درصد و B2C، هفت درصد است. بر این اساس، حجم تجارت الکترونیکی دنیا (B2B و B2C) در سال ۲۰۱۳، معادل ۱۷/۶ تریلیون دلار برآورد شده است.

مطابق برآوردهای صورت گرفته حجم تجارت الکترونیکی چین در سال ۲۰۱۳ (B 2B و B2C)، ۹/۹ تریلیون یوان (حدود ۱/۶ تریلیون دلار) بوده و میزان فروش آنلاین آن با رشد ۴۲درصد به ۱/۸۵ تریلیون یوان (حدود ۲/۳ تریلیون دلار) در سال ۲۰۱۳ رسیده است. متأسفانه برآوردهای اصلی مرکز توسعه دقیقی از حجم تجارت الکترونیکی در کشور وجود ندارد. همچنین تخصصی‌های امریت با تجارت الکترونیکی و دامنه شمول دقیق و همین‌طور توافق جمعی در کشور ما وجود ندارد. ازاین‌رو یکی از برنامه‌های اصلی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در آینده نزدیک، تعریف دقیق و عملیاتی شاخص‌ها و سنجش آنهاست.

اما مطابق آمار ارائه شده توسط شاپرک، میزان خرید اینترنتی طی یکسال گذشته (تیر ۹۲ تا خرداد ۹۳) ۲۳۸ هزارمیلیارد ریال بوده است که با تقریب می‌توان این عدد را به‌عنوان حجم ریالی مبادلات تجارت الکترونیکی کشور (آنلاین) در سال گذشته در نظر گرفت. تمامی آمارها حاکی از آن است که تجارت الکترونیکی به‌عنوان یکی از حوزه‌های سرمایه‌گذاری به دلیل آسان بودن و فراگیری در سال‌های اخیر چه در دنیا و چه در ایران رشد قابل توجهی داشته است. به همین بهانه مصاحبه‌ای را با مهندس محمد گرانکی‌نژاد، رییس مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران انجام داده‌ام که در زیر می‌خوانید:

به نظر شما چالش‌های موجود بر سر راه توسعه تجارت الکترونیکی در کشور چیست؟
شاید بتوان چالش‌های موجود را در چند گروه کلی دسته‌بندی کرد: چالش‌های زیرساختی، قانونی و فرهنگی و انسانی.

در حوزه چالش‌های زیرساختی، عمده‌ترین مشکلات مربوط به انواع دسترس‌پذیری اینترنت پرسرعت در سراسر کشور است که بحمدالله با فراگیری شدن خدمات 3G و 4G سایر تلاش‌های مسئولان این حوزه، در آینده نزدیک تا حد زیادی این مشکلات مرتفع خواهد شد. به علاوه نباید از نظر دور داشت که به دلیل وجود سایر مشکلات در گروه‌های چالشی دیگر که به آن اشاره خواهد شد، در حال حاضر از همین ظرفیت‌های موجود نیز به‌طور مناسب بهره‌برداری نمی‌شود. در خصوص چالش‌های قانونی، با توجه به نیازهای جدید در این حوزه و همچنین با عنایت به خلأهایی که در قانون تجارت الکترونیکی فعلی وجود دارد، باید تغییراتی ایجاد شود و این قانون مورد بازنگری قرار گیرد و احتمالاً قوانین جدید مورد نیاز تدوین شود. ازجمله این موارد بعضاً می‌توان به حمایت‌های محکم‌تر قانونی از کسب‌کارهای اینترنتی، تسهیل در ایجاد کسب‌کارهای جدید و نیز سازوکارهای قانونی مناسب برای حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان اشاره کرد.

در حوزه چالش‌های فرهنگی و انسانی، عمده‌ترین مشکلات، یکی ناکافی بودن دانش IT

به‌صورت فراگیر و برای عموم شهروندان است و دیگری تخصص مهارت کاربردی ناکافی در فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌هاست. آموزش و فرهنگ‌سازی یکی از برنامه‌های جدی مرکز توسعه تجارت الکترونیکی برای فراگیری شدن تجارت الکترونیکی در سطح کشور است و در دستور کار این مرکز قرار دارد. در مورد موضوع دوم، شاید یکی از نقاط ضعف دانشگاه‌ها، توجه به کمیت به جای کیفیت آموزش‌هاست. به‌عبارتی می‌توان گفت با وجود تعدد بالای فارغ‌التحصیلان، نیروی انسانی متخصص و دارای دانش به‌روز که بتواند محرک فعالیت‌های جدید در این حوزه‌ها، فرصت‌ها و احتمالات حوزه IT و تجارت الکترونیکی باشد، بسیار کم است. نگاهی به دستاوردهای جهانی به روشی نشان می‌دهد در این حوزه‌ها، فرصت‌ها بی‌شماری جهت خلق ثروت و ارزش افزوده و نیز اشتغالزایی وجود دارد که متأسفانه در ایران کمتر به آن توجه می‌شود.

نیازهای قانونی در زمینه حمایت و توسعه تجارت الکترونیکی چیست؟
قواعد حقوقی حوزه کسب‌کار الکترونیکی در فضای مجازی مبنای حقوقی متفاوت با حقوق کلاسیک ندارد اما به‌منظور

در حال حاضر اعتماد و اطمینان نسبتاً قابل قبولی در حوزه تجارت الکترونیکی در کشور وجود دارد و برنامه‌ریزی برای افزایش سطح آن نیز در دست اجراست. البته به دلیل ریسک‌های موجود در فضای مجازی، بحث اعتماد امری نسبی است و یک مقوله مطلق و صددرصدی نیست. از این رو تمام راهکارهای به کار گرفته شده، در جهت سطح کشور و چه در سطح دنیا، در جهت کاهش نسبی ریسک موجود و افزایش نسبی سطح اعتماد عمل می‌کنند. از این رو انتظار اطمینان و اعتماد صددرصد، منطقاً انتظاری دور از ذهن است.

طرح اعطای نماد اعتماد الکترونیکی و تمامی تمهیدات اندیشیده شده در آن، سعی در کاهش نسبی ریسک‌های مربوطه و در نتیجه افزایش حداکثری اعتماد خریداران اینترنتی دارد. شاید بتوان گفت زمانی که سطح آگاهی خریداران اینترنتی ایرانی از خطرات و ریسک‌های تجارت الکترونیکی



در گفت و گو با «فرصت امروز» مطرح شد

زیرساخت، قانون و فرهنگ نیازهای تجارت الکترونیک در ایران

بخش عمده نیازهای قانونی فعلی را پاسخگو است. حتی به‌رغم اینکه کسب‌کارهای الکترونیکی دائم در حال رشد هستند و مدل‌های جدید مطرح و مباحث حقوقی تازه را به همراه دارند که نیاز به پاسخگویی حقوقی دارد. اگرچه مانند اکثر قوانین بدهی است که براساس نتایج اجراء و نیازهای فناورانه جدید، می‌توان بهینه‌سازی‌هایی در این قانون پیشنهاد کرد، لیکن مطلقاً بازدارنده نیست.

با بازبینی جامع این قانون، خلأهای حقوقی قابل توجهی در حیطه کسب‌کار الکترونیکی برطرف خواهد شد که همین شفافیت قانونی منجر به کاهش اختلافات ناشی از کسب‌کار الکترونیکی و نیز تسهیل روند رسیدگی در محاکم می‌شود، اعتماد مصرف‌کننده به تجارت الکترونیکی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مخاطبان این نوع از تجارت افزایش می‌یابد که در نتیجه منجر به افزایش حجم معاملات B2C می‌شود و تجار به‌عنوان پیشروان این نوع از تجارت با رفع موانع حقوقی و فراهم سازی زمینه‌های تشویقی قانونی مانند تخفیف در مالیات بر درآمدهای ناشی از کسب‌کار الکترونیکی، انگیزه بیشتری برای

رشد استفاده از فناوری اطلاعات و افزایش ضریب نفوذ اینترنت و تلفن همراه هوشمند، فرصت‌ها و بازارهای جدیدی را برای ما چه در داخل کشور و چه در خارج از آن، ایجاد کرده است

قضای و دکتربین حقوقی محقق می‌شود یا با ارائه فرض‌های قانونی یا تاسیس قواعد حقوقی جدید، که عمدتاً قوانین تجارت الکترونیکی، هم در سطح ملی و هم در سطح بین‌المللی، این نقش را ایفا می‌کنند. در ایران، نقش اخیر را قانون تجارت الکترونیکی مصوب سال ۸۲ عهده‌دار است که تقریباً

اطمینان و اعتماد، کی و چگونه به تجارت الکترونیکی ایران خواهد آمد؟

بالا برود، وب‌سایت‌های ایرانی از سطح قابل قبول استانداردهای بین‌المللی برای ارائه خدمات و کالاهای خود بهره‌مند شوند. کارکردهای فعلی و برنامه‌ریزی‌شده نماد اعتماد الکترونیکی به‌طور کامل به اجرا درآیند و به‌طورکلی با افزایش سطح بلوغ تجارت الکترونیکی در ایران، اطمینان و اعتماد نسبتاً بیشتری به فضای تجارت الکترونیکی ایران خواهد آمد. روشن است که نماد اعتماد الکترونیکی، تنها راهکار افزایش اعتماد خریداران به کسب‌کارهای اینترنتی نیست، بلکه تلاشی است که از سوی حاکمیت جهت جلب اعتماد بیشتر خریداران در جهت توسعه تجارت الکترونیکی صورت گرفته است. راهکارهای دیگری وجود دارد که کسب‌کارهای اینترنتی پیشرو، برای جلب اعتماد بیشتر و جذب مشتری بیشتری به در دنیا و چه در کشور به کار می‌گیرند که از آن جمله می‌توان به استراتژی‌های برندسازی و افزایش شهرت

تجارت الکترونیکی خواهند داشت که در نتیجه با جذب الکترونیکی بازارهای خارجی می‌توان به واردات ارزی کشور و رونق اقتصاد کمک شایانی کرد. بدین لحاظ در حال حاضر زیرساخت قانونی کشور برای این حوزه، از موقعیت مناسبی برخوردار است و با پایش وقایع و نیازها، به محض ضروری شدن بازنگری در قانون، خوشبختانه سازوکار آن نیز کاملاً در نظر گرفته شده است.

سازمان توسعه تجارت الکترونیک چه اقداماتی در زمینه مشاوره و آموزش تجارت الکترونیک در کشور انجام داده است؟

همان‌گونه که قبلاً اشاره شد، یکی از برنامه‌های جدی و شاید نسبتاً جدید مرکز توسعه تجارت الکترونیکی، دنبال کردن موضوع مشاوره‌های تخصصی و ارائه آموزش‌های همگانی در حوزه تجارت الکترونیکی و ایجاد کسب‌کارهای اینترنتی است که نحوه چگونگی اجرای این طرح به‌زودی اعلام خواهد شد.

نقش تجارت الکترونیک در ایجاد و توسعه فضای رقابتی در اقتصاد را چطور ارزیابی می‌کنید؟

اقتصاد امروز، اقتصاد دانش‌بنیان است که بر پایه نوآوری، خلاقیت و استفاده از دانش به‌ویژه دانش اطلاعات و ارتباطات استوار است. در اقتصاد مبتنی بر دانش، نوآوران و صاحبان کسب‌کارهای اصلی شرکت‌های نوآیندی و کارآفرین هستند. تجارت الکترونیکی به چند طریق می‌تواند بر افزایش رشد اقتصادی در این قانون پیشنهاد کرد، لیکن رشد استفاده از فناوری اطلاعات و افزایش ضریب نفوذ اینترنت و تلفن همراه هوشمند، فرصت‌ها و بازارهای جدیدی را برای ما چه در داخل کشور و چه در خارج از آن، ایجاد کرده است.

با توجه به جمعیت جوان و ظرفیت‌های بالقوه آنها در ایجاد کسب‌کارهای نوآورانه در کشور و همچنین پایین بودن نسبی هزینه‌های اولیه راه‌اندازی کسب‌کارهای اینترنتی، تجارت الکترونیکی نقش چشمگیری در ایجاد اشتغال و در نتیجه تولید ثروت و به دنبال آن شکوفایی اقتصادی خواهد داشت.

رشد و توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان، حمایت از ایده‌های خلاقانه، جذب سرمایه‌گذاری در جهت تجاری‌سازی ایده‌ها، توجه به بازارهای خارجی و رفع موانع موجود بر سر راه کارآفرینان مواردی است که نیازمند تامل و به‌کار بستن اقدامات لازم در خصوص آنهاست.

در ایران خواست صاحبان کسب‌کارهای اینترنتی، حمایت قانونی از آنهاست که مالیات می‌دهند و کار خود را درست انجام می‌دهند. برای این چه فکری کرده‌اید و چه برنامه‌ای دارید؟

همان‌طور که قبلاً اشاره شد این امر مستلزم ایجاد پشتوانه‌های قانونی و همچنین همکاری نزدیک دستگاه‌های اجرایی ذی‌نفع در این امر است.

مرکز توسعه تجارت الکترونیکی در نظر دارد در چارچوب قانون، تسهیلاتی را برای این دسته از کسب‌کارها فراهم آورد و به کسب‌کارهای نوپای این حوزه تا حد امکان یاری رساند. به علاوه سعی دارد از طریق همکاری‌های بین‌دستگاهی، نیازمندی‌های جدید قانونی و خلأهای قانونی را مرتفع سازد.

سرنخ

از کشتی تا سماق!

کلاف اول:

تا به حال به سرمایه‌گذاری امر کشتی‌سازی فکر کرده‌اید؟ شاید این حوزه برای بسیاری از افراد شیرین و دلچسب باشد. بر



این اساس، استاندار هرمزگان گفته منطقه کشتی‌سازی و فرانساحل بندرعباس در حال جان گرفتن است و امیدواریم به سمتی برویم که وقتی به آن سوی آب‌ها نگاه می‌کنیم دیگر حسرت نخوریم.

این خبر که در ایسنا منتشر شده، می‌تواند انگیزه‌ای باشد برای سرمایه‌گذاران حوزه دریایی. استاندار هرمزگان در مراسم آغاز بهره‌برداری از حوضچه خشک تعمیرات کشتی شرکت کشتی‌سازی عظیم گسترش هرمز اعلام کرده است: در تالشیم تا پایان سال، حوضچه دوم را نیز که به امر نوسازی شناورها اختصاص دارد به بهره‌برداری برسانیم.

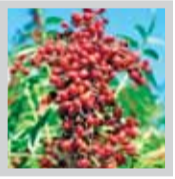
وی با اشاره به اینکه هرمزگان استانی مهم و استراتژیک است، افزود: صنعت کشتی‌سازی به‌علت موقعیتش در اقتصاد حرف نخست را می‌زند و هرمزگان بهترین مکان برای پیشبرد این صنعت است، متأسفانه تاکنون نتوانسته‌ایم از ظرفیت‌های موجود استفاده و زمان را مدیریت کنیم از همین‌رو فرصت‌سوزی‌های بسیاری انجام شده و امید می‌رود از این به بعد بتوانیم نهایت استفاده را از امکانات موجود ببریم.

استاندار هرمزگان با تاکید بر اهمیت ایجاد اشتغال در این صنایع خاطر نشان کرده است: اگر به نیازهای اشتغال توجه نداشته باشیم ممکن است جوانان تحت‌تاثیر تردد گروه‌های نامناسب قرار بگیرند، میزان فرصت شغلی حوضچه‌های تعمیرات کشتی حدود ۱۵۰۰ نفر است که می‌تواند تأثیرات قابل توجهی در اقتصاد خانوارهای استان داشته باشد.

انصاف کلاف از این بهتر و در دسترس‌تر دیده بودید؟ پس هرچه زودتر اقدام کنید!

کلاف دوم:

به نظر می‌رسد این کلاف هم مانند کلاف بالایی شسته و رفته و آماده باشد! چراکه رییس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی



گفته راه‌اندازی صنایع تبدیلی سماق به جهت تولید انحصاری این محصول در منطقه هوراند آذربایجان شرقی، ضروری است.

وی سماق را یکی از محصولات ویژه شهرستان هوراند برشمرد که منبع درآمد اغلب روستاییان حاشیه جنگل‌های این منطقه است و اظهار کرده: خرید تضمینی محصولات تولیدی سماق کاران شهرستان می‌تواند به افزایش درآمد روستاییان کمک موثری کند.

نماینده مردم کلبلیان و هوراند در مجلس شورای اسلامی تاکید کرده است: با راه‌اندازی صنایع بسته‌بندی مکاینزه و استاندارد سماق در این محل، کشاورزان بدون دغدغه، محصولات تولیدی خود را با قیمت مناسب بدون واسطه به این مراکز تحویل می‌دهند و سود حاصله نیز به جای واسطه‌ها به خود اهالی تعلق می‌گیرد.

این مقام مسئول، از سازمان جهاد کشاورزی، تعاون روستایی و سازمان صنعت، معدن و تجارت خواست به جهت موقعیت ویژه کشاورزی منطقه با تمهیدات لازم، جذب مشارکت بخش خصوصی و اعطای تسهیلات لازم، ساماندهی زنجیره تولید و فروش سماق در شهرستان هوراند را در اولویت کاری خود قرار دهند. حال تصمیم با شماس است آیا در پی سود هستید یا نه! اگر جواب مثبت است، سرمایه خود را در جایی صرف کنید که امنیت بیشتری دارد.

خبر

برداشت عسل در هرمزگان در فصول بهار و پاییز

رییس سازمان جهاد کشاورزی هرمزگان، با اشاره به اینکه هرمزگان با داشتن درختان متنوع مرکبات و درختچه‌های جنگلی، شرایط مناسبی برای پرورش زنبور عسل در فصل زمستان دارد، گفت: کوچ کلونی‌های زنبور عسل بسته به میزان بارندگی و پوشش گل و گیاه در هر منطقه انجام می‌شود.

به گزارش ایسنا، ناصر حیدری پوری با اشاره به اشتغال ۹۱ نفر در حرفه زنبورداری افزود: عسل در استان هرمزگان در فصول پاییز و بهار برداشت می‌شود و زنبورداران استان برای تولید عسل در فصل تابستان به استان‌های دیگر که شرایط مناسب پرورش زنبور عسل در فصل تابستان را دارد کوچ می‌کنند. وی خاطر نشان کرد: ایستگاه پرورش ملکه جهاد کشاورزی خراسان رضوی هر سال در یکی از نقاط هرمزگان مستقر شده و عملیات پیوندنی، پرورش و جفت‌گیری ملکه را در این استان انجام می‌دهد. رییس سازمان جهاد کشاورزی هرمزگان، با اشاره به اینکه تولید این تعداد ملکه زنبور عسل در شرایط آبروله و با استفاده از تغذیه گل و گیاهان مرعی و در مواقع اضطراری به‌صورت دستی انجام می‌شود، اظهار کرد: با توجه به شرایط آب و هوایی هرمزگان حدود شش ماه از سال کلونی‌های زنبور عسل در خود استان قرار دارد و شش ماه دیگر به دیگر استان‌ها منتقل می‌شود.

وی شمار کلونی زنبور عسل در استان را براساس آمارگیری سال ۱۳۹۲ هزار و ۵۷۸ کلونی دانست و گفت: پارسال، ۱۱۲ تن عسل توسط زنبورداران بومی استان تولید شد.

رییس سازمان جهاد کشاورزی هرمزگان تصریح کرد: هرمزگان به‌علت دما و پوشش گیاهی مناسب در فصل زمستان و بهار یکی از مناطق اصلی کوچ زنبورداران در کشور است که کوچ از مناطق دیگر کشور به استان به تعداد کم آغاز شده است، اما عمده زنبورداران مهاجر در نیمه نخست دی‌ماه به استان وارد می‌شوند. حیدری پوری هرمزگان را یکی از استان‌های بسیار مستعد کشور در زمینه پرورش زنبور عسل برشمرد و در تایید گفته‌های خود به‌رورد نزدیک به ۴۰۰ هزار کلونی زنبور عسل از استان‌های سردسیر کشور در فصول سرد سال به این استان اشاره کرد.



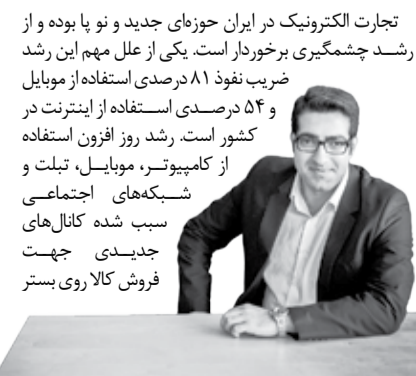
بیش از ۵۲۵ میلیارد دلار این رقم در آسیا و در کشورهای در حال توسعه بوده است که برای نخستین بار در جهان در مقایسه با امریکای شمالی از درصد بالاتری برخوردار است.

ایران نیز به‌عنوان عضو جدیدی از این خانواده با سرعت رشد بسنیار بالایی به سایر کشورهای در حال رشد در این حوزه نزدیک می‌شود. با نگاه به نمونه‌های موفق جهانی نظیر سایت‌های آمازون، ایبی، علی‌بابا و... می‌توان مشاهده کرد که یکی از جذابیت‌های تجارت الکترونیکی برای سرمایه‌گذاران میزان سود بالای حاصله از سرمایه‌گذاری در این حوزه است. به دلیل نوب بودن و عدم وجود رقابت تنگاتنگ در این حوزه در کشور سرمایه‌گذارانی که جزو نخستین سرمایه‌گذاران در این حوزه باشند در بلندمدت سود بیشتری نسبت به سرمایه‌گذاران جدید خواهند برد. ازجمله‌نمونه‌های مشابه این‌مورد می‌توان به گسترش تجارت الکترونیک در کشور هندوستان و میزان سود سرمایه‌گذاران در این حوزه اشاره کرد.

نخستین‌ها موفق ترند

تخفیفان، ایسام و... اشاره کرد. لازم به ذکر است که روز به روز به تعداد سایت‌های موفق ایرانی در این حوزه افزوده می‌شود. بنابر آخرین آمار گزارش شده وب سایت دیجی کالا حدود ۱۵۰ میلیون دلار ارزش‌گذاری شده که توجه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را به خود جلب کرده است. همچنین می‌توان به حضور شرکت راکت اینترنت آلمان در ایران اشاره کرد که با سرمایه‌ای بیش از ۲۰ میلیون یورو اقدام به راه‌اندازی پروژه‌های فناوری اطلاعات در ایران کرده که قسمت اعظم آن در حوزه تجارت الکترونیک است. از جمله پروژه‌های این شرکت می‌توان به سایت بامیلو اشاره کرد. بنا به آمار جهانی در سال ۲۰۱۴ سائز بازار تجارت الکترونیک در جهان حدود ۱/۵ تریلیارد دلار تخمین زده شده که از رشد ۲۰ درصدی در هر سال برخوردار است. قابل ذکر است که

کارشناس کارآفرینی در تجارت الکترونیک



آسیا، در مسیر بهره‌گیری از مدیریت برق منطقه‌ای

صادرات انرژی‌های طبیعی، یکی از ارکان مهم در توسعه اقتصادی کشورهای صاحب انرژی محسوب می‌شود. کشورهای آسیایی به‌ویژه کشورهای حوزه خلیج فارس اغلب به صادرات نفت و گاز متکی هستند و در این زمینه با یکدیگر رقابت می‌کنند، اما برخی کشورها علاوه بر صادرات نفت و گاز، به صادرات انرژی الکتریسته یا به اصطلاح ساده‌تر «برق» نیز می‌پردازند.

کشور روسیه یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان برق در منطقه آسیا و اروپای شرقی محسوب می‌شود. از سال ۲۰۰۹ تاکنون به طور میانگین سهم تولید برق روسیه در منطقه اروپای شرقی و مرکزی ۳۸،۹۳ درصد بوده است. با این حساب طبیعی است که روسیه، صادرکننده اصلی برق به کشورهای مجاور خود باشد.

اما روسیه چگونه توانسته به چنین عنوانی دست پیدا کند؟ برنامه‌ریزی و مدیریت روسیه برای کسب این عنوان حائز توجه است. روسیه طی سال‌های اخیر فعالیت‌های حساب شده و گسترده‌ای انجام داده که به طور خلاصه شامل این موارد است:

- شناسایی منابع و ظرفیت‌های طبیعی برای تولید برق (نیروگاه‌های آبی، هسته‌ای، بهره‌گیری از سوخت زغال سنگ و گاز)
- احداث و گسترش خطوط انتقال برق و سرمایه‌گذاری اقتصادی در این حوزه
- گسترش بازارهای خارجی و عقد قرار داد با کشورهای همجوار

اما روسیه تنها صادرکننده برق در منطقه نیست، بنابراین سوال صحیح‌تر این است که پیرسیم، روسیه چگونه توانسته در میدان رقابت صادرات برق تا این حد قدرتمند عمل کند؟

برای پاسخ به این سوال یکی از جدیدترین قراردادهای روسیه را بررسی می‌کنیم: اخیراً روسیه طی قراردادی منعقد شده است ۵۰۰۰ مگاوات برق را از طریق قرقیزستان و افغانستان به پاکستان برساند. همچنین منعقد شده به دولت پاکستان برای احداث نیروگاه‌های آبی کمک کند. از سوی دیگر روسیه به همکاری با پاکستان برای اکتشافات نفتی تمایل نشان داده است.

در نگاه نخست، این قرارداد چندان جالب توجه نیست. اما با بررسی دقیق‌تر نکات مهم آن روشن می‌شود همکاری روسیه با پاکستان برای اکتشافات نفتی مساوی است با سهم داشتن روسیه از هر آن چه در این اکتشافات به دست خواهد آمد. این روش یک نوع سرمایه‌گذاری پر بازده است.

علاوه بر این روسیه با دارا بودن ۳۱ راکتور هسته‌ای در ۱۰ نقطه مختلف و بیش از ۴۰۰ نیروگاه حرارتی و ایستگاه آبی از هر جهت برای تامین انرژی الکتریسته کشور خود و کشورهای همجوارش آماده‌گی دارد. این اصل را می‌توان به راحتی از حجم معاملات گسترده روسیه با اوکراین، ارمنستان، قرقیزستان، ازبکستان و غیره تشخیص داد.

روسیه کشوری است که با بسیاری از کشورهای غربی تنش و مجادلات سیاسی و اقتصادی دارد و حتی عملاً به برخی قطع روابط دیپلماتیک کرده است. با این وجود، روسیه با مدیریت صحیح و اصلی منابع انرژی متعدّدش توانسته تا حدود زیادی بر مشکلات روابط سرد تجاری با کشورهای غربی فائق آید.

یکی از تمهیدات مدیریت برق که از سوی اقتصاددانان و مدیران منابع در روسیه در آستانه اجرایی شدن است، کاهش بهره‌برداری از منابع زوال‌پذیر و افزایش بهره‌برداری از منابع جایگزین است. درواقع روسیه براساس اصول مدیریت انرژی تلاش دارد با جایگزین کردن باد، آب و حتی انرژی هسته‌ای به جای بهره‌برداری از معادن زغال سنگ و... آینده اقتصادی کشورش را تضمین کرده و از هرگونه شکست احتمالی در پروژه‌های بلندمدت صادرات برق جلوگیری کند.

با این مشخصات بدیهی است روسیه همواره مورد توجه کشورهای مختلف بوده و پیشنهادهای توافق و همکاری با روسیه یا سرمایه‌گذاری در شرکت‌های روسی از سوی بسیاری از دولت‌ها مطرح باشد.

اما تمامی کشورها توانایی خرید برق با عقد قراردادهای اینچنینی با کشورهای صاحب انرژی را ندارند. در حال حاضر کشورهای مختلفی زیر بار بدهی‌های ناشی از خرید سوخت و انرژی کمر خم کرده‌اند. بسیاری از کشورها نه تنها انرژی‌های طبیعی ندارند، بلکه سرمایه لازم برای تامین انرژی را هم ندارند. روش‌های دستیابی به انرژی برق در منطقه خاورمیانه موضوعی است که مورد توجه نهادهای بین‌المللی ست. درواقع، تحقق شعار «دستیابی به انرژی‌های پاک برای همه» با توجه به حساسیت‌های جهانی و منطقه‌ای روز به روز بیشتر قوت می‌گیرد. برنامه توسعه سازمان ملل، بانک مشارکت توسعه آسیا و کمیسیون اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل با همکاری یکدیگر، مرکزی را در فیلیپین راه‌اندازی کرده‌اند تا به معضل تامین انرژی پاک و همه‌گیر برای مردم ساکن آسیا و اقیانوسیه تمرکز کنند. آمارهای این مرکز نشان می‌دهد رقم قابل توجهی از افراد این منطقه فاقد امکانات برق و حرارت هستند و تخمین زده می‌شود این رقم با بالاتر رفتن قیمت سوخت و عدم مدیریت صحیح منابع انرژی افزایش یابد.

بر این اساس، طبق برآوردهای این سازمان تا پایان سال ۲۰۳۰ برای تامین انرژی برق مورد نیاز ساکنان این بخش کره زمین رقمی معادل با ۲۰۰ میلیارد دلار لازم است؛ رقمی که بعید به نظر می‌رسد به راحتی قابل پرداخت باشد.

درست به همین علت است که مدیریت توزیع برق به‌ویژه منطقه خاورمیانه اهمیت به سزایی دارد، گرچه تلاش‌های بین‌المللی در این راستا در حال اجراء است. اما لازم است دولت‌ها و به طور اخص، دولت‌هایی که با بحران تامین انرژی روبه‌رو هستند، با آینده‌نگری در طرح‌هایی مشابه طرح فوق‌الذکر مشارکت کنند.

منابع:

www.dawn.com
www.eia.gov

ترجمه: رویا پاک سرشت

۷ مانع اساسی در راه قطب منطقه‌ای شدن ایران



قطب منطقه‌ای شدن در گرو رشد و اصلاحات اقتصادی است. این امری است که همه بر آن مهر تایید می‌زنند. ایران مدتی است درصدد این برآمده که با توجه به موقعیت بسیار خوب ژئوپلیتیک به قطب منطقه تبدیل شود؛ امری که با توجه به شرایط فعلی اقتصادی مسیری دشوار را پیش روی دولتمردان قرار داده است.

مقامات اقتصادی و دولتی در ایران هر بار از قابلیت‌های ایران برای قطب منطقه‌ای شدن صحبت می‌کنند. به‌تازگی نیز بلندپایگان دولتی در ایران وعده قطب شدن ایران در بخش انرژی را داده‌اند. اما واقعیت این است که اجرایی شدن این وعده‌ها در ایران به موانع سختی برمی‌خورد، موانعی که تا از سر راه برداشته نشود، نمی‌توان به موفقیت صدر صدی این اهداف اطمینان کامل داشت. آنچه پیش‌روی شماست در شش سرفصل به توضیح مهم‌ترین موانع بر سر راه قطب شدن ایران در بخش‌های گوناگون در منطقه می‌پردازد. موانعی که بزرگ به نظر می‌رسند، اما دست‌نیافتنی نیستند.

مانع اول: فقدان اصول و استراتژی‌های درست اقتصادی

ایران همچنان از نبود یک الگوی توسعه اقتصادی جامع رنج می‌برد. چشم‌انداز ۲۰ ساله و اقتصاد مقاومتی هر دو نسخه‌های خوبی برای رهنمون ساختن ایران به سمت و سوی قطب منطقه‌ای شدن هستند، اما به نمر نشتن این هدف تنها در گرو اجرا شدن دقیق آنها است. این مسیر جایی سخت‌تر می‌شود که بدانیم پدیده‌های نوظهور اقتصادی دیگری در منطقه در حال پیدایش و نمو هستند. از طرفی عوامل بیرونی چون تحریم‌های تحمیلی بسیار در این مسیر تعیین‌کننده هستند.

مانع دوم: نبود اراده لازم برای اجرایی کردن برنامه‌ها و چشم‌اندازهای بلندمدت

تا زمانی که اراده لازم در بخش دولتی برای اجرایی کردن نسخه‌های بلندمدت اقتصادی نباشد و این برنامه‌ها در حد برگزاری سمینار و همایش باقی بمانند، سخت است انتظار داشته باشیم ایران قطب اقتصادی، ترانزیتی، انرژی، دیجیتال و... شود.

مانع سوم: کاغذبازی‌های اداری و سوءمدیریت

اکنون بر کسی پوشیده نیست که کاغذبازی‌های اداری و بوروکراسی آفت جان سیستم اداری ایران شده است. از طرف دیگر با وجود تاکید دولت بر حضور بخش خصوصی، همچنان محرک اصلی سرمایه‌گذاری و سرمایه‌پذیری در ایران منتظر داشته است. بنابراین نوسان‌هایی که در کارهای دولتی ایجاد می‌شود یکی از مهم‌ترین موانع در راه قطب شدن ایران در منطقه است. در کنار این عوامل سوءمدیریت‌ها و مدیریت غلط سرمایه‌ها ایران را از هدف پیش‌روی خویش دور می‌کند.

مانع چهارم: بهره‌وری ناچیز در تولید

آمارهای اقتصادی در ایران نشان از بهره‌وری ناچیز تولید در بخش‌های گوناگون دارد. استفاده از نیروی کار بدون نیازسنجی مناسب، مدیریت سوءمنابع موجود، بودجه‌بندی‌ها و برنامه‌ریزی‌های نه‌چندان دقیق همگی حاصلی جز ناچیز شدن بهره‌وری ندارند. درواقع باوجود اینکه بسیاری از صنایع و سرمایه‌های متعلق به دولت هستند، اما بهره‌وری تولید در همه بخش‌ها پایین و ناچیز است.

مانع پنجم: نابرابری‌های اجتماعی – اقتصادی

نابرابری‌های اجتماعی و اقتصادی رهاورد چند فاکتور مهم است. وجود شکاف در سطح درآمد‌ها، توزیع ناعادلانه منابع میان استان‌ها و مناطق گوناگون در کنار نرخ بالای بیکاری در داخل کشور، شرایط را برای قدرت گرفتن اقتصاد و در نتیجه قطب شدن در منطقه سخت می‌کند.

مانع ششم: چرخه‌های کوتاه‌مدت کسب‌وکاری

چرخه کسب‌وکار در ایران معمولاً کوتاه‌مدت در نظر گرفته می‌شود. نگاه‌های کوتاه‌مدت‌نگر هرگز دستاوردهایی چون برنامه‌ریزی و رشد را به همراه نخواهد داشت. درواقع نگاه بلندمدت می‌تواند یک کسب‌وکار را پایدار و در نتیجه یک اقتصاد را پویا و پررونق کند. قطب منطقه‌ای شدن هدفی است که با وسیله‌ای چون اقتصاد پویا به‌دست می‌آید.

مانع هفتم: آزمون و خطا

برنامه کوتاه‌مدت اقتصادی درواقع نوعی آزمون و خطاست. غده بدخیمی که اقتصاد ایران را گرفتار خود ساخته و نتیجه‌اش پیشامد ناخوشایندی چون آزمون و خطاست. کشوری که سیاست‌های اقتصادی‌اش بر پایه آزمون‌ها و خطاهای کوتاه‌مدت شکل می‌گیرد، با وجود همه ظرفیت‌ها و منابع موجود نمی‌تواند به قطب اقتصادی منطقه تبدیل شود.

در مجموع می‌توان چنین گفت که با راهکار اقتصاد مقاومتی هم می‌توان قطب منطقه شد، منتها به این شرط که خصوصی‌سازی، مرکززدایی و رفع مقررات دست‌وپاگیر در ایران اتفاق بیفتد. این روزها روندی به سمت اصلاح ساختار و تجدیدنظر در سیاست‌های اقتصادی آغاز شده است، اما پیگیری آنها تا دستیابی به هدف بزرگ مدنظر نیازمند عزم و کارهای عملی فراتر از حرف است.

منبع: al-monitor.com

ترجمه: سارا گلچین

گزارشی از مدیریت صنعت برق منطقه در اقتصاد کشور

ایران و نقش اول در ترانزیت برق

حامد شایگان

همسایه را بر پایه اختلاف بیک مصرفی در کردید و شمال و جنوب تامین کند. چراکه کشورهای شمالی ایران در زمستان مسازاد برق تولیدی دارند و در تابستان کشورهای جنوب ایران با این مسئله روبه‌رو هستند که با مبادله آن علاوه بر درآمذزایی، می‌توان موقعیت امنیتی و روابط اقتصادی ایران را در منطقه بهبود بخشید، هرچند برخی دیگر از کارشناسان معتقدند در کشورهای که به توسعه پایدار می‌اندیشند و از نظر امنیتی نمی‌خواهند در تامین برق به کشوری وابسته باشند به واردات برق از کشورهای همسایه تن اقدام می‌کنند.



علیرضا اسدی:

هاب منطقه‌ای در جهت مدیریت بهینه برق برقرار است

صادرات گاز به آن کشور با مشکل مواجه شود می‌تواند با واردات گاز به شکل‌های مختلف از سوی کشورهای دیگر تاحدودی مشکل را بر طرف کند اما در مورد برق این مسئله صدق نمی‌کند و اگر کشور واردکننده بخواهد از کشور دیگری برق وارد کند به دلیل محدودیتی که زیرساخت‌ها برای آن ایجاد خواهند کرد به سه یا چهار سال زمان نیاز دارد و این منجر می‌شود که در استراتژی تامین انرژی مورد نیاز خود کمتر به واردات برق بیندیشد.

شده. اما با این حال می‌توان از شبکه‌های خطوط انتقال برای تبدیل شدن به هاب در جهت توسعه صادرات استفاده کرد اما جنبه دیگری وجود دارد که مسئله صادرات را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. خیلی از کشورهای برای ایجاد توسعه پایدار ترجیح می‌دهند گاز وارد کنند و در کشور خود با تبدیل آن در نیروگاه به برق استفاده کنند. به‌دست آمده از طرف دیگر این مسئله آنها را از تهدید دور خواهد کرد، زیرا در صورتی که

فرصت استفاده و نقش مهمی در توزیع برق کشورهای همسایه ایفا کند اما در مورد اینکه پروژه اقتصادی است یا نه، نظرات متفاوتی وجود دارد و برخی معتقدند تبدیل شدن به هاب منطقه‌ای تنها در جهت مدیریت بهینه برق انجام شود و نمی‌توان به آن نگاه صادراتی داشت و ترانزیت مقوله‌ای متفاوت از صادرات است. همچنین واقعی نبودن قیمت برق در ایران یک محدودیت برای توسعه صادرات می‌تواند از آن به‌عنوان یک

یک عضو هیات‌مدیره سندپکای صنعت برق ایران با اشاره به دیدگاه‌هایی که در مورد اقتصادی بودن صادرات برق در ایران وجود دارد، اظهار کرد: موضوع تبدیل شدن ایران به هاب منطقه‌ای برق به تبادل آن بر می‌گردد که به اقدامات فنی در زمان پیک بهره‌برداری و کاهش هزینه تمام شده برق وابسته است و در تمام دنیا به حال ایران پرداخته می‌شود. حال ایران به دلیل موقعیتی که دارد می‌تواند از آن به‌عنوان یک

محمد پارسا:

ترانزیت برق صرفه اقتصادی دارد

رییس فدراسیون صادرات انرژی ایران در رابطه با نقش مدیریت برق در منطقه در اقتصاد کشور اظهار کرد:

در برخی کشورها همچون ترکیه به دلیل اینکه بخش خصوصی برق مورد نیاز کشور را تامین می‌کند صرفه اقتصادی برای آنها اهمیت بالایی دارد، به‌گونه‌ای که اگر بخش خصوصی این کشور بخواهد از طریق واردات گاز، برق تولید کند علاوه بر طولانی بودن زمان لوله‌گذاری، هزینه بالایی نیز خواهد داشت و همین به گران تر شدن آن در مقایسه با برق وارداتی منجر خواهد شد.

با این حال اگر میدان مشترک گاز ایران در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد و نیروگاه‌هایی در کنار دریا ایجاد شود، هزینه جابه‌جایی گاز وجود نخواهد داشت و انرژی با سرعت بیشتری به کشور همسایه منتقل خواهد شد، به همین دلیل منافع اقتصادی زیادی برای کشور به وجود خواهد آمد.

محمد پارسا با نگاهی به تاثیر صادرات برق به کشورهای همسایه ادامه داد: ایران در یک موقعیت خاص قرار دارد که می‌تواند برق

علی بخشی:

انتقال برق جهت توسعه صادرات است

رییس هیات‌مدیره انجمن پیمانکاران خطوط پست انتقال نیرو در رابطه با ظرفیت‌های صادراتی برق به کشورهای همسایه اظهار کرد: در شرایطی که کشورهای شمال ایران سردسیر و کشورهای جنوبی گرمسیر هستند اختلاف بیک موقعیتی خاص برای ایران تولید برق در فصول خاص می‌شود که این فرصتی به ایران می‌دهد تا با ایجاد هاب منطقه‌ای و بهینه کردن اتلاف مصرف برق در کشور، صادرات برق را افزایش دهد و در کنار آن به منافع بالایی دست یابد، این اقدام نوعی وابستگی در کشورهای همسایه به وجود می‌آورد و از نظر امنیتی موقعیتی خاص برای ایران به وجود می‌آید. نیاز کشورهای همسایه به برق انکارناپذیر است و با توجه به اینکه ساخت نیروگاه‌ها علاوه بر زمانبر بودن، به بودجه بالایی برای دعوت از پیمانکاران خارجی نیاز دارد چاره‌ای جز واردات برق از همسایگان ندارند. علی بخشی با اشاره به اینکه برای ترانزیت برق از ایران تاکنون درخواست‌های فراوانی شده است، ادامه داد: همان‌طوری که روسیه با صادرات گاز به اروپا توانسته است شرایطی را برای خود ایجاد کند که اروپایی‌ها نتوانند فشارهای تحریمی خود را به این کشور افزایش

دهند و سطح روابط خود را حفظ کنند، ایران نیز می‌تواند این مسئله را با صادرات برق ایحاد کند و با تامین برق کشورهای همسایه روابط تجاری را در منطقه توسعه دهد. از سوی دیگر، کشورهای همچون پاکستان و افغانستان سرمایه کافی برای احداث نیروگاه ندارند، به همین دلیل واردات برق سریع‌ترین راهکار برای تامین برق مورد نیاز صنایعی است که به تازگی در این کشورها احداث شده و این مسئله باعث می‌شود کشورهای همسایه بارها خواستار واردات برق از ایران شوند. او با تاکید بر اهمیت توسعه خطوط انتقال برق در کشور اضافه کرد: در شرایط کنونی در ایران شبکه خطوط انتقال برق وجود ندارد و اگر بخواهیم به یک باب منطقه‌ای برای ترانزیت برق تبدیل شویم نخست باید زیرساخت‌های مورد نیاز آن یعنی خطوط انتقال ایجاد شود، زیرا شبکه‌های موجود، نیاز کشور برای انتقال برق را نیز بر طرف نمی‌کند، هرچند اگر بخواهیم میزان انرژی برای ایجاد پست‌های برق را بسنجیم، باید درآمد کل پروژه از ساخت خطوط انتقال تا ارزش برق صادراتی را مورد ارزیابی قرار دهیم تا بتوانیم میزان درآمدزایی هر یک از بخش‌ها را محاسبه کنیم.

قرار داده است و آن تکیه بر انرژی‌های پاک همچون برق است که با راندها، بالایی‌توانند نیاز واحدهای تولیدی و صنعتی آنها را تامین کنند. ایران به‌عنوان کشوری که در عرض جغرافیایی مناسبی قرار دارد و کشورهای شمالی و جنوبی

تولید انرژی ندارند و همین باعث شده تا نیاز خود را از کشورهای همسایه به طلب کنند. با افزایش آلودگی هوا ناشی از به‌کارگیری سوخت‌های فسیلی شرایط کشورهای صنعتی در حال بحرانی شدن است که تنها یک راهکار را پیش روی آنها

کاهش آلودگی، عاملی برای توسعه مصرف برق

استفاده خواهد شد. حال با توجه به اینکه محدودیت بازار صادراتی برای فروش گاز وجود دارد تبدیل آن به برق علاوه بر بر درآمدزایی می‌تواند زمینه وابستگی کشورهای همسایه به و عبارت دیگر توسعه روابط تجاری ایران با آنها را فراهم کند.

با حرکت کشورها به سمت صنعتی شدن نیاز آنها به انرژی در حال افزایش است، به همین دلیل سالانه هزینه‌های هنگفتی صرف نیروگاه‌های تولید انرژی‌های مختلف می‌شود. با این حال صنعتی شدن کشورهای مالی کافی برای ساخت نیروگاه‌های

با حرکت کشورها به سمت صنعتی شدن نیاز آنها به انرژی در حال افزایش است، به همین دلیل سالانه هزینه‌های هنگفتی صرف نیروگاه‌های تولید انرژی‌های مختلف می‌شود. با این حال صنعتی شدن کشورهای مالی کافی برای ساخت نیروگاه‌های



ترکیب واحدهای مجموعه تجاری کورش در یک نگاه



ترکیب واحدها در مرکز خرید کورش به گونه‌ای است که مجموعه‌ای از برندهای بین‌المللی و داخلی به صورت حرفه‌ای در کنار هم قرار گرفته‌اند و حضور واحدهای فرهنگی و شهریاری هم در کنار فضای تجاری، محیطی منحصر به فرد را به وجود آورده است. در مجتمع تجاری کورش ۵۵۰ واحد تجاری، ۴۱ دستگاه پله برقی، ۱۹ دستگاه آسانسور، هفت دستگاه شیب برقی (طبقات) و در هر طبقه چهار مسیر دسترسی اضطراری به طبقات، بیش از ۱۰۰ سرویس بهداشتی در تمام طبقات، دو دستگاه نمایشگر LCD به ابعاد تقریبی ۱۳*۱۰ متر ۱۷*۱۰ متر برای نمایش تصاویر فیلم‌های پردیس سینمایی یا هر گونه اطلاع‌رسانی وجود دارد. در اصلی ورودی مجتمع کورش از سوی خیابان در طبقه همکف واقع است به همین دلیل با ورود به طبقه همکف این مجتمع می‌توانید با استفاده از پله برقی به سایر طبقات تردد کنید. ترکیب واحدهای تجاری در این مجتمع به این صورت است که در طبقه منفی دو هایپرمارکت و ۳۱ واحد تجاری وجود دارد. در طبقه منفی یک این مجتمع ۱۴۹ واحد فروشگاه پوشاک، کیف و کفش مردانه، لوازم آرایشی و بهداشتی، لوازم خانگی، ساعت، اسباب بازی، بدلیجات و غیره واقع است. این طبقه برای آن قشر از مشتریان که خواهان خرید برند نیستند، بسیار مناسب است.

در طبقه همکف مجتمع تجاری کورش، ۱۱۱ واحد تجاری وجود دارد. این طبقه برای آن دست از مشتریان که خواهان خرید برند هستند، مناسب است، زیرا در این طبقه انواع از برندهای بین‌المللی و داخلی پوشاک مانند زارا، چرم مشهد و غیره وجود دارد. در طبقه اول این مجتمع ۱۴۳ واحد تجاری عرضه‌کننده پوشاک، کیف و کفش، تلفن همراه، کامپیوتر و لوازم خانگی، در طبقه منفی یک شمالی در امتداد راهروی شمالی طبقه همکف ۴۶ واحد تجاری ویژه بورس طلا و جواهر و در طبقه منفی دو شمالی نیز در امتداد بخش شمالی طبقه منفی یک ۳۷ واحد تجاری تکمیل‌کننده بورس طلا و جواهر مجتمع کوروش وجود دارد. همچنین شهریاری مجموعه با مساحتی حدود ۴۴۲ متر مربع در بخش شمالی طبقه دوم واقع شده است.

قیمت کالا



با توجه به اینکه فقط چند ماه از زمان راه‌اندازی مجتمع تجاری کوروش می‌گذرد، اکثر فروشندگان برای جلب مشتری با کمترین درصد سود کالای خود را به فروش می‌رسانند. به طوری که حتی برخی واحدهای تجاری دست به حراج زدانه، به همین دلیل در حال حاضر بهترین زمان برای خرید است.

معمولاً اجناس واحدهای تجاری این مجتمع به غیر از برندهای بین‌المللی، از سوی خود فروشنده‌ها از کشور ترکیه وارد می‌شود. همچنین در برخی واحدهای تجاری هم قیمت کالا بسیار مناسب است به طوری که اصل یا تقلبی بودن برند در ذهن مشتریان ایجاد شک و شبهه می‌کند اما به گفته فروشنده‌گان علت ارزان بودن قیمت علاوه بر جلب مشتری، رقابت با سایر واحدهای تجاری است. به عنوان مثال در طبقه همکف مجتمع، یک سلوار کتان زنانه با برند «مانگو» را می‌توان ۶۹ هزار تومان خریداری کرد در حالی که همین سلوار در دیگر واحدهای تجاری و مغازه‌های سطح شهر بیش از ۱۴۰ هزار تومان قیمت دارد.

قیمت لباس‌های پاییزه هم در این مجتمع نوسان دارد به طوری که قیمت یک بلوز بافتنی زنانه بین ۳۰ تا ۳۰۰ هزار تومان است. این قیمت‌ها براساس قدرت خرید مشتریان تعیین شده به طوری که اگر مشتری خواهان خرید برند بین‌المللی باشد یک کت زنانه پاییزه با برند «ای بری» بیش از ۳۶۰ هزار تومان در این مجتمع قیمت دارد، اما چنانچه مشتری خواهان خرید برند نباشد، می‌تواند یک بلوز بافتن زنانه با جنس و دوخت کشور چین را ۳۰ هزار تومان و یک بلوز بافتنی با جنس و دوخت مجتمع قیمت انواع بوت زنانه براساس جنس و دوخت کشور ترکیه را ۱۶۰ هزار تومان خریداری کند. در این مجتمع قیمت انواع بوت زنانه براساس جنس و دوخت بین ۲۰ تا ۴۰ هزار تومان، قیمت شال‌های پاییزه زنانه بین ۴۵ تا ۹۰ هزار تومان، سلوار کتان مردانه بین ۶۵ تا ۱۷۰ هزار تومان، سلوار جین ۶۵ تا ۲۰۰ هزار تومان، بافت مردانه ۳۵ تا ۱۵۰ هزار تومان و پیراهن مردانه ۳۵ تا ۱۵۰ هزار تومان است.

هنوز تا حرفه‌ای شدن راه زیادی مانده است

هویت مستقل، حلقه مفقوده مراکز خرید در ایران



عکس: زهرا رضایی پور - فرصت امروز

تعمینه شهریاری

محال است کسی بخواهد تعریفی از اصطلاح شهر ارائه دهد و اشاره‌ای به وجود مراکز خرید و مراکز تجاری نکند. به هر خیابان و میدان و خلاصه گوشه و کنار هر شهر چه کوچک و چه بزرگ که نگاه کنید، مراکز را می‌بینید که معمولاً با تابلوهایی با هویت مرکز خرید، نام مشخصی را یک می‌کنند. سیل خریداران و مشتریان هم معمولاً از دروازه‌های این‌گونه مراکز روان است؛ خریدارانی که معمولاً به دنبال کالاها و برندهای مورد علاقه خود به این مراکز مراجعه می‌کنند. البته این برندها و کالاها معمولاً چند حوزه محدود را شامل می‌شود و مراکز خرید در ایران هنوز شمول مورد نیاز مشتریان را ندارند. اما تعریف دقیق یک مرکز تجاری چیست؟ به عبارتی یک مرکز تجاری چه نیازهایی را باید برطرف کند. محمد مهدی تشریفی، کارشناس ارشد بازاریابی و فروش در همین ارتباط و در مورد نیاز به مراکز تجاری در زندگی شهری امروز به فرصت امروز می‌گوید: نیاز به مراکز تجاری مانند نیاز به فست‌فودها

در زندگی مدرن امروزی است. زندگی پر مشغله امروزی که با ترافیک‌های سنگین شهری همراه است دیگر وقتی برای کسی باقی نمی‌گذارد که برای تامین و خرید مایحتاجش به راسته‌ها و بازارهای سنتی سر بزند. در واقع یک مرکز خرید باید بررسی برای ارائه انواع کالاها و مورد نیاز مشتریان باشد. به عبارت دیگر مراکز خرید، سیتی سنترهایی هستند که انواع برندها در همه حوزه‌های نیاز انسان را در برمی‌گیرند، هر چند این تعریف در مورد بسیاری از مراکز خرید ایران صدق نمی‌کند. زیرا اغلب مراکز خرید در ایران جایگاهی برای ارائه و عرضه چند کالای مشخص هستند. در حالی که یک مرکز تجاری باید همه نیازهای کالایی و فرهنگی مشتریان را برطرف کند.

همچنین تشریفی می‌افزاید: در بسیاری از مراکز خرید ایران فقط پوشاک، لوازم آرایش و چند کالای مشخص دیگر ارائه می‌شود و مثلاً فروشگاه‌های مواد غذایی با لوازم آشپزخانه در آنها جای نمی‌دهند. آنها حتی امکانات سینمایی هم ندارند. هر چند کافه و رستوران و بوفه‌های کوچک و درودی پاساژها قرار دارند اما فروشگاه‌های بزرگ مواد ریز و درشت غذایی جایی در مراکز تجاری ندارند.

پاساژ

«فرصت امروز» از مجتمع تجاری پر طرفدار این روزهای پایتخت گزارش می‌دهد

نامی بزرگ با جذابیت تجاری

مشخصات مجتمع تجاری - فرهنگی کورش کوروش با مساحت زمین ۹۵۰۰ مترمربع، مساحت زین بنا ۲۳۰۰۰ مترمربع، مساحت مشاعات ۸۷۰۰۰ مترمربع، دارای ۱۸ طبقه، ۵۵۰ واحد تجاری و ۱۶۰۰ پارکینگ در منطقه ۵ شهرداری تهران، بزرگراه ستاری شمال، خیابان پیامبر مرکزی قرار گرفته است.

موقعیت دسترسی

برای رفتن به مجتمع تجاری - فرهنگی کورش می‌توانید از طریق بزرگراه‌های شهید حکیم و شهید ستاری که از شریان‌های

گذشته است. در حقیقت مراکز تجاری با جایگاهی که می‌توانند در جامعه و در بین مردم داشته باشند، باید دارای هویت مستقل باشند؛ هویتی که دیگر قرار نیست تنها نام برندهای مشهور گرفته شود. تشریفی در این ارتباط اضافه می‌کند: برای اینکه یک مرکز خرید به اصطلاح پاجور داشته باشد، باید به دنبال کسب هویتی مستقل باشد. این هویت هم به شیوه‌های مختلف و با راهکارهای مختلف کسب می‌شود. یکی از این راهکارها، ایجاد جذابیت است برای جذب و پرتین‌گردها که طیف وسیعی از آنها را بانوان تشکیل می‌دهند. مثلاً برگزاری بازارچه‌های فصلی یکی از این شیوه‌هاست که برای خانم‌ها جذابیت زیادی دارد. استفاده از هویت برندهای تصویری. مانند بخش فیلم و دعوت از چندین هنرپیشه. چون این افراد مشهور و مورد علاقه عموم مردم هستند و خود به تنهایی می‌توانند دلایل جذابی برای حضور مردم در مراکز تجاری باشند. این مباحث به نظر می‌رسد که فرایند برندننگ برندها تنها شامل حضور یک برند کالایی

پاساژ

«فرصت امروز» از مجتمع تجاری پر طرفدار این روزهای پایتخت گزارش می‌دهد

نامی بزرگ با جذابیت تجاری

ساخت‌وساز انواع مجتمع‌ها وجود دارد، به همین علت در حالی که ساخت مجتمع تجاری کورش در منطقه غرب تهران به نوعی سرمایه‌گذاری است، ساخت چنین مجموعه‌ای در منطقه شمال تهران به هیچ عنوان سرمایه‌گذاری محسوب نمی‌شود. مراکز واحدهای تجاری مجتمع کورش از ۱۰ تا ۲۰۰ متر است. برای رهن و اجاره این واحدهای تجاری باید برای هر متر ۵۰۰ هزار تومان پرداخت شود و مبلغ رهن هم در طبقات مختلف متفاوت و براساس قرارداد مالک با مشتری است. در سال ۹۱ مغازه‌های ۱۰ تا ۲۵ متری مجتمع کورش از سوی دفاتر املاک مجتمع پیش

نرخ رهن و اجاره

به گفته مسئولان دفتر فروش مجتمع تجاری کورش، از نظر بافت و معماری شهری، غرب کلاشهر تهران با دیگر مناطق متفاوت است، زیرا در منطقه شمال غربی تهران فضای باز و مناسبی برای

سالن‌های سینما و آمفی تئاتر

مجتمع تجاری کورش با بیش از ۱۶۰۰۰ متر مربع زیربنای فعالیت‌های فرهنگی شامل ۱۲ سالن چندمنظوره کنسرت، سینما و آمفی تئاتر با ظرفیت ۳۲۰۰ صندلی در طبقات سوم تا ششم، موقعیت کم‌نظیری را نه تنها در این منطقه بلکه در کل شهر تهران و کشور ایجاد کرده که بخش هم‌زمان چندین فیلم و اجرای کنسرت‌ها و برگزاری همایش‌ها با مدرن‌ترین تجهیزات صوتی و تصویری از ویژگی‌های این مجتمع فرهنگی است.

خوردنی‌ها

در طبقه هفتم مجتمع کورش رستوران بین‌المللی قرار دارد که این رستوران دارای یک سالن سرپوشیده و یک فضای VIP با چشم‌اندازی منحصر به فرد از کلاشهر تهران است. در بخش جنوبی طبقه دوم در مجاورت شهریاری، شش واحد FOODCOURT با معتبرترین برندهای غذایی مانند سالسا، سوپر استار و غیره قرار دارند که این واحدها قابلیت پذیرایی هم‌زمان حدود ۳۰۰ نفر را دارا هستند، همچنین با توجه به گستردگی مجموعه و ضرورت وجود فضاهای مناسب جهت استراحت مراجعان، شش باب کافی شاپ در طبقات سوم، چهارم، پنجم، ششم، طبقه منفی یک و منفی دو قرار گرفته است.

پارکینگ

از دیگر امکانات این مجتمع بزرگ تجاری، پارکینگ طبقاتی آن است که از طبقه منفی سه تا منفی ۹ به آن اختصاص یافته که امکان پارک ۱۶۰۰ دستگاه خودرو (۶۰۰ واحد برای مالکان و ۱۰۰۰ واحد برای مشتریان) در آن وجود دارد. دسترسی بسیار ساده و سریع تمام طبقات پارکینگ به طبقات ساختمان از طریق آسانسور، پله برقی و پله‌های متعدد فراهم شده است. برای راحتی هر چه بیشتر خریداران هایپرمارکت، هفت دستگاه شیب برقی در لابی اصلی طبقات پارکینگ نصب شده تا امکان حمل ساده خریدها از طبقه منفی دو هایپرمارکت و ۳۱ واحد تجاری وجود دارد. در طبقه منفی یک این مجتمع ۱۴۹ واحد فروشگاه پوشاک، کیف و کفش مردانه، لوازم آرایشی و بهداشتی، لوازم خانگی، ساعت، اسباب بازی، بدلیجات و غیره واقع است. این طبقه برای آن قشر از مشتریان که خواهان خرید برند نیستند، بسیار مناسب است.

خرید و فروش

فروشندهگان

به گفته فروشنده‌گان از عوامل مهمی که باعث تمایل آنها برای سرمایه‌گذاری در مجتمع تجاری کورش شده مقوام بودن این برج در برابر زلزله، استفاده از ستون‌های باکس و پل‌های تیرورق، وجود شهریاری، رستوران هایپرمارکت و سالن‌های سینما و آمفی تئاتر است. یکی از فروشنده‌گان مجتمع کورش در خصوص علت سرمایه‌گذاری خود در این مجتمع، می‌گوید: چندین سال است که در حرفه بوتیک‌داری فعال هستم و قصد سرمایه‌گذاری در مجتمع دیگری داشتم اما از سوی دفاتر املاک پیش فروش واحدهای تجاری مجتمع کورش پیشنهاد شد. با بررسی خدمات و امکانات مجتمع تجاری کورش به این حتم رسیدم که سرمایه‌گذاری در این مجتمع بسیار به صرفه است. زیرا با توجه به امکاناتی مانند شهریاری، رستوران، هایپرمارکت و سالن‌های سینما و آمفی تئاتر به طور حتم تعداد مشتریان این مجتمع بسیار بالا و گردش مالی سالانه بسیار خوبی خواهد داشت، به طوری که در سال ۹۱ این مغازه را متری ۲۰ میلیون تومان پیش خرید کردم اما در حال حاضر هر متر ۸۰ میلیون تومان قیمت دارد، به همین دلیل سرمایه‌گذاری در این مجتمع باعث افزایش سرمایه اولیه من هم شده است. این فروشنده ادامه داد: فروش اجناس در مجتمع تجاری کورش با توجه به اینکه فقط چند ماه از زمان راه‌اندازی آن می‌گذارد بسیار خوب بوده است، اما به علت اینکه بیشتر مشتریان ساکن منطقه غرب تهران هستند، تبلیغ و شناساندن این مجتمع از سوی مدیران در رسانه‌ها و مطبوعات بسیار ضرورت دارد. وی ادامه می‌دهد: در حال حاضر بهترین زمان برای خرید اجناس است، زیرا با توجه به اینکه فقط چند ماه از زمان راه‌اندازی این مجتمع می‌گذرد، اکثر فروشندگان برای جلب مشتری با کمترین درصد سود کالای خود را به فروش می‌رسانند. این فروشنده در خصوص هزینه‌های خرید و شارژ ماهانه، گفت: هنوز مبلغ مالیات واحدهای تجاری تعیین نشده است اما در خصوص هزینه شارژ باید برای هر متر، ۲۰ هزار تومان شارژ پرداخت شود، به طوری که فروشنده یک مغازه ۱۵ متری باید ماهانه ۳۰۰ هزار تومان بابت شارژ بپردازد.

مشتریان

ساعت حوالی ۱۲ ظهر بود که تردد کم مشتریان در مجتمع تجاری کورش این فکر را در ذهن ایجاد می‌کرد که این مجتمع تجاری - فرهنگی تا به امروز نتوانسته آنطور که باید خود را نشانساند، اما با گذشت زمان، حوالی ساعت ۴ بعد از ظهر حجم عظیمی از مشتریان به این مجتمع تجاری - فرهنگی مراجعه کردند به طوری که کمتر مغازه‌ای خالی از مشتری بود. به گفته مشتریان، مجتمع تجاری کورش یک مجتمع منحصربه‌فرد و واقعی است به طوری که بسیاری از خانواده‌ها می‌توانند بیش از ۸ ساعت از روز خود را به ویژه در ایام تعطیل در این مجتمع بگذرانند. با توجه به ترافیک همه ساعته در کلان‌شهر تهران به‌ویژه بعد از ظهرها اکثر خانواده‌ها هم برای تامین مایحتاج مورد نظر خود و هم برای تفریح با کمبود شدید وقت مواجه می‌شوند، اما مجتمع تجاری کورش این امکان را فراهم آورده که خانواده‌ها علاوه بر خرید مایحتاج مورد نظر خود مانند خرید مواد غذایی و پوشاک از امکانات فرهنگی و تفریحی مانند سینما، تئاتر، شهریاری و رستوران هم بهره‌مند شوند. به گفته مشتریان قیمت کالاها در این مجموعه کورش بسیار مناسب و مانند سایر فروشگاه‌ها در سطح شهر تهران است، به طوری که یکی از مشتریان ادعا کرد قیمت کفش برند در مجتمع تجاری کورش مانند فروشگاه‌های ورزشی خیابان منیریه و حتی ارزان‌تر از فروشگاه‌های منطقه آریاشهر تهران است. بیشتر مشتریان مجتمع کورش ساکنان منطقه غرب تهران هستند. ظاهر مشتریان بیانگر این بود که سازه، امکانات و خدمات ساختمان به نظر آنها بسیار چشمگیر و منحصربه‌فرد می‌آمد.



زیلوی همسایه فرش است

نوشین بیروز / روزنامه نگار و جهان‌نگرد

فرش ایرانی

«ایرانیان عادت دارند روی قالی‌های نرم استراحت کنند.» «گزنفون» (Xenophon) مورخ و سردار یونانی که در سال ۴۰۱ پیش از میلاد به جنگ با ایرانیان پرداخته بود، وقتی این جمله را در باره ما می‌نوشت خبر نداشت سال‌ها بعد، ایرانی‌ها عادت پیدا می‌کنند روی لمینت اتریشی، فرش چینی پهن کرده، روی آن کاناپه تر کیهانی قرار داده و روی مبل استراحت کنند.

مردم در همه جای دنیا، بعد از پیدا کردن سرپناه یا سقف و خانه‌ای برای خود، به فکر پوشاندن زمین و تهیه کف پوش هستند. تا چند سال پیش در هر کشوری برای کف پوش از منابع طبیعی که در همان کشور وجود داشت استفاده می‌شد. آب و هوا و فرهنگ هم در انتخاب کف‌پوش همیشه نقش مهمی داشته است. مثلاً در اسپانیا زمین خانه‌ها با موزاییک‌هایی با نقش‌های رنگارنگ و زیبا، شبیه یک تابلوی نقاشی پوشانده می‌شد. در کشورهایی حاشیه مدیترانه استفاده از کاشی‌های پخته شده خاک رس متداول بود. در اکثر خانه‌های قدیمی اروپا از چوب طبیعی برای پوشاندن کف منزل و پله‌ها استفاده می‌کردند. مردم خاور دور نیز کف خانه‌های خود را با حصیر می‌پوشاندند و در ایران از زیلو، فرش و گلیم استفاده می‌شد، تا اینکه کم‌کم با ورود موکت و پارکت، سرامیک و لمینت به بازار، همه چیز عوض شد. کف‌پوش‌های مصنوعی، ارزان‌تر هستند و نصب آنها سریع و آسان است اما استفاده از مواد مصنوعی، مشکلات خاص خود را دارد. برای مثال خرید فرش ماشینی بدون داشتن استانداردهای لازم، شبیه تصمیم به نگهداری از یک قاتل در خانه است. مخصوصاً وقتی در خانه کودکی چهار دست و پا حرکت می‌کند و هر چیزی را از روی زمین برداشته و در دهان خود فرو می‌برد. پرزهای روی فرش ماشینی غیراستاندارد، سمی و خطرناک است. حساسیت و بیماری‌های دستگاه تنفسی و ریه را تشدید می‌کند. در اتاق بچه‌ها بهتر است از مواد طبیعی استفاده شود، اگر این امکان وجود ندارد، باید از مواد مصنوعی استاندارد استفاده شود. تنها رنگارنگ بودن کالی، دلیل مناسب بودن آن برای اتاق کودک نیست. سنگ‌ها هم به‌عنوان کف‌پوش، زیبا و بسیار با بادوام هستند ولی برای پاک کردن سنگ نباید از مواد پاک‌کننده شیمیایی استفاده کرد، چون سنگ را خراب می‌کند. قبل از انتخاب سرامیک به‌عنوان کف‌پوش پداتان باشد که سرامیک راحت‌تر از آنچه به‌نظر می‌رسد می‌شکند و شیارهای بین آن تقریباً همیشه کثیف باقی می‌ماند. روی سنگ، سرامیک یا پارکت، قالی و فرش (حتی آدم) سُر می‌خورد، مگر آنکه از لایه مخصوصی بین زمین و فرش استفاده کنید. از طرفی سنگ و سرامیک به‌خصوص برای خانه‌ای که فرد سالمندی در آن زندگی می‌کند، چون سرداست و باعث کمر درد و پا درد می‌شود، مناسب نیست. کفپوش‌های بی‌وسی PVC دوام خوب و پارکت را ندارند اما ارزان و به‌صرفه هستند و نصب آنها راحت و سریع است. اگر سطح زیر هر یک از این کف‌پوش‌ها قبل از نصب، کاملاً مسطح نباشد، بعد از چندماه باید هزینه دوبار‌های برای بازسازی مجدد بپردازید. وقتی کف‌پوش خانه یا نحوه زندگی ساکنان آن متناسب نباشد، آنها در نهایت مجبور خواهند شد که زمین را با کف‌پوش دیگری تعویض کرده یا مثلاً اگر مستاجر باشید مجبورند زمین را با فرش یا کف‌پوش موقت دیگری بپوشانند. درحالی که یکی از عوامل تعیین‌کننده قیمت خرید یا اجاره مسکن، نوع کف‌پوش آن است. در همه جای دنیا وضعیت اقتصادی افراد در انتخاب کف‌پوش نقش تعیین‌کننده‌تری دارد تا اینکه انتخاب درست برای فضای خانه چیست، اما شاید در هیچ کجای دنیا به اندازه ایران پول و وقت صرف تعویض یا پوشاندن زمین با کف‌پوش جدید نشود، تنها به این دلیل که قبل از خرید، به ظاهر خانه دیگران مُد روز، ارزان‌تر بودن و خلاصه به هر چیزی فکر می‌شود، جز انتخاب درست.

خودپرداز

هیسس! نیکلاس کوچولو خوابیده

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

نیکلاس کوچولو

قاب

نسخه بزرگسال هدفون HeadFoams Pro کیفیت صوتی بالایی به بزرگسالان ارائه می‌دهد و تقریباً نابودنشدنی است. این هدفون‌ها با قیمت ۳۰ دلار دارای بدنه فوم نرم و خم‌شدنی از جنس پلیمر ناهمگن «اتیلن وینیل استات» (EVA) است که این موضوع پوشیدن آنها را راحت‌تر می‌کند و هم‌زمان امکان شکستن تصادفی‌شان را غیرممکن می‌سازد.



قاره سبز

فساد مالی؛ بلای جدید میان مقامات جنوب اروپا

محمود فاضلی

محمود فاضلی کارشناس مسائل اروپا

فساد و سوءاستفاده مالی میان مقامات سیاسی و اقتصادی اروپا پدیده جدیدی نیست و هر از چندی افشای اسامی آنها افکار عمومی این کشورها را به‌شدت تحت‌تأثیر قرار می‌دهد. این افشای نمونه‌های این فساد مالی در پرتغال، اسپانیا و یونان که هر سه کشور در سال‌های اخیر درگیر بحران اقتصادی و اجرای سیاست سختگیرانه ریاضت اقتصادی بوده‌اند، نشانگر رشد پدیده فساد در این سه کشور جنوب اروپاست. خوزه سوکراتس، نخست‌وزیر سابق پرتغال به اتهام عملیات مشکوک بانکی و انتقال پول به اتهام فساد مالی و فرار مالیاتی و هنگام بازگشت از سفر در فرودگاه دستگیر شد.

وی در اواسط دوره چهار ساله نخست‌وزیری خود در سال ۲۰۱۱ استعفا داد. در آن زمان بحران مالی تشدید شده بود و وی مجبور شد تا در خواست وام بین‌المللی کند و پس از آن ریاضت اقتصادی شدیدی بسر پرتغال حاکم شد. وی از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۱ نخست‌وزیر پرتغال بود و به دلیل بروز بحران اقتصادی و اجرای سیاست‌های ریاضت اقتصادی که در دوران وی اجرا شد، محبوبیت مردمی نداشت. چندی پیش نیز وزیر کشور پرتغال به دلیل رسوایی مالی دیگری از مقام خود استعفا داد.

پاورقی ۱۷

چه کسی این را نوشته؟

سلطان حسین فتاحی

بنیانگذار صنایع امرسان |

در کنار این کارها تعمیر ماشین لباسشویی و لوازم‌خانگی و بیخچال و… در همه انجام می‌دادم و خلاصه برای تأمین خرج زندگی هر کاری می‌کردم. یک خط‌کش T خریده بودم، قلعه ما را به منزل می‌آوردم و نقشه‌اش را می‌کشیدم. تا ساعت دو صبح کار می‌کردم و شش صبح می‌رفتم سرکار تا یک بعدازظهر و ساعت دو می‌رفتم سربازی تا هفت شب. هفت هم می‌رفتم خانه و تا پاسی از شب کار می‌کردم. این دوره به خاطر حجم بالای کار، دوران سختی بود، اما پشتکار و انرژی فراوان مانع از این می‌شد که لحظه‌ای از زمان را تلف