

روزی که شاخص کل افت کرد، ارزش معاملات ۲برابر شد

خیز بازار سهام برای صعود کوتاه‌مدت

در جریان معاملات روز گذشته بازار سرمایه، ۷۵۰ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۲۷۴ میلیارد تومان در ۴۷ هزار نوبت معاملاتی دادوستد شد و نماگر بازار سرمایه با افت ۴ واحدی در ارتفاع

۷۳ هزار و ۹۰۲ واحد متوقف شد. نماد معاملاتی شرکت کشتیرانی نیز روز گذشته و پس از بازگشایی به همراه نمادهای صنایع خاک چینی ایران و مخابرات ایران با رشد خود مانع ریزش

بیشتر شاخص بورس شدند و نمادهای معاملاتی گسترش نفت و گاز پارسیان، توسعه معادن و فلزات و ایران‌خودرو نیز بیشترین اثر منفی را بر حرکت دماسنج بازار سهام داشتند.

بررسی سناریوهای صنعت نفت در بسته خروج از رکود

لایحه حمایت بر دوش نفت سنگینی می‌کند

کسب‌وکاری به نام ترانه سرایی

شعری که نان و آب می‌شود

بررسی تحولات بازار آهن

ایران بازنده اصلی بازار منطقه

بررسی سناریوهای صنعت نفت در بسته خروج از رکود

لایحه حمایت بر دوش نفت سنگینی می‌کند

چالش‌های صنعت نفت

■ خام فروشی یکی از مشکلات بزرگ صنعت نفت و گاز ایران محسوب می‌شود. ایران به دلیل نداشتن صنایع مرتبط و به جای فروش تولیدات و محصولات نفت و گاز در حال حاضر بیشتر به فروش نفت و گاز خام روی آورده است. موضوعی که باعث شده ارزش افزوده بسیار ناچیزی سهم کشور شود و در مقابل بسیاری از محصولات نفتی و گازی را وارد کند.

■ قدیمی و مستهلک بودن صنایع مرتبط با نفت و گاز در کشور و همچنین پتروشیمی‌ها به چالش مهمی تبدیل شده است که توانایی کشور در استخراج و تبدیل نفت و گاز به محصولات نفتی و گازی را به‌شدت کاهش داده است. همچنین عقب بودن کشور از نظر دانش فنی به روز مشکل مهم دیگری است که در حال حاضر کشور با آن دست و پنجه نرم می‌کند.

اقتصاد تحرک ایجاد کند و از سوی دیگر، برای پتروشیمی‌ها خوراک

درست شود نه اینکه صرف دادن پارانه نقدی شود. به این ترتیب، حمایت از تولید با تقویت صنعت انرژی یک پروسه طولانی‌مدت است که نباید به حال خود رها شود.

تزریق دلارهای نفتی کارساز نیست

حسین راغفر، کارشناس اقتصادی ضمن اشاره به اینکه هیچ توجهی به ساختارهای کج و معوج ناشی از تزریق دلارهای نفتی و سیاست‌های اقتصادی بعد از جنگ، نشده است، تصریح کرد: بعد از جنگ هزاران میلیارد تومان در برخی از صنایع سرمایه‌گذاری شد، ولی امروز همان صنایع تعطیل شوند به نفع کشور

خواهد بود. او افزود: تمام شواهد نشان می‌دهد، تزریق دلار و صنعتی شدن به ما کمکی نکرد، زیرا با تزریق بیشتر درآمدهای ارزی در دولت‌های نهم و دهم وضعیت اقتصاد کشور به مراتب بدتر شده است.

این اقتصاددان با بیان اینکه تقوی ادامه می‌دهد: البته این درآمد، وقتی کارآمد خرج شده که صرف توسعه طرح‌های نفتی شود و در

تصویب مصوبه نیست، مسئله اصلی ایران اصلاح محیط کسب‌وکار است. او در همین ارتباط به وجود ۱۰۱ کارخانه پتروشیمی اشاره کرد و ادامه داد: محصولات نفتی این کارخانه‌ها به آسیب‌های محیط زیستی منجر می‌شود، این درحالی است که اگر این صنایع تعطیل شوند، به مراتب مقرون به صرفه‌تر خواهند بود. اما در بسته پیشنهادی دولت تأکید شده که تزریق ارز به این صنعت افزایش یابد. البته بهاند که در گذشته چه حمایت‌هایی از این صنایع انجام شده است، به‌عنوان نمونه، اگر خوراک پرداختی به این صنایع صادر می‌شد، سود بیشتری عاید کشور می‌شد.

نگاه استراتژیک به صنعت نفت کلید حل مشکلات

ابراهیم رزاقی، کارشناس اقتصادی می‌گوید: داشتن نگاه استراتژیک به صنعت نفت می‌تواند حلال مشکلات باشد به شرط آنکه حاکمیت نیز بر آن توافق کند.

به گفته او، مثلا وقتی که قیمت نفت افت پیدا می‌کند، نگاه مسئولان نسبت به اصل اساسی و جا افتاده‌ای مثل جذب سرمایه خارجی بسیار

متفاوت است تا زمانی که قیمت نفت با رشد چشمگیری روبه‌رو می‌شود. به‌خوبی به خاطر داریم که در قیمت‌های پایین‌تر حسب ضرورت همه کشور به دنبال جذب سرمایه حتی با روش‌های اولیه‌ای چون یوزانس می‌گشت، ولی در قیمت‌های بالا حتی اصل ضرورت آن را هم نفی می‌کرد. این‌گونه زیگزاگ‌های سیاست‌گذاری آن هم در مورد اصول پذیرفته‌شده اقتصادی حاصلی جز عدم ثبات در طرح‌ها، برنامه‌ها و به‌خصوص روابط بین‌المللی در برندارد.

ساماندهی بازار و رونق اقتصاد مشکلات بازار انرژی ایران باعث شد، بخش اعظم نفت و گاز استخراج شده از منابع زیرزمینی کشور به شکل ناکارایی در داخل مصرف شود، بدون اینکه به اندازه مورد انتظار باعث رشد و شکوفایی اقتصاد ملی شود. از سوی دیگر، مشکلات زیست محیطی ناشی از بهره‌برداری نادرست از حامل‌های انرژی به نوعی بحران تبدیل شد و همین مسئله کشور را علاوه بر مشکلات اقتصادی معمول، دچار تبعات اقتصادی ناشی از معضلات زیست محیطی نیز کرد

گزارش تصویری

یادم از کشته خویش آمد و هنگام درو

سرمقاله

برای تعریف رونق سختگیر باشیم

دکتر محمدرضا قدیمی

مدیرمسئول

این روزها خروج از رکود بحث داغ دولت، مجلس، رسانه‌ها و کارشناسان است. هرکسی از زاویه رسالت خود به موضوع می‌پردازد و راجع به راهکارهای شکستن رکود اظهارنظر می‌کند. اما کمتر کسی راجع به این موضوع که در جهان کنونی اساسا چه وضعیتی را رکود می‌نامند صحبت می‌کند. برخی از کارشناسان اقتصادی اعتقاد دارند وضعیت کنونی اقتصاد ایران با تعاریف کلاسیک رکود هماهنگ نیست. اما رکود چیست؟

در ادبیات کلاسیک زمانی که رشد اقتصادی یک کشور برای یک دوره معمولا یک‌ساله منفی شود، اصطلاحا گفته می‌شود که اقتصاد دچار رکود شده است و اگر در همین دوره نیز با یک تورم دورقمی روبه‌رو شویم اصطلاحا گفته می‌شود با پدیده رکود تورمی Stagflation روبه‌رو هستیم. از آنجایی که اقتصاد ایران در دو سال گذشته با این وضعیت روبه‌رو بوده است، اقتصاددانان شرایط کنونی کشور را شرایط رکود تورمی می‌نامند. برای آن راه‌حل ارائه می‌کنند. پژوهش‌های جدید نشان می‌دهند که برای تعریف وضعیت رکودی در یک اقتصاد نمی‌توان تنها به معیار تولید ناخالص داخلی اکتفا کرد. این پژوهش‌ها نشان می‌دهند برای مثال یک اقتصاد ممکن است در دوره‌های ابتدایی از یک سال با رشد مثبت تولید مواجه باشد و در دوره‌های انتهایی یک سال رشد منفی یا رشدی بسیار کمتر از ابتدای یک سال داشته باشد. در چنین شرایطی ممکن است در مجموع تولید ناخالص داخلی در یک سال رشد مثبت داشته باشد، اما اقتصاد از وضعیت رکود خارج نشود.

این پرسش جدی مطرح است که اگر تولید ملی ایران در سال ۹۳ و ۹۴ معادل یک تا دو درصد رشد کند، آیا می‌توان گفت که وضعیت رکودی را پشت سر گذاشته‌ایم؟ از نظر اقتصادی این امر با تردید جدی مواجه است. همچنین توجه به معیارهای دیگر مانند بیکاری در اقتصاد امروزی بسیار مهم است. کشوری که با رشد جمعیت و نیروی کار روبه‌رو است ولی رشد اندک اقتصادی دارد، اگر نرخ بیکاری در آن رشد کند، حتی اگر تولید ملی در آن رشد مثبت داشته باشد، دارای اقتصاد ضعیفی است و نمی‌توان گفت که دچار رکود نیست. معنای این حرف آن است که اقتصاد در این شرایط کمتر از ظرفیتی که امکان دارد، رشد کرده است. برخی از اقتصاددانان این وضعیت را رکود می‌نامند. با این توضیحات باید رشد تولید ناخالص داخلی و کاهش نرخ بیکاری را تואمان برای اندازه‌گیری عمق رکود مورد بررسی قرار داد. البته در یک روش پیچیده‌تر میزان تولیدات صنعتی، مبادلات تجاری در سطح خرد و کلان و درصد استفاده صنایع از ظرفیت‌هایشان علاوه بر رشد واقعی تولید، باید برای اظهارنظر درباره اینکه اقتصاد از رکود خارج شده است، مورد توجه قرار گیرند. وقتی صنایع یک کشور با ۵۰درصد ظرفیت کار می‌کنند نمی‌توان به دلیل اینکه رشد تولید ناخالص داخلی داریم، با اطمینان گفت که دچار رکود نیستیم. بنابراین برای خروج از رکود باید برای بخش‌های مختلف برنامه‌ریزی کنیم و برای تعریف دوران رونق سخت‌گیر باشیم.

ایلیا پیرولی

بخش انرژی (نفت و گاز) از مهم‌ترین محرک‌های رونق اقتصادی در لایحه حمایت از تولید دولت است. اگرچه دولت یازدهم درصدد است که میزان اتکالی خود به حوزه نفت را در سال‌های آینده کاهش دهد، اما ظاهر بی‌رمق اقتصاد و خالی بودن جیب دولت از پول باعث شده تا بار دیگر، دولت دست به دامن فروش نفت و فراورده‌های آن شود. امید به توافق نهایی مسئله هسته‌ای نیز مزید بر علت شده تا روحانی و گروه همفکرش امید داشته باشند با منابع مالی به دست آمده از فروش نفت و فراورده‌های آن، رونق را به سایر بخش‌های اقتصادی بازگردانند.

در بسته حمایت از تولید سه‌سناریو برای این بخش نوشته شده است: افزایش صادرات نفت در کوتاه‌مدت؛ رشد ظرفیت تولید میعانات گازی؛ پیش فروش فراورده‌های نفتی در قالب معاملات سلف یا همان قراردادهای نفتی در بورس، از ماموریت‌های بخش انرژی در لایحه در نظر گرفته شده است. به نظر می‌رسد، دولت براساس تئوری برد برد و با یک ریسک بالا این سناریوها را برای حوزه نفت نوشته است، زیرا اگر مذاکرات هسته‌ای به نتیجه نرسد، شاید این سناریوها دیگر ماهیت خود را از دست دهند. مشکل دیگری که گریبان دولت یازدهم را گرفته، وجود مصرف بالای انرژی و مشکلات به وجود آمده در راستای هدفمندی یارانه‌ها است.

موضوعی که سناریوهای گفته شده را به چالش کشانده است برداشت از میدان‌های مشترک نفت

جناب آقای عباسی اسلامی

در گذشت پدر گرامیتان را صمیمانه تسلیت عرض می‌کنیم و برای آن مرحوم طلب آمرزش داریم.

روزنامه فرصت امروز

فرصت امروز در دستار شما

سازمان آگه‌ها

۸۸۸۵۳۷۸۶ – ۸۸۸۹۲۸۵۶۲ – ۸۸۹۲۸۵۳۹

اخبار

برخورداری ۳۰ روستای استان اردبیل از گاز طبیعی

۱۵۰۰ خانوار از گاز طبیعی برخوردار خواهند شد. اردبیل - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان رجایی و باهنر از افتتاح پروژه‌های گازرسانی به ۳۰ روستای استان اردبیل در طول هفته دولت خبر داد و افزود: با بهره‌برداری از این پروژه‌ها بیش از ۱۵۰۰ خانوار روستایی استان به جمع مشترکان گاز طبیعی خواهند پیوست. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان اردبیل در آستانه فرارسیدن هفته دولت مهندس خدایی به تشریح برنامه‌های شرکت گاز استان در این هفته پرداخت و اظهار کرد، در هفته پیش رو، روستاهای آقا یارلو، خوش آباد، صالح قشلاقی، گودلر، مسجد محله، نظرعلی کندی، هشنه، یوزباش محله سی، قاضی کندی، قلعه، جله گران، خقاقه علیا، نوده از توابع شهرستان نمین و روستاهای بیبجق و احمد بیگلر از توابع شهرستان مشگین‌شهر و همچنین روستاهای مستان‌آباد و رضا قلی قشلاقی از توابع شهرستان نیر و روستاهای کورامالو، اوچیلچر، زهرا، سیدلر زهرا و خط تغذیه موران از توابع شهرستان گرمی و نیز روستاهای گندیشمین، زردالو، زویه، حمیدآباد، بوداللو، دلیلو، محمودآباد، حفطآباد و گورادل از توابع شهرستان اردبیل با ۱۴۵ کیلومتر شبکه‌گذاری و با اعتبار ۱۲۴ میلیارد ریال از نعمت الهی گاز طبیعی برخوردار خواهند شد. وی همچنین از بهره‌مندی بالغ بر پنج هزار و ۸۰۰ مشترک جدید در چهار ماهه نخست سال جاری خبر داد و افزود: به لطف الهی و دعای خیر مردم شریف استان هم اکنون مجموع مشترکان برخوردار از نعمت گاز طبیعی در سطح استان اردبیل به بیش از ۳۵۵ هزار مشترک رسیده است. مدیرعامل شرکت گاز استان اردبیل در پایان بر لزوم استفاده درست و ایمن از گازطبیعی توسط مشترکین گرانتقد استان تاکید و از حمایت‌های بی‌دریغ مردم شهیدپرور استان در توسعه روزافزون شبکه توزیع گاز تقدیر به عمل آورد.

تخفیفات ویژه برای مشترکان کم مصرف بخش کشاورزی

بندر عباس - خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق هرمزگان گفت: این شرکت به منظور تشویق مشترکان بخش کشاورزی برای صرفه‌جویی در ساعات‌های اوج مصرف، تعرفه‌های تشویقی و تخفیفی در نظر گرفته است. مهندس عبدالصاحب ارجمند افزود: مشترکان بخش کشاورزی در صورت خاموش نگه داشتن موتورهای آب کشاورزی خود در ساعات اوج مصرف از پرداخت هزینه برق مصرفی در آن ماه معاف خواهند شد. وی با بیان اینکه اعمال این تخفیف‌ها از نیمه خرداد ماه شروع شده و تا نیمه شهریور ادامه دارد، تصریح کرد، مشترکان بخش کشاورزی می‌توانند برای زیر پوشش قرار گرفتن در این طرح به امور مشترکین مدیریت‌های برق سراسر استان مراجعه کنند.

برگزاری دوره آموزشی «بررسی سوانح دریایی» در بندر شهید رجایی

بندر عباس - خبرنگار فرصت امروز: رئیس اداره آموزش اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان از برگزاری یک دوره آموزشی با عنوان آشنایی با «نحوه بررسی سوانح دریایی» در منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی خبر داد. «سیدمسلم کشفی» با اعلام این خبر افزود: دوره آموزشی آشنایی با نحوه بررسی سوانح دریایی در راستای لازم الاجرا شدن ممیزی سازمان جهانی دریانوردی (IMO) در کشورهای عضو از سال ۲۰۱۵ کند. از سویی ما برای کسب سهمی از بازارهای جهانی نیاز داریم دستگاه‌های روز دنیا را ارتقای سطح دانش و توانمندی‌های فنی بازرسان سوانح دریایی در سطح بنادر استان عنوان کرد. رئیس اداره آموزش اداره کل بنادر و دریانوردی هرمزگان در ادامه گفت: در این دوره آموزشی که با حضور ۳۰ نفر از کارشناسان مرتبط با امور بررسی سوانح دریایی بنادر سطح استان به مدت چهار روز انجام شد، ارائه مباحث آموزشی طی ۲۲ ساعت صورت گرفت. کشفی در پایان خاطرنشان کرد: این دوره آموزشی با همکاری دفتر سازمان‌های تخصصی و بین‌المللی سازمان بنادر و دریانوردی (بخش رسیدگی به سوانح دریایی) برگزار شد و آقای احسان گلستانی از کارشناسان خیره در امر بررسی سوانح دریایی شاغل در اداره کل بنادر و دریانوردی استان بوشهر تدریس مباحث آموزشی را بر عهده داشت.

مدیرعامل سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری بندرعباس خبر داد:

توزیع نهال رایگان در بین کسبه بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل سازمان پارک‌ها و فضای سبز شهرداری بندرعباس از توزیع نهال رایگان در بین کسبه خبر داد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شهرداری بندرعباس، امید ذاکری درخصوص اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی جلوگیری از قطع و هرس بی‌رویه درختان گفت: تعداد ۲۰۰ برگ تراکت اطلاع‌رسانی در بین کسبه و شهروندان مناطقی که بیشترین آمار آسیب‌رسانی به فضای سبز را دارند توزیع شد. ذاکری با بیان این مطلب که اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی از مهم‌ترین رویکردهای این سازمان می‌باشد، افزود: هدف از توزیع این تراکت‌ها آشنایی شهروندان و کسبه محترم با قوانین مربوط به قطع و هرس درختان است. وی در ادامه از آمادگی این سازمان جهت همکاری با شهروندان و کسبه‌ای که تمایل به کاشت درخت در محدوده منزل یا محل کسب خود هستند خبر داد و گفت: طی برنامه‌ریزی‌کردن و به عمل آمده شهروندان و کسبه می‌توانند با مراجعه به سازمان نهال رایگان دریافت کرده و در صورت نیاز، کارشناسان این سازمان نسبت به مشاوره فنی لازم آماده همکاری هستند.

خودکفایی در صنعت تولید ظروف چینی



خردیداری دستگاه‌های تولید ظروف چینی را از کشور چین داد و این کشور تنها کشوری است که به خوبی با ایران همکاری می‌کند اما متأسفانه سطح کیفی این دستگاه‌ها پایین است و مهندسان تولید ما ناچارند دائماً بر سر دستگاه باشند اما با همه این شرایط به تولید خوبی مشغول هستیم و با تلاش بسیار دستگاه‌هایی با کیفیت از کشورهای اروپایی از جمله آلمان را تهیه می‌کنیم. بدون شک اگر وام‌های مورد نیاز برای خرید دستگاه‌های تولید ظروف چینی تامین شود سرعت و کیفیت کالا افزایش می‌یابد و در آینده نه چندان دور می‌توان قیمت تمام را کاهش داد حتی جهش بلند به ۱۲ واحد و امروز با گذشت دهه تعداد واحدهای تولیدکننده به ۴۰ واحد می‌رسد و ظرفیت تولید به ۵۰ هزار تن در سال رسیده است.

سه‌م ۹۰ درصدی شرکت‌های بزرگ

در حال حاضر ۹۰ درصد از ظروف چینی موجود در بازار ساخت کشور توسط شرکت‌های بزرگ تولید چینی تامین می‌شود و تنها ۱۰ درصد آن توسط کارگاه‌های تولیدی کوچک به شیوه ریخته‌گری تولید می‌شود. این ظروف در سه بخش چینی نرم، سخت و استخوانی است که در بخش استخوانی به دلیل بالا بودن کیفیت تولید فقط یک یا دو شرکت بزرگ موفق به تولید آن هستند و تولیدات چینی نرم توسط کارگاه‌های تولیدی کوچک صورت می‌گیرد که از کیفیت پایین‌تری نسبت به تولیدات شرکتی برخوردار است.

براساس گفته مدیر داخلی یکی از شرکت‌های بزرگ تولید ظروف چینی به «فرصت امروز»، این شرکت توان رقابت با شرکت‌های تولید کشور آلمان را دارد اما به دلیل عدم حمایت دولت نمی‌تواند در این عرصه موفقیت بالایی را کسب کند. از سویی ما برای کسب سهمی از بازارهای جهانی نیاز داریم دستگاه‌های روز دنیا را خریداری کنیم اما به دلیل عدم حمایت دولت از یک سو و نبود شرایط لازم برای دریافت وام و از سوی دیگر به خوبی موفق نبودیم. دولت در چند سال گذشته تنها شرایط

از شرکت‌های بزرگ ۹۰ درصد از مواد اولیه توسط داخلی تامین می‌شود و تنها ۱۰ درصد آن وارداتی است؛ بیشتر موادی که هم‌اکنون به کشور وارد می‌شود کانولن است آن هم تنها در یک نوع خاص. البته در سایر مواد نیز از جمله فلدسپات‌ها نیز مقداری واردات وجود دارد. این مواد از کشورهای چین، هند و انگلستان تامین می‌شود.

بر این اساس به گفته مدیر داخلی یکی از شرکت‌های تولیدکننده ظروف چینی یکی از مهم‌ترین مشکلات شرکت‌های بزرگ مالیات است؛ میزان مالیاتی که از شرکت‌ها گرفته می‌شود بسیار بالاست اگرچه میزان فروش محصولات نیز خوب است اما به دلیل رکود اقتصادی و نبود نقدینگی فروش محصولات با چک‌های بلندمدت صورت می‌گیرد. اما در این میان به دلیل وجود تحریم‌ها نه تنها شرکت‌های بزرگ تولیدی در تامین مواد مورد نیاز برای تولید ظروف مشکل داشتند بلکه در خرید دستگاه‌های صنعتی نیز با دشواری مواجه بودند مبادلات ارزی برای خرید مواد و دستگاه و حتی قطعات یدکی در این چند سال به سختی صورت گرفته است.

طراحی زیبا رمز موفقیت در تولید چینی

با این وجود چرخ صنعت تولید ظروف چینی در حال چرخیدن است و فروش آن قابل قبول است اگرچه در بازار به دلیل نبود سیاست‌گذاری مناسب ظرف چینی خارجی با کیفیت بالا و حتی پایین وجود دارد. خوشبختانه در چند سال اخیر به دلیل طراحی مناسب زیبایی محصولات روند افزایشی داشته است. داودی یکی از طراحان ظروف چینی در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: صنعت طراحی ظروف با تلاش بسیار بهبود یافته است، به طوری که در رقابت با برندهای معتبر حرفی برای گفتن دارد. موفقیت شرکت‌های تولید ظروف چینی علاوه بر کیفیت کالا ریشه در نوع طراحی دارد. حمید قائم مقامی طرح یکی از شرکت‌های بزرگ تولیدی صنعتی ظروف چینی نیز با شدم، وی معتقد است که باید از تولیدات داخلی حمایت کرد شرکت‌های خوبی در داخل ظروف چینی تولید می‌کنند که زیبا و خوش طرح هستند، اما قبول دارم وزن آنها زیاد است، اگرچه اجناس درجه یک آن نیز سبک شده است، البته قیمت آن بالاست، کافیتس بانوان ایرانی اعتماد کنند و از این اجناس استفاده کنند.

از پرس‌های ایزواستاتیک بهره می‌گیرد که این صنعت تنها در اختیار کشور آلمان است. این موفقیت کمی نیست. بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده هم‌اکنون بزرگ‌ترین تولیدکننده ظروف چینی در جهان کشور چین است و بهترین ظروف نیز توسط کشور آلمان تولید می‌شود. براساس گفته پاسر رجب‌زاده، کارشناس طراحی و تولید ظروف چینی، شرکت‌های کنونی داخلی توان تولید بسیاری از این محصول در حد کشور چین و کیفیت کشور را آلمان دارند. برای نمونه شرکت تولیدی مقصود توانایی تولید آخرین دست‌آورد ظروف چینی را دارد و در تولیدات خود

۹۰ درصد مواد اصلی داخلی است

اما شرکت‌های تولیدکننده ظروف چینی داخل کشور در تامین مواد اولیه نیز تا حدودی با مشکل مواجه‌اند. براساس اطلاعات حاصله

چینی ایرانی یا خارجی؟

برای من سبک بودن ظرف چینی اهمیت دارد، زیبایی آن نیز بی‌اهمیت نیست، اما نمی‌توانم با وزن سنگین بیشتر چینی‌های تولید داخل کنار بیایم. عمر ظرف چینی برایم بی‌اهمیت است فقط دوست دارم هنگام جابه‌جا کردن، استفاده و شستن آن راحت باشم. خانم ۲۲ ساله دیگری نیز با اشاره به اینکه برخی از اقلام تولیدی در کشور به‌تازگی طرح‌های خوبی دارند و حتی وزن آنها نیز سبک شده است، می‌افزاید: اجناس داخلی زود می‌شکنند و این مسئله موجب می‌شود هرچه زودتر از دست بودن بپشتند، اما به دلیل گران بودن ظروف چینی خارجی چاره دیگری ندارم. بدون شک اگر بتوانم حتماً از اجناس خارجی استفاده می‌کنم. اما در این میان، نظرات یک مرد را نیز جویا شدیم، وی معتقد است که باید از تولیدات داخلی حمایت کرد شرکت‌های خوبی در داخل ظروف چینی تولید می‌کنند که زیبا و خوش طرح هستند، اما قبول دارم وزن آنها زیاد است، اگرچه اجناس درجه یک آن نیز سبک شده است، البته قیمت آن بالاست، کافیتس بانوان ایرانی اعتماد کنند و از این اجناس استفاده کنند.

برندهای متعددی در صنعت ظروف چینی وجود دارد؛ خارجی و داخلی، اما بانوان مشترک‌اند ایرانی فارغ از چشم و هم چشمی به دنبال ظرفی هستند که علاوه بر زیبایی و داشتن طرح خوب دوام بیشتری داشته باشد. در تولیدات داخلی به این مسائل توجه شده، اما شاید نوع نگرش بانوان کمتر موافق این مسئله است و حاضر به ریسک کردن نیستند، اگرچه باید بپذیریم که صنعت تولیدات ظروف چینی متحول شده است. خانم ۳۵ ساله شاغلی درباره چینی ایرانی یا خارجی به «فرصت امروز» می‌گوید: من به دنبال این هستم که چینی‌ای را خریداری کنم که سبک باشد، دیر بشکند، لب پر نشود و به دلیل سبک بودن بتوانم در بالای کابینت‌های آشپزخانه از آن نگهداری کنم. مهم‌تر طرح و گل آن است که بعد از استفاده کدر نشود و در هنگام استفاده روی آن خط نیفتد. به راحتی در ماشین ظرف‌شویی قرار گیرد و نگران کیفیت کار هم نباشم. این خصوصیات برایم تولیدی داخلی وجود دارد، اما ترجیح می‌دهم از اجناس خارجی حتی اگر گران باشد، استفاده کنم. خانم ۳۰ ساله دیگری در این باره می‌گوید:

همچنان ورق فولاد ارز مبادلاتی دریافت می‌کند با انتشار خبر مربوط به مصوبه جدید سازمان توسعه تجارت مبنی بر توقف تخصیص ارز مبادلاتی برای واردات شمش، ورق دو میلی‌متری، تیر آهن، میلگرد و غیره، انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و سندیکای تولیدکنندگان لوهر و پروفیل از ارسال نامه‌ای به این سازمان برای میرا دانستن ورق از مصوبه اخیر خبر دادند.

امسال تولید عسل بیش از ۷۰ درصد کاهش می‌یابد تولید عسل در سال جاری با کاهش بیش از ۷۰ درصد همراه است. برداشت عسل از حدود ۱۰ روز پیش در بیشتر استان‌های کشور آغاز شده است. با وجود اینکه حداقل میزان برداشت عسل از هر کندو باید ۱۳ کیلوگرم باشد، این میانگین بین دو تا پنج کیلوگرم بوده است.

ممنوعیت واردات مرزنشینی برداشته شد

وجود اعطای تسهیلات ویژه مرزنشینان، به دلیل پراکندگی و عدم هماهنگی، بی‌برنامگی و فقدان رویکردهای کارشناسی شده، کمبود سرمایه، نوسانات سیاست‌ها و رویکردها و عدم آموزش، این گروه طی سال‌های گذشته نتوانسته‌اند از تمامی مزایای تسهیلات بهره‌برداری کنند.

تبدیل‌شده که معیشت عده‌ای از ساکنان نقاط صفر مرزی را تامین می‌کند. رییس مجمع واردات افزود: براساس بخشنامه اخیر، مدیرکل مرکز واردات و امور مناطق آزاد و ویژه گمرک جمهوری اسلامی ایران به گمرکات کشور، کالاهای وارداتی مرزنشینان از مقررات

از جمله محدودیت واردات رسمی، بالابودن نرخ تعرفه برخی کالاهای، وجود موانع غیرتعرفه‌ای بسیار در مسیر واردات رسمی و قانونی، چند برابر شدن نرخ ارز و کمبود برخی کالاهای در شهرداری مرزی رواج داشته و خود به نوعی تجارت در این مناطق

براساس بخشنامه جدید دولت، واردات مرزنشینان از اولویت ۱۰ خارج شد و از این پس، واردات این کالاهای دیگر ممنوع نیست. محمدحسین برخوردار در گفت‌وگو با مهر گفت: تبادل کالا در مناطق مرزنشین میان ایران با کشورهای همسایه، سال‌هاست که به دلایل مختلف

براساس بخشنامه جدید دولت، واردات مرزنشینان از اولویت ۱۰ خارج شد و از این پس، واردات این کالاهای دیگر ممنوع نیست. محمدحسین برخوردار در گفت‌وگو با مهر گفت: تبادل کالا در مناطق مرزنشین میان ایران با کشورهای همسایه، سال‌هاست که به دلایل مختلف

کاهش ۵۲ درصدی حجم روان آب‌های سطحی کشور

مدیرعامل شرکت مدیریت منابع آب ایران از کاهش ۵۲ درصدی حجم روان آب‌های سطحی کشور خبر داد. به گزارش ایرنا، محمد حاج‌رسولی‌ها، گفت: حجم کل روان آب‌های سطحی در دوره مشابه سال گذشته ۴۲ میلیارد و ۴۲۲ میلیون مترمکعب بوده است.



تکمیل ۴۷۰۰ کیلومتر راه‌آهن نیمه‌تمام

بیش از ۴۷

اخبار بانکی

برگزاری نخستین مانور استقرار سیستم جامع نوین بانکداری بانک دی



بانک دی با هدف ارائه خدمات گسترده‌تر و مناسب‌تر به مشتریان نخستین مانور استقرار سیستم جامع نوین بانکداری این بانک را از ساعت هشت صبح روز سه‌شنبه تا ساعت ۲۰ شب به‌طور همزمان در شعب سراسر کشور این بانک برگزار کرد.

مدیرعامل بانک دی در این مراسم گفت: برای نخستین‌بار است که بانک دی سیستم بانکداری خود را با بهره‌گیری از دیتاسنتر اختصاصی راه‌اندازی می‌کند و این سیستم به‌صورت هلدینگ دارای مزیت‌ها و امکانات بسیار مدرن و به‌روزی است که حتماً مشتریان بانک از آن خشنود خواهند شد.

بانک مسکن در شبکه بانکی استان همدان در جذب منابع سوم شد

حسن ریحانی‌پور، مدیر شعب بانک مسکن در استان همدان گفت: با اختصاص ۴/۱۲ درصد از کل منابع استان یعنی بیش از شش هزار میلیارد ریال در شبکه بانکی استان، این بانک رتبه سوم را بعد از بانک‌های ملی و صادرات به خود اختصاص داده است و همچنین در پرداخت تسهیلات در رتبه اول استان قرار گرفته و این امر مانع از فعالیت چشمگیر شعب و مدیریت در سایر حوزه‌ها نشده است.

وی افزود: بانک مسکن حیث تعداد شعب در این استان با ۸/۹ درصد یعنی ۳ شعبه، در رتبه پنجم و از نظر تعداد کارکنان با ۷/۸ درصد یعنی ۲۷۶ نفر در رتبه هفتم قرار دارد.

برگزاری سی و پنجمین قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه بانک ملی

سی و پنجمین مرحله قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز بانک ملی با ۵۰۰ جایزه ۵۰۰ میلیون ریالی (کمک‌هزینه خرید مسکن) اول شهریورماه سال جاری برگزار می‌شود.

۵۰۰ کمک‌هزینه خرید خودرو هر یک به ارزش ۲۵۰ میلیون ریال، ۸/۹ کمک‌هزینه مسافرت خانگی هر یک به ارزش ۱۰۰ میلیون ریال، ۵۰۰ کمک‌هزینه تحصیلی هر یک به ارزش ۳۰ میلیون ریال، ۵۰۰ کارت خرید صنایع دستی و فرش دستباف هر یک به ارزش ۱۰ میلیون ریال و بیش از یک میلیون فقره جایزه نقدی ۲۰۰ هزار ریالی، از دیگر جوایز این مرحله از قرعه‌کشی حساب‌های قرض‌الحسنه پس‌انداز بانک ملی است.

بانک صادرات ۵۰ هزار فقره وام ازدواج می‌دهد



بانک صادرات همسو با سیاست‌های دولت از ابتدای سال جاری تا پایان تیرماه ۲۶۲۱ میلیارد ریال تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه پرداخت کرده و ۵۰ هزار فقره وام ازدواج نیز تا پایان شهریور ماه پرداخت خواهد کرد.

همچنین در مقطع یاد شده بیش از ۲۱۸ میلیارد ریال وام قرض‌الحسنه مسافله خانگی، ۱۳۳ میلیارد ریال بابت اشتغالزایی و مبلغ ۱۷ میلیارد ریال در قالب عقد قرض‌الحسنه درمان به بیماران نیازمند پرداخت کرده است.

مکانیزه شدن دبیرخانه هیات‌مدیره بانک شهر

دبیرخانه هیات‌مدیره بانک شهر برای دستیابی به مقوله شفافیت بانکی و در دسترس قرار گرفتن اطلاعات و مصوبات هیات‌مدیره و به لحاظ تقید به استقرار اتاق شیشه‌ای در اداره بانک، نسخه مکانیزه دبیرخانه هیات‌مدیره بانک شهر را راه‌اندازی کرد.

حسین محمد پورزرنندی، مدیرعامل بانک شهر، مکانیزاسیون دبیرخانه هیات‌مدیره را با هدف ضوابط ناظر بر حداقل استانداردهای شفافیت و انتشار عمومی اطلاعات موسسات اعتباری که از سوی بانک مرکزی تدوین شده است دانست و ابزار امیدواری کرد که سایر اطلاعات بانک نیز با همین سمت و سو در اتاق شیشه‌ای قرار گیرد.

وی افزود: هرچه میزان شفافیت بانک‌ها در نظام‌های مالی و اعتباری بیشتر باشد، استحکام، تداوم و ثبات مطلوب‌تری بر روند فعالیت بانک مهیا خواهد شد.

قهرمانان کشتی به سهامداران بانک پاسارگاد پیوستند

قهرمانان دو رشته کشتی آزاد و فرنگی با حضور رئیس کمیته ملی المپیک، رئیس فدراسیون کشتی، مدیرعامل و اعضای هیات‌مدیره بانک پاسارگاد، با دریافت تندیس، لوح سپاس و سهام، سهامدار این بانک بزرگ خصوصی شدند.

بانک و بورس باید مکمل یکدیگر باشند

کاهش نرخ سود بانکی بازار سرمایه را رونق نمی‌دهد



ندا فتاحی

خبرنگار

سال‌هاست که نرخ سود تسهیلات بانکی در ایران به‌صورت دستوری تعیین می‌شود و عوامل تأثیرگذار بر آن هرگز برحسب شرایط و علم اقتصاد بررسی نشده است. به طوری که نبود یک متولی در ساختار دولتی برای تعیین نرخ سود بانکی تاکنون هزینه گزافی را در اقتصاد ایران بر جای گذاشته است. به‌عنوان مثال اوج تأثیرات این رفتار غیرکارشناسانه را می‌توان در عملکرد دولت‌های نهم و دهم مشاهده شد و این رویکرد منجر به آن شد تا میزان نقدینگی از ۸۶ هزار میلیارد تومان در سال ۸۴ به ۶۰۰ هزار میلیارد تومان در سال ۹۱ برسد. این جذابیت بازار پولی برای اقبال گوناگون، بازار سرمایه را از رونق انداخت و منجر به آن شد تا این بازار از ابتدای سال‌جاری با پنج هزار واحد ریزش مواجه شود؛ بر این اساس اگر شرکت‌های بورسی نتوانند از عملکرد سالانه خود گزارش مثبتی ارائه دهند بازار همچنان به رکود و افت خود ادامه خواهد داد و صنعت مجبور است تا با رکود تومری بیشتری دست و پنجه نرم کند.

نرخ‌های جذاب

در علم اقتصاد، از بازار پول و سرمایه به‌عنوان بازارهای مکمل یاد می‌شود؛ زیرا بازار پول تأمین‌کننده نیاز کوتاه‌مدت و تجار و تولیدکنندگان است و بازار سرمایه نیازهای بلندمدت این قشر را تأمین می‌کند و نباید هیچ‌کدام از این بازارها را قربانی رونق دیگری کرد. در این

زمینه فضل‌الله معظمی، عضو شورای عالی بورس به «فرصت امروز» گفت: نرخ سود بانکی براساس میزان نرخ تورم و البته شاخص رشد اقتصادی تعیین می‌شود، اما در شاخص بورس علاوه بر مسایل تکنیکال، عوامل روانی نیز در آن دخیل هستند. عواملی همچون نتایج مذاکرات هسته‌ای، گزارش‌های سالانه شرکت‌ها یا حمایت برخی از شرکت‌ها و نهادهای شرکت‌های بورسی و غیره.

وی با تأکید بر میزان نرخ سود تسهیلات بانکی ادامه داد: دولت تا دهم تلاش کرد تا نرخ تورم نقطه به نقطه را از ۴/۵ درصد خردادماه سال گذشته به ۴/۱۷ رسانده؛ از این رو این انتظار می‌رود که با کاهش نرخ تورم، نرخ سود تسهیلات بانکی نیز کاهش یابد، اما این گونه نشد. منطقی این نرخ سود بانکی بالا را دلیلی بر ایجاد جذابیت بیشتر بازار پول دانست و یادآور شد: بازار پول از ریسک بسیار پایینی برخوردار است و اگر بخواهیم با

تعیین نرخ بالای سود بانکی بر جذابیت‌های این بازار بیفزاییم باید بازار سرمایه را فراموش شده و شکست خورده بدانیم. مغطلی تصریح کرد: حمایت از بازار سرمایه تأثیر مستقیمی بر تولید و رونق آن دارد؛ به طوری که تزریق پول و نقدینگی مردم می‌تواند صنعت تولید را از مشکلات بسیاری رهایی بخشد.

بازار بدون واکنش

کارشناسان اقتصادی معتقدند که رابطه تورم و نرخ بهره در چند سال گذشته شکلی مصنوعی داشته و همین نکته ساختار نرخ سود بانکی را نیز تحت‌تأثیر قرار داده است و بی‌تأثیر نبوده و می‌توان تغییر رفتار سرمایه‌گذاران بازار بورس را نشأت گرفته از این رخدادها ارزیابی کرد و افزایش نرخ سود بانکی نمی‌تواند از جذابیت‌های بازار سرمایه به نفع بازار پولی بکاهد.

این کارشناس اقتصاد با اشاره به میزان ریسک کنونی در

بازار سرمایه اعلام کرد: بورس در شرایط کنونی با نوسان‌های بسیاری روبه رو شده به طوری که ریسک این بازار را در سال‌جاری چند برابر افزایش داده است.

بهرامی تصریح کرد: غیرمنطقی است که انتظار داشته باشیم با کاهش نرخ سود بانکی سرده‌گذاران ریسک‌گریز را به سمت بورس و سرمایه‌گذاری در آن کشاند.

وی افزود: بازار سرمایه در شرایطی به سر می‌برد که به اخبار مثبت سخت واکنش نشان می‌دهد به‌عنوان مثال گزارش‌های مربوط به گروه دارویی نتوانست در بازار روندی ثابت را ایجاد کند. همچنین بازار سرمایه با اعلام افزایش نرخ سود بانکی واکنشی منفی هم از خود نشان داد و رفتاری مستقل از تصمیمات اقتصادی را در پیش گرفته است.

با توجه به نظرهای گوناگون کارشناسان دو بازار پول و سرمایه، برای حمایت از بورس نیازی به کاهش نرخ سود بانکی نیست، زیرا کاهش مصنوعی این نرخ تنها یک آرام بخش موقت برای بورس به شمار می‌رود و از درمان این بازار غافل خواهیم شد. پس برای حمایت از بازار سرمایه می‌توان توسط نهادهای پولی و مالی از بانک‌ها به‌عنوان بازار مکمل کوتاه‌مدت استفاده کرد تا تزریق منابع مالی از طریق بانک‌ها در سایه همکاری این دو بازار اطمینان مردمی را جلب کرده و روزهای رونق و جنب‌وجوش را به تالار حافظ بازگرداند.

دریچه

دلار ۳۱۱۰ تومان و سکه تمام

۹۴۷ هزار و ۸۰۰ تومان قیمت خورد

صرافان بازار ارز و سکه روز سه شنبه نرخ هر دلار آمریکا را با ۱۱۱۰ تومان رشد نسبت به روز دوشنبه ۳۱۱۰ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را با ۳۵۰۰ هزار تومان رشد ۹۴۷ هزار و ۸۰۰ تومان تعیین کردند.

به گزارش ایرنا، نرخ هر یورو در بازار آزاد با ۱۵ تومان رشد ۴۱۵۵ تومان و هر پوند نیز مانند روز دوشنبه ۵۱۸۰ تومان قیمت خورد. هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با ۳۵۰۰ تومان رشد ۹۴۷ هزار و ۸۰۰ تومان و هر قطعه سکه تمام طرح قدیم نیز با سه هزار تومان رشد ۹۴۷ هزار تومان به خریداران عرضه شد.

تشکیل سیستم بانکی مشترک ایران و پاکستان

رییس اتاق بازرگانی و صنعت خیبر پختونخوا در نشست با سرکنسول ایران در پشاور پاکستان بر ضرورت تلاش دولت برای افزایش حجم تجارت و روابط اقتصادی تأکید کرد و همچنین خواستار تشکیل یک سیستم بانکی دوجانبه برای جذب سرمایه‌گذاری‌های بیشتر میان دو کشور شد.

به گزارش ایسنا، حسن درویش‌وند، سرکنسول ایران در پشاور پاکستان با اشاره به اهمیتی که کشور برای تقویت روابط اقتصادی و تجاری با همسایه خود قائل است، اظهار کرد: موانع موجود بر سر راه ارتقای روابط تجاری میان دو کشور اسلامی برادر از جانب ایران نیست. در نشست سرکنسول ایران با اعضای اتاق بازرگانی و صنعت ولایت خیبر پختونخوا که از سوی زاهدالله شینواری، رییس این اتاق برگزار شد، دو طرف برای برگزاری نمایشگاهی از محصولات ایرانی موافقت کردند.

اعمال حق بیمه بیشتر برای رانندگان متخلف

علی‌رضا نخستین مرتضوی، مدیرعامل شرکت خدمات بیمه‌ای «دنیای بهتر» از منظر دیگری بیمه شخص ثالث را مورد بررسی قرار داد و گفت: نظارت بیمه مرکزی باید فراتر از آنچه امروز صورت می‌گیرد، باشد و درخصوص بیمه شخص ثالث و کنترل خسارت‌ها نظارت زیربنایی داشته باشد.

او گام نخست را حضور بیمه مرکزی ایران در پروسه اعطای گواهینامه رانندگی عنوان کرد و افزود: بهتر است بیمه مرکزی در مدیریت صدور گواهینامه‌ها با نیروی انتظامی همکاری داشته باشد و اطلاعات سوابق کسانی که گواهینامه می‌گیرند، به بخش بیمه‌گری کشور منتقل شود، با این کار نظارت بیمه مرکزی اجازه نمی‌دهد تا آب از سرچشمه گل‌لوده شود.

ایران-تهران | ۱۵ شهریور ۱۳۹۳
دومین کنفرانس حرفه‌ای گرای در روابط عمومی

رئیس شورای سیاست‌گذاری



مدیر کنفرانس



رئیس هیأت مدیره



مدیر هیأت مدیره



مدیر هیأت مدیره



مدیر هیأت مدیره

علاقه‌مندان برای حضور در کنفرانس لازم است مبلغ ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه ثبت‌نام را به حساب جاری شماره: ۷۸۶۹-۱-۸۰۰۰-۲۰۱ نزد بانک پاسارگاد شعبه مرکزی (کد ۲۰۱- قابل پرداخت در تمام شعب) به نام دبیرخانه کنفرانس روابط عمومی واریز کرده و اصل رسید بانکی را به همراه فرم تکمیل شده ثبت‌نام به دبیرخانه کنفرانس ارسال نمایند.

دانشجویان، اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و اعضای انجمن روابط عمومی ایران می‌توانند با ارائه کارت معتبر با پرداخت ۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال از حضور در کنفرانس برخوردار شوند. هزینه شرکت در کنفرانس شامل یک روز حضور در سخنرانی‌های علمی-آموزشی، بسته‌اهدایی همایش، صدور گواهینامه پایان دوره، پذیرایی و ناهار می‌باشد.

تلفکس: ۸۸۹۲۲۷۸۳ - ۸۸۹۲۲۷۸۲ / پست الکترونیک: info@i-pr.ir / وبسایت: www.i-pr.ir

نام: نام‌خانوادگی:
تصمیمات: تلفن همراه:
محل کار: پست سازمانی:
تلفن محل کار: دوزنگار:
نشانی پستی محل کار:
پست الکترونیک: امضا:

کاهش تولید و افزایش قیمت عسل

تولید عسل تا پایان سال رو به کاهش بوده و تاثیر افزایشی بر قیمت محصول خواهد داشت.مدیرعامل اتحادیه سراسری زنبورداران با بیان اینکه تولید عسل در سال جاری با کاهشی بیش از ۷۰ درصد همراه است، گفت: باوجود اهمیت فراوان صنعت زنبورداری، وزارت جهاد کشاورزی به این صنعت بی توجه است. عفت ریپسی در گفت وگو با مهر با بیان اینکه برداشت عسل از حدود ۱۰ روز پیش در اکثر استان های کشور آغاز شده است، اظهار کرد: متأسفانه در سال جاری برداشت عسل از کندوها بسیار ضعیف و بدتر از سال ۹۲ بوده است.

وی با اشاره به اینکه حداقل میزان برداشت عسل از هر کندو باید ۱۳ کیلوگرم باشد، گفت: در سال جاری میانگین برداشت زنبورداران از هر کندو بین دو تا پنج کیلوگرم بوده و این میزان در بهترین شرایط، هشت کیلوگرم گزارش شده است.

ریپسی افزود: براساس گزارش های رسیده، زنبورداران در استان هایی مانند آذربایجان غربی، کردستان، همدان، بخش هایی از استان آذربایجان شرقی و لرستان عسلی برداشت نکرده اند، این در حالی است که پیش بینی می کردیم امسال میانگین برداشت مان از کندوها ۱۰ کیلوگرم باشد.

وی با بیان اینکه آمار اتحادیه زنبورداران در زمینه تولید عسل طبیعی (بدون شکر) است، تصریح کرد: پیش بینی ما این است که در سال جاری تولید عسل در کشور با کاهشی بیش از ۷۰درصدی همراه است.

ریپسی افزود: برداشت در کشور تقریباً به پایان رسیده و آمار دقیق تولید پس از دریافت گزارش های ارسال از تمامی استان ها در نیمه شهریور ماه اعلام می شود.

مدیرعامل اتحادیه سراسری زنبورداران اضافه کرد: گرمای هوا، وجود ریزگردها و گرد و غبار و کمبود منابع آب از دلایل این امر است، ضمن اینکه نبود داروی تاثیرگذار با قیمت مناسب نیز از دیگر معضلات ماست.



وی با بیان اینکه صنعت زنبورداری به جز تولید و اشتغالزایی نقش مهمی در بحث گرده افشانی ایفا می کند، اضافه کرد: متأسفانه برنامه ریزی مدونی برای این صنعت وجود ندارد، زنبور عسل زیر سایه دام و طیور مانده و به همین دلیل وزارت جهاد کشاورزی توجهی به آن نمی کند.

مدیرعامل اتحادیه سراسری زنبورداران با اشاره به ادعای برخی افراد مبنی بر برداشت ۳۰ تا ۴۰ کیلوگرم عسل از هر کندو تصریح کرد: این آمارها غیرواقعی و در نتیجه خوراندن شکر به زنبورهاست، زیرا طبیعت ایران پتانسیل چنین تولیدی را ندارد.

ریپسی همچنین با اشاره به نشست مشترک این اتحادیه با کارشناسان سازمان محیط زیست گفت: این نخستین نشست ما با این سازمان در ۲۵سال گذشته بود که به منظور حفاظت از محیط زیست و جلوگیری از نابودی گونه های مهم گیاهی بر گزار شد.

عدم الزام در یافت کد ملی از

صادر کنندگان حقیقی کشاورزی

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت، سازمان امور مالیاتی کشور پس از پیگیری سازمان توسعه تجارت در راستای افزایش صادرات تولیدات کشاورزی، دستور عدم الزام دریافت کد ملی را از اشخاص حقیقی فعال در موضوع

ماده ۸۱ قانون مالیات مستقیم صادر کرد. در همین راستا بند ۵-۶ به دستورالعمل اجرایی موضوع ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات مستقیم الحاق شده است. در بند ۵-۶ آمده است: تمامی مشمولان دستورالعمل ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات های مستقیم از اشخاص حقیقی دارای فعالیت های موضوع ماده ۸۱ قانون مالیات های مستقیم که خریدهای در ارتباط با فعالیت های مصرح در ماده مزبور انجام می دهند، نیازی به دریافت شماره اقتصادی یا شماره ملی حسب مورد نداشته و می توانند اطلاعات معاملات خرید خود را به صورت تجمایی برای هر فصل در قالب دستورالعمل ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات های مستقیم ارسال کنند.

منطقه ویژه اقتصادی آستارا

با عزم جدی دولت فعال می شود

استاندار گیلان با اشاره به تعیین سازمان بنادر و دریانوردی به عنوان سازمان مسئول منطقه ویژه اقتصادی آستارا گفت: با عزم جدی دولت تدبیر و امید، این منطقه ویژه اقتصادی به زودی در شهرستان مرزی آستارا فعال می شود. محمدعلی نجفی در گفت وگو با ایرنا به برگزاری جلسه کارگروه تخصصی شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی اشاره و تصریح کرد: در این نشست، سازمان بنادر و دریانوردی به عنوان سازمان مسئول منطقه ویژه اقتصادی آستارا تعیین شد. وی با بیان اینکه قانون ایجاد منطقه ویژه اقتصادی در سال ۱۳۸۹ به تصویب رسیده بود، گفت: در این مدت به دلیل تعیین نشدن سازمان متولی، منطقه ویژه اقتصادی آستارا غیر فعال بود و مردم غربی ترین شهرستان گیلان و تجار و بازرگانان استان و کشور از مزایای بهره گیری از تسهیلات این منطقه محروم بودند. نجفی با اشاره به عزم جدی دولت تدبیر و امید برای فعال کردن مناطق ویژه اقتصادی مصوب گفت: با این اقدام دولت تدبیر و امید، پس از سال ها یکی از انتظارات بزرگ مردم آستارا محقق شد. وی همچنین به محدوده ۱۱۹ هکتاری منطقه ویژه اقتصادی بندر آستارا اشاره و اضافه کرد: در مرحله نخست این منطقه در محدوده ۶۰ هکتاری بندر چندمنظوره آستارا مستقر می شود.

بررسی تحولات بازار آهن

ایران بازنده اصلی بازار منطقه



فولاد پر مصرف ترین فلز صنعتی است و مصرفش پیوسته در طول سال های اخیر افزایش یافته است. امروزه تولید فولاد جهان نزدیک به ۱۶۰۰ میلیون تن در سال است. به گزارش سنابراساس گزارش منتشر شده از سوی انجمن جهانی فولاد، نمودار تولید فولاد سالانه از سال ۱۹۵۰ تا ۲۰۱۳ به صورت زیر است. در این نمودار اهنگ افزایش تولید در طول سه سال اخیر، حدود ۳۷۹درصد است که نتیجه آن تولیدی معادل ۱۶۰۶ میلیون تن در پایان سال ۲۰۱۳ است. (جدول شماره ۱)



براساس همین گزارش ۱۰ کشور از بزرگ ترین تولید کنندگان این محصول به ترتیب زیر هستند. براساس این رتبه بندی ایران با تولید ۱۵/۴ میلیون تن، در جایگاه پانزدهمین کشور تولید کننده فولاد خام در سال ۲۰۱۳ قرار دارد. براساس گزارشی جدید از انجمن جهانی فولاد، ایران در پنج ماهه نخست سال ۲۰۱۴ معادل ۶/۳۴۴ میلیون تن فولاد تولید کرده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴/۴ درصد رشد داشته است.

قیمت جهانی
در زیر نمودار قیمت فولاد در پنج سال اخیر در بازارهای جهانی قابل مشاهده است:



نمودار بالا نشان می دهد که قیمت فولاد در اواسط سال ۲۰۱۱ میلادی به بالاترین سطح خود در طول پنج سال اخیر دست یافته و از آن زمان تا پایان سال ۲۰۱۳ روند نزولی را تجربه و پایین ترین سطح، با توجه به آخرین آمارهای منتشر شده،

قیمتی خود را لمس کرده است. از علل مهم سقوط بزرگ قیمت فولاد در آن دوره زمانی می توان به افزایش موجودی ذخایر شرکت های فولادسازی به ویژه در چین و عرضه های سنگین به دلیل چشم انداز نه چندان مناسب از شرایط بازار اروپا اشاره کرد. البته همان طور که در نمودار مشخص است، قیمت این فلز صنعتی از اوایل سال جدید میلادی تاکنون، با روندی صعودی مواجه بوده است.

بازار داخلی / حجم تولید
بررسی آمارهای مربوط به تولید و مصرف فولاد در فواصل زمانی مشخص حکایت از رشد اقتصادی دارد و تقاضای این فلز می تواند سندجای برای بررسی صنایع پایین دستی باشد و اگر بستری در صنایع پایین دستی فراهم شده باشد عملاً زنجیره بهره وری تکمیل شده و می توان به رشد اقتصادی معنادار فکر کرد.

در مصارف فولاد، نقش دو صنعت ساختمان سازی و حمل و نقل غیر قابل انکار است که هر دوی این صنایع در چند وقت اخیر به شدت تضعیف شده اند. ضمن آنکه نوسانات نرخ ارز را نمی توان در تقاضای این فلز بی اثر دانست.

کاهش ساخت وسازها در بازار مسکن، کاهش بودجه عمرانی و نیز بروز مشکلات و مسائل داخلی عراق و در نتیجه کاهش میزان واردات این محصول از ایران، وضعیت بازار این محصول را تحت تاثیر قرار داده است.

یکی از عمده مشکلاتی که بخش فولاد داخلی با آن مواجه است، کاهش بودجه های عمرانی دولت در سال جاری است که به دلیل توقف عمده پروژه های عمرانی، بازار داخلی این فلز شاهد کاهش از طرفی نباید مزیت های ایران را در صنعت فولاد نادیده گرفت که این مزیت ها شامل موارد زیر هستند:

بهره مندی افزون بر چهار میلیارد تن ذخایر معدنی سنگ آهن، دارا بودن رتبه دوم جهانی در منابع گاز طبیعی، وجود ذخایر عظیم زغال سنگ، نیروی متخصص و فرهیخته، هم مزبودن با آب های جهانی، کشور را به سوی سرمایه گذاری در صنعت فولاد و بهره برداری از مزیت های مسلم خود رهنمون می کند. همچنین آزاد بودن صادرات فولاد و تمدید آن تا پایان سال نیز شرایط مساعدی برای افزایش میزان صادرات این کالا ایجاد خواهد کرد.

با توجه به آخرین آمارهای منتشر شده، است.

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

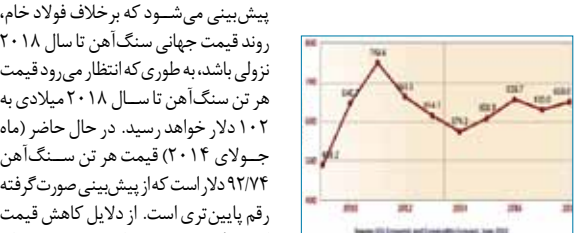
سنگ آهن:
سنگ آهن، نوعی سنگ معدنی حاوی گذشته ۱۵ میلیون و ۶۴۰ هزار و ۱۸۲ تن فولاد خام تولید کردند که نسبت به سال ماقبل ۸/۸ درصد رشد را نشان می دهد. جدول شماره ۲ سهم هر یک از شرکت های فعال در این صنعت را نشان می دهد.

البته ذکر این نکته ضروری است که به جز کارخانه هایی نظیر ذوب آهن اصفهان و فولاد خوزستان، سایر کارخانه ها چندان شرایط مساعد صادرات کالا را ندارند و این در حالی است که همجوار کشور ما بازار تشنه عراق و افغانستان در زمینه ساخت وساز دارد که می تواند بازار خوبی برای فولاد باشد اما متأسفانه ترکیه گوی سبقت را از ما ربوده است.

فاکتورهای تعیین قیمت فولاد در داخل:

- قیمت جهانی فولاد
- نرخ ارز
- عرضه و تقاضا (عموما در بازار بورس که براساس پیش بینی صورت گرفته توسط EIU، روند قیمتی سنگ آهن طبق جدول شماره ۴ است.
- هزینه انرژی
- دریافتی بهره مالکانه از تولید کنندگان سنگ آهن

براساس پیش بینی منتشر شده از سوی EIU قیمت جهانی این فلز صنعتی به ازای هر تن تا سال ۲۰۱۸ بر اساس جدول شماره ۳ است. در نمودار زیر می توان روند قیمت پیش بینی شده قیمت فولاد خام را در چهار سال آتی مشاهده کرد:



البته ذکر این نکته ضروری است که برخلاف این پیش بینی اکنون در ماه جولای سال ۲۰۱۴ هر تن فولاد خام به قیمت ۳۹۵ دلار معامله می شود ولی با توجه به قیمت قراردادهای آتی این فلز صنعتی، می توان انتظار داشت که قیمت آن در کوتاه مدت روندی صعودی داشته باشد. در حال حاضر و براساس قیمت های بورس فلزات لندن، قراردادهای سه ماهه فولاد ۴۲۵ دلار و ۱۵ ماهه ۴۸۵ دلار است.

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

فولاد هیلازی ایران	۲/۵ درصد
گروه ملی صنعت فولاد ایران	۱/۸ درصد

مازاد تولید گوشت گوسفندی داریم

رئیس اتحادیه توزیع کنندگان گوشت گوسفندی تهران در گفت وگو با تسنیم اظهار کرد: با خروج از فصل گرما حجم مصرف گوشت قرمز افزایش خواهد یافت که اگر صادرات به درستی مدیریت نشود کاهش حجم گوشت داخل کشور را به همراه خواهد داشت.

علیرضا ملکی ادامه داد: در ماه های گذشته افت قیمت گوشت گوسفندی اتفاق افتاد که این موضوع نشات گرفته از عدم خروج دام از کشور بوده و در حال حاضر هر کیلو گوشت گوسفندی شقه بدون دنبه ۲۶ هزار و ۵۰۰ تومان تا ۲۷ هزار تومان عرضه می شود.

رئیس اتحادیه توزیع کنندگان گوشت گوسفندی تهران یادآور شد: در فصل جاری مازاد نیاز کشور وجود دارد و واردات گوشت در حد محدود صورت می گیرد در کنار آن گوشت صنعتی از کشور هند وارد می شود که کیفیت و قیمت آن نسبت به گوشت مصرفی پایین تر است.

وی در رابطه با تولید گوشت صنعتی در کشور گفت: گوشت صنعتی در داخل کشور آنچنان تولید نمی شود و اگر تولیدی صورت گیرد در واحدهای تولیدی سوسیس و کالباس مورد استفاده قرار می گیرد.

ملکی تاکید کرد: گوشت منجمد شده افت کیفیت دارد و کشورهای همسایه ایران بیشتر به دنبال واردات دام زنده از ایران هستند که قیمت عرضه آن در داخل کشور کیلویی ۱۰ تا ۱۱ هزار تومان است.

رئیس اتحادیه توزیع کنندگان گوشت گوسفندی تهران خاطر نشان کرد: هفت مهر ماه سال جاری عید قربان با حجم بالای تقاضای دام زنده در پیش است.

وی گفت: در سال گذشته ۵۵ هزار رأس در عید قربان ذبح شد که احتمال می رود در سال جاری این میزان افزایش یابد.

به گزارش تسنیم در روزهای گذشته مجوز صادرات دام سبک (گوسفند) صادر شده است.

گوشت قرمز ۱۰۰۰تومان گ

گفت و گو

یک واردکننده لوازم التحریر:

حمایت کم دولت از تولید

باعث افزایش واردات می شود

چند سالی است که طرح‌ها و نگاره‌های شخصیت‌های انیمیشن‌های غیرایرانی روی دفترها و نوشتافزارهای دانش آموزان ایرانی نقش بسته و دیگر از آن جمله‌های پندآموزی که کودکان سال‌های گذشته هر روز روی دفاتر و سایر اقلام خود می‌دیدند خبری نیست و به گفته فعالان بازار از سوی بیشتر مردم با استقبال مواجه می‌شوند. در این رابطه مصاحبه کوتاهی با فرهاد رشیدی یکی از واردکنندگان لوازم‌التحریر داشتیم تا بیشتر با این بازار و رویه واردات آن آشنا شویم.

به‌طور کلی چند درصد نوشتافزار در بازار ایران از خارج تامین می‌شود و آیا میزان تولید داخل جوابگوی نیاز کشور نیست؟

من تا به حال نشنیدم که رقم رسمی برای میزان واردات لوازم‌التحریر اعلام شود و هر یک از مسئولان طبق برآوردهای خود رقمی را اعلام می‌کنند که من رقم ۹۵ درصد را هم شنیده‌ام، اما رقمی که خودم از میزان واردات پیش‌بینی می‌کنم حدود ۷۵ تا ۸۰ درصد است. درباره جوابگو بودن میزان تولیدات داخل باید گفت که تولیدکنندگان داخلی به‌راحتی می‌توانند عمده نیاز بازار را تامین کنند و حتی در چند سال آینده اگر مورد حمایت قرار گیرند می‌توانند محصولات تولیدی خود را به کشورهای خاورمیانه صادر کنند؛ اما متأسفانه تولیدکنندگان ما هیچ وقت به‌طور مداوم مورد حمایت مسئولان قرار نمی‌گیرند و تنها به‌صورت مقطعی از سوی دولت حمایت می‌شوند. بهتر است برای روشن شدن مطلب درباره خودم بیشتر بایتان توضیح دهم، حدود ۱۰ سال پیش من یکی از تولیدکنندگان لوازم‌التحریر بودم که محصولات تولیدی خودمان را به سراسر کشور توضیح می‌کردم، اما با ورود اجناس ساخت چین به بازار و با قیمت ارزانی که به دست مشتری می‌رسیدند و ما قدرت رقابت با آنها را نداشتیم مجبور شدیم تا کارگاه خود را تعطیل کنیم و به واردات این محصولات روی بیاوریم که هم زحمت کمتری دارد هم سود بیشتر.

آیا در صورتی که از سوی دولتمردان حمایت شوید حاضرید از واردات دست بکشید و دوباره کارگاه خود را باز کنید؟

فکر می‌کنم هیچ شخص ایرانی وجود نداشته باشد که در درجه اول به فکر کشور و هموطنان خود نباشد، من هم به جرات می‌گویم اگر حمایت کوچکی از مسئولان ببینم و بدانم که این حمایت‌ها ادامه خواهد داشت، حتی در صورتی که زحمت و سود تولید برایم کمتر از واردات باشد، حاضرم کارگاه خود را دوباره فعال کنم و حتی قول می‌دهم که آن را گسترش هم بدهم.

آیا این حرف که مردم از طرح‌های خارجی بیشتر استقبال می‌کنند درست است و چرا؟

من باین حرف اصلا موافق نیستم و معتقدم مردم ما انتخاب دیگری ندارند و مجبورند طرح‌های خارجی را انتخاب کنند چون طرح‌های ایرانی بیشتر سمت‌وسویی دارند که در نهایت سلیقه خاصی آنها را انتخاب می‌کند و دارای تنوع نیستند. اما خارجی‌ها به قدری در بازار دارای تنوع هستند که هر سلیقه با هر سنی یکی از آنها را انتخاب خواهد کرد. نحوه نظارت بر واردات چگونه است؟

چند سالی است که نظارت نسبتاً زیادی روی لوازم‌التحریرهای وارداتی صورت می‌گیرد اما اکثر واردکنندگان می‌دانند چه اجناسی و با چه طرح‌هایی را وارد کنند که به مشکل برنخورند اما نکته اینجاست که خیلی از محصولاتی که غیرمجاز هستند در داخل تولید می‌شوند و به بازار راه می‌یابند.

فبر

برگزاری نخستین نمایشگاه تخصصی ایران در عشق آباد

نخستین نمایشگاه تخصصی ساختمان، آب و برق، نفت و گاز و خدمات فنی و مهندسی ایران در عشق آباد پایتخت ترکمنستان با حضور ۸۳ شرکت داخلی برگزار شد.

به نقل از شبکه اطلاع‌رسانی تولید و تجارت ایران، این نمایشگاه در فضایی به وسعت ۱۵۰۰ متر مربع، آخرین توانمندی‌ها و دستاوردهای ۸۳ شرکت داخلی را در زمینه گروه‌های کالایی و خدماتی ساختمان، آب، برق، نفت و گاز، خدمات فنی و مهندسی به مدت سه روز در معرض دید بازدیدکنندگان قرار می‌دهد.

همچنین همزمان با برگزاری نمایشگاه مذکور سمینار «شناخت فرصت‌های تجاری دو کشور و مذاکرات بین طرف‌های ایرانی با همتایان ترکمنی» برگزار می‌شود.

محمد ممتازپور

وقتی به فروشگاه‌ها و بازار لوازم‌التحریر پا می‌گذاریم در حالی که رایحه خوش مداد و پاک‌کن‌ها خاطرات شیرین کودکی‌مان را تداعی می‌کند، اما شکل و شمایل آنها تفاوت دنیای دانش‌آموزان امروزی را با گذشته گوشزد می‌کند. چند سالی می‌شود که شخصیت‌های کارتون‌های خارجی بر وسایل نوشتافزاری ما سایه انداخته‌اند و گویا قرار است با طرح‌ها و نقش‌های خوش‌رنگ و لعاب خود حالا‌ها روی دفترها و جامدادی‌ها و سایر وسایل دانش‌آموزان جاکش شود و به رویاهای پاک کودکان ما دست‌درازی کنند. سال گذشته بود که رسانه‌ها از طرح ضربتی مسئولان برای جمع‌آوری لوازم‌التحریرهایی که طرح آنها با فرهنگ ما مغایر هستند خبر دادند و بنا شد تا به‌طور جدی با فروشندگانی که این اجناس را به دست مشتری می‌رسانند برخورد شود. امسال در بازار نوشتافزار کشور تقریباً شخصیت‌های انیمیشنی که متغایر فرهنگ ما باشند روی اجناس موجود در بازار وجود ندارند اما به گفته بعضی فعالان بازار هنوز هم هستند فروشندگانی که این اجناس را از سال قبل در انبارهای خود دارند و در صورت اصرار، آنها را به مشتری عرضه می‌دارند، یکی از فعالان بازار می‌گوید:

«مشکل اصلی فروشندگان این است که نمی‌دانند دقیقاً کدام شخصیت‌ها را می‌توانند در مغازه خود داشته باشند و کدام را نه. ممکن است بازرسی به مغازه من بیاید و طرح دفتری که در ویترین دارم را بدون اشکال بداند، اما فردا یک بازرس دیگر به اینجا بیاید و از طرح من دفتر ایراد بگیرد. بازرسان بازار به‌صورت سلیقه‌ای برخورد می‌کنند و قانون کلی برای فروشنده تعریف نشده است.»

وی افزود: همین چند ماه پیش بود که من و فروشنده مغازه کناری یک قلم کالا را با هم خریدیم و به مغازه‌هایمان آوردیم، بعد از چند روز بازرس،

مغازه او را به علت تصاویری که از نظر او غیرقانونی بود پلمپ کرد و تازه یک هفته است که توانسته کار خود را دوباره شروع کند در صورتی که همان جنس در مغازه من هم بود اما بازرسان ایرادی به آن نگرفتند.

باب اسفنجی محبوب کودکان

شاید بتوان کمتر مغازه‌ای را در بازار پیدا کرد که طرح کارتون باب اسفنجی را روی دفترها و جامدادی‌های خود نداشته باشد. طرح‌های این انیمیشن که دو، سه سالی است به‌خوبی خود را در دل کودکان جا کرده روی لیوان‌ها و کیف‌ها هم مشاهده می‌شود که کمی گران‌تر از ساده‌ترها هستند.

کالاهای با طرح «باب اسفنجی»، «پرنندگان خشمگین» (انگری بردز) و «مرد عنکبوتی» سهم زیادی از بازار را به خود اختصاص داده‌اند و تصویر شخصیت‌های این انیمیشن‌ها روی همه اجناس این صف مشاهده می‌شود که علاوه بر این، پوست‌های آنها هم به‌صورت جداگانه فروخته می‌شود.

اغلب دفترهای فانتزی که با این تصاویر راهی بازار می‌شوند تولید داخل است اما سایر وسایل مثل پاک‌کن و جامدادی‌ها ساخت کشور چین هستند که بیشتر سهم بازار را از آن خود کرده‌اند.

لوازم‌التحریر وارداتی با تصویر کارتون‌های خارجی بازار را قرق کرده‌اند

چنبره مرد عنکبوتی بر بازار نوشتافزار



مغازه او را به علت تصاویری که از نظر او غیرقانونی بود پلمپ کرد و تازه یک هفته است که توانسته کار خود را دوباره شروع کند در صورتی که همان جنس در مغازه من هم بود اما بازرسان ایرادی به آن نگرفتند.

باب اسفنجی محبوب کودکان

شاید بتوان کمتر مغازه‌ای را در بازار پیدا کرد که طرح کارتون باب اسفنجی را روی دفترها و جامدادی‌های خود نداشته باشد. طرح‌های این انیمیشن که دو، سه سالی است به‌خوبی خود را در دل کودکان جا کرده روی لیوان‌ها و کیف‌ها هم مشاهده می‌شود که کمی گران‌تر از ساده‌ترها هستند.

کالاهای با طرح «باب اسفنجی»، «پرنندگان خشمگین» (انگری بردز) و «مرد عنکبوتی» سهم زیادی از بازار را به خود اختصاص داده‌اند و تصویر شخصیت‌های این انیمیشن‌ها روی همه اجناس این صف مشاهده می‌شود که علاوه بر این، پوست‌های آنها هم به‌صورت جداگانه فروخته می‌شود.

اغلب دفترهای فانتزی که با این تصاویر راهی بازار می‌شوند تولید داخل است اما سایر وسایل مثل پاک‌کن و جامدادی‌ها ساخت کشور چین هستند که بیشتر سهم بازار را از آن خود کرده‌اند.

توزیع کم ایرانی‌ها

در ماه‌های گذشته چند تولیدکننده داخلی برای مبارزه با اجناس خارجی بر آن شدند تا آستین‌ها را بالا بزنند و تولیدات

یکی از فروشندگان بازار علت این امر را توزیع کم اعلام می‌کند و می‌گوید: طرح‌های ایرانی با استقبال خوبی مواجه می‌شوند و به نظر من در صورت برنامه‌ریزی درست به‌راحتی می‌توانند با خارجی‌ها رقابت کنند اما کارخانه‌هایی که آنها را تولید می‌کنند در توزیع بسیار ضعیف عمل می‌کنند و تولیدات خود را فقط در بعضی مغازه‌ها پخش می‌کنند و بیشتر محصولات خود را در نمایشگاه‌ها به مشتریان می‌فروشند.

وی افزود: حتی اگر قیمت ایرانی‌ها بالاتر باشد باز هم مشتریان علاقه به خرید تولیدات داخل دارند و ارتباط بیشتری با آنها برقرار می‌کنند.

این فعال بازار می‌گوید: در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد بازار را تولیدات خارجی اشغال کرده است که بیشتر آنها ساخت کشور چین هستند.

کالا	قیمت (تومان)
دفتر ۸۰ برگ جلد سلفون چسبی	۲۵۰۰
دفتر ۸۰ برگ جلد سلفون فتر دویل	۳۰۰۰
دفتر ۱۰۰ برگ جلد سلفون چسبی	۳۰۰۰
دفتر ۱۰۰ برگ جلد سلفون فتر دویل	۳۴۰۰
دفتر ۶۰ برگ جلد سلفون اکلیلی چسبی	۲۲۰۰
پاستل نقاشی ۱۲ رنگ کیفی	۵۴۰۰
پاستل نقاشی ۲۴ رنگ کیفی	۱۰۰۰۰
زونکن مقوایی ۴ سانتی مت	۸۹۰۰
خودکار فابر کاستل	۶۰۰
پاکن مشکی بزرگ فابر کاستل	۷۰۰
دفتر کلاسوری دانشجویی	۴۰۰۰
مدادمشکی ۱۲ عددی (MDF)	۱۱۰۰۰

(ه‌نق- رکود)

آلبیمو، رونق دست‌سازها، رکود صنعتی‌ها



جایی برای اطمینان به برند خوش‌نام باقی نگذاشته است. طبق گفته دبیر سندیکا صنایع کنسرو تنها یک درصد آلبیموهای تولیدشده در کارخانه‌های داخلی کشور تولید نمی‌شوند که اعلام این خبر و توصیه غیرمستقیم به مردم برای خرید آلبیموهای خانگی، بازار آلبیموهای صنعتی را دچار رکود کرد و به بازار آلبیموهای دست‌ساز رونق بخشید. برخی از سوپرمارکت‌ها هم به فروش آلبیموهای دست‌ساز روی آورده‌اند و این محصول جدید و البته بدون مام و برند به قفسه‌های خوردنی‌های مغازه‌ها اضافه شده است.

فبر

مرغ گران می‌شود

هر کیلو مرغ زنده در حال حاضر چهار هزار و ۳۰۰ تومان است و مرغ کشتارگاه نیز بین شش تا شش هزار و ۲۰۰ تومان قیمت دارد.

رئیس انجمن صنفی مرغداران مرغ‌گوشتی کشور در گفت‌وگو با ایلنا با بیان اینکه قرار بود روز گذشته قیمت‌های جدید مرغ اعلام شود، افزود: براساس بررسی‌های سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و ستاد تنظیم بازار و با توجه به اعتراض‌های مرغداران مقرر شد بهای مرغ افزایش پیدا کند.

محمد یوسفی افزود: نرخ‌ی که از سوی انجمن درخواست شده هر کیلوگرم هفت هزار و ۵۰۰ تومان است زیرا قیمت‌های کنونی بسیار پایین است.

یوسفی ادامه داد: هر کیلو مرغ زنده در حال حاضر چهار هزار و ۳۰۰ تومان و مرغ کشتارگاه نیز بین شش تا شش هزار و ۲۰۰ تومان است.

وی در پاسخ به این پرسش که آیا مردم قدرت خرید خواهند داشت، گفت: این موضوع بسیار مهم است اما هزینه‌های مرغدار و قیمت تمام‌شده به حدی است که سود حداقلی نصیب تولیدکننده می‌شود. از سوی دیگر دولت می‌توانست با ارائه یارانه به تولیدکنندگان از افزایش قیمت جلوگیری کند.

یوسفی افزود: هم‌اکنون بهای هر عدد جوجه به ۶۰۰ تومان کاهش یافته این در حالی است که تا چند ماه پیش هر عدد جوجه ۲۱۰۰ تومان بود و این می‌تواند یک زنگ خطر باشد.



تولیدکنندگان در انتظار افزایش قیمت مرغ هستند

یوسفی با اشاره به زیانده بودن تولید مرغ در شرایط کنونی اظهار کرد: هم‌دولت و هم تشکل‌ها این موضوع را می‌دانند که مرغداران همچنان زیانده هستند و انگیزه‌ای برای تولید مرغ ندارند. وی افزود: بسیاری از تولیدکنندگان ترجیح می‌دهند تولید با ضرر خود را متوقف کرده و از جیب بخورند. رئیس اتحادیه تولیدکنندگان مرغ‌گوشتی ادامه داد: قیمت تمام‌شده تولید مرغ‌گوشتی در حال حاضر بین ۵۱۰۰ و ۵۲۰۰ تومان است اما مرغی که در بازار عرضه می‌شود هر کیلو ۴۴۰۰ تومان است. پیشنهاد ما این است تا سازمان حمایت قیمت تمام‌شده مرغ را بررسی کند و نرخ برای آن در نظر بگیرد که تولیدکننده ضرر نکند. وی نرخ پیشنهادی تولیدکنندگان را ۷۵۰۰ تومان اعلام کرد و توضیح داد: ما به تفاوت نرخ از جیب تولیدکننده به‌صورت یارانه‌ای برای مصرف‌کننده هزینه می‌شود تا مرغ را خریداری کند، هرچند می‌دانیم که قدرت خرید مردم کاسته شده اما دولت باید در این زمینه اقدام کند. یوسفی با بیان اینکه متولی صنعت مرغداری وزارت جهاد کشاورزی است، گفت: درست است که بحث تنظیم بازار را به وزارت جهاد کشاورزی واگذار کرده‌اند اما سازمان حمایت از زیرمجموعه‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت و سررئخ این بخش به دست این سازمان است.

یوسفی ادامه داد: در طرح ضیافت ماه رمضان شرکت پشتیبانی امور دام هر کیلو مرغ را ۵۵۰۰ تومان عرضه کرد اما این مرغ‌ها نیز خریداری نداشت. وی در ادامه به نرخ‌گذاری

مکایت برندها

نام‌های ماندگار ایرانی در عرصه صنعت

خودروسازی جهان

منصوری، برندی کم‌نظیر در حوزه تیونینگ

حسین محمدیان

خبرنگار



کافی است بین پسرهای جوان اسم کوروش منصوری را بیاوری ، بعد حتما شاهد بحث‌های مختلفی درباره ماشین‌های تیونینگ شده توسط این برند ایرانی خواهی بود. این اسم نه تنها میان جوانان ایرانی، بلکه بین تمامی جوان‌های ماشین‌پاز دنیا هم محبوبیت زیادی دارد.

منصوری، برندی که به گفته موسس آن ازخردیوفروش لوازم تزئینی داخل خودرو آغاز کرده ولی بعد از حدود ۲۵ سال بزرگ‌ترین شرکت تیونینگ خودرو را تاسیس کرده است؛ شرکتی که در دنیای خودرو به خاص بودن معروف است و برای افراد خاصی نیز کار می‌کند.

منصوری هم روی خط تولید صنعتی شرکت‌هایی مثل بنتلی و لوتوس فعال است و هم در عرصه تیونینگ و تولید خودروهای لوکس نامی ماندگار از خود به جای گذاشته است. به گفته کوروش منصوری فعالیت آنها فراتر از تیونینگ است و واقعیت هم همین است.

تغییرات درساختار موتور خودرو، طراحی‌های داخلی، تغییرات در ساختار بدنه، کیت‌های خودرو، بادشکن‌ها و تغییرات داشبورد و به‌طور کلی تولید خودرویی متفاوت با نمونه اولیه و استوک کار منصوری است.

البته این موضوع در قیمت نیز صادق است و تفاوت قیمت ماشین اولیه با ماشینی که منصوری تحویل می‌دهد، زمین تا آسمان است، اما خودرو تنها عرصه کاری منصوری نیست و پس از منصوری موتورز، امروزه شاهد راه‌اندازی منصوری لایف استایل هم هستیم، تولید کلاه‌کاسکت، ساعت‌مچی، دست‌بند، انواع عینک آفتابی، روغن موتور، انواع کفش و کفش و... تا قرارداد با شرکت اپل برای تولید بدنه iPhone5 با نام منصوری تا همکاری با فولکسن واگن برای تولید پلنفرم ۱۲هزاردلاری همگی جزئی از گستره کاری منصوری است، اما مشخصه اصلی منصوری فیبر کربن است.

در بیشتر محصولات منصوری، از ساعت مچی تا سپرخودروها قطعاتی از فیبر کربن به چشم می‌خورد. به گفته منصوری کیفیت محصول برایش مهم‌ترین اصل است و محصولات او باید تا درجه‌ای از کیفیت را دارا باشد که مشتری روی این فاکتور از محصول خود حساب ویژه‌ای بازکند.

منصوری، پادشاه تیونینگ جهان
درحوزه تیونینگ خودرو، منصوری از ابتدای سال ۲۰۰۶ با رونمایی از مرسدس بنز طلایی منصوری هنر‌نمایی خود را به رخ رقیبان کشید اما بعد از آن شاهد کارهای منصوری روی معتبرترین و محبوب‌ترین خودروهای دنیا بودیم.
بنتلی، استون مارتین، فراری، لامبورگینی، مازراتی و بوگاتی ویرون همگی از معروف‌ترین برندهای خودروسازی هستند که هیچ‌کس جرأت ایجاد تغییرات در محصول آنها را نداشته و فقط منصوری اقدام به این کار کرده است.
منصوری معتقد است باید روی خودروهایی کار کرد که کسی تا‌به‌حال روی آنها تغییراتی ایجاد نکرده و هنر اصلی را در این موضوع می‌داند.
تاثیر منصوری روی محصولات غول‌های خودروسازی جهان کاملا ملموس است، به‌خصوص در طراحی‌های بوگاتی ویرون، چراکه نقایص طرح‌های قبلی شناسایی شده و در طرح‌های بعدی اصلاح می‌شود.

امروزه در خارج از مرزها، منصوری به مراتب شناخته‌تر از داخل کشوراست.
منصوری از یک کارگاه در آلمان شروع به کار کرد ولی امروز به خودکفایی کاملی از لحاظ تولید رسیده است. وی دارای کارخانه‌هایی در آلمان، سوئیس، ژاپن، چین، روسیه، آمریکا، امارات متحده عربی، قطر، چک، آذربایجان و غیره است.

و اما منصوری در ایران

اما در ایران هم با حضور کوروش منصوری در نمایشگاه موتورهای درونسوز و حضور کامبیز منصوری، مدیروابط عمومی منصوری در ایران و همچنین ایجاد سایت آفیسپال منصوری با دامنه ای آر، زمزمه‌های عقد قرارداد و مذاکره با سه شرکت خودروسازی در ایران و ورود این برند ایرانی‌تبار با مدیریت کوروش منصوری شدت گرفته است.

منصوری، ایرانی‌تبار و متولد چالوس به پیشرفت روزافزون خود ادامه می‌دهد وگستره کاری خود را روزبه‌روز افزایش می‌دهد و در تمامی نمایشگاه‌های برندهای خودروسازی جهان حرفی تمام شده برای رقیبان خود می‌زند.
امروزه شاهد گسترش برند منصوری به خصوص در امریکای شمالی و آسیای شرقی هستیم.

منصوری دیگر محدود به اروپا نیست و به یک برند جهانی تبدیل شده است. در ایران نیز منصوری به خصوص در میان جوانان به مراتب شناخته‌تر

از قبل است.
با این جدیتی که در کار منصوری وجود دارد، پیش‌بینی می‌شود تا سال‌های آتی به

برندی قدرتمندتر در عرصه خودروسازی جهان تبدیل شود.

کلینیک کسب‌وک(۴۰)

افزایش ساعات کاری

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

پاسخ کارشناس:
کارآفرین گرامی، نکته نخستی که باید به آن توجه کنید، این است که لزوماً افزایش ساعت کار به معنای افزایش بهره‌وری نیست. مهم آن است که کارمندان در زمان حضورشان در شرکت چه مقدار کار انجام دهند و تاثیر کارشان در شرکت به چه میزان است بنابراین پیشنهاد

می‌کنیم ابتدا به فکر روش‌هایی باشید که افراد در همان میزان حضورشان در شرکت، بیشترین کارایی را داشته باشند. برای مثال به جای ارتباط دادن حقوق افراد به میزان حضورشان، دستمزد آنها را به میزان کارایی و تاثیرگذاری‌شان یا ترکیبی از حضور و بهره‌وری ارتباط دهید. برای این کار نیز

می‌توانید معیارهای مشخصی برای هر فرد تعیین و کارایی هر شغل را به‌صورت جداگانه محاسبه کنید. در ضمن پیشنهاد می‌کنیم یک سیستم نظارتی دقیق بر کار کارمندان پیاده‌سازی تا بهره‌وری و خروجی کار آنها را به‌صورت دقیق ارزیابی کنید. می‌توانید مسئولیت این کار را خودتان

بر عهده بگیرید یا انجام آن را به یکی از مدیران قابل و مورداعتمادتان بسپارید. مطمئن باشید اگر این روش را به‌صورت دقیق و صحیح پیاده کنید، دیگر نیازی به افزایش ساعات کار کارمندان‌تان پیدا نخواهید کرد و نتیجه مطلوب را در همان میزان حضور افراد در شرکت خواهید گرفت.

چند و چون استخدام زنان در سازمان‌ها

زنان بهترند یا مردان؟



افشین معشوری

خبرنگار

مشخص نیست موج جداسازی مرد و زن در محیط کار از کجا آغاز شده و هدفش چیست، اما مطمئنا این رویکرد از پس‌لرزه‌های طرح «هموعیت استخدام زنان» در ادارات است که چندی پیش رسانه ای شد. حالا یکی‌دو ماهی است که مرتب از تفکیک جنسیتی در رسانه‌ها می‌شنویم و می‌خوانیم. یک روز شهردار تهران، یک روز نمایندگانی چند به حمایت از او و البته واکنش شخصیت‌ها و مردم، اما قانون چیز دیگری می‌گوید و هیچ‌کدام از این اظهارنظرها منطبق بر قانون نیست. در این میان مدیران می‌مانند و این سوال این‌جواب که آیا باید همچنان روی کارمندان زن خود سرمایه‌گذاری کنند یا در آینده نه‌چندان دور، کسب‌وکار آنها هم قرار است درگیر طرح تفکیک جنسیتی شود.

ماجرای مرغ و تخم‌مرغ
در میان همه اظهارات ضد و نقیض، قائم‌مقام وزیر کشور تا حدودی ماجرا را می‌شکافد. مرضی میرباقری در این زمینه معتقد است: «اگر زنان و مردان در محیطی کنار هم کار می‌کنند، معنای این نیست که فعالیت آنان خلاف قانون، شرع و غیرت دینی است» اما موضوع چیست؟
انگار قرار نیست مانند «پرسش مرغ و تخم‌مرغ» روزی این داستان به سرانجام برسد.

واقعیت این است که نمی‌از جمعیت کشور -که عددی بیش از ۳۰ میلیون را شامل می‌شود- خانم‌ها هستند و در جامعه مدرن امروز که زندگی رنگ دیگری گرفته، لزوم کار برای زن‌ها و مردها به یک میزان احساس می‌شود. نگاهی به افکار عمومی می‌گوید، اغلب مردم به برابری زن و مرد در استخدام اعتقاد دارند، اگرچه در پاره‌ای نکات اختلاف عقیده وجود دارد.

دکتر محمدتقی صیادی در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «از نظر من، به‌جز موارد خاص که نیرو و قدرت بدنی حرف اول را می‌زند، در بقیه موارد زن و مرد باید به‌طور مساوی استخدام شوند.» او که فیزیوتراپیست است و با مردان و زنان بسیاری به‌طور مستقیم ارتباط دارد، موارد خاص را این‌چنین برمی‌شمرد: «منظور از موارد خاص، مشاغل نظیر رانندگی با ماشین‌های آن سنگین و مکانیکی آن و شغل‌هایی است که به ماموریت‌های طولانی و دور از خانه نیاز دارد.» صیادی البته منکر استثنایا نیز نمی‌شود.

مردان مریخی و زنان ونوسی

اما چه اتفاقی می‌افتد که

مدیریت کسب و کار

پرسش: کسب‌وکاری دارم با حدود ۲۰ کارمند. اخیرا تصمیم گرفته‌ام یک ساعت به ساعت کاری کارمندان اضافه کنم تا هم بهره‌وری بالا برود و هم به ساعات کاری استاندارد نزدیک شوم اما این مسئله با اعتراض شدید کارمندان مواجه شده است. از آنجا که صبر و تحمل من در برابر این اعتراضات نتیجه نداده و دنباله‌دار شدن آن جو شرکت را به هم ریخته، دست به دامن شما شده‌ام تا راهی به من پیشنهاد کنید.

بر عهده بگیرید یا انجام آن را به یکی از مدیران قابل و مورداعتمادتان بسپارید. مطمئن باشید اگر این روش را به‌صورت دقیق و صحیح پیاده کنید، دیگر نیازی به افزایش ساعات کار کارمندان‌تان پیدا نخواهید کرد و نتیجه مطلوب را در همان میزان حضور افراد در شرکت خواهید گرفت.

می‌توانید معیارهای مشخصی برای هر فرد تعیین و کارایی هر شغل را به‌صورت جداگانه محاسبه کنید. در ضمن پیشنهاد می‌کنیم یک سیستم نظارتی دقیق بر کار کارمندان پیاده‌سازی تا بهره‌وری و خروجی کار آنها را به‌صورت دقیق ارزیابی کنید. می‌توانید مسئولیت این کار را خودتان

سال‌ها تجربه کار با همکاران خانم را در کارنامه شغلی

دارد نیز شایسته‌سالاری را

ملاک می‌داند و می‌گوید:

«خیلی ابلهانه است که به

جای شایسته‌سالاری به

جنسیت افراد توجه کنیم.

من توجه کرده‌ام مدیریت

خانم‌ها در بسیاری از امور

دقیق‌تر و بهتر از آقایان

است، اما بعضی از کارها

هم فقط مخصوص آقایان

است.» او البته می‌پذیرد

که شرایط جسمانی، وظایف

مادر شدن و فرزند آوردن

برای بانوان محدودیت‌هایی

ایجاد می‌کند.

۲- تنوع در سرمایه‌گذاری

اگر پول و سرمایه‌ای دارید و می‌خواهید با استفاده از آن مسیرشان به سمت ثروتمند شدن را بکشاید، حال آنکه گاهی باید زنگ‌تگر از یک تلاشگر ساده بود. بعضی اشتباه‌ها را نباید مرتکب شد تا به نتیجه مطلوب رسید. بعضی از این اشتباه‌ها اینجا هستند؛ م‌رتکب شان نشود:

۳- تکیه کردن به حقوق ماهانه

با حقوق‌های جزئی ماهانه که بخش عمده‌ای از آن صرف هزینه‌های جاری زندگی می‌شود نمی‌توان انتظار ثروتمند شدن داشت. برای اینکه از نظر مالی دست‌کم یک پله بالاتر از دیگران باشید، باید از نظر فکری خودتان را بالا بکشید. به راه‌هایی فکر کنید که می‌توانید با استفاده از آنها به پول و ثروت برسید. از بعضی ریسک‌ها ترسید و راه‌هایی را که به نظر‌تان درست می‌آید بپازمایید. هرگز روی کل حقوق ماهانه‌تان به‌عنوان سرمایه اولیه حساب باز نکنید. ا وام‌ها هم می‌توانید کمک بگیرید.

۴- مقایسه خود با دیگران

چشم و هم‌چشمی. آخ از دست این چشم و هم‌چشمی. این عادت بد بیش از اینکه به دیگران ضربه بزند، خود فرد خسود را به در‌درسر می‌اندازد. بعضی‌ها تمام انرژی روزانه‌شان را صرف سرک کشیدن و در نتیجه حسادت کردن به زندگی دیگران می‌کنند. آنها اگر تنها نصف این انرژی روزانه را برای یافتن راه‌حل‌های پولدار شدن صرف کنند، قطعا می‌توانند خیلی پولدارتر باشند. مقایسه فیش حقوقی، وضع زندگی و امکانات خود با دیگران فقط وقت شما را هدر می‌دهد، اعصاب‌تان را خط‌خطی می‌کند و انرژی مثبت را از شما می‌زدود.

۵- اعتماد کردن بدون پایه و اساس

یکی از پیش‌با افتاده‌ترین و ساده‌ترین اشتباه‌های بسیاری از ما در زندگی اینست: اعتماد کردن به کسانی است که هیچ شناخت قبلی از آنها نداریم. چنین اشتباهی بارها و بارها تکرار شده و از آن درس گرفته نشده است. اعتماد کردن دلایل لازم و کافی می‌خواهد. چشم‌پسته نباید دار و ندارمان را در اختیار دیگران قرار دهیم. چنین اشتباهی! همه ثروت ما را هدر می‌دهد، حالا پولدار شدن پیشکش!
مدیرانی‌شد که فکر می‌کنند به دلیل حقوق پایین‌تر بانوان- و هزینه کمتری که درآمدها را به‌مرد می‌زنند. در جامعه‌ای که مردان کار ندارند، با دادن کار به بانوان تنها بخشی از پتانسیل تشکیل خانواده از دست می‌رود. بانوان برای استخدام مردان تن در می‌دهند، این امر سبب کاهش درآمد و از دست رفتن نیروی کار مردان شده و به ناچار برای کسب درآمد مجبور به کاهش دستمزد خانواد ه و به همین سبب مردان (نازایی از حقوق دریافتی) دل به کار نمی‌دهند.»

اگرچه شاید بخش‌هایی از عقاید این شهروند تند به نظر بیاید، اما قسمت‌هایی از آن به سبب مردان (نازایی از حقوق دریافتی) دل به کار نمی‌دهند.»

فیر

خصوصی سازی، انتقال سرمایه از دولتی به شبه دولتی بود

خصوصی سازی، فرآیندی است که طی آن مالکیت دارایی ها از بخش عمومی و دولتی به بخش خصوصی منتقل می شود تا موجب افزایش کارایی و دارایی ها شود.

به اعتقاد کارشناس اقتصادی، در ۸ سال گذشته از ابلاغ این بند مهم اصل ۴۴ قانون اساسی، نه تنها خصوصی سازی واقعی در اقتصاد ایران انجام نشده بلکه همچنان مشارکت دولت در بنگاه های واگذار شده، ادامه دارد، در حالی که به موجب قانون، شبه دولتی مغایر با اصل ۴۴ قانون اساسی است.

به گزارش ایرنا خصوصی سازی یکی از اجزای برنامه های اصلاحات ساختاری است که علاوه بر افزایش کارایی بنگاه ها زمینه ای برای رشد شتابان اقتصاد و کاهش هزینه های دولت به شمار می رود. خصوصی سازی می تواند عامل کاهش کسری بودجه دولت، بهبود کیفیت و کمیت خدمات، افزایش سطح زندگی کارکنان، کوچک شدن بخش دولتی و شهرداری ها و جدا شدن مسائل اقتصادی و سیاسی از یکدیگر نیز باشد. براساس جدیدترین آمار سازمان خصوصی سازی، تنها ۱۲/۷ درصد از ۱۵۱ هزار میلیارد تومان خصوصی سازی انجام شده طی ۱۲ سال گذشته به بخش خصوصی واقعی ارائه شده است.

همچنین از مجموع ۱۵۱ هزار میلیارد تومان خصوصی سازی تحقق یافته، حدود ۵۱ هزار میلیارد تومان آن به شکل رقابتی واگذار شده که بخشی از آن به خزانه واریز شده و بقیه عرضه سهام به صورت غیررقابتی در دو بخش سهام عدالت و رد دیون به دستگاه های طلبکار بوده است. از این مبلغ ۲۶ هزار میلیارد تومان در فضای رقابتی بابت سهام عدالت و ۱۸ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان به دستگاه های طلبکار در فضای غیررقابتی واگذار شده است.

براساس این آمار، ۴۴ درصد واگذاری ها در فضای رقابتی و ۲۹/۵ درصد در فضای غیررقابتی بوده و ۳۶ درصد واگذاری ها هم هنوز قطعی نشده است.

کارشناسان یکی از دلایل کم رنگ بودن بخش خصوصی در اقتصاد ایران را علاوه بر نبود یک فضای رقابتی سالم، ثروت ناشی از فروش نفت می دانند و می گویند وقتی درآمد دولت از فروش نفت بالا برود، احساس نیاز به فعالیت بخش خصوصی هم کم رنگ می شود.

این کارشناسان از وابستگی مستمر دولت به درآمدهای نفتی، نوسانات تعدد و تنوع سیاست های ارزی، مشکلات مربوط به جذب سرمایه گذاری خارجی، دخالت انحصارگرایانه دولت در کسب درآمد، متنوع نبودن روش های واگذاری و مقاومت مدیران و کارکنان دولتی به عنوان مهم ترین موانع خصوصی سازی در اقتصاد ایران نام می برند.



یک کارشناس اقتصادی دیگر در این باره گفت: خصوصی سازی اگر درست اجرا شود می تواند نقش موثری در توسعه اقتصادی داشته باشد.

بهنام ملکی افزود: متأسفانه خصوصی سازی در سال های گذشته در کشور واقعی نبوده و بیشتر دست به دست شدن سرمایه ها از دولتی به شبه دولتی بوده است. وی با بیان اینکه در دولت گذشته واگذاری ها بیشتر شبه دولتی سازی بوده است، تصریح کرد: اگر خصوصی سازی واقعی بخواد در دولت یازدهم شکل بگیرد، دولت باید اعلام کند چه اصلاحاتی در زمینه واگذاری ها انجام داده و خواهد داد، چرا که اگر روند خصوصی سازی مانند دولت قبل باشد خیلی قابل دفاع نخواهد بود.

این کارشناس اقتصادی اظهار کرد: اگر خصوصی سازی و واگذاری ها به معنای واقعی انجام شود، می تواند یک دستاورد بسیار قابل قبول برای دولت یازدهم تلقی شود و دولت درباره این موضوع می تواند اقبال بیشتری در جهت اعتماد عمومی داشته باشد. ملکی با بیان اینکه نمی توان واگذاری های دولت قبل را خصوصی سازی واقعی دانست، اضافه کرد: در روند واگذاری های قبل شرایط رقابت سالم وجود نداشت بنابراین نمی توانیم بگوییم خصوصی سازی به اهداف خودش رسیده است.

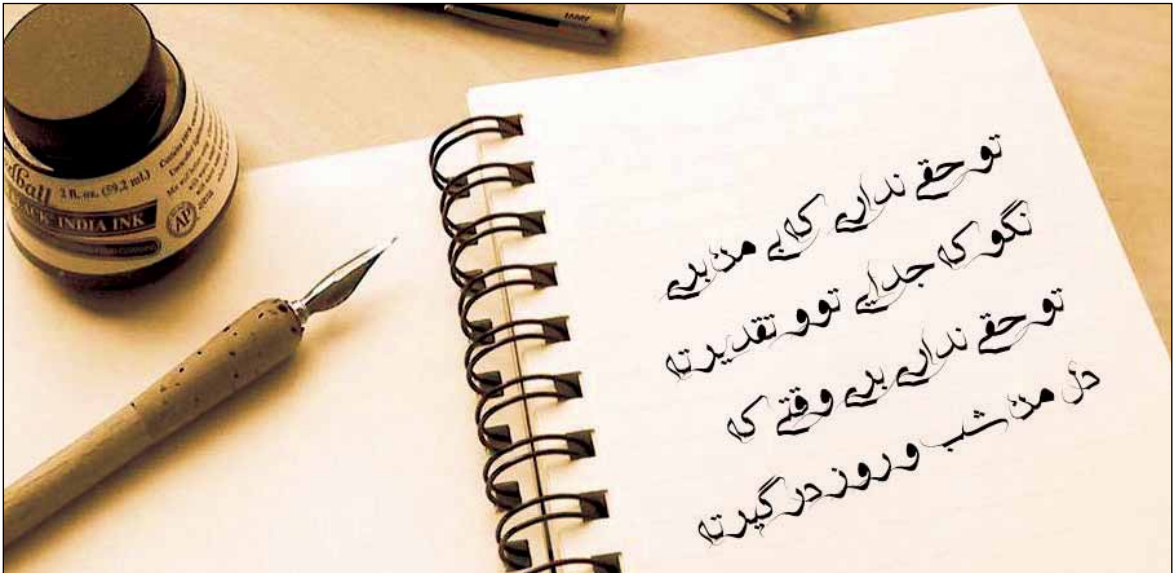
وی ادامه داد: یکی از مشکلات اقتصاد، گستردگی حجم دولت و بخش عمومی است یعنی اینکه مدیریت ها دولتی هستند و وقتی مدیریت دولتی باشد، نمی تواند کارآمد عمل کند.

وی با بیان اینکه دولت باید کارآمدی اقتصاد را افزایش دهد، خاطرنشان کرد: برای خصوصی سازی واقعی باید شفافیت و رقابت در اقتصاد ایجاد شده و زمینه ورود و فعالیت بیشتر بخش خصوصی نیز فراهم شود تا این بخش هزینه های ناکارآمدی بنگاه های دولتی را تامین و جبران کند. اما حسین راغفر معتقد است: جدا از اهمیت خصوصی سازی نکته مهم این است که برنامه های خصوصی سازی در کشور بدون یک راهبرد مشخص بوده است که این یک مشکل برای اقتصاد به شمار می رود.

راغفر گفت: در چند سال گذشته خصوصی سازی با یک نوع سردرگمی و دست و پا زدن بی هدف انجام شده و تا زمانی که این موضوع به صورت هدفمند همراه با اهداف مشخص، انجام نشود ضمن اینکه فساد در اقتصاد را افزایش می دهد به اهداف اصلی خصوصی سازی هم نخواهد رسید.

وی ادامه داد: برای دستیابی به اهداف اصلی واگذاری دارایی ها از بخش عمومی به بخش خصوصی باید در مرحله اول کارایی بخش خصوصی نسبت به دولتی بالاتر باشد و در ادامه با ایجاد فضای رقابتی سالم، زمینه رقابت میان بنگاه های داخلی فراهم شود تا ضمن بالا رفتن بهره وری، قدرت رقابت بین المللی هم افزایش یابد.

مدیریت سرمایه گذاری



کسب و کاری به نام ترانه سرایی

شعری که نان و آب می شود

وچید زندی فخر

خبرنگار

امروز می خواهیم کمی راحت و خودمانی با شما صحبت کنیم. به دنبال گزافه گویی و سخنان غیرواقعی هم نیستیم. فقط می خواهیم راهی برای کسب درآمد را به شما معرفی کنیم که استعداد آن در هر کسی وجود ندارد. البته به جرات می توان گفت که این هم نوعی از سرمایه گذاری محسوب می شود زیرا انتهای آن به مرحله ای می رسید که می توانید از طریق آن درآمد کسب کنید، اما نیازی به سرمایه گذاری خاصی ندارید و شاید خیلی از شما فکر کنید که هیچ کس نمی تواند روی این کار به عنوان شغل اول خود حساب کند در صورتی که باید این نکته را بگوییم که بسیاری از شاعران هستند که فقط و فقط از همین راه پول در می آورند؛ آن هم میلیونی!

چگونه ترانه سرا شویم؟

سرودن شعر، همان طور که پیش از این نیز گفته شد، نیاز به استعدادی دارد که مهارت و دانش، چاشنی آن است. اگر فکر می کنید کمی از این استعداد درون شما هست، فرصت را از دست ندهید و از همین امروز شروع به مطالعه کنید. یادم هست که دوستی می گفت: «برای سرودن شعر به سه فاکتور نیاز است؛ مطالعه، مطالعه و باز هم مطالعه.» از داستان و رمان گرفته تا غزل ها و اشعار سپیدی که وارد بازار می شوند شرکت درانجمن های شعرخوانی و ترانه سرایی بهترین و مشمر ثمر ترین کاری است که باید انجام دهید؛ مخصوصا انجمن هایی که در آن پس از خواندن شعر، کارشناسان شروع به نقد می کنند. این صورت است که شما از ایرادهای احتمالی شعرتان آگاه می شوید و کم کم یاد می گیرید که شعر چیست. به نظر اغلب فعالان این حوزه، کسانی که می خواهند وارد دنیای ترانه شوند، باید از عروض و قافیه اطلاعات کافی داشته باشند و پیش از آن سرودن انواع شعر کلاسیک را تجربه کرده باشند. یکی از کارکشتگان این فن می گفت: «تا حافظ و سعدی را خواننده باشی نمی توانی ترانه را درک کنی.» هرچند شاید ترانه های جدیدی که به فروش می رسند با وزن خاصی ندارند، با وزن های زیادی در آن گنجانده شده است. اگر نگاهی به لیست ترانه سراها در آلبوم های خواننده ها بیندازید نام های تکراری زیادی را در بین آنها مشاهده خواهید کرد که از آنها به عنوان افراد مشهور در این زمینه یاد می شود. شما می توانید در پایتخت باشید، پیدا کردن معروف ترین فرهنگ سراها آنها را پیدا کنید و از تجربیاتشان بهره مند شوید. اگر در ایران باشید، شما می توانید در شهرهای هنرمندان است و اغلب اشعار و ترانه های قوی و قابل توجهی در آنجا توسط هنرمندان خوانده می شود. (البته اغلب این ترانه ها پیش از خواندن فروخته شده اند) بنابراین سرمایه اولیه شما باید به اندازه خریدن کتاب های متعدد و کرایه حمل و نقل تا فرهنگسراهایی باشد که انجمن های شعر برگزار می کنند! مطمئنا اکثر افراد از عهده این هزینه ها برمی آیند. اینها گذشته می توان از ظرفیتهایی که در کتابخانه ها وجود دارد، برای بهره برداری استفاده کرد. در نهایت با ۱۰ هزار تومان به مدت یک سال انواع کتاب ها در اختیار قرار می گیرد. از طرفی، امروزه فرهنگسرا در هر محله ای وجود دارد و شاید نیازی به کرایه دادن نباشد. اما به گفته یکی از فعالان، شرکت در جلسات شعر به تنهایی نمی تواند برای شما مفید باشد. عباس یوسفی می گوید: «همه چیز از خود آدم شروع می شود و نباید روی جلسات به عنوان مرجع، حساب باز کرد؛ مخصوصا جلساتی که بحث های حاشیه ای و نقدهای اشتباه در آنها به وفور یافت می شود.» به گفته وی بهتر است تازه وارد ها کتاب های ترانه را بخوانند، زیرا ممکن است زبان

و سبک آن ترانه روی کار آنها تاثیرگذار باشد، بنابراین خوب است که هرکسی سبک مخصوص به خودش را داشته باشد. در عین حال، گوش فرادادن به موسیقی های گوشناز و کلاسیک می تواند در وزن شناسی به ذهن آنها کمک کند.

اخذ مجوزهای لازم

حال فرض کنید که پس از کسب تجربیات لازم در این کار حرفه ای شدید و اکنون چند ترانه خوب و بدون ایراد در دستان شماست. (البته کارشناسان معتقدند که کمتر شعری در جهان وجود دارد که هیچ ایرادی نداشته باشد. منظور ما هم از شعر بدون ایراد این است که کمترین اشکال در آن به چشم بخورد و بتوان نام ترانه روی آن گذاشت.) قطعاً شما در فکر استفاده غیرمجاز از ترانه هایتان نیستید و البته این به نفع شما خواهد بود، پس لازم است که مجوز لازم را از کارشناسان ارشد بگیرید. تا چندسال پیش

اکثر ترانه سرایان بر این عقیده اند که شرکت در کلاس های آموزشی ترانه تأثیری در خلاقیت افراد نخواهد داشت. این کلاس هایی برای آموزش وجود دارند که از ۳۰۰ هزار تا یک میلیون تومان بهرند بشناسد.

یادتان باشد که برندهایی در حال حاضر وجود دارند که ترانه هایشان تا میلیون ها به فروش می رسد! اما معمولاً قیمتی که روی ترانه های تازه کارها می گذارند، بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان متغیر است. یکی از شیوه های فروش ترانه این است که بگردید و خوانندگان تازه کاری را پیدا کنید که به دنبال ترانه های ارزان تر هستند. البته در این هنگام باید توجه داشته باشید صدای خواننده، به گونه ای باشد که آینده خوبی برای آن بتوان پیش بینی کرد. شک تکنیک که پیشرفت و

موفقیت او یعنی موفقیت شما. زیرا پس از آن سفارش ترانه برای شما آغاز می شود و آن وقت است که تعیین کننده نهایی قیمت، شما هستید نه کس دیگری.

تهدیدها و فرصت ها

دزدی و تخلف در هر صنفی وجود دارد. هیچ وقت ترانه های خود را در شبکه های اجتماعی منتشر نکنید، حتی یک بند کوتاه را نیز! همین امر زمینه ای را برای دزدی ادبی افراد فراهم می کند که وقتی کار از کار گذشت، تاسف خوردن دردی را دوا نخواهد کرد. حتی سوز و هاه و اتفاقات ادبی خود را برای دوستان ترانه سرایتان بازگو نکنید.

اگر قرار است به یک خواننده یا تهیه کننده، نمونه کار ارائه دهید، به هیچ عنوان تمام ترانه را در اختیار وی نگذارید و تنها یکی، دو بند اول را برایش بخواهید. این دقیقاً همان رفتاری است که آهنگسازان با ترانه سراها دارند، زیرا وقتی قرار است یک ترانه سرا روی آهنگ کسی ترانه بنویسد، هیچ وقت نباید تمام ملودی را به او تقدیم کرد. اکثر ترانه سرایان بر این عقیده اند که شرکت در کلاس های آموزشی ترانه تأثیری در خلاقیت افراد از سر بیرون کشید، اما صبر و سماجت شما عاقبت کارساز خواهد شد و بالاخره روزی فراخواهد رسید که جامعه ترانه، نامتان را به عنوان یک برند بشناسد.

یادتان باشد که برندهایی در حال حاضر وجود دارند که ترانه هایشان تا میلیون ها به فروش می رسد! اما معمولاً قیمتی که روی ترانه های تازه کارها می گذارند، بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان متغیر است.

یکی از شیوه های فروش ترانه این است که بگردید و خوانندگان تازه کاری را پیدا کنید که به دنبال ترانه های ارزان تر هستند. البته در این هنگام باید توجه داشته باشید صدای خواننده، به گونه ای باشد که آینده خوبی برای آن بتوان پیش بینی کرد. شک تکنیک که پیشرفت و

چهارشنبه – ۲۹ مرداد ۱۳۹۳

سرنخ

واردات ماشین آلات معدنی و سرمایه گذاری روی کتیرا

کلاف اول:

شک ندارم خیلی از شما که اکنون دارید این کلاف را می خوانید، مسلط به زبان های انگلیسی، فرانسوی یا آلمانی هستید و شاید



هم بیکار. اگر قرار بود از اطلاعاتتان استفاده نکنید پس چرا ادامه تحصیل دادید؟ آیا تا به حال به این موضوع فکر کرده اید که کس دیگری می توانست به جای شما در صندلی دانشگاه بنشیند و درسی را بخواند که امروز از طریق آن کسب و کاری راه بیندازد؟ همان طور که می دانید زبان، فرار است و اگر تمرین نشود، از یادتان خواهد رفت و این یعنی از دست رفتن سرمایه.

تدریس در کلاس های آموزش زبان یکی از پیش پا افتاده ترین راه های کسب درآمد است اما راه های دیگری نیز وجود دارد. اگر حوصله کلاس رفتن را ندارید، از شاگردان بخواهید که به منزلتان بیایند. به همین راحتی! اما شاید بگویید که من اصلاً تدریس را دوست ندارم. خب! این حرف دیگری است و راهکار خودش را دارد. فیلم ها و کتاب های زیادی وجود دارند که منتظر دیوبله هستند. شما می توانید با ترجمه آنها و حتی تهیه نرم افزاری که زیرنویس را روی فیلم نصب کند، کارتان را شروع کنید. نخستین مشتریان شما از دوستان و همسایگانتان خواهند بود!

کلاف دوم:

«کتیرا یکی از موادی است که به گفته صاحب نظران، اگرچه به طور مستقل اثر دارویی چندانی ندارد ولی چون ماده ای آمولسیون دهنده



است برای معلق نگه داشتن پودرهای دارویی غیرمحلول از آن استفاده می کنند.» این یکی از جمله هایی است که در یک گزارش مفصل از خبرگزاری ایرنا در مورد کتیرا منتشر شده است. در این گزارش آمده است: «ارزش تجارت جهانی گیاهان دارویی حدود ۱۰۰ میلیارد دلار در سال است که در سال ۲۰۵۰ میلادی به رقم پنج تریلیون دلار خواهد رسید. ایران با داشتن شرایط اقلیمی و تنوع گیاهی مطلوب، اکنون تنها ۱۰۰ میلیون دلار یعنی یک هزارم از تجارت جهانی گیاهان دارویی را به خود اختصاص داده است که بخش عمده ای از این رقم مربوط به صادرات زعفران است اما در دهه ۱۳۳۰ سالانه چهار هزار تن کتیرا صادر می شد که اکنون به هزار تن هم نمی رسد و اغلب به امارات عربی متحده، هند و برخی کشورهای اروپایی از جمله فرانسه، آلمان و انگلستان صادر می شود.» یک کلام؛ سرمایه گذاری روی کتیرا را فراموش نکنید!

کلاف سوم:

پیش از عید که با یکی از معنادران در مورد کسب و کارش صحبت می کردم، حرف های زیادی به میان آمد



بازاریابی مجانی

استفاده از eBay برای پیدا کردن مخاطبان



قبلا به این موضوع اشاره شد که سایت eBay می‌تواند مکان جذابی برای شما باشد تا مشتریان احتمالی و طرفداران مشتاق را برای محصولات یا حتی برخی خدمات خود بیابید. هر محصولی مناسب سایت eBay نیست، اما برای هر کسپوکاری ارزش امتحان کردنش را دارد. در اینجا ماجرای موفقیت یکی از شاگردانم را بیان می‌کنم که اکنون کسب‌وکار بسیار موفقی در زمینه فولکس واگن باگ سفارشی دارد:

«من یک فیلمساز بودم. از کودکی آرزویم این بود که کار خود را روی صفحه‌نمایش بزرگ ببینم. در ۱۰ فیلمی که همگی برای خودم بود، کار نویسندگی، کارگردانی، تدوین و تهیه کنندگی را به تنهایی انجام دادم. تمام این فیلم‌ها را به تنهایی ساختم؛ زیرا پولی نداشتیم که از اشخاص دیگر استفاده کنیم؛ بنابراین با هزینه بسیار کم فیلم‌ها را تولید کردم. به جشنواره فیلم Tribeca راه یافتم، برنده چندین جایزه شدم و حتی فیلمی داشتم که در ژانر اکشن به بخش بین‌الملل راه یافت. همه چیز عالی بود، اما هیچ درآمدی نداشتیم. کارهای عجیب و غریبی انجام می‌دادم تا یک دلار کسب کنم. آخرین ۲۰ دلاری من تمام شد و نیاز داشتم تا راهی برای کسب درآمد پیدا کنم. نمی‌توانستم مدام از دیگران درخواست کمک کنم. در عین حال نمی‌خواستم برای شخص دیگری کار کنم. به این موضوع پی بردم که به تنهایی استعداد و مهارت انجام کار را دارم.»

یک ایده جذاب

«در تمام دوران دانشکده و سال‌های فیلمسازی‌ام یک فولکس واگن کلاسیک داشتم، اما هیچ اطلاعاتی در مورد خودروهای دیگر نداشتیم. فقط خودروی باگ (Bug) را می‌شناختم. یک Beetle مدل ۱۹۸۶ گرفتم که خراب شده بود و ۳۵۰ دلار هزینه داشت. تصمیم گرفتم که او را تعمیر کنم. پدرم فکر می‌کرد که دیوانه شدم، اما با هم این کار را انجام دادیم. هیچ چیزی در مورد تعمیر خودروها نمی‌دانستم. پدرم که در زمان جوانی در گازار بروکلین کار می‌کرد، کمی مکانیکی بلد بود، اما هیچ‌کدام از ما تا به‌حال روی یک فولکس واگن کار نکرده بودیم.

من از اینترنت ممنونم؛ در اینترنت منابع بسیاری در مورد هر کار و صنعتی که بخواهید، وجود دارد. اگر پشتکار لازم را داشته باشید و بخواهید کار بزرگ و ارزشمندی انجام دهید و در عین حال مستقل باشید، هیچ زمانی بهتر و مناسب‌تر از الان نیست. جناب آقای Bugger، در سایت eBay قسمت motors فروختم. ما مایحتاج خود را از فروش آن تأمین کردیم. من و پدرم به یکدیگر نگاه کردیم و گفتیم «ما به این کار افتاده‌ایم!» بنابراین از گازاری که یک ماشینم در آن بود شروع کردیم و اکنون یک ساختمان بسیار بزرگ داریم. ما یک رکورد فوق العاده در eBay ثبت کردیم و در حال حاضر برای برنامه Build-A-Bug سفارش می‌گیریم. ما کار خود را بعد از یک سال‌و نیم وقف راه‌اندازی کردیم. مردم از ما درخواست می‌کردند که یک Bug سفارشی مخصوص آنها بسازیم. آنچه ما را از دیگران متمایز می‌کرد، این بود که من از مهارت‌های فیلم‌سازی خود استفاده کردم تا خودروهای Bug خود را با موسیقی و زیرنویس به حرکت درآورم. در هنگام فروش در eBay motors هیچ‌کس کار من را انجام نمی‌داد. به تمامی خریداران ۵۰۰ تصویر از خودروها و نیز ویدئوی با کیفیت بسیار بالا نمایش داده می‌شد. من همچنین در سایت YouTube نکته‌هایی را در مورد چگونگی تعمیر و بازسازی خودروی Beetle قرار داده بودم. این ویدئوها که حاوی نکته‌های آموزشی بود، موجب شد تا DVD یک دو ساعته در مورد نصب قطعات بفروشم.من این DVD را از طریق سایت Kunaki.com، همان‌طور که شما به من آموختید، فروختم. من دو ساعت از روز و دو ساعت از شب را به پاسخگویی به ایمیل‌های مربوط به Bug، اختصاص دادم. مثال من به شما نشان می‌دهد که اگر واقعا بخواهید در مورد محصولی که به آن علاقه دارید، موفق شوید، می‌توانید به این مهم دست یابید. منابع بسیاری برای شما در دسترس است. من همواره در حال فراگیری علم و دانش هستم و اطلاعات خود را به روز می‌کنم. انجام این کار باعث ایجاد شور و شوق در انسان می‌شود و شما را در میان رقیبانتان برجسته خواهد کرد.»

در شماره بعدی بخوانید:
جمع‌آوری مشتریان مشتاق در eBay

آیا می‌دانستید گوش فرادادن فعالانه

آیا می‌دانستید گوش فرادادن فعالانه یکی از بهترین راه‌ها برای فروش است؟ مشتریان امروزه همواره عجله دارند. حواس آنها بسیار راحت پرت می‌شود. صرفا اینکه موقع صحبت‌تان به شما نگاه کنند نشان نمی‌دهد که حواس آنها کاملا به شماست. فقط به منظور فروختن چیزی، به آنها گوش ندیدید. در عوض به این منظور گوش دهید که بفرمید؛ چه چیزی مشتریان شما را مایوس و عصبانی می‌کند؟ چگونه می‌توانید به بی‌خوابی‌های شبانه آنها پایان دهید؟ از چه چیزی می‌ترسند و نگران چه چیزهایی هستند؟ مهم‌ترین موارد در رابطه با کار، خانواده، زندگی شخصی و جایگاه‌شان و اعتبار و قدرت برایشان چیست؟ در پایان به چه چیزهایی برایشان بیشترین ارزش را دارد و در ارائه محصول‌تان دقیقا به آنها اشاره کنید.

حسن بنانج

کارشناس ارشد تبلیغات و بازاریابی

ایران یکی از بازارهای در حال رشد در منطقه است. ما جمعیتی جوان و پویا داریم که برای تجربه آخرین پیشرفت‌ها در حوزه فناوری بسیار تشنه و مستعد است و در نتیجه هر محصولی در این زمینه با استقبال خوب بازار مواجه می‌شود. بسیاری از شرکت‌های خارجی به دلیل فشارهای خارجی و تحریم‌های امریکا و اروپا طی سال‌های اخیر عطای ورود به این بازار پرسود را به لقایش بخشیدند. این روند باعث شد ورود فناوری‌های شبکه مخابراتی و تجهیزات مرتبط به آن نیز محدود شده و این شبکه آن‌طور که باید در کشورما رشد نکنند، اما در صورت موفقیت در مذاکرات هسته‌ای، انتظار می‌رود این روند تغییر کرده و فضای کسب‌وکار و همچنین سرمایه‌گذاری در صنعت ارتباطات سیار در ایران دستخوش تغییراتی مثبت و رشدیابنده‌شود.

براساس اطلاعات آماری شرکت تحقیق بازار پیرامید (Pyramid) ، ایران از نظر ضریب نفوذ مشترکان یکتای موبایل در میان کشورهای منطقه خاورمیانه و شمال افریقا از بین ۱۵ کشور، رتبه نهم را داراست. به همین دلیل ظرفیت رشد تعداد مشترکان در ایران بالاست. نرخ رشد پیش‌بینی شده برای تعداد مشترکان سالانه ۳۸ درصد است. انتظار می‌رود سال ۲۰۱۶ رکورد ۵۰ میلیون مشترک یکتا شکسته‌شود.

عوامل تعیین‌کننده‌بازار

در بازار کسب‌وکار شبکه تلفن همراه ایران متغیرهای متعددی وجود دارند که برای تعیین وضعیت رقابت میان اپراتورها در این بازار باید به آنها توجه داشت. اصلی‌ترین عامل در این روند نزدیک به برابر شدن شرایط اپراتورها در ارائه خدمات و استفاده از امکانات است. با تنوع حضور اپراتورها و ایجاد شرایط برابر برای آنها از سوی سازمان تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی، شرایط رقابت میان آنها فراهم شده و از این رو باید آینده وضعیت بازار شبکه تلفن همراه در ایران را با توجه به سه عامل جدید مورد بررسی و پیش‌بینی قرار داد. یکی از این عوامل رشد توجه و تقاضا برای نسل سوم خدمات (اینترنت) است. پیوم از این شاهد عرضه نسل اول و دوم تلفن‌های همراه در ایران بوده‌ایم و اکنون با گذشت ۲۰ سال از شروع به کار نخستین اپراتور تلفن همراه در ایران به دورمای رسیدیم که مشترکان می‌توانند سفارش خدمات دهند. این دوره به‌گونه‌ای است که اپراتورها می‌توانند آنقدر خدمات و سرویس ارائه دهند که مشتریان انتخاب کنند و حتی سفارش خدمات نسل سوم پیش از این در اختیار رایتل بود، اما چندی

مدیریت بازاریابی و فروش

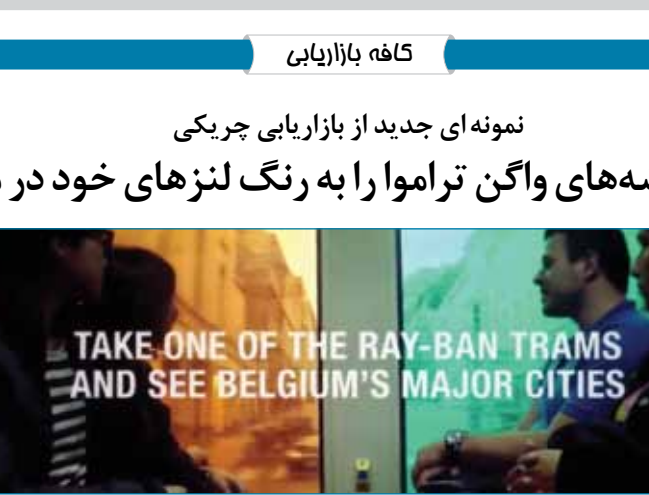


نگاهی به استراتژی شرکت‌های تلفن همراه ایران برای کسب سهم بیشتر از بازار

جنگ اپراتورها بر سر تمایز

پیش این انحصار برداشته شد و حالا سایر اپراتورها هم امکان ارائه این خدمات را دارند. یکی دیگر از عوامل تعیین‌کننده مسیر بازار شبکه تلفن همراه در ایران، قیمت و تعرفه است. تا ۱۰ سال پیش که تنها یک اپراتور در ایران فعال بود، انحصار قیمت تعرفه مکالمات و ارسال پیامک در اختیار این اپراتور بود، اما با ورود اپراتور دوم و سوم، این انحصار شکسته و رقابت بر سر قیمت‌های پایین‌تر آغاز شد. اکنون تعرفه قیمت‌ها میان خدماتی که اپراتورها می‌دهند، بسیار فاصله گرفته است، هرچند که هنوز اپرانسل دست برتر را در این عرصه دارد و تلاش می‌کند فاصله خود را با رقبایش حفظ کند. موضوع دیگر بحث برابر شدن دسترسی همه اپراتورها به امکانات شبکه از جمله رومینگ است. در بسیاری از کشورهایی که اپراتورهای تلفن همراه متعددی در آنها فعال هستند، طرحی به نام طرح رومینگ ملی اجرا می‌شود. براساس این طرح اپراتورها برای کمک به اپراتور تازه وارد که پوشش شبکه‌ای بالایی ندارد از رومینگ ملی استفاده می‌کنند. اپراتورهای گیرنده سرویس باید ملی، اپراتورها قادر خواهند بود از پوشش‌دهی شبکه دیگر اپراتورها استفاده کنند، اما در مقابل اپراتورهای گیرنده سرویس باید پوشش‌دهی شبکه دیگر اپراتورها را پوشش دهند. اما در مقابل اپراتورهای گیرنده سرویس باید پوشش‌دهی شبکه‌ای بالایی ندارند از رومینگ ملی استفاده می‌کنند. اپراتورهای گیرنده سرویس باید ملی، اپراتورها قادر خواهند بود از پوشش‌دهی شبکه دیگر اپراتورها استفاده کنند، اما در مقابل اپراتورهای گیرنده سرویس باید پوشش‌دهی شبکه‌ای بالایی ندارند از رومینگ ملی استفاده می‌کنند.

دغدغه رویارویی با مخاطبان جوان یکی دیگر از عوامل تعیین‌کننده در بازار شبکه تلفن‌های سیار، ورود مشتریان جوان به این بازار با خلق و خو و دغدغه‌های کاملاً متفاوت با دو دهه گذشته است. این قشر از مشتریان با توجه به حجم ضخیم خود در بافت جمعیتی امروز ایران، در هیچ بازاری به‌ویژه شبکه تلفن همراه و هوشمند که سرعت به روز شدن بالایی دارد، قابل چشم‌پوشی نیست. مشتریان جوان با توجه به اینکه از وضعیت ناسامان خدمات تلفن همراه و شرایط خاصش در دوره‌های گذشته تجربه‌ای ندارند، توقعات و انتظارات متفاوتی را از سرویس اپراتورها در سرمی‌پروارند که پیش از این هرگز در مخیله مدیران این اپراتورها نمی‌گنجید. عامل تعیین‌کننده دیگر در رقابت میان اپراتورهای تلفن همراه در ایران، عرصه بازاریابی و تبلیغات است. زمانی که شرکت ارتباطات سیار، اپراتور اول تلفن همراه در ایران، کار خود را با فروش خط‌ها



همان چیزی است که در ابتدا به آن اشاره کردیم؛ استفاده از عنصری کوچک و تبدیل آن به المانی بزرگ. عینک در بسیاری موارد چیزی است که مردم آن را از دیگران هدیه می‌گیرند. برندهای زیادی وجود دارد که برخی افراد عینک هایشان را به چشم می‌زنند، اما در برخی موارد شاید بازاریابی برای آنها پشت نام یک برند کار سختی باشد. این کمپین از ایده تغییر نگاه به دنیا با استفاده از عینک‌های ریبن استفاده کرده و واقعیت این عینک‌ها را در قالب پنجره‌های یک تراموا به تصویر کشیده است. این ایده واقعا فراتر از محدودیت‌های بازاریابی عینک گام برداشته و به دنیایی جدید از بازاریابی و تبلیغ با نگاهی دیگر به جهان اطراف وارد شده است. ارتباط با فرهنگ رایج راهی هوشمندانه است که ریبن؛ محصول، برند و کمپین خود را با دنیای مدرن مرتبط ساخته است. ایده کلی #NoFilter حول آغاز روند به اشتراک‌گذاری عکس در اینستاگرام شکل گرفته و صرف نظر از تصاویر غروب آفتاب یا

نداشته است. در واقع مشتریان جدید که در حال حاضر بین ۱۴-۱۲ سال سن دارند، بیشتر به اپرانسل گرایش دارند. آنها آن پرسنتیژ ۹۱۲ را تجربه نکرده‌اند. اپرانسل به‌عنوان اپراتور دوم علاوه بر استفاده از مزیت رقابتی قیمت پایین، اکنون توانسته به مدد تبلیغات و توجه به دغدغه‌ها و نیازهای جوانان در روش‌های فروش، خود را به‌عنوان همراهی قابل اتکا و دادرس به جوانان معرفی کند.

بدین ترتیب همراه اول باید به نگرانی خود در زمینه اختلاف قیمت تعرفه‌ها نگاه جدی‌تری داشته باشد. اخیرا با توجه به تغییر استراتژی که از سوی شرکت اپرانسل اتخاذ شده، قیمت پایین‌تر ملاک قرار گرفته است. همراه اول اگر نتواند از نظر قیمتی خود را با شرایط رقیبا وفق دهد، بدون شک در درازمدت دچار مشکلات زیادی خواهد شد.

مرکز بین المللی تحقیق بازار بیزینس مانیטور (BMI) در آخرین گزارش تحلیلی خود از بازار تلفن همراه تاکید کرده که رایتل با توجه به گرایش بیشتر جوانان و سایر مشترکان تلفن همراه به خدمات نسل سوم، قادر است در آینده‌ای نزدیک سهم بازار بیشتری از اپراتورهای اول و دوم دریافت کند. با این حال به نظر می‌رسد رایتل هم به‌زودی با رسیدن خدمات نسل سوم به اپرانسل و همراه اول، مجبور به اتخاذ استراتژی‌های دیگری شود. با بررسی طرح‌های ارائه شده از سوی رایتل مشخص می‌شود این شرکت همچون اپرانسل به بحث قیمت اولویت بالایی در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک، اختصاص داده است. با همه اینها به نظر می‌رسد با نزدیک شدن اپراتورها به شرایطی یکسان و دسترسی به امکاناتی تقریبا برابر در بازار، این اپراتورها باید بیش از پیش به مسئله برندسازی روی آورده و رویکردی بنیادین‌تر را در حفظ مشتری در دستنوت کار قرار دهند. معمولا در بازاریابی که بازیگران آن مزیت رقابتی خاصی را در حوزه‌های مختلف بازاریابی از جمله، خدمات، دسترسی مشتریان، قیمت، کیفیت و... ندارند، تنها راه حفظ یا ارتقای سهم بازار، ایجاد تمایز در ذهن مشتری و تبدیل مشتریان معمولی به مشتریانی وفادار است. این مهم در دنیای امروز یک روش مشخص دارد و آن هم ایجاد تمایز از طریق برندسازی است. مشتری باید احساس کند مثلا با برندی خاص سبک خاصی را از زندگی خواهد داشت و به نحوی با داشتن آن برند از دیگران متمایز می‌شود. اپراتورهای تلفن همراه حاشیه امنی بسازد که به راحتی با نفوذ متغیرهای موقت، دستخوش تغییر و ناملایمات نشود.

سلفی‌های ادیت نشده تمایل به برقراری ارتباط با تصاویر واقعی و طبیعی دارد. در همین حین این کمپین با ایجاد امکان تماشای منظر از پشت فیلتر به‌ظاهر ایده فیلتر کردن تصاویر افراد را به آنها می‌دهد.

با وجود جذاب بودن کمپین ری‌بن، از محدودیت در به اشتراک‌گذاری تصاویر در شهرها نمی‌توان گذشت. شاید ورود به مسابقه برای برنده شدن یک پک عینک ری‌بن اندکی این نقض را جبران کند. این تشویق‌ها IAB-Belgium، اتحادیه تبلیغات دیجیتالی و تعاملی بلژیک را به پیش‌بینی ۲۵ میلیون بار به اشتراک‌گذاری تصاویر در اینستاگرام به موجب این کمپین واداشته است.

اگر ری‌بن می‌خواهد که به مخاطبان بیشتری دست پیدا کند، باید با اقدامی بزرگ‌تر روند حضور به یاد ماندنی‌تری را در میان مردم جهان پیش بگیرد.

بازاریابی به سبک ایرانی

مشتری داخلی مستحق بهترین‌ها

آین‌نامه

حضور چهره‌های مشهور در تبلیغات



«به منظور ارتقای ظرفیت و بهبود سطح کیفی آگهی‌های بازرگانی، به اطلاع می‌رساند استفاده از تصاویر هنرمندان و بازیگران سریال‌ها و انیمیشن‌های ایرانی در تولید کالاها و محصولات داخلی حسب نظر اداره کل بازرگانی بلا مانع است.»

این بخشی از بخشنامه‌ای است که توسط واحد بازرگانی صداوسیما، اوایل سال ۹۲ به واحدهای تبلیغات تجاری ابلاغ شد تا شاید بتواند از کساد ی بازار تبلیغات ایران - جهت جلب توجه بیشتر مخاطبان به تولیدات داخلی- بکاهد و منع حضور بازیگران و ورزشکاران را - که از اواخر دهه ۸۰ اعلام شده بود- به نفع واحدهای تجاری رسماً آزاد اعلام کند.

اما گذشتن این نوع محدودیت‌ها و سپس برداشتن آن عملاً چیزی را عوض نخواهد کرد مگر اینکه استفاده از یک ستاره در جای خود و به تناسب ارتباط کافی با آگهی مربوطه به کار گرفته شود. با این حال، مدتی از اعلام این بخشنامه می‌گذرد و حالا شاهد یک‌سری تبلیغات تجاری هستیم که گویا تلاش شده تکنیک «استفاده از یک شخص مشهور» را به کار گیرند؛ آن هم بعضاً بدون در نظر گرفتن معیارهای نگارشی و ارزشی حاکم بر جامعه و بدون وجود ارتباط لازم بین کاراکتر در نظر گرفته شده با محصول مورد تبلیغ. نمونه بارز این مسئله حضور جمشید منایخی در کنار ابراهیم میرزایور روی بلبوردهای کولر گازی اوجنرال بود، البته مثال‌های فراوان از این دست وجود دارد که اغلب مخاطب سردرگم هیچ ارتباطی بین ستاره مورد نظرش و کالای تبلیغی نمی‌بیند.

شاید حضور هنرمندان و ورزشکاران در دنیای پرمطمراط تبلیغات چیز عجیبی نباشد اما مسئله مورد نظر ما، وجود ارتباط کافی بین فرد در نظر گرفته شده برای تبلیغ و کالای موردنظر تبلیغ است. درواقع کارشناسان تبلیغ باید بر خود واجب بدانند تا باتوجه به کالای تولیدی خود، دست‌کم جایگاه فرد انتخاب شده در جامعه را روانشناسی کرده تا وجه اشتراک یا ارتباطی با محصولشان داشته باشد. این کارشناسان باید بدانند صرفاً استفاده از یک شخصیت محبوب در یک تبلیغ نمی‌تواند نتیجه مطلوبی به دست آورد.

ایستگاه تبلیغات

انتقال انرژی برای اهدای خون



یکی از اهداف تمام بازارپایان، خلق چیزی است که کاربردی بوده، هدفی والا را محقق کند و در نهایت نتایج پرباری به همراه داشته باشد. Y&R در پروژه جدید خود که آن را با همکاری شبکه سلولار آذربایجانی به نام Nar Mobile رانندازی کرده توانسته به تمام این موارد دست یابد.

این شرکت «کابل اهداکننده» یا Donor Cable را ابداع کرده که می‌توان آن را مانند دستبند به دست داشت. این کابل به دارندگان گوشی‌های هوشمند این اجازه را می‌دهد که به آسانی به گوشی دیگری شارژ انتقال دهند. این وسیله که بسیار هوشمندانه طراحی شده است، در واقع این شعار را انتقال می‌دهد که «انرژی اهدا کنید تا یک موبایل را نجات دهید، خون اهدا کنید تا یک زندگی را نجات دهید.»

اینکه چرا تاکید بر اهدای خون بوده است به دلیل تحقیقی است که اخیراً در آذربایجان انجام شده و نشان داده است آذربایجان یکی از کشورهای است که بیشترین تعداد کودکان مبتلا به تالاسمی را دارد، یک بیماری ارثی که بیشتر در میان مردمان مدیترانه یافت می‌شود. این بیماری نیازمند دریافت مداوم خون است و اغلب بیمارستان‌ها با کمبود خون برای انتقال به این بیماران مواجه می‌شوند.

با خرید گوشی اندروید این کابل به خریداران در تمام فروشگاه‌های این کشور داده می‌شود و مراکز اهدای خون نزدیک به مغازه‌ها مستقر شده‌اند تا وقتی مشتری در ذهن خود این موضوع را دارد به آنها مراجعه کند. این کمپین سبب افزایش اهدای خون به میزان ۳۳۵ درصد شد و توجهات بسیاری را به خود جلب کرد.

آیا می‌دانستید

تبلیغات دهان به دهان

آیا می‌دانستید یکی از محبوب‌ترین و اثربخش‌ترین کانال‌های تبلیغاتی برای سازمان‌ها و برندها، تبلیغ دهان به دهان (Word of Mouth) است. امروزه، مدیران بازاریابی و بازاریابان حرفه‌ای همگی به دنبال ایجاد یک حس مثبت در مشتریان خود هستند، تا آنها در جوامع مختلفی که حضور دارند، به تبلیغ و ترویج برند، محصول یا سرویس بپردازند. این تکنیک، نوعی ترویج رایگان — چه شفاهی، چه مکتوب — است که در آن مشتریانی از کسب‌وکار، محصول، خدمات یا رویدادی رضی بوده‌اند و از رضایتمندی‌شان به دیگران می‌گویند. تبلیغ دهان به دهان، یکی از موثرترین شیوه‌های تبلیغ است، زیرا افرادی که از تبلیغ آن شی نفع شخصی نمی‌برند، با هر بار توصیه کالا یا خدماتی، از اعتبار خودشان مایه می‌گذارند.

خلاقیت تولیدکننده مایع ظرفشویی برای بالا بردن هیجان آگهی

آنلاین ظرف بشوید



ولی با محتوایی نه چندان خوب بیننده را به تماشا دعوت می‌کرد. این آگهی یک مهمانی خانوادگی را به تصویر می‌کشید که در آن مردان مانند تمام مهمانی‌ها بعد از غذا شروع به صحبت و بحث کردن می‌کنند که به یکباره خانم‌های حاضر در آگهی به مردان چشم‌غره می‌روند و به آنها اشاره می‌کنند که به سراغ آشپزخانه می‌روند. سرغ‌های پکر با دلخوری به سمت آشپزخانه می‌روند که به یکباره صدای خنده‌شان بلند می‌شود و در موقع ظرف شستن به شوخی و خنده مشغول می‌شوند. خانم‌ها با تعجب به سمت مردان می‌روند و می‌بینند که آنها با کف حاصل از شستن ظرف‌ها در حال خوشگلدانی هستند. این آگهی از آنجا که غیرواقعی بود، توانست توجه برخی بینندگان را به سمت خود جلب کند.

مردانی که در واقعیت

ظرفی نمی‌شویند

به تصویر کشیدن تصاویری که در زندگی واقعی ما ایرانی‌ها عینیت ندارد، موضوع تازه‌ای نیست؛ تصاویری که از زندگی رویایی صحبت می‌کند و به عبارت دیگر واقعیت به آن شکلی نیست که در آگهی‌ها نمایش داده می‌شود. در این آگهی هم بازیگران خانم و آقا کارهایی می‌کنند که شاید در واقعیت به هیچ‌وجه امکان انجام دادن آن نیست. برای مثال ظرف شستن آقایان در دنیای واقعی آن هم به این شکل که در این آگهی به نمایش کشیده شده، شبیه به رویایی دست‌نیافتنی برای سروصدای زیادی به پا کرد. تمام این ویژگی‌ها که بگذریم،

چسباندن دو واژه

به هم و تبدیل کردن به شعار تبلیغاتی شیوه‌ای بود که اسپیف برای نخستین‌بار در تبلیغات محیطی انجام داده بود. در نتیجه بسیاری نسبت به این موضوع حساس شدند

دیگری از این‌ آگهی را به یاد نداشتند. این موضوع درباره اکثر تبلیغات این حوزه صادق است و شاید نقطه‌ضعف این حوزه باشد. نکته دیگری که کمپین‌های به کار رفته که به مصرف‌کننده انرژی می‌دهد یا اینکه موضوع دیگری باعث این اتفاق می‌شود؟ در آگهی‌های مشابه این محصول شاهدیم که دائم گفته می‌شود این محصول دارای کف فراوان است یا به دست آسیب نمی‌زند و... اما در این آگهی هیچ نکته‌ای مبنی بر برتری و تفاوت این محصول وجود ندارد. این آگهی علاوه بر رسانه‌های داخلی، در بسیاری از کانال‌هایی که زیرنظر صداوسیماست نیز درحال پخش است.

بمب‌هایی هم طراحی شده که باید مراقب آنها باشید چون موقع برخورد کردن امکان دارد آشپزخانه کثیف شده و یکی از جان‌های شما از دست برود. چون موقع ظرف شدن هر لحظه امکان دارد مایع ظرفشویی کاربر تمام شود، میان ظرف‌های پرتاب شده، مخزن مایع ظرفشویی نیز پرتاب می‌شود و کاربر با ضربه زدن به آن مخزن، می‌تواند مایع خود را پر کند. بازی وقتی به اوج هیجان می‌رسد که میان ظرف‌ها یک قابلمه ضربه به هوا پرتاب می‌شود. با هر بار زدن و تمیز کردن قابلمه به پایان می‌رسد.

کمپین‌های تبلیغاتی

مفادات طراحی کنید

کارشناس تبلیغات درباره ایجاد تفاوت در کمپین‌های تبلیغاتی جالبی برای کمپین تبلیغات خوشگظرفونی به گوش‌مان رسید؛ بازی‌ای که شرایط استفاده از آن برای همه گروه مخاطبان فراهم است. اینجاست که تازه به مفهوم واقعی شعار اسپیف یعنی خوشگظرفونی نزدیک می‌شویم؛ یعنی با شستن ظرف‌ها نیز می‌توان خوش گرداند. طراح عنوان کرده که این بازی را هم کسانی که دسترسی به سیستم اندروید دارند می‌توانند انجام دهند و هم کسانی که به این سیستم دسترسی ندارند می‌توانند آن را از طریق وب بازی کنند. کاربر بعد از نصب بازی در فضای یک آشپزخانه مقابل محل شستن ظرف‌ها قرار می‌گیرد. در این بازی نیز مانند تمام بازی‌های کمپین‌های به کار فرستاده می‌شود که در زمان بخت، شانس دوباره داشته باشد. به عبارت دیگر در این مسابقه سه جان به کاربر داده می‌شود.

آنلاین ظرف بشوید

در این بازی ظرف‌های کثیف از داخل سینک به سمت بالا پرتاب می‌شود. باید سرعت‌العمل سریع داشته باشید و در این حین با دست کشیدن روی ظرف‌ها یا با استفاده از موس ظرف‌های کثیف را تمیز کنید. در این میان در صورتی که ظرف کثیف به سینک بازگردد، کاربر یک جان از دست داده است. اگر بیشتر از سه ظرف را با کشیدن یک خط حدوا راست پاک کنید، متناسب با تعداد ظرف‌ها، امتیاز به دست می‌آورد. در میان ظرف‌ها

کافه تبلیغات

الگوی خرید مشتریان را

پیش‌بینی کنید

محمد تماشا

کارشناس روان‌شناسی صنعتی



مدیران تبلیغات قبل از آنکه روی کالایی قصد تبلیغ داشته باشند، بایستی مطالعه کاملی روی مشتریان انجام دهند؛ کاری که متأسفانه شرکت‌های تبلیغاتی در کشور ما انجامش نمی‌دهند و این گونه می‌شود که هر روز شاهد کپی‌کاری‌های تکراری از روی محصولات سایر شرکت‌ها هستیم.

الگوی تبلیغاتی کشور ما متأسفانه این روزها بیشتر شبیه خریدوفروش بلیت‌های یخت‌آزمایی شده، به این معنا که محصول را می‌خری، کدی را می‌فرستی و در قبالش آن شرکت برای شما جایزه می‌دهد. از نظر من این بدترین مدل تبلیغ است.

من مقصر واقعی را مدیران تبلیغات می‌دانم نه شرکت‌ها. اکثر آنها به خاطر آنکه نمی‌خواهند مطالعه کنند و خلاقیت به خرج دهند، ساده‌ترین کار را انتخاب می‌کنند و چند آگهی را پیش‌فرض در اختیار مشتری قرار می‌دهند و از مشتری می‌خواهند که یکی را انتخاب کند.

تکنیک‌های دست به جیب کردن مشتریان

گرچه شرکت‌های تبلیغاتی همیشه مدعی هستند صاحبان کالا از آنها می‌خواهند که این‌گونه تبلیغ کنند، اما باز من معتقدم که این مدیر تبلیغات است که باید مشتری را قانع کند. مدیران تبلیغات وقتی یک آگهی را می‌سازند باید به چند نکته دقت کنند.

اول آنکه در مشتریان انگیزش خرید ایجاد کنند؛ یعنی باید تبلیغ به گونه‌ای باشد که مشتری احساس نیاز کند. وقتی مشتری احساس نیاز نمی‌کند، بی‌شک دست در جیب خود نخواهد کرد.

دومین موضوعی که مدیر تبلیغات باید به آن بپردازد کسب اطلاعات کافی در خصوص محصولی است که می‌خواهد به مشتری‌ها نمایش دهد. زیرا وقتی مشتری می‌خواهد کالایی را بخرد همین کار را خواهد کرد؛از این رو مدیر تبلیغات هم باید دقیقاً گام به گام با مشتری حرکت کند و ببیند مشتری از کجا اطلاعات خود را کسب می‌کند و این نیاز به آن دارد که رفتار مشتری رصد شود. مثلاً آیا مشتری از اینترنت برای کسب آگاهی در خصوص محصول استفاده می‌کند یا از زنان همسایه یا از فروشنده یا از افراد متخصص و... وقتی فهمیدیم مشتری از کجا اطلاعات کسب می‌کند، آگهی را بر همین اساس بنا می‌کنیم.

سومین گام در تبلیغ آن است که محصول خود را با سایر محصولات مشابه به مقایسه بگذاریم. همه ما رقابت دیرینه کوکا و پپسی، نایک و آدیداس و غیره را دیده و شنیده‌ایم، اما بد نیست بدانید که در این رقابت همیشه بحث مقایسه در میان بوده و هر شرکت می‌خواهد طوری خود را به نمایش بگذارد که نشان دهد از آن یکی بهتر است، در غیراین‌صورت مشتری دست و دلش به سمت خرید کالای تولیدشده نخواهد رفت.

چهارمین نکته‌ای که باید دقت کرد آن است که مشتری کالای ما را از کجا تهیه می‌کند و این زمانی میسر می‌شود که تحقیقات میدانی خوبی در این خصوص انجام پذیرد. مثلاً اگر مشتری کالا را از فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌خرد، نحوه تبلیغ به گونه‌ای باشد که نمایش آگهی بیشتر تأکیدش فروشگاه‌های زنجیره‌ای باشد و اگر خواربارفروشی سر محل مرکز خرید مشتری ماست، آگهی باید به گونه‌ای دیگر تنظیم شود. (کمتر تبلیغی در رسانه‌ها کالای خود را در خواربارفروشی به نمایش می‌گذارد).

جالب اینکه درصد خیلی کمی از ایرانی‌ها کالای خود را از فروشگاه‌ها زنجیره‌ای خریداری می‌کنند. این گونه یک ناهماهنگی بین محل خرید مشتری و محل نمایش کالا وجود دارد چه بسا مشتری گمان می‌کند احتمالاً این محصول در خواربارفروشی سر محل عرضه نمی‌شود.

پنجمین مرحله آن است که وقتی مشتری کالایی را می‌خرد، دست از مقایسه با محصولات دیگر بر نمی‌دارد و باز اطلاعات خود را در خصوص محصولی که خریده بالاتر می‌برد.

شاید بگویید حالا که خرید انجام شده چرا باز مشتری دنبال اطلاعات است. البته این در جوامع مختلف فرق می‌کند. من بیشتر مدل ایرانی ماجرا را برایتان شرح می‌دهم؛ ما ایرانی‌ها وقتی کالایی را می‌خریم همچنان چشم‌مان به بوتیک‌ها و فروشگاه‌های مختلف است و مدام احساس می‌کنیم که نکند سرمان کلاه رفته باشد.

این مرحله حتی گاهی تا چند روز به طول می‌انجامد. این مرحله را برخی مرحله «عدم تجانس پس از خرید» می‌نامند.

یک قسمت دیگر ماجرا باز می‌گردد به اینکه وقتی اطلاعات خود را بیشتر می‌کنیم، قصد داریم به کسانی که قرار است از ما به‌خاطر محصولی که خریده‌ایم سوال کنند، جواب‌های قانع‌کننده‌ای بدهیم. این موضوع بیشتر در مورد کالاهای مهم مثل خرید لوازم خانگی و... مشهود است.

من به تمام مدیران توصیه می‌کنم این مرحله را کاملاً جدی بگیرند، زیرا این

مدیریت فرید

فرش چندمتری بخیریم؟



قبل از اینکه وارد مقوله فرش و نحوه انتخاب آن در دکوراسیون متناسب با فضای منزل شویم، لازم است متذکر شویم که چه در مورد فرش و حتی سایر موارد، انتخاب‌ها با توجه به اینکه در کل از چه سبکی برای دکوراسیون استفاده کرده‌ایم، متفاوت خواهد بود. انتخاب فرش و استفاده از آن به‌عنوان یکی از عناصر تشکیل‌دهنده فضای خانه یکی از موارد مهمی است که زیبایی و تناسب دکوراسیون منزل بسیار به آن وابسته است؛ اینکه چه فرش را برای کدام دکور انتخاب کنیم و فرش چه مساحتی از فضای مورد نظر را اشغال کند عامل مهمی است که اغلب از سوی مردم به اشتباه انتخاب می‌شود.

به‌عنوان مثال فرش‌ی که برای کاربرد در دکوراسیون سبک مدرن انتخاب می‌شود و برای این سبک مناسب است بسیار متفاوت با فرش‌ی است که در سبک‌های کلاسیک یا هر کدام از زیرشاخه‌های آن کاربرد دارد. اما در مورد این عنصر از دکوراسیون، آنچه در میان تمام سبک‌ها می‌تواند یکسان باشد این است که بهتر است تا حد امکان تلاش کنیم جزء میز مقابل میلمان، عنصر یا شی دیگری روی فرش قرار نگیرد؛ این موضوع به این معناست که حتی پایه‌های میلمان هم نباید روی فرش قرار گیرند. بهتر است پایه‌های میبل حداقل ۱۰ سانتیمتر از فرش فاصله داشته باشند. با محاسبه این فواصل، زمانی که میلمان در منزل چیده می‌شود خود به خود مساحت فرش‌ی که متناسب با حجم منزل و نحوه میلمان شماسست به دست می‌آید. باز هم در این مورد باید تاکید کنیم که حتی در انتخاب فرش شما مانند دیگر عناصر کاربردی دکوراسیون نباید از سلیقه آنی منأثر شویم. ابتدا باید مساحت صحیح، متناسب و موردنیاز با فضای منزل را برای کاربرد فرش تعیین و سپس اقدام به خرید کنید؛ اینکه در بسیاری موارد فرش‌ی می‌خريد که پس از حمل به منزل و پهن کردن آن برای استفاده، بسیار بزرگ به نظر می‌رسد ناشی از همین تاثیرپذیری‌های غلط از سلیقای آنی و زودگذر است. نکته مهم دیگر اینکه، مساحت فرش را هیچ‌گاه نباید مساوی با مساحت اتاق یا فضای موردنظر انتخاب کرد؛ برای مثال اگر اتاق شما ۱۲متر مربع مساحت دارد انتخاب فرش ۱۲متری برای پر کردن این اتاق کاملا اشتباه است. میز مقابل میلمان به جز عسلی‌ها که باید نزدیک به میلمان و در کنار آنها باشد، تنها عنصری است که روی فرش قرار می‌گیرد. عناصری مانند مجسمه‌ها، گلدان‌ها، دیگر اشیای دکوری، میز تلویزیون و غیره باید بیرون از فرش قرار گیرند.

کدام فرش برای کدام سبک؟

اینکه چه طرحی از فرش را انتخاب و خریداری کنید اولاً به نوع سبکی که برای دکور منزل خود انتخاب کرده‌اید و ثانیاً به طرح میلمان، پرده‌ها و غیره بستگی دارد. البته بخشی از انتخاب‌ها در مورد فرش سلیقه‌ای و بخش دیگر مربوط به هارمونی آن با دیگر اشیای مورد استفاده در دکوراسیون است. اگر سبک غالب شما در دکور منزل سبک کلاسیک است بهتر است از فرش‌های مدرن استفاده نکنید. مدرن به معنای فرش‌های با طرح‌های جدیدی است که به تازگی در بازار فرش شده است. استفاده از پوست یا فرش‌های سنتی ایرانی بهترین انتخاب برای کاربرد فرش در دکوراسیون سبک کلاسیک است. در تمام دنیا مرسوم است که در سبک کلاسیک از فرش‌های ایرانی یا فرش‌های سنتی تولید کشورهای همچون مراکش و غیره استفاده می‌شود.



تاثیر رنگ در انتخاب فرش مناسب

در مورد رنگ بهتر است فرش با رنگ غالب‌تر یا رنگ تیره‌تر در طیف رنگی مورد استفاده در دکوراسیون انتخاب شود. رنگ فرش باید نسبت به رنگ میلمان گرم‌تر و تیره‌تر باشد. در مورد رنگ میز هم چون روی فرش قرار می‌گیرد بهتر است همیشه رنگ کوسن‌های میلمان انتخاب شود. اگر تصمیم گرفتید از دو رنگ متفاوت برای فرش و میلمان استفاده کنید باز هم باید رنگ فرش هم غالب و گرم‌تر و تیره‌تر باشد. در مورد بافت فرش هم در مقایسه با دیگر بافت‌های کاربردی دکوراسیون مانند بافت میلمان یا پرده، باید به این نکته اشاره کنیم که بافت فرش باید درشت‌تر از سایر بافت‌ها باشد و در واقع اولویت دیداری بافت در دکوراسیون نسبت به دیگر عناصر با فرش است. در صورتی که تمایل به استفاده از فرش‌های مدرن یا فرش‌های جدیدی که با طرح‌های متنوع در قالب گلیم‌فرش در سال‌های اخیر به بازار عرضه می‌شود دارید، حتماً باید این فرش‌ها را برای دکوراسیون سبک مدرن انتخاب کنید. همچنین استفاده از فرش‌هایی با طرح‌های گل و بوته سنتی یا فرش‌های ایرانی که طرح‌های زیاد و نقش‌های شلوغی دارند برای کاربرد در سبک‌های مدرن دکوراسیون به هیچ وجه توصیه نمی‌شود.

اگر می‌خواهید قراردادهایتان امضا شود

سرکیسه را شل کنید



سنگین ندارند و ترجیح می‌دهند غذای سبک‌تر و زودهم‌تری انتخاب کنند. البته برای اینکه خاطره‌ای ممکن است شتابزده به نظر برسید، شاید دوست داشته باشید که در آرامش به نقش‌ها و بناها نگاه کنند. آرام باشید و با طمأنینه کمی جلوتر از آنها حرکت کنید. به‌نوعی که پشت شما به آنها نباشد بلکه بدن خود را کمی به سمت آنها کج کنید و درحالی‌که راه را نشان می‌دهید، آنها را به محل مورد نظر خود ببرید. یادتان باشد که مدیران خارجی همگی آموزش‌دیده هستند و حتی به نحوه دست دادن شما هم توجه دارند. آنها از علم زبان بدن آگاه هستند پس یادتان باشد که طوری دست بدهید که نه قدرت مطلق و نفوذناپذیر خود را به آنها القا کنید و نه تسلط‌پذیری مطلق را.

رستوران‌ها؛ غذاها و رفتارها

یکی از استرس‌هایی که حتماً خواهید داشت، حضور در رستوران‌ها و کیفیت غذا و مهم‌تر از آن رفتار گارسون‌ها و خدمه رستوران‌هاست. خدماتی که رستوران‌ها برای مشتریان خود در نظر می‌گیرند، می‌تواند تاثیر مهمی بر مهمانان شما و کسب‌وکار شما داشته باشد. البته باید خیال‌تان را راحت کنید که رستوران‌های زیادی هستند که گارسون‌ها و خدمه آنها آموزش‌های لازم را دیده‌اند. آنها هم چگونگی رفتار را می‌دانند و هم رستوران آنها غذا را با کیفیت بسیار بالا ارائه می‌کند. یک نکته به برای غذا و انتخاب رستوران حتماً باید مدنظرتان باشد، این است که رستوران انتخابی شما هم منوی غذاهای ایرانی را داشته باشد و هم غذاهای خارجی. شاید مهمان شما مانند خودتان عاشق چلوکباب باشد. این مسئله به‌ویژه زمانی اهمیت زیادی دارد که مهمان شما از کشورهای اروپایی باشد. اروپایی‌هایی که میانه خوبی با برنج و غذاهای

می‌کنید، بپزداید. هزینه اقامت در اتاق‌های یک‌تخته این‌هتل‌ها تا شی ۴۰۰ هزار تومان و دوتخته‌ها تا ۵۰۰هزار تومان است. البته این هتل‌ها سویت‌هایی هم دارند که به ابایت رزرو آنها باید بین ۶۰۰ هزار تومان تا دومیلیون تومان هزینه کنید. نرخی‌های بالا شامل سرویس، صبحانه بوفه، اینترنت وایرلس، جای و آب معدنی است. متراژ این سویت‌ها بین ۵۰ تا ۱۲۰ متر است و حتی می‌توان به‌صورت خانوادگی از آنها استفاده کرد.

خرج به ربال، درآمد به دلار

اگر مهمان خارجی شما شریک تجاری یا طرف

تفریحات فرهنگی مناسبی هم برای آنها در نظر بگیرید. از هشت صبح تا ۱۰ شب آنها را در ترفایک مرگبار تهران این‌ور و آن‌ور نبرید. مکان‌های تاریخی خلوت را انتخاب کنید و سعی کنید در روزهای تعطیل آنها را همراهی کنید

تجاری مهم و تعیین‌کننده برای کار شما به‌شمار می‌رود، هیچ‌گونه خستی به کار نبرید. با یک حساب سرانگشتی هم می‌توانید به این نتیجه برسید که هرچه در ایران به ریال خرج می‌کنید، در عوض ۲۰میلیون تومان هزینه پرداخت می‌شود. هتل را از قبل رزرو کنید و با حاکم کردن نظمی خاص و حرکت براساس زمان‌بندی مناسب و به‌موقع و حضور آراسته در جلسات، شریک‌های خارجی‌تان را به افضای قراردادهای متقاعد کنید. تفریحات فرهنگی مناسبی هم برای آنها در نظر بگیرید. از هشت صبح تا ۱۰ شب آنها را در ترفایک مرگبار تهران این‌ور و آن‌ور نبرید. مکان‌های تاریخی خلوت را انتخاب کنید و سعی کنید در روزهای

است. خاطرات خوب‌تان در کشورهای طرف قرارداد را به یاد می‌آورید. اتومبیل با راننده در اختیار‌تان بوده و رستوران‌ها و هتل‌های لوکسی که موجب شده بودند که فقط به امضایی فکر کنید که قرار است زیر برگه‌های قرارداد بزنید. حق دارید نگران باشید، اما همیشه راهی هست.

دیوار ضد حریق هتل‌ها

هتل‌هایی که در سطح جهان چهار یا پنج ستاره را روی سینه لوگوی خود حک کرده‌اند، واقعاً قابل اطمینان هستند، اما در ایران خیلی بااحتیاط باید با این داستان برخورد کنید. حتماً باید کسی را بفرستید تا هتل مورد نظر شما را بررسی کند. نکنند اتفاقی بیفتند و هتل دچار حادثه‌ای شود. صندلی‌های رستوران لق نخورد و مهمان شما را نقش بر زمین نکند. خلاصه به محال‌ترین احتمالات هم فکر کنید.

دیوارهای ضدحریق و صندلی‌ها و روتختی‌های ضدحریق تنها گوشه‌ای از تجهیزات مدرنی است که هتل‌ها می‌توانند به مهمانان رده‌بالای شما ارائه کنند. بعضی از هتل‌های تهران این تجهیزات را دارند. هتل‌هایی که معمولاً پذیرای مهمانان خارجی افراد مختلف هستند. یکی از آنها هتل اسپیناس

است. هتلی مدرن که به‌گفته مدیر آن برای تجهیزات این‌چنینی هر اتاقش حداقل ۲۰میلیون تومان هزینه کرده‌اند. دیوارها و پرده‌های ضدحریق آن می‌تواند به‌عنوان یک سوپاپ اطمینان برای شما عمل کند. هتل‌های چون نوین پارسیان و هتل استقلال نیز گزینه‌های مناسبی برای اقامت در بعضی از هتل‌های پنج ستاره تهران به‌اصطلاح برلیات است. یعنی خیلی درخشان و دورنمای دلپذیری دارد البته نه برای جیب شما، اما مدیریت کسب‌وکار‌تان و در نتیجه زندگی شما ایجاب می‌کند که گاه باید هزینه سودهایی را که کسب

با شوق و ذوق زایدالوصفی از هزینه‌هایی می‌گفت که برای چند مهمانش که از ترکیه آمده بودند پرداخته؛ در یکی از بهترین هتل‌های تهران اتاق رزرو کرده و حدود پنج‌میلیون تومان هم برای دو، سه روز اقامت و غذای آنها پرداخته است. تاجر آجیل و خشکبار است و به‌تازگی سفرهای زیادی به کشورهای همسایه دارد و از مهمانان زیادی هم در ایران پذیرایی می‌کند. هزینه

برای پذیرایی می‌کند. هزینه برای پذیرایی می‌تواند به این مورد خاص را کاملاً به صلاح کسب‌وکارش می‌داند. می‌گوید طرف‌های قرارداد من باید مرا در موقعیتی ایده‌آل ببینند تا اطمینان خاطر داشته باشند که من یک طرف کاری مهم و دارای سرمایه لازم هستم. حتی با این‌پذیرایی من به آنها ثابت می‌کنم که برای خرج کردن و سرمایه‌گذاری اهل ریسک هستم و همه‌چیزه می‌توان روی من حساب باز کرد. جای امن، گشت‌وگذار به موقع و غذای مورد علاقه مهمان‌م تاثیر مستقیم بر امضای قراردادهای دارد. در این گزارش قرار است به شیوه‌های سودمند مدیریت رفتار در هنگام حضور شرکای خارجی‌تان بپردازیم.

حواس‌تان به هتل و رستوران باشد

اینکه شما سرمایه لازم برای پیش بردن پروژه را دارید، برای‌تان مسلم است. حساسی هم به ظاهر‌تان رسیدهد و درحالی‌که عقربه‌های فرادها و چیزی نمانده که خود را به ساعت ۱۲ ظهر برسانند، با کمی استرس در اتاق‌تان قدم می‌زنید. دائماً با حواس‌کلنجار می‌روید که کدام رستوران و هتل می‌تواند گزینه مناسبی برای مهمانان خارجی شما باشد. کیفیت غذا، کیفیت رفتار کارکنان رستوران‌ها و هتل‌ها و حتی خدماتی که ارائه می‌کنند، ذهن شما را مشغول کرده

برنامه‌ریزی

کارمندان تمام وقت هم می‌توانند تفریح کنند!

سارا گلچین

هنر چم



شاد بودن حق همه آدم‌ها است. این شادی حتی برای کارمندان تمام وقت هم یک حق محسوب می‌شود. بسیاری بر این باور هستند که با داشتن کار تمام‌وقت دیگر مجالی برای تفریح و با خانواده بودن نمی‌ماند. چنین افرادی اما می‌توانند با وجود مشغله زیاد به تفریحات شخصی و خانوادگی هم برسند. فقط کافی است، برنامه‌ریزی و اراده برای تفریح کردن داشته باشند.

کارمند تمام وقت کیست؟

کارمند تمام‌وقت کسی است که هر روز جز تعطیلات موظف به حضور در محل کار در یک بازه زمانی مشخص است. مثلاً کارمندان تمام وقت دولتی موظف به حضور در محل کار از ساعت ۷:۳۰ صبح تا ۱۴ هستند. این نوع کار کردن به یقین خستگی‌هایی در پی دارد و فکر کردن به تفریحات را سخت می‌کند. اما هنوز هم راه‌هایی برای گنجاندن تفریحات در برنامه روزانه وجود دارد.

چگونه می‌توان تفریح کرد؟

برای تفریح کردن، با وجود محدودیت‌ها، راه‌های متنوعی وجود دارد. بسیاری از افراد، از اینکه وقت کافی یا وسیله تفریحی مناسبی ندارند، با غم و غم عین شده‌اند. ما هم قبول داریم که امکانات تفریحی کم است، اما دست کم می‌توان از این امکانات محدود استفاده کرد، نه اینکه با غرولند کردن فرصت این شادی‌های کوچک را هم گرفت. در واقع، مشکل اصلی بسیاری از کارمندان تمام‌وقت برقرار نکردن توازن میان کار و زندگی است. این افراد اگر بتوانند میان ساعت‌های کاری و ساعت‌هایی که با خانواده هستند توازن برقرار کنند، می‌توانند به تفریحاتشان هم برسند. برای رسیدن به این توازن چه باید کرد؟

برنامه‌ریزی

خوبی کار یک کارمند تمام‌وقت این است که ساعت‌های کاری مشخصی دارد. در واقع، تکلیفش با خودش معلوم است و می‌داند از چه ساعتی تا چه ساعتی سر کار است. فرض کنید یک کارمند تمام وقت از صبح زود تا حدود ساعت ۱۴ سر کار است. در چنین شرایطی می‌تواند با برنامه‌ریزی درست‌مدت به استراحت خود برسد و هم وقتی را برای خانواده یا دوستان اختصاص دهد. مثلاً اگر ساعت ۱۵ به خانه می‌رسد، می‌تواند یک ساعتی استراحت کند و از پنج‌ای شش ساعت باقیمانده به بهترین نحو استفاده کند. رفتن به سینما، تئاتر، پارک یا حتی کافی‌شاپ می‌تواند پیشنهادی خوبی برای گذران هر چه بهتر ساعت‌های بیکاری باشد.

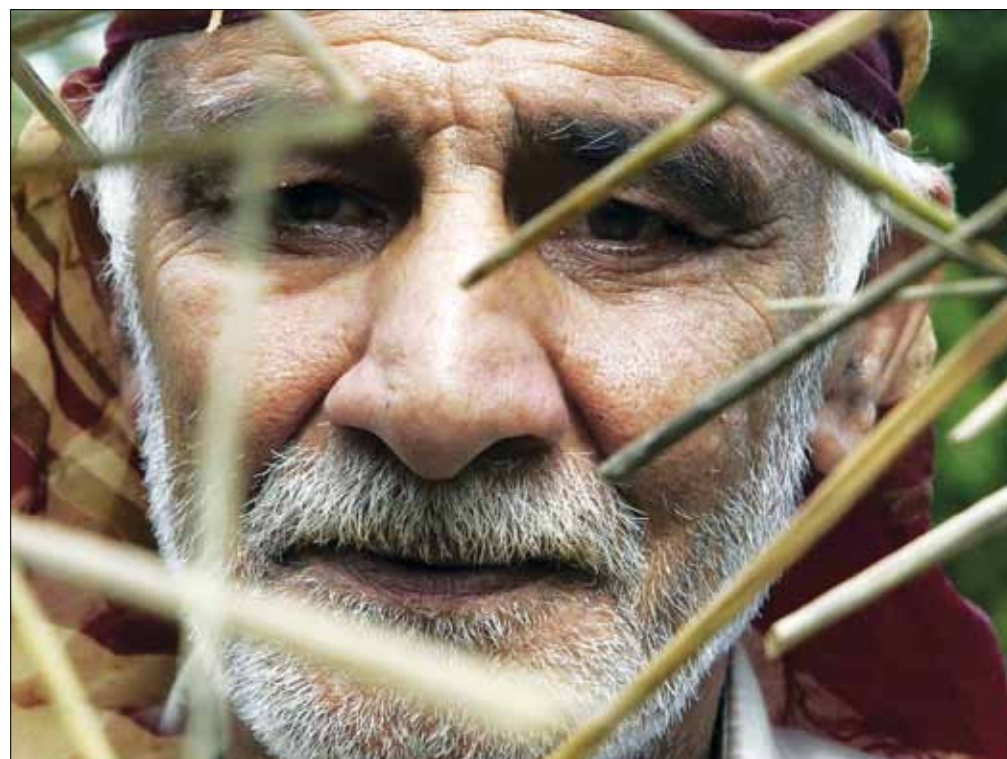
بودجه‌بندی

قبول داریم، هزینه‌ها بسیار سنگین است. اما می‌توان در ابتدای هر ماه و پس از دریافت حقوق ماهانه برای یک‌ماه برنامه‌ریزی پولی کرد. هزینه‌های مهم را کنار بگذارید، از آنچه می‌ماند در راه تفریح و شادبودن خود و خانواده‌تان استفاده کنید. مشکل بسیاری از ما ایرانی‌ها این است که بلد نیستیم پولمان را خرج کنیم. به وقتش تفریح نمی‌کنیم، شادی را به دل‌مان راه نمی‌دهیم، اما کار که از کار گذشت، هر چه پول داریم خرج دوا و دکتر می‌کنیم.

یادم از کشته خویش آمد و هنگام درو

اگر آدم‌های قدرشناسی بودیم دانه‌هایش را هم می‌شمردیم. پس که با رنج حاصل می‌شود این برنج. و چه بسیار که گریزان است از دست و دهان ما، برنج ایرانی. غذایی که بدون آن بعید است خاطره‌ای جذاب از سفره و خانواده داشته باشیم. نمی‌دانم که آیا باید سال‌های بعد چه بگوییم به فرزندانمان از غذایی که عطری بی‌نظیر داشت و سال‌ها نیروی بدنمان را برای کار و تلاش تامین می‌کرد.

به فرزندانمان خواهیم گفت که خوب چیزی بود برنج ایرانی. پنج مهمان که داشتیم برای ۱۰ نفر برنج می‌پختیم و باقی آن را راهی سطل‌های زباله می‌کردیم. خوب چیزی بود برنج، اما زمین‌های شالی را ویلا کاشتیم و به توربست‌های تهرانی فروختیم و با پول آن پراید خریدیم. خوب چیزی است برنج، زیباتر از آن جلوه‌های شالیزار است. شالیزار و شالیکاری و اینک درو. عکاس ایرنا این رویداد را ثبت کرده‌است. گوشه‌نگانی که در این عکس‌ها می‌بینید را به خاطر بسپارید. این فعالیت جانانه را به چشم دل بنگرید و از یاد نبرید رنج‌های تولید برنج را.



آخر فرصت امروز

نگاه آخر

کاهش هزینه‌های تولید



مهدی تقوی |اقتصاددان|

در ارتباط با بسته پیشنهادی دولت برای خروج از رکود باید بررسی کرد و دید چه میزان به دلایل ورود به دوران ر رکود توجه شده است. یکی از عوامل رکود تورم است. افزایش هزینه پنگاه‌ها که موجب ورشکستگی آنها شد نیز یک عامل است. وقتی عواملی باعث فرو رفتن یک کشور در رکود اقتصادی می شود، برای بیرون آمدن از رکود باید عکس کارهای انجام شده صورت پذیرد. اینکه چطور باید مسیر رفته را بر عکس طی کرد هم احتیاج به بررسی‌های دقیق دارد. اگر بسته پیشنهادی دولت برای خروج از رکود با این اصل انطباق داشته باشد می‌توان گفت مبتنی بر واقعیت و باهدف خروج از رکود نوشته شده است. باید برای خروج از رکود و اصطلاحاً همان انجام بر عکس عوامل رکودافزین، مقداری معافیت مالیاتی برای بنگاه‌های اقتصادی در نظر گرفته شود. آنهایی که ورشکسته شده‌اند یا یادرد کمی از ظرفیت خود فعالیت می‌کنند هم باید حمایت شوند. وام‌های با بهره ترجیحی به آنها داده شود. این موارد می‌تواند برای بخش تولید در کشور کمک بسیار خوبی باشد. این رکودی که امروز می‌خواهیم از آن خارج شویم و برای آن بسته پیشنهادی می‌دهیم به خاطر ضربه‌ای که به بخش تولید زده شد به وجود

منطقه آزاد

سایه تکنولوژی بر روابط اجتماعی ما



رضا یزدانی |خواننده|

این روزها به‌شدت در بین اطرافیان خودم فرورفتگی در تنهایی را می‌بینم. اکثر افراد زمان زیادی را در تنهایی سپری می‌کنند. گسترش استفاده از فضای مجازی هم در این میان بی‌تاثیر نبوده است. تمام امکانات موردنیاز برای یک نفر در گوشی همراه جمع شده و او را از همراهی با دوستان و اقوامش بی‌نیاز کرده است. اگر در هر کدام از سایت‌ها یا نرم‌افزارها برای کسی پیام بگذارید زودتر از آنچه تصور کنید جواب پیام خود را دریافت خواهید کرد.

من اما به دلیل فعالیت‌های زیادی که دارم زمان کافی برای استراحت کردن هم ندارم. اجرای کنسرت‌ها در تهران و استان‌های دیگر و فعالیت‌های مربوط به سینما یا تئاتر تمام‌وقت من را به خود اختصاص داده است. به نظر من بخشی از جامعه درگیر مسائل غیرضروری هستند. یکسری مشکلات و موانع ایجاد شده است که البته ردپای تکنولوژی در آن پیدااست. قانون طبیعت این‌گونه است که اگر چیزی را به دست می‌آورید، به‌آزای آن چیزی را از دست خواهید داد. هیچ‌وقت هیچ چیز صددرصد خوبی یا بدی محض نیست. برای مثال، زمانی اگر کسی می‌خواست در هر زمینه‌ای حرفش را به دیگری برساند باید نامه می‌فرستاد. البته

فودپرداز

آب درمانی



سعید هوشیار |طنز نویس|

دم دمای ظهر، خورشید بر فرق سر بی‌حفاظ من می‌تابید. از شدت گرما به لکنت افتاده بودم. خستگی‌ام چند برابر شده بود. تصمیم گرفتم امروز مطلب خودپرداززای خودم را بدون کمک دستگاه خودپرداز حل کنم. به همین منظور در شهر حرکت کردم تا سسوزهای پیدا کنم و آن را به رشته تحریر درآورم. وسط همین فکر بودم که متوجه تشنگی شدیدی در ناحیه تشنه‌گاهم شدم. رفتم از کیوسک روزنامه فروشی آب بگیرم که تیتز روزنامه‌ها توهمم را جلب کرد. «ذخیره مخازن آب تهران تا ۳۷ روز دیگر بیشتر آب ندارد.» ناراحتی وجدان عجیبی گرفتم که الا آن کار درست چیست؟ باید آب بخورم یا در راه همشهری‌هایم فداکاری کنم و از تشنگی تلف شوم؟ در همین فکر بودم که یک نفر از نیسان آبی پیاده شد و به سمت کیوسک آمد و به کیوسک‌دار گفت: «چند تا باکس آب داری؟» «چند تا میخوای داداش!» «چند تا داری؟» «هر چند تا داری؟» کیوسک دار: «۳۵ باکس بزرگ و ۴۰ باکس کوچک.» گفت: «همه رو بده.» به مرد آخر نزدیک شدم و گفتم: «چند تا آب می‌خری آقا؟ چه خبره؟ واسه چی اینقدر داری میخوری؟» گفت: «مگه خبر نداری؟ آب داره تموم میشه. می‌خرم از تشنگی نمیریم.» در همین حین یک ماشین کل و کثیف به کیوسک

دور دنیا

خوابگاه پورشه‌ها

موزه شرکت پورشه در شهر اشتوتگارت آلمان هر سال بازدیدکنندگان بسیاری را به خود می‌بیند اما در فاصله چند ساختمان از این موزه، ساختمانی است که با نگاه به آن به سختی می‌توان به آنچه درونش است پی برد. از این ساختمان به‌عنوان انبار مخفی پورشه یاد می‌شود، ساختمانی که ورود عموم به آن آزاد نیست و در آن مجموعه‌ای از محصولات شرکت پورشه و حتی طراحی‌هایی، که هیچ وقت به مرحله عرضه به

بازار نرسیده‌اند قرار داده شده است. مجله ماشین (Car Magazine) اخیراً گزارشی را از درون این ساختمان تهیه کرده است. یک خودروی فولکس واگن هم در این انبار دیده می‌شود. اگر حضور این خودرو برای شما سوال برانگیز است، باید بدانید نسخه‌های نخستین خودروی فولکس واگن بیتلر در واقع توسط بنیانگذار شرکت پورشه یعنی فردیناند پورشه طراحی شده است.

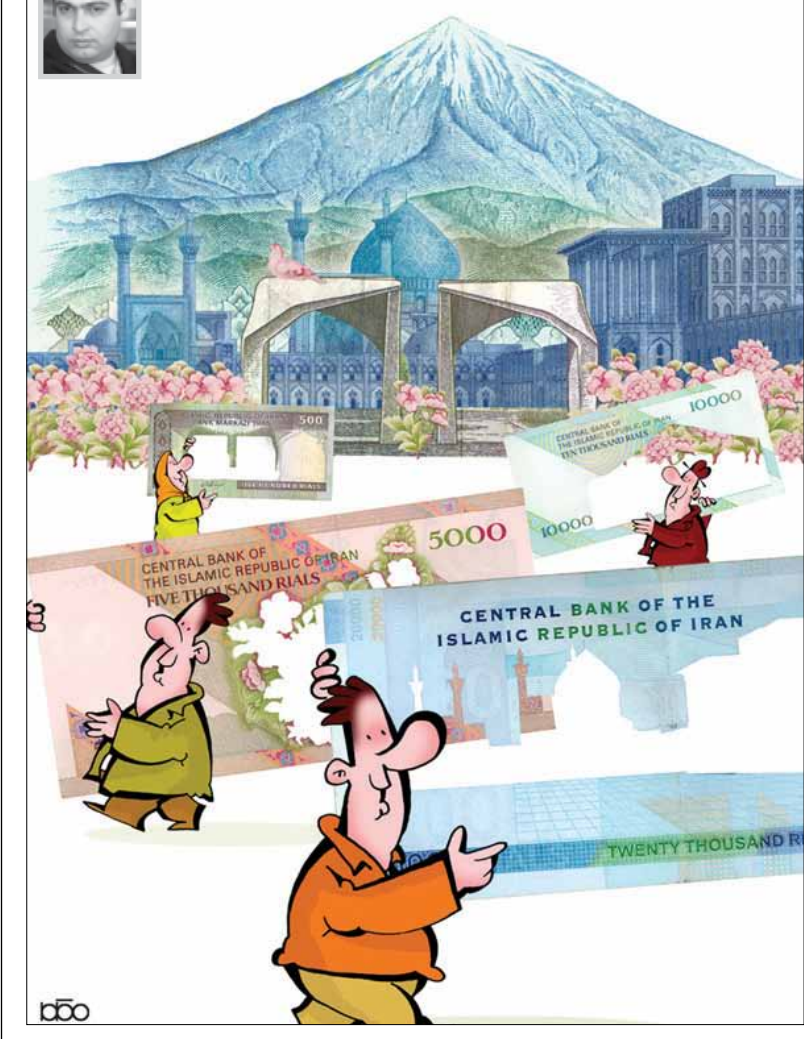
شخصی مدیر را اینگونه توصیف می‌کند: مدیر کسی است که با مراجعان ملاقات می‌کند تا بقیه کارکنان به کارشان بپردازند.

هنری مینتزبرگ

عکس

تفاوت قیمت نجومی انواع میوه هسته‌دار تابستانی از جمله هلو، شلیل و غیره در میدان تره‌بار شهر داری تا مغازه‌های سطح شهر معنی‌دار و غیرمنطقی است.

علیرضا کریمی مقدم



سبک

چالش‌های مدیر مک‌دونالد

را در نظر بگیرید که از لحاظ رعایت ویژگی‌های رفتاری و ظاهری به همه وظایف خود عمل کرده، به حتم کارکنان سازمان و شرکای طرف قراردادش از همکاری با او بسیار راضی و خشنود خواهند بود. در این قسمت به بیان آداب متعارف در سبک رفتار و ظاهر یک مدیر موفق خواهیم پرداخت. در بخش‌هایی نیز چگونگی کنترل کیفیت در رفتارهای سازمانی را بررسی می‌کنیم.

قیمت مناسب بوده بی‌توجهی کرده است. به همین خاطر اکنون زمان آن رسیده که مک‌دونالدز بار دیگر ارائه خدمات را به‌بهای مناسب را در اولویت قرار دهد.

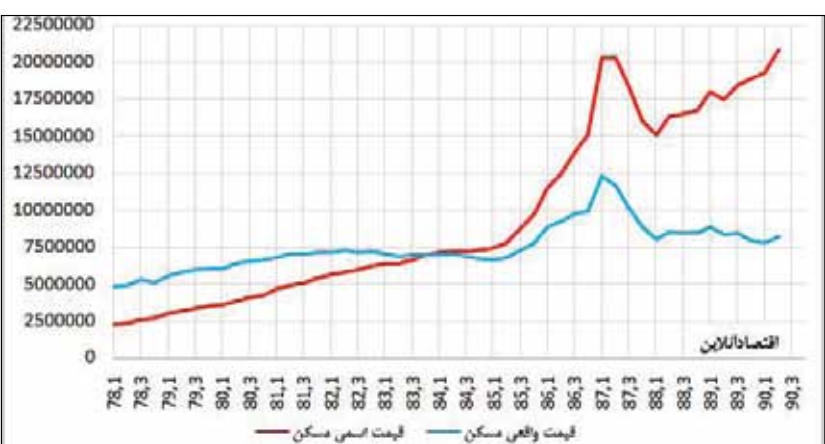
کاهش زمان ارائه محصول طی سال‌های اخیر میزان زمانی که مشتری باید معطل می‌شد تا یکی از محصولات مک‌دونالدز را دریافت کند افزایش یافته، چرا که افزایش تنوع محصولات باعث افزایش فرایند تولید شده است. به همین خاطر مدیر مک‌دونالدز اعتقاد دارد این شرکت باید بار دیگر از طریق تجدیدنظر در برخی خدمات را کاهش دهد. **حسن شهرت** جایگاه برند مک‌دونالدز در میان افکار عمومی سیری نزولی دارد به‌خصوص که گزارش‌های بسیاری در مورد اثرات منفی محصولات این شرکت بر سلامت افراد منتشر شده است. به همین خاطر شرکت مک‌دونالدز تلاش می‌کند دور تازهای از کمپین‌های تبلیغاتی را ایجاد کند که پیام اصلی آنها تاکید بر کیفیت محصولات است.

ساده‌سازی منوی غذا

از سال ۲۰۰۷ تاکنون منوی غذای رستوران‌های مک‌دونالدز به میزان ۷۰درصد رشد کرده و تنوع محصولات آن افزایش یافته است. افزایش زمان انتظار مشتری یکی از پیامدهای افزایش تنوع محصولات است و علاوه بر این برخی مشتری‌ها اعتراض دارند که تنها بهای محصولات بسیار ساده ارزان است و آنها باید نگرای افزون بر برخی خوراکی‌ها به غذایشان پول بیشتری را بپردازند. به همین خاطر شرکت مک‌دونالدز تصمیم گرفته منوی ساده‌تری را در آینده ارائه دهد.

نمودار امروز

روند قیمت اسمی و واقعی مسکن از سال ۸۷(ریال)



سودوکو

سازمان اطلاعات مرکزی امریکا با ارائه تازه‌ترین برآورد خود از ارزش تولید ناخالص ملی ۲۲۸اقتصاد دنیا براساس شاخص قدرت برابری خرید (PPP)دلاری که مبنای برابری قدرت خریداندازه‌گیری شده،با توجه به کل تولید جهانی که حدود ۷۴هزار میلیارد دلار است،ایران حدود ۱/۵درصد محصولات جهانی را تولید می‌کند) اعلام کرد که ایران با تولید ناخالص داخلی ۸۶۳میلیارد دلاری خود براساس قدرت برابری خرید به‌عنوان هجدهمین اقتصاد بزرگ دنیا در سال ۲۰۱۰شناخته شده‌است.براساس این گزارش، ارزش تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۲۰۰۹میلادی ۸۳۸میلیارد دلار و در سال ۲۰۰۸میلادی ۸۲۵میلیارد دلار اعلام شده‌است.براساس برآورد این سازمان، اقتصاد ایران در سال ۲۰۱۰بارشد ۳درصدی مواجه شده که در مقایسه با سال گذشته میلادی ۱/۵درصد افزایش داشته‌است.قبل از ایران، در سطح منطقه ترکیه با ۹۵۸میلیارد دلار در رتبه شانزدهم جای گرفته و استرالیا با تولید ناخالص داخلی ۸۸۹میلیارد دلاری در رتبه هفدهم جهان قرار گرفته‌است.تایوان نیز با تولید ناخالص داخلی ۸۰۷میلیارد دلاری براساس قدرت خرید یک پله پایین‌تر از ایران و در جایگاه نوزدهم قرار گرفته‌است.

کیوسک

افت فروش برای سامسونگ

به گزارش وال‌استریت ژورنال، مدیرعامل موسسه فیچ که از معتبرترین آژانس‌های اعتبارسنجی در ایالات‌متحده امریکاست، افت میزان فروش را برای سامسونگ پیش‌بینی کرده است. اخبار بد برای سامسونگ تنها به این پیش‌بینی خلاصه نمی‌شود بلکه مارک نیومن، تحلیلگر موسسه برنتشتاین نیز در یک یادداشت در وال‌استریت ژورنال نوشته است: سامسونگ باید خود را برای یک مشکل بزرگ در دنیای فروش (فروش اسمارت‌فون) آماده کند. سامسونگ به یک تغییر قابل ملاحظه در استراتژی تلفن‌های هوشمند نیازمند است. او همچنین در بخشی از یادداشت خود سرمایه‌گذاران و سهامداران سامسونگ را دعوت به واکنشی در برابر این موضوع می‌کند، پیش از اینکه خیلی دیر شود. کاهش فروش غول الکترونیک کره‌ای در دو بازار مهم چین و هند هم می‌تواند تاییدکننده این موضوع باشد. سامسونگ قبلاً بهترین تولیدکننده تلفن همراه در این دو کشور بوده است، اما فروش خود را در سه ماه دوم ۲۰۱۴ به‌شدت از دست داده است. بخش تحقیقات شرکت «canalys» هم اعلام کرده است: چین موجب عقب راندن این غول کره‌ای شده است.

تجربه تلخ اسرائیل در ترانزیت

به گزارش لس‌آنجلس تایمز، شهروندان آمریکایی که به حمله رژیم صهیونیستی به غزه معترض بودند، در حرکت اعتراضی خود قصد مسدود کردن ورودی بندرگاه را داشتند، ولی پس از رسیدن به این محل با صفوف منظم پلیس مواجه شدند. پس از مواجهه با نیروهای امنیتی، تظاهرکنندگان در حرکتی که از تظاهرات هفته اخیر شهر «فرگوسن» نشأت می‌گیرد، دست‌های خود را بالا بردند و خطاب به پلیس گفتند: «دست‌های ما بالاست، تیراندازی نکنید.» این کشتی متعلق به شرکت «زیم»، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های ترانزیت آبی متعلق به رژیم‌صهیونیستی است. در تظاهرات مشابهی که سال ۲۰۱۰ در همین بندر صورت گرفت، معترضان به حمله کماندوهای صهیونیست به کاروان دریایی بین‌المللی حامل کمک‌های بشردوستانه در ساحل غزه، مانع از پهلوگیری یک کشتنی دیگر متعلق به همین شرکت صهیونیستی در اوکلاهاما شده بودند.

نرم‌افزار تحریم

به گزارش فایننشیال تایمزگروهی از طرفداران فلسطین به‌واسطه نرم‌افزار «بای‌کت» به شناسایی محصولات تجاری اسرائیل در فروشگاه‌های اروپا پرداخته و مردم را به نخریدن کالاهای ساخت اسرائیل دعوت می‌کنند. یکی از شعارهای این مبارزه مردمی «زنده‌باد فلسطین و بای‌کت با اسرائیل» است. در زمان حاضر بیش از ۲۶۰هزار نفر در این مبارزه فعالیت می‌کنند. این فعالان مردم را به قطع خرید کالاهای اسرائیلی دعوت می‌کنند. دلتا و برگر کینگ و استارباکس از جمله شرکت‌های اسرائیلی هستند که در فهرست این فعالان قرار دارند. شرکت استارباکس برای صیانت از اسب‌های این مبارزه با صدور بیانیه‌ای بر عدم‌همکاری با اسرائیل تاکید کرد. اوهاد کوهن، مدیر بخش تجارت خارجی اسرائیل در این باره گفت: ما تلاش می‌کنیم شرکت‌های اسرائیلی را از اسب‌های این حمله حمایت کنیم. عملیات ارتش اسرائیل علیه غزه موقعیت اسرائیل را از دیدگاه جامعه جهانی در پست‌ترین نقطه قرار داده است.

۱۸ پاورقی

جنگ هنوز ادامه داشت



محمود خلیلی |بنیانگذار صنایع بوتان|

تنها کمکی که دولت در زمان جنگ دوم جهانی می‌کرد تقسیم یانی به نام «ان سسلیو» بود که به کارخانه می‌داد تا بین افراد توزیع شود، ولی کیفیت آن نسان به گونه‌ای بود که هیچ‌کس قادر