

برق



از سوی وزارت اقتصاد و با مصوبه دولت انجام می‌شود
پرداخت ۵۰۰ میلیارد تومان
مطالبات طرح‌های عمرانی برق

مصوبه پرداخت مطالبات طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای بخش برق را ابلاغ شد. به گزارش فارس، به نقل از روزنامه نیرو جمهوری اسلامی ایران، اسحاق جهانگیری معاون اول رییس‌جمهور مصوبه دولت در مورد پرداخت پنج هزار میلیارد ریال توسط وزارت امور اقتصادی و دارایی بابت پرداخت مطالبات طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای بخش برق را برای اجرا به وزارت امور اقتصادی و دارایی، وزارت نیرو و سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور ابلاغ کرد.

بازار نفت

افزایش قابل توجه قیمت‌های نفت
در معاملات روز پنجشنبه



خبرگزاری رویترز اعلام کرد، پایین آمدن ارزش دلار آمریکا و کاهش مخارج سرمایه‌ای شرکت‌ها سبب شد تا قیمت‌های نفت در معاملات پایانی روز پنجشنبه (۲۳ بهمن ماه) افزایش قابل توجهی داشته باشد به گزارش ایرنا از رویترز، انتشار گزارش‌هایی مبنی بر کاهش بیشتر مخارج صنعتی و همچنین افت ارزش دلار سبب شد تا قیمت‌های نفت پس از دو روز کاهش به‌شدت افزایش یابد. پس از آنکه قیمت‌های نفت دایلیوتی‌ای آمریکا در معاملات آغازین به دلیل آمارهایی مبنی بر افزایش بی‌سابقه ذخیره‌سازی نفت این کشور در قلم کوشینگ در اوکلاهما با نوسان همراه بود اما در معاملات پایانی بالای ۵۱ دلار در هر بشکه معامله شد. اختلاف قیمت نفت خام آمریکا و نفت برنت در معاملات روز پنجشنبه به حدود شش دلار و ۸۴ سنت افزایش یافت که بیشترین رشد در پنج ماه گذشته بوده است. براساس این گزارش، شرکت بزرگ انرژی توتال فرانسه روز پنجشنبه آخرین شرکتی بود که به دلیل کاهش حدود ۵۰ درصدی قیمت‌های نفت، سرمایه‌گذاری‌ها و نیروی کار خود را کاهش می‌دهد. مدیر عامل این شرکت هشدار داد که با کاهش بودجه‌های شرکت‌ها، رشد عرضه نفت نمی‌تواند هم‌راستا با رشد تقاضا باشد. قیمت نفت خام برنت در معاملات پایانی روز پنجشنبه با دو دلار و ۳۹ سنت یا ۴.۳۷ درصد افزایش به ۵۷ دلار و پنج سنت در هر بشکه رسید. قیمت این محصول روز چهارشنبه با کاهش سه درصدی رویورو شده بود. در همین حال، کاهش ارزش دلار آمریکا سبب افزایش قیمت‌های نفت شد. پس از گزارش‌هایی مبنی بر کاهش ۰.۸ درصدی خرده‌فروشی آمریکا در ماه گذشته و همچنین افزایش هفتگی بیش از ۳۰۰ هزار فرصت شغلی در نرخ بیکاری این کشور، دلار آمریکا حدود یک درصد کاهش یافت. بنا بر این گزارش، نفت خام دایلیوتی‌ای آمریکا برای ماه مارس با دو دلار و ۲۷ سنت یا ۴.۸۵ درصد افزایش با قیمت ۵۱ دلار و ۲۱ سنت در هر بشکه معامله شد.

پیشنهاد‌های کارشناسان برای اصلاح اقتصاد برق

افزایش قیمت برق تنها راه خروج از بحران فعلی



لیلا مرگن

کمبود اعتبارات بخش برق سبب شده وزارت نیرو به بدهکاری بزرگ تبدیل شود. در نتیجه بسیاری از پروژه‌ها از جمله ایجاد ظرفیت‌های جدید نیروگاهی، با مشکل مواجه می‌شود. این مسئله اگر چاره‌ای برای ایران را با بحران خاموشی مواجه می‌کند. فعالان بخش خصوصی بر این باورند که تنها راه خروج از این بحران، اصلاح ساختار اقتصاد برق و فروش آن به قیمت واقعی است.

حجم بدهی‌های وزارت نیرو به پیمانکاران از سوی مسئولان این وزارتخانه حدود ۲۸ هزار میلیارد تومان اعلام شده‌است. اما علی لاریجانی، ۲۴ بهمن ماه سال جاری در «ایین افتتاح پروژه سدمخزنی سراسری تویسرکان» حجم بدهی‌های وزارت نیرو به پیمانکاران را ۳۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرد و آن را مایه تاسف دانست. متولیان وزارت نیرو تفاوت قیمت تمام شده تولید برق با هزینه پرداختی توسط مشترکان را مهم‌ترین دلیل برای تبدیل شدن این وزارتخانه به یکی از بزرگ‌ترین بدهکاران کشور اعلام می‌کنند. آنها معتقدند: اگر اقتصاد برق اصلاح و قیمت آن واقعی شود، بدون شک مشکلات این وزارتخانه رفع شده و نام آن از فهرست بدهکاران حذف خواهد شد. اما آرش نجفی، نایب رییس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی معتقد است: دولتی بودن برق مهم‌ترین دلیل ایجاد بدهی‌های انباشته در این صنعت است.

پول پر قدرتی که کم‌قدرت شد

نایب رییس کمیسیون انرژی اتاق معتقد است که به دلیل دولتی بودن بخش برق، اگرچه امکاناتی نظیر پتانسیل مناسب برای ایجاد نیروگاه بادی و خورشیدی، سوخت ارزان و غیره در کشور فراهم است، اما وزارت نیرو مجموعه‌ای ناکارآمد به شمار می‌آید. وی بر این باور است که مقررات دولتی به‌شدت دست و پا گیر است. قوانین سبب می‌شود، مدیران دولتی دست به عصا راه بروند و به دلیل ترس از چرسب‌هایی نظیر ارتشا، دزدی و غیره و نیاز به پاسخگویی به دستگاه‌های مختلف، کمتر تبدیل گلیم خود را از آب بیرون خواهد کشید. بخش خصوصی به دور از این دغدغه‌ها با انعطاف بیشتری در شرایط مختلف، گلیم خود را از آب بیرون خواهد کشید. نجفی انتقاد دیگری را هم به سیستم برق دولتی وارد می‌کند و آن این است که در ساختار مدیریتی وزارت نیرو، جای اقتصاددان‌ها خالی است. وی تاکید می‌کند که دولتی بودن برق سبب شده پول نقد

مردم به حساب دولت واریز شود و سهم کمی از آن، با تاخیر به صنعت برق بازگردد و به همین دلیل، پیمانکاران برای دریافت مطالبات خود با مشکلات زیادی مواجه شوند. محاسبه و رصد کنند. نایب رییس کمیسیون انرژی هم‌چنین معتقد است: پرداخت مطالبات پیمانکاران نباید سلیقه‌ای باشد بلکه باید براساس اولویت‌های کشور باشد.

وی بر این باور است که مدل مالی و مبادله‌های اقتصادی در ساختار انرژی کشور غلط است و پرداخت یارانه نقدی به مردم، علاوه بر اینکه به ایجاد تورم در جامعه دامن زده، هیچ تاثیری در کاهش مصرف انرژی نداشته‌است. نجفی پرداخت یارانه نقدی را میراث دولت دهم می‌داند که دولت یازدهم ناگزیر به ادامه این راه است. وی می‌گوید: در حالی که شهاده تولید برای بخش صنعت حدود ۶۰ تومان است و اختلاف قیمت برق مصرف‌کننده با هزینه تمام شده تولید، بسیار زیاد است. وی ادامه می‌دهد: صنایعی مثل مس، آهن و آلومینیوم محصولات خود را براساس قیمت‌های جهانی می‌فروشند، پس دلیلی ندارد که برق یارانه‌ای دریافت کنند. می‌توانیم برق این صنایع را به قیمت تمام شده تولید به آنها بفروشیم.

نایب رییس سندیکای برق با تاکید بر اینکه در فاز بعدی برای اصلاح قیمت برق بخش کشاورزی و خانگی، باید برنامه‌ریزی شود، عنوان می‌کند: باید با شیب ملایم به نحوی که به مصرف‌کنندگان

این دو بخش آسیبی وارد نشود، قیمت برق با شیب اندکی بیشتر از نرخ تورم به‌صورت سالانه افزایش یابد تا به قیمت واقعی برسد. وی همچنین بر اصلاح ساختار مالی و اداری وزارت نیرو با خزانه کل و سایر نهادها تاکید کرده ولی می‌گوید که به‌عنوان بخش خصوصی نباید در این زمینه نظر دهد.

پرداخت مابه‌التفاوت پول برق از محل یارانه ثروتمندان

متولیان وزارت نیرو می‌دانند باید هرچه سریع‌تر برای اصلاح ساختار اقتصاد برق تدبیری بیندیشند تا بخش خصوصی برای حضور در صنعت برق تمایل بیشتری داشته باشد. به همین دلیل، در بودجه سال آینده ردیف‌های اعتباری برای پرداخت مابه‌التفاوت قیمت تمام شده تولید برق و هزینه پرداختی توسط مشترکان در نظر گرفته‌اند. پیشنهادات وزیر نیرو در حال بررسی در کمیسیون انرژی مجلس است و پس از تصویب در صحن علنی مجلس، قابلیت اجرایی پیدا می‌کند.

اصلاح قیمت برق در ۳ مرحله

علی بخشی، نایب رییس سندیکای برق هم بر اصلاح قیمت برق تاکید دارد. اما برای گفته‌های خود نسخه معینی را تجویز می‌کند. وی «فرصت امروز» می‌گوید: برق در سه بخش خانگی، صنعت و کشاورزی مصرف می‌شود. بنابراین اصلاح قیمت برق هم باید در سه مرحله و براساس اولویت‌ها انجام شود. بخشی عنوان می‌کند: قیمت برق صادراتی برای هر کیلووات ساعت حدود ۱۰ تا ۱۲ سنت و معادل ۳۰۰ تا ۴۰۰ تومان است. این قیمت تقریباً معادل قیمت تمام شده تولید است. در حالی که شهاده تولید برای بخش صنعت حدود ۶۰ تومان است و اختلاف قیمت برق مصرف‌کننده با هزینه تمام شده تولید، بسیار زیاد است. وی ادامه می‌دهد: صنایعی مثل مس، آهن و آلومینیوم محصولات خود را براساس قیمت‌های جهانی می‌فروشند، پس دلیلی ندارد که برق یارانه‌ای دریافت کنند. می‌توانیم برق این صنایع را به قیمت تمام شده تولید به آنها بفروشیم.

افزایش قیمت برق در ۳ مرحله

علی بخشی، نایب رییس سندیکای برق هم بر اصلاح قیمت برق تاکید دارد. اما برای گفته‌های خود نسخه معینی را تجویز می‌کند. وی «فرصت امروز» می‌گوید: برق در سه بخش خانگی، صنعت و کشاورزی مصرف می‌شود. بنابراین اصلاح قیمت برق هم باید در سه مرحله و براساس اولویت‌ها انجام شود. بخشی عنوان می‌کند: قیمت برق صادراتی برای هر کیلووات ساعت حدود ۱۰ تا ۱۲ سنت و معادل ۳۰۰ تا ۴۰۰ تومان است. این قیمت تقریباً معادل قیمت تمام شده تولید است. در حالی که شهاده تولید برای بخش صنعت حدود ۶۰ تومان است و اختلاف قیمت برق مصرف‌کننده با هزینه تمام شده تولید، بسیار زیاد است. وی ادامه می‌دهد: صنایعی مثل مس، آهن و آلومینیوم محصولات خود را براساس قیمت‌های جهانی می‌فروشند، پس دلیلی ندارد که برق یارانه‌ای دریافت کنند. می‌توانیم برق این صنایع را به قیمت تمام شده تولید به آنها بفروشیم.

نایب رییس سندیکای برق با تاکید بر اینکه در فاز بعدی برای اصلاح قیمت برق بخش کشاورزی و خانگی، باید برنامه‌ریزی شود، عنوان می‌کند: باید با شیب ملایم به نحوی که به مصرف‌کنندگان

نفت



گرد و غبار شدید کارکنان عملیاتی مناطق نفت‌خیز را زمین‌گیر کرد
احتمال اخلاص لندن در تولید نفت و گاز کشور

گرد و غباری که این روزها سرزمین نفت به‌ویژه اهواز را دربرگرفت آنقدر شدید است که کارکنان عملیاتی صنعت نفت برای تردد در تاسیسات با مشکل دید مواجه شده و در عملکرد بسیاری از وسایل ابزار دقیق و توربین‌های نفتی اختلال ایجاد شده است. طرّی فته جاری به دنبال وقوع گرد و غبار شدید تمامی مدارس و اداره‌های شهرهای خوزستان تعطیل شده و بیشتر پروازها لغو شدند ولی بسا این وجود کارکنان بخش عملیات صنعت نفت همچنان به تلاش خود برای جلوگیری از توقف تولید نفت کشور ادامه می‌دهند.

گزارش نفت نیوز از تاسیسات نفتی منطقه کریت‌کمپ تا آغاچاری و جاده اهواز به اندیمشک و اهواز به آبادان حاکی است؛ شعاع دید در این تاسیسات کمتر از ۱۰۰ متر گزارش شده به‌گونه‌ای که در روز چراغ‌های برق کارخانه‌ها به‌طور انوماتیک روشن می‌شوند. برخی گزارش‌های رسمی حاکی است گرد و غبار موجود در شهرها و تاسیسات نفتی بیش از ۷۰ برابر استاندارد جهانی است که نشان‌دهنده آورژنسی بودن شرایط برای ساکنان این مناطق است.

استمرار این وضعیت باعث شد، روزانه تعداد زیادی از کارکنان صنعت نفت و مردم عادی به دلیل بیماری تنفسی به مراکز درمانی نفت به‌ویژه بیمارستان نفت اهواز مراجعه می‌کنند. در لحظه ارسال خبر تعدادی از همکاران و هموطنان خوزستانی به دلیل تنگی نفس و حملات قلبی و آژری تنفسی در این مراکز بستری هستند. بهداشت و درمان صنعت نفت اهواز که در حالت آماده باش ۲۴ ساعته است، در یک اقدام اضطراری ماسک‌های مخصوص اتاق‌های جراحی را هم در بین ارباب رجوع‌های این مرکز توزیع کرد.

بخش اداری صنعت نفت هم تعطیل شد و کارمندان و ارباب رجوع‌ها در وضعیت نامطلوبی قرار گرفته‌اند. اوضاع در دکل‌های حفاری میدان‌های نفتی جنوب بحرانی و غیرقابل تحمل گزارش شده که به دلیل شرایط خاص بیشتر چاه‌ها و امکان وقوع آتش‌سوزی و انفجار، کارکنان صنعت نفت مجبورند به مراقبت مستقیم خود روی دکل‌ها ادامه دهند. هنوز گزارشی از اقدامات بخش HSE نفت برای حفظ سلامتی همکاران نفتی در این شرایط خاص به‌دست ما نرسیده است.

گزارش نفت نیوز حاکی است تمام تاسیسات نفتی جنوب در استان خوزستان و دیگر استان‌های همجوار فاقد درختکاری مناسب بوده و به نظر می‌رسد، وزارت نفت باید در این زمینه تدابیر لازم را مخصوصاً در کانون‌های آلوده اتخاذ کند. با توجه به هزینه‌های بالای تعمیرات و گرانی کمبود کالاهای مصرفی به‌ویژه فیلترهای هوای توربین‌ها و همچنین عدم‌النفع ناشی از تعطیلی مرکز و برخی دکل‌های حفاری و... به نظر می‌رسد این اقدام از نظر مادی نیز به‌نفع صنعت نفت باشد. گفته می‌شود وزارت نفت به تعهدات خود ۱۰ تا ۱۲ درصد آن احیا شده است.

گفتنی است شهر اهواز از سوی سازمان بهداشت جهانی به‌عنوان یکی از آلوده‌ترین شهرهای جهان شناخته شده که به غبار زبرگ‌دها، مشعل‌های آلوده مواد سمی و گازی تاسیسات، تانک‌ها و گاز و پتروشیمی به‌عنوان عامل اصلی این آلودگی‌ها هستند که گاهی باعث باران اسیدی در این شهرها می‌شوند.

آگهی فراخوان ارزیابی توان اجرای کار و مناقصه عمومی
(یک مرحله ای با ارزیابی فنی و کیفی)
نوبت اول

اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی در نظر دارد در اجرای قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه اجرایی بند (ج) ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات به شماره ۸۴۱۳۶ / ت / ۳۳۵۶۰ عملیات اجرایی پروژه تکمیل زورخانه شهرستان خوی را از طریق فراخوان عمومی به پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت از معاونت ریزی استانداری واگذار نماید. لذا از کلیه پیمانکاران صلاحیت دار در رشته مربوط، در صورت تمایل دعوت می گردد طرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار آگهی فراخوان عمومی (تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۴) برای تهیه و دریافت اسناد ارزیابی کیفی به اورمیه- بلوار سربازان گمنام (خیابان برق) - اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی یا از طریق سامانه معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری (ساجات) مراجعه و حداکثر پس از ۱۰ روز تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۱۴ نسبت به تکمیل و تحویل اسناد کیفی اقدام نمایند. ضمناً اسناد کیفی تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۱۶ توسط کمیته فنی ارزیابی شده و به پیمانکاران که حداقل امتیاز را کسب کرده اند دعوت نامه فرستاده می شود.

عنوان پروژه: تکمیل زورخانه شهرستان خوی
محل اجرای کار: خوی
برآورد پروژه: برآورد اولیه به هنگام سازی شده تا زمان برگزاری مناقصه و زمان اجرای کار برای سالن (بر اساس بخشنامه شماره ۶۴۰۵ / ۱۰۰ مورخه ۹۳ / ۲ / ۴ مورخه ۸۹ / ۳ / ۴ با موضوع: انعقاد پیمان اجرای کارهای ساختمانی به صورت سرجمع) برابر ۱۵۷ / ۱۶۶ / ۵۶۵ / ۴ریال می باشد. رعایت کلیه مفاد بخشنامه ۶۸۱۱۸ / ۱۰۰ مورخه ۹۱ / ۸ / ۲۱ مورخه ۹۱ / ۸ / ۲۱ با موضوع دستورالعمل انضباط مالی و ارتقا و بهره وری و بهبود کیفیت و صرفه جویی در هزینه و زمان اجرای طرح ها و همچنین دستورالعمل تبیین بخشنامه مورد اشاره به شماره ۸۷۲۰۷ / ۳۰ مورخه ۹۱ / ۱۰ / ۱۸ مورخه ۹۳ / ۱۲ / ۱۶ و نظارت راهبردی در ارزیابی مالی جلسه مناقصه الزامی است و بخشنامه های فوق جزء اسناد مناقصه می باشد. به این پروژه پیش پرداخت داده نمی شود. رشته و گروه کاری: پایه ۵ ابنیه مدت اجرای کار: ۶ ماه مدت اعتبار پیشنهاد: ۱۸۰ روز می باشد محل برگزاری مناقصه: اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی تلفن تماس: ۰۴۴-۳۳۵۴۱۱۰ داخلی ۱۵۴

روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی
چاپ نوبت اول: شنبه ۹۳ / ۱۱ / ۲۵
چاپ نوبت دوم: یکشنبه ۹۳ / ۱۱ / ۲۶

آگهی فراخوان ارزیابی توان اجرای کار و مناقصه عمومی
(یک مرحله ای با ارزیابی فنی و کیفی)
نوبت اول

اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی در نظر دارد در اجرای قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه اجرایی بند (ج) ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات به شماره ۸۴۱۳۶ / ت / ۳۳۵۶۰ عملیات اجرایی پروژه تکمیل زمین فوتبال دیزج دیزج شهرستان خوی را از طریق فراخوان عمومی به پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت از معاونت برنامه ریزی استانداری واگذار نماید. لذا از کلیه پیمانکاران صلاحیت دار در رشته مربوط، در صورت تمایل دعوت می گردد طرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار آگهی فراخوان عمومی (تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۴) برای تهیه و دریافت اسناد ارزیابی کیفی به اورمیه- بلوار سربازان گمنام (خیابان برق) - اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی یا از طریق سامانه معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری (ساجات) مراجعه و حداکثر پس از ۱۰ روز تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۱۴ نسبت به تکمیل و تحویل اسناد کیفی اقدام نمایند. ضمناً اسناد کیفی تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۱۶ توسط کمیته فنی ارزیابی شده و به پیمانکاران که حداقل امتیاز را کسب کرده اند دعوت نامه فرستاده می شود.

عنوان پروژه: پروژه تکمیل زمین فوتبال دیزج دیزج شهرستان خوی
محل اجرای کار: خوی
برآورد پروژه: برآورد اولیه به هنگام سازی شده تا زمان برگزاری مناقصه و زمان اجرای کار برای سالن (بر اساس بخشنامه شماره ۶۴۰۵ / ۱۰۰ مورخه ۹۳ / ۲ / ۴ مورخه ۸۹ / ۳ / ۴ با موضوع: انعقاد پیمان اجرای کارهای ساختمانی به صورت سرجمع) برابر ۵۲۴ / ۹۳۳ / ۹۳۵ / ۲ریال می باشد. رعایت کلیه مفاد بخشنامه ۶۸۱۱۸ / ۱۰۰ مورخه ۹۱ / ۸ / ۲۱ مورخه ۹۱ / ۸ / ۲۱ با موضوع دستورالعمل انضباط مالی و ارتقا و بهره وری و بهبود کیفیت و صرفه جویی در هزینه و زمان اجرای طرح ها و همچنین دستورالعمل تبیین بخشنامه مورد اشاره به شماره ۸۷۲۰۷ / ۳۰ مورخه ۹۱ / ۱۰ / ۱۸ مورخه ۹۳ / ۱۲ / ۱۶ و نظارت راهبردی در ارزیابی مالی جلسه مناقصه الزامی است و بخشنامه های فوق جزء اسناد مناقصه می باشد. به این پروژه پیش پرداخت داده نمی شود. رشته و گروه کاری: پایه ۵ ابنیه مدت اجرای کار: ۶ ماه مدت اعتبار پیشنهاد: ۱۸۰ روز می باشد محل برگزاری مناقصه: اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی تلفن تماس: ۰۴۴-۳۳۵۴۱۱۰ داخلی ۱۵۴

روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی
چاپ نوبت اول: شنبه ۹۳ / ۱۱ / ۲۵
چاپ نوبت دوم: یکشنبه ۹۳ / ۱۱ / ۲۶

یادداشت

خودرو، تولید غیر اقتصادی و انحصاری



بهرام شهراری
عضو انجمن قطعه سازان خودرو

چندی قبل و با منتشر شدن نامه وزیر صنعت، معدن و تجارت به رئیس‌جمهور موضوع انحصاری بودن تولید خودرو در کشور مطرح شد. وزیر صنعت، معدن و تجارت در نامه‌های جداگانه به رئیس‌جمهور، معاون اول رئیس‌جمهور و رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، با تاکید بر اینکه بازار خودروی ایران انحصاری نیست، خواستار آزادسازی قیمت خودرو شد. با طرح این نامه و دلایل مطرح شده در آن پرسش‌هایی ایجاد می‌شود که باید برای آنها جواب مناسب جست. آیا صنعت خودرو انحصاری است یا تعریف انحصار فقط در ایجاد شرکت‌های غیر فعال و غیرموتور است. بی‌شک امروز خودروسازان ما از وضعیت انحصار بهره‌مند هستند، اینکه آیا با واردات در مقابل این انحصار قدامت شده است یا خیر، شاید جوابش آری باشد اما آیا اصولی است؟ اگر صنایع خودروسازی ما دولتی نبود و از مزیت انحصار برخوردار نبود آیا چند دهه به تولید خودروهای از رده خارج ادامه می‌داد؟ قدر مسلم خیر. آیا اگر خودروسازی ما به بخش خصوصی تعلق داشت و از مزیت انحصار برخوردار نبود تاکنون مبادرت به طراحی خودرو و اجرای آن نمی‌کرد؟ آیا اگر خودروسازی دولتی و انحصاری نبود باز هم چانه‌زنی بر سر قیمت اتقدر در بوق و کرنا بود؟ قیمت تمام شده شامل مواد اولیه، حقوق و دستمزد و هزینه‌های بالاسری است، آیا موارد قید شده رقابتی است؟

آیا نیروی انسانی مازاد در شرکت‌های خودروساز ما حضور ندارند؟ آیا هزینه‌های بالاسری، معقول و در حد بهینه است؟ آیا تیراژ تولید کارخانجات خودروسازی ما اقتصادی است؟ آیا بعد از ۵۵ سال که از حیات تولید خودرو در کشور می‌گذرد ما باید در بهترین شرایط با ۱،۵ میلیون خودرو در کل کارخانجات خودروسازی مواجه باشیم (که آن هم به یمن سیاست‌های غرب به قهقرا رفت تا جایی که هنوز به همان تیراژ ۱،۵ میلیون هم نرسیده‌ایم) آیا با این روش‌ها، اقتصادی تولید می‌کنیم؟ اگر چنین بود آیا مجادله‌ای بر سر قیمت، کیفیت و خدمات به مشتریان باز هم وجود داشت؟

بی‌شک خیر، بنابراین اگر واقع‌بینانه به صنعت خودرو که یکی از موتورهای محرک اقتصادی کشور است نگاه کنیم متوجه خواهیم شد که تولیدی غیراقتصادی، انحصاری و دور از انتظار و سلبای مردم داریم تا آنجایی که خودروهای وارداتی کم کیفیت چینی در کشور جایگاه پیدا می‌کنند.

تولید و اقتصاد، شعار و فعالیت سیاسی نیست و نباید باشد. امیدوارم بخش خصوصی در آینده بتواند با دخالت و حضور خود کاستی‌های این صنعت را مرتفع کند و به جایگاه واقعی و اصلی خود برساند.

فروش

فروش دستباف ایرانی متری ۱۰ میلیون تومان

مدیرعامل شرکت سهامی فرش ایران گفت: فرش دستباف حداقل از متری ۲۰۰ هزار تومان تا حداکثر ۱۰ میلیون تومان که فرش‌های تمام ایریشم است، قیمت گذاری می‌شود. محمدرضا عابد در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه فرش دستباف به حدود ۸۰ تا ۱۰۰ کشور جهان صادر می‌شود، اظهار کرد: مهم‌ترین بازارهای صادراتی فرش دستباف کشورهای آلمان، امارات، لبنان، ایتالیا، پاکستان و فرانسه هستند و به‌طور کلی کشورهای اروپایی و آسیایی سهم عمده‌ای از فرش دستباف را به خود اختصاص می‌دهند. وی گفت: البته مهم‌ترین بازار فرش دستباف ایران آمریکا است که به دلیل تحریم این موضوع متغی شده است.

عسل داداشلو

گرد و غباری که از هفته گذشته جنوب غرب ایران را زیر خاک برد، نه تنها مردم این شهرها را آزرده، بلکه بخش صنعت خودرو و رییس منطقه را تعطیل کرد. ظرفیت بالای جنوب غرب ایران با توجه به نفت خیز بودن و وجود تولیدکنندگان بزرگ فولاد و نیروگاه‌ها، در بخش صنعت بر کسی پوشیده نیست اما کسی هم نمی‌تواند موانع بر سر راه تولید را که در چند سال گذشته مانند اهرم فشاری برای صنعتگران عمل کرد، انکار کند و در میان این مشکلات ریزگردها نیز مزید بر علت شده‌اند. گرد و غباری که امروز در آسمان خوزستان دیده می‌شود، به گفته بسیاری منشاء داخلی دارد که برخاسته از تالاب‌های این منطقه است. ظرفیت نیمه فعال شهرک‌های صنعتی این بخش از کشور نشان از درگیری فکلی از قطب‌های بزرگ صنعت موجود دولت باید بین تولیدکنندگانی که در چنین استان‌هایی فعالیت می‌کنند با کسانی که در تهران یا اصفهان سرمایه‌گذاری می‌کنند، تفاوتی بگذارد. زیرا وضعیت اشتغال خوب نیست و با این شرایط بدتر هم خواهد شد و اگر اشتغال نباشد طبیعتاً مردم در این استان نخواهند ماند. اگر دولت نخواهد مشوقی را برای



«شرایط واحدهای صنعتی خوزستان اکنون بد اندر بدتر است. گرما، پرداخت نشدن مشوق‌ها و تسهیلات کم بود، اکنون گرد و غبار هم اضافه شده و ما در حال گردگیری هستیم. در این هفته من تلفن‌های متعددی داشتم که تولیدکنندگان می‌خواستند کارخانه‌های خود را برای فروش بگذارند. با این وضعیت موجود دولت باید بین تولیدکنندگانی که در چنین استان‌هایی فعالیت می‌کنند با کسانی که در تهران یا اصفهان سرمایه‌گذاری می‌کنند، تفاوتی بگذارد. زیرا وضعیت اشتغال خوب نیست و با این شرایط بدتر هم خواهد شد و اگر اشتغال نباشد طبیعتاً مردم در این استان نخواهند ماند. اگر دولت نخواهد مشوقی را برای

حضور ریزگردها در آسمان خوزستان

خاک، نفس صنعت را بند آورد

رادیاتور درخشان جنوب که در شهرک صنعتی شماره ۲ اهواز مستقر است، در این زمینه بیان می‌کند: «ریزگردها صنایع خوزستان را به تعطیلی کشانده‌اند، زیرا وقتی سالانه ۶۰ درصد بیشتر باشد هیچ نیروی انسانی نمی‌تواند کار کند. با توجه به وجود این آلودگی در سطح استان نه تنها صنایع تعطیل شده‌اند بلکه متضرر نیز خواهند شد، زیرا کارفرما باید حقوق کارگر خود را پرداخت کند. در حالی که تعطیل هستند ضمن اینکه بعد از شروع فعالیت نیز باید فقط چند روز برای پاکسازی وقت بگذارند.»

او با اشاره به داخلی بودن منشاء این ریزگردها می‌گوید: «باید راهکاری اتخاذ شود که از برخاستن این خاک بنابرین کارفرماها ناچار شده‌اند که یا کارگاه‌ها را تعطیل کنند یا اینکه فقط سفارش‌هایی را که باید تحویل دهند، تکمیل کنند. این گردوغبار فعالیت کل استان را تعطیل کرده است.» او می‌افزاید: «مناسفانه ما از سال‌ها پیش درباره این گردوغبار و کم کاری دولت گلایه کرده‌ایم و هیچ توجهی به آن نشده تا اینکه امروز به شکل یک بحران برای ما درآمده است. در بحرانی که امروز به وجود آمده وزارت نیرو و مناطق نفت خیز جنوب کوتاهی کرده‌اند.» محمدی اضافه کرد: مدیرعامل شرکت

معین

واگذاری سهام معدن خاک سرخ جزیره هرمز آغاز شد

واگذاری ۶۰ درصد سهام معدن خاک سرخ جزیره هرمز به مردم این جزیره طی مراسمی با حضور وزیر دادگستری و استاندار هرمزگان آغاز شد. به گزارش ایرنا، رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان در مراسم نمادین واگذاری ۶۰ درصد سهام معدن خاک سرخ جزیره هرمز افزود: موضوع واگذاری این سهام به خانواده‌های شهدا از چند سال قبل مطرح بود که با حمایت‌های نماینده ولی‌فقیه در هرمزگان و استاندار هرمزگان به مرحله واگذاری رسید. خلیل قاسمی با اشاره به اینکه این معدن سالانه حق برداشت دو هزار تن خاک سرخ را دارد، ادامه داد: سه هزار برکه سهام از چهار هزار و ۳۰۰ برکه سهام این معدن برای واگذاری به مردم آماده شده که ارزش هر برکه سه ۵۵ هزار ریال است. رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان اضافه کرد: واگذاری سهام معدن خاک سرخ در جزیره هرمز تجربه و الگویی مناسب برای واگذاری سهام سایر معادن در شهرستان‌های دیگر است. وی ادامه داد: کارهای مربوط به واگذاری سهام معادن در دو شهرستان دیگر (بشاگرد و رودان) در راستای توسعه مشارکت مردم در عمران استان و افزایش معیشت آنان انجام شده است. رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت هرمزگان یادآور شد: در این جزیره به ذخیره دو هزار و ۶۵۰ تن سنگ‌آهن هماتیک رسیده‌ایم که می‌توان با راه‌اندازی خط فرآوری آن، در راستای ایجاد اشتغال گام برداشت. در این مراسم به ۳۶ خانواده شهید این جزیره که فرزندان‌شان را برای دفاع از انقلاب تقدیم کرده‌اند و همه اهالی خانواده شهید هستند بخشی از سهام خاک سرخ جزیره واگذار شد.

فولاد

۳ سناریو برای مصرف داخلی فولاد در آفق ۱۴۰۴

شاخص‌های مصرف در طرح جامع فولاد در سه سناریو و براساس درآمد سرانه و رشد اقتصادی مشخص شد. به‌طوری که مصرف سالانه ۴۱ میلیون تن به‌عنوان گزینه برتر شناخته شده است. به گزارش روابط عمومی ایمیدرو، براساس پیش‌بینی‌های انجام شده در طرح جامع فولاد حداکثر مصرف سرانه فولاد در آفق ۱۴۰۴ معادل ۴۹۹ کیلوگرم در نظر گرفته شده است. این میزان مصرف با رشد سه درصدی درآمد سرانه و رشد اقتصادی ۴،۵ درصدی به دست می‌آید. در حال حاضر، سرانه مصرف فولاد در ایران حدود ۲۸۸ کیلوگرم است. از سوی دیگر، سناریوی دوم با احتساب رشد درآمد سرانه ۲،۵ درصدی و رشد اقتصادی چهار درصدی، پیش‌بینی مصرف سرانه فولاد را ۴۵۳ کیلوگرم در نظر گرفته، این در حالی است که در سناریوی سوم چنانچه کشور به رشد درآمد سرانه ۱،۱ درصد و رشد اقتصادی به ۲،۲ درصد برسد، میزان سرانه مصرف فولاد در آفق ۱۴۰۴ ۴۲۱ کیلوگرم خواهد رسید.

در همین حال ایران در دوره بلندمدت تا آفق ۱۴۰۴ در صورتی‌که بتواند رشد ۴،۵ درصدی اقتصادی و سه درصدی درآمد سرانه را کسب کند، میزان کل مصرف داخلی سالانه فولاد به ۴۵ میلیون تن خواهد رسید. اما این رقم با احتساب رشد چهار درصدی اقتصاد و درآمد سرانه ۲،۵ درصدی معادل ۴۱ میلیون تن می‌شود. گزینه مصرف سالانه ۴۱ میلیون تن در روند بلندمدت به‌عنوان سناریوی برتر شناخته شده است.

با این محاسبه با عملی شدن برنامه دستیابی به ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن، رقم صادرات فولاد در سال پایانی ۱۴ میلیون تن پیش‌بینی شده است.

خودرو

چاره‌ای جز افزایش قیمت خودرو وجود ندارد



داشته‌ایم اما باید خودروسازان به ظرفیت‌های تولید در گذشته برسند تا بتوان امیدوار بود که قیمت‌ها نیز تا اندازه‌ای تعدیل شود.

وی با انتقاد از اینکه در شرایط فعلی در صورت افزایش عوارض از سوی دولت چرا خودروساز باید پاسخگوی آن باشد، تاکید کرد: مصرف‌کننده باید این میزان عوارض را در کل پرداخت کند، اما خودروساز در همان ابتدا در فرآیند عرضه باید این مبلغ را در قالب عوارض بپردازد که این روند منطقی نیست و باید در سطوح کلان اقتصادی به این مقوله توجهی ویژه شود.

هنوز به پیک تولید سال‌هایی ایجاد شده توسط خودروسازان در سال‌های ۸۸ تا ۸۹ اظهار کرد: در حال حاضر نسبت به دو سال گذشته افزایش تولید

افزایش تیراژ تولید بر کاهش قیمت‌ها گفت: برای رسیدن به این هدف باید تولید فعلی با پیک تولید سال‌های گذشته مقایسه شود، درحالی که ما

مشاور خودرویی وزیر صنعت معتقد است با توجه به شرایط، خودروسازان چاره‌ای جز افزایش قیمت خودرو نخواهند داشت. به گزارش «پرشین‌خودرو»، بیوک علی مرادلو با اعلام این نکته گفت: وقتی عوارض دولتی افزایش می‌یابد در جایی که خودروسازان از سود بالایی برخوردار هستند درواقع از سود خود استفاده می‌کنند اما با توجه به اظهارات خودروسازان و مستندات فعلی که از زبان این بخش خبر می‌دهد، چاره‌ای جز افزایش قیمت خودرو در سال آینده وجود ندارد. مشاور خودرویی وزیر صنعت، معدن و تجارت، درباره تاثیر

آگهی فراخوان ارزیابی توان اجرای کار و مناقصه عمومی
(یک مرحله ای با ارزیابی فنی و کیفی) نوبت اول

اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی در نظر دارد در اجرای قانون برگزاری مناقصات و آیین نامه اجرایی بند (ج) ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات به شماره ۸۳۱۳۶ / ت / ۳۳۵۶۰ عملیات اجرایی تکمیل زمین فوتبال وحدت شهرستان نقده (احداث ساختمان جایگاه و سرویس بهداشتی) را از طریق فراخوان عمومی به پیمانکاران واجد شرایط و دارای صلاحیت از معاونت برنامه ریزی استانداری واگذار نماید. لذا از کلیه پیمانکاران صلاحیت دار در رشته مربوطه، در صورت تمایل دعوت می‌گردد ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ انتشار آگهی فراخوان عمومی (تا مورخ ۹۳ / ۱۲ / ۴) برای تهیه و دریافت اسناد ارزیابی کیفی به اورمیبه- بلوار سربازان گمنام (خیابان برق) - اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی یا از طریق سامانه معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری (ساجات) مراجعه و حداکثر پس از ۱۰ روز تا مورخه ۹۳ / ۱۲ / ۱۴ نسبت به تکمیل و تحویل اسناد کیفی اقدام نمایند. ضمناً اسناد کیفی تا مورخه ۹۳ / ۱۲ / ۱۶ توسط کمیته فنی ارزیابی شده و به پیمانکاران که حداقل امتیاز را کسب کرده اند دعوت نامه فرستاده می‌شود.

عنوان پروژه: تکمیل زمین فوتبال وحدت شهرستان نقده (احداث ساختمان جایگاه و سرویس بهداشتی)
محل اجرای کار: نقده

برآورد پروژه: برآورد اولیه به هنگام سازی شده تا زمان برگزاری مناقصه و زمان اجرای کار برای سالن (بر اساس بخشنامه شماره ۱۶۳۰۵ / ۱۰۰ مورخه ۸۹ / ۲ / ۴ با موضوع: انعقاد پیمان اجرای کارهای ساختمانی به صورت سرجمع) برابر ۳ / ۶۹۶ / ۲۷۵ / ۹۷۳ ریال می‌باشد. رعایت کلیه مفاد بخشنامه ۶۸۱۱۸ / ۱۰۰ مورخه ۹۱ / ۸ / ۲۱ با موضوع دستورالعمل انضباط مالی و ارتقا و بهره‌وری و بهبود کیفیت و صرفه جویی در هزینه و زمان اجرای طرح‌ها و همچنین دستورالعمل تبیین بخشنامه مورد اشاره به شماره ۸۷۲۰۷ / ۳۰ مورخه ۹۱ / ۱۰ / ۱۸ ابلاغی است. ضمناً اسناد کیفی تا مورخه ۹۳ / ۱۲ / ۱۶ توسط کمیته فنی ارزیابی شده و به پیمانکاران که حداقل فوق جزء اسناد مناقصه می‌باشد.

به این پروژه پیش پرداخت داده نمی‌شود. رشته و گروه کاری: پایه ۵ ابنیه مدت اجرای کار: ۸ ماه مدت اعتبار پیشنهاد: ۱۸۰ روز می‌باشد محل برگزاری مناقصه: اداره کل ورزش و جوانان استان آذربایجان غربی تلفن تماس: ۰۴۴-۳۳۳۵۴۱۱۰ داخلی ۱۵۴

روابط عمومی اداره کل ورزش و جوانان آذربایجان غربی

چاپ نوبت اول: شنبه ۲۵ / ۱۱ / ۹۳
چاپ نوبت دوم: یکشنبه ۲۶ / ۱۱ / ۹۳

جناب آقای حمیدرضا اسلامی
مصیبت وارده را تسلیت عرض نموده خود را در غم شما شریک می‌دانیم. همکاران شما در فرصت امروز

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای
شماره ۳۵-۹۳-۲

شرکت سهامی آب منطقه ای سمنان در نظر دارد مطابق قانون برگزاری مناقصات، عملیات تهیه، ساخت و نصب دریچه‌های سد انحرافی و شبکه آبیاری گرمسار را به پیمانکار واجد شرایط و دارای گواهینامه تأیید صلاحیت حداقل پایه ۵ رشته تاسیسات و تجهیزات واگذار نماید.

مبلغ برآورد اولیه: ۲/۴۹۰/۰۹۰/۰۰۰ ریال مدت پیمان: ۴ ماه

مبلغ تضمین شرکت در مناقصه ۱۴/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانتنامه بانکی یا رسید بانکی واریز وجه نقد مناقصه گران می‌توانند ظرف مدت یک هفته از انتشار نوبت دوم آگهی، اسناد مناقصه را در مقابل ارائه معرفی‌نامه و فیش واریزی به مبلغ ۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب شماره ۲۱۷۵۰۸۲۹۸۵۰۰۶ جاری سیبا بانک ملی به نام شرکت آب منطقه ای سمنان و یا از طریق دستگاه کارتخوان مستقر در دفتر امور قراردادهای خریداری کنند.

مناقصه گران می‌بایست اسناد مناقصه را تا ساعت ۹ صبح روز شنبه مورخ ۹۳/۱۲/۱۶ به دفتر امور قراردادهای شرکت آب منطقه ای سمنان تحویل و رسید دریافت نمایند.

تاریخ بازگشایی پاکتها: ساعت ۱۰ صبح روز شنبه مورخ ۹۳/۱۲/۱۶

تلفن تماس جهت پاسخ به سوالات: ۰۲۳-۳۳۳۶۱۹۱۳-۱۶

به پیشنهادها فاقد امضاء مشروط، مخدوش و انتهایی که بعد از انقضاء مدت مقرر واصل شود ترتیب اثر داده نخواهد شد.

شرکت سهامی آب منطقه ای سمنان

۲۴۵۵ م الف ۲۵۲

نرخنامه

دلار آمریکا ۳,۴۳۵ تومان

صافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۳۵ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۹۰,۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳,۹۲۶ تومان و هر پوند نیز با ۵,۲۴۸ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۴۹۵,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۴۸,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی نیز ۱۷۲,۰۰۰ تومان خرید و فروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰,۷۸۷ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا در بازار جهانی ۱۲,۲۵۵ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

نوع ارز	قیمت(تومان)
دلار آمریکا	۳,۴۳۵
یورو	۳,۹۲۶
پوند انگلیس	۵,۲۴۸
دلار کانادا	۲,۷۸۵
درهم امارات	۹۴۱
فرانک سوئیس	۳,۷۲۰
لیبر ترکیه	۱,۴۱۰
ریال عربستان	۹۲۵
رینگت مالزی	۹۹۵
دینار کویت	۱۱,۶۵۰
یوان چین	۵۵۹
روپیه هند	۵۸
ین ژاپن	۲۹۰
دینار عراق	۲۸۰

نرخ ارز نقدی

نوع	قیمت
اونس طلا	۱۲,۲۵۵ دلار
مشقال طلا	۴۳۷,۰۰۰ تومان
طلای ۱۸ عیار	۱۰۰,۷۸۷ تومان
سکه طرح قدیم	۹۸۵,۰۰۰ تومان
سکه طرح جدید	۹۹۰,۰۰۰ تومان
سکه نیم	۴۹۵,۰۰۰ تومان
سکه ربع	۲۴۸,۰۰۰ تومان
سکه گرمی	۱۷۲,۰۰۰ تومان

بانک نامه

اهدای کتاب شاهنامه شاه طهماسبی به دانشگاه‌های شیراز

بانک پاسارگاد، در راستای ایفای مسئولیت‌های اجتماعی خود، شاهنامه شاه طهماسب، فاخرترین کتاب تاریخی، هنری و فرهنگی کشور را به دانشگاه‌های شیراز هدیه داد. طی دو مراسم جداگانه با حضور دکتر شریف، رئیس دانشکده هنر و معماری دانشگاه شیراز، دکتر سارویی رئیس پردیس دانشگاه آزاد، اساتید، دانشجویان و جمعی از مدیران بانک پاسارگاد، کتاب شاهنامه شاه طهماسبی به‌عنوان شاخص‌ترین و مهم‌ترین اثر فرهنگی، هنری و تاریخی ایران جهت بهره‌مندی اساتید و دانشجویان به دانشگاه‌های شیراز اهدا شد. براساس این خبر، کتاب «شاهنامه شاه طهماسبی» به‌عنوان فاخرترین، شاخص‌ترین و مهم‌ترین اثر فرهنگی، هنری و تاریخی ایران، پس از ۲۰ سال تلاش، با همکاری وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، فرهنگستان هنر و بانک پاسارگاد جمع‌آوری و به چاپ رسیده است. این بانک به دلیل حمایت از چاپ این کتاب، به‌عنوان حامی برگزیده نسخه خطی، در چهاردهمین آیین بزرگداشت حامیان نسخه خطی معرفی شد.

اختتامیه مسابقات ورزشی کارکنان بانک دی برگزار شد

مراسم اختتامیه و اهدای جوایز مسابقات ورزشی کارکنان بانک دی همزمان با دهه فجر انقلاب اسلامی با حضور مدیرعامل بانک، کاپیتان سابق تیم ملی فوتسال و مربی تیم ملی فوتبال برگزار شد. همزمان با برگزاری جشنواره دی، معاونت سرمایه انسانی و توسعه مدیریت بانک با اهداف افزایش نشاط و رقابت سالم بین کارمندان بانک دی اقدام به برگزاری مسابقات ورزشی کرد. در مراسم اختتامیه این دوره از مسابقات که در پایان بازی نهایی فوتسال و با حضور محمد نوری کاپیتان سابق تیم ملی فوتسال و مارکار آقاجانیان مربی تیم ملی فوتسال ایران برگزار شد؛ مدیرعامل بانک دی جوایز قهرمانان رشته‌های مختلف را اهدا کرد. دکتر احمد شیخ‌زاده همچنین در سخنان کوتاهی ضمن تقدیر از این‌گونه حرکات که منجر به نشاط بیشتر سازمانی می‌شود، اظهار کرد: سلامتی و سرزندگی کارکنان بانک برای ما اهمیت فراوانی دارد چراکه معتقدیم سازمان پویا را کارکنان پویا به وجود می‌آورند. در این مسابقات که در چهار رشته فوتسال، شطرنج، طناب‌کشی و پینگ‌پنگ برگزار شد بیش از ۲۰۰ از کارکنان بانک دی به رقابت با یکدیگر پرداختند.

در گفت‌وگوی «فرصت امروز» با کارشناسان اقتصادی بررسی شد

تسلط دولت؛ مهم‌ترین مانع تحول نظام بانکی



نسیم نجفی

از زمان تأسیس بانک سپه به‌عنوان نخستین بانک ایرانی، نظام بانکداری کشور راهی دراز را پیموده تا به شرایط فعلی خدمات‌دهی رسیده است. در خلال این سال‌ها نظام بانکداری جهان هم‌هنگام با تحولات تکنولوژیکی دستخوش تغییرات فراوانی شده است. تحولاتی که منجر به ارتقای سطح خدمات‌دهی بانک‌ها به مشتریان شده است. اما به نظر می‌رسد نظام بانکی کشورمان هنوز راه زیادی را تا دستیابی به سطح کیفی خدمات بانکداری پیشرفته پیش‌رو دارد.

بانکداری از آغاز

محمد باقر پروین، کارشناس اقتصادی در این باره به «فرصت امروز» گفت: اگر به ریشه‌های تاریخی نظام بانکداری ایران نگاه کنید می‌بینید که در زمان قاجار یکی از آرزوهای تجار ما که حاج امین‌الضرب آن را پیگیری می‌کرد، تأسیس یک بانک ایرانی بود، یعنی خلأ فعالیت چنین موسسه مالی‌ای کاملاً در کشور احساس می‌شد و داشتن بانک ایرانی جزو خواسته‌های جنبش تجار بود. چند سال بعد با تأسیس بانک سپه این قدم برداشته شد و ایرانی‌ها به آرزویشان برای داشتن یک بانک متعلق به کشور خودشان رسیدند، اما سرعت رشد نظام بانکداری از آن زمان متناسب با آرمان‌های مطرح شده نبوده است.

وی تأکید کرد: در خلال همه این سال‌ها تا مقطع تأسیس بانک‌های خصوصی، بانک‌های متعددی با مدیریت دولت یا به عرصه بانکداری کشور گذاشتند اما هیچ‌کدام از این بانک‌ها نتوانستند نظام بانکداری کشور

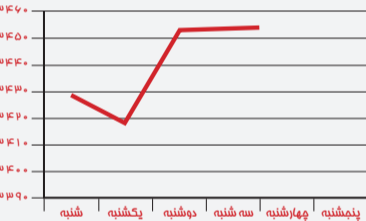
را ارتقا دهند. این کارشناس در توضیح ریشه‌های این مشکلات گفت: من تاریخ نظام بانکداری کشور را به سه دوره تقسیم می‌کنم؛ دوره تلاش برای داشتن بانک‌ها با مالکیت ایران، دوره گسترش کمی بانک‌های کشور که در آن شاهد رشد انواع بانک‌ها اعم از بانک سپه، بانک ملی و بعدها بانک ملت و... بوده‌ایم و دوره سوم دوره کیفی‌سازی نظام بانکی کشور بوده است که مقارن بوده با تأسیس بانک‌های خصوصی. وی در ادامه اظهار کرد: برای یک دوره طولانی، نظام بانکی کشور از نظر کیفیت خدمات‌رسانی، دچار توقف طولانی شده بود. وقتی به وضعیت بانک‌های کشور در دهه‌های ۳۰ و ۴۰ نگاه می‌کنیم تفاوت زیادی را با دهه‌های ۶۰ تا میانه ۷۰ نمی‌بینیم. در تمام این سال‌ها با توجه به رشد جمعیت کشور، بانک‌های خصوصی، بانک‌های شعب گسترش یافتند، اما سطح خدمات‌دهی آنها به همان شکل سنتی بود. در دهه ۷۰، فته‌رفته و ورود وسایل ارتباطی و گسترش

انفورماتیک در کشور، شاهد یک تحول در نظام بانکی بودیم. ورود دستگاه‌های فکس در این زمان در کنار نخستین نسل از دستگاه‌های کامپیوتر به ایران، رفته‌رفته روش خدمات‌دهی به مشتریان را از شکل سنتی ثابت دست‌ساز اسناد بانکی خارج کرد و بانک‌ها دست به تربیت نیروهای متخصصی زدند که بتوانند با تجهیزات جدید کار کنند. اما فضای غیررقابتی بانک‌های دولتی مانع از آن بود که بانک‌های کشور به ارتقای سطح فعالیت‌های خود بپردازند. شکل‌گیری نخستین بانک‌های خصوصی با راه‌اندازی بانک اقتصاد نوین، جو گذشته را به هم ریخت و برای نخستین بار بانک‌های دولتی احساس کردند که لازم است در روش‌های گذشته خود تجدیدنظر کنند. بانک‌های خصوصی برای نخستین بار احترام به مشتری را وارد نظام بانکی کشور کردند. تا پیش از این دوره، مشتریان در باجه

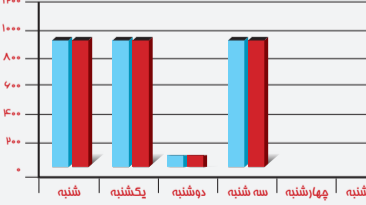
بانک‌های خصوصی تقویت شوند

کریم حمیدی، کارشناس اقتصادی هم در این باره به «فرصت امروز» گفت: نظام بانکداری ایران دچار تنگناهایی است که تا برطرف نشدن آن، نمی‌توان به رشد و توسعه پایدار اقتصادی امیدوار بود، چرا که توسعه اقتصادی مستلزم رشد بازار پولی و مالی کشور است. زمانی که تحولی اساسی در نحوه خدمات‌رسانی این بازار اتفاق نیفتد، نمی‌توان امیدوار بود که

بازارهای مالی در هفته گذشته



سکه طرح قدیم - سکه طرح جدید



قیمت طلا در ایران و جهان



قیمت سکه در هفته گذشته (هزار تومان)

روزهای هفته	سکه طرح قدیم	سکه طرح جدید	سکه نیم	سکه ربع	سکه گرمی
شنبه	۹۸۰	۹۸۳	۴۵۹	۲۶۵	۱۷۱
یکشنبه	۹۸۰	۹۸۳	۴۵۹	۲۶۵	۱۷۱
دوشنبه	۹۸۰	۹۸۳	۴۵۹	۲۶۹	۱۷۲
سه شنبه	۹۸۹	۹۹۶	۴۹۷	۲۶۷	۱۷۲
چهارشنبه	-	-	-	-	-
پنجشنبه	-	-	-	-	-

قیمت طلا در ایران و جهان

روزهای هفته	قیمت در ایران (هزار تومان)	قیمت در جهان (هزار دلار)
شنبه	۱۰,۷۸۷	۱,۰۱۲,۳۰۰
یکشنبه	۱۰,۷۸۷	۱,۰۱۲,۳۰۰
دوشنبه	۱۰,۷۸۷	۱,۰۱۲,۳۰۰
سه شنبه	۱۰,۷۸۷	۱,۰۱۲,۳۰۰
چهارشنبه	-	-
پنجشنبه	-	-

خبرنامه

رشد ۴۰ درصدی ثروت بانک‌های ایران در سال ۲۰۱۴

بیزینس‌مانیتور اعلام کرد، دارایی بانک‌های ایرانی به رقم بی‌سابقه ۱۳۳۱ هزار میلیارد تومان رسید که این رقم نسبت به سال قبل رشد ۴۰ درصدی داشته است. به گزارش تسنیم، موسسه تحقیقاتی بیزینس‌مانیتور در گزارشی از عملکرد سیستم بانکی ایران در سال ۲۰۱۴ اعلام کرد، دارایی بانک‌های ایران در این سال با رشد قابل توجه ۴۰ درصدی مواجه شده است. ارزش کل دارایی بانک‌های ایران که در پایان سال ۲۰۱۳ بالغ بر ۹۴۹ هزار میلیارد تومان اعلام شده بود در پایان سال ۲۰۱۴ به رقم بی‌سابقه ۱۳۳۱ هزار میلیارد تومان رسیده که بدین ترتیب ۳۸۲ هزار میلیارد تومان افزایش داشته است. رشد ۴۰ درصدی دارایی بانک‌های ایران در سال ۲۰۱۴ در حالی است که نظام بانکی ایران تحت تحریم‌های غرب قرار دارد. در سال ۲۰۱۳ نیز دارایی بانک‌های ایرانی ۱۷ درصد رشد کرده بود. براساس این گزارش بانک‌های ایران در جریان سال میلادی گذشته ۵۹۲ هزار میلیارد تومان سپرده داشته و میزان وام‌های پرداختی توسط آنها نیز ۵۰۸ هزار میلیارد تومان بوده است. میزان سپرده‌های این بانک‌ها نسبت به سال قبل رشد ۳۴ درصدی داشته است. در سال ۲۰۱۳ کل سپرده‌های جذب شده توسط بانک‌های ایران ۴۴۱ هزار میلیارد تومان اعلام شده بود.

دردسر بانک هندی بابت انتقال مشکوک ۱۵۱ میلیون دلار پول نفت ایران

به گزارش تسنیم به نقل از رسانه‌های هندی، بانک بوسی‌اوی هند اعلام کرد، حدود ۹.۵ میلیارد روپیه معادل ۱۵۱ میلیون دلار از پول نفت ایران که در این بانک نگهداری می‌شود را به هشت شرکت و برای صادرات کالا به ایران پرداخت کرده است. این بانک در پاسخ به بورس اوراق بهادار هند نوشت: براساس درخواست بانک‌های ایرانی این مبلغ را برای صادراتی که قرار بوده در آینده به مقصد ایران انجام شود در اختیار هشت شرکت قرار داده است. از کل مبلغ ۹.۵ میلیارد روپیه پرداختی به این شرکت‌ها که نام‌شان ذکر نشده ۳,۷۴۶ میلیارد روپیه معادل ۶۰ میلیون دلار یک سال پیش در اختیار این شرکت‌ها قرار گرفته است. گزارش‌های غیررسمی نشان می‌دهد هشت تریه غیرهندی شامل هشت ایرانی و یک آذربایجانی با ویزای دانشجویی وارد هند شده‌اند و شرکت‌های صوری در چاندیگرای هند تأسیس کرده و حساب‌هایی را در بانک بوسی‌اوی باز کرده‌اند تا مبالغی را به دویی و ایران انتقال دهند.

مقامات هندی هم‌اکنون در حال تحقیق در مورد مبادلات مالی انجام شده توسط این افراد هستند. بانک بوسی‌اوی تأکید کرده پرداخت‌هایی که به این افراد انجام شده در قالب گشایش تسهیلات اعتباری نبوده است. این بانک افزوده است: «مبالغ مذکور از محل سپرده‌های موجود ایران در این بانک پرداخت شده و هیچ گشایش اعتباری انجام نشده است.»

۸۰ درصد منابع بانکی استان‌ها باید صرف همان استان شود

مدیرعامل بانک سپه از هدف‌گذاری این بانک برای توزیع عادلانه منابع در استان‌ها و کمک به رشد و توسعه آنها خبر داد. به گزارش ایسنا، سیدکامل تقوی‌نژاد در دیدار با نماینده ولی‌فقیه در استان یزد گفت: بانک سپه در بخش‌های کلان و استراتژیک اقتصاد کشور مثل صنعت، بازرگانی و مسکن ورود پیدا کرده و کارهای بزرگی انجام داده است. وی با تأکید بر اینکه گرایش بانک سپه برای خدمت‌رسانی به سمت استان‌ها و مناطق محروم است، تصریح کرد: نسبت تسهیلات به منابع در استان‌ها در این بانک نسبت به سال گذشته افزایش قابل توجهی پیدا کرده است.

افزایش ضریب امنیت چک‌ها در سامانه چکاوک

رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به مدیرعامل بانک صادرات، از تلاش این بانک در راستای استقرار سامانه چکاوک قدردانی کرد. به گزارش مهر، ولی‌الله سیف طی نامه‌ای خطاب به مدیرعامل بانک صادرات ایران از اقدامات و تمهیدات این بانک در زمینه اجرایی شدن طرح ملی چکاوک (سامانه انتقال تصویر چک) قدردانی کرد. بانک مرکزی با هدف سهولت، تسریع و افزایش امنیت چک‌ها نسبت به استقرار سامانه چکاوک اقدام کرده که در این میان بانک صادرات ایران به دلیل برخورداری از بسترهای ارتباطی و توانمندی‌های بالای نیروی انسانی توانسته در فرآیند اجرای سامانه یاد شده، عملکرد مطلوبی داشته و موجبات تقدیر بانک مرکزی را فراهم سازد. در بخشی از نامه سیف خطاب به مدیرعامل این بانک آمده است: به این وسیله از مساعی حضرت‌عالی و همکاران مرتبط در بانک صادرات ایران در خصوص اجرایی شدن هر چه بهتر طرح ملی چکاوک (سامانه انتقال تصویر چک) قدردانی می‌کنند. اهتمام ویژه همکاران آن بانک در تمامی شعب و ستاد استان‌های عملیاتی و بلافاصله کارکنان اداره کل خزانه‌داری که از ساعات ابتدایی روز، نسبت به واگذاری چک‌ها اقدام کرده و با پاسخگویی بهنگام، موجبات خدمت بهتر و بیشتر به مردم عزیز را فراهم آوردند شایسته قدردانی و سپاسگزاری است.

حمل و نقل



ارائه تسهیلات به ناوگان سواری کرایه با سود ۴ درصد

مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی سواری کرایه بین شهری کشور از ارائه تسهیلات نوسازی این ناوگان خبر داد و گفت: برای خودروهای داخلی تسهیلات با نرخ سود چهار درصد و برای خودروهای خارجی با نرخ سود ۱۰ درصد ارائه می‌شود.

به گزارش فارس، رحمت حاج‌محمدعلی اظهار داشت: در سطح کشور تعداد ۴۵ هزار دستگاه سواری کرایه بین‌شهری با متوسط سن حدود شش سال فعال است. وی درباره همکاری دولت برای ارائه تسهیلات نوسازی ناوگان سواری کرایه بیان کرد: حدود چهار سال هیچ توجهی به ما نشد و نوسازی ناوگان انجام نگرفت اما از حدود پنج ماه پیش نوسازی ناوگان سواری کرایه جان تازه‌ای گرفته است.

مدیرعامل اتحادیه شرکت‌های تعاونی سواری کرایه بین شهری کشور ادامه داد: در این مدت حدود یک هزار دستگاه خودرو نوسازی شده یا در حال نوسازی است بدین ترتیب که یک دستگاه سواری کرایه فرسوده خارج‌سازی شده و یک دستگاه وارد می‌شود.

حاج‌محمدعلی با بیان اینکه بخشی از قیمت کل سواری کرایه در قالب تسهیلات توسط سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای پرداخت می‌شود، افزود: مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال تسهیلات با نرخ سود چهار درصد می‌شود پرداخت می‌شود آنکه همکاری مطلوبی در این زمینه وجود دارد تا خودرو به راننده تحویل داده شود.

وی با بیان اینکه خودروهای مذکور سمند و پژو است، گفت: پیش از این قرار بود که مبلغ پنج میلیون تومان هم بابت نوسازی، توسط ستاد سوخت به ایران خودرو پرداخت شود که اخیراً این موضوع با مشکل مواجه شده است؛ این رقم بابت اسقاط خودرو بود و موجب می‌شد پنج میلیون تومان از قیمت خودرو کسر شود، سند اسقاط را هم ایران خودرو به کمک می‌برد و استفاده می‌کرد اما این موضوع فعلاً با مشکل مواجه شده و اعلام کرد این را قبول ندارد، بنابراین ایران خودرو هم کمک کرده است در آینده با کسر پنج میلیون تومان، سند خودروها را نمی‌زند و فاکتور نمی‌کند البته رییس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای وعده داده است این مشکل رفع شود.

۷۵ درصد بلیت قطارهای نوروزی به فروش نرفته است

معاون مسافری راه‌آهن از وجود ظرفیت بلیت قطار در اکثر محورها خبرداد و گفت: حدود ۷۵ درصد از ظرفیت ایجادی در سیستم فروش بلیت قطار اکنون موجود است و متقاضیان می‌توانند از طریق اینترنت و مراکز فروش بلیت نسبت به تهیه بلیت اقدام کنند. به گزارش روابط عمومی راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران، سیدمحمد راشدی با اشاره به وجود ظرفیت بلیت قطار در اکثر محورها گفت: طی بازه زمانی ۲۰روزه آغاز پیش فروش بلیت قطارهای نوروزی از دومیلیون صدلی موجود تاکنون در مجموع ۵۰۰ هزار عدد بلیت از طریق اینترنت و مراکز فروش بلیت به فروش رسیده است.

پیش‌بینی حال و هوای بازار مسکن در سال آینده

ادامه رکود همراه با افزایش قیمت



نازیلا مهدیانی

فصل خریدوفروش مسکن و بازار اجاره در سال آینده از اواسط اردیبهشت ماه شروع می‌شود و مشاوران املاک فروردین را ماه خاموش این بازار می‌دانند. حال در این روزها عده‌ای که تقاضای موثر دارند، یعنی کسانی که سرمایه خرید خانه را دارند، در حال بررسی و تحلیل بازار مسکن در سال آینده هستند؛ اینکه در یک ماه باقیمانده از سال اقدام به خرید مسکن مورد نظر خود بکنند یا اینکه به صرفه‌تر است خرید خود را به سال آینده موکول کنند.

از آنجایی که برای دولت و وزارت راه و شهرسازی به‌عنوان متولی این بخش، فرصتی باقی نمانده تا در سال جاری برنامه‌ای را در جهت تقویت عرضه یا تقاضا به سرانجام برسانند، بنابراین ادامه رکود بازار مسکن در سال آینده پیش‌بینی می‌شود، اما با وجود آنکه قانون اقتصاد از کاهش قیمت در دوره رکود می‌گوید حتی دولت هم از افزایش قیمت مسکن در سال آینده خبر داده است.

از سویی دیگر، تمام بازارها به طور سنتی در اسفندماه و در روزهای پیش از عید با گرانی و افزایش قیمت مواجه می‌شوند و بازار مسکن هم جدای از این قاعده نیست و از آنجایی که پروسه خرید معمولاً چیزی حدود یک تا سه هفته به طول می‌انجامد، احتمال اینکه بخشی از تقاضای موثر به سال بعد موکول شود، وجود دارد.

کارشناسان معتمدین این تقاضایی که در بازار مسکن به وجود آمده مختص دهک‌های میانی است که با سر آمدن منتظران برای تأثیر سیاست‌های مسکنی دولت در تعدیل قیمت‌ها به سمت بازار سرازیر می‌شود و سایر دهک‌های پردرآمد و دهک‌های ضعیف تأثیری در میزان تقاضای بازار نمی‌گذارند، البته مسئولان مسکنی دولت هم پیش‌بینی افزایش قیمت‌ها را برای سال آینده دارند اما نه افزایش قیمت جهشی و انفجاری.

قیمت خانه دهک‌های متوسط افزایش می‌یابد

تا سال ۸۶ مسکن بازار آرامی داشت تا اینکه بیکاره با سونامی افزایش قیمت مواجه شد. از سال ۸۶ به بعد هر چند در مقاطعی قیمت ملک کاهش یافت اما همچنان روند صعودی در پیش گرفت تا اینکه از نیمه دوم سال ۹۱ رکود مبتلا شد و همه چه متقاضیان

قیمت‌ها کمتر از تورم تغییر می‌کند

حامد مظاهریان، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی از پیش‌بینی این وزارتخانه در خصوص افزایش قیمت مسکن در سال آینده خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی، حامد مظاهریان اظهار کرد: پیش‌بینی این است که سال آینده با جهش قیمتی در مسکن مواجه نخواهیم شد و قیمت‌ها حداکثر زیر منحنی تورم افزایش می‌یابد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با تأکید بر اینکه افزایش قیمت‌ها در ماه‌های آینده انفجاری نخواهد بود، افزود: خروج از رکود شروع شده و ما در بهمن ماه خروج از رکود مسکن را نیز خواهیم داشت ولی شیب آن

و چه فروشندگان، بساز بفروش‌ها و انبوه‌سازان منتظر اقدامات دولت برای خروج مسکن از رکود بودند و صندوق زمین و ساختمان و مصوبه وام ۵۰ میلیون تومانی را می‌توان از قدم‌های کوچک دولت برای افزایش تقاضا و عرضه داشت چراکه نه سیاست صندوق‌های زمین و ساختمان حجم انبوهی از مسکن را وارد چرخه تولید و فروش کرد و نه وام ۵۰میلیون تومانی اجرایی شد و تمام عوامل دست‌به‌دست دادند که سایه رکود همچنان بر سر بازار مسکن و صنعت ساختمان مستدام باشد.

محمد علی پورشیرازی، کارشناس مسکن و عضو هیات‌مدیره انجمن شرکت‌های ساختمانی در گفت و گو با «فرصت امروز» با بیان اینکه در ۱۰ سال سالیست غلط دولت‌ها مسکن را از کالاهای مصرفی به کالای سرمایه‌ای تبدیل کرد، گفت: در همه جای دنیا مسکن یک کالای مصرفی است و نه یک کالای سرمایه‌ای. ما در ۱۰ سال اخیر مسکن را به کالای سرمایه‌ای تبدیل کرده‌ایم که تغییر سیاست‌ها برای بخش مسکن فاجعه‌ای بود.

وی با بیان اینکه مسکن مهر می‌توانست بخش عمده‌ای از گرفتاری‌های دولت را در این حوزه رفع کند، ادامه داد: مسکن مهر طرح درستی بود و طرح مسکن مارشال آلمان هم همین طرح مسکن مهر خودمان است، در فرانسه هم همین طرح انجام شد اما این طرح در ایران بسیار بد اجرا شد و مسکن، خردنگر است و یک وزیر را در محدوده شهر تهران ایجاد کرده است.

این کارشناس حوزه مسکن با اشاره به وضعیت بازار مسکن در سال آینده گفت: قطعاً رکود مسکن در سال آینده هم ادامه خواهد داشت اما در این شرایط بر خلاف قانون اقتصاد، قیمت مسکن افزایش می‌یابد.

وی ادامه داد: سازندگان هیچ سودی و ساخت‌وساز در حوزه مسکن در دو سال گذشته عایدشان نشده، این در حالی است که افرادی که سرمایه‌شان را در بانک سپرده‌گذاری کرده‌اند سود بیشتری نصیب‌شان شده بدون آنکه کاری انجام داده باشند، بنابراین افزایش قیمت مسکن برای سال آینده حتمی است.

همچنین مجتبی بیگدلی، کارشناس مسکن در گفت‌وگو با «فرصت امروز» هم از افزایش قیمت‌ها در سال آینده خبر داد و گفت: دولت در این مدت قیمت‌ها را سرکوب کرده بود اما در سال آینده قیمت مسکن به اندازه سود سازندگان در این دو سال دوره رکود افزایش خواهد یافت.

عواملی که مسکن را بیمار کرد

بیماری مزمن بازار مسکن از سال ۸۶ گریبانگیر مردم و دولت شد و دولت نهم هم مسکن مهر را برای التیام و معالجه این درد تجویز کرد، تجویزی که چند سال بعد به تورم ۴۰ درصدی دامن زد. حال با کاهش میزان ساخت‌وساز و کاهش توان خرید مردم و کاهش عرضه بیماری حادتر شده است. پورشیرازی چند عامل را علت این وضعیت آشفته بازار مسکن معرفی و بررسی کرد.

وی با اشاره به پروژه مسکن مهر گفت: اگر مسکن مهر هم مانند طرح مارشال آلمان به اجرا می‌رسید قطعاً امروز شاهد کمبود مسکن و عدم تناسب بین عرضه و تقاضا نبودیم. مسکن باید در کلان‌شهرها مهاجرت نکنند و صنایع بومی از بین نرود، وی با اشاره به یکی دیگر از عوامل موثر در آشفتنی بازار مسکن ادامه داد: وقتی حرفه‌ای رونق پیدا می‌کند همه می‌خواهند وارد آن حرفه شوند و شرایطی به وجود آمده که دکتراها هم خانه‌سازی می‌کنند. در این سال‌ها خیلی‌ها انبوه‌ساز شدند اما علم و تخصص این کار را نداشتند و ورود این افراد به این حرفه مشکلات زیادی را ایجاد کرد، از جمله رکود و گرانی. در تعریف جهانی انبوه‌ساز به کسی می‌گویند که مسکن را با قیمت کم و با کیفیت بالاتر در مناطقی ترین مکان بسازد، نه کسی که بتواند دو هزار واحد بسازد. پورشیرازی ادغام دو وزارتخانه راه

و ترابری و مسکن و شهرسازی را یکی گرفتاری‌های دولت را در این حوزه رفع کند، ادامه داد: مسکن مهر طرح درستی بود و طرح مسکن مارشال آلمان هم همین طرح مسکن مهر خودمان است، در فرانسه هم همین طرح انجام شد اما این طرح در ایران بسیار بد اجرا شد و مسکن، خردنگر است و یک وزیر را در محدوده شهر تهران ایجاد کرده است.

وی با بیان اینکه مسکن مهر می‌توانست بخش عمده‌ای از گرفتاری‌های دولت را در این حوزه رفع کند، ادامه داد: مسکن مهر طرح درستی بود و طرح مسکن مارشال آلمان هم همین طرح مسکن مهر خودمان است، در فرانسه هم همین طرح انجام شد اما این طرح در ایران بسیار بد اجرا شد و مسکن، خردنگر است و یک وزیر را در محدوده شهر تهران ایجاد کرده است.

مسکن



قیمت مسکن بدون خروج از رکود افزایش می‌یابد

یک کارشناس اقتصادی با پیش‌بینی وضعیت بازار مسکن در سال ۹۴ گفت: در سال آینده بدون اینکه بازار مسکن از رکود خارج شده باشد، قیمت خانه‌های ارزان قیمت مورد تقاضای دهک‌های میانی و متوسط کشور افزایش می‌یابد.

به گزارش ایلنا، جمشید پژویان ادامه داد: باتوجه به اینکه در مورد مسکن مهر هر چند می‌توان گفت بازار متفاوتی داشت و به گروه‌های فقیر اختصاص یافت، توانست طی چند سال گذشته بخش قابل توجهی از تقاضای مسکن را پاسخ دهد و به هر حال در کاهش میزان تقاضای مسکن نقش داشت.

اظهار کرد: پیش‌بینی می‌کند مسکن‌های ارزان قیمت نسبت به خانه‌های گرانی که مورد تقاضای ثروتمندان هستند، افزایش قیمت بیشتری داشته باشند و بدون اینکه رونقی در بازار مسکن ایجاد شده باشد، افزایش قیمتی را با توجه به تناسبی از نرخ تورم خواهیم داشت.

پژویان افزود: وضعیت و شرایط بازار مسکن در اقتصاد ایران به صورتی است که به دلیل تأمین اجتماعی پایین، مردم مسکن را تنها به‌عنوان سرپناه تقاضا نمی‌کنند، بلکه مسکن را به‌عنوان یک نوع دارایی و پس‌انداز می‌دانند. در نتیجه تقاضا همواره در بازار مسکن بالا خواهد بود و از آنجایی که سیستم اعتباری در ایران نمی‌تواند پاسخگوی این تقاضا باشد، عرضه پاسخگوی نیاز نیست. این کارشناس اقتصادی با اشاره به وضعیت بازار مسکن در اروپا و آمریکا و مقایسه بازار مسکن کشورمان با این کشورها گفت: وضعیت عرضه و تقاضای بازار مسکن در آمریکا هم شبیه به کشور ماست و با اروپا بسیار متفاوت است، در اروپا اکثر مردم اجازه نشین دولت یا شهرداری‌ها هستند و مردم مسکن را به‌عنوان یک سرپناه تقاضا می‌کنند اما در آمریکا این چنین نیست. وی ادامه داد: در آمریکا هم مثل ایران مسکن یک کالای سرمایه‌ای است اما با این تفاوت که در این کشور افراد می‌توانند بدون هیچ پیش‌پرداختی یا با تأمین حداکثر ۱۰ درصد از هزینه ملک، از وام‌های بانکی بلندمدت استفاده کنند.

در نتیجه در آنجا یک تعادلی در بازار مسکن وجود دارد که فقط در دوره بلندمدت گاه با یک جهش روبه‌رو می‌شود و باز هم آن حالت تعادلی ایجاد می‌شود. پژویان افزود: به دلیل اینکه مسکن عمدتاً از طریق وام بانکی تأمین می‌شود، در شرایط رکود قیمت مسکن به راحتی کاهش می‌یابد اما در اقتصاد ایران حتی زمانی که بازار مسکن در رکود به سر می‌برد قیمت‌ها کاهش چندانی ندارند چراکه مردم آنچنان وامی به بانک ندارند که مجبور شوند مسکن را به قیمت ارزان‌تر بفروشند تا وام را بپردازند.

این کارشناس اقتصادی درباره نقش صندوق‌های زمین و ساختمان در وضعیت بازار مسکن کشورمان گفت: حال در این میان معلوم نیست صندوق‌های زمین و ساختمان قرار است چه نقشی ایفا کنند. اگر بخوانند قدرت خرید مردم را از طریق ارائه وام‌های بلندمدت افزایش دهند باعث افزایش تقاضای مسکن می‌شود اما باید دید که چقدر منابع در این صندوق‌ها وجود دارد.

وی افزود: در کشورمان یک بانک مسکنی وجود دارد که عادتاً وظیفه این بانک باید همین اقدامات باشد این در حالی است که بانک مسکن هم کم و بیش شبیه سایر بانک‌های دیگر وام مسکن ارائه می‌دهد. پژویان با تأکید بر اینکه مسکن یک کالای متجانس نیست که بتوان سهام آن را خرید، گفت: در ایران قیمت یک آپارتمان با آپارتمان دیگر که حتی در یک کوچه واقع شده‌اند و حتی طبقات مختلف یک آپارتمان قیمت‌های متفاوتی دارند و خرید سهام این آپارتمان معنایی ندارد و مشخص نیست سهم دوم‌ترمکعب از کجای آپارتمان خرید می‌شود؟

آگهی فروش

۵۲ خط سیم کارت مازاد بر نیاز همراه اول

نوبت اول

شرکت ارتباطات زیرساخت در نظر دارد ۵۲ خط سیم کارت کد ۲ همراه اول مازاد بر نیاز را از طریق حراج حضوری بفروش برساند. شایان ذکر است جلسه حراج راس ساعت ۹:۰۰ روز یکشنبه مورخ ۹۳/۱۲/۰۳ به نشانی: تهران - خیابان شریعتی نرسیده به پل سیدخندان ورودی ۱۷ ساختمان مرکزی شرکت ارتباطات زیرساخت طبقه همکف در محل سالن شهید نصرالهی برگزار می‌گردد.

شرایط:

- ۱- شرکت و حضور کلیه اشخاص حقیقی و نمایندگان اشخاص حقوقی با همراه داشتن اصل شناسنامه و کارت ملی در حراج بلامانع می‌باشد.
- ۲- متقاضیان جهت شرکت در حراج می‌بایست بابت هر سیم کارت یک فقره چک تضمینی بانکی به مبلغ ۱/۰۰۰/۰۰۰ ریال (یک میلیون ریال) بنام شرکت ارتباطات زیرساخت بابت تضمین شرکت در حراج ارائه نمایند.
- ۳- در صورت برنده شدن، متقاضی موظف است در همان روز کل مبلغ پیشنهادی را نقداً به حساب ۲۱۷۴۸۳۲۰۴۰۰۰ بانک ملی شعبه مخابرات بنام شرکت ارتباطات زیرساخت واریز و پس از واریز وجه می‌بایست تا ۷ روز پس از اعلام نماینده شرکت ارتباطات زیرساخت در دفتر پیشخوان خدمات دولت کد ۱۱۳۰-۱۶-۲۲ به نشانی تهران شهرداری شمالی پلازرای شرقی (قندی) روبروی شهرداری منطقه ۷ پلاک ۳ طبقه همکف حضور یابد تا نسبت به تحویل سیم کارت‌ها و انتقال اسناد آن اقدام گردد.
- ۴- پس از اعلام کتبی به برنده چنانچه ایشان به هر دلیل در تاریخ و زمان و مهلت مقرر در دفتر پیشخوان خدمات دولت مذکور حاضر نشود به منزله انصراف تلقی می‌گردد و شرکت ارتباطات زیرساخت می‌تواند کل مبلغ واریزی بابت وجه سیم کارت و تضمین شرکت در حراج را به نفع خود ضبط نماید و اقلام مذکور را به هر طریق که صلاح بداند بفروش رساند و متقاضی از بابت موارد یاد شده حق هیچگونه ادعا و اعتراضی را نخواهد داشت.
- ۵- براساس مقررات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی فروش یا فعال کردن سیم کارت برای کلیه اشخاص حقیقی که دارای بیش از ۹ سیم کارت فعال می‌باشند به هر طریق و تحت هر عنوان ممنوع است لذا چنانچه شرکت کننده در حراج، سیم کارت همراه اول بنام خود نداشته باشد می‌تواند جهت ۹ سیم کارت پیشنهاد قیمت دهد. و در صورت عدم رعایت این موضوع از سوی مزایده‌گر وجه تضمین شرکت در حراج به نفع شرکت ارتباطات زیرساخت ضبط می‌گردد.
- ۶- متقاضیان جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به سایت WWW.TIC.IR مراجعه و یا با شماره (۸۱۱۲۱۵۴) تماس حاصل فرمایند.

شرکت ارتباطات زیرساخت

م الف ۴۱۶۶

آگهی فراخوان مناقصه شماره (۳۴ / ۹۳) (یک مرحله ای) (نوبت سوم)

احداث شبکه فاضلاب مناطق توسعه یافته شهر پارس اباد

شرکت آب و فاضلاب استان اردبیل در نظر دارد به استناد این نامه های اجرایی قانون برگزاری مناقصات، احداث شبکه فاضلاب مناطق توسعه یافته شهر پارس اباد (بطول ۱۵ کیلومتر در مناطق مورد نظر کارفرما) را از طریق فراخوان مناقصه به واجد شرایط واگذار نماید.

۱- نام و نشانی دستگاه مناقصه گزار: شرکت آب و فاضلاب استان اردبیل، میدان بسیج جنب هتل دریا - تلفن (۰۲۵ ۳۳۷۱۷۱۰۰)

۲- نام و نشانی دستگاه نظارت: مهندسین مشاور زیستاب، به آدرس: تهران خیابان فاطمی کوچه پروین پلاک یک - تلفن (۰۲۱ ۶۶۹۲۱۰۹۱-۵)

۳- موضوع مناقصه و برآورد ریالی: احداث شبکه فاضلاب مناطق توسعه یافته شهر پارس اباد بطول ۱۵ کیلومتر با برآورد ریالی (۱۵۰.۹۴.۳۷۱.۱۶۵) ریال طبق فهرست بهای شبکه جمع آوری و انتقال فاضلاب پایه سال ۹۳

۴- اعتبار این پروژه از محل منابع عمرانی شرکت می باشد.

۵- محل انجام کار: شهر پارس اباد

۶- مدت انجام کار: ۱۸ ماه شمسی

۷- تاریخ مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه: واجدین شرایط می‌توانند در ساعت های اداری از تاریخ درج آگهی به مدت (۱۰) روز نسبت به دریافت اسناد مناقصه از مهندسین مشاور زیستاب اقدام نمایند.

۸- مبلغ تضمین شرکت در مناقصه (۶۰۰.۰۰۰.۰۰۰) ریال با اعتبار ۳ ماه بصورت ضمانت نامه بانکی یا وجه واریز به حساب شماره ۲۱۹۵۱۶۰۸۰۴۰۰۰ بانک صادرات شعبه ورزش اردبیل می باشد. (مدت اعتبار پیشنهادات ۳ ماه می باشد)

۹- تاریخ مهلت و محل تحویل اسناد مناقصه: مناقصه گران پس از دریافت و مطالعه اسناد حداکثر تا آخر وقت اداری ۱۶ / ۱۲ / ۹۳ اسناد مربوطه را تکمیل و در پاکت لاک و مهر شده به دبیرخانه شرکت آب و فاضلاب استان اردبیل تحویل و رسید دریافت دارند. پیشنهادات واصله در ساعت (۹:۳۰) مورخ ۱۷ / ۱۲ / ۹۳ در کمیسیون مناقصه بازگشایی خواهد شد. شما هزینه در چهار نوبت آگهی معده برنده مناقصه می باشد.

۱۰- جهت بازبینی آگهی به آدرس: <http://tender.nww.co.ir> مراجعه فرمایند.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۳ / ۱۱ / ۲۵
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۳ / ۱۱ / ۲۶

شرکت آب و فاضلاب استان اردبیل

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای توام با ارزیابی کیفی (۱۱۹۴/۳۵۰/۹۳)

نوبت اول

شماره مجوز ۹۳-۳۳۴

مناقصه گزارش: شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران - منطقه خوزستان

موضوع مناقصه: پیمان تعویض تابلو کنترل توربین‌های سولار ۴۰۰۰ مرکز انتقال نفت شهید چمران

مبلغ برآورد مناقصه: ۶/۸۳۰/۱۱۲/۷۵۰ ریال

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۱۴۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی یا واریز وجه نقد به حساب شماره ۷۸۴۶۵۲۲۲۲۲ بانک تجارت خرمکوشک

زمان و مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی: طرف ۵ روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم به استثناء روزهای پنجشنبه و جمعه

زمان و مهلت تحویل اسناد ارزیابی کیفی: دو هفته پس از آخرین مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی

محل دریافت و تحویل اسناد: اهواز/ خرمکوشک/ شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران/ منطقه خوزستان/ امور حقوقی و قراردادها

اعلام نتایج ارزیابی کیفی: پس از انجام ارزیابی کیفی، دعوتنامه شرکت در مناقصه برای مناقصه گرانی که صلاحیت ارزیابی کیفی را احراز نموده‌اند ارسال خواهد شد.

زمان و محل گشایش پاکات: پیشنهادهای واصله در محل کمیسیون مناقصات و در زمان مندرج در اسناد مناقصه با ارسال دعوتنامه قبلی جهت حضور بازگشایی خواهد شد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر به پایگاههای ذیل مراجعه و یا با شماره‌های ۰۶۱-۲۲۲۴۰۵۶۵ تماس حاصل فرمائید.

www.ioptc.org www.shana.ir

روابط عمومی

یادداشت

قصه هر ساله افزایش قیمت‌ها

شکوفه میرزایی

به روزهای پایانی سال و فرارسیدن نوروز که نزدیک می‌شود یعنی که نقل محافل و کوچ و گذر می‌شود، افزایش آفسار گسیخته قیمت‌هاست. اسفندماه شکوه خودنمایی آتیکت‌های قیمتی است که هر یک برای دیگری شاخ و شانه می‌کشند. در این میان، یکی از مهم‌ترین اقلامی که برای مردم اهمیت خاصی دارد، مرکبات و میوه‌هایی است که آمار موجودی آن با ضد و نقیض‌های فراوانی همراه است. از طرفی بررسی اتحادیه ملی محصولات کشاورزی در مرداد ماه سال جاری نشان داده که وضعیت تولید مرکبات امسال نسبت به سال‌های گذشته به علت بارش برف سنگین و سرمازدگی باغات مرکبات مازندران در دی و بهمن ماه سال گذشته، کاهش حدود ۶۰ درصدی داشته است و حتی محصولات به‌جامانده از سرما، کیفیت بازار پسنندی خود را از دست داده‌اند، همچنین از آنجایی که تمایل مردم بیشتر به مرکبات شمال است و مرکبات جنوب طرفدار کمتری دارد و از نظر کمیت نیز، میزان تولید جوایگوی نیازهای بازار نیست، این احتمال وجود دارد که قیمت پرتقال برخی مرکبات در ایام نوروز افزایشی بیشتر از حد متعارف خود داشته باشد. از طرف دیگر، مسئولان وزارتخانه و همچنین شخص وزیر جهاد کشاورزی، با عزمی راسخ در مقابل واردات مرکبات ایستاده و ورود هرگونه میوه را (به غیر از موز) ممنوع اعلام کرده است. به عبارتی این متولیان معتقدند که تولید داخلی به اندازه‌ای هست که جوایگوی نیاز شب عید و حتی بعد از آن باشد.

این در حالی است که رییس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی پیشنهاد واردات ۲۰۰ هزار تنی پرتقال را برای شب عید می‌دهد و معتقد است: قانون تجارت جهانی حکم می‌کند که اگر میزان تولید محصولی در داخل کشور کاهش یافت، برای جلوگیری از افزایش قیمت‌ها باید آن کالا وارد و کمبود را از طریق واردات جبران کرد. همچنین عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی عنوان می‌کند: روش‌های انبارداری فعلی که عمدتاً سنتی هستند، انتظار افزایش قیمت‌ها کاملاً عادی است و قبل از هر چیزی باید وضعیت انبارها مدرن و اصولی شود. در این بین کارشناس هم بر این باورند که باید بسیاری از وظایف و اختیارات به بخش خصوصی واگذار شود، اما مجموع این تمهیداتی که هر ساله کنار و مرز اجرا می‌شوند با یک اتفاق بیابان می‌یابد و آن هم افزایش نامتعارف قیمت‌هاست! از سویی دیگر وظایف کنترل، نظارت، بازرسی قیمت‌ها و حمایت از مصرف‌کننده هم در بین ارگان‌ها و نهادهای دست به دست می‌چرخد و تبه‌بازار به سقف می‌رسد، اما چیزی که در این برهه برای مردم اهمیت دارد، بحث قیمت‌های میوه و مرکبات در روزهای پایانی سال است. البته که از گران‌ها و نهادهای بررسی، کنترل و نظارت بر قیمت‌ها کم نیستند، بازوهای اجرایی و مولفه‌های قانونی هم بحمدالله بسیار است، اما به مرحله عمل که می‌رسد هیچ‌یک از این ابزارها به کار کاهش قیمت‌ها و کنترل بر آن نمی‌آید و ممکن است عدم مدیریت صحیح در پایان سال موجب خالی شدن جیب مردمی شود که به استقبال نوروز می‌روند.

سال‌هاست مدیریت مناسبی بر بازار محصولات کشاورزی به‌ویژه انواع میوه و تره‌بار حاکم نیست، شاید به‌طور مقطعی و موردی با برخی از منفعت‌طلبی‌ها برخورد شود اما تقریباً هیچ‌گاه به مراد دل مصرف‌کننده و شهروندان نرسیده است. برای برطرف کردن این وضعیت هر سال چاره‌های متفاوتی اندیشیده می‌شود. مثلاً در چنین اوضاعی از مردم خواسته می‌شود که جهت خرید به فلان فروشگاه یا نمایشگاه دولتی مراجعه کنند، گویا شنیدن واژه‌های «قیمت آزاد» و «قیمت دولتی» برای مردم عادی شده است. به علاوه این خود نوعی اعتراض به عدم توازن در بازار آزاد است. به هر ترتیب، امید است که این تناقضات درباره ذخیره موجود مرکبات، به‌ویژه پرتقال، فرصتی برای سودجویان فراهم نکند تا در این آشفته بازار شب عید، در راستای اهداف ناعادلانه خود بپزند.

کشاورزان نفسی تازه خواهند کرد؛ زیرا قیمت‌ها براساس عرضه کم و تقاضای زیاد، بالا می‌رود و این در نهایت به نفع کشاورز خواهد بود اما از طرفی بیم آن می‌رود که افزایش قیمت‌های بازار، ناراضیانی مصرف‌کنندگان را در پی داشته باشد. اما کشاورز دیگری که در زمینه کاشت مرکبات فعالیت می‌کند، نظر دیگری درباره واردات دارد. اسفندیار کلاسی به «فرصت امروز» می‌گوید: «مطمناً اگر دولت راه واردات را باز نگذارد، صددرصد شب عید با کمبود پرتقال مواجه خواهیم شد و به احتمال زیاد قیمت آن به شش هزار تومان در هر کیلو هم می‌رسد.»

نیازی به واردات نیست

اما مدیر کل دفتر ساماندهی و توسعه تجارت وزارت جهاد کشاورزی در گفت‌وگوی کوتاهی که با «فرصت امروز» دارد، آب پاکی را روی دست کسانی می‌ریزد که سنگ واردات را به سینه می‌زنند. جمال مدرسی می‌گوید: «تمام تلاش وزارتخانه این است که زحمت کشاورزان به هدر نرود. به همین دلیل، با تمام قدرت مقابل واردات مرکبات خواهیم ایستاد. البته این دستور ویژه شخص وزیر است و با ارسال نامه‌ای به استان‌های مرزی، سعی در جلوگیری از واردات دارد.» مدرسی معتقد است که با توجه به ذخیره حدود یک میلیون تنی پرتقال در انبارها نه تنها نیاز شب عید، بلکه بعد از آن هم فراهم خواهد بود. به گفته مدرسی، در ماه‌های معمولی مصرف پرتقال حدود ۱۰۰ تا ۱۲۰ هزار تن است اما در سه ماه پایانی سال، تقاضا برای سیب و پرتقال افزایش می‌یابد. بنابراین اگر مصرف به ۳۰۰ هزار تن در ماه هم برسد، باز هم مشکلی نخواهد بود. به این ترتیب، واردات هر گونه مرکبات را تکذیب کرده و با برنامه‌ریزی‌هایی که از پنج ماه قبل صورت گرفته است، مایحتاج شب عید تأمین خواهد شد و قیمت‌ها در سطح منطقی باقی خواهد ماند.

اگر مینا را بر گفته‌های کشاورزان بگذاریم، احتمال افزایش قیمت و کمبود پرتقال برای شب عید کاملاً محرز و آشکار است اما یک طرف دیگر این قضیه، مسئولانی هستند که به اندیشیدن تدابیر مختلف، سعی در کنترل بازار و مهار هرگونه فرصت برای سوءاستفاده دلالان دارند. باید منتظر باشیم و ببینیم با توجه به اتفاقاتی که در روزهای پایانی سال، برای بازار مرکبات می‌افتد، پیش‌بینی کدام طرف به حقیقت خواهد پیوست؛ کشاورزان یا مسئولان؟



وزن، ارزش و قیمت واردات مرکبات طی سال‌های ۸۵ تا ۹۱ و مقدماتی ۹۲	سال	وزن (هزار تن)	ارزش (میلیون دلار)	قیمت (تن/دلار)
	۱۳۸۵	۳/۹۹	۸/۴۰	۴۱۱
	۱۳۸۶	۵/۲۱۶	۴/۸۱	۳۷۶
	۱۳۸۷	۷/۶۸	۴/۱۶۶	۲۴۲۲
	۱۳۸۸	۷/۱۰۹	۱/۲۱۱	۱۹۳۴
	۱۳۸۹	۴/۲۷۳	۶/۱۵۴	۵۶۵
	۱۳۹۰	۷/۱۵۳	۹/۹۵	۶۲۴
	۱۳۹۱	۸/۹۶	۲/۶۵	۶۷۴
منبع: سایت رسمی گمرک ج.ا.ایران (بخش آمار و اطلاعات، آمار مقدماتی ماهیانه و سالیانه)	۱۳۹۲ (مقدماتی)	۰	۰	۰

بازار مرکبات در سال جاری

چیزی که امسال بیش از پیش نگرانی مردم را برانگیخته، خبرهایی است که درباره پرتقال منتشر می‌شود؛ میوه‌ای که در صدر جدول تولید جهانی قرار دارد. وقتی با تولیدکنندگان صحبت کردیم، بیشتر آنها بر یک نکته تأکید کردند و آن، وضعیت نگران‌کننده پرتقال در بازار است. یکی از کشاورزان نمونه به «فرصت امروز» می‌گوید: «تولید پرتقال در سال جاری در برخی استان‌ها مانند ساری و گرگان مطلوب است.»

کیوان فوجی می‌افزاید: «این در حالی است که از قلم‌شهر تا بابل، آمل، بابل و فریدونکنار، به دلیل سرمازدگی وضعیت مطلوبی در تولید این محصول وجود ندارد.»

به گفته وی، از آنجا که کشاورزان کماکان از وضعیت بازار مطلع هستند، دلالان کمتر فرصت جولان پیدا می‌کنند و هم‌کنون هر کیلو پرتقال دو هزار تا دو هزار و ۲۰۰ تومان از آنها خریداری می‌شود. اگر این روند ادامه یابد و همچنان ممنوعیت واردات مرکبات از طرف وزارت جهاد کشاورزی پیگیری شود، مطمئناً

است. ولی شاید وضعیت امسال با سال‌های گذشته کمی متفاوت باشد. زیرا نخستین سال است که تنظیم بازار محصولات کشاورزی به عهده وزارت مربوطه و واگذار شده و شاید این امتحانی باشد برای مسئولان امر.

کشور تولید شد و از نظر تولید هیچ مشکلی نداریم، چرا که همچنان برخی از انواع پرتقال جنوب مانند والنسیا هنوز روی درخت است و در انبارهای شمال کشور و برخی انبارهای شخصی افراد حدود ۷۰۰ هزار تن پرتقال برای شب عید ذخیره‌سازی شده است. «سامان ابوالقاسم حسن‌پور اضافه کرده: «سامان تعاون روستایی براساس مصوبه وزارت جهاد کشاورزی در شهرپور امسال موظف به خرید حدود ۴۵ هزار تن پرتقال و ذخیره‌سازی این محصول برای تنظیم بازار شب عید شده که اگر وضعیت به همین منوال ادامه پیدا کند، ممکن است در زمان نزدیک شود چرا که وزارت جهاد کشاورزی از قیمت‌های کاذبی که در بازار این محصول به وجود آمده رضایت ندارد و معتقد است نباید به مردم اجحاف کرد.»

وضعیت تولید مرکبات در جهان

براساس آمار فائو، تولید مرکبات در جهان از ۱۰۵ میلیون تن در سال ۲۰۰۰ با میانگین رشد ۱/۸ درصدی به بیش از ۱۳۱ میلیون تن در سال ۲۰۱۲ رسیده است. ۵۲ درصد کل تولید مرکبات جهان به پرتقال مربوط می‌شود؛ میوه‌ای که متوسط مصرف سرانه ۱۲ کیلوگرم در دنیا را به خود اختصاص داده است. ترکیه با بیشترین عملکرد و نیجره با کمترین عملکرد در واحد سطح، به ترتیب در بالاترین و پایین‌ترین ردیف عملکرد تولید پرتقال در جهان قرار گرفته‌اند. روسیه، آلمان، فرانسه، هلند، انگلستان و عربستان سعودی به ترتیب عمده‌ترین واردکنندگان پرتقال و نارنگی هستند. از طرف دیگر، کشورهای اسپانیا، آفریقای جنوبی، مصر، ترکیه، چین، مراکش و یونان بزرگ‌ترین صادرکنندگان این محصولات محسوب می‌شوند.

وضعیت تولید مرکبات در ایران

نخستین نمونه‌های تجاری مرکبات در سال ۱۳۱۳ در ترکیه و لبنان به ایران وارد و در شمال کشور (بیشتر حوالی رامسر) کاشته شد. در حال حاضر، مناطق شمالی و سواحل دریای خزر و همچنین مناطق جنوبی مانند کرمان، بسم، جیرفت، هرمزگان، خوزستان و فارس مرکباتی کشت می‌شود که می‌تواند جوایگوی نیاز داخلی باشد.

اگرچه سرانه مصرف مرکبات در ایران شامل تازه‌خوری و تولیدات صنایع، ۵۴ کیلوگرم و بیش از چهار برابر میانگین نیاست اما ایران تا سال ۷۰ شمسی یکی از واردکنندگان مرکبات بوده و از آن پس، واردات قطع شد تا اینکه دوباره در سال ۸۴ به دلیل افزایش قیمت به‌ویژه در مقاطع پایانی سال و وفور دلار نفتی، واردات این محصولات از سر گرفته شد. این در حالی است که طبق آمارهای موجود گمرکی، از سال گذشته واردات مرکبات نداشته‌ایم، البته

همایش ملی بحران مدیریت آب برگزار می‌شود

به گزارش «فرصت امروز»، همایش ملی بحران مدیریت منابع آب زیرزمینی کشور در اتاق بازرگانی ایران برگزار می‌شود. این همایش که با اهداف معرفی شاخص‌های اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی بحران آب زیرزمینی در تعدادی از دشت‌های کشور، تبیین دیدگاه‌ها و انتظارات بخش خصوصی و همچنین تنظیم راهکارهای مدیریت بحران آب زیرزمینی است با حضور وزیر جهاد کشاورزی و تعدادی از معاونان وی، در تاریخ دوشنبه ۲۷ ماه جاری توسط مرکز ساماندهی آب و کشاورزی اتاق ایران برگزار می‌شود. قرار است در این همایش، ارائه دیدگاه‌های بخش خصوصی درباره اصلاح مدیریت آب زیرزمینی و آینده‌پژوهی مناطق مطالعه مورد توجه قرار گیرد که در این راستا لازم است اطلاع‌رسانی دقیق و پوشش خبری مناسبی از طرف رسانه‌ها انجام شود. گفتنی است محمدرضا شریعتمدار، رییس دفتر ساماندهی و کشاورزی اتاق بازرگانی ایران نیز در این همایش حضور خواهد یافت و ضمن ارائه راهکارهای مناسب، غنای بیشتری به موضوع بحث خواهد بخشید.

گردوغبار اهواز و خسارت به کشاورزی

اگرچه تا امروز آمار دقیق و مستندی از میزان خسارت گرد و غبارهای اخیر در برخی استان‌ها به‌ویژه خوزستان استخراج و اعلام نشده است، اما تردیدی نیست که کشاورزان خوزستانی در تنگنا و مشکلات زیادی از این اتفاق به‌سر می‌برند. سخنگوی نظام صنفی کشاورزی اهواز و کارون می‌گوید: متأسفانه گردوغبارهای اخیر خسارت هنگفتی به مزارع کشاورزی استان وارد کرده است. به گزارش ایانا، جاسم حزباوی می‌افزاید: این روزها اگر مزارع را آبیاری کنیم با هم فایده‌ای ندارد، چرا که گرد و غبار مستقیماً روی برگ و ساقه گیاه قرار می‌گیرد و با اختلال در سیستم تنفسی گیاه، تأثیر بسیار مخربی روی آن دارد. وی تصریح می‌کند: اگرچه مزارع کشاورزی زیرپوشش بیمه هستند اما گرد و غبار جزو تعهدات بیمه نیست و در این خصوص از مسئولان و متولیان تقاضا داریم تا در تعهدات خود تجدیدنظر کرده و به زبان‌های ناشی از این پدیده مخرب، خسارت پرداخت کنند.

شرکت سهامی چاپخانه دولتی ایران
مناقشه انجام کارهای خدماتی و پیمانکاری

شرکت سهامی چاپخانه دولتی ایران در نظر دارد کارهای خدماتی خود را در سال ۹۴ براساس مترائز ۳۲۵۰ متر مربع فضای اداری و ۶۳۰۰ متر مربع فضای فنی با شرایط اعلامی طبق آنالیز مندرج در سامانه الکترونیکی دولت و از طریق مناقشه عمومی واگذار نماید. لذا شرکت کنندگان در مناقشه باید حداکثر تا پایان وقت اداری روز دوشنبه مورخ ۹۳/۱۲/۰۸ پاکت الف، ب، ج در پاکت لاک و مهر شده تحویل اداره دبیرخانه شرکت نمایند. (بدیهی است از دریافت اسناد مناقشه پس از مهلت قید شده معذور می‌باشیم) ضمناً در قبال ارائه اسناد رسید تحویل دریافت نمایند. (ضمناً مبلغ تضمین شرکت در مناقشه مبلغ ۶۹۱۰۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد که می‌بایست با ارائه ضمانتنامه بانکی در پاکت الف ارسال گردد). کلیه مراحل برگزاری مناقشه شامل دریافت اسناد مناقشه تا ارائه پیشنهاد مناقشه گران و بازگشایی پاکت‌ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد و لازم به ذکر است شرکت کنندگان در مناقشه می‌بایست قبلاً در سامانه ثبت نام و گواهی امضای الکترونیکی را اخذ نمایند. اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه: مرکز تماس ۲۷۳۱۳۱۳۱ دفتر ثبت نام: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸ هزینه درج آگهی در روزنامه‌ها به‌عهده برنده مناقشه می‌باشد. ضمناً آدرس ما به شرح ذیل می‌باشد. ایران، تهران، میدان امام حسین، خیابان اقبال لاهوری، جنب پارک خیام چاپخانه دولتی ایران کدپستی ۱۷۱۴۷۴۴۱۵۳ تلفن: ۰۵-۳۳۳۴۹۰۷۰

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقشه گران
مناقشه شماره م. پ. خ/۰۴۴/۹۳ نوبت اول

شرکت پایانه های نفتی ایران (سهامی خاص) در نظر دارد انجام موضوع مناقشه را با در نظر گرفتن شرایط کلی ذیل به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید:
(الف) نوع فراخوان: مناقشه عمومی ارزیابی کیفی مناقشه گران / یک مرحله ای
(ب) نام و نشانی دستگاه مناقشه گزار: شرکت پایانه های نفتی ایران (سهامی خاص) - استان بوشهر جزیره خارک شرکت پایانه های نفتی ایران
(ج) موضوع مناقشه: انتخاب پیمانکار جهت انجام پروژه تعمیرات بام بیمارستان خلیج فارس
(د) نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقشه: تضمین شرکت در مناقشه به صورت وجه نقد و یا ضمانت نامه بانکی معتبر و موردتایید کارفرما به مبلغ ۸/۸۸۹۰۰۴ ریال و همچنین تضمین حسن انجام تعهدات در صورت برنده شدن به میزان ۵درصد نرخ پیشنهادی برنده مناقشه
(ه) محل، مدت زمان اجرای خدمات و برآورد کارفرما: محل اجرای پروژه جزیره خارک و مدت اجرای آن ۶۰ روز و دوره نگهداری ۶ ماه شمسی و برآورد تضمینی کارفرما برابر با مبلغ ۸۷۷/۸۰۰/۷۷۱ ریال می‌باشد.
(و) مدت اعتبار پیشنهاد: مدت اعتبار پیشنهاد از تاریخ ارائه پیشنهاد مالی به مدت سه ماه شمسی که این مدت قابل تمدید تا سی روز دیگر می‌باشد.
(ز) نوع گواهی تأیید صلاحیت پیمانکاری: داشتن حداقل رتبه رتبه ۵ در رشته ابنیه و ساختمان از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری
(ح) زمان، مهلت و نشانی دریافت اسناد ارزیابی کیفی:
۱- کلیه مناقشه گران واجد شرایط می‌توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز به سایت اینترنتی شرکت پایانه های نفتی ایران به آدرس www.niocot.com (قسمت امور پیمانها) مراجعه و نسبت به دریافت معیارها و جداول ارزیابی کیفی مناقشه گران اقدام و ضمن تکمیل، مهر و امضای آن‌ها و الصاق مستندات مربوطه به همراه سایر اسناد، مدارک و گواهینامه های مندرج در آگهی تکمیلی و سایت پیش گفته، به دفتر کمیسیون مناقصات خارک تحویل نمایند. همچنین مناقشه گران می‌توانند جهت رویت آگهی تکمیلی مناقسه به سایت های www.nioc-iotc.com, <http://iets.mporgir>, www.shana.ir مراجعه نمایند.
۲- جهت تحویل مدارک، اصل یا کپی برابر اصل مدارک را به همراه اصل فرمهای تکمیل شده ارزیابی و سایر مدارک مورد نیاز در این فراخوان، به دفتر کمیسیون مناقصات خارک به نشانی: جزیره خارک- ساختمان اداره مرکزی - طبقه اول - اتاق ۲۱۴ تحویل نمایند. بدیهی است به مدارک ناقص ترتیب اثر داده نخواهد شد. (تلفن داخلی: ۲۲۱۴۹)
کارفرما در رد و یا قبول مدارک مناقشه گران در تمام مراحل اختیار تام خواهد داشت.



روز دوم جشنواره موسیقی فجر با ۱۷ اجرا ادامه پیدا می‌کند

یک جشنواره با حضور سیروان، احسان و دیگران

دوئت پیانو و کلارینت اتریش ایتالیا نیز ساعت ۲۱:۳۰ در همین سالن به اجرا در می‌آید. ایوان شمس در دومین روز جشنواره میزبان کوارتت ایتالیا و ارکستر ایستگاه به سرپرستی مهدی نوروزی است. اجرای اول ساعت ۱۸:۱۵ و اجرای دوم ساعت ۲۱ در ایوان شمس به صحنه می‌رود. بخش بانوان سی‌امین جشنواره موسیقی فجر در فرهنگسرای نیاوران میزبان گروه داده‌مهر به سرپرستی پروین سلطانی است. این اجرا ساعت ۲۰ دومین روز جشنواره به صحنه می‌رود. فرهنگسرای ارسباران در دومین روز جشنواره دو اجرا از بخش نسلی دیگر را ارائه می‌کند. در این سالن ابتدا تکنوازی سه‌تار سپیده مشکی

ساعت ۲۰ به اجرا در می‌آید و در ادامه گروه سپهر به سرپرستی احمد رضاخواه و مهدی امامی به صحنه می‌رود. در این روز برج آزادی در ساعت ۱۸:۱۵ میزبان گروه صراحی به سرپرستی محمدمهدی کارگرد و نغمه سپهر به سرپرستی حسین روزبهانی است و ساعت ۲۱ گروه آوازی دامور به سرپرستی فراز خسروی دانش و کر گرگان (آداک) به سرپرستی ابوذر اسماعیل ثالث در همین سالن به صحنه می‌روند. اجراهای برج آزادی در بخش رقابتی جشنواره شرکت دارند. در بخش پاپ جشنواره نیز سیروان خسروی و احسان خواجهمیری در برج میلاد به صحنه می‌روند.

جشنواره موسیقی فجر در روز دوم میزبان ۱۷ اجرا در سالن‌های رودکی، ایوان شمس، فرهنگسرای نیاوران، برج آزادی، فرهنگسرای ارسباران و برج میلاد است. امروز سه اجرا از بخش استعدادها درخشان اجرا می‌شود. در این بخش دنووازی ویولنسل و پیانو (مهگل طاهری زمانی)، دنووازی ویلن و پیانو (امین مجددمزاده) و تکنوازی پیانو (مریم صوفی سیاوش) ساعت ۱۵ در سالن رودکی به علاقه‌مندان ارائه می‌شود.

سالن رودکی در ساعت ۱۸:۳۰ میزبان ارکستر مجلسی رسا به سرپرستی مظفر نیلی و کوارتت گیتار کلاسیک چهارفصل به سرپرستی وحید وحیدپور است. اجرای

وضعیت جوی کشور در روزهای آینده

بارش‌ها شدت می‌گیرد

نیز کشیده می‌شود و در استان های فارس، بوشهر و شرق کرمان شدت بیشتری خواهد داشت. براساس این گزارش، روز پنجشنبه در سواحل دریای خزر و شمال شرق کشور ابرناکی و بارش پراکنده را شاهد بودیم که با تقویت جریان های شمالی، امروز بر مقدار بارش‌ها در سواحل دریای خزر افزوده می‌شود. از بعدازظهر فردا نیز از مقدار ابرها در جنوب کشور کاسته شده و بارش‌ها در

توزیع ۴۰۰ هزار ماسک در ۱۲ شهر خوزستان



داد. همچنین پیش از این نیز ناصر چرخ‌ساز، سرپرست سازمان امداد و نجات جمعیت هلال‌احمر در گفت‌وگو با ایسنا درباره علت تشدید گرد و غبار و ریزگردها در اهواز و برخی شهرهای خوزستان عنوان کرده بود که علت اصلی بروز این مشکل، خشکسالی در منطقه و کشورهای همسایه است که موجب می‌شود تا باد، گرد و غبار و ریزگردها را به سمت خوزستان بیاورد. در این اساس در مجموع ۷۵ دستگاه خودرو از جمله ۴۳ آمبولانس، یک دستگاه اتوبوس آمبولانس، ۲۱ دستگاه خودرو کمک‌دار سبک و ۱۰ خودرو سواری برای خدمت‌رسانی به مردم متاثر از گردوغبار و ریزگردها به کار گرفته شده است.

سخنگوی سازمان امداد و نجات جمعیت هلال‌احمر از توزیع ۴۰۰ هزار ماسک میان مردم ۱۲ شهرستان استان خوزستان و امدادرسانی ۷۵ تیم عملیاتی به مردم متاثر از ریزگردها خبر داد. حسین درخشان در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به اینکه جمعیت هلال‌احمر استان خوزستان در آماده‌باش قرار دارد، اظهار کرد: ۳۳۵ نیروی عملیاتی در قالب ۷۵ تیم امدادی به امدادرسانی مردم مشغول هستند. او از مصدومیت ۱۶ نفر از اهالی روستای نفت سفید شوشتر خبر داد و افزود: این افراد به‌وسیله امدادگران به مراکز درمانی انتقال داده شدند. درخشان همچنین از توزیع اقلام امدادی در میان عشایر استان خوزستان و منطقه خبر

چهاروهایی در صدر تجویز بی‌رویه پزشکان هستند

معاون درمان تامین اجتماعی استان تهران در گفت‌وگو با ایسنا درباره وضعیت تجویز بی‌رویه دارو از سوی پزشکان و روند اصلاح نسخ پزشکان تهرانی گفت: براساس اسناد موجود، نسخ پزشکان عمومی، متخصص و فوق تخصص‌ها در شورای علمی تخصصی بررسی می‌شود. سنیروس شهنی دانش با بیان اینکه اگر مشخص شود تداخل دارویی در نسخه‌های وجود دارد یا دفتر اسناد پزشکی در نوع بیماری با توجه به داروهای تجویزی ایهام داشته باشد، پزشک مربوطه فراخوانده می‌شود. گفت: به‌عنوان مثال ممکن است پزشکی ۱۰ دارو برای یک بیماری نوشته باشد که باید مشخص شود ۱۰ قلم برای تشخیص و درمان چه بیماری نوشته شده است، اگر تیم تخصصی قانع شد مشکلی وجود ندارد، در غیراین صورت پزشک باید یک بازنگری در تجویز دارو داشته باشد. تامین اجتماعی با پزشکان قرارداد منعقد می‌کند، می‌توانیم قرارداد خود را منوط به ارائه خدمات مطلوب، علمی و کیفی کنیم و آنها باید برای ادامه قرارداد خود ملزم به رعایت شرایط علمی تجویز دارو باشند.

وی در پاسخ به اینکه چه داروهایی در صدر تجویز بی‌رویه نسخ پزشکان قرار دارند؟ گفت: بیشتر داروهای آنتی بیوتیکی، کورت‌ن‌ها و آزمایشات متعدد و مکرر که گاهی الزام ندارند در صدر تجویزهای بی‌رویه قرار دارند، به‌عنوان مثال سنجش تراکم استخوان زیاد مشاهده می‌شود. سنجش تراکم استخوان را نباید برای هر بیماری تجویز کرد. اگر سنجش تراکم استخوان را در نسخه یک بیمار جوان ببینیم باید به پزشک مربوط تذکر بدیم زیرا معمولا این آزمایش برای افراد مستعد پوکی استخوان در سنین بالا تجویز می‌شود.

قطعنامه شورای امنیت برای «خشکاندن منابع مالی» داعش

دراین قطعنامه که به تصویب کلیه اعضای شورای امنیت رسید، درخواست شده تا تحریم‌ها و مجازات سختی برای افراد و شرکت‌هایی که در خرید نفت از داعش و دیگر گروه‌های مرتبط با القاعده از جمله النصره دست دارند، وضع شود. استفاده از گزینه نظامی بخشی از اقدامات شورا در حمایت از این قطعنامه است.

این قطعنامه توسط روسیه تهیه و به شورای امنیت ارائه شد و آمریکا و دیگر اعضای این شورا نیز از آن حمایت کردند. قطعنامه مذکور همچنین از تمام ۱۹۳ کشور عضو سازمان ملل می‌خواهد تا اقداماتی هم‌جهت با قطعنامه شورای امنیت اتخاذ کنند و از تجارت غیرقانونی آثار باستانی و دیگر اشیای قیمتی، تاریخی، فرهنگی و دینی سوریه که از سوی گروه‌های تروریستی قاچاق می‌شوند، ممانعت کنند.

سیاست

مخالفت جدایی‌طلبان اوکراین با امضای توافقنامه

بر سر میز مذاکرات مینسک، امیدها برای پایان یافتن درگیری‌های نظامی در شرق اوکراین را افزایش داده بود. این درگیری‌ها تاکنون جان بیش از پنج هزار نفر را گرفته است. در همین حال «پترو پوروشنکو» رئیس‌جمهوری اوکراین گفته است خیرهای خوبی در مورد نشست مینسک وجود ندارد. وی نیز برخی شرایط مطرح شده از سوی روسیه را برای اوکراین غیرقابل قبول خواند. پوروشنکو پیش‌تر هشدار داده است در صورت به نتیجه نرسیدن مذاکرات، در کشور اعلام حکومت نظامی خواهد کرد.

منابع آگاه می‌گویند نمایندگان گروه‌های جدایی‌طلب شرق اوکراین از امضای توافقنامه مورد تأکید چهار کشور حاضر در مذاکرات مینسک خودداری کرده‌اند. به گزارش روتترز، منابع آگاه از خودداری رهبران جدایی‌طلبان شرق اوکراین از امضای توافقنامه مینسک خبر می‌دهند. بر این اساس نمایندگان دولت‌های خودخوانده دوتسک و لوگانسک در مورد مفاد این توافقنامه اختلاف‌نظر دارند.

پیش‌تر نشستن سران کشورهای روسیه، اوکراین، فرانسه و آلمان به همراه نمایندگان گروه‌های جدایی‌طلب

تیتراخبار

- گروه تروریستی القاعده یمن با اعلام حمایت از رهبر گروه تروریستی داعش، بیعت خود با ایمن الظواہری را نقض کردند.
- با تأیید سنای آمریکا، اشتون کارتر به‌عنوان چهارمین وزیر دفاع کابینه اوباما رسماً کار خود را آغاز و بر ادامه عملیات موثر علیه داعش تأکید کرد.
- دفتر آیت‌الله سیستانی در نجف اشرف به نیروهای مرده‌می حاضر در میادین نبرد با داعش توصیه‌هایی کرد.



پس از اینکه مجله «دایق» وابسته به داعش تصاویر ۲۱ مسیحی مصری را که در لیبی به دست این گروه ربهوده شده بودند، با لباس اعدام منتشر کرد، اخباری درباره اعدام دسته جمعی آنها منتشر شده است

جامعه

زلزله ۴.۳ ریشتری در سیرج کرمان

۱۰ کیلومتری زمین به وقوع پیوسته است. این زمین لرزه در فاصله چهار کیلومتری سیرج کرمان، ۲۹ کیلومتری شهسپاد کرمان و ۳۰ کیلومتری ماهان کرمان رخ داده است. به گزارش تابناک، گزارشی از خسارات احتمالی این زمین لرزه دریافت نشده است.

زمین لرزه‌ای به بزرگی ۴.۳ ریشتر سیرج در استان کرمان را لرزاند. مرکز لرزه نگاری کشوری وابسته به موسسه ژئوفیزیک دانشگاه تهران اعلام کرد: این زلزله در ساعت ۰۴:۳۰:۴۴ پامداد جمعه ۲۴ بهمن ۱۳۹۳ در موقعیت و مرکز ۳۰.۱۸ شمالی و ۵۷.۵۶ شرقی و عمق

تیتراخبار

- طاهرخانی عضو شورای عالی نظام پزشکی کشور، تأکید کرد: اگر قرار است طرح تحول سلامت در سال ۹۴ دچار چالش نشود، بیمه‌ها باید سهم خود از پرداخت هزینه‌های سلامت مردم را افزایش دهند.
- آتش‌سوزی در فازهای ۱۷ و ۱۸ پارس جنوبی با تلاش ماموران آتش‌نشانی مهار شد.
- معاون تربیت بدنی و سلامت وزارت آموزش‌وپرورش از راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی برای ترویج تغذیه سالم در مدارس خبر داد.



موسسه خیریه به طلوع جهت حمایت از کارتن خواب‌های سطح شهر تهران به‌طور هفتگی اقدام به تهیه و توزیع غذای کند

فرهنگ

برنامه‌های سال تحویل شبکه‌ها مشابه هم نخواهند بود

خالی نیست و افرادی هستند که می‌توانند در شبکه‌های گوناگون مشغول فعالیت باشند. محمد احسانی، مدیر جدید شبکه یک در گفت‌وگو با مهر در پاسخ به اینکه آیا درست است فضل‌الله شریعت پناهی پس از انتصاب به‌عنوان مدیر گروه اجتماعی شبکه یک همچنان فعالیت در شبکه سه را نیز ادامه می‌دهد، اظهار کرد: خیر. او بیشتر نظارت دوراوری بر شبکه سه دارد و جایگزین او به‌زودی مشخص خواهد شد. و گر نه او از روز انتصاب در شبکه یک سیما مستقر شده است.

مدیر شبکه یک درباره ویژه برنامه سال تحویل این شبکه گفت: برای سال تحویل یکی دو طرح آمده است. اکنون در حال هماهنگی با تمام شبکه‌های سیما هستیم تا کارها مشابه هم نباشند و هماهنگی لازم انجام شود. خیربادم که شبکه‌های دیگر هم مشغول بررسی طرح سال تحویل هستند. وی همچنین در پاسخ به اینکه با جابه‌جایی مدیر گروه اجتماعی شبکه سه به شبکه یک آیا ممکن است شاهد جابه‌جایی مجریان و برنامه‌سازان این گروه هم باشیم؟ بیان کرد: من اطلاعی ندارم. ما علاقه داریم همه شبکه‌ها در اوج بدرخشند. عرصه هم چندان

تیتراخبار

- علی سرتیپی سال ۹۴ را سالی پررونق برای سینمای ایران پیش‌بینی کرد.
- تیزر «لامب صد» به کارگردانی سعید آقاخانی و با خوانندگی محسن جاووشی منتشر شد.
- باغ موزه «مینیاتور» در منطقه هشت تهران و ۱۳ بنای تاریخی ثبت شده در فهرست میراث جهانی، صبح جمعه - ۲۴ بهمن - میزبان گروه تهرانگردی احمد مسجدجامعی بود.



پلیس سوییس در پی تحقیقی در رابطه با تقلب مالیاتی و بیمه، موفق به کشف یک تابلوی نقاشی اثر لئوناردو داوینچی شد

ورزش

ایران در صدر آسیا و ۴۱ جهان

دارد. استرالیا که به‌عنوان قهرمانی جام ملت‌های آسیا رسیده همراه کره‌جنوبی بیشترین صعود را داشته است. استرالیا با صعودی ۳۷ پله‌ای در جایگاه چهارم آسیا و ۶۳ جهان قرار گرفته است. کره‌جنوبی هم که به‌عنوان نایب‌قهرمانی رسید، ۱۵ پله صعود داشته و دوم آسیا و ۵۴ جهان است.

رکورد پرش سه‌گام ایران شکسته شد

در بیست و دومین دوره مسابقه‌های بین‌المللی دوومیدانی دهه فجر و در ماده پرش سه‌گام، میلاد دریسایوی با پرشی معادل ۱۶ متر و ۳۵ سانت موفق شد رکورد ایران را جابه‌جا کند. این رکورد پیش از این با ۱۶ متر و ۲۳ سانت در اختیار علیرضا حبیبی بود. دریسایوی در گفت‌وگو با ایسنا درباره شکستن رکورد پرش سه‌گام ایران گفت: با تمرین‌های مداومی که داشتم توانستم رکورد ایران را جابه‌جا کنم و از این به بعد هدف اصلی

فوتبال ایران در تازه‌ترین رده‌بندی فیفا که روز پنجشنبه اعلام شد صعودی ۱۰ پله‌ای داشته و همچنان به‌عنوان برترین تیم آسیایی است. تیم ایران با وجود حذف از مرحله یک‌چهارم نهایی رقابت‌های جام‌ملت‌های آسیا، با ۱۰ پله صعود در صدر جدول رده‌بندی فیفا در بین تیم‌های آسیایی و ۴۱ جهان قرار

تیتراخبار

- پرسپولییس در دیداری که برتری محسوسی نسبت به حریفش داشت بالاخره پیروز شد تا بعد از پنج هفته بتواند در لیگ امتیاز بگیرد.
- عسگری ملی‌پوش ایران مدال طلای مسابقات دوچرخه سواری قهرمانی آسیا در ماده استقامت جاده را از آن خود کرد.
- کودک شش ساله هوادار استون‌ویلا که خواستار دیدن ژوزه مورینیو بود، به آرزویش رسید.

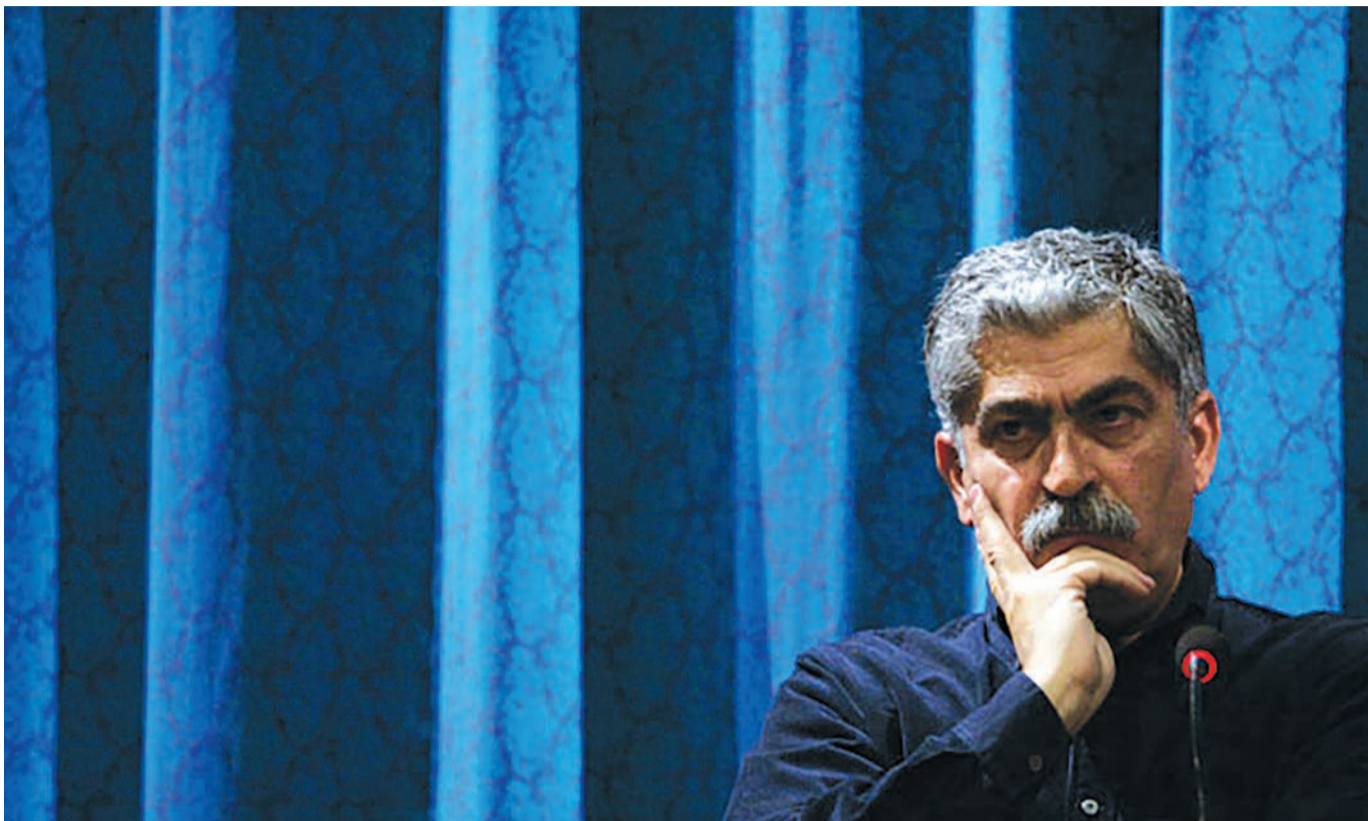


هجدهمین دوره مسابقات والیبال قهرمانی زنان آسیا قرعه کشی شد و تیم ملی والیبال ایران با تیم‌های چین، هند و فیجی در گروه یک این رقابت‌ها هم‌گروه شد



بررسی حواشی جایزه تبلیغاتی جشنواره فجر در گفت و گو با برنده تندیس نوآوری و خلاقیت

تبلیغات سینمایی بر مدار خلاقیت



مینا باقری

هر سال در میانه بهمن ماه، همزمان با ایام دهه فجر و برپایی بیلبردهایی در خیابان‌ها به این مناسبت، بخش دیگری از تبلیغات محیطی شهر درگیر رخداد جشنواره بین‌المللی فیلم فجر می‌شود. در این جشنواره که مهم‌ترین جشنواره سینمایی ایران است، بخش‌های مختلف حوزه سینما مورد بررسی و قضاوت قرار می‌گیرد و در نهایت به انتخاب داوران هر بخش، به برگزیدگان آن جوایزی چون سیمرغ بلورین، دیپلم افتخار و لوح زرین اعطا می‌شود. یکی از بخش‌هایی که در جشنواره فیلم فجر مورد ارزیابی قرار می‌گیرد، بخش مدیریت تبلیغات و اطلاع‌رسانی در نمایش عمومی فیلم‌های بلند سینمایی است.

چندی پیش علیرضا رضاداد، دبیر این دوره از جشنواره مرتضی شایسته، سیف‌الله صمدیان، علی نیک‌رفتار، رامبد جوان و میثم مولایی را به‌عنوان هیأت انتخاب و داور بخش تبلیغات و اطلاع‌رسانی این دوره از جشنواره فیلم فجر، انتخاب و معرفی کرد.

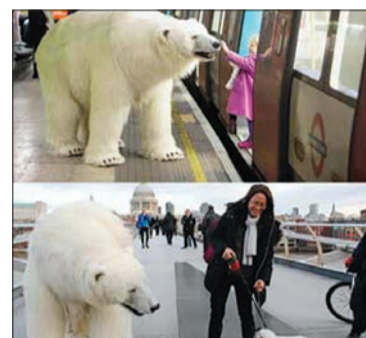
در نهایت با رأی داوران، فیلم «اشباح» در بخش عکس، «ماهی و گربه» به خاطر نوآوری و خلاقیت در شیوه‌های اصولی تبلیغات و اطلاع‌رسانی و «شهر موش‌ها ۲» به خاطر بهترین مدیریت تبلیغات و اطلاع‌رسانی در این بخش موفق به دریافت جوایزی شدند. با امیر اثباتی گرافیسیت، طراح پوستر و تیتراژ و کارشناس آژانس تبلیغاتی ایران نوین که خود از برگزیدگان این جشنواره بود، گفت‌وگوی کوتاهی داشتیم تا این بخش تازه متولد شده جشنواره را مورد بررسی قرار دهیم و اساساً از کمپین‌های تبلیغاتی فیلم‌های سینمایی اطلاعات بیشتری داشته باشیم.

توجه به مدیریت تبلیغات فیلم
امیر اثباتی با بیان اینکه این دوره از جشنواره برای نخستین بار «مدیریت تبلیغات فیلم» را مورد توجه و ارزیابی قرار داد، می‌گوید: «تا امسال فقط پوستر و عکس فیلم در جشنواره مورد بررسی قرار می‌گرفت اما مسئله تبلیغات فیلم محدود به عکس و پوستر و تیزر نیست و اساساً کارکرد آنها متفاوت شده است. در شرایط جدید، امسال برای نخستین بار مدیریت جشنواره تصمیم گرفت



نیویورک تبدیل به شهری شده است که تمام گردشگران زمستانی را میبوت برف و بوران شدید خود می‌کند اما این شهر حالا با یک رقیب بزرگ مواجه شده است؛ پرسه‌زدن یک خرس قطبی بزرگ در خیابان‌های لندن باعث شده است تا همه درباره آن حرف بزنند.

این خرس قطبی نر دو متر و چهل سانتی‌متری اولین بار زیر زمین حوالی مرکز پزشکی «Hampstead Health» و «South Bank» دیده شد. این جانور توجه همه را کاملاً به سوی خود جلب کرده و واکنش‌های مختلف افراد از تعجب و حیرت گرفته تا ترس و وحشت را در پی داشته است. در ادامه مردم در رسانه‌های اجتماعی نیز شگفتی خود را از این موضوع بیان می‌کردند. آنها در پایان وقتی فهمیدند که این فقط یک خرس قطبی ساختگی پیشرفته بوده است، خوشحال شدند. حضور چنین خرسی با هدف تبلیغ سریال جنایی تلویزیونی جدید «Fortitude» در شبکه «Sky Atlantic» صورت گرفت که در یک شهر کوچک در قطب شمال فیلمبرداری می‌شود. این خرس توسط یک شرکت فعال در



زمینه تولید صحنه‌های جلوه‌های ویژه به اسم «Millennium FX» ساخته و به وسیله دو بازیگر خیمه‌سب‌بازی به نام‌های «تام ویلتون» و «درک آرنولد» به حرکت درآمد که روی تئاتر «War Horse» کار می‌کردند. این شیرین کاری توسط «تیلور هرینگ» هماهنگ شد که سابقاً طولانی در زمینه ساخت چنین موجودات جالبی دارد. از نمونه کارهای او می‌توان به مجسمه یک‌دانه در ساحل برای تبلیغ سریال «Game of Thrones» در سال ۲۰۱۳ اشاره کرد. به گفته مدیر «Millennium FX»، راب میر،



برای تولید خرسی سبک، از فوم نیمه‌سخت در فرآیند ساخت آن استفاده شد. ساخت سر خرس سخت بود زیرا باید کار به شکلی می‌رفت تا موی آن طبیعی به نظر برسد بنابراین هر تار مو به صورت جداگانه روی سر آن نصب شد. سپس یک ماده روان‌کننده برای صاف شدن سر موهای حیوان به سمت بالا به کمک این شرکت آمد. در پایان اعضای شرکت وابستگی زیادی به آن خرس پیدا کردند. قسمت اول این سریال در آمریکا پنج‌شنبه گذشته ساعت ۱۰ شب از شبکه تلویزیونی «Pivot» پخش شد.

این اولین بار نیست که یک خرس قطبی در سطح شهر لندن مشاهده می‌شود. در آخرین نمونه در آگهی تبلیغاتی یک سازمان حفاظت از محیط‌زیست به نام «Greenpeace»، خرسی بی‌خانمان در خیابان‌های این شهر پرسه می‌زد.

www.adweek.com

آیامی دانستید

تبلیغات ناخواسته

آیا می‌دانستید تبلیغات ناخواسته که شامل Pop-up و Pop-nder می‌شود یکی از اشکال بحث‌انگیز تبلیغات اینترنتی به حساب می‌آید؟ این نوع از تبلیغات به صورت ناخواسته دریافت می‌شود و مخاطبان را در معرض یک نمایش اجباری قرار می‌دهد. آگهی‌های تلویزیونی را می‌توان نمونه‌ای از تبلیغات اجباری به حساب آورد زیرا این آگهی‌ها معمولاً برنامه‌هایی را که مخاطبان در حال تماشا هستند، قطع می‌کنند و آنها را وادار به تماشای آگهی می‌کنند.

در مقابل، تبلیغات روزنامه‌ای نمونه‌ای از تبلیغات اختیاری محسوب می‌شوند زیرا خوانندگان می‌توانند هر قسمت از روزنامه را که مایلند بخوانند یا از آن بگذرند.

به وجود آورد که منتظر و مشتاق دیدن فیلم باشند.» این جمله را اثباتی با تاکید می‌گوید و می‌افزاید: «همزمان با شروع تولید فیلم، اطلاع‌رسانی نیز باید آغاز شود. فیلم‌های موثر اخیر به این امر توجه داشتند و مجموع برنامه‌ریزی‌های تبلیغاتی

مورد توجه قرار دهد و خوشبختانه این اتفاق افتاد.»

وی با اشاره به اینکه بحث کمپین‌های تبلیغاتی فیلم‌ها در کشور بحث نو و جدیدی است و از این رو در دوره‌های گذشته جشنواره دیده نشده، می‌گوید: «موضوع تبلیغات فیلم‌های سینمایی در ایران غالباً به صورت تخصصی نبوده و شخصی این مسئولیت را برعهده نداشته است. معمولاً بخش‌کننده یا خود تهیه‌کننده با همکاری کارگردان برای تبلیغات برنامه‌ریزی می‌کردند که در نهایت معمولاً به چاپ عکس و پوستر و اطلاع‌رسانی متعارفی محدود می‌شد اما در دو، سه سال اخیر و به‌خصوص پس از ورود رسانه‌های جدید تبلیغاتی مانند شبکه‌های اجتماعی و فناوری‌های جدید در چاپ و نمایش تصویر شرایط متحول شد و بحث تبلیغات شکل متفاوت‌تری به خود گرفت که «حذف ویتترین‌های عکس در سینماها و جایگزینی تصاویر متحرک با پلاکاردهای سردر سینما» نمونه این تحول بود.»

تبلیغات همزمان با پیش تولید
«کمپین از ابتدای تولید فیلم باید اطلاع‌رسانی را آغاز کند و به درستی اشتیاق را در مخاطبان

خود دارد. میثم مولایی هم تیزرهای بسیاری برای فیلم‌های سینمایی ساخته است. به نظر این تیم داور در شرایط موجود ترکیب مناسبی برای قضاوت و داور است.»

سینمای ایرانی و الگوهای جهانی

این کارشناس در پاسخ به تفاوت‌ها و شکاف‌های این حوزه در ایران با دیگر کشورها گفت: «فیلمسازی و نمایش فیلم پدیده‌ای است که بیشترین تجربه‌اش را کشورهایی که سینما در آنجا پدید آمده و رشد کرده دارند. طبیعتاً بیشترین تجربه سابقه کمپین‌های تبلیغاتی فیلم‌ها نیز به همین کشورها برمی‌گردد. ما جامعه چندان متفاوتی نیستیم و سینمای ما هم متفاوت نیست، بنابراین ما هم از همین الگوها استفاده و با آن‌ها به این تجربیات عمل می‌کنیم. خوشبختانه در چند سال اخیر امکانات تبلیغاتی متفاوتی در اختیار سینماگران قرار گرفته است و دست آنها را برای فعالیت در این زمینه باز کرده و این ابتدای مسیر است. زمینه برای خلاقیت و نوآوری فراهم شده و قطعاً در سال‌های آینده شاهد رشد بیشتر این بخش خواهیم بود.»

یک انتخاب عادلانه

اثباتی که تندیس بهترین نوآوری و خلاقیت در شیوه‌های اصولی تبلیغات و اطلاع‌رسانی را برای فیلم «ماهی و گربه» از این دوره از جشنواره دریافت کرده، نامزدهای این بخش از جشنواره را در سطح مناسبی ارزیابی می‌کند و در مورد تجربه کاری خود در فیلم «ماهی و گربه» می‌گوید: «به دلیل اینکه ماهی و گربه فیلمی با ساختار تجربی و بسیار متفاوت با جریان غالب سینمای ایران بود، مخاطبان خاصی را مدنظر داشتیم و خوشبختانه با نوع کاری که در زمینه تبلیغات و اطلاع‌رسانی فیلم انجام دادیم، توانستیم تعداد مخاطبانی فراتر از حد انتظارمان را به سینما بکشانیم و فیلم سطح فروش خوبی را تجربه کرد.»

وی اشاره‌ای به گروه داور این بخش جشنواره می‌کند و می‌گوید: «هر کدام از داوران این بخش به نوعی با این حرفه مرتبط و صاحب سواد تبلیغاتی فیلم هستند. مرتضی شایسته خود پیش‌کننده و تهیه‌کننده است؛ سیف‌الله صمدیان برگزارکننده نمایشگاه‌های پوستر و عکس است و کاملاً رسانه را می‌شناسد؛ علی نیک‌فطار هم عکاس فیلم است و رامبد جوان نیز سابقه ساخت تیزرهای تبلیغاتی را در کارنامه

دهد که کمپین تبلیغاتی موفق بوده است. موضوع اصلی و مهم تبدیل مخاطبان بالقوه به مخاطبان بالفعل است و یک کمپین موفق باید بتواند مخاطبان بالفعل بیشتری را بسازد.

به‌عنوان مثال یکی از کمپین‌های تبلیغاتی موفق، کمپین فیلم شهرموش‌ها بود که موفق شد بخش بسیار زیادی از تماشاگران هدف خود را به سینما بکشاند و از این رو مدیران این کمپین در این دوره مورد تقدیر قرار گرفتند.»

فیلم «اشباح» در بخش عکس، «ماهی و گربه» به خاطر نوآوری و خلاقیت در شیوه‌های اصولی تبلیغات و اطلاع‌رسانی و «شهر موش‌ها ۲» به خاطر بهترین مدیریت تبلیغات و اطلاع‌رسانی در جشنواره فجر موفق به دریافت جوایزی شدند

ایستگاه تبلیغات

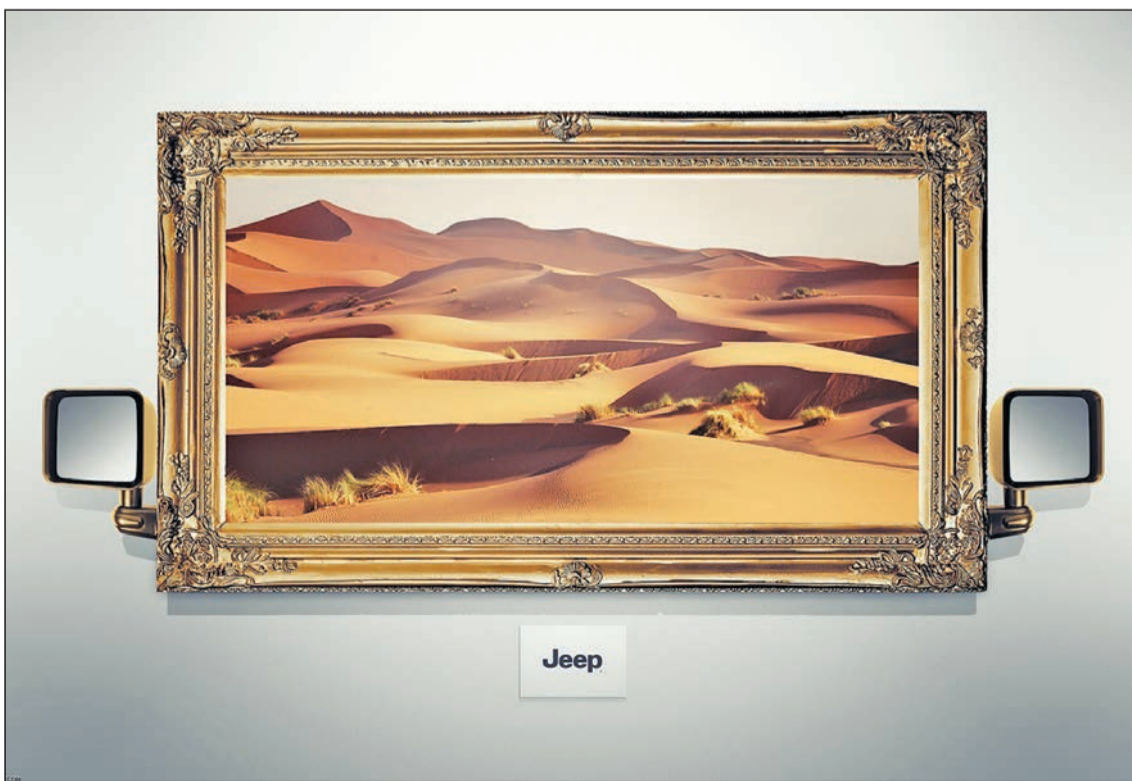


وقتی بسته‌بندی کفش خود را تبلیغ می‌کند



یک شرکت سازنده کفش به نام «Pikkpack» کار خود را با یک قطعه مسطح چرم شروع می‌کند که فرد می‌تواند با سوار کردن کفش فقط به وسیله یک بند، از محصولی 3D لذت ببرد. یک تکه چرم عالی بدون استفاده با طراحی منحصر به فرد استفاده از حد اقل ماده اولیه را تبلیغ می‌کند. حین سفر ما نیاز به یک جفت کفش بسیار راحت و بادوام داریم که فضای زیادی را اشغال نکنند. برای کسانی که با وجود علاقه به حمل بار سبک خواستار آوردن لباس‌های زیبا یا خود به سفر نیز هستند، Pikkpack یک انتخاب عالی است. این کفش با بسته‌بندی مسطح حین سفر به درد می‌خورد. وزن کل کیت که شامل یک جفت کفش Pikkpack، دو جفت بند کفش و یک راهنما برای دوختن آنها روی کفش می‌شود، کمتر از ۳۰۰ گرم است. شرکت، کفش‌های مسطح را در یک کیسه برزنتی کفش می‌گذارد و آن را برای شما ارسال خواهد کرد. پس از سوار کردن کفش‌ها، کیسه برزنتی هنوز برای حمل Pikkpack شما عالی است. این بسته‌بندی مسطح و مقرون به صرفه در روند توزیع محصول بیش از پیش به حفظ محیط زیست توجه می‌کند.

تبلیغات خلاق



Jeep

آگهی: خودروی Jeep

بازاریابی مجانی

کاهش هزینه‌های بازاریابی با شراکت
روی شراکت حساب کنید

عطیه عظیمی

تنظیم بودجه بازاریابی به هر کسب‌وکاری کمک می‌کند تا گام‌های اساسی در جهت اجرای برنامه‌های بازاریابی برداشته شود. برنامه بازاریابی به بازاریابی کسب‌وکار هدف می‌دهد. اجرای یک برنامه تبلیغاتی، مستلزم صرف هزینه است، هزینه‌های تبلیغاتی مشکلی است که تمام شرکت‌ها خصوصا شرکت‌های تجاری کوچک با آن مواجهند. بسیاری از این شرکت‌ها برای جذب و حفظ مشتریان خود به تبلیغات وابسته‌اند. این در حالی است که بازاریابی روش‌های خاص خود را دارد. ممکن است مدیر یک شرکت کوچک بتواند با چند فن ساده در مدت زمانی کوتاه، مشتری‌های خوبی برای خدمات خود پیدا کند اما مدیر دیگری در یک شرکت بزرگ‌تر مجبور باشد تا ورشکسته نشده، بگردد و تیم بازاریابی قوی‌تری برای خود جست‌وجو کند. هزینه انجام تبلیغات موثر و مستمر در شرایط پیچیدگی بازار و اقتصاد برای بسیاری از این شرکت‌ها مشکلاتی را به همراه دارد. به همین دلیل شرکت‌های تجاری همواره به دنبال راهکارهایی هستند که ضمن معرفی خود و تحت تاثیر قرار دادن مشتریان بتوانند هزینه‌های تبلیغاتی خود را نیز تا حد معقولی کاهش دهند. پیدا کردن یک شریک تبلیغاتی مناسب، می‌تواند در کاهش هزینه‌های تبلیغاتی بسیار کمک کند. در این راستا باید روش‌های قدیمی بازاریابی را فراموش کرد و هم جهت با پیشرفت سریع تکنولوژی و ورود روش‌های نوین به بازارهای دنیا، برای موفق بودن میان رقبا شیوه‌های خلاقانه بازاریابی را به کار گرفت.

با یافتن شرکایی از بین سایر کسب‌وکارها در برنامه‌های بازاریابی خود می‌توانید دامنه کارتان را وسعت ببخشید، در عین حال هزینه‌ها به طور چشمگیری کاهش می‌یابد. می‌توان شرکای خود را از بین مشاغلی انتخاب کرد که خدمات و محصولات



جانبی و مکمل ارائه می‌دهند و فهرست مشتریان احتمالی خود را با هم ترکیب کرده و حتی در هزینه‌های تبلیغات با هم شریک شد. این تاکتیک، کم هزینه ولی موثر است. هم به گردش کار و جذب مشتری کمک می‌کند و هم به کسب‌وکار یاری می‌دهد تا از سرمایه خود در تولید محصولات بیشتر و توجه بیشتر به کارکنان استفاده کند.

در این روش از بازاریابی کم هزینه باید سعی شود تبلیغات تا تبلیغات شرکت دیگری همراه باشد. به طور مثال به جای اینکه یک شرکت برای مدت زمان معینی صفحه آخر هفته‌نامه‌ای را برای تبلیغات خود خریداری کند، بهتر است با دادن یک آگهی نصف صفحه، آن را با یک شرکت تجاری دیگر شریک شود. به عبارت دیگر می‌توان تبلیغات خود را با تبلیغات شرکت‌های دیگر همراه کرد. به این ترتیب هزینه تبلیغات هر شرکت به طور چشم‌گیری کاهش می‌یابد با اینکه ممکن است به این ترتیب تا حدودی تاثیر و پاسخ مورد انتظار از تبلیغات کاهش یابد ولی این روش برای تداوم تبلیغات در بازه زمانی طولانی‌تر و صرفه‌جویی در هزینه روش مناسبی است. بنابراین در این روش چند شرکت به‌صورت غیررقابتی شریک شده و به مشتریان خدمات ارائه می‌شود.

روش دیگر کاهش هزینه‌های تبلیغات از طریق شراکت به این صورت است که یک شرکت خدمات تجاری شریک خود را برای مشتریان خود به نمایش گذاشته و آن شرکت‌ها نیز کالاها و خدمات شما را برای مشتریان خود تبلیغ می‌کنند. این شیوه باعث می‌شود مشتری‌های هر دو شرکت افزایش یافته و با کمترین هزینه بتوان تبلیغ گسترده‌ای را برای شرکت خود انجام داد. ضمناً باید توجه داشت که شریک و همراه تبلیغاتی از رقبا یا شرکتهایی نباشد که بنا به دلایلی تمایل ندارند با آنها مرتبط شوند.

آیا می دانستید

بازاریابی خدمات

آیا می‌دانستید بازاریابی خدمات نه قابل لمس است نه قابل چسبیدن؟ نه قابل شنیدن، نه قابل دیدن و نه حس کردنی است؟ ذات خدمات طوری است که برای مدیران ارائه موازی ارزش خدمات در مقابل چیزهای قابل دیدن و ملموس بسیار چالش برانگیز است.

برای خریدارانی که برای‌شان کیفیت مقدم است جست‌وجوی کیفیت یک پیش فرض است، پس آنها این کار را با ترتیب دادن مجموعه جست‌وجوهای مشخصی انجام می‌دهند. جست‌وجوی کیفیت در محصولات ملموس بسیار آسان‌تر است. مثلا به رنگ یا اندازه آن ممکن است نگاه کنید. اما در مورد خدمات چطور؟ تجربه کیفیت در دسترس‌ترین گزینه است. کیفیت اعتماد دقیقا به اعتبار خدماتی که دریافت می‌کنید، باز می‌گردد. این از شهرت یک دکتر شروع می‌شود تا آلی آخر. اعتماد جایی به کار می‌آید که شما اساسا اطلاعات کمی در آن مورد دارید و به حرفه‌ای‌گری آن کارشناس اعتماد می‌کنید.



بازاریابی با اصل کمیابی

عرضه کمتر برای فروش بیشتر!

احساس مشتریان است. آنها می‌توانند با بیان عباراتی چون نیاز گروه خوبی خاصی به دلیل کمبود آن، نیاز به جمع‌آوری مبالغ کمک برای کودکان بی‌سرپرست و... احساسات مخاطب را تحریک کنند.

دلزدگی مشتری و پیشنهادات

این کارشناس اعتقاد دارد اگر در بحث بازاریابی کمیابی قصد فروش کالاها بی‌کیفیت، تاریخ مصرف گذشته و زیان‌آور و مانده در انبار مطرح باشد، فریب‌کاری در فروش محسوب می‌شود اما در صورتی که کلیه حقوق مصرف‌کننده در فروش رعایت شود فریب‌کاری محسوب نمی‌شود.

او همچنین برای استفاده درست از این تکنیک توصیه می‌کند، بازاریابان زمانی که می‌خواهند دست به این تکنیک بزنند، باید در تبلیغات به مصرف‌کننده گوشزد کنند که چه نیازی از آنها را می‌توانند برطرف کنند و توصیه نهایی اینکه شرکت‌ها برای اجتناب از دلزدگی مشتریان باید تلاش کنند همان کالاهایی که در دسترس مشتری هستند را برای مشتریان ارسال می‌کنند که با نمونه اصلی تفاوتی نداشته باشد.

نیازهای آنها داشته باشند. در واقع بخش‌بندی بازار اساس استفاده از این تکنیک است. در صورتی که بخش‌بندی درست انجام نشود باعث ایجاد استرس، اضطراب و عدم ترویج استفاده از این تکنیک توسط مصرف‌کننده‌ها خواهد شد.

این تکنیک در ایران نیز استفاده می‌شود و شرکت‌هایی مانند چرم‌مشهد، دیجی کالا و... با ایجاد تقویم روز شمار و بیان این عبارت که مثلا چند روز یا سه عدد کالا باقی مانده است، از این روش استفاده می‌کنند.

همچنین موسسات خیریه هم می‌توانند از این تکنیک استفاده کنند. چون مبنای آن تحریک

داخل کشور نیز سایت‌هایی مانند دیجی کالا و موسسات برگزارکننده سمینارهای آموزشی، کنسرت‌ها و سایت‌های فروش اینترنتی محصولات از این تکنیک استفاده می‌کنند. شرکت‌های اینترنتی چون مشتری می‌تواند موجودی انبار را ببیند، با تحریک احساسات مشتری تلاش می‌کنند او را ترغیب به خرید کرده و تقاضا را افزایش دهند.

بخش‌بندی بازار

بختیاری در پاسخ به این سوال که این روش بازاریابی برای چه کسب‌وکارهایی مناسب است می‌گوید: بازاریابی کمیابی برای اکثر کسب وکارها جواب می‌دهد، اما بازاریابان برای موفقیت در این تکنیک نیاز به شناخت دقیق مشتری و نیازهای او دارند. در واقع همه می‌توانند از این روش استفاده کنند، منوط بر اینکه شناخت دقیقی از خصوصیات مشتریان و نیازهای آنها داشته باشند.

در واقع بخش‌بندی بازار اساس استفاده از این تکنیک است. در صورتی که بخش‌بندی درست انجام نشود باعث ایجاد استرس، اضطراب و عدم ترویج استفاده از این تکنیک توسط مصرف‌کننده‌ها خواهد شد.

این تکنیک در ایران نیز استفاده می‌شود و شرکت‌هایی مانند چرم‌مشهد، دیجی کالا و... با ایجاد تقویم روز شمار و بیان این عبارت که مثلا چند روز یا سه عدد کالا باقی مانده است، از این روش استفاده می‌کنند.

همچنین موسسات خیریه هم می‌توانند از این تکنیک استفاده کنند. چون مبنای آن تحریک

قیمت‌گذاری می‌تواند بر مبنای همین اصل صورت بگیرد. هرچه یک منبع کمیاب‌تر باشد قیمتش بیشتر است. در واقع این کمیابی مصرف‌کننده را مجبور به انتخاب می‌کند. بنابراین با بهره‌گیری از علم اقتصاد می‌توانیم انتخاب کنیم که چه چیزی را تولید کنیم؟ چقدر تولید کنیم و ترتیب وجود منابع محدود در مواجهه با خواست‌های نامحدود، ما را در وضعیتی قرار می‌دهد که باید مدام انتخاب کنیم کدام یک از خواست‌های‌مان را برآورده کنیم.

این مهم در قلب بازاریابی و تلفیق آن با آموزه‌های اقتصاد قرار دارد. بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing) از جمله شاخه‌های بازاریابی است که با استفاده از اصل کمیابی به افزایش فروش منجر می‌شود. در واقع زمانی که مصرف‌کنندگان احساس کنند منابع کمیاب هستند، تمایل بیشتری به خودخواهی دارند. مثلا اگر شرکتی اعلام کند عرضه محصولی محدود است، مردم حاضرند برای به‌دست آوردن آن مبلغ بیشتری پرداخت کرده و نسبت به دیگران خود را برابری قرار دهند. در این راستا یک روانشناس روی دو گروه آزمایش جالبی انجام داد. او ابتدا به تعدادی واردکننده گوشت (گروه اول) اعلام کرد دولت به دلایل اقتصادی واردات گوشت را به کشور ممنوع کرده، در این محرک واردکنندگان (گروه اول) سفارش خود را تا دو برابر افزایش دادند، در مورد گروه دوم همین اطلاعات با شدت و فرتندهای تحریک‌کننده

قیمت‌گذاری می‌تواند بر مبنای همین اصل صورت بگیرد. هرچه یک منبع کمیاب‌تر باشد قیمتش بیشتر است. در واقع این کمیابی مصرف‌کننده را مجبور به انتخاب می‌کند. بنابراین با بهره‌گیری از علم اقتصاد می‌توانیم انتخاب کنیم که چه چیزی را تولید کنیم؟ چقدر تولید کنیم و ترتیب وجود منابع محدود در مواجهه با خواست‌های نامحدود، ما را در وضعیتی قرار می‌دهد که باید مدام انتخاب کنیم کدام یک از خواست‌های‌مان را برآورده کنیم.

این مهم در قلب بازاریابی و تلفیق آن با آموزه‌های اقتصاد قرار دارد. بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing) از جمله شاخه‌های بازاریابی است که با استفاده از اصل کمیابی به افزایش فروش منجر می‌شود. در واقع زمانی که مصرف‌کنندگان احساس کنند منابع کمیاب هستند، تمایل بیشتری به خودخواهی دارند. مثلا اگر شرکتی اعلام کند عرضه محصولی محدود است، مردم حاضرند برای به‌دست آوردن آن مبلغ بیشتری پرداخت کرده و نسبت به دیگران خود را برابری قرار دهند. در این راستا یک روانشناس روی دو گروه آزمایش جالبی انجام داد. او ابتدا به تعدادی واردکننده گوشت (گروه اول) اعلام کرد دولت به دلایل اقتصادی واردات گوشت را به کشور ممنوع کرده، در این محرک واردکنندگان (گروه اول) سفارش خود را تا دو برابر افزایش دادند، در مورد گروه دوم همین اطلاعات با شدت و فرتندهای تحریک‌کننده

قیمت‌گذاری می‌تواند بر مبنای همین اصل صورت بگیرد. هرچه یک منبع کمیاب‌تر باشد قیمتش بیشتر است. در واقع این کمیابی مصرف‌کننده را مجبور به انتخاب می‌کند. بنابراین با بهره‌گیری از علم اقتصاد می‌توانیم انتخاب کنیم که چه چیزی را تولید کنیم؟ چقدر تولید کنیم و ترتیب وجود منابع محدود در مواجهه با خواست‌های نامحدود، ما را در وضعیتی قرار می‌دهد که باید مدام انتخاب کنیم کدام یک از خواست‌های‌مان را برآورده کنیم.

این مهم در قلب بازاریابی و تلفیق آن با آموزه‌های اقتصاد قرار دارد. بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing) از جمله شاخه‌های بازاریابی است که با استفاده از اصل کمیابی به افزایش فروش منجر می‌شود. در واقع زمانی که مصرف‌کنندگان احساس کنند منابع کمیاب هستند، تمایل بیشتری به خودخواهی دارند. مثلا اگر شرکتی اعلام کند عرضه محصولی محدود است، مردم حاضرند برای به‌دست آوردن آن مبلغ بیشتری پرداخت کرده و نسبت به دیگران خود را برابری قرار دهند. در این راستا یک روانشناس روی دو گروه آزمایش جالبی انجام داد. او ابتدا به تعدادی واردکننده گوشت (گروه اول) اعلام کرد دولت به دلایل اقتصادی واردات گوشت را به کشور ممنوع کرده، در این محرک واردکنندگان (گروه اول) سفارش خود را تا دو برابر افزایش دادند، در مورد گروه دوم همین اطلاعات با شدت و فرتندهای تحریک‌کننده

قیمت‌گذاری می‌تواند بر مبنای همین اصل صورت بگیرد. هرچه یک منبع کمیاب‌تر باشد قیمتش بیشتر است. در واقع این کمیابی مصرف‌کننده را مجبور به انتخاب می‌کند. بنابراین با بهره‌گیری از علم اقتصاد می‌توانیم انتخاب کنیم که چه چیزی را تولید کنیم؟ چقدر تولید کنیم و ترتیب وجود منابع محدود در مواجهه با خواست‌های نامحدود، ما را در وضعیتی قرار می‌دهد که باید مدام انتخاب کنیم کدام یک از خواست‌های‌مان را برآورده کنیم.

این مهم در قلب بازاریابی و تلفیق آن با آموزه‌های اقتصاد قرار دارد. بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing) از جمله شاخه‌های بازاریابی است که با استفاده از اصل کمیابی به افزایش فروش منجر می‌شود. در واقع زمانی که مصرف‌کنندگان احساس کنند منابع کمیاب هستند، تمایل بیشتری به خودخواهی دارند. مثلا اگر شرکتی اعلام کند عرضه محصولی محدود است، مردم حاضرند برای به‌دست آوردن آن مبلغ بیشتری پرداخت کرده و نسبت به دیگران خود را برابری قرار دهند. در این راستا یک روانشناس روی دو گروه آزمایش جالبی انجام داد. او ابتدا به تعدادی واردکننده گوشت (گروه اول) اعلام کرد دولت به دلایل اقتصادی واردات گوشت را به کشور ممنوع کرده، در این محرک واردکنندگان (گروه اول) سفارش خود را تا دو برابر افزایش دادند، در مورد گروه دوم همین اطلاعات با شدت و فرتندهای تحریک‌کننده

قیمت‌گذاری می‌تواند بر مبنای همین اصل صورت بگیرد. هرچه یک منبع کمیاب‌تر باشد قیمتش بیشتر است. در واقع این کمیابی مصرف‌کننده را مجبور به انتخاب می‌کند. بنابراین با بهره‌گیری از علم اقتصاد می‌توانیم انتخاب کنیم که چه چیزی را تولید کنیم؟ چقدر تولید کنیم و ترتیب وجود منابع محدود در مواجهه با خواست‌های نامحدود، ما را در وضعیتی قرار می‌دهد که باید مدام انتخاب کنیم کدام یک از خواست‌های‌مان را برآورده کنیم.

این مهم در قلب بازاریابی و تلفیق آن با آموزه‌های اقتصاد قرار دارد. بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing) از جمله شاخه‌های بازاریابی است که با استفاده از اصل کمیابی به افزایش فروش منجر می‌شود. در واقع زمانی که مصرف‌کنندگان احساس کنند منابع کمیاب هستند، تمایل بیشتری به خودخواهی دارند. مثلا اگر شرکتی اعلام کند عرضه محصولی محدود است، مردم حاضرند برای به‌دست آوردن آن مبلغ بیشتری پرداخت کرده و نسبت به دیگران خود را برابری قرار دهند. در این راستا یک روانشناس روی دو گروه آزمایش جالبی انجام داد. او ابتدا به تعدادی واردکننده گوشت (گروه اول) اعلام کرد دولت به دلایل اقتصادی واردات گوشت را به کشور ممنوع کرده، در این محرک واردکنندگان (گروه اول) سفارش خود را تا دو برابر افزایش دادند، در مورد گروه دوم همین اطلاعات با شدت و فرتندهای تحریک‌کننده

قیمت‌گذاری می‌تواند بر مبنای همین اصل صورت بگیرد. هرچه یک منبع کمیاب‌تر باشد قیمتش بیشتر است. در واقع این کمیابی مصرف‌کننده را مجبور به انتخاب می‌کند. بنابراین با بهره‌گیری از علم اقتصاد می‌توانیم انتخاب کنیم که چه چیزی را تولید کنیم؟ چقدر تولید کنیم و ترتیب وجود منابع محدود در مواجهه با خواست‌های نامحدود، ما را در وضعیتی قرار می‌دهد که باید مدام انتخاب کنیم کدام یک از خواست‌های‌مان را برآورده کنیم.

این مهم در قلب بازاریابی و تلفیق آن با آموزه‌های اقتصاد قرار دارد. بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing) از جمله شاخه‌های بازاریابی است که با استفاده از اصل کمیابی به افزایش فروش منجر می‌شود. در واقع زمانی که مصرف‌کنندگان احساس کنند منابع کمیاب هستند، تمایل بیشتری به خودخواهی دارند. مثلا اگر شرکتی اعلام کند عرضه محصولی محدود است، مردم حاضرند برای به‌دست آوردن آن مبلغ بیشتری پرداخت کرده و نسبت به دیگران خود را برابری قرار دهند. در این راستا یک روانشناس روی دو گروه آزمایش جالبی انجام داد. او ابتدا به تعدادی واردکننده گوشت (گروه اول) اعلام کرد دولت به دلایل اقتصادی واردات گوشت را به کشور ممنوع کرده، در این محرک واردکنندگان (گروه اول) سفارش خود را تا دو برابر افزایش دادند، در مورد گروه دوم همین اطلاعات با شدت و فرتندهای تحریک‌کننده

کافه بازاریابی

چگونه قلب مشتریان را تصاحب کنیم؟

مسلم نوری

براساس تحقیقات صورت گرفته توسط نهادهای بین‌المللی، عملکرد و فعالیت‌های کارکنان با پاداشی که برای آنها در نظر گرفته‌اند، مرتبط است و تا ۶۳ درصد می‌تواند بر بهره‌وری و انگیزه کارکنان تاثیر بگذارد. در نتیجه شرکت‌هایی که درصدد جذب یا ارائه خدمات برتر به مشتریان توسط کارکنان خود هستند، باید پاداش‌هایی را برای انجام این کار در نظر بگیرند. کارکنان خوب مشتریان خوبی را می‌توانند برای کسب‌وکار شما به دست آورند. یکی از کارشناسان بازاریابی به نام جوآنا برندی اظهار می‌کند: «ارتباطی بسیار قوی بین رضایت کارمند و رضایت مشتری وجود دارد.» اگر بخواهیم به‌صورت دقیق به این موضوع بپردازیم، می‌توان گفت: یک درصد تغییر در روحیه کارکنان منجر به دو درصد تغییر در رضایت مشتری خواهد شد.

حفظ مشتری، یکی از مهم‌ترین و پیچیده‌ترین استراتژی‌هایی است که مالکان در روند بهبود کسب‌وکار خود در نظر می‌گیرند. شرکت‌هایی که در کمترین زمان ممکن به

معمولی و ضعیف نمی‌توان به موفقیت‌های چشمگیری به دست آورد.» برخورد مستانه کارکنان با مشتریان یکی از مهم‌ترین اولویت‌هایی است که مدیران از آنها انتظار دارند. مالکان موسسات بازرگانی همیشه باید به دنبال کارکنانی باشند که دارای روحیه همدلی، انعطاف‌پذیری، خوش مشربی، خوش صحبتی و خلاقیت بوده و توانایی تفکر و اندیشیدن را داشته باشند.

تکنولوژی را دست‌کم نگیرید، تکنولوژی اطلاعات مورد نیاز برای کمک به مشتریان را به کارکنان داده و زمان کافی برای خدمت‌رسانی به آنها را در اختیارشان قرار می‌دهد. کارآفرینان برای استفاده موثر از تکنولوژی باید از خود بی‌رسند: «با تکنولوژی چگونه می‌توان به مشتریان خود معنا داد؟» این سوال منجر به چهار موضوع کلیدی در زمینه خدمت‌رسانی برتر خواهد شد: ۱- استراتژی خدماتی اولیه ما به در کردن آن شرکت قیمت‌های پایین‌تری ارائه می‌کنند. شرکت‌ها باید عملکرد خود در این زمینه و سایر استانداردهای خدماتی را ردیابی کرده و متناسب با این امر به کارکنان خود پاداش دهند.

معمولی و ضعیف نمی‌توان به موفقیت‌های چشمگیری به دست آورد.» برخورد مستانه کارکنان با مشتریان یکی از مهم‌ترین اولویت‌هایی است که مدیران از آنها انتظار دارند. مالکان موسسات بازرگانی همیشه باید به دنبال کارکنانی باشند که دارای روحیه همدلی، انعطاف‌پذیری، خوش مشربی، خوش صحبتی و خلاقیت بوده و توانایی تفکر و اندیشیدن را داشته باشند.

تکنولوژی را دست‌کم نگیرید، تکنولوژی اطلاعات مورد نیاز برای کمک به مشتریان را به کارکنان داده و زمان کافی برای خدمت‌رسانی به آنها را در اختیارشان قرار می‌دهد. کارآفرینان برای استفاده موثر از تکنولوژی باید از خود بی‌رسند: «با تکنولوژی چگونه می‌توان به مشتریان خود معنا داد؟» این سوال منجر به چهار موضوع کلیدی در زمینه خدمت‌رسانی برتر خواهد شد: ۱- استراتژی خدماتی اولیه ما به در کردن آن شرکت قیمت‌های پایین‌تری ارائه می‌کنند. شرکت‌ها باید عملکرد خود در این زمینه و سایر استانداردهای خدماتی را ردیابی کرده و متناسب با این امر به کارکنان خود پاداش دهند.

معمولی و ضعیف نمی‌توان به موفقیت‌های چشمگیری به دست آورد.» برخورد مستانه کارکنان با مشتریان یکی از مهم‌ترین اولویت‌هایی است که مدیران از آنها انتظار دارند. مالکان موسسات بازرگانی همیشه باید به دنبال کارکنانی باشند که دارای روحیه همدلی، انعطاف‌پذیری، خوش مشربی، خوش صحبتی و خلاقیت بوده و توانایی تفکر و اندیشیدن را داشته باشند.

تکنولوژی را دست‌کم نگیرید، تکنولوژی اطلاعات مورد نیاز برای کمک به مشتریان را به کارکنان داده و زمان کافی برای خدمت‌رسانی به آنها را در اختیارشان قرار می‌دهد. کارآفرینان برای استفاده موثر از تکنولوژی باید از خود بی‌رسند: «با تکنولوژی چگونه می‌توان به مشتریان خود معنا داد؟» این سوال منجر به چهار موضوع کلیدی در زمینه خدمت‌رسانی برتر خواهد شد: ۱- استراتژی خدماتی اولیه ما به در کردن آن شرکت قیمت‌های پایین‌تری ارائه می‌کنند. شرکت‌ها باید عملکرد خود در این زمینه و سایر استانداردهای خدماتی را ردیابی کرده و متناسب با این امر به کارکنان خود پاداش دهند.

نقد هفته

آسیب‌شناسی هویت برند جشنواره فیلم فجر

سیمرغ یا مرغ هورمونی؟

امیرحسین نوریان

کارشناس ارشد مارکتینگ و تبلیغات

در فیلم «مکالمه» فرانسیس فورد کاپولا صحنه‌ای هست که در آن زن و مرد جوانی دارند در خیابان قدم می‌زند که ناگهان مرد متوجه می‌شود نگاه زن به جایی جلب شده است. دقت که می‌کند می‌بیند زن خیره شده به پیرمرد ولگردی که چرک و ژولیده و ویران روی نیمکتی، روی روزنامه‌های پراکنده‌ای از حال رفته است... زن پرسد به چه چیز این ویران شده نگاه می‌کند؟ می‌کنی می‌کنند و بعد می‌گوید: داشتیم فکر می‌کردم وقتی این طفلکی بد دنیا آمده، چقدر پدر و مادرش خوشحال بودند و چه آرزوهایی برایش در سر داشتند...

داستان برند جشنواره بین‌المللی فیلم فجر، چیزی شبیه این سکانس است که روزی با هزار آرزو خلق شده ولی فارغ از سروصدا و تبلیغاتش، از درون هویت مشخصی ندارد و سرانجامش مشخص نیست. جشنواره فیلم فجر بزرگ‌ترین ضیافت و فستیوال کشور است. نه فقط در سینما که در هیچ مقوله دیگری از هنر تا ورزش و سیاست، چنین فستیوال و ضیافتی با این ابعاد وجود ندارد. مخصوصا اینکه اسم پرطمطراق بین‌المللی را هم با خود یدک می‌کشد و هر از گاهی فیلم‌ها و افراد قابلی در آن شرکت می‌کنند و گاهی هم فقط فیلم‌هایی از آن رو به زور می‌آیند تا بین‌المللی‌اش جشنواره باشد و خدشه‌دار نشود. پس قطعاً جشنواره فیلم فجر اتفاق مهمی است اما کودک رها شده در شهری شوغ بوده که حالا بزرگ شده و به سن بلوغ اجتماعی‌اش رسیده است. هر از گاهی ولی و سرپرستی داشته و طی مدتی، به شیوه آن فرد و با سلیقه او و خانواده و دوروبری‌هایش رشد کرده. این است که حالا که ۲۳ ساله شده هر سال، آن ولی و دبیرش،



ادعا کرده از دبیرهای قبلی بهتر بوده و به سلیقه شخصی خود، بخش‌هایی را اضافه یا کم کرده است. جوایزی را اضافی و بی ربط تشخیص داده و جوایزی را که جای‌شان خالی بوده اضافه کرده است. این چنین است که بعد از ۳۳ سال هنوز خیل عظیم دست‌اندرکارانش نمی‌دانند ماهیتش چیست و هریک با هر خط و ربطی که دارند بر اساس منافع یا مصالحشان به نقد آن می‌پردازند. این گونه است که به وقتش، وقتی با کم‌توجهی دبیر و داوורانش مواجه می‌شوند حرف‌ها می‌زنند و براند، با ماهیتش، زاویه پیدا کرده است. یا یکی هم که مورد توجه قرار می‌گیرد و جایزه می‌گیرد حق من نبوده و حق فلانی بوده و شخصیت برند جشنواره را خدشه‌دار می‌کند.

عده دیگری هم این فستیوال پر زرق و برق را محلی برای کل سلاقی سینمایی می‌دانند و به‌دنبال داشتن فرصت‌ها برابر و کشف استعدادهایی نو در این ویترین عظیم هستند و رسالت جشنواره را چنین می‌پندارند. اما همه به نوعی، چه موافق باشند چه نباشند خود را از این خوان دور نمی‌کنند و مهمان ضیافت می‌شوند. ضیافت عظیمی که منابع تینیش اساس اقتصادمان را شکل می‌دهد و هر جا صاحب فستیوال و تیمش به آنها عنایت کنند، حتماً آن وقت جشنواره خوب و پرباری بوده است.

تمام این آشفته‌گی‌ها و سردرگمی‌ها اما از این است که وقتی این جشنواره برند شد، هویت برندش تعریف نشد، چشم‌اندازی نداشت و به همین سبب برنامه استراتژیکی برای رسیدن به آن هویت نداشت. این است که تمام بزها و سروصداهایش اساسا در راستای هدف مشخصی نیست و جشن بزم مفصلی است که چون همه رسانه‌ها را برای مدت کوتاهی می‌بلعد و در شکم خود جای می‌دهد و طی مدت برگزاری‌اش، سر و صدای عظیمی به پا می‌کند که در راستای هدفی نیست و صرفا یک سر و صدای موقت بی کارکرد است، دچار توهم برند می‌شود و سال‌هاست که گول صدای شکمش را می‌خورد که اگر منبع ارتقااش قطع شود، هویتی پیدا نمی‌کند.

این می‌شود که افرادی که به کن و اسکار می‌روند، کیف‌ها و هدایایی را که لوگو یا نشانی از آن مراسم دارد طوری در دست می‌گیرند که همه آن را ببینند ولی جشنواره فیلم فجر حتی در هدایای سی‌وسومین سالش، لوگویش را از روی کیف و دیگر هدایا برداشته، چون می‌داند که احتمالا حتی هم‌مان‌هایش حاضر نیستند آن را در دست بگیرند.

از همین روست که در این اواخر گاهی زمزمه‌های عدم قطعیت در برگزاری سال‌های بعدش هم شنیده می‌شود. به همین علت، وقتی برای بردش هویتی تعریف نشده، همه ۳۳ سالش مثل هم است. صرفا اتفاقی است که در زمان جشنواره هر سال بر اساس دیدگاه‌های دبیرش شکل می‌گیرد و به عنوان جزئی از یک کمپین و مسیر کلی کلان هم بودن، سیمرغی‌ها را کار نیست، جنتی است به صرف مرغ هورمونی. خوش می‌گذرد اما...

الگوهای طلایی

درس‌های کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۶۲)

تعهد شغلی

ترجمه: معراج آگاهی

بر اساس تحقیقات صورت گرفته در موسسه گالوپ، محققان این موسسه با بررسی متغیرهای مختلف دریافتند هنگامی که کارکنان از تعهد شغلی بالایی برخوردار بوده و در اداره امور تشکیلاتی که در آن مشغول به کار هستند مشارکت داشته باشند، بهره‌وری، تاثیرگذاری و عملکرد آنها از رشد قابل توجهی برخوردار می‌شود. براساس نتایج این تحقیق افزایش تعهد شغلی کارکنان و مشارکت آنها با اداره امور و تصمیم‌گیری‌ها امروزه نقشی بسیار مهم و حیاتی در توسعه و بهبود شرایط کسب و کارهای گوناگون دارد.

ایده

محققان حوزه کسب و کار در موسسه گالوپ ۱۲ سوال را که در ارزیابی تعهد شغلی کارمندان تاثیرگذار است شناسایی کردند. سؤالاتی در مورد نگهداری، بهره‌وری، سودآوری، برخورد و برقراری ارتباط با مشتریان و نکات ایمنی از جمله آنهاست. این ۱۲ سوال با عنوان Q12 شناخته می‌شوند که با استفاده از آنها می‌توان عملکرد مدیران، رهبران و کارمندان را مورد ارزیابی و بررسی قرار داد.

این سؤالات براساس صدها مصاحبه و همچنین گزارش‌های به دست آمده از گروه‌های تمرکز شامل هزاران کارگر و کارمند در طیف وسیعی از شرکت‌ها، سازمان‌ها و کارخانجات در سراسر دنیا به دست آمده است.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

به منظور حصول نتیجه بهتر است با کسب و کارهایی که از متد Q12 موسسه گالوپ استفاده کرده و آن را اعمال کرده‌اند کار کرده و از تجربیات آنها استفاده کنید.

سؤالات زیر به شما کمک خواهد کرد روی چالش افزایش تعهد کاری کارمندان تان تمرکز کنید. مخاطب این سوال‌ها هم خودتان می‌توانید باشید و هم کارمندان شما می‌توانند مخاطب قرار گیرند. پاسخ‌های ارائه شده را با در نظر گرفتن امتیاز یک (کمترین) تا پنج (بیشترین) ارزیابی کنید.

• آیا تمرکز کارمندان شما روی مسائل صحیح و مرتبط است؟ آیا همه با اولویت‌ها و استراتژی‌های اتخاذ شده موافقت؟

• آیا فرهنگ تجاری موجود و روال کاری شما مفید و سازنده است یا مانع همکاری می‌شود. برای بهبود شرایط چه تغییراتی لازم است که اعمال کنید؟

• بر عملکرد کارکنان تان چگونه و به چه کیفیتی نظارت می‌کنید؟ آیا کسب و کار شما صرفاً روی شاخص‌های مالی متمرکز است یا متغیرهای دیگری نیز برای ارزیابی وضعیت و نظارت بر عملکرد وجود دارد؟



• تنش و درگیری معمولاً در چه زمانی اتفاق می‌افتد؟ و در آینده در کجای کار ممکن است این تنش‌ها افزایش یابد؟

• زمانی که درگیری اتفاق می‌افتد بهترین شیوه برای کنترل، مدیریت و در نهایت کاهش آن چیست؟

• کارمندان یا تیم تحت نظر شما در چه شرایطی موفق به ارزیابی می‌شوند؟ در چه زمانی نیاز به بهبود شرایط (فردی و گروهی) وجود دارد؟

• آیا اهداف و فرآیند دستیابی به آنها در یک مسیر صحیح و پایدار قرار دارد؟ اگر پاسخ منفی است چه چیزهایی نیاز به تغییر دارد؟

• در طول هفت روز گذشته آیا به دلیل انجام صحیح کارهای تان مورد تقدیر و تشکر قرار گرفته‌اید؟

• آیا در محل کار تان کسی برای عقاید و ایده‌های شما اهمیت قائل می‌شود؟

• در شش ماه اخیر آیا کسی در محل کار شما در مورد پیشرفت کارتان یا شما صحبت کرده است؟

• آیا در طول ۱۲ ماه گذشته در محل کار شما فرصتی برای یادگیری و رشد برای تان فراهم شده است؟

آیامی دانستید

فشار روحی ناشی از اخراج

آیا می‌دانستید بسیاری از مدیران هنگامی که با چالش اخراج کارمندان مواجه می‌شوند از فشار روحی که به فرد اخراج شده وارد می‌شود و احساسی که طرف مقابل این کار دارد غافل می‌شوند؟ همین طور اکثر مدیران از رفتاری که از این احساسات ناشی می‌شود نیز غافل هستند.

به خوبی ثابت شده است که از دست دادن شغل معادل مرگ کسی که او را دوست دارید، طلاق یا گسستن یک رابطه عشقی طولانی مدت به فرد اخراج شده فشار روحی وارد می‌کند و احساسات او را برمی‌انگیزد. فقط لحظاتی به مرگ یکی از عزیزان خود فکر کنید؛ کسی که او را دوست داشته‌اید یا حداقل رابطه‌ای نزدیک با او داشته‌اید؛ چه احساسی دارید؟ کسی که شغل خود را از دست داده است، دقیقاً همین احساسات را تجربه می‌کند.

کلینیک کسب و کار (۱۶۱)

توسعه کسب و کار خانگی

پاسخ کارشناس؛ دکتر میثم شفیع:

به تمامی کسب و کارها پیشنهاد می‌دهم که قبل از هر کاری هدف کار را مشخص کنند تا نیروهای جدید را حتماً منطبق با اهداف سازمان استخدام کنند. اگر این کسب و کار می‌خواهد توسعه پیدا کند، باید این کار را هدفمند انجام دهد و به ازای هدفش فعالیت خود را وسعت دهد یعنی این کسب و کار باید مشخص سازد که آیا می‌خواهد فقط در این حوزه رشد کند یا اینکه می‌خواهد شعبه جدیدی را به منظور گسترش فعالیت خود احداث و برای آنها نیروهای جدید جذب کند. همچنین این کسب و کار قبل از استخدام نیروهای تازه باید به طرز کسب و کار خود را دقیق مشخص کند، یعنی حتماً باید برنامه‌های مشخصی برای بهره‌برداری از مشتریان تازه داشته باشد. این کار به این علت است که کسب و کار بتواند نیروهایی را استخدام کند که بتوانند به نیازهای این کسب و کار پاسخ

اگر شما هم در کسب و کار 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.

برسبش: سال‌هاست در زمینه طراحی لباس و خیاطی فعالیت می‌کنم. با گسترش دامنه مشتریانم تصمیم گرفته‌ام نیروهایی را استخدام کنم و کارم را گسترش بدهم. چه توصیه‌هایی برای من دارید؟

دهند. برای مثال این کسب و کار باید مشخص کند که گروه مشتریان چیست، آیا کلاس و گروه مشتریان تازه، مدرن یا سنتی است و طبقه درآمدی مشتریان چطور است یا ساختار و طبقه اجتماعی این مشتریان تازه چگونه است، بعد از آن نیروهایی را استخدام کند که منطبق با نیاز مشتریانش باشد، یعنی اگر مشتریان سنتی هستند، نیروهایی را استخدام کند که کلاس طراحی و دوخت‌شان مرتبط با آن گروه باشد.

نکته دومی که می‌توان به این کسب و کار پیشنهاد داد این است که قبل از استخدام نیروهای جدید یک‌بار فرآیندهای خود را بازنگری کند؛ مانند اینکه خواهد یک انبار کنار انبار قدیمی خود بسازد. برای ساخت انبار جدید بهتر است، انبار قدیمی خود را یک‌بار دیگر بازنگری کند، یعنی نحوه چیدمان و نحوه بهره‌برداری از کالاها و... را مورد بررسی قرار دهد. باید این بازنگری‌ها را انجام بدهد تا تغییرات ایجاد شده اثر بخش باشد. همچنین این کسب و کار حتماً باید پروفایل رفتاری کارکنان فعلی و تازه خود را داشته باشد، چون نیروهای تازه باید از لحاظ

فرهنگ سازمانی و رفتاری و کاری به مجموعه نزدیک باشند. مبدا این نیروها به دلیل تفاوت فرهنگی بعداً در این مجموعه اصطکاک ایجاد کنند. نکته مهم دیگر این است که به هنگام استخدام نیروهای جدید، نیروهای جدید قدیمی را حتماً در یاد، یعنی کسب و کار باید مراقب باشد که مبدا نیروهای قدیمی از استخدام نیروهای جدید احساس خطر کنند. چون امکان دارد نیروهای تازه باعث مانع تراشی و اختلال عملکرد سازمان شوند. این موضوع را به عین می‌توان در بسیاری از سازمان‌ها دید که نیروهای تازه خطری برای نیروهای قدیمی محسوب می‌شوند. همچنین در کسب و کارهای مشتری مدار سیستم کسب و کار را باید بر مبنای نظر مشتریان تنظیم کنیم. به همین منظور این کسب و کار حتماً باید هنگام استخدام نیروهای تازه یک دوره آزمایشی برای آنها در نظر بگیرد و بعد از آن در مورد ارزیابی نیروها از مشتریان سؤال کند تا اگر مشتریان رضایت داشتند به ادامه همکاری با این نیروی تازه ادامه بدهد. در غیر این صورت ماندگاری نیروهای تازه دچار اشکال خواهد شد.

اگر شما هم در کسب و کار 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.

۱۰ گام تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق

رازهایی برای آنکه کسب و کار خود را به تعادل برسانیم



۱۰- به فکر نگرش خود باشید

نگرش و طرز فکر موسس یک کسب و کار، لحن و آهنگ آن را تعیین خواهد کرد. بدبینی، تنبلی، هدر دادن وقت و پول، شهرت و آبروی شما را لکه‌دار می‌کند. موفقیت ارتباط زیادی با ارتکاب اشتباهات و انتقادپذیری حین برداشتن اقدام‌های بلند دارد. اقرار کردن به اشتباهات و مواجهه با چالش‌های پیش رو از یک فرد صرفاً صاحب کسب و کار یک رهبر می‌سازد.

شروع یک کسب و کار و مدیریت آن حتی می‌تواند آتش انتقام را در زندگی شخصی صاحب آن سرکوب کند. در حالی که رعایت همه نکات فوق برای نیل به موفقیت ضروری است، مراقبت ذهنی و جسمی از خودتان نیز باید صورت بگیرد. ورزش، خواب و رژیم غذایی نقشی اساسی در تسوی این امر ایفا می‌کند. همه این موارد در کنار هم نگرش، انگیزه و روابط شما را هدایت می‌کنند. مدیرعاملان موفق تمایلی به پیگیری یک برنامه روزانه یکپارچه شامل سحرخیزی، انجام حرکات ورزشی، خوردن صبحانه برای انرژی گرفتن و تخصیص عصرهای هفته به کارهای اجتماعی دارند.

رسیدن به تعادل ممکن است مدت کمی طول بکشد اما حرکت به سمت اجرای ایتیم‌های این لیست در آینده کسب و کار شما تفاوت ایجاد می‌کند. نوع احساس یک صاحب کسب و کار درباره روند پیشرفت خود و سرعت ترقی یک شرکت در آینده و همچنین تلاش برای کسب و افزایش میزان سود خالص، میزان تاثیرپذیری از این عوامل را به وضوح نشان می‌دهد.

۹- تیم A خود را بسازید

تیم A خود را بسازید و کشف مهارت‌ها و گرایش‌هایی که به محافظت از فرهنگ برند مورد نظر شما می‌پردازند، ضمن توسعه نوآوری، بر شهرت شما نیز خواهد افزود. تیم A شما شامل افرادی معتمد خارج از شرکت می‌شود. این اقدام آغازگر یک واکنش زنجیره‌ای رایگان در حوزه بازاریابی است که می‌تواند اعتماد و درآمد را در پی داشته باشد.

۸- هیچ وقت برای شروع کردن دیر نیست

بسیاری از کارآفرینان موفق مثل جی.کی. رولینگ (نویسنده داستان‌های هری پاتر) و سام والتون (موسس Wal-Mart) دیر به فکر ساخت یک برند بسیار موفق افتاده‌اند. تجربیهایی که با گذر عمر به دست می‌آید، می‌تواند به شما و کسب و کارتان چشم‌اندازی منحصر به فرد بدهد. تجارب زندگی چنان شناخت عمیقی به شما هدیه می‌دهد که حتی تحصیل کرده‌ترین جوانان نیز کمتر قادر به پیش‌بینی آن هستند.

۷- اعتبار و شهرت به دست آورید

راهاندازی و حفظ یک وبلاگ در وبسایتی با میزان خوب یا ارائه پیشنهاد استفاده داولطابانه مدارک و مهارت‌های خود به جای گفت‌وگو با یک جامعه خاص، در نهایت تخصص و اعتماد می‌آفریند.

۶- برنامه بریزید

درباره کسب و کارهای موفق مطالعه کنید. از دانش کارآفرینان موفق نظیر استیو جابز بهره‌برید. یک برنامه کسب و کار حتماً نباید در قالب یک کتاب خلاصه

شود. یک برنامه ۱۰ صفحه‌ای هنوز انقدر خوب و مطلوب هست که بتواند تمام چیزهای مورد نیاز برای راه‌اندازی یک کسب و کار را در بر گیرد.

۵- پیوسته عمل کنید

کارآفرینان، سیاست‌گذار و تحریک‌کنندگانی موثر هستند. آنها نمی‌توانند همه جزئیات را تجزیه و تحلیل کنند یا هرگز به جایی برسند. در یک شرکت نوپا هیچ جایی برای به تاخیر انداختن یک کار وجود ندارد. در این کار تعطیلی یا بیماری معنا ندارد و خواسته‌ها همواره در حال افزایش هستند. یک ارزیابی مختصر در هر مرحله انجام بدهید و با توجه به آن ادامه کار را از سر بگیرید. به غریز خود اعتماد کنید.

۴- یاد بگیرید چگونه خود را تبلیغ کنید

اعتمادبه‌نفس و یک سخنرانی بالا برنده خوب می‌تواند باعث پیشرفت

۳- از دیگران درس بگیرید

کارآفرینان موفق اغلب اوقات در حوزه انتخابی‌شان قبل از تمرکز روی خود برای دیگران کار می‌کنند. گذراندن چند سال کاری در یک صنعت خاص تحت نظر یک معلم عالی یک سکوی پرتاب خوب را به وجود می‌آورد. از اشتباهات و فکر بکر و ناگهانی افراد موفق در گذشته برای پیشرفت با استفاده از الگوی آنها درس بگیرید. فردی را پیدا کنید که علاقه‌مند به درس دادن باشد. در ادامه درباره راه‌اندازی کسب و کار خود در هر جای دیگر پس از ترک همکاری فکر کنید.

۲- قدم‌های کوچک بردارید

برداشتن گام‌های بلند به ندرت موفقیت را در پی دارد. داستان‌هایی از موفقیت افراد را می‌توان خواند که یک بار در زمینه‌های سرمایه‌گذاری کردند و بعد از شش ماه یا چند سال به نتایج بسیار خوبی دست یافتند اما این اتفاق با ندرت رخ می‌دهد. مدیریت خطر یک عامل اساسی در هر شرکت نوپایی به شمار رفته و ایجاد تعادل لازم و ضروری است. با پذیرش ریسک‌های کوچک‌تر ابتدا شما می‌توانید ضررها را آسان‌تر جبران کنید. این اتفاق‌ها درس‌های حیاتی و برپایری را به شما خواهد داد.

۱- عاشق کاری باشید که انجاش می‌دهید

شور و اشتیاق کلید حفظ روند موفقیت یک استراتژی کسب و کار است. علاقه‌نظم و نفع و نیمه به کارآفرینی در حوزه‌ای خاص به حرکت شما در مسیر نیل به موفقیت لطمه خواهد زد. استقامت و پشتکار عنصری است که پیشرفت هر چیز در گذر زمان، از یک فرد گرفته تا یک شغل یا کل یک شرکت را تضمین می‌کند. آبراهام لینکلن تا اواخر عمر خود در همه

۱- عاشق کاری باشید که انجاش می‌دهید

شور و اشتیاق کلید حفظ روند موفقیت یک استراتژی کسب و کار است. علاقه‌نظم و نفع و نیمه به کارآفرینی در حوزه‌ای خاص به حرکت شما در مسیر نیل به موفقیت لطمه خواهد زد. استقامت و پشتکار عنصری است که پیشرفت هر چیز در گذر زمان، از یک فرد گرفته تا یک شغل یا کل یک شرکت را تضمین می‌کند. آبراهام لینکلن تا اواخر عمر خود در همه

۱- عاشق کاری باشید که انجاش می‌دهید

شور و اشتیاق کلید حفظ روند موفقیت یک استراتژی کسب و کار است. علاقه‌نظم و نفع و نیمه به کارآفرینی در حوزه‌ای خاص به حرکت شما در مسیر نیل به موفقیت لطمه خواهد زد. استقامت و پشتکار عنصری است که پیشرفت هر چیز در گذر زمان، از یک فرد گرفته تا یک شغل یا کل یک شرکت را تضمین می‌کند. آبراهام لینکلن تا اواخر عمر خود در همه

چرخ نویسنده‌های یک مدیرانجایی

فتوکپی

علی معرفی



یکی از مهم‌ترین خواصی که یک انسان مدیر باید داشته باشد همانا اقتدار و جذب به بقول آنجایی‌ها اتوریته است. این پدیده همان چیزی است که باعث می‌شود آدم‌های دیگر حرف انسان مدیر فوق‌الذکر را بخواهند و او را جدی بگیرند یا بر عکس برای او تره هم خرد نکنند. تبعات این جانب در مورد این پدیده پیچیده هنوز به جای خاصی نرسیده است.

شده تا به حد کم و زیاد بودن این مولفه در یک شخص را مثل خیلی چیزهای دیگر که کشف دلیل‌شان سخت است به عوامل گل و گشادی مثل اعصاب مربوط است. ر کود جهانی (هرافت و خیز ناجور و مضر در امورات اقتصادی و عمرانی مملکت حتماً پاسی در رکود جهانی دارد) و وراثت (یعنی فک و فامیل خود اینجوری بوده‌اند، به ما چه مربوط است) محول کرد. به هر حال بنده بر آنم که اگر مدبری بتواند راز این معجون را کشف کند، راهی طولانی را رفته که در غیر این صورت باید به طریقی سخت‌تر طی شود. شاهد مثال این امر هم حکایت پندآموز ذیل

شرکت معظم متبوع ما یک بخش بزرگ و مهمی دارد به نام بخش فتوکپی که معرف حضور هست. از آنجا که در همه مناقصه‌ها و پروژه‌های شرکت چپ و راست لازم است که از همه مدارک فنی و بازرگانی و حقوقی و ادبی و هنری و نسخه‌های متعدد رونوشت تهیه شده و برای بخش‌ها مختلف فضای پروژه‌های اینجایی (همه بخش‌های کارفرما، مشاور، نظارت، عامل چهارم، بیمانکاران دست اول و دوم و سوم و شرکت‌های اقماری و غیره) ارسال شود، فلذا این بخش همواره در بحران و شرایط حساس کنونی به‌سر می‌برد؛ از جمله بحران کاغذ و جوهر و از همه مهم‌تر بحران وقت. البته بنده به نوبه خود و پس از قفا کردن دو سه پیراهن در یک ملک، کاملاً شرایط این عزیزان را درک می‌کنم و تمام تلاشم آن است که باری بر بارهای بی‌شمار آنان نیفزایم. و اما مشکل؛ به نظر می‌رسد که این دوستان ظاهراً کمبود وقت خود را با صرفه‌جویی وقت مرتب‌سازی مدارک بخش بنده جبران می‌کنند.

به کرات اتفاق افتاده که مدارک از بخش بنده به صورت منظم و مرتب، زونکن شده و برچسب خورده و یک کلام به صورت هلو برای گروه جان بر کف کپی ارسال می‌شود و در بازگشت چشم‌تان روز بد نبیند، مدارک از زونکن خارج شده و در هم آشفته و با اختلاط و آمیزش شنیع بین اصل و کپی با حالتی نزدیک به جگر مرحومه مغفوره زلیخا، به وطن باز می‌گردند؛ از طرفی دقت کرده‌ام که مدارک ارسالی بخش‌های دیگر و از جمله و به ویژه مدارک مرسوله توسط رئیس عزیز به هر شکلی که ارسال شود، خیلی تر و تمیز و سوراخ کاری و زونکن شده و مرتب به سوی ایشان رجعت می‌کند. تصدیق بفرمایید که خب؛ زور دارد. مثلاً ما بد مدرک تهیه می‌کنیم؟ مدارک همه بچه‌های ننه هستند مدارک بخش ما بچه‌های زن بابا! یا بر عکس؟ ما در گروه نفر تخصصی مرتب‌سازی مدارک داریم؟ گروه ما وقت اضافی دارد؟ اینجاست که انسان سر دوراهی قرار می‌گیرد. این دوستان از طرفی واقعاً تحت فشار هستند و کاری بحرانی و پراضراب انجام می‌دهند. از سوی دیگر واقعاً این هم درست نیست که فقط گروه من مراعات کند و برای بقیه به شکل سفارشی عمل شود.

بعد از اندیشه زیاد و سوسوزاندن زیت دماغ به نتیجه می‌رسم و عمل می‌کنم. یکسری مدارک جگر زلیخا شده را به کمک دو سه نفر از بچه‌های گروه زیر بغل می‌زنیم و به بخش کپی بازمی‌گردانیم یا این اولتیماتوم که بایند همانطور مرتب که تحویل گرفته‌اند تحویل دهند. غالبه بر پا می‌شود. نتیجه مهم نیست. ظاهراً برای جلب احترام و توجه دیگران گاهی نباید یاد هم اخلاقی بود. از طرفی نمی‌دانم، ارزش دارد؟

از میان خبرها

حذف ۸ هزار شغل در زمینس

جو کوزر، مدیر اجرایی شرکت صنعتی زمینس در آلمان اعلام کرد که برای ساده‌تر کردن ساختار مدیریت و سرعت عمل بیشتر در روند تصمیم‌گیری، ۷۸۰۰ فرصت شغلی در این شرکت حذف خواهد شد. سه هزار شغل یعنی حدود ۴۰ درصد مشاغل در انتظار حذف مربوط به خط تولید زمینس در آلمان خواهد بود. تعداد کارکنان زمینس حدود ۲۴۳ هزار نفر است که در واحدهای تولیدی این شرکت در آلمان و نیز در دیگر کشورهای اروپا، آفریقا، آمریکا، آسیا و استرالیا مشغول کارند. یک تحلیلگر اقتصادی می‌گوید: «همزمان با اعلام حذف این تعداد شغل، باید در نظر گرفت که تنها طی ۱۲ ماه گذشته ۱۱ هزار نفر تازه استخدام، وارد شرکت زمینس شده‌اند. بنابراین در مقایسه با قبل از آن، تعداد کارکنان در حقیقت افزایش نیز داشته است.» پیش‌بینی می‌شود حذف نزدیک به هشت هزار شغل که در برگیرنده بیش از دو درصد از کارکنان این شرکت است، به صرفه‌جویی یک میلیارد یورو تا پایان سال ۲۰۱۶ خواهد انجامید. تلاش زمینس این است که شکاف سودآوری خود را در رقابت با شرکت‌هایی چون جنرال الکتریک و شرکت چند ملیتی «ا.ب.ب.» کاهش دهد.

نماگر فرابورس

افزایش ۲ واحدی شاخص کل فرابورس

در فرابورس ایران شاخص کل با دو واحد رشد به ۷۳۸ واحد رسید. ارزش بازار اول و دوم فرابورس به ۶۱ هزار میلیارد تومان رسید. معامله‌گران فرابورسی ۱۸۰ میلیون برگ سهم در قالب ۱۸ هزار و ۸۱۷ فقره معامله و به ارزش ۱۰۵ میلیارد تومان دادوستد کردند. نهادهای پربیننده فرابورسی مربوط به شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن تهران، شهرسازی و خانه‌سازی باغیشه، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی، قاسم ایران و بانک حکمت ایرانیان بوده است.

شاخص کل	بازار نقدی فرابورس در یک نگاه
۷۳۸,۳۰	
میزان تغییر	۲,۰۰
ارزش بازار اول و دوم	۶۱۰,۸۸۲,۴۹۶ B
ارزش معاملات	۱۰,۵۱,۷۸۳ B
حجم معاملات	۱۸۰,۱۵۷ M

نماد	قیمت پایانی	تأثیر
پتروشیمی مارون	۳۵,۷۶۱	۱,۲۷
صنایع معدنی خاورمیانه	۳,۹۰۹	۰,۹۱
پتروشیمی ایرانیان	۱,۹۶۰	۰,۶۸
ذوب آهن اصفهان	۱,۷۱۷	(۰,۶۶)
پتروشیمی جم	۷,۸۷۸	۰,۵۵

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
س. میراث فرهنگی	۸,۰۱۲	۳,۱۱۹ B
بانک حکمت ایرانیان	۱,۱۹۰	۲,۲۶۱ B
شهرسازی باغیشه	۲,۹۱۵	۱,۵۶۸ B
بانک گردشگری	۱,۷۳۶	۵۲۰,۸۰۰ M
کشتیرانی دریای خزر	۷,۲۹۰	۳۶۴,۵۰۰ M

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
تاسیسات راه آهن	۱۰,۱۹۰	۸۶۱,۳۶۱ M
پتروشیمی جم	۷,۹۰۰	۴۰۱,۳۲۰ M
قاسم ایران	۱۲,۲۰۰	۳۵۴,۸۷۴ M
شمال شرق شاهرود	۸,۵۰۰	۱۷۰,۰۰۰ M
عمران کرمان	۷,۴۵۰	۱۶۴,۷۲۷ M

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
کویت‌تایر	۱۷,۶۶۱	۴,۳۷
شهرسازی باغیشه	۲,۸۹۳	۴,۱۸
بانک خاورمیانه	۱,۷۸۶	۳,۹۶
تدبیرگران فارس و خوزستان	۲,۱۵۳	۲,۷۲
بانک حکمت ایرانیان	۱,۱۷۴	۲

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
قند شیرین، قوچان و بجنورد	۲,۴۴۴	(۶,۷۷)
صنعت روی زنگان	۱,۹۷۴	(۴,۵)
فولاد آلیاژی یزد	۲,۹۴۱	(۴,۲۳)
قند چهارمحال	۲,۲۰۹	(۴,۱۶)
بیمه سامان	۱,۵۰۰	(۳,۹۱)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
بانک حکمت ایرانیان	۱۴,۵۰۵ M	۱۷,۰۴۶ B
س. مسکن تهران	۱۳,۶۷۳ M	۳۵,۸۹۴ B
شهرسازی باغیشه	۱۰,۹۳۸ M	۳۱,۶۴۵ B
بانک گردشگری	۸,۷۲۵ M	۱۴,۴۲۹ B
ح. توکاریل	۶,۷۵۶ M	۵,۶۹۲ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
س. مسکن تهران	۱۳,۶۷۳ M	۳۵,۸۹۴ B
شهرسازی باغیشه	۱۰,۹۳۸ M	۳۱,۶۴۵ B
س. میراث فرهنگی	۴,۱۱۵ M	۳۱,۴۰۲ B
قاسم ایران	۱,۴۴۰ M	۱۷,۱۲۲ B
بانک حکمت ایرانیان	۱۴,۵۰۵ M	۱۷,۰۳۶ B

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
س. مسکن تهران	۲۶۲۵	۱۷۰۰
بانک حکمت ایرانیان	۱۱۷۴	۱۴۳۷
شهرسازی باغیشه	۲۸۹۳	۱۱۶۹
س. میراث فرهنگی	۷۶۳۱	۱۰۴۱
قاسم ایران	۱۱۸۹۴	۸۴۸

نام کامل شرکت	ارزش بازار	تغییر
پتروشیمی مارون	۱۴۳,۰۴۴ B	۱,۰۸۰,۰۰۰ B
معدنی خاورمیانه	۶۵,۶۷۱ B	۷۵۶,۰۰۰ B
پتروشیمی ایرانیان	۳۹,۲۰۰ B	۵۶۰,۰۰۰ B



عکس: عروم سعیدپور - آرنست اموزا

بازار سرمایه با وجود خبرهای بنیادی خوب بیشتر می‌ریزد

مقصد بعدی شاخص کل کجاست؟

حقوقی‌ها از نمادهای تاثیرگذار باید مورد توجه فعالان بازار سهام قرار گیرد. از سوی دیگر قیمت‌های جهانی نفت در واکنش به گزارش اوپک از عرضه و تقاضای نفت و کاهش تعداد دکل‌های آمریکا بالا رفت و این مولفه بنیادی در کنار مشخص شدن وضعیت مذاکرات هسته‌ای، می‌تواند جهت‌گیری آینده بازار سهام را مشخص کند. ثبات نسبی قیمت نفت و شایعات مثبت مذاکرات این نکته است که بسیاری از سهام‌داران نگاه امیدوارانه‌تر به این بازار داشته باشند. در سطح کلان‌تر اما کاهش نرخ بهره بانکی به فعال شدن و ورود نقدینگی‌های جدید به بازار سهام باری می‌رساند و این بازار را که به عنوان مانع اقتصاد کشور محسوب می‌شود، در برابر بازارهای دلای بی‌مه می‌کند. اما هنوز تصمیم عملی جدی در این رابطه اتخاذ نشده است و همچنان بازار سهام دستخوش بیمه‌ها و امیدهاست.

گروه را به خود اختصاص داد. افت ۹۲۱ واحدی شاخص کل در هفته گذشته با توجه به تعطیلی یک روز معاملاتی، ارزش کل معاملات سهام در هفته گذشته به ۵۴۳۹ میلیارد ریال رسید که ۱۷ درصد کاهش را نشان می‌دهد. همچنین در این مدت تعداد ۲۶۷۲ میلیون سهم در ۲۲۷ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت که به ترتیب ۱۹۴ و ۱۴۵ درصد کاهش را به همراه داشته است. در پایان معاملات هفته منتهی به ۲۳ بهمن شاخص کل با ۱۰۴ درصد و ۹۳۱ و ۸۴۱ واحد رسید و شاخص بازار اول و دوم با ۷۲۵ واحد کاهش به رقم ۴۷ هزار و ۷۶۳ واحد و شاخص بازار دوم با ۱۵۷۴ واحد کاهش رسیدند که به ترتیب با ۱,۴۹ و ۱,۲۲ درصد کاهش مواجه شدند. گروه قند و شکر با ۴۸۲ درصد، محصولات کاغذی

۱۷۸۹ واحدی و فولاد مبارکه اصفهان با افت ۱۲,۲۵ واحدی و نماد شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر با افت ۹۶۲ واحدی بیشترین تاثیرات منفی را داشتند و در نهایت پایین کشیدن شاخص کل را رقم زدند. در معاملات آخرین روز معاملاتی هفته، دو گروه خودرو و مالی در صدر برترین گروه‌های صنعت قرار گرفتند. چنان‌که معاملات گروه خودرو منفی آغاز شد و ۱۵۰ میلیارد تومان گزشت. نسبت متعادل معامله شدند. با معامله ۳۷,۵۱۳ میلیون سهم نماد سایپا آذین پرچم‌ترین معاملات گروه را به خود اختصاص داد. نهادهای گروه بانک و موسسات اعتباری نیز معاملات را در بازه منفی آغاز کردند اما با گذشت زمان و یک موج صعودی همراه شدند و در پایان معاملات اکثر نهادهای این گروه در بازه مثبت قرار داشتند. با معامله ۱۶ میلیون سهم بانک صادرات ایران پرچم‌ترین معاملات

روز سه‌شنبه و در آخرین روز معاملاتی هفته، در امتداد روند نزولی خود، با کاهش ۷۶ واحدی شاخص کل مواجه شد. این در حالی است که با وجود کاهش ۷۶۸۰ واحدی و توقف شاخص کل بر عدد ۶۴ هزار و ۸۴۰ واحدی، با فعالیت حقوقی‌ها در شرکت‌های با ارزش بازار بالا، ارزش معاملات از مرز ۱۵۰ میلیارد گزشت. چنان‌که معاملات نماد شرکت هلدینگ خلیج فارس با تاثیر مثبت ۲۷۰۶ واحدی، در صدر اثرگذارترین معامله به شاخص کل بوده و بعد از آن ۲۲,۲۸ واحدی بر شاخص کل و مینا با رشد ۱۱,۱۴ واحدی بیشترین اثر مثبت خود را بر شاخص ثبت کردند. نفت و پتروشیمی تامین با افت ۱۹,۳۸ واحدی، بانک اقتصادنویین با افت

سیدمحمد صدرالغروی بورس اوراق بهادار تهران روز سه‌شنبه و در آخرین روز معاملاتی هفته، در امتداد روند نزولی خود، با کاهش ۷۶ واحدی شاخص کل مواجه شد. این در حالی است که با وجود کاهش ۷۶۸۰ واحدی و توقف شاخص کل بر عدد ۶۴ هزار و ۸۴۰ واحدی، با فعالیت حقوقی‌ها در شرکت‌های با ارزش بازار بالا، ارزش معاملات از مرز ۱۵۰ میلیارد گزشت. چنان‌که معاملات نماد شرکت هلدینگ خلیج فارس با تاثیر مثبت ۲۷۰۶ واحدی، در صدر اثرگذارترین معامله به شاخص کل بوده و بعد از آن ۲۲,۲۸ واحدی بر شاخص کل و مینا با رشد ۱۱,۱۴ واحدی بیشترین اثر مثبت خود را بر شاخص ثبت کردند. نفت و پتروشیمی تامین با افت ۱۹,۳۸ واحدی، بانک اقتصادنویین با افت

سهام رستوران‌های Frisch اخراج گرفت

بورس نیویورک به شرکت رستوران‌های زنجیره‌ای Frisch اخطار داده است در صورتی که گزارش عملکرد سه ماهه دوم منتهی به ۱۶ دسامبر را برای این نهاد ارسال نکنند. سهام شرکت از این بازار اخراج خواهد شد. این در حالی است که این شرکت دو هفته گذشته به کمسیون اوراق بهادار آمریکا اطلاع داده است که به دلیل اختلاس یکی از مدیران داخلی و کارشناسان برجسته شرکت، فعلا امکان ارسال اطلاعات را نخواهد داشت. بر این اساس، مایکل میونسون، یکی از مدیران این شرکت به جرم اختلاس ۳,۳ میلیون دلاری از این شرکت به مدت هفت سال کاری، مجرم شناخته شده است. اما در این بین، بورس نیویورک به این شرکت اخطار داده است که در صورت ارسال نشدن گزارش تا تاریخ چهارم مه، (۱۴ اردیبهشت ۹۴) مراحل اخراج این شرکت به طور خودکار اجرایی خواهد شد. رستوران‌های Frisch در واقع ابتکار جدیدی از رستوران‌های BigBoy است که سال‌های قبل با نام BigBoy فعالیت داشته و چندی است با نام جدید در شهرهای اوهاو، کنتاکی، ایندیانا و تنسی آمریکا مشغول فعالیت است.



سهام نیسان موتور یکه‌تاز بازار آسیا

افزایش پیش‌بینی درآمد شرکت نیسان موتور در پی افزایش تقاضا از سوی آمریکا و همچنین کاهش قیمت مواد اولیه، موجب رشد بی‌نظیر قیمت سهام این شرکت در بازارهای آسیایی شد. قیمت سهام شرکت نیسان موتور با رشد ۳,۸ درصدی به هر سهم یک هزار و ۱۰۴ یین رسید و بیشترین میزان افزایش قیمت را نسبت به ماه اکتبر از این خود کرد. در این بین، شاخص تاپیکس نیز با رشد ۰,۲ درصدی همراه شد. به نظر می‌رسد کاهش درآمد شرکت نیسان موتور تا انتهای ماه مارچ به ۳,۵ میلیارد دلار برسد در حالی که این میزان، در واقع ۳,۷ درصد بیشتر از پیش‌بینی کارشناسان است. کارلوس گوسن، مدیر اجرایی شرکت نیسان موتور در این خصوص اظهار داشت: میزان تقاضا برای خرید خودرو که از آمریکا ارسال می‌شود بسیار زیاد است و به نظر می‌رسد این سنبل تقاضا بتواند مشکل تحریم روسیه و رشد آهسته اقتصاد در چین و ژاپن را خنثی کرده و میزان فروش نیسان موتور را متعادل کند.



جذابیت بورس استرالیا برای مهمان‌های چینی

یک شرکت پتروشیمی چینی که مقر اصلی آن در شهر گوانگجو چین است قرار است با ۱۵ میلیون سهم به ارزش هر سهم ۲۰ سنت وارد بورس استرالیا شود. به این ترتیب این شرکت پتروشیمی قادر خواهد بود تا ۵۰۰ سرمایه‌گذار را از طریق بورس استرالیا نسبت به خرید سهام این شرکت جذب کرده و ارزش بازار را بالغ بر ۱۸۳ میلیون دلار استرالیا معادل با ۱۴۰ میلیون دلار آمریکا کند. طبق قوانین استرالیا هر شرکت خارجی که تمایل به پذیرش در بورس‌های داخلی این کشور دارد باید یک یا دو عضو هیات‌مدیره آن افرادی باشند که تابعیت استرالیا را دارند و به این ترتیب، شرکت پتروشیمی چین، دیوید ویلر را به‌عنوان نایب رییس هیات‌مدیره این شرکت معرفی کرده است. از دیگر مدیران این شرکت که تابعیت استرالیایی دارد، تینگ جینگ، مدیر فروشگاه‌های زنجیره‌ای Sunbridge است که در سال ۲۰۱۳ میلادی توانسته سهام این فروشگاه را در بورس استرالیا پذیرش کند.



نگاه

چند وجهی متغیرهای تاثیرگذار بر بازار

پنجشنبه با اعلام شرکت توتال مبنی بر کاهش سرمایه‌گذاری‌ها و مدیر اجرایی شل مینی بر کاهش بودجه‌های شرکت نگرانی‌هایی بابت کاهش عرضه به بازار نفت منتقل شد. به‌عنوان قیمت نفت انتظار می‌رود روند نزولی محصولات پتروشیمی نیز متوقف شود. با توجه به افزایش قیمت نفت و همچنین بازگشت چین از تعطیلات سال نو، افزایش تقاضا برای محصولات پلیمری با افزایش قابل ملاحظه‌ای روبه‌رو خواهد شد. بر این اساس انتظار می‌رود، اتیلن و پروپیلن که از خوراک‌های پر کاربرد در صنعت پلیمر محسوب می‌شوند، روند نزولی آنها متوقف شود و رشد قیمتی را تجربه کنند. براساس گفته دبیر انجمن کارفرمایی صنعت پتروشیمی قیمت محصولات پتروشیمی ۳۰ درصد کاهش یافته است، احمد مهدوی در پاسخ به پرسشی در زمینه تاثیر کاهش قیمت محصولات پتروشیمی بر قیمت محصولات نهایی از جمله خودرو اظهار کرد: در مورد خودرو به‌طور اخص نمی‌دانم اما به‌طور کلی باوجود کاهش قیمت محصولات پتروشیمی در بازار داخلی، تولیدکنندگان محصولات نهایی قیمت محصولات خود در بازار را کاهش نداده‌اند. بر این اساس می‌توان نتیجه گرفت، صنایعی همچون خودرو می‌توانند با توجه به کاهش بهای تمام شده محصولات حاشیه سود بالاتری را تجربه کنند. در حوزه مسکن، معاون مسکن و ساختمان وزارت راه و شهرسازی از پیش‌بینی این وزارتخانه در خصوص افزایش قیمت مسکن در سال آینده خبر داد و گفت: در صورتی که مسکن و شهرسازی این است که افزایش شدید قیمت مسکن در سال ۹۴ نداریم. حامد مظاهریان گفت: پیش‌بینی این است که سال آینده با جهش قیمتی در مسکن مواجه نخواهیم شد و قیمت‌ها باید، به‌نظر می‌رسد با توجه به افزایش عرضه در حوزه مسکن و همچنین کاهش قدرت خرید جامعه در شرایط فعلی نمی‌توان انتظار رشد را در این حوزه داشت. کاهش قیمت مسکن با افزایش وام مسکن دو عاملی است که می‌تواند رونق را به حوزه مسکن بازگرداند. به نظر می‌رسد بازار سرمایه در هفته‌های پیش رو از چند وجهی متغیرهای اقتصادی داخلی و خارجی و همچنین اخبار سیاسی مرتبط با متغیرهای اقتصادی برای ادامه روند خود اثر بپذیرد.

سیداحسان حسینی کارشناسی و تحلیلگر بازار سرمایه هفته گذشته شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران با کاهش ۹۳۱ واحدی باردیگر به کانال ۶۴ هزار واحدی وارد شد و به عدد ۶۴۸۴۰ واحد رسید. از مهم‌ترین اخبار اقتصادی هفته گذشته می‌توان به خبرهای منتشر شده در بازار نفت اشاره کرد، خبرهایی که موجب افزایش دوباره قیمت نفت شد. افت ارزش دلار و همچنین کاهش سرمایه‌گذاری‌ها موجب افزایش تقاضای این کالای استراتژیک شد و قیمت نفت برنت برای تحویل در ماه آوریل به بالای ۶۰ دلار در هر بشکه رسید. روز

سیداحسان حسینی کارشناسی و تحلیلگر بازار سرمایه هفته گذشته شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران با کاهش ۹۳۱ واحدی باردیگر به کانال ۶۴ هزار واحدی وارد شد و به عدد ۶۴۸۴۰ واحد رسید. از مهم‌ترین اخبار اقتصادی هفته گذشته می‌توان به خبرهای منتشر شده در بازار نفت اشاره کرد، خبرهایی که موجب افزایش دوباره قیمت نفت شد. افت ارزش دلار و همچنین کاهش سرمایه‌گذاری‌ها موجب افزایش تقاضای این کالای استراتژیک شد و قیمت نفت برنت برای تحویل در ماه آوریل به بالای ۶۰ دلار در هر بشکه رسید. روز

خبر

تاکید جهانگیری و طیب‌نیا بر حل مشکلات سهام عدالت

اسحاق جهانگیری در جلسه شورای عالی اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی اظهار داشت: سهام عدالت می‌تواند به‌عنوان یک دارایی ارزشمند و امکانی خوب برای مردم محسوب شود اما عدم تحقق اهداف این طرح، امکان آزادسازی سهام عدالت را با مشکلاتی روبه‌رو کرده است، بنابراین لازم است «در پیش‌نویس «لایحه سامان‌دهی سهام عدالت» راهکارهای مناسبی برای رفع این مسائل ارائه شود تا بتواند پاسخگوی اشکالات فعلی باشد. در این جلسه که وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی، رییس کل بانک مرکزی و رییس دیوان محاسبات کشور و نیز شماری از نمایندگان مجلس حضور داشتند، علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی نیز گزارشی از تاریخچه طرح سهام عدالت و چالش‌ها و مشکلات کنونی آن و سیر مراحل تهیه «لایحه سامان‌دهی سهام عدالت» ارائه کرد. در این نشست پس از بحث و تبادل نظر در باره اشکالات و چالش‌های طرح سهام عدالت، پیشنهادات و راهکارهایی هم برای حل این مسائل و اجرای هرچه بهتر این طرح مطرح و پس از بررسی طرح پیشنهادی کمیسیون شورا، ادامه بررسی این طرح پیشنهادی به جلسه آتی موکول شد.

بورس کالا

امکان عرضه خرد محصولات فولادی در بورس کالا فراهم شد

در نشست مشترک مسئولان سازمان بورس اوراق بهادار با مدیران عامل چند شرکت فولادی، دو تصمیم جدید به منظور فروش بهتر محصولات فولادی در بورس کالای ایران اتخاذ شد. در این نشست که با حضور رییس سازمان بورس اوراق بهادار، مدیرعامل بورس کالای ایران و جمعی از مدیران عامل شرکت‌های بزرگ تولیدکننده فولاد از جمله فولاد مبارکه، فولاد خوزستان و فولاد آلیاژی برگزار شد، مقرر شد امکان عرضه خرد محصولات فولادی در بورس کالای ایران به شاخص حقیقی و حقوقی فراهم شود. همچنین در جلسه مذکور تصویب شد قیمت پایه عرضه محصولات فولادی در بورس کالا براساس میانگین قیمت معاملات در آخرین روز عرضه قبلی تعیین شود، لیکن عرضه با قیمت اعلامی عرضه‌کننده در مرحله مظنه‌یابی (زرد)، متناسب با قیمت تقاضای ثبت شده انجام خواهد شد.

بورس انرژی

عرضه نفت خام صادراتی در بورس انرژی

سیدعلی حسینی، مدیر عامل بورس انرژی از عرضه نفت خام صادراتی و سلف نفت کوره تا پایان سال خبر داد. وی با بیان اینکه سلف نفت کوره در هیات پذیرش مطرح شده است، در خصوص عرضه نفت خام صادراتی توضیح داد: نفت خامی که در گذشته در بورس انرژی مصرف می‌شد به‌صورت داخلی بوده و خریداران آن چند پالایشگاه کوچک بودند، اما این بار برای خریداران محدودیتی وجود ندارد زیرا صادراتی بوده و قیمت آن براساس نرخ‌های روز تعیین می‌شود. مدیر عامل بورس انرژی در خصوص تامین نفت خام پالایشگاه‌ها از بورس انرژی گفت: مقرراتی در مجلس در حال تصویب است که در صورت نهایی شدن مشوق‌هایی برای خرید نفت خام پالایشگاه‌های بزرگ داخلی از بورس انرژی در نظر گرفته می‌شود به‌طوری‌که اگر پالایشگاه‌ها نفت خام خود را از طریق بورس خریداری کنند می‌توانند دو تا سه درصد تخفیف بگیرند.

شرکت‌ها و مجامع

انتشار عملکرد ۹ ماهه حسابرسی نشده «شاراک»

شرکت پتروشیمی شازند طی دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ماه ۹۳ با اختصاص ۶۴۷ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۶۱ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد معادل ۶۰ درصد از سود هر سهم را به‌عنوان سود نقدی به مجمع عمومی عادی سال مالی ۹۳ پیشنهاد کند.

نگاهی بر صورت‌های مالی توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی طی ۹ ماه

شرکت توسعه فناوری اطلاعات خوارزمی در دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۰ آذر ماه ۹۳ مبلغ ۲۹ میلیارد و ۲۲۸ میلیون ریال سود خالص کسب کرد و بر این اساس مبلغ ۱۷۲ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشت. این شرکت در دوره ۹ ماهه یاد شده معادل ۶۶۳ میلیارد و ۱۹۳ میلیون ریال درآمد حاصل از فروش داشت.

افزایش ۱۶ ریلی پیش‌بینی‌های «دجابر»

پیش‌بینی درآمد شرکت داروسازی جابرابن‌حیان در بهمن ماه امسال به دلیل افزایش سود حاصل از سرمایه‌گذاری در شرکت‌های سرمایه‌پذیر از مبلغ ۱۶۴۵ ریال به ۱۶۶۱ ریال رسید. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد مبلغ ۸۷۰ ریال به ازای هر سهم جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع عمومی عادی سال ۹۳ پیشنهاد کند.

فرصت امروز سیگنال راه را به شما نشان می‌دهد مطالب تکمیلی صفحه مدیریت سهام را هر روز در قسمت راهنمای سرمایه‌گذاران سایت فرصت نت بخوانید. تحلیل‌های روزانه بازار سرمایه و سهام شما را در امر تصمیم‌گیری یاری می‌کند. www.forsatnet.ir

سرنخ

سناریوهای شاخص کل
در هفته جاری

فرشید شجاع

کارشناس و تحلیلگر بازار سرمایه



هفته سوم بهمن‌ماه با شکست حمایت ۶۵ هزار و ورود شاخص به کانال ۶۴هزار پایان یافت. شاخص کل در هفته گذشته کاهش حدود ۹۳۰ واحد را تجربه کرد و از رقم ۶۵،۷۷۱ واحد به ۶۴۸۴۰٫۹ واحد رسید. تقاضا در ابتدا و انتهای هفته گذشته به خوبی دیده می‌شد، اما در میان هفته هیچ نشانه‌ای از آن نبود.

بازار در روز شنبه با نسبت تقاضا به عرضه بزرگ‌تر از یک گشوده شد و این نسبت تا پایان آن جلسه معاملاتی بیشتر از یک ماند؛ اما هرچقدر از ابتدای بازار فاصله می‌گرفتیم میزان تقاضا افزایش پیدا می‌کرد و نسبت تقاضا به عرضه کاهش می‌یافت.

شاخص کل در این روز ابتدا روند افزایشی را در پیش گرفته بود که در میانه‌ها بازار مسیر خود را اصلاح کرده و در روند نزولی قرار گرفت و در آستانه رسیدن به نقطه شروع خود آمد. روز یکشنبه بازار گشوده شد، عرضه از تقاضا پیشی گرفت، کاهش شاخص کل شروع شد و در چشم به هم زدنی تمام بازار به رنگ قرمز در آمد.

دوشنبه نیز همین رویه را داشت، با این تفاوت که یکشنبه بازاری مثبت را قرمز کرد و دوشنبه بازاری قرمز را به صف فروش کشانید.

روز پانجمی هفته اما روندی متضاد و اندکی پیچیده را در پیش گرفت. بازار با رنگ قرمز گشوده شد، اما شاخص کل در ساعت نخست جلسه معاملاتی به لطف نماد «فارس» در محدوده مثبت قرار داشت. با گذشت زمان شاخص به محدوده قرمز خود ورود کرد، اما بازار رفته‌رفته به رنگ سبز گرایش پیدا کرد و در پایان جلسه معاملاتی حدود ۴۰درصد نماها در محدوده مثبت تابلوی خود معامله می‌شدند. اکنون با در دست داشتن این اطلاعات می‌توان نگاهی اجمالی به اتفاقات اخیر بازار انداخت.

بهمن ماه وظیفه سنگینی را به دوش کشیده است: آرام کردن اوضاع پس از یک ریزش سخت، بازار بورس اوراق بهادار تهران از اواخر آبان ماه وارد فاز نزولی جدید خود شد و این روند تا نخستین روز بهمن‌ماه نیز ادامه داشت. ریزشی که در ارقام از ریزش دی ماه سال گذشته سهمگین‌تر بود.

موج نزولی‌ای که از اواخر آبان‌ماه اخیر شروع شده است در قیاس با مدت مشابه پس از آغاز نزول سال گذشته، حدود ۷۵درصد قوی‌تر بوده و همین موضوع مهران را نیز سخت‌تر کرده است.

بهمن ماه از تمام وجود در برابر کاهش شاخص کل و کاهش قیمت‌ها ایستادگی کرد، اما تمام رسته‌های بهمن در سه روز پایانی هفته اخیر پنبه شد و شاخص کل به کانال ۴هزار قدم گذاشت. نکته قابل توجه در مورد این اتفاقات این است که این حمایت جایگاه از بازار درست در زمانی رخ داده که ارزش معاملات کم‌کم زیر ۱۰۰ میلیارد تومان در روز در حال تثبیت شدن بود.

ریزند صعودی به وجود آمده در بهمن ماه باری دیگر میانگین ارزش معاملات را به بالای محدوده ۱۰۰میلیارد تومان در روز فرستاد تا بازار مطلوبیت بیشتری داشته باشد. همین اتفاق

جذب اطمینان خریداران حقیقی باعث شد بازار بتواند فقط و فقط در سه روز تمام مسیری را که در ۱۱ روز پشایی طی کرده، برگردد و به راحتی به کانال ۴هزار ورود کند؛ زیرا این روند صعودی باعث ایجاد طمع در معامله‌گران حقیقی شد و این حالت بهترین بستر برای فروش عمده سهم است. با این شرح برای هفته پیش رو چند سناریو کلی وجود دارد.

برای هفته جاری احتمال مثبت بسته‌شدن شاخص بسبب ضعف به نظر می‌رسد. به عبارت دیگر، تمام تئوری‌های موجود رقم شاخص کل را در پایان روز چهارشنبه کمتر از ۶۴۸۴۰٫۹ پیش‌بینی می‌کنند؛ اما روند معاملاتی در این هفته می‌تواند چند رقم مختلف داشته باشد. محتمل‌ترین سناریو گشوده شدن بازار با تقاضایی مطلوب در روز شنبه است که این تقاضا در همین روز قربانی عرضه شود و روند نزولی به وجود آمده در نیمه دوم امروز تا نیمه نخست روز سه شنبه ادامه پیدا کند و در پایان هفته، باری دیگر شاهد پا به عرضه گذاشتن تقاضا باشیم.

در این وضعیت انتظار می‌رود شاخص کل طی سه روز نخست هفته پیش از هزار واحد کاهش داشته باشد. سناریوی بعدی که می‌توان برای این هفته پیش‌بینی کرد تداوم چیرگی تقاضا بر عرضه تا آغاز روز دوشنبه است که در این صورت سه روز پایانی هفته می‌تواند شاخص را در حدود هزار واحد کاهش پیدا دهند. اما اگر نسبت تقاضا به عرضه تا پایان روز دوشنبه بیش از یک باقی‌ماند می‌توان امید داشت شاخص کل ریزشی بیش از ۵۰۰ واحد را تجربه نکند.

در این میان، به وجود آمدن روندی صعودی در تمام روزهای این هفته از آنجا که روند نزولی موجود در برهه زمانی حاضر نیازی به آن ندارد، دور از ذهن به نظر می‌رسد و تحقق این امر می‌تواند یکی از نشانه‌های بازگشت مقطعی بازار به روند صعودی حداقل کوتاه‌مدت باشد.

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با نیما آزادی، مدرس تحلیل تکنیکال

سازمان بورس درک درستی از تحلیل تکنیکال ندارد



به وجود بیاید. افراد پیرو، همین که می‌بینند یک تحلیل تکنیکال اشتباه از آب درآمد کل دانش تکنیکال را زیر سوال می‌برند در حالی که باید برآیند یک دوره تحلیل را دید. مثلاً باید ببینیم که ما طی یک تا دو سال، چند معامله موفق در مقابل چند معامله ناموفق داشته‌ایم.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

اصغر قاسمی

یک دهه از ورود دانش تحلیل تکنیکال به عرصه معامله‌گری ایران می‌گذرد. در این سال‌ها دایره کسانی که هر روز از تحلیل تکنیکال به‌عنوان روش تحلیل و معامله خود استفاده می‌کنند وسیع‌تر می‌شود و با سرعت بیشتری در حال گسترش بیشتر است. اما با این وجود هنوز سازمان بورس نگاه انتقادی و حتی نفی‌گرایانه‌ای نسبت به دانش تحلیل تکنیکال در بازار سرمایه دارد. اوج این نگاه در سخنان اخیر رییس سازمان بورس تبلور یافته است. وی درباره تحلیل شرایط منجر به سقوط بورس کشور به نقطه‌ای اشاره کرده است که نشان‌دهنده اوج اختلاف یا به تعبیر بهتر شکاف وی با بخش مهمی از معامله‌گران بازار سهام است. در این کنفرانس فطانت فرد در توصیه‌های خود اعلام کرد که تحلیلگران تکنیکال براساس واقعیات اقتصادی، بازار را تحلیل کنند که این جمله حاکی از باور وی به بی‌پایه و اساس بودن دانش تکنیکال و بر هم خوردن نظم بازار توسط این معامله‌گران است. با نیما آزادی، مدرس دانش تحلیل تکنیکال در این باره به گفت‌وگو نشستیم.

جناب آزادی برای ورود به بحث اصلی از ریشه‌های دانش تکنیکال شروع کنیم. دانش تکنیکال چگونه در ایران آغاز شد و شروع به گسترش کرد؟

یک دهه پیش یک انقطاع و شکاف جدی میان بازار سهام ایران و دیگر کشورها به بهره‌گیری از دانش تحلیل تکنیکال وجود داشت. در حالی که تحلیل تکنیکال در بازارهای جهانی به‌صورت گسترده مورد استفاده قرار می‌گرفت، در ایران تا مقطع ۱۳۸۳ کسانی که براساس دانش تحلیل تکنیکال معامله‌گری می‌کردند، از ۳۰۰ نفر هم تجاوز نمی‌کرد. در سال ۱۳۸۳ بود که آقای کامیار فراهانی کتابی را در این باره ترجمه کرد که با اقبال وسیعی در بازار سرمایه رو به رو شد. از آن زمان به بعد کاروان دانش تحلیل تکنیکال در ایران به راه افتاد و سال به سال گستره وسیعی را به خود اختصاص داد. در ۱۰ سال اخیر شاید بیش از ۳۰۰ یا ۴۰۰ کتاب در این حوزه ترجمه یا تالیف شده است و معامله‌گرانی که در این سال‌های به‌صورت حرفه‌ای براساس تحلیل تکنیکال معامله می‌کنند بیش از ۲۰ هزار نفر در تمام بازارها که طیف وسیعی از معامله‌گران بازار را شامل می‌شوند. در شش سال گذشته خود من بالغ بر ۳۲۰۰ نفر را در این حوزه آموزش داده‌ام. بنابراین روی سخن جناب فطانت‌فرد، با چنین جمعیت وسیعی از بازار است. براساس واقعیت گستره تحلیلگران تکنیکال، این سوال در ذهن همه ایجاد شده است که رییس بازار سرمایه باید چنین رویکردی را به این دسته از معامله‌گران داشته باشد؟ این موضع‌گیری نشان می‌دهد که ایشان حداقل شناخت را از تحلیل تکنیکال ندارند. در حالی که دانش تحلیل تکنیکال جای خود را در بازارهای جهانی کاملاً باز کرده است و در این بازارها چارتیست‌ها با ضریبی از خط سطوح ورود و خروج به یک سهم را بسیار راحت مشخص می‌کنند و معامله‌گران و برنامه‌ریزان بازارهای جهانی هم کاملاً این واقعیت را پذیرفته‌اند. البته ریشه‌های سخن جناب فطانت‌فرد بازمی‌گردد به یک سوء فهم ریشه‌دار در بازار سرمایه که تحلیل تکنیکال را خط خطی کردن نمودار می‌نامند.

شاید بخشی از این اشکال به خود تحلیلگران تکنیکال باز گردد. کسانی که به نام تکنیکالیست در بازار یا شبکه‌های اجتماعی و وبلاگ‌ها تحلیل می‌زنند و حتی گاهی متأسفانه این تحلیل‌ها را به فروش می‌گذارند تنها با القای این دانش آشنا شده‌اند و تحلیل‌های شان با خطاهای زیادی توأم است. شاید کثرت این اشتباه‌ها باعث شده است که در بازار چنین تلقی‌ای به وجود بیاید که

چرا هیچ نهاد یا کانونی وجود ندارد تا به این حجم انبوه تحلیل‌ها که گاه بی‌پایه هستند، رسیدگی و نظارت داشته باشد؟ بلکه قبول دارم که در تحلیل تکنیکال به راحتی می‌شود دست به توجیه زد و در این شکی نیست. متأسفانه به دلیل اینکه متولیان بازار سرمایه دانش تحلیل تکنیکال را به رسمیت نمی‌شناسند، هیچ سازو کاری به وجود نیامده است که بتوان تحلیل فنی و حرفه‌ای را از تحلیل افراد تنبلی که صرفاً برای توجیه نظرات و ذهنیات خود نمودارها را توجیه می‌کنند جدا کرد.

البته حتماً نباید سازمان بورس پیشگام باشد. چرا خود تکنیکالیست‌های کشور و چهره‌های سرشناس این عرصه آستین بالا نمی‌زنند تا با طرد تحلیل‌های ضعیف، از حیثیت تحلیل تکنیکال دفاع کنند؟ یا یک کانون و انجمنی را برای ساماندهی این منظور تأسیس کنند؟

من تجربه‌ای در این باره داشتم که شاید جالب باشد. زمانی تصمیم گرفتم تا نمایندگی کنفدراسیون تکنیکال دنیا را بگیرم. کار این کنفدراسیون این بود که به‌صورت مستقیم دوره‌های تحلیل تکنیکال را در ایران برگزار می‌کرد به این معنا که خود آنها برای ما متد تعریف می‌کردند که بر این اساس تدریس

و به وجود بیاید. افراد پیرو، همین که می‌بینند یک تحلیل تکنیکال اشتباه از آب درآمد کل دانش تکنیکال را زیر سوال می‌برند در حالی که باید برآیند یک دوره تحلیل را دید. مثلاً باید ببینیم که ما طی یک تا دو سال، چند معامله موفق در مقابل چند معامله ناموفق داشته‌ایم.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

سوئفاهم‌های زیادی درباره تحلیل تکنیکال وجود دارد. وقتی صف خرید یا فروش می‌شود اندیکاتورها دچار اشتباه می‌شوند. در بحث آموزش تحلیل تکنیکال گاهی احساس می‌کنم که هر یک از افراد نامدار این عرصه به راه خودشان می‌روند و یک رویه ثابتی در تحلیل تکنیکال در این عرصه وجود ندارد.

فرصت کسب و کار

گزارشی از وضعیت سرمایه‌گذاری در تاسیس یک واحد طبخایی

کله‌هایی که خورده می‌شوند

شکوفه میرزایی

برای خیلی از افراد پیش آمده که حدود طلوع آفتاب یا حتی ساعتی پیش از آن در خیابان باشند و در این ساعات تنها چراغ روشنی که دیده می‌شود مهنایی سبز طبخایی‌هاست، خوردن یک پرس کله‌پاچه در یک روز سرد زمستانی لذتی است که همه معتقدند با یک بار تجربه کردن، کار هر ماه افراد می‌شود که سری به کله‌پزی بزنند و این غذای پرکاری و مقوی را میل کنند.

طی دهه‌های بسیاری این کسب‌وکار طرفداران خوبی بین ایرانیان پیدا کرده و از جمله غذاهایی است که همواره در حال رشد تعداد مشتریان است، اما برخی به دلایل ذهنیتی که نسبت به این کسب‌وکار دارند یا حتی فضای که کله‌پزی‌ها دارند چندان تمایلی به سرمایه‌گذاری در این کار نشان نمی‌دهند اما در مجموع به دلیل سودآور بودن این کسب‌وکار، در این ستون بنا داریم که شرایط لازم برای راه‌اندازی یک کله‌پزی را شرح دهیم. همچنین در خبری با عنوان لوکس شدن کله‌پزی‌ها آمده بود که در روز حدود ۱۳ هزار دست کله‌پاچه در تهران به فروش می‌رسد که دخی بالغ بر ۳۴۵ میلیون تومان را برای صاحبان این سرمایه‌گذاری رقم می‌زند، اگر شما هم می‌خواهید سهمی از این ۳۴۵ میلیون تومان داشته باشید به فکر راه‌اندازی یک طبخایی شیک و تمیز باشید.

نخستین و مهم‌ترین نکته، نقطه حساس



نخستین و مهم‌ترین نکته در راه‌اندازی یک طبخایی مکان جغرافیایی آن است زیرا هم تعداد مشتریان منطقه و هم قیمت‌های شما کاملا به مکان جغرافیایی مغازه بستگی دارد به‌گونه‌ای که کمترین قیمت برای یک دست کله‌پاچه کامل در برخی مناطق از ۲۶ هزار تومان شروع شده و در مناطق بالای شهر تا ۱۲۰ هزار تومان هم به فروش می‌رسد، پس با توجه به سرمایه اولیه خود حتما شرایط و محیط را در نظر گرفته و سعی کنید با سرمایه کم در مناطق بالای شهر این کار را شروع نکنید زیرا وقتی افرادی برای یک دست کله‌پاچه ۱۲۰ هزار تومان پول می‌دهند بالطبع از سرویس‌دهی شما یا حتی دکور و اندازه مغازه هم انتظاراتی دارند که ممکن است برای شروع سرمایه‌گذاری مبالغ زیادی بشود.

درخصوص متراژ یک مغازه، ۱۲ متر به بالا می‌تواند متراژ مناسبی برای راه‌اندازی باشد اما ۲۴ متر با توجه به اندازه دیگ‌ها، سکو و صندوق و یک روشویی مناسب سایز نرمال جالب توجه‌تر است، اما بقیه شرایط و موارد مورد نیاز که در ادامه می‌آید به‌مراتب راحت‌تر از تهیه فضای مورد نیاز است.

بخش اصلی کار به عهده کشتارگاه‌ها

بخش اصلی کار که در واقع همان پیک کردن و بسته‌بندی کله و پاچه‌های خام است چندین سال است که به عهده کشتارگاه‌ها گذاشته شده، چنانچه برخی کشتارگاه‌ها سالیانه می‌تواند تا ۱۰۰ تن کله و پاچه‌ها به این سالن‌ها رده‌پاکن و ... دارند و کله و پاچه‌ها به این سالن‌ها برده شده و عملیات تمیز کردن موها و کز دادن انجام می‌شود. سپس بسته‌بندی و آماده عرضه به طبخایی‌ها و حتی برخی رستوران‌ها و ساندویچی‌ها می‌شوند.

برای سالن طبخایی به حداقل چهار دست میز و صندلی و تعدادی ظرف و ظروف مناسب برای سرو این غذای لذیذ نیازمند هستید. در نهایت به دو دیگ بزرگ نیاز دارید که باید روی سکوی مخصوصی که از قبل تمیینه کرده‌اید روی اجاق یا تور برای پختن و گرم نگه داشتن قرار گیرند که سر جمع در کمترین حالت نزدیک پنج میلیون تومان هزینه می‌شود.

درخصوص تامین نیروی انسانی هم اصلی‌ترین فر طبخایی، آشپز آن است که در نهایت با صبر و حوصله شبانه خود، این غذا را تا صبح با ادویه‌جات و روش‌های طبخ متفاوت حاضر می‌کند سپس یک نفر کارگر آشپزخانه برای شست‌وشوی ظروف و یک نفر هم برای سالن و سرو غذا نیاز دارید. در مجموع خودتان که مدیر هستید هم می‌توانید کارهای دخل و صندوق را به عهده بگیرید.

پا در کفش کله‌پزی‌ها

این روزها برخی رستوران‌های شیک و حتی ساندویچی‌ها هم خوراک مغز و زبان می‌فروشند که اگرچه ممکن است فروش‌شان به اندازه کله‌پزی‌ها نباشد اما به‌نوعی پا در کفش کله‌پزی‌ها شده که برخی از آنها از این مسئله به‌شدت ناراضی‌اند و معتقدند اتحادیه باید این گونه مسائل را حل‌وفصل کند و اجازه طبخ این غذاها را به رستوران‌ها ندهد.

ماه ضیافت کله‌پزی‌ها

یکی از ماه‌های سال که به گفته فعالان صنف طبخایی برای صاحبان این کار بسیار پرپرکت است ماه رمضان است به‌گونه‌ای که در این ماه روزانه میزان فروش حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد افزایش پیدا می‌کند و تعداد میانگین فروش به حدود ۲۰ هزار دست در همین تهران می‌رسد، پس اگر شما هم قصد داشتید وارد این کسب‌وکار شوید حتما خدمات و سرویس‌دهی ویژه‌ای برای جذب مشتریان در ماه رمضان در نظر بگیرید.

عباس نعیم امینی

ایجاد یک سرمایه‌گذاری قابل دوام یکی از مهم‌ترین گام‌های سرمایه‌گذاری است. در سال‌های اخیر توجه به بعد علمی سرمایه‌گذاری بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است. نیازهای کسب‌وکار امروزی ایجاب می‌کند قبل از شروع هر سرمایه‌گذاری درک مشخصی از آنچه می‌خواهید به آن دست یابید داشته باشید. داشتن تعریف مشخص از چگونگی دستیابی به اهداف سرمایه‌گذاری این امکان را به شما می‌دهد که موقعیت‌های خطر احتمالی پیش رو را ارزیابی کنید. خبر خوب این است که برای شروع یک کسب‌وکار هدفمند هرگز دیر نیست. اما نکته مهم این است که به فرض داشتن یک طرح سرمایه‌گذاری دقیق و هدفمند تا چه میزان احتمال شکست شما در کار کاهش خواهد یافت.

یک طرح سرمایه‌گذاری عموما ابعاد گوناگونی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری را پیش‌روی یک یا مجموعه‌ای از سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد؛ طرحی مشخص از آینده‌ای قابل تصور که دارای ساختاری منظم و تا حد ممکن انعطاف‌پذیر است، اما مهم‌ترین نکته در یک طرح سرمایه‌گذاری مناسب قابلیت برنامه‌ریزی استراتژیک و پیوسته، رسیدن به اهداف از پیش تعیین شده در کوتاه، میان و بلندمدت نیازمند داشتن همه این ویژگی‌ها در طرح سرمایه‌گذاری شماست. سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اهداف متفاوتی را دنبال می‌کند اما یک هدف مشترک در تمام طرح‌های سرمایه‌گذاری موفق و ناموفق به چشم می‌خورد. تمام طرح‌های سرمایه‌گذاری با هدف کسب سود شکل

می‌گیرند البته هدف کسب سود ممکن است همواره مربوط به جنبه‌های اقتصادی موضوع نباشد یا در کوتاه‌مدت از این هدف چشم‌پوشی شود اما اقتصاد بهتر، سود و منفعت بیشتر هدف همه جوامع است. اما دانستن آنچه شما می‌خواهید برای به انجام رساندن آن تلاش کنید طرح یک سرمایه‌گذاری را مشخص خواهد کرد.

انتخاب درست در گره‌های تصمیم‌گیری

طرح سرمایه‌گذاری یک کلونی به هم پیوسته از ملزومات سرمایه‌گذاری است که از فرآیند شکل‌گیری ایده تا مرحله نهایی کار که به کسب سود بیشتر منجر خواهد شد در آن ترسیم شده است؛ یک شبکه منسلس و به هم پیوسته از گره‌های تصمیم‌گیری که در نهایت سود و زیان شما در کار را رقم خواهد زد. بنابراین انتخاب یک تصمیم درست در بزنگاه‌های اقتصادی چه در سطح خرد و چه در سطح کلان مهم‌ترین عامل صعود یا سقوط ارزش مجموع سرمایه‌گذاری شماست. شناخت و ساختار زمان‌بندی درست برای هر حرکت درآوردن سرمایه در بازار مورد نظر تمام آن چیزی است که شما باید از آن به نحو درستی استفاده کنید. شناخت ماهیت بازارهای گوناگون، خطرات پیش‌روی سرمایه‌گذاری در هر بازار و توجه به عوامل تاثیرگذار در هر بازار سه عامل مهم برای تصمیم‌گیری در مسیر سرمایه‌گذاری است که مجموعا طرح مشخص شما از سرمایه‌گذاری را می‌سازد.

معاون برنامه‌ریزی و اشتغال استاندارد گلستان از پروژه تامین آب سالیات میگو شمال گمیشان بازدید کرد. به گزارش ایسنا، مرگردی در این بازدید با بیان اینکه عزم دولت برای توسعه سایت میگوی گمیشان

چند نکته حیاتی برای موفقیت یک طرح سرمایه‌گذاری

مجموعه‌ای
به هم پیوسته

بازار برای شما ترسیم می‌کند فرآیند برنامه‌ریزی بویا در طرح سرمایه‌گذاری شما را شکل می‌دهد، علاوه‌براین علامت‌دهنده‌های بازار این مزیت را به شما می‌دهد که با شناخت منطقی و زودتر از موعد خطر بازار را رها سازید و سرمایه خود را به یک منطقه امن منتقل کنید. افراد مختلف جامعه با هر سطح سرمایه‌ای که در اختیار دارند همواره به دنبال آن هستند که اطلاعاتی را از وضعیت آینده بازار مسکن، طلا، ارز، بورس، صنعت، کشاورزی، محصولات غذایی و غیره به دست آورند. این حس کنجکاوی حتی در غیرسرمایه‌گذاران هم به چشم می‌خورد. جالب است بدانید این رفتار غیرارادی در زندگی روزمره مردم هم جریان دارد مثلا افراد تمایل دارند بدانند در ماه‌های آینده چه چیزهایی گران می‌شود یا چه کالاهایی با کاهش قیمت مواجه خواهند شد. بنابراین علامت‌دهنده‌های بازار گراف تصمیم‌گیری شما در فرآیند سرمایه‌گذاری را می‌سازد.

زیان کمتر است. خوش‌بینی بیش از حد در جریان رونق یک بازار یا امید به آینده بهتر در فرآیند سقوط بازار باعث می‌شود تا سرمایه‌گذاران تمایل به ادامه حضور در بازار داشته باشند و همین امر سود افراد را در بلندمدت کاهش می‌دهد. یک مثال بازار در این زمینه سرمایه‌گذاری در بازار سهام است. عموم افراد در شرایط رونق بازار و صعود یک سهم به طمع سود بیشتر تمایل به حفظ سهام خود در بازار دارند و با کاهش ارزش یک سهم زبانی متوجه سرمایه‌گذاران می‌شود که در نتیجه تصمیم‌گیری اشتباه برای ادامه حضور در بازار یا باقی ماندن در سهم خاص اتفاق افتاده است. در مورد سایر بازارها وضعیت به همین ترتیب است.

روی دیگر سکه محافظه‌کاری بیش از حد در جریان سرمایه‌گذاری است. هرچند خطر این موضوع به اندازه مورد اول نیست اما به هر حال افرادی که به دنبال ریسک کمتر هستند و همواره محتاط عمل می‌کنند فرصت‌های سودآوری در بازار را از دست خواهند داد یا لاقبل به سودهای کمتری دست خواهند یافت. شانس‌های سرمایه‌گذاری در بازارهای با ریسک بالاتر وجود دارد چون همان‌طور که ریسک سرمایه‌گذاری در این بازارها بالاتر می‌رود احتمال سودآوری غیرقابل انتظار هم وجود دارد و همواره این تعادل بین ریسک و بازه وجود دارد.

چند توصیه مهم نکته مهم این است که حتی بهترین طرح سرمایه‌گذاری ممکن است با توجه به روند افزایشی سرعت تحولات در اقتصاد ایران نیاز به تغییراتی

یک طرح سرمایه‌گذاری عموما ابعاد گوناگونی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری را پیش‌روی یک یا مجموعه‌ای از سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد؛ طرحی مشخص از آینده‌ای قابل تصور که دارای ساختاری منظم و تا حد ممکن انعطاف‌پذیر است، اما مهم‌ترین نکته در یک طرح سرمایه‌گذاری مناسب قابلیت برنامه‌ریزی استراتژیک و پیوسته

اشتباهی که همه سرمایه‌گذاران مرتکب می‌شوند یکی از اشتباهاتی که معمولا سرمایه‌گذاران در جریان سرمایه‌گذاری گرفتار آن می‌شوند باقی ماندن در بازار به انگیزه سود بیشتر یا

سایت میگوی گمیشان توسعه می‌یابد

جدی است، اظهار کرد: اجرای این پروژه با اعتباری بالغ بر دو میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان شروع شده که تا پایان فروردین سال جاری به اتمام خواهد رسید. معاون استاندار، همکاری و حمایت دستگاه‌های اجرایی از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی برای

واگذاری اراضی به منظور توسعه پرورش مزارع میگو و آبیان را خواستار شد و افزود: با جذب سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در شهرستان گمیشان می‌توانیم باعث تحول شهرستان، رونق اقتصادی و اشتغال‌زایی در این منطقه شویم.

معاون برنامه‌ریزی و اشتغال استاندارد گلستان از پروژه تامین آب سالیات میگو شمال گمیشان بازدید کرد.

به گزارش ایسنا، مرگردی در این بازدید با بیان اینکه عزم دولت برای توسعه سایت میگوی گمیشان

سرمایه‌های آموختنی

تجربه‌های کارآفرینان و سرمایه‌گذاران باسابقه و موفق همیشه می‌تواند چراغ روشنی برای شروع راه پر تلاطم سرمایه‌گذاری باشد، از این رو از کارآفرینان موفق دنیا این سوال مهم پرسیده شده «آرزوی 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...

این‌ها هستند

مهم نیست چقدر محصول یا خدمات‌تان بزرگ و مفید باشند، وقتی کسی از آن هیچ اطلاعاتی ندارد شما هنوز پشت خط شروع ایستاده‌اید.

سرنخ

بسته‌بندی‌هایی که نیاز است

کلاف اول:

نان ماده مصرفی است که همواره در زندگی تمام افراد به اشکال متفاوت استفاده دارد. پیش از این در خصوص تاسیس فروشگاه تولید



نان و تاسیس نانواپی گزارش‌های مفصلی نوشته‌ایم، در این کلاف سعی نداریم در خصوص تولید نان صحبت کنیم بلکه این کلاف به موارد بعد از تولید نان مربوط می‌شود.

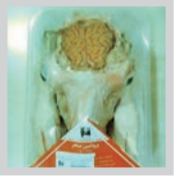
در واقع امروزه غالبا افراد بیرون از خانه کار می‌کنند و گاهی هم تا دیروقت کارشان طول می‌کشد و تا زمان برگشت به خانه، نانواپی‌ها ساعت کارشان تمام شده یا حتی اگر هم باز باشند برای فردی که تمام روز را کار کرده تقریبا غیرممکن است که یک ساعت هم در صف طولانی‌مدت نانواپی بایستد، از این‌رو اکثر افراد شاغل، از انواع نان‌های بسته‌بندی که در سوپرمارکت‌ها توزیع می‌شود استفاده می‌کنند درحالی‌که وضعیت بسته‌بندی نان‌های سنتی در کشور به‌شدت ضعیف است و بیشتر این نان‌ها فقط در یک سفوف بی‌نام و نشان گذاشته شده و به فروش می‌رسند.

این نوع بسته‌بندی ضعیف هم تمایل مشتری برای خرید را کم می‌کند و هم نان به‌زودی فاسد شده و خشک می‌شود و آمار فساد نان هم در ایران بسیار بالا رفته است.

همه اینها را گفتیم که عنوان کنیم، یک تولیدکننده با بسته‌بندی‌های مناسب در اندازه‌های مختلف در کشور نیاز امروز بحث نان در کشور است تا بتواند به کمک خانواده‌های شاغل هم بیاید و از سمتی میزان نان‌های خشک و بازگشتی را در کشور پایین بیاورد. در واقع شرکتی که بتواند یک بسته‌بندی شکل با نام و نشان مشخص و رعایت استانداردهای مناسب بسته‌بندی را پیاده کند تا هم یک سرمایه‌گذاری مناسب کرده باشد و هم دخمتی به جامعه کند.

کلاف دوم:

جالب اینکه کلاف دوم امروز هم به‌نوعی بسته‌بندی موادغذایی به حساب می‌آید، قبل از پرداختن به ایده مورد نظر لازم



است بدانید که طبخایی‌ها مواد مصرفی خود را که انواع کله و پاچه گوسفند و گاو و انواع سیرابی را شامل می‌شوند از کشتارگاه‌ها می‌گیرند و در واقع وظیفه پاک کردن و حاضر کردن آن به عهده کشتارگاه است؛ کاری که سال‌های گذشته قضایی‌ها انجام می‌دادند چند سالی است براساس موازین وزارت بهداشت به عهده کشتارگاه‌ها گذاشته شده است.

با وجود این نیاز که بسیار هم مصرف بالایی دارد، متأسفانه در بخش بسته‌بندی و حتی کشتارگاه استاندارد و مناسب برای این پروسه، ضعیف عمل می‌شود به‌گونه‌ای که حتی محمدباقر گنجی، نایب‌رییس اتحادیه طبخایان از نبود یک کشتارگاه بزرگ و کاملا مکانیزه در شهر تهران گله کرده بود. کشتارگاهی که به ماشین‌الات لازم و قیچی‌های صنعتی مناسب مجهز باشد و بتواند همه کله‌پاچه‌های کشتارگاه‌ها را به شکل اولیه خود جمع‌آوری کرده و پس از پاک کردن و بسته‌بندی مناسب در اختیار طبخایی‌ها قرار دهد.

شاید سرمایه‌گذاری در چنین کاری بتواند خدمت مناسبی به جامعه کله‌پزان و کله‌خوران بکند و در عین حال سود معقول و مناسبی را به صاحب سرمایه بدهد.

خبر

گلایه استاندار قم از مانع تراشی‌ها در مسیر سرمایه‌گذاری



استاندار قم از وجود برخی مانع‌تراشی‌ها در مسیر سرمایه‌گذاری‌ها در استان گلایه کرد.

به گزارش ایسنا، محمدصادق صالحی‌منش در مراسم افتتاح ستاد عالی سرمایه‌گذاری شهرداری قم با حضور مسئولان استان با تقدیر از تلاش مسئولان شهرداری برای افتتاح این مرکز اظهار کرد: امروز بین دولت و ملت هیچ فرقی نبوده و اگر اعتباری برای شهر هزینه می‌شود برای مردم است.

وی در ادامه نقش حمایت دولت در اجرا و پیشبرد طرح‌های عمرانی شهری را مورد توجه قرار داد و افزود: بسیاری از طرح‌های عمرانی در قم با مجوز و حمایت‌های مستقیم دولت انجام گرفته است.

نماینده عالی دولت در استان با گلایه از برخی تنگ‌نظری‌ها در استفاده از ظرفیت بخش خصوصی خاطر نشان کرد: همه دستگاه‌های دولتی و مجموعه‌های مدیریت شهری باید نگاهی تعاملی به سرمایه‌گذاری این بخش در قم داشته باشند.

استاندار قم تشکیل ستاد عالی سرمایه‌گذاری شهرداری قم را گامی بلند در راستای تحقق این مهم برشمرد و افزود: حضور مسئولان تراز اول استان در این ستاد به‌صورت هفتگی می‌تواند موجب تسریع در حل مشکلات سرمایه‌گذاران شود.

دریچه

شایسته سالاری و مدیران شایسته

مصطفی اقلیما

رئیس انجمن مددکاران اجتماعی ایران

همان‌طور که رهبر معظم انقلاب فرمودند تا وقتی شایسته‌سالاری و پاسخگویی در مسئولان ما به وجود نیاید نمی‌توان انتظار داشت که اوضاع اجتماعی و اقتصادی مردم خوب شود و هیچ چیز دیگری در جامعه درست نخواهد شد. پیش از این هر رییس‌جمهوری که در کشور روی کار آمد وزیرانی را روی کار گذاشت که تخصص کافی در حیطه کاری خود نداشتند. هر بار که دولتی روی کار می‌آمد از تمام فعالیت‌ها و اقدامات نادرست دولت قبل از خود انتقاد کرد و کسی هم از رییس‌جمهور قبلی بازخواست نکرد. اگر هر یک از مسئولان ما در قبال کارهایی که کردند پاسخگو بودند، وضعیت اقتصادی و اجتماعی مردم بهتر بود.

جالب این است در کشوری که اقتصادش مالیات را یدک می‌کشد، آن را تنها افراد حقوق‌بگیر می‌پردازند.

کشورهایی نظیر فرانسه و ترکیه از همین طریق درآمدهای خود را به دست می‌آورند و نفتی هم در اختیار ندارند اما در ایران با وجود درآمدهای نفتی به‌دلیل مدیریت نادرست باز هم وضعیت اقتصادی مردم بهبود نمی‌یابد.

مشکل دیگری که وجود دارد این است که سیستم مالیاتی به‌درستی اجرا نمی‌شود و از افرادی که دارای مشاغل پردرآمد هستند به دلیل آشنایی و رانت، در سال نصف مالیات یک فرد معمولی را هم نمی‌گیرند.

این ناشی از نبود توجه به شایسته‌سالاری است و در نتیجه افرادی روی کار می‌آیند که با وجود عدم توانایی کافی در زمینه شغلی خود باز دارای پست و مقام هستند. نبود شایسته‌سالاری تبعات زیادی در بر دارد و سبب می‌شود افرادی که روی کار می‌آیند دلسوزانه کار نکنند و بعد از مدتی از آن شغل خارج شوند.

مشکل کشورمان اقتصاد تک‌محصولی نیست، بلکه ضعف فراوان در انتخاب مدیر شایسته است. اکنون در کشور پروژه‌های عمرانی اجرا می‌شود که نیازی به هزینه‌هایی این چنینی نیست و عملاً بی‌فایده است و اندکی پس از ساختن آن را تخریب می‌کنند.

خودپرداز

مقصر ادوارد نور تون است!

سعید هوشیار

طنز نویس

خبر آنلاین اختلاف دو تا سه برابری قیمت میوه‌ها از سر زمین تا میوه‌فروشی‌ها را در گزارشی مورد بررسی قرار داد.

در همین راستا در خودپرداز امروز این موضوع را به دقت مورد بررسی قرار می‌دهیم. اینکه میوه‌ها در میوه‌فروشی از قیمت سر زمین شان گران‌تر باشد موضوعی است منطقی و بدون بحث، ولی اینکه قیمت‌شان دو تا سه برابر قیمت تولیدی باشد مقوله‌ای است که باید بررسی شود. دلایل این افزایش قیمت را در ادامه خواهید خواند.

اول نخستین دلیل می‌تواند ارزان‌فروشی کشاورزان میوه و مرکبات باشد، به این صورت که مثلاً شفتالو (میوه‌ای مهم در فرهنگ ایران) را ۱۰۰ تومان می‌فروشند و در ادامه میوه‌فروش‌ها همان را ۸۰۰۰ تومان تحویل ملت می‌دهند.

دوم هزینه حمل‌ونقل می‌تواند در این موضوع تاثیرگذار باشد. در همین راستا جمشید بی‌غل و غش یکی از نیشان‌گاوی‌داران و حمل‌کنندگان میوه به خبرگزاری خودپرداز در مورد دلیل گران شدن هزینه حمل‌ونقل گفت:

– «دلیل این موضوع روشن است.»

خودپرداز: «چرا؟»

– «دلیلیش بالا بودن دارایی‌های عربستان در صندوق ذخیره ارزی است.» (در زمان صحبت جمشید چند نفر دیگر از همکارانش در کنارش ایستاده بودند و به محض اینکه این جمله را گفت آنها به نشانه تایید سرشان را عمودی چندین بار تکان دادند و نج کردند.)

خودپرداز: «O- میشه توضیح بدی؟»

– «خیلی واضحه، چطور نفهمیدید! عربستان با تکیه بر صندوق ذخیره ارزیش میاد از کاهش قیمت نفت حمایت می‌کنه، ازون طرف نفت در کشور ما که کشوری مبتنی به صادرات نفتیه اسبت ارزان شده و به تبع اون قیمت سوخت گرون میشه، من نیشان‌گاوی‌دار، چاره‌ای ندارم که در هنگام گرونی قیمت سوخت هزینه حمل‌ونقلمو زیاد کنیم.» (همکاران جمشید در کنارش تایید می‌کنند)

خودپرداز: «O-»

سود
دلیل دیگری که می‌تواند منجر به افزایش دو تا سه برابری قیمت میوه از زمین تا مغازه شود پدیده دلالت‌ها هستند.

خدا را شکر در ایران در هر زمینه که فکرش را بکنید و نکنید دلال داریم. دلال‌ها از سوزن گرفته تا کاغذ و خانه و ماشین و گوشی موبایل و شفتالو (باز هم تاکید می‌کنم میوه‌ای مهم در فرهنگ ماست) … نقش مهمی دارند. شیوه کارشان هم اینطور است که:
• ادوارد نورتون (برای اینکه به اسم خاصی اشاره نکنیم از اسامی خارجی استفاده کرده‌ایم) شفتالو را از دیوید ۳۰۰ تومان می‌خرد.

• ادوارد یک آرم خوشگل با نام «نورتون شفتالو» چاپ کرده و روی میوه می‌زند و به هاکلبرینز ۵۰۰ تومان می‌فروشد.

• هاکلبرینفین شفتالو را باقراین مالی می‌کند تا براق و خوشگل شود و آن را به جیمی ۶۰۰ تومان می‌فروشد.

• جیمی آن را در پک‌های خوشگلی نایلون‌پیچ کرده و آن را به مغازه‌دار (پت پستچی) ۷۰۰ فروخته و پت هم آن را ۱۰۰۰ تومان به من و شما می‌دهد!

و ما غرق این پندار می‌شویم چرا باغچه کوچک این خانه ما شفتالو نداشت!

سودوکو

گراهام بل از ده‌ها سال قبل به‌عنوان مخترع تلفن معرفی شده بود و در این روز توانست نخستین تماس موفق راه دور را به نتیجه برساند. تصور کنید گراهام بل اگر صد سال پیش تلفن را اختراع نکرده بود چه می‌شد.

تصور کنید اگر در حال حاضر تلفن وجود نداشت چه می‌شد
چقدر زندگی‌ها تغییر می‌کرد. این اختراع بزرگ چقدر نیای فناوری را متحول کرد. ابزار محبوبی که ۱۰۰ سال پیش باعث تعجب همگان شد.

از زمان برقراری نخستین تماس صوتی ۱۰۰ سال می‌گذرد و اگرچه این روزها مردم با خطوط ثابت تلفن کمتر سروکار دارند، اما اختراع گراهام بل همچنان یکی از پرکاربردترین ابزارها در سراسر جهان محسوب می‌شود.

سازمان جهانی مخابرات (ITU) چندی پیش با انتشار گزارشی اعلام کرد ضریب نفوذ تلفن‌های ثابت برای پنجمین سال متوالی کاهش یافته است و سال ۲۰۱۴ در حالی به پایان رسید که تعداد خطوط ثابت تلفن در جهان نسبت به سال ۲۰۰۹ میلادی بیش از ۱۰۰ میلیون عدد کمتر شده است.

اتحادیه جهانی مخابرات همچنین در گزارش مربوط به کشورهای جهان اظهار داشت که ایران در سال ۲۰۰۰ میلادی ۹۰۴ میلیون خط ثابت تلفن را در اختیار داشته که این رقم در پایان سال ۲۰۱۳ میلادی به ۲۹،۶ میلیون عدد رسیده است.

این درحالی است که سال ۲۰۰۰ ضریب نفوذ خطوط ثابت تلفن در ایران ۱۴،۳۹ درصد بود، این رقم برای سال ۲۰۱۳ میلادی ۳۸،۲۳ درصد محاسبه شد.

قاب

یک کمپانی ژاپنی عینک‌سازی از یک عینک هوشمند با قابلیت سنجش میزان خستگی و حرکات چشم کاربر رونمایی کرد. این عینک هوشمند می‌تواند با تحلیل داده‌های چشمی تشخیص دهد که چشمان کاربر چه زمانی خسته شده است و آیا این احتمال وجود دارد که راننده پشت فرمان به خواب برود.



منطقه آزاد

مبارزه با مافیا و فساد در ایتالیا

محمود فاضلی
کارشناس مسائل اروپا

آقای «سرجو ماتارلا» به‌عنوان دوازدهمین رییس‌جمهور ایتالیا پس از جنگ جهانی دوم از سوی نمایندگان مجلس سنا و نمایندگان این کشور برای یک دوره هفت ساله انتخاب شد.ماتارلا متولد ۲۳ جولای ۱۹۴۱ در شهر پالرمو است. وی مدرک کارشناسی خود در رشته حقوق را از دانشگاه «لاسپینزا» م اخذ کرد و تا سال ۱۹۸۲ به تدریس رشته حقوق پارلمانی در دانشکده حقوق دانشگاه پالرمو مشغول بود.وی از سال ۲۰۰۱ تاکنون شخصیت مستقلی بوده و از ۱۱ اکتبر ۲۰۱۱ تا دو فوریه ۲۰۱۵ نیز به‌عنوان قاضی در دیوان قانون اساسی ایتالیا فعالیت داشته است.نامبرده از ۱۹۸۷ الی ۲۰۰۱ در دولت‌های ایتالیا مسئولیت‌های مختلفی برعهده داشته است. ماتارلا در نخستین نطق خود در برابر نمایندگان پارلمان ایتالیا، با تاکید بر پیامدهای بحران مالی و اقتصادی جاری، وحدت میان نیروهای سیاسی برای پاسخگویی به نیزهای شهروندان و مبارزه با فساد و مافیا، از اهمیت رشد و توسعه اقتصادی

کوله پشتی

هدیه یا صورت حساب

هر چقدر محدودیت بوده‌کمتر باشد، شاید انتخاب بیشتری در تهیه هدیه وجود داشته باشد، اما گاهی انتخاب هدیه‌ای مناسب، بدون در نظر گرفتن هر بودجه‌ای، با توجه به موقعیت یا نسبت افراد کار بسیار سختی می‌شود.
طریقی که ارائه هدیه می‌شود یا چقدر وقت صرف تهیه آن شده و چقدر به گیرنده هدیه و خوشحالی و رضایت خاطر او توجه و فکرتشده.
روی هم آرش هدیه را مشخص می‌کند. در غیراین‌صورت، همه در نهایت می‌توانند خودشان یک سکه طلا یا یک جفت جوارب یا کتری برقی بخرند، کسی محتاج دیگری نیست.
چه لزومی دارد که چیزی به یکدیگر هدیه بدهیم؟
کارت‌های هدیه کتاب‌فروشی و سینما، فروشگاه‌های لباس و اسباب‌بازی و… با قیمت‌های مختلف وجود دارد، اما بیشتر از پولی که صرف هدیه می‌شود، نحوه و شکل بسته‌بندی و ارائه آن است که تاثیرگذار است.
بعضی به اشتباه، همیشه به دنبال تهیه هدیه‌های گران‌قیمت هستند و تصور می‌کنند به این طریق می‌توانند طرف مقابل راحت‌تاثیر قرار دهند.
اما در بیشتر موارد، برعکس این کار تاثیر منفی دارد و به‌خصوص اگر روابط کاری در میان باشد، در بسیاری ازفرهنگ‌ها،به‌عنوان رشو‌معنی می‌شود.
هدیه‌های بسیار گران، معمولاً بدهبستان‌توانعی از صورت‌حساب‌کاری اما غیر رسمی هستند.
در قرارهای کاری و برای هدیه‌های تبلیغاتی هم



کاهش اجاره بهای مسکن

روند تغییرات اجاره بها در تهران		
زمان	میانگین اجاره‌بهای هر متر مربع آپارتمان (تومان)	نرخ رشد نسبت به مدت مشابه سال قبل
سال ۹۱	۱۵۶۰۰	۳۱/۴
سال ۹۲	۱۸۷۰۰	۲۰
۱۰ ماه اول سال ۹۳	۲۰۸۰۰	۸/۹
دی ماه ۹۳	۲۰۶۰۰	۱۱/۳
نرخ رشد ماهانه در دی		-۱

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

نمودار روند تغییرات

۵۸۶ میلیون یورو در سال ۲۰۱۳ به ۱٫۸۹ میلیارد یورو (۲،۱۴ میلیارد دلار) افزایش یافت.ارزش سهام رنو هشت درصد رشد کرده و به بالاترین سطح در ۱۰ ماه گذشته رسیده است. سهام این شرکت که ارزش بازار ۲۲،۲ میلیارد یورویی دارد، ماه گذشته ۲۷ درصد صعود کرد.فروش اروپایی رنو در سال ۲۰۱۴ با مدل های جدید از جمله مینی شاسی بلند کپتور و مدل بهسازی شده کیلو و همچنین مدل های برند ارزان قیمت داسیا رشد قوی را تجربه کرد.فروش جهانی این شرکت با وجودضعیف شدن تقاضا در کشورهای مانند برزیل و کسادی بازار روسیه، ۳،۲ درصد رشد کرد.کارلوس قسن، مدیرعامل رنو عملکرد قوی این شرکت را به عزم کم سابقه محصولات جدید نسبت داده است.عرضه مدل‌های جدید در سال ۲۰۱۵ ادامه پیدا می‌کند و قرار است کراس اوور اسپیس، شاسی بلند کامبکت و جایگزینی برای سدان اندازه متوسط لاگونا عرضه شوند.

کیوسک

عرضه مدل های جدید رنو برای فتح بازار



به گزارش رویترز، خودروساز فرانسوی رنو پس از سه برابر شدن سود در سال ۲۰۱۴، اکنون با عرضه مدل‌های جدید به دنبال فروش و درآمد بیشتر در سال ۲۰۱۵ است.درآمد خالص رنو از ۵۸۶ میلیون یورو در سال ۲۰۱۳ به ۱٫۸۹ میلیارد یورو (۲،۱۴ میلیارد دلار) افزایش یافت.ارزش سهام رنو هشت درصد رشد کرده و به بالاترین سطح در ۱۰ ماه گذشته رسیده است. سهام این شرکت که ارزش بازار ۲۲،۲ میلیارد یورویی دارد، ماه گذشته ۲۷ درصد صعود کرد.فروش اروپایی رنو در سال ۲۰۱۴ با مدل های جدید از جمله مینی شاسی بلند کپتور و مدل بهسازی شده کیلو و همچنین مدل های برند ارزان قیمت داسیا رشد قوی را تجربه کرد.فروش جهانی این شرکت با وجودضعیف شدن تقاضا در کشورهای مانند برزیل و کسادی بازار روسیه، ۳،۲ درصد رشد کرد.کارلوس قسن، مدیرعامل رنو عملکرد قوی این شرکت را به عزم کم سابقه محصولات جدید نسبت داده است.عرضه مدل‌های جدید در سال ۲۰۱۵ ادامه پیدا می‌کند و قرار است کراس اوور اسپیس، شاسی بلند کامبکت و جایگزینی برای سدان اندازه متوسط لاگونا عرضه شوند.

مایکروسافت شرکت ان–تریگ را تصاحب کرد

به گزارش وال استریت ژورنال، مایکروسافت قصد دارد شرکت ان–تریگ، تولیدکننده استاپلوس سرفیس پرو۳ را به تصاحب خود در آورد.

برسانه‌ها قیمت ۲۰۰ میلیون دلار را برای این معامله اعلام کرده‌اند. کمپانی N-Trig در حال حاضر ۱۹۰ کارمند دارد و در زمینه توسعه‌های قلم‌های استاپلوس فعالیت می‌کند.ان-تریگ درواقع رقیب واکوم به شمار می‌رود. در حال حاضر اکثر صفحه‌های دیجیتالیزر از جمله محصولات سری نوت سامسونگ به سخت‌افزار ساخت واکوم مجهز شده‌اند، اما مایکروسافت در سرفیس پرو۳ تصمیم گرفت ان-تریگ را جایگزین واکوم کند. حال رویترز گزارش کرده که، دمووندی‌ها قصد دارند با پرداخت ۲۰۰ میلیون دلار کمپانی N-Trig را از آن خود کنند. مایکروسافت روی پشتیبانی از قلم دیجیتال در سیستم عامل ویندوز تمرکز ویژه کرده است؛ به‌عنوان مثال در سرفیس پرو۳ با فشار دادن دکمه استاپلوس پلیکشین یادداشت برداری اجرا می‌شود یا صفحه به خوبی میزان فشار وارد شده از جانب قلم را حس می‌کند. اخیراً دمووندی‌ها در مرورگر ساران‌تان نیز پشتیبانی از قلم دیجیتال را اضافه کرده‌اند تا تجربه وب‌گردی با استاپلوس بهتر از قبل شود. چندی پیش مدیر بخش سرفیس باوال‌استریت ژورنال مصاحبه‌ای برگزار کرد و در آن گفت که کاربران از قلم استاپلوس سرفیس پرو۳ استفاده می‌کنند و از آن راضی هستند.وی همچنین به پشتیبانی بیشتر از قلم دیجیتال در ویندوز ۱۰ اشاره کرد.

تصمیم جدید هوندا برای تولید آکورا

به گزارش نیویورک تایمز، هوندا ۵۵میلیون دلار برای کارخانه آکورا ادی‌ایکس واقع در ایست لیرتی اوهایو سرمایه‌گذاری خواهد کرد تا تجهیزات

جوشکاری جدید و نور ناهاله بیشتری را اضافه کند و تغییرات

ضروری دیگر را برای تولید ادی‌ایکس اعمال کند.در حالی که فروش خودروهای سواری معمولی کند شده اما شاسی‌بلندها شاهد استقبال گرم خریداران خودرو بوده‌اند و برای آکورا مدل ادی‌ایکس یکی از نقاط روشن امیدبخش برای این برند است، هوندا که ۵۴ درصد از فروشش مربوط به خودروهای سواری است، بر این باور است که این اقدام موقعیتش را در بازار شاسی‌سازسی بلند با ظرفیت هفت سرنشین است در کارخانه‌اش در ایست لیرتی محکم می‌کند. هوندا تولید آکورا ادی‌ایکس را که یک اوهایو به بهار سال ۲۰۱۷ آغاز خواهد کرد. فروش ادی‌ایکس ۲۴ درصد در سال ۲۰۱۴ افزایش یافت و از معادل مدل‌های آکورا بود که با افزایش فروش روبه‌رو شد. اگرچه خودروهای سواری معمولی هوندا هنوز بیشترین فروش این شرکت به حساب می‌آیند اما فروش خودروهای شاسی‌بلند در سال گذشته بیش از دو برابر افزایش داشت. فروش شاسی بلند آکورا در ژانویه ۱۳،۱ درصد تشد داشت. براساس گزارش وال استریت ژورنال، تولید ادی‌ایکس در کارخانه هوندا در لینکلن آلاباما که در حال حاضر ادی‌ایکس و موتور V-6 آن را تولید می‌کند، ادامه خواهد یافت. هوندا در حالی تصمیم به افزایش تولید ادی‌ایکس گرفته که تویوتا بیش از این اعلام کرد در تاینستان جاری ۱۰۰ میلیون دلار در کارخانه پرینستون خود به منظور افزایش تولید شاسی‌بلند «های لندر» سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن

تصویر یک خودروی سواری جدید از شرکت فولکس‌واگن