

نحوه کمک فضاهای مجازی به کسب و کار شما

سنت و مدرنیته
در بازاریابی مجازی

۱۲



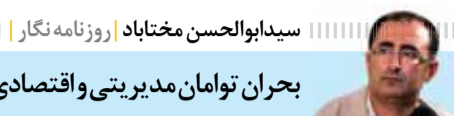
بابک برزویه | عکاس

بازار کساد فروش عکس

از تبلیغات تاریخ گذشته تا آگهی های بی مخاطب

حکمرانی خوار و بار فروشان
بر تبلیغات کالاهای سوپری

۱۳



سیدابوالحسن مختاباد | روزنامه نگار

بحران توامان مدیریتی و اقتصادی

تولید چای ایران از ۷۵ به ۱۹ هزار تن کاهش یافت

چایکاری، حرکت به سمت نقطه صفر

صفحه ۲

«فرصت امروز» موضوع کنسرت گذاری را
از منظر هنرمندان و تهیه کنندگان بررسی می کندفعالیتی با سود اندک
یا تجارتی پول ساز

صفحه ۱۵

برای کالاها در نظر گرفته شده است. عرضه کالای یکسان در مکان های مختلف یک شهر با قیمت های متفاوت مدت زیادی است که از جمله تجربیات گروه زیادی از مردم است و نوک پیکان تقصیر را به سوی اصناف نشانه رفته است. حالا سوال این است که بازرسی اصناف از سوی اتاق اصناف این نابسامانی ها را به پایان می رساند و رضایت مشتری و مردم را به همراه خواهد داشت یا خیر؟

دشمنی اصناف با برچسب قیمت
یک خواسته ساده، به حق و پیش پا افتاده مردم نصب برچسب قیمت بر کالاها در فروشگاه ها است، اما این خواسته ساده هرگز محقق نشده است. اصناف تهران وارد کارزار شده آیا خواهند توانست همکاری اش را قانع کنند که برچسب قیمت را بر کالاهایشان بچسبانند؟

بی پولی و هزار مشکل
بازرس های اتاق اصناف اگر حقوق و درآمد منطقی نداشته باشند مسلماً نخواهند توانست کار بازرسی را به درستی انجام دهند. جمله کوتاهی که رییس اتاق اصناف اندیشک در این باره گفته از قاجاریه تاکنون اصناف کشور با تاکید بر مشکلات مالی بازرسی و نظارت بر اصناف گفته که «بازرسان اصناف به رغم پرداخت نکردن حقوق نبود امکانات تاکنون به وظایف خود عمل کرده اند». مشکلات مالی، بازرسان اصناف را با چالش های عمیقی روبرو کرده است. همان نیاز سازماندهی است که معاون وزیر هم به آن اشاره کرده بود.

اتاق اصناف چگونه واحدهای صنفی را بازرسی می کند:

کمبود بودجه نخستین مشکل در بازرسی اصناف

وزارت صنعت، معدن و تجارت را اجرا کند و به چه میزان سیاست هایش را منطبق بر این خواسته ها بنیان بگذارد نیز بستگی به این دارد که اعضای این اتاق تا چه حد خواهان مشارکت در تصمیم گیری های اقتصادی دولت باشند. از آنجا که اهالی اتاق اصناف می خواهند همچون اعضای اتاق بازرگانی همگام و همراه با دولت در برنامه ریزی های اقتصادی مشارکت و نقش داشته باشند، پس منطقی است که خواسته های دولت را جدی گرفته و اجرا کنند.

رضایت مشتری، رضایت مردم
نارضایتی مردم از واحدهای صنفی طی سال های گذشته به شدت افزایش پیدا کرده است. بخش مهمی از این نارضایتی به عدم اطمینان مردم از قیمت هایی است که کاسبان بر کالاها می گذارند. در هر واحد صنفی یکی از کارهای معمولی که هنگام خرید و فروش انجام می شود «چانه زنی» است که اگر چه ریشه در فرهنگ ایرانی دارد اما نشانه ای از عدم اعتماد به فروشندگان و عدم اطمینان نسبت به قیمتی است که

گرو بازنویسی قانون اصناف است که به هر حال ما منتظریم به زودی زود این کار انجام شود. اما نکته اینجاست که آیا بازرسی های اتاق اصناف تخلف ها را کاهش خواهد داد یا دست واحدهای صنفی متخلف را باز خواهد گذاشت؟ پاسخ به این پرسش اگر چه به زمان نیاز دارد اما به هر حال اگر این نسخه در شهرستان ها به اجرا درآمده باشد، می شود مشکلات احتمالی اش را پیش بینی کرد.

اتاق اصناف به سازماندهی نیاز دارد
در حالی که اهالی اتاق اصناف خواهان به دست آوردن حق رای در برنامه ریزی های اقتصادی دولت هستند معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت می گوید که مهم ترین نیاز این تشکل سیاست گذاری و سازماندهی است. مجتبی خسرو تاج معتقد است که اتاق اصناف باید سیاست گذاری هایش را به صورت پروژه به وزارتخانه ارائه دهد تا برای اجرای آنها اقدام شود. «تدوین منشور اخلاق کسب و کار» خواسته دیگری است که معاون وزیر از این نهاد صنفی دارد. اینکه اتاق اصناف تا چه حد بتواند خواسته های

برچسب قیمت نصب نمی شود

اتاق های اصناف ۶۳ درصد در بخش کالا و ۳۷ درصد در بخش خدمات است که با ارزیابی کارشناسان ۴۳ هزار و ۳۸۳ فقره قابل پیگیری تشخیص داده شده که برای رسیدگی و برخورد قانونی به مراجع ذیصلاح ارسال شد. همچنین از مجموع شکایات دریافتی ۲۰ درصد به صورت حضوری، ۶۴ درصد به صورت تلفنی و ۱۶ درصد به صورت کتبی اخذ شده و بیشترین تخلفات در حوزه کالا مربوط به نان، میوه، مرکبات، گوشت گوسفندی و گوساله، تخم مرغ، حیوانات، روغن، مواد شوینده، لاستیک خودرو، سیمان و مشاوران املاک گزارش شده است.

در فصل بهار یک میلیون بازرسی از اصناف کشور انجام شد که نصب نکردن برچسب قیمت، گرانفروشی و صادر نکردن صورتحساب بیشترین سهم تخلف را داشته است. در سه ماهه بهار امسال یک میلیون و ۵۲ هزار و ۱۶۲ فقره بازرسی از واحدهای صنفی انجام شد که ۵۵ هزار و ۴۱۲ فقره با ارزش ۸۶ میلیارد و ۲۵۹ میلیون و ۴۳۹ هزار و ۲۵۹ ریال منجر به تشکیل پرونده شد و برای رسیدگی در اختیار ادارات تعزیرات حکومتی و سازمان ها و ادارات بازرگانی قرار گرفت. از مجموع ۴۵ هزار و ۲۰۳ فقره شکایت دریافت شده توسط واحدهای بازرسی و نظارت

بازرسی از واحدهای صنفی به اتاق اصناف سپرده شد. این کار اگر چه پناهی به درخواست مسئولان اتاق اصناف انجام شد اما با گذشت کمتر از یک ماه از این واگذاری زمره نخستین مشکلات اجرای این خواسته منتشر شده است.

کمبود منابع مالی برای بازرسی از واحدهای صنفی نخستین مشکلی است که در این زمینه مطرح شده و رییس اتاق اصناف شهر اندیشک در استان خوزستان گفته که «کمبود بودجه، بازرسی اصناف را با مشکل مواجه کرده است». اعظمی دارش خواسته که برای این نوع بازرسی بودجه ای مطابق با نیازهای اتاق اصناف تامین شود. اگر چه او همکاری بیشتر سازمان صنعت، معدن و تجارت را نیز خواسته اما به هر حال تاکید کرده که بودجه نقش مهمی در بازرسی از واحدهای صنفی دارد و کمبود آن مانعی بزرگ بر سر راه این کار است.

بودجه بازرسی
اگر بنا باشد که اتاق اصناف مسئولیت بازرسی از واحدهای صنفی را در سراسر کشور برعهده گیرد باید پیش بینی مناسبی برای تأمین بودجه این کار در نظر گرفته شود اما در حال حاضر منبع مشخصی برای تأمین این بودجه در نظر گرفته نشده است و این نقطه آغاز مشکلات اتاق اصناف برای انجام این کار خواهد بود.

اعتماد کتیب، بازرسی را به ما بسپارید
علی قاضی، رییس اتاق اصناف کشور معتقد است که دولت باید کار اصناف را به اصناف بسپرد. از جمله کارهایی که به اعتقاد فاضل در این دسته قرار می گیرد واگذاری بازرسی واحدهای صنفی است. او و گروهی که طرفداران این نوع بازرسی هستند تلاش کردند تا از دولت بخواهند که به خواسته شان اهمیت بدهد و نتیجه این تلاش ها هم بالاخره در نیمه نخست تیرماه

خبرهای مثبت بازار سهام
یکی پس از دیگری از راه می رسند

درخشش ستاره بخت گروه پالایشی

اتاق اصناف چگونه واحدهای صنفی را بازرسی می کند:

کمبود بودجه نخستین مشکل در بازرسی اصناف

گزارشی از بازار میل دلاوران
وقت خوب نشستن بر میل ایرانی

نرخ رشد اقتصادی از منفی ۵/۸ دولت
قبل به منفی ۲/۲ درصد رسیده است

فیلر

پاسخ رییس بانک مرکزی به دادستان دیوان محاسبات

در پی صدور گزارش دادستان دیوان محاسبات درباره پرونده موسوم به رانت ۶۵۰ میلیون یورویی و انتشار گسترده آن در رسانه ها، رییس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران با صدور نامه ای، ایراداتی را به موارد مطرح شده در این گزارش وارد کرده است. ولی الله سیف، رییس کل بانک مرکزی در نامه ای خطاب به فیاض شجاعی، دادستان دیوان محاسبات اعلام کرد که دیوان محاسبات مرجع تشخیص ضرر قانینی بودن معاملات نیست.

در این نامه آمده است: براساس قانون اجرای سیاست های کلی اصل (۴۴) قانون اساسی، «شورای رقابت، تنها مرجع رسیدگی به رویه های ضد رقابتی است» لذا ورود یک مرجع دیگر به امر تشخیص یک اقدام ضد رقابتی، خود عملی غیرقانونی از طرف یک مرجع قانونی است.

در بخش دیگری از نامه، به ماموریت و صلاحیت ذاتی دیوان محاسبات مبنی بر رسیدگی به حساب های درآمد و هزینه و سایر دریافت ها و پرداخت ها به منظور جلوگیری از وارد شدن ضرر و زیان به بیت المال اشاره شده و آمده است: همان طور که آن دادستانی محترم اشاره فرموده اند به دلیل آنکه ضرری به بیت المال وارد نشده، اصولاً موضوع ورود آن دیوان محترم به موضوع محل ابهام است.

رییس کل بانک مرکزی در ادامه نامه خود از سانسور شدن نظر کارشناسی اداره نظارت ارز بانک مرکزی مبنی بر اینکه دریافت کد تخصیص ارز «هیچ گونه مزیتی برای واردکننده ایجاد نمی نماید» توسط دادستان دیوان محاسبات، انتقاد کرده و نوشته است: در استدلال استنادی جنابعالی عبارت «هیچ گونه مزیتی را برای واردکننده ایجاد نمی نماید» حذف گردیده که آن عبارت محذوف حکایت از آن دارد که دریافت کد تخصیص ارز موجب مزیتی برای واردکننده نیست، بلکه تخصیص ارز حسب مقررات و با رعایت نوبت انجام می گیرد.

مدیران دولتی عامل فساد اقتصادی هستند

افرادی که در سازمان های دولتی هستند عامل بروز فساد اقتصادی در ایران هستند. مصطفی رئاسی، عضو هیات نمایندگان اتاق ایران با تاکید بر این نکته گفت: با توجه به عدم دستگیری و بازخواست از مدیران و کارکنان دولت شاهد رشد میزان مفاسد اقتصادی هستیم زیرا با ریشه مفاسد اقتصادی برخوردی نمی شود. او در گفت و گو با موج، با اعلام این مطلب اظهار کرد: ما پرونده های متعددی در خصوص مفاسد اقتصادی در قوه قضاییه داریم که در نهایت به کارکنان ادارات و دستگاه های دولتی ختم می شود.

رئاسی ادامه داد: متأسفانه هیچ گاه در هیچ یک از پرونده های مفاسد اقتصادی شاهد محاکمه عاملان بروز فساد نیستیم در حالی که تمام پرونده های فساد اقتصادی ایران به ارگان ها و سازمان های دولتی ختم می شود.

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: تمام سوءاستفاده های اقتصادی از منابع مالی بانک های دولتی یا ارگان ها و سازمان های دولتی انجام شده اما برخوردی نیز با افراد خاطی صورت نگرفته است.

ماه شوال و عید سعید فطر مبارک باد

بانک کارآفرین
دانش جهانی، راه حل ایرانی

دیدگاه

حمایت یارانه‌ای از تولید جواگبو نیست



مهدی غفاری

حذف ۱۰ میلیون نفر از فهرست یارانه بگیران که اخیرا وزیر اقتصاد درباره آن صحبت کرده است، سیاستی بود که باید از ابتدای هدفمندی یارانه‌ها اتخاذ می‌شد. نگاه من از ابتدا این بود که دولت می‌تواند با تکمیل بانک اطلاعاتی خود اقدام به غر بالگری یارانه‌گیران کند، اما متاسفانه دولت در ابتدای فاز دوم هدفمندی یارانه‌ها با کمپین گذاشتن، یک اشتباه استراتژیک را انجام داد که نتیجه ناموفقی بود و نتیجه آن ثبت نام بیش از ۷۰ میلیون نفر برای دریافت یارانه بود. این فرصت، فرصتی بود که دولت آن را از دست داد و با تبدیل کردن کمپین «نه به یارانه‌ها» به یک گفتمان، وقت را هدر داد. دولت می‌تواند با ادامه همین روند، رفته رفته بانک اطلاعاتی خود را تکمیل و افراد بیشتری را حذف کند. اکنون حذف این ۱۰ میلیون نفر می‌تواند فرصتی باشد که بخشی از کسری منابع دولت را تامین کرده و به سمت جبران کسری منابع پرداخت یارانه‌ها و حمایت از تولید هدایت شود. البته با در نظر گرفتن این نکته که حمایت از تولید مهم است باید گفت: در حال حاضر فضا برای تولید مناسب نیست و اگر این منبع هم برای حمایت از تولید در نظر گرفته شود ممکن است به نوعی هدر رفتن منابع باشد. فضای تولید باید دارای مقررات روشن، حاشیه سود و غیره باشد اما اکنون هم نرخ تسهیلات بانکی بالاست و هم شاهد فضای رانتی و انحصاری هستیم، در چنین فضایی تولیدکنندگان ریسک نمی‌کنند و وارد این فضا نمی‌شوند. بنابراین صرف این منبع ایجاد شده برای تولید زمانی می‌تواند به رونق تولید بینجامد که فضای تولید هم آماده باشد.

با حذف این ۱۰ میلیون نفر رقمی نزدیک به شش هزار میلیارد تومان در سال صرفه جویی می‌شود، دولت در ماه حدود سه هزار و پانصد میلیارد تومان یارانه می‌دهد که در پرداخت این مبلغ هر ماه نزدیک به هزار میلیارد تومان کسری دارد. اکنون دولت بخشی از این کسری را با افزایش قیمت حامل‌های انرژی جبران می‌کند و با حذف این ۱۰ میلیون نفر می‌تواند بخش دیگری از کسری خود را جبران کند. بنابراین به نظر می‌رسد این منبع می‌تواند صرف کسری بودجه دولت در پرداخت یارانه‌ها شود و اگر به سمت حمایت از تولید برود پاسخ مناسبی نمی‌گیرد زیرا شکل‌گیری تولید نیازمند بستری لازم است و تا زمانی که این بسترها نباشد، نه حمایت یارانه‌ای و نه بسته خروج از رکود دولت برای تولید جواگبو نیست.

فیلد

رییس هیات‌مدیره انجمن سازندگان صنعت نفت خواستار شد:

رفع تبعیض در قراردادهای ساخت تجهیزات نفت

در صورتی که قراردادهای یکسان‌سازی شود می‌توان به بومی‌سازی امیدوار بود.

رضا پدیدار رییس هیات‌مدیره انجمن سازندگان صنعت نفت با بیان اینکه باید از این قراردادها رفع تبعیض صورت گیرد، تاکید کرد: در صورتی که قراردادهای یکسان‌سازی شود می‌توان به بومی‌سازی امیدوار بود بنابراین یکسری از نفت فقط روی کاغذ و شرح کار و برای بخش خصوصی تنها اتلاف وقت باشد.

او در گفت‌وگو با ایلنا گفت: برای بومی‌سازی تجهیزات صنعت نفت نیاز داریم که قراردادهای یکسان‌سازی شده تا به لحاظ قیمت و کیفیت توان رقابت با نوع خارجی را داشته باشد.

رییس هیات‌مدیره انجمن سازندگان صنعت نفت با تاکید بر لزوم یکسان‌سازی قراردادهای داخلی و خارجی گفت: در صورتی که قراردادهای به‌صورت عملیاتی یکسان نشود استفاده از توان داخلی برای ساخت تجهیزات، برای نفتی‌ها شرح کار و برای بخش خصوصی اتلاف وقت خواهد بود.

رضا پدیدار، رییس هیات‌مدیره انجمن سازندگان صنعت نفت در گفت‌وگو با ایلنا با اشاره به مشکلات یکسان نبودن قراردادهای نفتی خارجی و ایرانی گفت: در حال حاضر مغایرت‌هایی بین قراردادهای ساخت کالا و بین سازندگان داخلی و خارجی وجود دارد که این مسئله مشکلاتی را برای سازندگان تجهیزات صنعت نفت در داخل کشور به‌وجود آورده است. وی افزود: در کارگروهی که در این زمینه تشکیل شده مغایرت‌های این قراردادها مشخص شده که گرفتن ضمانت‌نامه از جمله آنهاست. درحالی که از سازنده خارجی ضمانت‌نامه‌ای گرفته نمی‌شود.

پدیدار با بیان اینکه اکثر شرایط قراردادهای نفتی خارجی، هاست، خاطر نشان کرد: برای بومی‌سازی تجهیزات صنعت نفت نیاز داریم که قراردادهای یکسان‌سازی شده تا به لحاظ قیمت و کیفیت توان رقابت با نوع خارجی را داشته باشد.

وی تصریح کرد: در مقایسه کالاهای ساخت داخل و خارج اگر قیمت گمرک، بازرگانی، حمل و بیمه حذف شود قیمت محصول داخلی ارزان‌تر است.

راهاندازی سه پروژه جدید گازی

سه پروژه جدید گازی در زمستان امسال به بهره‌برداری می‌رسد.

عبدالحسین ثمری، معاون شرکت ملی گاز ایران با اشاره به راه‌اندازی سه پروژه جدید گازی از افزایش ۱۰۰ میلیون مترمکعبی ظرفیت انتقال گاز طبیعی کشور برای زمستان سال جاری خبر کرد.

به گزارش مهر، ثمری در تشریح مهم‌ترین برنامه‌های در دست اجرای افزایش ظرفیت تولید و انتقال گاز طبیعی در کشور، گفت: ظرفیت تولید گاز طبیعی کشور تا پایان سال جاری از بهره‌برداری از فازهای جدید پارس جنوبی ۸۰ تا ۱۰۰ میلیون متر مکعب در روز افزایش می‌یابد.

معاون شرکت ملی گاز ایران با اعلام اینکه همزمان با افزایش ظرفیت تولید، افزایش ظرفیت انتقال گاز طبیعی هم در دستور کار قرار گرفته است، تصریح کرد: ازاین‌رو به منظور انتقال این حجم گاز از بالادستی به مبادی مصرف، باید زیرساخت‌ها را آماده و پروژه‌های در دست اجرای بخش انتقال گاز عملیاتی شود.

این عضو هیات‌مدیره شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه تا پایان سال جاری تاسیسات تقویت فشار گاز بل کله و دهق در مدار بهره‌برداری قرار خواهند گرفت، اظهار کرد: علاوه بر این تکمیل و راه‌اندازی خط لوله انتقال گاز دهم سراسری در محدوده یاسوج و پتاهه در دستور کار قرار گرفته که با اجرای این پروژه‌ها مشکلی برای انتقال این میزان گاز تولید شده وجود ندارد.

ثمری یادآور شد اینکه با توجه به اینکه امسال تاسیسات تقویت فشار گاز خط ششم سراسری به بهره‌برداری نمی‌رسد، چنانچه لازم شد تا تاسیسات تقویت فشار گاز خط لوله پنجم سراسری استفاده خواهد شد تبیین کرد: با وجود این افزایش تولید چنانچه بهینه‌سازی مصرف در کشور نهاده‌اند نشود همواره با کمبود گاز مواجه خواهیم بود.

معاون شرکت ملی گاز در پایان با اشاره به اینکه در قانون بودجه امسال بهینه‌سازی مصرف گاز مورد توجه قرار گرفته است، تاکید کرد: در این راستا براساس تبصره بند «ق» قانون بودجه هر سازمانی که به‌عنوان سرمایه‌گذار در بخش بهینه‌سازی مصرف انرژی پروژه تعریف کند، منابع مالی آن تامین خواهد شد.

اخبار امروز

چایکاری، حرکت به سمت نقطه صفر



عسل داداشلو

پرداخت نکردن مساعده از سوی دولت به چایکاران، باغ‌های چای شمال را خشکند.

به گفته رییس اتحادیه چایکاران، از پنجم اردیبهشت تا ۲۰روز پیش، برداشت برگ سبز از باغات چای ادامه داشته اما از ۲۰ روز گذشته تاکنون به دلیل خشکسالی و هوس نشدن در زمستان، این باغ‌ها خشکیده‌اند.

خشک شدن باغ‌های چای می‌تواند بیش از این وضعیت چای ایرانی را با بحران مواجه کرده و تولید چای داخلی را بیش از پیش کاهش دهد در چنین شرایطی مهم‌ترین موضوعی که باید دنبال شود، دلیل این خشکسالی است، چه کسی مقصر است؟ کشاورز؟ آب و هوا یا شاید دولت؟

ایرج هوسمی، رییس اتحادیه چایکاران درباره علت این خشکسالی معتقد است: بی‌توجهی وزارت جهاد کشاورزی به نظر کشاورزان موجب تعطیلی این باغ‌ها را وقتی به نظر می‌رسد، حاصلش این می‌شود که تولید چای داخلی از ۷۰ هزار تن در سال ۱۳۷۹ به ۱۹ هزار تن در سال ۱۳۹۲ می‌رسد. کم شدن زمین‌های زیر کشت چای نیز از دیگر آسیب‌ها است، طبق آمار موجود ما حدود ۳۵ هزار هکتار باغ در سطح گیلان و مازندران داشتیم که اکنون ۲۵ هزار هکتار زیر کشت چای است که البته همه اینها، باغ‌های آباد نیستند و تعداد زیادی از باغ‌های بزرگ رها شده‌اند.

سازمان چای در پرداخت مطالبات سلیقه‌ای عمل می‌کند

اگر بخواهیم یک قشر را نام ببریم که به سراسر قاطع بتوانیم بگوییم طی سال‌های اخیر همیشه از دولت طلبکار

بودند، طبیعتا باید نام چایکاران را بیابیم. در طول سال‌های گذشته همیشه مطالبات چایکاران از دولت برای خرید پرداخت می‌شده است. البته دولت یازدهم از زمستان ۹۲ تصمیم به تسریع در این روند گرفت، اما هنوز هم چایکاران ما طبق آخرین گفته علی محرر، رییس سازمان چای کشور تاکنون ۵۹ هزار تن برگ سبز چای از چایکاران شمال کشور خریداری شده و از ۸۳ میلیارد تومان کل مطالبات چایکاران حدود ۶۰ میلیارد تومان به آنها پرداخت شده است.

هوسمی درباره این مطالبات بیان می‌کند: مطالباتی که اکنون چایکاران از دولت دارند، برای خریداری برگ سبز چای توسط سازمان چای است که ۵ اردیبهشت تا ۲۰ روز پیش خریداری شده است. یعنی این مطالبات مربوط به زمان گذشته نیست و زمان زیادی از آن نمی‌گذرد، اما انتقادی که در پرداخت این مطالبات وجود دارد، سلیقه‌ای عمل کردن سازمان چای است، درصدی

توجه ویژه دولت تدبیر و امید به محیط‌زیست و منابع طبیعی خبر داد و بیان کرد: رییس‌جمهور در سفر به استان ایلام در بازدید از جنگل‌های زاگرس از نزدیک خسارات وارده به این مناطق را بررسی و تدابیر ویژه‌ای را برای احیای آنها پیش‌بینی کرده است.

همچنین معاون وزیر جهاد کشاورزی در نشست هماهنگی واحدهای تابعه منابع طبیعی استان همدان گفت: اجرای طرح‌های عمرانی و توسعه اقتصادی نباید زمینه‌های تخریب محیط‌زیست و مراتع شود.



جلالی افزود: برخی افراد هنگام اجرای طرح‌های عمرانی برای بهره‌گیری از زیرساخت‌ها کمترین مسرت را مدنظر قرار می‌دهند و به میزان تخریب منابع طبیعی و جنگل کاری ندارند. وی با تاکید بر جلوگیری از ادامه بسپاری از طرح‌های در حال اجرا بیان کرد: پیوسته است و در صورت ضرورت تغییر یافته است و در صورت ضرورت و نبود راهکار مناسب برای جلوگیری از تخریب منابع طبیعی، مسیری انتخاب می‌شود که کمترین خسارت را به طبیعت وارد کند.

واردات با استمرار خود توانسته ذاتفه مخاطب ایرانی را تغییر دهد. نتیجه آن اکنون در بازار چای مشهود است. هوسمی درباره واردات چای می‌گوید: واردات غیرقانونی به کشور انجام می‌گیرد یکی از دردهای بزرگ است این واردات از همه کشورهای بزرگ تولیدکننده چای انجام می‌شود از سوی دیگر چای‌های ستوانی یا التباری نیز یکی دیگر از دردهای ما است. متاسفانه چایی که باید معدوم شود در انبارها نگهداری می‌شود و در فصل بهره‌برداری و عرضه چای تازه، به بازار ارائه می‌شود. او ادامه می‌دهد: اکنون نیاز

از کشاورزان اعتقاد دارند که سازمان چای در پرداخت این مطالبات سلیقه‌ای عمل می‌کند و به برخی از کارخانه‌ها زودتر مطالبات را پرداخت می‌کند. البته توضیح سازمان چای نیز درباره این موضوع، این است که کارخانه باید سهم خود را پرداخت کند تا ما بتوانیم به کشاورزان پرداخت داشته باشیم اما دود این اتفاق فقط به چشم کشاورز می‌رود.

واردات غیرقانونی، بلای جان چای ایرانی

شمال ایران، دو محصول لوکس که یکی از آنها محصول لوکس به شمار می‌رود و یکی دیگر طی سال‌های اخیر به محصول درجه دو تبدیل شده است. برنج ایرانی همان محصول لوکس است و چای ایرانی آن محصول درجه دو. اکنون برنج ایرانی در میان مردم باخوش‌قبالی مواجه می‌شود و چای ایرانی نه. دلیل این اتفاق چیست؟

واردات تنها گزینه‌ای است که اگر سر این ماجرا را دنبال کنید به آن می‌رسید. ایران اکنون بازار مناسبی برای کشورهای صادرکننده چای شده و این چای را در سبد خاناوار باز کند.

۱۵ هزارهکتار از مراتع هرسال می‌سوزد

معاون وزیر جهاد کشاورزی افزود: تنها عرصه‌ای از منابع ملی که قابلیت تغییر کاربری و تبدیل به زراعت آبی یا باغی داشته باشد براساس ضوابط و دستورالعمل‌های موجود قابل واگذاری است. جلالی اضافه کرد: با وجود ضرورت واگذاری مجوزهایی برای توسعه صنعتی یا اجرای طرح‌های عمرانی نظیر خطوط لوله گازرسانی، آب‌رسانی واحداث بزرگراه و آزادراه اما در اجرای این طرح‌ها به مسائل زیست‌محیطی و بیش از گذشته توجه شده است. وی تاکید کرد: برای اجرای طرح‌های عمرانی باید مطالعات و ارزیابی‌های زیست‌محیطی صورت گیرد، همچنین از نسوی سازمان حفاظت محیط‌زیست و سازمان جنگل‌ها باید این طرح‌ها تایید شود. نشست هماهنگی واحدهای تابعه منابع طبیعی استان همدان روز پنجشنبه با حضور معاون وزیر جهاد کشاورزی و رییس سازمان جنگل‌ها، مراتع و آب‌بخیزداری کشور و مدیران ستادی ۹ شهرستان استان همدان برگزار شد و در این نشست مدیران ستادی به ارائه گزارش‌هایی در زمینه فعالیت‌های صورت گرفته پرداختند.

معاون وزیر جهاد کشاورزی افزود: برای بومی‌سازی تجهیزات صنعت نفت نیاز داریم که قراردادهای یکسان‌سازی شود می‌توان به بومی‌سازی امیدوار بود. بنابراین یکسری از نفت فقط روی کاغذ و شرح کار و برای بخش خصوصی تنها اتلاف وقت باشد. او در گفت‌وگو با ایلنا گفت: برای بومی‌سازی تجهیزات صنعت نفت نیاز داریم که قراردادهای یکسان‌سازی شده تا به لحاظ قیمت و کیفیت توان رقابت با نوع خارجی را داشته باشد. رییس هیات‌مدیره انجمن سازندگان صنعت نفت با تاکید بر لزوم یکسان‌سازی قراردادهای داخلی و خارجی گفت: در صورتی که قراردادهای به‌صورت عملیاتی یکسان نشود استفاده از توان داخلی برای ساخت تجهیزات، برای نفتی‌ها شرح کار و برای بخش خصوصی اتلاف وقت خواهد بود.

اجرای سیاست‌های تعرفه‌های پایین توسط دولت

تعرفه‌ها از چهار درصد شروع و بالاترین تعرفه موجود نیز ۱۰۰ درصد تعیین شد که به‌طور میانگین ۴۰درصد کاهش داشته و امیدواریم این روند ادامه یابد. ولی‌الله افخمی‌راد گفت: تعرفه آرماتی که ما برای تجارت ایران باید به آن برسیم، از نظر من در دو طبقه تعرفه‌ای خلاصه می‌شود، نه بیشتر و نه کمتر. دو طبقه‌ای که باید دارای اختلاف معناداری باشند در آن صورت بخش زیادی از فساد ناشی از قوانین دست‌وپاگیر اداری در حوزه تجارت کاهش و سرعت ترخیص کالا در گمرک افزایش می‌یابد، البته همزمان نیز باید برنامه‌هایی در حمایت از تولید داخلی اجرایی شود.

او با تاکید بر اینکه تعرفه ابزار مهمی است که مجلس در اختیار دولت قرار داده تا براساس آن سیاست‌های تجاری را عملیاتی کند، افزود: سال گذشته ۱۵ طبقه تعرفه‌ای داشتیم و قبلا کمترین سود بازرگانی دو درصد و بالاترین سود بازرگانی هم تا بیش از ۴۰درصد افزایش داشت که در اصطلاح بیشتر متعلق به کالاهای لوکس بود و گاهی خودروها نیز در این مجموعه قرار می‌گرفتند. رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران اضافه کرد: در سال جاری علاوه بر حذف یک طبقه، تعرفه‌ها نیز از چهار درصد شروع و بالاترین تعرفه موجود نیز ۱۰۰درصد تعیین شد که به‌طور میانگین ۴۰درصد کاهش داشته و امیدواریم این روند ادامه یابد. به گفته افخمی‌راد برای سال ۹۵، هفت طبقه تعرفه‌ای پیش‌بینی شده که به همین نسبت رقم تعرفه هم کاهش خواهد داشت.



اخبار کوتاه

روسیه از بانک‌های خود در مقابل تحریم‌های غرب حمایت می‌کند

بانک مرکزی روسیه، همزمان با آغاز تحریم‌های بانکی ضدروسی امریکا به‌خاطر مسئله اوکراین، روز چهارشنبه در بیانیه‌ای اعلام کرد: از بانک‌های این کشور در مقابل تحریم‌های غربی حمایت می‌کند.

در بیانیه بانک مرکزی روسیه گفته شده است: با توجه به آغاز تحریم‌های امریکا و اتحادیه اروپا علیه تعدادی از بانک‌ها و موسسات اعتباری روسیه، تمام بانک‌های کشور در شرایط عادی فعالیت و به مشتریان خود خدمات مختلف از جمله انتقال وجوه مالی ارائه می‌کنند.

چالش دولت عراق و کردستان بر سر منابع نفتی

روزنامه وال استریت ژورنال امریکا نوشت: دولت اقلیم کردستان عراق، نام‌های سه دادگاه تکرار نوشته است که ادعای بغداد در مورد مالکیت یک نفتکش یک‌میلیون بشکه‌ای حامل نفت این کشور را که اخیرا در سواحل تگزاس لنگر انداخته است به چالش می‌کشد. این محموله نفتی نفتکش یونایتد کالورتا به ارزش ۱۰۰میلیون دلار به مرکز توجه بحث دیرینه میان بغداد و منطقه خودمختار کردستان عراق در مورد حق ناشوی این اقلیم برای تولید و بازاریابی منابع طبیعی آن تبدیل شده است. وزیر نفت عراق ادعا کرد، دولت اقلیم کردستان به طور غیرقانونی محموله تانکر یادشده را اختلاس کرده است.

سوداگران بازار به‌دنبال واردات پر تقال



مجتبی شادلو، رییس اتحادیه باغداران کشور گفت: بر خلاف اظهارنظرهایی که درباره کاهش برداشت مرکبات در سال‌های گذشته به‌دلیل سرمازدگی سال گذشته مطرح می‌شود، برای تنظیم بازار مصرف نیازی به واردات نداریم. جوسازی کمبود تولید مرکبات در فصل برداشت، امکان ورود سوداگران به بازار یا واردات بی‌رویه این محصول را فراهم می‌کند.

۱۰۰هزار تن خرمای مضافتی سراوان تلبار شده

۱۰۰هزار تن خرمای مضافتی سراوان با بهترین کیفیت به دلیل تلبار شدن و عدم استفاده، در حال از بین رفتن است. هدایت‌الله میرمردآه‌هی، نماینده مردم سراوان، سیب و زالیی در مجلس گفت: ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تن خرمای مضافتی هرساله در منطقه سیب بهترین کیفیت ممکن بوده و علاوه بر عرضه داخلی آن، امکان صادرات نیز وجود دارد.

افزایش ۱۸درصدی تولید کنسانتره زغال سنگ

میزان تولید کنسانتره زغال سنگ از معادن بزرگ کشور طی سه ماهه نخست امسال، ۱۸درصد افزایش یافت. چهار شرکت بزرگ تولیدکننده زغال سنگ کشور (طیس، کرمان، البرز شرقی و مرکزی) از ابتدای فروردین تا پایان خرداد ماه سال ۹۳ مجموع ۲۷۰هزار و ۶۸۵ تن کنسانتره زغال سنگ تولید کردند که رقم مذکور نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۲۲۹هزار و ۳۸۰ تن بیشتر بود.

در این مدت، میزان تولید کنسانتره شرکت زغال سنگ طیس ۱۲۹هزار و ۷۱۱تن، زغال سنگ کرمان ۷۴هزار و ۶۷۸ تن، البرز شرقی ۳۴هزار و ۹۷۱ تن و البرز مرکزی ۳۱هزار و ۳۲۵ تن بود.

اخبار کوتاه

حذف ۱۰ میلیون یارانه بگیر
علی طیب نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: با شناسایی ۱۰ میلیون نفر از افراد پردرآمد جامعه، به زودی فهرست جدید یارانه بگیران اعلام می‌شود. افراد پردرآمد شناسایی شده‌اند و به زودی و آرام‌آرام از فهرست یارانه بگیران حذف می‌شوند. دولت برای اجرای عدالت یکی از بسته‌های حمایتی همچون بیمه همگانی و حمایت از تولید داخلی را تدوین و اجرا کرد.

افزایش ۴۶ درصدی فروش سفته و برات



در خرداد ماه سال جاری میزان فروش سفته و برات با ۴۶ درصد افزایش به بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد تومان رسید. در خرداد ماه سال جاری حدود ۱۰ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان سفته و برات در شهر تهران فروش رفت که بیانگر رشد ۲۰۹ درصدی میزان فروش در این بخش نسبت به اردیبهشت ماه است. این در حالی است که میزان فروش سفته و برات در تهران و در خرداد ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل ۴۶٫۱ درصد افزایش یافته است. همچنین طبق آمار شعبه واخواست دادگستری استان تهران در خردادماه سال ۱۳۹۲ حدود ۱،۵ هزار برگ سفته و برات به مبلغی حدود ۱۵ هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان در شهر تهران واخواست شد.

تامین برق روستاهای سر بلانکا توسط ایران

ولی‌الدین مصلحتی شریبانی، مجری طرح برق رسانی روستایی گفت: جمهوری اسلامی ایران در برق رسانی به روستاهای سایر کشورها مشارکت دارد که از بارزترین آنها برق رسانی به هزار روستا در کشور سر بلانکا است. این طرح در مردادماه سال ۸۹ کلید خورد و تاکنون ۴۰۰ روستای سر بلانکا برق دار شده‌اند.

۸۰ درصد از اتلاف آب متعلق به بخش کشاورزی است



کشاورزان ۹۲ درصد آب کشور را مصرف می‌کنند و ۸۰ درصد از اتلاف منابع آب را در کارنامه دارند. ۹۳ میلیارد مترمکعب منابع آب مصرفی کشور حدود ۸۶ میلیارد مترمکعب به مصارف کشاورزی می‌رسد. بیش از ۸۰ درصد اتلاف منابع آب به دلیل عدم استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته آبیاری در این بخش به هدر می‌رود. حمید چیت‌چیان وزیر نیرو و در این باره به ایرنا می‌گوید: بازده آبیاری در کشور ۳۳ درصد ولی در کشورهای همسایه یا پایین‌تر از ایران بیشتر است. به‌عنوان مثال بازده آبیاری در لیبی، هند، مصر و سوریه به ترتیب ۶۰، ۵۴، ۵۳ و ۴۵ درصد است. به گفته وی متوسط مصرف آب کشاورزی در ایران ۹۲ درصد و این رقم در جهان ۷۰ درصد است و

متوسط تولید محصول به‌ازای یک مترمکعب آب در ایران بین ۹۰۰ گرم تا یک کیلوگرم ولی در جهان ۷۵ کیلوگرم است. امروزه تامین آب و صیانت از منابع زیرزمینی خود گفته که ۳۰ سال پیش کل جاهای کشور ۱۶۴ هزار حلقه هستند و براساس پیش‌بینی‌ها یکی از جنگ‌های آینده مربوط به آب خواهد بود. محمد حاج‌رسولی‌ها مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران در تازه‌ترین اظهارات خود گفته که ۳۰ سال پیش کل جاهای کشور ۱۶۴ هزار حلقه

بود که میزان برداشت از چاه‌ها ۲۸ میلیارد مترمکعب بوده است اما تا سال ۱۳۹۲ تعداد چاه‌ها به ۷۶۰ هزار حلقه و با برداشت ۴۸ میلیارد مترمکعب افزایش یافته است. به گفته وی با توجه به وضعیت اقلیمی کشور بیش

مهم‌ترین دغدغه کارگران کوره پزخانه، بیمه است

بیمه، مهم‌ترین دغدغه کارگران در کوره پزخانه‌هاست. مهم‌ترین دغدغه‌ای که کارگران در دیدار با وزیر کار مطرح کردند به بیمه مربوط می‌شد. غلامرضا عباسی، دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران ایران درباره بازدید وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی از کوره پزخانه‌های جنوب پایتخت گفت: وزیر کار در این بازدید به صورت رودررو با کارگران شاغل در این بخش به گفت‌وگو نشست و در جریان مشکلات مطرح شده از سوی آنها قرار گرفت. او در گفت‌وگو با مهر افزود: عمده مشکلات مطرح شده از سوی کارگران محروم در کوره پزخانه‌ها به مسائل بیمه‌ای برمی‌گشت و از سوی نیز گلابه‌هایی درباره اشتغال اتباع بیگانه در این بخش مطرح شد. عباسی ادامه داد: کارگران ایران عنوان کردند اشتغال اتباع خارجی در کوره پزخانه‌ها باعث بیکاری آنها می‌شود. از سوی عنوان شد که به دلیل وجود سوابق بیمه‌ای ناقص، امکان بازنشستگی برای آنها بسیار پایین است و متأسفانه تامین اجتماعی نیز در این بخش همکاری لازم را ندارد. این مقام مسئول کارگری کشور تاکید کرد: کارگران شاغل در این بخش به دنبال اجرای ماده ۱۴۸ قانون کار و احیای سوابق کاری خود هستند. به دلیل ارائه سلیقه‌ای لیست‌های بیمه‌ای از سوی کارفرمایان به شعب تامین اجتماعی، کارگران کوره پزخانه‌ها اطلاعی از سوابق بیمه‌ای خود ندارند و به صورت مشخص یک فرد شاغل در این بخش نمی‌داند که چند سال سابقه بیمه دارد. وی خاطر نشان کرد: متأسفانه در حال حاضر، شرایط به نحوی است که کارفرما هر لیستی را ارائه کند، از سوی تامین اجتماعی پذیرفته می‌شود. بنابراین کارفرما می‌تواند تنها به مدت چند روز در ماه برای کارگران شاغل در این بخش لیست بیمه ارائه کند و این مسئله باعث نقص سوابق بیمه‌ای کارگران شده است.

کاهش قیمت سکه و طلا

قیمت طلا و سکه با پایان یافتن ماه رمضان کاهش می‌یابد. محمد کشتی‌آرای، رییس اتحادیه طلا و جواهر با اعلام این خبر گفت: افزایش قیمت نخواهیم داشت و به نظر می‌آید که قیمت‌ها با پایان یافتن ماه مبارک رمضان کاهش یابد. به گزارش ایلنا، وی با اشاره به رکود بازار طلا و جواهر افزود: طبیعتاً بازار طلا تاثیرپذیر از وضعیت اقتصادی کشور است و از آنجا که اقتصاد کشور در حال پویایی و خروج از رکود است، به نظر می‌رسد روزهای خوبی در انتظار بازار طلا باشد. کشتی‌آرای با بیان این مطلب که قیمت طلا از هیچ عامل دیگری جز اونس جهانی تاثیر نمی‌گیرد، تصریح کرد: در بعضی مواقع که قیمت سکه و طلا همسوس با قیمت اونس جهانی نیست به دلیل عوامل دیگری از جمله قیمت ارز است و این عوامل در کنار تقاضای موجود قیمت سکه و طلا را تعیین می‌کند. رییس اتحادیه طلا و جواهر در خصوص رونق بازار طلا گفت: به جز اقتصاد کشور هیچ موضوع دیگری نمی‌تواند روی بازار طلا و جواهر تاثیر گذار باشد. بازار طلا تاثیرپذیر از وضعیت اقتصادی کشور است و از آنجا که اقتصاد کشور در حال پویایی و خروج از رکود است به نظر می‌رسد روزهای خوبی در انتظار بازار طلا باشد.



نرخ رشد اقتصادی از منفی ۵/۸ دولت قبل به منفی ۲/۲ درصد رسیده است

نعمت‌زاده گفت: دولت تدبیر و امید بسیار تلاش کرد فضای بی‌اعتمادی بین ملت و دولت و دولت و قوه مقننه برطرف شود و اکنون در مورد قوای مختلف سعی کرده‌اند احترام متقابل در چارچوب قانون اساسی را رعایت کنند. وی بیان کرد: دولت تدبیر و امید تاکنون برخورد محترمانه با نمایندگان مجلس شورای اسلامی داشته با وجود اینکه برخی از نمایندگان نسبت به فعالیت‌های دولت کم‌لطفی می‌کنند اما دولت راه تعامل با مجلس و رفع مشکل را در پیش گرفته است.

مردم نهاد شده و برخورد صادقانه با مردم و مسائل جاری در اولویت اهمیت قرار گرفته که امیدواریم تعامل بین دولت و تشکل‌های مردمی شفاف‌تر و با سعی بیشتر ادامه پیدا کند. وی برقراری اعلام مواضع آشنی با کشورهای مختلف، برنامه‌ریزی و تلاش مستمر برای رفع تحریم‌های ظالمانه به لحاظ اقتصادی، اجتماعی و سیاسی و رفع سوء تفاهم‌ها را از سیاست‌های دولت تدبیر و امید در عرصه بین‌المللی عنوان کرد.

نعمت‌زاده گفت: مبارزه با فساد در مقیاس‌های ملی و استانی از دیگر اولویت‌های کاری دولت تدبیر و امید است که سعی دارد با شفاف‌سازی و ساده‌سازی قوانین و آگاه کردن مردم نسبت به حقوق خود اجازه ندهد عده‌ای فرصت طلب در هر شهری و در هر مقامی از موقعیت سوءاستفاده کنند. وی با اشاره به وضعیت اقتصادی کشور در دولت سابق گفت: رشد منهای ۱۲ درصد برای صنعت، رکود یا توقف ۵۰ درصد واحدهای صنعتی، وجود

وی اظهار کرد: چند سال قبل مجلس شورای اسلامی احیای قانون ارتقای مستمر و بهبود فضای کسب‌وکار را اسلامی وضع کرد، اما به دلایلی دولت سابق این نامه‌های آن را تهیه نکرد که این آیین‌نامه در دولت تدبیر و امید تهیه و زمینه اجرای آن فراهم شد. وی توجه به تشکل‌های مردمی و بهبود روابط بین بخش خصوصی و دولت را از دیگر دستاوردهای بخش اقتصادی دولت یاد هم ذکر کرد و گفت: اکنون جلسات ماهانه بین اتاق بازرگانی و بخش خصوصی با دولت برگزار می‌شود که این امر نقش موثری در جهت رفع موانع تولید دارد.

در حالی که در دولت قبل نرخ رشد اقتصادی منفی ۵/۸ درصد بود این رقم در دولت تدبیر و امید ابتدا به منهای شش درصد و اکنون به منهای ۲/۲ درصد رسیده که ناشی از روند رو به بهبودی است. محمد رضا نعمت‌زاده وزیر صنعت، معدن و تجارت با اعلام این نکته گفت: در یک سال و چند ماهی که از آغاز کار دولت تدبیر و امید می‌گذرد، متوسط نرخ تورم از ۴۰ درصد در تیرماه سال گذشته به ۲۵ درصد در حال حاضر رسیده است. وی با بیان اینکه سیاست‌گذاری دولت برای خروج از رکود و رفع موانع تولید است، گفت: به دستور رییس جمهوری موارد آن ابلاغ شده و در اختیار رسانه‌ها قرار گرفته و این وزارتخانه نقش مهمی در این بخش ایفا می‌کند. به گزارش ایرنا، نعمت‌زاده کاهش تدریجی قیمت ارز را از دیگر دستاوردهای دولت با وجود محدودیت‌های موجود در درآمدهای ارزی عنوان کرد و گفت: بسیاری از این محدودیت‌ها اصلاح و نرخ ارز ثبات نسبی پیدا کرد.

www.circuit-tech.ir

فن آورکا مدار

طراحی مدار با ARM
آشنایی و راه اندازی L298
تست کن با قابلیت های جامع
تقویت کننده HF

ساخت آبر رایانه ارزان

تنها نشریه تخصصی در زمینه الکترونیک، مخابرات، روباتیک و کنترل

تهران - خیابان کرمخمان زند - کوچه علایی - پلاک ۲ - واحد اول شرقی تلفکس: ۰۲۱-۸۸۹۳۴۴۰۹

انجمن بهره‌وری ایران

همایش‌های علمی تخصصی

اقتصاد

فرصت‌ها، چالش‌ها و راهکارها
۱۲ مردادماه ۹۳
ساعت ۱۶ الی ۲۰

نقش صنعت بانک و بیمه در تحقق اقتصاد مقاومتی

دکتر معجد قاسمی
مدیرعامل بانک پاسارگاد

محمد رضا ساروخانی
مدیرعامل بانک ملت

دکتر مسعود حجاریان
مدیرعامل بیمه ملت

محل برگزاری:
خیابان ملاصدرا، خ شریاز شمالی، خ حکیم اعظم، پلاک ۳۰
دانشگاه خاتم پاسارگاد

تفاتی دیر خاتمه
پزرگراه چمران، پل نصر (گینا)، کوی پروانه، کوچه هشتاد و یک، پلاک ۴، طبقه سوم
انجمن بهره‌وری ایران
تلفن: ۸۸۳۳۶۱۶۶ و ۸۸۳۳۳۴۴
نمابر: ۸۸۶۳۳۴۶
www.lrpa.ir / lpa@lrpa.ir

ثبت نام و حضور در نشست رایگان است.

افزایش سرمایه بانکها برای خروج از رکود

افزایش سرمایه بانکها موجب خروج از رکود و کاهش تورم می‌شود.

حیدر مستخدمین حسینی، مشاور وزیر اقتصاد و دارایی با اعلام این نکته گفت: در حال حاضر بانکها منابعی برای پرداخت تسهیلات ندارند، تامین سرمایه در گردش بنگاههای اقتصادی موجب رونق تولید و اقتصاد خواهد شد.

این کارشناس ارشد بانکی و مشاور وزیر اقتصاد و دارایی در گفت‌وگو با ایلتنا، با اشاره به اینکه به دلیل کاهش پول ملی باید سرمایه بانکها افزایش یابد، گفت: بر اساس تصویری که در گذشته صورت گرفته بود سرمایه موسسات مالی و اعتباری ۱۵۰ میلیارد تومان و سرمایه بانکها ۶۰۰ میلیارد تومان تعیین شده بود که این رقم به دلیل خروج از رکود و کاهش تورم باید افزایش پیدا کند. وی افزود: دولت موظف به افزایش سرمایه بانکهای دولتی از جمله بانک صنعت، معدن، ملی، کشاورزی، مسکن و سپه است که برداشت از صندوق توسعه ملی بهترین روش برای تزریق سرمایه به بانکهاست.

این کارشناس بانکی با تاکید بر اینکه برای خروج از رکود باید این کار هر چه سریع‌تر انجام شود، تصریح کرد: بانکها در حال حاضر منابع برای پرداخت تسهیلات به بنگاههای اقتصادی ندارند که با افزایش سرمایه مشکل سرمایه در گردش بنگاههای اقتصادی حل خواهد شد و در نتیجه تولید و اشتغال کشور رونق می‌گیرد. مستخدمین حسینی ادامه داد: پرداخت تسهیلات به بنگاههای اقتصادی نه تنها موجب خروج از رکود می‌شود بلکه کاهش تورم را نیز به همراه خواهد داشت.

بر اساس تصویری که در گذشته صورت گرفته بود، سرمایه موسسات مالی و اعتباری ۱۵۰ میلیارد تومان و سرمایه بانکها ۶۰۰ میلیارد تومان تعیین شده بود که این رقم به دلیل خروج از رکود و کاهش تورم باید افزایش پیدا کند.

مدیرعامل بانک تجارت در گفت‌وگو با «فرصت امروز»

بانک خود را گرفتار وصول معوقات نمی‌کند

موسسات یا سازمان‌هایی هستند که در ازای دریافت ۲ الی ۵ درصد از کل بدهی، بانکها با آنان قرارداد بسته‌اند تا به طلب خود برسند. با حضور شرخرها در بانک دیگر نمی‌توان انتظار داشت تا این نهاد پولی در روند وصول مطالبات خود از رفتاری قانونی و در شأن یک جامعه مدنی تبعیت کند زیرا به تعبیر شاهرخ ظهیری، عضو

با اعتراض اعضای اتاق بازرگانی صنایع و معادن تهران از حضور شرخرها به عنوان ماموران بانکی بود که سکوت رییس بانک مرکزی شکسته شد به طوری که سیف فعالیت آنها را در این نهاد پولی تایید کرد. وی با تاکید بر وجود مقرراتی که دست و پای اداره حقوقی وصول معوقات را گرفته است، گفت:

ندا فتاحی

آیا از حضور شرخرها به عنوان کارمندان بانکی خبر دارید؟

نه، هیچ بانکی به خود اجازه استفاده از شرخر را نمی‌دهد. بانک سازمان بزرگی است و این در شأن بانکها نیست که از شرخرها به عنوان کارمندان خود استفاده کند.

شنیده شده شرخرها با در دست داشتن چک بدهکاران بانکی به سراغ آنها آمده‌اند. آیا این موضوع صحت دارد؟

هر بانکی دارای یک اداره حقوقی به جهت وصول مطالبات است که طی اقدامات حقوقی این نهاد مالی می‌تواند برخی از مطالبات خود را وصول کند اما برخی از مطالبات، معوقات و همچنین وصول آنها در قدرت اداره وصول مطالبات نیست؛ بنابراین به دنبال راه‌هایی تازه خواهند بود. در تمام دنیا شرکت‌هایی هستند که برای بانکها کار می‌کنند و بانکها نیز برای وصول مطالبات خود با آنها قراردادهایی را می‌بندند.

پس می‌توان شرخرها را کارمندان این موسسه‌ها دانست؟

به هیچ عنوان شرخر، کلمه‌ای درست نیست و نباید از آن استفاده کرد. کسانی که در این موسسات کار می‌کنند کارشناسانی هستند که در قالب قانون فعالیت داشته و به امور معوقات و همچنین وصول آنها



نگاهی کارشناسانه دارند. چرا بانکها با داشتن کارشناسان زبده و حقوقدان با چنین موسساتی قرارداد می‌بندند؟ وصول معوقات کاری زمان بر بوده که روندی بسیار عریض و طولی دارد. هر شعبه باید حداقل به دنبال چند ده هزار مورد و پرونده برای وصول معوقات باشد. از این رو خود بانک برای وصول معوقات نیازمند یک لشکر است که در آنسوی و زمان کارمندان هیچ بانکی نمی‌تواند به همین منظور فعالیت، پیشینه، میزان بدهی و غیره تفکیک می‌کند و با توجه به برخی از بندها و تبصره‌ها پرونده بدهکار از دست ماموران بانک خارج می‌شود. تکلیف وثیقه‌های مالی که

وام گیرنده بدهکار در بانک گذاشته چه می‌شود؟ آیا این اموال به موسسات وصول معوقات می‌رسد؟ خیر بحث اموال و تخصیص آن نیز دارای یک روند کارشناسانه است. تمامی بانکها دارای یک اداره فروش اموال مازاد هستند که اموال ضبط شده بدهکار را به مزایده می‌گذارند. این اموال از طریق آگهی در جراید و اطلاعیه در برخی از مراکز مربوطه به فروش گذاشته می‌شود و موسسات وصول معوقات کمتر در این موضوع وارد می‌شوند. آیا بانک برای تولیدکنندگان و صاحبان کارخانه بدهکار امتیازی قائل است؟ بله حتی در بودجه سالانه که

دولت ارائه می‌کند این نکته مورد نظر قرار می‌گیرد. بانکها نیز تلاش دارند تا فرصتی را برای صنایع در نظر بگیرند و مطالبات را در دو گروه تعیین تکلیف می‌کنند. از بدهکاران صاحب صنعت برای مذاکره دعوت و از آنان خواسته می‌شود تا شرایط خود و تولیدشان را تبیین و توصیف کنند، با توجه به آنچه که بدهکار در توانایی خود دارد، تسهیلاتی به منظور پرداخت اقساط در نظر گرفته می‌شود. چرا معوقات بانکی در چند سال اخیر با چنین رشدی مواجه شده است؟ علت اصلی آن را می‌توان تحریم‌های اعمال شده از سوی غرب دانست. از زمان اعمال تحریم‌ها تا اکنون ۵۰ الی ۶۰ درصد بانکها با رشد معوقات روبه‌رو شده‌اند. دلار از یک هزار تومان به ۳ هزار تومان و گاهی بیشتر رسید. بنابراین محصولی که باید تولید شود با رشد سه برابری هزینه روبه‌رو شد. از سویی دیگر نیز قدرت خرید مردم کاهش یافت و کالاهای تولید شده روی دست صاحبان کارخانه‌ها ماند. این یک سوی قضیه است. از سویی دیگر ماشین‌آلات وارداتی که بیشتر کارخانه‌ها نیز از آنها استفاده می‌کنند نیاز به نصب و تعمیر دارند؛ مهندسان سازنده این ماشین‌آلات به منظور تحریم ایران، برای نصب و راه‌اندازی به کشور نمی‌آیند، زیرا خلاف مقررات است.

مشکل وام ازدواج حل شد:

پرداخت وام ازدواج، فردا نه، پس فردا

با هماهنگی بین وزارت اقتصاد دارایی و بانک مرکزی پرداخت وام ازدواج از دوشنبه آغاز می‌شود. دیروز برخی از بانکها اعلام کردند که براساس توافقات انجام شده با بانک مرکزی و وزارت اقتصاد هریک با تعداد متفاوتی در این مورد اقدام خواهند کرد تا مشکل وام ازدواج بیش از ۱۴ میلیون متقاضی حل شود. طی هماهنگی‌های انجام شده بین وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و مدیران عامل بانکها پرداخت وام ازدواج که مدت‌ها بود با مشکل تامین منابع و پرداخت مواجه بود حل شده است و بانکها اعلام کردند که از روز دوشنبه ششم مرداد ماه آماده پرداخت تسهیلات ازدواج به متقاضیان هستند.

غلامرضا مصطفی‌پور مدیر بانک قرض‌الحسنه مهر ایران در گفت‌وگو با ایسنا گفت: ۱۵۰ هزار فقره وام ازدواج از سوی بانک قرض‌الحسنه مهر پرداخت می‌شود. مبلغی حدود ۴۵۰ میلیارد تومان برای پرداخت وام ازدواج در این بانک در نظر گرفته شد تا به تسریع روند پرداخت این تسهیلات کمک کند.



وی افزود: تسهیلات سه میلیونی، به مرور زمان و بدون محدودیت زمانی پرداخت خواهد شد. مصطفی‌پور در مورد تامین منابع برای پرداخت ۱۵۰ هزار فقره وام ازدواج نیز اعلام کرد: در این مورد محدودیتی نداریم، اما اگر هم ایجاد شود با توجه به سرمایه مناسبی که در اختیار بانک است رفع خواهد شد. او با اشاره به اینکه این بانک بیش از این نیز دو هزار میلیارد ریال را به پرداخت وام‌های قرض‌الحسنه اختصاص داده بود خاطر نشان کرد: ۱۰۰۰ میلیارد ریال از این مبلغ قبلاً پرداخت شده و ۱۰۰۰ میلیارد ریال دیگر نیز در مرحله پرداخت است. عبدالناصر همتی، مدیرعامل بانک ملی نیز از پرداخت ۳۰۰ هزار فقره تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج از امروز تا پایان شهریورماه از سوی این بانک خبر داده است. وی عنوان کرد که ۱۰ هزار میلیارد ریال از منابع بانک ملی به اعطای تسهیلات وام ازدواج اختصاص یافته است. بانک مسکن نیز اعلام کرد که توجه به هماهنگی‌های انجام شده با وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی از امروز نسبت به افزایش تعداد وام قرض‌الحسنه ازدواج به متقاضیان اقدام کرده است. بر این اساس شعب این بانک در سراسر کشور از امروز آمادگی دارند به تعداد بیشتری از متقاضیان وام ازدواج پرداخت کنند. این در حالی است که بانک مسکن در سال ۹۲ و از ابتدای سال ۹۳ نسبت به پرداخت وام قرض‌الحسنه ازدواج به معرفی‌شدگان به این بانک در تمامی شعب خود اقدام کرده است.

تربیت کارایی

ماهنامه اقتصاد ترابری ایران

تلفن: ۸۸۹۲۵۹۲۷-۸، ۸۸۹۲۲۳۱۲-۱۳، فکس: ۸۸۹۲۵۹۳۹
 tarabaranmag@yahoo.com tarabaranmag@gmail.com
 www.tarabaranmag.ir

The 6th International Conference & Exhibition On Vehicle & Alternative Fuels

ششمین همایش و نمایشگاه بین‌المللی خودرو، CNG و سوخت‌های جایگزین

فردایی سبز و پیلد با سوخت‌های جایگزین

اهداف همایش:

- بررسی فرصت‌ها و تهدیدهای توسعه زیرساخت‌های استفاده از سوخت‌های جایگزین
- بررسی چالش‌ها و راهکارهای توسعه زیرساخت‌های استفاده از سوخت‌های جایگزین
- معرفی فناوری‌های نو در صنعت خودرو
- بررسی پیشرفت‌های حاصل در صنعت CNG کشور و برنامه‌های کوتاه مدت و میان مدت این صنعت
- بحث و تبادل نظر در خصوص ساز و کار علمی و اجرایی توسعه سوخت‌های جایگزین
- تدوین بیانیه پایانی کنفرانس به عنوان پیش‌نویس سند راهبردی و اجرایی سبز سوخت و توسعه زیرساخت‌های استفاده از سوخت‌های جایگزین در بخش حمل و نقل (خودرو، جایگاه و سازندگان)

حامیان مالی: HAVAYAR, PARS, etc.

حامیان رسانه‌ای: Tarabaran, etc.

تلفن: (+9821) 8835 1941-3 & (+9821) 8801 4486 & 89

گفتگو

افزایش قیمت، بازار کارت حافظه راروق بخشید



افزایش قیمت کارت‌های حافظه که طی دو هفته اخیر صورت گرفته، تقاضا برای خرید این نوع حافظه کامپیوتری را بیشتر کرده و انتظار می‌رود با ادامه این روند طی روزهای آینده بازار بازم افزایش قیمت را تجربه کند. مدیر فروش شرکت کیمیا حافظه (آی تی وارنتی) در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره علت افزایش قیمت‌ها در بازار مموری کارت گفت: شرکت‌های خارجی که تقاضای واردکنندگان را تامین می‌کنند حدود دو هفته گذشته به یکباره قیمت هر حافظه را از ۷۰ سنت بالا بردند که این امر موجب شد تا فروشندگان بازار، از بیم بیشتر شدن قیمت‌ها به خرید هجوم آورند که نتیجه بالاتر قیمت‌ها را به همراه داشت.

وی افزود: هیچ یک از شرکت‌های واردکننده به علت اینکه حافظه‌های قبلی که در انبارها دارند را راحت‌تر به فروش برسانند و بازار هم از کودی که از اوایل سال وجود داشت خارج شود هنوز افزایش ۷۰ سنتی را بر قیمت‌ها لحاظ نکرده‌اند که طی چند روز آینده این امر اعمال خواهد شد و باز هم شاهد بیشتر شدن قیمت‌ها خواهیم بود.

این فعال بازار اظهار کرد: هرگاه نمودار قیمت‌ها روند صعودی را در پیش می‌گیرد بازار شاهد رونق می‌شود و بالعکس هرگاه قیمت‌ها رو به کاهش می‌گذارد خرید مشتریان نیز کمتر شده و بازار دچار رکود می‌شود.

وی درباره تفاوت قیمت‌ها نسبت به سال گذشته گفت: قیمت‌ها روند کاهشی زیادی نسبت به پارسل داشته است که همین امر باعث رکود در بازار طی چند ماه گذشته شده بود. این واردکننده درباره حافظه‌های تقلبی موجود در بازار گفت: به علت انحصاری بودن واردات مموری کارت‌ها در اغلب برندها، تعداد محدودی از برندها با معضل تقلبی بودن روبه‌رو هستند که با شکل و شمابلی کاملاً شبیه به برند اصلی وارد بازار می‌شوند و مشتریان بدون اطلاع از تقلبی بودن، آنها را خریداری می‌کنند.

مدیر فروش شرکت کیمیا حافظه گفت: حافظه‌های موجود در بازار به دو صورت یکپارده و فله‌ای وارد می‌شوند که نوع اول در اغلب برندها به صورت مادام‌العمر گارانتی می‌شوند اما حافظه‌های فله‌ای مدت زمان مشخصی گارانتی دارند.

وی درباره روند نظارت بر بازار اظهار کرد: سازمان یار گارانتی که به‌صورت مستمر و جدی بر بازار نظارت داشته باشد تا اجناس تقلبی و بی کیفیت به دست مصرف کننده نرسد وجود ندارد و فقط نهادهایی هستند که بر روند قاچاق بودن یا نبودن حافظه‌ها نظارت دارند و نظارت بر کیفیت رادر حیطه اختیارات خود نمی‌دانند.

این فعال بازار در مورد فروشندگان دست فروشی که در خیابان‌ها فعالیت می‌کنند، گفت: هیچ یک از حافظه‌هایی که این فروشندگان با قیمت بسیار ناچیز به مشتری می‌دهند از نوع اصلی نیست و هیچ شکی آنها را پشتیبانی و گارانتی نمی‌کنند و مصرف‌کنندگان نباید از این اجناس در دستگاه‌های خود به دلیل کیفیت بسیار آنها استفاده کنند. وی افزود: این حافظه‌ها با حجم دروغی که روی آنها نوشته شده و حتی در سیستم عامل ویندوز هم به درستی نشان داده می‌شود به دست مشتری می‌رسد اما میزان ذخیره اطلاعات در عمل، بسیار کمتر از ظرفیت ذکر شده روی آنهاست.

مدیر فروش شرکت کیمیا حافظه درباره پر فروش‌ترین برندهای موجود در بازار گفت: در حال حاضر برندهای PNY, Silicon Power, Apacer و SanDisk از خوش اقبال‌ترین‌ها هستند. وی افزود: برخی از این برندها در بازارهای جهانی رده ۷۰ تا ۸۰ درصد فروش را دارند اما در ایران به دلیل نوع عرضه و تزریق گسترده آن در بازار از پر فروش‌ها به حساب می‌آیند.

این واردکننده درباره پر فروش‌ترین حافظه‌ها از نظر ظرفیت گفت: در حال حاضر مموری‌های ۸ و ۱۶ گیگابایتی بیشترین تقاضا را دارند که رفته رفته با ورود نسل جدیدتری از اسامات فون‌ها و تبلت‌ها به بازار، به تازگی حافظه‌های ۳۲ گیگابایتی هم با استقبال خوبی روبه‌رو شده‌اند.

مدیر فروش شرکت کیمیا حافظه درباره سودی که از فروش این حافظه‌ها نصیب فروشندگان می‌شود، گفت: قیمت‌ها در بازارهای مختلف کشور متفاوت است، به‌عنوان مثال در استان تهران یک کارت حافظه را می‌توان با چند قیمت متفاوت در بازارهای مختلف یافت که در بعضی موارد ممکن است تا بیش از دو برابر قیمت سایر فروشگاه‌ها عرضه شود، اما این در صورتی است که قیمتی را که ما برای حافظه‌های خود در نظر گرفته‌ایم به طور یکسان بین فروشندگان عرضه می‌کنیم.

فبر

خرده‌فروشان مرغ را گران کردند

رییس انجمن صنفی پرورش دهندگان مرغ گوشتی ایران با تاکید بر اینکه نرخ مرغ نسبت به دو هفته قبل ثابت بوده است، گفت: خرده‌فروشان به دلیل دو روز تعطیلی گوشت مرغ را گران‌تر از حد معمول به مردم عرضه کردند. محمد یوسفی عصر دوشنبه در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی ایرنا، افزود: درحالی که هم‌اکنون هر کیلوگرم مرغ زنده در محل مرغداری‌ها بین ۴۵۰۰ تا ۴۶۰۰ تومان به فروش می‌رسد، هر کیلوگرم مرغ پست از کشتار بین ۶۲۰۰ تا ۶۳۰۰ تومان عرضه می‌شود که آمارها بیانگر آن است که این قیمت‌ها نسبت به دو هفته گذشته ثابت مانده است. وی اظهار داشت: هر کیلوگرم گوشت مرغ در میادین میوه و تره‌بار نیز ۶۲۵۰ تا ۶۳۷۰ تومان به دست مصرف کنندگان می‌رسد. وی در خصوص قیمت ۷ هزار تومانی هر کیلوگرم گوشت مرغ در سطح شهر تهران، گفت: گرانی گوشت مرغ در خرده‌فروشی‌ها به دلیل تعطیلی دوروزه مراکز عمده‌فروشی مرغ (میدان بهمن) و کشتارگاه‌ها به مناسبت عید سعید فطر است.

وی تاکید کرد: گرانی مرغ در بازار مصرف ربطی به تولیدکنندگان مرغ زنده و کشتارگاه‌ها ندارد بلکه برخی خرده‌فروشی‌ها خودسرانه اقدام به افزایش قیمت گوشت مرغ در ایام تعطیل کرده‌اند. یوسفی بر ضرورت نظارت بر عملکرد خرده‌فروشی‌های سطح شهر توسط مسئولان تاکید کرد و گفت: برای حمایت از تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان نیاز است مسئولان امر با گران‌فروشان متخلف به‌صورت قانونی برخورد کنند.



گزارش بازار

«فرصت امروز» بازار کارت‌های حافظه را بررسی می‌کند

کارت‌های حافظه معتبر از حافظه بازار ایران پاک شده‌اند

آن دو ساله است که در صورت بروز مشکل توسط شرکت گارانتی‌کننده تعویض خواهد شد.

بهترین برندهای موجود در بازار

برندهای موجود در ایران به علت رقابت و تصاحب سهم بیشتری از بازار در حال حاضر قیمت‌های پایاپایی دارند و تفاوت قیمتی آنها بسیار ناچیز است.

به گفته فعالان بازار، «سان‌دیسک» بهترین سازنده تولیدکننده کارت‌های حافظه در سراسر جهان است و می‌توان گفت یک‌ه‌تاز بازار مموری کارت‌ها است اما با توجه به وضعیت نابسامانی که در روند واردات محصولات این برند وجود دارد و اینکه تعداد واردکنندگان آن

در کشور ما نامعلوم است بر این اساس شرکت‌های متفرقه برای گارانتی‌کردن کارت‌های حافظه این برند بسیار زیاد است و همین امر باعث کاهش استقبال ایرانی‌ها از این برند شده که باعث مهجور ماندن سان‌دیسک در بازار است.

اما «سیلیکون پاور»، «پی‌ان‌وی» و «ای دیتا» از برندهایی هستند که در حال حاضر بیشترین سهم را از بازار مموری کارت کشور در اختیار دارند و رقابت تنگاتنگی چه از نظر قیمت و چه از نظر میزان مدت گارانتی، برای تصاحب این بازار دارند.

تاثیر کلاس حافظه بر سرعت دستگاه

یکی از کارشناسان آی‌تی درباره سرعت کارت‌های حافظه می‌گوید: سرعت این حافظه‌ها اثر بسیاری بر سرعت دستگاه می‌گذارد و کاربران باید با توجه به توان دستگاه خود حافظه‌ای مناسب آن تهیه کنند تا از سرعت حداکثری دستگاه خود بهره مند شوند. وی گفت: مشتریان باید برای اطلاع از توان سرعت خواندن و نوشتن اطلاعات دستگاه خود به دفترچه راهنمای آن رجوع کرده، سپس اقدام به خرید کنند. این کارشناس افزود: سرعت یا کلاس کارت‌های حافظه با علامت C و عددی که داخل آن نوشته شده و روی حافظه درج شده است طبقه‌بندی می‌شود که در حال حاضر کلاس ۱۰ حافظه‌ها در بازار با توجه به توان سرعت امروزی دستگاه‌های دیجیتال

به‌ویژه تلفن‌های هوشمند بااستقبال خوبی مواجه شده‌اند. وی درباره سایر علامت‌های درج شده روی مموری کارت‌ها گفت: عددی که با اندازه بزرگ روی حافظه نوشته شده توان ظرفیت ذخیره اطلاعات را نشان می‌دهد و سایر علامت‌ها، رده مموری، نشان می‌دهد مثلا حروف HC بیان‌کننده آن است که مموری می‌تواند نظر در دسته حافظه‌های با ظرفیت ذخیره‌سازی بین ۴ تا ۶۴ گیگابایت است.

مراجعه به فروشگاه‌های موبایل ۹۰۰ هزار تومان خریداری کردم که با پیشنهاد فروشنده یک کارت حافظه ۱۶ گیگابایتی با قیمت ۳۸ هزار تومان نیز از همان فروشگاه تهیه کردم اما بعد از افزودن آن به سبد خرید این کارت حافظه را داشتم فروشنده گفته بود گارانتی



تعمیر کار، متوجه شدم ایراد از کارت حافظه است اما با تماس گرفتن با شماره‌ای که روی کارت گارانتی بود متوجه شدم شماره تلفن آن مربوط به یک مغازه سبزی‌فروشی است و حالا با

مدل و ظرفیت (میکرو اس دی)	قیمت روز (ریال)	قیمت سال گذشته (ریال)
Adata 8 GB class 10	۲۰۰۰۰	۲۵۰۰۰
Adata 16 GB class 10	۳۳۰۰۰	۴۲۰۰۰
Adata 32 GB class 10	۵۴۰۰۰	۶۸۰۰۰
Adata 8 GB class 4	۱۷۰۰۰	۲۵۰۰۰
PNY 8 GB class 10	۱۹۰۰۰	۲۴۰۰۰
PNY 16 GB class 10	۳۳۰۰۰	۴۳۰۰۰
PNY 32 GB class 10	۵۳۰۰۰	۶۸۰۰۰
PNY 8 GB class 4	۱۷۰۰۰	۲۴۰۰۰
Silicon Power 8 GB class 10	۲۲۰۰۰	۲۸۰۰۰
Silicon Power 16 GB class 10	۳۳۰۰۰	۴۲۰۰۰
Silicon Power 32 GB class 10	۵۶۰۰۰	۷۰۰۰۰
Silicon Power 8 GB class 4	۱۹۰۰۰	۲۷۰۰۰
SanDisk 8 GB class 10	۲۱۰۰۰	۳۳۰۰۰
SanDisk 16 GB class 10	۳۴۰۰۰	۴۴۰۰۰
SanDisk 32 GB class 10	۵۵۰۰۰	۶۶۰۰۰
SanDisk 8 GB class 4	۱۹۰۰۰	۲۵۰۰۰
Transcend 8 GB Class 10	۲۰۰۰۰	۲۶۰۰۰
Transcend 16 GB Class 10	۳۴۰۰۰	۴۴۰۰۰
Transcend 32 GB Class 10	۵۴۰۰۰	۶۹۰۰۰
Transcend 8 GB Class 4	۲۰۰۰۰	۲۷۰۰۰

فروشگاه یک گوشی با قیمت ۹۰۰ هزار تومان خریداری کردم که با پیشنهاد فروشنده یک کارت حافظه ۱۶ گیگابایتی با قیمت ۳۸ هزار تومان نیز از همان فروشگاه تهیه کردم اما بعد از افزودن آن به سبد خرید این کارت حافظه را داشتم فروشنده گفته بود گارانتی

بسیار گرم است که گاهی با قیمت‌های کمی ارزان‌تر در بازار یافت می‌شوند و از کیفیت بسیار پایینی برخوردار بوده و حتی در بیشتر مواقع میزان ظرفیتی که روی آنها نوشته شده است حقیقت ندارد و توان ذخیره‌سازی آن را ندارند و علاوه بر این بعد از مدتی استفاده، از

بسیار گرم است که گاهی با قیمت‌های کمی ارزان‌تر در بازار یافت می‌شوند و از کیفیت بسیار پایینی برخوردار بوده و حتی در بیشتر مواقع میزان ظرفیتی که روی آنها نوشته شده است حقیقت ندارد و توان ذخیره‌سازی آن را ندارند و علاوه بر این بعد از مدتی استفاده، از

بازار تقلبی‌ها داغ

بازار مموری کارت برندهایی PNY, SanDisk, sony, Panasonic, Adata, Transcend, Apacer.

فبر

گزارش بانک مرکزی از قیمت موادغذایی



از آنها از نظر کیفی در سطح پایینی قرار داشتند به نرخ مصوب سازمان میادین میوه و تره بار عرضه می‌شد. میوه‌فروشی‌های سطح شهر اقلام مرغوب میوه و سبزی تازه را عرضه می‌نمودند که در گروه میوه‌های تازه قیمت گیلان معادل ۰،۵ درصد و هلسو ۸،۵ درصد افزایش ولی بهای سایر اقلام این گروه بین ۲،۴ درصد تا ۱۶،۱ درصد کاهش داشت.

در گروه سبزی‌های تازه قیمت خیار معادل ۲،۱ درصد افزایش ولی بهای سایر اقلام این گروه بین ۰،۲ درصد تا ۱۲،۲ درصد کاهش یافته است.

قند، شکر، چای و روغن نباتی

در این هفته قیمت چای خارجی معادل ۱،۶ درصد افزایش یافت و بهای قند، شکر و انواع روغن نباتی ثابت بود. لبنیات نسبت به هفته مشابه در سال گذشته ۲۷،۴ درصد، تخم‌مرغ ۳،۵ درصد، برنج ۲،۸ درصد، میوه‌های تازه ۳۱ درصد، سبزی‌های تازه ۶،۸ درصد، گوشت قرمز ۶،۵ درصد، گوشت مرغ ۶،۵ درصد، قند و شکر ۹،۷ درصد، چای ۵،۲ درصد و روغن نباتی نیز ۳،۹ درصد افزایش نشان می‌دهد.

قیمت حبوبات تنها موردی است که نسبت به هفته مشابه در سال گذشته ۱۵،۳ درصد ارزان شده است.

برنج و حبوبات

در این هفته در گروه برنج، بهای برنج داخلی یک و درجه دو ثابت بود. در گروه حبوبات، قیمت نخود معادل ۰،۷ درصد، عدس ۰،۱ درصد، لوبیا چیتی ۱۰،۰ درصد و لوبیا چشم بلبلی ۵،۸ درصد افزایش یافت و بهای سایر اقلام این گروه بدون تغییر بود.

میوه‌ها و سبزی‌های تازه

در هفته مورد بررسی در میادین زیر نظر شهرداری گلایه عرضه نمی‌شد ولی سایر اقلام میوه و سبزی تازه که تعدادی

فبر

آزادسازی واردات میوه

گرانی و ارزانی را با هم آورد رییس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی در گفت‌وگو با تسنیم، با اشاره به اینکه با پایان یافتن سفرهای ایام تعطیل حجم تقاضا افزایش می‌یابد، اظهار کرد: میادین در چند روز گذشته به‌صورت نیمه تعطیل فعالیت کرده‌اند و میوه باکیفیت در مغازه‌های سطح شهر همچنان موجود است.

حسین مهاجران در پاسخ به این سوال که آزادسازی برخی از انواع میوه چه تاثیری بر بازار تقاضا و قیمت آن گذاشته است، گفت: آزادسازی واردات انبه گرانی قیمت این میوه را به دنبال داشته و در کنار این آزادسازی واردات نارگیل در فصل برداشت آن صورت گرفت از این رو تاثیر آن مشخص نشده است. وی ادامه داد: فصل برداشت و عرضه نارگیل از آبان‌ماه تا اردیبهشت است که در حال حاضر خشک‌شده این میوه در سطح شهر موجود است.

او خاطر نشان کرد: انبه در خردادماه و تیرماه نیز رو به پایان است که با پایان یافتن فصل برداشت این میوه به‌صورت یخ‌زده توزیع می‌شود و در حال حاضر قیمتی بیش از زمان ممنوعیت واردات آن در سطح شهر به فروش می‌رسد.

مهاجران بیان کرد: قیمت هر بسته شش تایی و هشت تایی آناناس با کاهش ۶۰ هزار تومانی در پی واردات آن مواجه شده است که در حال حاضر بستهای ۹۰ تا ۱۲۰ هزار تومان در میادین عرضه می‌شود که هر کیلو از آن قیمتی در حدود ۱۲۵۰ تا ۱۶۰۰ تومان دارد.

وی گفت: در سال‌های گذشته در این فصل نارنگی آفریقایی وارد می‌شد اما در سال جاری این اتفاق صورت نگرفت و پرتقال وارداتی قیمتی در حدود ۵۵۰۰ تا ۶۰۰۰ تومان در سطح میدان دارد.

رییس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی تهران افزود: هر کیلو هندوانه در سطح میادین ۳۰۰ تا ۶۰۰ تومان، طالبی ۹۰ تا ۱۵۰ تومان، خربزه ۱۲۰۰ تا ۱۸۰۰ تومان، سیب گلاب ۲۰۰ تا ۲۲۰۰ تومان، گوجه‌فرنگی ۸۰۰ تا ۱۰۰۰ تومان، سیب‌زمینی ۱۲۰۰ تا ۱۸۰۰ تومان، شترنگ مرغوب ۴۵۰۰ تومان، هلو ۶۰۰۰ تومان، گیلان ۸۰۰۰ تومان، آلو ۵۰۰۰ تومان و موز ۳۵۰۰ تومان به فروش می‌رسد.

جلوگیری از گران‌فروشی میوه‌ها



بازار میوه و تره‌بار با مسازاد عرضه روبه‌رو است اما قیمت بالای میوه در برابر مزاد عرضه قیدرفراشته تا همچنان رکود در بازار میوه و تره‌بار بکته‌تار میدان باشد. براساس توصیه سازمان بهداشت جهانی در رابطه با مصرف میوه هر فرد باید روزانه ۵ سهم میوه بخورد اما در کشور ما حدود ۸۶ درصد جمعیت کمتر از این میزان میوه مصرف می‌کنند. مصطفی دارایی‌نژاد رییس اتحادیه میوه و تره‌بار به اینتا گفت: «مسال در ماه رمضان دوبرابر عرضه میوه داشته‌ایم اما بازار فروش میوه را کم است».

وی در رابطه با اختلاف قیمت چشمگیر میوه در میادین تره‌بار با مغازه‌های سطح شهر اظهار کرد: ما پل ارتباطی بین مردم و کشاورز هستیم، روزانه ۲۰ تا ۳۰ هزار تن ورودی بار میوه به میدان اصلی یا همان مساز داریم که فروشندگان میوه در سطح شهر میوه خود را از آنجا تامین می‌کنند. قانون نظام

صنفی این حق را به فروشندگان داده است که تا ۳۰ درصد قیمت درج شده در فاکتور میوه را افزایش دهند اما متأسفانه شاهد افزایش ۳۰۰ درصدی قیمت توسط مغازه‌داران بوده‌ایم. مصطفی دارایی‌نژاد در خصوص تخلف مغازه‌داران اظهار کرد: «مغازه‌دار موظف است که فاکتور اصلی را در معرض دید خریدار قرار دهد، نهادهای مسئول نظارت علاوه بر تعزیرات، وزارت صنعت، معدن و تجارت و بازرسان اصناف هستند. وی یکی از عوامل بازدارنده گران‌فروشی را افزایش جریمه دانست و اظهار کرد: «شاید بالا بردن جریمه برای مغازه‌داران گران‌فروش بتوان جلوی گران‌فروشی را گرفت، وقتی مغازه‌داری بابت گران‌فروشی‌اش تنها ۱۰ هزار تومان جریمه می‌شود و مبلغ جریمه را با فروش چند کیسه میوه تامین می‌کند، نباید انتظار دیگری داشت.»

قدیمی ترها کارت پنج ساله و تازه کارها کارت بازرگانی یک‌ساله می‌گیرند

رئیس اتاق بازرگانی ایران گفت: با ارائه کارت بازرگانی هوشمند، اطلاعات لازم بازرگانان در دسترس سازمان‌های مرتبط قرار می‌گیرد و بنا داریم تا کارت بازرگانی تجار خوش‌نام با اعتبار پنج‌ساله تمدید شود، ولی آنهایی که برای نخستین بار کارت بازرگانی می‌گیرند، یک‌ساله خواهد بود.

غلامحسین شاسفی در گفت‌وگو با فارس، در مورد آخرین وضعیت صدور کارت بازرگانی به‌صورت هوشمند گفت: تا یک‌سال پیش کارت بازرگانی به جای دفترچه‌ای برای افرادی که تقاضای کارت بازرگانی دادند، به‌صورت هوشمند صادر می‌شود و طی برنامه‌ای بر مرور کارت‌های قدیمی‌تر نیز به‌صورت هوشمند درمی‌آیند.

وی در مورد مزایای کارت هوشمند بازرگانی گفت: این کارت‌ها بوروکراسی‌های زائد اداری را حذف کرده و به کار سرعت عمل می‌دهد، در عین حال اطلاعات آنلاین بازرگانان از جمله میزان مبادلات، تاریخ صدور و انقضای کارت مشخصات کامل و شرکت و فعالیت‌های اقتصادی اعم از صادرات و واردات مشخص می‌شود. رئیس اتاق بازرگانی ایران همچنین به این نکته اشاره کرد که با این کار گمرک جمهوری اسلامی، سازمان ثبت و استاندارد و سایر سازمان‌های مرتبط با تجارت می‌توانند اطلاعات مورد نیاز خود را در این بسته کارت هوشمند بازرگانی دریافت کنند و جلوی موزای کاری گرفته می‌شود.

شاسفی با اشاره به اینکه وزارت صنعت، معدن و تجارت در برنامه جدید خود بنا دارد تا مدت اعتبار کارت‌های بازرگانی را دوباره برای تجار پنج ساله کند، گفت:فعلا این مسئله برای تولیدکنندگان تأیید شده و این امر در مورد صادرکننده و واردکنندگان نیز در سازمان توسعه تجارت در حال بررسی است که امیدوارم هر چه زودتر به نتیجه برسد.

شاسفی تصریح کرد که نظر اتاق بازرگانی این است که بنا به میزان اعتبار بازرگان یا تولیدکننده، اعتبار کارت بازرگانی از یک تا پنج سال تمدید شود، یعنی افرادی که برای نخستین بار کارت بازرگانی می‌گیرند، مدت اعتبار یک‌ساله برایشان در نظر گرفته شود و برای تجار خوش‌نام کارت پنج ساله بازرگانی صادر شود، زیرا بر مبنای اعتبار یک ساله نوعی امتیاز محسوب می‌شود و برای افرادی که برای مدت طولانی بازرگانی می‌کنند، کار می‌تواند توسعه تجارت روی این مسئله کار می‌کند.

ایجاد شهرک صنعتی

مشترک بین ایران و چین
معاون سرمایه‌گذاری شوروی عالی مناطق آزاد در گفت‌وگو با فارس، در مورد برنامه جدید دولت بازرگانی رونق بخشیدن به مناطق آزاد به‌ویژه چابهار گفت: رئیس‌جمهور تأکید ویژه‌ای برای گسترش و رونق بخشیدن به مناطق آزاد به‌ویژه سواحل مکران حد فاصل بین جاسک تا چابهار را دارد.
محمدرالدین تصریح کرد:بناس‌تا جاسک به‌عنوان منطقه آزاد اقتصادی به‌قلب نفتی تبدیل شود. در همین راستا وزارت صنعت، معدن و تجارت پنج هزار هکتار زمین برای ایجاد شهرک صنعتی مشترک بین ایران و چین در منطقه جاسک در نظر گرفته که اکنون در دست مطالعه است. وی

در مورد جزئیات این شهرک صنعتی گفت: در صورت ایجاد این شهرک سرمایه‌گذاری عظیمی برای صنایع گاز، نفت و پتروشیمی در این منطقه انجام خواهد شد که مواد نفتی را به کالای باارزش افزوده و محصولات پتروشیمی تبدیل خواهد کرد که برای صادرات نیز ارزش افزوده بیشتری خواهد داشت. معاون سرمایه‌گذاری شورای عالی مناطق آزاد به این نکته اشاره کرد که پیش از این به‌صورت جدی کاری در مناطق آزاد انجام نشده بوده و مسائل زیربنایی مانند آب، برق، بنادر هوایی، دریایی و خشکی و حتی بانک به‌عنوان لازمه‌های توسعه اقتصادی در این مناطق ایجاد نشده، در حالی که تمامی این موارد به‌عنوان استراتژی دولت در حال بررسی است. معزالدین به استراتژی‌های دولت یادهمه‌ای رونق بخشیدن به مناطق آزاد اشاره کرد و گفت: پایانه دوم صادرات نفت خام در جاسک، طراحی خط لوله از بندر گوره به جاسک برای انتقال نفت، استفاده از خط ممتد برای انتقال گاز به جاسک و انتقال لوله صادراتی نفت از جاسک به نکا برای انتقال به قزاقستان از جمله مسائلی است که به‌عنوان استراتژی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی در مناطق آزاد تجاری در دست بررسی است.

سارا پرومند

بازار دلاوران با یک مغازه میلمان آغاز به کار کرد، کم‌کم مغازه‌های دیگر به کنار آن آمدند و این خیابان تبدیل به بورس میلمان و چیزی به شد. اتفاقی که همچنان در حال پیشروی است. در حال حاضر حداقل رسالت تا هنگام به این بازار اختصاص داده شده و حتی مانند بازار میل قدیمی یافت‌آباد پاساژها و بازارچه‌های میل نیز در این بازار شکل گرفته است. شاید برای بسیاری بازار میلمان بیشتر به جای دفترچه‌ای برای افرادی که تقاضای کارت بازرگانی دادند، به‌صورت هوشمند صادر می‌شود و طی برنامه‌ای برای مرور کارت‌های قدیمی‌تر نیز به‌صورت هوشمند درمی‌آیند.
بازار دلاوران با یک مغازه میلمان آغاز به کار کرد، کم‌کم مغازه‌های دیگر به کنار آن آمدند و این خیابان تبدیل به بورس میلمان و چیزی به شد. اتفاقی که همچنان در حال پیشروی است. در حال حاضر حداقل رسالت تا هنگام به این بازار اختصاص داده شده و حتی مانند بازار میل قدیمی یافت‌آباد پاساژها و بازارچه‌های میل نیز در این بازار شکل گرفته است. شاید برای بسیاری بازار میلمان بیشتر به جای دفترچه‌ای برای افرادی که تقاضای کارت بازرگانی دادند، به‌صورت هوشمند صادر می‌شود و طی برنامه‌ای برای مرور کارت‌های قدیمی‌تر نیز به‌صورت هوشمند درمی‌آیند.

وی در مورد مزایای کارت هوشمند بازرگانی گفت: این کارت‌ها بوروکراسی‌های زائد اداری را حذف کرده و به کار سرعت عمل می‌دهد، در عین حال اطلاعات آنلاین بازرگانان از جمله میزان مبادلات، تاریخ صدور و انقضای کارت مشخصات کامل و شرکت و فعالیت‌های اقتصادی اعم از صادرات و واردات مشخص می‌شود. رئیس اتاق بازرگانی ایران همچنین به این نکته اشاره کرد که با این کار گمرک جمهوری اسلامی، سازمان ثبت و استاندارد و سایر سازمان‌های مرتبط با تجارت می‌توانند اطلاعات مورد نیاز خود را در این بسته کارت مناسب باشد ولی در عین حال کالای مدنظر شما مشکلات بیچ‌شده ارائه شود، دلاوران برای خرید بهترین گزینه است.

طرح توک، ساخت ایران

بازار دلاوران نزدیک به ۱۷ سال است که شکل گرفته و کارگاه‌های آن در شهرهای نزدیک همچون جابگرد قرار دارد. به گفته فروشنده‌گان، این بازار در حدود ۴۰ درصد از نیاز بازار میلمان را تامین می‌کند. وارد مغازه‌ای می‌شوم، میلمان‌های متعددی گوشه و کنار می‌چشم می‌خورم، کنار هر کاری که می‌ایستم فرورنده یک زرومه کامل از کار می‌دهد و می‌خواهد روی میل نشینم و احتی آن را امتحان کنم. دربراه بازار دلاوران ماست، قیمت و کیفیت در بازار میل دلاوران رو به بالا رفتن است یا بهتر است بگویم، متوسط رو به بالاست و مردم در کل از خروجی کم رضایت دارند. هر چند مردم شهرهای دیگر خیلی دلاوران را نمی‌شناسند.»

مغازه‌ها همه میل‌هایی با پارچه‌های گل‌دار و رنگی در میان کارهایشان گنجانده‌اند؛ کافی

است در سریال یا فیلم فرآگیری چه این‌زور آب و چه آن‌زور آب مدل یا پارچه خاصی ارائه کند تا به راحتی سلیقه بازار به آن سمت و سو برود. هر چند بازار میلمان در ایران مدت‌هاست که تحت تأثیر کارهای ترک است و سلیقه ترک‌ها بر سلیقه مصرف‌کننده ایرانی تأثیر داشته، اما چند سال اخیر با هجوم سریال‌های ترک به خانه‌ها این سلیقه مصرف‌بیش از پیش متاثر شده و همه به دنبال کارهای اصیل ترک و حالا اگر بود چه اجازه ندادا طرح ترک ساخت ایران هستند.



از بسیاری از کنندگان کار شنیدام که کارهای بازار دلاوران همه تولید داخل و حتی کارگاه‌های خودروشنندگان است، در این باره باکس یک میلیون و پانصد هزار تومان در می‌آید. کار دیگر یک سه‌نفره از ۸۵۰ هزار تومان تا یک میلیون و پانصد هزار تومان تکلی آن نیز حداقل ۵۰۰ هزار تومان تمام می‌شود.

ارائه می‌کنیم؛ ویژگی کار هم این است که دیگر نیاز ندارید به‌طور جداگانه هزینه جلودیزی دهید و کار در کنارش میز دارد. «قیمت کارها یک میلیون و پانصد هزار تومان در می‌آید. کار دیگر یک سه‌نفره از ۸۵۰ هزار تومان تا یک میلیون و پانصد هزار تومان تکلی آن نیز حداقل ۵۰۰ هزار تومان تمام می‌شود. «کار خوبی است که قدیمی نمی‌شود. اتحادیه این کار را برای نمایشگاه مصلی دو میلیون و هفتصد قیمت‌گذاری کرده ولی ما این سوال که چرا به میزانی که اتحادیه قیمت‌گذاری کرده نمی‌فروشید می‌گوید: «بازار رونق ندارد، مصرف‌کننده توانایی هزینه بالا را ندارد و در نتیجه ما سعی می‌کنیم کارهایمان را تعدیل‌شده بفروшим.»

در فروشگاه بعدی کسی نیست، میان میل‌ها می‌چرخم. میل تخت‌خواب‌شو با رنگ سبزی کله‌غازی، میل هفت‌نفره‌ای که یک کاناپه بدون کمری دارد و در کنارش میز دایره‌شکل‌ی قرار گرفته و البته همان پارچه گل‌دار آن سوتر میل یکنفره طرح آسیای شرفی که می‌توان رویش نشست و به حمیرهایش تکیه داد و تاب خورد؛ فروشنده دم در داد می‌زند، کارگراسر موقع نیامده‌اند تا کار را اندازه آرزش دارد.»

رکود بازار، قیمت‌ها را تعدیل کرده‌است

مغازه بعدی یک میل باکس چوبی با روبه قرمز رنگ به من نشان می‌دهد؛ دربارہ کار می‌گوید: «کار فوم سرد فشرده تزریقی است که با رنگ‌بندی دلخواه شما کار را

جدول قیمت		
کالا	قیمت(تومان)	
میل تختخوابشوشنفره	۱ تا۸۵۰ میلیون	صد هزار
میل آل پارچه‌ای قابل شست‌وشو	۱ میلیون	پانصد هزار
میل چوبی طرح سلطنتی مدرن (هفت‌نفره)	۵ میلیون	دویست هزار
میل چوبی طرح صندلی کلاسیک (هفت‌نفره)	۴ میلیون	صد هزار
ست راحتی لوپایی چرم	۳ میلیون	صد هزار
میز چلچلایز گرد باصندلی	۱ تا۶۵۰ میلیون	
میز حمیری دونفره	۱ میلیون	چهارصد
جاکفشی طرح قدیمی	۱۸۰ تا۲۶۰ هزار	
ایپنه طرح شیشه رنگی سنتی	۱۵۰ تا ۲۵۰ هزار	

گزارش بازار

گزارشی از بازار میل دلاوران

وقت خوب نشستن بر میل ایرانی



تحويل دهند. به میان مغزه می‌آید و می‌برسد چه کاری مدنظرم است؛ قیمت تاب آسیایی ۹۵۰ هزار تومان و دیگری یک میلیون و صد تمام می‌شود. میل تخت‌خواب‌شو سه‌نفره از ۸۵۰ هزار تومان تا یک میلیون و پانصد هزار تومان قیمت دارد، البته تکلی آن نیز حداقل ۵۰۰ هزار تومان تمام می‌شود.

کار شرکتی بخریم یا کار کوچک‌بازاری؟

مغازه بعدی زینت ارچیده شده و کار چرم مدرن کلاسیکی را با پارچه چرم اسبسی در ورودی قرار داده که چشمگیر است، در انتهای فروشگاه نیز صدای کانسکوپی به گوش می‌رسد. از فروشنده درباره میزان رشد قیمت‌ها در سال اخیر می‌پرسم، او می‌گوید: «هر سال اتحادیه ۲۵ درصد به ما اجازه افزایش قیمت می‌دهد و اهمیت ندارد که تورم کل تا چه میزان افزایش یافته‌است. البته تورم بر موقالیات مثل پارچه و چوب تأثیر می‌گذارد که این افزایش قیمت در کارگاه اتفاق می‌افتد و جدای از قیمت‌های کارهای کلاسیک با ناهارخوری از سه میلیون تا چهار میلیون تومان به فروش می‌رسد. در این میان هزینه پارچه نوع صنعتی کار متغیر است. پارچه از ۱۱ هزار تومان تا ۵۰ هزار تومان ترک در بازار وجود دارد و کارهایی که قیمت بالاتری دارند، کلاف ایپنه‌ها است. همه کارها با میخ استسپ کار شده و حتی یک متنگه در آنها به کار نرفته‌است.» او درباره اینکه میزان سودی که روی هر کاری می‌برند چقدر است می‌گوید: «مثلا کاری که دو میلیون و صد هزار تومان برآیمان تمام شده، دو میلیون و شصت هزار تومان قیمت می‌گذاریم که حدودا به‌طور میانگین روی هر کار ۵۰۰ هزار تومان سود می‌کنیم.» او از قیمت مصوب کارها را با بفرودشان و از سوی دیگر تعزیرات خارج از چارچوب نمی‌تواند ما را محکوم به گران‌فروشی کند.»
به گران‌فروشی بعدی اکثر کارهای کلاسیک یا به زبان عامیانه سلطنتی است، یک دست کامل میل و ناهارخوری را به میزان

چهار میلیون و پانصد هزار تا شش میلیون تومان می‌فروشد. جاکفشی‌هایی نیز با طرح در خانه‌های قدیمی دارد که از ۱۸۰ تا ۲۴۰ هزار تومان قیمت دارد. اصرار دارد که کاری از او بخرم، می‌گویم دلم کار مدرن می‌خواهد، کارهای کلاسیک را دوست ندارم؛ می‌گوید هر کاری در بازار دیدی و خوشت آمد من باقیمت مناسب‌تری برایت سفارش می‌دهم، کار پوست اسبی مغازه آن سوی خیابان‌را مطرح می‌کنم و وقتی می‌گویم آن کار سه میلیون تومان است سری تکلی می‌دهد و می‌گوید چه سودی می‌گیرد، من همان کار را برایت دو میلیون و پانصد می‌زنم. اصرار دارم که مانند آن را می‌خواهم، می‌گوید: «با همان پارچه، تازه اگر پارچه ترک چرم اسبسی باشد که متتری ۵۰ هزار تومان است، مثل همین کار را می‌زنم.» به سراغ مغازه قبلی می‌روم و می‌گویم مغازه دیگری قول داده که مانند این کار را با رقم دو میلیون و پانصد تومان و دیگری یک میلیون و صد تمام می‌کند. میل تخت‌خواب‌شو سه‌نفره از ۸۵۰ هزار تومان تا یک میلیون و پانصد هزار تومان قیمت دارد، البته تکلی آن نیز حداقل ۵۰۰ هزار تومان تمام می‌شود.

مغازه بعدی زینت ارچیده شده و کار چرم مدرن کلاسیکی را با پارچه چرم اسبسی در ورودی قرار داده که چشمگیر است، در انتهای فروشگاه نیز صدای کانسکوپی به گوش می‌رسد. از فروشنده درباره میزان رشد قیمت‌ها در سال اخیر می‌پرسم، او می‌گوید: «هر سال اتحادیه ۲۵ درصد به ما اجازه افزایش قیمت می‌دهد و اهمیت ندارد که تورم کل تا چه میزان افزایش یافته‌است. البته تورم بر موقالیات مثل پارچه و چوب تأثیر می‌گذارد که این افزایش قیمت در کارگاه اتفاق می‌افتد و جدای از قیمت‌های کارهای کلاسیک با ناهارخوری از سه میلیون تا چهار میلیون تومان به فروش می‌رسد. در این میان هزینه پارچه نوع صنعتی کار متغیر است. پارچه از ۱۱ هزار تومان تا ۵۰ هزار تومان ترک در بازار وجود دارد و کارهایی که قیمت بالاتری دارند، کلاف ایپنه‌ها است. همه کارها با میخ استسپ کار شده و حتی یک متنگه در آنها به کار نرفته‌است.» او درباره اینکه میزان سودی که روی هر کاری می‌برند چقدر است می‌گوید: «مثلا کاری که دو میلیون و صد هزار تومان برآیمان تمام شده، دو میلیون و شصت هزار تومان قیمت می‌گذاریم که حدودا به‌طور میانگین روی هر کار ۵۰۰ هزار تومان سود می‌کنیم.» او از قیمت مصوب کارها را با بفرودشان و از سوی دیگر تعزیرات خارج از چارچوب نمی‌تواند ما را محکوم به گران‌فروشی کند.»

مغازه بعدی زینت ارچیده شده و کار چرم مدرن کلاسیکی را با پارچه چرم اسبسی در ورودی قرار داده که چشمگیر است، در انتهای فروشگاه نیز صدای کانسکوپی به گوش می‌رسد. از فروشنده درباره میزان رشد قیمت‌ها در سال اخیر می‌پرسم، او می‌گوید: «هر سال اتحادیه ۲۵ درصد به ما اجازه افزایش قیمت می‌دهد و اهمیت ندارد که تورم کل تا چه میزان افزایش یافته‌است. البته تورم بر موقالیات مثل پارچه و چوب تأثیر می‌گذارد که این افزایش قیمت در کارگاه اتفاق می‌افتد و جدای از قیمت‌های کارهای کلاسیک با ناهارخوری از سه میلیون تا چهار میلیون تومان به فروش می‌رسد. در این میان هزینه پارچه نوع صنعتی کار متغیر است. پارچه از ۱۱ هزار تومان تا ۵۰ هزار تومان ترک در بازار وجود دارد و کارهایی که قیمت بالاتری دارند، کلاف ایپنه‌ها است. همه کارها با میخ استسپ کار شده و حتی یک متنگه در آنها به کار نرفته‌است.» او درباره اینکه میزان سودی که روی هر کاری می‌برند چقدر است می‌گوید: «مثلا کاری که دو میلیون و صد هزار تومان برآیمان تمام شده، دو میلیون و شصت هزار تومان قیمت می‌گذاریم که حدودا به‌طور میانگین روی هر کار ۵۰۰ هزار تومان سود می‌کنیم.» او از قیمت مصوب کارها را با بفرودشان و از سوی دیگر تعزیرات خارج از چارچوب نمی‌تواند ما را محکوم به گران‌فروشی کند.»

مغازه بعدی زینت ارچیده شده و کار چرم مدرن کلاسیکی را با پارچه چرم اسبسی در ورودی قرار داده که چشمگیر است، در انتهای فروشگاه نیز صدای کانسکوپی به گوش می‌رسد. از فروشنده درباره میزان رشد قیمت‌ها در سال اخیر می‌پرسم، او می‌گوید: «هر سال اتحادیه ۲۵ درصد به ما اجازه افزایش قیمت می‌دهد و اهمیت ندارد که تورم کل تا چه میزان افزایش یافته‌است. البته تورم بر موقالیات مثل پارچه و چوب تأثیر می‌گذارد که این افزایش قیمت در کارگاه اتفاق می‌افتد و جدای از قیمت‌های کارهای کلاسیک با ناهارخوری از سه میلیون تا چهار میلیون تومان به فروش می‌رسد. در این میان هزینه پارچه نوع صنعتی کار متغیر است. پارچه از ۱۱ هزار تومان تا ۵۰ هزار تومان ترک در بازار وجود دارد و کارهایی که قیمت بالاتری دارند، کلاف ایپنه‌ها است. همه کارها با میخ استسپ کار شده و حتی یک متنگه در آنها به کار نرفته‌است.» او درباره اینکه میزان سودی که روی هر کاری می‌برند چقدر است می‌گوید: «مثلا کاری که دو میلیون و صد هزار تومان برآیمان تمام شده، دو میلیون و شصت هزار تومان قیمت می‌گذاریم که حدودا به‌طور میانگین روی هر کار ۵۰۰ هزار تومان سود می‌کنیم.» او از قیمت مصوب کارها را با بفرودشان و از سوی دیگر تعزیرات خارج از چارچوب نمی‌تواند ما را محکوم به گران‌فروشی کند.»
به گران‌فروشی بعدی اکثر کارهای کلاسیک یا به زبان عامیانه سلطنتی است، یک دست کامل میل و ناهارخوری را به میزان

گفت‌وگو

۵۰درصد ظرفیت تولید داخلی صنعت

میلمان کشور بدون‌استفاده مانده است



علی رمضانیان - صنعت میلمان ایران در رکود توری ایجاد شده به انتظار محرکی است تا شرایط بحرانی خود را پشت سر بگذارد اما محرک می‌تواند ایجاد نیکبید بازار جدید در سطح بین‌المللی یا حتی برگزاری یک نمایشگاه بین‌المللی باشد که البته این محرک‌ها نیز در چالش بین‌نهادهای درگیر خاصیت خود را از دست داده و رکود این بازار را تشدید کرده است. روزنامه «فرصت امروز» در پی بررسی وضعیت این صنعت مصاحبه‌ای با محسن احمدیان، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان میلمان ایران انجام داده است.

محسن احمدیان با تأکید بر وجود رکود شدید در بازار دلیل افزایش بهای تمام شده میلمان اداری افزایش دستمزد، افزایش حامل‌های انرژی و تورم سالانه ذکر کرده و گفت: از ابتدای سال کالاهای تولید داخل بین ۱۵ تا ۲۰ درصد افزایش قیمت داشته که این افزایش در کالاهای وارداتی شرایط بدتری داشته است. وی دلیل این امر را نوسانات ارز و قرارداهستن بخشی از کالاهای این صنعت در اولویت ۱۰ گمرک دانست که طیبا افزایش بیشتری نسبت به بقیه کالاها که در اولویت‌های دیگر قرار داشته و از ارز مبادله‌ای استفاده می‌کنند.

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان میلمان ایران در مورد وضعیت تولید در این باره گفت: در شبکه میلمان کشور سه حلقه وجود دارد. - تامین مواد اولیه

- تولید

توزیع که بعضی در ادامه تولید این کار را انجام می‌دهند و بعضی مستقلا در بخش توزیع و از جمله صادرات کار می‌کنند.

وی ادامه داد: ما در کشور شبکه تولید خوبی داریم، اما ۵۰ درصد این ظرفیت تولید مشغول کار و ۵۰ درصد از ظرفیت تولیدی ما از چرخه تولید خارج شده است، در صورتی که زیرساخت‌های آن آماده است که ما برای توسعه تولید داخلی نیکبید به مواد اولیه نگاه تعریفی داشته باشیم، زیرا هزینه تمام شده این کالاها بالاست و اگر بخواهیم تولید را تقویت کنیم باید در هر اول هزینه تمام شده آن را کاهش بدهیم، در حال حاضر واردات مواد اولیه همچون پراق آلات مانند بیچ و مهره، قفل، ریل، میل و میز، چوب مثل MDF برای تولید میلمان اداری صورت می‌گیرد و ارتباط مستقیمی با تصمیم‌گیری‌های کلان کشور دارد، بنابراین اگر این ظرفیت‌های تولیدی تکمیل شود، می‌توانیم صادرات را به میزان قابل توجهی افزایش دهیم و از نسوی دیگر برای حمایت از تولید داخلی سعی شده است واردات این کالاها به حداقل برسد تا جایی که در سال گذشته واردات کالای ساخته شده به ۰٫۱ رسید.

یکی از راه‌های حمایت از تولیدکنندگان برگزاری نمایشگاه است

احمدیان ادامه داد: اعضای اتحادیه اعتقاد دارند که برای حمایت از تولید داخلی باید نمایشگاه‌های خوبی برگزار کرد؛ نمایشگاه‌هایی در سطح جهانی است که تولیدکنندگان داخلی و خارجی در آن شرکت کنند و تنها در این صورت است که تولیدکنندگان داخلی هم با سطح کیفی کالاهای جهان آشنا می‌شوند و هم هیات‌های تجاری وارد کشور شده و می‌توانند در چرخه تولید و توزیع آن مشارکت کند و صد البته و در این موارد است که تولیدکنندگان، فروشنده‌گان و حتی مصرف‌کنندگان با برندهای معروف دنیا آشنا می‌شوند و سطح کیفی کشور بر گزارد شد و تولیدکنندگان ایتالیایی در این نمایشگاه شرکت داشتند؛ همان‌طور که می‌دانید یکی از معتبرترین تولیدکنندگان میلمان در جهان ایتالیایی‌ها هستند، بنابراین هیاتی از تولیدکنندگان ایرانی مذاکرایی با این تیم داشتند که در نهایت این همکاری می‌تواند ادامه دارد تا جایی که در فروردین ۱۳۹۳ هیاتی از ایران به ایتالیای رفت و برای تولید و همکاری مشترک در داخل این همکاری ادامه داد.

تصدی‌گری بلای جان نمایشگاه‌های میلمان کشور

وی در خصوص معضلات نمایشگاه در سنالیان اخیر گفت: شرکت سهایی نمایشگاه و سازمان توسعه تجارت متولی امر نمایشگاهی کشور هستند و تصدی برگزاری نمایشگاه را از اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان میلمان ایران برداشته و به جای دیگری سپرده‌ند، حال آنکه دیدگاه آنها در خصوص برگزاری نمایشگاه فقط کسب درآمد است در صورتی که برگزاری نمایشگاه باید سه هدف عمده داشته باشد در درجه اول در جهت حمایت از تولیدکنندگان داخلی باشد و در درجه دوم در جهت افزایش صادرات و بازاریابی خارجی و در درجه آخر هدف از برگزاری نمایشگاه باید در آمدزایی باشد نه اینکه صرفا همه هدف برگزاری نمایشگاه کسب درآمد باشد در این صورت از مسیر اصلی هدف برگزاری نمایشگاه منحرف می‌شویم.

در آمد حاصله از نمایشگاه‌ها باید به سیستم برگردانده شود مثلا در زمینه دعوت از مهمانان خارجی هزینه شود، این روال در گذشته اتفاق افتاده است یعنی از محل درآمد نمایشگاه از مهمانهای خارجی و شرکت‌های معتبر ایتالیایی دعوت شده و با هزینه ما به کشورمان آمده‌اند و کارهای مفیدی هم انجام شده است، ابتدا هدفشان بازدید از این صنعت بود، اما بعد از این دید و بازدید از کارگاه‌ای ایران و تولیدکنندگان مجاب شدند که تولید مشترک داشته باشند و این همکاری همچنان ادامه دارد.

وی ادامه داد به عنوان نمونه برگزار کنندگان نمایشگاه در نیمه دوم تیر ماه امسال اعلام کردند که در نیمه دوم ماه مرداد نمایشگاه میلمان در نمایشگاه بین‌المللی برگزار شود حال سوال اینجاست که در کمتر از یک ماه چگونه می‌توان با کلیه تولیدکنندگان کشور هماهنگ کرد تا در این نمایشگاه شرکت کنند و همچنین آن تولیدکنندگان خارجی هم دعوت کرد تا در این نمایشگاه مشارکت داشته باشند. در صورتی که در گذشته وقتی نمایشگاه برگزار می‌شد با اعضا و فعالان این صنف به بررسی مشکلات و ارائه راه‌حل‌ها می‌پرداختیم و با برنامه‌ریزی اقدام به دعوت از تولیدکنندگان داخلی و خارجی می‌کردیم در مدت نمایشگاه نیز همایش‌ها و سمینارهای خوبی برگزار می‌شد.

بسترسازی لازم برای صادرات در عراق ایجاد شده است

وی در مورد صادرات گفت: اتحادیه برای صادرات به کشورهای همسایه و در اولویت اول عراق، کارهای زیادی انجام داده و بسترسازی شده و هیات‌هایی از دو کشور همکاری‌های خوبی داشتند و این همکاری رو به افزایش است.

در سال گذشته صادرات ما نزدیک به ۴ میلیون دلار بود در حالی که دوسال قبل به دو میلیون دلار هم نمی‌رسیددر حال حاضر از چندین بازار جدید برای صادرات تحقیق انجام شده است؛ از جمله: ازمنستان، آذربایجان، قزاقستان و ترکمنستان، اما نیاز به بسترسازی دارد، باید هیات‌ها رفت‌وآمد کنند و در کشورهای هدف نمایشگاه برگزار شود. همچنین از تولیدکنندگان فعالان بازار در آن کشورها دعوت کرد تا از نمایشگاه و موسسات تولیدی کشورمان دیدن کنند.

با توجه به برگزاری نمایشگاه در مرداد ماه امسال امید است که تولیدکنندگان داخلی و خارجی مشارکت خوبی داشته باشند تا سرمایه‌گذاران خارجی در تولید داخلی مشارکت داشته باشند و هم سطح کیفی تولیدات داخلی بهتر شود البته برای این بهتر برگزار شدن هر نمایشگاهی الزام هماهنگی بین همه دستگاه‌های ذی‌ربط وجود دارد.

چشم‌انظاری تاجران چای و برنج هند برای فروش محصول خود به ایران

فبر

چشم‌انظاری تاجران چای و برنج هند برای فروش محصول خود به ایران

ایکونومیک‌تایمز طی گزارشی نوشت، درحالی‌که ایران امسال به علت برخورداری از ذخایر کافی چای، از هند چای نخریده است، تعرفه واردات چای به باسماتی از هند را در ۲۳ جولای، از ۲۲ درصد به ۴۰ درصد افزایش داده است که سبب کاهش صادرات برنج هند می‌شود.

رئیس شرکت چای روسیل، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولید چای سیاه معمولی (ارت‌دکس) در هند در این باره گفت: معمولاً خریداران ایرانی در پایسان ماه ژوئن و اوایل جولای برای خرید چای می‌آیند. آنها در دو سال گذشته، به این شیوه عمل می‌کردند، اما امسال با وجود درخواست‌هایی از نسوی این کشور، هنوز نیامده‌اند. دلیل این امر، احتمالا می‌تواند این باشد که ایران ذخایر کافی چای دارد، زیرا این کشور در سال‌های گذشته میزان خوبی چای ارت‌دکس وارد کرده است. ممکن است که آنها این بار در تیر بیایند. هند در سال مالی ۲۰۱۴، برابر با ۲۵ میلیون کیلوگرم چای ارت‌دکس به ایران صادر کرده است. مجموع صادرات چای هند در این سال ۲۲۵ میلیون کیلوگرم بوده است.

رئیس اتحادیه چای هند گفت: ما انتظار داریم که ایران از ماه آگوست به بعد از هند چای بخرد. به نوشته این گزارش، به نظر می‌رسد، این بار،

وضعیت جوی

هوا داغ داغ است

مدیر پیش بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی کشور آخرین وضعیت آب‌وهوای کشور را از جمعه تا دو روز آینده تشریح کرد. احد وظیفه در این باره گفت: براساس آخرین نقشه‌های پیش‌یابی هواشناسی طی سه روز آینده در ساعات بعدازظهر و اوایل شب در جنوب استان‌های سیستان و بلوچستان و کرمان، شرق استان فارس و استان هرمزگان افزایش ابر، رگبار و رعدوبرق به همراه وزش باد پیش‌بینی شده است.

وی با بیان اینکه پیش‌بینی‌ها حاکی از این است که طی دو روز آینده در استان‌های واقع در شرق دریای خزر شاهد بارش پراکنده باران خواهیم بود، گفت: برای اسناد در روزهای یکشنبه و دوشنبه در شهرهای شمالی استان‌های آذربایجان غربی و شرقی، شاهد افزایش ابر، رگبار و رعدوبرق خواهیم بود. مدیر پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی از پیش‌بینی وزش باد شدید همراه با گرد و خاک در مناطق شرقی استان‌های خراسان رضوی و جنوبی، شمال سیستان و بلوچستان و زابل خیر داد و گفت: در همین مدت دریای عمان نیز در سواحل استان سیستان و بلوچستان موج خواهد بود.

وظیفه با بیان اینکه برای تهران در روزهای، شنبه و یکشنبه آسمانی صاف و در پارهای نقاط همراه با غبار محلی پیش‌بینی شده است، گفت: بیشینه دمای پایتخت در روز شنبه به ۳۷ درجه و در روز یکشنبه به ۳۸ درجه سانتی‌گراد خواهد رسید.

وظیفه خوزستان را گرم‌ترین استان کشور در دو روز آینده اعلام کرد و گفت: بر این اساس در روزهای شنبه و یکشنبه بیشینه دمای هوا در این استان ۴۷ درجه سانتی‌گراد خواهد بود و وضعیت هوای آن نیز صاف و در پارهای از نقاط با وزش باد و گرد و خاک پیش‌بینی شده است. وی افزود: در مجموع در اغلب نقاط کشور شاهد افزایش یک تا پنج درجه‌ای دمای هوا طی روزهای شنبه و یکشنبه خواهیم بود.

سیاست

دادگاه هاشمی

جلسه رسیدگی به اتهامات مهدی هاشمی بهرمانی امروز شنبه ۱۱ مردادماه در دادگاه انقلاب به ریاست قاضی مقیسه برگزار می‌شود. به گزارش ایسنا مهدی هاشمی بهرمانی فرزند آیت‌الله هاشمی فرستجانی دوم مهرماه ۱۳۹۱ به ایران بازگشت و یک روز پس از ورودش به کشور به دادسرای امنیت رفت تا پاسخگوی اتهامات مالی و امنیتی باشد که علیه او مطرح شده بود. دادستانی تهران در ساعات پایانی همان روز یعنی سوم مهرماه ۹۱ اعلام کرد که مهدی هاشمی از سوی بازپرس پرونده تعقیب اتهام شد و با صدور قرار بازداشت موقت به زندان رفت. «مهدی هاشمی» پس از حدود سه ماه بازداشت موقت در زندان اوین، در ۲۷ آذر ۹۱ با تودیع وثیقه ۱۰ میلیارد تومانی آزاد شد. ناصر سراج چندی بعد درباره وضعیت رسیدگی به این پرونده در جمع خبرنگاران گفت که پرونده مهدی هاشمی ایرادات سنگینی دارد و ارسال آن از دادسرا به دادگاه زمان زیادی می‌برد.

برای حل مسئله راهی جز مذاکره نیست

عباس عراقچی، معاون وزیر امور خارجه روز جمعه در مورد حاشیه‌سازی رسانه‌های غربی مبنی بر فشارهای مجلس ایران بر تیم مذاکره‌کننده گفت: ما هرگز چنین مسائلی را از مجلس شورای اسلامی ندیده‌ایم و مجلس محترم همواره حامی و پشتیبان ما بوده است و همواره دغدغه حفظ حقوق ملت ایران را دارد همان‌طور که ما این دغدغه‌ها را داریم. معاون وزیر امور خارجه کشورمان در خصوص ارزیابی از آخرین دور مذاکرات برگزار شده در وین گفت: به‌طور مشخص آزاده سیاسی در همه طرف‌ها برای رسیدن به توافق نهایی وجود دارد و طرف مقابل ما به این نتیجه رسیده است که برای حل‌وفصل مسئله هسته‌ای ایران هیچ راهی به‌جز مذاکره نیست. عراقچی در ادامه افزود: طرف مقابل ایران تمام راه‌های دیگر به‌جز مذاکره را امتحان کرده است و می‌داند که هیچ راهی جز مذاکره پاسخ نمی‌دهد بنابراین برای رسیدن به نتیجه جدی هستند. وی تصریح کرد: اختلاف‌نظرها کاملاً گسترده است و از این حیث لازم دیده شد تا مذاکرات تمدید زمان داشته باشد.

سختگوی سازمان ملل در مصاحبه خبری برای توضیح ابعاد حمله رژیم صهیونیستی به یک مدرسه تحت پوشش این سازمان مقابل دوربین گریست.



مختصت باسم الامم المتحدة یجوش بالبناء لهول ما شهده هی مدرسة الفونوا بعد انتهاء مقابله مع الجذبة

- یک منبع مطلع در وزارت امور خارجه، خبر منتشر شده توسط یک روزنامه عبرزبان منبى بر ورود نیروهای ویژه ایرانی به اقلیم کردستان را تکذیب کرد.
- رییس سابق دانشگاه آزاد اسلامی گفت: من به کارهایی که کرده‌ام اعتقاد دارم و بنابراین از تحقیق و تفحص نیز استقبال خواهم کرد.
- بسیاری از رسانه‌ها و تحلیلگران غربی تمدید دوره گفت‌وگوها میان ایران و گروه ۵+۱ را با وجود برخی اختلاف نظرهای بهترین مسیر و فرصت برای حل‌وفصل صلح آمیز اختلاف طولانی مدت بر سر مسئله هسته‌ای می‌دانند.



آتش‌بس از سوی اسرائیل نقض شد

آمده و نیروهای اسرائیلی حاضر در این منطقه را غافلگیر کردند و به‌شدت با آنها درگیر شدند. قسام در بیانیه‌ای گفته است: عملیات بی‌سابقه‌ای را رأس ساعت ۳:۲۰ صبح روز جمعه به اجرا گذاشته و به پشت نیروهای دشمن که به سمت منطقه ابوالروس در شرق رفح پیشروی کرده بودند، نفوذ کردیم و گروهی از مبارزان ما نیروهای دشمن را که داخل منزلی پناه گرفته بودند با موشک‌های تاندم هدف قرار دادند که به دنبال آن دشمن صهیونیستی این منطقه را به‌شدت و به طرز جنون‌آسایی بمباران کرد.

خطرناک است و در عملیات قسام دهها نظامی اسرائیلی به هلاکت رسیده و تا به این لحظه نیز درگیری‌های بسیار شدیدی میان مبارزان قسام و نیروهای صهیونیستی در جریان است. از سوی دیگر، شبکه دهم اسرائیل نیز اعلام کرد که درگیری‌های شدیدی در نزدیکی گذرگاه کرم ابوسالم میان مبارزان قسام و نیروهای صهیونیستی به وقوع پیوسته و اکنون از عملیات بزرگ و خطرناکی در این منطقه سخن گفته می‌شود. طبق این گزارش گروهی از مبارزان قسام از یکی از تونل‌ها در نزدیکی گذرگاه کرم ابوسالم بیرون

تشکیلات خودگردان فلسطین نیز خواسته است تا پیش از آغاز هرگونه مذاکره آتش‌بس، اقدامات لازم را برای بازگرداندن نظامی رپوده شده اسرائیلی انجام دهد. در همین راستا، مصر نیز که قبلاً از گروه‌های فلسطینی دعوت کرده بود برای بررسی توافق آتش‌بس به قاهره سفر کنند، پس از انتشار خبر اسارت یک افسر عالی‌رتبه اسرائیلی، دعوت خود را پس گرفته و به گروه‌های فلسطینی ابلاغ کرده که به قاهره نینایند.

مرکز اطلاع‌رسانی فلسطین به نقل از شبکه دوم اسرائیل گزارش داد که حرف و حدیث‌ها در مورد یک عملیات بسیار

حملات رژیم صهیونیستی به غزه در پی ناپدید شدن یک نظامی صهیونیست در رفح آغاز شده است که گمان می‌رود توسط گروه‌های مقاومت رپوده شده باشد. گروه‌های مقاومت فلسطینی تایید کرده‌اند که یک نظامی صهیونیست را در گذرگاه کرم ابوسالم در مرز نوار غزه با سرزمین‌های اشغالی رپوده‌اند. رژیم صهیونیستی در پیامی به سازمان ملل ابلاغ کرده است که به دنبال ناپدید شدن یک نظامی اسرائیلی در رفح، توافق آتش‌بس را ملغی می‌داند و حملات خود به غزه را از سر گرفته است. رژیم صهیونیستی از ریاست

تنها ساعاتی پس از آغاز آتش‌بس در غزه ارتش رژیم صهیونیستی این توافق را نقض و چندین نقطه در نوار غزه را گلوله‌باران کرد. به نقل از شبکه اسکای‌نیوز عربی، در حملات توپخانه‌ای و هوایی رژیم صهیونیستی به شرق رفح، واقع در نوار غزه و به‌ویژه مناطق «النصر»، «المطار»، «اللیبسی» و «البوک» دست کم ۱۰۰ فلسطینی شهید و ۴۰۰ نفر مجروح شدند. این حملات پس از آغاز آتش‌بس در ساعت ۸ صبح روز جمعه روی داد و عملاً نقض آشکار آتش‌بس از سوی صهیونیست‌ها به شکل یک‌جانبه محسوب می‌شود.

هاشمی‌طبا در واکنش به حضور زنان در استادیوم

خیابان‌ها را هم بندید

وزیر ورزش در امور زیربنایی، سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت‌های ورزش تاکید کرد: چطور در سینماها که تاریخ است زن و مرد کنار هم می‌نشینند اما در ورزشگاه‌ها نباید زن و مرد کنار هم باشند؟ حالا می‌گویند که در ورزشگاه ابراز احساسات می‌کنند. خوب این هم جدی دارد. اگر موضوع خلاف شرع است باید خیابان‌ها را هم ببندند تا این همه خلاف شرع در خیابان‌ها روی ندهند. این استدلال درست نیست. در خیابان‌ها بدحجابی و بی‌حجابی و حرف رکیک ... وجود دارد. پس خیابان‌ها را هم ببندند. اینکه استدلال

انجام دهیم که به صلاح کشور است. خیلی‌ها با بسیاری از مسائل مخالف هستند. چه کار می‌توان کرد. درست است که امروز بدحجابی و بی‌حجابی و خیلی بدتر از آن در سطح کشور و خیابان‌ها دیده می‌شود. اما عده‌ای به کمتر از مقنعه و پوشش کامل دست و پای خانم‌ها راضی نمی‌شوند. باید دید کدام یک منطقی است. باید قدری هم عقل‌گرایی در این زمینه وجود داشته باشد. اگر قرار باشد که هر کس یک نظریه بدهد و ما هم بدترین را انتخاب کنیم مشکلات زیادی در کشور خواهیم داشت. مشاور

باشیم. این امر موجب می‌شود که از نظر امکانات و شرایط مناسب پایایی جهان پیش برویم. وقتی میزبانی یک مسابقات مهم را می‌گیریم باید استانداردهای لازم را هم فراهم کنیم و زیرساخت‌ها را ارتقا دهیم. رییس اسبق سازمان تربیت بدنی افزود: باید کسانی که در این باره تصمیم می‌گیرند به منافع کشور فکر کنند. اگر در هر زمینه‌ای نظرات مختلف را اعمال کنیم مملکت قفل می‌شود. در مورد توسعه مملکت هم اگر بخواهیم همه نظرات را اعمال کنیم یعنی کاری انجام ندادیم. بنابراین باید کاری

مشاور وزیر ورزش و جوانان درباره محدودیت‌های موجود برای حضور تماشاگران خانم در استادیوم‌های ورزشی گفت: در دستوران سینما و همه‌جا خانم‌ها در کنار مردها هستند و مشکلی پدید نمی‌آید و مطمئناً در ورزشگاه‌ها هم شرایط همین‌طور است و جداکردن مرد و زن و خانواده‌ها معیار دیدگاه اسلامی است. سیدمصطفی هاشمی در گفت‌وگو با ایسنا گفت: گرفتن میزبانی مسابقات بین‌المللی باید مستمر باشد. هرچه ارتباطات با کشورهای خارجی بیشتر باشد و کشور ما بیشتر در سطح جهان شناخته شود کلاً به نفع مصالح ایران است. مرادوات بین‌المللی برای ورزش ایران بسیار مفید است. همیشه باید نگاه و تعامل مناسبی با بیرون داشته و از درون هم زایندهی داشته

ورزش

حسین معدنی درگذشت

حسین معدنی سرمربی سابق تیم ملی والیبال ایران که به دلیل گرفتگی مجرای صفرا چند روزی در بیمارستان بستری بود، دار فانی را وداع گفت. کاپیتان سابق و خوش اخلاق تیم ملی والیبال ایران چندی پیش به دلیل گرفتگی مجرای صفرا دچار دل درد شد که بعد از مراجعه به بیمارستان، پزشکان متوجه شدند که توده‌ای راه مجرا را بسته و با قرار دادن یک لوله مجرا را باز کردند. از عوارض این عمل، التهاب پانکراس بود که حسین معدنی با این مشکل مواجه شد. این التهاب به ریه هم سرایت کرد و باعث اختلال کار ریه شد؛ به طوری که سرمربی سابق تیم ملی والیبال ایران فقط با دستگاه تنفسی قادر به تنفس بود، اما سرانجام و در حالی که پزشکان و نزدیکان وی از بهبود حال او خبر می‌دادند، در ۴۳ سالگی درگذشت و در تاریخ جاودانه شد.

دور توموند در مرز ورشکستگی

ازنیلومبرگ، باشگاه بروسیا دورتوموند، یکی از قدرتمندترین باشگاه‌های فوتبال آلمان و قهرمان شش دوره بوندسلیگا، در شرایط مالی بحرانی به سر می‌برد. بروسیا دورتوموند، به‌عنوان یکی از باشگاه‌هایی که سهام خود را به‌صورت عام عرضه و نماد آن BVB است، در نظر دارد با شرکت Evonik وارد معامله شود. شرکت Evonik که یک شرکت تولیدکننده مواد شیمیایی و سازنده کالاهای ورزشی بوما است هنوز در این خصوص واکنشی نشان نداده است. بر این اساس، قیمت سهام شرکت BVB در آخرین لحظات معاملاتی با رشد ۰.۹ درصدی به ۵۰.۰۵ یورو در بورس فرانکفورت رسید.

یک جفت دستکش «محمدعلی کلی» اسطوره مسلمان مشت‌زنی جهان در یک مزایده در آمریکا بیش از ۸۸۳ هزار دلار فروخته شد.



سرمربی انگلیسی تیم فوتبال بحرین یکی از حرفه‌ان کشورمان در جام ۲۰۱۵ ملت‌های آسیا با ارسال نامه‌ای به مسئولان فدراسیون فوتبال بحرین خواستار فسخ قراردادش شد. جرارد، کاپیتان لیورپول به سوئرز گفت که در لیورپول بماند، چرا که برای رفتن به آرنسال زیادی خوب است. خولیو گروندونا رییس فدراسیون فوتبال آرژانتین و نایب رییس فیفا به دلیل عارضه قلبی در ۸۲ سالگی در بیمارستانی در بوئس آیرس درگذشت. دیگو لویز دروازه‌بان تیم فوتبال رئال مادرید جای خود را به ایکار کاسیلاس می‌دهد و با ورود کیلور نواوای دروازه‌بان تیم ملی کاستاریکا به این تیم پیش‌بینی می‌شود، او به‌عنوان دروازه‌بان سوم روی تیمکت بنشیند

فرهنگ

تهیه‌کننده «شهر موش‌ها۲» با اشاره به برنامه‌ریزی منسجم برای اکران متفاوت این اثر سینمایی گفت: تصمیم داریم «شهر موش‌ها۲» را در مناطق محروم کشور که فاقد سینما هستند، اکران کنیم.



رانت آرشيو صداوسیما

سفیر فیلم، اکنون مستند جدید خود را با نام «مصاف» رونمایی و برای آن مسائلی نیز طراحی کرده است. در این سالیات و در میان مطالب مرتبط با مستند «مصاف» مصاحبه‌ای با محمد توکلی، تهیه‌کننده این مستند و محمدرضا تاج‌دین، نویسنده فیلمنامه آن وجود دارد که وی در آن به‌طور مستقیم به استفاده از آرشيو صدا و سیما در فیلم مستند اعتراف می‌کند. توکلی آرشيو صداوسیما را یکی از سه منبع اصلی این گروه برای دسترسی به تصاویر سال‌های گذشته عنوان کرده و در ادامه صحبت‌های او علی عبدالوهاب، ضمن گلایه از به هم ریختگی این آرشيو اشاره می‌کند که کارشان در آرشيو صداوسیما برای پیدا کردن فیلم‌های مورد نظر طولانی شده است. این گروه که امروز با مستند جدیدش خود را معرفی می‌کند با «من روحانی هستم» به شهرت رسیدند.

بخش کوتاه جشن سینما

هیات انتخاب بخش فیلم کوتاه شانزدهمین جشن سینمای ایران، آثار انتخابی این بخش را معرفی کرد. روابط عمومی شانزدهمین جشن سینمای ایران گفت: بررسی ۵۶۶ اثر رسیده به دبیرخانه شانزدهمین جشن سینمای ایران توسط دو گروه هیات انتخاب شامل جمال اسکویی، مرجان اشرفی‌زاده، مسعود امینی تیرانی - مجید بزرگ - امیر توده روستا - مهدی جعفری، وحید حاجی لویی - مهرداد زاهدیان، نادر شیخ‌اسلامی، سالم صلواتی، ناصر ضمیری - کریم عظیمی، ابوالفضل کریمی اصل، امیر موسوی، شهرام میراب‌ا قدم، توفان نهای قدرتی، مرتضی هدیی برگزار می‌شود. روابط عمومی جشن سینما با اشاره به اسامی ۷۷ اثر متقاضی بخش مسابقه سینمای فیلم کوتاه جشن سینمای ایران را معرفی کرد.

- فیلم‌های اکران عید فطر توانسته‌اند این‌روزها چراغ گییشه را بر رونق‌تر از قبیل کنند تاجایی که تقریباً همه فیلم‌ها در بسیاری از سالن‌های سینما تا نیمه‌های شب سانس فوق‌العاده داشته‌اند.
- داریوش آشوری با اشاره به پرمایه بودن زبان فارسی از نظر امکانات واژه‌سازی، اظهار می‌کند که امروز واژه‌سازی قیاسی (یعنی ساختن واژه‌های تازه به قیاس الگوهای زبانی موجود) راه خود را گشوده است. نمایش «لیور توییست» به کارگردانی اصغر خلیلی با ۷۰ نفر عوامل در تالار حافظ به صحنه رفت.
- «جعفر والی» بازیگر پیشکسوت تئاتر، سینما و تلویزیون که به علت بیماری قلبی و خونریزی معده در بیمارستان بستری بود، برای طی کردن دوران نقاهت به خانه منتقل شد.



«لارنس ژورف الیسون» در سال ۱۹۷۷ به همراه باب ماینر (Bob Miner) و اد اوتس (Ed Oates) شرکتی را تشکیل دادند که RSI یا «اتحادیه نرم‌افزارهای رابط‌ای» نام داشت. این شرکت با استفاده از چند زبان مختلف برنامه‌نویسی، یک سیستم مدیریت داده‌های رابط‌ای به نام «اوراکل» را تولید کرد که خیلی زود نمونه اولیه آن که با زبان اسمبلی و حداکثر حافظه ۱۲۸ کیلوبایت نوشته شده بود، آماده شد، اما به

دلایل فنی هیچ‌گاه به طور رسمی معرفی نشد. در سال ۱۹۷۹ نخستین محصول شرکت به مشتریان بازار تحویل داده شد و یک سال بعد نسخه ۲ اوراکل اجرا شد. در سال ۱۹۸۳ با ایجاد تغییراتی در زبان SQL، نسخه ۳ اوراکل به‌عنوان نخستین بانک اطلاعاتی قابل اجرا روی کامپیوترهای شخصی به بازار آمد. در این نسخه، علاوه بر بهبود کارایی سیستم، برخی پیشرفت‌های دیگر نیز صورت گرفت. در این زمان بود که شرکت RSI نام خود را به شرکت اوراکل تغییر داد. اوراکل به معنی پیشگویی و غیب‌گویی و به معنای معبد یا پرستشگاه و نیز به معنای مصون از خطا و منزه از گناه است. یکی از نخستین مشتریان و منتقدان اصلی اوراکل سازمان CIA بود و الیسون و ماینر پروژه‌ای برای آن سازمان طراحی کردند که نام رمز ورودی آن Oracle بود. پس از آن، این دو تصمیم گرفتند که محصول تجاری خود را با این نام به بازار عرضه کنند. بدین ترتیب اوراکل به‌عنوان محصول تجاری و نام کمپانی آنها معرفی شد. در سال ۱۹۸۴ نسخه ۴ اوراکل بیرون آمد که چندین سیستم عامل را پشتیبانی می‌کرد. نسخه ۵ که در سال ۱۹۸۵ تولید شد، گامی مهم به شمار می‌آمد، چرا که برای نخستین بار سیستم متقاضی / سروریس‌دهنده Client/Server در آن گنجانده شده بود. نسخه ۶ اوراکل که ۴ سال بعد ارائه شد، امکان قفل کردن و پیشرفت‌هایی در عملکرد و کارایی سیستم (شامل توانایی‌های تولید دنباله‌ها و نوشتن موقوع) را شامل می‌شد. سال ۱۹۹۱ شرکت اوراکل ویژگی سروریس‌دهنده موزی را در نسخه ۶٫۲ سیستم خود ارائه داد و سرعت محاسبه داده‌ها تا حد زیادی افزایش یافت. اوراکل ۷ که در سال ۱۹۹۲ به بازار آمد، تحت پویتکس طراحی شده بود و شامل تغییرات بسیاری در کاربری حافظه، هسته مرکزی و ورودی و خروجی بود. در سال ۱۹۹۵ شرکت سودی معادل سه میلیارد دلار را به‌دست آورد و یک سایت برای پرشی و پاسخ سوالات متداول برای کاربران خود راه‌اندازی کرد. ۲ سال بعد شرکت اوراکل پلاخره نسخه ۸ نرم‌افزار خود را معرفی کرد که کاربران بیشتری را تحت‌پوشش قرار داد و داده‌های سنگین‌تری را تبادل می‌کرد. سپس اوراکل مدل اینترنتی این نسخه را تحت‌جاوا نوشت تا خود را به‌عنوان مقام اول بانک‌های اطلاعاتی معرفی کند. یکی

از موفقیت‌های بزرگ شرکت که در سال ۲۰۰۱ اعلام شد، این بود که آنها توانسته بودند با استفاده از نرم‌افزارهای ساخت خود، یک میلیارد دلار در هزینه‌های شرکت صرفه‌جویی کنند. اوراکل در طول این سال‌ها شرکت‌های زیادی را از آن خود کرده که آخرین آن خرید شرکت سان (Sun Microsystems) در ژانویه سال ۲۰۱۰ به مبلغ ۷/۴ میلیارد دلار بود. امروز داشتن گواهینامه شرکت اوراکل بیانگر سطح دانش و توانایی کاربر در طراحی بانک اطلاعاتی و حل مشکلات ناشی از آن به حساب می‌آید. تا امروز بانک اطلاعاتی اوراکل بیش از ۸۰ سیستم عامل کاربردی را در طیف وسیعی از عملکرد حمایت می‌کند و به روشنی می‌توان گفت که این شرکت یکی از بزرگ‌ترین فروشندگان سیستم مدیریت داده در جهان است. طبق آمارگیری مرکز فناوری اطلاعات آمریکا، ۷۵درصد شرکت‌های بزرگ در آمریکا و اروپا از بانک اطلاعاتی اوراکل استفاده می‌کنند، در واقع اوراکل را می‌توان شکست‌ناپذیرترین بانک اطلاعاتی در جهان نامید. در مجموع بیش از ۱۱۵ هزار کارمند حرفه‌ای در بیش از ۱۰۰ کشور در شعب این شرکت مشغول به تحقیق و بررسی مسیرهای جدید هستند. همچنین ۱۳درصد کل هزینه‌ها در این شرکت مختص پروژه‌های تحقیقاتی است. فروش این شرکت در سال گذشته میلادی بیش از ۲۳ میلیارد دلار گزارش شده و لری الیسون کماکان مدیریت ارشد این را بر عهده دارد. همچنین اوراکل برای هفتمین سال متوالی جزو ۱۰۰ برند برتر دنیا قرار گرفته که ارزش آن بالغ بر ۲۰۴۵۷میلیون دلار است.

کلینیک کسب و کار

نفوذ در دیگران

پرسش: صاحب کسب‌وکار کوچکی هستم و تصمیم به گسترش آن دارم. در همین راستا با چند نفر وارد مذاکره شده‌ام و قرار است قراردادهایی را با آنها امضا کنم. با این حال شناخت چندانی نسبت به آنها ندارم و تابه حال با هم همکاری نکرده‌ایم. چطور می‌توانم در جلسات کاری بر این افراد تاثیر بگذارم و آنها را با خودم هم عقیده کنم؟

پاسخ کارشناس: نخستین برخورد شما با افراد معمولا بسیار مهم است و باید تازش کنید در همان جلسه اول روی افراد تأثیری مثبت و عمیق بگذارید. این مسئله تا مدت‌های طولانی واکنش آنان را در قبال شما تعیین می‌کند. اظهار چند کلمه در نخستین برخورد، از چند هزار کلمه‌ای که در آینده به زبان می‌آورید، موثرتر است. در نتیجه در نخستین برخورد سعی کنید توجه افسران را به خود جلب کنید، یعنی آنچنان گرم شروع به صحبت کنید که گویی سالیان سال است افراد حاضر در جلسه را می‌شناسید. در هر جلسه‌ای هر فردی توقع دارد که دیگری سخن را آغاز کند و جلسه را هدایت کند از این فرصت استفاده کنید و با باز کردن صحبت، کنترل‌کننده جلسه باشید. یکی دیگر از نکات مهم این است که سعی کنید ویژگی‌های خاص افراد حاضر در جلسه را برجسته کنید. به یاد داشته باشید که بزرگ شمرده شدن یکی از عمیق‌ترین تمایلات نفسانی افراد است در نتیجه تنها کافی است که ویژگی قابل توجهی را در افراد حاضر در جلسه بیابید و صادقانه آن را برجسته کنید. برای این منظور قبل از جلسه سعی کنید تحقیقی جزئی در مورد افراد حاضر در جلسه کاری داشته باشید. همچنین در نخستین برخورد با تحقیق و تفحص ببینید که طرف مقابل‌تان در چه زمینه‌ای تخصص دارد و از چه نوع دانسته‌هایی بهره‌مند است؛ آنگاه از آنها تقاضا کنید که با نقطه‌نظرها و رهنمودهای خود شما را راهنمایی کنند.

یکی دیگر از شیوه‌های موثر برای تاثیرگذاری بیشتر بر افراد حاضر در جلسه این است که نامشان را صحیح و به درستی تلفظ کنید و به آنها اهمیت دهید. این کار بخوابید که دربارۀ حوزه کسب و کارشان توضیحاتی را به شما بدهند. با تمرین و به‌کارگیری این تکنیک‌ها دیگر ترسی برای آغاز سخن در جلسات با غریبه‌ها نخواهید داشت و از اعتمادبه‌نفس لازم برای حضور در این جلسات برخوردار خواهید شد. همیشه به یاد داشته باشید که غریبه‌ها و افراد حاضر در هر جلسه‌ای دوستانی هستند که شما تا به‌حال آنها را ندیده‌اید و در این جلسات می‌توانید با آنها آشنا شوید.

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالش‌سی 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.

سهراب علی‌اکبری

مدیریت قروش مصالح ساختمانی از آن شغل‌های سخت و پرحاشیه دنیاست. با این حال ممکن است در نگاه اول این شغل بسیار پر دردمسر به نظر برسد یا خاکی که روی لباس می‌نشیند شما را از ورود به این شغل منع کند اما اگر نگاهی به درآمد این شغل بیندازید حتما شما را وسوسه خواهد کرد. بسیاری از فعالان این حوزه معتقدند شغل‌شان یکی از پردرآمدترین شغل‌هاست، اما با وجود این درآمد بالا دردرس‌هایی هم دارد.

برای رسیدن به درآمد بالا در این شغل باید قدرت مدیریت داشته باشید تا با به‌کارگیری برنامه مدون کار شما زودتر روی روال بیفتد. ساخت‌وساز شغلی است که در یک دهه گذشته روند فزاینده‌ای پیدا کرده و افراد زیادی در آن مشغول به کار هستند. به تبع آن شغل عرضه مصالح ساختمانی هم افزایش داشته است. به این دلیل که مشاغلی مانند ساخت‌وساز و مصالح فرشی یا به قول مستقیم دارند. اگر صاحب یک مجموعه مصالح ساختمانی هستید یا قصد ورود به این شغل را دارید این گزارش می‌تواند راهنمایی برایتان باشد.

پشت میز نشینی ممنوع
شغل مصالح‌فروشی از آن دسته مشاغلی است که پشت میز نشستن در آن معنای زیادی ندارد و بیشتر فعالیت آن به‌صورت عملی انجام می‌شود. می‌گویند برای کسب تخصص در هر کاری باید خاک آن شغل را بخورید، اما این شغل تنها با خاک سر و کار دارد، پس بهتر است سعی کنید که در این صنف زیاد خاک نخورید. برای یک مجموعه مصالح ساختمانی زمین‌ی به مساحت حداقل ۴۰۰ متر نیاز است. البته این مترها به‌عنوان حداقل در نظر گرفته شده و در مترها‌های بالاتر می‌توانید اجناس زیادی

مدیریت کسب و کار



چگونگی مدیریت یک مجموعه مصالح ساختمانی

پا روی پا انداختن ممنوع

باشند. توجه داشته باشید که خروج و ورود همه اجناس باید با هماهنگی و امضای شما باشد و سعی کنید این موضوع را برای همه کارمندان نصب دوربین‌ها سرت را تا حد زیادی کاهش می‌دهد. برخی کارگاه‌های مصالح ساختمانی از سگ به‌عنوان نگهبان استفاده می‌کنند که این‌ کار اصلا توصیه نمی‌شود. سگ‌ها در طول روز نیاز به آب و غذا دارند و نمی‌توانید این حیوانات را در ساعات کاری به بیرون از فضای ممکن است برخی مشتریان از ترس یا مشکلات دیگر از فروشگاه شما خرید نکنند.

می‌توانید بخشی از تبلیغات فروشگاه را خودتان بر عهده بگیرید و اجناس ساختمانی نیمه کاره یا در حال تخریب مراجعه کنید و کارت ویزیت خود را به‌سازنده تحویل دهید

جنس روبه‌رو نخواهید شد به این دلیل که شما از قدرت مدیریت خود استفاده می‌کنید و آن را به کار می‌گیرید. مابقی کارمندان را در بخش‌های مختلف بگذارید و وظیفه‌ای را که مربوط به آنهاست، برایشان شرح دهید. افرادی را که انتخاب می‌کنید باید آدم‌های شناخته شده یا معرفی شده از سوی افراد معتمد باشند. در آن صورت با اطمینانی که

است برای تحویل به مشتری با کمی مشکل روبه‌رو شوید. همچنین باید هر کدام از این اجناس را در فضاهای مختلف و فاقد رطوبت نگهداری کنید تا آسیبی به این مصالح ساختمانی وارد نشود. در این شغل نباید پاروی‌پا بیندازید تا مشتری وارد مغازه شود. با مشتری‌هایی که به‌صورت تکی از شما خریداری می‌کنند شما به جایی نخواهید رسید. در ابتدا باید قیمت محصولات خود را مشخص کنید و بعد از آن به تبلیغات فروشگاه خود از ان به تبلیغات فروشگاه خود بپردازید. می‌توانید بخشی از تبلیغات فروشگاه را خودتان بر عهده بگیرید و اجناس ساختمانی نیمه کاره یا در حال تخریب مراجعه کنید و کارت ویزیت خود را به سازنده تحویل دهید. همچنین می‌توانید خود را به املاک‌های معتبر محل کسب معرفی کنید تا در صورت نیاز از شما خرید کنند. برای اینکه بتوانید نظر این افراد را جلب کنید بخشی از قیمت‌های خود را که از قسمت سود کاهش داده‌اید، به آنها گزارش دهید. حتی می‌توانید با شرط خرید بیشتر، تخفیف بیشتر» مشتریان خود را افزایش دهید و محصولات خود را به صورت عمده عرضه کنید.

سفارشات تلفنی

ممکن است برخی افراد، مشتری ثابت شما باشند به منظور سفارش محصول مورد نظر خود زمان کافی برای مراجعه نداشته باشند و با شما تماس بگیرند. اگر این افراد خوش‌حساب هستند حتما جنس را به آنها تحویل دهید و مبلغ را در محل دریافت کنید. برای این انتقال اجناس هم نیاز به یک وانت یا موتور سه‌چرخه باریری دارید که ممکن است این وسایل نقلیه حدود ۱۰ میلیون هزینه روزی دستتان بگذارد. و این حال تا جایی که می‌توانید به اصطلاح مشتریان راه بیابید و خدمات متوعی را به آنها ارائه بدهید تا خود را میان رقبا متمایز کنید.

امروز و فردا

پیشنهاد مدیریتی

دوره آموزشی اصول شام کاری

شاید فکر کنید برگزاری شام‌های کاری یک ماجرای مرسوم است که از قواعد مشخص و ثابتی پیروی می‌کند و هیچ ظرافت خاصی ندارد. با این حال نباید فراموش کرد که بسیاری از قراردادهای بزرگ سر میز شام بسته می‌شود و بخش اعظم تصمیمات سرنوشت‌ساز در همین قرارهای غیررسمی شکل می‌گیرد. در همین راستا گروه فیدیلیو با همکاری دبیرخانه مسابقه سخنرانی سخن‌سواران در یکی از رستوران‌های بزرگ تهران و با حضور استاد بیدارمغز، مدرس تشریفات میزبان شام‌است تا در کنار آموزش اصول تشریفاتی صرف شام کاری، مهارت‌های ارتباطی خود را نیز ارتقا دهید.

اگر جلسات مهمی را در رستوران‌ها برگزار می‌کنید، می‌توانید در برنامه اصول شام کاری و تاثیرگذاری بر دیگران از رستوران حضور پیدا کنید و ظرفت‌های این موضوع را یاد بگیرید.

در این برنامه ۴ ساعته با اصول تشریفات و مناسبات صرف غذا آشنا می‌شوید، نکاتی را درباره ایجاد ارتباط عمومی قوی یاد خواهید گرفت، از نحوه صحیح و اصولی میزبانی در رستوران آگاهی پیدا می‌کنید، با یک ست منوی جذاب (پیش غذا، غذای اصلی، دسر) در کنار هم شام میل می‌کنید و همچنین در بخشی از این دوره آموزشی- فرهنگی اقدام به ایراد سخنرانی‌های سر میزی (tablestory)خواهید کرد. برگزارکنندگان این رویداد به علاقه‌مندان پیشنهاد کرده‌اند پیش از حضور در این برنامه با مطالعه مقالات شام کاری و لباس رسمی با آگاهی از نکات ابتدایی در این برنامه شرکت کنند.

با توجه به ساختار این برنامه ظرفیت آن محدود است و هزینه شرکت در این شب‌نشینی که یکشنبه ۱۹ مرداد از ساعت ۱۹:۳۰ الی ۲۳:۳۰ در رستوران پاپاراتزی برگزار می‌شود ۱۰۰ هزار تومان (همراه با پذیرایی شام و دسر) است.

از میان فیرها

اتحادیه اروپا

در خدمت شرکت‌های کوچک و متوسط

بی‌شک کلید موفقیت یک شرکت خصوصی متوسط و کوچک در اروپا داشتن پشتوانه‌های مالی است. دریافت یک وام بانکی و دریافت گارنتی‌های بانکی وسایل متعددی برای کمک به شرکت‌های کوچک و متوسط اروپایی هستند. برای تأسیس شرکت و توسعه آن به پشتوانه‌های مالی مطمئنی نیاز داریم. شرکت‌های کوچک و متوسط انتخاب‌های زیادی برای تأمین منابع مالی ندارند، اما در اروپا منابع مالی برای کمک به شرکت‌ها وجود دارند که بسیاری از آنها بی‌خبرند.

یورونیوز در گزارشی نوشت: لدز، سومین شهر مهم لهستان میزبان یکی از شرکت‌های آنالیز شیمیایی است؛ شرکتی در خدمت شرکت‌های بزرگ دارویی. ۲۳میلیارد دلار برای خرید تجهیزات جدیدی دارند. آنها نیازمند نسل جدیدی از دستگاه‌های فوق مدرن و گران‌قیمت بودند. ماشین جدیدی خریداری کردند تا تحلیل‌های شیمیایی را سریع‌تر و بادقت بیشتر نسبت به گذشته انجام دهد.

یکی از مدیران شرکت می‌گوید: «خرید ماشین به سرمایه ۲۰۰ هزار یورویی نیاز داشت و دو سوم آن از طریق بانک‌های مورد مراده با شرکت تأمین شد. این شرکت تحت برنامه‌های کمکی اتحادیه اروپایی توانست منابع مالی‌اش را تأمین کند؛ ماشینی که ابتکار عمل شرکت را بالا می‌برد. برای خرید این ماشین پیچیده ما به وام بانکی نیاز داشتیم، بانک از ما درخواست گارانتی کرد برای این کار دست به دامن سازمان‌های وابسته به اتحادیه اروپایی شدیم. همکاری این سازمان سریع و موثر بود و به همین وسیله توانستیم پروژه شرکت را به واقعیت بدل کنیم.»

که مثلا فلان کارمند با این همه سوابق درخشان اینگونه اخراج شد، چرا ما باید برای این مجموعه انرژی بیشتری بگذاریم که اینگونه با ما رفتار شود؟ به لحاظ روان‌شناسی در هر تشویق و تنبیهی باید این موضوع درک شود که فردی که مورد تشویق و تنبیه قرار می‌گیرد کاملا از آنچه که در حال رخ دادن است آگاهی داشته باشد. من همیشه مادرائی را که فرزند خود را تنبیه می‌کنند بی‌آنکه فرزندشان علت تنبیه شدنشان را بدانند، سرزنش می‌کنم. اغلب این مادران وقتی از آنها پرسیده می‌شود که آیا کودکان فهمیده چرا تنبیه شده، می‌گویند بله! خودشو فهمید، ولی من صادقانه بگویم کودکان عموما نمی‌دانند چرا تنبیه شده‌اند.

می‌شود و مدیری که نمی‌تواند دلیلی برای اخراج نیروی خود بیازرد هر کدام در یک سوسو سکه قرار می‌گیرند که می‌توانند به شرکت آسیب بزنند. لذا وقتی ما قصد داریم نیروی خود را اخراج کنیم یا کودک خود را تنبیه کنیم حتما باید قبل از انجام این مهم با او به‌گفت‌وگو بنشینیم تا تمام شرایط را درک کند. در غیراینصورت او را تحقیر کرده‌ایم و این کار به ضرر مجموعه ما خواهد بود و دیر یا زود به ما بازخواهد گشت.

***روانشناس صنعتی**
Hannava29@yahoo.com

شارژ گوشی جدید نوکیا با میوه و سبزیجات

نوکیا گوشی Lumia 930 را به تازگی معرفی و اعلام کرده این گوشی به وسیله میوه و سبزیجات شارژ می‌شود. به گزارش موبنا، مایکروسافت گوشی Lumia 930 را به تازگی راهی بازار کرده و این گوشی قابلیت شارژ به شکل بی‌سیم را دارد. بر این اساس یک شرکت تولیدکننده شارژر اعلام کرده که با استفاده از ۸۰۰ سیب و سیبزمینی امکان شارژ گوشی Lumia 930 وجود دارد. این شارژر به‌گونه‌ای کار می‌کند که مدار کالیب ساخته شده از فلز، سیب و سیبزمینی باعث ایجاد جریان الکتریکی برابر ۲۰ میلی‌آمپری با قدرت ۶ ولت برای گوشی‌های هوشمند می‌شود.

مدیران بفوانند

اخراج کنید نه تحقیر

محمد تماشا

یکی از مباحثی که متأسفانه مدیران در آن دقت لازم را خرج نمی‌دهند، اخراج کارمندان خود است. وقتی شما به‌عنوان مدیر یکی از کارمندان خود را اخراج می‌کنید باید حواستان باشد که این کارمند نباید طوری اخراج شود که دیگر به چرخه کاری باز نگردد، بگذارید منظوم را روشن‌تر بیان کنم؛ وقتی ما قصد داریم نیروهای خود را بنا به دلایلی اخراج کنیم باید این موضوع را در نظر داشته باشیم که هر لحظه اگر نیاز داشتیم که مجدداً از آن نیرو استفاده کنیم به لحاظ روانی آمادگی انجام کار خود را نداشته باشد نه آنکه طوری آن نیرو را از نظرن روانی تخریب کنیم که دیگر انگیزه لازم را برای کار مجدد از دست بدهد.

اجازه دهید با یک مثال موضوع را روشن‌تر کنم. چند روز پیش شنیدم که یک مدیر دبیرستان شاهد بود یکی از مناطق تهران یکی از معلمان باسابقه خود را که اتفاقاً عملکرد بسیار خوبی هم داشته و رضایت جمعی دانش‌آموزان و اولیای خود را به همراه داشته با یک پیامک اخراج کرده، متن پیامک حاکی از آن بوده که مدیرضمن تشکر از معلم خود با ایشان خواسته دیگر برای سال بعد با آن دبیرستان همکاری نکند.

در بررسی عملکرد این مدیر باید بگویم این مدیر چند اشتباه فاحش کرده است؛ آنگاه از آنها تقاضا کنید که با نقطه‌نظرها و رهنمودهای خود شما را راهنمای کنند.

تأسیس شبکه تلویزیونی بی‌اسکای بی

شرکت تلویزیونی «بی‌اسکای بی» بریتانیا در نظر دارد شبکه بزرگ کابلی اروپایی به نام اسکای یورپ به راه بیندازد.

در این راستا، این گروه خواهان خرید همه سهام شرکت فاکس متعلق به روبرت ترکای، سرمایه‌دار معروف آمریکایی در شبکه اسکای ایتالیا و ۵۷درصد سهام این شرکت در اسکای آلمان است. «بی‌اسکای بی» جمعاً برای به مالکیت درآوردن سهام فاکس در این دو شبکه ۶میلیارد و ۲۰۰میلیون یورو پرداخت خواهد کرد. پیش‌بینی می‌شود تولد شبکه اسکای یورپ حدود ۲۰ میلیون مشترک در پی داشته باشد.

فست‌امروز

تحلیل

هزینه فرصت چیست؟



قطعا برای تمام ما در طول زندگی اتفاقاتی رخ داده که موجب پشیمانی یا رضایت درونی‌مان از سرمایه‌گذاری در یک زمینه خاص شده است. هر راهی که برای سرمایه‌گذاری روی فرصت یا یک تهدید باشد، اینجاست که ذکاوت و قدرت پیش‌بینی از آینده به کمک انسان می‌آید و او را در انتخاب بهترین گزینه یاری می‌دهد، اما در حقیقت، «فرصت» چیست و هزینه‌های مربوط به آن کدامند؟ آیا در علم اقتصاد تعریف خاصی برای فرصت و هزینه‌های آن وجود دارد؟ آن طور که از این گزارش برمی‌آید این موارد نه تنها در اقتصاد قابل تعریف هستند بلکه در مورد هزینه‌های آن نیز تحقیقات گسترده‌ای صورت گرفته است.

هزینه فرصت، هزینه فرصت سرمایه یا هزینه فرصت از دست رفته به معنی هزینه‌های ناشی از رد بهترین گزینه جایگزین در هنگام اخذ یک تصمیم است.

اقتصاد یک علم اجتماعی است که از عمر آن بیش از چند قرن نگذشته است. مسئله اصلی اقتصاد، تخصیص منابع بهینه به همراه ارضای نیازهای بشری است.

اقتصاددانان در جهان هستی به علت اینکه نیازهای بشری نامحدودند و منابع محدود است، به دنبال بهترین راه برای تخصیص منابع هستند که این مهم با هزینه فرصت به بهترین وجه تبیین می‌شود.

علاوه بر این از مفهوم هزینه فرصت می‌توان در یافتن مزیت نسبی در تجارت نیز بهره برد، البته بیشتر اوقات در اقتصاد، هزینه فرصت در پروژه‌های اقتصادی مطرح می‌شود و هدف اصلی از طرح آن نیز بررسی تخصیص بهینه منابع موجود است. پس می‌توان گفت یکی از مفاهیم کلیدی که در نظریه‌پردازی درباره، سرمایه‌گذاری نقش محوری دارد، مفهوم هزینه فرصت است.

هزینه فرصت که به آن هزینه اقتصادی، هزینه واقعی یا قیمت سایه نیز می‌گویند، همان هزینه‌ای است که برای فرصت‌های از دست رفته پرداخت می‌شود.

زمانی که در مورد مصرف منابع کمیاب (دارای محدودیت مصرف)، جهت تولید کالایی معین از کالایی دیگر چشم‌پوشی می‌کنیم، در واقع آن کالای دیگر را جهت تولید کالای معینی، قربانی کرده‌ایم و این کاهش تولید (کالای فدا شده) را می‌توان به منزله هزینه تولید کالای معین تلقی کرد که به آن هزینه فرصت گفته می‌شود.

اگر یک فرد یا یک بنگاه، از میان چندین انتخاب متفاوت یکی را برگزیند، هزینه فرصت این فرد یا بنگاه، معادل است با هزینه مرتبط با بهترین انتخاب ممکن از این سایر انتخاب‌های باقیمانده که از آن صرف نظر شده‌است. مفهوم هزینه فرصت نقش مهمی را در تضمین اینکه منابع کمیاب به‌صورت کارا مورد استفاده قرار گرفته‌اند یا نه، بازی می‌کند. بنابراین محدود به هزینه‌های پولی یا مالی نمی‌شود و هر چیزی که دارای ارزش باشد و از آن صرف نظر شده باشد، می‌تواند به‌عنوان هزینه فرصت تلقی شود. از آن جمله می‌توان به هزینه واقعی محصول صرف نظر شده، زمان یا لذت از دست رفته اشاره کرد.

فرض کنید شخصی که ۱۰هزار تومان دارد، می‌تواند یا یک کتاب بخرد یا یک لباس. اگر او کتاب بخرد، هزینه فرصت او لباس خواهد بود و اگر او لباس را بخرد، هزینه فرصت او کتاب خواهد بود. اگر تعداد انتخاب‌های ممکن برای این شخص بیشتر از دو مورد باشد و او یکی را انتخاب کند، هزینه فرصت او، بهترین انتخاب از بین انتخاب‌های باقیمانده خواهد بود.

هزینه فرصت یا هزینه فرصت از دست رفته هر تصمیم یا انتخاب برابر است با بالاترین فرصت یا فایده از دست رفته ناشی از انتخابی که می‌توانست به‌جای انتخاب مزبور با صرف همان مقدار منابع و زمان به کار صرف صورت گیرد. به عبارتی هزینه‌فرصت هر تصمیم برابر با بالاترین فایده‌ای است که به دلیل عدم اتخاذ سایر تصمیم‌ها از دست می‌رود. این تحلیل (هزینه‌فرصت) مبنای تصمیم‌گیری و تخصیص منابع است.

مدیریت سرمایه گذاری



گزارشی از استودیوهای ضبط صدا

سود صدا چقدر است؟

سرمایه‌گذاری این است که باید تجربه و آشنایی کافی با این کار در درون شما وجود داشته باشد، یا اینکه در کنار خود از یک فرد باتجربه و آشنا به حوزه موسیقی استفاده کنید. در غیراین صورت احتمال شکست در کار شما بسیار بالاست. در گام بعد باید بدانید برای راهاندازی استودیو حداقل یک فضای ۴۰ متری مورد نیاز است که ۱۵ متر آن به فضای استودیو و ۲۵متر بقیه به اتاق فرمان و سایر فضاهای اختصاص می‌یابد. طبق معمول هزینه اجاره آن را با دقت گوش دهند تا در نهایت صدایی که به گوش مردم می‌رسد، خالی از هرگونه آشنفتگی یا صداهای اضافی باشد. شاید خیلی از جوان‌ها دوست داشته باشند که روی صدایشان سرمایه‌گذاری کنند، اما کمتر کسی به سرمایه‌گذاری در حوزه تکنیک و مهارت ضبط صدا فکر می‌کند. در این گزارش قصد داریم از گوشه‌های پنهان استودیوهای ضبط صدا پرده‌برداری کنیم تا فضایی آن را به سرمایه‌گذاران نشان دهیم؛ فضایی پر از نت‌های گوناگون که منتظرند جایگاه اصلی‌شان را پیدا کنند.

به طور کلی استودیوهای موجود به دو دسته استودیوهای خانگی و استودیوهای حرفه‌ای تقسیم می‌شوند. برای راهاندازی یک استودیوی خانگی بین ۵ تا ۱۰ میلیون سرمایه لازم است، اما به‌عنوان یک کسب‌وکار، خیلی نمی‌توان روی آن حساب باز کرد. در مورد استودیوهای حرفه‌ای اما وضعیت بسیار متفاوت است، بنابراین می‌تواند به‌عنوان یک پیشنهاد سرمایه‌گذاری جدی برای علاقه‌مندان مطرح باشد. در این گزارش به نحوه راهاندازی یک استودیوی حرفه‌ای به‌عنوان یک فرصت سرمایه‌گذاری می‌پردازیم.

تجربه و دانش

پیش شرط ورود به بازار

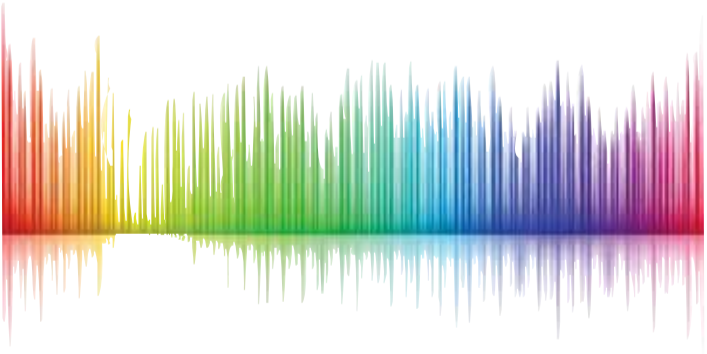
برای راهاندازی یک استودیوی موسیقی حرفه‌ای فارغ از هزینه اجاره مکان شما حداقل به ۵۰ تا ۷۰میلیون سرمایه نیاز دارید. البته باید توجه داشته باشید که هر چقدر بخواهید استودیوی مجهزتر و حرفه‌ای‌تری داشته باشید به همان اندازه سرمایه مورد نیاز شما افزایش می‌یابد. نکته مهم برای شروع

| وحید زندی فخر

ایجاد امنیت غذایی، یکی از مهم‌ترین اهداف دولت است که در نهایت به امنیت ملی منجر خواهد شد. اما امنیتی که در عرصه صنعت غذا لازم و ضروری به نظر می‌رسد، نیازمند ریشه گرفتن درخت کشاورزی در زمینی است که آب مگفی در اختیار داشته باشد. امروزه در کشور ما مسئله آب، به‌دفعه اصلی مسئولان تبدیل شده، این در حالی است که حدود ۹۰درصد آب مصرفی به بخش کشاورزی تعلق دارد. از طرفی، روز به روز از سیزی زمین‌های تولیدی کاسته می‌شود و جغای آن را ساختمان‌های خاکستری می‌گیرند. بنابراین مشکل تامین آب و زمین،

دو مسئله اصلی برای صنعت کشت و کار محسوب شده و ممکن است در طولانی‌مدت، امنیت غذایی به مخاطره اندازد. کارشناسان عقیده دارند که در چنین شرایطی امکان استفاده از منابع آبی و خاکی کشورهای دیگر وجود دارد. به‌عنوان مثال، قرقاستان با در دست داشتن حدود ۵میلیون هکتار زمین آماده کشت، یکی از فرصت‌هایی است که می‌تواند راه را برای سرمایه‌گذاری متخصصان این حوزه باز کند.

از آنجا که تکنولوژی در بسیاری از این کشورها هنوز به مرحله‌ای نرسیده که بتوانند از امکانات آن بهره‌برداری کنند، بنابراین فرصتی برای کشورهای دیگر ایجاد می‌شود که «کشت برون‌مرزی» یکی از



یادداشت

باید زمین و آب را از همسایگان قرض کنیم

سرمایه‌گذاری در کشت برون مرزی

مهم‌ترین آنهاست. ایران می‌تواند با برقراری دیپلماسی قوی با کشوری که پتانسیل کشت محصول استراتژیکی مانند گندم را دارد، تجهیزات و امکانات لازم را به آن منطقه انتقال دهد و از مزایای کشت برون مرزی بهره‌مند شود. این نوع کشت چند مزیت دارد؛ یکی اینکه کسب‌وکارهای پررونقی برای متخصصان و سرمایه‌گذارانی ایجاد می‌شود که در داخل، به دلایل مختلف امکان بروز استعدادهای خود را نداشتند و به دلیل کمبود امکانات در میزبیه بودند. دومین مزیت ایجاد شده مربوط به بحث تامین امنیت غذایی است. به عبارت دیگر، کمبود محصولی مانند گندم که بازار آن معمولاً بافت و خیزهای

فراوانی در داخل کشور همراه است، می‌تواند از طریق کشت برون‌مرزی تامین و بدون پرداخت عوارض گمرکی، وارد کشور شود. انتقال دانش و تکنولوژی به کشور میزبان و کسب درآمد از طریق برگزاری کلاس‌های آموزشی، فروش مقداری از محصول تولید شده در کشور و هدف و بهره‌مندی از آب و زمین دیگر کشورها از مزایایی هستند که به‌صورت بالقوه در کشت فرامرزی نهفته‌اند.

حال با توجه به شرایط کشور در

تامین آب و زمین مورد نیاز و حاصل‌خیزی کشور‌های همسایه در کشت محصولات استراتژیک، به نظر می‌رسد که اقدامات دیپلماتیک برای کسب امتیازات لازم و

۷میلیون تومان از شما حقوق دریافت می‌کنند. البته در برخی استودیوها به اپراورها به‌صورت درصدی (تا ۳۰درصد) حقوق پرداخت می‌شود.

کسب مجوزهای لازم

برای کسب مجوزهای لازم باید به سراغ وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی بروید. جالب است بدانید که تا چند سال مجوزها به‌صورت متمرکز انجام می‌گیرد. مکان استودیو باید در ساختمان غیرمسکونی باشد. از طرف دیگر باید توجه داشته باشید که انتخاب محل استودیو باید به‌گونه‌ای باشد که رفت‌وآمدهای زیاد شما برای سایرین مزاحمتی ایجاد نکند. داشتن سن حداقل ۲۵سال و مدرک لیسانس ترجیحاً مرتبط از الزامات کسب مجوز است. پس از آماده‌سازی فضای استودیو و معرفی اپراتور فنی (که باید حتما سابقه‌اعلای ثبت شده‌ای در این زمینه داشته باشد) تاییده اداره ارشاد از آکوستیک محیط، مجوزهای لازم برای شروع فعالیت می‌شود. اگر تمامی شرایط و مدارک لازم را داشته باشید این فرآیند تقریباً چهار تا پنج ماه طول می‌کشد.

وضعیت بازار و سود احتمالی

در حال حاضر با توجه به استقبال که از فضای موسیقی و خوندانگی در بین جوانان وجود دارد شرایط مناسبی بر این بازار حاکم است. به گفته فعالان بازار حدود شش‌ماه تا یک سال طول می‌گشد تا استودیوی شما جا بیفتد و در بین فعالان عرصه موسیقی جایگاه خود را به دست آورد. در این مورد تبلیغات و ارتباطات مناسب در پیشرفت کار شما بسیار موثر است. در مورد درآمدها باید بدانید فعالیت در این بخش به دو

توصیه فعالان بازار

به گفته فعالان بازار، با فضای مثبتی که در سال‌های اخیر نسبت به موسیقی در جامعه به وجود آمده است شرایط برای تازه‌واردها به بازار مناسب است، اما تخفیف هزینه‌های اضافی بسیار اهمیت دارد. از طرف دیگر تبلیغات مناسب، ارتباطات قوی و به‌خصوص دقت در انتخاب اپراتور فنی می‌تواند رمز موفقیت و ادامه حضور شما در بازار باشد.



کلاف اول:

معاون بهیئود تولیدات دامی سازمان جهادکشاورزی استان همدان از راه‌اندازی مرکز باروری ملکه زنبورعسل به وسیله زنبورهای نر در این استان خبر داد.

این مقام مسئول به طرح تلقیح مصنوعی زنبورعسل و مباحث آموزشی آن از سوی بخش خصوصی در استان اشاره کرد و افزود: با یکی از زنبورداران رایزنی کرده‌ایم تا بحث تولید زنبورهای نر را داشته باشد و از این طریق زنبورداران تحت آموزش قرار گیرند و خودشان ملکه‌هایشان را تولید کنند.

کسانی که قصد سرمایه‌گذاری روی زنبور و تولید عسل در استان همدان را دارند، می‌توانند با خیالی آسوده‌تر این کار را انجام دهند. چراکه اگر این وعده عملی شود، دیگر نیاز نیست زنبورداران ملکه را با قیمت بالا خریداری کنند، بنابراین افزایش تولید عسل در کندوها رخ می‌دهد که خود باعث افزایش درآمد زنبورداران خواهد شد.

کلاف دوم:

این کلاف مخصوص پیمانکارانی است که در استان مرکزی فعالیت می‌کنند، چراکه فرماندار زرننده از تخصیص بودجه ۴میلیارد و ۵۴۰میلیون تومانی به این شهرستان خبر داده است.

وی گفته این اعتبار به منظور انجام پروژه‌های نیمه‌تمام زرنديه به این شهرستان اختصاص یافت که شامل آبرسانی و بهسازی روستایی، بهسازی و روکش آسفالت راه‌های اصلی و روستایی شهرستان است. همچنین تکمیل شبکه آبرسانی شهرهای تابع، تکمیل فضاهای ورزشی، مرمت ابنیه تاریخی و تکمیل فضاهای درمانی از دیگر مصوبات بوده است. حال تا فرصت برای سرمایه‌گذاری در موارد ذکر شده برای شما وجود دارد، بشتابید!

کلاف سوم:

استاندار گیلان گفته که هزاران میلیارد سرمایه در گیلان خوابیده است.

وی اعلام کرده: بیش از یک‌هزار و ۱۰۰ طرح صنعتی نیمه‌تمام در گیلان داریم که بهره‌برداری از آنها می‌تواند جهش خوبی در توسعه اشتغال استان ایجاد کند. البته اتمام این طرح‌ها به همکاری بانک‌ها نیاز دارد و ۴۰درصد آن به‌طور خالص به صاحب استودیو می‌رسد.



من از بانک‌های خصوصی استان هم خواسته‌ام که به سرعت در این امر ورود موثر داشته باشند.

آن‌طور که از شواهد و قرائن پیداست، گویا مسئولان استان گیلان به فکر بهره‌برداری از طرح‌های نیمه‌تمام این استان افتاده‌اند. بنابراین به نظر می‌رسد تسهیلات خوبی برای سرمایه‌گذاران و بهره‌دارانی اختصاص یابد که در راستای ایجاد اشتغال گامی موثر برمی‌دارند. این فرصتی است که قطعاً با حمایت‌های دولتی همراه است.

گزارش

تهدید خشکسالی جدی است



خشکسالی واقعیت تلخی است که با مدیریت صحیح آب می‌توان اثرات زیانبار آن را کاهش داد و از آن تجربه گرفت، زیرا تجاری که در برخورد با این پدیده به‌دست می‌آید راه‌های صرفه‌جویی در مصرف آب را در کنار افزایش تولید به تولیدکننده می‌آموزد.

به گزارش ایسنا، کمبود آب برای فعالیت‌های آبی‌پروری فقط مخصوص زمان خشکسالی است، حتی اگر این پدیده طبیعی هم اتفاق نمی‌افتاد، امروزه مسئله آب به‌خصوص در نواحی جنوبی کشور ما، آنقدر جدی است که تولیدکنندگان بخش کشاورزی را وادار می‌سازد از این نعمت خدادادی بهره‌برداری بهتری کنند.

در زمان کم‌آبی حفظ کیفیت آب در استخر مهم‌تر از مقدار آب بوده بنابراین با مدیریت کیفیت آب شرایط ناشی از کمبود آب را می‌توان جبران کرد. مسئول شیلات بروجرد در این‌باره بیان کرد: بخش آبی‌پروری و پرورش آبزیان از جمله زیر بخش‌های کشاورزی است که در هنگام خشکسالی می‌تواند تحت اثر سوء قرار گیرد.

غلامحسین اکبری اضافه کرد: خشکسالی در بخش آبی‌پروری در استان‌های غیرساحلی یعنی در استان‌هایی که از منابع آب‌های داخلی مثل چاه‌های کشاورزی، قنات، چشمه‌ها و رودخانه‌ها برای پرورش آبزیان استفاده می‌کنند مانند استان لرستان اثرات مختلفی دارد.

این کارشناس آبی‌پروری اظهار کرد: کاهش رغبت کشاورزان و آبی‌پروران به سرمایه‌گذاری در بخش آبی‌پروری یکی دیگر از اثراتی است که خشکسالی با توجه به کاهش آب می‌تواند در بخش پرورش آبزیان ایجاد کند.

اکبری خاطر‌نشان کرد: کاهش رونق اقتصادی به‌خصوص در مناطق روستایی و کاهش اشتغال اثرات دیگر خشکسالی بر بخش آبی‌پروری است.

وی اظهار کرد: موارد اشاره شده قسمت اعظمی از اثرات خشکسالی است که می‌تواند در بخش آبی‌پروری اثرات نامناسب خود را نشان دهد، حال با توجه به این موارد می‌توان با اقداماتی بخشی از این اثرات را کاهش داد و به جبران اثرات سوء خشکسالی کمک کرد. این پژوهشگر بخش آبزیان ادامه داد: استفاده از سیستم‌های جدید آبی‌پروری و به‌کارگیری روش‌های نوین پرورش ماهی از راهکارهای مبارزه با خشکسالی است که در درازمدت می‌تواند در برابر خشکسالی و اثرات آن مقاومت داشته باشد. امروزه با توجه به اهمیت خاص آب در جهان می‌توان از سیستم‌های متراکم و نیمه‌متراکم همراه با دانش مناسب آن استفاده کرد تا حداکثر تولید را از حداقل آب به دست آورد.

وی یادآور شد: عمل طراحی جدید روی سازهای احداثی پرورش آبزیان و استفاده و پیش‌بینی تمام امکانات مورد نیاز در سازه یکی از روش‌هایی است که می‌تواند در طولانی‌مدت به کاهش افت تولید آبزیان به‌خصوص ماهی قزل‌آلا کمک کند. مسئول شیلات بروجرد اظهار کرد: آمایش سرزمین و مطالعه در این خصوص یکی از اقدامات موثری است که می‌توان در درازمدت با انجام آن با خشکسالی مقابله و اثرات سوء آن را در آبی‌پروری کاهش داد. با مطالعه همه‌جانبه از لحاظ هوشناسی و اقلیمی و سایر موارد روی منابع آبی می‌توان اولویت سرمایه‌گذاری را مشخص کرد و به‌دقت سبزی‌های ایجاد دارای بیلان مناسبی از آب بوده و بتوان در شرایط نامناسب خشکسالی نیز آبی‌پروری را انجام داد.

بازاریابی مهانی

نقش ویدئوها و تصاویر در بازاریابی رایگان

◀ مترجم: حامد تقوی

حدود یک سال پیش پسر ۱۰ ساله‌ام، بدون هیچ‌گونه کمکی از سوی من (جز اینکه دوربین خود را به او دادم) اقدام به قرار دادن ویدئو در YouTube کرد. ویدئوها ساده بودند؛ نماهای ادیت نشده‌ای از خودش که در نزدیکی راه ورودی منزلمان اسکیت سواری یا کارت بازی می‌کرد. او صرفاً از کاری که انجام می‌داد تصویر می‌گرفت و در مورد کار خود توضیح می‌داد. یک سال بعد کمی پیشرفت کرد و چندین ویدئو در YouTube.com قرار داد که بیش از هزار بار مشاهده شد. درحالی‌که او برای این کار هیچ برنامه‌ای برای کسب درآمد تا آن زمان نداشت. این تجربه یک درس به همه ما می‌دهد. اگر صد هزار نفر داشته باشید که نحوه انجام کسب‌وکار شما را در YouTube.com مشاهده کنند و سپس در مورد آن صحبت کنند، آیا یک سال بعد این کار برای شما سود نخواهد داشت؟ اگر اینطور باشد، چرا روش به اشتراک‌گذاری محتوای ویدئویی را تا به حال انجام ندها‌دید؟ آیا هزاران مخاطب به دست خواهید آورد؟ شاید بله و شاید هم خیر، اما امتحانش ضرری ندارد.

داستانی از موفقیت در امر به اشتراک‌گذاری ویدئو

فردی به نام تریسی هنز، چندسال پیش زمانی که شرکت مشاوره خود را تاسیس می‌کرد، از تاثیر فراوان ویدئوی آنلاین به‌عنوان یک ابزار تبلیغاتی استفاده کرد.

در مدت کوتاهی چندین مشتری بزرگ جذب کرد و در خلال چند ماه صدها هزار دلار از طریق آموزش کسب‌وکار، به دست آورد.

استراتژی او چه بود؟

ویدئوهای ساده‌ای را در YouTube.com قرار داد و با استفاده از کلمات کلیدی مربوط به بازار حوزه کاری خود در توضیحات ویدئو، باعث شد این ویدئوها به سرعت در نتیجه جست‌وجوی این کلمات در Google نشان داده شوند.

او شخصا تمام این ویدئوها را تهیه کرد و به جز ادیتی که از طریق دوربین دستی‌اش امکان پذیر بود، ادیت حرفه‌ای انجام نداد و بابت این کار هزینه‌ای نکرد. محتوای ویدئو کاملا ساده بود؛ بدین ترتیب که شخصی پشت میز نشسته و در مقابل یک دوربین ویدئویی کم هزینه سخن می‌گفت.

من از تریسی در مورد رموز موفقیتش از طریق آن ویدئو در جلب توجه بازار هدف خود، پرسیدم و او اینچنین پاسخ داد: «من روی کلمات کلیدی متمرکز شدم و اندکی تحقیق انجام دادم. گویی یک صفحه Google، را به خود اختصاص دادم و ویدئویی را در آن گذاشتم تا با استفاده از تاثیر ویدئو به صفحه نخست در Google دست پیدا کنم.»

توجه به این نکته حائز اهمیت است که هیچ‌کدام از ویدئوهای تریسی به‌صورت فراگیر نبودند که توجه هزاران یا میلیون‌ها بازدیدکننده را به خود جلب کنند، اما با این وجود بسیار تاثیر گذار بودند. چند نمونه از ویدئوهایی که او برای من ارسال کرد، تنها چند بار در YouTube.com مورد بازدید قرار گرفت، اما بازخورد بسیار بالایی برای او داشت و دقیقا جامعه هدف خود را جذب کرد.

دستاوردهای تریسی این بود که کسب‌وکار او طی دو سال رونق یافت و سه کارمند مهم استخدام کرد. کسب‌وکار آنها در سال اخیر نسبت به شروع آن رشد ۱۲ برابری داشته است.

تاثیر تصاویر

شما به‌عنوان یک مدیر دائما باید کارمندان، مشتریان و هر شخصی را که با کسب‌وکار شما در ارتباط است تشویق کنید تا تصویری که مربوط به شغل شماست تهیه و برای شما ارسال کنند. یک تصویر خوب که نشان‌دهنده انجام کار توسط شماست می‌تواند به روش‌های گوناگونی مورد استفاده قرار گیرد. تصاویر می‌توان در سایت‌های رایگان بارگذاری کرد و توضیفی مربوط به آن قرار داد. سپس به سرعت مزایای فراوان این کار را مشاهده خواهید کرد.

این کار به سادگی و از طریق قرار دادن یک پیغام انجام می‌پذیرد. از مشتریان بخواهید تصویری (حتی از طریق گوشی تلفن همراه) مربوط به کسب‌وکارتان یا تصویری از مشتریان در حین استفاده از محصولات شما تهیه و برای شما ارسال کنند.

این تصاویر را در اینترنت در معرض دید آنها قرار دهید. تصاویر به‌عنوان محتوایی ارزشمند برای شما محسوب می‌شوند.

به سایت animito.com (که در حال حاضر یک سرویس رایگان است) مراجعه و چند نمونه از بهترین تصاویر خود را در آن بارگذاری کنید. روی یک دکمه کلیک کنید سپس این سایت یک نمایش متحرک جذاب از این تصاویر خلق می‌کند که شما می‌توانید با افتخار آن را به دیگران نشان دهید.

در شماره بعدی بخوانید: نقش رضایتمانها در بازاریابی رایگان

کافه بازاریابی

تلویزیونی که فقط با لبخند شما کار می کند



تلویزیون‌های جدیدی به بازار آمده که می‌تواند با استفاده از نرم‌افزار تشخیصی چهره حین تماشای تلویزیون به چهره شما نگاه کرده و فقط در صورت مشاهده لبخند شما تصویر نشان دهد.

هنرمند معروف، دیوید هدی‌رگ، می‌خواهد با این کار تلنگری گستاخانه به رابطه میان تلویزیون و بیننده بزند. به همان نسبت که بیننده ممکن است در واکنش به تصاویر پخش‌شده از تلویزیون لبخند بزند، این تلویزیون جدید نیز به لبخند بیننده واکنش نشان داده و فقط در صورت مشاهده چهره‌ای خندان از او به پخش تصاویر ادامه خواهد داد.

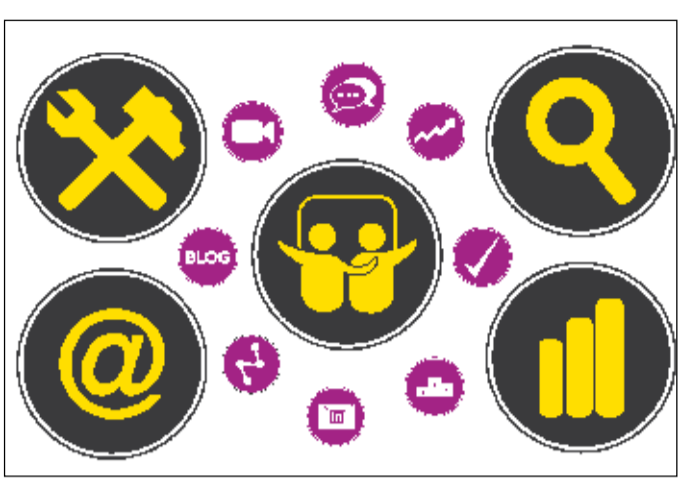
برنامه‌های این تلویزیون شامل یکسری کلیپ‌های احمقانه و خنده‌دار، مسابقات کشتی، ویدئوهایی از حیوانات، فیلم‌های کتونگ و سریال «The Sound of Music» شده و پشت لوگوی «Smile TV» یک دوربین پنهان است که حالات چهره بیننده را مشاهده می‌کند. وقتی لبخند از صورت بیننده محو می‌شود، تصویر از حرکت باز خواهد ایستاد. عدم‌استقبال مناسب از یک دستگاه احتمالا با کارایی فنی ضعیف یک آنتن مرتبط است.

فقط یک‌دهه پیش، این موضوع روشن تر بود که چه کسی اطلاعات مختلف را به ما دیکته می‌کند. حالا، با امکان دسترسی گسترده به اطلاعات، دیگر این سوال مطرح می‌شود که آیا ما پذیرای این اطلاعات هستیم؟ این تلویزیون که استادانه به تکنولوژی تشخیص چهره مجهز شده فقط با لبخند بیننده کار خواهد کرد.

مدیریت بازاریابی

نحوه کمک فضاهای مجازی به کسب‌وکار شما

سنت و مدرنیته در بازاریابی مجازی



آزاده جلالوند

این روزها تبلیغات مختلفی در سایت‌ها، ماهواره‌ها یا شبکه‌های مجازی وجود دارد که شرکته‌ها و صاحبان مشاغل مختلف را به تبلیغات و دیده شدن بیشتر دعوت می‌کنند. آنها اعا دارند که رتبه‌بندی گوگل سایت شرکت شما را به بالاترین حد خود می‌رساند یا بهترین بازدید را در شبکه‌های اجتماعی خواهید داشت. البته ناگفته نماند که همه این کارها را برای افزایش سود حاصل از فروش و کسب‌وکار بهتر پیشنهاد می‌کنند. حال مدیران یا صاحبان تجارت، تا چه میزان می‌توانند بر این تبلیغات تکیه کنند و از درستی و صحت آنها مطلع شوند؟ برای اینکه در این باره بیشتر بدانیم به سراغ سایت «گرافیک باز» و «حمید فدایی» کارشناس مهندسی نرم‌افزار رفتیم تا در این باره اطلاعات بیشتری کسب کنیم. فدایی در چند سال گذشته به‌صورت پیوسته در زمینه طراحی سایت و مارکتینگ فعالیت داشته، همچنین مدیر تیم و برنامه‌نویس ارشد سایت گرافیک باز است. از این طریق مباحث مفیدی را درباره بازارهای فضای مجازی به‌دست آورده‌ایم که حاصل آن گزارش پیش روی شماست.

بدو که حراجش کردم

به گفته حمید فدایی، بیشتر سایت‌های تبلیغاتی هدف خود را روی خدمات مبتنی بر سئو، افزایش فروش، آنلاینز و بازاریابی دیجیتال متمرکز کرده‌اند. برای نمونه می‌توان به طراحی، افزایش فروش، آنلاینز بازار، تبلیغات محیطی و مشاوره به افرادی که به تبلیغات مجازی احتیاج دارند و از بازار آن بی‌اطلاع‌اند، اشاره کرد. همه این خدمات از طریق سایت‌ها به دست می‌آید. اما روند کار در این سایت‌ها به چه صورتی خواهد بود؟ فدایی در این خصوص می‌گوید: «سایت‌ها و شرکت‌هایی که چنین خدماتی را ارائه می‌دهند، روش یاد شده به مشتریان خود می‌پیشنهاد می‌کنند، ولی موفق‌ترین آنها روشی است که جای مشاهده کردید که چنین شرکت‌هایی، برای بررسی هر چه بیشتر کسب‌وکارشان مدت زمانی کوتاه یک ماهه را از شما طلب می‌کنند. حتما کار خود را به دست آنها بسپارید. کارشناسان آنالیز بازار هدف محصولات یا خدماتتان، برای مدت کوتاهی به شرکت شما نقل مکان می‌کنند تا کارتان را از نزدیک زیر نظر بگیرند. در این حالت براساس عقیده مشتری به برطرف کردن نیازهای او در فضای مبتنی بر وب می‌پردازند. برای نمونه برخی از شرکت‌ها تمایل دارند یکسری از کلمات کلیدی سایت‌شان هنگام جست‌وجوی کاربران اینترنتی در موتور جست‌وجوگر گوگل، جزو نخستین صفحه‌هایی باشد که رویت می‌شوند. در این زمینه مهم‌ترین تصمیم بر عهده مدیرعامل شرکت خواهد بود. قصد او مشخص می‌کند که هدف بالا بردن رتبه‌بندی گوگل و بازدید کاربران بیشتر است یا

فروش و کسب درآمد، اولویت بیشتری دارد.»

شرکت ما چند-چند است؟!
هر کسب‌وکاری، بیش از همه برای به‌دست آوردن درآمد هر حرفه‌ای چه کوچک یا بزرگ، می‌توانید به تبلیغات اینترنتی بپردازید. برای نمونه در بین سایت‌های موداغذایی موجود – یکی از کسب‌وکارهای معمولی اما جالب توجه- آشکده اشتیابی است! بله درست متوجه شدید، فروش اش در شهر مشهد از بدایتیم جامعه آمارای مخاطب شرکت یا تجارت ما چه کسانی هستند. برای نمونه در زمینه صادرات و واردات، و صادرات مشتریان خاصی وجود دارند که محدوده کوچکی در حدود ۵درصد جامعه استفاده‌کننده این اینترنت را تشکیل می‌دهند. این مورد درباره کسی که فقط سایت داتلود موزیکی را راه‌اندازی کرده و قصد بالا بردن رتبه خود در موتور جست‌وجوی گوگل را دارد، کاملا دارای تفاوت است. برای مشتری دوم، از سوی شرکت‌های مربوطه سرویسی ارائه می‌شود تا مدیر سایت بتواند تعداد بازدیدهای سایتش را به‌صورت روزانه رویت و با روش‌های قبلی مقایسه کند. حتی کلیه پارامترهای مختلف، از

سکوی قهرمانی گوگل!

همان‌طور که در ابتدای گزارش اشاره شد، این روزها همه‌جا از آگهی‌های مربوط به بالا بردن رتبه‌بندی گوگل پر شده است، اما روند کار در این سایت‌ها به چه صورتی خواهد بود؟ فدایی در این خصوص می‌گوید: «سایت‌ها و شرکت‌هایی که چنین خدماتی را ارائه می‌دهند، روش یاد شده به مشتریان خود می‌پیشنهاد می‌کنند، ولی موفق‌ترین آنها روشی است که جای مشاهده کردید که چنین شرکت‌هایی، برای بررسی هر چه بیشتر کسب‌وکارشان مدت زمانی کوتاه یک ماهه را از شما طلب می‌کنند. حتما کار خود را به دست آنها بسپارید. کارشناسان آنالیز بازار هدف محصولات یا خدماتتان، برای مدت کوتاهی به شرکت شما نقل مکان می‌کنند تا کارتان را از نزدیک زیر نظر بگیرند. در این حالت براساس عقیده مشتری به برطرف کردن نیازهای او در فضای مبتنی بر وب می‌پردازند. برای نمونه برخی از شرکت‌ها تمایل دارند یکسری از کلمات کلیدی سایت‌شان هنگام جست‌وجوی کاربران اینترنتی در موتور جست‌وجوگر گوگل، جزو نخستین صفحه‌هایی باشد که رویت می‌شوند. در این زمینه مهم‌ترین تصمیم بر عهده مدیرعامل شرکت خواهد بود. قصد او مشخص می‌کند که هدف بالا بردن رتبه‌بندی گوگل و بازدید کاربران بیشتر است یا

اگر شرکتی ادعا کند

بدون در نظر گرفتن محتوای مطالب سایت کسب‌وکار شما، آن را به بالاترین حد موتور جست‌وجوی گوگل می‌رساند، این موضوع کاملا خنده‌دار و به دور از واقعیت است

جمله شناخت کاربران نیز در این امکانات جای می‌گیرد. همچنین مدیر سایت به آمار بازدید ماهه‌ای پیشین دسترسی دارد و می‌تواند متوجه تغییرات اساسی در مقدار بازدیدها از ۱۰۰ نفر به ۱۷۰۰۰ نفر شود. البته ناگفته نماند مشتریان بالا بردن رتبه در گوگل، دو دسته مجزا را شامل می‌شوند. یکی از این دسته شرکت‌ها صرفا بازدید کاربر را به پول تبدیل می‌کنند، ولی دسته دیگر از طریق تبلیغی که روی سایت خود گذاشته‌اند ارزش بازدید کاربر را به درآمدزایی تبدیل می‌کنند. در روش دوم با هر کلیک، مبلغی جزئی به حساب شرکت واریز می‌شود و هدف آن خرید مشتری است. شما نه می‌توانید انتظار داشته باشید خرید بیمه‌نامه مثل خرید میوه، یک انتخاب ساده باشد و با شور و اشتیاق همراه شود و نه واقع‌بینانه است که مانند خرید تخم‌مرغ شانس به آن بنگرید. باید بذیرید خرید بیمه‌نامه در واقعیت امر مثل «عقد یک قرارداد حقوقی» می‌ماند یا همه ملزومات آن. عاقد آن نیز که فروشنده بیمه‌نامه است باید کار بلد باشد و از سوی شما به درستی و البته با کمی زحمت تحقیق انتخاب شود تا بتواند همه جوانب قرارداد حقوق بیمه‌ای شما را رعایت کند. تنظیم مندرجات پیشنهاد بیمه نیز باید مانند تکمیل برگی از دسته‌چک بانکی خودتان انجام پذیرد، کامل، بدون نقص و بدون هیچ شبهه‌ای. در غیر این صورت کارمند وظیفه‌شناس مربوطه از پاس کردن آن خودداری خواهد کرد!

دیدگاه

تغییر احساس مشتری، زمان خرید بیمه‌نامه

بیمه‌نامه این است: شما نه می‌توانید انتظار داشته باشید خرید بیمه‌نامه مثل خرید میوه، یک انتخاب ساده باشد و با شور و اشتیاق همراه شود و نه واقع‌بینانه است که مانند خرید تخم‌مرغ شانس به آن بنگرید. باید بذیرید خرید بیمه‌نامه در واقعیت امر مثل «عقد یک قرارداد حقوقی» می‌ماند یا همه ملزومات آن. عاقد آن نیز که فروشنده بیمه‌نامه است باید کار بلد باشد و از سوی شما به درستی و البته با کمی زحمت تحقیق انتخاب شود تا بتواند همه جوانب قرارداد حقوق بیمه‌ای شما را رعایت کند. تنظیم مندرجات پیشنهاد بیمه نیز باید مانند تکمیل برگی از دسته‌چک بانکی خودتان انجام پذیرد، کامل، بدون نقص و بدون هیچ شبهه‌ای. در غیر این صورت کارمند وظیفه‌شناس مربوطه از پاس کردن آن خودداری خواهد کرد!

بیمه‌نامه این است: شما نه می‌توانید انتظار داشته باشید خرید بیمه‌نامه مثل خرید میوه، یک انتخاب ساده باشد و با شور و اشتیاق همراه شود و نه واقع‌بینانه است که مانند خرید تخم‌مرغ شانس به آن بنگرید. باید بذیرید خرید بیمه‌نامه در واقعیت امر مثل «عقد یک قرارداد حقوقی» می‌ماند یا همه ملزومات آن. عاقد آن نیز که فروشنده بیمه‌نامه است باید کار بلد باشد و از سوی شما به درستی و البته با کمی زحمت تحقیق انتخاب شود تا بتواند همه جوانب قرارداد حقوق بیمه‌ای شما را رعایت کند. تنظیم مندرجات پیشنهاد بیمه نیز باید مانند تکمیل برگی از دسته‌چک بانکی خودتان انجام پذیرد، کامل، بدون نقص و بدون هیچ شبهه‌ای. در غیر این صورت کارمند وظیفه‌شناس مربوطه از پاس کردن آن خودداری خواهد کرد!

فست‌مور

افکار بازاریابی

برند کفش CR7 وارد بازار می‌شود



کریستین رونالدو اقدام به تولید کفش‌هایی کرده است که به‌زودی با نام خودش وارد بازار می‌شود. به گزارش مارکتینگ نیوز، کرس رونالدو تصمیم گرفته است برندی را با نام خودش بسازد و کفش‌هایی را با نام cristiano ronaldo (cristiano ronaldo) تولید کرده که از ماه فوریه وارد بازار می‌شود. تمام مراحل تولید cristiano football wear در پرتغال، زادگاه این بازیکن، انجام می‌شود. مخاطب هدف کفش‌های رونالدو که نشاندهنده هویت، رفتار و نگرش پرتغالی وی است، تنها ستاره‌های ورزشی و مربیان را شامل نمی‌شود، بلکه بازار کفش نیز کفش‌های برند رونالدو را ارائه خواهد کرد. پیش از این هم فوتبالیست‌های معروفی مانند دیوید بکام و فردی‌اند وارد عرصه مد شده بودند. بکام در حال حاضر لوازم زیبایی مردان را با برند «Instant» و ریو فردی‌اند شرکت تولیدی پوشاک خود را اداره می‌کنند.

افت سود آمازون

به خاطر تولید فایرفون

انتشار بیلان فصلی شرکت آمازون نشان می‌دهد این شرکت متحمل ضرری معادل ۱۲۶ میلیون دلار شده است. ضرر و زیان این شرکت در سال گذشته تنها ۷ میلیون دلار بوده است. بدین ترتیب حدود ۲۴است دلار از ارزش سهام آمازون فعال در زمینه خریدوفروش اینترنتی کالته شده است. سرمایه‌گذاری و هزینه‌های وسیع این شرکت برای گسترش و تولید تلفن‌های همراه هوشمند خود که «فایرفون» نام گرفته تا یکی از عوامل افت سود آمازون است. ارزش سهام آمازون از ماه ژانویه سال جاری میلادی در بازار بورس نیویورک افت ۱۲درصدی داشته است.

طراحی خودرو

برای ماهی‌ها

یک آزمایشگاه طراحی در هلند برای نخستین‌بار خودروی طراحی کرده که توسط ماهی قابل حرکت است. این خودروی کوچک مانند آکواریوم کوچکی است که روی چرخ‌های یک ماشین کنترل از راه دور نصب شده است. در داخل مخزن آب دوربینی وجود دارد که مسیر حرکت ماهی‌ها به جهت‌های مختلف را تشخیص می‌دهد و ثبت می‌کند و سپس همان مسیرها را برای حرکت، به چرخ‌های خودرو منتقل می‌کند. اما این کار فقط برای تفریح انجام نمی‌شود، زیرا طراحان می‌خواهند در طراحی محصولات تصویرپردازی هوشمند و همچنین برای تشخیص تصاویر در کامپیوترها، در آینده از این تکنیک استفاده کنند. توماس دیوولف، طراح این دستگاه می‌گوید: «این امکان وجود دارد که سیستمی تهیه و تولید شود تا به کامپیوتر قابلیت بیبایی و شناخت تصویر را بدهد تا امکان برقراری ارتباط با دیگر دستگاه‌ها فراهم شود.»طراحان می‌گویند، با پیشرفت در تکنولوژی بیبایی کامپیوتر، ظرفیت‌های استفاده از آن به‌ویژه در بخش محصولات مصرفی رشد خواهد کرد. توماس دیوولف می‌گوید: «ما معتقدیم که به کمک قدرت دید در کامپیوتر می‌توان با سیستم، تعاملی مانده است، یا کمیت و کیفیت موضوع بیمه‌نامه تغییر کرده، اما از سوی مشتری اطلاع‌رسانی نشده است، زیرا توجیه بوده یا فراموش کرده است و…»

از این رو فکر می‌کنم بهترین پیشنهاد دوستانه به مشتریان بازار بیمه در ایران این است: «لطفا در انتخاب مشاور حقوق بیمه‌ای خود و همچنین تکمیل مندرجات پیشنهاد بیمه‌نامه خودتان، بیش از پیش دقت کنید تا چک بیمه‌ای‌تان در زمان مقرر، قابلیت پاس شدن داشته باشد.»

◀ **کارشناس بیمه**

البته محتوای بارگذاری شده روی سایت نباید تکراری یا از روی سایت‌های دیگر کپی‌کاری شده یا شامل مطالب زرد باشد.

درگیر بازار سنتی یا عدم اعتماد

در بازار فضاهای مجازی هنوز هم مباحثی وجود دارند که باعث عدم تمایل صنف‌هایی از قبیل موداغذایی، لوازم خانگی یا پوشاک شده و آنها را به استفاده از امکانات اینترنتی ترغیب نمی‌کند. یکی از دلایل این موضوع می‌تواند کمبود امکانات صنف‌های یادشده باشد. برای مثال اگر به یکی از فروشگاه‌های موداغذایی، خدمات اینترنتی و استفاده از فضاهای فروش مجازی را پیشنهاد بدهید، در جوینتان استفاده نکردن مصرف‌کنندگان را دلیل اصلی عدم تمایل خود به این نوع فروش می‌دانند. این موضوع نشان‌دهنده جامعه آمارای مشتری‌های این اصناف است. بیشتر مردم علاقه دارند خریدشان را از نزدیک ببینند و خرید اینترنتی راحت نیستند. برای نمونه در زمینه فروش لباس از طریق اینترنت، خریدار نیاز دارد که لباس را لمس کرده، جنس آن را دیده و سائز و کیفیت‌های آن را مشاهده کند که چنین امکاناتی در فضای مجازی جایگزینی ندارند. همچنین در مقابل برخی از فروشنده‌های اینترنتی به وعده‌های خود عمل نکرده و تصویر محصولات‌شان یا جنس محصول اصلی کاملا در تناقض است! این عدم اطمینان بسن فروشنده و خریدار فاصله می‌آندازد و بازار چنین خریدوفروش‌هایی را خراب می‌کند، اما به گفته فدایی، این مشکلات بدون راه‌حل نیستند! در کشورهایی توسعه‌یافته نظیر کانادا برای همه این مشکلات راه‌حلی کارآمد پیدا کرده‌اند. به‌عنوان نمونه شما در کانادا با هشت دلار خرید ر ضمانت می‌کنید. این بدان معنی است که مبلغ محصول خریداری شده از طریق اینترنت دریافت می‌شود. برای ساعت بلوکه می‌شود، سپس کالای مورد نظر را برای خریدار می‌فرستند. اگر از نظر مشتری جنس خریداری شده با تصویر و امکانات سایت فروش مطابقت نداشته باشد، آن را عودت می‌دهد و شرکت فروشنده موظف است پول او را پس بدهد. البته ناگفته نماند فرهنگ خرید در بین بیشتر ایرانی‌ها به‌صورت حضوری و از طریق مراجعه به مغازه‌های متعدد معنی پیدا می‌کند. ایرانی‌ها بین سنت و مدرنیته گیر کرده‌اند، در صورتی که به وسیله موبایل و اینترنت می‌توان خرید مقرون به صرفه و بسیار آسانی داشت. همچنین روش‌آمدهای درون شهری و بین شهری کمتری صورت می‌گیرد و در هوای پاک‌تری نفس می‌کشیم. پس از آنجایی که این روش مزیت‌های زیادی دارد، باید جایگزین روش‌های قدیمی‌تر شود. البته این کار تنها با تلاش دو طرف خریدار و فروشنده میسر خواهد شد.

افکار تبلیغات

استقبال تهران از عید فطر با اکران ۷۰ هزار متر مربع تبلیغات فرهنگی



سازمان زیباسازی شهر تهران سازه‌های فرهنگی و بخشی از سازه‌های تجاری را به اکران طرح‌های فرهنگی ویژه عید سعید فطر اختصاص داد.

به گزارش فارس، این سازمان سازه‌های تبلیغات فرهنگی و بخش عمده‌ای از سازه‌های تجاری را به اکران طرح‌ها و جملات مربوط به شادباش و تبریک عید بزرگ فطر به متراژ ۷۰ هزار مترمربع اختصاص داده است. سازمان زیباسازی شهر تهران همچنین به منظور فضاسازی‌های محیطی، علاوه بر تبلیغات فرهنگی با اقلام آذین‌بندی، سطح شهر، خیابان‌های منتهی به مصلی و داخل مصلای تهران را آذین‌بندی کرد. علاوه بر این، با هماهنگی‌های انجام شده با معاونت فرهنگی مسالای تهران، اکران فرهنگی داخل مصلی نیز برعهده سازمان زیباسازی قرار داشت.

گوگل محبوب‌ترین گییم ویدیویی جهان را می‌خرد



به گزارش خرنارانین به نقل از انجکت، اگر گزارش «ووتور بیت» درست باشد گوگل با ورود به سرویس‌های آنلاین گییم قصد دارد با پرداخت یک میلیارد دلار کمیانی توییچ Twitch را از آن خود کند. این خبر را چند ماه پیش نیز وال استریت به نقل از منابع موثق داده بود، اما این روزها در حال تبدیل شدن به واقعیت است تا خرید یک میلیارد دلاری گوگل به ثمر بنشیند. منابع نزدیک، تأیید کردند که معامله صورت گرفته است و اینکه چه زمانی رسمیت پیدا می‌کند و تاریخ نقل‌وانتقال گفته می‌شود، هنوز مشخص نیست.

وجود رقبای سرسخت، محبوبیت سرویس‌های گییم به صورت استریمینگ و رشد بازار گییم‌های آنلاین دلایلی است که گوگل را وادار کرده تا دست به خرید میلیارد دلاری بزند. توییچ، یکی از بزرگ‌ترین پلتفرم‌های ویدیویی جهان را در اختیار داشته و ماهانه ۴۵ میلیون کاربر از سراسر جهان از طریق این پلتفرم بازی کرده، چت کرده و فیلم‌های موردنظر خود را تماشا می‌کنند.

تبلیغات ویژه فنر باغچه برای دیدار با سپاهان



شبکه تلویزیونی و سایت رسمی باشگاه فنرباغچه ترکیه در تیزرها و تبلیغات ویژه‌ای به استقبال دیدار با تیم فوتبال سپاهان رفته است.

به گزارش سایت باشگاه سپاهان، شبکه تلویزیونی اختصاصی باشگاه فنر باغچه نیز در تیزرهای متعددی به تبلیغ این دیدار پرداخته و هواداران خود را برای حضور در ورزشگاه برای تماشای این دیدار تشویق کرده است. همچنین این شبکه در بخش‌هایی از برنامه‌های خود به بررسی وضعیت سپاهان و قهرمانی‌های این تیم در لیگ ایران در طول چند سال گذشته پرداخته است.

از تبلیغات تاریخ گذشته تا آگهی‌های بی‌مخاطب

حکمرانی خواربار فروشان بر تبلیغات کالاها سوپری

جلب توجه واسطه‌ها از رضایت مصرف‌کنندگان نهایی مهم‌تر است



نرگس فرجی

چگونگی یافتن راهی برای ارتباط با مشتری یکی از دغدغه‌های همیشگی شرکت‌ها بوده است؛ دغدغه‌ای که شرکت‌ها برای حل آن به هر راهی متوسل می‌شوند. در برخی موارد آنها از شیوه‌های پر هزینه تبلیغاتی و بازاریابی برای این ارتباط استفاده می‌کنند. با این حال باز هم در این راه موفق نیستند، اما در برخی موارد شیوه‌های بسیار ساده بازاریابی در این راه به کمک شرکت‌های بزرگ و کوچک می‌آید و موفقیت‌های چشمگیری را برای آنها رقم می‌زند.

یکی از بهترین شیوه‌ها برای برقراری ارتباط با مشتریان استفاده از روزهای مناسبتی است؛ روزهایی که حال و هوای مشتریان تغییر می‌کند و متوجه تغییرات هرچند کوچک شرکت‌ها نیز می‌شوند. روزهای مناسبتی، روزهای ویژه‌ای برای بهره‌برداری شرکت‌هاست و اگر شرکتی در یک کشور مناسبت‌خیز قرار گرفته باشد، این فرصت برای او ارزشمندتر هم می‌شود. همراهی در مناسبت‌ها در کشور ما نیز چندین سالی است که رایج شده است؛ اقدامی که حس خوبی در مشتری ایجاد می‌کند و مصرف‌کننده احساس می‌کند که شرکت و برند علاقه‌اش در شرایط خاص با او همراه است، اما مانند تمامی موضوعاتی که بعد از مدتی در کشور ما تکراری می‌شود، ولی مدت‌ها روی بهره‌گیری از مناسبت‌ها نیز برای شرکت‌ها به این شکل شده است.

تهدیه تیزرهای بی‌ربط و بی‌محتوا یا طراحی پوسترهایی با نمادی از آن مناسبت به همراه لوگوی برند تنها راهی است که شرکت‌ها از آن در این روزها بهره می‌گیرند؛ آگهی‌ها و تیزرهایی که در برخی موارد نه تنها تأثیرگذار نیست بلکه برای مخاطب آزاردهنده نیز هست.

همراهی برنده بعد از حذف تیم ملی

حتما همگی همراهی شرکت‌ها را به مناسبت جام جهانی فوتبال به یاد داریم. شرکت‌ها برای استفاده از این فرصت به هر دری زدند، ولی برخی به موقع اقدام نکردند و وقتی ایران از این جام حذف شد باز تیم‌ملی را همراهی می‌کردند. همراهی که خطراتی نه چندان خوشایند را برای بسیاری از افراد جامعه یادآوری می‌کرد. برخی

افراد به طنز به هم می‌گفتند یک نفر به این شرکت‌ها بگوید که تیم‌ملی از جام جهانی حذف شده است، اما این شرکت‌ها دیگر اقدام به ساخت تیزر کرده بودند و ساعت پخش را نیز از رسانه ملی خریداری کرده بودند و ناچار به پخش بودند و باید هزینه هدر رفته را جبران می‌کردند. این مدیران به این فکر نکرده بودند که تهدیه‌ی موقع آگهی‌های تلویزیونی یا محیطی جز هزینه‌تراشی برای صاحبان شرکت چیز دیگری به ارمان نمی‌آورد.

بیلبردهای ماندگار محیطی

حالا اگر از تبلیغات دیرنگام بگذاریم، آگهی‌های ماندگار مناسبتی جریان جذاب‌تری است؛ آگهی‌هایی که به مناسبت‌های مختلف در سطح شهر نصب می‌شود، ولی مدت‌ها روی بیلبردها و لمپست‌ها باقی می‌ماند. آگهی‌های مناسبتی تریک سال نو یا روز مادر و پدر توسط برخی شرکت‌های مختلف هنوز در نقاط مختلف شهر به‌خصوص در مترو نصب است و هر بیننده‌ای با دیدن این دست آگهی‌ها با خود فکر می‌کند که آن شرکت به خواب زمستانی فرورفته یا هنوز نمی‌داند که سال نو تمام شده و باید با مناسبت‌های دیگر مشتری را همراهی کند.

بودجه‌هایی که هدر می‌رود

یک کارشناس تبلیغاتی در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «در برخی موارد شرکت‌ها برای این تیزرهای مناسبتی زمان پخش را در نظر گرفته‌اند و هزینه‌ها را نیز پرداخت کرده‌اند با تابلو را برای مدت مشخصی خریداری کرده‌اند و تا نتیجه چاره‌ای جز ادامه تبلیغات ندارند، حتی شاید صاحب آن

رسانه چون هنوز آگهی دیگری را برای نصب جذب نکرده به منظور خالی نبودن رسانه همچنان از آگهی قبلی استفاده می‌کند. این کار به این دلیل انجام می‌شود که دیگران خیال نکنند که رسانه‌های فلان شرکت به فروش نمی‌رسد یا اینکه آن شرکت بابت نصب آگهی جدید مشکلی دارد. این اتفاق در مورد بیلبردها کمتر رخ می‌دهد. چون بیلبردها مشتری خاص خود را دارند و تابلوهایی که در مکان خوبی هستند همیشه خواهان دارند، اما در رسانه‌های کوچک‌تر که بردی مانند بیلبرد ندارند، این اتفاق بیشتر می‌افتد. در بدترین شرایط درساره این موضوع باید گفت که شرکتی بیلبردی را با قیمتی مناسب



برای مدت مثلا شش‌ماه اجرا می‌کند، ولی پتانسیل این را ندارد که طرح خود را عوض کند یا طرح‌های دیگری را برای طراحی مناسبت‌های دیگر استخدام کند. در نتیجه طرح را برای مدتی روی آن رسانه باقی می‌گذارند.»

واکنش کند شرکت‌ها

به گفته این کارشناس، برخی شرکت‌های کوچک‌تر از لحاظ واکنش نسبت به اتفاقات بازار بسیار کند عمل می‌کنند و تا متوجه شوند که مناسبتی تازه در راه است و از اقدامات دیگر

شرکت‌ها مطلع شوند آن رویداد به پایان رسیده و آنها همچنان در آن رویداد قبلی باقی‌مانده‌اند. از طرفی شاید شرکت در گردونه رقابتی است که نمی‌تواند از آن مناسبت عقب بماند و باید در برابر رقیبان خود عکس‌العملی را نشان دهد یعنی هم خواهان ماندن در عرصه رقابت است و هم نمی‌خواهد هزینه تازه‌ای برای مناسبت جدیدتر صرف کند. با وجود همه این موارد به نظر نمی‌رسد این شیوه با هدف و برنامه از طرف شرکت‌ها اتفاق افتاده باشد.

بیلبردهای بی‌مخاطب

این کارشناس درساره توجیه مخاطب به بیلبردها می‌گوید: «وقتی شرکت‌ها نزدیک به ۸۰ درصد پروموشن‌های تخفیفی و جایزه‌ای خود را به مغازه‌داران و سوپرمارکت‌ها می‌دهند دیگر مخاطب برایشان جایگاه آنچنان بالایی نمی‌تواند داشته باشد. شرکت‌های تولیدکننده و توزیع‌کننده به دلیل قدرت چانه‌زنی بالای سوپرمارکت‌ها مجبور می‌شوند که حاشیه سود بالایی را برای مغازه‌داران و سوپرمارکت‌ها در نظر بگیرند.

براین اساس دیگر در بازار داخلی توجیه چندانی به مصرف‌کننده نمی‌شود. هرچند مصرف‌کننده نیز در بازاری زندگی نمی‌کند که وقتی به سوپرمارکت مراجعه کند با امکان گزینش گسترده‌ای مواجه باشد. فرض کنید مصرف‌کننده هنگام مراجعه به مغازه ۵۰ گزینه انتخابی داشته باشد حال میان این ۵۰ عدد شاید فقط به ۵ مورد آن بیشتر نشود اعتماد کرد. به همین خاطر بازار رقابتی در بسیاری از کالاها وجود ندارد. ارزشی که تولیدکنندگان به کالای تولید شده توسط خودشان یا به مغازه‌داران

طراحی آگهی برای مغازه‌داران

این کارشناس تبلیغات و بازاریابی در ادامه می‌گوید: «زودیک به ۷۰ بیلبردها و لمپست‌ها برای مغازه‌دارهاست. مغازه‌دار وقتی متوجه می‌شود برای کالایی تبلیغ شده، زمانی که ویزیتور به مغازه مراجعه می‌کند کالا را قبول می‌کند. به عبارت دیگر وقتی می‌بیند جنس شناخته شده است و مصرف‌کننده احتمال دارد به سراغش بیاید آن را از شرکت خریداری می‌کند. هدف اصلی رسانه‌هایی که باید مرکز توجه‌شان مصرف‌کننده نهایی باشد سوپرمارکت‌ها هستند. اکثر مواقع تولیدکنندگان برای جلب رضایت سوپرمارکت‌ها دست‌ها را می‌زنند و این نشان از ضعف شدید نقاط عرضه و کالاهای توزیع است که باعث می‌شود مغازه‌دار آن قدر قدرت پیدا کند که توانایی چانه‌زنی خود را به همگان ثابت کند. این عملکرد آن قدر به مغازه‌دار قدرت می‌دهد که به راحتی می‌تواند عنوان کند که فلان محصول را به سوپرمارکت نمی‌آورم یا به سوپرمارکت خود نمی‌توانم بیاورم. این موضوع به راحتی عنوان کند که کالا را بافان قیمت می‌فروشم یا شرایط دیگری را برای آن تعیین کند.»

نگاهی کم‌رنج

به مصرف‌کننده نهایی حال وقتی جایگاه مصرف‌کنندگان درنگاه تولیدکنندگان این گونه تعریف شده است، نباید این دست عملکردها دور از انتظار باشد، چون برای شرکت‌های تولیدکننده و توزیع‌کننده ایران قرارگیری در قفسه‌های سوپرمارکت‌ها و مغازه‌ها به اهمیت‌تر از این است که بخوانند به مصرف‌کننده نهایی خود فکر کنند. در اینجا این مغازه‌دار است که محل قرارگیری کالا مشخص کند و برای مثال کالایی را جلوی چشم می‌گذارد و کالایی را از دیده مصرف‌کننده مخفی می‌کند. در این شرایط اگر مصرف‌کننده نهایی از طراحی بیلبرد یا حتی کیفیت یک محصول برآید، آن چنان برای کسی اهمیت ندارد. فرقی نمی‌کند بیلبرد تاریخ گذشته باشد یا بی‌محتوا، برای سوپرمارکت‌ها فقط این مهم است که بودجه کالای صرف تبلیغات شده باشد.

کافه تبلیغات

خورده شدن کیف Chanel توسط یک مدل



تماشای مناظر شگفت‌انگیز در متروی نیویورک چیز چندان عجیبی نیست اما چند روز پیش مسافران با مشاهده زنی که به‌ظاهر شروع به خوردن یک کیف دستی Chanel کرد، شوکه شدند.

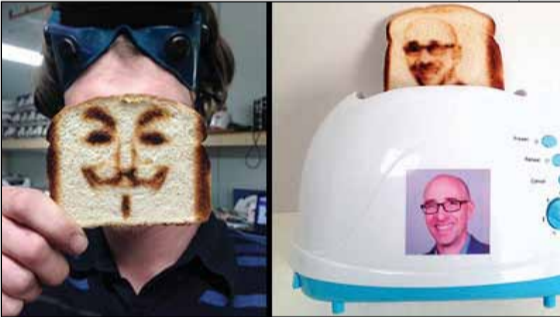
یک ویدئو در یوتیوب زنی با موهای بلوند را نشان می‌دهد که قبل از نشستن در واگن قطار با افتخار، کیف در دست قدم زده و سپس شروع به لیس زدن این کیف به‌ظاهر چرمی می‌کند. در حالی که دیگر مسافران بهت‌زده به او نگاه می‌کنند، این زن یک گاز بزرگ از گوشه کیف می‌گیرد. رفته‌رفته او تمام کیف را جویده و در نهایت مشخص می‌شود که این کیف از کیک شکلاتی ساخته شده است. در پایان این فیلم طولانی یک‌دقیقه و بیست‌وسه ثانیه‌ای، او از مرد کنار خود می‌خواهد تا فوراً یک نمونه از وسایل زن را امتحان کند. مرد با ملایمت دستکش‌های خود را از دست در می‌آورد تا بتواند کم‌کم دسر را بخورد. یک مسافر زن پس از تماشای این شیرین‌کاری گفت که به هیچ عنوان احساس نکرده که آنچه این زن می‌خورد کیک است نه کیف اسفنجی. او در تمام طول این مدت در مورد شخصیت این زن و جلب توجه همه افراد داخل مترو به سوی او فکر می‌کرد، اما وقتی فهمید که آن کیف در حقیقت یک تکه کیک بوده، فقط می‌خندید.

این کیک به شکل کیف دستی Chanel توسط ۲ استاد آشپزی و شیرینی‌پزی به نام‌های میشل اولسون و کلودیا سیلیوا از مرکز آشپزی بین‌المللی در منطقه سوهو در نزدیکی منهتن تهیه شد. آماده‌سازی این کیک هشت ساعت زمان برده که شامل تهیه یک کیک سفید قلابی، تهیه فوندانت شکلات و تزئین آن می‌شود. در خصوص طراحی پیچیده آن باید گفت که این کیک لوگوی طلایی Chanel با زنجیری برای انداختن روی شانه را به خوبی به تصویر کشیده است. تهیه این کیک با راه‌اندازی هفته مد نیویورک در روز ششم فوریه مصادف شده است.

برای آن دسته از افرادی که دوست دارند کیک مخصوص به خود را با طرحی غیرمعمول پخته و تزئین کنند، مرکز آشپزی بین‌المللی یک برنامه حرفه‌ای هنر شیرینی‌پزی را در شعبه‌های خود در نیویورک و لس‌آنجلس برگزار خواهد کرد. این موسسه همچنین دبیزاین‌های مشابه براساس سفارشات با قیمتی حدود ۶۵۰ دلار را به مشتریان خود می‌فروشد.

ایستگاه تبلیغات

تستری که عکس تان را روی نان برشته می‌کند



گالن دایولی، مدیر عامل یک شرکت سازنده تستر با ویژگی سوزاندن و تشکیل تصاویر روی نان به نام Vermont Novelty toaster Corp یک دستگاه تستر جدید ساخته که تصاویر و پرتوهای افراد را روی یک طرف نان تست می‌کند.

قیمت این تسترهای ۷۵ دلار بوده و شما می‌توانید با آلود هر عکس در وب‌سایت Vermont Novelty و «Selfie Toaster» آن را مقابل خانه تحویل بگیرید. حالا دیگر می‌توانید نان تست مخصوص به خود را هنگام صبحانه خورده و از تماشای تصویرتان روی آن لذت ببرید.

نقش تبلیغات در بیان مالی پررونق فیسبوک



درآمد ناشی از تبلیغات فیسبوک موجب شده حجم کلی معاملات این شبکه اجتماعی در سه ماه دوم سال جاری میلادی رشد قابل توجهی داشته باشد و با ۶۱ درصد رشد به رقم ۲ میلیارد و ۹۰۰ میلیون دلار برسد. سود خالص این شبکه اجتماعی در این زمان نسبت به سال گذشته میلادی افزایش ۱۳۸ درصدی داشته و به رقم ۷۹۱ میلیون دلار رسیده است. اسکوت کسلر، کارشناس امور اقتصادی از موسسه استاندارداندپور می‌گوید: «فیسبوک واقعا شبکه‌ای منحصراً به فرد است. آنها هر فصل، تولید و خدمات خود را بهبود می‌بخشند این بیانگر آن است که هدف از پیش تعیین شده دارند و آن را اجرا می‌کنند.»

تعداد مشتریان فیسبوک برای انتشار تبلیغات روی این شبکه اجتماعی در حال حاضر به عدد یک‌ونیم میلیون رسیده است. کاربران فعال روزانه روی فیسبوک در ماه ژوئن به ۸۲۹ میلیون نفر رسیده‌اند. تعداد کاربران فعال ماهانه این شبکه نیز بیش از یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون نفر اعلام شده است.

افت سود خالص شرکت تبلیغاتی پوبلیسیس

سود خالص شرکت فرانسوی پوبلیسیس، فعال در بخش تبلیغات در سه ماه دوم سال جاری میلادی افت شدید ۱۶/۹ درصدی داشته است. براساس این بیان مالی ضعیف، این گروه تبلیغاتی مراتب تردید خود را نسبت به رسیدن به رشد پیش‌بینی شده برای سال ۲۰۱۴ اعلام کرده است. شکست خوردن پروژه ادغام این گروه با آژانس تبلیغاتی اومنیکوم از عوامل افت رشد این شرکت در سه ماه دوم سال اعلام شده است. ارزش سهام گروه پوبلیسیس در اواسط کار بازار بورس پاریس در روز سه‌شنبه افت ۵/۷۴ درصدی داشته است.

تبلیغات فلاق



آگهی سس فلفل Tabasco

شعار: (طعمی آتشین، محبوب در سراسر جهان) - آژانس تبلیغاتی: Marketway/Publicis, قبرس - کارگردان خلاقیت: Naya Koutroumani - مدیر هنری: Alessio Criscuoli - تصویرگر: Cgworks

صرفه

خرید بهینه در استانبول

آناهیتا درودیان

این روزها کشور ترکیه و شهر استانبول مرکز گردشگری جذابی برای ما ایرانی‌هاست. سفر به ترکیه نیازی به ویزا ندارد و به همین دلیل حتی با تورهای دقیقه ۹۰ هم می‌توانید خودتان را به استانبول برسانید. در این میان اگر می‌خواهید در طول سفر رفتار اقتصادی‌تری داشته باشید و پول زیادی خرج نکنید، از پاساژهای شیک و مدرن استانبول فاصله بگیرید. برای خرید ارزان در ترکیه چند نکته وجود دارد که بد نیست آنها را بدانید.

خرید از اوت‌لت‌ها

اگر هدف شما این است که بابت خرید کیف، کفش و لباس‌های خوب و مارکدار هزینه کمتری بپردازید بدون شک نخستین پیشنهاد این است که به اوت‌لت‌های استانبول سری بزنید. اوت‌لت‌ها پاساژهایی هستند که نمایندگان برندهای مشهور را در آنجا می‌بینید که اجناس‌شان را با قیمتی به مراتب پایین‌تر می‌فروشند. اما چرا؟ دلایلش این است که اجناس‌شان مد روز نیست. البته فکر نکنید که با لباس و شلوارهای از مد افتاده روبه‌رو می‌شوید. مثلا ممکن است اجناس مربوط به یک فصل قبل یا حتی سال گذشته باشند. در واقع نمایندگی برندهای مشهور در پاساژهای بزرگ و چند طبقه وقتی می‌خواهند دکوراسیون فروشگاه را تغییر دهند و اجناس تازه‌ای وارد کنند، باقیمانده لباس و پوشاک و البته اجناس تک‌سایز را به اوت‌لت‌ها می‌فرستند تا جا برای ورود اجناس تازه باز شود. مشهورترین اوت‌لت استانبول اولیوپوم است. آرمونی پارک و اپتیوموم هم از جمله اوت‌لت‌های دیگر استانبول هستند که اگر به آنها سر بزنید دست خالی برنمی‌گردید. مانگو، زارا، آدیداس، نایک، کنز، پوما و سایر برندهای نام‌آشنا برای ایرانی‌ها در اوت‌لت‌ها پیدا می‌شود.

ال‌سی‌وای کی‌کی، برند خوب و ارزان ترک‌ها

یکی از برندهای معروف و پرطرفدار ترکیه، ال‌سی‌وای کی‌کی (LCWAIKIKI) است که در تمام پاساژها و خیابان‌های پررفت‌وآمد استانبول شعبه دارد. بیشتر لباس‌های ال‌سی‌اسیرت هستند و برای استفاده روزانه و شست‌وشو مناسب‌ترین کیفیت و دوام خوبی دارند. ال‌سی‌وای کی‌کی برای خانم‌ها، آقایان و کودکان بخش‌های جداگانه‌ای دارد و البته کیف، کفش، مانتو، شال و لباس‌های مختلف هم در بخش‌های دیگر آن پیدا می‌شود. قیمت این برند نسبت به سایر برندهای ترکیه ارزان‌تر است و تنوع رنگ و طرح‌های آن باعث شده طرفداران زیادی داشته باشد. همه ایرانی‌ها در سفر به استانبول، به این برند سری می‌زنند. در بعضی از شعبه‌ها بخشی از فروشگاه به اوت‌لت اختصاص داده شده که در آنجا لباس‌هایی با قیمت ارزان و حتی کمتر از ۱۰ لیر هم به چشم می‌خورد. یک نمونه‌اش شعبه ال‌سی در خیابان استقلال است. برای خرید سوغاتی هم می‌توانید روی این برند حساب کنید.



مرکز عمده‌فروشی‌های استانبول

در صورتی که می‌خواهید خریدهایتان را به‌صورت عمده و با قیمتی به مراتب ارزان‌تر انجام دهید، دور مراکز توریستی و پاساژهای شیک و چند طبقه خط بکشید و به خیابان مرتر سری بزنید. در سراسر این خیابان مغازه‌هایی وجود دارند که لباس‌هایشان را فقط به‌صورت عمده می‌فروشند و به همین دلیل پوشاک ترک ارزان‌قیمت در این قسمت شهر پیدا می‌شود. اگر زبان ترکی بلد باشید و البته حوصله چانه زدن با فروشنده‌های ترک را هم داشته باشید، می‌توانید هنگام خرید اجناس تخفیف بگیرید.

خرید ارزان‌تری برای خونه انجام بدهم؟

صرفه‌جویی، کم مصرف کردن نیست درست مصرف کردن است. این جمله را بارها و بارها شنیده‌ایم اما چگونه می‌توان این کار را انجام داد. درست مصرف کردن به معنای درست خرید کردن برای اینکه ارزان‌تر خرید کنیم باید چه کرد؟ از چه راه‌هایی می‌توان استفاده کرد؟

فهرست خرید تهیه کنید

مهم‌ترین و نخستین قدم تهیه فهرست خرید است. این فهرست به شما کمک می‌کند که بی‌هدف و بادی به هر جهت برای خرید اقدام نکنید، به هر مغازه‌ای سر نزنید و در نهایت خریدهای اضافه و غیرضروری نداشته باشید. فهرست‌ها به شما کمک می‌کنند تعداد و مارک مواد را از قبل تعیین کنید. یادتان باشد فهرست‌ها را نگه دارید و بعد از خرید هزینه هر مواد را کنارش یادداشت کنید. این کار به شما کمک می‌کند در عرض کمتر از دو ماه بدانید چه موادی بیشترین هزینه را دارند؟ آیا لازم و ضروری هستند؟ آیا می‌توان ارزان‌تر آنها را تهیه کرد؟

کجا به‌صورت عمده عرضه می‌شوند؟ این روش بسیار خوبی است که یکباره میوه و تره‌بار بسیاری از خانواده‌ها مخصوصاً کارمندان سرسرمه خریدهای زیادی انجام می‌دهند. این یکی از تکنیک‌های مهم است البته با رعایت دو شرط یکی اینکه فهرست را تهیه کرده باشید و هدفمند یکبار خرید کنید و دوم اینکه انتخاب درست کنید که از کجا خرید می‌کنید. معمولاً وقتی کم‌کم به سوپرمارکت می‌روید هر دفعه چشمان به چیزهای غیرضروری می‌افتد، یکی دو تا خوراکی و تنقلات اضافی هم برمی‌دارید همین یعنی اضافه هزینه و اضافه وزن!

میدانین و بازار چه‌ها

در انتخاب محل خرید بسیار دقت کنید. میدان میوه و تره‌بار بسیاری از فوق‌العاده هستند که میوه، سبزی، گوشت، مرغ، تخم مرغ، حبوبات، روغن و بسیاری مواد لازم خانه را با قیمت‌های بسیار ارزان‌تر عرضه می‌کنند. اخیراً فروشگاه‌های زنجیره‌ای ۸ درصد مالیات بر ارزش افزوده می‌گیرند که توصیه می‌شود به آنجا مراجعه نکنید. در هر یکی، دو ماه معمولاً بازارچه‌های محلی با تخفیف‌های خوب برگزار می‌شود که بهتر است با فهرست از قبل تهیه‌شده به آنجا بروید. البته باید دقت کنید چون بعضی افراد سودجو نه تنها از آن‌ها نمی‌فروشند بلکه جنس‌های بی‌کیفیت هم ارائه می‌کنند.

قانون صرفه به مقیاس

یک مثال ساده از این قانون این است که مثلاً من معمولاً وقتی سر کار هستم از بیسکویت یا کیک با چایی استفاده می‌کنم که هر روز هزینه‌ای حدود ۷۰۰ تا ۱۰۰۰ تومان دارد ولی به تازگی بسته‌های بزرگ بیسکویت‌های خوشمزه با کجند و سبزی معطر خریدم در حدود ۶۰۰۰ تومان که بیشتر از یک ماه از آن استفاده کردم! این یعنی حدود ۲۰ هزار تومان ذخیره نقدی و کلی ذخیره زمان؛ شما هم برای بچه‌ها در خانه همین کار را انجام دهید البته اگر تنقلات در دسترس نیست! قانون صرفه به مقیاس می‌گوید اگر بتوانید خریدهای بیشتری انجام بدهید می‌توانید با چانه‌زنی، گرفتن تخفیف و کاهش هزینه‌های جانبی به‌صرفه‌تر خرید کنید. مثلاً اگر بتوانید چهار خانواده با هم برنج بخرید حتماً تخفیف می‌گیرید و هزینه‌های حمل و رفت‌وآمد هم کاهش پیدا می‌کند. فروشنده هم به شما اعتبار می‌دهد و سعی می‌کند محصولات بهتری را در اختیار شما قرار دهد.

مدیریت زندگی

تفاوت زمان نسبی و زمان واقعی



خبر خوب این است که زمان واقعی مسئله‌ای ذهنی است. جایگاه زمان در ذهن دست‌های شماست و می‌توانید آن را بسازید، دقیقاً همان‌طور که خودتان می‌خواهید. وقتی خودتان سازنده باشید پس مدیریتش هم بر عهده خودتان است. این خود شما هستید که می‌توانید کنترل آن را به دست بگیرید. حالا می‌توانید انتخاب کنید: فرصت‌سوزی یا فرصت‌سازی. می‌توانید تصمیم بگیرید: «وقت کافی ندارید» یا «برای شروع کار، الان زمان مناسبی نیست». گاهی انتخاب گزینه دوم بسیار فرصت‌سازتر از گزینه اول است. با مدیریت زمان می‌توان زمان را به کمترین قیمت ممکن خرید. مدیریت زمان می‌تواند به کسب‌وکار ما رونق ببخشد، وقتی زمان مدیریت می‌شود کارها هم با نتایج و برآیند بهتری پیش می‌رود. فرصت‌سازی وقتی بر جایگاه فرصت‌سوزی تکیه می‌زند، می‌تواند یک کسب‌وکار موفق و یک صاحب کسب‌وکار تعیین‌شده با ساعت برنامه‌ریزی شده و نه زمان واقعی. اما در زمان واقعی زندگی می‌کنیم و نه زمان ساعتی.

مهم باشد. حال آنکه ۱۲ساله شدن کودکمان می‌تواند تنها به نظر ما در ۲ ساعت اتفاق افتاده باشد. با این حساب کدام زمان نقش اصلی را در زندگی ما ایفا می‌کند؟ زمانی که ساعت نشان می‌دهد یا زمانی واقعی؟ پاسخ روشن است: زمان واقعی. به همین دلیل است که مسئله «مدیریت زمان» ارزش و اهمیت

نه کمتر. اما داستان زمان واقعی متفاوت است. زمان واقعی کاملاً نسبی است و تعیین میزان آن به خود ما بستگی دارد. در واقع این ما هستیم که زمان واقعی را تعریف می‌کنیم. می‌توان در زمان واقعی صرفه‌جویی کرد یا آن را به هدر داد. این امر بستگی به عملکرد ما دارد. دو ساعت برای یک وسیله نقلیه می‌تواند در حد ۱۲ سال

مهم باشد. حال آنکه ۱۲ساله شدن کودکمان می‌تواند تنها به نظر ما در ۲ ساعت اتفاق افتاده باشد. با این حساب کدام زمان نقش اصلی را در زندگی ما ایفا می‌کند؟ زمانی که ساعت نشان می‌دهد یا زمانی واقعی؟ پاسخ روشن است: زمان واقعی. به همین دلیل است که مسئله «مدیریت زمان» ارزش و اهمیت

ایجاد توازن میان کار و زندگی، سخت اما شدنی

مهارت‌هایی از این دست دورکاری را ممکن می‌کنند. در این صورت می‌توانید به زندگی شخصی‌تان هم بیشتر برسید. عملی کردن تمام راهکارهایی که گفته شد، بدون کنترل استرس ناممکن است. به خودتان استرس نیاورید. ترس‌ها و استرس‌های درون‌تان را پیدا کنید و آنها را به چنگ خود درآورید. سلامت روحی یکی از مهم‌ترین عوامل بازده بالای کاری برای هر فرد است. استرس شغلی مثل یک غده به زندگی حمله‌ور می‌شود و می‌تواند تمام خوشی‌های آن را یکجا ببلعد پس دلاش را پیدا کنید و بر آن پیروز شوید. امیدواریم در این راه موفق باشید.

بوتوانید در روزهای مبادا روی آنها حساب کنید؛ روزهایی که فشار کاری به اوج می‌رسد یا زمان‌هایی که نمی‌توانید به هر دلیل در محل کار حاضر شوید یا آن را تحویل ندهید، وجود دوستان می‌تواند کمک بسیار بزرگی برای رهایی شما از استرس کار زیاد باشد. انجام بخشی از کارها در خانه یا دور از محل کار یک راهکار مناسب دیگر است. در روزگار ما پیشرفت دنیای مجازی که با اختلاف از دنیای حقیقی تکتازی می‌کند، امکان کار کردن در خانه را برای بسیاری از مشاغل فراهم می‌آورد. داشتن تلفن ثابت یا همراه، اینترنت با سرعت معقول، دانستن نرم‌افزار شغل خود و امکانات و

کمی‌تواند در این مورد کار راهگاری که خواب راحت و زندگی بی‌دغدغه به رویا می‌ماند، داشتن شغل مناسب، ترجیحاً مدیریتی و پول زیاد به مهم‌ترین خواسته‌ها از زندگی تبدیل شده است. سبک زندگی ما را کارمان تعیین می‌کند. شغل حالا حاکم تمام‌قد زندگی بسیاری از ما ایرانی‌ها شده است، به‌طوری‌که هرچه شغل بگوید باید سر خم کنیم و دم برنیاوریم. در یک جمله به جای اینکه برای زندگی‌تان کار کنیم، برای کار کردن زندگی می‌کنیم. به وجود آمدن این سبک زندگی قطعاً دلایل گوناگون و بعضاً منطقی خاص خود را دارد که در این مجال

سارا گلچین

نمی‌تواند اما می‌توان به جای تن دادن به این زندگی کاری راهایی یافت برای اینکه دست‌کم تعادل و توازن میان دو عنصر مهم کار و زندگی برقرار باشد. به هر حال ما باید سبک زندگی خود را تغییر دهیم؛ نخستین راهکاری که می‌تواند به زندگی شما در برابر کار زیادتان نظم بدهد اولویت‌بندی کارهاست. از اول صبح که بیدار می‌شوید و به سمت محل کار می‌روید، با خود فکر کنید که کدامیک از کارهای امروزتان اولویت بیشتری دارد. تعیین چنین چارچوبی ذهن‌تان را آرام و مرتب می‌کند. این‌گونه هم به همه کارهایتان می‌رسید، هم مهم‌ترین‌ها را در ابتدای ساعات

ویژگی‌های افراد موفق



ویژگی‌های افراد ناموفق



کافه بازاریابی

۶راه پس‌انداز کردن بدون تغییر در شیوه زندگی



مدیریت اقتصادی یکی از هنرهای بزرگ افراد در زندگی است که با روش‌هایی ساده می‌توان این کار را عملی کرد. بعضی از افراد از توان مدیریت بالایی برخوردارند و به راحتی قادر به پس‌انداز کردن برای تأمین اهداف و آرزوهای خود هستند اما برای گروهی دیگر، سعی در تأمین هزینه خوراک و پوشاک ماهانه یکی از تلاش‌های بزرگ زندگی محسوب می‌شود و این افراد نمی‌توانند به راحتی هزینه‌ای پس‌انداز کنند. اقتصاددان‌ها و مشاورها راهنمایی‌هایی برای رسیدن به اهداف مالی، بدون تغییر در شیوه زندگی افراد ارائه کرده‌اند که عبارتند از:

۱- برای پس‌انداز کردن هزینه‌های ضروری را تعیین کنید نخستین قدم در ایجاد بودجه، تعیین هزینه‌های ضروری یا ثابت از قبیل اجاره، قسط ماشین، قبض آب و برق است.

شما می‌توانید هزینه‌های مواد غذایی را گاز را نیز در این دسته قرار دهید. این هزینه را با هم جمع کنید و از درآمد ماهانه خود کم کنید، مقدار باقیمانده پولی است که برای هزینه‌های اختیاری مانند تفریح، خرید، مسافرت، رستوران یا غیره قابل خرج کردن است.

۲- استفاده از برنامه‌ها برای پس‌انداز کردن برنامه‌های تلفن همراه و کامپیوتر بسیاری برای بررسی خرج‌های مالی بودجه‌بندی‌ها در دسترس است. می‌توانید با استفاده از این برنامه‌ها به‌صورت مداوم هزینه‌های خود را بررسی کرده و تصمیم‌های مالی هوشمندانه‌تری بگیرید. این را به خاطر داشته باشید که بودجه‌بندی امری انعطاف‌پذیر است و می‌توان اولویت‌ها را تغییر داد و در هزینه بعضی از خواسته‌ها صرفه‌جویی و خرید آنها را به ماه بعد موکول کرد.

۳- برای پس‌انداز یک صندوق اضطراری داشته باشید تعیین زمان خراب‌شدن خودرو یا هزینه‌های منزل یا بیماری‌ها قابل پیش‌بینی نیست. این امر ضروری است که بودجه‌ای برای حوادث غیرمنتظره زندگی کنار بگذارید و یک صندوق اضطراری تهیه کنید. اگر بتوانید به صورت تدریجی، سه تا شش ماه از هزینه‌های خود را ذخیره کنید، می‌توانید از قرض گرفتن در امان بمانید. اگر شما این صندوق را ندارید، از همین امروز شروع کنید.

۴- برای پس‌انداز کردن همواره مواظب تذبذب خود باشید غذا خوردن یکی از واجبات زندگی همه افراد است. راه‌های بسیاری برای داشتن تفکر هوشمندانه‌تری درباره هزینه غذا وجود دارد. بیرون غذا خوردن در بیشتر موارد بیشتر از پخت‌وپز در خانه هزینه دارد، بنابراین حتی اگر از غذا پختن متنفر هستید، غذاهای سریع را برای پختن انتخاب و از بیرون غذا خوردن اجتناب کنید.

۵- جهت پس‌انداز کردن هزینه مسکن خود را ارزیابی کنید سعی کنید اگر از خانه‌های مجردی استفاده می‌کنید با پیدا کردن یک هم‌خانه خوب این هزینه را کاهش دهید.

به جای تعویض مبلمان و وسایل منزل نیز سعی کنید آنها را تمیز نگاه داشته یا بازسازی کنید. می‌توانید بسیاری از مشکلات منزل را بدون دعوت از یک تعمیرکار به راحتی خودتان انجام دهید و در این هزینه‌ها صرفه‌جویی کنید. این امر را به خاطر داشته‌باشید که هرگز نمی‌توانید صددرصد بودجه‌بندی خود را رعایت و پس‌انداز کنید. بودجه‌بندی نیز مانند رژیم با برنامه ورزشی به‌تمامی انجام‌پذیر نیست و باید واقع‌بین بود. سعی کنید با شروع تنظیم اهداف کوچک و عملی کردن آن، اراده خود را برای دستیابی به خواسته‌های بزرگ تقویت کنید. بودجه‌بندی نوعی مهارت است و دو سرعت نیست.

لغو مجوز کنسرت‌ها در شهرستان‌ها

بحران توامان مدیریتی و اقتصادی

سیدابوالحسن مختاباد



مدیرعامل خانه موسیقی در نشست هنرمندان با رییس‌جمهور دو درخواست داشت که متأسفانه درخواست دوم ایشان در سایه تلاوت نام استاد شجریان به نوعی گم و گور شد و جز یکی، دو رسانه بقیه رسانه‌ها چندان بر آن انگشت تأکید ننهاندند. اگرچه ایشان می‌توانست فهرست‌وار مشکلات دیگری را چون بیمه هنرمندان که مدتی است خود ایشان و نیروهای اداری خانه موسیقی در گرداب آن دست و پا می‌زنند یا مشکلات ارکستر سمفونیک ملی را مطرح کند. درخواست یادشده که اتفاقاً پیش از درخواست یاری از رییس‌جمهور برای فراهم کردن شرایط کنسرت‌دادن استاد شجریان مطرح شد، انتقاد از برهم خوردن کنسرت‌های اهالی موسیقی است که مجوز اجرای کنسرت را دارند اما در آخرین لحظات کنسرتشان در شهرستان‌ها با موانع و مصائب فراوانی روبه‌رو می‌شود و از برگزاری آن جلوگیری می‌کنند.

از نمونه‌های بسیار شاخص این‌گونه برخوردها در یکی، دو سال اخیر جلوگیری از کنسرت استاد زنده‌یاد محمدرضا لطفی در یکی از شهرهای شمالی بود. در این یادداشت کوتاه قصد آن ندارم درباره تبعات فرهنگی و اجتماعی برهم خوردن این‌گونه کنسرت‌ها بنویسم، بلکه به دلیل ماهیت این سنتون تأکیدم بیشتر بر وجه مدیریتی و اقتصادی آن است و اینکه لغو این‌گونه کنسرت‌ها در آخرین لحظات چه آسیب‌هایی می‌تواند از چند سو به چرخه نحیف اقتصاد موسیقی وارد کند.

همه ما می‌دانیم که برگزاری یک کنسرت نیازمند مدیریتی حداقلی است. یک مدیر اجرایی ابتدا با سرپرست گروه یا خواننده توافقی کرده و براساس همان قرارداد یا تفاهم‌نامه به دنبال موارد اداری این کار می‌رود. به دلیل هزینه بالای سالن‌ها قاعده این است که با برگزاری تور کنسرت‌ها شرایطی فراهم شود که سود بیشتری نصیب گروه و البته کنسرت‌گذار شود.

با چنین پیش‌فرضی طبیعی است که حذف یا لغو هر کنسرتی ضمن آسیب‌های روحی و روانی بر هنرمندان و مدیران کنسرت و مخاطبان، ضربهای جدی است بر سازوکار و چرخه اقتصاد موسیقی که سهامانه این‌گونه کارها را با تردید و تزلزل‌های جدی روبه‌رو خواهد کرد. سرمایه‌گذاری در بخش اجرایی موسیقی را پرریسک و خطر خواهد کرد و از همه مهم‌تر موجب فرار نیروی انسانی ماهر از این بخش خواهد شد که در نهایت نگاهی موقتی و غیردائمی را به این بخش تزریق کرده و به افرادی که قصد و نیت فعالیت در این عرصه را دارند، عملاً علامت می‌دهد که اینجا جای موقتی است و نمی‌توان به آن به‌عنوان پیشه‌ای دائمی و قابل اعتماد اتکا کرد.

نگارنده روایت‌هایی از برخی از مدیران کنسرت دارد که برهم خوردن آخرین لحظات برنامه‌های آنها کارشان را با طلبکاران به شکایت و برگشت‌زدن چک‌ها و حتی به زندان افتادن مدیران کنسرت کشاند. نمونه آن کنسرتی بود که قرار بود در یکی از شهرهای جنوبی برگزار شود و مدیر کنسرت به مالک سالن چک روز بعد از کنسرت هنگام قرارداد داد، اما وقتی کنسرت برگزار نشد، طبیعی است که درآمدی حاصل نشد که بتواند با آن چک مزبور را پاس کرد و مالک سالن هم در یک حرکت نه چندان اخلاقی چک را برگشت زد و با مامور به سراغ مدیر پادشده رفت و او را به زندان انداخت. اگرچه این مسئله دو، سه روز بعد حل شد، اما دیگر کسی آن مدیر محترم را دور و بر موسیقی ندید چه برسد به آنکه نیت و قصد برگزاری کنسرتی دیگر را در سر بپروراند.

نکته مهم‌تر این ماجرا زیر سؤال رفتن اقتدار مدیریت کلان در جمهوری اسلامی است. آنهایی که با مفاهیم حقوقی آشنا هستند می‌دانند که احکام و دستورات و موافقت‌نامه‌های دولتی نتیجه قوانینی است که در مجلس گذاشته شده و بی‌اعتنایی به این قوانین و زیرپا گذاشتن آن به هر صورت و نحوی مجازات‌های خاص خود را دارد. در تمامی این سال‌ها اما کنسرت‌های مختلفی در گوشه‌گوشه این کشور با مجوز از دفتر امور موسیقی یا اداره کل ارشاد استان‌ها و شهرهای یادشده لغو شد، اما کمتر مدیر و رییس صدایش بلند شد. نگارنده در ۲۰ سال گذشته تنها یک مورد را در خاطر دارد که مدبری به لغو کنسرت توسط گروه‌ها و افراد خودسر ایراد گرفت و انتقاد کرد که آن هم در دوره آقای احمدی‌نژاد بود که اتفاقاً در دوره همین مدیر محترم، کلیت پیکره موسیقی با سقوط ونشعب عیب و شگفت انگیزی هم روبه‌رو بود اما در هر حال باید کار او را ستود که حداقل در این زمینه خاص شجاعتی به خرج داد و درباره این رفتار خودسرانه اطلاعیه و بیانیه داد و محکومشان کرد.

اگر بخشی از مشکلات سر راه برگزاری کنسرت‌ها را به فشار و قوت و قدرت منتقدان و مخالفان مرتبط بدانیم، قطعاً بخشی دیگر به عقب‌نشینی و انفعال مدیرانی بازمی‌گردد که حفظ صندلی ریاست برای آنها بسی بهتر از دفاع از امضایی است که خود پای نامه‌ها نوشته‌اند.

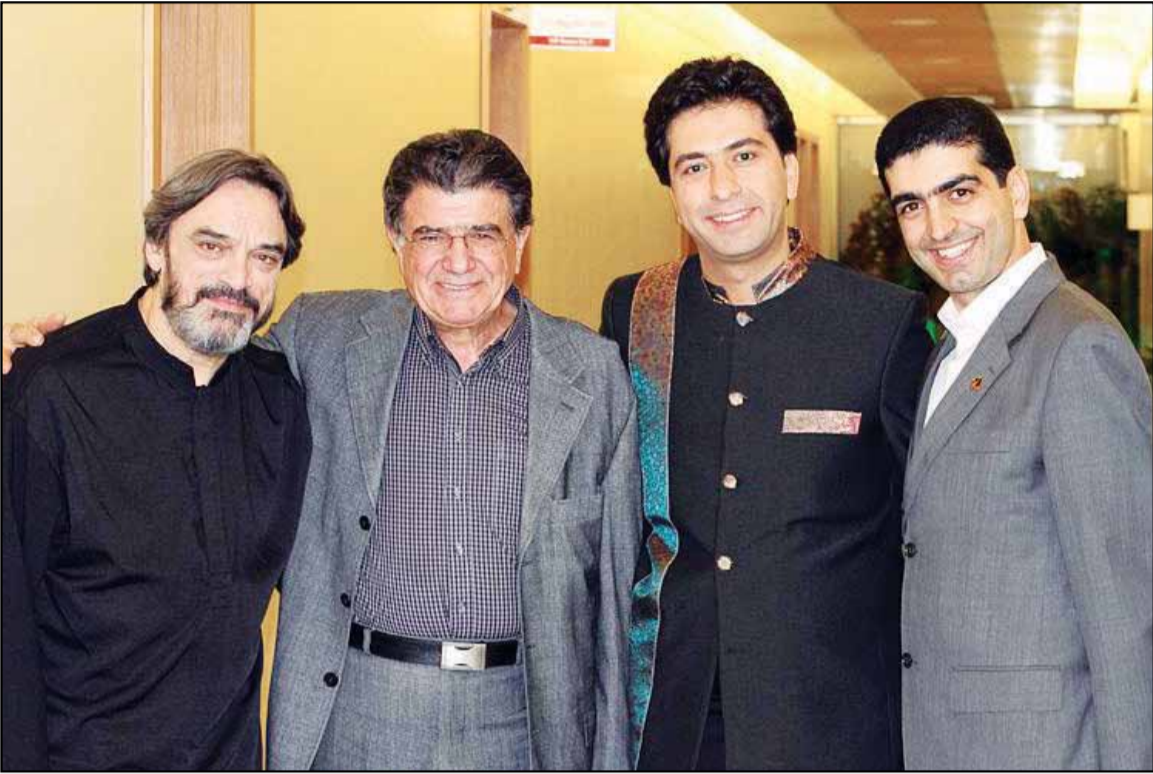
سامان آسمانی / عرصه موسیقی در کشور ما با کشورهای توسعه‌یافته دنیا تفاوت چشمگیری دارد. تا آنجا که برخلاف آن کشورها، انتشار آلبوم در بیشتر بیشتر شبیه یک کارت ویزیت برای هنرمندان عرصه موسیقی است. بنابراین بیشتر فعالان در این حوزه معتقدند برگزاری

کنسرت تنها راهی است که می‌تواند هزینه‌های جاری برای تولید آثار موسیقایی را تأمین کند و البته در صورت امکان نفع مالی برای موزیسین داشته باشد. به همین بهانه و به منظور واکاوی مختصری پیرامون کنسرت‌گذاران ایرانی و پیچیدگی‌هایی که در این پروسه اقتصادی وجود

«فرصت امروز» موضوع کنسرت‌گذاری را از منظر هنرمندان و تهیه‌کنندگان بررسی می‌کند

فعالیتی با سود اندک یا تجارتي پول‌ساز

درد صفحه پیش‌رو را آسوده کرده‌ایم. در این مجال با محمدحسین توئوچیان، مدیر موسسه قنوس و یکی از تهیه‌کنندگان فعال در حوزه برگزاری کنسرت گفت‌وگو کرده‌ایم. در کنار آن یادداشت‌هایی از کیوان ساکت، فریدون آسرایی و علی زندوکلی هم آمده است.



پروژه‌های فرهنگی با بودجه‌های محدود و کم‌توانی که در این سال‌ها در ایران دیده می‌شود، به گونه‌ای است که هنرمندان و مدیران اجرایی مجبورند به دنبال راه‌های جدید برای تأمین هزینه‌های جاری و تولید آثار باشند. کنسرت‌گذاری در این شرایط می‌تواند به عنوان یک راه‌انداز برای سایر فعالیت‌ها عمل کند. با این حال، چالش‌های زیادی در این زمینه وجود دارد، از جمله کمبود بودجه، مشکلات مالی و عدم حمایت‌های لازم از سوی نهادهای دولتی و خصوصی.

یکی از چالش‌های اصلی در برگزاری کنسرت، کمبود بودجه است. هنرمندان و مدیران اجرایی اغلب با کمبود بودجه مواجه می‌شوند که مانع از برگزاری کنسرت‌های با کیفیت می‌شود. همچنین، مشکلات مالی و عدم حمایت‌های لازم از سوی نهادهای دولتی و خصوصی، به عنوان دیگر چالش‌ها در این زمینه مطرح می‌شود.

یکی از راه‌های حل این مشکلات، استفاده از روش‌های جدید برای تأمین هزینه‌های جاری و تولید آثار است. همچنین، همکاری با نهادهای دولتی و خصوصی و استفاده از روش‌های جدید برای تأمین هزینه‌های جاری و تولید آثار، به عنوان دیگر راه‌های حل این مشکلات مطرح می‌شود.

یکی از چالش‌های اصلی در برگزاری کنسرت، کمبود بودجه است. هنرمندان و مدیران اجرایی اغلب با کمبود بودجه مواجه می‌شوند که مانع از برگزاری کنسرت‌های با کیفیت می‌شود. همچنین، مشکلات مالی و عدم حمایت‌های لازم از سوی نهادهای دولتی و خصوصی، به عنوان دیگر چالش‌ها در این زمینه مطرح می‌شود.

یکی از راه‌های حل این مشکلات، استفاده از روش‌های جدید برای تأمین هزینه‌های جاری و تولید آثار است. همچنین، همکاری با نهادهای دولتی و خصوصی و استفاده از روش‌های جدید برای تأمین هزینه‌های جاری و تولید آثار، به عنوان دیگر راه‌های حل این مشکلات مطرح می‌شود.

یکی از چالش‌های اصلی در برگزاری کنسرت، کمبود بودجه است. هنرمندان و مدیران اجرایی اغلب با کمبود بودجه مواجه می‌شوند که مانع از برگزاری کنسرت‌های با کیفیت می‌شود. همچنین، مشکلات مالی و عدم حمایت‌های لازم از سوی نهادهای دولتی و خصوصی، به عنوان دیگر چالش‌ها در این زمینه مطرح می‌شود.

کنسرت‌گذاران و تعهد فرهنگی

کیوان ساکت | آهنگساز و نوازنده موسیقی ایرانی



کنسرت‌ها و به تبع آن کنسرت‌گذارها در ایران به دو رشته، شعبه و دسته تقسیم می‌شوند. یکی از این شاخه‌ها کنسرت‌هایی هستند که به آنها پاپ می‌گویند و تکلیفشان مشخص است. زیرا سطح موسیقی مردم‌تری ارائه می‌دهند و اشعاری که می‌خوانند پیشینگی کنسرت‌های موسیقی اصیل یا ملی را ندارند بنابراین مردم آنها را راحت‌تر درک می‌کنند. بنابراین در بسیاری اوقات این کنسرت‌ها به تهیه‌کننده و اسپانسر خاصی نیاز ندارند. شاخه دوم کنسرت‌های موسیقی ملی یا موسیقی اصیل ایرانی است. در همه کشورهای توسعه‌یافته و پیشرفته دنیا موسیقی‌هایی که به تربیت شنیداری منجر و به دلیل پیچیده بودن بطن موسیقی و آویانا کلام و شعر گاها استقبال کمتری از آنها می‌شود. توسط ارگان‌هایی مانند شهرداری‌ها یا دولت‌ها تحت عنوان‌های مختلف حمایت می‌شوند. بنابراین موسیقی ملی ایران که گنجینه‌ای از تمدن و میراث گرانبهای مردمان این سرزمین است و آینه تمام‌نمای آداب و سنن و علائق مردم ماست برای آنکه بتواند در تمام اذهان جاری شود نیاز به حمایت دارد. برای آنکه این موسیقی بیشتر شناخته شود و مردم با شنیدنش به اهمیت آن و غنای موسیقایی آن پی ببرند به حمایت نیاز دارد. این حمایت باید از طریق ارگان‌هایی مثل صدا و سیما و رسانه‌های دیگر انجام گیرد. طبیعتاً بیشتر تهیه‌کننده‌ها علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در عرصه موسیقی پاپ هستند، زیرا اغلب آنها به واسطه در اولویت قرار دادن ملاک‌های مادی (در مقایسه با ملاک‌های هنری و تربیتی جامعه) قدم گذاشتن در این عرصه را به‌عنوان نوعی بیزنس تلقی می‌کنند. آنها انتظار بازگشت سریع و بدون ریسک سرمایه خود را دارند، بنابراین از موسیقی‌های سبک‌تر استفاده می‌کنند. بر این اساس تهیه‌کننده‌ای که برای حضور در عرصه موسیقی ایرانی یا ملی پیش قدم می‌شود تهیه‌کننده خاص است و از هر هشت تهیه‌کننده تنها یک نفر این علاقه‌مندی و شیفتگی را دارد. این امر روند رشد موسیقی را با تأخیر روبه‌رو می‌کند. از همین رهگذر دولت‌ها که به‌عنوان نماینده موظفند از دستاوردهای مادی و معنوی، تمامیت ارضی فرهنگی کشورشان پاسبانی کنند باید خود را موظف بدانند از موسیقی ملی کشورشان حمایت کنند.

حرکت هنری و کمکت تهیه‌کننده‌ها تأثیر مستقیمی بر چرخه اقتصادی موسیقی دارد. اما نمی‌توان از تهیه‌کننده‌های بخش خصوصی انتظار داشت با همان شوق در حوزه موسیقی اصیل کار کنند که در زمینه پاپ فعالیتند. زیرا قطعاً در بین آنها افراد کمی هستند که به واسطه تعهد فرهنگی وارد عرصه تهیه‌کنندگی کنسرت شده‌اند. بنابراین تهیه‌کنندگی در عرصه موسیقی ملی باید به وسیله دولت، سازمان‌های دولتی و به‌ویژه شهرداری‌ها اتفاق بیفتد. در همه جای دنیا هم این‌گونه است که شهرداری‌ها باستی و حامی حرکت‌هایی هستند که در راستای خدمت به فرهنگ کشورشان است.

کار کردن در دنیای حرفه‌ای‌ها

فریدون آسرایی | خواننده پاپ

برای برگزاری یک کنسرت موفق باید مطابق مد پیش بروید. حضور در این عرصه درست مثل لوازم آرایش و نحوه لباس پوشیدن تا حدود زیادی به مد وابسته است. اگر مطابق مد پیش نروید کسی به کنسرت شما نمی‌آید. در این بین برخورداری از یک مدیریت صحیح و مناسب می‌تواند یک خواننده یا به بیان عمومی‌تر یک موزیسین را به اهدافش نزدیک‌تر کند. با نشتن در خانه و امیدوار بودن به اینکه یک موزیسین خوب هستید نمی‌توانید به موفقیت هم‌روزه خود امیدوار باشید. این عامل در عرض کارهای دیگری که خوانندگان حوزه پاپ انجام می‌دهند (مثل انتشار تک ترک‌هایی که بنا به هر دلیلی نمی‌توانند آن قطعات را در آلبوم‌هایشان بگنجانند) کارایی خود را دارد. خوانندگانی که بیش از ۵۰۰ هزار عضو در صفحات مجازی دارند با همین محبوبیت می‌توانند به فروش بلیت کنسرت‌هایشان امیدوار باشند.

برگزاری کنسرت حتماً برای یک کنسرت‌گذار توجیه اقتصادی دارد و الا هیچ کس حاضر نیست ریسک ضرر سنگینی که ممکن است به خاطر بر نشدن سالن محتمل شود را به جان بخرد. فعالان در این عرصه در مورد کاری که انجام می‌دهند مطلع و آگاه هستند. به واسطه زندگی کردن در ایران و خارج از آن با نحوه کار کنسرت‌گذارها آشنا هستند و می‌دانم در ایران و خارج از ایران نگاه به کنسرت‌گذار به یک نقطه مشخص رسیده است. منافع برگزاری کننده کنسرت و تهیه‌کننده در هزینه کردن برای کنسرت نهفته است نه انتشار آلبوم.

مهم‌ترین نکته‌ای که در مورد یک کنسرت‌گذار حرفه‌ای در نظر یک هنرمند، مهم جلوه می‌کند شب اجراست. من به‌عنوان یک خواننده برنامه کنسرت‌گذار در شب کنسرت را مورد توجه قرار می‌دهم و بنابراین می‌توانم بگویم مهم‌ترین بخش کار برای من رفتاری است که تهیه‌کننده در مورد خودم اتخاذ می‌کند. در پارهای موارد با افرادی مواجه می‌شوم که اصلاً نمی‌دانند چرا وارد این کار شده‌اند. تبلیغات در این مورد بسیار مهم است. نظر برخی تهیه‌کننده‌ها تبلیغ کردن فقط در مطبوعات است ممکن است اما برخی از آنها از تمام ظرفیت‌های تبلیغی موجود در شهر مثل بیلبوردها و تابلوهای کنار زیرگذرها و روزگراها هم استفاده می‌کنند. نحوه ارائه کار و امکاناتی که در شب اجرا مهیا می‌شود از دیگر نکات مهمی است که تنها برخی از تهیه‌کننده‌ها به آن توجه می‌کنند.

به‌عنوان یک خواننده پاپ تجربه اجرایی را داشته‌ام که به خاطر وجود یک کنسرت‌گذار حرفه‌ای با موفقیت کامل برگزار شده و از سوی دیگر تجربه این قضیه را هم داشته‌ام که حضور یک تهیه‌کننده کار نابلد باعث از بین رفتن تمام زحماتم شده است. یاد می‌آید نخستین باری که به کرج رفتم بلیت‌ها از مدتی قبل از برگزاری تمام شد اما دفعه بعد که خواستم همان کنسرت را تکرار کنم به قدری تبلیغات نکردم و دیر انجام شده بود که ترجیح دادم کنسرت را لغو کنیم. یک برنامه‌گذار حرفه‌ای باعث می‌شود من خواننده تنها به فکر ارائه کار خودم باشم. گویی همه چیز سر جایش قرار دارد. به همین خاطر هم هست که خواننده‌ها با برخی افراد به‌خصوص در زمینه کنسرت‌گذاری کار می‌کنند بنابراین در دنیای حرفه‌ای‌ها باید با حرفه‌ای‌ها کار کنید.

حائز اهمیت است. تا پایان کنسرت آرامش باید وجود داشته باشد و ذهن خواننده و گروه موسیقی ناگهان هیچ دغدغه‌ای جز ارائه کار مناسب نباشد. یکی از دوستان خوب من که نوازنده بسیار شناخته‌شده‌ای است، برایم تعریف کرد برای اجرای یک کنسرت تمرین‌های فراوانی انجام دادند. خواننده درست شب قبل از کنسرت با او صحبت کرده و گفته هزینه‌ای را که در تدارکات نوشته‌ام، نمی‌توانم پرداخت کنم. او می‌گفت محال است با چنین خواننده‌ای روی صحنه بروم چرا که او به من قول داده بود. اینجاست که جای خالی یک برنامه‌گذار حرفه‌ای احساس می‌شود. اگر برنامه‌گذار حضور داشت نیازی نبود نوازنده برای گرفتن حقش با خواننده درگیر شود. تدارکات لازم برای نوازنده و خواننده در پشت صحنه هم گزینه بسیار مهمی است. وضعیت باید برای هنرمند به نحوی باشد که او فقط به مخاطب فکر کند و حواشی پیرامونی به سر نرود. خواننده فقط به فکر کنسرت‌گذار سپرده شود. در آن صورت دنیا هنرمند فقط به فکر تمرین و اجراست و بقیه مسائل به عهده برنامه‌گذار و کارگردان برنامه است. باید یادمان باشد یک فیلم بسیار عالی دارای تهیه‌کننده‌ای است که می‌تواند دغدغه را از دوش مجری‌های برنامه بردارد. ما هم باید بیاوریم هر کسی در زندگی خود یک وظیفه مختص به خود دارد. باید بیاوریم هر کاری یک قاعده و قانون دارد. همان‌طور که وظیفه تهیه‌کننده خوانندگی نیست، وظیفه خواننده هم تهیه‌کنندگی نیست. من، به‌عنوان یک هنرمند می‌خواهم سال‌ها زندگی کنم و آرامش داشته باشم بنابراین باید بدانم یک دهه آباد به از صد شهر خراب است.



وظیفه خواننده، تهیه‌کنندگی نیست

زمینه کار ساده‌ای نیست. اعتماد، نخستین حسی است که تهیه‌کننده خصوصاً در عرصه موسیقی ایرانی باید به گروه و خواننده بدهد. در سال‌های پیش ارکسترهای موقتی مثل ارکستر ملی و ارکستر مجلسی و غیره داشتیم که از رهبر گروه گرفته تا هر کدام از نوازنده‌ها برای اجرایشان خون دل می‌خوردند. در پایان کار هم به هر کدام از

علی زندوکلی | خواننده آواز ایرانی و نوازنده سنتور

وقتی وارد جریان برگزاری کنسرت شوید، خواهید دید دوندگی برای گرفتن مجوزهای بی‌دریسی، گرفتن سالن، استفاده از تبلیغات و ... کارهای بسیار مشکلی است. یک موزیسین حرفه‌ای هیچ وقت قبول نمی‌کند صرفاً تا صد کارهای لازم برای برگزاری یک کنسرت را بپردازد. درست است مانند یک فیلم که تمام عوامل آن از تدارکات گرفته تا کارگردان در فرآیند تولید نقش دارند. سهم بالایی از عواملی که باعث مطرح شدن یک هنرمند می‌شود به عهده تهیه‌کننده و کنسرت‌گذار است. یک تهیه‌کننده موفق می‌تواند هنرمند را معرفی کند. البته در حوزه سنتی هنرمند بیشتر نمی‌کند چه کنه‌ای اتفاقی بیفتد نه تهیه‌کننده. اما در مطرف شدن یک خواننده در ژانر پاپ، تهیه‌کننده نقش بیشتری ایفا می‌کند. بنابراین وجود شخص کاربلدی که کانال‌ها را می‌شناسد بیشتر لازم می‌شود. وقتی دغدغه یک هنرمند، گروه او، صحنه اجرا و ارائه یک موسیقی درست باشد دیگر وقتی برای توجه به مسائل دیگر نماند. بنابراین اگر چنین کسانی که در حرفه خود کاربلد هستند حضور نداشته باشند خواننده در مسیر کار حرفه‌ای‌اش جا می‌ماند و عقب می‌افتد. نکته اینجاست که برخی افراد نتیجه گرفته‌اند باید وارد بیزنس هنر شوند. در حالی که هر چیزی باید سر جای خودش باشد. خیلی‌ها از دور قضاوت می‌کنند اما نمی‌دانند برگزاری یک کنسرت آنقدرها هم

آخر فرصت امروز

نگاه آفر

شایدوقتی دیگر



علی قنبری اقتصاددان |

کشور ما دارای سه برنامه توسعه‌ای است؛ برنامه‌های توسعه اقتصادی سالانه، برنامه‌های توسعه‌ای پنج‌ساله که برنامه‌های میان‌مدت هستند و برنامه درازمدت که تحت عنوان چشم‌انداز بیست‌ساله شناخته می‌شود. در سال ۱۳۸۴ این برنامه نوشته شد و می‌توانست تحول بزرگی را در کشور ما ایجاد کند. چشم‌انداز بیست‌ساله از آن جهت نوشته شده که می‌تواند در درازمدت با اجرای برنامه‌های توسعه‌ای در راستای خود و تخصیص بودجه‌های سنوایی اهداف اقتصادی مورد نظر برای جمهوری اسلامی ایران را محقق کند. چشم‌انداز بیست‌ساله یک نگاه است و به‌صورت برنامه‌های معمولی نیست. در واقع به اهداف کلی اشاره کرده است. اهدافی مانند اینکه ما باید از لحاظ اقتصادی در منطقه اول باشیم، از لحاظ جایگاه علمی پیشتر باشیم و از لحاظ توسعه شاخص‌های اقتصادی و اجتماعی مانند سرمایه‌گذاری، جذب توریست و غیره نیز در سطح قابل قبولی قرار داشته باشیم. در کل نگاه سند چشم‌انداز به جایگاه قدرت اول در منطقه است. منتها قدرت اول منطقه شدن لازم‌مآش این است که در اجرای برنامه های پنج‌ساله و بودجه‌های سنوایی طبق قوانین رفتار کنیم. در متن صریح قوانین هم آمده‌است که ما باید با اجرای برنامه‌های پنج‌ساله به جایگاه نخست در منطقه برسیم. گفته شده که ما اگر به‌صورت کلی با رشد متوسط اقتصادی ۸ درصد در طول برنامه‌های توسعه مواجه باشیم به اهداف سند چشم‌انداز در سال ۱۴۰۴ هجری شمسی خواهیم رسید. البته متأسفانه با اینکه چشم‌انداز بیست‌ساله در شرایط خوبی از لحاظ اقتصادی توسط مقام معظم رهبری به دولت ابلاغ شد، اما دولت نهم و دهم در اجرای برنمه بسیار ضعیف عمل کرد و برنامه‌های توسعه

منطقه آزاد

بازار کساد فروش عکس



بابک بزوبیه عکاس |

اگر بخواهیم تعریفی از عنوان شغلی «عکاس سینمایی» ارائه بدهیم، باید بگوییم کسی است که وظیفه دارد در کنار گروه فیلمبرداری از ابتدای پروژه تا انتهای آن در عکس تهیه‌کننده و سازنده باشد. وظیفه عکاس سینمایی هم این است که از کل پروژه تولید فیلم عکس‌های صحنه و پشت صحنه بگیرد. عکس‌های پشت صحنه مربوط به عکس‌های یادگاری و بخشی از عکس‌های قابل انتشار در مطبوعات می‌شود. عکس‌های صحنه نیز مربوط به زمان اکران و فروش فیلم است که برای تبلیغات گسترده و باز انتشار در روزنامه‌ها می‌باشد. عکاس سینما مثل تمام عوامل یک فیلم باید تهیه‌کننده و مدیرتولید قرارداد می‌بندد و حقوق برایش در نظر گرفته می‌شود؛ این حقوق می‌تواند پروژهای یا ماهانه باشد، یعنی یا مبلغی به‌صورت کلی تعیین می‌شود یا اینکه طبق قرارداد باید ماهانه مبلغی را به عکاس اختصاص دهند. ساز بر طبق قرارداد عکاس در انتهای هر ماه یا در انتهای زمان پروژه عکس‌ها را تحویل گروه سازنده می‌دهد و دستمزد خود را دریافت می‌کند. باتوجه به سابقه‌ای که من دارم ممکن است راه‌های دیگری برای کسب درآمد برای یک عکاس سینمایی وجود داشته باشد، از جمله می‌توان

فودپداز

زجر تفریحی یا تفریح زجری



سعید هوشیار اطنزنویس |

امروز نخستین روز پس از تعطیلات چهار روزه‌ای است که به مناسبت عید فطر بود. به همین خاطر صبح کمی زودتر بیدار شده تا به خودپرداز بیروم و هیجانات ناشی از استراحت چند روزه مردم را سوزه کنم. ساعت نزدیک سه عصر بود که به خودپرداز رویه‌روی دانشگاه تهران رسیدم. یک نفر جلوی دستگاه، مشغول پرداخت قبضش بود. نزدیک شدم و پشت سرش در صف ایستادم.

گفتم: «سلام آقا حال شما خوبه؟»

گفت: «سلام خوبی عمو خودپردازا چه خبر!»
گفتم: «چه جالب شما منو می‌شناسید. تعطیلات خوش گذشت؟ استراحت کردید؟»
گفت: «آره جاتون خالی، رفتم شمال. خیلی خوب بود.»
گفتم: «یک گزارش مسوطلی به ما می‌دید، ببینیم چه کار کردید تو شمال؟»

گفت: «بله، باعث افتخار ماست. عصر روز دوشنبه ساعت ۵ بود، حرکت کردیم سمت شمال از جاده قزوین-رشت. چیزی حدود ۲۴ ساعت تو راه بودیم، صبح روز چهارشنبه رسیدیم شمال! تا ساعت ۱۲ ظهر دنبال جا بودیم. یک‌جا پیدا کردیم، بعدش خوابیدیم ساعت ۱۰ شب چهار رشنبه از خواب پاشدیم. من و یکی از دوستانم که همسفرم بود رفتم خرید کردیم، ساعت ۲ صبح پنجشنبه چهار رشنبه از خواب پاشدیم. من و یکی از دوستانم که همسفرم بود رفتم خرید کردیم، ساعت ۲ صبح پنجشنبه یکشنبه تا ساعت ۴:۴۰ داشتیم جوجه می‌زدیم تو رگ. دیدیم اگر وابسیم جمعه بیاییم تو ترافیک می‌مونیم، تصمیم گرفتیم حرکت کنیم برگردیم. تا ویلا رو تحویل بدیم و حرکت کنیم ساعت شد ۱۰ صبح پنجشنبه! ساعت ۱۰ حرکت کردیم سمت تهران؛ تو راه بود که متوجه شدیم ما تنها کسی هستیم که این پولتیک رو زدن و پنجشنبه به جای جمعه حرکت کردند. به همین خاطر ۲۶ ساعت

دور دنیا

«مسی» تحت تعقیب

یک دادگاه در اسپانیا بار دیگر لیونل مسی را به اتهام فرار از مالیات تحت تعقیب قضایی قرار داد. این داد‌گاه عمومی در اسپانیا با روند پیگیری اتهام فرار از مالیات ستاره آرژانتینی تیم بارسلونا بار دیگر پرونده وی را به جریان انداخت. این در حالی است که پیش‌تر

بعجوبید تا ببایید و بدانید با زحمت و تلاش چیزی را از دست نمی‌دهید.

اسوب

قاب

با آغاز دور دوم سفرهای تابستانی، رکورد مصرف بنزین پس از اجرای گام دوم قانون هدفمندسازی یارانه‌ها شکسته شد و به ۸۶ میلیون لیتر رسید.



بهزاد باشو



هکایت

وسایلت را جمع کن

تولید توأم با کاهش فروش مواجه شد. با تجربه خوشایندی که از پاکت اول داشت، آقای بابو بی درنگ سراغ پاکت دوم رفت.

پنجم از آن نوشته شده بود: «همه تقصیر را به گردن مدیرعامل قبلی بگذار! آقای بابو یک نشست خبری با حضور سهامداران برگزار کرد و همه مشکلات فعلی شرکت را ناشی از سوءمدیریت مدیرعامل قبلی اعلام کرد. این نشست در رسانه‌ها بازتاب مثبتی داشت و باعث شد که میزان فروش افزایش یابد و این مشکل پشت سر گذاشته شد. یک سال بعد، شرکت دوباره با مشکلات

افتاد. سراغ گاو صندوق رفت و نامه شماره یک را باز کرد. کافندی در پاکت بود که روی آن نوشته شده بود:

«همه تقصیر را به گردن مدیرعامل قبلی بگذار! آقای بابو یک نشست خبری با حضور سهامداران برگزار کرد و همه مشکلات فعلی شرکت را ناشی از سوءمدیریت مدیرعامل قبلی اعلام کرد. این نشست در رسانه‌ها بازتاب مثبتی داشت و باعث شد که میزان فروش افزایش یابد و این مشکل پشت سر گذاشته شد. یک سال بعد، شرکت دوباره با مشکلات

آقای بابو به تازگی مدیرعامل یک شرکت بزرگ شده بود.مدیرعامل قبلی یک جلسه خصوصی با او ترتیب داد و در آن جلسه سه اختصار مطبوعات یا وب‌سایت‌های خود قرار می‌دهند که نیاز به عکاس سینمایی را در این بخش از بین برده است و من بعید می‌دانم که عکاس بتواند از طریق فروش عکس‌های فیلم یا هنرپیشگان درآمد کسب کند. با توجه به اینکه در سینما و سایر حرفه‌ها عکاس ابزار مورد نیازش را گزینده می‌کند و با وسایل خود کار نمی‌کند قسمتی از درآمد او را به خرید تجهیزات اختصاص می‌دهد. عکاس باید تجهیزات خود را به‌روز نگه دارد و در صورت نیاز با تجهیزات جدید خود را به‌روز کند. عکاس باید تجهیزات خود را به‌روز نگه دارد و در صورت نیاز با تجهیزات جدید خود را به‌روز کند. عکاس باید تجهیزات خود را به‌روز نگه دارد و در صورت نیاز با تجهیزات جدید خود را به‌روز کند.

نمودار امروز

میزان صادرات نفتی ایران (میلیارد دلار امریکا)



سودوکو

وزیر امور اقتصادی و دارایی گفت: با شناسایی ۱۰ میلیون نفر از افراد پر درآمد جامعه، به‌زودی فهرست جدید یارانه‌بگیران اعلام می‌شود. در طول یک سال تورم نقطه به نقطه کاهش ۴۵ درصد به زیر ۱۵ درصد رسیده است. در پی اجرای گام دوم قانون هدفمندسازی یارانه‌ها ۹ هزار میلیارد تومان درسه بخش اقشار کم درآمد، بهداشت عمومی و تولید اختصاص یافت. درآمد حاصل از حذف ۱۰ میلیون نفر از دریافت‌کنندگان یارانه معادل ۴۵۵میلیارد تومان در ماه است. در کنار این رقم، دولت درآمدهای دیگری نیز از محل طرح هدفمندی داشته است. در آمد حاصل از افزایش حامل‌ها در مرحله نخست اجرای طرح هدفمندی یارانه‌ها ۲۷ هزار میلیارد تومان بود. دولت سال گذشته ۲۸۰۰ میلیارد تومان از محل فروش سهام برخی شرکت‌های دولتی به دست آورده و این رقم در اختیار وزارت بهداشت قرار گرفته تا بتواند هزینه‌های درمانی بیمارستان‌ها را کاهش دهد. کشور ما از لحاظ امکانات بهداشتی و پزشکی مشکلاتی دارد که با اختصاص درآمد حاصل از حذف ۱۰ میلیون از دریافت‌کنندگان یارانه این مسائل مقداری حل خواهد شد.

مدیران

توصیه مشاور پوشاک در «بی‌ام‌و»

قانون یک‌سوم

سیلوی دی گیوستو، یک مشاور نوع پوشش است که باور دارد هر کسی قصد تغییر دارد حق ندارد بگوید «من برای تغییر کردن پول کافی ندارم.» دی گیوستو یک زن موفق است که از سال ۲۰۰۹ تاکنون در مورد نوع پوشش افراد به آنها مشاوره می‌دهد. شرکت وی با مدیرانی که قصد بهبود ظاهر خود را دارند و متخصصانی که به دنبال بالا رفتن از سلسله مراتب شرکت خود هستند، همکاری می‌کند. او همچنین به شرکت‌هایی مثل BMW در مورد قوانین پوشش در محل کار مشورت می‌دهد. ما از دی گیوستو پرسیدیم که چگونه هر کسی می‌تواند ظاهر یک میلیون‌ر داشته باشد. پاسخ وی اینست بود که جدای از آنکه چقدر پول دارید، هر مردی

کیوسک

باج‌دهی اروپا به القاعده

به گزارش گاردین، کشورهای اروپایی حدود ۱۲۰ میلیون دلار به تشکیلات القاعده کمک کرده‌اند. این کمک‌ها، به‌صورت مبالغی بوده که در قبال آزادی گروگان‌های روده شده توسط القاعده پرداخته‌اند.بر پایه این گزارش، تمایل برخی از کشورها نظیر فرانسه، اسپانیا و سوئیس برای پرداخت مخفیانه این مبالغ سبب شده است، دستگیری عناصر گروگانگیر دشوارتر شود و گروگانگیری به شغلی پرسود برای این افراد تبدیل شود. یکی از مسئولان امریکایی تاکید کرد که سازمان القاعده و گروه‌های هم‌پیمان این سازمان، در فاصله سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۲ حداقل ۱۲۰ میلیون دلار باج گرفته‌اند. در ۲۰۰۴ ارزیابی دیگر، از مبلغ ۱۲۵ میلیون دلار در فاصله سال ۲۰۰۸ تاکنون سخن به میان آورد و تاکید کرد که دست‌کم ۶۶ میلیون دلار از این مبلغ، فقط در سال گذشته به القاعده پرداخت شده و بیشتر این اموال را کشورهای اروپایی پرداخت کرده‌اند.القاعده اعتراف می‌کند که گروگانگیری، یکی از منابع مالی این سازمان است. کشورهای باج‌دهنده، گاهی برای سرپوش نهبان به پرداخت باج، این اموال را تحت عنوان کمک‌های بشردوستانه پرداخت می‌کنند.

ایران یک، قدرت‌های جهانی یک

به گزارش لس آنجلس تایمز، ایران در این مذاکرات بر خواسته‌های خود اصرار ورزیده و از طرف دیگر برنامه هسته‌ای‌اش را محدود و در برخی قسمت‌ها عقب‌نشینی کرده است. همچنین آمریکا موضع خود را در این مذاکرات حفظ کرده است. ۴/۲میلیارد دلار از سرمایه‌بلوکه شده ایران را آزاد کرده که نشان می‌دهد دستیابی به یک توافق پس از سال‌ها بن‌بست روابط دیپلماتیک امکان‌پذیر است. آنها همان‌طور که انتظار می‌رفت نتوانستند تا ضرب‌الاجل ۲۰ ژوئیه به توافق نهاییی برسند، به این ترتیب به خود چهار ماه دیگر تا ۲۴ نوامبر فرصت دادند تا به راه‌حل نهاییی برسند که این زمان تا بعد از پایان دوره کاری کاترین اشتون، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا ادامه خواهد یافت. دوره فعالیت وی در ماه اکتبر پایان می‌یابد اما به نظر مشکل‌ساز نخواهد بود چون کشورهای ۵+۱ از وی خواسته‌اند تا پایان مذاکرات به فعالیت‌های خود در این زمینه ادامه دهد.

حسن نیت امریکایی

به گزارش وال‌استریت ژرنال، همچنان که مذاکرات میان ایران و گروه ۵+۱ در مورد برنامه هسته‌ای ادامه دارد، آمریکا در حرکتی برای نشان دادن حسن نیت خود در پای میز مذاکره، برخی از شرکت‌ها را به رفتن به ایران تشویق کرده است. به گفته مدیران و یکی از مقامات دولتی آمریکا، واشتنگتن با شرکت‌های داروسازی اروپایی بایر، گلاکسو اسمیت کلاین و زمیس که کسبوکار تجهیزات پزشکی بزرگی دارند تماس گرفته و از آنها خواسته در فروش کالاهای بشردوستانه به ایران سرعت ببخشند. به گفته یک مقام امریکایی، ایران از شرکت‌های داروسازی خاصی نام برده که مایل است با آنها تجارت کند و آمریکا به این شرکت‌ها اطلاع داده که کانال پرداخت پول برای آنها فراهم است.

۱۴ پاره‌ری

انبوه مشایعت کنندگان

محمودخلیلی اینیائنگدار صنایع بوتان|

یک سال پس از ازدواج، اولین فرزند من به نام منصوره در ۱۳ اسفند ماه ۱۳۰۲ خورشیدی در خانه کوچک شیبانی چشم به جهان گشود. دو سال بعد از ازدواج پایان‌نامه تحصیلات متوسط خود را با عنوان بهترین شاگرد از مدرسه علمیه دریافت کردم و موفق به دریافت لوح تقدیر و دو جلد لغت‌نامه فرانسه به نام لاروس شدم. زمان زیادی نگذشت که وزارت معارف، اوقات و صنایع مستظرفه من را استخدام و مامور کرد تا کار تدریس فیزیک، شیمی و ریاضیات را از اول شهریور ۱۳۰۴ در شهر رشت آغاز کنم. زمان کاری مندرج در قرارداد استخدامی ۲۴ الی ۲۶ ساعت در هفته و حقوق ماهانه مبلغ ۵۵ تومان بود. به اتفاق همسر و فرزندم عازم شهر رشت شدیم. خانواده من و خانواده جمیله به هیچ عنوان از این سفر راضی نبودند. در آن زمان سفر برای مردم بسیار پرهزینه و تا حدودی هم ترسناک بود، اما من تصمیم خودم را گرفته بودم و می‌خواستم دست به اولین تجربه شغلی زندگی‌ام بزنم. روز رفتن فرساید. به همراه تعداد زیادی از اقربان خانواده به گازار رفتم. در آن زمان به ترمینال، گازار می‌گفتند. انبوه مشایعت‌کنندگان در گازار همه‌های راه را انداخته بود. ساعت حرکت اعلام شد و مسافران همراه با اسباب و اثاثیه فراوان وارد ماشین شدند. مادر بزرگ ظرف بزرگی از قیمه پلو به عنوان توشه راه تدارک دیده بود که البته جا دادن آن ظرف در اتوبوس کار چندان آسانی نبود. مسافران دیگر هم انواع خوراکی‌ها را به همراه داشتند ولی نه به اندازه غذای که مادر بزرگ آماده کرده بود. آن زمان مدت زمان سفر طولانی می‌شد و این گونه نبود که در طول مسیر رستورانی وجود داشته باشد. هنگام حرکت مسافران و مشایعت‌کنندگان گریه می‌کردند. بزرگ ترها دعا می‌خواندند و برای سلامتی عزیزانشان به آنها و اتوبوس فوت می‌کردند. جمیله در گذشته سفری به خطه شمال داشت ولی من برای اولین‌بار بود که راهی این منطقه می‌شدم. شب را در قزوین ماندیم و صبح فردا عازم رشت شدیم؛ شهری که برای ما ناآشنا می‌نمود. رشت در سال ۹۰۰هجری بنا نهاده شده بود. این شهر در قرن اخیر بزرگ‌ترین دروازه تجارתי ایران در شمال کشور بود و از طریق بندرانزلی و به واسطه روسیه با غالب ممالک اروپایی ارتباط تجاری داشت. از طرف دیگر از طریق راه شوسه به قزوین، تهران، مازندران، گرگان و آذربایجان شرقی متصل بود. در سال ۱۴۰۰ هجری قمری رشت مرکز معاملات نوغان و ایریشم هم شده و همین باعث شده بود که مالکان بزرگ و بازرگانان ایرانی، روسی، یونانی و ارمنی در این شهر زندگی کنند. از همان زمان سنگ‌فرش کردن خیابان‌ها و سقف‌دار کردن بازار آغاز شده بوده. مردم شهر رشت به خاطر اهمیت بازرگانی و تجاری بندر خود همیشه سریع‌تر از نقاط دیگر کشور از تحولات عظیمی که در سایر کشورها رخ می‌داد، آگاه می‌شدند. غروب بود که خانواده سه نفری ما به رشت رسید. درشکه‌ای کرایه کردیم و به سمت منزل آقای میرزا تخی‌خان بابک سمعی و همسرش که در انتظار ما بودند حرکت کردیم.

ادامه دارد...