

فرصت امروز

با رویکرد استقرار اقتصاد دانش بنیان، نوآور، مولد و فرصت ساز

گفت‌وگو با مجید سرایداران درباره پیاده‌سازی مدیریت سبز

مدیریت سبز باید در فضای مورد علاقه مردم رسوخ کند

گاه دیده می‌شود مدیران ما می‌دانند که چه وقایعی اتفاق می‌افتند اما نمی‌دانند با آن چه کنند.

۱۴



اصرار دولت، تردید مجلس، درجا زدن اوپک

بودجه عمرانی چگونه از گردنه نفتی می‌گذرد؟

لجبارزی عربستان، مقاومت بازار و بی‌نتیجه ماندن تمام جلسه‌ها، بار دیگر پاشنه آشیل اقتصاد ایران را به لرزه در آورده و تمام طرح‌ها و برنامه‌های زیربنایی کشور را تحت‌الشعاع خود قرار داده است. کاهش بیش از ۴۰ درصدی قیمت نفت در طول کمتر از چند ماه نه تنها تأمین بودجه جاری کشور را در

هاله‌ای از ابهام قرار داده که عملاً اجرای بسیاری از پروژه‌های عمرانی بزرگ را نیز در فضایی خاکستری فروبرده و اگر دولت بودجه سال ۱۳۹۳ را با امید به...

۶

آنچه حقیقی‌ها از رییس جدید سازمان بورس انتظار دارند

مهار قیمت‌سوزی حقوقی‌ها

۱۲

رتبه اول در ذخایر گازی، رتبه ۱۲ در صادرات گاز

صادرات گاز، رویای از دست رفته

۲

حمایت از تولید داخلی یعنی چه؟

چرخ صنعت روغن روان نیست

۷



فرصت امروز

کوزه‌گر همچنان از کوزه‌شکسته آب می‌خورد
چرا آژانس‌های تبلیغاتی تبلیغ نمی‌کنند؟

۹

۶ دستورالعمل

برای سبقت گرفتن از رقبا

چگونه یک برند موفق بسازیم

۱۰

تکنیک‌هایی

برای مدیریت زمان پروژه

برای اینکه بدقول نشویم...

۱۱



سرمقاله

برنامه ششم یا کتابچه آرزوها

مهدی خاکی‌فیروز

دبیر تحریریه

فعالان اقتصادی که رکود شدید دو سه سال اخیر، آنها را زمین‌گیر کرده است، دل در گرو برنامه ششم دارند و از سوی دیگر، اقتصاددان‌هایی همچون دکتر نیلی و نجفی که به دولت مشورت می‌دهند، این برنامه را فرصتی برای جهش اقتصادی و جبران عقب‌افتادگی‌های اقتصادی به‌ویژه شرایط رشد منفی سال ۱۳۹۱ می‌دانند، اما هیچ یک از آنها، به این نکته توجه نمی‌کنند که اگر قرار بود برنامه‌ریزی توأم با برنامه‌ریزی، دستاوردی داشته باشد، باید تاکنون می‌داشت. برنامه ششم توسعه نمی‌تواند معجزه کند.

همین صفحه

با اجرای برنامه‌های اقتصاد مقاومتی؛

درآمدهای ایران در ۴ سال آینده ۲۰۰ میلیارد دلار افزایش می‌یابد

برداشته است، افزود: تا پایان امسال بیش از ۱۰۰ پروژه صنعت نفت در قالب تحقق برنامه‌های اقتصاد مقاومتی در شورای اقتصاد تصویب می‌شود. مدیرکل برنامه‌ریزی استراتژیک وزارت نفت با بیان اینکه بیشتر طرح‌هایی که برای تصویب در شورای اقتصاد ارائه می‌شود به طرح‌های پتروشیمی مربوط است، گفت: پس از طرح‌های پتروشیمی، طرح‌های بخش نفت، گاز و سپس پالایشگاه‌ها و طرح‌های ذخیره‌سازی قرار دارند. وی افزود: فهرست نهایی پروژه‌هایی که قرار است در شورای اقتصاد تصویب شود، هفته آینده در کمیته چهار نفره که سه نفر از دولت و یک نفر از معاونت برنامه‌ریزی و

مدیرکل برنامه‌ریزی استراتژیک وزارت نفت از افزایش ۲۰۰ میلیارد دلاری درآمدهای ایران با اجرای برنامه‌های اقتصاد مقاومتی طی چهار سال آینده خبر داد. سعید قوام‌پور، با بیان آنکه در صورت اجرایی شدن برنامه‌های اقتصاد مقاومتی طی چهار سال آینده ۲۰۰ میلیارد دلار به درآمدهای ایران افزوده می‌شود، تصریح کرد: با اجرای برنامه‌های اقتصادی مقاومتی درآمدهای ایران از محل فروش صنایع پایین دستی نفت طی چهار سال آینده ۲۰۰ میلیارد و پس از آن سالانه ۱۰۰ میلیارد دلار افزایش می‌یابد. وی با اشاره به اینکه وزارت نفت برای تحقق اقتصاد مقاومتی گام‌های خوبی

نویخت: نرخ تورم آذرماه به ۱۶/۸ درصد کاهش یافت

معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهوری از کاهش نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به آذرماه به ۱۶/۸ درصد خبر داد. محمدباقر نوخت درخصوص نرخ تورم افزود: این نرخ در آبان ماه سال جاری معادل ۱۷/۸ درصد بوده است. بر این اساس، نرخ تورم در آذرماه ۹۳ نسبت به آبان‌ماه سال جاری یک‌درصد کاهش داشته است. یکی از مهم‌ترین نتایج عملکرد اقتصادی دولت پانزدهم کاهش نرخ تورم از زمان آغاز کار خود تاکنون بوده است؛ به‌طوری که تورم ۴۲ درصدی خردادماه سال ۹۲ با روندی نزولی، کاهش محسوس و قابل توجه داشته است.

برنامه ششم یا کتابچه آرزوها

ملی منظور شد. دولت کنونی به دلیل گرفتاری‌های مالی و انتظارات فزاینده مصرف‌کنندگان، به کاهش این سهم تمایل پیدا کرده و این تمایل را از مجلس و مردم پنهان نمی‌کند. برنامه پنجم نسبت به برنامه‌های قبلی، از این مزیت برخوردار است که به شاخص‌های کمی توجه جدی‌تری دارد؛ به بیان دیگر، از قابلیت ارزیابی غیرسلیقه‌ای برخوردار است. با این حال، زمانی می‌توان این مزیت را شکوفا کرد و از آن بهره گرفت که نتایج پایش سالانه آن به‌صورت عمومی منتشر شود تا از یک سو برای جبران عقب‌افتادگی‌ها، منظر برنامه بعدی نمایش و از سوی دیگر، انتشار عمومی نتایج پایش، امکان راست‌آزمایی اطلاعات ارائه شده در آن را از سوی اقتصاددانان، تشکل‌ها و فعالان بخش خصوصی و رسانه‌های گروهی فراهم می‌کند. خوشبختانه در مستندات پیوست که برای تدوین لایحه برنامه ششم مورد توجه قرار گرفته است، گزارش آسیب‌شناسی برنامه‌های توسعه پس از انقلاب نیز به چشم می‌خورد. این آسیب‌شناسی تا حدودی در گزارش‌های مرکز تحقیقات استراتژیک مورد توجه قرار گرفته؛ هر چند لازم است سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، به اتکال اطلاعات مفصل‌تری که در اختیار دارد، آسیب‌شناسی مفصل‌تری انجام دهد و از ارائه کپی گزارش‌های قبلی جلوتر رود. برنامه‌ریزی یک پدیده جامعه‌شناسی است که در روحیه دولتمردان و مردم به خوبی دیده می‌شود. وقتی تدوین برنامه به اقتصاددانان و برخی مدیران دولتی سپرده می‌شود که شناخت چندانی از علم جامعه‌شناسی ندارند و نمی‌خواهند که جامعه‌شناسان را در فرآیند تصمیم‌سازی‌های خود مشارکت دهند، طبیعی است که اجرای برنامه نمی‌تواند توفیق چندانی به همراه داشته‌باشد. برای آن که برنامه توسعه بتواند مسیری بهتر از برنامه‌های قبلی داشته باشد، در گام نخست باید برنامه نوشت، نه مجموعه آرزوها. برنامه باید واقع‌بینانه تدوین شود، نه بلندپروازانه. آیا دستیابی به رشد بالای برنامه درص در اقتصاد ایران که همچنان به‌شدت دولتی و وابسته به نفت است، یک برنامه تلقی می‌شود؟ وقتی فاصله برنامه با واقعیت‌ها و محدودیت‌ها عمیق شود، مجریان به راحتی از کنار برنامه عبور می‌کنند و می‌گویند، آب که از سر گذشت، چه یک وجب چه صد وجب؛ ولی اگر رشد اقتصادی سالانه واقع‌بینانه حدود سه تا پنج درصد باشد، می‌توان در خصوص جلو یا عقب بودن از برنامه صحبت کرد و برای آن، برنامه‌های عیب‌یابی تدوین کرد.

ادامه از همین صفحه کشور ما با داشتن بیش از نیم‌قرن تجربه برنامه‌ریزی یعنی از سال ۱۳۲۷ تاکنون، در زمره باسابقه‌ترین کشورهای در حال توسعه جای می‌گیرد که نه فقط به هدف‌های متعارف رشد و توسعه اقتصادی دست نیافته؛ بلکه به‌نظر می‌رسد اکنون در مقایسه با آغاز دوره برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های اقتصادی در کشور، حتی کفه ترازوی عوامل همسو و مغایر با الزامات توسعه اقتصادی، به نفع عوامل مغایر سنگین‌تر شده است.

نگاهی به شاخص‌های بخش اقتصادی برنامه پنجم توسعه، شکاف عمیق بین برنامه و اجرا را نشان می‌دهد. به‌عنوان مثال، در ماده ۲۱ برنامه پنجم، بر رشد اقتصادی سالانه حداقل هشت درصدی تأکید شده‌است. با در نظر گرفتن روش علمی جمع‌رشد سالانه، یعنی تابع توانی، چنین رقم رشد سالانه‌ای، به معنای ۴۷ درصد افزایش درآمد ناخالص ملی در پنج سال طول اجرای برنامه است. اگر بخواهیم در مدت زمان ۱۴ ماه که تا پایان برنامه باقی است، به این رقم رشد دست پیدا کنیم، باید بیش از ۲۰ درصد رشد را در این مدت تجربه کنیم که با توجه به شرایط انقباضی اقتصاد ایران، بسیار بعید است. برای دستیابی به این رقم رشد، چهار راهکار در برنامه پیش‌بینی شده که بخشی از سومین راهکار آن، ارائه مستمر آمار و اطلاعات به‌صورت شفاف و منظم به جامعه است. غفلت دولت‌ها از این راهکار، آن چنان عیان است که حاجت به بیان نیست. متأسفانه در گزارش‌های چند هزار صفحه‌ای که هر سال مطابق ماده ۱۵۷ قانون برنامه توسعه چهارم از سوی رییس‌جمهوری و در مجلس ارائه می‌شود، به جملات مبهمی مانند «ثمر بخش بوده است»، «امیدوار کننده» و مسائلی از این قبیل اشاره می‌شود که مناسب پایش علمی یک سند مهم توسعه‌ای نیست.

از توصیه‌های مهم برنامه پنجم توسعه در بخش اقتصاد می‌توان به بند دوم ماده ۲۲ این برنامه اشاره کرد که واریز دست‌کم ۲۰ درصد منابع حاصل از صادرات نفت و گاز و فراورده‌های نفتی به صندوق توسعه ملی را مورد تأکید قرار داده‌است. این سهم قرار بود سالی سه درصد افزایش یابد. جالب است که دولت دهم که بیشترین دوره زمانی این برنامه را در اختیار داشته است، پول‌های نقد را برای امور روزمره‌ای همچون واردات خوردنی‌ها و نوشیدنی‌ها و سایر کالاهای مصرفی هزینه‌کرد؛ اما درآمدهای قفل شده و گاه مشکوک‌الوصول از جمله بدهی برخی افراد به وزارت نفت به حساب سهم صندوق توسعه

جاری ۹۵ درصد درآمد مالیات بودجه محقق

شده است. ۲۴ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان درآمد مالیات‌های مستقیم و ۱۵ هزار و ۱۷۰ میلیارد تومان مالیات ارزش افزوده در هشت ماهه امسال وصول شده است. وکیلی با بیان اینکه درآمد امسال در بودجه ۵۹ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان در نظر گرفته شده است، افزود: این درآمد بدون بخش گمرک است و امیدواریم ۹۵ درصد درآمدها تحقق یابد.

وی در خصوص معوقات مالیاتی بیان کرد: اکنون حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان معوقات مالیاتی با جرایم آن وجود دارد و تفاوت ابراز درآمد در اظهارنامه از سوی مودی با آنچه تشخیص سازمان است، حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد است.

معاون سازمان امور مالیاتی در پاسخ به این سوال که کارشناسان اقتصادی معتقدند، فرصت خوبی است که با توجه به کاهش درآمدهای نفتی اتکای بودجه به آن کاهش یابد و به سمت مالیات برود آیا این امکان چه زمانی وجود دارد که بیش از ۷۰ درصد درآمدها از این طریق باشد، اظهار کرد: از سالی که اطلاعات بیرونی مربوط به فعالان اقتصادی توسط دیگر دستگاه‌ها و نهادهای به دست سازمان مالیاتی برسد، قول می‌دهیم ۱۰۰ درصد هزینه جاری دولت از طریق مالیات تأمین شود.

معاون سازمان مالیاتی:

۴۰ درصد اقتصاد فرار مالیاتی دارد

سال گذشته ۸۰ درصد اصناف

حدود ۴۰ درصد مالیات‌شان رشد داشت معاون سازمان مالیاتی کشور در پاسخ به این سوال که فارغ از اظهارات مسئولان مبنی بر رونق اقتصادی، اصناف می‌گویند رونقی در بازار وجود ندارد و سازمان برای اخذ مالیات به مودیان فشار می‌آورد، بیان کرد: مالیات سال ۹۲ تیر ماه امسال براساس توافق با اصناف اظهارنامه اخذ شد. حدود ۸۰ درصد مودیان چهار درصد رشد مالیات نسبت به سال قبل داشتند و ۱۴ درصد نیز افزایش ۹ درصدی و مابقی ۱۴ درصد افزایش داشتند. نظر سازمان بالاتر از این نرخ‌ها بود، اما در نهایت به توافق رسیدیم حالا باید گفت چه فشاری وارد کردیم.

این مقام مسئول خاطر نشان کرد: هنوز برای سال آینده وضعیت افزایش مالیات‌ها مشخص نشده و متناسب با وضعیت اقتصادی کشور خواهد بود.

این مقام مسئول در پاسخ به این سوال که گفته می‌شود وصولی و پرداختی به خزانه کاهش یافته است، عنوان کرد: مالیات اخذ شده به خزانه می‌رود و در هشت ماه سال

برآورد رسیدند که حدود ۴۰ درصد فرار مالیاتی وجود دارد، مقایسه با مآخذ مشمول مالیات با توجه به وصولی‌ها چقدر است و جمع (GDP) چقدر است تفاوت آن می‌تواند به‌عنوان فرار مالیاتی پیش‌بینی شود. وکیلی، راه کشف فرار مالیاتی را داشتن پایگاه‌های اطلاعاتی دانست و تأکید کرد: دارندگان پایگاه‌های اطلاعاتی به سازمان مالیاتی نگویند اطلاعات نمی‌دهیم، زیرا قانون جدید همه را مکلف به ارائه آن کرده است. به گفته وکیلی، گسترش و نفوذ پای‌های مالیاتی با اطلاعات فعالان اقتصادی در دیگر دستگاه‌ها ارتباط مستقیم دارد، اگر در مجموعه کشور اراده واقعی برای اخذ مالیات وجود دارد اطلاعات داده می‌شود و می‌توانیم رشد درآمدها را جلوتر از برنامه داشته باشیم و ۷۲ هزار میلیارد تومان درآمد مالیاتی سال آینده نیز وصول خواهد شد، قطعاً با وجود اطلاعات عملکرد بهتری خواهیم داشت و تحقق درآمدها بدون اما و اگر باشد و به مودیان کوچک‌ترین فشار وارد شود.

معاون سازمان مالیاتی با تأکید بر اینکه کل هزینه جاری دولت در سال ۹۷ از محل مالیات تأمین می‌شود، گفت: مسئول هر نهاد و دستگاهی که پایگاه‌های اطلاعاتی فعالان اقتصادی را در اختیار سازمان قرار ندهد، مجرم است و به دستگاه قضایی معرفی می‌شود.

حسین وکیلی، در گفت‌وگو با فارس، در خصوص اینکه چقدر پیش‌بینی می‌شود فرار مالیاتی کاهش یابد، اظهار کرد: فرار مالیاتی به‌صورت دقیق قابل پیش‌بینی نیست و از سال ۴۸ تاکنون درباره این پدیده مقاله وجود دارد. از هفت درصد تا ۶۰ درصد فرار مالیاتی عنوان شده و نمی‌توان به‌طور دقیق گفت چند درصد فرار مالیاتی وجود دارد، گفته می‌شود ۴۰ درصد ظرفیت اقتصاد فرار مالیاتی و فعالیت‌های زیرزمینی وجود دارد که باید بگوییم ۹۰ درصد این آمار را کشف می‌کنیم. معاون مالیات‌های مستقیم سازمان امور مالیاتی با اشاره به معافیت‌های مالیاتی یادآور شد: وزیر اقتصاد عنوان کرد ۴۳ درصد اقتصاد نسبت به (GDP) معافیت مالیاتی دارد و درست است. فرار مالیاتی در تور مالیات نیست و با شناسایی آن می‌توان گفت درآمدها افزایش خواهد یافت.

وی ادامه داد: بخش‌های اقتصادی به این

سازمان آگه‌ها

۸۸۸۹۵۴۳۴ و ۸۸۸۹۶۰۷۴

فرصت امروز در دست شما

بازار نفت

افزایش صادرات نفت خام ایران به آسیا بیش از یک میلیون بشکه



افزایش تقاضای فصلی برای خرید نفت در طول زمستان، واردات نفت خام ایران در آسیا را در ماه نوامبر به بالاتر از یک میلیون بشکه در روز رسانده است.

به گزارش رویترز از توکیو، ورود نفت خام ایران به بازارهای آسیا از ماه ژانویه تا نوامبر ۱۹/۵ درصد در طول سال فزونی یافته و هند با استفاده از کاهش تحریم‌های غرب علیه تهران بر سر فعالیتهای هسته‌ای‌اش، پیشتر طی سال ۲۰۱۴ رهبری واردات بیشتر نفت از ایران را به دست گرفته بود.

ایران و امریکا، فرانسه، آلمان، انگلیس، چین و روسیه ماه گذشته نتوانستند برای حل اختلاف خود در زمان ضرب الاجل تعیین شده به توافق برسند و مذاکرات خود را به مدت هفت ماه دیگر تمدید کردند. طبق توافق اولویه، ایران می‌تواند، میزان صادرات نفت خود را حدود یک میلیون بشکه در روز در قیاس با ۲/۲ میلیون بشکه تا پیش از اجرای تحریم‌ها در سال ۲۰۱۲ حفظ کند.

مقامات امر می‌گویند، هدف آنها تضمین یک توافق در مورد ماهیت یک توافق نهایی تا ماه مارس است ولی برای یک اجماع بر سر تمام جزئیات مهم فنی به وقت بیشتری نیاز است.

برخی از تحلیلگران معتقدند، سقوط قیمت حدود ۵۰ درصدی قیمت نفت از ماه ژوئن ممکن است ایران را ناگزیر به یک توافق نهایی با غرب کند. واردات چهار خریدار بزرگ نفت ایران در آسیا (چین، هند، ژاپن و کره جنوبی) به طور متوسط ۱/۱ میلیون بشکه در روز در فواصل ژانویه و نوامبر سال جاری بود و دلیل آن واردات فزاینده دو خریدار اول پس از کاهش مقطعی تحریم‌ها بود.

نفت‌خام ایران بر دند که براساس داده‌های دولتی و نفکشی‌ها، ۱/۱ در صد بیشتر در مقیاس سال به‌سال بود.

نفت

قیمت نفت سنگین ایران متناسب با بازار کاهش یافت

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران گفت: قیمت نفت خام سنگین ایران در بازارهای جهانی متناسب با شرایط بازار کاهش یافته و به رقابت میان کشورهای عضو اوپک ارتباط ندارد.

به گزارش ایرنا، سیدمحسن قمصری با اشاره به اینکه کاهش قیمت نفت سنگین ایران در بازارهای جهانی به دلیل شرایط حاکم بر بازار نفت بوده است، افزود: با توجه به کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی، ایران نیز قیمت نفت سنگین خود را کاهش داد و این به معنای تخفیف به مشتریان است. وی در این باره که بعضی از کشورهای عضو اوپک برای حفظ مشتریان آسیایی خود قیمت نفت را کاهش داده‌اند ایا ایران نیز قیمت نفت خود را کاهش داده است، اظهار کرد: قیمت نفت به‌صورت ماهانه اعلام می‌شود و براساس شرایط بازار نوسان دارد. به گفته قمصری، با کاهش قیمت نفت در بازارهای جهانی طبیعی است که قیمت نفت ایران هم متناسب با بازار کاهش می‌یابد که این موضوع دلایل فنی دارد و به رقابت میان کشورهای عضو اوپک با هم ارتباطی ندارد.

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران درباره دلایل فنی این کاهش گفت: وضع اقتصادی، عرضه و تقاضای بازار و قیمت‌های فرا وردها که هم‌اکنون در بازار عملیاتی وجود دارد، برخی از این دلایل هستند.

گاز

وزیر نفت پاکستان مدعی شد

ایران از دریافت غرامت از پاکستان صرف‌نظر کرد



وزیر نفت پاکستان اعلام کرد، براساس توافق جدید صورت گرفته با ایران، این کشور از دریافت غرامت تاخیر در احداث خط لوله انتقال گاز ایران به پاکستان صرف نظر کرده‌است.

به گزارش فارس به نقل از فایننشیال تایمز، وزیر نفت پاکستان از حصول توافق گازی جدید با مقامات ایرانی خبر داد. براساس توافق گازی ایران با پاکستان، این کشور موظف بود تا روز اول ژانویه سال ۲۰۱۵ خط لوله انتقال گاز ایران به پاکستان را در کشور خود به اتمام برساند و در صورت عدم عمل به تعهدات خود ماهانه ۲۰۰ میلیون دلار به‌عنوان غرامت به ایران بپردازد. این توافق جدید که از سوی شهید خان عباسی به‌صورت عمومی در این کشور اعلام شده در یافت غرامت از سوی ایران را منتفی کرده است.

رتبه اول در ذخایر گازی، رتبه ۱۲ در صادرات گاز

صادرات گاز، رویای از دست رفته



◀ الهه ابراهیمی

کشور ایران با وجود داشتن رتبه نخست ذخایر گازی در دنیا، رتبه ۱۲ را در صادرات گاز دارد، زیرا دولت‌های روی کار آمده بعد از انقلاب به اهمیت صادرات گاز هیچ‌گاه توجهی نداشتند و با فرصت‌سوزی این قدرت را از ایران سلب کردند تا امروز صادرات گاز رویبایی بیش نباشد.

گاز در اقتصاد بین‌الملل همانند نفت نیست، زیرا این سوخت برعکس نفت که بین‌المللی است، محلی، منطقه‌ای و منطقه‌ای است و به سهولت نفت جابه‌جا نمی‌شود. در حال حاضر، گاز مایع سهم عمده‌ای را از بازار به‌صورت بین‌المللی به خود اختصاص داده که ایران در این بخش نیز با وجود ورود اولیه و سرمایه‌گذاری کلان ناموفق بوده است. با این وجود، کشور ایران از مجموع صادرات گاز تنها سهم دو درصدی دارد.

علی شمس اردکانی، رییس کمیسیون انرژی اتاق درباره چرایی عدم توفیق ایران در صادرات گاز به «فرصت امروز» می‌گوید: «به اعتقاد من تنها دلیل آن نبود عقل اقتصادی مسئولان مربوط در سال‌های دور است، اگر آن زمان مسئولان به سرمایه‌گذاری در پارس جنوبی اهمیت می‌دادند ایران قبیل از قطر آغازگر بود اما تنها به دلیل تصمیم اشتباه فردی در دولت سازندگی، برداشت از این منطقه مشترک برای ایران به مدت ۱۰ سال به عقب افتاد، البته ما کارشناسان نیز به قدر کافی مقصر هستیم را به خود را به رییس دولت وقت گوشزد نکردیم.»

وی می‌افزاید: «اگر

سرمایه‌گذاری در ۱۲ فاز گازی پارس جنوبی در سال ۶۹ آغاز می‌شد، زودتر از قطر به تولید می‌رسیدیم و موفق می‌شدیم علاوه بر تامین سوخت مورد نیاز در کشور، ۱۰۰ میلیون مترمکعب نیز صادرات داشته باشیم، اما در نهایت همه فرصت‌ها به دلیل تصمیم اشتباه از دست رفت.»

سهم روسیه از گاز اروپا به ایران نمی‌رسد

شمس اردکانی، در پاسخ به اینکه با توجه به تاکید دولت یازدهم آ‌یا می‌توان امیدوار بود؟ می‌گوید: «دولت کنونی سرمایه کافی را ندارد. فرصت از دست رفته است. از سویی، هم‌اکنون بیشترین سرمایه‌گذاری‌ها برای گاز مایع است که ما برای تولید آن را نداریم و حتی اگر بخواهیم، به سهولت بازاری نخواهیم داشت، زیرا کشورهای قطر و استرالیا سهم عمده‌ای را به خود اختصاص داده‌اند. از سویی، با توجه به اقبال کشورهای پیشرفته به انرژی‌ها نمی‌توان

به راحتی مشتری جدید خلق کرد. نکته مهم‌تر این است که برخی‌ها گمان می‌کنند به دلیل فضایی اوکراین سهم روسیه نصیب ایران می‌شود که از نظر من خیالی بیش نیست.»

با این وجود، تلاش‌های دولت یازدهم در پارس جنوبی برای خودکفایی در انرژی داخلی اهمیت زیادی دارد، زیرا هر متر مکعب گازی که وارد شبکه داخلی شود، به صرفه‌جویی یک لیتر گازوئیل منجر می‌شود. هزینه تولید هر مترمکعب ۵ سنت است که صرفه اقتصادی دارد. متأسفانه در چند سال اخیر به‌جای سرمایه‌گذاری روی گاز تمامی تلاش‌ها برای نفت بود و درآمد حاصل از آن به جای سرمایه‌گذاری صرف هزینه‌های جاری شد.

ایران می‌توانست در صادرات گاز حرفی برای گفتن داشته باشد، اما این مسئله هیچ‌گاه در سیاست‌گذاری و برنامه‌های دولت‌ها در اولویت نبود، با این وجود اگر به اهداف اقتصاد کلان در ۱۴۰۴ نزدیک می‌شدیم تا ایران به قدرت اول

منطقه تبدیل شود، شانس زیادی داشتیم.

بخش خصوصی را برای صادرات گاز وارد کنیم

شمس اردکانی، با تایید این مطلب می‌افزاید: «برنامه‌ریزی‌ها در اقتصاد کلان ایران را قدرت اول منطقه نکرد، از این رو، در بخش بین‌المللی و صادرات گاز فعلا توفیق نخواهیم داشت، مگر اینکه ایران از موقعیت خود در میان ۱۶ کشور همسایه برای ایجاد شبکه گاز استفاده کند، موفقیت در این بخش در صورتی محقق خواهد شد که دولت تنها سیاست‌گذاری کند و بخش خصوصی مجری باشد، اگرچه مسئولان دولتی این فرصت را برای بخش خصوصی فراهم نمی‌کنند.»

وی در نهایت پیشنهاد کرد، بهتر است شبکه صادرات برق گاز را در برنامه جدی خود قرار دهیم.

گاز برای ایران قدرت خلق نمی‌کند

اما یکی از کارشناسان

بین‌المللی گاز که نمایشی نداشت نامش عنوان شود، وجود ذخایر بالای گاز به دلیل سیاست‌گذاری نادرست نتوانسته به جایگاه حقیقی خود دست یابد، می‌افزاید: «کشور روسیه به دلیل تامین ۲۶ درصد از گاز اروپا از قدرت بالایی برخوردار شده و می‌تواند از این ظرفیت به اهداف خود نایل شود، اما ایران هیچ‌گاه نمی‌تواند از این ذخایر به‌عنوان قدرت استفاده کند.»

گاز کالای بین‌المللی نیست که تصمیم‌گیری‌ها روی آن تاثیرگذار باشد. به تازگی گاز مایع برای دارندگانش جایگاه و قدرت ایجاد کرده و اگر ایران تمایل دارد به این صنعت دست یافته و قدرت‌یابد می‌تواند با سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی به این هدف دست یابد. این کارشناس بین‌المللی می‌گوید: «دستیابی به گاز مایع می‌تواند ایران را در میان کشورهای صادرکننده گاز قرار دهد و به آن قدرت بدهد. این در حالی است که ایران تنها دو درصد صادرات گاز دارد. وقتی براساس برنامه‌ریزی تولید گاز افزایش یابد و ایران تبدیل به هاب گاز منطقه شود وضع بهبود می‌یابد.»

اماد در این میان عزیزالله رمضانی، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی گاز در گفت‌وگویی با «فرصت امروز» اعلام کرده، در یک دهه آینده سهم ایران از صادرات گاز ۱۰ درصد افزایش می‌یابد. با این وجود، باید منتظر ماند و دید که برنامه‌ریزی وزارت نفت در دولت کنونی چقدر عملیاتی خواهد شد.

برق

ترانس‌ها متهم ۵۰ درصد تلفات برق



مدیرعامل شرکت توانیر با تاکید بر اینکه کیفیت نامطلوب تجهیزات سبب می‌شود ترانس‌هایی با تلفات بالا و خطوط برق طولانی مورد استفاده قرار گیرد، گفت: حدود نیمی از تلفات فنی برق به ترانس‌ها مربوط است.

همایون حائری در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه تلفات بیشتر از ۲۰ درصد برق به طور معمول به دلیل وجود فقر اقتصادی و فنی، مشکلات اجتماعی و عمومی رخ می‌دهد، گفت: کاهش تلفات به تمرکز نیاز دارد، در حالی که منابع مالی چندانی برای این کار مورد نیاز نیست.

وی افزود: تلفات بین ۱۵ تا ۲۰ درصد در شبکه‌های برق دنیا به دلیل مشکلات اقتصادی جامعه و ضعف مهندسی رخ می‌دهد و در چنین شرایطی منابع مالی با علم مهندسی گره می‌خور.

مدیرعامل شرکت توانیر، با تاکید بر اینکه ضعف در طراحی، کمبود منابع مالی و تاثیر مخربی که این دو مورد بر هم دارند، موجب تلفات برق می‌شود، گفت: اگر در طراحی از ابتدا ضعف وجود نداشته باشد و شبکه به درستی طراحی و اجرا شده باشد، تلفات شبکه زیاد نخواهد بود.

حائری، با اشاره به دلیل اتلاف برق به میزان ۱۰ تا ۱۵ درصد گفت: ضعف مدیریتی از جمله مهم‌ترین دلایل رخ دادن این میزان تلفات است. در شرکت‌های توزیع تاکتیک حاکم است، اما اگر این تاکتیک بر استراتژی غلبه کند، ضعف مدیریت خود را نشان می‌دهد و عدم توانایی مدیران در پیاده‌سازی استانداردها و طرح‌های مطلوب سبب خواهد شد که این میزان تلفات رخ دهد.

مدیرعامل شرکت توانیر همچنین با تاکید بر کیفیت نامطلوب تجهیزات به‌عنوان مسبب ایجاد تلفات بالا در ترانس‌ها و خطوط برق طولانی گفت: این موضوع یکی از ویژگی‌های کنونی شبکه برق کشور شده است.

وی با تاکید بر اینکه در حال حاضر ۵۴۵ هزار دستگاه ترانس هوایی با ظرفیت ۷۷ هزار مگاوات آمپر و ۳۵ هزار دستگاه ترانس زمینی با ظرفیت ۲۶ هزار مگاوات آمپر در شبکه برق کشور نصب شده که در مجموع ظرفیت ۵۸۰ هزار دستگاه ترانس به ۱۰۳ هزار مگاوات آمپر می‌رسد، گفت: میانگین ظرفیت کل ترانس‌های توزیع ۱۷۸ کیلوولت و میانگین کل ترانس‌های هوایی ۱۴۱ کیلوولت است و میانگین مجموع ترانس‌های توزیع زمینی کشور به ۷۴۳ کیلوولت می‌رسد.

مدیرعامل شرکت توانیر با مقایسه تعداد ترانس‌های ایران و کشور کره‌جنوبی اظهار کرد: ظرفیت ترانس‌های آن کشور با ۱۰۶ هزار مگاوات آمپر تقریبا مشابه شرایط ایران است در حالی که در کره ۳.۵ میلیون ترانس توزیع وجود دارد و این موضوع به معنای حذف شبکه فشار ضعیف خواهد بود؛ با این روش میانگین هر ترانس به ۳۰ کیلوولت رسیده در حالی که میانگین قدرت هر ترانس در ایران به ۱۸۷ کیلوولت می‌رسد که نشانگر به‌کارگیری شش‌برابری شبکه‌های فشار ضعیف در ایران است.

بازار نفت

تولید اوپک ۳۹۰ هزار بشکه کاهش یافت

مدیریت امور اوپک و روابط با مجامع انرژی اعلام کرد: تولید نفت‌خام کشورهای عضو اوپک در ماه نوامبر نسبت به ماه اکتبر، روزانه ۳۹۰ هزار بشکه کاهش یافت.

به گزارش ایرنا، تولید نفت ۱۱ کشور عضو سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) بدون احتساب عراق، روزانه ۴۶۰ هزار بشکه کاهش یافت؛ لیبی با ۲۴۹ و عربستان با ۶۰ هزار بشکه در روز بیشترین کاهش تولید را به خود اختصاص دادند.

براساس گزارش منابع ثانویه، تولید نفت کشورهای الجزایر، انگولا، کویت، نیجریه، قطر و امارات به ترتیب روزانه سه هزار، ۴۲ هزار، ۵۹ هزار، ۱۰ هزار، ۲۳ هزار و ۱۶ هزار بشکه کاهش یافت و تولید نفت ایران و ونزوئلا بدون تغییر ماند، در همین حال تولید نفت اکوادور نیز روزانه دو هزار بشکه افزایش یافت.

تولید نفت ۱۱ کشور عضو اوپک بدون احتساب عراق ۲۶ میلیون و ۶۹۵ هزار بشکه در روز است که نسبت به ماه گذشته ۴۶۰ هزار بشکه در روز کاهش یافت.

براساس گزارش مدیریت امور اوپک و روابط با مجامع انرژی، تولید نفت عراق نیز بدون توجه به کاهش قیمت نفت در ماه نوامبر، ۵۱ هزار بشکه افزایش یافت و به سه میلیون و ۲۵۱ هزار بشکه در روز رسید.

بشکه در روز بیش از سقف توافقی این سازمان (۳۰ میلیون بشکه در روز) در نشست ۱۶۶ اوپک تولید می‌کند.

براین اساس، عربستان، عراق، ایران، امارات و کویت با تولید به ترتیب روزانه ۹ میلیون و ۵۹۰ هزار بشکه، سه میلیون و ۳۵۹ هزار، دو میلیون و ۷۵۰ هزار، دو میلیون و ۷۰۵ هزار و دو میلیون و ۶۹۹ هزار بشکه در جایگاه نخست تا پنجم قرار دارند.

اتاق بازرگانی



۱۰۰ میلیارد دلار ارز منجمد شده در کشورهای دیگر داریم



رییس اتاق بازرگانی تهران گفت: حدود ۱۰۰ میلیارد دلار ارز منجمد شده در کشورهای مثل چین، هند و ژاپن داریم که نمی‌توانیم از آنها سریع استفاده کنیم. این ارزها برای دولت است که می‌تواند مورد استفاده قرار بگیرد، البته باید شرایط این کار فراهم شود.

یحیی آل اسحاق در گفت‌وگو با ایسنا، درباره راهکار کوتاهمدت برای افزایش درآمدزایی دولت اظهار کرد: تعدادی از پروژه‌های سرمایه‌گذاری شده در عسلویه در سال آتی به نتیجه می‌رسد، بنابراین درآمدهای حاصل از آن سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند مقدار زیادی از کسری بودجه را جبران کند که اگر این امکان مهیا و از ابتدای سال امکان صادر شدن محصولات آنها فراهم شود می‌تواند درآمذزایی داشته باشد.

وی با اشاره به ضرورت کاهش هزینه‌های دولت با افزایش درآمد با توجه به وزن درآمدهای نفتی در بودجه سال آینده گفت: دولت باید هزینه‌هایش را کم کند یا درآمد خود را افزایش دهد. یکی از راهکارها برای افزایش درآمد دولت بحث افزایش درآمدهای مالیاتی است یعنی دولت بتواند با تکیه بر درآمد حاصل از مالیات خود را اداره کند.

آل اسحاق اظهار کرد: البته لازمه این کار آن است که زمینه نشاط اقتصادی فراهم شود تا مردم فعالیت‌های اقتصادی انجام دهند و کسب درآمد کنند و از این درآمد، مالیات به دولت بپردازند.

رییس اتاق بازرگانی تهران مرتفع شدن موانع صادرات غیرنفتی و اجازه مانور دادن به ارزهای حاصل از صادرات را از دیگر فاکتورهای مهم در این زمینه برشمرد و افزود: صادرکنندگان باید بتوانند ارز خود را در داخل کشور استفاده کنند که برای آنها نیز صرفه داشته باشد. باید قدرت مانور آنها را با کم کردن بروکراسی و آسان تر کردن روابط فراهم کنیم.

رییس اتاق بازرگانی تهران درباره استفاده از ارزهای محلی به جای دلار و یورو با بیان اینکه اجرایی شدن این موضوع بستگی به موقعیت هر کشوری دارد، اظهار کرد: در رابطه با روابط ترکیه و ایران این پیشنهاد صورت گرفته، ولی باید بررسی‌های لازم در این زمینه صورت گیرد و تقریباً هر سه ماه یکبار ترازهای دو کشور مورد نظر بررسی و با هم بالانس شوند.

خبر استانی

مهم‌ترین اولویت‌های منطقه آزاد قشم

سرپرست سازمان منطقه آزاد قشم گفت: احداث و تکمیل پل خلیج فارس، توسعه اسکله‌های کاوه، بهمن و فرودگاه بین‌المللی قشم، بیمارستان، احداث نیروگاه‌های مختلف، تقویت آب و برق، گردشگری و سرمایه‌گذاری از مهم‌ترین اولویت‌های منطقه آزاد قشم است.

علی‌اکبر شعبانی فرد، در نشست که با حضور اعضای کارگروه تخصصی شورای عالی مناطق آزاد کشور در سالن مرکز بین‌المللی رشد قشم برگزار شد، از توسعه اسکله‌های کاوه و بهمن به‌عنوان دو طرح اولویت‌دار سازمان نام برد.

به گفته وی، طرح توسعه اسکله بهمن به طول ۳۷۰ متر برای پهلوگیری شناورهای ۱۰ هزار تنی با لایروبی ۳۷۰ متر در فاز اول و ۲۰۰ متر در فاز دوم با ۵۵ میلیارد تومان توسط برنده مناقصه در حال اجرا است.

محمد ممتازبور

وزیر ارتباطات حدود یک ماه پیش از اجرای فاز نخست پروژه فیلترینگ هوشمند خبر داده بود و حالا خبرهایی از شروع اجرای این طرح به‌صورت آزمایشی روی یکی از شبکه‌های اجتماعی به گوش می‌رسد.

محمود واعظی، آذرماه سال جاری این وعده را به کاربران داد که از یک‌ماه دیگر (دی‌ماه) فاز اول هوشمندسازی نرم‌افزار فیلترینگ کشور کلید می‌خورد و فاز دوم آن تا سه ماه دیگر اجرایی می‌شود.

وی طی چند روز گذشته از آغاز اجرای آزمایشی این طرح روی یکی از شبکه‌های اجتماعی خبر داد و اظهار کرد: از چند روز گذشته به‌صورت آزمایشی برای یکی از شبکه‌های اجتماعی مرحله اول این طرح را اجرا کردیم و سه ماه دیگر مرحله دوم آن اجرا می‌شود.

وزیر ارتباطات افزود: در طرح فیلترینگ هوشمند ۹۰ درصد محتوای موجود برای مردم قابل استفاده است و ۱۰ درصد محتوای مجرمانه حذف می‌شود.

واعظی افزود: در صورت موفقیت‌آمیز بودن مرحله

سوم طرح فیلترینگ هوشمند شش ماه بعد اجرا می‌شود.

وی هدف از اجرای طرح فیلترینگ هوشمند را مسدود کردن محتوای مجرمانه و غیراخلاقی شبکه‌های اجتماعی برشمرد و گفت: تنها ۱۰ تا ۱۵ درصد محتوای شبکه‌های اجتماعی غیراخلاقی هستند که در این طرح این محتوا مسدود می‌شود. به گفته وی این طرح برای استفاده راحت‌تر مردم از خدمات این شبکه‌ها صورت

تا ۶ ماه آینده صورت می‌گیرد

حذف فیلترینگ شبکه‌های اجتماعی



می‌گیرد.

محمد رضا حسینی‌نیا، کارشناس رسانه‌های نوین درباره اجرای فاز نخست فیلترینگ هوشمند به «فرصت امروز» گفت: اگر این پروژه به خوبی پیش برود، به‌زودی باید شاهد رفع فیلتر شبکه‌های اجتماعی باشیم و این امر می‌تواند تحولات خوبی برای مردم ایجاد کند. وی افزود: هرچند پیش از این هم راه‌های زیادی برای دور زدن نرم‌افزار فیلترینگ

بود و اغلب کاربران اینترنتی با انواع این روش‌ها آشنا بودند، اما هوشمندسازی فیلترینگ می‌تواند نقش بسزایی در امنیت کاربران چه از لحاظ سایبری و چه از لحاظ روحی داشته باشد.

این کارشناس درباره نتیجه اجرای هوشمندسازی فیلترینگ اظهار کرد: این طرح قرار است به‌زودی روی تمام محتوای فضای مجازی اجرا شود که می‌تواند نگرانی‌های بسیاری از والدین

را برطرف کند. حسینی‌نیا افزود: نرم‌افزارهای فیلترشکن به قدری فراگیر شده‌اند که روی بیشتر دستگاه‌ها یکی از این نرم‌افزارها نصب هستند و اغلب کافی‌نت‌ها هم از انواع فیلترشکن‌ها بهره می‌برند. بیشتر این نرم‌افزارها قابلیت جاسوسی دارند و تمامی اطلاعات کاربری را که از آن استفاده می‌کند، در سرورهای خود ذخیره می‌کنند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا هوشمندسازی می‌تواند محدودیت سایت‌های محبوب را بردارد، گفت: اجرای این پروژه از همان ابتدا برای حذف این محدودیت‌ها بود و اجرای این طرح دسترسی به اطلاعاتی را که محتویات مجرمانه خوانده می‌شود مسدود خواهد کرد

و کاربران می‌توانند از سایر اطلاعات فضای مجازی بهره ببرند. این کارشناس افزود: البته امیدواریم این طرح به خوبی اجرا شود و تا آخر کسی با کسانای جلوی پیشرفت آن را نگیرند تا همه بتوانند از محتویات مناسب و قانونی فضای مجازی استفاده کنیم، زیرا این امر باعث بهبود سطح فرهنگی و علمی مردم خواهد شد.

گزارش ۲

با تولد حضرت مسیح (ع) و در آستانه سال نو

برج میلاد و برنامه‌های گردشگری برای هموطنان مسیحی

و جمعی از مقامات دولتی استان آذربایجان غربی برگزار شد، میلاد حضرت عیسی مسیح (ع) را میلاد محبت و صلح و آشتی برای تمامی بشریت دانست و آذربایجان غربی را نمونه‌ای زیبا از همزیستی سالمیت‌آمیز اقوام و ادیان مختلف در کشور عنوان کرد. اسقف میرم عدالت، قانونمداری و امنیت اجتماعی را از نیازهای اصلی هر جامعه‌ای برشمرد و نظام جمهوری اسلامی ایران را در این مورد موفق دانست.

به گزارش «فرصت امروز» و براساس سرشماری سال ۱۳۹۰ تعداد مسیحیان در ایران به ۱۰۹ هزار نفر می‌رسد که بیشتر در استان‌های آذربایجان شرقی و غربی ساکن هستند و تهران، اصفهان و چندین شهر دیگر نیز جامعه‌ای کوچک از این هموطنان را در خود جای داده است. هموطنان مسیحی می‌توانند تا آغاز سال جدید میلادی و تا پایان روز جمعه ۱۲ دی ماه (دوم ژانویه) برای بازدید رایگان برج میلاد تهران به این مجموعه مراجعه و با ارائه کارت ملی از آن بازدید کنند.

عمومی کلیسای وانک در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: سال نو برای ما در نیمه‌شب ۳۱ دسامبر کمی بعد از لحظه تحویل سال با مراسم شکرگزاری و حضور اسقف در کلیسا شروع می‌شود و روز بعد در یک ژانویه مراسم مذهبی عشاای ربانی را انجام می‌دهیم.

به گفته توما گالستانیان، این مراسم‌ها تا روز پنجم ژانویه ادامه دارد و پس از آن هموطنان ارمنی در کلیسای بیت الحم در اصفهان که هم‌نام با محل تولد حضرت عیسی (ع) است، جمع می‌شوند.

گالستانیان می‌گوید: صبح روز ششم ژانویه به‌عنوان تعمید مسیح مراسم تبرک آب را انجام می‌دهیم. به گفته مدیر روابط عمومی کلیسای وانک، ارامنه در کنار این مراسم مذهبی جشن‌های دیگری دارند که روزهای خوب سال نو را با آنها پر می‌کنند. به گزارش مهر، توماس میرم اسقف کلیسای آشوری، کلدان کاتولیک ارومیه در مراسمی که پنجشنبه شب گذشته در کلیسای ننه مریم و با حضور معاونت سیاسی استاندار

را به فهرست آثار جهانی در ایران باز کرد.

شرلی آودیان، در معرفی این کلیساهای می‌گوید: مهم‌ترین اثر کلیسای تادئوس مقدس است که هر ساله گردشگران بسیاری را به استان آذربایجان غربی می‌آورد. در نزدیکی و در ۹۷ کیلومتری آبن کلیسا یکی دیگر از باارزش‌ترین کلیساهای تاریخی ایران در آذربایجان شرقی به نام کلیسای استپانوس مقدس مربوط به قرن دهم میلادی است و کلیسای دیگر زور زور است که هر سه در سال ۲۰۰۸ در میراث جهانی یونسکو ثبت شدند.

مدیر پایگاه میراث جهانی کلیساهای ایران ادامه می‌دهد: این کلیساهای مجموعه ۱۲ اثر تاریخی مذهبی ارمنیان است که به‌عنوان مهم‌ترین جهانی در ایران توسط یونسکو پذیرفته و ثبت شدند. به گفته وی، ثبت کلیساهای کمک کرد تا پژوهش‌هایی در زمینه ابنیه و آثار تاریخی ارامنه در ایران متمركز و با هدف ثبت بیشتر انجام شود. اما این روزها هموطنان مسیحی و ارامنه روزهای سال نو را چطور می‌گذرانند؟ مدیر روابط

کم نیست و تلاش‌های سازمان میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری در سال‌های اخیر میلادی در ایران گرد هم آورد تا در ایران جشن‌ها و مراسم مذهبی خود را به جا بیاورند. به همین مناسبت پنجشنبه گذشته، برج میلاد در تهران بخشی از خدمات خود را به این هموطنان اختصاص داد و این خدمات تا روز ۱۲ دی‌ماه ادامه خواهد داشت. شرکت هواپیمایی کیش‌ایر نیز در همین شب با برگزاری جشنی به همین مناسبت میزبان ۴۰۰ گردشگر خارجی در این جزیره توریستی بود. جشنی که مدیرمركز اقامتی گردشگران و کارکنان خارجی در جزیره، محور آن را دوستی، بخشندگی و مهربانی عنوان کرد و یکی از گردشگران خارجی برگزارای این جشن را دری به روی صلح و دوستی و جهانی عاری از خشونت آرزو کرد.

نیمه‌شب ۳۱ دسامبر جشن‌های سال نو مسیحیان آغاز می‌شود و هموطنان مسیحی در کشور با برگزاری مراسم مذهبی به سال نو خوشامد می‌گویند. اما میراث مسیحیان در ایران

تجارت



صادر روادید روسیه برای تجار ایرانی همچنان درگیر مشکلات

عضو اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه با بیان اینکه هنوز انتقال عملی در خصوص تسهیل صدور و اخذ روادید رانندگان کامیون و تجار ایرانی برای رفت‌وآمد به روسیه رخ نداده است، گفت: نمی‌توان گفت باید روادید لغو شود، ولی حداقل باید «روادید ورود» به دفعات اتفاق بیفتد.

سیده فاطمه مقیمی در گفت‌وگو با ایسنا، با بیان اینکه چند سالی است که مشکلات مربوط به صدور روادید برای رفت‌وآمد رانندگان کامیون‌ها و تجار به روسیه وجود دارد، گفت: با توجه به نفاهم‌های اخیر که بین ایران و روسیه اتفاق افتاد، مرادات تجاری بهتری شکل گرفت و صادرات ما به روسیه سرعت بیشتری به خود گرفت. این مسئله به روشنی بیشتری مطرح شد، اما چند سالی است مشکلات مربوط به روادید وجود دارد.

وی افزود: صدور روادید با تاخیر و با اسناد بیشتر و به شکل یکبار رفت‌وآمد مشکلات زیادی را برای رانندگان و تجار ما به وجود می‌آورد. اگر قرار باشد بعد از اینکه عقد قرار صورت گرفت یا اینکه بارگیری انجام شد برای اخذ دعوت نامه و صدور ویزا اقدام شود، کامیون باید با بار تاجر حدود ۲۰ روز متوقف شود تا بتواند ویزا دریافت کند. این مشکلات باید رفع و رجوع شود. ما نمی‌گوییم باید لغو روادید انجام شود، ولی حداقل باید روادید ورود به دفعات اتفاق بیفتد.

عضو کمیسیون حمل‌ونقل اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه راینی‌ها و مذاکرات برای تسهیل اعطای روادید هنوز به‌صورت عملی نتیجه نداده است، تصریح کرد: قرارمان بر این بود که لیستی را از طرف انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل دریافت کنیم و بعد از طریق انجمن‌های حمل‌ونقل بین انجمن ایران و روسیه رد و بدل شود تا صدور و اخذ روادید با سهولت اتفاق بیفتد، اما بعد از گذشت یک سال و نیم که قرار بود این اتفاق بیفتد هنوز چنین اتفاقی رخ نداده است.

مناطق ویژه اقتصادی



۴ افتتاح در منطقه ویژه اقتصادی بیرجند



فاز اول منطقه اقتصادی ویژه بیرجند با سرمایه‌گذاری ۶۰ میلیارد تومان در زمینه به مساحت ۴۵۰ هکتار ساخته شده است.

به گزارش پایگاه خبری مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، در مرحله نخست این طرح، هشت واحد صنعتی در زمینه‌های تولید محصولات نساجی، مواد غذایی، کانی غیرفلزی و فرآورده‌های هیدروکربنی و پنج واحد خدماتی نیز افتتاح شد.

اکبر ترکان، دبیر شورای عالی مناطق آزاد و ویژه اقتصادی کشور در مراسم افتتاح این پروژه گفت: منطقه ویژه اقتصادی بیرجند، سکوی صادراتی خوبی برای کار با افغانستان است و فرصتی است برای اینکه سرمایه‌گذاری به منظور صادرات صورت گیرد. همه همت خود را برای تکمیل زیرساخت‌های منطقه ویژه اقتصادی بیرجند در دولت تدبیر و امید به کار خواهیم بست تا آماده جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی و ایجاد اشتغال برای جوانان بیرجند شود.

منطقه ویژه اقتصادی بیرجند در دو قطعه احداث شده که یک قطعه به وسعت ۷۳۰ هکتار در ۱۲ کیلومتری شهرستان بیرجند در مرکز نقل محور ترانزیتی چابهار – زاهدان – بیرجند – مشهد – سرخس قرار دارد. قطعه دوم منطقه ویژه اقتصادی بیرجند در زمینه به مساحت ۱۰۰ هکتار در مرز ایران و افغانستان در میل ۷۸ در حال احداث است و قفس مرزی و گیت مرزبانی دارد.

نوبت اول

آگهی ارزیابی کیفی مناقصه گران



اداره کل ورزش و جوانان استان گلستان در نظر دارد به استناد اتین نامه اجرایی بند (ج) ماده (۱۲) قانون برگزاری مناقصات اقدام به شناسایی شرکت‌های تولید کننده جهت خرید اسکلت (سوله) سالن های ورزشی نماید:

- نام ونشانی دستگاه مناقصه گذار:اداره کل ورزش و جوانان استان گلستان به آدرس: گرگان، خیابان شهیدبهشتی، بهشت هشتم، کدپستی ۴۹۱۶۶-۷۵۷۶۱
- موضوع مناقصه: خرید اسکلت (سوله) هر یک از فضاهای ورزشی جدول ذیل

ردیف	عنوان پروژه	ردیف	عنوان پروژه
۱	استخر سروپوشیده فاضل آباد	۸	سالن ورزشی روستای شמושک علیا گرگان
۲	سالن ورزشی روستای عطا آباد آق فلا	۹	سالن ورزشی روستای نومل گرگان
۳	سالن ورزشی روستای معصوم آباد گرگان	۱۰	سالن ورزشی روستای اودک دوجی علی آباد
۴	سالن ورزشی روستای جن سبیلی آق فلا	۱۱	سالن ورزشی روستای یابلاق مراوه تپه
۵	سالن ورزشی روستای کشگیری گرگان	۱۲	سالن ورزشی روستای سعدآباد گرگان
۶	سالن ورزشی روستای امیرآباد گرگان	۱۳	سالن ورزشی روستای النک کردکوی
۷	سالن ورزشی روستای پاستک گالیکش		

- نام ونشانی دستگاه نظارت: گروه نظارت فنی بر اماکن ورزشی اداره کل به آدرس: گرگان، خیابان شهیدبهشتی، بهشت هشتم، کدپستی ۴۹۱۶۶-۷۵۷۶۱
- نحوه دریافت اسناد استعلام ارزیابی: از تاریخ ۹۳/۱۰/۸ لغایت ۹۳/۱۰/۱۰ در ساعت اداری با مراجعه به گروه نظارت فنی بر اماکن ورزشی اداره کل - هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد.

نوبت دوم

آگهی مناقصه ارزیابی کیفی شماره (۴۵۱۱۱۲)



۱- مناقصه گزار: شرکت گاز استان خراسان رضوی

۲- موضوع مناقصه: تعمیرات و نگهداری شبکه، انشعابات گاز، ابزار دقیق و حفاظت از زنگ ناحیه گازرسانی کاشمر

۳- مبلغ حدودی پروژه: ۲/۷۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال می باشد.

۴- شرایط مناقضیان:

- الف- داشتن رتبه در رشته تأسیسات و تجهیزات
- ب- داشتن ظرفیت خالی ارجاع کار
- ۵- مدارک مورد نیاز جهت دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی
- الف- تقاضای کتبی دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی باذکر موضوع مناقصه
- ب- ارائه گواهینامه صلاحیت رتبه بندی از معاونت راهبردی ریاست جمهوری
- ۶- مهلت اعلام آمادگی و دریافت کاربرگهای استعلام ارزیابی از تاریخ ۹۳/۱۰/۱۳ لغایت ۹۳/۱۰/۱۳
- ۷- مهلت تکمیل و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی تا آخر وقت اداری مورخ ۹۳/۱۰/۲۷
- ۸- محل دریافت و تحویل کاربرگها و اسناد استعلام ارزیابی، امور قراردادها واقع در مشهد - تقاطع بولوار خیام و بولوار ارشاد، طبقه دوم، اتاق ۲۰۸ می باشد.
- ۹- نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مطابق مصوبه شماره مصوبه شماره ۲۹۵۶/ت ۲۸۴۹۳ مورخ ۱۳۸۲/۸/۱۱ هیات محترم وزیران و اصلاحیه های بعدی آن می باشد.

شایان ذکر است دسترسی به متن این آگهی، فرم مشخصات پیمانکاران و فرم ارزیابی پیمانکاران (ارزیابی کیفی)، در سایت WWW.nige-Khrz.ir امکان پذیر بوده و در صورت نیاز به کسب اطلاعات بیشتر با تلفن: ۳۷۰۲۲۲۰۵ تماس بگیرید.

یادداشت

تولیدات داخل توان رقابت با گزینه فاینانس را ندارند



محمدسعیدی

مدیرعامل ایریکو

تولید کنندگان تجهیزات ریلی در داخل کشور توان ساخت انواع تجهیزات زیر ساختی و انواع واگن‌های باری و مسافری را دارند، اما متأسفانه متقاضی برای خرید از بازار داخل بسیار کم است و تولید کنندگان داخلی توان رقابت با بند فاینانس قرار دادهای خارجی را ندارند.

شرکت‌های خارجی برای فروش محصولات خود از فاینانس استفاده می‌کنند که این مورد در بازار داخلی وجود ندارد، از سوی دیگر، منابع مالی ارزان قیمت یا نیمه ارزان قیمت به خریداران و متقاضیان موثر ارائه نشده، این در حالی است که شرایط برای خرید از شرکت‌های خارجی برای مصرف کنندگان و شرکت‌های بهره‌بردار راحت‌تر است.

تنها شرکت ایریکو ظرفیت تولید ۵۰۰ دستگاه انواع واگن‌باری در سال را دارد و می‌تواند ۲۰۰ دستگاه واگن مسافری در سال بسازد و می‌توانیم چیزی حدود ۳۰ درصد از نیاز بازار داخل را تامین کنیم، این در حالی است که شش تولید کننده مطرح هم در زمینه صنعت ریلی کشورمان مشغول به کار هستند که می‌توانند این ظرفیت را به چند برابر افزایش دهند، اما هنوز هم در ناوگان ریلی کشور به بحث کمبود واگن یا واگن‌های فرسوده مواجه هستیم.

از سوی دیگر، برخی از شرکت‌ها در حالی که ظرفیت تولید در داخل وجود دارد، باز ترجیح می‌دهند که سفارش‌های خود را از شرکت‌های خارجی تهیه کنند یا اینکه از واگن‌های دست دوم استفاده کنند. هر چند قراردادهایی با شرکت‌ها و تولید کننده منعقد شده و سفارش‌هایی را دریافت کرده‌ایم، اما متأسفانه هیچ‌یک از قراردادهای به مرحله قطعی و نهایی نرسیده‌اند و در واقع، مشکل تولید کنندگان داخلی هم همین موضوع است که در صد تقاضای موثر در بازار بسیار پایین است.

معنقدم، اگر صنایع ریلی کشورمان رونق داشته باشند نه تنها تجهیزات ریلی و ناوگان مورد نیاز کشورمان تامین می‌شود، بلکه به صادرات هم می‌رسیم و می‌توان از این طریق هم درآمدزایی قابل توجهی داشته باشیم و به تبع آن اشتغال هم ایجاد خواهد شد، کما اینکه در گذشته نه چندان دور صنعت ریلی چیزی حدود ۲۰۰ میلیون یورو صادرات داشته که نشان می‌دهد ظرفیت‌های بسیار خوبی در این صنعت وجود دارد که می‌تواند در راستای اقتصاد مقاومتی مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

فکر می‌کنم در این زمینه حلقه مفقوده‌ای در دولت وجود دارد که آن هم وجود یک کمیته در بطن دولت است که بتواند برای این نیازها و مشکلات در کنار هم روی یک میز، برنامه‌ریزی مناسبی داشته باشد. اگر چنین کمیته‌ای تشکیل شود، کما اینکه دولت تاکید مضاعف به استفاده بیشتر از صنعت ریلی دارد، شاهد تحولات بی نظیری در بخش ریلی کشورمان خواهیم بود.

خوشبختانه دولت امیدها و انگیزه‌های خوبی برای فعالان در این زمینه ایجاد کرده و منتظر هستیم برنامه‌های دولت زودتر از آنچه وعده داده شده است، محقق شود.



آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای شماره ۹۳/۲۲۰۱۵

شرکت سهامی برق منطقه‌ای تهران در نظر دارد عملیات احداث پست ۶۳ کیلو ولت اندیشه ۵ را از طریق برگزاری مناقصه عمومی به پیمانکار واجد شرایط زیر واگذار نماید.

دارا بودن گواهینامه صلاحیت با حداقل پایه ۵ در رشته ابنیه معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری

دارا بودن گواهی تایید صلاحیت ایمنی وزارت کار و امور اجتماعی

الف- مدت اجرای کار: ۳ ماه

ب- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: پانزده میلیون(۱۵/۰۰۰/۰۰۰) ریال می‌باشد که بایستی مطابق شرایط مندرج در اسناد مناقصه تهیه و تسلیم گردد.

ج- مدت اعتبار پیشنهادها: ۶ ماه بعد از تاریخ تعیین شده برای گشایش پیشنهادها

از شرکت‌های واجد شرایط دعوت می‌گردد جهت خرید اسناد مناقصه از تاریخ ۹۳/۱۰/۱۶ لغایت ۹۳/۱۰/۷ در ساعات اداری با در دست داشتن معرفی نامه کتبی و پرداخت مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۲۱۷۵۰۹۹۰۰۴۰۰۴ بانک ملی ایران- شعبه برق بنام شرکت برق منطقه‌ای تهران، به نشانی تهران، سعادت آباد، کوی فرزا، بلوار شهدای برق، شرکت برق منطقه‌ای تهران ،ساختمان ستادی ،طبقه سوم شرقی مراجعه نمایند.

شرکت کنندگان در مناقصه می‌بایستی پیشنهاد خود را براساس شرایط مندرج در اسناد مناقصه تنظیم و از ساعت ۸:۳۰ تا پایان ساعت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۳/۱۰/۲۹ در دبیرخانه حراست و امور محرمانه شرکت برق منطقه‌ای تهران واقع در تهران- سعادت آباد –کوی فرزا – بلوار شهدای برق- ساختمان ستادی- طبقه اول، در مقابل اخذ رسید تحویل نمایند.

کلیه پیشنهادات رسیده رأس ساعت ۱۳/۳۰ روز سه شنبه مورخ ۹۳/۱۰/۳۰ در سالن پژوهش شماره ۳ شرکت برق منطقه‌ای تهران (طبقه سوم) بازگشایی خواهد شد.

سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه مندرج است.

ضمناً اطلاعات فوق در سایت‌های اطلاع رسانی مناقصات به آدرس ذیل موجود می‌باشد:

پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت توانیر	http://tender.tavanir.org.ir
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات	http://ites.mporg.ir
پایگاه اطلاع رسانی مناقصات شرکت برق منطقه‌ای تهران	www.trec.co.ir

صرف جویی در مصرف برق؛ ضرورت امروز و نیاز فردا

روابط عمومی برق تهران

اصرار دولت، تردید مجلس، درجا زدن اوپک

بودجه عمرانی چگونه از گردنه نفتی می‌گذرد؟



جواد هاشمی

لجیجای عربستان، مقاومت بازار و بی‌نتیجه ماندن تمام جلسه‌های اوپک، بار دیگر باشنه آشیل اقتصاد ایران را به لرزه در آورده و تمام طرح‌ها و برنامه‌های زیربنایی کشور را تحت‌الشعاع خود قرار داده است.

کاهش بیش از ۴۰ درصدی قیمت نفت در طول کمتر از چند ماه نه تنها تامین بودجه جاری کشور را در هاله‌ای از ابهام قرار داده که عملاً اجرای بسیاری از پروژه‌های عمرانی بزرگ را نیز در فضایی خاکستری فروبرده و اگر دولت بودجه سال ۱۳۹۳ را با امید به کمرنگ شدن تحریم‌ها و فروش نفت صد دلاری بلند پروزانه می‌بست حالا و با فرا رسیدن دوباره روزهای تیره طلای سیاه باید برای سال ۱۳۹۴ دست به عصا حرکت کند. با این وجود، اما دولت هنوز در برابر تغییرات جدید ایستادگی می‌کند.

کاهش درآمدها، نمایندگان مجلس و بسیاری از کارشناسان را متقاعد کرده که نمی‌توان برای اجرائی شدن طرح‌های بزرگ عمرانی در سال آینده به دولت فشار چندانی وارد کرد، اما معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور به عنوان اصلی‌ترین طراح لایحه بودجه سال جدید همچنان بر افزایش بودجه عمرانی و تخصیص اعتبارات مورد نیاز آن تاکید دارد.

دولت در ابتدا وعده رسیدن بودجه عمرانی در سال ۱۳۹۴ به ۵۰ هزار میلیارد تومان را داده بود، اما وضعیت جدید اقتصادی پیش آمده باعث شد این رقم قدری تعدیل شود. اما همچنان می‌توان این بودجه را به توجیه به وضعیت اقتصادی نه چندان مطمئن کشور در سال آینده و ادامه یافتن روند نزولی قیمت نفت بسیار بزرگ دید.

دولت در لایحه سال ۱۳۹۴ بودجه ۴۸ هزار میلیارد تومانی را برای بخش عمران در نظر گرفته که البته از همان ابتدا رسیدن به این رقم غیرممکن به نظر می‌رسد، زیرا عملکرد این بودجه در سال‌های گذشته نشان از آن دارد که نمی‌توان به عملی شدن بخش عمده‌ای از بودجه

آن امید چندانی بست.

در سال ۱۳۹۱ از بودجه عمرانی مصوب ۳۹ هزار میلیارد تومانی تنها ۱۵ هزار میلیارد تومان عملی شد، در سال ۱۳۹۲ با توجه به وضعیت نامشخص بودجه برای ماه‌های ابتدایی سال، وضعیت از این هم خراب‌تر بود تا از رقم ۵۶ هزار میلیارد تومانی بودجه مصوب ابتدایی درصد قابل توجهی اجرائی نشود. هر چند، دولت تلاش کرد با اصلاحیه‌ای که در میانه این سال به مجلس شورای اسلامی ارائه کرد، حد این عدم تحقق را کنترل کند، اما همچنان بودجه عملی شده بیش از ۹ هزار میلیارد تومان با اصلاحیه دولت تفاوت داشت. با وجود این که در سال ۱۳۹۳ طراحی و اجرای تمام سیاست‌ها از سوی تیم دولت و یازدهم به شکلی هدفمند و دقیق برنامه‌ریزی شده، اما همچنان اجرائی شدن بودجه عمرانی این سال نیز در هاله‌ای از ابهام است.

طبق آخرین آمار اعلام شده از سوی دولت تاکنون تنها ۲۰ هزار میلیارد تومان از بودجه مصوب ۴۳ هزار میلیارد تومانی مجلس به اجرا رسیده که این نشان می‌دهد، رقم قابل توجه از این بودجه باید به‌سرانجام به‌عنوان کمترین وابستگی بودجه در تاریخ معاصر ایران به درآمدهای نفتی به شمار می‌آید.

عمرانی تخصیص یافته در سال ۱۳۹۳ به روزها و ماه‌هایی مربوط می‌شود که دولت هنوز نفت بالای صد دلار را در هر بشکه می‌فروخت و این وضعیت دیگر در زمستان سال ۱۳۹۳ عملی نخواهد بود.

افزایش ۱۶ درصدی بودجه بدون احتساب درآمدهای نفتی

هر چند تجربه سال‌های گذشته در عدم تحقق بودجه‌های عمرانی از یک سو و کاهش قابل توجه قیمت نفت و به دنبال آن درآمدهای دولتی از سوی دیگر باعث شده بسیاری از کارشناسان به عملی شدن طرح‌های عمرانی و بودجه این بخش در سال ۱۳۹۴ تردید داشته باشند، اما دولت با افزایش ۱۶ درصدی بودجه عمرانی در لایحه جدید خود نشان داده که قصد ترسیدن از فضای مه‌آلوده اوپک را ندارد.

در بودجه اسسال که بدون احتساب درآمدهای اختصاصی دولت، با رقم ۲۲۴ هزار میلیارد تومانی بسته شده سهمی است، به توجیه به شرایط پیش درایی‌های سرمایه‌ای که نفت و محصولات حاصل از آن را شامل می‌شود، اختصاص یافته که از این نظر به‌عنوان کمترین وابستگی بودجه در تاریخ معاصر ایران به درآمدهای نفتی به شمار می‌آید.

با «فرصت امروز»، با اشاره به تامین نشدن بخش عمده‌ای از منابع مورد نیاز بودجه عمرانی در سال‌های گذشته تصریح کرد: به طور معمول، دولت‌ها در شرایط دشواری اقتصادی نخستین محلی را که برای فرار از شرایط پیدا می‌کنند کاهش بودجه عمرانی است. از این رو، هر چند دولت یازدهم تلاش کرده بدون توجه به مشکلات پیش آمده وعده‌های خود را در زمینه بودجه عمرانی عملی کند، اما دشواری شرایط عملی شدن این موضوع را قدری دشوار می‌کند.

وی در پاسخ به این سوال که بالا بردن بودجه عمرانی تا چه حد می‌تواند کسری درآمدهای احتمالی در سال ۱۳۹۴ را جبران کند، اظهار کرد: این مسئله در سال‌های گذشته بارها تکرار شده که کسری درآمدها در عمل از بودجه عمرانی گرفته شده و کرد و یا بنابرست با روش نه چندان مطلوب سال‌های قبل دستکاری نرخ ارز در بازارهای داخلی کسری درآمدها را جبران کند یا دولت روش‌های جدید برای درآمدزایی در نظر گرفته که نتایج آن در آینده‌ای نزدیک مشخص خواهد شد.

با این وجود، خاطره تلخ سال‌های گذشته که با پیاپی آمدن درآمدها را با کاهش محسوس بودجه‌های عمرانی مترادف می‌داند، از حالا ذهن تمام فعالان اقتصادی کشور را به خود مشغول کرده و البته راهبرد اصلی مجلس در این رابطه را به‌عنوان نقش اصلی اقتصاد ایران در آینده به شمار می‌آورد.

تامین کامل بودجه

عمرانی به دشواری ممکن است

عضو کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی معتقد است، به توجیه به شرایط پیش آمده در بازار نفت و کاهش درآمدهای دولت در این حوزه اجرائی شدن تمام بودجه ۴۸ هزار میلیاردی مطرح شده از سوی قوه مجریه به در بسیار دشوار توصیف کرد.

مهرداد لاهوتی، در گفت‌وگو

فرصت امروز

حمل و نقل

اوراق مشارکت به درد پیمانکار نمی‌خورد

وزیر سابق راه و ترابری با بیان اینکه در پایان سال مالی ۸۳ وزارت راه یک ریال هم به‌هیچ پیمانکاری بدهکار نبود، گفت: وزارت راه را بدون یک ریال بدهی به دولت نهم تحویل دادیم. به گزارش ایلمنا، احمد خرم ادامه داد: پیمانکاران در آن دوره سه سال دریافت مطالبات بدون تاخیر را تجربه کردند در عرض سه سال منابع مالی وزارت راه نزدیک به چهار برابر شد.

وی با بیان اینکه دولت در سال ۹۲ بیش از ۱۵ هزار میلیارد تومان بدهی به پیمانکاران داشت، اظهار کرد: تمام بدهی‌های دولت به پیمانکاران به هشت سال دولت نهم و دهم برمی‌گردد و در پایان سال مالی ۸۳ وزارت راه و ترابری یک ریال هم به بخش خصوصی بدهکار نبود، زیرا منابع خوبی تعریف کرده بودیم. خرم با اشاره به ارائه اوراق مشارکت به پیمانکاران به جای بدهی تاکید کرد: اوراق مشارکت پنج ساله‌ای به پیمانکاران داده شد که به‌عنوان پرداخت بدهی به پیمانکاران تلقی شود، این در حالی است که پیمانکار نمی‌تواند تا پنج سال این اوراق را بفروشد.

وی با بیان اینکه اوراق مشارکت به درد پیمانکار نمی‌خورد، ادامه داد: اوراق مشارکت شبه پول است و فقط می‌توان آن را با پرداخت حق واسطه‌گری ۲۰ درصدی به فرد دیگری منتقل کرد و در هیچ سیستم بانکی نمی‌توان این اوراق را نقد کرد.

وزیر راه و ترابری دوره اصلاحات گفت: پیمانکار باید با پرداخت حق واسطه‌گری این را به پول نقد تبدیل کند که این حق واسطه‌گری ۲۰ درصد ارزش اوراق است و در نهایت سود اصلی را واسطه‌گر می‌برد. وی با بیان اینکه یا این اقدام دولت قبل قانونی بوده، گفت: دولت هر کاری که بخواهد می‌تواند انجام دهد، مگر دولت نهم و دهم حجم نقدنگی را از ۱۶۷ هزار میلیارد به ۶۰۰ هزار میلیارد تومان نرساندند و ارزش پول ملی را به یک سوم کاهش ندادند، اینکه دیگر به جای پول نقد اوراق فروشده که چیزی نیست.

اتمام حجت با ایرلاین‌ها برای

تاخیرهای پرواز

معاون هوانوردی و امور بین‌الملل سازمان هواپیمایی با اشاره به ابلاغ آیین‌نامه حقوق مسافر تا یک ماه آینده گفت: با توجه به مدت زمان تاخیر پروازی شرکت‌ها، در صدور مجوزهای پروازی آتی آنها صدور اصل مجوز پرواز ایرلاین، تجدیدنظر می‌شود.

به گزارش فارس، محمد خدکارمی درباره برخورد سازمان هواپیمایی کشوری با تاخیرات پروازی شرکت‌های هواپیمایی اظهار کرد: بروز تاخیرات پروازی منشأ مختلف دارد، تاخیرات را به دلیل شرایط آب و هوایی، نقص فنی هواپیما، شرایط فرودگاه مبدأ و مقصد و شرایط آب و هوایی مسیر رخ می‌دهد.

وی با بیان اینکه بر لزوم اختصاص هواپیمای جایگزین توسط ایرلاین‌ها تاکید شده، گفت: این سازمان جهت حصول اطمینان از رعایت قوانین و مقررات، استانداردهای فرودگاهی و هوانوردی و تطابق با الزامات ملی و بین‌المللی در راستای ارتقای ایمنی هوانوردی کشور همواره به‌صورت ماهانه حداقل دو بازرسی از فرودگاه‌های کشور انجام می‌دهد.

معاون هوانوردی و امور بین‌الملل سازمان هواپیمایی کشوری با اشاره به بازرسی‌های سرزده نمایندگان سازمان هواپیمایی به فرودگاه‌ها در راستای بررسی روند انجم پروازها افزود: بازرسان، در مدت زمان معین، گزارش‌های دقیقی از میزان تاخیرات تهیه کرده و ارائه می‌دهند.

خدکارمی افزود: سازمان هواپیمایی کشوری به‌عنوان حاکمیت، در کام اول شرکت‌های هواپیمایی را که میزان تاخیر آنها غیرمتعارف باشد، احضار کرده و مسئولان آنها باید در این باره پاسخگو باشند.

معاون هوانوردی و امور بین‌الملل سازمان هواپیمایی کشوری افزود: در مرحله دوم، اگر میزان تاخیرات ایرلاین از حد متعارف افزایش یابد، در صدور مجوزهای پروازی آتی آنها از سوی سازمان هواپیمایی کشوری تجدیدنظر می‌شود.

وی بیان کرد: اگر شرکتی در انجام پروازهای خود نظم خاصی نداشته باشد، با کاهش پروازهای خود و سپس مشکل مالی مواجه می‌شود، این در حالی است که ایرلاین به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی باید توجیه مالی مطلوب داشته باشد، بنابراین شرکت‌های هواپیمایی باید تلاش کنند تا تاخیرات خود را در راستای اخذ مجوزهای پروازی بیشتر، کاهش دهند.

معاون هوانوردی و امور بین‌الملل سازمان هواپیمایی کشوری افزود: حتی اگر شرکت هواپیمایی میزان تاخیرات بیش از حد متعارف داشته باشد سازمان هواپیمایی در مرحله سوم، صدور اصل مجوز پرواز ایرلاین تجدینظر می‌کند، در این راستا شرکت هواپیمایی برای حفظ اعتبار برند خود باید تلاش کند تا با کاهش تاخیرات، پروازهای منظمی داشته باشد.

خبر استانی

اجرای ۵۵۰پروژه در حوزه

راه و شهرسازی در استان مرکزی

مدیرکل راه و شهرسازی استان مرکزی از اجرای ۵۵۰ پروژه در حوزه راه و شهرسازی در نقاط مختلف استان خبر داد. مجیدرضا نصرالله‌نژاد اظهار کرد: این پروژه‌ها در دو حوزه راه و ساختمان در حال اجرا هستند که شامل روکش آسفالت، زیرسازی، تعریض، لگه‌گیری محورها و احداث ساختمان دولتی نظیر بیمارستان، کتابخانه، اجرای پل، نوسازی و بهینه‌سازی راهدارخانه‌ها و آشیانه ماشین‌آلات است.

وی تصریح کرد: هم‌اکنون دو هزار کیلومتر راه اصلی و شریانی و چهار هزار و ۴۰۰ کیلومتر راه روستایی در استان وجود دارد که همکاران ما در راهداری وظیفه نگهداری از این راه‌ها را بر عهده دارند.

فرصت امروز

روزنامه اقتصادی – مدیریتی

| شنبه | ۵۶ دی ۱۳۹۳ | شماره ۱۲۳ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: مهدی صیافی
مدیر مسئول: محمد رضا قدیمی
شورای سردبیری: محمد رضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

ایمیل: info@forsatnet.ir سایت: www.forsatnet.ir

اختتامیه جشنواره فیلم کوتاه «همانی» برگزار شد

عیاری در خانه پدری

جشنواره فیلم «همانی» پس از دو روز نمایش آثار در کاخ نیاوران، عصر جمعه به کار خود پایان داد. نخستین جشنواره فیلم کوتاه «همانی» با موضوع میراث فرهنگی عصر جمعه پنجم‌دی‌ماه بر گزیدگان خود را معرفی کرد. اختتامیه جشنواره در سالن میراث فرهنگی برگزار شد. پیش از اعلام اسامی برندگان بخش مستند و داستانی این جشنواره از کیانوش عیاری به پاس تلاش برای سینمای ایران و نگاه متفاوت به ثبت ایران و ایرانی بزرگداشت برگزار و از وی تقدیر کرد. این تقدیر همزمان بود با نمایش فیلم «خانه پدری» آخرین

ساخته کیانوش عیاری که با حواشی بسیاری همراه بود، از روز چهارم دی ماه در سه سانس محدود در پردیس سینمایی کورش و سینما تک خانه هنرمندان به نمایش درآمده است. هیات انتخاب و داوری نخستین جشنواره فیلم کوتاه «همانی» که متشکل از حمید ابراهیمی، داود رضایی، حمید نعمت‌الله، مهرشاد کارخانی و احمد محیط طباطبایی بود، ۹ فیلم برگزیده را از میان ۳۰ فیلم به نمایش درآمده در این جشنواره را انتخاب کردند. محسن علیدادی کارگردان فیلم «دغدغه های یک زوج کهنسال»، امید شریفی و



واکنش رسانه‌ها به رزمایش بزرگ محمد رسول الله (ص)

همزمان با آغاز رزمایش بزرگ محمد رسول‌الله (ص) در جنوب شرق کشور و آب‌های دریای عمان رسانه‌های خارجی ضمن پوشش این رویداد نظامی، آن را نمایش ظرفیت دفاعی ایران دانستند. خبرگزاری فرانسه در گزارشی با اعلام آغاز این رزمایش بزرگ نوشت: نزدیک به ۱۳ هزار نیروی نظامی قرار است در رزمایش محمد رسول‌الله(ص) ایران شرکت کنند و این نخستین بار است که این کشور دست به سازماندهی این تعداد نیرو در رزمایش‌هایش می‌زند. این خبرگزاری به نقل از رسانه‌های داخلی ایران گزارش داد: این رزمایش بزرگ که از روز پنجشنبه آغاز شده است و تا شش روز ادامه می‌یابد، با هدف نمایش قدرت از تنگه هرمز تا خلیج عدن گسترده شده است.

در این رزمایش که استان‌های هرمزگان و سیستان و بلوچستان را نیز شامل می‌شود، ارتش ایران شامل نیروهای هوایی و دریایی به علاوه سپاه پاسداران حضور دارند. خبرگزاری فرانسه در پایان گزارش خود نوشته است: نیروی دریایی ایران در طول سال‌های اخیر حضور بین‌المللی خود را به‌ویژه با هدف حفاظت از کشتی‌های

تک فرزندی، افزایش سن ازدواج و ثبت سالانه ۱۶۰ هزار مورد طلاق

ایران رودرروی چالش‌های جمعیتی

جمعیتی مواجه خواهد بود که از آن جمله می‌توان به کاهش باروری، بر هم خوردن ساختار جمعیتی، کاهش سهم جمعیت جوان و سالمندی جمعیت، پدیده‌هایی نظیر تک فرزندی یا کم میلی به داشتن فرزند و نظایر آن اشاره کرد. در سال‌های اخیر همواره شاهد افزایش سن ازدواج بوده‌ایم، به طوری که در سال ۱۳۹۲ شاهد میانگین سن ۲۸ سال برای ازدواج آقایان و ۲۳ سال برای ازدواج خانم‌ها بوده‌ایم و این هم یکی از عوامل تشدیدکننده کاهش باروری است. در زمینه تأخیر ازدواج، سهم ازدواج آقایان در بالای ۳۵ سالگی یعنی بالای سن متعارفی که در ثبت احوال ثبت می‌شود از ۶.۷ درصد با یک روند رو به افزایش به ۸.۸ رسیده است و در ازدواج خانم‌ها سهم ازدواج‌های بالای ۳۰ سالگی از ۶.۳ درصد در کمتر از ۱۰ سال به ۱۱.۲

درصد یعنی نزدیک به دو برابر رسیده است و این‌ها باز به باعث کم شدن باروری می‌شود. سنین ۲۰ تا ۳۴ سالگی برای آقایان و ستین ۱۵ تا ۲۹ سالگی سن متعارف ثبت ازدواج در پایگاه ثبت احوال است. نظامی اردکانی در زمینه تمایل به کم فرزندی نیز گفت: بررسی‌های آماری نشان می‌دهد ۱۴ درصد خانواده‌های ایرانی بدون فرزند و ۱۹ درصد فقط دارای یک فرزند بوده‌اند. یعنی در مجموع، ۳۳ درصد به معنی یک سوم خانواده‌ها بدون فرزند یا حداکثر دارای یک فرزند هستند، البته این آمار در نسل‌های جدیدتر به مراتب نگران‌کننده‌تر است، به این صورت که ۲۴ درصد بدون فرزند و ۲۱ درصد فقط دارای یک فرزند هستند که در مجموع بسیار بیشتر از میانگین کشوری است.

او مسئله دیگر را افزایش طلاق



نیروهای امنیتی ترکیه یک دانش آموز ۱۶ ساله را به اتهام «هانت به اردوغان» دستگیر کردند. به گزارش خبرگزاری فرانسه روز پنجشنبه به نقل از رسانه‌های محلی ترکیه نوشت: یک دانش آموز ۱۶ ساله در شهر قونیه در مرکز ترکیه به اتهام توهین به رئیس‌جمهور این کشور بازداشت شد. شبکه سی ان ان ترک هم اعلام کرد: این نوجوان عضو جنبش چپگراست و از سوی دادگاه به توهین به رئیس‌جمهور متهم شده است. براساس قانون نام کامل این دانش‌آموز منتشر نشده و تنها ابتدای اسم وی یعنی «ام‌ای‌آی» اعلام شده است. به گفته منابع

تیتراخبار

❖ در پیامی به مناسبت کربسمس ملکه الیزابت پراهمیت و لزوم سازش و مصالحه در اسکاتلند تاکید کرد.

❖ پلیس رژیم صهیونیستی به‌صورت یک کودک پنج ساله فلسطینی گلوله پلاستیکی شلیک کرد و باعث شکستگی استخوان گونه وی شد.

❖ گروه تروریستی الشباب روز پنجشنبه به مقر نیروهای اتحادیه افریقا در سومالی حمله کرد.

سیاست

بازداشت دانش آموز ۱۶ ساله به اتهام توهین به اردوغان

قضایی این دانش‌آموز متهم است روز چهارشنبه با سخنرانی در مراسمی به اردوغان توهین کرده‌است. روزنامه حریت ترکیه هم گفت: این نوجوان هنگام سخنرانی در مراسمی به‌شدت از اردوغان و دولت او انتقاد و آنها را به فساد مالی متهم کرد. او در صورت محکومیت به مجازات تحمل حداکثر چهار سال زندان محکوم خواهد شد. در روزها و هفته‌های اخیر شمار زیادی از نیروهای امنیتی، روزنامه نگاران، فعالان تهیه و تولید سریال‌های تلویزیونی و هواداران یک باشگاه فوتبال در ترکیه نیز به اتهام اقدام علیه امنیت ملی و دولت اردوغان، بازداشت شده بودند.



به گفته پلیس سوئد، «بر اثر آتش زدن عամدانه» یک مسجد در شهر «اسکیلستونا» پنج نفر، زخمی شده‌اند

جامعه

داروها کددار می‌شوند

بخش پخش، استانی، داروخانه‌ها و حتی در بیمه این کد را پیگیری می‌کنیم، این طرح می‌تواند تأثیرگذار باشد. در مورد بیمه باید بگویم در حال حاضر توافقاتی با بیمه انجام دادیم تا بتوان این کد را همراه با دارو تا سطح بیمه پیگیری کرد و در حال حاضر بیمه این کد را ثبت می‌کند که مثلاً به یک بیمار از چه دارویی و به چه میزان داده شده است. با اجرای این سامانه بیمه ثبت می‌کند که کدام دارو را به بیمار داده است و در این صورت اگر در بیمار عوارضی ایجاد شد ما متوجه می‌شویم که از کدام دارو، از کدام شرکت دارویی استفاده کرده و می‌توانیم کاملاً آن را رهگیری کنیم.



معون سازمان میراث فرهنگی و گردشگری انتشار تصاویر و مطالب منتشرشده درباره آثار «خوروین» قبل از قاچاق به بلژیک را مهم‌ترین دلیل بر اثبات تقلبی نبودن این آثار تاریخی و ارزشمند دانست

فرهنگ

نوح در پردیس اکران نمی‌شود

نمایش درمی‌آید که در حال حاضر این نمایش لغو شده است. فیلم سینمایی «نوح» با بازی راسل کرو در نقش حضرت نوح، یک اثر هالیوودی است که اکران این اثر سینمایی در دنیا به دلیل تحریف داستان پیامبری حضرت نوح (ع) اعتراض بسیاری از پیروان ادیان ابراهیمی را برانگیخت. تعدادی از کشورهای اسلامی از نمایش «نوح» در سینماهایشان منعایت به عمل آوردند.



مراسم چهلمین روز درگذشت مرتضی پاشایی - خواننده - در حالی برگزار شد که ساعتی پیش از آغاز رسمی آن، مردم در قطعه هنرمندان بهشت زهرا جمع شده بودند

ورزش

فهرست تیم ملی در جام ملت‌های آسیا

سیدجلال حسینی، وریا غفوری، امیرحسین صادقی، مرتضی پورعلی‌گنجی، احسان حاج صفی، بازیکنان میانی؛ وحید امیری، جواد نکونام، اندرانیک تیموریان، امید ابراهیمی، مسعود شجاعی، خسرو حیدری، مهاجمان؛ اشکان دژاگه، علیرضا جهانبخش، کریم انصاری فرد، رضا قوچان‌نژاد و سردار آزمون. نام دو بازیکن در آینده اعلام خواهد شد.



کر سستیانو رونالدو بازیکن سرشناس تیم باشگاهی رئال مادرید که برای تعطیلات زمستانی راهی دوبی شده بود در آنجا به سبک اماراتی‌ها تفریح کرد و حتی لباس مخصوص عربی هم به تن کرد

تیتراخبار

❖ کتاب «روزنامه سفر میمنت اثر ایالات متفرقه امریغ» که در واقع سفرنامه غیرشخصی احمد شاملو به امریکا نوشته شده در سال‌های ۶۸ و ۶۹ است، برای نخستین بار در ایران منتشر شد.

❖ به گفته رسول صدراعظمی، اگر محدودیت در مقررات جشنواره نبود تعداد آثار بخش فیلم‌اولی‌های فیلم جعفر بیشتر بود.

❖ قاطعه معتمدآریا در مراسم شب‌چراغ نمایش «پانو گشتسب» با اظهار تأسف از درگذشت مرتضی احمدی گفت که ما یک استثناء را از دست دادیم.

سرمربی تیم ملی ایران نام ۲۱ بازیکن را برای حضور در جام ملت‌های آسیا معرفی کرد. به گزارش فدراسیون فوتبال، کارلوس کی‌روش، سرمربی تیم ملی ایران نام ۲۱ بازیکن را برای حضور در رقابت‌های جام ملت‌های آسیا اعلام کرد. اسامی دعوت‌شدگان به تیم ملی به این شرح است: دروازه‌بان‌ها: علیرضا حقیقی، محسن فروزان، علیرضا بیرانوند، مدافعان: هاشم بیگزاده، رامین رضاییان،

تیتراخبار

❖ رقابت‌های انتخابی تیم ملی بوکس که قرار بود از روز شنبه ششم دی در مجموعه ورزشی انقلاب آغاز شود یک هفته به تعویق افتاد.

❖ در پایان هفته هشتم از رقابت‌های لیگ برتر ووشو بانوان، دانشگاه آزاد با کسب دو پیروزی دیگر موقعیت خود را در صدر جدول مستحکم کرد.

❖ کاشانی مدیر تیم فوتبال امید ایران از احتمال حضور برخی بازیکنان دورگه در تیم امید خبر داد.



**پوستری که شما را
به یک جادوگر تبدیل می کند**

موضیه فروتن

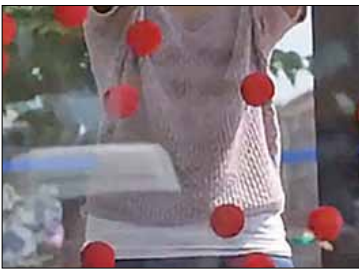
فستیوال Québec City Magic هر سال اوایل ماه سپتامبر برگزار می شود و کم کم توجه مردم جهان را به سوی خود جذب کرده اما این توجه به خاطر فستیوالی نیست که جادوگران برجسته کانادایی و بین المللی را در یک مکان گرد هم آورده و در کنار آن موجب برگزاری یکسری کنفرانس و کارگاه آزاد پیرامون موضوع جادو شده، بلکه آنچه انسان را به سمت آن می کشاند، در حقیقت شیوه بازاریابی آنهاست که در چند سال اخیر توسط آژانسی تبلیغاتی Ig2 با تاثیر فراوان خود نقش مهمی در ایجاد جذابیت برای این رویداد ایفا می کند.

قدرت های جادویی

یکی از شیرین کاری های آژانس تبلیغاتی Ig2 که در روزهای نزدیک به برگزاری این فستیوال در سال ۲۰۱۳ انجام شد، با نصب یک نوع پوستر در یک ایستگاه اتوبوس در شهر محل برگزاری رویداد اتفاق افتاد که یک پتل شفاف با دستورالعملی ساده برای بالا بردن بازوهای افراد قرار گرفته جلوی تخته را شامل می شد. با پیروی از دستورالعمل ها، چند توپ کوچک در پتل به هوا برمی خاست و این پتل مثلا با سحر و جادو و شرکت کنندگان جادوگر می ساخت.

دلیل موفقیت این کمپین چیست؟

بنا به چند دلیل ما این کمپین را دوست داریم. نخستین دلیل برندسازی آن است. شاید در نگاه اول این موضوع کم اهمیت به نظر برسد اما برندینگ بیش از حد کم یا بیش از حد زیاد می تواند به شکست یک کمپین منجر شود. آژانس پشت این شیرین کاری شعیده بازی به دقت راجع به برندینگ شان فکر کرده و بدون پرداختن بیش از حد به آن، این شاهکار را به طور کامل با اهمیت ساخته و از لحاظ محتوا دارای جنبه اطلاعاتی کرده است.



همچنین وجود یک مینیمالیسم خاص درباره کمپین فوق واقعا برای ما جذاب است. این موضوع به ویژه وقتی واقعیت پیدا می کند که بسیاری از آژانس ها از بازاریابی چریکی به عنوان راهی برای نشان دادن ظاهمانه ترین نمایش ممکن برای مشتریان شان، بدون توجه به نوع صنعت بهره می برند. فستیوال Québec City Magic مثالی است که اجرای فن نمایش از آن انتظار می رود، اما در عوض Ig2 به یک شیرین کاری شیک و بی ربط دست زده که ضمن اطلاع رسانی به شرکت کنندگان، الهام بخش آنها نیز بوده است.

آخرین جنبه کمپین پوستر جادویی فستیوال Québec City Magic که ما آن را دوست داریم و واقعا شایستگی تقدیر دارد، استفاده از مشارکت فعال است.

در دنیای امروز، حذف شکاف میان مشاهده منفعل و مشارکت فعال یک چالش به شمار می رود اما در این کمپین، Ig2 آن را به درستی انجام داده است. استفاده از حسگرهای حرکتی به طور یکپارچه در یک کمپین، فرصت شرکت دادن افراد در کسب تجربه این شاهکار را به وجود آورده است.

دیگر شیرین کاری های قابل توجه

این پوستر تنها شاهکار نبوغ آمیز در این فستیوال نبوده و یکی از آگهی های تبلیغاتی تاثیر گذاری به شمار می رود که آژانس برای این فستیوال در سه سال اخیر ساخته است. این کمپین ها شامل Magic Mop، یک آگهی تبلیغاتی هوشمندانه نیز می شود که با استفاده از چند آهن ربا و حس کنجکاوی مردم، جادو را به خیابان ها آورده و از «پوستری جادویی» رونمایی کرده که مرکب از تکنیک های چاپ مدرن با استفاده از تکنولوژی گوشتی هوشمند است و با ایجاد یک شگفتی غیرمنتظره و ناپدید شدن اشیاء و همچنین به کارگیری صفحه نمایش های تقلبی برای ایجاد فرصت کسب تجربه محو شدن عابران، آنها را بر جای خود میخکوب می کند.

www.creativeguerrillamarketing.com

آبایمی دانستید

تئوری آشوب، نظم در بی نظمی

آیا می دانستید نظریه آشوب به شاخه ای از ریاضیات و فیزیک گفته می شود که مرتبط با سیستم هایی است که دینامیک آنها در برابر تغییر مقادیر اولیه رفتار بسیار حساسیت نشان می دهد؟ این حساسیت به حدی است که رفتارهای آینده سیستم قابل پیش بینی نیست. این قبیل از سیستم ها را سیستم های آشوب از نوع سیستم های غیرخطی دینامیک می نامند. تئوری آشوب که در دنیای علمی و محیط کاری جدید ایجاد شده، دارای ویژگی هایی شامل افزایش بهره وری و تولید ملی، دستیابی دولت به منابع مالی بخش خصوصی، تشویق رقابت از طریق افزایش رفاه و افزایش کارایی فعالیت های اقتصادی، صرفه جویی در هزینه ها و...

است.

فرصت امروز

دوم

کوزه گر همچنان
از کوزه شکسته آب می خورد

چرا آژانس های تبلیغاتی تبلیغ نمی کنند؟

ترگس فرجی



است. این فاکتور دقیقا با ادعایی که این شرکت در بازار این صنف کرده، همخوانی دارد. «مات» همیشه عنوان می کند عملکردش بر مبنای اصول، برنامه ریزی و استراتژی محکم و قوی است و در این زمینه نیز خدماتی را به شرکت های سفارش دهنده آگهی ارائه می کند. عدیلی پور می گوید: در حال حاضر این شرکت آگهی های محیطی را به زمینه منظور استخدام نیروهای تازه اکران زین کردین» استفاده شده است که در آن به مخاطبان می گوید برای حضور در این مجموعه باید آماده و تازنفش باشند. به هر حال آگهی برندینگ این شرکت به منظور نشان دادن حرکت رو به جلوی «مات» به کسانی است که با این شرکت همکاری می کنند یا قرار است با این شرکت شروع به همکاری کنند. هر کدام از مهره های شطرنج در این طراحی نماد یکی از بخش های حال حاضر این شرکت است. عدیلی پور در پایان می گوید: اکثر شرکت های تبلیغاتی سعی می کنند که در یکی از حوزه های صنعت تبلیغات قوی شوند و به آن ویژگی برجسته نیز در این بازار شناخته می شوند ولی این موضوع را با استفاده از ابزارهای تبلیغاتی به مشتریان خود اعلام نمی کنند. این شرکت ها معمولاً نسبت به برندینگ و معرفی خود اهمیت چندانی نمی دهند. به نظر من احتمالا شرکت های تبلیغاتی برای به دست آوردن سفارش دهندگان جدید خود نیازی به برگزاری کمپین های مختلف با هدف برندینگ یا اطلاع رسانی احساس نمی کنند و از شیوه های دیگری این مشتریان را به دست می آورند.

ایستگاه تبلیغات

آژانسی که شما را به قرار دادن تزیینات کریسمس در ریش تان تشویق می کند



با معرفی Beard Baubles، تزیینات کوچک کریسمس برای زیباتر کردن چهره افراد ریش دار ارائه شد. طراحی به نامهای مایک کندی و پاتولین اشفورد از آژانس تبلیغاتی Grey لندن پشت این ایده خنده دار قرار دارند که به طور خاص برای برگزاری جشنی ویژه افراد ریش دار مطرح شد. ایده انجام این کار از آشنگی حول و حوش درخت کوچک کریسمس و ظاهر آن سرچشمه می گیرد که با برعکس کردن، درخت ظاهری شبیه به یک ریش نوکتیز پیدا خواهد کرد. کار در یک آژانس تبلیغاتی باعث دسترسی مداوم به وقایع داغ فرهنگ عامه می شود. در کشورهای غربی کریسمس و ریش همیشه دست در دست هم داشته اند. با نگاهی به بایونتل می بینیم سال گذشته سال خوبی برای ریش در ایده متناسب با کریسمس این است که ریش را تزیین کنیم. Beard Baubles در اصل به عنوان هدایای کریسمس برای افراد فرستاده شده بود اما بعدها طراحان تصمیم به فروش آنلاین آنها به قیمت تقریبی ۱۱ دلار برای کمک به مبارزه با یک نوع تومور پوستی به نام ملاوم گرفتند. جالب اینکه به علت محبوبیت فراوان این نوع تزیینات، اخیرا انبارها از آنها خالی شده است.

عملکرد آژانس های معتبر خارجی در زمینه برندینگ

این کارشناس تبلیغاتی در ادامه می گوید: متاسفانه عملکرد آژانس های تبلیغاتی ایرانی هیچ گونه همخوانی با فضای حرفه ای و بین المللی این صنف در خارج از کشورمان ندارد. آژانس های بین المللی و حرفه ای با تسلط و شناخت رسانه های جدید و تاثیرات روابط عمومی، حضور پررنگ و مستمری در این زمینه از خود نشان می دهند. مناسبت ها و رویدادهای مختلف برای آنها تنها بهانه ای است تا با برنامه ریزی هدفمند و منسجم به ارائه توانمندی ها و موفقیت های نوین خود بپردازند و در عین حال با خودنمایی در میان رقبای شان نام و تصویر خود را در ذهن مخاطبان زنده نگه دارند. برای نمونه کافی است به صفحات مجازی

هزینه مشخصی را برای فعالیت های خود در نظر نمی گیرند. در مواردی که حرکت هایی از سوی آژانس های تبلیغاتی در راستای معرفی و جایگاه سازی خود صورت می پذیرد، شاهد آن هستیم که تنها به دنبال پر کردن پیک های خالی و استفاده نشده رسانه های شان در این زمینه انقدر پراکنده و بی هدف صورت می پذیرد که نتیجه آن را بی حاصل می سازد. بیشترین فعالیت در این زمینه از سوی آژانس هایی صورت می پذیرد که دارای رسانه های انحصاری یا شهری هستند. تبلیغات بی هدف و در برخی موارد زشت و بدقواره که در نهایت به یک نام و شماره رزرو آن رسانه محدود می شود. نتیجه حاصله انقدر کم رنگ و بی تاثیر است که به نظر می رسد برنامه یا هدف خاصی را دنبال نمی کرده و تنها حضوری



اکثر شرکت های تبلیغاتی کوچک ترین برنامه ای برای فعالیت از جنس روابط عمومی یا برندینگ برای معرفی خود به مخاطبان شان ندارند و معمولاً به دنبال درآمدزایی صرف بدون استفاده از قابلیت های روابط عمومی یا فعالیت های تبلیغاتی برای جایگاه سازی درست خود هستند

و حضور پررنگ در شبکه های اجتماعی نمایندگی های آژانس های معتبری همچون TBWA,JWT Havas,McCann در سرتاسر دنیا نگاهی بیندازید تا از فعالیت های اخیر آنها باخبر شوید.

آگهی های محیطی یک شرکت تبلیغاتی با هدف برندینگ

در میان کم کاری آژانس های

از جنس خالی نبودن عریضه دارد. در مورد آژانس های دیگر نیز با توجه به در اختیار نداشتن امکانات رسانه ای به غیر از اقدامات کوچکی برای مناسبت های خیلی خاص یا موارد پراکنده و بدون استمرار فعالیت ویژه ای به چشم نمی آید. دایره مخاطبان این دست اقدامات در نهایت به مشتریان قدیمی و همکاران صنف محدود خواهد بود.



آگهی: شرکت Cam – شعار: می خواهیم وقتی بزرگ شدم، دکتر آدم برفی ها بشوم!

بازاریابی مجانی

استفاده از کنفرانس های تلفنی به عنوان منابع اطلاعاتی

نویسنده: جیم کوکروم

مترجم: حامد تقوی

کارشناسان همواره در حال تعلیم دادن و تولید محتوا هستند. یکی از قابل اطمینان ترین ابزارهایی که شما می‌توانید با استفاده از آن به‌طور مستمر محتوای جذابی را دریافت کنید، یک دستگاه تلفن است.

کنفرانس‌های تلفنی یکی از روش‌های مورد علاقه من برای جمع‌آوری محتوای جذاب و برقراری ارتباط با مخاطبان است که می‌تواند به صورت زنده یا ضبط شده انجام شود. کنفرانس تلفنی صرفا یک مکالمه تلفنی ضبط شده است که بین دو نفر یا تعداد بیشتری انجام می‌شود. به محض اینکه تماس پایان می‌یابد، شما یک فایل صوتی ضبط شده با فرمت MP3 در اختیار دارید که قابل ادیت و استفاده است. مکالمات انجام شده را می‌توانید یادداشت کنید یا اگر خیلی مایل هستید به شکل کتاب درآورید. این محتوا، فوری و در عین حال آسان به دست می‌آید. کنفرانس تلفنی همانند برنامه‌ای است که یک یا حداکثر سه یا چهار گروه آن را اجرا می‌کنند و مخاطبان بسیار گسترده‌ای می‌توانند آن را گوش کنند و در برخی موارد، با این گروه‌ها وارد بحث و گفت‌وگو شوند. تنها مسئله‌ای که یک گروه اجراکننده برنامه را از شرکت‌کنندگان متمایز می‌کند، در اختیار داشتن کنترل و امکانات تماس تلفنی است.

تنها چیزی که شما به آن احتیاج دارید، ایجاد یک اکانت در www.freeconferencecall.com، [skype.com](http://www.skype.com) یا دیگر سرویس‌های مشابه است. اگر بخواهید می‌توانید از هم‌اکنون یک کنفرانس تلفنی انجام دهید. نیازی نیست که برای این کنفرانس‌ها از پیش برنامه‌ریزی کنید. تمام آنچه به آن نیاز دارید حضور دو نفر یا بیشتر پشت خط تلفن است، پس می‌توانید کمه ضبط را فشار دهید.

در بسیاری از مواقع از طریق کنفرانس تلفنی ساسه در مورد موضوعات جذاب مصاحبه یا بحث و گفت‌وگوی را با یک کارشناس در حوزه کاری خود ترتیب می‌دادم. گاهی اوقات از طریق اعلام تاریخ و زمان دقیق مصاحبه به مخاطبان خود، آنها را دعوت می‌کردم به‌صورت زنده به مصاحبه گوش دهند و در آن نیز شرکت کنند.

اگر مخاطبانی داشته باشیم که به‌صورت زنده مصاحبه را گوش کنند، همزمان با ضبط کامل مصاحبه به راحتی می‌توانم به‌عنوان مجری یک مصاحبه پرسش و پاسخ صدای آنها را قطع یا وصل کنم. اگر تعداد افرادی که همزمان روی خط هستند زیاد باشد، ممکن است نوبز صدای پس زمینه از کنترل خارج شود، بنابراین شخصی که متصدی برگزاری کنفرانس تلفنی است باید هر



زمان که لازم بود صدای خطوط شرکت‌کنندگان را قطع کند. هر یک از شرکت‌کنندگان نیز می‌توانند صدای خط خود را قطع کنند و تنها کسانی که سوال دارند می‌توانند به مصاحبه گوش دهند و آن را ضبط کنند. با حضور ۱۰ نفر یا بیشتر روی خط، احتمال وجود نوبز در صدای پس زمینه افزایش می‌یابد، مگر اینکه کنترل قطع یا وصل صداها را در سرویسی که از آن استفاده می‌کنید، در اختیار داشته باشید.

من چندین دوره آموزشی برگزار کرده‌ام که در آن شاگردان با پرداخت هزاران دلار آموزش‌ها و راهنمایی‌های من را فراگرفته‌اند. محتوای کلی این دوره‌های آموزشی شامل کنفرانس تلفنی ضبط شده بود که بعدها به شکل مکتوب درآمد.

فایل‌های صوتی که بدون هماهنگی قبلی ضبط می‌شوند

آیا تابه‌حال این مسئله برای شما اتفاق افتاده است که بعد از یک مکالمه تلفنی جذاب با فردی فکر کنید که کاش مکالمه جذاب خود را ضبط می‌کردید؟ اجازه ندهید که این حسرت برای شما باقی بماند. می‌توانید در چند ثانیه یک اکانت رایگان در یکی از سرویس‌های کنفرانس تلفنی ثبت کنید.

من اغلب اوقات، زمانی که فرصتی می‌یابم تا با فردی که نسبت به موضوع خاصی علاقه‌مند و مشتاق است ارتباط تلفنی برقرار کنم، از آنها تقاضا می‌کنم تا با شماره تلفن در www.freeconferencecall.com تماس بگیرند تا بتوانم مکالمه را ضبط و در آینده از آن استفاده کنم.

این تنها یکی از روش‌های خلاقانه برای جمع‌آوری سریع محتوا و اطلاعات است. نمونه بسیار عالی از این مقوله زمانی بود که یکی از شاگردانم از من تقاضا کرد با من صحبت کند. من نیز به او یک ایمیل ارسال کردم و از او اجازه گرفتم تا این تماس تلفنی را ضبط کنم و او نیز موافقت کرد. من اطلاعات تماس تلفنی کنفرانس خود را به او دادم و از این کار بسیار خوشحال شدم. من همواره این کار را انجام می‌دهم و بدون هزینه اطلاعات و محتوای ارزشمند و جذابی را جمع‌آوری می‌کنم.

در شماره بعدی بخوانید:
نکاتی در مورد کنفرانس تلفنی

شش دستوراالعمل برای سبقت گرفتن از رقبا

چگونه یک برند موفق بسازیم

رویا مرسلی

کارشناس ارشد بازاریابی بین‌الملل

شما نسبت به سایر رقبا

چیس‌ت؟

۲- جایگاه خود را در ذهن

مشتري تثبيت كنيد

سعی کنید در ذهن مشتریان خود جایگاه ویژه‌ای بیابید. فرآیند در ابتدا نیازمند درک عمیق از ماموریت سازمان و سپس تفکر خلاق و اشتیاق وافر برای ارتباط با افرادی است که در آینده نه چندان دور موفقیت شرکت را رقم خواهند زد. به درست حدس زدید، منظور از این افراد مشتریان شما هستند. برای شروع تصمیم بگیرید چه عاملی را می‌توانید به‌عنوان وجه تمایز شرکت‌تان در نظر بگیرید و اینکه این عامل چه مشخصه‌ای از محصول تولیدی شما را برای مشتریان قابل ارزش می‌کند. پس از آن، لوگو و پیمی خلق کنید که ویژگی منحصربه‌فرد شرکت شما را به نمایش بگذارد و با تمام توان برند شما را در بازار ترویج دهد.

در ادامه، شیوه‌های خلق یک

برند موفق را به تفصیل معرفی خواهیم کرد.

۱- ماموریت سازمان را به وضوح به مشتری اعلام کنید

تا به حال از خود پرسیده‌اید که چه ویژگی‌ها، ارزش‌ها و تجربه‌هایی به مشتریان خود می‌دهید؟ به‌منظور اینکه نام تجاری شما معتبر به نظر برسد و موثر واقع شود، می‌بایست با مصرف‌کنندگان صادق باشید. پیشنهاد می‌شود در ذهن

مشتریان، تصویری صادقانه از آنچه شرکت شما به آنها ارائه می‌دهد ایجاد کنید. بدون شک این مبنای وفاداری مشتریان با محصولات شما خواهد بود.

با پاسخ به چهار سوال کلیدی زیر، بازنگری مجددی در ماموریت شرکت خود داشته باشید:

• چرا این کسب‌وکار را شروع کردید؟

• قصد دارید به چه اهدافی دست یابید؟

• قصد خدمت به چه طیفی از مردم را دارید؟

• چه عاملی شرکت شما را از دیگر فعالان در این زمینه متفاوت می‌کند؟ به بیانی دیگر، مزیت رقابتی شرکت

بازاریابی به سبک ایرانی

حسین محمدیان

فرش، تردینت و وان آدامس‌های ترکیه‌ای هستند که این روزها بازار داغی در قطارهای متروی تهران برای خود به دست آورده‌اند؛ آدامس‌هایی که فروشندگان مترو با فریادهای بلند خود از خوشمزگی و تازه بودن این محصولات برای مشتریان ایرانی سخن می‌گویند.

دستفروشان مترو مشتریانی را به سمت مصرف این محصولات ترکیه‌ای تشویق می‌کنند که

به‌دست آوردن شان سخت است و جذب آنها نیاز به شیوه‌های بازاریابی پیچیده‌ای دارد؛ مشتریانی که همیشه نسبت به استفاده از محصولات خارجی به‌خصوص آدامس‌ها بدبین هستند و تمایلی به خرید یا استفاده از این محصولات ندارند.

این موضوع به دلیل بحث‌های مختلفی است که چندی پیش در محافل پزشکی به راه افتاده بود و معمولا پزشکان مصرف‌کنندگان را ترغیب به مصرف محصولات داخلی می‌کنند. برای بازاریابی و فروش این آدامس‌های ترکیه‌ای به فریادهای فروشندگان مترو بسنده نشده است و برخی از افراد فعال در عرصه بازاریابی نیز به روند حرکت آنها در بازار ایران و مطرح شدن

خود استفاده کنید و همواره در

ذهن مشتریان به‌عنوان برندی قابل اعتماد خودنمایی کنید.

به‌عنوان مثال در صورتی که محصول شما لنت ترمز اتومبیل است یا صاحب شرکت هواپیمایی هستید که به مشتریان‌تان خدمات‌پروازی ارائه می‌دهید باید از این تکنیک استفاده کنید.

همچنین شما می‌توانید برای ساخت برندی موفق بر نوستالژی تاکید کنید. افراد با چیزهایی که دوران خوش و بی‌دغدغه کودکی را برایشان تداعی کند، ارتباط خوبی برقرار می‌کنند.

اهمیت نام تجاری را به کارکنان منتقل کنید و برای آنها توضیح دهید که چرا و چگونه به هویت برند خود که در حال ترویج آن هستند دست یافیتد.

به خاطر داشته باشید که برای تأثیرگذاری نام تجاری خود، به حمایت هر چه بیشتر کارکنان خود نیاز خواهید داشت

۳- همانندمشتریان فکر کنید

خودتان را جای مشتریان بگذارید و به سوالات زیر پاسخ دهید که:

۱-۳- به چه دلیل محصولی را خریداری می‌کنید؟

۲-۳- چه عملی باعث می‌شود که شما یک برند خاص را انتخاب کنید؟

آیا می‌توانید با پاسخ به

سوالات فوق، مسائلی را که برند شما با آن مواجه خواهد شد

پیش‌بینی و حل کنید؟ سعی کنید دریابید که مشتریان شما

مشتاق تجربه چه احساساتی هستند و بررسی کنید که چگونه

می‌توانید با محصول خود به آنها

برای دستیابی به این احساسات کمک کنید. آیا آنها می‌خواهند به

احساس قدرت، مسئولیت‌پذیری،

وظیفه‌شناسی، هوشمندی یا

منحصربه‌فرد بودن دست یابند؟

نام تجاری شما نیازمند کشف

این احساسات با همه جزئیات آن

با روش‌های بازاریابی و طراحی

است. این احساسات را نه تنها

با کلام، بلکه با انتخاب رنگ و

طراحی مناسب محصولات نیز

باید مورد توجه قرار دهید.

۴- زبان برند خود را پالایش کنید

بهترین عبارات، شعار و کلیدواژه‌های مرتبط با نام تجاری را انتخاب کنید که تشابه زیادی با ماموریت سازمان شما داشته باشند.

با استفاده از این روش، نام

تجاری در اذهان مشتریان

به‌یادماندنی‌تر می‌شود و این

امکان را ایجاد می‌کند تا مشتریان

بلافاصله به‌خاطر بیایوند و بتوانند

به راحتی برای افراد دیگر تکرار

کنند. از زبان برند فقط برای

تبلیغات محصول استفاده

نکنید، بلکه می‌توانید برای

ارتباط با افراد و بحث و

معرفی کار تجاری خود از آن استفاده کنید.

تا می‌توانید متن پیام

خود را ساده و تأثیرگذار

انتخاب کنید، زیرا اتخاذ

این رویکرد باعث می‌شود

بیشتر به یاد ماندنی شود.

یک مثال خوب در این

مورد شعار اپل، «تفاوت

پندشید» بود که در

سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۰۰

بسیار پرکاربرد و موثر واقع شد،

زیرا خود را به‌عنوان یک برند

هوشمند و منحصر به‌فرد در

ذهن افراد به تصویر کشید و

این مفهوم‌سازی به راحتی باث

ضعیف برندافرینی دیگر رقبا

شد. دست‌یابی به این موفقیت

در واژه «خلق برند ماهرانه و

تأثیرگذار» خلاصه‌می‌شود.

تمام مضمون مرتبط با برند

شما از جمله آن روی برجسب

محصول، وب‌سایت و در دیگر

ابزارهای تبلیغاتی نمایان می‌شود

باید با استراتژی به کار گرفته

شوند برای سازمان مطابقت

داشته باشد. برای مثال، شرکت

شما می‌خواهد که در مشتریان

حس اعتماد نسبت به محصولات

خود ایجاد کند، به طوری که

مشتریان از آن به‌عنوان شرکنی

با قدمت یاد کنند. پیشنهاد

می‌شود برای این منظور در متن

نام تجاری خود تا حدودی از

زبان رسمی استفاده کنید زیرا

در مشتری احساس اطمینان

بیشتری نسبت به نام تجاری شما

ایجاد خواهد کرد.

۵- برای برند خود طرح مناسب انتخاب کنید

نام تجاری شما نیاز به طرحی

دارد که با ماموریت و زبان برند

شما مطابقت داشته باشد. آیا

صاحب شرکتي مدرن و به‌روز

هستید؟ یا سرگرم‌کننده و

متنوع؟ یا سنتی و کلاسیک؟ این

نگرش باید با طرح‌های بروشور،

وب‌سایت، بسته‌بندی محصول و

سایر موارد هماهنگ باشد.

یک آرم تجاری موفق طرح

کیند، لوگوی شما برای کمک

به جایگاه‌یابی نام تجاری در

اذهان مشتریان مورد استفاده قرار

خواهد گرفت. به‌عنوان مثال وقتی

کسی علامت تیک (چک‌مارک)

را می‌بیند، نام تجاری نایک به

ذهنش خطور می‌کند. لوگوی

شرکت‌تان را به‌صورت حرفه‌ای

طراحی و به‌طور مکرر و دائم

از آن استفاده کنید. رنگ‌هایی

را برای لوگوی خود انتخاب کنید

که معرفی‌کننده نام تجاری شما

باشد. این رنگ‌ها اغلب تا جایی

که امکان دارد در ابزار تبلیغاتی

برای کمک به ترویج نام تجاری

مورد استفاده قرار خواهد گرفت.

برای مثال مک دونالدهای طلایی

و فرمز، گوگل قرمز، زرد، سبز

و آبی، کوکای قرمز یا پپسی

آبی‌رنگ، به خاطر داشته باشید

همه‌چیز را ساده انتخاب کنید.

شما می‌خواهید برند به سهولت

از سایر رقبا قابل تشخیص باشد

و به سرعت به یادماندنی شود.

بهترین روش برای اتخاذ این

رویکرد، منحصربه‌فرد بودن و در

عین حال ساده بودن آن است.

۶- کارکنان خود را دخالت

دهید

اهمیت نام تجاری را به

کارکنان منتقل کنید و برای آنها

توضیح دهید که چرا و چگونه

به هویت برند خود که در حال

ترویج آن هستند دست یافیتد.

به خاطر داشته باشید که برای

تأثیرگذاری نام تجاری خود، به

حمایت هرچه‌بیشتر کارکنان تان

نیاز خواهید داشت. این نکته را به

یاد داشته باشید که هر آنچه در

چارچوب کسب‌وکار تجاری شما

رخ می‌هد در دید مشتریان به

نام تجاری ارتباط داده می‌شود،

حتی شیوه لباس پوشیدن و رفتار

کارکنان شما.

شیرینی و شکلات چندی پیش

به خبرنگار باشگاه خبرنگاران

چوان گفته بود: با توجه به اینکه

آدامس‌های تردینت و فرش قاچاق

هستند، استاندارد کافی را ندارند

و توصیه می‌شود این آدامس‌ها

که معمولا در مترو فروخته

می‌شود، مصرف نشوند. این مقام

مستول می‌گوید: واردات آدامس

تردینت از محل قانونی ۶۰ درصد

تعرفه دارد لذا فروش آن با چنین

قیمت‌هایی در مترو عاقلانه نیست

و می‌وان گفت این کالا معیوب

است یا تاریخ انقضای آن دستکاری

شده است.

رسانه‌ای شدن گفته‌های این

مقام مسئول فرصت خوبی را برای

شرکت‌های داخلی مهیا کرده‌است

تا از این طریق شروع به بازاریابی

محصولات خود کنند و با دادن

اطلاعاتی از منابع معتبر درباره

این محصولات، مشتریان آنها را

به سمت خود جذب کنند؛ درواقع

با استفاده از شیوه‌های بازاریابی

مقایسه‌ای و صادقانه، مشتریان

از دست رفته خود را دوباره

به‌دست آوردن. در تمام این اوصاف

به نظر می‌رسد این شرکت‌ها

هنوز تصمیمی برای اقدام در

این زمینه ندارند و به راحتی

نظر خود را به رقبای غیرقانونی

بازار خود را به رقبای غیرقانونی

سپرده‌اند.

بهترین اپلیکیشن ها برای معرفی کسب و کارهای مرتبط با گردشگری

هدی رضایی

با نزدیک شدن به نوروز عده‌ای از مردم برای سفر برنامه‌ریزی می‌کنند. در کنار همه وسایل ضروری سفر، داشتن یک گوشی تلفن همراه یا اسمارت‌فون و گشت‌وگذار در اینترنت می‌تواند افراد را از راهنما برای پیدا کردن مکان‌های دیدنی و تفرجگاه‌ها بی‌نیاز کند، زیرا با اپلیکیشن‌هایی چون اینستاگرام و لوکالر به راحتی می‌توان از مکان‌های تفریحی هر شهر به‌خبر شد. اگر شما کسب‌وکاری دارید که به تفریح و مسافرت مربوط است (مانند رستوران‌های کنار جاده یا داخل شهرهای توریستی، هتل، کافی‌شاپ، مجتمع‌های تفریحی و گردشگری) می‌توانید از این روش بهترین استفاده را بکنید و در کنار معرفی خدمات و محصول خود، عکس مکان تفریحی را در برنامه‌های کاربردی محبوب بگذارید. این می‌تواند به دیده شدن بیشتر محصولاتان کمک کند، زیرا ثابت شده است که بازاریابی شبکه‌های اجتماعی یکی از موثرترین روش‌های بازاریابی محتوایی است که در سال‌های جاری با استقبال زیادی از جانب شرکت‌ها مواجه شده است. سعی کنید انچنان لحظات نابي از خدمات‌تان برا مشتری فراهم کنید که او با انتشار عکس در شبکه‌های اجتماعی هم از آن یاد کند. اما محبوب‌ترین برنامه‌های کاربردی برای این کار کدام است؟

۱- اینستاگرام

شمار کاربران این اپلیکیشن اجتماعی محبوب از ۳۰۰ میلیون می‌گذرد و این بدین معنی است که عکس‌های خیره‌کننده افراد از سفرشان توسط افراد زیادی دیده می‌شود. این برنامه در کنار قابلیت به اشتراک‌گذاری خاطرات از سفرها، منبع بزرگی برای حضور خود در مکان‌های مختلف و ماجراجویی‌هایشان می‌گویند و تنها با یک جست‌وجوی ساده می‌توانند اطلاعات نابي از آن مکان و کسب‌وکار شما پیدا کنند.

۲- لوکالر

ایسن برنامه فضایی فراتر از یک کتاب راهنما برای افراد علاقه‌مند به مکان‌های تفریحی و سفر فراهم می‌آورد و در تجربیات ساکنان محلی

الگوهای طلایی

درس‌هایی کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۴۶)

ارنج و داو؛ تبلیغات خوب و موثر

مترجم: معراج آگاهی



بیانیه دادن و توضیح دلایل مختلف به منظور متقاعد کردن مشتریان جهت خرید محصولات تولیدی شما شیوه مناسب و موثری برای جلب نظر مخاطبان و مشتریان نیست. سعی کنید با اتخاذ استراتژی تبلیغاتی مناسب و استفاده از روش‌های متنوع با تبلیغات خود مخاطب را سرگرم و برای خرید کالای مورد نظر تان وسوسه کنید یا اینکه در مورد ویژگی‌های محصولات تان به او اطمینان خاطر دهید.

ایده

هنگامی که مشغول طراحی کارزار تبلیغاتی تان هستید این ایده که صرفاً روی معرفی ویژگی‌ها و برتری‌های محصول تان و آنچه آن را نسبت به کالاهای مشابه در بازار متمایز می‌کند و همچنین تلاش برای متقاعد کردن مشتریان بالقوه برای خرید محصول تان تمرکز کنید بسیار ایده وسوسه‌کننده‌ای است. استفاده از این روش ممکن است به نظر مناسب برسد، اما واقعیت این است که اغلب مخاطبان شما به واسطه دریافت این قبیل اطلاعات در کارزارهای تبلیغاتی شرکت‌های دیگر، طرفیتی به این اطلاعات بیشتر از این طریق را نداشته و با بدبینی به این سبک از تبلیغات می‌نگرند. معنای این موضوع آن است که مخاطبان تبلیغات شما دیگر چندان علاقه‌ای به شنیدن دلایل و مستندات شما در مورد اینکه چرا محصول تان از دیگر کالاهای موجود در بازار بهتر است، ندارند. بنابراین بهتر است روش جدیدی برای صحبت کردن با مخاطبان و مشتریان بالقوه برای خرید محصول تان طراحی کنید. تبلیغاتی سرگرم‌کننده، هیجان‌انگیز و جذاب به استقبال مشتریان برآید. در این صورت قادر خواهید بود حتی بی‌حوصله‌ترین مخاطبان را نیز جذب آگهی تبلیغاتی تجاری خود کنید.

برای درک بهتر این ایده بد نیست اشاره‌ای داشته باشیم به شرکت تلفن همراه ارنج. این شرکت با ابداع یک روش تبلیغاتی نوین تصمیم گرفت در چارچوب طرح تبلیغاتی چهارشنبه‌های ارنج با ارائه یک بلیت رایگان سینما به مشتریان خود، آنها را در معرض تماشا یک سری تیزرهای تبلیغاتی که پیش از شروع فیلم در سینما پخش می‌شوند و در آن فیلم‌ها و صنعت ساخت تیزرهای تبلیغاتی هجو می‌شدند حس کنجکاوی مخاطبان را برانگیزد. در این کلیپ‌های کوتاه ستاره‌های سینما به شکل ناموفق تلاش می‌کردند ایده‌های جذابی را در مقابل کمیته فیلم شرکت ارنج به منظور ساخت تیزرهای تبلیغاتی برای فروش تلفن‌های همراه این شرکت ارائه دهند که این پیشنهادها به دلیل عدم جذابیت توسط کمیته مذکور رد می‌شد. در این کلیپ‌ها پیشنهادهای خنده‌دار و غیر کاربردی توسط ستارگان در مقابل کارگردان و فیلمسازن نظیر ساخت قسمت چهارم از سه‌گانه رباب حلقه‌ها ارائه می‌شد. استفاده از این شیوه غیرسنستی ساخت تیزرهای تبلیغاتی و دستمایه قرار دادن صنعت ساخت این قبیل تیزرها هجو این صنعت توانست در جذب مخاطب برای آگهی‌های بازرگانی شرکت ارنج موفق عمل کرده و چهره مثبتی از نشان تجاری شرکت خدمات تلفن همراه ارنج ایجاد کند. نمونه دیگر در استفاده از ایده تبلیغات جذاب و موثر شرکت تولید محصولات بهداشتی داو و کارزار تبلیغاتی این شرکت با عنوان زیبایی واقعی است. این شرکت در کارزار تبلیغاتی خود به جای به کارگیری ایده دم‌دستی و قدیمی استفاده از مدل‌های جذاب که توسط بیشتر شرکت‌های تولید لوازم آرایشی و بهداشتی به کار گرفته می‌شود، سعی کرد با مشتریان خود به شیوه قدیمی و کهنه استفاده از مدل‌های مشهور برای تبلیغ و فروش لوازم بهداشتی و آرایشی را به چالش بکشد. با استفاده از شیوه‌های تبلیغاتی نوین و جذاب و به چالش کشیدن روش‌های قدیمی و تکراری ساخت تیزرهای تبلیغاتی شرکت داو و کمپانی خدمات تلفن همراه ارنج توانستند تصویر مثبت و دوست‌داشتنی از خود به مشتریان بالقوه‌شان ارائه کنند و موجب سرگرم شدن مخاطبان در مواجهه با کارزار تبلیغاتی شان شوند. بنابراین توجه داشته باشید که در تبلیغات بازرگانی خود نباید کاری کنید که مخاطب در مورد محصول شما احساس خوبی داشته باشد، بلکه باید شرایطی را مهیا کنید که مخاطبان تبلیغات شما به هنگام رو به رو شدن با تبلیغات شما احساس خوبی داشته باشند.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

حس شوخ‌طبعی را درک کنید، نگرانی‌هایی را که در جامعه وجود دارد جدی بگیرید و به ویژگی‌های فرهنگی و شخصیتی افرادی که بازار هدف شما محسوب می‌شوند توجه کنید. استفاده از برخی المان‌های سرگرم‌کننده در تیزرهای تبلیغاتی شما سبب می‌شود که آنها به یادماندنی‌تر شوند. چنانچه شرکت شما در طرح‌های اجتماعی مشارکت دارد بهتر است که از آنها در کارزار تبلیغاتی خود استفاده کنید. توجه داشته باشید که حتماً نباید از استانداردهای معمول تبلیغاتی شمهاسب می‌شود که آنها به یادماندنی‌تر تیزر تبلیغاتی که قصد ساخت آن را دارید در مرکز توجه باشد. بهتر است که در کارزار تبلیغاتی تان از شیوه‌های مدرن و جدید استفاده کنید و به مشتریان بیش از هر چیز دیگری توجه داشته باشید.

کلینیک کسب‌وکار (۱۳۲)

تنظیم قرارداد کاری

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

پاسخ کارشناس: تنظیم

قرارداد یک موضوع تخصصی است. نخستین توصیه ما استفاده از یک مشاور متخصص در حوزه اداری و تأمین اجتماعی است. که شما از کارمندان تان دارید. اگر ضمن رعایت کردن حقوق قانونی افراد، انتظار

شود. بهره‌گیری از یک مشاور کاربلد و باتجربه در این زمینه حیاتی است. توصیه دوم روشن بودن شرح خدمات کارمندان است. منظور انتظاراتی است که شما از کارمندان تان دارید. هرچقدر این چارچوب مشخص‌تر باشد، در فرآیند کار کمترین اشکال رخ می‌دهد.

مشخصی از افراد دارید بهتر است آن را در قرارداد ذکر کنید. قرارداد علاوه بر اینکه جنبه حقوقی یک رابطه را مشخص می‌کند، سندی است که برای رابطه بین طرفین قرارداد، چارچوب تعیین می‌کند. هرچقدر این چارچوب مشخص‌تر باشد، در فرآیند کار کمترین اشکال رخ می‌دهد.



تکنیک‌هایی برای مدیریت زمان پروژه

برای اینکه بدقول نشویم...

مهسا عربی

کارشناس ارشد مدیریت صنایع

نقش مدیر پروژه در یک سازمان، مشابه نقش یک رهبر ارکستر است. همان‌طور که هماهنگی در یک ارکستر به دلیل وجود رهبر ارکستر است، وظیفه ایجاد هماهنگی کامل بین تمام اجزای یک پروژه نیز بر عهده مدیر آن پروژه است. در این میان، مدیریت زمان پروژه‌ها یکی از مهم‌ترین وظایف و لازمه موفقیت هر مدیر پروژه‌ای است.

زمان یکی از بارزترین منابع در هر پروژه محسوب می‌شود و خود می‌تواند بر میزان مصرف منابع مالی نیز تأثیرگذار باشد. کاری را در نظر بگیرید که در شرایط معمول، یک‌روزه انجام می‌شود. اگر در نتیجه مدیریت نادرست زمان، دو روز وقت به آن تخصیص داده شود، هزینه‌های اضافی کارگر، هزینه‌های سربار کارگاه از قبیل آب، برق و گاز و هزینه احتمالی به تعویق افتادن زمان خاتمه پروژه، می‌تواند خسارت‌های جبران‌ناپذیری را به پروژه تحمیل کند. آن دسته از مدیران پروژه که قادرند پروژه را طبق یک برنامه زمان‌بندی دقیق مدیریت کنند، می‌توانند انتظار داشته باشند پروژه را با بودجه از پیش تعیین شده و در زمان مقرر به اتمام رسانند. به همین دلیل لازم است تمامی مدیران پروژه، مدیریت زمان را در اولویت قرار دهند و در این راستا به تمامی تکنیک‌ها و مهارت‌های لازم

پرسنل پروژه خود را بشناسید

تفاوت‌های فرهنگی اقتصادی و اجتماعی می‌تواند به بروز درک نادرست یا ارتباط نامناسب در بین اعضای یک پروژه منجر شود. اهمیت این مسئله زمانی زیادت می‌شود که مدیر پروژه با یک تیم پروژه چندملیتی سر و کار دارد. برای جلوگیری از مشکلات احتمالی، لازم است

از یک استراتژی مدیریت ریسک مطمئن استفاده کنید

در رابطه با مواردی که زمان‌بندی یا بودجه مطابق با برنامه پیش‌بینی‌شده جلو نمی‌رود، لازم است اقدامات پشتیبان انجام گیرد. استفاده

از یک استراتژی مدیریت ریسک مطمئن استفاده کنید

در رابطه با مواردی که زمان‌بندی یا بودجه مطابق با برنامه پیش‌بینی‌شده جلو نمی‌رود، لازم است اقدامات پشتیبان انجام گیرد. استفاده

از یک استراتژی مدیریت ریسک مطمئن استفاده کنید

در رابطه با مواردی که زمان‌بندی یا بودجه مطابق با برنامه پیش‌بینی‌شده جلو نمی‌رود، لازم است اقدامات پشتیبان انجام گیرد. استفاده

مدیریت امروز

کسب‌وکار الکترونیک؛ یک الزام در تجارت جهانی

عطیه عظیمی

کارشناس ارشد مدیریت

کسب‌وکار الکترونیک وسیله‌ای است که مسیر رسیدن بنگاه‌ها به بازار را هموار می‌سازد. مسیری که مشتریان در آن اقدام به خرید کالا و خدمات می‌کنند. کسب‌وکار الکترونیک وسیله‌ای است که به استفاده‌کنندگان آن امکان رسیدن به مشتریان موثر و کارآمدی دهد. کسب‌وکار الکترونیک توانایی هدایت تجارت از طریق شبکه‌های الکترونیک نظیر اینترنت و شبکه جهانی است.

تفاوت کسب‌وکار الکترونیک و تجارت الکترونیک

کسب‌وکار الکترونیک به مفهوم کلی شامل به کارگیری فناوری‌های جدید برای برقراری ارتباطات زنجیره‌ای بین سازندگان، فروشندگان، عرضه‌کنندگان و کارفرمایان است. این فرایند شامل خدمات از یک سو و خریدار و مصرف‌کننده یا به طور کلی مشتری از سوی دیگر است و نتیجه آن اتخاذ تصمیم‌های بهتر،

بهینه‌سازی کالا و خدمات، کاهش هزینه‌ها و کشوندن کانال‌های جدید است. ولی تجارت الکترونیک به هر شکلی از نقل و انتقالات در تجارت اطلاق می‌شود که در آن طرفین، بیشتر از طریق الکترونیک یا یکدیگر در تماس هستند تا از طریق نقل و انتقالات فیزیکی. به عبارت دیگر، تجارت الکترونیک زیربخشی از کسب‌وکار الکترونیک در سازمان‌هاست، زیرا در کسب‌وکار الکترونیک، شکل الکترونیک همه فرآیندهای کسب‌وکار سازمان از قبیل تولید، تحقیق و توسعه امور اداری، مالی، مدیریت نیروی انسانی، پشتیبانی و تجارت مطرح است. در حالی که در تجارت الکترونیک تنها فرآیند تجارت سازمان به‌صورت الکترونیک یک جزء بنیادی از کسب‌وکار الکترونیک به حساب می‌آید. کسب‌وکار الکترونیک باعث می‌شود فرآیندهای تجارت، روابط و دادوستد جهانی شود. محیط تجاری شرکت، ممکن است، شامل یک شبکه جهت دسترسی به

سازمان‌های عمومی یا شبکه‌هایی که با محافظت خاص برای دسترسی افرادی خاص طراحی شده یا حتی شبکه داخلی باشد که برای دسترسی افراد و کارمندان داخل شرکت طراحی شده است. کسب‌وکار الکترونیک تنها قرارداد یک صفحه شبکه‌ای نیست بلکه محیط مدل‌های تجاری اعم از تجارت با کارمندان، مشتریان، تأمین‌کنندگان و شرکاست.

انواع کسب‌وکار الکترونیک

کسب‌وکار الکترونیک بسته به اینکه طرف‌های معامله سازمان‌ها یا افراد باشند به انواع زیر تقسیم می‌شود. در اینجا روابط بر مبنای اهداف تجاری شکل می‌گیرد.

واحد تجاری با واحد تجاری (BUSINESS TO BUSINESS= B2B)

واحد تجاری با مصرف‌کننده (BUSINESS TO CONSUMER= B2C)

مصرف‌کننده با مصرف‌کننده (CONSUMER TO CONSUMER= C2C)

سازمان‌های عمومی یا شبکه‌هایی که با محافظت خاص برای دسترسی افرادی خاص طراحی شده یا حتی شبکه داخلی باشد که برای دسترسی افراد و کارمندان داخل شرکت طراحی شده است. کسب‌وکار الکترونیک تنها قرارداد یک صفحه شبکه‌ای نیست بلکه محیط مدل‌های تجاری اعم از تجارت با کارمندان، مشتریان، تأمین‌کنندگان و شرکاست.

انواع کسب‌وکار الکترونیک

کسب‌وکار الکترونیک بسته به اینکه طرف‌های معامله سازمان‌ها یا افراد باشند به انواع زیر تقسیم می‌شود. در اینجا روابط بر مبنای اهداف تجاری شکل می‌گیرد.

واحد تجاری با واحد تجاری (BUSINESS TO BUSINESS= B2B)

واحد تجاری با مصرف‌کننده (BUSINESS TO CONSUMER= B2C)

مصرف‌کننده با مصرف‌کننده (CONSUMER TO CONSUMER= C2C)

اتصالی

علی معروفی



– اخراج می‌کنم، ای هوآلار، همه رو اخراج می‌کنم، به جون مادرم یکیتونو نمی‌ذارم تو این خراب‌شده بمونین. همه رو می‌ریزم بیرون، خودمم از پنجره پرتاب می‌کنم بیرون، ولم کنین... سروصدایی که هم‌اکنون می‌شنوید فریادهای گوشخراش مدیر بخش کنترل کیفیت شرکت است. ایشان اصلاً بدون قابلیت نام اعصاب معصاب تحویل گردیده فلذا یک همچین هنگامه‌ای هرازچندی از سوی ایشان قابل انتظار می‌باشد! انصافاً این یک بار را هم باید بگویم که تا حدودی حق دارد شرکت را اینطوری روی سرش بگذارد.

البته این ادعا که همه را اخراج می‌کند حتی خودش را ادعایی تا حدودی واهی به نظر می‌رسد، چون در آن صورت چیزی به نام شرکت و کسب و کار و کشک نخواهیم داشت و خب اینکه نمی‌شود. حالا این یک قفسه را به حساب اغراق ادیبانه و شاعرانه ایشان می‌گذاریم. در مورد باقی مسئله پر بیراه هم نمی‌گوید.

ما چرا از چندین فرسخ آن طرف‌تر شروع شده، یعنی از بخش خدمات و به نظر می‌رسد بهتر است از همین جا که هستیم شروع کنیم و عقب عقب برویم تا موضوع روشن شود.

ایشان به یکی از سازمان‌های دولتی که کارفرمای ما محسوب می‌شوند قول داده بوده که برگه‌های تأیید کیفیت یک کالای به خصوص طراحی شده در شرکت ما را ظرف مدت مثلاً یک هفته از یک شرکت ثالث کنترل کیفیت مورد قبول کارفرما بگیرد.

البته واضح و مبرهنه است که این زمان با مقیاس‌های اینجایی برای انجام هیچ کاری حتی خرید یک بسته چوب‌شور برای مدیر شرکت هم کافی نیست اما ظاهراً ایشان مجبور بوده و نتوانسته زیر فشارهای کارفرما تاب بیآورد (حالا بماند که آن کارفرمای محترم هم به هزار و یک دلیل اینجایی/دولتی/سازمانی کارش را دو سه سالی از برنامه زمان‌بندی اولیه عقب انداخته و حالا می‌خواهد با این فشارها تاخیرهای خودش را جبران کند).

القسه ایشان از بخش بازرگانی و قراردادها می‌خواهد که سریعاً قرارداد کنترل کیفیت مذکور را با شرکت مورد نظر کارفرما نهایی کنند و یک جوان از نفرت بخش خودش را نیز مامور پیگیری قرارداد می‌کند. بخش بازرگانی و قراردادها هم یک نفر جوان خودش را مامور این قرارداد می‌کند و قرار می‌شود این دو نفر جوان با هم در تعامل باشند و دو نفری قفسیه را راق و فثق کنند.

در این اثنا کامپیوتر نفر بخش بازرگانی از کار می‌افتد و به علت آنکه شرکت معلّم ما کلا مجهز به سیستم خودکاری (اتوماسیون) است، ایشان به کل از حیز انتفاع معلوم نمی‌شود. با اطلاع‌رسانی ایشان بخش کامپیوتر و انفورماتیک شرکت به بررسی پرداخته و نظر کارشناسی می‌دهد که ایراد از محل اتصال کامپیوتر ایشان به برق است و در حوزه صلاحیت آنان قرار ندارد.

نفرت خدمت شرکت به سرعت بخش تأسیسات را در جریان قرار می‌دهند و نفرت جان بر کف گروه تأسیسات گام به میدان گذاشته و سریعاً اعلام می‌کنند که اتصالی این منطقه به خاطر نشتی کوچکی است که در سیستم آب رخ داده و آن پایین به مرور زمان پر از آب و لجن شده است.

به این ترتیب بخش تأسیسات قفسیه را منوط می‌کند که ابتدا بچه‌های بخش خدمات محل مورد نظر را تمیزکاری کرده و آب و لجن موجود را خارج کنند. اینجا ماجرا معلوم نیست که چرا به مسئول بخش خدمات برمی‌خورد که این کار بچه‌های ما نیست و چرا نفرت تأسیسات خودشان آن زیر را که محصول نشتی حاصل از ندانم‌کاری خودشان بوده، تمیزکاری نمی‌کنند؟ ظاهراً قفسیه عقبه‌ای هم داشته و قبلاً هم درگیری‌های پراکنده‌ای اتفاق افتاده بوده است. دو گروه شروع به لج و لج‌بازی کرده و به سرعت ما چرا را به یک مسئله ناموسی از تقا می‌دهند! دعوا و مرافعه و نامه و نامه‌نگاری به مدیران ارشد که به داد نفرت مظلوم و زحمت‌کش و آسیب‌پذیر گروه ما برسید.

گروه کامپیوتر و انفورماتیک هم با علاقه و شادی شروع به حمل هیزم به محل اتصالی کرده و یک در میان این گروه و آن یکی گروه را محکوم می‌کند. آن دو جوان مذکور هم در این شرایط خودشان اجتهاد می‌کنند که باید درس ادبی به گروه‌های خاطی فوق‌الاشاره بدهند. تصمیم دونفره‌شان بر این قرار می‌گیرد که بگذارند کار انجام نشود تا بعد ریس و روسا از خجالت این دوستان خیلی تمیز دربیايند.

نتیجه قفسیه این می‌شود که کار از کار می‌گردد و بخیه شرکت روی آب می‌افتد و فریادهای مدیر بخش کنترل کیفیت به فلک نهم می‌رسد. کاش یک نفر دایره خبیثه لج را یک جایی قطع می‌کرد. نه؟

چرک نویس های یک مدیر اینجایی

خبر

۴۰ درصد از کل معاملات در اختیار ۵ کارگزار

تعداد پنج شرکت کارگزاری بیش از ۴۰ درصد کل ارزش معاملات را در ۹ ماهه امسال به خود اختصاص دادند؛از میان شرکت‌های کارگزاری فعال در بورس اوراق بهادار، کارگزاری مفید از ابتدای امسال تا پایان آذر ماه، بیشترین ارزش معاملات الکترونیک را به خود اختصاص داد.در عین حال، رتبه نخست از نظر ارزش معاملات عادی به کارگزاری حافظ تعلق گرفت و از حیث ارزش کل معاملات، کارگزاری صبانامین صدرنشین کارگزاری‌ها شد.آمارها نشان می‌دهد که حدود ۴۰ درصد از کل معاملات الکترونیکی در شش کارگزاری انجام شده است که به ترتیب کارگزاری‌های مفید با ۲۳.۱۱ درصد، آگاه با ۶.۰۸ درصد، بانک کشاورزی با ۳.۴۹ درصد، امین اوید با ۲.۶۴ درصد، بانک ملی ایران با ۲.۲۷ درصد و حافظ با ۲.۱۹ درصد رتبه‌های اول تا ششم را از نظر ارزش معاملات آنلاین به خود اختصاص دادند.از کل معاملات انجام شده در این مدت، بیش از ۱۶۵ هزار میلیارد ریال خریدوفروش‌ها به‌صورت الکترونیکی انجام شده که ۱۸.۶۰ درصد از کل خریدوفروش‌ها است.این در حالی است که شرکت‌های کارگزاری صبانامین با ۱۳.۰۸ درصد، بانک ملی به ۱۲.۳۳ درصد، کارگزاری مفید با ۵.۳۳ درصد، کارگزاری حافظ با ۵.۱۱ درصد و کارگزاری امین اوید با ۴.۷۹ درصد در رتبه‌های اول تا پنجم جدول کل ارزش معاملات قرار گرفتند.

بورس کالا

عرضه شمش بلوم، سبد میلگرد، تیر آهن و ورق سرد در بورس کالا

شمش بلوم، سبد میلگرد، تیر آهن و ورق سرد در سومین روز زمستان در بورس کالا عرضه شد.در تالار محصولات صنعتی و معدنی بورس کالاای ایران ۱۸ هزار و ۲۰۰ تن شمش بلوم شرکت فولاد خوزستان، دو هزار و ۵۷۴ تن سبد میلگرد مخلوط ذوب‌آهن اصفهان، ۱۲ هزار تن تیر آهن تولیدی این شرکت، شش هزار تن ورق سرد B شرکت فولاد مبارکه اصفهان، چهار هزار و ۲۰۰ تن سبد میلگرد تولیدی فولاد اصفهان، چهار هزار و نه فولاد عرضه شد.همچنین در گروه آلومینیوم یک‌هزار و ۴۰۰ تن شمش هزار پوندی ۹۹.۷۵ شرکت المهدی و یک‌هزار و ۶۰۰ تن انواع شمش و بیت شرکت ایرالکو عرضه شد. ۵۰۰ تن قند کارخانه قند بردسیر کرمان نیز در تالار محصولات کشاورزی بورس کالاای ایران عرضه شد. علاوه بر این، تالار صادراتی بورس کالاای ایران شاهد عرضه دو هزار و ۵۰۰ تن انواع قیر و عایق رطوبتی بود.

شرکت‌ها و مجامع

انتشار پیش‌بینی‌های ۹۴ سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین

شرکت سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین پیش‌بینی سود هر سهم شرکت اصلی را برای سال مالی ۹۴ با سرمایه ۴۳ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال در دی ماه امسال مبلغ ۶۹۲ ریال اعلام کرده است. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد مبلغ ۴۰۰ ریال به‌ازای هر سهم را جهت تقسیم به مجمع عمومی عادی سال مالی ۹۴ پیشنهاد کند.

پیش‌بینی ۹۴ سیمان فارس و خوزستان

شرکت سیمان فارس و خوزستان پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۴ را بدون ذکر دلیل و با شش درصد کاهش معادل ۵۵۲ ریال اعلام کرده است. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد معادل ۷۰ درصد از سود خالص سال مالی ۹۴ را جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع عمومی سالانه پیشنهاد کند.

پوشش ۷۴ درصدی پیش‌بینی‌های سیمان کرمان در ۶ ماه

شرکت سیمان کرمان در دوره شش ماهه نخست سال جاری با اختصاص ۱۷۲۷ ریال سود به‌ازای هر سهم معادل ۲۴ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد معادل ۶۰ درصد از سود خالص سال مالی ۹۳ را به‌منظور تقسیم بین سهامداران به مجمع عمومی عادی سالانه پیشنهاد کند.

اعلام ۱۹۱۸ ریالی پیش‌بینی درآمد هر سهم «ساریل»

شرکت سیمان آرتا اردبیل (سیمان اردبیل و آهک آذرشهر) پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۴ را با سرمایه ۱۴۰ میلیارد ریال در آذر ماه ۹۳ و در دی ماه امسال مبلغ ۱۹۱۸ ریال اعلام کرده است. هیات‌مدیره این شرکت پیش‌بینی کرد در نظر دارد معادل ۸۳ درصد از سود خالص سال مالی ۹۴ را جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع پیشنهاد کند.

اعلام پیش‌بینی‌های ۹۴ لیزینگ صنعت و معدن

شرکت لیزینگ صنعت و معدن پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی ۹۴ را به‌صورت حسابرسی شده، مبلغ ۲۶۸ ریال اعلام کرده است.هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد معادل ۱۰۰ ریال به‌عنوان سود نقدی سال‌های ۹۳ و ۹۴ جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع عادی سالانه پیشنهاد دهد.

تحقق ۵۴ درصدی پیش‌بینی‌های فرآورده‌های نسوز ایران

شرکت فرآورده‌های نسوز ایران در دوره شش ماهه نخست امسال با اختصاص ۱۳۱۰ ریال سود به‌ازای هر سهم معادل ۵۴ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد.هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد معادل ۹۱۷ ریال سود به‌ازای هر سهم سال مالی ۹۳ را جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع عمومی سالانه پیشنهاد کند.

سید محمد صدرالغروی

بازار سهام تهران در هفته نیمه تعطیل گذشته با روند مثبتی همراه شد و با رشد قیمت‌ها و افزایش تقاضا، روند مطلوبی از خود به نمایش گذاشت و موفق به پس گرفتن کانال ۷۰ هزار واحدی شد. در هفته گذشته دماسنج بازار سهام ۶۵۹ واحد رشد کرد و از ۶۹ هزار و ۴۹۴ واحد به ۷۰ هزار و ۱۵۳ واحد رسید. از اتفاقات مهم هفته گذشته که تأثیر زیادی در رشد بازار سهام داشت، بازدید رییس جدید سازمان بورس از تالار حافظ بود. در این بازدید محمد طانات فرد و عده‌هایی برای رفع ابهامات اقتصادی موثر بر وضعیت بورس داد. علاوه بر این، با آغاز دی‌ماه سهامداران در انتظار دریافت گزارش عملکرد ۹ ماهه شرکت‌ها هستند و امیدوارند انتشار گزارش‌های مالی بتواند در بهبود روند بازار موثر باشد. با توجه به اینکه دولت بودجه سال ۹۴ را بدون کسری یا با کسری اندک بسته و نرخ ارز نیز روند افزایشی به خود گرفته است، پیش‌بینی می‌شود با تغییر ریاست سازمان بورس علاوه بر چرخش نخبگان، بازار

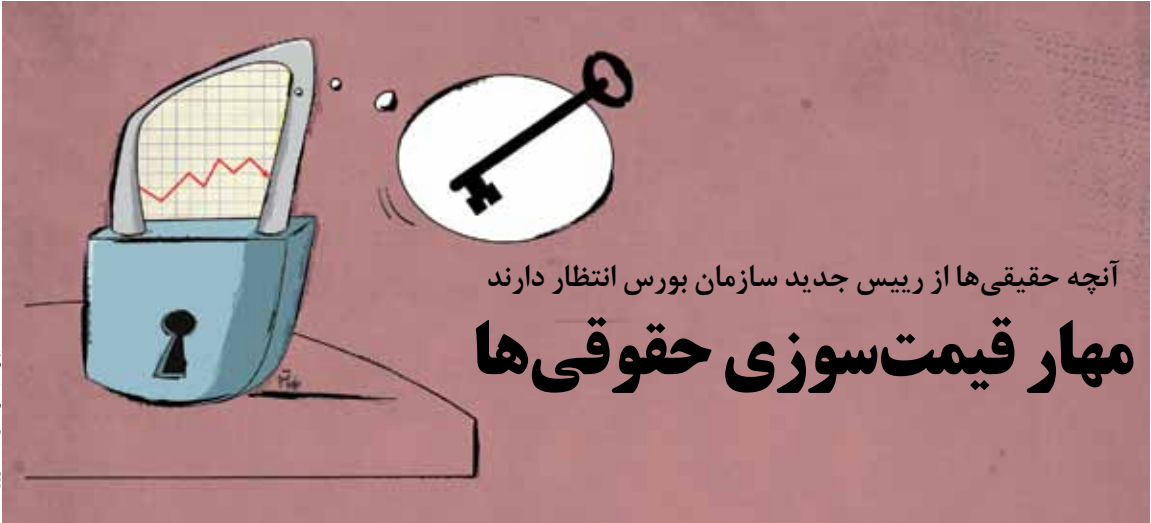
انتظارات سهامداران حقیقی از رییس بسیاری از سهامداران در شرایط فوق انتظار دارند با توجه به تغییر مدیریت در سازمان بورس این سازمان نظارت بیشتری بر عملکرد حقوقی‌ها داشته باشد تا از قیمت‌سوزی هر چه بیشتر در این بازار جلوگیری شود. بر اساس شنیده‌های غیررسمی بازار، در مواقعی حقوقی‌ها و سهامداران عده شرکت‌ها با عرضه‌ها، راسا در معاملات سهم دخالت می‌کنند و از این‌بابت سهامداران حقیقی

آنچه حقیقی‌ها از رییس جدید سازمان بورس انتظار دارند مهار قیمت‌سوزی حقوقی‌ها

سهام شاهد ایده‌های جدید باشد، آن هم در شرایطی که ریسک‌های سیستماتیک از جمله ابهام در بودجه ۹۴، ابهام در اثر کاهش قیمت نفت، ریسک ابهام در پتروشیمی‌ها و بالايشگاهي‌ها، ريسک نرخ ارز در گروه‌های مختلف، اثر نرخ سود سپرده‌ها بر بازار، ریسک‌های منطقه‌ای و ریسک‌های سیاسی و هسته‌ای همچنان پیش روی بازار سهام قرار دارند و رفع آنها و پرهیز از تصمیم‌های سلیقه‌ای، شرایط بازار سهام را به سمت رونق پیش خواهد برد.

انتظارات سهامداران حقیقی از رییس

بسیاری از سهامداران در شرایط فوق انتظار دارند با توجه به تغییر مدیریت در سازمان بورس این سازمان نظارت بیشتری بر عملکرد حقوقی‌ها داشته باشد تا از قیمت‌سوزی هر چه بیشتر در این بازار جلوگیری شود. بر اساس شنیده‌های غیررسمی بازار، در مواقعی حقوقی‌ها و سهامداران عده شرکت‌ها با عرضه‌ها، راسا در معاملات سهم دخالت می‌کنند و از این‌بابت سهامداران حقیقی



گروه خودرو و قطعات و ماشین‌آلات انجام دادند. در کل و در معاملات آخرین روز کاری از نخستین هفته زمستان، گروه خودرو در صدر برترین گروه‌های برتر قرار گرفت. دستگاه‌های برقی براساس ماده ۵ قانون بازار دوم و سوم نشستند. در میان شاخص‌های صنعتی نیز محصولات چوبی، فنی و ردگیری کدهای حقیقی و حقوقی که سعی در قیمت‌سازی و دستکاری در این زمینه موثر باشد.

امید به بهبود عملکرد شرکت‌ها

برای هفته‌های آتی فعالان بازار سهام توجه خود را معطوف تحولات و اخبار مرتبط با لایحه بودجه سال آینده خواهند کرد و همچنین منتظر گزارش‌های عملکرد سه ماهه سوم شرکت‌ها خواهند نشست که به تدریج منتشر می‌شود. در هفته پیش رو امید به بهبود عملکرد شرکت‌ها با توجه به پتانسیل بنیادی آنها می‌تواند در بهبود شرایط بازار سهام موثر باشد، گرچه همچنان سهامداران محتاطانه به بازار ورود خواهند کرد و احتمال می‌رود با شرایط فوق شاهد جوی آرام بر کلیت بازار باشیم.



رونق بورس با حمایت غیرمستقیم دولت

علی رحمانی مدیرعامل پیشین شرکت بورس اوراق بهادار تهران فارس - دولت با عدم تمایل هزینه‌های اضافه و انجام تعهدات خود در قبال شرکت‌ها به نوعی از بازار سهام حمایت کرده است. معمولاً اخبار و صحبت‌های مسئولان در بازار اثرات متفاوتی دارد، اما اینکه احتمال عملی شدن این اخبار چقدر باشد، درجه اثرگذاری را تعیین می‌کند. در شرایط فعلی بازار سهام، منتظر اقدامات عملی دولت هستیم، اکنون بخش زیادی از حمایت دولت می‌تواند بر رونق کسب‌وکار و سودآوری صنایع در شرایط رکودی معطوف شود، بنابراین یکی از انتظارات به‌حق صنایع از دولت، عدم تحمل هزینه‌های اضافی است. در رابطه با نرخ خوراک پتروشیمی‌ها اگر پارامترهایی تعیین می‌شد، اکنون باید شاهد کاهش قیمت آن بودیم، با کاهش قیمت نفت، انتظار این است که دولت سهام نزدیک به هفت ماه گذشته متوقف است و هنوز وزارت نفت نتوانسته روابط میان شرکت ملی پالایش و پخش و پالایشگاه‌ها را شفاف کند. دولت باید فرمولی برای حمایت از سرمایه‌گذاران در سیاست‌های خود در نظر بگیرد، یکی از راهکارهای حمایت از بازار سهام، پرداخت طلب بانک‌ها و پیمانکاران از سوی دولت است که انتظار غیرمنطقی هم نیست، بنابراین با این اقدام ضمن افزایش جریان نقدینگی، رونق به بخش‌های مختلف اقتصادی هم باز خواهد گشت. اکنون دولت پول پیمانکاران بسیاری از جمله مینرا را پرداخت نکرده و یکی از جنبه‌های حمایت‌از صنایع، قطعاً پرداخت مطالبات پیمانکاران است.



همه چیز در گرو شنبه است

مقدم رییس جدید گلباران شود. از گوشه و کنار بازار زمزمه‌هایی مبنی بر عدم فروش به‌صورت قطعی از طرف سهامداران عمده به گوش می‌رسد. به نظر می‌رسد، این دستگاه‌ها که دلیلی برای شروع جنگی زود هنگام با رییس جدید نداشتند، از ابتدای هفته و در بعضی موارد پیش‌تر از آن همکاری را سازمان را در دستور کار خود قرار داده و دست از عرضه کشیدند. شرایط طوری رقم خورد که نه تنها روز دوشنبه بازار یکپارچه سبزپوش باشد، بلکه این اتفاق قطعی با باعث شد، شاخص شاید هر فرد دیگری که در بازار نزولی بر کرسی ریاست سازمان بورس نشست، بود، ترجیح می‌داد در نخستین بازدید خود از تالار حافظ، کمتر با این سوال مواجه شود که «یزش بازار تا کی ادامه دارد؟» اما نکته حائز اهمیت این است که صعود روز دوشنبه به فطانت‌فرد نسبت داده شد. در این بازدید بیشترین انتقادهای از رییس پیشین به دلیل اعمال سلیقه در شاخص

کل بود و امروز با تغییر ریاست این پرسش در ذهن متبلور می‌شود که «مشکل از فرد بود یا از سازمان است؟» در این میان سوال اساسی این است که «دستگاه‌هایی که برای جبران کسری‌های خود نیاز به پول نقد دارند تا چه زمان دست به فروش نخواهند زد؟». ادراک این پرسش و یافتن پاسخی درخور آن شاید بتواند کمک زیادی در تشخیص روند کلی بازار به معامله‌گران بکند. دور از ذهن نخواهد بود اگر رنگ بازار در طول هفته جاری را در گرو امروز ببینیم، به بیانی دیگر، روند معاملاتی امروز تأثیر چشمگیری بر تمام روزهای این هفته خواهد داشت. شاید بتوان گفت، اگر امروز به‌صورت کلی بازار سمت و سوی مثبت به خود بگیرد می‌توان انتظار داشت این اتفاق در طول هفته تداوم داشته باشد و اگر امروز عرضه به تقاضا فرونی گیرد، می‌توان در طول هفته منتظر کاهش چشمگیر شاخص بود. اما در این میان نباید واقعیتی به

رشد ۵۹ واحدی شاخص کل بورس

شاخص کل بورس و اوراق بهادار در پایان معاملات روز چهارشنبه با رشد ۵۹ واحدی در ارتفاع ۷۰ هزار و ۱۵۳ واحد متوقف شد.در حالی که در معاملات چهارشنبه شاخص ۳۰ شرکت بزرگ شش واحد، شاخص آزاد شاور ۸۳ واحد، بازار اول ۱۱۲ واحد و شاخص صنعت ۵۰ واحد با رشد مواجه شدند، شاخص بازار دوم با ۳۳۳ واحد افت مواجه شد.همچنین تعداد ۷۸۸ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۱۵۸ میلیارد تومان در ۵۱ هزار نوبت داد و ستد شد.

شاخص کل	بازار نقدی بورس در یک نگاه
میزان تغییر	۵۹۰۰۹
ارزش بازار	۳,۱۷۱,۲۴۶,۹۳ B
ارزش معاملات	۷,۰۶۵,۵۳۱ B
حجم معاملات	۳,۵۱۳ B

نماد	قیمت پایانی	تأثیر
گروه مپنا	۶,۹۱۲	۴۴,۹
پتروشیمی خلیج فارس	۱۲,۰۰۳	(۳۷,۸۳)
نفت و گاز پارسیان	۶,۷۲۱	۳۳,۵۱
پتروشیمی پردیس	۱۴,۹۷۴	۲۴,۸۲
سرمایه گذاری غدیر	۳,۰۳۶	۱۲,۷۴

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
بیمه آسیا	۱,۶۴۶	۱۱,۲۱۱ B
س. صنایع سیمان	۱,۶۱۹	۵,۶۸۷ B
گلوکوزان	۲۶,۵۷۶	۴,۶۹۲ B
پارس سوپ	۴۰,۵۷	۲,۹۰۹ B
تراکتورسازی	۵,۵۳۳	۲,۳۴۹ B

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
پتروشیمی خلیج فارس	۱۱,۵۹۰	۱۰۱,۰۶ B
توریستی آبادگران	۳,۹۱۴	۳۷,۳۵۲ B
نوسازی ساختمان	۷,۳۹۷	۱۷,۱۴۱ B
گل گهر	۴,۷۵۴	۱۷,۰۱۵ B
فولاد امیرکبیر	۱۱,۸۴۷	۵,۱۴۰ B

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
پلاسکوکار	۱,۳۰۰	۴
تکین کو	۱۱,۲۳۴	۳,۹۹
ریخته‌گری	۳,۳۳۴	۳,۹۹
لغابیران	۲,۹۱۹	۳,۹۹
نیروترانس	۵,۸۲۸	۳,۹۸

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
توریستی آبادگران	۳,۹۴۳	(۱۱,۰۱)
شهد	۸,۴۹۶	(۳,۹۹)
ایرکاپارت صنعت	۵,۶۷۹	(۳,۹۲)
آبسال	۵,۲۲۲	(۳,۸۸)
تکنوتار	۱,۹۹۲	(۳,۸۶)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
پارس خودرو	۲۴,۸۴۴ M	۱۸,۸۹۰ B
ایران ترانسفو	۱۹,۱۰۰ M	۱۵,۶۵۰۶ B
ایران خودرو	۱۷,۹۸۹ M	۴۸,۹۳۷ B
بیمه دانا	۱۳,۵۹۶ M	۲۵,۱۳۳ B
سایپا دیزل	۱۱,۴۵۶ M	۱۰,۰۱۶ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ایران ترانسفو	۱۹,۱۰۰ M	۱۵,۶۵۰۶ B
ایران خودرو	۱۷,۹۸۹ M	۴۸,۹۳۷ B
ماشین‌سازی اراک	۴,۰۰۸ M	۳۰,۹۸۹ B
بیمه‌دانا	۱۳,۵۹۶ M	۲۵,۱۳۳ B
صنایع آفراب	۷,۲۸۶ M	۲۱,۶۲۸ B

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
ایران ترانسفو	۸۱۹۴	۳۲۷۶
پارس خودرو	۷۶۰	۱۷۰۰
ایران خودرو	۲۷۲۰	۱۵۰۵
پست بانک	۱۵۶۳	۱۱۴۴
بیمه دانا	۱۸۴۹	۱۱۱۵

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
محورسازان	۲۸۸۱	۲۸۸۸
فنرسازی زر	۲۰۴۱	۱۰۲۰
زامیاد	۱۶۱۲	۳۲۲
محور خودرو	۲۲۸۵	۲۸۵

نام کامل شرکت	قیمت	P/E
س. صنعت و معدن	۱۶۱۴	۱,۴۰
سرمایه گذاری پردیس	۱۱۰۸	۱,۵۳
بازنشتی‌گر گل‌گل‌بانک	۱۲۲۰	۱,۷۱
توسعه صنعتی	۱۳۴۷	۲,۱۷

عباس نعیم امینی

صنعت پوشاک در دنیا همواره به‌عنوان یکی از صنایع با گردش مالی بالا و سودآوری مناسب شناخته می‌شود. غول‌های بزرگ پوشاک در جهان و هزینه‌هایی که این برندها برای تبلیغ محصولات خود در فضاهای رسانه‌ای شهری و حتی ورزشی و هنری انجام می‌دهند خود گویای همه‌چیز است. در ایران اما به دلیل عدم‌توجه به این بخش، خیلی در این صنعت سودآور موفق نبوده‌ایم، به طوری‌که در شرایط فعلی شاید حدود ۵۰ درصد از بازار پوشاک ایران در اختیار کالاهای وارداتی قانونی و غیرقانونی باشد، بنابراین این ۵۰ درصد با توجه به سایر شرایطی که در این بازار وجود دارد یک پتانسیل بالقوه را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد. به همین بهانه در گزارش امروز صفحه مدیریت سرمایه‌گذاری به موضوع تولید در صنعت پوشاک پرداخته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

میزان سرمایه‌گذاری و امکانات لازم

برای سرمایه‌گذاری در صنعت پوشاک به طور کلی و تولید کاپشن به‌طور اخص باید حداقل سرمایه‌ای حدود سه تا چهار میلیارد تومان در اختیار داشته باشید که البته این مبلغ نمایان هزینه‌هایی است که باید برای خرید زمین یا اجاره کارگاه بپردازید. نکته مهم برای شروع سرمایه‌گذاری و ورود به صنعت پوشاک این است که در این کار نیاز به سرمایه در گردش بالایی دارید، زیرا خواب تولید در این حرفه نسبت به سایر فعالیت‌ها بالاتر است، بنابراین از این مبلغ چیزی حدود یک تا ۱/۵ میلیارد تومان را باید به خرید لوازم و تجهیز کارخانه اختصاص دهید. به گفته کارشناسان برای ورود حرفه‌ای به بازار کاپشن باید با تولید رقمی حدود ۲۰۰ هزار قطعه در سال کار را آغاز کنید. برای تولید در چنین سطحی به فضای حدود هزار متر نیاز دارید که البته در ابتدای کار می‌توانید از یک سوله اجاره‌ای شروع کنید ولی اگر بخواهید اقدام به خرید زمین و ساخت سوله یا سالن تولید کنید باید تا ۴۰۰ میلیون تومان هم برای ساخت سوله کنار بگذارید. علاوه بر این، دو سوله حدودا ۴۰۰ متری یکی برای انبار مواد اولیه و یکی هم برای انبار کالای تولید شده نیاز دارید که حدود ۳۰۰ تا ۳۵۰ میلیون تومان نیز باید به این امر اختصاص دهید.

حدود ۱۰۰ میلیون تومان هم باید برای ساخت دفتر کار و محوطه‌سازی و... کنار

بگذارید. برای تجهیز سالن تولید لاقل به ۶۰ تا ۷۰ چرخ صنعتی نیاز دارید که تا ۱۰۰ میلیون برای‌تان تمام می‌شود، همچنین به یک عدد میز برش حرفه‌ای که تا حدود ۲۵۰ میلیون تومان قیمت دارد، سه عدد قیچی برقی (هر کدام ۱۰ تا ۱۵ میلیون)، چهار تا پنج چرخ دکمه مادگی (چهار تا پنج میلیون تومان) و هفت تا هشت اتودستی (یک تا دو میلیون)، سه عدد اتوپرس (هشت میلیون تومان) و یکسری لوازم ریز کارگاه که حدود ۴۰ تا ۵۰ میلیون برای‌تان آب می‌خورد، نیاز دارید. البته برای تولید در سطح کاملا حرفه‌ای و رقابت با برندهای معروف و مطرح پوشاک می‌توانید از چرخ‌های کاملا حرفه‌ای و تخصصی استفاده کنید که علاوه بر اینکه کیفیت و دقت کار شما را بالا می‌برد بر بهره‌وری نیروی انسانی نیز می‌افزاید اما طبیعتا هزینه بیشتری هم روی دست‌تان می‌گذارد. برای روشن شدن موضوع باید بدانید که به‌عنوان مثال برای تولید یک پیراهن شما می‌توانید با یک چرخ خیاطی ساده تمام قسمت‌های مختلف را تکمیل کنید اما اگر بخواهید

به‌صورت کاملا تخصصی و حرفه‌ای کار کنید ۲۳ نوع چرخ در تولید همین کالا به کار می‌رود و طبیعتا با این کار راندمان تولید بسیار بالاتر خواهد بود، بنابراین بسته به اینکه در چه سطحی کار می‌کنید هزینه‌های‌تان هم متفاوت خواهد بود. ممکن است برای اجرای طرح‌های جدید به

برای گرفتن مجوزهای کار باید به اتحادیه پوشاک مراجعه کنید و در ادامه یک درخواست از طرف شما ارائه می‌شود تا شرایط کارگاه و مکان آن بررسی شده و جواز کسب صادر شود، این فرآیند دو تا سه ماه زمان می‌برد.

فضای بازار و میزان سودآوری

در بازار پوشاک مهم‌ترین عامل برای بقا علاوه بر ارائه طرح‌های نو و جدید و توجه به سلیقه مردم -چنانچه گفته شد- داشتن سرمایه در گردش نسبتا بالااست. فروش در این بازار عمدتاً به‌صورت غیر نقدی صورت می‌گیرد، به همین دلیل کسانی که وارد بازار پوشاک می‌شوند فارغ از اینکه در چه سطحی کار می‌کنند باید صبر و حوصله بالایی داشته و البته توان تحمل خواب سرمایه خود را داشته باشند. به علاوه تلفات تولید را هم نباید از قلم بیندازید که بر هزینه‌های اولیه کار می‌افزاید.

مهم‌ترین مسئله در تولید کاپشن این است که یک تولیدکننده معمولا ۱۱ ماه از سال تولید می‌کند و طی یک ماه باید بتواند محصولات خود را بفروشد، بنابراین توجه

تجهیزات جدیدی در خلال کار نیاز داشته باشید، بنابراین هرچه تولید صنعتی‌تر باشد هزینه‌های تولید پایین‌تر خواهد بود و به نیروی کار کمتری نیاز دارید. برای تولید در چنین سطحی لاقل به ۱۳۰ نیروی کار نیاز دارید که شامل چرخکار، وردست، طراح، برشکار و... می‌شود.

برای تولید هر کاپشن حداقل ۴۰ هزار تومان هزینه مواد اولیه است و این رقم بسته به نوع مواد اولیه و میزان کاربری طرح، تا چند صد هزار تومان هم می‌رسد. در نهایت اگر تولید با سود ۲۰ تا ۲۵ درصدی برایتان اقبال‌کننده است، می‌توانید برای ورود به این بازار اقدام کنید

به طراحی‌های کار و ارائه تولیدات همگام با سلیقه بازار یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های تولیدکنندگان این بخش است. عمده مواد اولیه و پارچه‌هایی که در تولید کاپشن به کار می‌رود وارداتی‌اند، بنابراین توجه به نوسانات بازار و تغییرات قیمتی در سود کار موثر است. برای تولید هر کاپشن حداقل ۴۰ تا ۵۰ هزار تومان هزینه مواد اولیه است و این رقم بسته به نوع مواد اولیه و میزان کاربری طرح، تا چند صد هزار تومان هم می‌رسد. در نهایت اگر تولید با سود ۲۰ تا ۲۵ درصدی برایتان اقبال‌کننده است، می‌توانید برای ورود به این بازار اقدام کنید. کمال پورمطفی از فعالان بازار و تولیدکننده کاپشن در رابطه با فضای بازار به «فرصت امروز» گفت: در سال‌های اخیر شرایط بازار پوشاک سال به سال ضعیف‌تر شده و اوضاع مناسبی بر فضای بازار حاکم نیست البته کار خوب و با کیفیت همیشه خریدار دارد. وی ادامه داد: «فروش» مهم‌ترین مسئله در فضای فعلی بازار است، بنابراین برای فروش بهتر باید یک «شوروم» داشته باشید و خودتان مستقیما کارتان را عرضه کنید، در غیر این صورت با بنکداران سر و کار دارید که شرایط دشوارتر خواهد بود. پورمطفی با اشاره به ورود کارگران غیرمتخصص به صنعت پوشاک در سال‌های اخیر گفت: درحال‌حاضر یکی از مهم‌ترین مشکلات تولید در این بخش جذب نیروی کار حرفه‌ای و متخصص است، زیرا به دلیل درآمدهای پایین در این بخش بسیاری از افراد از این کار خارج شدند و به کارگیری غیرحرفه‌ای‌ها از یک سو کیفیت کار را کاهش می‌دهد و از سوی دیگر بر هزینه‌های تولید می‌افزاید.

توصیه به تازه‌واردها

پورمطفی در توصیه به افرادی که می‌خواهند وارد صنعت پوشاک شوند، گفت: توجه به سلیقه مردم مهم‌ترین عامل موفقیت در بازار است بنابراین کسانی که قصد سرمایه‌گذاری در این کار را دارند حداقل باید یکی، دو سال را در فضای بازار پوشاک حضور داشته باشند تا با چم و خم کار آشنا شوند و سلیقه بازار را بهتر بشناسند. وی می‌افزاید: سرمایه‌گذاری در پوشاک بچگانه بهترین حوزه برای سرمایه‌گذاری در این کار است، البته در هر حوزه‌ای که کار کنید باید توجه داشته باشید که صنعت پوشاک و خیاطی یک هنر است، بنابراین ذوق هنری و طراحی مدرن و شیک همگام با سلیقه بازار مهم‌ترین اصل در موفقیت در این کار است.

دریچه

اکنون زمان پذیرش معجزه نوآوری در واحدهای صنعتی است

نوبنی که در حین اجرای طرح با آن آشنا خواهند شد، در باشگاه نوآوران استان خود فرآیند نوآورانه محصولات و نتایج حاصله از نوآوری قرار می‌گیرد و پس از آن با موشکافی دقیق وضع موجود و پیدا کردن نقاط قوت و ضعف، راهکاری مناسب برای برون‌رفت از وضعیت کنونی و بر مبنای فرصت‌ها و تهدیدات موجود در دنیای رقابتی پیش روی واحد صنعتی ارائه می‌شود. این راهکارها در نهایت موجب خواهد شد تا هر واحد حرکت

توجه به رویکرد نوآورانه، با ارائه محصولات کاملا جدید یا بهبود یافته، می‌تواند بازارهای جدید را ایجاد کند و سهم بازار را بالا برد. علاوه بر آن با کاهش هزینه‌ها، موجب سودآوری و افزایش مزیت‌های رقابتی شده و به چالش‌های مالی سازمان در بحران‌ها پاسخ دهد. به عبارت دیگر نتیجه این رویکرد در سطح سازمان و بنگاه اقتصادی، استفاده از فرصت‌های بازار را امکان‌پذیر ساخته و بازگشت سرمایه را بهبود می‌بخشد.



بر این اساس بر پایه تجارب پیشین، بررسی نقاط قوت و ضعف فعالیت‌های انجام گرفته در حوزه افزایش بهره‌وری واحدهای صنعتی و مشاوره متخصصان بین‌المللی، طرح نوبنی و تدوین و ارائه کرده‌ایم که فاز اول آن هم‌اکنون با نام «مداد صنعت» در سطح استان آذربایجان شرقی در حال اجراست. در این طرح هر واحد صنعتی مورد سنجش و ارزشیابی توان خود در ابعاد مختلف سازمانی از دیدگاه فرهنگ نوآوری،

بنگاه اقتصادی می‌تواند خود را به نحو موثری مدیریت کند و به سمت مزیتی بکشد که از درس‌های محیطی آموخته است. در حقیقت در دنیای پرتلاطم امروز سازمانی موفق است که نیازها و خدمات تازه‌تر مورد نیاز مشتریان را برآورده سازد و فرصت‌های نوین رشد را کشف کند. در این سازمان طول عمر بی‌نهایت است و همواره جوان و پرتوان باقی می‌ماند و می‌تواند به بقای شایسته خود امیدوار باشد.

بنگاه اقتصادی می‌تواند خود را به نحو موثری مدیریت کند و به سمت مزیتی بکشد که از درس‌های محیطی آموخته است. در حقیقت در دنیای پرتلاطم امروز سازمانی موفق است که نیازها و خدمات تازه‌تر مورد نیاز مشتریان را برآورده سازد و فرصت‌های نوین رشد را کشف کند. در این سازمان طول عمر بی‌نهایت است و همواره جوان و پرتوان باقی می‌ماند و می‌تواند به بقای شایسته خود امیدوار باشد.

می‌شود. شاید این امر به ذهن متبادر شود که تاکنون در جهت آسیب‌شناسی مشکلات واحدهای صنعتی طرح‌های بسیاری تعریف شده است و چه سود که نتیجه آن تاکنون نتوانسته مانع از تعطیلی ۱۴ هزار واحد صنعتی (به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت) شود. اما باید توجه داشت آنچه در خیل عظیم این طرح‌ها قابل مشاهده است، خلأ توجه به شاخصی چون نوآوری در ارائه راهکار است. امروزه جوامع صنعتی جهانی به این نتیجه

سرمایه‌های آموختنی ۲

تجربه‌های کارآفرینان و سرمایه‌گذاران باسابقه و موفق همیشه می‌تواند چراغ روشنی برای شروع راه پرتلاطم سرمایه‌گذاری باشد. از این رو از کارآفرینان موفق دنیا این سوال مهم پرسیده شده «آرزو می‌کردید قبل از شروع کسب‌وکارتان چه تجربه‌هایی کسب کرده بودید؟»

در این بخش هر روز پاسخ یکی از این کارآفرینان را نقل می‌کنیم تا سرمشق راه‌تان قرار دهید...

از سرمایه‌گذاری خرد تا سرمایه‌گذاری کلان

کلاف اول:

جای شما خالی... دیروز با ارد و شیر و یکسری مواد دیگر، شیرینی درست کردیم و آن را همراه چای خوردیم. شاید ظاهر شیرینی را نگاه می‌کردیم چنگی به دل نمی‌زد، اما وقتی مزه‌اش را چشیدیم، دیدیم دست کمی از شیرینی‌های تولیدشده در شیرینی‌فروشی‌ها ندارد. نمی‌خواهیم در این کلاف از تاسیس شیرینی‌فروشی در شهر برای شما صحبت کنیم. زیرا اگر به یاد داشته باشید، در همان شماره‌های اول به‌صورت مفصل راجع به این کسب‌وکار و چگونگی سرمایه‌گذاری در آن با شما حرف زدیم. امروز و در این کلاف می‌خواهیم درباره تولید ابزارآلات جانبی شیرینی‌فروشی‌ها یعنی قالب‌سازی بگوییم.

قطعا شیرینی تولید شده در منزل اگر شکل و شمایل منظمی داشت، بیشتر به دل می‌چسبید. به این ترتیب یکی از راه‌های سرمایه‌گذاری، همین تولید قالب برای شیرینی است، اما بهتر است قبل از شروع، بازار را کاملا بگردید و سعی کنید تمام قالب‌ها را ببینید. این کار نه برای الگوبرداری، بلکه برای خلاقیت و ایجاد طرحی نو بسیار سودمند خواهد بود. تمام تلاش‌تان این باشد که قالب‌هایی را بسازید که تا به حال کسی به فکرش هم خطور نکرده باشد. این کار شدنی است، فقط کمی فکر می‌خواهد و سرمایه. نگران نباشید. اگر سرمایه لازم را نیز در اختیار نداشتید، می‌توانید طرح خود را به یک قالب ساز معتمد معرفی کنید و با مشارکت او به هدف خود برسید.

کلاف دوم:

حتما شما هم با نرم‌افزار وایبر آشنایی دارید؛ به‌خصوص اگر جوان باشید! این ابزار شاید برای بسیاری از مردم راهی برای کسب درآمد یا سرمایه‌گذاری نباشد؛ تنها در راستای سرگرمی استفاده شود، اما در حقیقت می‌توان روی آن سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام داد. به‌عنوان مثال گروهی تبلیغاتی را ساخت و صاحبان کسب‌وکارهای مختلف را به آن دعوت کرد. پس از مدتی که گروه اعتبار لازم را به دست آورد، می‌توان برای ورود افراد جدید، حق‌الزحمه‌ای را در نظر گرفت. بدین ترتیب آنها می‌توانند با پرداخت مبلغی معین وارد گروه شوند و از امکانات و ارتباطات آن استفاده کنند. البته این روش هنوز در ایران پیشرفته نیست و جای کار دارد.

اما تمام قصه وایبر به همین‌جا ختم نمی‌شود. جدیداً گزارش‌ها در ایسنا منتشر شده مبنی‌بر اینکه نرم‌افزار پیام‌رسان وایبر در چند کشور محدود امکان بازی را به سایر قابلیت‌های خود اضافه کرد. نرم‌افزار پیام‌رسان وایبر که در ماه فوریه امسال به قیمت ۹۰۰ میلیون دلار توسط شرکت ژاپنی راکوتن خریداری شد، سه بازی را به امکانات قبلی خود اضافه کرد.

البته این امکان تنها در چند کشور قابل استفاده است، اما این شرکت قصد دارد در ماه ژانویه امکان بازی را برای تمام کاربران خود در سراسر جهان ارائه کند. بنابراین خوب تحقیق کنید و ببینید سرمایه‌گذاری شما در کجای این طرح خواهد گنجید؟ آیا می‌توان امتیاز بخش بازی‌های مختلف برای وایبر را از این شرکت ژاپنی خرید؟ اگر این امکان وجود داشته باشد، قطعا سرمایه‌گذاری در آن سودمند خواهد بود.

کلاف سوم:

شاید سرنخی که در کلاف سوم می‌خواهیم برای شما معرفی کنیم احتیاج به سرمایه‌گذاری کلان و چندین میلیاردی

داشته باشد، اما قصد روزنامه از راه‌اندازی صفحه مدیریت سرمایه‌گذاری، شناسایی و معرفی فرصت‌هایی است که می‌توان روی آن سرمایه‌گذاری کرد. یکی از همین فرصت‌ها تاسیس کارخانه ساخت واگن است. آیا تا به حال به این موضوع فکر کرده بودید؟ امروزه کاربرد قطار در حمل‌ونقل، بر کسی پوشیده نیست، به‌خصوص از زمانی که پروژه‌های مترو به مرحله بهره‌برداری رسید و اکنون روزانه میلیون‌ها مسافر را در پایتخت جابه‌جا می‌کند. اما قطعا این مترو تنها مختص تهران نخواهد بود و به‌زودی در تمام شهرستان‌ها اجرایی خواهد شد. بنابراین نیاز به تولید واگن در سراسر کشور احساس می‌شود. هرچند سرمایه‌گذاری در این راه به زمان و پول زیادی احتیاج دارد، ولی اگر شما امکانات لازم را در اختیار دارید، می‌توانید از همین امروز برای شروع کار اقدام کنید.

البته معمولا در این نوع سرمایه‌گذاری‌های کلان، چند سرمایه‌گذار دور هم جمع می‌شوند و با مشارکت هم شرکتی را تاسیس می‌کنند که از نظر مالی پشتوانه محکمی داشته باشد. حتما شما هم دوستانی دارید که رویاهای بزرگی را در سر می‌پرورانند. پس موضوع این کلاف را با آنها در میان بگذارید و حداقل برای یکبار هم که شده شانس خود را امتحان کنید. شک نداشته باشید که دولت هم در این زمینه به شما کمک خواهد کرد، زیرا اصل ۴۴ قانون اساسی، همیشه پشتیبان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی بوده و هست.



میشل مور تون

دیدگاه

مدیریت ایده (۳)



پروفسور نصرالله کردکندی

مدیر منابع انسانی ایران سازه

در دو بخش گذشته مسیر تطور مدیریت ایده در عالم سیاست و ورود آن به بنگاه‌های اقتصادی در دنیا و همچنین شروع نافر جام آن در ایران در زمان امیرکبیر و تبدیل شدن آن به یک تراژدی غم‌انگیز را بیان کردم، در این بخش به‌به ورود دوباره مدیریت ایده در گذشت‌های نزدیک می‌پردازم.

پس از پیروزی انقلاب، جنگ تحمیلی برخی از الزاماتی را که در شرایط عادی نیازی به آن وجود نداشت به بنگاه‌های کسب‌وکار تحمیل کرده‌از قبیل برخی قطعات خارجی یا برخی نیازهای صنعتی که در شرایط جنگ امکان تامین آنها نبود، به همین دلیل مرکز تحقیقات و خدمات خودکفایی ایران به شکل جدی در بحث خودکفایی و اینکه چگونه می‌شود تهدید فوق را تبدیل به فرصت کرد شروع به کار کرد. در همین رابطه مطالعه زیادی بر عوامل رشد سریع و جهش صنعتی شرکت‌هایی که در زمان جنگ با پس از جنگ دستاوردهای عالی داشتند، شد و به همین دلیل کشورهای ژاپن و آلمان مورد مطالعه عمیق قرار گرفتند. در سال ۱۳۶۶ نخستین خروجی این تحقیق که در زمینه شیوه‌های مدیریت در بنگاه‌های اقتصادی با الگوبرداری از سیستم مدیریت مشارکتی ژاپن بود در قالب بخشنامه‌ای از سوی وزارت صنایع سنگین وقت صادر شد که در آن همه واحدهای تحت پوشش را ملزم به ایجاد مدیریت ایده در شرکت‌ها با نام نظام پیشنهادها کرده بود. متعاقب این بخشنامه که از سوی وزیر صنایع سنگین ابلاغ شده بود سازمان گسترش و نوسازی صنایع در یک اقدام خوب چهار شرکت را برای اجرای آزمایشی آن انتخاب کرد که شرکت‌های رادیاتور ایران، نورد قطعات فولادی، اکام فلز و سولیران بودند. در همین زمان شرکت کنتورسازی در قزوین نیز شروع به استفاده از ایده‌های کارکنان خود در قالب سیستم پیشنهادها کرد. در پی اجرای موفق سیستم پیشنهادها در این شرکت‌ها و به‌خصوص در شرکت کنتورسازی و رادیاتور ایران، به تدریج شرکت‌های دیگر نیز به این مقوله توجه جدی کردند. نگارنده که خود در آن زمان در شرکت ایران تایر سرپرست تولید بودم، در سال ۶۸ با این سیستم آشنا شدم. در آن زمان حضور مرحوم مجتبی کاشانی به‌عنوان مشاور سیستم در ایران تایر لحظات گرانبهائی را رقم می‌زد.

شروع و ادامه خوب مدیریت ایده در شرکت‌های کنتورسازی و ایران رادیاتور

۱- ایران رادیاتور

در آن زمان جوانی مشغدی به نام عباس ملکی تهرانی با مدرک کارشناسی ارشد مالی از دانشگاه نفت سکناندار ایران رادیاتور بود. او از سال ۱۳۶۴ مدیر عامل شرکت ایران رادیاتور شده بود. در آن موقع و قبل از شروع نظام پیشنهادها نجات این شرکت و اینکه بتواند بر چالش‌های پیش‌رو چیره شود آرزوی محالی بود ولی این جوان مشغدی با درایت نه تنها بر مشکلات چیره شد بلکه ایران رادیاتور را به یکی از کارآمدترین شرکت‌ها تبدیل کرد به طوری که باوجود اینکه دوره‌های مدیریتی در ایران بسیار کوتاه است ولی به دلیل عملکرد عالی که وی داشت، به مدت ۲۰ سال کسی جرات تغییر این جوان صاحب سبک را نداشت و تا سال ۱۳۸۴ مدیر عامل ایران رادیاتور باقی ماند. او که در شرایط آشفته در ایران رادیاتور قبول مسئولیت کرد- در آن زمان جنگ در شرایط دشواری قرار داشت و بحران ناشی از جنگ تحمیلی منجر به قطع سهمیه ارزی شرکت‌ها از جمله ایران رادیاتور شده بود- در نخستین سال اجرای نظام پیشنهادها تولید ۱۰۰۰ تنی را رقم زد و حتی موفق شد صادرات به کشورهای اروپایی داشته باشد. بخش اعظم این دستاوردها از طریق مدیریت ایده کارکنان در شرکت به‌دست آمد. این موفقیت‌ها گویا تمامی نداشته‌ها اعتماد کردن به کارکنان و مشارکت دادن آنها جواب داده بود به طوری که در چند سال شرکت ایران رادیاتور موفق شد دو برابر ظرفیت اسمی خود را تولید کند و به ۲۸ بازار در اقصی نقاط دنیا نیز صادرات داشته باشد. عباس ملکی تهرانی که اینک قائم مقام ارشد شرکت ایران خودرو است یکی از تکنوکرات‌های باتجربه‌ای است که با حضور ایشان قطعا منتظر خبرهای خوبی از آن شرکت نیز خواهیم بود.

۲- شرکت کنتورسازی

کنتورسازی یکی از نخستین شرکت‌هایی بود که طرح مدیریت ایده را در نیمه دوم دهه ۶۰ پیاده کرد و طی ۱۰ سال از اجرای نظام پیشنهادها نزدیک به ۱۵۰۰۰ ایده از سوی کارکنان جهت تعالی شرکت ارائه شد که بیش از ۱۳۰۰ پیشنهاد مورد قبول قرار گرفت و ۱۲۰۰ پیشنهاد نیز به اجرا در آمد که اجرای این پیشنهادها طی این ۱۰ سال به همان فیلتر ریال به وجود آورد. این اقتصاد با به مقدار ۳۵ میلیارد ریال به وجود آورد. این مهم در شرایطی اتفاق افتاد که برای اجرای پیشنهادها تنها ۷۰۰ میلیون ریال هزینه شده بود. پیامد این روش مدیریتی در کنتورسازی که توسط مهندس سپیدمهدی اسماعیلی عراقی پیاده شد کاهش زمان تولید از ۶۰ نفر به ۳۷ نفر در دقیقه، کاهش ارزشبری هر کنتور از ۱۲ دلار به ۹/۱ دلار، کاهش کارکنان همراه با افزایش تولید دو برابری از ۴۲۰ نفر به ۹۷۰ نفر بود.

موفقیت‌های به‌دست آمده در شرکت‌های فوق حاکی از آن است که توجه به نظر کارکنان می‌تواند شرایط رویایی را برای شرکت به ارمغان آورد. در همین زمینه کریس ارگرس در کتاب شخصیت و سازمان خود می‌نویسد: انسان در زمان کودکی متکی به دیگران است ولی زمانی که به سن بلوغ می‌رسد نیاز دارد نقش پویا و سازنده‌ای را در محیط‌هایی که حضور دارد بخصوص سازمانی که کار می‌کند داشته باشد. وقتی انتظار سازمان از چنین فردی که بالقوه فعال و سازنده است این است که به رفتار دوران کودکی بازگردد و باز از دیگران فقط پیروی کند که برخلاف گزینه طبیعی افراد است، که نه تنها مانع رشد شخصیت آنها می‌شود بلکه باید منتظر واکنش منفی مانند کم‌کاری، پایین بودن بهره‌وری، افزایش حوادث کار و... در سازمان بود.

سارا برومند

همان‌طور که پیش از این توضیح دادید، مدیریت سبزی، مدیریت منابع طبیعی است و مسئولیت و اجاب‌های اجتماعی ما را به سمتی هدایت می‌کند که خواناخواه مدیریت سبز را در سازمان‌ها پیاده کنیم. حال برای اینکه مدیریت سبز را در دل استراتژی‌های سازمانی وارد کنیم چه راهکارهای گندار را باید در نظر بگیریم؟! آیا باید قوانین اجبار آور را لحاظ کنیم یا اینکه این پروسه باید دوران گذار خود را طی کند و به شکل یک الزام مدیریتی در سازمان‌ها جاییفتد؟!

شاید در این مقوله نیازی به اجبار نباشد. زمانی که صحبت از اجبار به میان می‌آید، راه‌های دیگری در کنار آن ایجاد می‌شود مانند فرار از قانون و غیره، اما وقتی که صحبت از مدیریت سبزی می‌شود تا برنامه‌های راهبردی اتخاذ نشود این بحث در سازمان جایگاهی نخواهد داد. صحبت‌های من در قالب توصیه نیست، وقتی صحبت از بسترسازی می‌کنیم باید به اهداف بلندمدت یا میان‌مدت سازمان در راستای این مقوله بپردازیم. اگر تصمیم‌گیری‌های هدف‌دار سبب می‌شود که استراتژی سازمان بر پایه رویکرد سبزی تعریف شود، یعنی وقتی که من می‌خواهم این محصول را طراحی کنم، پیش از اینکه رویکردهای سبزی را در لحاظ کنم. اینکه همه مواد اولیه‌ای در آن باید استفاده شود و چه میزان انرژی برای تولید آن مصرف می‌شود. اگر شکسته شود چه اتفاقی برای آن می‌افتد و مسئولیت‌هایی که باید به عهده بگیرد و دنبال کند، چیست. بنابراین فشارهای بیرونی و فشارهای درونی است که کم‌کم سازمان‌ها را به این سمت می‌برد. این فشارها صرفا از جنس قانون نیستند، وقتی که شما در فضای رقابتی قادر نبودید رقابت پایداری داشته باشید، شاید حتی نیازی به قانونی کردن آن هم نباشد. شرایط رقابت این الزام را برای حیات شما ایجاد می‌کند.

از اجبار که بگذریم، یکی از راهکارهایی که سازمان‌ها را متقاعد می‌کنند تا مقوله‌ای را بسبذیرند، بحث فرهنگ‌سازی است. این‌منظر چطور می‌توان این فرهنگ را در سازمان ایجاد کرد و گسترش داد که این ذهنیت در ذهن مدیران و افراد جامعه ایجاد شود تا از این‌گونه رویکردها در سازمان

پیش‌تر در این صفحه به تبیین مقوله مدیریت سبزی پرداختیم. در این شماره در ادامه گفت‌وگو با مجید سزایداران، مدیر انجمن سبز به چگونگی پیاده‌سازی بحث مدیریت سبزی پرداخته‌ایم. اینکه چه میزان اجبارهای

مردم رسوخ کنیم و مسائل مربوط به محیط‌زیست را در آن مطرح کنیم. برنامه‌های تلویزیونی وجود دارد که بسیار پر بیننده‌تر از سریال‌ها هستند، ما می‌توانیم در ساخت این برنامه‌ها برای محیط‌زیست نیز فرهنگ‌سازی کنیم.

سریال پر بیننده‌ای در عید نوروز توانست بحث حفاظت از پلنگ آسیایی را در آذهان عمومی جا بیندازد. اکنون چپ‌های کوچک هم با این موضوع آشنایی دارند. روش صحیح فرهنگ‌سازی استفاده از این‌گونه سریال‌هاست نه اینکه دو کارشناس بیایند و در این مورد صحبت کنند. به‌دلیل آشنایی با این‌گونه برنامه‌ها نشان نخواهد داد. از سوی دیگر روزنامه‌ها و مجلات به‌شدت می‌توانند

به‌دست‌های کوچک هم با این موضوع آشنایی دارند. روش صحیح فرهنگ‌سازی استفاده از این‌گونه سریال‌هاست نه اینکه دو کارشناس بیایند و در این مورد صحبت کنند. به‌دلیل آشنایی با این‌گونه برنامه‌ها نشان نخواهد داد. از سوی دیگر روزنامه‌ها و مجلات به‌شدت می‌توانند

ابتدا باید اعتقاد در مردم ایجاد شود. مقوله کیفیت یک مقوله کاملا منسوخ شده است. کیفیت یکی از بدیهیات است. در کشورهای پیشرفته اگر بگویید که محصولات با کیفیت است به شما می‌خندند. نگاه‌ها و مسائل حرفه‌ای در دنیا از مقوله کیفیت بسیار فراتر رفته است

کمک کنند و نگاه مردم را نسبت به محیط‌زیست تغییر دهند. من در تجربه انجمن‌ها طی این سال‌ها متوجه شدم که بیش از ۴۵ درصد از منابع ما به دلیل ندانستن روش‌های درست مصرف هدر می‌رود. **همان‌طور که گفتید اجبارهای اجتماعی سبب دور زدن قانون می‌شود، چطور می‌توان به جای اجبار با رویکرد پادشاهی در جامعه فرهنگ‌سازی کرد؟ آیا اگر دولت مزایایی برای افرادی که مدیریت سبز را در سازمان خود اجرا می‌کنند، در مورد مالیات‌ها قرار دهد، نمی‌توان امیدوار بود که سازمان‌ها ما به سمت مدیریت سبز حرکت کنند؟!**

این‌گونه فعالیت‌ها خیلی تأثیرگذار هستند. در تمام دنیا شاهد آن هستیم که اگر رویکرد جدی بخواد در جامعه شکل بگیرد، نیازمند آیین‌های تشویقی است و ما نمی‌توانیم همه چیز را اجبار کنیم، زیرا حتما ایجاد مقاومت خواهد کرد. ما آن اشاره شده که سازمان‌های دولتی در راستای مدیریت سبزی، هر صرفه‌جویی که انجام می‌دهند، ۲۵ درصد از محل صرفه‌جویی خود را باید رسانه‌ای کنند. در آن صورت انگیزه ایجاد می‌شود که اگر

قانونی، فرهنگ‌سازی و پاداش می‌توانند به تثبیت مدیریت سبزی کمک کنند. مقوله‌ای که سبب می‌شود در منابع صرفه‌جویی صورت گیرد و به لحاظ اقتصادی رشد کنند. جزئیات این موارد را در ادامه پیش‌رو دارید.



مجتبی سبزه‌سپهری - فورسنت امروز

تولید می‌کند چقدر آلاینده است و با این رویکرد می‌تواند محصولات جدید خود را به فروش برساند و به سود برسد، همچنین محصول قدیمی را با تغییرات کوچکی اصلاح می‌کند و در کشورهای در حال توسعه با قیمت‌های پایین می‌فروشد و باتری‌های قدیمی هم به محیط‌زیست ضرر نمی‌زند. باتری موبایل جدید را وقتی می‌کارید، گل در می‌آید یا بعد از چند ماه کامل تجزیه می‌شود، اما دو میلیون پیورو وام کنند هم در اولویت هستند برای این وام و اگر سود پرداخته شود و یکی از مشکلاتی است که با آن مواجه هستیم و باید تغییر کند.

شما ۱۰ سال است که در حال فعالیت است. چه فعالیت‌هایی تاکنون داشته‌است؟

بسیاری از صنایع تولیدی و سازمان‌های مختلف با ما فعالیت می‌کنند. مدیریت سبز شامل سه سطح آلایندهی تولیدات این صنایع کاهش پیدا کند و رویکرد سبزی ایجاد شدن در سازمان سبب شده تا تمام فعالیت‌های این صنایع طبق رویکرد سبز اتفاق بیفتد. بسیاری از این صنایع بین‌المللی شده‌اند تا صنایع بین‌المللی را در دنیا کسب کنند و مطرح شوند. بسیاری از صنایع ما باید حتما رویکرد سبز را در برنامه تولیدی خود بگنجانند تا بتوانند با شرکت‌های خارجی همکاری کنند. این رویکرد به اقتصاد کشور هم کمک زیادی کرده است. در دستگاه‌های اجرایی نیز این رویکرد را مطرح کرده‌ایم. مجموعه بانک مرکزی که باید ماهانه گزارش‌ها بدهد و این گزارش ماهانه بالغ بر ۶۵۰۰۰ برگ بود و بر حسب مدیریت سبزی این نوع گزارش دادن را حذف نمودند و دیگر این همه برگ را پرینت نمی‌گیرند و چون سازمان‌ها به‌صورت زنجیره‌ای با هم در ارتباط هستند، این تأثیر را روی دیگر شبکه‌ها هم گذاشته است. ما در سال به بیش از ۱۰۰ هزار نفر آموزش می‌دهیم که اکثرا رایگان هستند. وقتی شخص آموزش می‌بیند و یاد می‌گیرد آن را به اعضای خانواده و دیگران نیز منتقل می‌کند. حمایت‌های افکار عمومی، رسانه‌ها و حاکمیت اهمیت زیادی دارد. متأسفانه به NGOها بهاداده نمی‌شود. اکنون هم با سرعت لاک‌پشتی NGOها را به خدمت می‌گیرند در حالی که در تمام دنیا قدرت و تأثیرگذاری NGOها از دولت بیشتر است و در بسیاری از موارد، سازمان‌های بزرگ دنیا، قدیمی‌شما را خریدارم و موبایل نو به شما می‌دهم، زیرا می‌داند که محصولی که

گفت‌وگو با مجید سزایداران درباره پیاده‌سازی مدیریت سبز

مدیریت سبز باید در فضای مورد علاقه مردم رسوخ کند

دریچه

داستان ساختمان‌های سبز بهره‌وری در انرژی و بازده کارمندان

بهبود وضعیت بهره‌وری انرژی در ساختمان‌ها می‌تواند بر بازدهی کارمندان اثرگذار و هزینه‌های مصرف انرژی را نیز کاهش دهد. حقوق کارمندان عموما بخش بزرگی از ماهیت هزینه‌ها در یک مجموعه تجاری است. حتی اگر در صد بازدهی برای هر یک از کارمندان کم باشد، در مجموع و با در نظر گرفتن این اصل که قطره قطره جمع گردد، وانگهی دریا شود، در نهایت درصد قابل توجهی از انرژی ذخیره می‌شود.

آسایش نقش پررنگی در بازده کاری دارد. کیفیت محیطی محل کار از جمله دمای هوا، کیفیت هوای داخل اتاق، نورپردازی، عایق کاری، فضای فیزیکی و طوبیت همگی بر آسایش کارمند اثرگذار هستند. یک ساختمان سبز نو یا ساختمان بهینه‌سازی شده کیفیت هر یک از فاکتورهای اثرگذار بر آسایش کارمند را بالا می‌برد.

سنجش میزان بازدهی و کیفیت زمان مصرف شده برای اندیشیدن، برنامه‌ریزی یا حل مسائل کاری به‌غایت چالش برانگیز است. دلیل این امر گوناگونی فاکتورهای اثرگذار بر سلامت و بهره‌وری فضاهای کاری است.

ارتباط بهبود امکانات و بازدهی کارکنان

تازه‌ترین مطالعات نشان می‌دهد که چگونه بهبود امکانات می‌تواند در افزایش میزان بازدهی کاری اثرگذار باشد.

نورپردازی

مطالعات نشان می‌دهد که نور بهتر و نور طبیعی بیشتر می‌تواند بازده کارمندان را بیشتر کند. حال کارمندان را بهبود بخشد و دستاوردهای علمی را افزایش دهد. مرکز شیوه‌های تشخیص و اجرای ساختمان در مطالعاتی به این نتیجه رسید که نورپردازی مناسب بین ۷۰ تا ۲۳ درصد در افزایش بازدهی موثر است. این مطالعات همچنین ثابت کرد که نورپردازی مناسب می‌تواند در درک مطلب، افزایش سرعت در فرایند نام‌نگاری، کاهش غیبت‌های کاری و سایر وظایف اداری اثر مثبت بگذارد.

دمای هوا و کنترل آن

دمای داخل محیط کار فاکتوری کلیدی در بازده کاری به شمار می‌آید. دانشگاه کرنل با آزمودن دماهای مختلف در یک شرکت بزرگ بیمه‌ای در کالیفرنیا به این نتیجه رسید که وقتی دمای هوا پایین باشد کارمندان اشتباهات بیشتری را در کار خود مرتکب می‌شوند. مشکل تنها سرد بودن هوا و احساس سرما کردن کارمندان نیست. سرما می‌تواند کارمندان را پرخیز می‌کند. این مجبور هستند برای گرم کردن خود انرژی بیشتری مصرف کنند و همین امر موجب حواس پرتی، عدم تمرکز و اشتباه می‌شود.

عایق کاری

سروصدا و آلودگی صوتی می‌تواند به کاهش بازده کاری در برخی از مشاغل بینجامد. بهبود وضعیت عایق کاری در و پنجره‌ها می‌تواند یک محیط کاری آرام‌تر بسازد. در واقع عایق‌گذاری کردن، زدن دو نشان با یک تیر است. این کار هم مانع ورود سروصداهای آزاردهنده به داخل محیط کار و هم باعث بهره‌وری در مصرف انرژی می‌شود. مطالعات تازه در این زمینه نشان داده است که کاهش آلودگی‌های صوتی می‌تواند تا ۲۰ درصد به بهبود بازده کاری هر یک از کارمندان کمک کند.

کیفیت هوای داخل اتاق

کیفیت هوای داخل اتاق می‌تواند با تغییراتی چون از بین رفتن ترکیبات آروگانیک، باکتری‌های موجود در هوا و گردوغبار دستخوش دگرگونی شود. راهکارهایی چون سیستم تهویه ساختمان، تصفیه هوا و پاک‌سازی محیط می‌تواند در بهبود کیفیت هوای داخل اتاق کمک‌کننده باشد. اگر هر یکی از این راهکارها به درستی اجرا شوند، می‌تواند به بهره‌وری انرژی و در نتیجه بازده کاری کمک کند.

فضای کاری

میزان فضایی که هر کارمند در اختیار دارد نیز بر بازده کاری اثر می‌گذارد. مطالعات مرکز بین‌المللی انرژی و محیط داخلی در دانشگاه تکنیکال دانمارک نشان می‌دهد که ۱۰ متر مربع فضا کاری برای هر کارمند فضای استاندارد به شمار می‌آید. دکتر پاول وارگوگی، رییس این تیم پژوهشی خاطر نشان می‌کند که مهم‌ترین فاکتور برای رضایت کارمند و آسایش او در محیط کار میزان فضایی است که در اختیار دارد، فارغ از اینکه جنسیت، سن، نوع دفتر (خصوصی یا عمومی) و فاصله‌اش از پنجره چقدر باشد.

و نتیجه اینکه

نتیجه تمام این فاکتورها اینکه بازده قوی می‌تواند به دنبال بهبود در وضعیت بهره‌وری انرژی به وجود آید. مطالعاتی نشان داده‌اند که این دستاورد بزرگ می‌تواند هم به‌صورت کمی و از طریق داده‌های اجرایی و هم به‌صورت کیفی و از راه بررسی‌های دقیق احساس شود. در کل برای اثبات تأثیر شگرف ساختمان‌های سبز بر فرایند صرفه‌جویی در انرژی و در نتیجه آن بازده کاری کارمندان به بررسی‌های جامع و کامل نیاز است. اما آنچه مسلم است اینکه یک روش‌شناسی استاندارد برای برآورد و تشخیص بازده کاری ناشی از بهره‌وری انرژی می‌تواند مورد و منفعت فراوانی برای صاحبان مشاغل، کارکنان و البته شرکت‌های فعال در حوزه انرژی داشته باشد. همه آنها در نهایت می‌توانند افزایش بازده را در نتیجه بهبود وضعیت ساختمان‌های ساخت‌سازهای سبز و بهره‌وری در انرژی احساس کرده و از آن سودولند ببرند.

منبع: institutebe.com

مترجم: سارا گلچین

تاریخچه

تکیه بزرگ تجریش

شهزاده بلاسعیدی



تکیه بزرگ تجریش یا تکیه بالای شمرن برخلاف بازارچه تجریش که دفتر شورا ندارد به دلیل اوقافی بودن مغازه‌ها دارای دفتر مدیریت است. مسئول تکیه بالای شمرن حاج باقرسامعی است. دریافت اجاره ازمستاجرین غرفه‌های تکیه، دریافت نذورات نقدی و غیرنقدی مردمی، دریافت وجه ازمستاجرین غرفه‌ها بازسازی و تعمیرات اساسی تکیه از فعالیت‌های اصلی نهادهای دولتی، پرداخت هزینه‌های مربوط به انجام مراسم سوگواری در ماه‌های محرم وصفردرهرسال، پرداخت هزینه‌های مربوط به انجام مراسم اعیاد و سوگواری در طی سال و پرداخت هزینه‌های مربوط به بازسازی و تعمیرات اساسی تکیه از فعالیت‌های اصلی تکیه و زیر نظر حاج باقر سامعی است.

وارد تکیه بزرگ تجریش می‌شوم، تکیه بالای تجریش دارای سقف شیروانی با پوشش چوبی و آهنی و نقشه مستطیل شکل است که از یک سمت به داخل بازارچه و امامزاده صالح و از سمت دیگر با بالا رفتن از چندین پله و عبور از یک راهروی تنگ و پارک به انتهای بازارچه می‌رسد. درحال حاضر تکیه بالای تجریش به‌عنوان میدان تره‌بار یا میوه‌فروشی بازارچه تجریش مشغول به فعالیت است. دور تا دور این فضای مستطیل شکل حجره‌های تجاری قرار گرفته و می‌توان گفت حدود ۲۰ غرفه تجاری در این میدان وجود دارد. علاوه بر وجود حجره‌های تجاری مانند آرایشگاه، دیزی سرای تکیه بزرگ تجریش، قفل صالح و کفش و چمدان بیشتر این غرفه‌های تجاری به فروش انواعی از میوه و سبزی‌های تازه، ترشیجات و سمنوی عمده‌لیلی معروف بازارچه تجریش پرداخته‌اند. به سمت حجره تجاری سمنوی عمه لیلاد در گوشه تکیه بازار تجریش درست زیر پله‌ها می‌روم و با فروشنده به گفت‌وگو می‌پردازم. این فروشنده در خصوص عکس روی دیوار مغازه عمه لیلاد می‌گوید: این عکس مربوط به عمه لیلاد است که در زمان پخت سمنو به‌عنوان نذورات مرتب بالای دیگ ذکر و صلوات می‌فرستاده است. درحال‌حاضر عمه لیلاد به دلیل کهولت سن، کار پخت سمنو را به فرزندان و همسایگان خود در شهرستان شهریار سپرده است. سمنوهای عمه لیلاد نه تنها در ایران بلکه در خارج از کشور نیز بازار و طرفداران خاص خود را دارد، به طوری که روزانه مقدار زیادی از این سمنو از سوی گردشگران خارجی خریداری می‌شود.

صحن وسط میدان سکویی به شکل مستطیل است که در گذشته به‌عنوان مکانی برای اجرای آیین شبیه‌خوانی مورد استفاده قرار می‌گرفت به طوری که هر ساله از سوم محرم تا ۱۳ محرم مراسم روضه خوانی و عزاداری سالار شهیدان امام‌حسین (ع) در تکیه بالای تجریش انجام می‌شود درحال حاضر با پایان یافتن ماه محرم این سکوی مستطیل شکل مکانی برای فروش انواع میوه و سبزی‌های تازه است.

رهن و اجاره

سرقفلی؛ ارزش حجره‌های تجریش



ملکیت در بازار سنتی تجریش ارزشی ندارد، بلکه سرقفلی یک مغازه دارای ارزش است. سرقفلی مغازه بیشتر فروشندگان بازارچه سنتی تجریش به نام خود آنهاست. درحال حاضر بیشتر مغازه‌داران بازار سنتی تجریش به‌ویژه فروشندگانی که از شهر قم به شهر تهران مهاجرت کرده‌اند، سرقفلی حجره به نام آنها است که خود یا فرزندان این افراد در آن مغازه‌ها مشغول به کار هستند.

درحال‌حاضر حجره‌های بازار تجریش متری ۵۰ تا ۱۵۰ میلیون تومان بنا بر موقعیت شان در بازار قیمت دارند و سرقفلی هریک از این مغازه‌ها بیش از سه میلیارد تومان است. یک باب مغازه ۲۷ متری در بازار تجریش حدود یک میلیارد و ۱۵۰ میلیون تومان قیمت دارد که رهن کامل این واحد تجاری ۲۰۰ میلیون تومان است و متقاضی می‌تواند با پرداخت ۱۰۰ میلیون تومان پیش و ماهانه ۸۰۰ هزار تومان این حجره را اجاره کند.

نرخ رهن و اجاره مغازه‌های داخل بازارچه به دلیل بالا بودن میزان تردد و فروش بیشتر بالاتر از پاساژهای داخل بازارچه است به طوری که نرخ رهن واجاره غرفه‌های تکیه بالای تجریش ۵۰ میلیون تومان پیش و ماهانه بین ۴ تا ۱۰ میلیون تومان اجاره بها است. برای رهن و اجاره مغازه‌های داخل پاساژ نیز باید به بنگاه تجریش درکنار سینما آستارا مراجعه کرد، اما رهن و اجاره حجره‌های داخل بازارچه تجریش دست خودصاحب مغازه است که معمولاً این صاحبان حجره‌های خود را به کسبه‌های قدیمی و شناخته شده بازار رهن و اجاره می‌دهند.

سوکند چاوشی

وقتی چشم‌هایمان را می‌بندیم و به میدان تجریش می‌اندیشیم قطعاً در ذهن‌مان امامزاده صالح، خیابان دربند، درخت‌های چنار خیابان شهرداری، اداره پست واقع در ابتدای خیابان ولیعصر و بازار تاریخی تجریش نقش می‌بندد، هر چند که امروزه تصاویری از بیمارستان شهدای تجریش، دستفروشی‌های داخل میدان و ویترین مغازه‌های واقع در خیابان متصل‌کننده میدان تجریش و میدان قدس هم در ذهن آدمی می‌دود. میدان تجریش روزگاری در تهران قدیم از سمت شمال به دربند و از شرق به خیابان ولیعصر، از سمت جنوب به خیابان مقصودیک، بازار تجریش وامامزاده صالح محدود می‌شد، اما امروزه میدان تجریش به‌صورت کلی از شکل گذشته خود خارج شده و علاوه بر تغییر نوع پوشش و فرهنگ آدم‌هایی که روزانه در این میدان رفت‌وآمد می‌کنند، بیشتر گذرگاه‌های آن به‌صورت ناوگان حمل‌ونقل عمومی درآمده است.

بازار تاریخی تجریش

صبح سه‌شنبه است، بااستفاده از متروی تجریش وارد میدان قدس شدم و از طرف غرب میدان پس از ۱۰ دقیقه پیاده روی از طرف تکیه پایین وارد بازارچه سنتی تجریش شدم. بازار تاریخی تجریش به‌صورت سرپوشیده ساخته شده که دو محله سرپل و تجریش را به هم متصل می‌کند. طول بازار قدیمی تجریش حدود ۳۰۰ تا ۷۰۰ متر برآورد شده و بیش از ۴۰۰ باب مغازه بامتراژ بین ۱۲ تا ۴۰ متری را در خود جای داده است. «بازارچه شمرن» نمونه کوچکی از بازار بزرگ تهران محسوب می‌شود، اما بازارچه تجریش با بازار تهران تفاوت عمده‌ای دارد به طوری که بازار بزرگ تهران به نوعی بندرگاه به شمار می‌رود و بیشتر مغازه‌داران عمده‌فروش‌اند، اما بیشتر کسبه بازارچه تجریش جزئی فروش هستند. نخستین نکته این بازارچه که نظر بسیاری از بازدیدکنندگان را جلب می‌کند مغازه‌هایی با حال و هوای تاریخی است. مغازه‌های این بازار نقشه سنتی خود را حفظ کرده‌اند، به طوری که نام تمام مغازه‌ها با کاشی‌کاری بر سر در آنها حک شده و این کاشی‌کاری و مشبک‌کاری‌ها زیبایی خاصی را به بازارچه تجریش داده است.

بازارچه می‌روم و از مقابل چند مغازه طلافروشی، پارچه‌فروشی و آجیل و خشکبار عبور می‌کنم. مغازه طلافروشی ترقیان یکی از قدیمی ترین حجره‌های بازار سنتی تجریش محسوب می‌شود که در ابتدای بازارچه و معمولاً به دلیل قدیمی بودن مشتریان خاص خود را دارد. دقیقاً روبه روی این حجره مغازه آجیل و خشکبار کمایی است که این مغازه هم از قدیمی‌های بازارچه تاریخی تجریش به‌شمار می‌رود، به طوری که قدمت این حجره بیش از ۷۰ سال است. به داخل مغازه آجیل و خشکبار کمایی می‌روم و با نوه حاج محمد کمایی درخصوص حال و هوای این روزهای بازار تجریش به گفت‌وگو می‌پردازم. حاج محمود کمایی با اشاره به اینکه خداوند همه قدیمی‌های بازارچه سنتی تجریش را رحمت کند، می‌گوید:

سراسر بازارچه تجریش، پاساژ نیکو قرار گرفته که درحال حاضر این پاساژ بورس فروش انواعی از موایب و لوازم‌جانبی است. پس از گذشت مدت زمانی به اواسط بازارچه رسیدم. انقدر گذر بازارچه براساس گفته حاج محمود کمایی به دلیل وجود ستون‌های عریض، پارک و تنگ بود که رفت‌وآمد به سختی انجام می‌شد، به طوری که شاید گذر این قسمت بازارچه بیشتر از دو متر هم پهنانداشت. در دو طرف گذر مغازه‌هایی با متراژ بزرگ و کوچک به فروش انواعی از کالاهایی نظیر فرش، صنایع دستی، پوشاک، کفش، ساعت، زیورآلات، خشکبار، ترشیجات، لوازم آرایشی و بهداشتی پرداخته‌اند، به طوری که می‌توان گفت از شیرمرغ تا

گزارش «فرصت امروز» از بازار سنتی تجریش

تاریخ کسب و کار شمیرانی‌ها



حاج آقا ترقیان و حاج آقا مضانیان باقی‌مانده‌اندو بیشتر قدیمی‌های این بازارچه از جمله پدربزرگ حاج محمد کمایی و پدرم حاج عباس کمایی از دنیا رفته‌اند.

بازار تجریش شورا ندارد

حاج محمود کمایی، با انتقاد از اینکه بازار تجریش شورا ندارد، می‌گوید: در سنوات گذشته بازار تجریش شورا داشت به طوری که هر مشکلی که در بازار به وجود می‌آمد با تشکیل جلسه از سوی قدیمی‌ها و بزرگان بازار به سرعت مرتفع می‌شد، اما در حال حاضر در بازار تجریش به دلیل عدم توافق کسبه شورایی وجود ندارد.

با کمسی پیاده‌روی در داخل بازارچه با گروهی گردشگر خارجی برخورد کردم. از چهره و قد و قامت این توریست‌ها مشخص بود که این گردشگران از کشورهای اروپایی مانند آلمان یا روسیه به تهران سفر کرده‌اند به طور کلی یکی از دیدنی‌ترین بخش‌های تهران و نیز دیگر شهرهای ایران برای گردشگران بازار گردی در بازارهای سنتی است. اگر چه بازارها کارکردهای اقتصادی دارند، اما بازار از گذشته‌های دور تاکنون پیوند بسیار نزدیکی با زندگی اجتماعی مردم داشته و به همین دلیل بازارها علاوه بر کارکرد اقتصادی و کارکردهای اجتماعی و فرهنگی هم دارند، بازارچه سنتی تجریش هم از این قاعده مستثنی نیست، به طوری که به گفته برخی

فروشندگان روزانه توریست‌های مختلفی از کشورهای حاشیه خلیج فارس و اروپا از بازارچه تجریش وامامزاده صالح بازدید می‌کنند که این گردشگران با خرید سوغات از مغازه‌های بازارچه تجریش علاوه بر معرفی آثار و میراث فرهنگی و تاریخی کشور به دیگر هموطنان خود، در رونق چرخه اقتصادی بازار هم نقش بسزایی دارند.

سراسر بازارچه تجریش، پاساژ نیکو قرار گرفته که درحال حاضر این پاساژ بورس فروش انواعی از موایب و لوازم‌جانبی است. پس از گذشت مدت زمانی به اواسط بازارچه رسیدم. انقدر گذر بازارچه براساس گفته حاج محمود کمایی به دلیل وجود ستون‌های عریض، پارک و تنگ بود که رفت‌وآمد به سختی انجام می‌شد، به طوری که شاید گذر این قسمت بازارچه بیشتر از دو متر هم پهنانداشت. در دو طرف گذر مغازه‌هایی با متراژ بزرگ و کوچک به فروش انواعی از کالاهایی نظیر فرش، صنایع دستی، پوشاک، کفش، ساعت، زیورآلات، خشکبار، ترشیجات، لوازم آرایشی و بهداشتی پرداخته‌اند، به طوری که می‌توان گفت از شیرمرغ تا

سراسر بازارچه تجریش، پاساژ نیکو قرار گرفته که درحال حاضر این پاساژ بورس فروش انواعی از موایب و لوازم‌جانبی است. پس از گذشت مدت زمانی به اواسط بازارچه رسیدم. انقدر گذر بازارچه براساس گفته حاج محمود کمایی به دلیل وجود ستون‌های عریض، پارک و تنگ بود که رفت‌وآمد به سختی انجام می‌شد، به طوری که شاید گذر این قسمت بازارچه بیشتر از دو متر هم پهنانداشت. در دو طرف گذر مغازه‌هایی با متراژ بزرگ و کوچک به فروش انواعی از کالاهایی نظیر فرش، صنایع دستی، پوشاک، کفش، ساعت، زیورآلات، خشکبار، ترشیجات، لوازم آرایشی و بهداشتی پرداخته‌اند، به طوری که می‌توان گفت از شیرمرغ تا

بازارچه‌ای ۱۵۰ساله

حاج آقا سامعی، با بیان اینکه بازارچه تجریش قدمت ۱۵۰ ساله دارد، می‌گوید: در سنوات گذشته منطقه شمیرانات به‌شکل امروزی نبوده است. در قدیم منطقه شمیران به‌ویژه چهاره راه دکتر

حسابی از باغات و مناطق بیلاقی نزدیک تهران به شمار می‌رفته و عشایر تهران قدیم شش ماه فصل بهار و تابستان را به این منطقه بیلاقی کوچ می‌کردند. وی با بیان اینکه در سنوات گذشته بازارچه سنتی بدون سقف بوده است، تصریح می‌کند: حدود ۵۰ سال پیش تمام حجره‌های بازارچه سنتی تجریش به‌صورت غرفه غره و بدون سرقفلی و روباز بوده است به طوری که در این شش ماه از سال افرادی که از تهران به این منطقه بیلاقی کوچ کرده بودند، راه‌اندازی این غرفه‌ها و جمع‌آوری میوه از باغات تجریش، دارآباد، از گل، فرمانیه و غیره مشغول به کار بودند یا اینکه حجره‌های تجاری برای انجام مشاغل دیگر مانند چلنگری عوض کردن نعل اسب و قاطر، تیز کردن داس، ساختن میخ برروی دره) با پرداخت ماهانه پنج تا یک تومانی اجاره می‌شده است.

حاج آقا سامعی، با بیان اینکه ۵۰ سال پیش تعداد مغازه‌ها در بازارچه سنتی تجریش بسیار محدود بوده است، می‌افزاید: در آن زمان علاوه بر وجود تعداد کمی مغازه چلنگری، حجره لبنیات، قصابی و قهوه‌خانه هم رونق داشته که با گذشت زمان حجره عطار ی و بقالی هم به این تعداد کسبه افزوده شده است. حاج آقا سامعی، با بیان اینکه در ۵۰ سال گذشته در فصل زمستان بازارچه تجریش به دلیل روباز بودن و بارش سنگین برف تعطیل بوده است و بارش سنگین برف تعطیل بوده است، می‌گوید: با گذشت زمان و افزایش تعدادمغازه‌ها، کسبه بازارچه تصمیم گرفتند که برای بازسازی سقفی ایجاد کنند، به همین دلیل سقف بازار را چوب انداختند و همچنین جلوی مغازه را تیر انداخته و با استفاده از تیر چوبی و خشت و گل سقفی به‌صورت شیروانی برای هریک از حجره‌های تجاری خود ساختند. وی ادامه می‌دهد: در سال ۱۳۵۲ توسط کسبه به منظور مرمت و بازسازی بازارچه سنتی سقف‌های آهنی و یکپارچه جایگزین سقف‌های چوبی و حلیی شد که این سقف درحدود چهار سال پیش از سوی شهرداری تهران، مسئولان میراث فرهنگی و گردشگری و کسبه بازار، مورد بازسازی قرار گرفت و کتیبه‌های سنتی در بالای مغازه‌ها حک شد و بازار به شکل امروزی درآمد، همچنین در حال حاضر توسط هریک از کسبه بازار سقف آهنی نیز جایگزین سقف خشتی و کاهگلی مغازه‌ها شده است.

وی در پایان خاطر نشان می‌کند: بازار تجریش قدیمی‌ترین مرکز خرید شمیران بوده و هنوز

باقت قدیمی خود را حفظ کرده است. اگر چه ساخت پاساژ قائم به سبک جدید در کنار آن شکل کاملاً سنتی بازار را تحت تاثیر قرار داده است، اما هنوز حجره‌های معروف و قدیمی بازار هویت خود را از دست نداده‌اند.

همچنین در بازارچه سنتی تجریش پاساژ قائم، پاساژ بعثت، پاساژ گل، پاساژ بهرام و پاساژ رضوی هم وجود دارد که معمولاً ساعت کار تمام پاساژهای بازارچه تجریش از ۹ صبح تا ۹ شب است. در نیمه شرقی بازارچه سنتی تجریش، مسجد صاحب الزمان قرار گرفته است و همچنین در کنار امامزاده صالح، حسینییه تجریش واقع شده که نمای بیرونی این حسینییه از سمت پایانه اتوبوسرانی روبه‌روی آستانه امامزاده صالح قابل مشاهده است.

در انتهای بازارچه تجریش به یک دوراهی رسیدیم یک راه به سمت امامزاده صالح می‌رود که در این مسیر کوتاه نوعی از تسبیح فروخته می‌شد که معمولاً در هر ساعت از روز جمععی از زائران به منظور خرید نذورات مشاهده می‌شود. مسیر دیگری در ضلع شمالی آستان مقدس امامزاده صالح به سمت میدان تره‌بار است که بر روی سردر بزرگی نوشته شده تکیه بزرگ تجریش. تکیه بالای شمرن با تکیه بزرگ تجریش مربوط به دوره قاجار با قدمت ۲۲۰ ساله است که می‌شود. مسیر دیگری در ضلع شمالی آستان مقدس امامزاده صالح به سمت میدان تره‌بار است که بر روی سردر بزرگی نوشته شده تکیه بزرگ تجریش. تکیه بالای شمرن با تکیه بزرگ تجریش مربوط به دوره قاجار با قدمت ۲۲۰ ساله است که می‌شود. علاوه بر وجود تعداد کمی مغازه چلنگری، حجره لبنیات، قصابی و قهوه‌خانه هم رونق داشته که با گذشت زمان حجره عطار ی و بقالی هم به این تعداد کسبه افزوده شده است. حاج آقا سامعی، با بیان اینکه ۵۰ سال پیش تعداد مغازه‌ها در بازارچه سنتی تجریش بسیار محدود بوده است، می‌افزاید: در آن زمان علاوه بر وجود تعداد کمی مغازه چلنگری، حجره لبنیات، قصابی و قهوه‌خانه هم رونق داشته که با گذشت زمان حجره عطار ی و بقالی هم به این تعداد کسبه افزوده شده است.

انواعی از اجناس داخلی و خارجی مطابق با نیاز مشتریان در بازار سنتی تجریش فروخته می‌شود. در بازار سنتی تجریش انواعی از ظروف مسی، عروسک‌های خارجی، پارچه‌های ساتن و چادری، لباس‌های ارزان قیمت چینی، تسبیح و کتاب دعا، کیف و کفش، سی دی کارتون‌های روز دنیا، ترشیجات، صنایع دستی و تابلوفرش فروخته می‌شود. علاوه بر تفاوت کالا از نظر کیفیت بین بازارچه سنتی تجریش و پاساژ قائم قیمت‌ها هم در بازارچه سنتی تجریش نسبت به پاساژ قائم، متفاوت است، به طوری که قیمت اجناس در بازار قائم به دلیل با کیفیت‌تر بودن کالا گران‌تر است.

درحال حاضر در بازارچه تجریش پارچه سبیلک بین ۳۵ تا ۳۸ هزار تومان و پارچه نخی طرح‌دار بین ۲۲ تا ۲۸ هزار تومان قیمت دارد و پسته کیلویی ۵۰ هزار تومان، لباس بچه‌از ۱۰ تا ۵۰ هزار تومان، قیمت کاشن‌های مردانه بین ۱۱۵ تا ۱۲۵ هزار تومان است. در این بازارچه کفش مردانه ۲۰ تا ۹۰ هزار تومان و شلوار جین مردانه ۴۰ تا ۶۵ هزار تومان به‌فروش می‌رسد. انواع فرش منظره و آبشار چله یک میلیون تومان متغیر است. همچنین در این بازارچه هر کیلو لواشک محلی ۱۴ هزار تومان، قره قروت محلی ۱۸ هزار تومان، انواع ترشک ۱۲ هزار تومان، شور خانگی هشت‌هزار تومان و سیرترشی ۱۲ هزار تومان قیمت دارد.



شنبه

۴ دی ۱۳۹۳

خرید و فروش

فروشندگان



براساس آمار، با بازگشایی متروی تجریش روزانه هر ۳۰ دقیقه بیش از دو هزار نفر در بازار تجریش تردد می‌کنند که این امر می‌تواند بر گردش مالی بازارچه تاثیر مثبتی داشته باشد، اما به عقیده فروشندگان بازارچه سنتی تجریش به دلیل شرایط نامطلوب اقتصادی جامعه و کاهش قدرت مالی بیشتر خانواده‌ها کالسی سال به سال با رکود شدیدی مواجه است به همین دلیل شلوغی بازار بهره و سودی برای کسبه بازار ندارد به طوری که بیشتر مردم به‌صورت تماشاجی و به خاطر حال و هوای قدیمی بازار تجریش و حس خوبی که به آنها دست می‌دهد در این بازار تردد می‌کنند. نکته قابل توجهی که در میان فروشندگان بازارچه تجریش مشاهده می‌شد وجود دو نسل متفاوت است، به طوری که بیشتر فروشندگان حجره‌های داخل بازارچه ظاهری پیر، مذهبی و قدیمی دارند که گاه تسبیحی هم در دست این افراد مشاهده می‌شود، اما فروشندگان واحدهای تجاری پاساژها و برخی مغازه‌ها موجود در بازارچه سنتی ظاهری جوان و به عبارتی تیبی امروزی دارند. همچنین نحوه فروش این کاسب‌ها هم متفاوت است به طوری که بیشتر فروشندگان قدیمی با تیبی رسمی یا به عبارتی کت و شلوازی پرپشت میز یا پیشخوان مغازه نشسته و منتظر مشتریان خاص و قدیمی خود هستند، اما فروشندگان جوان‌تر با تیبی اسپورت در جلوی مغازه‌های خود ایستاده‌اند. در خصوص تفاوت کسبه قدیمی با امروزی با حاج آقا سامعی به گفت‌وگو پرداختیم. حاج آقا سامعی می‌گوید: کسبه‌ای که این روزها در بازار نونوار تجریش رونقی به کسب و کارشان داده‌اند تفاوت قابل توجهی با کسبه‌های قدیمی دارند. کسبه قدیمی صبح بسیار زود با آب و جارو کردن جلوی مغازه با وضو وارد مغازه شده و با خواندن یک سوره از قرآن کریم شروع به فعالیت می‌کردند و جز درستی و راستی حرف دیگری به مشتری نمی‌زدند و اگر مشتری به حجره‌ای مراجعه می‌کرد و پول کافی به همراه نداشت، مغازه‌دار با دریافت وجه در آخر ماه کالا را به مشتری به‌صورت تسبیع می‌داد، اما امروزه نحوه کاسبی بسیار فرق کرده است به طوری که فروشنده نحوه فروش اجناس خود ممکن است هر کلکی را سوار کند. معمولاً اجناس موجود در بازارچه تجریش وارداتی از کشور چین است، اما فروشندگان با بیان اینکه این کالا وارداتی از کشور ترکیه است به فروش اجناس بی کیفیت خود می‌پردازند. فروشنده پارچه چادری در پاساژ میری درخصوص تفاوت قیمت پارچه در پاساژ میری بازارچه تجریش و خیابان مولوی، می‌گوید: در پاساژ میری دو نوع پارچه چادری رنگی وجود دارد که پارچه سبیلک با حاشیه نويس کشور ایتالیا بین ۳۵ تا ۳۸ هزار تومان و پارچه نخی طرح دار بین ۲۳ تا ۲۸ هزار تومان قیمت دارد. قیمت پارچه‌های چادری در پاساژ میری صددرصد از خیابان مولوی ارزان‌تر است. در خیابان مولوی به دلیل رقابتی بودن شرایط بازار امکان آوردن اجناس خوب از فروشنده گرفته می‌شود اما در پاساژ میری به دلیل مشتریان خاص بیشتر پارچه‌ها وارداتی از کشور ایتالیا است، به طوری که نمی‌توان جنس ضعیف به فروشنده فروخت.

مشتریان



محله تجریش از مراکز مهم خرید مردم تهران به‌ویژه در مورد لباس به شمار می‌رود و هر فردی براساس موقعیت اجتماعی و میزان درآمد ماهانه خود به خرید می‌پردازد به طوری که پولدارها و طبقات متوسط از بازارچه قائم و افراد کم‌درآمدتر از بازار قدیم یا زیرگذر تجریش و مغازه‌های واقع در اطراف این میدان کالاهای موردعلاقه و نیاز خود را خریداری می‌کنند. به همین دلیل اگر خواهان خرید برند هستید بازارچه تجریش به هیچ عنوان مناسب نیست زیرا حجره‌های تجاری البسه و پوشاک بازار تاریخی تجریش، محل فروش لباس‌هایی هستند که عمدتاً در خانه مورد استفاده قرار می‌گیرند و طریقه قرار گرفتن این لباس‌ها در بازارچه تجریش نیز به سبک قدیم است، به‌طوری که فروشندگان برخی از آنها را با حالتی چندان نامنتظم به دیوار نصب کرده یا بر سر چوب لباسی زده‌اند. بنابراین بهترین مکان برای خرید برند پاساژ قائم است که در انتهای بازار سنتی در بزرگ و اصلی این بازارچه مشاهده می‌شود که در این بازار علاوه بر کالاهای ایرانی انواعی از کالاهای خارجی و برند مانند کفش کلارکس فروخته می‌شود. معمولاً مشتریان بازارچه سنتی تجریش محلی هستند و به دلیل نزدیکی منازل آنها با بازارچه برای خرید به این مکان مراجعه می‌کنند مشتریانی که در پاساژ میری مشغول به خرید پارچه بودند می‌گفتند که قیمت پارچه چادری نماز یا مجلسی در پاساژ میری از خیابان مولوی گران‌تر است، به گفته آنها هر متر از این پارچه‌های چادری طرح‌دار بین ۲۳ تا ۲۸ هزار تومان در پاساژ میری قیمت دارد و مشتری برای خرید چهار متر و نیم چادر نماز باید هر متر از همین نوع چادر در خیابان مولوی بین ۱۲ تا ۲۰ هزار تومان است. یکی دیگر از مشتریان می‌گفت که پاساژ میری مکانی برای خرید نوعی از پارچه‌های دم دستنی و موردنیاز روزانه، ملحفه و پرده‌ای است و بدون شک برای خرید پارچه لباس مجلسی به خیابان مولوی یا زرتشت به دلیل بالا بودن میزان تنوع مراجعه می‌کنم.

نشان و نشانی محصولات



نوشین پیروز

روزنامه نگار و جهانگرد

بسیاری از مواد آرایشی و بهداشتی در همه کشورها و نه فقط ایران، کالای وارداتی هستند. از جمله کرم‌های زیبایی یا شامپو، عطر یا چسب دندان مصنوعی. وقتی در کشوری کالای وارداتی نمایندگی داشته یا تحت لیسانس شرکت دیگری کالایی تولید می‌شود، معمولاً برچسب یا ترجمه‌ای به زبان کشور مقصد روی کالا نوشته شده است، اما اگر چند لغت یا چند علامت اصلی استاندارد درباره محصولی را که می‌خرید بشناسید، محصول مناسب‌تری انتخاب خواهید کرد. حتی اگر درست نتوانید لغت را تلفظ کنید یا اصلاً آن زبان را بلد نباشید هم راهایی وجود دارد. مثل نقاشی لغت را نگاه کنید. پادتان می‌ماند که روی بسته شامپو اگر «Fettiges Haar» را پیدا کردید یعنی مخصوص موهای چرب اگر چند لغت با ریشه لاتین را بشناسید، بیشتر از آنکه به نظر می‌رسید اطلاعات مفید از روی بسته‌بندی‌ها در اختیار خواهید داشت. به کمک اینترنت، بسیار راحت می‌توان معادل لغت یا ترجمه لغت‌ها به زبان‌های گوناگون را پیدا کرد. بار کدها هم اگر کالا جعلی نباشند، اطلاعات اولیه و درستی به ما می‌دهند. دو رقم یا سه رقم سمت چپ نشانه کشور تولیدکننده است. مثلاً بارکدی که با عدد ۴۰-۴۴ شروع می‌شود، مربوط به محصول تولید شده در آلمان و برای محصول فرانسه ۳۰-۳۷ استفاده می‌شود و عدد بارکد مخصوص ایران ۶۲۶ است. همه‌چیز بارکد دارد. از کاشی گرفته تا صابون. اگر بارکد به راحتی از روی بسته‌بندی پاک یا کمرنگ شود هم در اصل بودن کالا فورا شک کنید.

این روزها با وارد شدن بارکدهای دو بعدی «کیو-آر» (QR – مربع‌هایی با چیدمان سیاه سفید) و با توجه به امکان دسترسی به اینترنت، با کمک اپلیکیشن‌های بارکدخوان، در بیشتر کشورهای اروپایی و امریکایی کار مقایسه کالا و قیمت‌ها آسان شده. کافی است گوشی را روی علامت کیو-آر نگه دارید تا از اطلاعات مربوطه باخبر شوید. اگر بخواهید بدانید قیمت کالای موردنظر شما در فروشگاه‌های دیگر چند است، یا مشابه آن با یک مارک دیگر با چه قیمتی وجود دارد؟ یا اطلاعات بیشتری درباره آن محصول را می‌توان فورا در اینترنت پیدا کرد و روی گوشی در همان لحظه اطلاعات موردنظر را خواند. استفاده از بارکدهای کیو-آر در ایران هم روزبه‌روز بیشتر می‌شود (شبکه شبنم: شبکه بازرسی و نظارت مردمی) که به مصرف‌کنندگان برای تشخیص قیمت یا جعلی بودن کالا بسیار کمک می‌کند. وقتی کالایی برچسب قیمت نداشته باشد به وضعیت اقتصادی و قوانین کشورها بستگی دارد، اما اینکه کالایی نوشته یا برچسبی برای اطلاعات نداشته باشد، در هیچ کجای دنیا قابل‌قبول نیست. این حق مصرف‌کننده است که از کیفیت کالایی که می‌خرد، اطمینان داشته و صددرصد با خبر باشد.

کالاهایی را که تاریخ و زمان مصرف آنها «تمام نشده»، اما نمی‌توان آنها را مدت طولانی نگه داشت معمولاً فروشگاه‌ها یا قیمت‌هایی پایین حراج کرده و می‌فروشند، اما اگر تاریخ مصرف هرچیزی «تمام شده» باشد، هرچقدر ارزان، نباید آن را خرید. گاهی بسته‌بندی بعد از تاریخ مصرف خاصیت نفوذناپذیری خود را از دست می‌دهد و باعث تغییر مواد داخل بسته می‌شود. باید هر محصول آرایشی یا بهداشتی و خوراکی طوری بسته‌بندی شده باشد که فقط مصرف‌کننده امکان دسترسی به مواد داخلی را داشته باشد، خمیردندان یا ماست یا ریمل چشم فرق ندارد، باید مصرف‌کننده لایه آلومینیومی درپوش یا زوروق دور آن را باز کند. اگر بسته‌بندی درست نباشد، شک نکنید که محتوای چیزی که می‌خرید عوض شده یا استاندارد نیست. به شیک بودن مغازه یا قیمت گران و توجیه فروشنده توجه نکنید. گرما تقریباً روی همه‌چیز اثر گذاشته و فساد آن را تسریع می‌کند. اگر فروشگاه‌های عطر یا بطری آب (فرق ندارد) را در جلوی تابش مستقیم آفتاب چیده یا از ظاهر بسته‌بندی کالاهای متوجه شدید به نگهداری و نظافت کالاهای مغازه رسیدگی نشده، باید به مغازه دیگری رفت و پول را برای خرید زباله دور نریخت.

خودپرداز



بی‌پولی بای بای!

سعید هوشیار

امروز مطلبی را در یکی از خبرگزاری‌ها خواندم که بسیار تاثیرگذار و حیاتی بود، اولش نمی‌خواستیم یادداشت روزنامه را بنویسیم و قصد داشتیم به سرعت به خیابان‌ها رفته و گریه کنیم و حرکات موزون سر دهم، منتها لازم دیدم در ابتدا این مطلب را با شما نیز در میان بگذارم تا شادایم را با شما تقسیم کرده باشم. مدیرکل آموزش فنی و حرفه‌ای استان تهران طی سخنانی جنجالی و بحث‌برانگیز از یک روش بسیار بسیار جدید و موثر در حوزه ایجاد درآمد پرده برداشت، ایشان در گفتگو با خبرگزاری ایسنا گفت: «بهترین راه کسب درآمد جویندگان کار ترویج و توسعه رشته‌های دارای بازار کار است.» قسمت مهم این سخنان را تاکید می‌کنم: «ترویج و توسعه رشته‌های دارای بازار کار»، و از دوستان تحریریه می‌خواهم که این بخش را به صورت بولد و ایتالیک و زیر خط نمایش دهند تا دنیا ببیند که ما به فرمول نهایی رسیدیم به درآمد دست پیدا کردیم و برگی دیگر از کتاب موفقیت‌های بی‌شمارمان ورق خورده است. البته باید عرض کنم که ایشان به جزئیات فرمول فوق اشاره‌ای نکرد ولی از ظواهر امر پیداست که به‌زودی تحولی عظیم در حوزه درآمدزایی و اشتغال رخ خواهد داد، بنده و دوستان خودپردازری به سراغ ایشان رفتیم که در ادامه خلاصه گزارش ملاقات با ایشان را خواهید خواند.

هنوز به نزدیکی خانه مدیرکل نرسیده بودیم که ترافیک یقه‌مان را گرفت، رادیو را روشن کردیم: «محور شرق به غرب اتوبان همت حد فاصل کرج تا آمل به دلیل اشتغال از خبر جدید آقای مدیرکل ترافیک سنگینی را مشاهد می‌کنیم که امید داریم تا ۱۰ ساعت آینده این مشکل برطرف شود.» به زحمت و به کمک لابی‌های مختلف به درب خانه ایشان رسیدیم و توانستیم از میان خیل عظیم جمعیت رد شده و ایشان را از نزدیک ببینیم، شعارهای زیادی از جمعیت حاضر شنیده می‌شد که «بی‌پولی بای بای! بی‌پولی بای بای!» یا «مدیرکل ته‌رون، بیل و کلنگ و فرغون» یا «مدیرکل یک دوست، اونم واسه نمونست» و «این چی چی بود که گفتی، بدون پول مفتی (اشاره به دادن اهتکار بدون تقاضای دستمزد)؟» از آن دسته بودند. در ادامه مردمی شادمانی تعدادی از هموطنان پشت میکروفون رفته و سوالاتی را از لیونل مسی اقتصاد ایران پرسیدند و ایشان راه‌حل‌های مناسبی را ارائه دادند که خلاصه موارد مطرح شده به قرار زیر است.

سوال: چگونه مشکل گرانی را حل کنیم؟ / **جواب:** با ارزانی. (بعد از این جواب سه نفر از شدت خوشحالی بهشت زهرا رفتند و دو نفر نیز با زلیخت رگ خود را زدند). **سوال:** چگونه در جام ملت‌های آسیا نتیجه خوبی بگیریم؟ / **جواب:** اگر (ایشان روی اگر خیلی تاکید کردند) بتوانیم خوب بازی کنیم احتمال خوب نتیجه گرفتن بسیار است. **سوال:** راه‌حل شما برای مسائل منطقه چیست؟ / **جواب:** راه‌حلی ندارم. (پس از این جواب، نان کی مون نام خود را به پدram چلنگر تغییر و از پست خود استعفا داد) **سوال:** پس کی اون قضیه حل میشه؟ / **جواب:** ما قبلاً گفتیم حل میشه پس حل میشه. (عده‌ای از دوستان پس از این جواب موزیک «بارون بارون بارونه هی» سر داده و تا صبح موزونه‌ها پایکوبی کردند) در پایان نوبت به ما رسید تا پشت تریبون برویم و صحبت کنیم، از آنجایی که جو عجیبی به مراسم تقدیر از ایشان حاکم بود، اشک مجال صحبت نداد و تنها توانستیم از ایشان به خاطر این همه محبت و راهکار تقدیر و تشکر کنیم.

خبرنگار روزنامه فرصت امروز/امراسم تقدیر از مدیرکل

سودوکو

شرکت ملی گاز ایران در هشت ماه نخست امسال ۱۰۳ میلیارد و ۷۴۳ میلیون متر مکعب گاز را فرآورش و به خطوط سراسری ارسال کرده است که این مقدار نسبت به مدت مشابه پارسال ۱۱ میلیارد متر مکعب رشد نشان می‌دهد. در هشت ماه نخست امسال، بیش از ۱۶ میلیارد و ۷۰۰ میلیون متر مکعب میعانات گازی تولید شده که این مقدار در مدت مشابه پارسال، ۱۵ میلیارد و ۵۷۳ میلیون متر مکعب بوده است. در هشت ماه نخست پارسال ۶۰۷ هزار تن گوگرد در شرکت‌های پالایشی (پالایشگاه‌های پارس جنوبی، خاکیگران و ایلام)، تولید شده است و همچنین در هشت ماه نخست امسال تولید گوگرد افزایش یافته و به ۶۲۹ هزار تن رسیده است. در بازه زمانی یاد شده، یک میلیارد و ۱۸۰ میلیون متریک تن آل‌پی‌جی و ۹۷۰ هزار متریک تن اتان نیز تولید شده که این میزان در هشت ماه نخست پارسال ۵۱۸ متریک تن LPG و ۹۹۶ متریک تن اتان بوده است.

قالب

طراحان لباس Tommy Hilfiger نوعی ژاکت خورشیدی طراحی کرده‌اند که بدون در نظر گرفتن مکان، وسیله الکتریکی مورد نیاز شما را شارژ می‌کند.



نگاه آخر

دخالت اروپایی‌ها در اقتصاد یونان



محمودفاضلی

کارشناس مسائل اروپا

در شش سال اخیر و با آغاز بحران اقتصادی یونان به‌عنوان یکی از ضعیف‌ترین اقتصادهای عضو اتحادیه اروپا دخالت مقامات کوچک و بزرگ اروپا در امور داخلی و اقتصادی این کشور ادامه دارد که آخرین نمونه آن سخنان اخیر آقای یونکر، رئیس کمیسیون اروپا در امور داخلی یونان است. وی مدعی شده بود مردم یونان می‌دانند «معنای غلط در انتخابات ریاست‌جمهوری برای کشورشان و حوزه یورو چیست و ما تمایل داریم نیروهای افراطی در یونان به قدرت نرسند». این سخنان در آستانه انتخابات ریاست‌جمهوری این کشور که در پارلمان برگزار می‌شود، موجب واکنش‌هایی در میان احزاب این کشور شد و در نهایت یونکر چند روز بعد مجبور به عقب‌نشینی شد اما چنین اظهاراتی در امور داخلی این کشور همچنان ادامه دارد. در سفر آقای موسکویوسی کمیسر مالی اروپا به آتن وی نیز مدعی شد مردم یونان در سال‌های اخیر افکارهای زیادی انجام داده‌اند و حیف است دوباره این کشور

در مقابل خطر خروج از حوزه یورو قرار گیرد. در آستانه انتخاب رئیس‌جمهور این کشور و احتمال برگزاری انتخابات زودرس پارلمانی، حملات رسانه‌های امریکا و اروپا به دیدگاه‌های اقتصادی حزب مخالف یونان وارد مرحله جدیدی شده است. این گروه از مقامات یا رسانه‌ها مدعی‌اند در صورت پیروزی این حزب در انتخابات پارلمانی، اقتصاد یونان از نظام اقتصادی اروپا منزوی خواهد شد و آتن دیگر هیچ پولی از اتحادیه اروپا دریافت نخواهد کرد و خودداری آتن از بازپرداخت وام‌های بسته‌های نجات به منزله خودکشی این کشور خواهد بود.

سختان مقامات اروپا در حمایت از مقامات حاکم این کشور در حالی است که اجرای برنامه ریاضت اقتصادی این کشور در شش سال اخیر موجب فقر بیشتر در میان مردم این کشور شده است. در جدیدترین گزارش اداره آمار این کشور آمده است ۶۰ درصد افرادی که نزدیک خط فقر هستند و در مجموع ۴۵ درصد شهروندان یونان از وضع زندگی خود رضایت نداشته و احساس بدبختی می‌کنند. ۸۲ درصد از شهروندان احساس فشار از وضع اقتصادی و

پاورقی ۳۳



سلطان حسین فتاحی

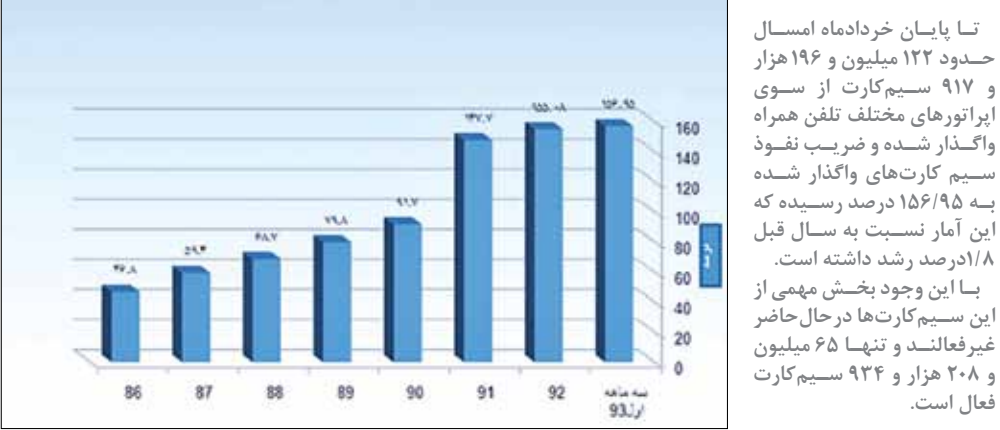
بنیانگذار صنایع امرسان

کارخانه جدید آماده شده بود و دستگاه‌های یکی‌یکی نصب و راهاندازی می‌شد.مهم‌ترین آنها قسمت رنگ بود. پیمانکار آن بسیار بدقول بود و کل پروژه را عقب انداخت و ضرر و زیان زیادی بر شرکت تحمیل کرد. سال‌ها در کارخانه جدید، بزرگ‌تر و مجهزتر می‌شدند. ماشین‌آلات و تجهیزات نیز به‌روز می‌شد. ولی نیروی انسانی با همان افکار قبلی و به همان روش تولید دست‌نهاد داشت. مدت‌زمانی لازم بود تا کارگران به وضعیت جدید خو بگیرند. چند روز دیدم تعدادی از کارگرها سر کار نمی‌آیند، با یکی از آنها تماس گرفتم و علت را جویا شدم. گفت: «موقع کار سرم گیج می‌رود، در کارخانه شما یخچال‌ها راه می‌روند!»

شیوه انتقال به کارخانه جدید
حال با گسترش کارها و براری نصب و راهاندازی ماشین‌آلات جدید، لازم بود مهندس وارد کارخانه شود. البته تولید در



ضریب نفوذ سیم‌کارت‌های واگذاری طی سال های ۸۶ تا ۹۳



کیوسک

سرویس همین حالا برانید در لندن



به گزارش رویترز، بام‌دبلیو با همکاری موسسه کرایه خودروی

«سیکست» سرویس اشتراک خودرو در لندن راه‌اندازی می‌کند. کاربران این سرویس با پرداخت هزینه‌ای از طریق کارت یا تلفن همراه می‌توانند نزدیک‌ترین خودرو به مکان حضورشان را کرایه کنند. بام‌دبلیو پیش‌تر این سرویس را که نامش «همین حالا برانید» است، در امریکا، اتریش و آلمان راه‌اندازی کرده است. قرار است در فزاز اول ۲۱۰ دستگاه بام‌دبلیو سری یک و مینی‌کانتی من در سه منطقه از لندن در اختیار مشتریان قرار داده شود. در فاز دوم و در بهار آینده ۱۰ دستگاه بام‌دبلیو الکتریکی آی۳ هم به این کاروان اضافه خواهد شد و تا پایان سال ۲۰۱۵ تعداد خودروها به ۳۰۰ دستگاه افزایش خواهد یافت.

پیش از اینکه این خودروساز آلمانی سرویس خود را در لندن راه‌اندازی کند، دایملر خدمات مشابه خود در این شهر را تعطیل و دلیل آن را فرهنگ دیرینه و سنتی مالکیت خودروی شخصی در انگلیس اعلام کرد.

پیتر شوارتز برنر، از اعضای هیات‌مدیره بام‌دبلیو به رویترز گفت: «در مورد نحوه ارائه این خدمات در لندن درس‌های لازم را گرفتیم. این خدمات بیش از ۲۶۰ هزار مشتری در سراسر جهان دارد.»

تبعیض‌هالیوودی پرداخت دستمزدها



گاردین گزارش داد هیلاری سولنگ بازیگری که دو جایزه اسکار را در

کارنامه‌اش دارد، با انتقاد شدید از هالیوود گفت درآمد بازیگران مرد بیش از ۱۰ برابر بازیگران زن است. این بازیگر نحوه پرداخت هالیوود را شکستی برای این سیستم خواند.

وی که برای مخاطبانش در لس آنجلس و پس از اکران فیلم جدیدش «مرد خانه» صحبت می‌کرد گفت درآمد او اگر مرد بود خیلی بیشتر از این می‌بود.

او گفت: همکاران مرد من ۱۰ بار بیشتر از من دریافت می‌کنند؛ ۱۰ بار. نه دو برابر بلکه ۱۰ برابر برای همان شغلی که من دارم. روی کره‌زمین دو جنس مذکر و مونث وجود دارد که هریک به نوع خودشان قابل احترام، جالب‌توجه، شگفت‌انگیز و تاثیرگذار هستند.

پر تاب فضاپیمای نسل جدید ناسا

به گزارش سسی ان ان، سازمان فضایی امریکا (ناسا) فضاپیمای بدون سرنشین اوریون (شکارچی) را از پایگاه هوایی کیپ کاناورال در ایالت فلوریدا با موفقیت به فضا

پرتاب کرد.

این پرواز آزمایشی حدود چهار و نیم ساعت به طول انجامید و در این مدت اوریون دوبار به دور زمین چرخید. سازمان فضایی امریکا قصد دارد از این فضاپیما برای فرستادن فضانوردان به سیاره مریخ استفاده کند.

کارشناس هوانوردی، درباره اهمیت پرتاب موفقیت آمیز اوریون می‌گوید، هدف از این پرواز اطمینان حاصل کردن از عملکرد درست برخی سامانه‌ها نظیر کیسول، سامانه فرار خدمه پرواز و سپرهای محافظتی اوریون بود.

براساس برآورد ناسا حتی اگر همه‌چیز طبق برنامه پیش رود سفر انسان به مریخ پیش از ۲۰۳۰ محقق نخواهد شد، اما هم‌اکنون منابع مالی ناسا برای دستیابی به اهداف تعیین‌شده کافی نیست و این سازمان می‌بایست تا موعد تعیین شده بر موانع فنی بسیاری فائق آید. انتخاب مریخ درمقام هدف بعدی اکتشاف‌های فضایی با فرض اهمیت داشتن حضور انسان در فضا انتخابی منطقی است، اما دستیابی به این هدف در بسیاری وجوه نیازمند دانش سیاسی است تا موشکی.