

دیدگاه

معاون وزیر اقتصاد در گفت‌وگو با ایلنا سیاست‌های نظارتی بر بسته خروج از رکود در حال طراحی است

صندوق توسعه ملی در اختیار دولت نیست، این صندوق دارای هیات امانا است که آنها در مورد منابع مالی صندوق تصمیم خواهند گرفت. معاون اقتصادی وزیر اقتصاد و دارایی در خصوص سیاست‌های نظارتی بر اجرای بسته خروج از رکود، گفت: سیاست‌های نظارتی هنوز تهیه نشده است و در حال طراحی است که در فرصت‌های آتی اعلام خواهد کرد. شاپور محمدی، در گفت‌وگو با ایلنا در خصوص نظارت بر اجرای بسته رکود از خروج، گفت: معاون اول رئیس‌جمهور تمامی دستگاه‌ها از جمله وزارت اقتصاد را موظف به پیگیری کرده است که سیاست‌های بسته خروج از رکود از چارچوب تعیین شده خارج نشود. وی با بیان این مطلب که در پایش‌ها و گزارش‌هایی که انجام می‌گیرد پیشرفت کار رصد خواهد شد، افزود: سیاست‌های نظارتی هنوز تهیه نشده است و هم‌اکنون در حال طراحی است که در فرصت‌های آتی آن را اعلام خواهیم کرد.

صندوق توسعه ملی در اختیار دولت نیست، این صندوق توسعه ملی تسهیلاتی به واحدهای تولیدی صورت گرفته است، گفت: صندوق توسعه ملی در اختیار دولت نیست، این صندوق دارای هیات امانا است که آنها در مورد منابع مالی صندوق تصمیم خواهند گرفت. وی در پاسخ به اینکه آیا با وجود تصویب در بودجه دولت نمی‌تواند مستقیم وارد شود، گفت: بحث قانون بودجه اختیاراتی است که به دولت داده می‌شود اما هیات امانا دارای اختیارات ذاتی است که در جهت کاهش مشکلات به تولید کمک خواهند کرد.

درصد نرخ رشد به میزان تامین مالی در بازار سرمایه و تولید وابسته است

به گفته معاون اقتصادی وزارت اقتصاد و دارایی درصد افزایش نرخ رشد به میزان تامین مالی در بازار سرمایه و بازار تولید بستگی دارد و این در حالی است که این موضوع در لایحه تقدیمی به مجلس گنجانده شده است و تا زمانی که تصویب نشود اقدامی صورت نخواهد گرفت این در حالی است که نمایندگان مجلس پیش‌تر اعلام کرده بودند، تصویب لایحه فوق به بیش از یک سال زمان نیاز دارد.

شاپور محمدی، معاون اقتصادی وزیر اقتصاد و دارایی در حاشیه نشست وزیر اقتصاد در پاسخ به این سوال ایلنا که مجلس مدعی است تصویب لایحه یک سال و نیم زمان خواهد برد، گفت: همکاری خوبی بین مجلس و دولت وجود دارد و ما ملاحظات مجلس را در پدین می‌گیریم و اگر لازم باشد باز هم خواهیم دید و مجلس مشارکت لازم را داشته است اما زمان تصویب لایحه مشخص نیست.

معاون اقتصادی وزیر اقتصاد و دارایی در خصوص نرخ رشد اقتصادی سال آینده، گفت: بستگی به میزان تامین مالی در بازار سرمایه و بازار تولید دارد و پیش‌بینی ما این است که سال‌های آینده نرخ اقتصادی بتواند بهتر از زمان کنونی باشد.

محمدی ادامه داد: اما در مورد رقم دقیق باید بینیم وضعیت ساختار مالی بانکها با توجه به این لایحه به چه سمتی خواهد رفت، در آن زمان می‌توانیم اظهار نظر کنیم همچنین، رشد اقتصادی اسفال را نیز برخی ۱/۵ تا ۲ و برخی دیگر ۱/۵ تا ۲/۵ درصد پیش‌بینی می‌کنیم. وی با رد ادعا که بسته خروج از رکود یک چک سفید امضای بدون اعتبار است، گفت: ماده‌های بسته که به‌صورت لایحه درآمده است، عدد فروش اوراق صکوک و میزان افزایش منابع بانکها مشخص است و به هیچ عنوان با منابع دولت مرتبط نیست.

محمدی ادامه داد: فروش اوراق صکوک طی سه سال پیش‌نهاد شده است که در صورت تصویب در مجلس آیین‌نامه اجرایی خواهد داشت.

وی در خصوص سیاست‌های طرف عرضه در لایحه تقدیمی به مجلس، گفت: برای تسهیل افزایش سرمایه شرکت‌ها، بازار سرمایه، حذف ضامن، حمایت از دانش‌پنیاها و معافیت مالیاتی آنها، ماده‌های مشخص برای مالیات داریم.

معاون اقتصادی وزارت اقتصاد و دارایی ایجاد اشتغال در کشور را متکی بر دو راه دانست و افزود: اول تقویت نظام تولیدی است و زمانی که تولید به گردش دربیاید طبیعتا اشتغال را تحت تاثیر قرار می‌دهد همچنین، وضعیت متفاوت در بحث تولید اشتغال در سطح خرد و کارآفرینی از طریق بنگاه‌های کوچک و متوسط است که در وزارت کار در حال پیگیری است و در این خصوص معاونان وزارت کار می‌توانند پاسخگو باشند.

وزیر جهاد کشاورزی تاکید کرد: ضرورت حذف واسطه‌ها از بازار محصولات کشاورزی

وزیر جهاد کشاورزی با تاکید بر کوتاه کردن دست واسطه‌ها، از ساماندهی آشفته بازار سیب‌زمینی در کشور خبر داد. محمود جحتی در جریان بازدید از مزرعه نمونه تولید سیب‌زمینی در روستای سامیان اردبیل، مشکل بسیاری از سیب‌زمینی کاران را قیمت پایین آن دانست و گفت برای: قیمت سه هزار و ۶۰۰ ریالی تضمینی خرید سیب‌زمینی که پارسال دولت داد مورد قبول کشاورزان نیست و باید تجدید نظر شود. وی افزود: امروز از بین بردن دست واسطه‌ها در چرخه تولید تا عرضه سیب‌زمینی مطرح است، زیرا اکنون این محصول با چهار برابر قیمت در شهرهای بزرگ مانند تهران به دست مصرف‌کننده می‌رسد. وی اظهار کرد: باید سیاستی اعمال شود که این فاصله هم به نفع تولیدکننده و هم مصرف‌کننده کم و واسطه‌ها حذف شوند. جحتی گفت: انبارها و سردخانه‌هایی در استان‌های مستعد کشور باید احداث شود که قابلیت نگهداری مطلوب سیب‌زمینی را داشته باشند و سیب‌زمینی به تدریج و به تناسیب نیاز به بازار عرضه شود تا کشاورزان ضرر نکنند.

بهمن آرمان، اقتصاددان:

اگر چاره نشود، بحران صنایع فولاد نزدیک است



عسل داداشلو

رکود در صنعت فولاد کشور به‌عنوان زنگ خطری جدی به‌شمار می‌رود. رکودی که عوامل مختلفی در آن دست داشته و نمی‌توان یک دلیل ویژه را برای آن برشمرد. زنگ خطری که بهمین آرمان، اقتصاددان و یکی از مدیران پیشین فولاد مبارکه اصفهان درباره آن می‌گوید: «اگر چاره نشود، بحران صنایع فولاد نزدیک است.» با او درباره راهکارهای بهبود و دلایل شرایط موجود فولاد کشور گفت‌وگو کردیم.

وزارت صنعت، معدن و تجارت برای تنظیم بازار فولاد، واردات شمش فولاد با ارز مبادله‌ای را به واردات شمش فولاد با ارز متقاضی محدود کرد، این تصمیم در شرایط کنونی فولاد چقدر کارایی دارد؟

تصمیم‌هایی از قبیل تصمیمی که وزارت صنعت، معدن و تجارت مبنی بر محدود کردن واردات شمش فولاد با ارز متقاضی، درباره صنعت فولاد کشور گرفته، به شکل مقطعی بارها گرفته شده است اما این‌گونه تصمیم‌ها به‌صورت مسکن برای تولیدکنندگان فولاد عمل می‌کنند، عمق بحران در صنعت فولاد کشور موضوع دیگری است که موجب شده اکنون شاهد آن باشیم که انبارهای تولیدکنندگان انباشته از تولیدات است و این اتفاق چند دلیل عمده دارد.

این دلایل چیست؟ نخست به رکود در فعالیت‌های عمرانی بازمی‌گردد که ضعف این مسئله به دلیل کم‌کاری دو وزارتخانه کلیدی که به‌عنوان محرک طرح‌های عمرانی فعالیت می‌کنند، است. وزارت مسکن یکی از این وزارتخانه‌هاست که می‌تواند با ایجاد انگیزه در سرمایه‌گذاران بخش خصوصی زمینه‌ای را فراهم کند تا بتوانند پروژه‌های بزرگ را که به دلیل کمبود منابع مالی نتوانسته اجرایی کند، شدت بخشند. وزارت نیرو نیز که مسئولیت ساخت سدها، نیروگاه‌ها و شبکه‌های آبیاری را بر عهده دارد، وزارتخانه دیگر است.

باید توجه داشته باشیم که عمده مصرف فولاد کشور در این دو بخش است بنابراین از کشور وارد می‌شود. ثابت رکودی که اکنون در صنعت فولاد شاهد آن هستیم متاثر از کم‌کاری و عدم مدیریت صحیح برای خروج از رکود است. مشکل دیگر صنعت فولاد در سال جاری پیرو طرح هدفمند کردن یارانه‌ها، هزینه گاز طبیعی و برق که در صنایع فولادی مصرف زیادی دارند، شدت گرفت و قیمت تمام‌شده فولاد را بالاتر برد که موجب شد در نهایت نتوانیم از صادرات خود را به آسانی دریافت کنند که این

نگه داشتن نرخ ارز مانند یک شمشیر دولبه عمل کرده و باعث شده که نتوانیم در بازارهای صادراتی حضور داشته باشیم.

مشکل دیگر صنعت فولاد در مقطع فعلی به تحریم‌های اقتصادی علیه سیستم بانکی کشور برمی‌گردد که موجب شده تا مجتمع‌های فولادسازی ما نتوانند ارز ناشی از صادرات خود را به آسانی دریافت کنند که این

مسئله‌ای کاملا سیاسی بوده و در ارتباط با تنش‌های حاکم بر روابط خارجی ماست که چاره آن در دست مدیران و سیاستمداران است. مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

مسئله‌ای کاملا سیاسی بوده و در ارتباط با تنش‌های حاکم بر روابط خارجی ماست که چاره آن در دست مدیران و سیاستمداران است. مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

همچنین موضوع دیگری که باعث سرکستگی است این است که در رسانه‌های همگانی اعلام شود، ریل مورد

مشکل دیگر صنایع فولاد تولید فولادهای با ارزش افزوده پایین است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده پایین متمرکز شده است. عمده تولیدکنندگان فولاد در ایران روی تولید فولادهایی با ارزش افزوده بالا متمرکز شده است.

است؟ در چنین شرایطی ظرفیت هفت طرح فولادی استانی که کلید خورده، ۸۰۰ هزار تن در سال است که اقتصادی نیست و حاشیه امنی را برای تولیدکنندگان به وجود نمی‌آورد، بنابراین وزارت صنعت، معدن و تجارت اکنون که در مرحله ساخت مجتمع‌های جدید فولادسازی هستیم باید ظرفیت را افزایش دهد زیرا اگر این طرح‌ها در طول سه سال آینده به بهره‌برداری برسند، نمی‌توانیم انتظار اقتصادی داشته باشیم و مشکلی را به صنعت فولاد اضافه می‌کنیم.

هرچند که در این طرح‌ها جنبه اقتصادی بودن رعایت نشده، به منظور محرومیت‌زدایی از پاره‌ای از استان‌ها بوده اما باید توجه شود با این ظرفیت تولید، صنعت فولاد با بحران تازه‌ای در سال‌های آینده روبه‌رو می‌شود.

راهکارهای اصلی بهبود شرایط برای فولاد را چه می‌دانید؟

حالا برای اینکه راهکارهایی برای خروج از بحران در آینده صورت بگیرد، باید ظرفیت تولید مجتمع‌های فولادسازی موجود را به پنج میلیون تن افزایش داد یعنی ظرفیت تولید مجتمع ذوب‌آهن را از سه میلیون و ۶۰۰ هزار تن به پنج میلیون تن و ظرفیت تولیدکننده فولاد کشور است که سال جاری شش میلیون تن فولاد تولید خواهد کرد و فولاد خورستان که دومین تولیدکننده فولاد است در بهترین حالت ۲/۵ میلیون تن تولید فولاد خواهد داشت. در استاندارد جهانی مطرح می‌شود که کارخانه‌های فولادسازی که با ظرفیت تولید زیر پنج میلیون تن فعالیت می‌کنند، اقتصادی نیستند. به همین دلیل است که یکی از واحدهای تولیدی که در سال جاری به بهره‌برداری رسیده در فروش شمش فولاد خودش با مشکل مواجه شده و توان رقابت با فولاد خورستان را ندارد.

ظرفیت اسمی هفت طرح فولادی که در حال راه‌اندازی است ۸۰۰ هزار تن است، آیا راه‌اندازی این طرح‌ها مقرون به‌صرفه

نیاز متروی کلانشهرهای ما از طریق ترکیه تامین می‌شود یا اینکه سالانه ۱۵۰ هزار تن ورق ضدزنگ برای مصرف داخلی با صرف هزینه‌های ارزی ۶۰۰ تا ۷۰۰ میلیون دلار وارد می‌شود، این در حالی است که می‌توان با صرف هزینه ۴۰۰ تا ۵۰۰ میلیون دلار، یک کارخانه تولید ورق ضدزنگ در ایران ساخت و هزینه ارزی ساخت چنین کارخانه‌ای از طریق صرفه‌جویی در واردات در طول یکسال قابل برگشت است.

نکته دیگری که باید مورد توجه قرار گیرد ظرفیت پایین تولید در واحدهای تولیدی نسبت به استانداردهای جهانی است. شرکت فولاد مبارکه اصفهان که بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد کشور است که سال جاری شش میلیون تن فولاد تولید خواهد کرد و فولاد خورستان که دومین تولیدکننده فولاد است در بهترین حالت ۲/۵ میلیون تن تولید فولاد خواهد داشت. در استاندارد جهانی مطرح می‌شود که کارخانه‌های فولادسازی که با ظرفیت تولید زیر پنج میلیون تن فعالیت می‌کنند، اقتصادی نیستند. به همین دلیل است که یکی از واحدهای تولیدی که در سال جاری به بهره‌برداری رسیده در فروش شمش فولاد خودش با مشکل مواجه شده و توان رقابت با فولاد خورستان را ندارد.

ظرفیت اسمی هفت طرح فولادی که در حال راه‌اندازی است ۸۰۰ هزار تن است، آیا راه‌اندازی این طرح‌ها مقرون به‌صرفه

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

راغفر با بیان این مطلب که

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

فبر

معاون نظارت بانک مرکزی خبر داد

لیزینگ مسکن منتفی شد

در حالی که شرکت‌های لیزینگ امیدوار بودند تا با موافقت بانک مرکزی به حوزه مسکن نیز وارد شوند معاون نظارت بانک مرکزی از عدم امکان اجرای این طرح در شرایط فعلی خبر داد. به گزارش ایسنا، در نیمه‌دوم خردادماه سال جاری دبیرکل شرکت‌های لیزینگ از موافقت وزارت راه و شهرسازی با طرح لیزینگ مسکن و اعلام این موضوع در قالب نامه‌ای به بانک مرکزی خبر داد. پیشنهاد این گونه بود که با لیزینگ مسکن آنها حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد هزینه خرید خانه را پرداخت کرده و مابقی را مشتریان بپردازند. در عین حال که شرکت‌های لیزینگ امیدوار بودند تا با تایید این پیشنهاد بتوانند حتی تامین مالی مسکن اجاره ۹۹ ساله و سایر طرح‌ها را نیز در قالب این طرح اجرایی کنند.

لیزینگ مسکن بعید نیست اما باید بررسی شود

این در حالی است که در آن زمان بعد از طرح این موضوع با بانک مرکزی حمید تهران‌فر، معاون نظارت این بانک اعلام کرد که ورود لیزینگ‌ها به عرصه مسکن چندان دور از ذهن نیست. وی همچنین از تمایل ورود لیزینگ‌ها در مسکن و اینکه آنها در سال‌های گذشته رونق چندانی نداشته و از برخی فعالیت‌ها از جمله مسکن محروم بوده‌اند سخن گفت و یادآور شد که با این وجود طرح لیزینگ‌ها در حد یک پیشنهاد و نیازمندی بحث و بررسی‌های سنجیده‌ای است که باید تمامی جوانب در آن گنجانده شود.

اما تهران‌فر معتقد بود که در صورت تسهیل امور برای واگذاری بخشی از تامین مالی مسکن به این شرکت‌ها قطعاً نتایج این اقدام بهتر از عدم واگذاری آن است. در عین حال با وجود اینکه معاون نظارتی بانک مرکزی پیشنهاد تامین ۷۰ درصد هزینه خرید خانه از سوی لیزینگ‌ها را رقم قابل توجهی اعلام و تایید و موافقت بررسی‌های سنجیده‌ای است که باید تمامی جوانب در آن گنجانده شود.

لیزینگ در شرایط فعلی منتفی است

این در حالی است که اکنون بعد از حدود دو ماه از اعلام پیشنهاد لیزینگ‌ها و بررسی‌های انجام شده در بانک مرکزی، معاون نظارت این بانک به ایسنا اعلام کرد که این مسئله فعلا منتفی است. وی با بیان اینکه لیزینگ مسکن تنها در حد بحث و بررسی بود تا از نظر امکان‌سنجی مورد ارزیابی قرار گیرد، افزود: جلساتی برای بررسی این موضوع انجام شد اما در این حد نبود که آیین‌نامه‌ای تدوین شده و از این به بعد تامین هزینه مسکن به لیزینگ‌ها و بانک‌ها واگذار شود، بنابراین اکنون اجازه ورود به این مسئله را ندارند. تهران‌فر با تاکید بر اینکه بحث لیزینگ مسکن به طور کامل رد نشده است، یادآور شد: بانک مرکزی به این نتیجه رسید و مشخص داد که این موضوع فعلا انجام نشده و از نظر موقعیت اجرایی ندارد.

معاون وزیر صنعت: واردات بی‌رویه به صنایع کوچک ضربه زده است

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: در سال‌های گذشته واردات بی‌رویه به صنایع کوچک ضربه زده و موجب شده این بخش از صنعت کشور به خوبی شکل بگیرد. سیدمحمدعلی سیدابریشمی ترمیز افزود: صنایع کوچک عرصه‌ای بسیار حساس بوده و مشکلات عدیده در سال‌های اخیر برای واحدهای صنعتی این بخش در سرفا این شده است. نبود فناوری‌های نوین، تحریم‌ها، واردات بی‌رویه، کمبود نقدینگی از مشکلات اصلی صنایع کوچک به شمار می‌روند.

سیدابریشمی در گفت‌وگو با ایرنا توضیح داد: متأسفانه جریان نقدینگی کشور در سال‌های گذشته به نام صنعت ولی به سمت هولدینگ‌هایی سرازیر شد که گوشه‌های کوچکی از آن در پرونده‌های قضایی مطرح می‌شود. وی با بیان اینکه زیان این رویکرد متوجه صنعتگران کشور شد، افزود: متأسفانه صنعتگران واقعی در این مدت تسهیلات ندرتند.

معاون برنامه‌ریزی استاندار آذربایجان شرقی نیز در این آیین گفت: خوشه‌های صنعتی ادبیات قوی و تجربه‌های مفیدی در جهان دارد و باید از این مزیت‌ها برای توسعه صنعت و اقتصاد کشور بهره برد.

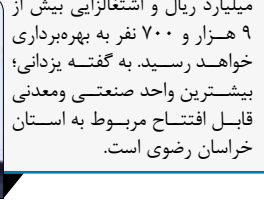
داود بهبودی اضافه کرد: فراهم‌سازی و شکل‌دهی خوشه‌های صنعتی بستری مناسب برای توسعه اقتصادی فراهم و زنجیره‌های تولید را تقویت می‌کند. وی فرهنگ شدن فرصت مناسب برای خرید در فضای با تنوع زیاد و کمک به توسعه صادرات را از دیگر مزایای توسعه خوشه‌های صنعتی عنوان کرد. مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی آذربایجان شرقی نیز در این آیین تشکیل خوشه‌های صنعتی را از رویکردهای مهم این شرکت برای تقویت صنایع کوچک اعلام کرد.

محمدعلی عسگری گفت: در این عرصه ۳۳ خوشه صنعتی در استان شناسایی و تاکنون چهار خوشه قطعات خودرو، سنگ، لوازم خانگی و کفش به مرحله انتقال به انجمن‌های تخصصی رسیده و دو خوشه چرم و میلمان نیز در مرحله اجرا قرار دارد.

وی ادامه داد: کاهش هزینه‌های مبادله، دستیابی به صرفه‌های اقتصادی به دلیل تولید انبوه و تخصصی شدن بازار عرضه از اهداف توسعه خوشه صنعتی است. عسگری با بیان اینکه توسعه بازار یکی از اهداف توسعه خوشه‌های صنعتی است، گفت: در این خصوص موضوع عرضه محصولات خوشه‌های صنعتی در دستور کار قرار گرفته و نمایشگاه دائمی کفش و میلمان احداث شد.

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی نیز در این آیین اعلام کرد: توسعه خوشه‌های صنعتی می‌تواند در دستیابی به اهداف سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور نقش مهمی ایفا کند.

صمد حسن‌زاده با بیان اینکه سیاست‌های دولت یازدهم موجب افزایش امید در بین صنعتگران و مردم شده است، خواستار توجه بیشتر مسئولان در بخش زیرساخت‌های صنعتی شد.



حذف دلان میوه با تقویت تعاونی‌ها

علی ایرانپور، عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس گفت: برای حذف دلان از بازار محصولات کشاورزی باید تعاونی‌های متعلق به کشاورزان را تقویت کرد. برای پیشگیری از این وقایع، باید به فکر حذف دلان از بازار محصولات کشاورزی بود و مهم‌ترین راهکار حذف آنها، تقویت نقش تعاونی‌های متعلق به کشاورزان است، یعنی شرکت‌هایی که سهامداران آن، خود کشاورزان باشند باید ایجاد و تقویت شوند.

افتتاح ۱۸۰ طرح صنعتی و معدنی در سراسر کشور در هفته دولت

معاون توسعه مدیریت، منابع و امور استان‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت از افتتاح ۱۸۰ طرح صنعتی و معدنی در هفته دولت خبر داد. به گزارش شاتا، علی یزدانی با اعلام این خبر افزود: این طرح‌ها با سرمایه‌گذاری بالغ بر ۲۴ هزار و ۱۵۸ میلیارد ریال و اشتغالزایی بیش از ۹ هزار و ۷۰۰ نفر به بهره‌برداری خواهد رسید. به گفته یزدانی؛ بیشترین واحد صنعتی و معدنی قابل افتتاح مربوط به استان خراسان رضوی است.

سرمایه مالی تنها لازمه ادامه حیات واحدهای صنعتی نیست

محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت و معدن گفت: تنها وجود سرمایه مالی لازمه ادامه حیات واحدهای صنعتی نیست و در این میان دیده شده است که واحدهای صنعتی در کشور وجود دارند که باوجود سرمایه‌گذاری نتوانستند به موفقیت دست یابند. مدیریت، شناخت بازار، صادرات محور بودن و توجه به تحقیق‌وپژوهش از مولفه‌های موفقیت در واحدهای تولیدی است.



حسین راغفر: بحالی دولتی قرار دارند را الزامی دانست و تصریح کرد: تخلفات

موقعات بانکی اطلاع‌رسانی شود، گفت: یک تصور اشتباه وجود دارد مبنی بر اینکه عیان شدن فسادها موجب تضعیف نظام خواهد شد در صورتی‌که در همه جای دنیا برخورد قاطع حکومت با فساد مهر تاییدی بر صحت نظام حاکم بر کشور است. این کارشناس اقتصادی محاکمه عاملان فساد که در سمت‌های

یک کارشناس اقتصادی گفت: باید ابزارهای نظارتی و کنترلی در درون نظام برای شناسایی و برخورد با مفسدین وجود داشته باشد، از این‌رو برخورد با مفسدان موجب تقویت نظام خواهد شد. حسین راغفر، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با ایلنا با تاکید بر اینکه باید به‌صورت شفاف در مورد

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه آلوده به فساد جمهوری، رییس کل بانک مرکزی و مدیران عامل بانکی بر کسی پوشیده نیست، فراخواندن این افراد و مجازات آنها در صورت اثبات خطا موجب اعتماد نظام و بهبود محیط کسب‌وکار خواهد شد.

تعداد زیادی در دستگاه‌های دولتی و قوای مختلف مقننه، قضاییه و مجریه

نماگر بورس

استقبال احتیاط آمیز بورس از ششمین ماه سال

بورس اوراق بهادار تهران در حالی به استقبال ششمین ماه سال رفت که در هفته پایانی مرداد ماه با احتیاط به حرکت خود ادامه داد. بورس تهران در شرایط انتظار برای مذاکرات هسته‌ای به سر برده و در انتظار اتفاقات مثبت در عرصه اقتصادی است و به سمت ثبات و تعادل در حال حرکت است. در هفته گذشته تعداد خریداران با رشد دو درصدی مواجه شد و به ۶۴ هزار و ۶۱۰ خریدار رسید. شاخص کل بورس و اوراق بهادار در روز چهارشنبه سه واحد رشد داشت و به ارتفاع ۷۳ هزار و ۹۰۵ واحد رسید. در این روز شاخص بازار اول ۳۰ واحد و شاخص صنعت پنج واحد با رشد مواجه شد.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۳,۹۰۵,۷۰
میزان تغییر	۳,۱۰
ارزش بازار	۳,۳۴۹,۸۲۰,۶۶۰ B
تعداد معاملات	۴۶,۱۳۵
ارزش معاملات	۱,۴۰۸,۵۹۳ B
حجم معاملات	۴۹۶,۴۸۷ M

تأثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تأثیر
اخابر	۲,۶۳۹	۵۴,۲۵
حکشتی	۴,۷۱۹	(۲۷,۳۷)
رهمنا	۷,۳۰۲	۱۲,۴۸
فولاد	۲,۶۴۶	(۹,۸۵)
فارس	۱۵,۰۰۲	(۹,۲۳)
پارسان	۸,۰۲۷	(۸,۸۷)
ومعدان	۲,۷۹۱	(۸,۴۱)

بیشترین افزایش

نام کامل شرکت	آخرین قیمت	تغییر قیمت	درصد تغییر
سرمایه‌گذاری پتروشیمی	۲,۳۰۱	۲۰۴	۹,۷۳
پتروشیمی‌فاری	۹,۱۰۳	۶۵۱	۷,۷
کنتورسازی	۱۱,۸۰۵	۴۵۴	۴
قند حکمتان	۳,۲۲۶	۱۲۴	۴
کربن ایران	۲,۹۴۲	۱۱۳	۳,۹۹
شینسه‌رازی	۳,۰۵۴	۱۱۷	۳,۹۸
پلاسکوکار	۱,۲۰۲	۴۶	۳,۹۸
چرخشگر	۱,۶۱۴	۶۱	۳,۹۳
تکین‌کو	۱۰,۱۶۵	۲۸۴	۳,۹۳

بیشترین کاهش

نام کامل شرکت	آخرین قیمت	تغییر قیمت	درصد تغییر
ح - فولاد مبارکه اصفهان	۱,۴۴۰	(۲۱۶)	(۶۰,۱)
ح - فولاد خراسان	۵,۹۲۳	(۵۱۴)	(۷,۹۹)
ح - خوراک دام پارس	۳,۷۴۲	(۲۲۳)	(۵,۶۲)
ح - صابونر	۴,۵۶۳	(۲۴۹)	(۵,۱۷)
ح - سرمایه‌گذاری پردیس	۳,۰۵	(۱۵)	(۴,۶۹)
پارس الکتریک	۳,۰۴۸	(۱۲۱)	(۳,۸۲)
ح - نفت پارس پتروشیمی‌فاری	۸,۹۴۹	(۳۵۴)	(۳,۸۱)
پتروشیمی‌فاری	۱۱,۲۱۳	(۴۴۰)	(۳,۷۸)
پیادر	۳,۴۴۳	(۱۳۵)	(۳,۷۷)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	قیمت خرید	ارزش (میلیون ریال)
کربن ایران	۲,۹۴۲	۹,۹۶۳
کنتورسازی	۱۱,۸۰۵	۷,۴۸۴
گروه‌بهنم	۱,۵۲۳	۶,۵۹۱
کمیابین سازی	۲,۱۷۳	۵,۱۷۵
عمران‌وتوسعه‌فارس	۳,۱۱۳	۴,۴۷۶
شینسه‌رازی	۳,۰۵۴	۴,۴۰۲
پلاسکوکار	۱,۲۰۲	۴,۱۰۱
شمیایی فارس	۵,۵۱۷	۳,۹۸۶
معدنی املاح	۱۰,۸۳۱	۳,۹۰۱

برترین عرضه

نام کامل شرکت	قیمت فروش	ارزش (میلیون ریال)
پارس پامچال	۲۷,۲۸۰	۵,۹۲۰
صندوق بازنشستگی	۲,۹۰۰	۵,۷۹۵
کاغذسازی کاوه	۲۸,۶۲۷	۵,۷۵۷
سیمان دورود	۱۵,۷۴۴	۴,۳۳۲
سیمان‌اصفهان	۱۳,۱۶۸	۳,۴۰۶
فولاد امیرکبیر	۱۱,۸۷۹	۲,۵۸۰
صنعتی اما	۵,۹۵۲	۲,۰۳۹
داروپخش	۱۶,۹۹۲	۱,۶۹۹
خاک چینی	۱۳,۶۴۷	۱,۶۷۳

سیدمحمد صدراغوری

شاخص کل بورس اوراق بهادار در جریان معاملات آخرین روز هفته گذشته بازار سهام با سه واحد رشد در ارتفاع ۷۳ هزار و ۹۰۵ واحدی ایستاد. همچنین ۴۹۶ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۱۳۶ میلیارد تومان در بیش از ۴۶ هزار نویت معاملاتی دادوستد شد. ارزش بازاری بورس به بیش از ۳۳۷ هزار میلیارد تومان رسید. در هفته منتهی به ۲۹ مردادماه، دو میلیارد و ۶۰۸ میلیون سهم به ارزش هشت هزار و ۲۶۳ میلیارد ریال در بورس اوراق بهادار تهران معامله شد. ارزش معاملات در قیاس با هفته قبل ۶,۱ درصد رشد و حجم معاملات سهام ۱۰,۳ درصد کاهش داشت. در این مدت ۶۴ هزار و ۵۹۴ خریدار در ۲۲۴ هزار و ۵۷۸ دفته به دادوستد پرداختند. تعداد خریداران دو درصد افزایش و دفعات معاملات ۵,۱ درصد کاهش داشت. براساس آمار موجود، در این مدت، دو میلیارد و ۷۳ میلیون سهم به ارزش شش هزار و ۳۶۵ میلیارد ریال به صورت خرد و بلوک خریداری شده است.

شاخص کل بورس اوراق بهادار در هفته‌ای که گذشت با کاهش ۰,۶۲ درصدی به ۷۳ هزار و ۹۰۵ واحد رسید. در عین حال شاخص صنعت در آخر هفته، روی عدد ۶۲ هزار و ۵۲۶ واحد ایستاد که در قیاس با هفته قبل، ۰,۵۵ درصد کاهش را نشان می‌داد. شاخص بازار اول در هفته گذشته با ۰,۹۸ درصد کاهش به ۵۴ هزار و ۳۴۸ واحد و شاخص بازار دوم با ۰,۲۴ درصد افزایش به ۱۴۵ هزار و ۹۹۹ واحد رسید.

افت ۵۱۱۰ واحدی بورس در ۹۹ روز معاملاتی

از ابتدای اسفند، ۶۴ میلیارد و ۴۱۰ میلیون سهم و حق تقدم به ارزش ۳۰۰ هزار و ۲۲۵ میلیارد ریال معامله شده که این میزان سهام توسط یک میلیون و ۶۵۵ هزار و ۹۵۲ سرمایه‌گذار، در پنج میلیون و ۳۷۱ هزار و ۴۲ نویت معاملاتی دادوستد شده است. همچنین از ابتدای اسفند بازار سهام ۹۹ روز کاری فعالیت داشته و تعداد سه میلیون و ۹۳۱ هزار و ۴۱۷ برهه اوراق خود دیده بود.

عواملی برای رشد بازار

محمدیوسف امین‌داور، کارشناس بازار سرمایه اظهار کرد: در حال حاضر بازار دلایل زیادی برای رشد دارد اما فعالان بازار چندان به آن توجهی نمی‌کنند. وی افزود: از آن جمله می‌توان به پیگیری روند مثبت مذاکرات، تغییرات در برنامه‌های صادرات و واردات

بازارها در انتظار تصمیمات بانک مرکزی

بازارهای اروپایی در آخرین ساعات معاملاتی با نوسان اندکی معاملات را آغاز کردند. شاخص استاکس با رشد ۰,۱ درصدی همراه شد. شاخص فوتسی لندن با کاهش ۰,۳ درصدی ادامه معاملات را نظاره‌گر شد و کک فرانسه ۰,۴ درصد افت کرد در حالی که داکس آلمان با کاهش ۰,۳ درصدی به معاملات ادامه داد.

بهبود خداحمی

دیر کانون نهادهای سرمایه‌گذاری معامله‌گران در حالی طی ماه‌های اخیر تحلیل‌های متفاوتی در حوزه‌های گوناگون اقتصادی و سیاسی انجام دادند و براساس آن در بازار سهام سرمایه‌گذاری کردند که اکنون به نظر می‌رسد تمامی این تحلیل‌ها نادرست بوده است. اغلب سرمایه‌گذاران به دلیل چشم‌انداز مثبت پیش روی نتیجه مذاکرات هسته‌ای ایران، انتظار اعمال آثار مثبت ناشی از بهبود وضعیت سیاسی طی بازه کوتاه‌مدت داشتند، حال آنکه تحقق امیدها برای گشایش روابط بین‌المللی کشور نیازمند گذر زمان است و طی بازه بلندمدت محقق می‌شود. علاوه



فرصت امروز

در منفی ترین هفته مرداد، شاخص کل ۳ واحد مثبت شد

چراغ سبز بورس به سرمایه‌های پارک شده

دولت، ارائه بسته خروج از رکود و معامله سهام برخی شرکت‌ها در کف قیمت‌ها اشاره کرد. امین‌داور گفت: البته ممکن است فردی که این سهام را خریداری کند تا دو ماه ابتدایی هیچ سودی عایدش نشود اما احتمال رشد قیمت‌ها همچنان وجود دارد. همچنین شایه‌ن چراغی، عضو هیات‌مدیره بورس انرژی در این رابطه، افزود: سال ۹۲ این رابطه، بورس انرژی در سال خاصی برای بورس بود و نمی‌توان اسامال را با سال گذشته مقایسه کرد. چراغی ادامه داد: هم اکنون وضعیت بحرانی بورس را پشت سر گذاشته‌ایم و نظر می‌رسد روند معاملات در بورس به تدریج و با شیب ملایم افزایش پیدا کند. عضو هیات‌مدیره بورس انرژی با بیان اینکه بازار بورس نیز متأثر از تصمیمات دولت است، گفت: مسلماً در سال آینده وضعیت بورس بهتر خواهد شد زیرا شرکت‌ها در شش ماهه دوم سعی بر افزایش تولید خواهند داشت و از وضعیت

رکود خارج خواهیم شد. وی خاطر نشان کرد: البته این موضوع را نباید فراموش کرد که شرایط خروج از رکود به تدریج صورت می‌گیرد. چراغی در مورد صنایع پربرآورد در شرایط کنونی نیز تصریح کرد: صنایع که دارای ظرفیت‌های بالاستفاده هستند مانند صنایع گازی در حال حاضر از اقبال خوبی برخوردارند.

واکنش بورس به نرخ سود ۱۰ درصدی روزشمار بانکها

بانک مرکزی در بخشنامه‌ای به تمامی بانکها و موسسات اعتباری تحت نظارت خود اعلام کرد از امروز، یکم شهریور نرخ سود سپرده‌های کوتاه‌مدت روزشمار ۱۰ درصد است. سپیک احمدی، کارشناس بازار سرمایه در این باره گفت: بانک مرکزی در شرایطی دوباره بر اعمال نرخ سود ۱۰ درصدی بر سپرده‌های کوتاه‌مدت مردم تأکید دارد که برخی بانک‌ها در ابتدای اسفند با پیشنهاد نرخ‌های

بالتر از مصوبه بانک مرکزی به حساب‌های ویژه خود سود پرداخت می‌کردند. سپامک احمدی افزود: این موضوع همزمان با افت ادامه‌دار بازار سرمایه موجب خروج بخش زیادی از نقدینگی بورس به سمت بانک‌ها در سه ماه نخست اسفند شده بود. وی اضافه کرد: حالا با تأکید دوباره بانک مرکزی بر اجرای نرخ سود ۱۰ درصدی سپرده‌های کوتاه‌مدت از یکم شهریور می‌توان رفته‌رفته به بازگشت نقدینگی مردم از بانک‌ها به سوی بازار سهام امیدوار بود؛ زیرا در حال حاضر بازارهای رقیب بورس از جمله مسکن، ارز و طلا در رکود عمیقی به سر می‌برند.

پیش‌بینی هفته آینده

همواره یکی از فاکتورهای تأثیرگذار در رشد عمومی ارزش سهام در شرکت‌های بورسی، تورم انتظاری کشور بوده و این در حالی است که وعده‌های دولت برای مهار بیش از پیش نرخ تورم و رساندن این نرخ به کمتر از ۲۰ درصد تا پایان سال نیز کمی از پتانسیل رشد ارزش سهام در بورس می‌کاهد. اقبال به گروه کانی‌های غیرفلزی به‌عنوان یکی از گروه‌های پیشرو این هفته، در روزهای معاملاتی پیشرو فروکش خواهد کرد.

گروه مخابرات سیر صعودی اما آرامی را در اوایل هفته می‌تواند تجربه کند. برای بخش فنی‌مهندسی فضای با ثبات و بعضاً رو به افولی پیش‌بینی می‌شود. گروه بانکی در اوایل هفته باز هم تحت فشار خواهد بود اما در ادامه می‌توانیم ثبات نسبی را برای این گروه متصور باشیم. جو مهیج بخش سرمایه‌گذاری ادامه می‌یابد.

گروه ساختمانی در برخی از جلسات معاملاتی هفته آینده مطرح نیست، اما وزارت نفت باید مطمئن شود که خریداران نفت در بورس انرژی واقعی هستند و فعالیت پالایشی انجام می‌دهند. بیزن زنگنه ابراز امیدواری کرد با ایجاد تاسیسات بازرگاری امکان تحویل نفت خام به خریداران این محصول در بورس انرژی افزایش یابد. زنگنه به عرضه میعانات گازی در بورس انرژی اشاره کرد و گفت: مصرف‌کنندگان داخلی می‌توانند میعانات گازی را به هر اندازه که نیاز دارند، از طریق بورس انرژی تهیه کنند.

مس در روند صعودی جای گرفت

طی معاملات روز سه‌شنبه در بازار فلزات لندن، فروش نقدی مس با افزایش روبه‌رو شد و به شش هزار و ۹۳۴,۵۰ دلار رسید. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ شش هزار و ۹۰۵ دلار معامله شد. خرید نقدی مس نیز به هر تن شش هزار و ۹۰۹,۵۰ دلار رسیده بود.

اپل در مدار مثبت

انتشار گزارش عملکرد مثبت شرکت اپل و همچنین شایعه‌ها در خصوص مدل جدید تلفن همراه این شرکت موجب رشد بی‌نظیر قیمت سهام اپل شد. قیمت سهام این شرکت با رشد ۱,۴ درصدی همراه شد. در بازار فرانکفورت نیز رشد قیمت سهام این شرکت هر سهم اپل را به ۱۰۰ دلار رساند.

نگاه

رونی وضعیت اقتصادی و بازار سهام مشاهده نمی‌شود، اما با بررسی روند بازار سرمایه طی روزهای اخیر و مقایسه آن با شرایط چهار ماه گذشته در این بازار، شرایطی متفاوت در این بازار رفته‌رفته رو به فزونی است و به مرور از نگرانی‌های موجود کاسته می‌شود. با توجه به سکون وضعیت کلی اقتصاد کشور می‌توان گفت که سایر بازارهای مازای یا بورس همچون مسکن، طلا و غیره نیز تحت تأثیر این امر قرار گرفته‌اند و اوضاع بازارهای مذکور نیز چندان مناسب ارزیابی نمی‌شود. سهامداران در بورس شامل تحلیلگران و معامله‌گران حرفه‌ای و نیز سهامداران

فرصت امروز

فراپورس

پذیره‌نویسی نماد «الماس» در فراپورس به اتمام رسید



پذیره‌نویسی ۴۹ میلیون واحد صندوق سرمایه‌گذاری امین تدبیرگران فردا با نماد «الماس» به مبلغ اسمی هر واحد ۱۰ هزار ریال از طریق کارگزاری‌های عضو فراپورس پایان یافت.

این پذیره‌نویسی به‌عنوان پنجمین صندوق قابل معامله در فراپورس، از ۲۵ مرداد شروع و تا ۲۹ مرداد ادامه داشت. خرید واحدهای ETF مستلزم داشتن کد معاملاتی فعال در سیستم شرکت سپرده‌گذاری مرکزی بوده و شرکت کارگزاری تدبیرگران فردا، سرمایه‌گذاری تدبیر و معین سرفراز آرمان به‌عنوان موسسان این صندوق هستند.

بورس کالا

بورس کالا یکی از مراکز تأمین مالی در بسته خروج غیرتورمی از رکود

عضو شورای عالی بورس و اوراق بهادار و عضو هیات‌مدیره انجمن مدیران صنایع در سمینار نحوه استفاده از ابزارهای مالی برای تأمین مالی و مدیریت ریسک نگاه‌ها که به همت انجمن مذکور برگزار شد، گفت: همان‌طور که رئیس‌جمهور در همایش تبیین سیاست‌های اقتصادی دولت برای خروج از رکود بیان کردند، در حال حاضر بانک‌ها توان اعطای تسهیلات مورد نیاز بخش صنعت را ندارند؛ بر این اساس تمرکز دولت بر این است تا کمک کند صنایع کشور از انواع سکوک، علی‌الخصوص اوراق سلف موازی استاندارد برای تأمین مالی استفاده کنند.

حسین سلیمی افزود: این موضوع همچنین در متن سیاست‌های اقتصادی بسته اجرایی دولت برای خروج غیرتورمی از رکود در سال‌های ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ نیز عنوان شده و بورس کالای ایران نیز به‌عنوان یکی از مراکز تأمین مالی نگاه‌های صنعتی معرفی شده است.

بورس انرژی

سالم‌ترین راه حضور بخش خصوصی در صنعت نفت، بورس انرژی است

بیزن زنگنه، وزیر نفت گفت: ما حاضریم نفت را برای فروش در اختیار بخش خصوصی قرار دهیم، اما اعلام می‌کنیم مطمئن‌ترین و سالم‌ترین روش حضور بخش خصوصی، خریدوفروش فرآورده‌های نفتی و نفت خام در بورس انرژی است. زنگنه با تأیید سازوکار معاملات در بورس انرژی گفت: رابطه خوبی بین وزارت نفت و بورس انرژی برقرار است و ما از فعالیت‌های بورس انرژی حمایت می‌کنیم. وزیر نفت همچنین در پاسخ به سؤالی در خصوص دلایل توقف عرضه نفت خام در بورس انرژی گفت: بحث توقف عرضه نفت مطرح نیست، اما وزارت نفت باید مطمئن شود که خریداران نفت در بورس انرژی واقعی هستند و فعالیت پالایشی انجام می‌دهند. بیزن زنگنه ابراز امیدواری کرد با ایجاد تاسیسات بازرگاری امکان تحویل نفت خام به خریداران این محصول در بورس انرژی افزایش یابد. زنگنه به عرضه میعانات گازی در بورس انرژی اشاره کرد و گفت: مصرف‌کنندگان داخلی می‌توانند میعانات گازی را به هر اندازه که نیاز دارند، از طریق بورس انرژی تهیه کنند.

شرکت‌ها

افزایش ۱۲ درصدی درآمد هر سهم افست



شرکت افست در نخستین پیش‌بینی درآمد هر سهم شرکت اصلی را برای سال مالی منتهی به ۲۱ شهریور ۹۴ مبلغ ۲ هزار و ۳۳۰ ریال اعلام کرده است. «جافست» در نخستین پیش‌بینی سود اعلام شده هر سهم را در مقایسه با سود سال ۹۳ ۱۲ درصد اعلام کرده است. شرکت اعلام کرده که عمدتاً افزایش مصرف مواد نسبت به دوره مشابه سال قبل بابت تغییر از نرخ ارز مرجع به نرخ ارز مبادلاتی است در نتیجه مبلغ هر کیلو کاغذ و شمشیر مصرفی از مبلغ ۲۱ هزار ریال به مبلغ ۲۵ هزار ریال افزایش داشته که به میزان ۶۸ درصد است. لازم به ذکر است هزینه‌های حمل و ترخیص کالا با ۳۰ درصد افزایش نسبت به دوره مشابه سال قبل در بودجه پیش‌بینی شده است. «مطابق اطلاعات دریافتی، هیات‌مدیره در نظر دارد مبلغ ۴۰۰ ریال به‌ازای هر سهم را جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام پیشنهاد کند.

مجامع

خلاصه‌ای از تصمیمات مجامع عمومی عادی سالانه و مجامع پیش‌روی شرکت‌ها:

شرکت	تصمیمات مجامع عمومی عادی سالانه
فراورده‌های نسوز ایران	سود قطعی هر سهم: ۲۸۸۶ ریال سود نقدی هر سهم: ۲۵۰۰ ریال درصد توزیع سود: ۸۶ درصد

افکار بانک

ارائه خدمات کارگزاری در شعبه ساینپای بانک پاسارگاد

بانک پاسارگاد در ادامه پیاده‌سازی طرح موفق ارائه خدمات کارگزاری در شعبه‌های خود با هدف تکریم مشتریان و تسریع در انجام امور، این خدمات را از تاریخ یک الی شش شهریور در شعبه سایپا ارائه می‌کند و کارشناسان شرکت کارگزاری بانک پاسارگاد، در تاریخ‌های ذکر شده در شعبه سایپا با ارائه نام کاربری و رمز عبور برای انجام معاملات برخط کارگزاری و سایر خدمات مربوط به آن، پاسخگوی سوالات مراجعه‌کنندگان نیز خواهد بود.

فروش شارژ تالیا در فروشگاه اینترنتی بانک سامان

بانک سامان، با ایجاد خدمتی جدید، خرید شارژ تالیا با مبلغ ۲۰ هزار، ۵۰ هزار، ۱۰۰ هزار و ۲۰۰ هزار ریالی را در فروشگاه اینترنتی خود امکان‌پذیر کرد. مشتریان این بانک از اول شهریور می‌توانند علاوه بر پرداخت تمام قبوض خدماتی خود از طریق این فروشگاه اینترنتی نسبت به شارژ انواع سیم‌کارت‌های اعتباری تلفن همراه کشور اعم از تالیا، همراه اول، ایرانسل و رایتل به میزان دلخواه اقدام کنند.

کار تخوان‌های «ایران کیش»

بر پیشخوان موسسه عسگریه فرهاد و کیلیان، معاون توسعه بازار شرکت کارت اعتباری ایران کیش از آغاز همکاری این شرکت با موسسه مالی و اعتباری عسگریه خبر داد و گفت: در یک قرارداد سه ساله این شرکت به‌عنوان تنها PSP همکار موسسه عسگریه متعهد به نصب، راه‌اندازی و پشتیبانی انواع پایانه‌های فروش برای تمامی شعب موسسه مالی و اعتباری عسگریه در سراسر کشور شده است.

آیین‌نامه انضباطی بانک دی تایید شد

مهر تایید وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به آیین‌نامه انضباطی بانک دی خورد. این آیین‌نامه انضباطی که قابل استناد و جامع است با هدف بهینه‌سازی نظام انضباطی کارکنان و برقراری نظم و انضباط این بانک در راستای پاسخ به الزامات قانونی مندرج در قانون کار جمهوری اسلامی ایران تدوین شده است و با کسب این تاییدیه گامی دیگر در جهت تحقق حفظ کرامت و حقوق کارکنان بانک دی برداشته شد.

پرداخت سود سهام شرکت فولاد در شعب بانک صادرات

بانک صادرات براساس قرارداد منعقد به شرکت فولاد مبارکه اصفهان سهم سود نقدی سهامداران حقیقی این شرکت را از طریق تمامی شعب خود از امروز، شنبه یکم شهریورماه می‌پردازد. سهامداران حقیقی این شرکت می‌توانند با ارائه مدارک هویتی نظیر کارت ملی، شناسنامه، برگه سهام مربوطه به شعب بانک صادرات مراجعه و سود متعلقه خود را دریافت کنند یا به سایر حساب‌های خود انتقال دهند. سهامداران می‌توانند برای کسب اطلاعات بیشتر و رفع مشکلات احتمالی با شماره تلفن ۰۲۱۱۶۶۸۲۸۳۴ تماس بگیرند. ۰۲۳۵۵۴۳۳۹۲۲ واحد سهام شرکت تماس بگیرند.

پست بانک شگفت‌انگیزترین شبکه خدمت‌رسانی را در اختیار دارد

بشار حسین، مدیرکل اتحادیه جهانی پست (UPU) در نشست مشترک با رییس و اعضای هیات‌مدیره پست بانک گفت: این بانک شگفت‌انگیزترین شبکه خدمت‌رسانی را در اختیار دارد و حضور در ۱۰ هزار روستا به معنی شناسایی نیازهای مردم است که به خوبی انجام شده و انتظار داریم تجارب پست بانک ایران به سایر کشورهای جهان نیز منتقل شود. وی تصریح کرد: پست بانک ایران می‌تواند در چارچوب قوانین و مقررات این اتحادیه با بیش از ۱۵۷ کشور عضو همکاری و تعامل داشته باشد و این شبکه دارای شعب زیادی در سطح جهان است که ایران نیز یکی از فعال‌ترین کشورهای عضو است.

«مالکی» مدیر جدید روابط عمومی بانک پارسیان شد

دیوانداری، مدیرعامل بانک پارسیان، در حکمی دکتر «مجتبی مالکی» را به‌عنوان مدیر جدید روابط عمومی این بانک منصوب کرد. دکتر مجتبی مالکی، استاد دانشگاه و دارای مدرک دکترای مدیریت بازرگانی گرایش بازاریابی بوده و سابق تجربیات علمی و اجرایی ارزنده‌ای از جمله افتخار حضور در انستیتو بانکداران خاورمیانه به‌عنوان مدیر عملی را داشته و دوره‌های آموزشی متعددی برای بانک‌های مختلفی کشور برگزار کرده است. پیش از این علی‌جهانی این مسئولیت را بر عهده داشته است که در مدت فعالیت وی اقدامات و فعالیت‌های موثری انجام شده و افتخارات ارزنده‌ای برای بانک پارسیان رقم خورده است. وی اکنون به‌عنوان عضو هیات‌مدیره صندوق قرض‌الحسنه بانک پارسیان به فعالیت خود ادامه خواهد داد.

جزییات جشنواره خدمات بانکداری الکترونیکی بانک اقتصادنوبین

بانک اقتصاد نوبین در جشنواره خدمات بانکداری الکترونیکی خود «فرابانک نوین» که از اول شهریورماه ۹۳ تا سیزدهم مهرماه مصادف با عید سعید قربان برگزار می‌شود، به استفاده‌کنندگان از خدمات بانکداری الکترونیکی این بانک که شامل موبایل‌بانک، اینترنت‌بانک، اینترنت‌بانک همراه، تلفن‌بانک، خودپرداز و پایانه‌های شعبه‌ای است، به قید قرعه به‌زاری امتیازی که برای استفاده از این خدمات کسب می‌کنند جوایز ارزنده‌ای از جمله خودروی ساعتانه، سوناتا، اسکنت و جوایز نقدی دیگر اهدا می‌کند. شرکت‌کنندگان برای حضور در این جشنواره و اطلاع از امتیازات کسب شده لازم است نسبت به ارسال عدد یک به شماره ۲۰۰۵۴ در طی جشنواره اقدام کنند و محاسبه امتیاز شرکت‌کنندگان از ابتدای جشنواره انجام می‌شود و ثبت‌نام می‌تواند در روزهای آخر جشنواره نیز انجام گیرد.

اعتبارسنجی علمی کلید کاهش معوقات بانکی



مهسا اسماعیلی خبرنگار

اعتبارسنجی علمی یکی از ضرورت‌های نظام بانکی است که با اعتبارسنجی اصولی افراد حقیقی، حقوقی و طرح‌ها قبل از پرداخت تسهیلات بانکی، ریسک اعتباری متقاضیان تسهیله و با این روش میزان معوقه‌های بانکی به میزان قابل توجهی کاهش می‌یابد.

معوقات بانکی دلایل بسیاری دارد که عبارتند از: عدم اعتبارسنجی علمی و اصولی مشتریان و طرح‌ها، پرداخت تسهیلات کلان به افراد خاص براساس روابط خاص، وجود نرخ‌های سود غیرواقعی و نبود ابزارهایی بازدارنده برای عدم بازپرداخت تسهیلات بانکی و در این بین عدم اعتبارسنجی علمی نقش مهمی ایفا می‌کند. موضوع اعتبارسنجی غیرسیستمی یا کارشناسی میدانی از قبل در سیستم بانکی وجود نداشته است. براین اساس هر فرد متقاضی تسهیلات بانکی توسط کارشناسان بخش اعتباری بانک‌ها از لحاظ اعتباری کارشناسی می‌شده و قبول یا رد درخواست منوط به نتیجه کار کارشناسی بوده است. آنچه امروز به‌عنوان اعتبارسنجی مطرح است

نیز کار اعتبارسنجی تسهیلات بانک سامان در تمام شعب به وسیله این نرم‌افزار انجام می‌شود که در این مدت به نتایج بسیار خوبی رسیده‌ایم و در شش ماه ابتدایی استفاده از این نرم‌افزار میزان مطالبات معوق بانک سامان ۵۰ درصد کاهش یافته است و ما منتظر کاهش بازخورد دوم در استفاده از این نرم‌افزار در پایان شهریور امسال هستیم که مطمئناً بهتر از قبل خواهد بود.

برای اصلاح امور در اقتصاد، شفاف‌سازی اطلاعات رکن اساسی است و راه‌اندازی سیستم‌های جامع اعتبارسنجی به شفاف‌سازی اطلاعات کمک شایانی می‌کند و بانک‌ها با استفاده از این سیستم اطلاعات تسهیلاتی مشتریان یکدیگر را با رعایت مسائل حرفه‌ای و امنیتی به اشتراک می‌گذارند. همچنین می‌توانند سوابق اخذ وام توسط مشتریان را در دیگر بانک‌ها رصد کنند و با تقویت عوامل تصمیم‌گیری مکاتیزه، سرعت و دقت در تصمیمات را افزایش دهند. همچنین با اعتبارسنجی مشتریان و اختصاص کد اعتباری به هر فرد با حصول شناخت از مشتری، محدودیت‌ها و منابع اعطای تسهیلات به مشتریان خوش‌حساب کاهش می‌یابد و اشخاص ترغیب می‌شوند تا با بهبود اهلیت اعتباری خود زمینه تسهیلاتی راحت‌تر به منابع مالی بانک‌ها را در آینده فراهم کنند و این امر نقش شایانی در کاهش مطالبات معوق و جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی دارد.

از پایش مشتریان، ریسک اعتباری آنها را دسته‌بندی و از طریق سیستم مدیریت شرکت به بانک‌ها توصیه می‌کند که به افراد چه میزان تسهیلات با توجه به توان اعتباری آنها اعطا شود. بزرگی تسهیلات با توجه به توان اعتباری آنها تعیین می‌شود. کاهش معوقات بانکی تنها با اعتبارسنجی علمی امکان‌پذیر است و این کار اصولی دارد که همه با آن آشنا نیستند در تمام دنیا شرکت‌های اعتبارسنجی با استفاده از اصول علمی و مستقل از بانک‌ها این کار را انجام می‌دهند. وی افزود: در بحث مشتریان حقیقی مشخصه‌های هویتی، سابقه پرداخت اقساط قبلی، گردش حساب، میزان حقوق و سایر مولفه‌ها در تعیین ریسک اعتباری افراد تسهیله می‌شود ولی در بحث مشتریان حقوقی (افراد مشغول در مشاغل کوچک مانند مغازه‌دارها)، شرکت‌های حقوقی و افراد متقاضی کارت‌های اعتباری و اعتبارسنجی می‌کند و بعد

شود. به همین منظور نرم‌افزار این شرکت با بررسی متغیرهای استاندارد که بر اساس تجربه، مشخص‌کننده عوامل تاثیرگذار در اعتبار افراد و شرکت‌هاست، روابط حاکم بر متغیرها را تحلیل و تأثیری که هر یک از این مولفه‌ها در ریسک اعتباری متقاضیان دارد می‌سنجد و با ارائه فرمولی تأثیر هر متغیر در ریسک افراد را محاسبه و در جدول امتیازی وارد می‌کند و در آخر یک امتیاز اعتباری را به هر فرد اختصاص می‌دهد که نشان‌دهنده ریسک اعتباری فرد یا موسسه است. قائم‌مقام شرکت اعتباری ایران‌بان سامان با اشاره به سابقه تاسیس این شرکت اظهار کرد: این شرکت اعتبارسنجی ایران‌بان با ابتکار بانک سامان در مجموعه این بانک در سال ۸۶ تاسیس شد و سیستم اعتبارسنجی این شرکت از اسفند ماه سال ۹۰ در ۷۹ شعبه تهران و ۶۴ شعبه شهرستان‌های این بانک راه‌اندازی شد و از شهریور ۹۲

بازارهای مالی در هفته گذشته



شاخص‌های مهم بورس تهران در هفته گذشته

تاریخ	شاخص کل	شاخص صنعت	شاخص صنایع
۹۳/۵/۲۵	۷۴,۰۵۱	۳,۲۲۲	۸۲,۴۴۲
۹۳/۵/۲۴	۷۲,۹۵۲	۳,۱۱۶	۸۲,۴۴۲
۹۳/۵/۲۳	۷۳,۳۰۷	۳,۱۱۶	۸۲,۴۴۲
۹۳/۵/۲۲	۷۳,۹۰۳	۳,۱۱۶	۸۲,۴۴۰
۹۳/۵/۲۱	۷۳,۹۰۶	۳,۱۱۶	۸۲,۳۸۸



قیمت طلا در ایران و جهان

روزهای هفته	قیمت هر اونس طلای جهانی (دلار)	هر گرم طلای ۱۸ عیار (ریال)
شنبه	۱۳۰۵۵	۹۷۱,۸۸۰
یکشنبه	۱۳۰۵۵	۹۷۰,۷۲۰
دوشنبه	۱۳۰۵۵	۹۶۸,۴۲۰
سه شنبه	۱۲۹۹,۷	۹۶۸,۴۲۰
چهارشنبه	۱۲۹۶,۷	۹۶۶,۱۱۰
پنجشنبه	۱۲۸۷,۳	۹۵۸,۰۳۰

افکار

رقم واقعی معوقات بانکی فاش شد

مشاور رییس‌جمهور رقم واقعی مطالبات معوق بانکی را فاش کرد. به گزارش ایسنا، اکبر ترکان گفت: وقتی ما وضع بانک‌ها را معاینه می‌کنیم، می‌بینیم که ۸۲ هزار میلیارد تومان مطالبات معوق دارند. معادل همین مقدار هم مطالباتی دارند که ذاتش معوق است، اما در دفاتر معوقه ثبت نشده است. وی در توضیح این موضوع اظهار کرد: بانک، بدهکار را صدا کرده و به او گفته بیا که به تو یک وام جدید بدهم که بدهی قبلی خودت را تسویه کنی. پس یک بخشی از مطالبات مردم را با وام جدید جایگزین کرده است. یعنی اینکه رقم واقعی مطالبات معوق، دو برابر این رقمی است که رسماً اعلام شده است!

حمایت از رسانه‌ها به شرط بیمه خبرنگاران

معاون امور مطبوعاتی و اطلاع‌رسانی وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی گفت: رسانه‌هایی که اجرای وظیفه قانونی خود و ماده ۴۶ قانون مطبوعات را جدی می‌گیرند و نسبت به بیمه همکاران خود اقدام می‌کنند، حمایت می‌شوند. به گزارش ایسنا، حسین انتظامی با بیان این مطلب، توضیح داد: از آنجا که مطابق قانون و البته کمک به هویت‌دهی صنفی روزنامه‌نگاران، بیمه تمامی شاغلان یک رسانه به عهده مدیرمسئول آن رسانه است و عمل به این وظیفه قانونی، انسانی و حرفه‌ای، برای رسانه‌هایی که با مشکلات مالی فراوان مواجهند، بار مالی دارد، وزارت ارشاد با بازگرداندن عین همان مبلغ، زمینه را برای گسترش بیمه خبرنگاران از مجرای صحیح خود فراهم می‌کند.

وی در تشریح علل این مدل حمایتی صنفی که تا قبل از دولت یازدهم عملیاتی نشده بود، افزود: تاکنون رسانه‌ها با اتکا به تسهیلاتی که وزارت ارشاد برای بیمه خبرنگاران می‌داد، نیازی نمی‌دیدند که همکاران خود را بیمه کنند ولی باید مجرای قانونی و حرفه‌ای را دنبال کرد و از این‌رو همان بودجه را مستقیماً در اختیار رسانه‌ها می‌گذاریم تا اولاً استقلال حرفه‌ای خبرنگاران رعایت شود و خبرنگار دولتی نشود و ثانیاً زمینه یکی از عوامل خسته‌دهنده روزنامه‌نگاران یعنی «نبود هویت سازمانی» منتفی شود و ربط وثبوت با یک رسانه پدید آید.

انتظامی در عین حال به برخی ابهامات نیز این‌گونه پاسخ داد: انتظار همکاران رسانه‌ای از این برادرشان که سابقه رسانه‌ای دارد و نماینده خود آنان تلقی می‌شود این است که جلوی روش‌های غیرحرفه‌ای را بگیرد و روش‌های معمول ولی غلط را به مجرای صحیح خود بازگرداند.

معاون وزیر ارشاد در همین زمینه اضافه کرد: رسانه‌ای که حاضر نباشد خبرنگار تمام‌وقت خود را بیمه کند و وظیفه قانونی و حرفه‌ای خود بی‌توجهی می‌کند رسانه نیست؛ متقابلاً خبرنگاری که کیفیت یا کمیت کار او در حدی نباشد که رسانه‌اش با وجود حمایت‌های مالی ارشاد، او را بیمه کند خبرنگار حرفه‌ای تلقی نمی‌شود.

انتظامی همچنین در خصوص ضمانت اجرای این طرح نیز گفت: تا چند روز دیگر لیست نشریات و سایت‌هایی که از این امکان تشویقی برای بیمه همکاران خود استفاده کرده‌اند، روی سایت معاونت مطبوعاتی قرار می‌گیرد تا برای سایر رسانه‌ها الگو باشد یا اگر تاکنون خبرنگاران و همکارانشان مطلع شوند. وی افزود: مطابق طرح‌های رتبه‌بندی روزنامه‌ها و همچنین خبرنگاری‌ها و سایت‌های خبری، شاخص تعداد خبرنگار بیمه شده یکی از شاخص‌های چهل‌گانه این رتبه‌بندی است و این رتبه‌بندی جامع احتمالاً از مهرماه مبنای پارانزه روزنامه‌ها و سایت‌های خبری خواهد بود.

در کمیسیون اقتصادی مجلس

اعضای هیات تحقیق و تفحص از عملکرد صنعت بیمه انتخاب می‌شوند

کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در جلسه هفته آینده خود اعضای هیات تحقیق و تفحص از عملکرد صنعت بیمه کشور را انتخاب می‌کند. به گزارش ایسنا، شورای اعضای کمیسیون اقتصادی برای عضویت در کمیسیون مشترک رسیدگی به لایحه رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور و همچنین انتخاب عضو کمیسیون در شورای مرکزی زکات جهت نظارت در این شورا در دستور کار هفته آینده کمیسیون اقتصادی مجلس خواهد بود.

اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس همچنین لایحه یادداشت تفاهم بین ایران و ترکیه در مورد استفاده مشترک از دروازه‌های مرز زمینی «رازی» و «کاپی‌کوی» را مورد بررسی قرار می‌دهند. بررسی مشکلات کنون سراسری انجمن‌های صنفی کارفرمای انبوه‌سازان مسکن، برای مشکلات انجمن‌های صنفی طلا و کشتارگاه‌های دام و طیور در خصوص نحوه اجرای قانون مالیات بر ارزش افزوده در دستور کار جلسات هفته آینده کمیسیون اقتصادی خواهد بود.

اعضای کمیسیون اقتصادی همچنین در نشست با مسئولان بانک توسعه صادرات گزارش آنان را استماع خواهند کرد.

نرخ سود سپرده‌های کوتاه مدت روزشمار ۱۰ درصد است

بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران طی بخشنامه‌ای به کلیه بانک‌ها و موسسات اعتباری تحت نظارت خود اعلام کرد: از تاریخ ۱۳۹۳/۶/۱ نرخ سود سپرده‌های کوتاه مدت روزشمار ۱۰ درصد است. روابط عمومی بانک مرکزی، نظر به اتمام مهلت تعیین شده برای اصلاح نرخ سود سپرده‌های کوتاه مدت ویژه‌ای که قبل از تاریخ ۹۳/۲/۱۳ در نرخ‌ها و شرایط خاص ایجاد شده بودند، به اطلاع کلیه بانک‌ها و موسسات اعتباری تحت نظارت بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران می‌رساند از تاریخ ۹۳/۶/۱ نرخ سود سپرده‌های کوتاه مدت روزشمار در تمام موارد اعم از قبلی و جدید، صرفاً ۱۰ درصد است. بانک مرکزی در این بخشنامه از اعضای هیات مدیره بانک‌ها، مدیران عامل و معاونان مدیرعامل هر بانک خواسته است در رعایت نرخ‌های مصوب شورای پول و اعتبار نهایت دقت و همراهی را به عمل آورند.

سکه طرح قدیم - سکه طرح جدید

روزهای هفته	سکه طرح قدیم	سکه طرح جدید	نیم سکه	ربع سکه	سکه گرمی
شنبه	۹۴۹	۹۴۸,۵	۴۷۷	۲۶۷	۱۷۴
یکشنبه	۹۴۷,۵	۹۴۷,۵	۴۷۷	۲۶۵	۱۷۱
دوشنبه	۹۴۷,۵	۹۴۴	۴۷۷	۲۶۱	۱۷۱
سه شنبه	۹۴۵	۹۴۵	۴۷۴	۲۶۱	۱۷۱
چهارشنبه	۹۴۱,۵	۹۴۱,۵	۴۷۳	۲۵۹	۱۷۰
پنجشنبه	۹۴۴,۵	۹۴۴,۵	۴۶۹	۲۵۶	۱۶۸

نژفنامه

پرفروش ترین گوشی های هوشمند

به گفته فعالان بازار برخی از برندهای خارجی موبایل توانسته‌اند توجه بسیاری از مشتریان بازار موبایل کشور را به خود جلب کنند و تولیدکنندگان تلفن‌های هوشمند با ارائه مدل جدید خود تلاش می‌کنند از قافله برندهای پرفروش جانمانند.

به گزارش ایسنا، به گفته فروشنده‌گان، برخی از مدل‌ها در هفته‌های اخیر فروش خوبی را تجربه کرده‌اند اما بر اساس گفته فعالان بازار، فروش برخی از برندهای پرفروش مانند اپل هم طی هفته گذشته از رونق افتاده و شاید طرفداران این برند معروف منتظر ورود آخرین دستاورد این برند یعنی iPhone 6 هستند.

جدول زیر شامل قیمت‌های برخی تلفن‌های پرفروش در هفته‌های اخیر و قیمت تقریبی این تلفن‌ها است.

مدل گوشی	قیمت
Samsung S5	یک میلیون و ۹۰۶ هزار تومان
Samsung Note 3	یک میلیون و پانصد و پنجاه هزار تومان
Sony Xperia Z Ultra	یک میلیون و ۶۵ هزار تومان
Sony Xperia Z1	یک میلیون و ۱۹۵ هزار تومان
Sony Xperia T Ultra 2	۹۷۹ هزار تومان
Sony Xperia L	۴۸۰ هزار تومان
Sony Xperia Z2	دو میلیون و ۱۲۰ هزار تومان
Nokia XL	۴۹۹ هزار تومان
Lumia 630	۵۳۴ هزار تومان
LG Optimus L5 II Dual E455	۴۱۴ هزار تومان
LG Nexus 5	یک میلیون و ۱۲۰ هزار تومان
LG G Felex	یک میلیون و ۶۸۳ هزار تومان
LG G3	یک میلیون و ۷۷۹ هزار تومان
LG G2	یک میلیون و ۳۹۰ هزار تومان
iPhone 5c	یک میلیون و ۷۲۰ هزار تومان
Huawei Ascend p7	یک میلیون و ۱۵۰ هزار تومان
Huawei Ascend G 730	۵۳۲ هزار تومان
HTC One M8	یک میلیون و ۷۶۰ هزار تومان
HTC desire 816	یک میلیون و ۱۶۵ هزار تومان

فیلر

اول شهر یور آخرین مهلت خودروسازان برای تولید خودرو یورو ۴

رئیس مرکز ملی هوا و تغییر اقلیم سازمان حفاظت محیط زیست با بیان اینکه اول شهر یور آخرین مهلت خودروسازان برای تولید خودرو با استاندارد یورو ۴ است، گفت: از این تاریخ به بعد سازمان محیط زیست هیچ مجوزی برای خودروهایی که فاقد استاندارد یورو ۴ باشند، صادر نخواهد کرد.

یوسف رشیدی در گفت‌وگو با مهر با اظهار کرد: هر وسیله نقلیه‌ای که خواهان شماره‌گذاری باشد، مستلزم داشتن تاییدیه‌های ایمنی کیفیت و آلایندگی‌های زیست‌محیطی است که استاندارد آلایندگی توسط سازمان حفاظت از محیط زیست صادر می‌شود.

وی با بیان اینکه برای عدم شماره‌گذاری خودروهای فاقد استاندارد یورو ۴ با پلیس نیز هماهنگی‌های لازم صورت گرفته است گفت: خودروسازان به اندازه کافی فرصت برای ارتقای کیفیت خودروهای تولیدیشان داشته‌اند و از این پس هیچ بهانه‌ای برای تولید خودروهای با کیفیت پایین و فاقد استاندارد یورو ۴ از سوی خودروسازان پذیرفته نیست.

رئیس مرکز ملی هوا و تغییر اقلیم سازمان حفاظت محیط زیست افزود: طی ماه‌های اخیر جلسات زیادی با خودروسازان داشته‌ایم و از اسفندماه سال گذشته روند احداث خودروهای با استاندارد یورو ۴ شروع شده است. رشیدی تأکید کرد: به‌طور جد سازمان محیط زیست بر رعایت استانداردهای یورو ۴ در تولید خودروها نظارت خواهد کرد و تست و بررسی تمامی خودروهای تولیدی به‌طور مدام صورت خواهد گرفت.

رشیدی تأکید کرد: در حدود جدید معاینه فنی خودروها به موضوع دارا بودن و سلامت مبدل‌های کاتالیستی تأکید ویژه شده است تا به‌طور جداگانه وضعیت مبدل‌های کاتالیستی تمامی خودروها مورد بررسی قرار گیرد.

بهای شیر و ماست بی‌سرودا ۱۵ درصد بالا رفت

افزایش قیمت لبنیات، مجاز یا غیر مجاز؟



برندهای لبنی شیر کم‌چرب را به قیمت ۲۲۰۰ تا ۲۳۰۰ تومان می‌فروشند، در حالی که طبق مصوبه ستاد تنظیم بازار باید این رقم دو هزار تومان باشد یا حتی برخی کارخانه‌ها شیر پرچرب پاستوریزه را ۲۵۰۰ تومان قیمت زده‌اند.

رقیبی، معاون سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و وزارت صنعت در مورد افزایش قیمت لبنیات می‌گوید: کارخانجات محصولات لبنی به دلیل هزینه‌های مستقیم و مالیات بر ارزش افزوده تقاضای افزایش ۳۴ درصدی محصولات لبنی را داشتند، اما مورد موافقت قرار نگرفت و در نهایت با توافق رئیس انجمن صنایع لبنی و تصمیم ستاد تنظیم بازار افزایش حداکثر ۱۵ درصدی مورد موافقت قرار گرفت. وی در عین حال به این نکته اشاره می‌کند شرکت‌هایی که پیش از این رقم بر قیمت‌های خود افزوده‌اند را فراخوانده‌اند و از آنها تعهد گرفته‌اند که تا هفته آینده قیمت‌های خود را اصلاح کنند.

در این میان شرکت‌ها دست به کارهای جالب‌تری هم زده‌اند تا بتوانند نظر مشتری را جلب کنند و بفرمانند که از روغن پالم در محصولات خود استفاده نمی‌کنند. یکی از شرکت‌ها روی محصولات خود جمله «بدون استفاده از چربی گیاهی» را درج کرده و آن یکی واژه استفاده از خامه افزایش نداده بودند. دبیر انجمن صنایع لبنی تصریح کرد: افزایش محصولات لبنی از ابتدای تیرماه سال ۹۳ بر اساس مصوبه ستاد تنظیم بازار به میزان ۱۵ درصد نسبت به قیمت سال ۹۲ بوده است. محمد فرید، عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع لبنی نیز در مورد افزایش قیمت‌ها می‌گوید: طبق بخشنامه اوایل امسال دولت، صنایع لبنی اجازه افزایش قیمت محصولاتشان را در فروردین، اردیبهشت و خرداد امسال نداشتند، ولی از تیرماه امسال بر اساس مصوبه ستاد تنظیم بازار، امکان افزایش ۱۵ درصدی قیمت تمام محصولات لبنی فراهم شد. فرید بر این نکته صحنه می‌گذارد که برخی تولیدکنندگان صنایع لبنی هم‌زمان با ماه رمضان ترجیح دادند که قیمت محصولاتشان را افزایش ندهند و بسیاری از کارخانه‌ها، از مردادماه قیمت محصولات خود را تغییر دادند.

آخر قیمت شیر با مصوبه ستاد تنظیم بازار انجام شده است. وی در پاسخ به اینکه افزایش جدیدی به‌تازگی در برخی محصولات لبنی رخ داده است، گفت: برخی از کارخانه‌ها لبنی قبل از ماه مبارک رمضان افزایش را اعمال نکرده بودند و بعد از ماه رمضان قیمت را افزایش دادند. وی درباره دلیل عدم افزایش قیمت در محصولات بعضی از تولیدکنندگان گفت: کارخانه‌ها نگران شکست خوردن در بازار رقابت بودند، زیرا تقاضا برای آنها خیلی مهم است و به همین دلیل قیمت را افزایش نداده بودند. دبیر انجمن صنایع لبنی تصریح کرد: افزایش محصولات لبنی از ابتدای تیرماه سال ۹۳ بر اساس مصوبه ستاد تنظیم بازار به میزان ۱۵ درصد نسبت به قیمت سال ۹۲ بوده است. محمد فرید، عضو هیات‌مدیره انجمن صنایع لبنی نیز در مورد افزایش قیمت‌ها می‌گوید: طبق بخشنامه اوایل امسال دولت، صنایع لبنی اجازه افزایش قیمت محصولاتشان را در فروردین، اردیبهشت و خرداد امسال نداشتند، ولی از تیرماه امسال بر اساس مصوبه ستاد تنظیم بازار، امکان افزایش ۱۵ درصدی قیمت تمام محصولات لبنی فراهم شد. فرید بر این نکته صحنه می‌گذارد که برخی تولیدکنندگان صنایع لبنی هم‌زمان با ماه رمضان ترجیح دادند که قیمت محصولاتشان را افزایش ندهند و بسیاری از کارخانه‌ها، از مردادماه قیمت محصولات خود را تغییر دادند.

سرانه مصرف شیر در کشور، یک چهارم استاندارد جهانی

مصرف شیر و فرآورده‌های لبنی در ایران روزبه‌روز در حال کاهش است و از حداقل استانداردهای جهانی دور می‌شود.

به گفته مدیرعامل اتحادیه سراسری صنایع لبنی کشور، سرانه مصرف شیر و لبنیات در ایران ۶۰ کیلوگرم است. این در حالی است که سرانه مصرف در جهان بین ۲۵۰ تا ۴۰۰ کیلوگرم اعلام شده است. بر این اساس مصرف شیر و فرآورده‌های لبنی در ایران کمتر از یک چهارم حداقل استانداردهای جهانی است و این میزان با افزایش قیمت شیر در حال کاهش بیشتر است. محمدرضا اسماعیلی با بیان اینکه سرانه مصرف شیر در سال‌های ۹۰ و ۹۱ حدود ۸۰ تا ۱۰۰ کیلوگرم بود، افزود: دولت قصد داشت طبق برنامه پنجم توسعه این رقم را به حداقل ۲۰۰ کیلوگرم افزایش دهد که با بالا رفتن قیمت شیر خام طی دو سال اخیر، این سرانه به حدود ۶۰ کیلوگرم رسید. جدول زیر، قیمت محصولات لبنی را بعد از افزایش قیمت نشان می‌دهد:

محصولات لبنی بعد از افزایش قیمت	قیمت (تومان)
شیر کم‌چرب دامداران (یک لیتری)	۲۲۰۰
شیر پرچرب دامداران (یک لیتری)	۲۳۰۰
شیر پرچرب پگاه	۲۴۰۰
شیر پرچرب پاکبان	۲۵۰۰
شیر پرچرب پاک	۲۶۰۰
شیر پرچرب چوپان	۲۲۰۰
شیر پرچرب پازن	۲۴۰۰
ماست کم‌چرب پاکبان (۱۵۰۰ گرمی)	۳۹۰۰
ماست کم‌چرب کاله (۵۰۰ گرمی)	۲۲۵۰
ماست پرچرب پگاه (۹۰۰ گرمی)	۳۷۰۰
ماست سه‌درصد چربی وارنا (۹۰۰ گرمی)	۲۷۰۰
ماست کم‌چرب دامداران دهبای	۸۵۰۰
ماست ۵۵ درصد چربی ۱۵۰۰ گرمی چوپان	۷۰۰۰
خامه ۱۰۰ گرمی همه برندها	۱۲۰۰
پنیر سفید روزانه ۵۱۰ گرمی	۵۷۰۰
پنیر سفید ۳۵۰ گرمی می‌ماس	۳۶۰۰
پنیر سفید پگاه ۲۱۰ گرمی	۲۵۰۰

خبر وجود روغن پالم در محصولات بعضی از شرکت‌های لبنی که در هفته‌های اخیر در رسانه‌ها منتشر شده بود بار دیگر نگاه‌ها را به این تولیدات معطوف کرد که نگرانی‌ها و هشدارهای کارشناسان تغذیه را در پی داشت. بعد از آن طبق پیگیری‌های مسئولان، کارخانه‌هایی که از این روغن گیاهی استفاده می‌کردند شناسایی شدند و محصولات آنها از این روغن پاکسازی شد. طی دو هفته گذشته قیمت‌های لبنیات در بازار به یکباره ۱۵ درصد افزایش یافت که به گفته بعضی کارشناسان ناشی از حذف پالم در محصولات لبنی است. اما دست اندرکاران تولید لبنیات در کشور معتقدند که این افزایش قیمت ارتباطی با ماجرای روغن پالم ندارد و بالا رفتن هزینه تولید برای کارخانه‌ها، این افزایش قیمت را به دنبال داشته است.

مدیرعامل اتحادیه تعاونی‌های تولیدکنندگان فرآورده‌های لبنی ایران در گفت‌وگو با فارس، در مورد دلایل افزایش قیمت محصولات لبنی، اظهار کرد: در جلسه‌ای که در ۹ تیرماه با حضور مدیران اتحادیه‌های تعاونی فرآورده‌های لبنی برگزار شد، تصمیم بر این شد که قیمت محصولات لبنی ۱۵ درصد افزایش پیدا کند که البته این افزایش را برخی از واحدهای تولیدی اعمال کردند و برخی هم این کار را انجام ندادند. حمیدرضا اسماعیلی افزود: در این باره نامه‌نگاری‌هایی با سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان، مجلس و وزارتخانه‌های مرتبط انجام دادیم، تا بتوانیم این موضوع را بررسی کنیم. چون قیمت تمام شده تولید محصولات لبنی افزایش پیدا کرده، و گرنه ما حاضر به گران کردن آن نیستیم، اما بسا وضعیت فعلی هم تولیدکنندگان نمی‌توانند ادامه فعالیت دهند.

وی با بیان اینکه ما رسماً اجازه افزایش قیمت به واحدهای تولیدی نداده‌ایم، بیان کرد: هیچ‌یک از واحدهای تحت پوشش اتحادیه سراسری تعاونی‌های تولید فرآورده‌های تولیدی محصولاتشان را گران نکردند و مشکل اصلی تولیدکنندگان ناشی از سرسریه در گردش برای ادامه

فیلر

کشت ترار یخته و کاهش هزینه‌ها

استفاده از محصولات ترار یخته دانشی است که بشر ظرف ۲۵ سال گذشته با دست‌کاری‌های مافوق علمی به آنها دست پیدا کرده است. این علم تاکنون پیشرفت‌های چشمگیری داشته و این نوع کشت در کاهش هزینه‌ها نقش بسیاری دارد.

بنادر مکلف به قرارداد با

بخش خصوصی شدند

بالحا ۱۳ هزار و ۴۰۰ هکتار اراضی به بنادر شهید رجایی و امام خمینی (ره) این بنادر مکلف به انعقاد قرارداد با بخش خصوصی شدند. سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در بنادر، رشد و توسعه بنادر و حمل‌ونقل دریایی کشور را به دنبال دارد.

۹۷ کیلومتر خطوط لوله برای صادرات گاز

عملیات اجرایی ۹۷ کیلومتر از خط ۴۸ اینچ صادرات گاز به عراق به پایان رسید و تست این خط لوله برای آماده‌سازی آن باهدف ارسال گاز به نیروگاه‌های بغداد با ظرفیت اولیه پنج میلیون مترمکعب آغاز شد. با هدف تست خط لوله، ابتدا عملیات «پیگ تمیزکننده» انجام و پس از آن «پیگانده‌گیر» خط را تست می‌کنند و در پایان نیز با استفاده از آب، این خط لوله تست می‌شود.

افزایش ۳ میلیون نفری کاربران

اینترنت پرسرعت

از سال گذشته تاکنون سه میلیون نفر در سطح کشور به استفاده‌کنندگان اینترنت پرسرعت اضافه شده‌اند. همچنین برای تحقق دولت الکترونیک قبل از هر چیز باید زیرساخت‌ها توسعه پیدا کنند. در اولویت دوم دولت باید در تنظیم مقررات، تنظیم چهار چوب فعالیت‌ها، صدور پروانه‌ها و حفاظت از سرمایه‌گذاری همکاری ویژه‌ای با بخش خصوصی داشته باشد. پیش‌بینی شده که در دو سال آینده برای توسعه زیرساخت‌ها ۱۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری می‌شود.

اعزام راین بازگانی به ۳۰ کشور

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران با بیان اینکه آیین‌نامه اعزام و انتخاب راین‌بازنوبوسی شده است و راین‌بازرگانی تجاری به ۳۰ کشور اعزام می‌شوند، گفت: واردات خودرو نگران‌کننده نیست و تا پایان سال به ۱۲ درصد تولید داخلی نیز نمی‌رسد. ولی الله افخمی‌راد با بیان اینکه راین‌بازرگانی برای ۱۹ کشور انتخاب شده‌اند و به زودی اعزام می‌شوند، گفت: توسعه تولید صادرات محور و مقررات‌زدایی از تجارت کشور ضروری است. وی افزود: اروپایی‌ها تمایل زیادی برای ارتباط با ایران دارند و برگزاری نمایشگاه‌ها در خارج از کشور، ترغیب خارجی‌ها برای حضور در نمایشگاه‌هایی که در کشور برگزار می‌شود و اعزام هیات‌های تجاری در دستور کار است. رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران تصریح کرد: اگر تحریم‌های بانکی حذف شود، حجم تجارت به‌صورت چشمی افزایش می‌یابد و امیدواریم توافقات ژنو به نتیجه برسد و برای تسهیل فرآیند تولید در داخل کشور هم برنامه‌ریزی کنیم.

قلک کوچک شما، حامی بزرگ کودکان محک

قلک‌های کوچک شما، از کودکان محک حمایت همه‌جانبه می‌کند.

اگر مایلید یکی از قلک‌های محک را مهمان خانه یا محل کار خود کنید

با شماره ۰۲۱-۲۳۵۴۰۰ تماس بگیرید.

همچنین شما می‌توانید با مراجعه به یکی از دفاتر محک نسبت به دریافت قلک مورد نظر خود اقدام فرمائید.



(رونق-رکود)

امنیتی که برای آسمان ایران رونق آورد

ساخته در دناک سقوط هواپیمای مالزی در آسمان اوکراین هر چند بسیار تلخ و غم‌انگیز بود اما باعث رونق و افزایش پروازهای عبوری از آسمان ایران شد. سقوط هواپیمای مالزی برای پروازهای عبوری با شدت گرفتن درگیری بین این کشور و روسیه و همچنین محدودیت‌های ایجاد شده برای عبور از فضای عراق، موجب شد ایرلاین‌های خارجی به دنبال مسیرهای امن برای هواپیمای خود باشند که در بین گزینه‌ها آسمان ایران انتخاب شد. سازمان بین‌المللی هواپیمایی کشوری (ایکائو) هم برای عبور از آسمان ایران درخواست داد و سازمان هواپیمایی کشوری نیز موافقت و آمادگی خود را اعلام کرد. همچنین پس از آنکه اداره هواوردی فدرال آمریکا حداقل ارتفاع پروازی برای هواپیمای مسافربری را از ۲۰ هزار پا به ۳۰ هزار پا افزایش داد، شرکت هوایی قنقاس، پرواز هواپیمای خود بر فراز عراق را متوقف کرد و پروازهایش در مسیر جدیدی بر فراز ایران انجام شد. به گفته مسئولان سازمان هواپیمایی و شرکت هواپیمایی کشور، پروازهای عبوری ایران از ۴۸۰ پرواز به ۸۸۰ پرواز در شبانه‌روز افزایش یافت که افزایش ۱۰۰ درصدی را به دنبال داشت. همچنین تا هفته گذشته ۵۷ هزار کیلومتر راه هوایی در فضای عبور کشور وجود داشت که به ۵۹ هزار کیلومتر افزایش یافته است. در سال گذشته حدود ۱۲۰ میلیون دلار از محل عبور پرواز به دست آمد که مسئولان معتقدند با شرایط پیش آمده این رقم در سال جاری افزایش پیدا می‌کند.

با وجود رکودی سابقه در بازار کامپیوتر بازار بازی‌های دیجیتالی داغ تر شد

هر سال با آغاز فصل گرما و تعطیلات مدارس میزان خرید و فروش بازی‌های دیجیتالی داغ می‌شود و راهاندازی نمایشگاه‌ها و رونمایی از بازی‌های جدید بر گرمای این بازار می‌افزاید. امسال هم بازار دیجیتالی با وجود رکود بی‌سابقه، در بخش فروش کنسول‌های بازی و بازی‌های دیجیتالی شاهد استقبال خوبی بود به خصوص رونمایی از نسخه جدید چند بازی محبوب مثل فیفا و جی‌تی‌ای این بازار را پر جنب و جوش‌تر کرده است. بازی‌های تولید داخل هم که چند سالی است به بازار عرضه شده‌اند با چند نمونه جدید مشغول دست‌وپنجه نرم کردن با خارجی‌ها هستند و اقبال خوبی هم تا به این جای کار داشته‌اند و از سوی کاربران رونمایی شده و به بازار راه یافته‌اند که با توجه به نزدیکی بودن به فرهنگ ما و جذاب بودن برای کاربران فروش نسبتاً خوبی داشته‌اند و حمایت و اطلاع‌رسانی خوبی هم که از سوی مسئولان این حوزه صورت می‌گیرد باعث توان بالای آنها در رقابت با خارجی‌ها شده است.

علی رضانیان

دیگر برای دانستن زمان دقیق نیاز به هزینه جداگانه نیست زیرا در دست هر شخصی یک دستگاه تلفن همراه قرار دارد که یکی از است و همه کارهای یک ساعت را انجام می‌دهد. دیگر کسی رغبت نمی‌کند که برند ساعت خود را به رخ دیگران بکشد. عدم تمایل به تهیه ساعت بازار ساعت و ساعت‌فروشی را تحت تاثیر قرار داده و این صنف را به رکود کشانده است تا جایی که رییس اتحادیه ساعت‌فروشان چندی پیش در مصاحبه‌ای با ایسنا از این موضوع ابراز نگرانی و اظهار کرد که از زمانی که استفاده از تلفن همراه رایج شده است مردم آنچنان رغبتی برای خرید ساعت ندارند و ساعت‌فروشی در رکود به سر می‌برد.

اما بسیاری از فعالان بازار ساعت این مسئله را قبول ندارند و در رد این مسئله، بازار ساعت‌سازی در جهان را مثال می‌زنند و اینکه چطور آنها همچنان در حال رقابت هستند. حسن شقاقی، از ساعت‌سازان فعال در شرق تهران در این زمینه به «فرصت امروز» گفت: دلیل رکود بازار، قیمت ساعت و عدم توان خرید مردم است و برای کسی ارزش ندارد که قیمت گزافی بپردازد تا ساعت بخرد از این رو به دنبال موبایل می‌روند. در واقع قیمت ساعت سبب شده که مردم به موبایل بسنده کنند. وی ادامه داد: در یکی دو سال اخیر تمام کالاهای افزایش قیمت قابل توجهی داشتند مثلاً ساعت معمولی کاسیو قبلاً ۱۷ هزار تومان بود ولی الان ۸۲ هزار تومان شده است از این رو مردم توان خرید آن را ندارند. بنابراین این سخن که موبایل و کالاهای

ساعت‌فروشان و ساعت‌سازان از رکود در صنف خود می‌گویند

فرار کاسبان از دنیای عقربه‌ها



دیجیتالی جدید سبب رکود بازار ساعت شده است حرف درستی نیست چون ساعت بازار خودش را دارد و تنوع در ساعت چنان بالاست که می‌توان افراد را ترغیب کرد که خرید کنند. البته باید اطلاع‌رسانی و تبلیغ ساعت بیشتر شود چون ساعت‌های جدید امکانات جالبی دارند که جذاب هستند. ضمناً اگر بازار دیجیتالی می‌خواست این بازار را نابود کند پس چطور است که این همه برندهای معروف جهانی سودآور هستند و وضعیت بهتری نسبت به گذشته دارند؟ چرا ساعت‌سازهای سوئیسی و ژاپنی ورشکست نشده‌اند؟ شقاقی در خصوص درآمد خود گفت: در بازار ساعت داخلی رکود فزاینده است. زمانی تا چهار یا پنج روز هیچ فروش تعمیری نداشته‌ایم و بعد از روز چهارم یک ساعت فروختیم ۱۰۰ هزار تومان با ۱۰ درصد حاشیه سود یعنی برای پنج روز ۱۰ هزار تومان درآمد داشتیم و هزینه‌های مغازه را با این ۱۰ هزار تومان محاسبه کنید.

نوسانات ارز یکی از عوامل رکود در ایران تولیدکننده ساعت می‌گوید وجود ندارد و تمام ساعت‌های

مچی موجود در داخل وارداتی هستند و طبیعتاً مسائل بین‌المللی و اقتصاد کلان تاثیر زیادی بر آن خواهند داشت. یکی از این مسائل نوسانات ارز است. شقاقی در این زمینه اظهار کرد: در یکی دو سال اخیر نوسان قیمت ارز تاثیر زیادی بر ساعت داشته است و قیمت‌ها را چندین برابر افزایش داده است و به دلیل اینکه ساعت‌هایی که فروخته می‌شوند از برندهای معروف دنیا و وارداتی هستند عوارض واردات و گمرک را نیز باید به آن اضافه کرد و در اولی قرار دارند که عوارض آن بالاست و همین نوسانات ارز روی قیمت ساعت نیز تاثیر می‌گذارد. وی در خصوص نحوه قیمت‌گذاری ساعت‌ها گفت: تمامی کالاهایی که در ساعت‌فروشی‌ها عرضه می‌شوند اصل هستند و شرکت‌های مستقر در تهران قیمت را به فروشندگان اعلام می‌کنند و این قیمت در همه ساعت‌فروشی‌های تهران ثابت است و فروشنده‌ها هم در قبال دریافت درصدی حاشیه سود، این ساعت‌ها را می‌فروشند. وی در مورد حاشیه سود تخصصی شرکت‌های اصلی به ساعت‌فروشان اعلام کرد: شرکت‌ها به فروشنده‌هایی که

به صورت نقدی تسویه کنند ۱۵ درصد و فروشنده‌هایی که به صورت مدت‌دار کالا را از شرکت دریافت کنند ۱۰ درصد حاشیه سود می‌دهد.

آنها که بازار را ترک می‌کنند بسیاری از ساعت‌سازان در چند سال اخیر توان تحمل رکود در بازار را نداشته و شغل خود را تغییر داده‌اند و به دنبال کار جدید و درآمدزایی بهتری رفته‌اند. علی حسینی یکی از کسانی که مغازه ساعت‌سازی و ساعت‌فروشی خود را تغییر کاری داده است به «فرصت امروز» دلیل تغییر شغل خود را اینگونه اعلام کرد: من ۲۰ سال کار ساعت‌سازی کرده‌ام ولی در چند سال اخیر به دلیل عدم کسب درآمد معقول که بتوانم با آن هزینه زندگی خانواده را پرداخت کنم همواره زبان دادم و نتوانستم در آن شرایط سخت و طاقت‌فرسا ادامه کار بدهم و مغازه خود را تبدیل به سوپر مارکت کرده‌ام. وی علت این رکود را عدم کنترل در بازار می‌داند و می‌گوید: کالاهای قاچاق و تقلبی سبب شده که ما زبان بدهیم، مغازه‌دارها چون تحت کنترل اتحادیه و تعزیرات هستند نمی‌توانند تخلف

نرخنامه

قیمت برخی از ساعت‌های پر فروش

هفت برند معتبر در بازار ساعت ایران وجود دارد که از کشورهای سوئیس و ژاپن و از برندهای معروف دنیا هستند. این برندهای معتبر به دلیل اینکه در گروه کالایی ۱۰ گمرک قرار دارند، گران بوده و سبب رویگردانی مشتریان از بازار ساعت شده‌اند.

ساعت	مدل	قیمت (تومان)	برند
	EI030038	۱۰۹۹۰۰۰	اوربنت
	01113357 BBUIN-	۱۵۰۰۰۰۰	کاسیو
	CO155. STIM	۱۳۹۰۰۰۰	اوتوکس
	C447713	۱۴۰۸۰۰۰	کلدینو
	REF-216570	۱۹۶۰۷۵۰۰	رولکس
	MTF 118L IAVDE	۱۹۳۰۰۰۰	کاسیو

فیلر

موز گران شد

رییس اتحادیه فروشندگان میوه و سبزی از افزایش ۱۵ درصدی قیمت موز خبر داد. به گزارش مهر، سیدحسین مهاجران گفت: قیمت این میوه بین ۲۸۰۰ تا ۳۲۰۰ تومان بود که طی روزهای اخیر به ۳۸۰۰ تا ۴۰۰۰ تومان افزایش یافته است. قیمت جهانی این میوه در فصل تابستان کاهش می‌یابد، اما با کاهش نمای موز افزایش پیدا می‌کند.

قیمت هر بشکه نفت به ۱۰۲،۳۹ دلار رسید قیمت جهانی نفت طی روز گذشته همچنان با کاهش روبه‌رو بود و هر بشکه نفت برنت به قیمت ۱۰۲،۳۹ دلار رسید. اینها به نقل از بلومبرگ نوشت: قیمت نفت برنت دریای شمال با ۰،۲۴ سنت کاهش به ۱۰۲،۳۹ دلار در هر بشکه رسید که نسبت به قبل ۰،۲۲ درصد کاهش داشته است.

جمهوری اسلامی ایران وزارت نفت

جمهوری اسلامی ایران وزارت صنعت، معدن و تجارت

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

ششمین همایش و نمایشگاه بین‌المللی خودرو، CNG و سوخت‌های جایگزین

فرزایی سبز و پایدار با سوخت‌های جایگزین

2-4 Sep. 2014 Olympic Hall, Tehran

۱۳ شهریور ماه ۱۳۹۳ تهران - مرکز همایش‌های هتل المپیک

www.cngconf.com
www.altfuelconf.ir
info@altfuelconf.ir

اهداف همایش:

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

حامیان مالی: HAVAYAR INDUSTRIAL GROUP

حامیان رسانه‌ای: IRPA, HSI, AGE

بزرگراه شهید گمام (جلال آل احمد)، تقاطع بزرگراه کردستان

دیپوخانه همایش: بزرگراه شهید چمران بل بل (کیشا)، کون پروانه، کوچه شهید پاک، انجمن بهروری ایران

تلفن: ۸۸۳۳۳۷۴ - ۶

www.irpa.ir

انجمن بهروری ایران

معاونت امور اجتماعی فرهنگی

کار، علم، ورزش، سلامت، شهروندی

بهره‌وری، اقتصاد و مدیریت شهری

چالش‌ها، فرصت‌ها، راهکارها

تالار اول همایش

۲ شهریور ۹۳

ساعت ۹ الی ۱۳

بزرگراه شهید گمام (جلال آل احمد)، تقاطع بزرگراه کردستان

دیپوخانه همایش: بزرگراه شهید چمران بل بل (کیشا)، کون پروانه، کوچه شهید پاک، انجمن بهروری ایران

تلفن: ۸۸۳۳۳۷۴ - ۶

www.irpa.ir

محرورهای علمی و تخصصی نشست اول:

- چالش‌ها، فرصت‌ها و راهکارها در حوزه بهره‌وری، مدیریت و اقتصاد شهری
- ورسی نش آموزش شهروندی در مدیریت و اقتصاد شهری
- عوامل مؤثر و کلیدی مدل های اقتصاد شهری در کشورهای درحال توسعه و نقش دولت

گارد ملی عقب‌نشینی کرد



پلیس مهندسی مواد منفجره ایستبه به وزارت داخلی و امنیت فلسطین گزارش داد که نیروهای رژیم صهیونیستی در جریان حمله خود علیه نوار غزه از آغاز ژوئیه گذشته تاکنون نزدیک به ۲۰ هزار تن مواد منفجره علیه ساکنان این منطقه استفاده کرده‌اند.

این مسئولان همچنین اعلام کردند: ارتش اسرائیل از سلاح‌های غیرقانونی و خمپاره‌های بسیار خطرناک در جریان حمله خود علیه نوار غزه استفاده کرد و این مسئله منجر به شهادت رسیدن بیش از دو هزار شهروند فلسطینی از جمله

زنان و کودکان و مجروح شدن هزاران تن از آنها شده است.

مسئولان فلسطینی همچنین تاکید کردند: این میزان مواد منفجره استفاده شده علیه نوار غزه معادل شش بمب هسته‌ای به شمار می‌آید. نیروهای اشغالگر اسرائیلی در حمله خود از تمام ذخایر جنگی از جمله جنگنده‌ها و هواپیماهای بدون سرنشین و انواع مختلف خمپاره‌ها که باعث به وجود آمدن ویرانی‌های گسترده می‌شود استفاده کرده‌اند.

آنها تاکید کردند: جنگنده‌های آپاچی

نیروهای اسرائیلی خودروها و افراد پیاده را نیز مورد هدف قرار می‌دادند. نیروهای دریایی اسرائیل نیز از خمپاره‌های جدید به‌صورت بسیار گسترده استفاده کرده است.

مسئولان فلسطینی اعلام کردند: نیروهای اسرائیلی در جریان این‌جنگ از تجهیزات دارای اورانیوم استفاده کردند که این بمب‌ها تاثیرات بسیار مخربی روی محیط زیست و انسان‌ها می‌گذارد. به طوری‌که گسترش بیماری‌های مختلف میان شهروندان فلسطینی از جمله سرطان

طی سال‌های آینده را به دنبال دارد. در همین حال گزارش ایسنا حاکی است، جنگنده‌های رژیم صهیونیستی به حملات هوایی خود علیه نوار غزه ادامه می‌دهند به طوری که این حملات طی روز پنجشنبه ۲۵ شهید بر جای گذاشت. جنگنده‌های رژیم صهیونیستی شرق خان یونس را مورد هدف قرار دادند که در جریان آن چندین تن از فلسطینی‌ها به شهادت رسیدند. این جنگنده‌ها همچنین مناطق مختلف نوار غزه از جمله عین جالوت در مرکز نوار غزه و همچنین سواحل

شهر غزه و یک کارخانه در منطقه الزوازه واقع در مرکز نوار غزه را مورد هدف قرار دادند. آنها همچنین مناطق کشاورزی در سراسر غزه را بمباران کردند. جنگنده‌های رژیم صهیونیستی همچنین منازل مسکونی در این منطقه را مورد هدف قرار دادند. از بعد از ظهر روز سه‌شنبه پس از پایان آتش‌بس میان نیروهای رژیم صهیونیستی و گروه‌های مقاومت موج جدید حملات این رژیم علیه نوار غزه آغاز شده است که به دنبال آن تاکنون ده‌ها تن به شهادت رسیده‌اند.

استفاده رژیم صهیونیستی از ۲۰ هزار تن مواد منفجره در حمله به غزه

نیروهای گارد ملی آمریکا روز پنجشنبه از شهر فرگوسن که حدود دو هفته صحنه اعتراضاتی در مورد مرگ یک نوجوان سیاهپوست به دست پلیس سفیدپوست بود، خارج شدند. عقب‌نشینی نیروهای گارد ملی در حالی رخ داد که ورود نیروهای گارد ملی آمریکا به شهر فرگوسن برای سرکوب معترضان انجام شده بود و تظاهرکنندگان در این شهر سلاح به دست گرفته و به سوی نیروهای امنیتی تیراندازی می‌کردند. معترضان حتی با تیراندازی تلاش کردند یک بالگرد پلیس را سرنگون کنند. از سوی دیگر، کشته شدن یک جوان سیاهپوست دیگر به دست پلیس آمریکا در شهر فرگوسن ایالت «میسوری»، بحران این ایالت آمریکا را پیچیده‌تر از گذشته کرد زیرا درحالی‌که خشم مردم شهر فرگوسن از اقدام هفته گذشته پلیس آمریکا در کشتن «مایکل براون» نوجوان سیاهپوست پایان نیافته بود و اعتراضات همچنان ادامه داشت یک سیاهپوست دیگر به دست پلیس کشته شد.



آسیب‌شناسی ازدواج

قائم‌مقام وزیر کشور در امور اجتماعی و فرهنگی، گفت: رابطه ثبت نشده و بدون قاعده زن و مرد از گذشته به این شکل وجود داشته است، اما در حال حاضر این موضوع شکل عرفی به خود گرفته، ولی هنوز در کشور ما فراگیر نشده است.

مرتضی میرباقری با بیان اینکه ازدواج سفید یک مسئله فراگیر در ایران نیست، گفت: اگر قرار باشد برای موضوعاتی که در برخی مناطق و به‌صورت خیلی خاص به وجود می‌آید، به‌عنوان یک مسئله فراگیر نگاه کنیم، از مسائل بااهمیت‌تر غافل می‌شویم، وی با اشاره به افزایش خانه‌های مجردی و گرایش جوانان به این سبک زندگی، افزود، وجود این‌خانه‌ها مسائل خاص خود را دارد که مشکلات اساسی را ایجاد می‌کند و ما از این مسائل ناآگاهییم.قائم‌مقام وزیر کشور در امور اجتماعی و فرهنگی با بیان اینکه مسئله ازدواج سفید اولویت اصلی ما نیست، گفت: در مورد اصل ازدواج ایجاد تسهیلات لازم و زمینه‌سازی آشنایی سالم دختران و پسران به‌عنوان اولویت‌های اول ما مطرح می‌شود.

۲۱ درصد لیسانسه‌ها معتادند

معاون کاهش تقاضا و توسعه مشارکت‌های مردمی ستاد مبارزه با موادمخدر کشور گفت: نیازمند بازنگری در اقدامات بازدارنده‌ای هستیم که طی سال‌های گذشته تاکنون به شکلی گسترده، انجام شده است و تداوم دارد. بابک دین‌پرست در حاشیه نشست تخصصی کارشناسان فرهنگی و پیشگیری ستادهای مبارزه با موادمخدر استان‌های کشور، در شیراز گفت: نمی‌توانیم به افراد بگوییم مواد مخدر نشاط‌آور، لذت‌بخش و ارتقادهنده توان جنسی نیست اما باید آنان را آگاه کرد که این تاثیرات کوتاه‌مدت خواهد بود و بعد از چندماه مصرف مواد مخدر، فرد آسیب‌ر اعتیاد شده و شاهد هیچ‌یک از این اثرات نخواهد بود. در بیان عوامل موثر بر اعتیاد همواره تاهل، داشتن شغل و میزان تحصیلات را به‌عنوان عوامل بازدارنده مطرح کردیم‌اما امروز آمارها نشان می‌دهد بیش از ۲۱ درصد کل معتادان کشور دارای تحصیلات لیسانس و بالاتر هستند، ۶۳ درصدشان متاهل و ۵۳ درصد افراد شافل هستند. براساس اطلاعات آخرین طرح شیوع‌شناسی اعتیاد که در سال ۹۰ توسط جهاددانشگاهی کشور اجرا شد، یک میلیون و ۳۲۵ هزار نفر در ایران معتاد هستند که ۹۳درصد از آنان را زنان و ۶۰/۷ درصد را مردان تشکیل می‌دهند.

- مرکز لرزه‌نگاری کشور از ثبت ۴۸۵ زمین‌لرزه در روزهای اخیر در حوالی مورموری استان ایلام خبر داد.
- رامین گلستانیان، فیزیکدان ایرانی و استاد دانشگاه آکسفورد توانست مدال هولوک «Holweck» سال ۲۰۱۴ میلادی را از آن خود کند.
- رییس پلیس امنیتی اخلاقی نیروی انتظامی از دستگیری ۷۲۲ هنجارشکن در طرح سالم‌سازی دریا در تابستان ۹۳ خبر داد.

فرصت امروز

روزنامه اقتصادی - مدیریتی

صاحب امتیاز: مهدی صیافی

مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی،حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳(خط ویژه)

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳

سازمان آگهی ها: ۶۲ و ۸۸۹۲۸۵۳۹

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۲

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR

میرزای شیرازی، نیش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

خطر کم‌آبی پایتخت

رحمت‌الله حافظی، رییس کمیسیون سلامت، محیط‌زیست و خدمات شهری، در شورای شهر تهران گفت: در برخی از مکان‌ها چاه‌هایی به‌صورت غیرقانونی حفر شده است و مسئولان در جریان این موضوع هستند. انتظار داریم بر خورد جدی با این افراد صورت گیرد و اجازه دست‌اندازی به منابع زیرزمینی آب را ندهند. ورودی و خروجی سدهای اطراف تهران برابر شده است و خطر جدی آب شرب تهران را تهدید می‌کند. اگر هوای تهران کمی گرم‌تر شود، میزان مصرف از میزان ورودی پشت سدها بیشتر می‌شود که این یک تهدید جدی خواهد بود.

در رفع این مشکل همراهی مردم چاره‌ساز است و کار دیگری نمی‌توان کرد، زیرا مسئولان نمی‌توانند آب خلق کنند، مگر اینکه به سمت برداشت از آب‌های زیرزمینی بروند که آن نیز تهدید جدی آب برای نسل‌های آینده است.

رییس کمیسیون سلامت، محیط‌زیست و خدمات شهری، با بیان اینکه امسال با خطر کم‌آبی مواجه هستیم، افزود: این به آن معنا نیست که در سال آینده مشکل اینچینی نخواهیم داشت، زیرا با گرم شدن کره‌زمین، این مشکلات همواره وجود دارد و چه‌سبا برسر آب جنگ رخ دهد.

حافظی ادامه داد: باید دستگاه‌های مسئول برنامه‌ریزی جامعی برای کنترل مصرف آب داشته باشند تا مصرف را پهنه کنند و در این راستا پوشش گیاهی را افزایش دهیم تا سطح آب‌های زیرزمینی هم افزایش پیدا کند. حافظی در رابطه با نگرانی‌هایی که در خصوص آب شرب تهران وجود دارد، گفت: اگر شبکه تصفیه فاضلاب تکمیل شود، چنین نگرانی‌هایی برطرف می‌شود اما شهرداری به بهانه‌های مختلف برای تکمیل شبکه همکاری نکرده و عملیات را متوقف می‌کند. هرچند پیمانکاران دارند فعالیت‌های خود را ادامه می‌دهند تا سریع‌تر شبکه فاضلاب تکمیل و دغدغه‌های وجود نیترا ت در آب شرب برطرف شود.

حافظی در ادامه گفت: مسئولان مربوطه مدعی هستند که آب استاندارد و سالم توزیع می‌کنیم اما شورا پایش آب شرب را در دستور کار قرار داده و منتظریم تا یکی، دو ماه آینده نتیجه پایش سلامتی آب را ببینیم.

سیاست

تایمز: قاتل خبر نگار آمریکایی، یک انگلیسی عضو گروه چهار نفری انگلیسی - پاکستانی گروه داعش است که از اعضای ارشد این گروه بوده و می‌تواند هوادارانش را به ویران کردن کشورش تحریک کند



آزادی یک عکاس

منابع خبری از آزادی یک عکاس ایرانی- آمریکایی خبر دادند. به گزارش ایسنا به نقل از خبرگزاری نیویورک تایمز، یک عکاس زن ایرانی- آمریکایی که در ایران به طور رسمی عکاسی می‌کرد و چندی پیش به همراه جسون رضاییان و همسرش که خبرنگار روزنامه واشنگتن پست است بازداشت شده بودند، با قرار وثیقه آزاد شد. آنها از ارائه هرگونه اطلاعاتی درباره هویت این زن خودداری کردند. به نوشته این روزنامه این عکاس به همراه همسرش دستگیر شد که همسر وی زودتر آزاد شده بود.

همکاری ایران و آمریکا در عراق صحت ندارد

یک مقام وزارت خارجه ایران اظهارات منتسب به دکتر محمدجواد ظریف مبنی به همکاری ایران و آمریکا در عراق در ازای رفع تحریم‌ها را رد کرد. مرصیه افخم، سخنگوی وزارت امور خارجه گفت: اخبار منتشر شده به نقل از وزیر امور خارجه در برخی خبرگزاری‌ها مبنی بر همکاری ایران با آمریکا در عراق در ازای رفع تحریم‌های ایران در شورای امنیت، صحیح نیست و چنین موضوعی طرح نشده و اخبار منتشر شده در این زمینه بی‌اساس است.

- محمود علیزاده طباطبایی وکیل‌مدافع صبا آذربیک از آزادی موکلش خبر داد. وی در گفت‌وگو با ایسنا گفت: ساعت دو بعدازظهر چهارشنبه، ۲۹ مرداد دستور آزادی صبا آذربیک صادر شد. برای آزادی آذربیک وثیقه ۲۰۰ میلیون تومانی در نظر گرفته شده بود که خانواده موکلم وثیقه مورد نظر را تهیه کردند و او ساعتی قبل آزاد شد.
- در پی تخریب مجسمه یکی از سرکردگان پیشین «ب.ک.ک» در شهرستان لیچه ترکیه به دست نظامیان این کشور، چهارشنبه شب گذشته افراد ناشناس مجسمه «کمال آتاترک» بنیان‌گذار جمهوری ترکیه را در یک مرکز آموزشی در شهر کردنشین حکاری تخریب کردند.
- معاون رییس دفتر سیاسی جنبش حماس تاکید کرد که عملیات ترور فرماندهان گردان‌های قسام در رفح موجب خواهد شد تا حماس بسیار قوی‌تر از گذشته ظاهر شود و فرماندهان دلار قسام جای این شهدا را پر خواهند کرد.

ورزش

حسین کلانی پیشکسوت پرسپولیس معتقد است که وضعیت این تیم در هفته‌های آینده لیگ بهتر می‌شود و هواداران باید فعلا صبر داشته باشند



یکشنبه قرارداد امضا می‌شود

کارلوس کی‌روش در حالی از توافق نهایی‌اش با فدراسیون فوتبال خبر داد و امضای قرارداد را به روز یکشنبه موکول کرد که علی کفاشیان را تنها برنده مذاکره قلمداد کرد.

کارلوس کی‌روش پس از پایان جلسه‌اش که قرار بود برای توافق نهایی با فدراسیون فوتبال بر سر هدایت تیم ملی ایران انجام شود، به نشست خبری آمد و گفت: مهم‌ترین مطلب این بود که جلسه‌ای برگزار شود تا تمام سوءتفاهمات برطرف شود. من و کفاشیان طبق این جلسه همه مسائل را بررسی کردیم و به توافق رسیدیم. شخما از کفاشیان تشکر می‌کنم که بار دیگر این فرصت را به من داد تا در خدمت تیم ملی فوتبال ایران باشم و مراتب قدردانی خودم را به‌خاطر اینکه به من اعتماد داشتند اعلام می‌دارم. پس از جلسه امروز تنها مسائل کوچک اداری باقی مانده است و روز یکشنبه طی مراسمی رسمی قرارداد امضا خواهد شد. کل نتیجه جلسه همین بود و الان فقط زمان کار کردن است.

عزت‌اللهی به اتلتیکو می‌رود

بازیکن تیم فوتبال ملوان انزلی روز یکشنبه برای عقد قرارداد با اتلتیکو مادرید به اسپانیا می‌رود. سعید عزت‌اللهی که مورد توجه باشگاه اسپانیایی اتلتیکو مادرید قرار گرفته است روز یکشنبه راهی اسپانیا خواهد شد تا مذاکرات نهایی را برای عقد قرارداد با اتلتیکو انجام دهد. باشگاه اتلتیکو خواهان جذب این بازیکن جوان است. گفته می‌شود قرار است عزت‌اللهی یک فصل در تیم زیر ۲۳ سال اتلتیکو تمرین کند و پس از آن به تیم بزرگسالان اتلتیکو بپیوندد.

- «شیوا یاری» داور بین‌المللی ایران که قرار است در رقابت‌های فوتبال زنان هفدهمین دوره بازی‌های آسیایی «اینچئون» سوت بزند، امیدوار است شانس سوت زدن تا پایان رقابت‌ها و فینال را نیز داشته باشد.
- فدراسیون بین‌المللی فوتبال (فیفا) با صدور بیانیه‌ای بر برگزاری یازدهمین دوره مسابقات فوتبال باشگاه‌های جهان در کشور افریقایी مراکش تاکید کرد.
- رضا نوروزی امید اول گلزنی پرسپولیس به دلیل مصدومیت شدید، ادامه دیدارهای چهاردهمین دوره لیگ برت باشگاه‌های کشور را از دست داد.

فرهنگ

اصغر فرهادی رییس هیات داوران جشنواره فیلم بوسان شد



پیکر بهبهانی به خاک سپرده شد

ساعت ۹ صبح ۳۱ اسرداد از روبه‌روی در تالار وحدت پیکر سیمین بهبهانی تشییع شد و در آرامگاه خانوادگی این شاعر در بهشت‌زهران^(۱) به خاک سپرده شد. در میان تشییع‌کنندگان چهره‌هایی نظیر محمود دولت‌آبادی، محمدرضا شجریان، شهرام ناظری، جواد مجایی، صدیق تعریف، بهیم فرمان‌آرا، جعفر پناهی، علی باباجاهی، فاطمه راکعی، ساعد باقری و غیره حضور داشتند. ابوالحسن تهامی، دولوپر و داماد سیمین بهبهانی در سخنانی کوتاه، از مردم به خاطر حضورشان تشکر کرد و در ادامه جواد مجایی، نویسنده و شاعر سخنران بعدی بود که گفت: «شاعر را نمی‌بینیم، شاعر رفته و به تن غایب است، اما شاعر در شعر خودش نهان است. شعرش همه‌جا به زبان است، شاعر در ما و جان ماست.» سپس نوبت به محمود دولت‌آبادی نویسنده رسید و گفت: «بهبهانی انسانی پیروز میان دو عدم است. او آثار متونوعی آفریده، از آثار صریحا اجتماعی تا صریحا آفتابی. آثاری مشخص درباره آزادی زنان و مشخصا در اعتراض به ستم اجتماعی و آثاری درباره لحظات ناب انسانی.»نفر بعدی محمدرضا شجریان بود که پیش از هر چیز از خیل جمعیت به خاطر ایستادن زیر آفتاب عذرخواهی کرد: «ما شرمندیم‌که در در این هوای آفتابی و زیر این گرما ایستاده‌اید. روز گذشته معاونت هنری می‌گفتند که برای حضور مردم در مراسم تشییع جنازه سیمین بهبهانی سایه‌بانی را در نظر بگیریم تا مردم خسته نشوند اما بنده گفتم تحمل مردم ما بیشتر از اینهاست.»

مسجدجامعی رییس شورای شهرموش‌ها

احمد مسجدجامعی رییس شورای شهر تهران از کارگردان و تهیه‌کنندگان «شهر موش‌های ۲» برای ایجاد فضای نشاط و سرگرمی در جامعه تقدیر کرد. مسجدجامعی که به‌صورت نمادین ریاست شورای شهر موش‌ها را نیز عهده‌دار است با حضور در جشن بزرگ این فیلم در برج میلاد ضمن بازدید از غرفه نهادهای کار و تفریحات و سرگرمی‌هایی که برای کودکان در نظر گرفته شده بود، گفت: تاکنون چنین اتفاقی برای هیچ فیلمی نیفتاده و پس از سال‌ها سینما باعث شادی کودکان شده است.

- کتاب «امیر کبیر: قهرمان مبارزه با استعمار» اثر آیت‌الله اکبر هاشمی‌رفسنجانی بعد از حدود نیم‌قرن توسط نخستین ناشر آن در آستانه تجدید چاپ است.
- امیرمهدی حقیقت از ترجمه تازه‌ترین رمان هاروکی موراکامی با عنوان «سوکورو تاژاکی بی‌رنگ و سال‌های زیارتش» خبر داد.
- مدیرعامل موسسه خانه‌کتاب با رد صریح شایعه استعفای خود اظهار کرد: استعفای من دروغی است که از سوی تیمی که چهار ماه است در کار تخریب من هستند مطرح می‌شود.

الگوهای طلایی

درس هایی کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۶)

ویرجین آتلانتیک، ارتباط با مشتریان

معراج آگاهی

مترجم



همزمان با اوج گرفتن رقابت بین شرکت‌ها آنها نباید روی جلب مشتریان جدید متمرکز شوند بلکه باید با ارائه مشوق‌هایی مشتریان قبلی‌شان را حفظ کرده و از این ظرفیت در جهت جذب مشتریان بیشتر استفاده کنند.

ایده

بسیاری از صنایع نه فقط به دلیل تلاش‌هایشان جهت جذب مشتری بلکه به جهت سعی در حفظ هسته مشتریان‌شان و کسب حمایت همیشگی آنها شناخته می‌شوند. بهترین مثال برای استفاده از اطلاعات جهت گسترش ارتباط با مشتریان و بهبود قابلیت رقابت تعداد و انواع شرکت‌هایی که از برنامه‌های کسب وفاداری مشتری استفاده می‌کنند رشد قابل توجهی داشته است. این متدها از فروشگاه‌های فروش کتاب نظیر دیلیو اچ اسمیت در بریتانیا که دارای پایگاه داده‌ای عظیم و پیچیده از اطلاعات مشتریان است گرفته تا شرکت‌های متولی کارت‌های اعتباری و اپراتورهای تلفن همراه نظیر ام‌سی‌ای در ایالات متحده استفاده شده که در مورد ام‌سی‌ای منجر به اجرای موفق برنامه تخفیف برای دوستان و اعضای خانواده شده است. ام‌سی‌ای طرح مذکور را با هزینه تبلیغاتی نه چندان زیادی به اجرا درآورد که نتیجه آن به‌رغم رقابت سنگین با شرکت‌های دیگر افزایش چهار درصدی ارزش سهامش در بازار بود.

خلق برنامه‌های افزایش وفاداری مشتریان بسیار مفید قایده واقع شده و نشانگر ارزش نشان تجاری شرکت‌ها و فشاری است که آنها در حین رقابت به یکدیگر وارد می‌کنند. به‌عنوان مثال می‌توان از ویرجین آتلانتیک نام برد که برای افزایش وفاداری مشتریان و همچنین کاهش زمان فرایند جذب مشتری جدید برنامه هوشمندانه‌ای را به اجرا درآورد. ویرجین آتلانتیک امتیازاتی را برای کسانی که در برنامه جذب مشتری این شرکت مشارکت داشتند در نظر گرفت. این امتیاز بدین گونه بود که این شرکت برای هر مشتری شرکت بریتیش ایرویز که به صورت مداوم ۱۰ هزار مایل پرواز با این شرکت داشته باشد یک بلیت رایگان در نظر می‌گیرد. این طرح شرح شد نشان تجاری ویرجین آتلانتیک اعتبار بیشتری یافته و برداشت مشتریان از این برند به یک برداشت مثبت و سازنده تبدیل شد.

با طراحی برنامه‌های جذب مشتری و کسب وفاداری آنها می‌توانید مشتریان را متقاعد کنید مجدداً با شما ارتباط برقرار کرده و تجارت کنند. این برنامه‌ها سبب می‌شود چهره نشان تجاری شما بهبود یابد. در هنگام برنامه‌های تبلیغاتی مشتری همواره روی رقیبای خود تمرکز کنید. بررسی کنید آنها چه مشوق‌هایی را به مشتریان ارائه می‌کنند و سعی کنید پیشنهادات شما جذاب‌تر از آنها باشد. در طراحی برنامه‌های تبلیغاتی جذب و ارتباط با مشتری، خلاق باشید و از روش‌های گوناگونی که وجود دارد بهره بگیرید زیرا در این زمینه امکان از کار کشی که مستقیماً با مشتریان در تماس هستند نظرسنجی کنید و از آنها بخواهید نظرشان را در مورد جذب و ارتباط با مشتری با شما در میان بگذارند.

از میان فیرها

درآمد یک مهندس در گوگل چقدر است؟

شرکت گوگل یکی از موفق‌ترین شرکت‌های تکنولوژی جهان است و جای تعجبی نیست که دستمزدها در این شرکت نیز بالا باشد. وب سایت اقتصادی بیزنس اینسایدر فهرستی را از میزان درآمد برخی مشاغل در شرکت گوگل منتشر کرده که بنا بر این فهرست میزان دستمزد یک مهندس ارشد نرم‌افزار نزدیک به ۱۵۲ هزار دلار در سال است. در واقع این سرمهندسان بیشترین دستمزد را در شرکت دریافت می‌کنند. درآمد یک مهندس تحقیق در این شرکت نیز ۱۴۰ هزار دلار در سال است. به گزارش خبر آنلاین، یک مهندس تحقیق نرم‌افزار که باید به پروژه‌های جدید ببیند نیز در شرکت گوگل نزدیک به ۱۲۷ هزار دلار درآمد دارد و درآمد مهندس فروش و مهندس نرم‌افزار در گوگل نیز حدود ۱۱۹ هزار دلار در سال است. نکته جالب توجه در میان دستمزد مهندسان در شرکت گوگل، دستمزد آن دسته از مهندسان نرم‌افزار است که ابتدا به‌صورت کارآموز در گوگل مشغول به کار می‌شوند؛ یک مهندس نرم‌افزار کارآموز در گوگل در یک سال مبلغی بین ۷۰ تا ۹۰ هزار دلار دریافت می‌کند و اگر جایگاه این فرد از کارآموز به کارمند رسمی ارتقا یابد، دستمزد آن نیز تقریباً دو برابر خواهد شد. گفتنی است که میانه درآمد در آمریکا معادل ۵۱ هزار دلار در سال است. میانه درآمد، رقمی است که درآمد نیمی از افراد بیشتر و درآمد نیم دیگر افراد کمتر از آن است. حقوقی که رییس‌جمهور آمریکا بابت شغلش دریافت می‌کند نیز حدود ۴۰۰ هزار دلار در سال است.

کلینیک کسب‌وکار (۴۱)

حسابدار متخلف

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالش‌های 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: مدیر محترم؛ شما به شیوه‌های مختلفی می‌توانید حدسیات خود را بررسی کنید، اما قبل از اطمینان و جمع‌آوری مستندات لازم به هیچ عنوان تغییری در رفتار خود (حتی ذراتی) ایجاد نکنید. یکی از بهترین راه‌ها، دریافت به ظاهر نام‌ای از رییس هیات‌مدیره است (با هماهنگی و امضای

ایشان) که از شما درخواست یک گزارش جامع عملکرد برای بررسی در جلسه فردای هیات‌مدیره کرده است. این نامه را به حسابدار یا مدیر مالی شرکت تحویل بدهید و به بهانه فوری بودن کار، یکی دیگر از افراد مورد وثوق خود را انتخاب کرده و برای کمک به او، با حسابدارتان همراه کنید. صرف تهیه گزارش‌های فوری

برسش: چند وقتی است که احساس می‌کنم یکی از حسابداران ارشد شرکت در حساب‌ها دستکاری می‌کند. می‌خواهم هر چه سریع‌تر این موضوع را بررسی کنم، اما لازمه این کار تحویل گرفتن مدارک از حسابدار شرکت است که حتماً او را متوجه تردید من درباره عملکرد و صداقت خود خواهد کرد و در صورتی که اشتباه کرده باشم، یک کارمند با سابقه را از دست خواهم داد. می‌گویید چه کار کنم؟

باشد. ارقام نامتعارف را دوباره بررسی کنید. اگر دستکاری در حساب‌ها رخ داده باشد، این فرآیند تولید گزارش حتماً مغایرت‌هایی را نشان خواهد داد و شما از همین طریق می‌توانید به مدارک مورد نظر دسترسی پیدا کنید. اگر هیچ نشانه‌ای از مغایرت نیافتید، به احتمال زیاد اشتباه کرده‌اید. امیدواریم که اینچنین باشد.

راهنمای خرید مبلمان اداری با کمترین هزینه و بهترین کیفیت

کیفیت را فدای قیمت نکنید

قدرت مانور برای تعویض پارچه مبلمان‌های چوبی بهتر است و توصیه می‌شود که در صورت امکان از مبلمان‌های چوبی استفاده شود که عمر بیشتری دارند.

فروش مبیل در فضای مجازی

اگر آنقدر سرتان شلوغ است که حوصله گشت‌وگذار در بازارهای مبیل را ندارید و از طرف دیگر در انتخاب خود وسواس دارید، این روزها فروش مبلمان‌های چوبی در فضای مجازی همه نوع محصولی عرضه می‌شود. از شکلات گرفته تا مبلمان و خودرو. با یک جست‌وجوی ساده می‌توانید فروشگاه‌های مجازی مبلمان را مشاهده کنید، اما تحقیقات نشان داده این فروشگاه‌ها فروش چندان‌ی ندارند به این دلیل که مبلمان وسیله‌ای است که افراد باید آن را از نزدیک ببینند و بعد انتخاب کنند. طبق آمارها، بیشترین فروشی که در فروشگاه‌های فضای مجازی انجام می‌شود مربوط به مبلمان‌ها و لوازم اداری است. مبلمان‌های رسمی بیشترین آمار فروش را در فروش تجهیزات اداری به خود اختصاص دادند. مبلمان‌هایی که در فضای مجازی مشاهده می‌شوند و همه عکس‌های آن در زوایای مختلف موجود است، نمی‌تواند روی تصمیم خریدار تأثیر بگذارد بلکه خریدار را به سمتی می‌کشاند که ظاهر آن همین موضوع هم چندان استقبال نشده است. با این حال، استفاده از این روش در همه جای دنیا مرسوم است و احتمالاً به یک بار امتحان کردن می‌ارزد. مطمئن باشید در فضای مجازی هم کاسبان خوش‌انصافی پیدا می‌شوند که به‌دنبال حفظ مشتریان خود هستند و جنس خوب به دست مشتری می‌دهند.



سهراب علی اکبری خبرنگار

تصمیم می‌گیرید مبلمان محل کار خود را تعویض کنید. همین که این تصمیم در ذهن‌تان نقش می‌بندد، هزاران گزینه خرید جلوی چشم‌تان می‌آید. از کدام مغازه خرید کنید؟ چه مدلی بخرید؟ کدام مغازه کیفیت محصولاتش بالاتر است؟ یا چه قیمتی خریداری کنید؟ اینها سوالاتی است که برای خرید مبلمان برای‌تان پیش می‌آید و در این گزارش قصد داریم تا پاسخ این سوالات را بگوییم.

مبلمان یکی از وسایل لوکس منزل به حساب می‌آید که این روزها به محیط‌های کاری هم راه پیدا کرده است. در حال حاضر فشاری است که برای به‌ویژه شرکت‌های خصوصی از مبلمانی با طراحی مدرن استفاده می‌کنند تا وجهه کاری خود را ارتقا بخشند و مشتریان بیشتری برای خود دست و پا کنند. مبلمان‌ها در قیمت‌ها و مدل‌های گوناگون در بازار یافت می‌شوند و این موضوع نشان‌دهنده تفاوت سلیقه افراد است که برای هر سلیقه یک طرح در بازار ارائه می‌شود. زمانی که در بازار عرضه‌کننده مبلمان به دنبال مدل خاصی می‌گردید، مشاهده می‌کنید که یک طرح مبلمان در مغازه‌های گوناگون قیمت‌های متفاوتی دارد. شاید در نظر اول این سوال پیش بیاید که آن مغازه که گران‌تر می‌فروشد بی‌انصاف و این مغازه که ارزان‌تر عرضه می‌کند مردمدار است. برای خرید به‌قول معروف باید یک گوش‌تان در باشد و یک گوش‌تان دروازه تا روی چرب‌زبانی‌های فروشندگان کالای خود را انتخاب نکنید تا بعد از مدت کوتاهی از خرید پشیمان شوید. همیشه گران بودن یک کالا دلیل بر کیفیت بالای آن محصول نیست و همچنین ارزان بودن یک کالا نسبت به سایر محصولات

دیگر بی‌کیفیتی آن را اثبات نمی‌کند، اما این موضوع در بازارهای رقابتی مانند بازار مبیل که سودها و قیمت‌ها مشخص است کمی جای تعجب دارد. فرهاد خیری، یکی از فعالان این حوزه درخصوص دلیل تفاوت قیمت مبلمان‌ها در بازار به «فرصت امروز» می‌گوید: ممکن است یک مغازه یک طرح را به بهترین شکل در بازار عرضه کند و بعد از چند روز همان مدل در مغازه‌های دیگر با قیمت نازل‌تر مشاهده شود. دلیل این موضوع مشخص است، میزان موادی که در آن استفاده شده و همچنین چوبی که در آن به کار رفته است تعریف چندان‌ی ندارد.

به عنوان مثال استاندارد قطر چوب برای طرح موردنظر ۲۵ سانتیمتر است اما با ۱۵ سانتیمتر کار را جمع می‌کنند و همین امر باعث می‌شود تا عمر مبلمان کاهش یابد. او اضافه می‌کند: همچنین فوم یا پارچه‌ای که برای این مبلمان در طرح اولیه به نظر گرفته شده کیفیت بالایی دارد اما در طرح‌های بعدی از میزان آن کاسته می‌شود.

تشخیص مبلمان باکیفیت مبلمان وسیله‌ای نیست که اگر امروز از آن خوشمان نیامد فردا آن را تعویض کنیم. بیشتر مدیران حداقل از یک میل سه تا هفت سال استفاده می‌کنند. با این اوصاف کیفیت مبلمان شرط اول است تا ضرر نکنیم. خیری

طبق آمارها، بیشترین فروشی که در فضای مجازی انجام می‌شود مربوط به مبلمان‌ها و لوازم اداری است. مبلمان‌های رسمی بیشترین آمار را در فروش تجهیزات اداری به خود اختصاص دادند

درخصوص کیفیت مبلمان؛ و نحوه تشخیص آن گفت: زمانی که به مرحله نهایی خرید رسیدید باید از کیفیت آن مطمئن شوید. چندبار روی مبلمان بنشینید و بلند شوید، اگر فوم آن آرام‌رزم به بالا برگشت جنس این فوم معمولی است و بعد از یکسال استفاده مداوم باید تعویض شود. اگر به سرعت

و جامعیت آنها و همراه کردن افراد دیگر، اگر مشکلاتی وجود داشته باشد، سرنخ‌هایی را به شما خواهد داد. در حین کار، خودتان هم به بخش مالی بروید و بر نحوه تهیه گزارش نظارت کنید و درخواست‌های مختلفی بدهید. سعی کنید گزارش‌ها از زوایای مختلف مورد بررسی قرار بگیرد. اختلاف بین فروش، درآمد و هزینه می‌تواند راهگشا

پرک‌نویس‌های یک مدیر اینمبایی

منفی‌باف

علی معروفی

کارشناس مدیریت



با اینکه خودم جوان محسوب می‌شوم، افراد گروه همگی به لحاظ سنی از من کوچک‌تر هستند به غیر از یک نفر. آن یک نفر یک اختلاف سنی در حد هشت، نه سال با من دارد. آدم آرام و کم‌انرژی ولی منظم و پشت‌کاردار است. به نظر می‌رسد که خودش نمی‌خواسته خیلی ترفیع شغلی داشته باشد. مسئولیت‌پذیر است، ولی در اندازه‌های محدود و بیش از آن را قبول نمی‌کند. در مجموع به لحاظ خصوصیات شغلی انسان‌ساز متوسط به‌شمار می‌رود به جز یک خصوصیت: منفی‌بافی. به طرز هولناکی منفی‌باف است. فقط بخش‌های ناچور و نادرست کار را می‌بیند. انگار که کار هیچ نقطه مثبت و به‌دردبخوری ندارد. اگر من یک نکته منفی و اشتباه از یک کار را ببینم او در کسری از ثانیه تا نوزده مرحله بعدتر آن نکته منفی را برایم پیش‌بینی می‌کند. اگر من حدس بزنم که در یک نقطه ضعیف پروژه ممکن است فلان هزینه اضافی تحمیل شود، او همان ضعف را به‌گونه‌ای تحلیل می‌کند که حداقل عواقب آن ورشکستگی کامل شرکت و زندانی شدن شخص مدیرعامل است! اگر هم من در کاری یا پروژه‌ای نقطه منفی و ضعیفی نبینم، او به هر نحو ممکن از زیر سنگ هم که شده مشکلی، اشتباهی، گری، چیزی پیدا می‌کند که بتواند وضعیت را وخیم جلوه دهد. مراحل برخورد من با این عضو گروه از این قرار بود:

اول از او می‌ترسیدم. هم سن و سال بیشتری داشت که در محیط‌های اینجایی او را به شدت مستعد حسادت کردن و احیاناً کارشکنی در کار من نشان می‌داد (که اتفاقاً این‌طور نبود) و هم خوب بلد بود حرف‌های ترسانک و تودل‌خالی‌کن بزند.

بعد کم‌کم برایم اصعب خریدن یک اینکته از منفی‌بافی‌هایش بترسم عصبانی می‌شدم. آخر مثلاً خیلی اضطراب و هیجان منفی در کارمان و در محیط اینجایی‌مان کم است که تو هم برایمان لقمه جدید می‌گیری؟

بعد از آن یاد گرفتم به حرف‌هایش اهمیت ندهم. بعد از چند بار نوسان یاد گرفتم بیس‌بی‌اهمیتی واضح که تو به سن و سال او تا حدودی بی‌اهمیتی محسوب می‌شود و بی‌اهمیتی نامحسوس به تعادل برسم. به حرف‌هایش در کمال آرامش گوش می‌دادم. ونده و وعیدهایی جهت پیگیری خطرات دهشتناک پیش‌بینی شده می‌دادم و بعد در کمال خونسردی کار خودم را می‌کردم.

مدت مدیدی به همین وضعیت اخیرالذکر گذشت و من در مدیریت اینجایی خودم بسست و بلند را طی می‌کردم و نانی به غفلت می‌خوردم که حادثه‌ای مرا به خود آورد؛ آن حادثه چه بود؟ کم‌کم دریافت که درصدی از پیش‌بینی‌های این همکار گرامی مو به مو به واقعیت تبدیل می‌شود. درصد بالایی نبود، ولی هرچه بود مخاطراتی بود که من اصلاً نمی‌دیدم. یا به عبارتی من در آینه نمی‌دیدم، ولی او در خشت خام روزگار حواسم جمع شد و تصمیم گرفتم از تجربیات این همکار استفاده کنم. بعد از مدتی مذاقه کم‌کم دستم آمد که با تکنیک‌هایی می‌شود سره را از ناسره در بین پیش‌بینی‌های یکسره شوم این همکار جدا کرد. بیشتر اوقات پیش‌بینی‌های آخر وقت او نادرست بود. وقتی خسته یا نگران بود فقط منفی می‌بافت و فکری پیشنهاد نمی‌داد، اما هنگامی که مشکلی نداشتم، سرحال بود و تحت فشار کار و مسئولیت قرار نداشت شرم‌انگشت‌بایی‌اش خیلی خوب عمل می‌کرد. بعد از چندی یاد گرفتم به کدام بخش حرف‌های او هیچ توجهی نکنم و یکجاها را جدی بگیرم. منفی‌بافی‌های مطلق مشاوران خوبی هستند، چون سوراخ‌هایی را می‌بینند که هیچ‌کس نمی‌بیند.

مکایات مدیریتی

شناخت خود کار هر کس نیست!

زمان جنگ دوم جهانی در روسیه ایده‌های به ذهن فرماندهان روس برای نابود کردن تانک‌های آلمانی رسیده بود، به این شکل که به بدن سگ‌های آموزش دیده مواد منفجره می‌بستند که زیر تانک‌های آلمانی می‌شد و در زمان قرار گرفتن سگ زیر تانک، چاشنی عمل کرده و تانک منفجر شود. در ظاهر این امر ایده‌ای خیلی خوب و عالی به نظر می‌رسید، زیرا در برابر نابودی یک سگ یک تانک از دشمن نابود می‌شد اما در میدان واقعی جنگ، سگ‌ها به جای تانک‌های آلمانی به زیر تانک‌های روسی رفتند و آنها را منفجر کردند! فکر می‌کنید چرا؟ به این دلیل که تانک‌های آلمانی بنزینی شده بودند ولی تانک‌های روسی همچنان با گازوئیل کار می‌کردند و سگ‌ها هم با تانک‌های روسی گازوئیلی آموزش دیده بودند. نقطه قوت سگ‌ها حسن شامه آنها بود به همین دلیل آنها طبق آموزشی که دیده بودند تانک‌های گازوئیلی روسی را هدف قرار می‌دادند. برخی سازمان‌ها و شرکت‌ها، ویژگی‌هایی را نقاط قوت خود می‌دانند که در واقع در مقایسه با شرایط محیطی و رقبا نقطه قوت نیستند یا حتی گاهی نقطه ضعف به حساب می‌آیند اما این سازمان‌ها به دلیل نداشتن تفکر استراتژیک و بی‌توجهی به آن، عباراتی دهان پرکن را به‌عنوان نقاط قوت خود جار می‌زنند و به آنها عمل می‌کنند که موجب تضعیف یا نابودی سازمان می‌شود.

مدیریت برندهای صنعتی

صنعتی، مراقبت خطاها و اشکالات نامگذاری بودن و چشم‌انداز آتی اشاره کرد. کتاب حاضر، به تالیف فیلیپ کانلر و والدیمار فوچر است که توسط کامبیز حیدرزاده ترجمه شده است. تعداد صفحات آن ۳۱۴ صفحه با قیمت ۱۰۰۰۰ ریال و توسط انتشارات سینته چاپ شده است.



دارند، آنها دقیقاً نماد شرکت هستند و وعده‌های نام و نشان تجاری را در معرض دید همگان می‌گذارند. ایجاد و ساخت نام و نشان تجاری مسیری است برای ایجاد یک روح واحد و انتقال مستمر آن به داخل شرکت به سوی تمام شرکای شما، به طوری که مشتریان واقعاً به آنچه نام و نشان تجاری شما نوید می‌دهد، دست یابند. این کتاب یکی از نخستین نمونه‌های واقعی علم و هنر برندینگ صنعتی به‌شمار می‌آید که ضمن ارائه مفاهیم و نظریه‌های نام‌گذاری کالاهای صنعتی، تعداد زیادی از نمونه‌های موفق این حوزه را به طور کامل تشریح کرده است. کتاب «مدیریت برندهای صنعتی» در هفت فصل نگاشته شده که از مهم‌ترین فصول آن می‌توان به نام‌گذاری کردن یا نکردن، جنبه‌های نامگذاری بازارهای

به شما می‌آموزد که نام و نشان‌های تجاری، ایده‌ها، برداشت‌ها، توقعات و اعتقاداتی هستند که در ذهن تمامی مصرف‌کنندگان یا هر فردی که می‌تواند روی کسب‌وکار شما اثرگذار باشد، وجود دارند. ارزش و اعتماد به دست آمده بین وعده نام و نشان تجاری و تجربه درک‌شده از سوی مشتری، همیشه پایه و اساسی ساده در هرگونه تلاش مداوم تجاری-بازگانی است. ما نیز در دنیای مرتبط و هم‌بسته زندگی می‌کنیم که به واسطه گسترش تکنولوژی‌های ارتباطی جدید، واضح و آشکار شده است. امروزه یک شخص، یک شرکت، یک نام و نشان تجاری، حتی یک ملت به طور فزاینده قابل دسترسی و تأثیرپذیر بوده و در معرض دید افراد جهان هستند. نام و نشان‌های قوی کاری فراتر از ایجاد آگاهی

کتابخانه

مدیریت نام و نشان تجاری برای خدمات و کالاهای صنعتی، نشان‌دهنده فرصتی بی‌نظیر و کارآمد برای ایجاد مزیت رقابتی باداست. خواه محصول بفروشید خواه خدمات ارائه دهید یک نام و نشان تجاری قوی، مهم‌ترین و بادوام‌ترین سرمایه‌ای است که شرکت شما می‌تواند داشته باشد. نام و نشان‌های تجاری، بخش مهمی از تمامی فرهنگ‌ها در سرتاسر سیاره زمین و نیز در دنیای تجارت هستند. نام و نشان‌های تجاری به افراد کمک می‌کنند، تصمیم‌گیری کرده و تصمیم‌های کوچک یا بزرگ بگیرند. آنها شما را قادر می‌سازند به نوشیدنی که می‌نوشید، ماشینیه که سوار می‌شوید یا حتی موتور هواپیمایی که با آن سفر می‌کنید، اعتماد کنید. کتاب «مدیریت برندهای صنعتی»

افکار

اجرای دو طرح تحقیقات شیلاتی با همکاری فائو در کشور



رییس موسسه تحقیقات علوم شیلاتی کشور با بیان اینکه مرکز اصلاح نژاد ماهی قزل آلا و مرکز منطقه‌ای آرتمیا با همکاری فائو در کشور راه‌اندازی می‌شود، گفت: ۲ میلیون یورو از اعتبارات احیای دریاچه ارومیه به این امر اختصاص می‌یابد.

محمد پور کاظمی در گفت‌وگو با فارس، در پاسخ به این پرسش که فائو چه برنامه‌هایی با بخش تحقیقات شیلات کشورمان دارد، گفت: دو برنامه قرار است به‌زودی با همکاری فائو، سازمان خواربار ملل متحد در کشور اجرا شود. رییس موسسه تحقیقات علوم شیلاتی کشور افزود: طرح نخست این است که به‌زودی مرکز اصلاح نژاد ماهی قزل آلا در کشور راه‌اندازی می‌شود و سازمان خواربار جهانی در این زمینه همکاری می‌کند. متحد دانش بیوتکنیک تولید و اصلاح ماهی قزل آلا با همکاری این سازمان بومی شود.

رییس موسسه تحقیقات علوم شیلاتی کشور همچنین درباره طرح دومی که قرار است با همکاری سازمان خواربار جهانی در کشور راه‌اندازی شود، گفت: مرکز منطقه‌ای بین‌المللی تولید آرتمیا (موجود ریز قابل استفاده به‌عنوان غذای میگو) در آذربایجان غربی راه‌اندازی می‌شود که توافق نهایی در این باره صورت گرفته است.

پور کاظمی با بیان اینکه برای اجرای این طرح ایران باید ۲ میلیون یورو طی ۴ سال بپردازد، گفت: در صورتی که این طرح محقق شود، در احیای دریاچه ارومیه هم بسیار موثر خواهد بود. به گفته پور کاظمی در حال حاضر آرتمیا تنها موجود زنده این دریاچه است. رییس موسسه تحقیقات علوم شیلاتی کشور تاکید کرد: اعتبار این طرح از محل اعتبارات احیای دریاچه ارومیه تامین شود.

اختصاص ۸۰ درصد از اعتبارات بخش راه به هشت پروژه بزرگ



سرپرست دفتر فنی استانداری آذربایجان شرقی اظهار کرد: هشت پروژه بزرگ بخش راه شامل راه‌آهن میانه- تبریز، آزادراه تبریز- بازرگان، قوری گل تبریز، آزادراه مراغه- هشتروند، راه‌آهن سراب، آزادراه تبریز- ارومیه، بزرگراه اهر- تبریز و بزرگراه تبریز- اسپیران - نوردوز، ۶۶۱ میلیارد ریال اعتبار تصویب شد که از این اعتبار، ۷۶۰ میلیارد ریال آن تخصیص یافت.

وی با بیان اینکه پروژه‌های باند دوم سراب- بستان آباد، راه اصلی کنارگذر میانه، چهارخطه کردن محور سرچم- میانه، راه اصلی کنارگذر ایلیچی و کنارگذر غربی تبریز، ۸۰ درصد اعتبارات عمرانی را داشتند، افزود: هفت پروژه بخش راه از جمله آزادراه تبریز- سهند، آزادراه تبریز- ارومیه و آزادراه مراغه- هشتروند نیز فاقد تخصیص اعتبار بوده‌اند. سرپرست دفتر فنی استانداری آذربایجان شرقی از تخصیص ۲۱ درصد اعتبارات عمرانی پروژه‌های ملی بخش راه استان در سال ۹۲ خبر داد. یونسسی اظهار کرد: خوشبختانه ۱۰۰ درصد اعتبارات تخصیص یافته پروژه‌های ملی بخش راه استان در سال ۹۲ جذب شد و علاوه بر آن یکپارز و ۲۶۶ میلیارد ریال بدهی به پیمانکاران و مشاوران این بخش باقی‌مانده است. سرپرست دفتر فنی استانداری آذربایجان شرقی خاطر نشان کرد: هشت پروژه بزرگ بخش راه شامل راه‌آهن میانه- تبریز، آزادراه تبریز- بازرگان، قوری گل تبریز، آزادراه مراغه- هشتروند، راه‌آهن سراب، آزادراه تبریز- ارومیه، بزرگراه اهر- تبریز و بزرگراه تبریز- اسپیران - نوردوز، ۸۰ درصد اعتبارات مورد نیاز برای این پروژه‌ها، ۴۷/۵۷ درصد اختصاص داده است.

وی افزود: با توجه به موافقت‌نامه‌های مبادله شده در سال ۹۲، پیش‌بینی متوسط پیشرفت فیزیکی پروژه‌های بخش راه در پایان این سال، ۷۲/۹۴ درصد بود در حالی که پیشرفت واقعی این پروژه‌ها ۴۷/۵۷ درصد شده است. یونسسی خاطر نشان کرد: تفاوت این دو عدد نشان می‌دهد پروژه‌های بخش راه استان به طور متوسط ۲۶/۳۷ درصد عقب‌تر از برنامه زمانی اجرا می‌شوند و به همین میزان از عمدت‌ترین به اهداف تعیین شده فاصله دارند. وی گفت: از عمدت‌ترین دلایل افزایش مدت زمان اجرای پروژه‌ها و عقب افتادن از برنامه زمانی، نارسایی در تامین اعتبارات و تعدد پروژه‌ها نسبت به اعتبار موجود است. یونسسی اظهار کرد: در صورت تخصیص اعتبار عمرانی طبق روال سال ۹۲ و در شرایطی که هیچ کار جدیدی در پروژه‌های بخش راه انجام نشود، تنها تسویه مطالبات پیمانکاران نزدیک دو سال طول خواهد کشید و ۳۳ سال زمان لازم است تا ۱۹ پروژه ناتمام بخش راه به بهره‌برداری برسد. وی گفت: با توجه به شرایط موجود در تامین اعتبارات عمرانی، اولویت‌بندی پروژه‌ها و استفاده از منابع مالی غیردولتی برای تکمیل و اجرای آنها ضروری است.

تیمینه سهرابی خبرنگار

کنسرو ماهی تن (Tuna Fish)، قوطی‌های کوچک به‌ظاهر یکسانی که سال‌هاست طبقات وی‌آی‌بی سوپرمارکت‌ها را به خودشان اختصاص داده‌اند. شاید ظاهر آنها خیلی متفاوت نباشد، اما ماهی تن گونه‌های مختلفی دارد. یعنی ماهی‌های مختلف برای این کنسروها استفاده می‌شوند که در نهایت تعیین کننده قیمت آنها هم هستند. این ماده غذایی که روزی مونس یخچال مجردها و کارگران بود، امروز باز نمودی از غذاهای شیک و مجلل به شمار می‌رود. دلایل زیادی هم در این میان وجود دارد؛ از جمله اینکه تغییرات عمده‌ای در سبک زندگی افراد ایجاد شده است.

در حقیقت موتور تغییر سبک زندگی که روشن شود دیگر نمی‌توان انتظار داشت نیازها به منوال گذشته برطرف شوند. سرعت، کمبود زمان و کار و کار نموده‌های بارز زندگی صنعتی امروز هستند. از طرفی یکی از نمادهای مدرنیته شدن، تولید مواد غذایی با شکل و شمایل دیگر گونه است. کنسرو یکی از همین موارد است. در رأس همه آنها هم ماهی تن قرار دارد. این قوطی‌های کوچک محبوب که در سراسر دنیا و به‌ویژه ایران طرفداران پر و پاقرصی دارند. این گزارش به فرصت سرمایه‌گذاری در زمینه تولید ماهی تن می‌پردازد. به نظر می‌رسد این بازار هر روز رو به گسترده‌تری برود، زیرا استقبال مشتریان از تن‌های مختلف اینقدر زیاد است که دلایل فائق‌کننده برای سرمایه‌گذاری روی افراد می‌گذارد.

فعلان بازار و گردش مالی چند هزار میلیاردی

سید کاوه شیرازی، مدیرعامل شرکت تولیدی جاوادم کادوس از شرکت‌های گروه کادوس، نخستین و بزرگ‌ترین تولیدکننده کنسرو ماهی تن در ایران به‌شمار می‌رود که از سال ۶۸ کارش را آغاز کرده است و بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده کنسرو کیلکا در ایران محسوب می‌شود.

وی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: «مهم‌ترین مسئله برای ورود به این بازار، پول و سرمایه نیست، بلکه داشتن ایده‌های نو و خلاقانه است. بازار پر از

محصولات مشابه است و ورود بدون ایده نو و محصول جدید تنها اضافه شدن به رقابتی قوی می‌است. هر چند ممکن است موفقیت هم به‌دست آورند، اما محصول جدید افق انتظارات بیشتری را برآورده می‌کند و دورنمای بسیار روشن‌تری دارد.» در حال حاضر در ایران، بیش از ۱۴۰ واحد تولیدی در بازار وجود دارد. این واحدها به طور میانگین سالانه بیش از ۶۰۰ میلیون قوطی ماهی تن تولید و روانه بازار می‌کنند؛ با این وجود بازار داخلی اشباع نشده است و هنوز هم جای زیادی برای سرمایه‌گذاری دارد. حتی اگر هر قوطی تن را به طور متوسط ۴ هزار تومان هم حساب کنیم، گردش مالی سالانه این صنعت بیش از ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان است که این مسئله می‌تواند جذابیت زیادی برای سرمایه‌گذاران ایجاد کند.

مجوزها

برای دریافت مجوز آغاز فعالیت در این عرصه باید به وزارت صنعت، معدن و تجارت مراجعه کرد. این نهاد دولتی مجوز شروع به کار واحدهای تولید کنسرو ماهی تن را صادر می‌کند. البته این واحدها در حال حاضر زیرمجموعه جهاد کشاورزی محسوب می‌شوند. پروانه‌های ساخت کارخانجات کار را شروع کرد، اما الان به سوله‌ها را هم باید از اداره استاندارد و اداره بهداشت دریافت کرد. شرایطی هم برای حصول پروانه کسب لازم است که عموماً تخصصی هستند. در واقع برای دریافت این مجوزها باید شرایط تخصصی خاصی را داشته باشید. آیین‌نامه‌های تولید و آیین‌های فنی کارخانه را نیز باید داشته باشید.

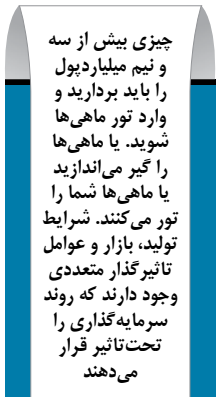
جا و مکان

اما از آنجا که شروع هر کاری نیاز به جا و مکان و سرمایه اولیه دارد، تولید ماهی تن هم از امر مستثنای نیست. شیرازی در این مورد اظهار می‌کند: «تا چند سال پیش به راحتی با یک سوله هزار متری می‌شد این کار را شروع کرد، اما الان به خاطر رقابت شدید در این بازار، دیگر تنها جا و مکان و داشتن سرمایه حرف اول را نمی‌زند، بلکه آنچه در نهایت موفقیت‌رشد یک واحد تولید می‌شود، ایده‌ها و نو و محصولات جدید است. در واقع در این بازار، ایده نو و خلاقانه حرف اول

را می‌زند. بنابراین چون بازار رقابتی است، این خلاقیت و نوآوری است که می‌تواند سبب پیشی گرفتن از رقیب شود و در نتیجه حاشیه سود و امنیت خاطر را برای سرمایه‌گذار فراهم کند.» وی در ادامه درباره پتانسیل بازار برای ورود سرمایه‌گذاران جدید اضافه می‌کند: «بازار خوب و گسترده‌ای وجود دارد. بازاری که گوشه چشمی هم به صادرات دارد، اما باز هم تکرار می‌کنم که اگر کسی با ایده‌های تکراری و نمونه‌برداری از روی ایده‌های قدیمی و مشابه دیگران وارد بازار شود، نمی‌تواند به موفقیت و سود بسیار بالا در این بازار خوش بین باشد.»

سرمایه‌گذاری با تکنولوژی بومی

سرمایه‌گذاری در این کار یک امتیاز بسیار مثبت دارد. امتیازی که بسیاری از هزینه‌های جاری شما را کاهش می‌دهد. امتیازش این است که تکنولوژی مورد استفاده در این صنعت، به طور



چیزی بیش از سه و نیم میلیارد پول را باید بردارد و وارد تور ماهی‌ها را گیر می‌اندازید یا ماهی‌ها شما را تور می‌کنند. شرایط تولید، بازار و عوامل تاثیرگذار متعددی وجود دارند که روند سرمایه‌گذاری را تحت تاثیر قرار می‌دهند

جنوب: جایی امن برای سرمایه‌گذاران

برای شروع این کار، می‌توان با یک سوله هزار متری در یک زمین دو هزار متری شروع کرد، اما کارخانه شما کجا باید واقع شده باشد تا به لحاظ اقتصادی مقرون به صرفه باشد و هزینه‌های اضافی برای شما تولید نکند. مدیرعامل نیز سری کادوس در این رابطه می‌گوید: «این کارخانجات واحدهای تولیدی باید در محلی قرار بگیرند که منابع مورد نیاز آنها



مدیریت سرمایه‌گذاری در بازار چند هزار میلیارد تومانی

به باشگاه تولید کنندگان کنسرو ماهی تن پیوندید

این کشورها به ایران وارد نمی‌شوند، اما در منطقه حضور دارند و بازار کشورهای همسایه را در اختیار گرفته‌اند. دومین رقیب محصولات ایرانی، کشور ترکیه است که بازار عراق را در اختیار دارد.

این سرمایه‌بازی می‌گردد

چیزی بیش از سه و نیم میلیارد پول بین‌زبان را باید بردارد و وارد تور ماهی‌ها شوید. هر چیزی امکان وقوع هست؛ یا ماهی‌ها را گیر می‌اندازید یا ماهی‌ها شما را تور می‌کنند. به هر حال در هر کاری جایی است کارخانه خود را در آنها احداث کنید.

سرمایه اولیه برای تولید شیرازی به‌عنوان صاحب

یک برند قدیمی و موفق در بازار تاکید می‌کند که «به طور کلی برای خرید زمین واحدهای تولیدی واقع در این شهر کما به عمل می‌آید، بهتر است کارخانه خود را در آنها احداث کنید. سرمایه اولیه برای تولید شیرازی به‌عنوان صاحب یک برند قدیمی و موفق در بازار تاکید می‌کند که «به طور کلی برای خرید زمین واحدهای تولیدی واقع در این شهر کما به عمل می‌آید، بهتر است کارخانه خود را در آنها احداث کنید.»

بازار ایران اشباع نیست

«بازار ایران اشباع نشده است. بازارهای صادراتی زیادی هم وجود دارد که پتانسیل این مطالب به تشریح اوضاع بازارهای صادراتی می‌پردازد.» بازار منطقه، مهم‌ترین بازار صادراتی محصولات ماهی تن ایران می‌تواند باشد البته رقیب اصلی گردن کلفت و قدری از کشورهای آسیای جنوب شرقی داریم که چون محصول نهایی آنها بیشتر ارزان‌تر از نمونه‌های ایرانی به دست مصرف‌کننده می‌رسد، سرمایه‌گذاری بسیار مستعد و مناسبی به شمار آید.

سرنخ

مشارکت سرمایه‌گذاران در توسعه و ارتقای توزیع انرژی با سرمایه‌گذاری

کلاف اول:

به نظر می‌رسد آن قدر مسئله بهبود فضای کسب‌وکار و رشد اقتصادی برای مسئولان مهم است که این روزها اکثر آنها در این باره صحبت می‌کنند و از حمایت‌های دولتی برای هموار شدن راه تولیدکنندگان می‌گویند. در همین راستا استاندار تهران نیز وارد کارزار شده و سخنان جالبی را عنوان کرده است.

وی گفته محور اصلی و سیاست‌گذاری تهران جذب مشارکت‌های مردمی و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در قالب اقتصاد مقاومتی است. این مقام مسئول همچنین از توسعه فرصت‌های سرمایه‌گذاری و ایجاد اشتغال در سه منطقه صنعتی صنایع پیشرفته «های‌تک» به منظور ارتقای بخش خصوصی نام برده که می‌تواند فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاران باشد. وی در بخش گردشگری نیز نیاز به یکپارز مرکز تفریحی و فرهنگی را از اولویت‌های سرمایه‌گذاری دانسته است. بنابراین تردید نکنید در تهران نیز فرصت‌های خوبی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد، اما باید جوینده باشید تا بیابید!

کلاف دوم:

در برنامه‌هایی که دولت برای بخش معدن تعریف کرده، قرار شده که معادن کشور پس از اکتشاف برای بهره‌برداری تحت شرایطی به بخش خصوصی واگذار شود.

یعنی سازمان اکتشاف معادن که متولی این امر است با سرمایه‌گذاری‌های کلان و بعضاً پرسرک، قسمت اعظم کار را انجام می‌دهد و بقیه کار را به بخش خصوصی واگذار می‌کند. در همین راستا وزیر صنعت، معدن و تجارت از برنامه‌ریزی‌های امیدوارکننده برای اکتشاف ۲۰۰ هزار کیلومتر مربع از اوایل بهمن سال گذشته و آغاز فعالیت‌های اکتشاف معادن در شرق کشور به‌ویژه استان‌های خراسان و سیستان و بلوچستان خبر داده است. پس لازم است که سرمایه‌گذاران این بخش گوش به زنگ باشند تا این اکتشافات به بهره‌برداری برسد و سپس برای سرمایه‌گذاری اقدام کنند. خبر خوب‌تر اینکه معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رییس هیأت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) نیز گزارشی از وضعیت بخش معدن و صنایع معدنی و مشارکت بخش خصوصی برای فعال شدن در حوزه اکتشاف در استان‌های خراسان و سیستان و بلوچستان ارائه کرد. یعنی برای حوزه اکتشاف نیز فرصت برای سرمایه‌گذاری وجود دارد.

کلاف سوم:

مدیرعامل جدید شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی با تاکید بر اینکه سیاست وزارت نفت توسعه سنان‌چی است، اظهار کرد: احداث جایگاه‌های

عرضه سوخت در کلاشهر تهران به تلاش جمعی نیاز دارد. وی با بیان اینکه حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیون لیتر مخازن در حال ساخت سوخت وجود دارد، گفته که این مخزن‌ها باید تا پایان سال به اتمام برسند، اما نکته قابل توجه در این خبر، این است که وی در مورد ایجاد شرایط لازم برای افزایش علاقه بخش خصوصی به منظور سرمایه‌گذاری در این بخش سخن گفته است. هرچند کشور ما متکی به انرژی‌های فسیلی است و سرمایه‌گذاری‌های زیادی در این حوزه چه از طرف دولت و چه از طرف بخش خصوصی انجام شده، اما هنوز در بخش انرژی جا برای سرمایه‌گذاری وجود دارد. علاقه‌مندان به این حوزه نه تنها در جهت ارتقای سطح زندگی مردم گام‌های بلندی برمی‌دارند بلکه خود هم از سودهای خوب این بخش بهره‌مند می‌شوند. بنابراین لازم است نگاه‌های منفی نسبت به آن از بین برود و سرمایه‌گذاران با اطمینان هرچه تمام‌تر وارد بخش انرژی شوند.

نقطه شروع

از اشتباهات مضحک بپرهیزید

بهاره ایرانی

سرمایه‌گذاری یکی از مهم‌ترین کارهایی است که شما می‌توانید با پول خود انجام دهید، اما برای سرمایه‌گذارهای تازه‌کار، حتی نکته‌های ابتدایی در سرمایه‌گذاری نیز می‌تواند بسیار پیچیده باشد. آنها هم با دنبال کردن چند نکته آسان می‌توانند به راحتی وارد دنیای سرمایه‌گذاری شوند.

نکته اول:

یکی از بزرگ‌ترین تصمیم‌هایی که شما به‌عنوان یک سرمایه‌گذار (در بورس) می‌گیرید این است که کدام موسسه کارگزار را برای همکاری انتخاب می‌کنید. گزینش شما تاثیر بسزایی در میزان هزینه‌هایی که باید بپردازید، دارد. همچنین نوع سرمایه‌گذاری که به آن دسترسی پیدا می‌کنید و سودی که در انتها عایدتان خواهد شد، بر این اساس تغییر خواهد کرد. یادتان باشد برخی از کارگزاری‌ها سود کلانی از سرمایه‌گذاری‌های احساسی تازه‌واردها به جیب می‌زنند! پس راه علاقه‌این است که کارگزاری‌هایی را انتخاب کنید که هزینه کمتری متوجه شما می‌کنند.

نکته دوم:

بسیاری از تازه‌واردها تصور می‌کنند برای اینکه پول بیشتری در بازار به دست آورند باید دست به انتخاب سهام شخصی بزنند. در حالی که این روش، تنها راه درست سرمایه‌گذاری نیست. زیرا میلیون‌ها سرمایه‌گذار، شانس خود را از طریق سرمایه‌گذاری‌های متناهی و مبادلات کالا به دست می‌آورند. شاید به جرات بتوان گفت که این بهترین راه برای سهولت سرمایه‌گذاری تازه‌کارهاست. چون در درجه اول باعث می‌شود که سرمایه‌اندک شما افزایش یابد و در درجه دوم، قدرت ریسک شما را به مرور بالا می‌برد. در هر صورت تصمیم نهایی با شماست. منبع: www.fool.com

الان دوران طلایی سرمایه‌گذاری در بخش مکانیزاسیون کشاورزی است

سالانه در این بخش ۲۴ هزار میلیارد ریال نیاز است که اسامال ۸ هزار میلیارد ریال آن تاکنون محقق شده است. وی اظهار کرد: در سال جاری ۴۴۰ میلیارد ریال اعتبار برای مکانیزاسیون کشاورزی استان همدان تخصیص یافته است. به گفته عباسی در حوزه مکانیزاسیون برنج ۷۰۰ کمباین برای برداشت برنج در شالیزارها به کار گرفته شده است و در حال حاضر عملیات برداشت ۲۰۰ هزار هکتار از اراضی برنج از طریق کمباین انجام می‌شود. وی ادامه داد: در بخش مکانیزاسیون نشاکاری نیز ۶۰۰ دستگاه و در بخش غلات یک هزار و ۵۰۰ دستگاه در اختیار کشاورزان قرار گرفته است. وی با بیان اینکه ۹۵ درصد از دستگاه‌های کشاورزی در داخل کشور تولید می‌شود، گفت: تنها در برخی از بخش‌ها از جمله مکانیزاسیون برنج و باغبانی از محصولات وارداتی

استفاده می‌شود. وی اظهار کرد: در واردات ماشین‌آلات کشاورزی به تکنولوژی‌های جدید، پایداری در تولید و صرفه‌جویی در مصرف آب، کیفیت و استانداردسازی، خدمات پس از فروش، قیمت و توجه به فناوری‌های نوین توجه شده است. عباسی از اجرای طرح جامع مکانیزاسیون کشاورزی کشور خبر داد و گفت: این طرح باید در طول ۱۲ سال اجرا شود. وی با بیان اینکه در حوزه صنعت باید سهم صنعت کشاورزی، را احصا کرد، گفت: در برخی از ادوات کشاورزی حوزه صنعت کشور پاسخگوی نیازهای بخش کشاورزی نیست و باید اقدامات موفقی در این بخش انجام داد. وی گفت: پلاک‌گذاری نیروی محرکه بخش کشاورزی از سال گذشته آغاز شده و تاکنون ۴۷ هزار مورد انواع دستگاه‌های نیروی محرکه دارای پلاک راهنمایی و رانندگی شده است.

رییس مرکز توسعه مکانیزاسیون کشاورزی کشور گفت: دولت یازدهم دوران طلایی سرمایه‌گذاری در بخش مکانیزاسیون کشاورزی است. کمباین عباسی در این گشایش نمایشگاه بین‌المللی کشاورزی در همدان افزود: پس از تشکیل دولت تدبیر و امید، در حوزه مکانیزاسیون سرمایه‌گذاری مطلوبی انجام شده و سال گذشته خط اعتباری به میزان ۷ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال در این بخش راه‌اندازی شد که پس از گذشت هفت ماه ۹۵ درصد آن جذب شد. به گزارش ایرنا، وی اضافه کرد: در سال جاری نیز برای دومین سال متوالی ۸ هزار میلیارد ریال برای مکانیزاسیون کشاورزی در سطح کشور اختصاص یافته و به استان‌ها ابلاغ شده است. عباسی با تاکید بر اینکه محدودیت مالی در بخش مکانیزاسیون کشاورزی در کشور وجود ندارد، گفت:

بازاریابی مجانی

روش‌های غیرمنطقی منطقی شده‌اند

حامد تقوی

مترجم



در دنیای کسب‌وکار، افراد زیادی وجود دارند که از طریق سایت eBay به ثروت و شهرت رسیدند. یک نمونه از راندازی کسب‌وکار و جمع‌آوری مشتریان مشتاق در سایت eBay، استفاده از یک نوع استراتژی توسط یکی از شاگردانم به نام نانسی الکساندر است.

زمانی که برای نخستین‌بار نانسی را ملاقات کردم، تاج گل‌های خود را با قیمت مناسب در سایت eBay تک‌تک می‌فروخت، اما پس از کمی آموزش، کسب‌وکار خود را گسترش داد و آموزش ساخت تاج گل را نیز به کار خود افزود. برخی از طرفداران او که زنان هنرمندی هستند، آخرین استراتژی‌ها و نکات را راجع به دکوراسیون و صنایع‌دستی از او می‌آموزند. او آدرس ایمیل صدها مشتری و حتی طرفداران بیشتری را در اختیار دارد و در نتیجه تلاش‌های بی‌وقفه‌اش در این امر، درآمد بسیار خوبی به دست می‌آورد. در اینجا می‌بینیم که چگونه علنی کردن رمز کاری، نتایج مطلوبی را برای شما به همراه دارد. این مفهوم، یکی از روش‌های غیرمنطقی بود که قبلاً در مورد آن بحث کردیم. هنگامی که به نانسی پیشنهاد دادم چگونه باید به دیگران ساخت تاج گل را آموزش دهد، ابتدا مردد بود. تردید او قابل درک بود زیرا هر تاج گلی که در سایت eBay می‌فروخت، ۶۰ تا ۸۰ دلار درآمد داشت. اما

در نهایت توصیه من برای او معنی و مفهوم پیدا کرد؛ به این نتیجه رسید که سود جانبی فروش فایل‌های آموزشی بسیار بالاست و از این طریق طرفداران وفاداری نیز به دست خواهد آورد که این امر از ارزش بالایی برخوردار است. همچنین ارسال نسخه‌ها DVD نسبت به ساخت تاج گل، بسیار آسان‌تر است. این برای نانسی یک نعمت بود، زیرا مدت‌ها بود که نسبت به مواد مورد استفاده در تاج گل‌ها حساسیت پیدا کرده بود. برای مطالعه بیشتر در خصوص ماجرای آموزنده نانسی به وبسایت او با آدرس LadyBugWreaths.net مراجعه کنید. سایت eBay، سائیتی است که روزانه میلیون‌ها مشتری برای یافتن هر نوع کالایی به آن مراجعه می‌کنند. من شهرت خود را در زمینه آموزش کسب‌وکارهای کوچک و ابتکار در فضای مجازی در فرصت‌های ناشناخته موجود در سایت eBay، به‌دست آورده‌ام. eBay فقط وبسائیتی نیست که از طریق آن بتوان کالایی را به مشتریان فروخت، بلکه به‌عنوان منبعی از ده‌ها یا حتی صدها lead جدید به‌طور هفتگی است، حتی اگر گهگاه تنها تعداد کمی کالا بفروشید. eBay در آغاز یک منبع lead فوق‌العاده برای هزاران کسب‌وکار گوناگون بود. بعدها قوانین کمی تغییر کرد، اما این فرصت در سایت eBay برای کسب‌وکارها همچنان موجود است و افراد می‌توانند با خلاقیت خود از آن استفاده کنند.

آشنایی با سیاست‌های eBay

همزمان با پیشرفت سایت eBay، این سیاست اقدام به اعمال قوانینی کرد تا اجازه ندهد که ترافیک از سایت او به مسیرهای دیگر (وبسایت‌های دیگر) هدایت شود. هنگامی که از سایت eBay به‌عنوان یک ابزار بازاریابی استفاده می‌کنید، باید از سیاست‌های eBay در مورد لینک آگاهی داشته باشید. به‌عنوان مثال، نمی‌توان به‌طور آشکار لینکی از فهرست فروش eBay به یکی از وبسایت‌های خود داشت. اما با قرار دادن آدرس ایمیل در فهرست فروش خود می‌توان توجه مشتریان را جلب و آنها را به سمت وبسایت خود جذب کرد. مثلاً اگر در سایت eBay ابزار کار می‌فروشید و همچنین وبسائیتی مرتبط با این کالا دارید، می‌توانید در هر یک از فهرست‌های فروش، آدرس support@AlsOutdoorGear.com قرار دهید. خریداران باهوش متوجه نام دامنه وبسائیتی که در آدرس ایمیل شمامت، می‌شوند و احتمالاً به وبسایت شما مراجعه خواهند کرد. بسیاری از شاگردانم موفق من، به‌صورت کالانه از سایت eBay برای جمع‌آوری lead استفاده می‌کنند. تا زمانی که به قوانین سایت eBay زیر پا نگذاشتید، راه‌های فراوانی وجود دارد که می‌توانید به بهترین نحو از اکانت خود در این سایت بهره‌بردار کنید. اگرچه می‌توانید از سایت eBay محیط دیگری استفاده کنید، اما بازارهایمان را در این نوع آگهی‌ها کمی ملایم‌تر است و حتی امکان بیشتری برای دریافت lead های مناسب وجود دارد. هنگامی که از آگهی‌های ستونی در eBay صحبت می‌کنیم، به خاطر داشته باشید که منظور ما سرویس آگهی‌های ستونی محلی که در آدرس Bayclassifieds.com قرار دارد، نیست. من تاکنون کاربرد مناسبی از این روش ندیده‌ام. منظور ما آگهی‌های ستونی است که در سایت eBay.com در سمت راست هر یک از فهرست‌های فروش قرار دارد. هنگامی که یک فهرست جدید فروش را در سایت eBay بر می‌کنید، یک گزینه نیز وجود دارد که در صورت تمایل می‌توان کالایی مورد نظر را در این بخش قرار داد. برخی از بازاریاب‌های حرفه‌ای و خلاق هستند که با توجه به درک بالایی که از فرصت‌های موجود در آگهی‌های ستونی سایت eBay دارند، هر روز lead.com های بسیار ارزشمندی را به دست می‌آورند. در حال حاضر من یک ویدیوی مشهور در YouTube دارم که اطلاعات بیشتری را در مورد این نوع آگهی‌ها در سایت eBay نیز چگونگی استفاده از آنها در جهت به دست آوردن lead ها، در اختیار شما قرار می‌دهد. تنها عبارت Bay Classified Ads را جست‌وجو کنید و

ویدیوی مربوط به SilentJimDotCom را ببینید. درست است که تمامی کسب‌وکارها قادر به به دست آوردن lead با استفاده از سایت eBay نیستند، اما به راحتی و با انجام آزمایشی ساده، می‌توان به این موضوع پی برد که آیا این کار برای شما سودمند است یا خیر.

در شماره بعدی بخوانید: مشارکت با سایت‌های مناسب بازاریابی

مهسا عربی

کارشناس ارشد مدیریت صنایع

تولید نیمه‌صنعتی از یک ابزار برای تولید قطعات مختلف و کارگرانی ماهر و توانا استفاده می‌شود.

تولید بدون کارخانه

تولید همیشه مشکلات خود را دارد؛ زمان برای اخذ مجوز محصول، بلکه در تک‌تک حرکت‌های یک کارآفرین ممکن است به کار آید. از مهم‌ترین و کلیدی‌ترین نوآوری‌های مورد نیاز برای یک کارآفرینی موفق، پیدا کردن راه تولید اقتصادی، انعطاف‌پذیر و قابل رقابت است. دکتر داوود دانشگاه امیرکبیر در کتاب خود تحت عنوان «مدیریت جامع نوآوری»، استراتژی‌های مختلفی را که می‌توانند به عنوان اسلحه‌های نامرئی به کمک نوآوران بیابند، معرفی کرده است که در ادامه به گزیده‌ای از آنها می‌پردازیم.

تولید نیمه‌صنعتی

تولید نمونه اولیه که به نمونه‌سازی نیز معروف است، با قیمتی بالا و با کیفیتی نه چندان مطلوب انجام می‌شود. در تولید انبوه کیفیت به حد مطلوب می‌رسد و هزینه هر روز کمتر خواهد شد. در تولید نیمه‌صنعتی سعی می‌شود که هزینه و کیفیت در حد تولید انبوه باشد، در حالی که نیازی به تجهیزات تا حد تولید صنعتی وجود ندارد.

محمد مهدی تشریفی

کارشناس ارشد بازاریابی

در خصوص تکنیک‌های فروش و تمدید شرایط آن، تفاوت‌هایی اساسی در دیدگاه فروشندگان یا شرکت‌ها وجود دارد که از دو پرسش اساسی سرچشمه می‌گیرد.

آیا ما بازارهایمان را همیشگی می‌خواهیم یا موقتی؟ آیا محصول‌مان را با حضور دائمی می‌خواهیم یا حضور دورهای؟

در جواب سوال‌های بالا تمامی شرکت‌هایی که به‌طور نسبی صاحب سازوکاری هستند که با وجود تمامی موانع بازار و شرایط نامطلوب اقتصادی، محصولاتی دنباله‌دار و پیگیر را به بازار ارائه می‌دهند، به سوال‌هایی از این دست یک پاسخ می‌دهند و آن هم پاسخ مثبت است.

تمامی شرکت‌های با شرایط فوق به این شکل به سوالات جواب می‌دهند که می‌خواهیم بازارهایمان دائمی و حضورمان در این بازارها به‌طور قطع همیشگی و یکنواخت باشد، یعنی اینکه با توجه به کنش‌های بازار، افت و صعود حضورمان در بازار یک روند قابل‌پذیرش و هم‌داشته باشد. ولی آیا همه ما می‌دانیم که داشتن چنین شرایطی چه امکانی می‌طلبد؟ داشتن و خواستن این بازارها نیاز به آیت‌هایی دارد که لازمه بروز رفتارهای خاص و

نگاهی به روش‌های تولید برای نوآوران در بازار امروز

اسلحه‌های نامرئی برای تسخیر بازار



سفرارش‌گذاری باید به نوعی باشد که سفارش‌های مختلف دقیقاً در لحظه‌ای برسند که بایستی مونتاژ شوند. از طرف دیگر سیستم‌های فروش و بازاریابی و خدمات را نیز نباید فراموش کرد.

تولید سفارشی (تولید نوآوری‌های ثبت شده و فروش با مارک شخصی)

با ورود چین به دنیای تولید تجاری کم‌هزینه، برخی معادلات تولید که در گذشته به‌کار می‌رفتند، ساخت سوله و هزینه خط تولید، مالیات و هزینه‌های پرسنلی زیاد است. این در حالی است که بسیاری از کارخانجات کوچک و بزرگ دارای تجهیزاتی هستند که با همه ظرفیت کار نمی‌کنند و هزینه اضافی گزافه‌ای را به کارخانه تحمیل می‌کنند. در برخی حالت‌ها، تولید بدون کارخانه می‌تواند گزینه‌ای مطلوب باشد. در تولید بدون کارخانه، شما کارهای مختلف را به کارخانجات مختلف برون‌سپاری می‌کنید و فقط مونتاژ نهایی را برعهده می‌گیرید. حتی گاهی می‌توان مونتاژ را نیز به شرکتهای دیگر واگذار کرد. در این شیوه تولید مهم‌ترین و سخت‌ترین مسئولیت، زمان‌بندی درست رسیدن کارهای مختلف برون‌سپاری شده است.

امروزه با تغییر نگاه به مصرف‌کننده در برخی محصولات، اجازه داده می‌شود مشتری محصول خود را مونتاژ کند و لذت خرید تبدیل شده است

عنوان تصورات مطرح می‌شد، به حقیقت پیوسته است. قبلاً تولیدات انحصاری رمز بقای شرکت‌ها بود، اما امروز محصول به محض ورود به بازار در اختیار همه قرار می‌گیرد. امروزه کشور چین به تولیدکننده‌ای تبدیل شده است که متناسب با شما به تولید و عرضه دست می‌زند. اگر نوآور یا طراح قدرت اداره بازار محصول خود را داشته

دیدگاه

مشتری‌ها چه نقشی در آینده‌مان دارند؟



ما را در ثبات بازار کمک می‌کنند. دانما باید از خود بپرسیم آیا مشتری چشم و چراغ‌مان است؟ بودن یا نبودنش چقدر برای ما حیاتی است؟ در کشور ما با توجه به فرهنگ و روحیات آدم‌ها و دیدگاه‌ها و امیال شخصی آدم‌ها اهداف تغییر می‌کنند، یعنی رفتارهایمان به‌طور مستقیم از فرهنگ و منش و اصول ایرانی نتیجه می‌گیرد. متأسفانه یک نمونه غلط رفتاری در ما ایرانی‌ها به جدیت مشاهده می‌شود و آن اینکه ایرانی با یک اصل همگام نیست و این نقش مؤثری در رفتارهای عمومی‌مان دارد.

این رفتار یک رفتار مشخص است که همه‌مان آن را داشته‌ایم و به‌بودنش رفتارهای داریم و آن اینکه ظاهر و باطن عقایدمان مشخص نیست، یعنی به‌طور واضح ظاهر و باطن عملکردمان یکی نیست و این موضوع

باشد، به راحتی می‌تواند از این تکنیک استفاده کند. در بازار داخلی هم مثال‌های زیادی از این نوع تولیدات وجود دارد. به طور مثال ارائه محصولات اصلی برای فروشندگان محصولات غذایی به عنوان یک روال عادی درآمد است. به طور مثال خرید از رستوران بوف همراه با ارائه کلیه محصولات با مارک این رستوران است، اما بوف سس سالاد تولید نمی‌کند. راه حل این است که شرکت‌های تولیدکننده سس مایونز، سس‌های خود را در بسته‌بندی‌های خاص با مارک بوف تولید کرده و به این رستوران‌ها عرضه می‌کنند.

نوآوری به روش مونتاژ از سوی مشتری

اینکه مشتری تنها باید به عنوان مصرف‌کننده کالا در نظر گرفته شود، پارادایم دوران مصرف‌گرایی بود، اما امروزه با تغییر نگاه به مصرف‌کننده در دوران جدید، حتی در برخی محصولات، اجازه داده می‌شود مشتری محصول خود را مونتاژ کند و لذت خرید تبدیل شده است. مصرف‌کنندگان نیمه تولیدکننده شده‌اند. آنها اجزا را خریداری و خود مونتاژ می‌کنند. از یک طرف لذت مونتاژ و حس خوب آن را دارند و از طرفی دیگر ترغیب می‌شوند تا در آینده با تغییر محصول خود و نصب قطعات جدید، آن را ارتقا دهند. این ارتقا ضمن افزایش خرید تجهیزات بیشتر، باعث سود زیادتر تولیدکننده نیز می‌شود. از طرفی خطوط مونتاژ از سیستم حذف می‌شود و هزینه سربار آن از بین خواهد رفت. امروزه بسیاری از محصولات این حالت را دارند.

اکثر انسباب‌بازهای ما این روش تولید می‌شوند و محصولات جایگزین مثل جاروبرقی، با این روش قابلیت بسته‌بندی ساده و کم حجمی را پیدا می‌کنند.

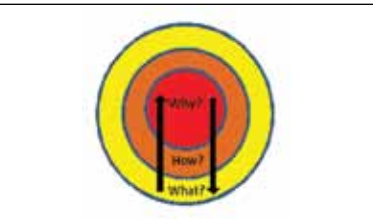
توجه می‌شود؟ چقدر حس وجودی و رفتاری‌مان مشتری را همه‌چیزش دانسته و نگرانی‌های مشتری و علاقه‌ش در این شرکت‌ها و مدیران آن تأثیر دارد. آیا به تمامی این چراها پاسخ داده می‌شود و آیا می‌توان گفت که نسبی و نه‌چندان مطلق این خواسته‌ها نه به حرف بلکه در عمل برآورده می‌شود؟ آیا فکر کرده‌ایم که می‌خواهیم چه به نسل حال و آینده‌مان بدیم و آنها بخورند؟

آیا کیفیت را سرلوحه خود قرار داده‌ایم؟ آیا خواسته‌ایم که بهترین باشیم؟ آیا بدون بازرس بهداشت سازمان غذا و دارو خود بر خود نظارت می‌کنیم؟ آیا می‌دانستیم که مضرات روغنی مثل روغن پالم چگونه است؟ آیا اصلاً به واژه وجدان فکر می‌کنیم و بسیاری از آیاهای دیگر...

مشتری در کنار قیمت و ارزش‌گذاری و غیره، یک خواسته بسیار ساده دارد و آن هم کیفیت است. چند دقیقه به این فکر کنیم که آیا کیفیت واقعا سرلوحه کارمان بوده یا اگر زمانی صاحب کیفیت بودیم، این کیفیت مداوم بوده است؟ این پرسش‌ها پاسخ‌های فراوانی می‌طلبد برای ذهن‌های جست‌وجوگر که در فرصت‌های بعدی به آن خواهیم پرداخت.

کافه بازاریابی

دایره‌های طلایی را دریابید



در کنفرانس ملی بازاریابی و فروش، نما کیمیایی با موضوع «دایره‌های طلایی بازاریابی و فروش» نکاتی در راستای فروش موفق‌تر محصولات بیان کرد که به اختصار در زیر می‌خوانید.

یکی از مهم‌ترین رفتارهای مدیران اثربخش استفاده از باورهاست. این‌گونه که برای جذب مشتری ابتدا باید باور خود را برای او شرح دهید، حوصله کنید و پای صحبت‌هایش بنشینید. او را متوجه این مسئله کنید که قبل از هر چیزی منفعت مشتری را در نظر می‌گیرید، سپس در مرحله بعد به معرفی کالا یا محصول خود بپردازید.

البته شما باید در کسب‌وکارتان ابتدا باور خود را بر مبنای ترقی خدمتی که ارائه می‌کنید قرار دهید، سپس بول به دنبالش می‌آید. اگر به دیگران کمک کنید، کمک خواهید شد. شاید فردا، شاید هم ۱۰۰ سال دیگر، اما به هر حال کمک خواهید شد. طبیعت ناچار است بدهی‌اش را بپردازد. این یک قانون ریاضی است و زندگی سراسر ریاضیات است.

در مدل زیر دو جهت از فلش را می‌بینید فلش سمت چپ مسیر محصول است و فلش سمت راست مسیر حرکت بزرگان و مدیران عرصه بازاریابی به شمار می‌آید.

در واقع انسان‌های معمولی در زمان فروش یک محصول ابتدا توضیح می‌دهند که چه کالا یا خدماتی دارند، سپس چگونگی استفاده از آن را برای مشتری تشریح می‌کنند و در نهایت شرح می‌دهند که چرا بهتر است از این کالا یا خدمات بهره‌مند شوید. در حالی که مدیران عرصه بازاریابی مسیری کاملاً عکس این جریان را در پیش می‌گیرند، به صورتی که ابتدا از نظر ناوبر و افکار مشتری کاملاً او را قانع می‌کنند که به این محصول نیازمند است و در او احساس نیاز را برمی‌انگیزند که باید محصول را تهیه کند، سپس راه‌های دسترسی به محصول را شرح می‌دهند و در نهایت محصول خود را معرفی می‌کنند، تفاوت برتری‌های آن را شرح می‌دهند و در آنجایی که مشتری آماده خرید است به خدمت محصول یا خدمت مورد نظر را در اولویت قرار می‌دهد و برای نخستین بار آن را امتحان می‌کند، ولو اینکه ذقات بعد به سراغ مارک دیگری برود که آن مسئله برمی‌گردد به خدمات بعد از فروش که مقوله‌های جداست.

ایستگاه بازاریابی

فورد برای چهارمین سال متوالی

سبزترین برند جهان شد

با انتشار فهرست سبزترین برندهای جهان در سال ۲۰۱۴ توسط اینتر برند و شرکت مشاوره Deloitte، از ۵۰ پیشگام در زمینه حفظ زیست که قادر به برآورده کردن انتظارات مشتریان خود نیز بوده‌اند، رونمایی شد.

محققان اینتربرند ۱۰۰ برند را از میان فهرست خود شامل سبزترین برندهای سال ۲۰۱۴ انتخاب کردند و سپس برای آگاهی از ایده کلی افراد درباره عملکرد زیست محیطی شرکت‌ها به پرس و جو میان حدود ۱۰ هزار مشتری از ۱۰ کشور جهان پرداختند. این در حالی بود که شرکت مشاوره Deloitte براساس اطلاعاتی که به‌طور عمومی در دسترس همه قرار داشت، به ارائه آمار دربارۀ عملکرد واقعی برندها می‌پرداخت.

در ادامه به برخی نکات برجسته رتبه‌بندی امسال اشاره شده است:

۱. چهار جایگاه برتر را در این فهرست برندهای فعال در صنعت خودروسازی به خود اختصاص دادند که به ترتیب نزول رتبه فورد، تویوتا، هوندا و نیسان را شامل می‌شود. به‌طور کلی، برندهای فعال در صنعت خودروسازی یک پنجم از ۵۰ برند حاضر در این فهرست را تشکیل داده که این موفقیت بیشتر به دلیل تلاش‌هایشان در زمینه ساخت و معرفی کردن خودروهای الکتریکی یا هیبریدی است. برجسته‌ترین برند خودروی ۱۰۰ درصد الکتریکی و البته امن‌ترین نمونه Tesla است، هر چند در این فهرست وجود ندارد.

۲. دو برند جدید حاضر در این رده‌بندی شامل شولت (رتبه ۳۲) و دیزنی (رتبه ۴۹) می‌شوند. شولت که زیرمجموعه جنرال موتورز است با توجه به موفقیت اخیر خود در زمینه کاهش ۷ میلیون تنی آلودگی‌های کربنی این جایگاه را در فهرست امسال به دست آورده است. به نوبه خود، دیزنی که اخیراً قبول به حداقل رساندن رد پای زیست محیطی خود با نیل به اهدافی بلندمدت در سال ۲۰۰۹ را داده، در جایگاه چهل و نهم ایستاد.

۳. چهار پیشرفت‌کننده برتر در این گروه را ادیپاس، فیلیپس، IKEA (رتبه ۱۹) و زارا (رتبه ۳۴) تشکیل می‌دهند. ادیپاس این رشد امتیاز را مرهون رویکرد پایدار بلندمدت خود موسوم به Fair Play بوده و فیلیپس نیز با توجه به تداوم برنامه EcoVision خویش ضمن تمرکز روی راه‌حل‌های موثر جهت صرفه‌جویی در مصرف انرژی رتبه خوبی را در فهرست امسال به دست آورد. IKEA نیز در پی عمل به تعهد خود مبنی بر نصب ایستگاه‌های شارژ خودروی برقی در سرتاسر فروشگاه‌های انگلستان به جایگاه نوزدهم صعود کرد. در نهایت، زارا به علت اجرای سیاست موثر خود در زمینه مدیریت پسماند نخستین گام‌ها را در مسیر تبدیل همه فروشگاه‌هایش به محیط‌هایی با رویکرد ۱۰۰ درصد صرفه‌جویی اقتصادی تا سال ۲۰۲۰ برداشت.

کافه تبلیغات

وبسایت تعاملی که حس صعود از قله اورست را شبیه‌سازی می‌کند



در گذشته وبسایتی وجود داشت که با ویژگی خاص تعاملی خود حس غرق شدن را برای انسان شبیه‌سازی می‌کرد. اخیراً نیز وبسایت Everest Avalanche Tragedy به شما اجازه می‌دهد حس صعود از قله اورست را تجربه کنید. رشته کوه‌های هیمالیا که قله اورست در آن واقع شده برای ۵۰۰ سال خانه افرادی از اهالی شریا بوده که گردشگران را به سمت قله هدایت می‌کردند. این وبسایت توسط صندوق خیریه Sherpa پس از آن راهاندازی شد که در ماه آوریل سقوط یک پهنم جان ۱۶ کوهنورد از Sherpa را گرفت. این موسسه خیریه در خانواده‌های قربانیان پشتیبانی می‌کند. وبسایت فوق به شما این امکان را می‌دهد تا همان مسیر حرکت اهالی Sherpa را دنبال کنید. در ادامه صدای باد و بران نیز به گوش می‌رسد. این وبسایت همچنین شامل یکسری صداهای ضبط‌شده رادیویی نیز می‌شود که اتفاقات تراژیک آن روز را به وضوح جلوی چشم شما خواهد آورد.

حتی یک سکه ۵ سنتی برای کمک کافی است



سازمان UNICEF و خطوط هوایی Qantas با همکاری اژانس تبلیغاتی Iris Worldwide کمپینی با نام «تغییر به سوی پهبودی» یا Chage for Good را راهاندازی کردند. به گزارش اژانس ایران نوین، این برنامه برای جمع‌آوری کمک مالی این گونه بیان می‌کند که هیچ مبلغی برای کمک به افراد نیازمند کم نیست، حتی یک سکه پنج سنتی که به راحتی نادیده گرفته می‌شود و حتی گاهی حاضر نیستیم آن را از روی زمین برداریم. در نگاه اول شاید این مفهوم به نظر تکراری برسد که پیش از این نیز در تبلیغات دیده‌ایم. تبلیغاتی که افراد نیازمند به آب و غذا تقاضای حداقل کمک را دارند، اما تصاویر در این تیزر که یکی پس از دیگری در هم گم می‌شوند و به نهای بعدی می‌روند بسیار تاثیرگذار هستند. کارگردان این تیزر آقای کرگ راسموس، از تازه‌واردان این عرصه است. در تیزر او گویی تصاویر انیمیشنی روی سکه‌های پنج سنتی متولد می‌شوند و نتیجه کار بسیار جالب توجه است و بیننده را مجذوب می‌کند. این کارگردان برای انیمیشن حاضر، جایزه «کارگردان جوان» را در جشنواره کن از آن خود کرد.

ایستگاه تبلیغات

بلاپای طبیعی را با نام سیاستمداران صدا کنید



این روزها در سراسر زمین بلاپای بسیاری گزارش می‌شود و تماشاگر اخبار در تلویزیون و دیدن گزارشگرانی که از یک توفان سهمگین و خرابی‌های آن صحبت می‌کنند یا در میان توفان سعی می‌کنند تعادل خود را حفظ کنند برای بسیاری آشناست. این تغییرات شدید در آب و هوا و بلاپای طبیعی به دلیل تغییراتی که در اقلیم‌ها به وجود آمده دائماً بیشتر و بیشتر می‌شوند. اما متأسفانه بسیاری هنوز باور ندارند که چه بر سر زمین خواهد آمد و ما انسان‌ها با اعمال خود چه تاثیری بر آن می‌گذاریم. در ایالت متحده آمریکا سازمان غیردولتی ۳۵۰ که در راستای حفظ محیط‌زیست فعالیت می‌کند سعی دارد افزایش میزان دی‌اکسیدکربن در جهان را به سیاستمداران جهان یادآوری کند. به گزارش اژانس ایران نوین، این سازمان برای جلب توجه آنان به این تغییرات جوی، با همکاری اژانس تبلیغاتی Graf 0009 Barton F کمپین جالبی را طراحی کرده است. اغلب بلاپای با اسامی انسان‌ها چون سندی، ایرین و کاترین نام‌گذاری شده‌اند و در این کمپین گفته می‌شود چرا نام کسانی که منکر تغییرات آب و هوایی هستند به جای مردمی گمنام و بی‌گناه انتخاب نشود؟ مثلاً به‌جای آنکه از ویرانی‌های ناشی از باد و باران توفان سندی بگوئیم، تمام این ناپودی‌ها را با نام توفان مایکل بچمن (یکی از متحران بنام تغییرات اقلیمی) توصیف کنیم. نتیجه این کار تیزری جالب است که کمی عجیب به نظر می‌رسد اما توانسته مستقیماً به موضوع اصلی حمله کند. بنیانگذار و مدیر خلاقیت اژانس تبلیغاتی Graf می‌گوید: «ما می‌دانستیم که سیاستمداران را باید به یک نحوی صدا کنیم بنابراین نام از آنها برای نامگذاری استفاده خواهیم کرد. این ایده خود از این پس جاری خواهد بود. ما تمام تلاش خود را کردیم که جانبدارانه برخورد نکنیم اما چه می‌شود کرد؟ ما خیلی نگران عصبانی شدن دیگران نبودیم.»

فرشته طاهری‌نیا

خبرنگار

صدها سال از خرید و فروش پایاپای مایحتاج زندگی می‌گذرد. پول به‌عنوان پدیده‌ای مدرن، معاملات روزمره را دستخوش تغییرات کرده و سیستم بانکداری راهاندازی شده و هر روز گسترده‌تر عمل می‌کند. امروز ما مواردی را سراغ داریم که شایعات زیادی باهم دارند مثلاً شعار بانک کشاورزی (بانک همه مردم ایران) و بانک رفاه (بانک همه) از نظر ساختاری به هم خیلی شبیه‌اند و در عین حال، روی یک تمایز کلیدی و مهم تاکید نکرده‌اند که برای مشتری اولویت خاصی با اهمیت در خود توجهی داشته باشند. البته موارد متفاوتی هم بوده مثلاً اگر حضور ذهن داشته باشیم تاکید بانک سامان و معرفی‌اش به عنوان بانک

چگونه از زیبایی بانک‌ها را رونق انواع تبلیغات بانک‌ها را

در سال‌های اخیر از منظر توجه به جنبه‌های زیبایی‌شناختی و کیفیت بصری مخصوصاً در حیطه تبلیغات تلویزیونی شاهد ارتقای سطح کیفی و تنوع کارها هستیم، مخصوصاً اگر ساختار نسبتاً ثابت و تکراری تبلیغات بانک‌ها را در گذشته به یاد بیآوریم که با یکسری عناصر مشخص و تاکیدات مشابه در آگهی‌ها مواجه بودیم، خوشبختانه از این نظر الان وضعیت بهتری داریم، ولی این تغییرات به معنای این نیست که الزاماً در حیطه اثربخشی یا در جهت‌گیری‌های کلان استراتژیک و حتی در توجه به عناصر اجتماعی و فرهنگی تبلیغات بانکی شاهد نقطه اوجی بوده باشیم.

یعنی فقط از لحاظ تکنیک‌های کارگردانی و فنون تبلیغاتی و ساختار زیبایی‌شناسانه تغییر کرده است؟ آیا روی جذب مشتری تأثیر مشخصی داشته است؟

اساساً کار کردن در حوزه تبلیغات بانکی، بسیار پیچیده است. اینکه تصور کنیم اثربخشی تبلیغات را بتوان از سایر عناصر بازاریابی متمایز کرد، کار بسیار دشواری است. سادگی نیست، شاید پرسش مهم‌تری که بتوان طرح کرد این است که خود بانک‌ها به‌طور مشخص در تنوع خدماتشان و استراتژی‌های رقابت‌شان، چه تحولی را توانسته‌اند ایجاد کنند به‌طوری‌که در تبلیغات بانک‌ها قابل به‌ربرداری باشد و ما بتوانیم در آگهی‌های بانک‌ها شاهد آن باشیم؟

شعارهای تبلیغاتی بانک‌ها را چگونه تحلیل می‌کنید؟ آیا در مورد شعار هم نحوه عملکردشان یکسان بوده است؟

شعار در یک کمپین تبلیغاتی نقش خیلی مهمی دارد. خیلی‌ها اعتقاد دارند که خلاصه استراتژی بانک و به‌طور کلی جهت‌گیری برنامه ارتباطی آگهی‌دهندگان در شعار تبلیغاتی‌شان دیده می‌شود. در شعارهای تبلیغاتی بانک‌های کشور، ما مواردی را سراغ داریم که شایعات زیادی باهم دارند مثلاً شعار بانک کشاورزی (بانک همه مردم ایران) و بانک رفاه (بانک همه) از نظر ساختاری به هم خیلی شبیه‌اند و در عین حال، روی یک تمایز کلیدی و مهم تاکید نکرده‌اند که برای مشتری اولویت خاصی با اهمیت در خود توجهی داشته باشند. البته موارد متفاوتی هم بوده مثلاً اگر حضور ذهن داشته باشیم تاکید بانک سامان و معرفی‌اش به عنوان بانک



ویدئو تبلیغاتی بانک



طرح از سمانه رضایی



چهار چرختی

هوشمند و شعار بانک سپه که پیشرو بودن در خدمات بانکی را مطرح می‌کرد نمونه‌هایی هستند که می‌توان پیوندی میان شعار تبلیغاتی و برنامه‌های استراتژیک بانک برقرار کرد، اما مجموعاً به نظر می‌رسد که این بخش به توجه و کار بیشتری نیاز دارد.

به نظر می‌رسد تفاوت چندانی میان خدماتی که بانک‌ها در تبلیغات‌شان نشان می‌دهند نباشد. فیلم تبلیغاتی همه بانک‌ها داستانی را تعریف می‌کند و از این طریق مخاطب را با خدماتش آشنا می‌کند تا به نوعی سبب جذب مخاطب شود. نظر شما در این باره چیست؟

به‌جز مواردی مثل استفاده از زیرساخت‌های وابسته به فناوری در ارائه خدمات الکترونیک که در این آگهی‌ها به شکل برجسته‌تری مطرح شده، حتماً سطوح دیگری هم هست که به نظر می‌رسد در

گفت‌وگو با شهرام احمدی، کارشناس تبلیغات و برند

تیزرهای تبلیغاتی بانک‌ها، هیا هو بر سر هیچ

خدمات بانکی و به‌تبع آن در تبلیغات جای آنها خالی بوده است. آیا بین این همه بانک موجود در سطح کشور واقعا به شکل متمایزی می‌توانیم جایگاه یک بانک، تنوع و کیفیت خدماتش را به‌نحوی چشمگیر متمایز از بقیه در نظر بگیریم؟ اگر بتوانیم جواب روشنی برای این سوال در واقعیت ساختار بانکی‌مان پیدا کنیم بهتر می‌شود به تفاوت شیوه‌های تبلیغاتی آنها پرداخت. البته ارائه هر تحلیلی از تبلیغات بانکی پیچیدگی‌های خاصی دارد. مثلاً «پول» به عنوان یک پدیده مدرن و یک میانجی سیال و شناختنی - که در زندگی ما ارزش ایزاری دارد - مفهوم ساده‌ای نیست از طرف دیگر، وقتی پای بازار مالی، تعریف بانک و بحث سرمایه به



جام در ایران جاری است



طرح از سمانه رضایی



چهار چرختی

نگه دارند. این نگاه حتما می‌تواند شیوه‌های دیگری را به بانک‌ها نشان بدهد که صرفاً در جایزه خلاصه نمی‌شود. معمولاً در این تبلیغات اگر خلاقیتی رخ بدهد، در انتخاب جایزه‌هاست و تفاوتشان در وعده‌هایی است که از یک اتومبیل گرفته تا چیدن اسکناس به ارتفاع فلان برج به مشتری می‌دهند. خدمات و کالاهاست که در مورد بانک‌ها مصداق پیدا می‌کند. حالا تصور بقرا می‌آید که موضوع تبلیغات بانک‌ها در کشور ما با چه مسائل مهم و پیچیده‌ای روبه‌رو است. با این همه، مسلماً وقتی در دنیای تجارت امروز می‌توانید برای یک بصری آب هم تمایز ایجاد کنید و برند بسازید، بانک هم با آن همه منابع و ابزار و پیش‌توانه مالی و امکانات باید بتواند اول در سطح خدماتش و در مراحل بعد، در سطح تبلیغاتش تمایز و تفاوت ایجاد کند. اگر فکر می‌کنیم که هنوز این اتفاق در بازار مالی و

می‌کنند، بخشی از آن به ساختار تومسی اقتصاد ما بازمی‌گردد که برای حفظ ارزش دارایی‌ها، ناخودآگاه توجه عموم به سمت دارایی‌های مشهود و سرمایه‌های مادی جذب می‌شود و همین موضوع در سطوح مدیریت بانک‌ها به‌عنوان یکی از مهم‌ترین موانع توسعه برنامه‌های برندسازی مطرح است. در تگایی که به اهداف کوتاه‌مدت وجود دارد از یک طرف مفهوم برند به معنای ارزشمندترین دارایی معنوی و نامشود بانک‌ها در میان نتایج و سودهای مقطعی کم‌رنگ می‌شود و از طرف دیگر آن را در تبلیغات و تاکید بانک‌ها و سایر آگهی‌دهندگان بر جواز سادی و اقدامات تهییجی با دامنه اثربخشی کوتاه و با تبعات فرهنگی بلندمدت در سطح جامعه می‌بینیم. به هر حال مطرح شدن ابعاد کلان تبلیغات بانک‌ها در چارچوب تحلیلی معین در ارتقای وضعیت فعلی بی‌تأثیر نیست و باید امیدوار بود.

آیا تیزرهای تبلیغاتی بانک‌ها نگاهی به تبلیغات بانک‌های خارجی هم دارند و الگو برداری می‌کنند؟ آیا در این مورد به فرهنگ اسلامی - ایرانی توجه دارند؟

بله مواردی بوده و کمابیش همه دیدن‌ایم. حتی گاهی این آتش خور قدر بوده که کل ساختار، تمام المان‌ها و استراتژی‌ها و ارکان آگهی، همگی تقلیدی و کپی بوده و این قبیل کارها معمولاً به شکلی طنزآمیز در شبکه‌های اجتماعی تکثیر می‌شوند و شاید از آگهی‌دهنده تصویری ساخته شود که با هدف اصلی متفاوت است و بعضاً در جهت عکس هم عمل می‌کند. این نکته مهمی هم هست که اشاره کردید. اینکه بخشی از عناصر برنامه ارتباطی را که در یک فضای فرهنگی دیگر و

بازینه‌ها و انواع اقتضات و اهداف دیگری ساخته شده عیناً بردارید و پس از کمی در یک محیط کاملاً متفاوتی استفاده کنید، خطور می‌توانید در رقابت انتظار موفقیت هم داشته باشید؟ اگر فرضاً، به شکل تصادفی توفیقی داشته باشید در کوتاه‌مدت و در سطح آثار ارتباطی خواهد بود، از این جهت برندسازی پایدار یا اثربخشی آگهی در جذب سپرده‌های مردم نشان‌دهنده ضرورت تغییر است بانک‌ها نیست بلکه این موارد و تأمین سایر اهداف اقتصادی بانک‌ها نیست بلکه این موارد نشان‌دهنده ضرورت تغییر است که باید در ساختار و شیوه نگاه بانک‌ها به تبلیغات ایجاد شود و با بازتعریف جایگاهی که دارند به پیچیدگی‌های کار و حساسیت‌ها و ظرافت‌های تبلیغات و برندسازی خدمات بانکی توجه بیشتری نشان بدهند

تبلیغات فلاق



اتومبیل Volkswagen

شعار: با سیستم کمک پارک فولکس واگن دیگر هیچ محل پیچیده‌ای برای پارک کردن اتومبیل وجود ندارد! اژانس تبلیغاتی: DDB Mexico - کارگردانان خلاقیت: Fernando Quiroz, Auber Romero مدیر هنری / کپی‌رایتر: Aldo Ramirez - عکاس: Juan Salvarredy

رسانه

اجرای کمپین‌های سراسری به سبک چریکی تبلیغاتی از جنس غزه

نگرین فرجی

خبرنگار

هر روز به‌شمار کشته‌شدگان غزه اضافه می‌شود. این اتفاق امروز و دیروز نیست، نزدیک به ۶۰ سال است که این حادثه در حال رخ دادن است، اما این بار به منظور محکوم کردن این حادثه کمپین‌های تبلیغاتی گسترده‌ای در سراسر جهان در حال برگزاری است. گستردگی کمپین‌ها به‌حدی است که بسیاری از شخصیت‌های هنری و سیاسی جهان را نیز با خود همراه کرده است. این عملکرد، نشان از تأثیر تبلیغات به‌عنوان سلاحی قدرتمند برای جلب‌نظر افکار عمومی دارد.

شاید بتوان گفت که تمامی شیوه‌های تبلیغاتی در این مدت در سراسر جهان امتحان شده است؛ شیوه‌هایی که از تمامی رسانه‌های مختلف این حوزه نیز برای رساندن پیام خود استفاده کرده است. بیلبورد، آگهی‌های تلویزیونی، آگهی‌های تبلیغاتی، شبکه‌های اجتماعی و غیره هم‌وهمه رسانه‌هایی هستند که از آنها برای پیام‌رسانی استفاده شده است. به غیر از فعالیت‌های تبلیغاتی نه‌چندان خلاقانه، اما گسترده‌ای که در داخل کشور شاهد آن بوده‌ایم، در خارج از کشور نیز کمپین‌های تبلیغاتی متعددی را مشاهده کرده‌ایم که اغلب به‌صورت چریکی و بدون هزینه در حال اجراست. برای مثال عده‌ای در سراسر دنیا یک شیوه تبلیغاتی را به‌طور هم‌زمان برای هم‌دردی به کار بردند و به‌صورت هم‌زمان به راهپیمایی‌هایی پرداختند که در آن تابوت‌هایی به‌عنوان نماد کودکان کشته شده به دست بچه‌های خردسالی داده شده بود. علاوه بر آن، عده‌ای در سراسر جهان بر کف خیابان دراز کشیدند. این افراد چهره‌های خود را به‌گونه‌ای گرم کردند که هر فردی با دیدن آنها به یاد حوادث نوار غزه می‌افتاد. این شیوه تبلیغاتی کشور به کشور در حال گسترش است؛ شیوه‌ای که شاید یک فرد در گوشه‌ای از دنیا آن را پیشنهاد داده و مابقی افراد در سراسر دنیا به‌صورت خودجوش از همان شیوه استفاده کرده‌اند.



کمک فضای مجازی به گسترش پیام

علاوه بر شیوه‌های میدانی و چریکی تبلیغاتی، بسیاری از افراد از فضای مجازی برای گسترش پیام خود استفاده کرده‌اند؛ فضایی که به دلیل تعدد زیاد کاربران پیام‌ها انیمیشنی با همین موضوع توسط کارگردان آن در گوشه‌های از دنیا تهیه و در این فضا منتشر شده است؛ فیلمی ساده که از ابتدایی‌ترین نرم‌افزارهای تهیه انیمیشن ساخته شده است. روی فیلم یک موسیقی با نوای غمگین گذاشته شده که با موضوع و حال و هوای این روزها هماهنگی خوبی دارد. این فیلم کودک‌کی را نشان می‌دهد که می‌خواهد از نوار غزه خارج شود، ولی موانع بسیاری مانع این راهایی می‌شود. همراه کودک یک پرندۀ آبی‌رنگ یونیسف باسند. پرندۀ آبی که مثل کودک در تلاش برای خروج از نوار غزه است، اما هر بار جلوی او گرفته می‌شود و بالاخره به اسارت درمی‌آید و در قسمی محبوس می‌ماند. نکته جالب این فیلم تبلیغاتی مراحل خروج این کودک است که تمامی راه‌های خروج را نمایش می‌دهد. کودک می‌خواهد از طریق دریا خارج شود، ولی آب دریا به یکبار خالی می‌شود. می‌خواهد از طریق خشکی برود که مسیر بمباران می‌شود. می‌خواهد از گذرگاه رفح خارج شود که جلوی آن هم با سیم‌های خاردار پوشیده شده است. در این فیلم داستانی که مانع از خروج این کودک می‌شود، با سراسرتینی مانند پرچم اسرائیل به نمایش درمی‌آید؛ داستانی که در تمام طول مدت فیلم همراه کودک و پرندۀ است. سازنده از المان‌های زیادی برای فیلم استفاده نکرده، ولی همین المان‌های محدود و ساده، به‌راحتی پیام فیلم را به بیننده منتقل می‌کند.

همگی این موارد نشان از آن دارد که تأثیر تبلیغات به‌حدی است که می‌توان از آن به‌عنوان ابزاری قدرتمند برای جلب توجه افکار عمومی استفاده کرد. اگر افکار عمومی علیه یک موضوع یکپارچه شود، دیگر هیچ‌کس جلودار آن نیست. این تبلیغات خلاقانه در حالی در نقاط مختلف دنیا ارائه می‌شود که تعداد کارهای خلاقانه داخلی در این حوزه به تعداد انگشتان دست هم نمی‌رسد. شاید ذهن سازندگان و طراحان این آگهی‌ها آن قدر درگیر این سوززه است که به جز استفاده از کلیشه‌های موجود و شعارهای مستقیم و المان‌های تکراری، راه دیگری را برای انتقال پیام انتخاب نمی‌کند.

از میان فیرها

تولید تلویزیون تاشو

شرکت سامسونگ قصد دارد به‌زودی در بازار داخلی کره جنوبی تلویزیون‌های تاشو را عرضه کند. به گزارش ای‌تانا، این تلویزیون‌ها برای نخستین بار قرار است عرضه شوند و از صفحه‌نمایش ۷۸ اینچی بهره خواهند برد که روی یک پاتل ۸۵ اینچی ساخته شده است. این محصول قرار است در ماه جاری میلادی در بازار داخلی کره عرضه شود، ولی هنوز از عرضه آن در بازار جهانی خبری نیست چون شرایط بازار کره به‌خوبی پذیرای فناوری‌های نوین است، ولی موفقیت فناوری‌های لوکسی مانند تلویزیون تاشو می‌تواند در نقاط دیگر جهان با عدم موفقیت روبه‌رو شود. قیمت این محصول هنوز به‌طور قطعی مشخص نشده است، ولی پیش‌بینی می‌شود ارزش آن برابر با ۲۴ هزار دلار آمریکا باشد که رقم بسیار سنگینی برای یک تلویزیون محسوب می‌شود.

گفت‌وگو

باید فرهنگ را درست کنید کالای خارجی در منازل حامیان تولید داخلی



رییس اتحادیه فروشنده‌گان لوازم خانگی، وجود تعداد زیادی از کارگاه‌های تولیدی غیرمعتبر را مشکل اصلی صنعت لوازم خانگی کشور می‌داند.

محمد طحان پور، در تشریح علت اصلی تمایل بیشتر اقشار جامعه به خرید لوازم خانگی خارجی، می‌گوید: باید دلیل اصلی تمایل به خرید لوازم خانگی خارجی را از خود مردم جویا شویم؛ به‌عنوان مثال، چرا بیشتر مردم در زمان خرید خودرو بین پراید و خودروی چینی ام‌وی‌ام، خودروی ام‌وی‌ام را انتخاب می‌کنند؟ محمد طحان پور، در خصوص اینکه چرا برند خارجی لوازم خانگی در ایران جایگاه ویژه‌ای دارد، افزود: در زمان جنگ تحمیلی به دلیل رکود شدید اقتصادی کشور تولیدات داخلی لوازم خانگی از کیفیت بسیار پایینی برخوردار بود به همین دلیل در زمان خرابی دستگاه، خدمات پس از فروش خوبی از سوی شرکت‌ها ارائه نمی‌شد.

وی ادامه داد: پس از پایان جنگ تا به امروز برخی از کارخانه‌های تولیدکننده لوازم خانگی بسیار توسعه پیدا کردند، به طوری که تولیدات خانگی این کارخانه‌ها با بیشتر تولیدات کارخانه‌های خارجی که از نظر پیشرفت چند دهه از ایران جلوترند، برابری می‌کند اما متأسفانه هنوز دیدگاه عدم ارائه خدمات پس از فروش همچنان در میان مصرف‌کنندگان وجود دارد.

رییس اتحادیه فروشنده‌گان لوازم خانگی، همچنین وجود تعداد زیادی از کارگاه‌های تولیدی غیرمعتبر را مشکل اصلی صنعت لوازم خانگی کشور دانست و گفت: پس از جنگ تعداد زیادی کارگاه که دانش و تکنولوژی و سرمایه در حال گردش خوبی برای تولید لوازم خانگی نداشتند، نام خود را جزو کارخانه‌های لوازم خانگی در کشور مطرح کردند که متأسفانه در حال خدمت پس از فروش همین کارگاه‌های تولیدی مزاحم تولید کارخانه‌های موفق هستند.

طحان پور ادامه داد: این کارگاه‌های تولیدی به علت نداشتن سرمایه به استفاده از مواد اولیه بی‌کیفیت پرداختند تا هزینه‌های تولیدی آنها به منظور رقابت با سایر برندها و دوام در بازار کاهش پیدا کند.

وی تصریح کرد: ورود کالاها بی‌کیفیت از نسوی این کارگاه‌های تولیدی باعث زیر سوال رفتن تولیدات خوب سایر برندهای لوازم خانگی شده که این امر خود موجب تمایل مردم به سمت استفاده از برندهای خارجی شده است. وی با بیان اینکه اکنون در داخل کشور بیش از نیمی کارخانه وجود دارد، ادامه داد: در حال حاضر ۳۰۰ کارخانه اجاق‌ساز، ۱۵۰ کارخانه یخچال‌ساز، ۱۵۰ کارخانه کولر‌ساز، و بخاری در کشور اضافی است. به همین دلیل مسئولان دولتی باید با تعطیلی این کارگاه‌های غیرمعتبر باعث توسعه برندهای برتر ایرانی و افزایش صادرات کشور شوند.

فرهنگ باید به خود تولیدکنندگان آموزش داده شود

طحان پور، در پاسخ به این سوال که چرا با وجود تبلیغات گسترده وجود شبکه‌های تلویزیونی چون بازار، هنوز خرید لوازم خانگی ایرانی در بین مردم فرهنگ‌سازی نشده است؟ افزود: در وهله اول فرهنگ باید به خود تولیدکنندگان آموزش داده شود. وقتی تولیدکننده‌ای در بسته‌بندی کالای خود از هیچ کلمه فارسی استفاده نمی‌کند یا در صورت لزوم به‌صورت لایه‌ریز کارت‌ن تاپی می‌کند، پس به هیچ‌عنوان در این زمینه فرهنگی زمینه‌سازی نشده است.

وی ادامه داد: وقتی تولیدکننده لوازم خانگی سوار خودروی خارجی می‌شود، به چه صورت می‌خواهد از محصول تولیدی خود حمایت کند و با شعار حمایت از تولید به فرهنگ‌سازی استفاده از کالای ایرانی اقدام کند؟ وی افزود: بی‌شک فردی که شعار حمایت از تولید داخلی می‌دهد، به منظور مدیریت در هزینه، خودش از کالای خارجی استفاده می‌کند.

طحان پور ادامه داد: متأسفانه روی بسته‌بندی تولیدات داخلی لوازم خانگی یک کلمه فارسی هم وجود ندارد که این مهم باعث ترغیب مردم به خرید برندهای خارجی شده است. رییس اتحادیه فروشنده‌گان لوازم خانگی تهران همچنین افزود: در حال حاضر، مردم به سختی در آمد کسب می‌کنند به همین جهت، چون لوازم خانگی جزء کالاهای سرمایه‌ای و بادوام است، مردم حاضرند به منظور مدیریت در هزینه با پرداخت پول بیشتری این اطمینان خاطر را داشته باشند که جنسی که خریده‌اند، کیفیت خود را از دست نمی‌دهد و به‌راحتی خراب نمی‌شود و همین امر موجب آرامش خاطر آنهاست.

فرد

ایجاد پاتوق‌های زنانه گفت‌وگو در کشور

مشاور وزیر کشور در امور بانوان و خانواده با اشاره به اهمیت بر کردن اوقات فراغت بانوان به شکل صحیح تاکید کرد: ایجاد پاتوق‌های گفت‌وگو و همفکری برای بانوان را در دستور کار داریم که از طریق آن بخشی از اوقات فراغت بانوان پر شود. به گزارش ایسنا، فهیمه فرهنگدوور در جمع خبرنگاران محلی استان مرکزی با بیان اینکه باید از ظرفیت‌های موجود جهت رفع نیازهای بانوان استفاده کنیم، یکی از رنج‌های چند سال اخیر در حوزه بانوان را ناهماهنگی و نیز مشکلات اداری عنوان کرد و افزود: همه پتانسیل‌های موجود و نیز موازی کاری در این حوزه کمک می‌کند تا مشکلات را کاهش دهیم. وی به اعتقاد بانوان اشاره و اظهار کرد: متأسفانه آمار معنادار زن نسبت به گذشته بیشتر شده و باید به سرعت در این خصوص چاره‌اندیشی شود. مشاور وزیر کشور در امور زنان و خانواده به بالا بودن آمار طلاق در استان مرکزی نسبت به متوسط نرخ کشور اشاره و تصریح کرد: تحکم خانواده‌ها در انتخاب فربرای ازدواج باید کاهش پیدا کند و نیز لزوم انجام مشاوره قبل از دواج به شکلی کاملاً کارشناسانه‌تر حس می‌شود. فرهنگدوور افزود: یکی از بزرگ‌ترین مشکلات استان مرکزی در حوزه بانوان کم بودن امکانات تفریحی جهت اوقات فراغت بانوان است و این باعث تاسف است که در شهر صنعتی ازک پارکی برای بانوان وجود ندارد.

سوگندالسادات چاوشی خبرنگار

بازار پر زرق و برق لوازم خانگی، در هر شخصی کشش عجیبی برای خرید ایجاد می‌کند. وسایلی که هر روز تولید به‌روزتری از آنها ارائه می‌شود، برندهایی که جوایز شگفت‌انگیز برای خرید در نظر می‌گیرند و اشناتنیون‌هایی که مانند ساندویچ یکی بخر دو تا بخر شده‌اند! اینها دلایل محکمی برای خرید هستند و البته جیب‌های نه‌چندان پر، سد محکمی در برابر خرید با همه این اوصاف، بازار لوازم خانگی کالاهای اساسی زندگی را ارائه می‌کند و بنابراین همیشه کالا برای فروش و مشتری برای خرید وجود دارد، پس مهم مسئله مدیریت خرید است. مدیریت خرید در مورد لوازم خانگی توجه ویژه به هزینه‌ها، تنوع کالا، برند کالا، تناسب کالا با فضای خانه، گارانتی و خدمات پس از فروش است. در این گزارش به موارد یاد شده می‌پردازیم.

همه جوانب را در نظر بگیرید

با توجه به نرخ تورم در کشور و درآمد پایین بیشتر افراد جامعه، بیشتر مردم ترجیح می‌دهند کالایی بخرند که کیفیت بالا و هزینه‌ای متناسب با میزان درآمد آنها داشته باشد. به همین دلیل در هنگام خرید لوازم خانگی علاوه بر کیفیت بالا و خدمات پس از فروش، میزان پولی که برای خرید کالا پرداخت می‌شود، اهمیت زیادی دارد. به طور کلی سعی کنید، لوازم خانگی مورد نظر خود را به منظور رفع نیاز خریداری کنید به‌طوری‌که علاوه بر متناسب بودن با تعداد افراد خانواده، دارای مصرف انرژی کم، کیفیت بالا و قیمت مناسب باشد. به‌عنوان مثال هنگام خرید یخچال در وهله اول محل نگهداری یخچال مهم است. با توجه به اینکه اکثر خانه‌های ایرانی دارای آشپزخانه‌های کوچک‌اند. به همین دلیل ابعاد یخچال باید متناسب با فضای جانمایی آن در آشپزخانه و ظرفیت دستگاه باشد متناسب با تعداد افراد خانواده باشد. با توجه به افزایش هزینه‌های پرداختی برای مصرف برق پس از اجرائی فاز دوم قانون هدفمندی یارانه‌ها،

صرف انرژی برق در خانواده‌ها باید کاملاً مدیریت شده باشد و در این میان بسا را باید بر کمتر مصرف کردن بگذارید. پس باید دقت کنید یخچالی بخرید که به لحاظ مصرف انرژی دارای گرید A باشد و یخ‌ساز و آب‌سردکن هم روی درش تعبیه شده باشد. تا هر بار برای برداشتن آب سرد یخ، در آن را باز و بسته‌نکنید. استفاده از یخچال‌هایی که آب سردکن و یخ‌ساز روی درشان تعبیه شده، ۵ تا ۱۰ درصد مصرف انرژی برق را کاهش می‌دهد، زیرا باز و بسته کردن در یخچال به منظور برداشتن آب سرد و یخ، باعث استهلاک و فعالیت بیشتر موتور و افزایش مصرف انرژی برق می‌شود. نشان استاندارد ایمنی را هم فراموش نکنید.

به برچسب لباسشویی نگاه کنید

مسائل گفته شده در هنگام خرید سایر لوازم خانگی نیز رعایت کنید. مثلاً هنگام خرید ماشین لباسشویی توجه به برچسب انرژی مهم ترین نکته در مدیریت مصرف انرژی، کاهش هزینه برق ماهانه خانوار و در نتیجه صرفه‌جویی است. به‌طوری‌که بیشترین مصرف انرژی این دستگاه صرف گرم کردن آب می‌شود. به همین دلیل، باید ظرفیت ماشین لباسشویی متناسب با تعداد افراد خانواده باشد. خرید لوازم خانگی با برند‌های خارجی می‌تواند مزایای بسیاری داشته باشد. به‌گونه‌ای که برای خانواده‌های کم جمعیت ماشین لباسشویی پنج کیلو گرمی و برای خانواده‌های کم جمعیت ماشین لباسشویی هفت کیلو گرمی مناسب است.

مدیریت خرید در مواجهه با لوازم خانگی

چرا همه برند می‌خواهند؟



این‌مکنده انرژی‌بر خارجی‌ها خدمات پس از فروش دارند

یکی دیگر از وسایلی که در خانه‌های ایرانی جایگاه مهمی دارد، جاروبرقی است. این وسیله جزئی از خانواده‌است و بدون آن انگار خانه چیزی کم دارد. اما خریدش داستان دارد و باید به نکات ریز و درشتی توجه کنید. هنگام خرید جاروبرقی مترمز از خانه، تعداد فرش، تعداد افراد خانواده، تعداد دفعات جارو کردن، کیفیت و مهم‌تر از همه میزان هزینه‌ای که می‌توانید بپردازید، باید مدنظرتان باشد. به‌طوری‌که توصیه می‌شود برای خانه‌هایی با مترمز زیر ۶۰ متر، جاروبرقی با توان ۱۳۰۰ ولت، جاروبرقی با توان ۱۵۰۰ ولت، خانه‌های ۹۰ تا ۱۲۰ متر جاروبرقی با توان ۱۷۰۰ ولت و خانه‌های بالای ۱۲۰ متر جاروبرقی با توان ۲۲۰۰ تا ۲۰۰۰ ولت خریداری شود.

این‌مکنده انرژی‌بر

یکی دیگر از وسایلی که در خانه‌های ایرانی جایگاه مهمی دارد، جاروبرقی است. این وسیله جزئی از خانواده‌است و بدون آن انگار خانه چیزی کم دارد. اما خریدش داستان دارد و باید به نکات ریز و درشتی توجه کنید. هنگام خرید جاروبرقی مترمز از خانه، تعداد فرش، تعداد افراد خانواده، تعداد دفعات جارو کردن، کیفیت و مهم‌تر از همه میزان هزینه‌ای که می‌توانید بپردازید، باید مدنظرتان باشد. به‌طوری‌که توصیه می‌شود برای خانه‌هایی با مترمز زیر ۶۰ متر، جاروبرقی با توان ۱۳۰۰ ولت، جاروبرقی با توان ۱۵۰۰ ولت، خانه‌های ۹۰ تا ۱۲۰ متر جاروبرقی با توان ۱۷۰۰ ولت و خانه‌های بالای ۱۲۰ متر جاروبرقی با توان ۲۲۰۰ تا ۲۰۰۰ ولت خریداری شود.

برند بخریم یا نخریم؟

اما آن چیزی که این روزها هنگام خرید لوازم خانگی مشاهده می‌شود، تنوع بسیار در برندهای لوازم خانگی است که این مهم باعث توجه بیشتر افراد جامعه در هنگام خرید شده است. در این راستا، یکی از فروشنده‌گان لوازم خانگی در منطقه شرقی تهران، به «فرصت امروز» می‌گوید: معمولاً تمام اقشار جامعه چه قشر کم‌درآمد و چه قشر پردرآمد، برای خرید لوازم خانگی بیشتر تمایل به خرید برندهای خارجی دارند. این فروشنده دلیل عمده این امر را گارانتی مناسب و مطمئن و خدمات پس از فروشی می‌داند که برندهای خارجی برای کالاها و محصولات خود در نظر می‌گیرند.

برطرفدارها

در بازار «این حضور» که قدیم بزنی، یک نام بیشتر از سایر برندها به گوش می‌رسد و به چشم می‌خورد که دو سیلاب بیشتر ندارد؛ از فروشنده‌گان این راسته می‌گویند: این راسته لوازم خانگی نیز با تمایل به خرید لوازم خانگی‌هایی چون یخچال، ظرفشویی، ماشین لباسشویی، برند ال‌جی دارند. به‌عنوان مثال، در تکنولوژی ساخت ماشین لباسشویی لوازم موتور در پشت دیگ قرار گرفته که با کمترین استهلاک به علت عدم

نیاز به وجود تسمه کمترین صدا و لغزش در دستگاه ایجاد می‌شود اما هنوز تکنولوژی ساخت برند بوش و برند ایندیزیت تسمه‌ای است اما به علت قدیمی بودن برند بوش و عدم اطلاع مردم از ضعف تکنولوژیکی، رغبت به خرید برند بوش هم در جامعه زیاد است.

توجه به کیفیت برای مدیریت هزینه‌ها

در حال حاضر، قیمت ماشین لباسشویی ال‌جی از یک میلیون و ۸۵۰ هزار تومان شروع می‌شود و قیمت ماشین لباسشویی ایرانی هم از یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان شروع می‌شود به همین دلیل، به علت یکسان بودن هزینه خرید، مردم به منظور مدیریت هزینه، رغبت به خرید برند خارجی با کیفیت بالا و خدمات پس از فروش خوب دارند.

این ساید‌های برطرفدار

گفته‌های فروشنده‌گان لوازم خانگی در بازار امین‌حضور خبر از فروش بالای ساید‌های برند ال‌جی می‌دهد. مثلاً یخچال ساید‌ای ساید ال‌جی، بیشترین فروش را در بین یخچال‌های موجود در بازار دارد. یکی از فروشنده‌گان می‌گوید: در فروشگاه تنها یک یخچال ایرانی دارم که موتور آن ال‌جی اما موتور آن ساید ایران است. ساید شرکت کالاهایی جذب می‌شوند که بتوانند از امکانات و خدمات آنها استفاده کنند.

ایرانی‌ها خانه را هم با خارجی‌ها گرم می‌کنند

اجاق گاز‌های باکیفیت ایرانی خیلی نیستند و آنها قیمتی حدود دو میلیون تومان دارند. در این میان ذهن ایرانیان چندین سال است که هر کجا که به دو راهی ایرانی - خارجی رسیده، سریع خارجی را انتخاب کرده است. در حال حاضر مردم ترجیح می‌دهند به جای پرداخت دو میلیون تومان برای برندهای ایرانی، سه میلیون تومان برای برند لوفری ایتالیایی بپردازند. دلیل‌شان هم این است که خارجی‌ها خدمات پس از فروش بهتری دارند.

مردانه

چرا حمل‌ونقل با وسایل نقلیه عمومی به صرفه‌تر است؟

این گرمای هوا از کولر هم استفاده کنید، مصرف‌تان بالاتر می‌رود. گرمی که با این همه در دسر به مقصد هم رسیدید، مشکل پیدا کردن جای پارک خودش به نوعی تنازع بقاست! این روزها در مناطق شلوغ، یا جای پارک پیدا نمی‌کند یا اگر هم پیدا کنید به در دسرهای این هم نظری است اما موابل باشید یک برگشت یا با برگ جرمه روبه‌رو شوید یا برای تحویل گرفتن ماشین از پلیس مورد نظر می‌رسید، دلستان نمی‌خواهد بپايد شويد!

البته استفاده از این وسایلی نقلیه عمومی، در دسرهای خاص خودش را نیز دارد؛ مثل شلغی یا دیر رسیدن به قطار و اتوبوس، اما در هر صورت، این شما هستید که تصمیم نهایی را می‌گیرید. حال ببینید با اتوبوس یا مترو سفر کنید بهتر است یا اتومبیل شخصی‌تان؟

تفصیف

مارال چرم

آدرس و شماره تماس فروشگاه‌های چرم در سراسر تهران: آدرس دفتر مرکزی - جردن - انتهای خیابان گل‌افشان - پلاک ۴۶ - طبقه ۲ آدرس وبسایت: www.dorsa.net آدرس فروشگاه‌ها: ۱- تهران - خیابان پاسداران - نبش بوستان سوم - فروشگاه چرم درسا - تلفن: ۲۲۵۹۵۶۲۴ و ۲۲۵۹۵۶۲۴ ۲- تهران - خیابان گاندی - نبش خیابان هفدهم - فروشگاه چرم درسا - تلفن: ۸۸۷۹۹۹۱۵ ۳- تهران - شهرک غرب - پاساژ گلستان - طبقه اول - واحد ۲۲۲ - فروشگاه چرم

جنشنواره تابستانه فروش برند مارال چرم در حال برگزاری است و تا حدود نیمه شهریور نیز ادامه خواهد داشت. این برند مطرح، برای محصولات خود تخفیفی بین ۱۰ تا ۴۰ درصد در نظر گرفته است. آدرس و شماره تماس فروشگاه‌های تهران مارال چرم به شرح زیر است: تهران - پاسداران - بالاتر از برج سفید - روبه‌روی بوستان نهم - تلفن: ۲۲۵۷۷۷۵۸ تهران - پونک - مرکز خرید بوستان - طبقه اول - بالای پله برقی - پلاک ۴۸۱ - تلفن: ۴۴۴۹۸۵۷۲ تهران - سهروردی شمالی - مرکز خرید اندیشه - همکف ۳۸ - تلفن: ۸۸۵۰۴۲۱۳ تهران - بزرگراه اشرفی اصفهانی - مرکز خرید تیرازه - طبقه دوم - پلاک ۵۰ - تلفن: ۴۴۴۹۳۴۱۲

حدافل ۶۰ هزار تومان پول روغن می‌شود. به طور کلی، در حال حاضر بلیت اتوبوس بسته به اینکه الکترونیکی باشد یا نقدی، بین ۲۵۰ تا ۵۰۰ تومان است. تازه با سیستم‌های کولری که در اتوبوس‌ها تعبیه شده، هوای داخل آن به قدری خنک است که احساس گرما نمی‌کنید. در مورد مترو، وضع بسیار بهتر است، چون شما با مبلغی بین ۳۰۰ تا ۵۰۰ تومان حتی می‌توانید به استان البرز بروید! آن هم با سرعتی که در جاده‌ها نمی‌توان رانندگی کرد. نگران هوای داخل آن هم نباشید، زیرا به قدری مطبوع است که وقتی به ایستگاه مورد نظر می‌رسید، دلستان نمی‌خواهد بپايد شويد!

از اینها گذشته به‌طور میانگین، روزی ۲ هزار تومان هزینه بیمه اتومبیل‌تان است. آیا به حال به این موضوع فکر کرده‌بودید؟ از خیر استهلاک و تصادفات غیر مترقبه و چراغ‌فرم‌هایی که بعضی هایشان حکم چراغ خواب را دارند که بگذرید، شما باید هر ۶ هزار کیلومتر، روغن ماشین را عوض کنید؛

فانه

مدیریت رفتار در خانواده‌هایی با بیماران متفاوت این کودکان خاص!

سارا گلچین

مترجم

بسیار پیش می‌آید که خانواده‌هایی به خاطر داشتن کودکی ناقص‌العضو یا دارای بیماری خاص به مرز فروپاشی می‌رسد و گاه کاملاً از هم می‌پاشد. از طرفی تولد چنین کودک‌کافی همیشه وجود داشته و البته وجود خواهد داشت. پس چه می‌توان کرد که زندگی با وجود چنین کودک‌کافی از هم نپاشد و همچنان پایدار بماند. هزینه‌های درمانی چنین کودک‌کافی بسیار بالاست. در این گزارش بنا داریم به شیوه‌های مدیریت رفتاری والدین در قبال چنین کودک‌کافی بپردازیم. اینکه چه راهکارهایی در پیش بگیرند که زندگی بر دیگر کودکان حاضر در خانواده تلخ نشود. خانواده به‌عنوان نخستین پایگاه اجتماعی کودکان نقشی برجسته در آرامش روانی و سلامت جسمی کودکان دارد. در خانواده‌ای که کودک بیمار یا مبتلا به اختلال خاص وجود دارد، رفتارها باید کمی تغییر کند تا توان مقابله با ناهنجاری در پدر و مادر به وجود آید. یکی از اختلال‌هایی که نیازمند توجه ویژه والدین است، اوتیسم نام دارد. بیماری خاصی که در چند سال اخیر رشد زیادی بین کودکان داشته است.

اوتیسم چیست؟

اوتیسم یا در خودماندگی اختلال رشد در عملکرد مغز است. این اختلال تا پیش از سه سالگی در کودکان بروز پیدا می‌کند. فرد مبتلا به اوتیسم را می‌توان با بررسی سه نشانه تشخیص داد: ضعف در برقراری روابط اجتماعی، ضعف در ارتباط‌های کلامی و غیر کلامی و داشتن علاقه‌ها و فعالیت‌هایی با دایره محدود. این بیماری اگر چه از بدو تولد آغاز می‌شود، اما می‌تواند به‌صورت مزمن و برای همیشه باقی بماند. عقب‌ماندگی ذهنی هم می‌تواند در مواردی بروز کند. اگر سریع‌تر به کمک کودک مبتلا به اوتیسم برسند، می‌توان امیدوار بود که فرد در طول زمان به زندگی عادی برگردد.

آموزش‌های اوتیسمی

اوتیسم درمان دارویی یا جراحی مشخصی ندارد. البته برای درمان بعضی از مشکلات این بیماری دارو تجویز می‌شود و نتایجش معمولاً قطعی نیست. تاکنون راه درمان مشخصی برای اوتیسم یافت نشده، اما رفتار پدر و مادر می‌تواند نقش ارزنده‌ای در بهبود وضعیت کودک و اوتیستیک ایجاد کند. والدین می‌توانند با مشاوره با متخصصان این رشته به راهکارهایی در رفتار با کودک خود دست یابند. فرد متخصص می‌تواند روانپزشک، روانشناس کودک، متخصص رشد کودک، رفتاردرمان، کاردرمان، گفتاردرمان و حتی مشاور خانواده باشد. هر یک از این متخصصان می‌توانند به پدر و مادر کمک شایانی کنند.

این متخصصان، برنامه‌های آموزشی را برحسب نیاز کودکان به پدر و مادر آموزش می‌دهند. این برنامه‌ها معمولاً پیچیده نیستند، اما زمان‌بر هستند. هزینه‌های بالای آنها هم که معمولاً سرسام‌آور است. بهترین نتایج را پدر و مادرهایی گرفته‌اند که از سن بسیار پایین روند درمان را شروع کرده‌اند. برخی برنامه‌های آموزشی متخصصان شامل نحوه ارتباط برقرار کردن با کودک، استفاده از عکس یا زبان اشاره برای از بین بردن موانع



ارتباطی با کودک و آموزش مهارت‌های ارتباطی اولیه مثل گذشتن از خیابان یا پرسیدن نشانی، خواندن داستان و فرستان به کلاس‌های مخصوص اوتیستیک‌ها است. این کارهایی است که پدر و مادرها باید با صبر و حوصله برای فرزندشان انجام دهند.

نقش والدین در مدیریت رفتار با چنین کودکانی

باید توجه داشت که به خاطر واکنش غیرطبیعی کودکان به مهارت‌های ارتباطی و اختلالات غیر طبیعی این مادر به آنها کمک شود، زیرا وضع را بدتر و درمان را مشکل‌تر می‌کند. در واقع به خاطر نقش بی‌بدیل خانواده و به‌ویژه پدر و مادر، آنها باید مثل کوه محکم باشند. والدین باید روند منطقی رفتار خود را حفظ کنند و اجازه ندهند که اضطراب و افسردگی ناشی از وجود این بیماری بر آنها غلبه کند، چون هدف بزرگی به نام درمان فرزند دارند. آنها همچنین در برخورد با بد خلقی‌های فرزندان باید بر خود مسلط باشند. نفس عمیق کشیدن، برای دقایقی هر چند کوتاه، به مکان خلوتی پناه بردن و آرامش را بازیافتن از راه‌هایی است که می‌تواند از عصبانیت‌های گاه و بیگاه در برخورد با کودک مبتلا جلوگیری کند.

پدر و مادرها همچنین باید ضوابط خاصی را رعایت کنند. به‌عنوان نمونه، ساعت خواب باید مشخص باشد و هر شب یک قانون جدید در این باره وضع نشود. آنها اول خودشان باید پای بند قانون خانه باشند و بعد از فرزند بخواهند که چنین رفتاری را انجام دهد. برای وضع قوانین باید تا حد امکان از پارامترهای تنبیهی اجتناب شود و قوانین مثبت به تصویب رسد. تحسین‌های کلامی و غیر کلامی، امتیاز دادن به رعایت قانون و جایزه خریدن می‌تواند راهکار مناسبی برای ترغیب کودک که رعایت‌کننده نباشد. نادیده گرفتن قانون‌شکنی‌ها، تشریح گذشتن برای قوانین و کارهایی از این قبیل هم می‌تواند محیط خشک قانون را لذت‌بخش کند.

درمان اوتیسم

از طرفی، بر برنامه‌هایی چون گفتاردرمانی، تن‌درمانی، موسیقی‌درمانی، تغییر در وضعیت رژیم غذایی، بینایی‌سنجی و شنوایی‌سنجی می‌تواند به مبتلایان کمک بیشتری کند. در این راه می‌توان از انجمن‌های مختلف بیماری‌های اوتیسمی کمک گرفت که در بسیاری از استان‌ها راه‌اندازی شده است. هزینه‌های کلاس‌های تکلم‌درمانی بالاست و ماهانه تا یک میلیون تومان هم می‌رسد و بنابراین در این زمینه باید از چنین کودک‌کافی و خانواده آنها حمایت‌های دولتی، صورت گیرد.

یادداشت

ضرورت ایجاد برند درصنعت دارو

مهندس حامد عربیان

کارشناس ارشد برندینگ

درک و تحلیل واژه پیچیدگی‌های اقتصاد جهانی و اقتصاد کشور، روزگاری نه‌چندان دور آنقدر سنگین و دور از ذهن بود که فقط عده‌ای خاص به دنبال آن بودند تا آن را در زندگی روزمره خود معنا کنند اما این روزها آنقدرسایه سنگین این مباحث روی زندگی مان گسترده شده که اغلب بدون آنکه خود متوجه شده باشیم، حتی حیاتی‌ترین بخش‌های زندگی‌مان را در

گرو تحلیل این پیچیدگی‌ها می‌دانیم. بدون‌شک می‌توان گفت یکی از بخش‌های بسیار پیچیده و البته حیاتی در زندگی امروزه که البته کاملا به مباحث حوزه‌های اقتصادی نیز وابسته است، صنعت دارو است. اهمیت این پیچیدگی زمانی بیشتر نمایانگر خواهد بود که خود یا یکی از نزدیکانمان به بیماری گاهی خاص و صعب‌العلاج دچار شده و برای درمان، نیازمند ایجاد یک پروسه درمانی موثر داروهای مرتبط باشیم؛ از آنجا که کسانی در این شرایط و در این بخش اقتصادی درگیر هستند، نه به دلیل مطلوبیت و نه به منظور ایجاد لذت و نه با اهداف ایجاد رفاه و تنوع، بلکه به دلیل کاهش درد و به منظور بازگرداندن سلامتی و با هدف کاهش رنج و تألم برای خود و اطرافیانشان در صحنه حضور دارند، از این‌رو ایجاد زمینه‌ای برای کاهش سردرگمی و از طرفی افزایش سرعت روند بهبودی بیمار، بیش از پیش موثر خواهد بود.

طی سالیان اخیر، بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران حوزه سلامت کشور در این باره اظهارنظر کرده‌اند و انتقادهایی را در زمینه‌های گوناگون از جمله تحریم‌های بین‌المللی، تغییر نرخ ارز، نظام قیمت‌گذاری و عدم تشویق و ترغیب صنعت دارو به تحقیق و توسعه و غیره که با اقتصاد مقاومتی نیز بی‌ارتباط نخواهد بود، مطرح کرده‌اند اما سوالاتی که وجود دارد این است: چرا با آنکه غذا و دارو که زمینه‌ساز حیات انسانی است و انسان‌ها باید از سرنوچاری هم که شده با هر دوی آنها ارتباط تنگاتنگی داشته باشند اما با وجود بسیاری پربرنگ بودن بخش غذایی به نظر می‌رسد بخش دارویی ایران در بین عموم جامعه مغفول مانده است؟ با آنکه آمارها حکایت از آن دارد که سرانه مصرف دارو در ایران بالااست، اما وقتی از عموم مردم و افرادی که با خود بیمار بوده یا یکی از اطرافیانشان دارو مصرف می‌کند درخصوص نام دارو، شرکت سازنده، مشخصات کلی و حتی بسته‌بندی آن سوال می‌کنیم می‌بینیم اطلاعات در سطح بسیار پایینی وجود داشته و گاهی این سوال مطرح می‌شود که مگر داروی تولیدی شرکت‌های مختلف با یکدیگر تفاوت دارند؟ و اقا بسته‌بندی دارو نیز بر کیفیت آن موثر است؟ و اینکه آیا پزشکان به اقدام به تجویز دارو می‌کنند نیز از این تفاوت در تولیدات شرکت‌های مختلف آگاه هستند؟ و البته سوالات بسیار دیگری که شاید هم‌اکنون ذهن مخاطبان بی‌شماری از جمله شما را به خود معطوف کرده باشد.

هرچند که دلیل عدم تمرکز کافی متخصصان در این حوزه به خصوص هنگام مواجهه با بیماری‌های عمومی، ازمنظر تخصصی قابل‌درک است، زیرا منتج از سیاست‌های نظام طرح ژنریک دارویی است که در دوره خود اقدامی بسیار پایسته و شایسته بوده و حتی از منظر بیماری نیز (ازآنجا که به دلیل اهمیت موضوع سلامتی و تخصصی بودن نحوه درمان و عدم وجود دانش کافی و ازهمه مهم‌تر اعتمادی که بین پزشک و بیمار در سالیان متمادی وجود داشته و دارد و تبدیل به فرهنگي نهادینه شده)، کاملا قابل توجیه است. اما به نظر می‌رسد کم‌کم باید انتظار داشت که با گذر از عصرهای اینترنت و ارتباطات و به‌طورکلی افزایش سطح عمومی دانش روز دنیا، به غیر از پزشکان و داروسازان که متخصصان این حوزه هستند، بیماران و عموم جامعه نیز در شناخت عمیق‌تر کیفیت و مزیت‌های داروهای مصرفی نقش داشته باشند.

گسترده‌گی این توجه و حساسیت به تلاش سازندگان دارویی کشور در مقوله افزایش کیفیت محصولات تولیدی و ایجاد مزیت‌های مختلف همچون نحوه دانش‌های مصرف، تعداد مصرفی در واحد زمان، بسته‌بندی خاص و غیره منجر شده که در نهایت زمینه‌ساز ایجاد یک جایگاه ذهنی برای مخاطبان چرخه دارویی کشور خواهد شد. با ایجاد این جایگاه ذهنی، پزشکان هنگام تجویز دارو با یادآوری مزایای کیفی و کاربردی دارو و نیز حصول مزیت‌های احساسی در مورد یک داروی خوب برای بیمارانش به تجویز دارو اقدام می‌کند و بیمار نیز با بیان تجربه‌های خوشایند خود از مصرف یک دارو موجب اطمینان پزشک از تاثیر فرآیند درمانی انتخابی و تناسب آن با مشخصات عمومی بیمار می‌شود که در واقع این امر تداعی‌گر مفهوم برند و مقوله برندینگ است.

از این‌رو به نظر می‌رسد، صنعت داروسازی که به نوعی از صنایع نوپا، جوان و البته در حال رشد در ایران است، در مقام رقابت با تولیدات خارجی و با هدف افزایش کیفیت اقلام تولیدی و ایجاد مزیت‌های رقابتی به منظور وفاداری مشتریان خود، نیازمند به کارگیری ابزارهای قدرتمندی از جمله مقوله برندسازی دارویی است که البته نتایج مفید آن به غیر از ارتقای صنعت سلامت کشور عاید اقتصاد کشور و البته خود تولیدکنندگان داخلی نیز خواهد شد.



آقای جبل عاملی از اهمیت برندسازی و روند شکل‌گیری آن در کشورمان شروع کنید. چرا با آنکه غذا و دارو شما در این مسیر چه موثانی وجود دارد و چرا شرکت‌ها به موضوع برندسازی نیاز دارند؟

منتسفانه ما همچنان در حوزه برند به تعریف جدی در کشورمان نرسیده‌ایم و مردم ما تصور درستی از این موضوع در ذهن‌شان ندارند و می‌توان گفت که این چالش‌های جدی ایجاد کرده تا خیلی‌ها نتوانند از این مقوله استفاده‌های نادرست کنند. در تعریف کلی از برند باید گفت که هر آن چیزی که یادآور آن محصول، کمپانی، شخصی یا حتی یک NGO باشد یا تعریف ذهنی شما از آن موضوع باشد، برند نام دارد. برای مثال، اسم برند «مینو» بیش از آنکه یک ماده غذایی را تداعی کند، یک سری خاطرات نوستالژیک را در ذهن می‌آورد. باید اشاره کرد که رفتار برند مانند یک موجود زنده است، برندها بزرگ می‌شوند، کوچک می‌شوند، گمنام می‌شوند و معروف می‌شوند و دامنه تغییر بالایی دارند. اشاره می‌کنم که در ایران کار گسترده‌ای در این زمینه انجام نشده، اگرچه برخی شرکت‌ها رویکردهایی داشته‌اند، اما به طور گسترده کاری برای آن انجام نداده‌ایم. دانش برند یک موضوع نوپا است که حدود ۱۰ سالی می‌شود در ایران مطرح شده و به دلیل دانش مردم در این خصوص، الگوهای برند امروزه موجبات سوءاستفاده بسیاری از افراد را مهیا کرده است. این اشخاص با برگزاری همایش‌هایی به معرفی برندهای برتر یا پیشرو اقدام می‌کنند که این امر بدون هیچ مینا و فرمول دقیقی، بیشتر براساس یک هیات ژوری یا ارزیابی‌های شخصی صورت می‌گیرد و در آن همایش‌ها به جایزه دهی می‌برند و برای برند اقدام می‌کنند.

در زمینه معرفی برندهای برتر ارگان خاصی مسئول است؟

در حقیقت، هیچ ارگان دولتی این کار را بر عهده ندارد و شرکت‌های خصوصی در این زمینه فعالیت می‌کنند. تنها این‌اواخر دولت آیین‌نامه‌ای تعیین کرده که هیچ یک از شرکت‌ها نمی‌تواند به معرفی برندهای برتر اقدام کند، زیرا ما در مورد افرادی که در این زمینه کلاهبرداری کرده‌اند و میالغ کلانی را برای معرفی برندهای برتر و رتبه‌بندی آنها از شرکت‌ها گرفته‌اند، اخبار زیادی شنیده‌ایم. اما در آخرین تصمیم‌گیری‌ها، براساس آیین‌نامه سال ۱۳۸۹، مسئولیت حوزه برند به سازمان توسعه تجارت واگذار شد و این سازمان متولی آن شد و این سازمان با رویکرد ساماندهی موضوع برند مسیری خوبی را آغاز کرده و تاکنون نیز فعالیت‌هایی هم در این حیطه داشته است.

رویکرد دولت در خصوص مقوله برندسازی چگونه بوده است؟

اگر سیاست‌های خارجی دولت رو به بهبود رود و تحریم‌ها از بین برود، ما با یک فضای تجارت جهانی روبه‌رو خواهیم شد که در آن زمان ضرورت برند بیشتر مشخص خواهد شد. زیرا اگر در آن زمان کار خاصی روی مقوله برندینگ انجام نداده باشیم با

کافه مدیران



در نظر داریم تا در صفحه کافه مدیران به سراغ مدیران و مشاوران جوانی برویم که حضورشان در هر نهاد و پنگاه اقتصادی لازم است. افرادی که بی‌کم و کاست به علم روز واقف هستند و با یک دهه فعالیت به تجربه‌های ارزنده‌ای در محیط‌های شغلی‌شان دست یافته‌اند. محمدحسین جبل عاملی، یکی از این مشاوران است. او کارشناس ارشد مدیریت اجرایی است که فعالیت حرفه‌ای خود را در حوزه بازاریابی و تبلیغات از سال ۱۳۸۲ و مشاوره را از سال

ضرورت برندسازی درایران درگفت‌وگو با محمد حسین جبل عاملی مشاور و مدرس برندینگ

چرا ما امروز در کشور به برندینگ نیازمندیم؟

۱۳۸۵ آغاز کرد و تاکنون در پروژه‌های بزرگ و ملی مانند طراحی و ساخت سامانه ارتباط با مشتریان کارت سوخت، راه‌اندازی مرکز ارزیابی و ارتقای شایستگی‌های مدیران، رتبه‌بندی شرکت‌های برتر ایران (IMI-100)، برندینگ نخستین ضد‌بافزار ایرانی (پادویش) و صنایع و پروژه‌های متعددی به‌عنوان مدیر پروژه، مشاور و مدرس در حوزه بازاریابی و برندینگ حضور داشته است. در زمینه علم بازاریابی و برندینگ صحبت‌های جذابی دارد

چالش‌های زیادی مواجه خواهیم شد و صنایع ما با خطر و تهدید روبه‌رو خواهند شد. دولت یازدهم رویکرد خیلی جدی به حوزه برند داشته و در صحبت‌های رییس‌جمهور هم به موضوع برند ملی اشاره شد که تمامی این موارد باعث خوشحالی و امید در

فرآیند برندسازی است. سازمان توسعه تجارت هم برای ساماندهی فضای برندینگ در کشور برنامه‌های ویژه‌ای دارد که در حال اجرای آن است. نکته مهم این است که ما بیش از آنکه در این فضا نیازمند حضور ارگان‌ها و نهادهای دولتی باشیم، نیازمند حضور صاحبان صنایع هستیم. برای کمپانی، شخصی یا حتی یک NGO باشد یا تعریف ذهنی شما از آن موضوع باشد، برند نام دارد. برای مثال، اسم برند «مینو» بیش از آنکه یک ماده غذایی را تداعی کند، یک سری خاطرات نوستالژیک را در ذهن می‌آورد. باید اشاره کرد که رفتار برند مانند یک موجود زنده است، برندی بزرگ می‌شوند، کوچک می‌شوند، گمنام می‌شوند و معروف می‌شوند و دامنه تغییر بالایی دارند. اشاره می‌کنم که در ایران کار گسترده‌ای در این زمینه انجام نشده، اگرچه برخی شرکت‌ها رویکردهایی داشته‌اند، اما به طور گسترده کاری برای آن انجام نداده‌ایم. دانش برند یک موضوع نوپا است که حدود ۱۰ سالی می‌شود در ایران مطرح شده و به دلیل دانش مردم در این خصوص، الگوهای برند امروزه موجبات سوءاستفاده بسیاری از افراد را مهیا کرده است. این اشخاص با برگزاری همایش‌هایی به معرفی برندهای برتر یا پیشرو اقدام می‌کنند که این امر بدون هیچ مینا و فرمول دقیقی، بیشتر براساس یک هیات ژوری یا ارزیابی‌های شخصی صورت می‌گیرد و در آن همایش‌ها به جایزه دهی می‌برند و برای برند اقدام می‌کنند.

در زمینه معرفی برندهای برتر ارگان خاصی مسئول است؟

در حقیقت، هیچ ارگان دولتی این کار را بر عهده ندارد و شرکت‌های خصوصی در این زمینه فعالیت می‌کنند. تنها این‌اواخر دولت آیین‌نامه‌ای تعیین کرده که هیچ یک از شرکت‌ها نمی‌تواند به معرفی برندهای برتر اقدام کند، زیرا ما در مورد افرادی که در این زمینه کلاهبرداری کرده‌اند و میالغ کلانی را برای معرفی برندهای برتر و رتبه‌بندی آنها از شرکت‌ها گرفته‌اند، اخبار زیادی شنیده‌ایم. اما در آخرین تصمیم‌گیری‌ها، براساس آیین‌نامه سال ۱۳۸۹، مسئولیت حوزه برند به سازمان توسعه تجارت واگذار شد و این سازمان متولی آن شد و این سازمان با رویکرد ساماندهی موضوع برند مسیری خوبی را آغاز کرده و تاکنون نیز فعالیت‌هایی هم در این حیطه داشته است.

باید توجه داشت که فرآیندهای برندینگ زمان بر هستند و یک شبه هیچ شرکتی برند نمی‌شود. درست است که شاید بتوانیم فضای درستی را ایجاد کنیم اما تجربه مصرفی مشتری خیلی مهم است و ورود موقت بدون کار علمی و استراتژی ماندگاری ما را تضمین نمی‌کند

برندینگ زمان‌بر هستند و یک‌شبه مانند مایکروسافت آفیس که آنقدر محصول آفیس در آن پر رنگ شده که شرکت سازنده زیر سایه آن رفته است. در این مثال می‌بینیم که گهگاه برخی برندها از برند مادر هم مشهورتر می‌شوند. بعضی اوقات برخی برندها رشد سریعی داشته‌اند و در مواردی جایگاه ویژه‌ای هم کسب کرده‌اند، مانند برند فیس‌بوک که در چندسال اخیر سرعت رشد بالایی داشته و کاربران آن هم رشد کردند. در مقابل برند نوکیا قرار دارد. این برند به‌عنوان یک برند برتر تا سال ۲۰۰۸ در میان پنج برند برتر دنیا بود و با سهم محصول بسیار بالا به کار خود

ادامه می‌داد. اما این شرکت یک اشتباه بزرگ داشت. نوکیا خودش را با زمان برقی، پزشکی، لوازم منزل و غیره حضور دارد، ولی در همه آنها با نام جنرال‌الکترونیک حاضر می‌شود.

کدام‌یک از این مسیرها درست است؟

همه این استراتژی‌ها می‌تواند درست باشد، به شرطی که با استراتژی‌های بازار آن شرکت مطابقت داشته باشد. این استراتژی‌ها به‌صورت یک طیف از خانه برندها آغاز، درمیانه برندهای هیبریدی و در آخر خانه برنده شده را می‌خورد، تصویر کیفیت بالا و کارآیی به ذهن‌مان می‌آید، زمانی که به برند زاپنی برمی‌خوریم، در ذهن تکنولوژی ما درازچه تعاملی داشته باشیم. برای مثال، دراستراتژی بازار سه مزیت رقابتی داریم، به‌عنوان مزایای رقابتی شرکت‌ها که یکی پیشرو و دو دیگر دنباله‌رو هستند. مزیت‌های دنباله‌رو باید هم سطح رقبا تعریف شوند و مزیت پیشرو باید بالاتر از دیگر شرکت‌ها باشد که به آن مزیت رقابتی می‌گویم. این‌ایدئولوژی در تشریح و تعریف و استراتژی‌های برند آن را تعیین می‌کنند. باید اشاره کنم که این استراتژی‌ها تنوع بسیار بالایی دارند. **در صحبت‌هایتان به فضای تجارت بین‌الملل و الزامات برندسازی برای ورود به آن فضا اشاره کردید. در این خصوص توضیح دهید.**

ما به بازارهای آزاد اشاره‌ای داشته‌ایم که این یعنی همان پذیرش WTO. استراتژی‌ها که ما عضو این پیمان شویم، وارد یک بازار رقابتی شده‌ایم. اگر ما به‌طور زیرساختی روی تعاریف و صادرات برندهایمان کار کرده باشیم، زمانی که عضو این سازمان می‌شویم خطر کمتری ما را تهدید می‌کند و امر به یقین به التزام است. باید توجه داشت

برندهای داخلی ما به دلیل موج شهرت و یگانگی آن توانسته‌اند قدرت را در دست بگیرند. آنها بدون رقیب بوده‌اند

و با یک ریشه و عقیه توانسته‌اند از شرایط استفاده کنند. در ایران، برند چیزی توڑ برای من خیلی جذاب است، زیرا با وجود رقبای قدیمی و ریشه دار وارد بازار شد و با یک کاراکترسازی خیلی دقیق «کاراکتر میمون معروف» چی‌توز را وارد بازار کرد و سهم قابل‌قبولی از بازار تنقلات را در دست گرفت. البته در صنایع غذایی و مصرفی بیشترین کار در حوزه برندینگ در ایران انجام شده که آن هم به دلیل سوددهی بالای آن بوده است. در مثال‌های خارجی اما NIKE برند محبوب خارجی من است که همواره در شخصیت آن، ماجراجویی، ترس و بدون مرز بودن تصویر می‌شود و در صنعت ورزش بسیار طرفدار دارد. NIKE در برابر یک رقیب سنتنی مانند آدیداس و چند رقیب قدرتمند دیگر مانند پوما و زیباک با ۲۰ سال تجربه سهم خوبی از بازار را نصیب خود می‌کند که این نیز حاصل برندسازی است.

گرافیک به مثابه شغل

نورج صابری‌وند

مدیر هنری برندینگ

«طراحی» اگرچه در ابتدا به تصویر و رنگ و فرم تقلیل داده می‌شود، اما اگر در کارکرد و شأن وجودی‌اش نگاهی عمیق‌تر داشته باشیم، «طراحی» خاصه از نوع گرافیک‌اش، در مورد یک ارتباط است. به خاطر همین است که در دانشگاه‌های ایران اسم رشته گرافیک‌دیزاین را گذاشته‌اند؛ «ارتباطات تصویری».

اما مناقشه‌انگیز بودن این اسم و اینکه محل اعتراض و کنایه بعضی از اساتید و دانشجویان بوده، به‌خاطر تناقض اسم و محتوای رشته است. شکل و محتوای درسی که در دانشگاه ارائه می‌شود، با اسم آن متفاوت است. رشته گرافیک در دانشکده‌های هنر همسایه تصویرسازی و نقاشی است و بعضی بین انتخاب، یعنی نقاشی و گرافیک مردد می‌مانند. در رشته گرافیک استاد درس هنرهای تجسمی می‌دهد و دانشجوی هم همان را یاد می‌گیرد؛ در حالی که این اسم می‌گوید قرار بوده دانشجویان درس ارتباط‌های تصویری را فراگیرند. اما اینکه طراحی گرافیک و طراحی ارتباط چه تفاوت ماهوی دارند بحثی طولانی است که بماند برای مجال بهتری. تنها به این اکتفا کنیم که طراحی ارتباط از مصالح بصری مثل آجر و ملات بهره می‌گیرد که ساختمانی بسازد تا زیر سفشاش آدم احساس امنیت کند. ما در طراحی قرار است از تصویر و نوشته و شکل بهره بگیریم تا یک ارتباط بسازیم که بتواند کارکردی ارتباطی داشته باشد نه صرفاً زیبایی. این در واقع شغل اصلی ماست که اگر از دام زیبایی بصری و ترکیب‌بندی‌ها خلاص شویم باید به آن بپردازیم.

پس صحبت از حرفه و شغلی است که بیش از آنکه به تصویر مربوط باشد، به ارتباط مربوط است. ارتباط بین کسی که حرفی برای گفتن دارد و کسی که آن حرف به کارش می‌آید. شغل ما این است که بنشینیم و به این فکر کنیم که طرف اول ارتباط چه باید بگوید و چگونه بگوید؟ طرف دوم، چه دوست دارد بشنود؟ یک معادله چندمجهولی است با معلومات و مجهولات که گاهی ریاضی‌وار حل می‌شود. شکل ریاضی هم اگر نباشد به هر حال حل مسئله است (Problem solving). ابتدا معلومات و مفروضات مسئله را کنار هم می‌گذاریم تا مجهولات را شناسایی کنیم. تفاوت مسئله‌های ریاضی و ارتباطی اینجاست که ریاضی عمدتاً یک جواب درست دارد، اما یک مسئله ارتباطی، می‌تواند به تعداد تمام طراحان راه‌حل و جواب داشته باشد. تازه هر طرح به مقدار زمانی که برای حل یک مسئله ارتباطی زمان بگذارد و با توجه به توان خلاقیتش می‌تواند به راه‌حل‌های متعددی هم دست یابد. چیزی شبیه به فتح یک قله است. هزاران راه برای کوهنوردی و رسیدن به قلّه وجود دارد. مهم این است که راه بپیمای آن را انتخاب کنیم که ما را به قلّه برساند. اینکه طرح برای حل یک مسئله ارتباطی از چه راهی برود و به کجا برسد موضوع اصلی طراحی نیست. این موضوع برای بازار و اقتصاد، چندان اهمیتی ندارد و نباید به سلیقه سفارش‌دهنده ارتباط چندان‌ی داشته باشد.

آنچه برای اقتصاد مهم است رسیدن به توف کله ارتباطی است. موضوع نه پسند سفارش‌دهنده است و نه سلیقه طرح. موضوع خواست مخاطب است کسی که قرار است حرفی را بشنوند و بعد برود به خواست ما کاری بکند. همه بحث‌ها و گفت‌وگوها در مورد یک طرح باید منوط به مخاطب باشند. زیرا دلیل وجودی یک طرح، مخاطب است. پذیرفتن این نکته ما را ملزم می‌کند که باید براساس نظر مخاطب و حتی سلیقه او یک ارتباط تصویری طراحی کنیم. البته هرگز به این معنی نیست که طرحی بزنیم که مخاطب انتظارش را دارد یا اگر می‌خواست خودش طراحی کند، چنین چیزی را طراحی می‌کرد. ما چه به عنوان سفارش‌دهنده و چه به عنوان طرح، وظیفه داریم بیش از مخاطب به مسئله ارتباطی فکر کنیم و راه‌حل‌های خلاقانه‌ای برای ارتباط با او کشف کنیم. بسان طراحی محصول و سروسشی که باید به مخاطب پیش از خود مخاطب فکر کند و زندگی او را راحت قرار می‌دهد. طراحی فکر می‌کنند سفارش‌دهنده‌ها اما همین راه‌حل باید پاسخگوی نیازها و خواست‌های مخاطب خود باشند. در طراحی ارتباط تصویری هم همین معیارها و ویژگی‌ها را داریم. ما باید از اولتور باشیم که انتظار داشته باشیم حرف ما را بشنود، ورنه تکرار حرفی که مخاطب تا انتهایش را می‌داند و هیچ حرف جدیدی هم ندارد، کسی خود را بدهکار شنیدن نمی‌داند.

اما جلسه‌های رومناپی از طرح، به جلسه‌های نزاع و دفاع از نظرات طرفین تبدیل می‌شود و محافظه‌کاری سفارش‌دهنده‌ها و خلاقیت‌های بی‌دلیل طراحان، این دو هم‌تیمی را از هم دور کرده و یکدیگر را در برابر هم قرار می‌دهد. طراحان فکر می‌کنند سفارش‌دهنده‌ها آدم‌های بی‌ذوق و سلیقه و یک‌دنده‌های حرف‌نشنوپی هستند و آنها هم فکر می‌کنند طراحان هنرمندهایی که هر دوی اینها به فراوانی در جامعه هستند. اما مطلق‌پنداری و حتمی دانستن این گزاره‌ها از سوی هر دو گروه و عدم تلاش برای رفع آن، مانع گفت‌وگوها و طرح‌هایی شده است. سفارش‌دهنده یک طرح و طراح، هم‌بجای اینکه در کنار هم بنشینند و با مخاطبی که شنونده شش‌دانگ آنها نیست و صفحه‌های آگهی‌ها را هرچه سریع‌تر رد می‌کند و در خیابان، تابلوهای راهنمایی رانندگی را نیم نگاهی هم نمی‌کند چه رسد به بیلبوردها و پیام‌های تجاری، باید کاری کنند و طرحی بیندازند که مخاطب گوشه چشمی به طرح آنها بیندازد. این کنار هم بودن، شرط نخستین یک فضای حرفه‌ای و یک رابطه پایدار است. کنار هم بودن و در میان گذاشتن دانش‌ها و داشته‌ها و گفت‌وگو کردن در یک میز هم‌سطح می‌تواند به خلق ارتباطی منجر شود که مخاطب را در هم پای یک گفت‌وشنود بکشانند.

فرصت آخر

منطقه آزاد

رژیم خرید بگیریم



روزی به مردی گفتند: «در این کیف ۱۰ میلیون تومان پول نقد وجود دارد. شما هزار تومان بدهید، این کیف با پول‌های داخلش مال شماست. مرد گفت: حیف، من همان هزار تومان را ندارم!» حالا حکایت بسیاری از مادر وقت حراجی‌هاست. تفاوتی ندارد که در کجای دنیا یا کدام کشور زندگی می‌کنیم؛ سا بالا رفتن هزینه‌های زندگی و پایین آمدن قدرت خرید، هر روز عده بیشتری به صف خریداران کتاب و شونندگان سخنرانی‌هایی با عنوان‌های «چگونه پولدار شویم؟»، «فرض یا وام؟ مسئله این است»، «تکنیک‌های خرید با پول کم» و غیره با این هدف که به بهبود خانواده‌های اروپایی برای اغلب خریدهای خود، هر چه که باشد، از تختخواب بچه و سرویس ظرف گرفته تا کتاب و لباس و ساعت تا رسیدن فصل تابستان و به دنبال آن زمان حراج تابستانی با صبوری انتظار کشیده، پول جمع کرده و در طول سال فهرست بلندی از کالا‌های مورد نیاز خود تهیه می‌کنند. در حراج‌های تابستانی، اغلب قیمت لباس و کیف و کفش به نصف رسیده و در روزهای آخر فصل حراج، آنچه باقی مانده را می‌توان با تخفیف‌های ۷۰ درصدی خرید. از طرفی، قیمت‌های خط‌خورده و اغلب فرمز رنگ، مثل آهن‌ربا، نگاه مشتتری را جذب خود کرده و میل به خرید را به‌صورت کاذبی بالا می‌برند. در دنیای مصرفی امروز و بالا رفتن هزینه‌های زندگی، شاید یکی از بهترین راه‌های کنترل هزینه‌های شخصی و خانواده، خرید زمان‌ها برای خرید هم وقت حراج است. در اروپا، تقریبا همه مردم در زمان حراج کالایی را ناخواسته و تنها به دلیل ارزان بودن قیمت می‌خرند. به‌خصوص بسیاری از کارمندان و قشر کم‌درآمد اغلب در «سه حراج» افتاده و درحالی‌که مدت‌ها منتظر بودند، صرفه‌جویی و تحمل کردند تا کالا‌های مصرفی خود را با قیمت‌های ویژه و

مناسب‌تری تهیه کنند، در آخر ماه بسیار بیشتر از بودجه خود خرید می‌کنند؛ زیرا، قیمت خط‌خورده، اغلب مثل عشق ناگهانی، فرصت تفکر و انتخاب درست و منطقی را می‌گیرد. برای مبارزه و جلوگیری از افتادن در دام خرید غیرضروری یکی از روش‌های پیشنهادی در اروپا «رژیم خرید» گرفتن، به‌خصوص در وقت حراج تابستانی است. همان‌طور که در وقت رژیم غذایی باید موادغذایی کافی به بدن برسد، قرار نیست «خرید» را به‌طور کلی از زندگی حذف کرد، بلکه درست مثل معتدل کردن مصرف نمک و چربی، باید میزان خریدهای غیرضروری و اتفافی را با استفاده از این رژیم به حداقل رساند. برای مثال خریدهای کوچک و ارزان اما غیرضروری یا «دوتا بخر، سه تا ببر»ها را درحالی‌که همان یکی را هم نیاز نداریم در وقت «رژیم خرید» به حداقل رساند. به‌طور خلاصه، در وقت حراج هم همان مقدار خرید کنیم که نیاز داریم؛ نه بیشتر و نه کمتر. در این رژیم، وقتی مضطرب یا افسرده هستیم، زمانی که کاملا سیر یا بسیار گرسنه هستیم، نباید برای خرید به مغازه و فروشگاه رفت و قبل از خرید از حراجی‌ها، به نوع تکنیک فروش و فروشنده باید بیشتر توجه کنیم. به‌طور مثال یکی از ترغندهای فروش، «فقط در این زمان محدود» است. به آگهی‌هایی مثل «فقط تا بیست دقیقه دیگر»، «فقط به مدت یک هفته» توجه نکنید. همین‌طور باید تا جایی که می‌توان استفاده از کارت‌های بانکی را برای جلوگیری از خرید بیشترین از بودجه در نظر گرفته شده، محدود کرد. حتی در کشورهایی که کالای فروخته شده، پس گرفته و تعویض می‌شوند هم، کالای حراج شده اغلب شامل این قانون نیست، زیرا باید وقت خرید جنس حراج شده بیشتر دقت داشت، زیرا هیچ چیز بی دلیل ارزان نمی‌شود. یادمان باشد که «کیفیت خوب» ضامن صرفه‌جویی است نه «قیمت ارزان». درواقع، هدف از خرید در وقت حراج، به‌دست آوردن کالایی با قیمت مناسب‌تر و نه کمک به خالی کردن فروشگاه از کالا‌های معیوب است؛ معاشرت با دوست خوش‌خرد، در زمان «رژیم خرید» و در وقت حراج اکیدا ممنوع است.

نگاه آخر

یک تفاوت ساده...!



نخستین قانونی که هر انسان موفق روی آن تأکید دارد این است که موفق بودن و ثروتمند بودن هم‌معنی نیستند. انسان موفق را با نشانه‌های دیگری می‌توان شناخت. اگر به ریشه کلمه‌ها توجه داشته باشیم متوجه می‌شویم که «موفق» و «موافق» از یک ریشه‌اند. انسان موفق کسی است که «موافق» و «در راستای» اصول و ارزش‌های خود زندگی می‌کند. این انسان ممکن است دارای‌های زیادی داشته باشد یا هیچ چیز نداشته باشد. موفق بودن یک ویژگی رفتاری و شخصیتی است. اما ثروتمند بودن یک رویداد در زندگی هر انسان است. انسان ثروتمند ممکن است در هر لحظه ثروت خود را از دست بدهد اما انسان موفق اگر شکست هم بخورد، همچنان موفق است. اگر معیار ما برای رشد و موفقیت ثروت بود، حافظ در زمانی که شعر می‌نوشت، ادیسون در زمانی‌که برای هزاردین بار در اختراع لامپ شکست می‌خورد، والتر در زمانی که به‌خاطر نمایشنامه‌های انتقادی‌ش مجبور بود شبانه در لباس گدایی از شهر خود به شهر دیگر بگریزد، شکست خورده محسوب می‌شدند. اگر پای صحبت مدیران موفق بنشینیم می‌بینیم که

فودپرداز

ساختمان تحریم‌ها ترک برداشت!

به همین خاطر یکهو تعداد افرادی که میخوان برای تحصیل از کشور خارج بشن پایین میاد، اینجوری میزان دلاری که برای خروج از کشور خرید می‌شه هم پایین میاد.»
گفتند: «خب!»
گفت: «خب به جملات، یعنی اینکه میزان تقاضا پایین میاد و وقتی میزان تقاضا پایین میاد، قیمت دلار هم پایین میاد. یعنی اینکه دلار قیمتش افت می‌کنه و اگه بخریم، می‌تونیم سود کنیم.»
گفتند: «کار شما خریدوفروش دلاره؟»
گفت: «اون هم هست، کار اصلیم خریدوفروش کوبن قند و شکره، منتها بعد از اینکه کاروبار کوبن کساد شد، زدم تو خط دلارا می‌خرم و می‌فروشم.»
گفتند: «یعنی واسه خرید دلار تمام اخبار و رصد می‌کنی؟»
گفت: «آره دیگه، همین الان فرجی دانا رفته بالا صحبت کنه، طفلک همش چشمش به دره که رییس جمهوری هم بیاد. هنوز نیومده، رفته اردبیل! کل اعتماد به نفسش و از دست داده.»
گفتند: «خب واسه چی نیومده؟»
گفت: «مطمئننه که رای مباره خب!»
گفتند: «ولی من بعید می‌دونم رأی بیاره.»
اینسو گفتف و راهم و ادامه دادم تا به کارم برسیم. کارم را انجام دادم و از همان مسیر برگشتم، هنوز همان فرد جلوی خودپرداز ایستاده بود و رادیو گوش می‌داد. رییس جمهوری مشغول سخنرانی برای مردم اردبیل بود: «ساختمان تحریم‌ها ترک برداشت.»
گفتند: «رای اعتماد نگرفتا! دیدی؟»
گفت: «آره ولی ساختمان تحریم‌ها ترک برداشت.»
توجهی نکردم و به خانه برگشتم و وزیر بر گشت غرق این پندار بودم که چرا مجلس شورای ما اردبیل نداشت!

مشکلات مدیریت همیشه به مشکلات مردم تبدیل می‌شود.

سرپرتر دراکر

قاب

عضو شورای شهر تهران گفت: بحران کمبود آب می‌تواند در شرایط کنونی از بحران هایی مانند سیل و زلزله، مدیریت به مراتب سخت تری را داشته باشد.

آروین



سبک

آداب ملاقات

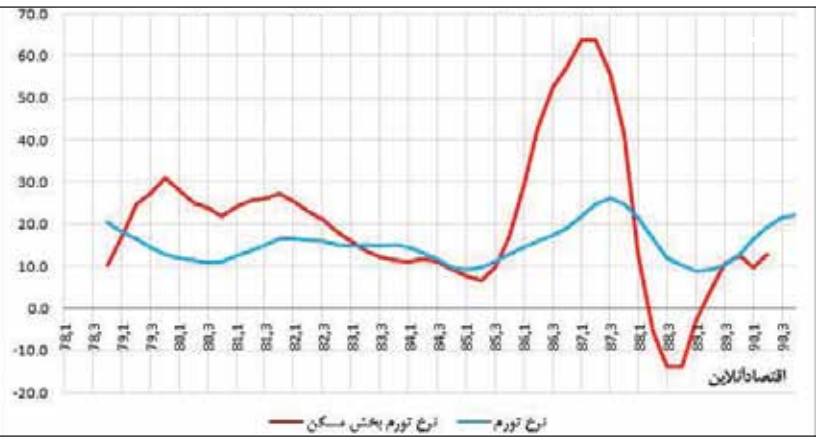
برای یک مدیر موفق ویژگی‌های گوناگونی شناخته شده است و هریک از صاحب‌نظران رشته‌های مدیریت و علوم رفتاری نیز نسبت به دسته خاصی از این ویژگی‌ها توجه بیشتری نشان داده‌اند. در علوم مدیریت نسبت به سبک‌های خاص مدیریتی در زمینه برنامه‌ریزی شخصی و سازمانی تأکید فراوانی می‌شود و در زمینه روان‌شناسی مدیریت ابعاد مابین انسان‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد. مدبری را در نظر بگیرید

اینکه شما هنگام ملاقات با مدیرعامل شرکت بزرگ اروپایی، چه نوع لباسی بپوشید یا کدام یک از دکمه‌های کت‌تان را ببندید یا کارت ویزیت‌تان را چگونه بدهید و کارت ویزیت او را چگونه بگیرید و چه رفتاری با کارت او داشته باشید، در اصل و ذات خودشان امور مهمی نیستند و به هیچ کجای کائنات بر نمی‌خورد که شما چه ظاهری را رعایت کرده یا نکرده‌اید، اما مسئله اینجاست که شما به‌عنوان یک مدیر و تاجری که در سطح بین‌المللی کار می‌کند، «تحت نظر»

طرف‌های مقابل هستند و از سوی آنها «قصاوت» می‌شوید و این قصاوت، مینای «معاملات کاری»تان است. بنابراین، اگر می‌خواهید مدیر موفق باشید، حتی اگر کارتان در داخل کشور است، به آداب و تشریفات ملاقات‌های کاری مسلط شوید و مثلا بدانید که اگر در یک سالن هستند که جمعی از مدیران به‌صورت ایستاده در حال گپ‌و‌گفت با یکدیگر هستند و همان زمان نیز با نوشیدنی پذیرایی می‌شود، شما، دستمالی درآورد و دستش را خشک کند.

نمودار امروز

روند نرخ تورم بخش مسکن و نرخ تورم از سال ۱۳۷۸ تا سال ۱۳۹۰(درصد)



سودوکو

براساس گزارش سازمان زمین‌شناسی آمریکا، تولید سیمان ایران در سال ۲۰۱۱ میلادی ۵۲ میلیون تن برآورد شده است. براساس گزارش سازمان مذکور در خصوص تولید سیمان در جهان، تولید این کالای استراتژیک در ایران در سال ۲۰۱۱ میلادی به ۵۲ میلیون تن رسید، در حالی که این رقم در سال ۲۰۱۰ حدود ۵۰ میلیون بوده‌است. همچنین سهم ایران از کل تولید جهانی سیمان در سال ۲۰۱۱ میلادی به حدود ۱/۵ درصد رسید. ظرفیت تولید کلینکر ایران در سال گذشته میلادی حدود ۵۹ میلیون تن محاسبه شده که نسبت به سال ۲۰۱۰ افزایش دو میلیون تنی را نشان می‌دهد. براساس اطلاعات سازمان زمین‌شناسی آمریکا، چین در سال ۲۰۱۱ میلادی با تولید دو میلیارد تن بزرگ‌ترین تولیدکننده سیمان در جهان لقب گرفت. بعد از این کشور هند با تولید ۲۱۰ میلیون تن در رده دوم قرار گرفت. امریکایز به‌عنوان سومین تولیدکننده بزرگ سیمان در جهان در سال گذشته میلادی معرفی شد. تولید سیمان این کشور از ۶۷ میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال ۲۰۱۰ به ۶۸ میلیون و ۶۰۰ هزار تن در سال ۲۰۱۱ افزایش یافت. ایران از نظر تولید سیمان در منطقه خاورمیانه بعد از ترکیه در رده دوم قرار گرفته‌است. تولید سیمان ترکیه در سال ۲۰۱۰ به ۶۴ میلیون تن رسید. همچنین در رده‌بندی جهانی نیز ایران از نظر تولید سیمان به‌طور مشترک با روسیه در رده ششم قرار گرفت. ایران در رده‌بندی سال ۲۰۱۰ به‌طور مشترک با ویتنام هشتم شده بود. به این ترتیب ایران در سال ۲۰۱۱ میلادی از نظر تولید سیمان در رده‌بندی جهان دور تبه صعود کرد. در سال ۲۰۱۲ به ترتبه پنجم جهان رسید. هر سال موسسه انگلیسی (International Cement Review) گزارش تحلیلی سیمان جهان را ارائه می‌کند که در این گزارش ضمن ارائه تصویر روشنی از وضعیت سیمان کل جهان برای هر یک از کشورها نیز به تفکیک گزارش تحلیلی ارائه‌میکند که در نوع خودش گزارش جامع و منحصربه‌فردی است. موسسه فوق در خصوص وضعیت سیمان جهان و ایران گزارش داده‌است که پیشرفت و میزان تولید آن قابل توجه‌است. همچنین در گزارش منتشر شده سیمان جهانی برنامۀ USGS، ایران جزو تبه‌های بسیار خوب جهان است.

کیوسک

افزایش تولید نفت عراق

به گزارش وال‌استریت‌ژورنال، شرکت لوک اویل روسیه روز سششنبه (۲۸ مردادماه) در تازه‌ترین تحولات مربوط به توسعه تولید نفت جنوب عراق، اعلام کرد، تولید نفت میدان قرنه غربی- ۲ از



۱۲۰ هزار بشکه در روز در ماه مارس به روزانه ۲۸۰ هزار بشکه رسیده است. قرنه غربی ۲ یکی از ذخایر بزرگ نفتی عراق است که هم‌اکنون در حال توسعه است و یکی از ارکان مهم در رسیدن به هدف این کشور در تولید نفت به‌شمار می‌رود. این میدان جنوبی عراق تاکنون در خشونت‌های شبه‌نظامیان گروه تروریستی داعش در شمال، مصون مانده است. عراق، دومین تولیدکننده بزرگ سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک)، قصد دارد تا پایان دهه پیش رو، تولید نفت خود را به روزانه ۸ میلیون و ۴۰۰ هزار بشکه برساند. انتظار می‌رود میدان قرنه غربی ۲ در این برنامه روزانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه نفت استخراج کند. از سوی دیگر، افزایش تولید نفت میدان قرنه غربی ۲ به شرکت لوک اویل اجازه می‌دهد تا از راه فروش نفت بتواند هزینه‌های سرمایه‌گذاری خود را جبران کند. در همین حال، وزیر نفت عراق از آغاز فعالیت خط لوله تازه این کشور به پایانه فلو خبر داد و گفت: این خط لوله میدان‌های خلفایه و میسان را به پایانه فاو در جنوب این کشور متصل می‌کند. همزمان با افزایش ظرفیت صادرات نفت بغداد، عملیات ارسال نفت میدان بدره نیز به تأسیسات ذخیره‌سازی بصره آغاز شد.

سفر مقام اقتصادی امریکا به خاورمیانه

به گزارش لس آنجلس تایمز، معاون وزارت خزانه‌داری امریکا به منظور گفت‌وگو در مورد ایران و مسائل مربوط به تحریم‌های امریکا علیه این کشور به خاورمیانه و آسیا سفر خواهد کرد. دیوید کوهن، معاون وزارت خزانه‌داری امریکا در امور تروریسم و اطلاعات مالی قرار است هفته آینده به خاورمیانه و آسیا سفر کند. وزارت خزانه‌داری امریکا روز دوشنبه اعلام کرد: دیوید کوهن به توکیو، سنول، یکن، ابوظبی پایتخت امارات و مسقط پایتخت عمان سفر خواهد کرد. وی قرار است در این سفرها در دیدار با مقامات بلندپایه این کشورها در مورد تمدید مذاکرات هسته‌ای ایران و گروه ۵+۱ و ادامه اجباری تحریم‌ها علیه ایران گفت‌وگو کند. بنا بر اعلام وزارت خزانه‌داری، کوهن همچنین در مورد راهکارهای تحت فشار قرار دادن روسیه به دلیل عملکردش در اوکراین به علاوه مسئله کره‌شمالی رابرتی خواهد کرد.

درآمد فیس بوک

به گزارش فوربس، شبکه اجتماعی فیس‌بوک در سه ماه نخست ۲۰۱۳ بابت هر اشتراک ۱۲ سنت درآمد کسب کرد که این رقم به نسبت سال گذشته ۳ سنت افزایش را نشان می‌دهد. شبکه اجتماعی فیس‌بوک در سه ماهه اول سال گذشته بابت هر اشتراک ۹ سنت درآمد داشت که این رقم برای سال جاری به ۱۲ سنت رسیده است. در واقع این رقم کمتر از چیزی بود که موسسه آمار وال‌استریت پیش‌بینی کرده بود اما با این حساب فیس‌بوک گزارش داد که در سال جاری ۲۱۹ میلیون دلار درآمد در مدت ستری شده به نسبت سال گذشته که ۲۰۵ میلیون دلار بود، داشته است. این شرکت چندی پیش با تغییر استراتژی، تمرکز خود را بر روی پلت‌فرم‌های موبایل برد تا این صنعت ارزش‌افزوده‌ای نیز عقب‌نماند چرا که ۳۰ درصد از کل درآمدهای تبلیغاتی این شرکت مربوط به این بخش است در حالی‌که همین آمار برای سه‌ماهه چهارم سال ۲۰۱۲ چیزی در حدود ۲۳ درصد بود.

۱۹ پاورقی

اشغال ایران



روز سوم شهریور ۱۳۲۰ (۲۵ اوت ۱۹۱۴) نیروهای مسلح شوروی از شمال و واحدهای نظامی بریتانیا از جنوب و مغرب به ایران حمله کردند. بهانه این لشکرکشی، ظاهر برای جلوگیری از فعالیت عوامل آلمانی در ایران ولی در حقیقت به منظور حفظ منابع عظیم نفت و همچنین در اختیار گرفتن راه‌آهن سراسری جنوب به شمال ایران بود تا به این وسیله ایالات متحده آمریکا، میلیون‌ها تن سلاح‌های جنگی و وسایل موردنیاز ارتش شوروی را که به عنوان متحد غرب با آلمان‌ها در جنگ بود از بنادر جنوبی ایران به آن کشور حمل کند. در این حمله بدون اینکه با پایداری و مقاومت از سوی ارتش ایران روبرو شوند قسمت‌های وسیعی از خاک کشور را به اشغال خود درآوردند و چندی از زمان آغاز جنگ نگذشته بود که دولت‌های مهاجم به ویژه انگلیس‌ها، رضاشاه را که در اواخر سلطنتش از حکومت آلمان به شدت طرفداری می‌کرد، مجبور به کناره‌گیری از سلطنت و سپس او را تبعید کرده و فرزندش محمدرضا شاه را به جای او به تخت سلطنت نشانادند. در این شرایط دشوار، خلیلی ریاست اداره برق را برعهده داشت.

با آغاز جنگ توسعه دوم تأسیسات پالایشگاه آبادان به سرعت توسعه یافته و تولید کارخانه تهیه بنزین هواپیماد در سال به یک میلیون تن رسید و البته متاسفانه قسمت عمده مصرف بنزین نیروی هوایی متفقین در منطقه خاورمیانه و خاور دور از آبادان تأمین می‌شد. ضمن اینکه مواد نفتی و سوختی فراوانی نیز به روسیه حمل می‌شد. با این توسعه روزافزون و تکمیل تأسیسات شرکت نفت، ظرفیت پالایشگاه مزبور در سال ۱۹۴۵ به ۱۷ میلیون تن رسید. ونستون چرچیل، نخست‌وزیر بریتانیا در دوران جنگ دوم جهانی در خاطرات خود زیر عنوان «اتحاد بزرگ» نقش استراتژیکی نفت ایران در جنگ دوم جهانی جهت طرفین درگیر را بسیار مورد تأیید قرار داده است. قوای مهاجم تنها از نفت، بنزین و بلکه با ناچوارمردی ایران نهایت استفاده را می‌بردند بلکه با ناچوارمردی بسیار سایر اقلام موجود در مملکت مانند گندم، جو، غلات، گوشت و خلاصه بسیاری از مواد غذایی را نیز به بغما برده و کشور را در تنگنای بسیار سختی قرار می‌دادند.

ادامه دارد…