



حضرت آیت‌الله خامنه‌ای:

جهت‌گیری کلی حرکت کشور خوب است

رهبر معظم انقلاب اسلامی با تبیین جایگاه و نقش بی‌بدیل و تأثیرگذار حوزه علمیه قم در پیروزی انقلاب اسلامی به برخی تلاش‌ها برای انقلاب‌زدایی از حوزه‌های علمیه اشاره کردند. ایشان در دیدار اعضای مجمع نمایندگان طلاب و فضایی حوزه علمیه قم...

۸

نفت



۱۵کشور نفتی به طرح توقف افزایش تولید نفت پیوسته‌اند

ایران در طرح فریز نفتی استثنا می‌شود؟

طرح فریز نفتی این روزها در حال جدی شدن است، کشورهای اوپکس و غیراوپکی در حال توافق بر سر طرحی هستند که براساس آن تولید نفت به اندازه ماه ژانویه ثابت خواهد ماند تا شاید بازار نفت تناسب بیشتری را در عرضه و تقاضا پیدا کند.

به گزارش اتاق تهران، ایران از همان ابتدا موضع منحصر به فردی را در این زمینه اتخاذ کرد. بیژن زنگنه اعلام کرد، ایران یک استثنا است و با توجه به شرایط تحریم مجبور به واگذاری نیمی از سهم خود در بازار نفت شده، بنابراین تا زمانی که سهم سابق خود را به دست نیاورد، به افزایش تولید ادامه خواهد داد.

این موضع، روز گذشته مورد تایید وزیر انرژی روسیه نیز قرار گرفت تا این کشور بزرگ نفتی حق ایران را در افزایش تولید به رسمیت بشناسد.

در این زمینه برآوردها نشان می‌دهد، طرح فریز نفتی به موفقیت نزدیک شده است، چراکه تقاضا در جهان رو به افزایش است. یک منبع آگاه به رویترز گفت: نشانه‌های موجود در بازار نشان می‌دهد تقاضا برای نفت در آینده افزایش می‌یابد.

منابع آگاه در صنعت نفت عربستان امروز اعلام کردند، تولید نفت این کشور عضو اوپک در ماه فوریه در سطح ۱۰،۲۲ میلیون بشکه در روز ثابت ماند. عربستان به‌عنوان اصلی‌ترین عضو اوپک در راستای توافق انجام شده هفته گذشته در نشست دوحه با حضور روسیه، ونزوئلا، و قطر تولید خود را افزایش نداده است. در نشست دوحه این چهار کشور توافق کردند تا تولید و صادرات نفت خود را در متوسط میزان آن در ماه ژانویه ثابت نگه دارند.

ایران اقدام نخستین کشور نفتی اوپک با غیراوپکی‌ها طی ۱۵ سال گذشته بوده است. این منبع آگاه تأکید کرد، نشانه‌هایی در بازار وجود دارد که نشان می‌دهد تقاضا به‌صورت پایدار روندی افزایشی را خواهد پیمود و علائمی از افت تقاضا در بازار نفت وجود ندارد. از سوی دیگر کویت در ماه فوریه روزانه ۳ میلیون بشکه نفت تولید کرده که نسبت به ماه قبل از آن بدون تغییر بوده است. منابع آگاه همچنین اعلام کرده‌اند امارات نیز در ماه فوریه ۲،۷۸ میلیون بشکه در روز نفت تولید کرده که نسبت به ۲،۱۲ میلیون بشکه در ماه ژانویه کاهش یافته است. تاکنون حدود ۱۵ کشور از تصمیم چهار کشور نشست قطر برای تثبیت نرخ تولید و صادرات نفتی خودداری کرده‌اند.

وزیر انرژی روسیه گفت: ایران حق دارد برای افزایش تولید نفت خود راهی منحصر به فرد داشته باشد و افزایش تولید نفت، حق ایران است. الکساندر نواک بعدازظهر دیرروز سین از دیدار با بیژن زنگنه، وزیر نفت در جمع خبرنگاران درباره اینکه آیا اعتقاد دارید که ایران باید از طرح تثبیت تولید نفت مستثنا شود، تصریح کرد: این موضوع را امروز با وزیر نفت ایران بررسی کردیم، هم‌اکنون شرایط بازار نفت بسیار متلاطم است و قیمت نفت طی یک سال و نیم اخیر پایین آمده است.

وی با تأکید بر پایین آمدن قیمت نفت اظهار کرد: تولیدکنندگان اصلی نفت باید با یکدیگر هماهنگ باشند، اما از آنجا که سطح تولید نفت ایران در دوران تحریم پایین آمده است، ما موضع ایران مبنی بر تلاش برای افزایش تولید و احیای سهم خود در بازارهای جهانی را به طور کامل درک می‌کنیم.

وزیر انرژی روسیه افزود: در چارچوب هماهنگی میان کشورهای تولیدکنندگان اصلی نفت (کشورهای عضو و غیراوپک) ایران حق دارد یک راه منحصر به فرد را برای افزایش تولید نفت خود داشته باشد. نواک با اشاره به اینکه امروز توسعه همکاری‌های ایران و روسیه در بخش نفت و گاز بررسی شد، اظهار کرد: طرح‌های بهره‌برداری از میدان‌های نفت و گاز ایران، همکاری شرکت‌های روسیه در زمینه سوآپ و ال ان جی و همچنین قراردادهای جدید نفتی (IPC) از جمله مواردی بود که با وزیر نفت ایران درباره آنها بحث و گفت‌وگو شد.

نخستین روغن موتور گیاهی کشور به‌زودی وارد بازار می‌شود

مدیرعامل شرکت نفت ایرانول گفت: برای نخستین بار در کشور و خاورمیانه، روغن موتور خودرو با پایه گیاهی «نتر» به‌زودی وارد بازار می‌شود.

به گزارش روابط عمومی و تبلیغات شرکت نفت ایرانول، عیسی اسحاقی در مراسم تجلیل از اتوسرویس کاران برتر چابهار گفت: این روغن موتور، پس از ماه‌ها تلاش کارشناسان واحد کنترل کیفی، پژوهش و آزمایشگاه ایرانول و با اخذ مجوز از سازمان ملی استاندارد ایران تولید شده است.

وی مهم‌ترین ویژگی روغن موتور پایه گیاهی نتر را کاهش آلودگی هوا، کاهش مصرف سوخت و روغن، افزایش طول عمر موتور و صرفه اقتصادی برای مصرف‌کننده دانست و گفت: پیش‌بینی می‌شود از این محصول با توجه به ویژگی‌های آن استقبال خوبی شود.

مدیرعامل شرکت نفت ایرانول تأکید کرد: در تست‌های میدانی انجام‌شده روی محصول نتر کاهش مصرف سوخت حدود ۵ درصد در ۱۰هزار کیلومتر مشاهده شده است. عیسی اسحاقی تصریح کرد: همچنین به دلیل کاهش ضریب اصطکاک در موتور، میزان سایش به مقدار زیادی نسبت به روغن‌های معمول کاهش یافته است.

مدیرعامل شرکت نفت ایرانول تأکید کرد: این روغن موتور در تمامی خودروهای تولید داخلی قابل استفاده است.

فرصت امروز

بین‌الملل



مذاکرات شرکت ملی نفت آذربایجان با ایران و روسیه

ترجمه: معراج آگاهی
منبع: مجله گاز طبیعی اروپا

روناگ عبدال... اف، مدیرعامل شرکت ملی نفت آذربایجان در گفت‌وگو با خبرنگاران اعلام کرد که براساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته این شرکت باکو و همچنین حفظ حجم نفت خام تولیدی این روسیه خریداری کند. در این رابطه و طبق گزارشات منتشر شده، آذربایجان قصد دارد سالانه ۳ میلیارد مترمکعب گاز طبیعی از روسیه خریداری کند.

مدیرعامل شرکت ملی نفت آذربایجان در این زمینه اظهار داشت: «ما قصد داریم به میزان قابل توجهی گاز از روسیه خریداری کنیم و به این منظور پیشنهاد خود را به شرکت گازپروم ارسال کرده و منتظر پاسخ طرف روس هستیم»

اقدام اخیر آذربایجان برای خرید گاز از روسیه در شرایطی اتفاق می‌افتد که کارشناسان معتقدند واردات گاز از روسیه و ذخیره‌سازی آن در مخزن «*Azeri-Chirag-Guneshli*» امکان تامین انرژی مورد نیاز باکو و همچنین حفظ حجم نفت خام تولیدی این کشور را می‌دهد. این در حالی است که شرکت ملی نفت آذربایجان ظرفیت مخازن زیرزمینی ذخیره‌سازی گاز خود را توسعه داده و حجم نهایی آن را به ۵ میلیارد مترمکعب رسانده است. به گفته «عبدال... اف» این کشور قصد دارد مخازن ذخیره‌سازی مذکور را با استفاده از حداکثر ظرفیت‌شان به پوته آزمایش بگذارد. به گفته مدیرعامل شرکت ملی نفت آذربایجان که به اختصار به آن «SOCAR» گفته می‌شود، روس‌ها تنها منبع تامین انرژی آذری‌ها نبوده و آنها در حال حاضر مشغول مذاکره با ایران هستند. گفتنی است در این بین مذاکرات با ایران حول محور تبادل انرژی با خدمات بوده و جمهوری آذربایجان قصد دارد با واردات گاز طبیعی ایران در فصل تابستان یعنی زمانی که ایران دارای گاز مازاد است، حجم گاز وارداتی مذکور را در فصل زمستان و هنگام کمبود گاز طبیعی در ایران، به مناطق شمالی این کشور صادر کند. در همین چارچوب گروه‌های فنی و تخصصی از دو کشور مشغول مذاکره بر سر چگونگی انجام این کار و فراهم کردن مقدمات آن هستند.

لازم به ذکر است که شرکت «SOCAR» دارای دو مخزن زیرزمینی ذخیره گاز در مناطق «قره‌داق» و «کالماز» بوده و قصد دارد گاز وارداتی از ایران و روسیه را در این دو مخزن ذخیره کند.

مدیراجرایی شرکت ملی نفت آذربایجان نیز طی سخنانی اعلام کرد: «کاهش قیمت نفت خام در بازارهای جهانی، سوزاندن نفت برای گرمایش و تولید برق را به لحاظ اقتصادی توجیه‌پذیر ساخته است.» وی ادامه داد: «به‌همین منظور ما تصمیم گرفتیم پروژه‌ها و تجهیزات خود را با فضای فعلی بازار نفت و نفت ارزان قیمت مطابقت داده و بیش از پیش از این سوخت ارزان قیمت استفاده کنیم.» از سوی دیگر ویکتور ژوبکوف مدیرعامل شرکت گازپروم روسیه که برای شرکت در یک همایش بین‌المللی به باکو سفر کرده بود به خبرنگاران گفت که روسیه جمهوری آذربایجان را به‌عنوان رقیب خود در بازار انرژی اروپا محسوب نمی‌کند. وی که با یک نشریه محلی مذاکره می‌کرد، اظهار داشت: «باکو مدت زیادی است که ما از گاز می‌خرود و در حال حاضر براساس قرارداد گازپروم با SOCAR روسیه تا سال ۲۰۲۵ میلادی سالانه ۲ میلیارد مترمکعب گاز به آذربایجان صادر خواهد کرد.» لازم به ذکر است که جمهوری آذربایجان در سال ۲۰۰۷ میلادی خرید گاز از روسیه را متوقف کرد و سپس در سال ۲۰۱۰ اقدام به صادرات گاز به این کشور کرد. با این وجود صادرات گاز به روسیه در سال ۲۰۱۴ متوقف شد و باکو مجددا اقدام به خرید گاز طبیعی از مسکو کرد.

هند آماده امضای قرارداد ختانتقال گاز از ایران است

منابع مطلع در دهلی نو اعلام کردند، هند برای امضای قرارداد خط انتقال گاز از بستر دریا به طول یک هزار و ۴۰۰ کیلومتر از ایران به غرب این کشور آماده شده است. به گزارش ایرنا، خط انتقال ۴،۵ میلیارد دلاری گاز ایران از بستر دریای عمان و درمقعر ۳ هزار و ۴۰۰ متری اجرا شود. این خط لوله، روزانه ۲۱،۵ میلیون متر مکعب گاز را از ایران به بندر گجرات در غرب هند منتقل می‌کند. احداث این خط لوله به هند در واردات مستقیم گاز از ایران بدون نیاز به پاکستان تأثیر می‌کند. روزنامه انگلیسی زبان تربیون روز سه‌شنبه در گزارشی نوشت هند در تصمیمی راهبردی قرار است قراردادی برای احداث یک خط لوله انتقال مستقیم گاز از ایران امضا کند. به ادامه این گزارش آمده است این خط لوله گاز زیردریایی در آینده برای انتقال گاز ترکمنستان به این کشور استفاده می‌شود.

یک مقام برجسته دولت «ناندرا مودی» به روزنامه تربیون گفت: دهلی نو برای امضای قرارداد احداث خط لوله انتقال گاز از ایران به این کشور آماده شده است. وی افزود: با لغو تحریم‌های ایران، مشکلی برای اجرای این خط مهم وجود ندارد.

روزنامه انگلیسی زبان اکونومیک تایمز نیز به نقل از منابع مطلع اعلام کرد هیاتی از شرکت‌های بزرگ خریدار گاز از جمله شرکت‌های گاز هند «گیل» و «بندین اویل» قرار است هفته جاری با سفر به ایران در خصوص قیمت گاز دریافتی هند از طریق این خط لوله و شرایط دیگر با مقامات ایرانی گفت وگو کنند. به گفته این منابع، شرکت‌های هندی به دنبال امضای قراردادی برای مبادله گاز بین ایران و ترکمنستان در شمال و انتقال همان میزان گاز از طریق خط لوله به هند هستند.

کارشناسان معتقدند، اجرای این خط انتقال گاز برای امنیت انرژی هند بعد از راهاندازی رسمی طرح خط لوله گاز تر کمئنستان – افغانستان – پاکستان (تاپی) مهم است.

صنعت پتروشیمی برگ برنده وزارت نفت

سال ۹۵، سال شتاب در توسعه پتروشیمی



الیه ابراهیمی
ebrahim1941@gmail.com

مدیران و فعالان بخش خصوصی با وجود مشکلات متعدد در توسعه صنعت پتروشیمی امیدوارند که سال ۹۵، صنعت پتروشیمی از شتاب بالایی برخوردار باشد زیرا تنها این صنعت می‌تواند در فضای کاهش شدید قیمت نفت، برای کشور ارزآفرینی داشته باشد.

تعیین نرخ خوراک پتروشیمی براساس فرمول مشخص برای ۱۰ سال از جمله اقدامات مهم دولت درسال جاری برای توسعه صنعت پتروشیمی محسوب می‌شود که می‌تواند در جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی موثر باشد. همچنین در سال جاری وزارت نفت با ارائه تسهیلات ویژه در قالب توسعه پتروشیمی در مناطق محروم و اعمال تخفیف‌های ویژه برای خوراک و تمرکز در تکمیل زنجیره پتروشیمی تلاش کرد تا محرک جدی را برای از سرگیری ۶۷ طرح‌های توسعه نیافته صنعت پتروشیمی از برنامه چهارم و پنجم توسعه باشد که متأسفانه موفقیتی در این حوزه کسب نکرده، به‌طوری که سرمایه‌گذاری جذب نکرد. با این وجود تلاش شد با برگزاری همایش دوازدهمین همایش بین‌المللی صنعت پتروشیمی ایران (IPF) برای جذب سرمایه‌گذار گام مثبتی برداشته شود اما این اقدام برای به چرخش درآوردن چرخ این صنعت پرسوده کافی نبود. حال با وجود لغو تحریم‌ها و تمایل بسیاری از شرکت‌های خارجی برای حضور در این صنعت امید است که سال ۹۵، سال شکوفایی صنعت پتروشیمی باشد.

رمضان اولادی، مدیرعامل پتروشیمی کویان در این باره با اشاره به اینکه تعیین نرخ خوراک برای بلندمدت گام مثبتی در سال جاری برای فعال بخش خصوصی با اشاره به اینکه مزیت نسبی کشور با توجه به ذخایر نفتی و گازی و ممانعت و پرهیز از هرگونه خام فروشی و تکمیل زنجیره ارزش پتروشیمی در فضای رقابتی است، می‌افزاید: «باید با جذب منابع مالی و تکنولوژی‌های روز محصولاتی

با نهایی شدن مذاکرات ایران و روسیه

یک گام به «هاب انرژی» نزدیک شدیم



صادرات برق فاقد ارزش اقتصادی

بخش خصوصی صنعت برق مدت‌هاست که به دنبال حضور در بازار صادرات برق است. حمید رضا صالحی، دبیرکل و عضو هیات‌مدیره فدراسیون صادرات انرژی و صنایع وابسته اسفند ماه ۹۳ در آستانه انتخابات اتاق بازرگانی، صادرات برق را تجارتي پرسود برای ایران دانست. به گفته وی ایران امکان صادرات سالانه ۱۵ تا ۲۰ میلیارد دلار برق به کشورهای همسایه را دارد. اما رئیس هیات‌مدیره سندیکای تولیدکنندگان برق تأکید می‌کند: صادرات برق بیشتر جنبه حفظ امنیت را برای کشورها داشته و از نظر اقتصادی ارزش چندانی ندارد. هزار سال پیش پادشاهان برای ایجاد پیوند بین کشور خود و همسایگان، فرزندانشان را به عقد یکدیگر درمی‌آوردند. امروز صنعت برق جایگزین این ازدواج‌ها شده است، به اعتقاد وی صادرات برق در کل دنیا بسیار محدود بوده و فقط ۲درصد برق تولیدی در سراسر جهان، بین کشورها تبادل می‌شود. ضمن آنکه یک درصد از دو درصد برق صادراتی، شرایط بسیار ویژه‌ای دارد که در نهایت عملاً فقط یک درصد از برق تولید شده جهان را می‌توان صادراتی نامید.

بخش خصوصی به دنبال کارگزاری صادرات برق

مالکی در پاسخ به این پرسش که اگر صادرات برق صرفه اقتصادی ندارد، چرا بخش خصوصی ایران به‌شدت به دنبال ورود به بازارهای صادرات برق است، چنین پاسخ می‌دهد: بخش خصوصی نمی‌تواند پول برقی را که به وزارت نیرو می‌فروشد، به راحتی وصول کند، برانش فعالان بخش خصوصی این است که اگر بتوانند برق را به جایی بفروشند که امکان وصول مطالبات بیشتر از وزارت نیرو باشد، شرایط بهتری برای آنها فراهم می‌شود. وی اضافه می‌کند: حتی فعالان بخش خصوصی برای صادرات برق به خلیج از کشورها پیشنهاد امر کارگزاری دارند. یعنی برق در اختیار وزارت نیرو باشد اما شرکت‌های کارگزار، کارها را برای وزارت نیرو انجام دهند و حتی کارمزد کمی هم بگیرند اما در عوض بخشی از مطالبات نیروگاه را خود را از طریق برق صادراتی به کشورهای مثل ترکیه و عراق وصول کنند.

رئیس هیات‌مدیره تولیدکنندگان برق تأکید می‌کند: صادرات و واردات مانند صدور کالا نیست که کار راحتی باشد. نیاز به یکسری زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های گسترده دارد.

رئیس هیات‌مدیره تولیدکنندگان برق تأکید می‌کند: صادرات و

بی‌توجهی به صنعت پتروشیمی از سوی نهادهای مهم حکومتی به این صنعت، وجود مشکلات کلان اقتصادی عامل دیگری است که در صورت توجه به آن روند رشد و توسعه پتروشیمی‌ها تسهیل خواهد شد. در حقیقت اگرچه تحریم‌ها نقش عمده‌ای در مشکلات اقتصادی دارند اما به مدیریت کلان اقتصادی باز می‌گردد که همت عالی دولت و حمایت سرمایه‌گذاران اقتصادی کشور را می‌طلبد که در قالب مثلث سه‌گانه برجام، دولت و سرمایه‌گذاران جای می‌گیرند.

سیدهادی رفیع زاده، مدیر عامل شرکت سامان فراز قشم مهم‌ترین تأثیر برجام را در صنعت نفت، گاز و به‌خصوص پتروشیمی می‌داند و به «فرصت‌امروز» می‌گوید: «با سرمایه‌گذاری خارجی و استفاده از شرکای خارجی در اقتصاد کشور فراهم شده و می‌توان واردات کالاهای سرمایه‌ای را در نهایت افزایش سرمایه‌گذاری صنعتی داشته باشیم، می‌توان به توسعه طرح‌های پتروشیمی در سال آینده امیدوار بود.» عضو ارشد اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی می‌گوید: «در سال آینده شاهد افزایش درآمدهای صادراتی با افزایش سهم ۱۰ تا ۱۵ درصدی صنعت پتروشیمی ایران در بازارهای جهانی، کاهش قیمت تمام شده تولید، کاهش هزینه‌های مبادله، تکمیل طرح‌های نیمه تمام پتروشیمی در قالب فاینانس و سرمایه‌گذاری مشترک، دسترسی به تجهیزات کلیدی و دانش فنی مورد نیاز در بخش پتروشیمی خواهیم بود.»

حالا باید منتظر آمدن سال جدید ماند تا تلاش‌های مسئولان دولتی برای جذب سرمایه‌گذار خارجی و جذب فاینانس به ثمر برسند.



به کشوری صادر کنیم با گاز نمی‌توان آن را صادر کرد زیرا ایجاد زیرساخت‌ها برای صدور انرژی معادل اقتصادی نیست اما اگر کشور همسایه معادل ۸ هزار مگاوات برق نیاز داشته باشد، باید گاز صادر شود.

صادرات برق ظرفیت نیروگاهی را توسعه می‌دهد
خالی مانند ظرفیت‌های نیروگاهی و غیراقتصادی شدن فرآیند تولید در ایران مشکلی است که کارشناسان اقتصاد انرژی از جمله جعفر جولاد در گفت‌وگو با مهر به آن اشاره می‌کنند. به اعتقاد این کارشناس انرژی تنها راه بهره‌برداری بهینه‌از ظرفیت‌های نیروگاهی خالی صادرات برق است. البته محمد علی وجدانی مدیر عامل شرکت انرژی گستر جیم در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: ظرفیت خالی نیروگاه‌های ایران چندان از متوسط جهانی بیشتر نیست و نیروگاه‌هایی که قدیمی هستند یا راندمان آنها پایین بوده و در زمان کمپاری نمی‌تواند برق در آنها بدون صرفه است، از چرخه تولید کنار گذاشته می‌شوند. وی تأکید می‌کند: در تمام دنیا یک ظرفیت ذخیره‌ای برای نیروگاه‌ها وجود دارد و این ظرفیت به مفهوم زیادبودن نیست. وجدنی با اشاره به اینکه ایران در خارج از فصل تابستان، امکان صادرات برق دارد، از تلاش ایران برای اتصال شبکه برق کشور از طریق کابل زیردریایی به کشورهای جنوبی حاشیه خلیج فارس از مسیر دویی خبر می‌دهد. وی اضافه می‌کند: ایران در تلاش است تا با همسایگان شمالی و روسیه نیز شبکه برق مشترک داشته باشد. مدیر عامل انرژی گستر جیم با اشاره به اینکه صادرات برق یکی از سیاست‌های اصلی اقتصادی مقاومتی است، مشارکت بخش خصوصی را هم صادرات با توجه به قراردادهای منعقد شده در وزارت نفت و جذب سرمایه‌گذار در این حوزه را عاملی برای توسعه ظرفیت نیروگاهی کشور معرفی می‌کند.

مدیرعامل شرکت دخانیات ایران در گفت‌وگو با «فرصت امروز»:

با سیگارهای جدید، دخانیات ایران را به اوج می‌رسانیم

علی غلامی

شرکت دخانیات ایران قصد دارد سال آینده برای نخستین بار در جهان، سیگارهایی با فیلتر «بیو» را تولید و وارد بازار کند که دارای ویژگی‌های بهداشتی است. به گفته محمد حسین برخوردار، مدیرعامل شرکت دخانیات ایران، فیلترهای بیو تا ۸۰ درصد قطران سیگار را جذب می‌کنند. وی این محصول جدید را تحویلی شگرف در صنعت دخانیات جهان می‌داند که می‌تواند صنعت دخانیات ایران را به اوج برساند. در همین زمینه با وی گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در پی می‌آید.

سیگارهای جدید در چه مرحله‌ای از تولید قرار دارند و چه زمانی وارد بازار می‌شوند؟
سیگارهای جدیدی که در دست تولید داریم در کلاس‌های A و B طبقه‌بندی شده‌اند. این محصول جدید پس از گذراندن آزمایش‌های کلینیکی و در صورت مطابق بودن با ذائقه مصرف‌کنندگان، به تولید انبوه رسیده و دو تا سه ماه پس از بازاریابی وارد بازار مصرف می‌شوند. برای تولید فیلترهای بیو از چه کشورها یا افراد و مراکز علمی کمک گرفته‌اید؟

برای تولید این نوع فیلترها از برخی کشورهای بزرگ و پیشرو در صنعت مانند آلمان، اسپانیا و ترکیه دعوت کردیم و نمایندگان‌شان به ایران آمدند و از تکنولوژی‌های ما دیدن کردند. گام‌های نخست همکاری را برداشته‌ایم. اما برای طرح جدید از یک دانشمند و استاد دانشگاه در کشور کمک گرفته‌ایم. این نوع سیگارهای جدید با جذب ۸۰ درصدی قطران و کاهش مضرات آن، تحولی شگرف در صنعت دخانیات جهان ایجاد خواهد کرد که ایران پایه‌گذار تولید آن در جهان است.

در حال حاضر این طرح در چه مرحله‌ای قرار دارد؟

این طرح در دست مطالعه و بررسی نهایی است. تولید آزمایشی این نوع سیگارها پایان یافته و قراردادی نیز با پژوهشگر به امضا رسیده است. این محصول در آزمایشگاه شرکت دخانیات که یکی از آزمایشگاه‌های قدیمی و معتبر علمی با پیشینه ۷۰ ساله است، نیز تست شده و به تایید رسیده است. ناگفته نماند که این فیلتر بیو سیگار در آمریکا به ثبت رسیده است.



موانع تولید انبوه این محصول چیست؟
برای تولید انبوه نیاز به جذب منابع مالی از محل‌های مناسب داریم. به همین منظور از دولت خواستیم تا از محل بودجه فناوری‌های نوین نهاد ریاست جمهوری برای تولید این نوع سیگارها به ما کمک کند. از بخش‌هایی که زیر نظر نهاد ریاست جمهوری هستند نیز خواستیم تا از صنایع «های تکنیک» حمایت کنند. اگر نتوانیم از منابع دولتی برای تولید انبوه سیگارهای بیو استفاده کنیم، از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی دعوت به همکاری خواهیم کرد. مشکل اصلی ما برای تولید انبوه و بازاریابی سیگارهای جدید ایرانی، تامین منابع مالی و جذب سرمایه است.

با توجه به حجم گسترده قاچاق سیگار در کشور، آیا محصولات جدید توان رقابت دارند؟ چه برنامه‌هایی برای تحقیقات بازاریابی و فروش انجام داده‌اید؟

رقابت در همه جا وجود دارد و صنعت دخانیات با توجه به سودآوری آن مستثنا نیست. صنایع در گیرودار مشکلات و موانع باید راه خود را پیدا کنند. در سال‌های گذشته صنعت دخانیات آسیب‌های جدی دیده است و بخش‌های اصلی آن که باید تقویت می‌شد، از کار افتاد. موتور محرکه هر کارخانه‌ای بازاریابی و تحقیقات بازاریابی و فروش است که این مهم در صنعت دخانیات طی سال‌های گذشته به فراموشی سپرده شد. در ماه‌های اخیر در این زمینه هزینه‌هایی کرده‌ایم و برنامه‌های مدونی داریم. تلاش می‌کنیم کاستی‌های گذشته را جبران کنیم و صنعت دخانیات ایران را دوباره به اوج برسانیم.

در حال حاضر وضعیت تولید سیگار کشور چگونه است؟

وضعیت کنونی تولید سیگار در کشور نسبت به سال ۹۳ بهتر شده و افزایش رشد تولید و صادرات را داشته‌ایم. صادرات سیگار از ابتدای امسال چهار برابر بیشتر از سال ۹۳ بوده که جای امیدواری دارد. در مدت کوتاهی که مدیریت دخانیات را بر عهده گرفته‌ام، بخش صادرات را فعال کرده‌ایم و کیفیت تولید نیز روزه روز افزایش داشته است. بیشترین حجم صادرات ما به کشورهای همسایه و آمریکای جنوبی است که مورد استقبال مصرف‌کنندگان این کشورها قرار گرفته است.

تقابل وزارت جهاد کشاورزی و صنعت بر سر واردات گندم

ممنوعیت واردات، پاک کردن صورت مسئله است

مولود غلامی

molood.gholami@yahoo.com



بحث بر سر ممنوعیت واردات گندم چند ماه است که میان وزارتخانه‌های جهاد کشاورزی و صنعت در گرفته و هر یک از وزرا موافق یا مخالف ممنوعیت واردات این محصول استراتژیک هستند.

محمود حجتی، وزیر جهاد کشاورزی که با استناد به ذخیره مازاد ۲ میلیون تنی گندم، کشور را در سال ۹۵ بی‌نیاز از واردات می‌دانست، در مقابل محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت که با وضع تعرفه ۴۰ درصدی واردات گندم موافق است، به نوعی سپر انداخته و با واردات گندم برای صنایع تبدیلی موافقت کرده است.

به این کشمکش دولتی‌ها، نارضایتی برخی کارشناسان و فعالان بخش خصوصی را باید افزود که با هیچ یک از این سیاست‌ها موافق نیستند و خواهان واردات بدون تعرفه گندم و یکسان شدن قیمت گندم داخلی با وارداتی هستند و می‌گویند: ممنوعیت واردات گندم تنها پاک کردن صورت مسئله است و مشکلی را حل نمی‌کند.

قیمت خرید تضمینی گندم کاذب است

کاوو زرگران، رئیس کمیسیون کشاورزی آب و صنایع غذایی اتاق بازرگانی تهران و دبیر کل کانون صنایع غذایی ایران، در گفت‌وگو با «فرصت امروز»، ضمن مخالفت با سیاست وزارت جهاد کشاورزی مبنی بر ممنوعیت واردات گندم، تصریح می‌کند: قیمت خرید تضمینی گندم در

کشور تلفیقی از گندم داخلی و وارداتی است و چون این دو از هم تفکیک نشده بنابراین قیمت‌ها کاذب و از میانگین قیمت‌های جهانی ۵۰ درصد بالاتر است.

وی ادامه می‌دهد: ممنوعیت واردات به بهانه جلوگیری از سودجویی برخی افراد تنها پاک کردن صورت مسئله است. از سوی دیگر وزارت جهاد کشاورزی برای سال آینده برداشت ۱۱ تا ۱۲ میلیون تنی گندم را پیش‌بینی کرده که دور از دسترس است. با این وضعیت در میانه سال نیاز به واردات خواهیم داشت که با توجه به خارج شدن از فصل برداشت، زمان را از دست خواهیم داد.

وضع تعرفه ۴۰ درصدی یعنی گرانی ۴۰ درصدی نان
زرگران می‌گوید: از نظر ما تعرفه واردات گندم باید حذف شود و با مدیریت درست گندم‌های داخلی در بورس

کالا عرضه و از محل اختلاف قیمت گندم وارداتی با داخلی به کشاورزان پیرانه پرداخت شود. این روال در همه جای دنیا مرسوم است. در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ قیمت محصولات کشاورزی در دنیا رو به کاهش گذاشته اما در ایران کاملاً برعکس شده و با ادامه این روند، دسترسی مردم در سال‌های آینده به موادغذایی دشوارتر خواهد شد.

وی با اشاره به نظر وزیر صنعت مبنی بر وضع تعرفه ۴۰ درصدی برای واردات گندم، تصریح می‌کند: این یعنی افزایش ۴۰ درصدی نان و ماکارونی که بخش بزرگی از سبد غذایی را تامین می‌کند. در این صورت وزارت رفاه، صنعت و سازمان مدیریت باید پاسخگوی اهمال‌شان باشند که چرا کالاهای اساسی از سبد غذایی خانوارها کاهش یافته است. رئیس کمیسیون کشاورزی

زیرزمینی، نزولات آسمانی و بهرموری پایین ادامه دارد. وی تصریح می‌کند: نیت وزارت جهاد کشاورزی خیر است اما کسانی که چنین تصمیمی می‌گیرند در گود تولید نیستند و از مرز بازرگان و دشت مغان تا بندر گواتر همه را به یک چشم می‌بینند و با یک قانون می‌خواهند مدیریت کشاورزی کنند. تولید منطقی گندم در کشور بیش از ۷ تا ۸ میلیون تن نیست و گاهی ممکن است به دلیل بارندگی‌های مناسب و تشویق‌های دولت با ۳ میلیون تن افزایش تولید مواجه شویم اما این تولید پایدار نیست، بنابراین کشور نیازمند واردات گندم است و ممنوعیت واردات معنی ندارد. وی ادامه می‌دهد: در خوشبینانه‌ترین حالت و در صورت اجرای درست و موفق الگوی کشت در کشاورزی، باید سالانه ۴ تا ۵ میلیون تن گندم وارد کنیم، زیرا با اجرای الگوی کشت صحیح بسیاری از مناطق خشک و بی‌آب مانند هرمزگان، کشت گندم منطقی نیست و صرفه اقتصادی و زیست محیطی ندارد. کل تولید گندم در این استان ۴۰ تا ۵۰ هزار تن در سال است و با منابع آبی که مصرف می‌کند، بی‌تردید واردات همین میزان گندم به صرفه‌تر خواهد بود.

گفتنی است خبرنگار «فرصت امروز» برای درج نظر موافقان ممنوعیت واردات گندم با عباس کشاورز، معاون زراعت وزارت جهاد کشاورزی و علی قنبری، مدیرعامل شرکت بازرگانی دولتی ایران، تماس برقرار کرد اما هیچ کدام حاضر به پاسخگویی نشدند.

حضور مسئول فنی برای واردکنندگان چای و برنج اجباری می‌شود

مدیر کل نظارت بر فرآورده‌های غذایی، آرایشی و بهداشتی سازمان غذا و دارو از اجباری شدن حضور مسئول فنی برای شرکت‌های واردکننده چای و برنج خبر داد.

به گزارش ایرنا از سازمان غذا و دارو، بهروز جنت‌شده‌اند از ابتدای خرداد ماه سال آینده، نسبت به به‌کارگیری مسئول فنی واجد شرایط اقدام کنند. جنت‌خاطر نشان کرد: طی نامه‌ای به رئیس هیات‌مدیره اتحادیه تولیدکنندگان، بازرگانان و صنایع بسته‌بندی چای کشور و همچنین رئیس انجمن واردکنندگان برنج ایران از آنها خواسته شده است تا شرکت‌های واردکننده چای و برنج را ملزم به استفاده از مسئول فنی در شرکت‌ها کنند. وی تاکید کرد: شرکت‌های مذکور در این خصوص باید به‌گونه‌ای اطلاع‌رسانی و اتخاذ تصمیم کنند که اقدامات لازم توسط واردکنندگان، قبل از تاریخ یاد شده اعمال شود.

خرید ۸۰ میلیون تن گندم مورد نیاز از کشاورزان

قائم مقام وزیر جهاد کشاورزی: ۸۵ درصد کل اعتبار آبیاری قطره‌ای بلاعوض است

قائم مقام وزیر جهاد کشاورزی از اختصاص ۲۵ هزار میلیارد ریال برای آبیاری قطره‌ای در دو سال گذشته خبر داد و گفت: ۸۵ درصد کل اعتبارات تخصیصی دولت به بخش کشاورزی با سیستم آبیاری قطره‌ای، به‌صورت بلاعوض پرداخت شده است.

«خلیل آقایی» در گفت‌وگو با ایرنا افزود: افزون بر ۲۵ هزار میلیارد ریال اعتبارات در دو سال گذشته صرف آبیاری قطره‌ای شده است. وی گفت: بودجه آبیاری برای سال ۱۳۹۵، ۱۰ هزار میلیارد ریال است که امیدواریم با این طرح‌های حمایتی صرفه‌جویی مطلوبی در مصرف آب‌های زیرزمینی داشته باشیم. قائم مقام وزیر جهاد کشاورزی همچنین تولید گندم امسال کشور را مطلوب دانست و اضافه کرد: با توجه به کمبود بارش‌ها و خشکسالی‌های کشور، ۸۰ میلیون تن گندم مورد نیاز از کشاورزان خریداری شد. آقایی ادامه داد: وزارت جهاد کشاورزی طرح‌هایی مانند گسترش آبیاری قطره‌ای، بذر و کود مرغوب مناسب، مدیریت و ماشین‌آلات کشاورزی را در دستور کار خود دارد که بتواند تولید دانه‌های روغنی و گندم را در کشور افزایش دهد. وی افزود: با عاملان فروش میوه خارجی در بازار شب عید برخورد شدیدی می‌شود.

اشتغال

مسئول دبیرخانه تسهیل صدور مجوز کسب‌وکار:

حذف یا ادغام ۴۰۰ فرآیند مزاحم

مسئول دبیرخانه هیأت مقررات‌زایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار از حذف ۴۰۰ فرآیند مزاحم در صدور مجوز کسب‌وکار خبر داد و گفت: از دستگاه‌ها خواستیم فرآیندهای زاید در صدور مجوز کسب‌وکار را شناسایی و نسبت به حذف یا ادغام آنها اقدام کنند.

شاپور محمدی در گفت‌وگو با ایرنا با اشاره به ماده ۵۷ قانون رفع موانع تولید افزود: در این قانون همه دستگاه‌ها مکلف شده‌اند تا مجوزهای خود را در این سامانه بارگذاری کنند. وی با بیان اینکه بسیاری از مجوزها قوام بخش اقتصاد و برای نظام اقتصادی لازم هستند، ادامه داد: بعضی از مجوزها نیز اضافه و زاید هستند که باید حذف یا ادغام شوند.

مسئول دبیرخانه هیأت مقررات‌زایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار، اضافه کرد: هم‌اکنون وزارت جهاد کشاورزی، سازمان بورس و اوراق بهادار و وزارت صنعت، معدن و تجارت مجموعاً حدود ۴۰۰ مجوز از مجوزهایی را که داشتند، حذف یا ادغام کردند.

محمدی با اشاره به اینکه در مجموع، مجوزهای کسب‌وکار کشور به میزان ۲۰ درصد کاهش پیدا کرده است، اظهار داشت: فرآیند حذف این مجوزها از سایت ایران مجوز تا پایان سال تکمیل می‌شود. وی خاطر نشان کرد: این وزارتخانه بیش از ۲ هزار مجوز ملی را در سامانه ایران مجوز با کمک سایر دستگاه‌های دولتی بارگذاری کرده است.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی ادامه داد: فرآیند حذف در سال آینده نیز دنبال می‌شود تا همه دستگاه‌ها مجوزهای زاید را حذف یا ادغام کنند، این رویه باعث کوتاه‌سازی فرایند و حتی‌الامکان کاهش هزینه‌های قانونی صدور مجوزها است.

به گفته محمدی، فرآیند صدور مجوز مهم‌تر از هزینه‌ها است که باید فعالان اقتصادی بتوانند سریع‌تر و آسان‌تر کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنند. وی با بیان اینکه در سال آینده نیز درصدهایم تا فرآیندهای مربوط به راه‌اندازی کسب‌وکارها را بهینه کنیم، گفت: پس از این مرحله هیأت مقررات‌زایی سقف زمانی را برای صدور هر کدام از مجوزها در نظر گرفته و اعلام خواهد کرد و دستگاه‌های اجرایی نیز مکلفند این محدوده زمانی را اجرا کنند.

نوروز امسال با طرح‌های تسهیلاتی عیدانه و بهاران‌ه

با افتتاح حساب و عضویت در باشگاه مشتریان بانک تجارت به نشانی اینترنتی www.tejaratclub.ir

تا سقف **۱/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰** ریال از تسهیلات ویژه طرح‌های عیدانه و بهاران‌ه بانک تجارت بهره‌مند شوید

(آخرین مهلت پایان فروردین ماه ۹۵)

بانک تجارت

روابط عمومی

www.tejaratbank.ir

۱۵۵۴

خبرنامه

ارائه خدمت کارسازی چک در ساتنا و پایا تسهیل شد

بانک مرکزی در پخشنامه‌ای به شبکه بانکی «ارائه خدمت کارسازی و ارسال مبلغ چک از طریق حواله ساتنا و پایا بدون الزام مشتری برای داشتن حساب در بانک میدا» را از حالت «اختیاری» به «اجباری» تبدیل کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی در این پخشنامه آمده است: سامانه‌های ساتنا و پایا به‌عنوان جایگزین چک بین‌بانکی عمل کرده و انتقال وجه بین بانکی را با سرعت و دقت بیشتر و با ریسک و هزینه کمتر انجام می‌دهند که ضمن توقف فرآیندهای کاغذی، پیچیده و زمان‌بر، تحول بزرگی را در صنعت بانکداری از بعد نظارتی، سیاست‌گذاری و مشتری‌مداری ایجاد کرده‌اند، لیکن عدم اطمینان از واریز قطعی وجوه به حساب مقصد، ناشی از اشتباهات کاربری و مشتریان در درج شبیا یا غیرفعال بودن حساب مقصد و امکان برگشت حواله‌ها به دلایل مذکور، تبعاتی را در پی داشته است که از جمله آنها می‌توان به عدم ارائه خدماتی مانند کارسازی و ارسال مبلغ چک از طریق حواله ساتنا و پایا بدون داشتن حساب در بانک میدا و لزوم تعدد حساب مشتریان در بانک‌های مختلف اشاره کرد.

برای رفع نقیصه فوق، سامانه‌ای به نام سامانه استعلام شبیا تولید و در اختیار بانک‌ها قرار داده شده است که علاوه بر مزیت کنترل مواردی مانند صحت نام و نام خانوادگی شبیا، فعال بودن حساب مقصد و...، امکان ارائه در درگاه‌های مختلف بانک‌ها (شعبه و اینترنت و...) را نیز دارا است. به این ترتیب امکان ارائه خدمت موردنظر به مشتریان با راه‌اندازی سامانه مذکور و اعمال کنترل‌های لازم در بانک میدا، برقرار شده است.

با عنایت به موارد فوق و به منظور رفاه حال مشتریان، اجتناب از نقل و انتقال فیزیکی پول، حذف مخاطرات امنیتی مربوط و جایگزینی چک‌های رمزدار با حواله‌های الکترونیکی، مقرر شده ارائه خدمت کارسازی و ارسال مبلغ چک از طریق حواله ساتنا و پایا بدون الزام مشتری در داشتن حساب در بانک میدا، در حالت اختیاری به اجباری تبدیل شود.

شایان ذکر است به کارگیری سامانه استعلام فرآیند ارائه خدمت فوق الزامی بوده و مسئولیت بروز هرگونه مشکلی ناشی از عدم رعایت مقررات مدون در این خصوص، بر عهده بانک مربوط خواهد بود.

برقراری ۲۶۴ رابطه کارگزاری و بازگشایی ۱۲۰۲ ال سی

رئیس کل بانک مرکزی از برقراری ۲۶۴ رابطه کارگزاری و همچنین بازگشایی ۱۲۰۲ ال سی خبر داد و افزود: این آمار به دو هفته منتهی ۱۸ اسفند ماه سال جاری مربوط است.

به گزارش ایرنا، ولی الله سیف در مراسم اختتامیه جشنواره نقد صنعت بانکداری که در تالار قلم کتابخانه ملی برگزار شد، افزود: همچنین ۲۴۴ رابطه کارگزاری و ۷۴۴ ال‌سی در دو هفته منتهی به ۱۲ اسفند بازگشایی شده است.

وی ادامه داد: این آمار نشان‌دهنده این است که شبکه کارگزاری بانک‌ها روز به روز در حال گسترش است و بانک‌های کشور در تلاش مستمر برای برقراری این روابط هستند.

رئیس بانک مرکزی با اشاره به برخی ابهامات در خصوص بازگشایی سوپیفت گفت: هنوز عده‌ای می‌گویند مشکل سوپیفت حل نشده و شک دارند که نقل و انتقال سوپیفت انجام می‌شود، این در حالی است که درخواست‌های نظام بانکی به‌صورت برخط روزانه به سوپیفت مخابره می‌شود و قدم‌های مناسب در این راستا برداشته شده است.

رئیس شورای پول و اعتبار تصریح کرد: بانک‌های خارجی برای همکاری ابهاماتی دارند که باید برطرف شود، ضمن اینکه برخی کشورها درک نادرستی از برجام و جزئیات دستورالعمل‌ها دارند که این امر باعث تأخیر در روند کار شده بود اما با اقدامات مؤثر مسئولان برخی از این ابهامات رفع شده و در تلاش برطرف کردن مابقی هستیم.

سیف تأکید کرد: شبکه بانکی در دوران تحریم شرایط سختی را پشت سر گذاشته و این شرایط به یکباره نمی‌تواند به زمان قبل از تحریم‌ها بازگردد و باید به تدریج در جهت ارتقا گام بردارد.

وی با بیان اینکه نزدیک به دو ماه از اجرای برجام می‌گذرد، گفت: نظام بانکی در این بخش تحرکات لازم را انجام داده و امید داریم که تعاملات و ارتباطات شبکه بانکی کشور گسترش یابد.

رئیس کل بانک مرکزی از مدیران عامل بانک‌ها خواست تا هر یک جداگانه فعالیت‌های خود را در خصوص ارتباطات کارگزاری و سوپیفت توضیح دهند تا مردم احساس کنند که قدم‌های رو به جلو برداشته شده است.

وی خاطرنشان کرد: باید در این خصوص درست اطلاع‌رسانی شود زیرا نظام بانکی در تحول اقتصاد کشور نقش کلیدی دارد و این نقش باید به عموم مردم اعلام شود و اجازه داده نشود که در این خصوص در جامعه خلأ ایجاد شود. سیف گفت: همکاری شبکه بانکی در تلاش شبانه‌روزی هستند اما بانک‌ها یا محدودیت‌های بسیار و انتظارات گسترده رویه‌رو هستند، به همین دلیل ایرادات بسیاری به شبکه بانکی کشور وارد می‌شود که نشان‌دهنده آن است که نظام بانکی کشور آنگنان که شایسته است به مردم معرفی نشده است.

راه ناهموار نظام بانکی در سالی که گذشت



نسیم نجفی nasim6-najafi@gmail.com

نظام بانکی کشور در حالی سال ۹۴ را پشت‌سر گذاشت که برخی کارشناسان اقتصادی اعتقاد دارند سال گذر از گرنده سخت تحریم‌ها بود. در خلال سال‌های گذشته نظام بانکی کشور با تحریم‌های سخت و پرچالشی مواجه شد که ارتباط اغلب بانک‌های ما را با بانک‌های بین‌المللی قطع کرد و به این ترتیب هزینه دادرست‌های تجاری ایران و دیگر کشورها دچار معضلات فراوانی شد به‌گونه‌ای که بانک‌ها مجبور بودند برای گشایش ال‌سی که یک فرآیند بانکی ساده است، بانک‌هایی را در امارات، ترکیه یا چین اجاره کنند و از خطوط آنها برای گشایش ال‌سی استفاده کنند. از سوی دیگر مهم‌ترین ریسک برنامه‌های فراگیر بانک‌مرکزی در سال ۹۴ را کاهش نرخ سود بانکی، ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز و اصلاح نرخ ارز تشکیل می‌دهد. این در حالی است که بانک‌های کشور در سال ۹۴ با کمبود شدید منابع مواجه بودند و همین موضوع موجب شد تا بانک مرکزی اقدام به کاهش نرخ سپرده قانونی کند.

گزارش ۲

قائم مقام بیمه مرکزی دلایل افزایش ۱۵ درصدی حق بیمه شخص ثالث برای سال ۹۵ را اعلام کرد.

پرویز خوش‌کلام خسروشاهی در گفت‌وگو با مهر گفت: حق بیمه شخص ثالث خودروهای چهار سیلندر طبق مصوبه اسفند سال ۱۳۸۹ هیأت وزیران، به ازای هر هزار ریال تعهد بدنی و مالی، ۵ ریال است. این مبلغ براساس همان مصوبه، برای خودروهای کمتر از چهار سیلندر ۳۶ ریال و برای خودروهای بالاتر از چهار سیلندر ۵۶ ریال است، همچنین مبلغ فوق برای پیکان، پراید و سپند ۱۵ درصد کمتر از نرخ سایر خودروهای چهار سیلندر یعنی معادل ۴۲۵ ریال است. در مصوبه مذکور نرخ حق بیمه شخص ثالث برای سایر وسایط نقلیه موتوری مشخص شده است.

قائم مقام بیمه مرکزی افزود: ارقام فوق از زمان تصویب تاکنون هیچ‌گونه تغییری نداشته و ثابت باقی مانده است. به عبارت دیگر، در سال‌های ۹۰ تا ۹۴، مقدار مصوب حق بیمه هر هزار ریال تعهد بدنی و مالی (نرخ مصوب حق بیمه شخص ثالث) تغییری نکرده است، اما وقتی مقدار تعهد افزایش یابد، طبعاً مقدار کل حق بیمه نیز باید افزایش یابد. به عبارت ساده‌تر وقتی حق بیمه هر هزار ریال تعهد بدنی و مالی ۵ ریال است، اگر این تعهد مثلاً یک میلیون برابر شده و به یکصد

میلیون تومان برسد علی‌الاصول نرخ حق بیمه (۵ ریال) نیز باید ضربدر یک میلیون شده و به ۵۰۰ هزار تومان افزایش یابد و این به هیچ عنوان به معنی گران شدن بیمه شخص ثالث نیست، چراکه بیمه‌شده با پرداخت ۵ ریال حق بیمه، هزار ریال پوشش بیمه‌ای می‌خرد و با ۵۰۰ هزار تومان حق بیمه، یکصد میلیون تومان پوشش بیمه‌ای می‌خرد.

وی تصریح کرد: وقتی شخصی با نرخ سود بانکی ۲۰ درصد، ۱۰۰ میلیون تومان وام می‌گیرد ۲۰ میلیون تومان قسط می‌دهد. اگر این شخص با همان نرخ سود ۲۰ درصد، ۲۰۰ میلیون تومان وام بگیرد ۴۰ میلیون تومان قسط خواهد داد. اینجا افزایش

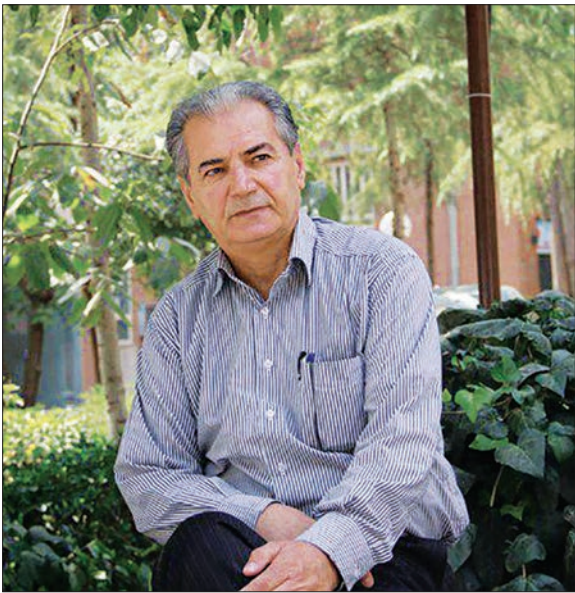
ممکن است منحنی عرضه تولیدکنندگان رو به افزایش بگذارد و تولیدشان رو به کاهش. وی اظهار کرد: بانک مرکزی در واقع بانکدار دولت است و باید حجم پول را نسبت به افزایش قیمت‌ها تغییر بدهد. در حال حاضر چون تورم به حدود ۱۰ درصد کاهش پیدا کرده و نرخ رشد هم حدود ۳ درصد است، درچنین شرایطی نرخ عرضه پول نباید بیشتر از ۱۳ درصد باشد.

رویکرد سخت‌گیرانه بانک مرکزی در مقابل تولیدکنندگان

این دیدگاه در حالی است که محمد قلی یوسفی، استاد دانشگاه معتقد است که سیاست‌های بانک مرکزی در سال ۹۴ با موفقیت توام نبوده است.

وی در این‌باره به «فرصت امروز» گفت: در سال ۹۴ ما شاهد بی‌ثباتی در سیاست‌های کلان اقتصادی کشور بودیم و بانک مرکزی در این بی‌ثباتی نقش داشته است. تغییرات پی‌درپی نرخ ارز، پخشنامه‌ها و نامه‌هایی که بانک‌مرکزی به نهادهای مختلف فرستاده نشان می‌دهد که این بی‌ثباتی تا چه اندازه وسعت داشته است. در مجموع نمی‌توان یک

معضل موسسات غیرمجاز، چالش کاهش نرخ سود و مشکلات منابع



ارتباط موقت میان عملکرد بانک‌مرکزی با سیاست‌ها و اهداف کلان این‌بخش برداشت. بیشتر برنامه‌ها مقطعی و گذرا بوده است. وی افزود: بانک مرکزی در بخش اعطای تسهیلات و اعتبار به بخش‌های مولد اقتصاد کاملاً سخت‌گیرانه برخورد کرده و این رویکرد یک معضل جدی را به‌وجود آورده است.

این استاد دانشگاه تأکید کرد: از طرف دیگر می‌بینیم که هم تغییرات نرخ ارز سیر صعودی پیدا کرده و هم نرخ سود بانکی با نوسانات زیادی همراه بوده که نشان می‌دهد متغیرهای پولی از همان بی‌ثباتی گذشته برخوردار است. اگر این وضعیت بخواند در سال‌های آینده ادامه پیدا کند فرصت‌های زیادی را از دست خواهیم داد.

تکرار اشتباهات گذشته

یوسفی ادامه داد: سیستم پولی محل آزمون و خطا نیست. بانک مرکزی باید به ارزیابی درستی از عملکرد گذشته این نهاد بنشیند و از تکرار اشتباهات گذشته خودداری کند. همیشه در که بانک‌مرکزی به نهادهای بانک‌ی و تک‌نرخ‌شدن نرخ سود به‌عنوان موضوعات و مطالبات مطرح بوده و به نتیجه مفیدی نرسیده و در مقابل رسالتی

که برای بانک مرکزی قائل شده‌اند، کنترل تورم بوده است. اولاً مشکل ما فقط در تورم خلاصه نمی‌شود، ثانیاً بانک مرکزی وظایف دیگری غیر از کنترل تورم دارد که باید به آنها هم توجه کافی بکند که تاکنون نکرده است.

وی در ادامه گفت: در حال حاضر بانک‌مرکزی خودش را محلی‌سرای یک دیدگاه خاص اقتصادی قرار داده است. ما نباید امکانات و منابع بانک مرکزی را اسباب آزمون و خطای یک‌سری نظریات اقتصادی بکنیم. بانک مرکزی باید به سمت یک رویکرد مستقل در اندیشه‌ها و سیاست‌های اقتصادی حرکت کند. این استقلال یعنی اینکه بانک مرکزی باید خود را در کنار بخش‌های مشکل‌دار اقتصاد ببیند. بخش‌هایی مثل صنعتگران، کشاورزان و... نه

اینکه بانک‌مرکزی از فیلتر یک جریان خاص بخواهد به اقتصاد و ملزومات آن نگاه کند. وی تأکید کرد: این موضوع قابل درک نیست که چرا بانک‌مرکزی در موضوع موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز به وظیفه‌اش عمل نمی‌کند. وقتی خود بانک مرکزی اصطلاح غیرمجاز را به‌کار می‌برد، انتظار این است که تدابیر لازم برای برخورد با آنها را فراهم سازد.



دلایل افزایش ۱۵ درصدی حق بیمه شخص ثالث در سال ۹۵



محصول است.

خسروشاهی اظهار داشت: در پنج ساله اخیر، حجم تعهدات بدنی و مالی بیمه شخص ثالث متاثر از افزایش دیه، مداوماً افزایش داشته و در سال ۹۴ نسبت به سال ۸۹، حدود ۳۰۷ برابر شده است. طبق مصوبه سال ۸۹ دولت و همچنین براساس منطق تناسب مقدار هزینه با مقدار محصول، مبلغ حق بیمه شخص ثالث (نه قیمت بیمه شخص ثالث) نیز باید به نسبت افزایش تعهدات افزایش می‌یافت و ۳۰۷ برابر می‌شد اما به دلایل مختلف این‌صورت تحقق نیافت و در این مدت مبلغ حق بیمه شخص ثالث فقط ۲۰۷ برابر شد. این مسئله، باعث ایجاد شکاف

نرخ‌نامه

دلار ۳,۴۳۴ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳,۴۳۴ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۰۸,۵۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۲,۸۲۶ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۳۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۳۸,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۷۹,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۹۱,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۲,۴۹۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲,۳۴۱ دلار بود.

عنوان	قیمت	
انس طلا	۱۲,۳۴۱	▼
مثقال طلا	۴۴۴,۴۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۲,۴۹۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۰۰۶,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۰۰۸,۵۰۰	▼
نیم سکه	۵۳۸,۰۰۰	▲
ربع سکه	۲۷۹,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۱۹۱,۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت	
دلار آمریکا	۳,۴۳۴	▲
یورو اروپا	۲,۸۲۶	▲
پوند انگلیس	۴,۹۳۰	▼
درهم امارات	۹۳۷	▼
لیر ترکیه	۱,۲۱۴	▲
یون چین	۵۴۵	
ین ژاپن	۳۱	
دلار کانادا	۲,۶۱۳	▲
فرانک سوئیس	۳,۵۰۵	▼
دینار کویت	۱۱,۴۰۰	
ریال عربستان	۹۲۳	
روپیه هند	۵۷	
رینگت مالزی	۸۶۰	
رینگت مالزی	۸۸۵	

بانک‌نامه

ثبت‌نام دعوت به همکاری در بخش‌های خاص بانک صادرات ایران آغاز شد

بانک صادرات ایران با هدف تجهیز ساختار سازمانی و تکمیل کادر مورد نیاز خود در بخش‌های خاص مبادرت به جذب و گزینش نیروی جدید می‌کند. به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، تعدادی از دانش‌آموختگان در سطوح اشد و دکتر در رشته‌های مختلف برای بخش‌های مشخص شده جهت همکاری در این بانک دعوت به همکاری می‌شوند که از روز دوشنبه ۲۴ اسفند ماه جاری تا ۱۴ فروردین سال آینده می‌توانند به سایت اینترنتی بانک صادرات ایران مراجعه و اقدام به تکمیل فرم ثبت نام و دریافت کد رهگیری کنند. بر پایه این گزارش از خدمات پذیرفته‌شدگان وفق شرایط بانک در واحدهای تحقیقات و برنامه‌ریزی، بازاریابی و خدمات مشتریان و فناوری اطلاعات استفاده می‌شود. افراد دعوت به کار شده در استان تهران اشتغال به کار خواهند داشت و تسلط به زبان انگلیسی در شمار یکی از ضوابط دعوت به همکاری قید شده است. متقاضیان برای آگاهی از مفاد و جزئیات شرایط و ضوابط به سایت بانک صادرات ایران به نشانی اینترنتی: www.bsi.ir مراجعه کنند.

کاهش نرخ سود بازار بین بانکی به ۱۸ درصد

مدیرعامل بانک سپه گفت: نرخ سود بازار بین بانکی به ۱۸ تا ۱۸.۵ درصد کاهش یافته، گاهی نیز به ۱۹ درصد هم می‌رسد، اما در حال سوق یافتن به پیرامون نرخ تورم است.

به گزارش مهر، محمد کاظم چقازردی در پرویز در جمع خبرنگاران گفت: نرخ جرمه بانک مرکزی برای بانک‌ها ۳۴ درصد بود، این امر فضا را برای بالا بردن نرخ سود معقول ساخت اما براساس اقدامات انجام شده توسط بانک مرکزی، نرخ‌ها در بازار بین بانکی کاهش یافته است. وی با بیان اینکه انتظار می‌رود سال ۹۵ شرایط مناسب اقتصادی را برای رسیدن به رونق به دنبال داشته باشد، افزود: در سطح کلان کشور نقدینگی بالاست و از سوی دیگر فعالان اقتصادی خرد از نبود منابع و نقدینگی سخن به میان می‌آورد و این یک تناقض است، بنابراین این موضوع به بررسی کارشناسی نیاز دارد که نقدینگی در کجا قرار دارد و گاهی ذهن‌ها به این سمت می‌رود که نقدینگی در بخش مطالبات غیرجاری است. چقازردی اضافه کرد: شرایط اقتصادی و مشکلات ناشی از تحریم، برخی مطالبات غیرجاری را به وجود آورده و بخشی از نقدینگی بر اثر کارکرد بانک‌های برای وصول با اموال و دارایی‌ها ناتوان شده، بنابراین از قاهره پول‌های بانک‌ها نقدینگی محسوب نمی‌شود. وی افزود: هنگامی که درآمد سیر به دارایی‌ها منجمد تبدیل شود، چنانچه بر این مسئله نظارت کافی نباشد، می‌تواند به اقتصاد کشور آسیب وارد کند. چقازردی پیرامون وضعیت نرخ سود گفت: اقتصاد کشور در دوره‌ای تورم دورقمی داشت و در این مقاطع نرخ سود سپرده‌گذاران پایین‌تر از نرخ تورم بود، بنابراین بخشی از ارزش سپرده به دلیل بالا بودن تورم، از چرخه خارج می‌شد.

یادداشت

فلسفه «امید» و مشکلات دامنگیر



محسن خلیلی
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

«امید» فلسفه زندگی انسان صنعتگر است. انسان خلاق با اتکا به این فلسفه است که پدر کار و تولید را می‌افشاند. با فلسفه «امید» است که می‌توان سختی‌ها را تاب آورد و حتی بر آنها پیروز شد. امسال صنعت و تولید کشور بی‌شک یکی از سخت‌ترین سال‌ها را سپری کرد؛ سالی که درآمدهای نفتی دولت روند نزولی باور نکردنی درپیش گرفت و حتی تا بیشکهای ۲۰ دلار نیز سقوط کرد و از سوی دیگر فشار تحریم‌ها تا همین اواخر با شدت و حدت ادامه داشت و بازارهای جهانی مواد معدنی و مشتقات نفت و گاز در رکود به سر می‌برد.

اقتصاد چین و سایر قدرت‌های نوظهور اقتصادی و نیز بسیاری از کشورهای اروپایی رشد کمی را تجربه کرد. این وضعیت نامناسب داخلی و خارجی اقتصادی طبعاً خود را در قدرت خرید خانوارهای ایرانی که چند سالی است وضعیت نامناسبی دارد، بازتاب داد و کاهش قدرت خرید مردم، بنگاه‌های صنعتی را با انبار شدن محصولات‌شان و بدترین شرایط چند دهه اخیر مواجه کرد. وضعیتی که در این روزهای پایانی سال بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی را و می‌دارد که به ناچار برای آن‌که کل کشتی واحد تولیدی غرق نشود، با تعدادی از هم‌زمان و همکاران بس عزیز و گرمی که آنان را همچون فرزندان عزیز می‌دارد، خداحافظی کنند؛ اقدامی بس سخت و طاقت فرسا.

موقعیت بغرنج بنگاه‌های صنعتی نمادی است از وضعیت نامناسب اقتصادی و صنعتی مهین عزیزمان. اقتصاد و صنعتی که به‌رغم توانمندی‌های بسیار نمی‌تواند در حال حاضر به فعالیت‌معمول خود ادامه دهد و مجبور به کوچک کردن خود و کاهش شدید هزینه‌ها و کارکنان خود است. صنعت و اقتصادی که در حال حاضر نمی‌تواند پاسخگوی نیاز نیروهای جوان مستعد و افراد مجرب به فرصت‌های شغلی متناسب با علاقه و تخصص آنان باشد، اما آنچه شاید از این رنج و سختی نا حدودی می‌کاهد و «امید» رازنده نگه می‌دارد، گشایش‌هایی است که در سال جاری در فضای داخلی و خارجی میهن‌مان ظاهر شد. توافق برجام و ایجاد اعتماد و اشتی و روابط بین‌المللی کشورمان با قدرت‌های جهانی و نیز برگزاری انتخابات هفتم اسفند و ارتقای همبستگی و اعتماد ملی در داخل کشور و بین آزاداجتماعی و دولت‌ملت می‌تواند فضای «امید» و رونق اقتصادی و معیشت سالم را برای همه مردم و به‌خصوص جوانان عزیز و تحصیلکرده فراهم آورد. جوانان شایسته این سرزمین باید این امکان را داشته باشند که از بین موقعیت‌های مختلف شغلی مطلوب‌ترین آن را متناسب با تخصص و تجربه خود انتخاب و من صنعتگر نیز برای جذب هر یک از این عزیزان شرایط بهتری را به ایشان پیشنهاد کند، نه آن‌که تحصیلکردگان عزیزمان از سر ناگزیری و برای تأمین صرف معیشت به کاری مشغول شوند و کارفرمایان نیز به واسطه تنگدستی ناشی از امکان تأمین حداقل‌ها را برای آنان داشته باشد. آنچنان که در مورد تعیین حداقل حقوق امسال و سال‌های اخیر روی داد و کارگر و کارفرما به قول استاد عزیزم جناب آقای مردوخ‌ی با یکدیگر رفاقت کردند که قطعاً مبلغ حقوق تعیین شده، مطلوب هیچ یک از طرفین نبوده است. امید است دولت محترم با ارتقای فضای کسب و کار و مولفه‌های اقتصاد کلان چنانکه طی دو، سه سال اخیر جد و جهد کرده است پسترهای لازم را برای به بار نشستن بدر «امید» فراهم کند تا این سرزمین، بهاری دل‌انگیزتر را در سال آتی تجربه کند. منبع: اتاق تهران

بازرگانی

همایش فعالان اقتصادی ایران و استان چلیابینسک روسیه

در نشست اتاق مشترک ایران و روسیه که با حضور استاندار استان چلیابینسک، رئیس اتاق بازرگانی و فعالان اقتصادی این استان و شرکت‌های عضو اتاق مشترک برگزار شد، شرکت‌های ایرانی و ۲۴ شرکت روسیه‌ای در زمینه‌های مختلف مانند سیستم‌های حفاری، غلات، ماشین‌آلات کشاورزی، مواد معدنی، تجهیزات نیروگاهی، توسعه خطوط ریلی و مواد شیمیایی، پیرامون همکاری‌های مشترک و افزایش حجم مناسبات تجاری و اقتصادی با یکدیگر گفت‌وگو کردند.

به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، دوره روسکی، استاندار استان چلیابینسک در این همایش، با بیان اینکه حل مشکلات موجود بر سر توسعه روابط اقتصادی دو کشور نیازمند برداشتن گام‌های اساسی از سوی هر دو کشور است، گفت: با فعال کردن ظرفیت‌های روابط میان دو کشور می‌توانیم حجم مبادلات دو کشور را تا ده‌ها برابر بیش از حجم کنونی ارتقا دهیم. دیکتیاروف، رئیس اتاق بازرگانی استان چلیابینسک روسیه نیز در این همایش با اشاره به ظرفیت‌های این استان در حوزه‌های فلزات، گرافیک، معدن و زیرساخت‌ها گفت: استان ما سهم زیادی از سرمایه‌گذاری در روسیه را جذب کرده است طوری که در سال ۲۰۱۰، ۳۰ میلیارد روبل سرمایه‌گذاری برای ۲۱ طرح در بخش کشاورزی این استان انجام شده است. وی با اشاره به اینکه استان ما دو برابر واردات، صادرات دارد، گفت: اجرای اسناد و موافقت‌نامه‌های همکاری میان ایران و روسیه می‌تواند به افزایش حجم مبادلات میان دو کشور منجر شود. دیکتیاروف با بیان اینکه استان چلیابینسک مرز آسیا و اروپا و به‌خورداری از ظرفیت‌های علمی و صنعتی است، گفت: در دو سال اخیر حجم مبادلات میان استان ما و ایران ۸۰ درصد افزایش یافته است ضمن اینکه با برخورداری از ظرفیت‌های تولیدی در ذوب‌آهن، چدن، سرب، ماشین‌های سنگین و جرثقیل می‌توانیم همکاری‌های خوبی با ایران داشته باشیم.

مینو گله
minoo.galch@gmail.com

عراق بازار عمده و به تعبیر دولت مهم‌ترین بازار در منطقه برای ایران است؛ کشوری که در راه اصلاحات و توسعه است و تا سال ۲۰۱۷ زیمان دارد کند. اگر چه تا به دست آمدن رقم تجارت ۲۵ میلیارد دلاری با این کشور در پیش گرفت و حتی کشور هنوز راه زیادی است اما پیش‌بینی رسیدن به تجارت ۱۱ میلیارد دلاری در سال گذشته به نتیجه رسید، درحالی‌که در سال جاری در ۱۰ ماهه اول سال به کمتر از ۹ میلیارد دلار بسته کرد. اما این رقم در حالی اتفاق می‌افتد که ناامنی‌های داعش، عقب‌نشینی هم‌پیمانان خارجی عراق در سال ۹۳ و توقف صادرات به این کشور شرایط سختی را پیش پای عراق گذاشت. اما تلاش دو کشور در امضای توافق‌نامه‌هایی در زمینه‌های «اجتناب از اخذ مالیات مضاعف»، «همکاری‌های گمرکی» و «تسویق و حمایت از سرمایه‌گذاری» در نیمه سال جاری برای افزایش ارتباطات تجاری – اقتصادی با یکدیگر نشان می‌دهد برنامه‌های جدی برای هم دارند.

کیوان کاشفی، عضو هیات رئیسه اتاق ایران سال ۹۴ را برای تجارت با عراق سال فرصت‌ها و تهدیدها می‌داند. کاشفی رویکرد بازار این کشور به عدم مصرف کالاهای ترک، همچنین تا حدودی عربستان و اردن را نوعی اقبال برای رونق مصرف کالاهای ایرانی عنوان می‌کند؛ فرصتی که به گفته وی به دلیل مشکلات در بازار داخلی از آن استفاده لازم نشد. او در معرفی تهدیدها به

«فرصت امروز» می‌گوید: پایین آمدن قیمت نفت و به تبع آن کم شدن قدرت خرید مردم این کشور که عمدتاً مصرف‌کننده هستند، در واردات عراق تاثیر گذاشت و در

تجارت با عراق در سال ۹۵ تغییر می‌کند

حرکت از تجارت سنتی به تجارت مدرن



حوزه خدمات فنی مهندسی بیشترین تاثیر را گذاشت چرا که عراق با ناتوانی در پرداخت‌ها مواجه شد و متأسفانه هیچ بیمه حمایتی هم در کشور برای کمک به صادرکنندگان وجود ندارد و فعالان این حوزه با مشکلات متعددی مواجه شدند و این چالش‌ها همچنان وجود دارد. کاشفی اما سال آینده را برای مبادلات تجاری با عراق بهتر از سال ۹۴ پیش‌بینی می‌کند. او با تأکید بر استفاده از فرصت‌هایی که در سال ۹۴ ایجاد شد و همچنان وجود دارد، می‌گوید: عراق یکی از کشورهای است که می‌توانیم برای ایجاد تعرفه ترجیحی برنامه‌ریزی خوبی با آنها داشته باشیم و دیگر اینکه با توجه به فضای باز شده در سپارجام برای ارتباطات بانکی که توافق اولیه آن در نوروز انجام می‌شود، مراودات تجاری با عراق در شرایط بهتری قرار خواهد گرفت.

به گفته عضو هیات رئیسه اتاق ایران بیمه کالاها بحث دیگری است که در حال پیگیری است. کاشفی از کاهش و حذف تربیجی معاملات پایاپای، مرزنشینی، پبله‌وری و مدرنیزه کردن

به گفته عضو هیات بحث اتاق ایران بیمه کالاها بحث دیگری است که در حال پیگیری است. کاشفی از کاهش یافته و بیشتر به سمت کالاهای مصرفی رفت و کالاهایی که ارزش سرمایه‌ای داشتند اولویت نداشتند.

به دنبال این مشکلات بودجه عمرانی در عراق تقریباً صفر و پروژه‌های عمرانی متوقف شد و به گفته این صاحب‌نظر در حوزه عراق با داشتن شرایط خوب سپارجام، تجارت با

عراق نه تنها نسبت به سال گذشته رشدی نکرد بلکه با کاهش مواجه شد. درگیری اقلیم کردستان با دولت مرکزی از یک طرف و درگیری بین اقوام در اقلیم کردستان از طرف دیگر تأثیرش را در روابط تجاری ایران با شمال عراق و اقلیم کردستان گذاشت. از سویی دیگر زیرساخت‌های عراق را بسیار پیچیده عنوان بانکی و مالی فراهم نبود و باعث شد معاملات بیشتر به سمت تهاتر و پرداخت مستقیم برود و قدرت مانور را از صادرکنندگان بگیرد. رئیس اتاق مشترک ایران و عراق این عوامل را در مراودات تجاری موثر می‌داند تا آنجا که در نهایت ممکن است ۱۰ درصد از حجم تجارت با پایان امسال ۱۱/۷ میلیارد دلاری سال گذشته به دنبال داشته باشد اما در نهایت برای اطلاع دقیق

از حجم تجارت با پایان امسال باید در انتظار رقم نهایی بود که در اواخر فروردین اعلام خواهد شد. مشاور اتاق ایران در حوزه عراق، سوریه و لبنان چشم‌انداز روابط با عراق را در سال آینده متاثر از چند واقعیت در منطقه می‌داند.

سنجایی می‌گوید: اگر موضوع تروریسم در سوریه و به تبع آن

در عراق تعیین تکلیف شود ما چشم‌انداز مثبتی داریم. چون نه تنها باعث افزایش امنیت می‌شود، بلکه هزینه‌های عراق در این زمینه کم شده و تراز تجاری عراق به سمت واردات مثبت خواهد شد.

گشایش اعتبار در عراق مانند دیگر کشورها در سپارجام، آینده روابط دولت مرکزی و اقلیم کردستان و آزاد شدن مناطق متصرف شده توسط داعش از دیگر واقعیت‌های منطقه است که به اعتقاد سنجایی در افزایش مبادلات تجاری ایران با عراق موثر است. اما به اعتقاد رئیس اتاق مشترک ایران و عراق، خودکفا شدن عراق در تولید

سیمان در سال ۲۰۱۶ این کشور را از واردات این کالا بی‌نیاز می‌کند و این مسئله می‌تواند بر روابط تجاری میان دو کشور اثر کاهشی داشته باشد.

به گزارش «فرصت امروز» جعفر الحمدانی، رئیس اتحادیه اتاق‌های بازرگانی عراق، زمرستان سال گذشته در نهیمین اجلاس مشترک تجاری – اقتصادی موقعیت عراق را بسیار پیچیده عنوان کرد و نقش ایران را در این وضعیت پر اهمیت دانست.

او با وجود مشکلات سیاسی منطقه‌ای، دشواری معاملات بانکی و حمل‌ونقلی، روابط با ایران را از عوامل بهبود اقتصاد کشورش دانسته و خواهان حضور جدی‌تر ایرانی‌ها در بازار عراق شده بود. الحمدانی فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای ایرانی را متعدد عنوان کرده و گفته بود ایرانی‌ها از سرمایه‌گذاری در این بازار ترس دارند. به نظر می‌رسد شرایط سیاسی و امنیتی موجود در عراق کار را برای سرمایه‌گذاران خارجی در این کشور سخت کرده است اما شاید با بهبود شرایط، اقتصاد عراق روزهای متفاوتی را تجربه کند؛ روزهایی که دو کشور ایران و عراق آن را دور از دسترس نمی‌دانند.

اتفاق ایران عراق، سوریه و لبنان چشم‌انداز روابط با عراق را در سال آینده متاثر از چند واقعیت در منطقه می‌داند. سنجایی می‌گوید: اگر موضوع تروریسم در سوریه و به تبع آن



سهم ایران از بازار ۱۴۸ میلیارد دلاری ویتنام، ۳۴۷ میلیون دلار است

بزرگ جهان و کشورهای عضو پیمان ترانس – پاسیفیک را فراهم می‌کند.

وی گفت: هدفگذاری ۲ میلیارد دلاری روابط تجاری دو کشور در یک افق پنج ساله دور از دسترس نیست و قابلیت تحقق دارد، به‌عنوان نمونه ایران در بخشی از محصولات وارداتی ویتنام مانند مشتقات نفتی و قیر، محصولات پتروشیمی، انواع پودرهای شیمیایی، آهن، فولاد و مس با ارزش تقریبی ۳۰ میلیارد دلار، از مزیت برخوردار بوده و در شمار چند کشور نخست تولیدکننده در جهان است.

به گفته وی، ویتنام می‌تواند بخشی از نیاز بازار ایران به خصوص در زمینه پوشاک و تولیدات نساجی، تجهیزات الکترونیکی و برخی ماشین‌آلات را تأمین کند.

در حاشیه همایش فرصت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری میان ایران و ویتنام، دو تفاهم‌نامه به امضا رسید؛ نخست تفاهم‌نامه‌ای بین شرکت غدیر و پترو ویتنام که مربوط به حوزه‌های سرمایه‌گذاری در زمینه پتروشیمی، پالایشگاه‌ها، حمل‌ونقل و بیمه محصولات پتروشیمی – بود و دوم، تفاهم‌نامه‌ای بین نمایندگان از بانک مرکزی ایران و ویتنام امضا شد.

به گزارش ایرنا، پیش از این ووتین لوک رئیس اتاق بازرگانی ویتنام اعلام کرده بود که در پنج سال گذشته روابط تجاری دو کشور نصف شده و به ۸۵ میلیون دلار در سال رسیده است.



می‌توانند انتخابی با کیفیت و با قیمت مناسب برای اقتصاد رو به رشد ویتنام باشند؛ در کارهای دریایی، پروژه‌های نفت و گاز، پتروشیمی، شهرسازی و آب و فاضلاب بنگاه‌های ایرانی از شرایط قابل توجهی برخوردارند. جلال‌پور افزود: موقعیت و امتیاز جغرافیایی دو کشور، موضوع سرمایه‌گذاری مشترک در ایران و ویتنام را توجیه‌پذیر می‌کند و به‌عنوان نمونه سرمایه‌گذاری مشترک در ایران در صنعت پوشاک و تولید نساجی می‌تواند ضمن انتقال تجربه و فناوری ویتنامی‌ها، بازار بزرگ ایران و کشورهای اطراف را تأمین کند.

همچنین سرمایه‌گذاری مشترک در ویتنام در زمینه تولیدات نهایی محصولات پتروشیمی با تأمین خوراک از ایران، فرصت حضور در بازار

ایرانی از طریق ویتنام به کشورهای آمریکا و کانادا با تعرفه بسیار کم را فراهم می‌کند؛ علاوه بر این جایگاه منحصربه‌فرد و موقعیت ممتاز اقتصادی ایران در چهارراه ارتباطی جهان، فرصتی ارزشمند را برای ویتنامی‌ها فراهم می‌کند تا به بازار بزرگ ۴۰۰ میلیون نفری تروتمند منطقه دست پیدا کند.

این مقام مسئول، ایران را امن و اقتصادی‌ترین مسیر ستنایی به کشورهای سی‌ای اس، افغانستان، ترکیه و شمال عراق معرفی کرد و گفت: واقعیتی که مورد تأیید و تأکید بسیاری از کشورهای منطقه مانند چین و هند قرار گرفته رقابت آنها را در خصوص سرمایه‌گذاری در این زمینه به دنبال داشته است.

رئیس اتاق ایران افزود: ایرانی‌ها در بسیاری از عرصه‌ای پیمانکاری، مهندسی و صنعتی

تجارت



قائم مقام اتاق بازرگانی لاهور:

تجارت دوسویه به‌زودی جان می‌گیرد



قائم مقام اتاق بازرگانی و صنایع «لاهور» پاکستان سفر اخیر هیات ۲ نفره این اتاق متشکل از بازرگانان و فعالان تجاری به شهرهای مختلف ایران را بسیار مفید ارزیابی کرد و گفت که تجارت دوسویه میان ایران و پاکستان به‌زودی دوباره جان می‌گیرد.

«الماس حیدر» در گفت‌وگو با ایرنا اظهار داشت: به دنبال دستور بانک مرکزی پاکستان به بانک‌ها و موسسات مالی این کشور برای اقدام فوری جهت از سرگیری همکاری‌های بانکی با ایران، مکانسیم بانکی و کانال‌های بانکی میان دو کشور قبل از پایان ماه جاری میلادی (حداکثر ظرف مدت دو هفته) از سر گرفته خواهد شد.

اخیرا هیات ۲۶ نفره اتاق بازرگانی و صنایع لاهور برای بررسی زمینه‌های افزایش همکاری‌های تجاری و اقتصادی با ایران در شرایط بعد از لغو تحریم‌ها، به شهرهای مختلف ایران سفر کرد.

قائم‌مقام اتاق بازرگانی لاهور همچنین گفت که نمایندگان از سه بانک پاکستانی شامل «بانک پنجاب»، «بانک میزان» و «بانک الفلاح» در جمع هیات بازدیدکننده از ایران حضور داشتند و ملاقات‌های مفیدی با مسئولان بانک مرکزی و بانک‌های مختلف ایرانی انجام دادند.

وی گفت: بانک‌ها با یکدیگر در تماس هستند و امیدواریم روند گشایش «ا سی» از سوی بانک‌ها با هدف ارتقای حجم تجارت میان دو کشور به‌زودی تکمیل شود.

این مسئول اتاق بازرگانی لاهور گفت که افراد فعال در حوزه واردات نفت و گاز پاکستان نیز در هیات یاد شده حضور داشتند و در حوزه کاری خود، در این سفر تماس‌هایی با طرف‌های ایرانی برقرار کردند و پیگیری‌ها در این زمینه ادامه دارد.

وی همچنین از سفر قریب‌الوقوع دو گروه از فعالان تجاری پاکستان در حوزه صادرات پارچه و منسوجات و موادغایی این کشور به ایران خبر داد و گفت که این سفرها تا قبل از پایان ماه آینده میلادی (آوریل) انجام خواهد شد.

الماس حیدر همچنین به سفر قریب‌الوقوع حسن روحانی، رئیس‌جمهوری اسلامی ایران به پاکستان اشاره کرد و گفت که انجام این سفر در شرایط بعد از لغو تحریم‌ها، می‌تواند زمینه‌های بسیار خوبی برای گسترش همکاری‌های دو همسایه به‌ویژه در حوزه‌های اقتصادی و تجاری فراهم کند.

وی ابراز امیدواری کرد که با سفر روحانی به پاکستان، روابط دو کشور به سطح بالاتری برسد.

بازگشایی دفتر تجاری استرالیا در ایران تا سال آینده

وزیر بازرگانی استرالیا پس از دیدار با وزیر امورخارجه کشورمان که به این کشور سفر کرده است، اعلام کرد استرالیا قصد دارد دفتر تجاری خود در ایران را سال جاری میلادی مجددا بازگشایی کند.

به گزارش ایسنا، این دفتر که سال ۲۰۱۰ تعطیل شد، در داخل سفارت استرالیا در تهران قرار دارد و به افزایش تجارت و فرصت‌های سرمایه‌گذاری برای شرکت‌ها کمک می‌کند. سخنگوی استیو سیوبو، وزیر بازرگانی استرالیا اظهار کرد: کمیسیون بازرگانی استرالیا در حال حاضر از دفتر بازرگانی این کشور در دوبی حمایت لازم برای شرکت‌های استرالیایی را فراهم می‌کند و از نیمه دوم سال ۲۰۱۶ در سفارت استرالیا در تهران حضور دائمی خواهدداشت.

براساس گزارش فایننشیال ریویو، وزیر بازرگانی استرالیا در دوران تحریم‌ها گفته بود تجارت این کشور با ایران حدود ۲۵۰ میلیون دلار در سال است و تنها پس از اجرای توافق هسته‌ای می‌تواند افزایش پیدا کند.

به گفته سیوبو، برداشته شدن تحریم‌ها فرصت‌هایی را در بخش‌هایی مانند تجهیزات معدنی، فناوری و بخش‌های خدمات و عرضه کالاهای کشاورزی مانند جو و گندم برای شرکت‌های استرالیایی ایجاد کرده است. کمیسیون بازرگانی استرالیا همچنین فرصت‌هایی را برای همکاری بازرگانی در بخش‌های بهداشت و پزشکی، آموزش و تعلیم مهارت‌ها شناسایی کرده است.

مقامات کمیسیون بازرگانی استرالیا پس از دیداری که جولی بیشاپ، وزیر امور خارجه این کشور سال گذشته از ایران داشت، نوامبر به تهران سفر کردند. به گزارش ایسنا، محمدجواد ظریف، وزیر امور خارجه کشورمان در دیدار با وزیر تجارت استرالیا پیرامون گسترش روابط دوجانبه از جمله در زمینه مدیریت منابع آب، فناوری‌های نوین کشاورزی، خطوط هوایی و ارتباطی میان دو کشور، استفاده از فناوری برای صرفه‌جویی در آب و حل مشکلات بانکی را برزنی کرد و با اشاره به ظرفیت ارتباطی ایران به‌عنوان نقطه اتصال کشورهای جهان با منطقه آسیای مرکزی و قفقاز و افغانستان و ظرفیت‌های توریستی ایران، از استرالیا برای سرمایه‌گذاری در این حوزه‌ها دعوت کرد.

حمل و نقل



تعداد ایستگاه‌های مترو به ۱۰۰ رسید

روز گذشته با حضور معاون اول رئیس‌جمهور و شهردار تهران، ایستگاه متروی مهرآباد افتتاح شد. به گزارش مهر، پروژه خط متروی فرودگاه مهرآباد به طول ۲ کیلومتر با مختصات منحصر به فردی از جمله طراحی ایستگاه‌ها و مبلمان خاص واگن‌ها به منظور حمل توشه همراه مسافر و برنامه زمان‌بندی با قابلیت تردد هوشمند و بدون راننده قطارها را داراست. این خط با چهار ایستگاه شامل ایستگاه بیمه، ایستگاه شماره یک فرودگاه، ایستگاه شماره دو فرودگاه و ایستگاه شماره سه فرودگاه، امکان دسترسی آسان شهروندان را به ترمینال‌های فرودگاه مهرآباد و ناوگان مترو تهران و حومه برقرار خواهد کرد. برای ساخت ایستگاه بیمه به طول ۱۶۰ متر و به روش ترانشه باز ۱۰۵۰۰ مترمکعب خاکبرداری، ۵۳۰۰ تن میلگرد، ۳۸۰۰۰ مترمکعب بتن‌ریزی و ۳۵۰۰ مترمربع قالب‌بندی به کار رفته است. در این ایستگاه به منظور تردد آسان مسافران تعداد ۱۶ دستگاه پله برقی و ۴ کابین آسانسور تعبیه شده است.

ورود ۲۰۰ قطار بازسازی شده آلمانی

مدیرعامل قطارهای فدک با اشاره به اینکه هر ماه یک رام قطار بازسازی شده پنج ستاره وارد ناوگان ریلی کشور می‌شود، گفت: با ورود ۲۰۰ واگن مسافری فدک به ناوگان ریلی ظرفیت جابه‌جایی قطارهای درجه یک ۲۵ درصد افزایش می‌یابد.

به گزارش تسنیم، مهدی معصومی با اشاره به قرارداد خرید ۲۰۰ واگن مسافری، اظهار کرد: این واگن‌ها دست دوم بوده و سن آنها ۱۲ سال است که در داخل کشور توسط یکی از هلدینگ‌های فدک بازسازی می‌شوند. وی با بیان اینکه این واگن‌ها متناسب با شرایط مسافران ایرانی بازسازی کامل می‌شود، تصریح کرد: نگاه ما به حوزه خدمات‌رسانی تخصصی است و به همین منظور نیروهای متخصص برای هماهنگ‌کردن قطار انتخاب شده‌اند.

وی با یادآوری اینکه ۲۹ آذرماه امسال طی مراسمی با حضور وزیر راه و شهرسازی نخستین رام قطارهای فدک به بهره‌برداری رسید، افزود: براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته در هر ماه یک رام قطار بازسازی و وارد ناوگان ریلی کشور می‌شود. با توجه به افتتاح سه رام قطار در روز سه‌شنبه (امروز) چهار رام قطار فدک در مسیر تهران-مشهد مسافران را جابه‌جا می‌کنند.مدیرعامل قطارهای فدک با اشاره به اینکه از ۲۰۰ دستگاه واگن آلمانی تاکنون ۱۲۳ واگن وارد کشور شده است، گفت: با ورود ۲۰۰ واگن مسافری فدک به ناوگان ریلی ظرفیت جابه‌جایی قطارهای درجه یک ۲۵ درصد افزایش می‌یابد. به گفته معصومی، با ورود ۲۰۰ واگن مسافری فدک ۲ میلیون صندلی به ظرفیت جابه‌جایی مسافر در شبکه ریلی کشور افزوده می‌شود.

گزارش «فرصت امروز» از خرید آخر سال خانه

بازار مسکن شب عید گران نشد



نازila مهدیانی
nazila.mahdiani@gmail.com

سومین سال رکود بازار مسکن هم تمام شد و رونق به بازار نرسید، حال کارشناسان معتقد هستند سال ۹۵ سال خیز خروج رکود از بازار مسکن است و سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی در حوزه تحریک تقاضا در بازار جواب می‌دهد و اواخر نیمه اول سال آینده، زمان شروع دوره رونق خواهد بود اما به طور سنتی با رسیدن به روزهای پایانی سال میزان معاملات مسکن هم مانند هر فروش هر محصول دیگری در بازار افزایش می‌یابد که اسفند امسال نسبت به دو سال رکود گذشته میزان معاملات تا حدودی افزایش یافته اما هنوز به دوران طلایی سال‌های ۸۵ تا ۸۹ نرسیده است، معمولاً بازار شب عید مسکن از اواسط بهمن ماه شروع و تا پایان اسفند ماه ادامه دارد و میزان معاملات با کمی افزایش شده و در این بازه زمانی به طور جهشی بالا می‌رود. هر چند که با توجه به رکود عمیق بازار مسکن در طول دو سال گذشته، خانه از خرید آخر سال جا ماند اما گفته می‌شود اسفند ماه امسال میزان معاملات نسبت به اسفند ماه سال گذشته درصدی افزایش یافته است.

افزایش معاملات بدون افزایش قیمت

یکی از تفاوت‌های خرید شب عید بازار مسکن امسال نسبت به سال‌های گذشته افزایش معاملات مسکن بدون افزایش قیمت و همچنین افزایش عرضه واحدهای مسکونی نوساز بوده است،

هر چند که این افزایش عرضه می‌تواند دلیل قانع‌کننده‌ای برای عدم افزایش قیمت باشد اما کارشناسان معتقد هستند حساب بازار مسکن تخلیه شده و کشش افزایش قیمت را ندارد مگر اینکه با کمبود عرضه مواجه شود. ایرج رهبر، کارشناس اقتصاد مسکن در گفت و گو با «فرصت امروز» با بیان اینکه افزایش معاملات نوروزی مسکن بسیار جزئی بوده و نمی‌تواند نشانه وعلا متی از رونق باشد، گفت: تا زمانی که ساختار اقتصاد کلان تغییری نداشته باشد یا دولت برای بخش مسکن به طور جداگانه و ویژه تدبیری نپندیشد نمی‌توان انتظار خروج از رکود را داشت اما وضعیت بازار اسفند ماه سال جاری بهتر از دو سال گذشته است و نکته حائز اهمیت اینکه

این افزایش معاملات در اسفند ماه قدرت افزایش قیمت در بازار را نداشت. وی با اشاره به سیاست‌های وزارت راه و شهرسازی در بازار مسکن اظهار داشت: بازار مسکن در حال حاضر دوره انتظار را به سر می‌برد تا وام ۸۰ و ۱۶۰ میلیون تومانی به دست مصرف‌کننده برسد، باید دید چقدر از متقاضیان مسکن برای سپرده‌گذاری در صندوق پس‌انداز یکم نسبت به افتتاح حساب اقدام کرده‌اند و چه زمانی این وام‌های جدید به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد، رهبر افزود: معتقدم تا زمانی که این وام‌ها به دست مردم نرسد تحرکی در بازار مسکن نخواهیم دید اما افزایش حجم معاملات سایر گروه‌ها را هم تحریک به خرید مسکن می‌کند.

زنگ خطر بازار مسکن
طبق گزارش‌های رسمی وزارت راه و شهرسازی بازار مسکن نسبت به ۳۰ ماه گذشته چیزی حدود ۳۰ الی ۳۵ درصد کاهش قیمت داشته که این حد از کاهش قیمت‌ها به تخلیه حباب قیمتی برمی‌گردد اما ادامه نزول قیمت‌ها برای بازار خطرناک است. احمد جوکار، کارشناس بازار مسکن در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اینکه بازار مسکن دیگر کشش کاهش قیمت را ندارد و قیمت‌ها به کف رسیده است، گفت: ادامه کاهش قیمت‌ها زنگ خطری برای بازار مسکن است، چراکه با کاهش قیمت‌ها و ثابت‌ماندن هزینه‌های ساخت و افزایش هزینه‌های دست‌اندرکاران ساخت،

حاشیه سود بازار کاهش می‌یابد بنابراین با کاهش سود انگیزه برای تولید مسکن بین سازندگان کم می‌شود و بازار با کمبود عرضه و انباشت تقاضا مواجه می‌شود. وی همچنین درباره وضعیت بازار مسکن در روزهای پایانی سال گفت: در حالت عادی خریدوفروش در بازار مسکن باید سه الی چهار برابر آمار و اعداد امروز باشد اما فایل‌های فروش نشان می‌دهد، معاملات در روزهای پایانی سال نسبت به ماه‌های گذشته افزایش داشته است. از آنجا که قیمت‌ها به عدد منطقی رسیده، بنابراین افزایش معاملات منجر به افزایش قیمت نشد، البته بازار هنوز در رکود است و در این شرایط افزایش جزئی معاملات نمی‌تواند قیمت‌ها را بالا ببرد.

این کارشناس مسکن ادامه داد: دولت در تلاش است که با اجرای چند سیاست به طور هم‌زمان از جمله افزایش سقف تسهیلات و راه‌اندازی صندوق‌های زمین و مسکن و خرید مسکن از طریق بورس و... به تقاضاهای متنوع با روش‌های متعدد جواب دهد. جوکار با بیان این موضوع که بعید به نظر می‌رسد در سه ماه اول سال آینده اتفاقی در بازار مسکن بیفتد، گفت: این افزایش حجم معاملات در اسفند ماه به طور سنتی در پایان هر سال دیگر رخ می‌دهد که به معنای ورود به دوره رونق نیست اما معتقدم تا تابستان سال آینده شاهد افزایش معاملات مسکن باشیم و خیز خروج از رکود برداشته می‌شود.

ورود ۳۷ رام قطار ایرانی – کره‌ای به ناوگان

وزیر راه و شهرسازی گفت: برای نوروز امسال واگن‌های قدیمی کنار گذاشته شد و یک میلیون و ۸۵۰ هزار صندلی برای مسافران قطار آماده کرده‌ایم. به گزارش فارس، عباس آخوندی در مراسم افتتاح پنج رام قطار و پروژه‌های توسعه‌ای ایستگاه راه‌آهن تهران، اظهار داشت: ناوگان ریلی کشور بسیار قدیمی است و هنوز واگن‌هایی با عمر ۵۰ سال در کشور تردد دارند. وی با تأکید بر اینکه نوسازی واگن‌های قدیمی در دستور کار راه‌آهن و شرکت‌های ریلی قرار دارد، اظهار داشت: به‌عنوان مثال ۳۷ رام قطار از کره وارد کشور شد که ۱۷ رام وارد ناوگان شد. ۲۰ قطار جدید دیگر نیز از این پروژه به‌زودی وارد کشور می‌شود که حاصل جوینت ایرانی و کره‌ای است.

آخوندی بابیان اینکه برای برقی کردن قطار در حال مذاکره با شرکت‌های مختلف هستیم، گفت: همچنین پروژه‌های سرمایه‌گذاری را دنبال می‌کنیم تا سیستم لیزینگ قطار را راه‌اندازی کنیم که در این باره می‌توان به طرح اجاره به‌شرط تملیک قطارها اشاره کرد که البته مانند هواپیما بسیار راحت نیست. وی با تأکید بر اینکه باید تعداد ناوگان ریلی کشور دو برابر شود، اظهار داشت: حدود ۱۰ سال سرمایه‌گذاری ما در حوزه قطارها محدود بوده است. وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه برای نوروز امسال تعدادی از واگن‌های قدیمی کنار گذاشته شد، گفت: امسال یک میلیون و ۸۵۰ هزار صندلی برای مسافران نوروزی قطار در نظر گرفته شد و فروش بلیت‌ها به‌صورت اینترنتی (۵۰ درصد) و حضوری (۵۰ درصد) انجام شد.

کاهش ۳۵ درصدی قیمت ثابت مسکن

مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی با بیان اینکه معاملات در اسفندماه بدون افزایش قیمت افزایش یافت، گفت: قیمت ثابت مسکن نسبت به دو سال گذشته ۳۵ درصد کاهش یافت که ادامه این کاهش قیمت به نفع بازار نیست. علی چکنی، در گفت و گو با ایلنا با بیان اینکه با توجه به افزایش معاملات مسکن در پایان سال خوشبختانه با افزایش قیمت در بازار مواجه نشدیم، اظهار داشت: هر چند به طور سنتی خرید خانه شب عید افزایش می‌یابد اما این افزایش معاملات با افزایش قیمت همراه نبود. وی با بیان اینکه در حوزه اقتصاد دو مبنای قیمت ثابت و جاری وجود دارد، ادامه داد: قیمت جاری مسکن نسبت به ۳۰ ماه گذشته یعنی از اواخر خردادماه ۹۴ تا بهمن ۹۴ الی ۳۰۰ هزار تومان در هر مترمربع کاهش پیدا کرده است. مدیرکل دفتر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت راه و شهرسازی افزود: همچنین در بخش قیمت ثابت هم در این بازه زمانی ذکر شده با کاهش قیمت ۳۰ الی ۳۵ درصدی در هر متر مربع مواجه شدیم. چکنی با تأکید بر اینکه ادامه این نزول قیمت به نفع بازار مسکن و مصرف‌کننده نیست، اظهار داشت: با کاهش قیمت انگیزه ساخت کاهش می‌یابد، بنابراین ممکن است با کمبود عرضه مواجه شویم. وی افزود: به طور قطع در بخش مسکن با شوک قیمتی مواجه نمی‌شویم. وی گفت: مسکن نسبت به دو سال گذشته افت قیمت داشته و کشش کاهش قیمت بیش از این ارقام در بازار وجود ندارد و ادامه کاهش قیمت‌ها با کمبود مسکن و کاهش عرضه همراه خواهد بود و این یک زنگ خطر است.

هشدار وزارت راه و شهرسازی به خریداران ویلا در سفر نوروزی

وزارت راه و شهرسازی درباره خرید ویلا و زمین در شهرهای شمالی بدون در نظر داشتن شرایط لازم در ایام نوروز هشدار داد. مرکز اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی اعلام کرد: متأسفانه برخی افراد سودجو، زمین‌های دارای کاربری کشاورزی را به‌ویژه در استان‌های شمالی بدون مجوز از مراجع ذی‌صلاح تفکیک می‌کنند و به معرض فروش می‌گذارند و حتی در مواردی پس از ساخت غیرقانونی ویلا آن را می‌فروشند.

وی افزود: این موضوع موجب شده بخش قابل توجهی از آگهی‌های نشریات به فروش زمین‌ها و ویلاهای فاقد اسناد مالکیت و مجوز ساخت اختصاص یابد که وزارت راه و شهرسازی به هموطنان توصیه می‌کند دقت لازم را هنگام خریداری این املاک به کار گیرند.

بی نیاز تصریح کرد: در این زمینه استعلام از اداره کل راه و شهرسازی، مشورت با مشاور حقوقی و دیدن اسناد لازم برای خرید زمین و ویلا توصیه می‌شود.

وی با اشاره به نامه دادستان کل کشور در تاریخ ۹۴/۱۲/۱۱ در رابطه با لزوم اتخاذ تدابیر و تمهیدات پیشگیرانه برای کاهش تصرفات و تجاوزات به اراضی دولتی در ایام تعطیلات نوروزی تصریح کرد: وزارت راه و شهرسازی از مدیران کل راه و شهرسازی استان‌ها درخواست کرده است که ضمن تعامل و هماهنگی با رؤسای محترم کل دادگستری استان و برگزاری جلسه فوق‌العاده شورای حفظ حقوق بیت‌المال، نحوه اقدام شعب ویژه، شش‌ت‌زنی نیروهای کشیک و در نهایت اثرات و نتایج حاصل را برای مشاور وزیر و نماینده تام‌الاختیار در شورای حفظ حقوق بیت‌المال ارسال کنند.

یادآوری می‌شود در تعطیلات نوروزی با مسافرت هم وطنان به‌ویژه به مناطق شمال کشور، افراد فرصت طلب و سودجو مبادرت به فروش زمین‌های کشاورزی به‌عنوان ویلا یا با کاربری مسکونی و تجاوز به اراضی بیت‌المال می‌کنند که باید اطلاع‌رسانی لازم در این خصوص صورت گیرد.

با اشاره به اینکه تلفن‌های گویای وزارت راه و شهرسازی در زمینه هوشناسی، وضعیت راه‌های کشور، حرکت قطارها و هواپیماها به‌صورت شبانه‌روزی در ایام نوروز آماده پاسخگویی به شهروندان است، اظهار کرد: تلفن ۵۱۴۹ آماده پاسخگویی به مسافران ریلی در زمینه فروش بلیت، اعلام برنامه حرکت قطارها، اطلاعات موجودی و اطلاعات آژانس‌ها و... است و اطلاعات حرکت قطارها از شماره ۱۵۳۹ قبل‌پیگیری‌ست

آگهی فراخوان عمومی مناقصه

مناقصه: گزارداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر
دستگاه نظارت‌مدیریت ساخت و توسعه راه ها (اداره فنی و امور مهندسی مشاور)
نوع پروژه و موضوع: به شرح جدول زیر

ردیف	شماره مناقصه	شرح عملیات	تاریخ دریافت اسناد	مهلت تحویل اسناد	تاریخ گشایش پاکات
۱	۹۴/۱۲	انجام مطالعات نقشه برداری زمینی (هیدروگرافی) خروجی دوم بوشهر	۹۴/۱۲/۲۶ تا ۹۵/۰۱/۸	۹۵/۰۱/۲۲ تا پایان وقت اداری	۹۵/۰۱/۲۳ ساعت ۸ صبح

روش انتخاب مشاور طبق "آیین نامه بند "ه" ماده ۲۹ خرید خدمات مشاوره"
محل دریافت اسناد:بوشهر ابتدای بلوار سپید فرنی- اداره کل راه و شهرسازی استان بوشهر- اداره پیمان و رسیدگی محل تحویل اسناد: دبیرخانه اداره کل ساختمان شماره دو
حداقل شرایط مجاز برای دریافت اسناد:
داشتن گواهینامه صلاحیت خدمات مشاوره پایه ۲ تخصص نقشه برداری زمینی (هیدروگرافی) از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور
مهلت تحویل اسناد تا پایان وقت اداری مورخ ۹۵/۰۱/۲۲ می باشد.
برای کسب اطلاعات بیشتر به تارنمای <http://iets.mporg.ir> مراجعه نمایید. در ضمن هزینه درج آگهی بر عهده برنده یا پرنندگان مناقصه خواهد بود.

اداره کل راه و شهر سازی استان بوشهر

یک ی از یک میلیون آسیاتک ی بشی

میتونی

دارنده پروژه FCP شماره ۱۶-۹۴-۱۰ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

سرویس صبحانه آسیاتک ی، ۱۳۹۵ گیک ۶ تا ۱۰ صبح، فقط ۲۴ هزار تومان (علاوه بر ۱۲ گیک در ۱۲ ماه، با سرعت نامحدود درون شبکه ای)

۱۵۴۴

۱۰۰۰۱۵۴۴

asiatech.ir

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه | ۲۶ اسفند ۱۳۹۴ | شماره ۴۷۰ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز	دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۴۳۳ (خط ویژه)
مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی	روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۴
شورای سردبیری:	فکس تحریریه: ۸۶۰۷۳۳۰۲
محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی	سازمان آگهی ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶
شهریار شمس مستوفی، محمدصادق چنان صفت	سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۳
چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز	آین تابه اطلاع حرفه ای روزنامه:
آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹	WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR



حضرت آیت‌الله خامنه‌ای:

جهت‌گیری کلی حرکت کشور خوب است

سخنان و دیدگاه‌های امام(ره) را به عمق جامعه و تا

دور دست‌ترین مناطق رساند، روحانیت و طلاب بودند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای تأکید کردند: اگر حوزه

علمیه قم نبود، حرکت امام (ره) شاید به موفقیت

نمی‌رسید و این نشان‌دهنده نقش حوزه علمیه قم در

شکل‌گیری و استمرار انقلاب اسلامی است.

ایشان افزودند: آن نیرویی که مردم را به خیابان‌ها

آورد و آن راهپیمایی‌های بزرگ و میلیونی را شکل داد،

تأثیرگذاری طلاب بود که فکر و نیت امام (ره) را در

دورترین نقاط کشور نیز منتقل کردند.

رهبر معظم انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه حلقه

واسط میان امام (ره) و شکل‌گیری انقلاب اسلامی،

حوزه علمیه قم بود، خاطرنشان کردند: با توجه به

نقش ممتاز و بی‌بدیل حوزه علمیه قم در پیروزی

انقلاب اسلامی، اکنون انگیزه‌ها و طرح‌هایی برای

«انقلاب‌زدایی» از حوزه علمیه وجود دارد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای گفتند: اگر بخواهیم نظام

اسلامی همچنان «اسلامی و انقلابی» بماند باید حوزه

علمیه، «انقلابی» بماند زیرا اگر حوزه علمیه انقلابی

نماند، نظام در خطر «انحراف از انقلاب» قرار خواهد

گرفت.

ایشان با تأکید بر اینکه باید از هر گونه تلاشی برای

«انقلاب‌زدایی» از حوزه‌های علمیه احساس خطر کرد،

افزودند: باید با فکر و تدبیر و برنامه‌ریزی حکمت‌آمیز،

با این خطر مقابله کرد تا حوزه علمیه قم همواره یک

حوزه انقلابی و مهد انقلاب باقی بماند و بیش و

حرکت انقلابی در آن توسعه یابد.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با اشاره به شیوه‌های مخالفت

با انقلاب افزودند: گاه به صراحت با اصل انقلاب مخالفت

می‌شود اما گاهی غیرمستقیم با مبانی و مبادی اعتقادی

انقلاب مخالفت می‌شود که باید در این زمینه حساس بود

و تأکید مکرر بر ضرورت هوشیاری در مقابل استکبار و

آمریکا به همین علت است.

ایشان علت اصلی مخالفت نظام سلطه با جمهوری

اسلامی را ایستادگی ایران در مقابل نظام ظالمانه

جهانی برشمردند و خاطرنشان کردند: اگر این

ایستادگی نباشد هر اسم و شکلی داشته باشید، نظام

رئیس جمهوری: شرایط ورزش بانوان را فراهم کنیم

داریم و ورزش قهرمانی هم الگو، محرک و هم متوق و بسیار مهم است، چرا که در ورزش قهرمانی بحث افتخارات ملی مطرح است که از جایگاه اجتماعی، سیاسی و بین‌المللی برخوردار است.

در سال ۹۴ وارد تجارت هسته‌ای

جهانی شدید

رئیس‌جمهوری با اشاره به اینکه فرق بین سال‌های ۹۰ تا ۹۳ با سال ۹۴ از لحاظ دنیا بحث غنی‌سازی قانونی ایران است، گفت: کسی حق اعتراض ندارد، چرا که در سال‌های قبل غنی‌سازی ایران غیرقانونی بود البته از دید آنها چون قطعنامه الزامی شورای امنیت علیه ما صادر شده بود.

روحانی گفت: در سال ۹۴ فروختن مواد هسته‌ای و خرید آن قانونی و آزاد شد و هم UFE فروختیم و هم یک زرد خریدیم و وارد تجارت هسته‌ای جهانی شدیم.

وی اضافه کرد: در سال ۹۴ آب سنگین را به بزرگ‌ترین کشور صنعتی دنیا فروختیم و باز هم می‌فروشیم و وارد تجارت در زمینه هسته‌ای شدیم.

روحانی تصریح کرد: قبل از سال ۹۴ هر کسی در زمینه هسته‌ای به کشور ما کمک می‌کرد از دید آنها خلاف قانون بود و امروز طبق مصوبه شورای امنیت همه کشورها باید به ایران کمک کنند و قبل از سال ۹۴ روابط پولی، بانکی و بیمه‌ای ما با دنیا تعطیل بود.

سلطه با شما مخالفتی نخواهد داشت. رهبرمعظم انقلاب اسلامی مخالفت با مبانی و مسائل مورد تأکید امام حکیم و بصیر و هوشیار ملت را از دیگر شیوه‌های مخالفت غیرمستقیم با انقلاب و نظام اسلامی خواندند و افزودند: معنای حقیقی تقابل سیاسی و تبلیغی با مبانی و تأکیدات امام خمینی (ره)، ضدیت با اسلام سیاسی و اسلام نابی است که نخستین بار پس از صدر اسلام در ایران به تشکیل حکومت پرداخته است.

ایشان در بیان راه‌حل مقابله با حرکتی که تضعیف تفکر و روحیه انقلابی را در حوزه‌ها دنبال می‌کند، گفتند: مجموعه‌های دست‌اندرکار حوزه به‌ویژه مجمع نمایندگان طلاب حوزه علمیه قم می‌توانند با گسترش برنامه‌ریزی شده ارتباط منظم و محتوالی با بدنه حوزه، تشکیل گروه‌های فکری برای دستیابی به راه‌های صحیح ترویج تفکرات انقلابی، شناسایی و حل مشکلات و شبهات ذهنی طلاب در این زمینه نقش مؤثری ایفا کنند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای مجمع نمایندگان طلاب را پدیده بسیار خوبی ارزیابی کردند که باید از لحاظ قانونی و جایگاهی و نیز از لحاظ درونی و محتوایی تداوم یابد و تقویت شود.

ایشان افزودند: با این نگاه و با برنامه‌ریزی لازم و در پرتو فضل الهی صدها مدرس موفق و انقلابی تربیت می‌شوند و با تکیه بر رابطه قلبی و معنوی طلاب و مدرسین، در حوزه‌های علمی، تفکر و روحیه انقلابی هر چه بیشتر ترویج خواهد شد.

رهبر معظم انقلاب اسلامی در پایان سخنان‌شان تأکید کردند: با وجود برخی پدیده‌های نامطلوب در گوشه و کنار، جهت‌گیری کلی حرکت کشور، خوب و رو به پیشرفت است و افق آینده به لطف پروردگار در همه زمینه‌ها روشن است.

پیش از سخنان رهبر معظم انقلاب اسلامی، حجت‌الاسلام‌المسلمین حسینی‌نژاد، رئیس جمعی نمایندگان طلاب و فضایی حوزه علمیه قم گزارشی از طرح‌ها و فعالیت‌های این مجمع و برنامه‌های آن بیان کرد.

سیاست

تماس تلفنی پوتین و اوباما درباره خروج نیروهای روسی از سوریه

رؤسای جمهور آمریکا و روسیه درباره خروج نیروهای

روسی از سوریه گفت‌وگوی تلفنی کردند.

به گزارش ایسنا، به نقل از شبکه خبری اسکای نیوز

عربی، گفت‌وگوی تلفنی ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور

روسیه و باراک اوباما، همتای آمریکایی وی پس از آن

صورت گرفت که پوتین دستور خروج نیروهای روسی از

سوریه را صادر کرد.

پوتین به اوباما ابلاغ کرد که نیروهای روسی پس از

تکمیل مأموریت‌های اصلی خود در مبارزه با تروریسم از

سوریه عقب‌نشینی خواهند کرد.

کرملین در بیانیه‌ای اعلام کرد، دو طرف خواهند

افزایش تلاش‌ها برای حل و فصل بحران سوریه شده و

اعلام کرده‌اند که از مذاکرات صلح سوریه در ژنو با نظارت

تیتراخبار

◀ **مقامات ترکیه در ادامه**

درگیری با اعضای پ‌ک‌ک در شهر

«یاریکر» واقع در جنوب شرقی

کشور، حکومت نظامی اعلام کردند.

◀ **رسانه دولتی کره‌شمالی گزارش**

داد، کیم جونگ اون دستور داده

است تا یک کلاهک هسته‌ای در

«آینده‌ای نزدیک» آزمایش شود.

فرمانده نیروی انتظامی از به‌کارگیری بیش از ۵۰۰ هزار نیرو در طرح نوروزی خبر داد.

به گزارش ایسنا، سردار حسین اشتری در حاشیه رزمایش

بزرگ‌ترافیکی و خدمات سفر که صبح دیروز در مجاورت

حرم حضرت امام خمینی (ره) برگزار شد، با حضور در

جمع خبرنگاران اظهار کرد: در طرح نوروزی امسال بیش

از ۵۰۰هزار نفر از نیروهای پلیس، امدادی و خدماتی در

جاده‌های سراسر کشور حضور دارند و امیدواریم با آمادگی

تمام دستگاه‌ها و همچنین همکاری تمام مردم، سال

تذکرات به موقع خود به والدین و بزرگ‌ترها، تأثیرات

چشمگیری داشته‌اند که از آنها قدردانی کرده و می‌خواهم

که در طرح نوروزی نیز پلیس را پاری کنند.

تیتراخبار

◀ **صبح روز سه شنبه با حضور**

اسحاق جهانگیری، معاون اول

رئیس‌جمهور خط مترویی فرودگاه

مهرآباد تهران افتتاح شد.

◀ **حمید جلالوندی، مدیر کل**

ارزیابی زیست‌محیطی سازمان

حفاظت محیط زیست تأکید کرد

که امکان اجرای طرح انتقال آب

رودخانه زاب به دریاچه ارومیه تا

زمان صدور مجوز وجود ندارد.



شیخ الازهر باید فیلم محمد رسول‌الله را ببیند

زیرا فیلم‌های ایرانی در اکثر جشنواره‌های بین‌المللی عربی به نمایش درآمده‌اند ولی مشکل فیلم اخیر به تصویر درآمدن شخصیت رسول (ص) است که با مخالفت «الازهر» مواجه شده است.»

این روزنامه ادامه می‌دهد: «ما این حق مجیدی است تا خواستار تماشای این فیلم توسط شیخ الازهر شود. این کارگردان بزرگ ایرانی در مصاحبه خود می‌گوید که درصدد ارائه این فیلم به منظور تصحیح چهره رایج از اسلام و رسول (ص) در این دوره بوده است که دین اسلام را به خشونت‌طلبی متهم می‌کند و اهتمام داشته تا تصویر پیامبر را به نمایش درنیآورد و صرفا به‌صورت جزئی این امر صورت گرفته و فقط از پشت یا تنها چشم و دست ایشان به تصویر کشیده شده است و نه چهره کامل ایشان.»

تیتراخبار

◀ **ارکستر نوجوانان ایران در واپسین**

روزهای سال ۹۴. آخرین جلسه تمرین

خود را با لوریس چکناوریان برگزار کرد

و مورد تشویق این رهبر پیشکسوت

ارکستر قرار گرفت.

◀ **حجت‌الله ایوبی، رئیس سازمان**

سینمایی گفت: فیلم‌هایی که به خارج

برده‌یم مشکل حضور جشنواره‌ای پیدا

نمی‌کنند.



تعمید برانکو از دایی

با خیر گفت: خیر. هیچ شرایطی نگذاشتم، البته طبیعی است درباره بازیکنان نظر بدهم اما تا این لحظه هیچ صحبتی در این باره انجام نشده است.

او درباره رای کمیته انضباطی که باعث محرومیت هواداران پرسپولیس و همین‌طور محسن بنگر شد هم گفت: نمی‌دانم بنگر به چه دلیلی محروم شد. البته محرومیتی هم که برای هواداران در نظر گرفتند، بیش از حد سخت بود. معمولا این گونه اتفاقات با جریمه‌های نقدی حل می‌شود. نمی‌توانم در امور کمیته انضباطی دخالت کنم و نمی‌دانم چرا بنگر محروم شده است.



همسر هادی نوروزی از مردم ایران به‌خاطر انتخاب گل هادی نوروزی به عنوان گل سال فوتبال ایران تقدیر و تشکر کرد



افزایش ۲۰ درصدی دوربین‌های ثبت تخلفات در سال ۹۵

زیادی دوربین نیز در سطح جاده‌ها نصب شده و کنترل تخلفات به واسطه دوربین‌ها نیز انجام می‌شود.

فرمانده نیروی انتظامی با بیان اینکه در سال آینده

۲۰درصد به تعداد دوربین‌ها افزوده خواهد شد، گفت:

تأکید ما به ماموران پلیس این بوده که با اخلاق خوب و

رفت نسبت به اعمال قانون برای متخلفان اقدام کنند.

اشتری همچنین در پاسخ به سوالی درباره همیاران

پلیس گفت: همیاران پلیس تأثیر بسیاری در کاهش

تصادفات و همچنین تلفات رانندگی داشتند و آنها با

تذکرات به موقع خود به والدین و بزرگ‌ترها، تأثیرات

چشمگیری داشته‌اند که از آنها قدردانی کرده و می‌خواهم

که در طرح نوروزی نیز پلیس را پاری کنند.



جرائم رانندگی از سه‌شنبه ۲۵ اسفند ماه در سراسر کشور با نرخ جدید اعمال می‌شود

فرهنگ



مجله‌ای که باید آن را با پاهای تان بخوانید

مرضیه فروتن



مجلات مختلفی در جهان وجود دارند که با تمرکز روی موضوعات متنوع در صدد جلب توجه افراد به سوی خود هستند، اما ظاهراً خلاقیت هرگز از پا نمی‌ایستد به خصوص در صورتی که فکر کنید مجله جدید یک برند را باید با پاهای تان بخوانید. «Hansaplast» در پی کشف راهی منحصر به فرد برای تبلیغ خط تولید جدید خود به نام «FoodExpert» است.

او تلاش می‌کند تا با طرحی فراتر از یک آگهی تبلیغاتی جذاب در یک مجله پر طرفدار این کار را انجام دهد. در ادامه مسئولان این برند تولیدکننده باند و چسب برای پا فهمیدند که منحصر به فرد بودن آنها باید با یک نسخه سفارشی از مجله‌ای برجسته شود که فقط به طرح موضوعات مرتبط با پا می‌پردازد.

شما چگونه چنین مجله‌ای را جالب می‌کنید؟ شاید انتشار مجله‌ای درباره پا چندان خوشایند به نظر نرسد. به همین دلیل یک استودیوی خلاق به نام «BEING» فرانسه پیشنهاد کرد تا آنها مجله‌ای را به دست مخاطبان برسانند که واقعاً به سبکی مبتکرانه با پا خوانده می‌شود. به این ترتیب آنها معتقدند که چرا یک مجله راجع به پا را باید با دست خواند؟

به همین دلیل دست‌اندرکاران این برند سایز و وزن مجله را تغییر دادند و آن را بزرگ‌تر و سنگین‌تر کردند. سپس اجازه خواندن کتاب به خواننده‌ها از فاصله بیشتر داده می‌شود. افزایش وزن مجله فرصت ورق زدن صفحات آن را با به افراد خواهد داد.

این مجله با تصاویر صیقلی و رنگارنگ خود قصد جلب توجه شما و به‌طور همزمان تبلیغ یک محصول به شکلی جذاب و هیجان‌انگیز را دارد. سری محصولات جدید «Hansaplast» موسوم به «FootExpe» شامل یک کرم ضد پینه، یک نودووات، یک ضد عرق و یک کرم پای احیا کننده می‌شود که همگی مصرف‌کنندگانی را هدف قرار خواهند داد که گرایش به جوان‌تر شدن دارند. به همین علت ماری ریستود، یک متخصص در زمینه بهداشت و سلامتی و BEING تصمیم گرفتند تا کانون توجه این کمپین بازاریابی را از باندهای کمکی به برند جذابی که هنوز هم به مراقبت از پاهای افراد می‌اندیشد، تغییر دهند.

علاوه بر این، به‌جز انتشار مجله، آنها کمپین خود را با استفاده از هشتگ #selfeHANSAPLAST به‌طور آنلاین توسعه دادند که عکس‌های بیشتری از ورق زدن مجله با پا را پخش می‌کند. البته افرادی نیز وجود دارند که می‌گویند آیا طرح چنین ایده‌ای واقعاً لازم بود؟ آنها این این سوال را مطرح می‌کنند که آیا واقعاً نیاز به خواندن یک مجله با پاها احساس می‌شود؟ در این صورت شاید هیچ چیز جالب و خلاقانه‌ای لزوماً مورد نیاز مصرف‌کنندگان نباشد.

به هر حال، اگر به جلب توجه افراد با استفاده از ایده جدیدی می‌پردازید که قبلاً حتی به آن فکر نیز نکرده‌اند، این اتفاق قطعاً یک موفقیت در زمینه بازاریابی است.

از میان خبرها



ماشینی مخصوص تحویل پیتزای دومینو



دومینو پس از معرفی خودروی تحویل پیتزا مبتنی بر شورولت اسپارک مدل ۲۰۱۵ در انتهای سال گذشته میلادی، به نظر می‌رسد که چندان علاقه‌ای به جلب‌توجه بیشتر در مورد مدل DXP نداشته باشد. ولی در عین حال، یک وسیله نقلیه مجهز برای حمل پیتزا تدارک دیده شده است. این خودرو، در واقع دارای یک گرمخانه در محل در سمت چپ در عقب است و همچنین فضاهای مختلفی برای نوشیدنی‌ها و سس‌ها در آن پیش‌بینی شده است.

همچنین یک چراغ روشنایی جانبی به فرم لوگوی «دومینو» استفاده شده که مسیر خروج را برای راننده روشن می‌کند. ضمن اینکه DXP می‌تواند با نام راننده، شماره تلفن و موارد دیگر سفارش‌سازی شود.

به گزارش پدال، این اسپارک که تغییرات زیادی در طراحی آن صورت گرفته، می‌تواند تا ۸۰ عدد پیتزا را با خود حمل کند؛ در نتیجه می‌تواند کارایی بیشتری در طول یک روز کاری داشته باشد. در همین حال، یک وب‌سایت کوچک نیز برای این مدل ارائه شده که در آن می‌توان به اطلاعات زیادی در رابطه با DXP دست پیدا کرد. در این سایت که طراحی بسیار مناسبی دارد، امکان ثبت سفارش پیتزا نیز وجود خواهد داشت.

فرصت امروز

دوم

نرگس فرجی

nargesfaraji1389@yahoo.com

زمستان ۹۴ در پیست اسکی توجال یک کمپین تبلیغاتی هیجان‌انگیز اجرا شد. شرکت‌کنندگان در این کمپین وارد توپ‌های حبایی بزرگی می‌شدند و با غلت خوردن به ماکت‌های بزرگ شیشه‌های محصولات برند آیس‌ی مانکی برخورد می‌کردند. شرکت‌کنندگان در این کمپین باید داخل توپ از دروازه‌هایی که نام برند پارس آنلاین روی آنها حک شده بود، عبور می‌کردند. افرادی که در این کمپین وارد توپ‌های حبایی شده بودند، مسیری را برای رسیدن به مقصد طی می‌کردند و در این مسیر از حضور در آن توپ‌های بزرگ لذت می‌بردند. در این کمپین، یک بولینگ

نگاهی به کمپین تبلیغاتی مشترک آیس‌ی مانکی و پارس آنلاین

کمپین هیجان‌انگیز با بولینگ انسانی

کاربران جالب بوده و دست به دست در حال چرخش است. اقدام گروه اجراکننده در این کمپین نشان داد که برندهای ایرانی می‌توانند به سراغ شیوه‌های مختلف تبلیغاتی بروند و از روش‌های مختلف دیگری برای دستیابی به مشتریان بیشتر بهره‌برداری کنند. روش‌های مختلفی که می‌توانند در ذهن مخاطبان تا مدت‌ها ماندگار شده و هر لحظه با دیدن محصولات و نام برند مجدداً برای مخاطب یادآوری شود. در ادامه برای تحلیل ابعاد مختلف کمپین تبلیغاتی توجال به سراغ رضا مهدوی، مشاور بازاریابی و تبلیغاتی رفته‌ایم. مهدوی در این گفت‌وگو علاوه بر بررسی ابعاد مختلف کمپین، نگاهی موشکافانه به نحوه عملکرد گروه اجراکننده کمپین تبلیغاتی توجال داشته‌است.



برند آیس‌ی مانکی محتوایی که توسط این گروه تولید شده را در کانال یا سایت خود قرار دهد، باعث جذب مخاطبان بسیاری خواهد شد. برای مثال مخاطبان زیادی برای دیدن ویدئوی کمپین توجال آیس‌ی مانکی به سایت این برند سر خواهند زد اما همانطور که گفتیم استراتژی که گروه مورد نظر برای برند آیس‌ی مانکی اجرا کرده‌اند، سه بخش دارد که آنها فقط یک نوع محتوای آن را تولید کرده‌اند و باید به سراغ تولید محتوا از دو نوع دیگر بروند. برای مثال برند آیس‌ی مانکی می‌تواند از شخصیت میمون خود استفاده و به‌طور سریالی در بازه زمانی مشخص یک انیمیشن جذاب و مرتبط با فعالیت برند تولید و درمورد محتوای Health نیز می‌تواند ویدئوهای به‌مورد انواع ترکیبات نوشیدنی تولید کند و در کانال خود قرار دهد. در نتیجه برندی که برای کمپین توجال هزینه و وقت صرف کرده باید به سراغ تولید محتوای بعدی بروند، در غیر این صورت مخاطب به سرعت اتفاق توجال را فراموش خواهد کرد. گروه اجراکننده کمپین توجال، استانداردهای محتوای هیرو را برای برند آیس‌ی مانکی تولید کرده است ولی اگر برند آیس‌ی مانکی بخواهد، باید به سراغ تولید دو نوع محتوای دیگری که توضیح دادم، برود.



ویدئو مانند یوتیوب و آپارات بکشاند اما این بخش به تنهایی نمی‌تواند مخاطبان را برای طولانی مدت درگیر خود کند و باعث شود بازدیدکننده در کانال مشترک شود. چون مخاطب فقط برای یکبار دیدن محتوا وارد کانال می‌شود و بعد کانال را ترک می‌کند. برای نگهداشت مخاطب محتوای حساب، سریالی و در یک بازه زمانی مشخص دائم تولید و عرضه می‌شود و همیشه مخاطبان منتظر هستند که قسمت بعدی محتوا را ببینند و رابطه مستقیمی با برند دارند، برای مثال نایک فوتبال برای جذب مخاطب یک ویدئوی کوتاه را با حضور فوتبالیست معروف، زلاتان تولید و در کانال خود قرار می‌دهد. این ویدئو به دلیل جذابیت بالا توسط میلیون‌ها مخاطبان دیده می‌شود. نایک فوتبال می‌دانست که با تولید یک ویدئوی پر هزینه می‌تواند مخاطبان را به سمت کانال خود جذب کند ولی نمی‌تواند آن را نه‌دارد به همین دلیل شروع به تولید یک سری سریال انیمیشنی کرد که در هر قسمت آن کاراکتر موضوع جذابی را مرتبط با حواشی فوتبال مطرح می‌کند، علاوه بر این برای جذب مخاطبان در کانال نیاز به تولید محتوا health نیز وجود دارد، منظور از این نوع تولید محتوا، آماده‌سازی ویدئویی آموزشی و استفاده از کلمات کلیدی است که کاربران در موتورهای جست‌وجو به دنبال آن می‌گردند. محتوا health برای کانال‌ها به‌عنوان قالب عمل می‌کند و وقتی مخاطبی در موتورهای جست‌وجوگر به دنبال واژه‌ای می‌گردد، آن را به کانال راهنمایی می‌کند. حال بر این اساس گروه در حال تولید محتوای hero هستند. اگر

بررسی ابعاد مختلف استراتژی hero hub help

این مشاور تبلیغاتی درباره نوع محتوایی که گروه مورد نظر برای برند آیس‌ی مانکی تولید می‌کند، می‌گوید: در بحث ویدئو مارکتینگ، استراتژی تحت عنوان hero hub help وجود دارد. اگر برندی بتواند این استراتژی را به صورت کامل اجرا کند به موفقیت چشمگیری دست پیدا خواهد کرد. بخش هیرو در این استراتژی قابلیت ویروسی و تکثیر شدن در شبکه‌های اجتماعی مختلف را دارد و برای اجرای آن نیاز به هزینه و وقت زیادی برای ایده‌پردازی و تولید است.

بهترین کار این است که گروه مورد نظر با برندی که شخصیتش با شیوه عملکرد آنها هماهنگ است، همکاری کند یعنی نوع فعالیت گروه مورد نظر باید با ذات برندی که کمپین را برایشان اجرا می‌کنند، ارتباط مستقیمی داشته باشد. بر این اساس همکاری چند برند کنار هم در کمپین توجال اتفاق جالبی نیست

در این بخش محتوایی تولید می‌شود که شاید برندها در سال یک یا دو بار نتوانند به آن دست پیدا کنند. تولید محتوا در این بخش از طریق رسانه‌های جمعی یا سایت‌های اشتراک ویدئو سال و به سرعت تکثیر می‌شود و باعث خواهد شد که تعداد زیادی از مخاطبان را به کانال ارتباطی برند در شبکه‌های اشتراک

نوع فعالیت گروه مورد نظر باید با ذات برندی که کمپین را برایشان اجرا می‌کنند، توجال می‌گوید: برای شروع باید بگوییم که اقدام و روند اجرای این کمپین فوق‌العاده و جذاب است و گروه اجراکننده به خوبی از عهده کار برآمده‌اند. کاملاً مشخص است که این گروه به شیوه تبلیغاتی که اجرا کرده، مسلط بوده است. اما گروهی که ایده و اجرای این کمپین را انجام داده‌اند، دقیقاً از یک گروه اجراکننده این سبک تولید به نام devinsupertramp الگوبرداری کرده‌اند. گروه آمریکایی نیز دقیقاً همان ویدئوها را با همان شکل و

شمایل ایرانی و کمپینی مشابه با کمپین توجال اجرای کرده است. اگرچه بنده اساساً با مقوله کپی‌برداری مخالفم اما به هر حال مخاطبان ایرانی تا به حال با این شیوه تبلیغات برخورد نداشته‌اند و مطمئناً برای این گروه مخاطبان، کمپین مورد نظر از جذابیت و اثربخشی بالایی برخوردار است. تصاویری که این گروه برای مخاطبان ایرانی ساخته‌اند، هیجان‌انگیز و جذاب است، البته تا زمانی که مخاطبان نسخه اصلی کمپین را ندیده باشند.

فعالیت گروه باید با ذات برند ارتباط مستقیم داشته باشد

مهدوی درباره شیوه عملکرد گروه اجراکننده کمپین توجال می‌گوید: به نظرم بهترین کار این است که گروه مورد نظر با برندی که شخصیتش با شیوه عملکرد آنها هماهنگ است، همکاری کند یعنی

ایستگاه تبلیغات



تبلیغات خلاق هیوندای



هیوندای برای تبلیغ مدل HR ۲۰۱۶ خود از آگهی تبلیغاتی خلاقانه‌ای رونمایی کرده است. به گزارش مارکتینگ نیوز، در این آگهی هیوندای خودروی جدید خود را معرفی کرده که مناسب برای استفاده در هر کسب‌وکاری است، از گلروشی گرفته تا سوپرمارکت... دست‌اندرکاران: اژانس تبلیغاتی: Z+، سانوپانولو، برزیل مدیر خلاقیت: فرناندو رودریگز مدیر هنری: چایو گرافیتی کی‌رایتز: زی ریکاردو نووا تصویر: استودیو آرتوز



تبلیغات خلاق



آگهی: سایت آپلود عکس dreamstime

ایده‌های طلایی



ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۸۳)

استفاده از ادبیات و شیوه‌های نگارشی نوین

ترجمه: معراج آگاهی



چگونه یک برند می‌تواند ارزش‌های خود را در قالب یک شیوه نگارشی بیان کند؟ این موضوع می‌تواند نشان‌دهنده وجهه یک برند باشد. زمانی که ارزش‌های برندان را تعریف کردید و هویت و شخصیت آن شکل گرفت، می‌توانید در رابطه با شیوه معرفی آن به مخاطبان تصمیم‌گیری کنید. در تمامی زبان‌ها ما از کلمات مشابهی استفاده می‌کنیم که نحوه تلفظ آنها با یکدیگر متفاوت است. این‌ها مانند این است که آهنگسازها با استفاده از ابزارهای گوناگون موسیقی یک نوای مشابه را تولید کنند.

ایده

یکی از راه‌های تشخیص ایمیل‌هایی که کلاهبرداران برای شما ارسال می‌کنند توجه به ادبیات و نحوه نگارش آنها است. به‌عنوان مثال، برخی از این ایمیل‌ها ممکن است ادعا کنند از طرف یک نهاد دولتی نظیر اداره مالیات انگلستان ارسال شده‌اند و با عنوان «بازپرداخت مالیات!!!» از صندوق ایمیل شما سر در بیاورند. اداره مالیات انگلستان از علامت تعجب در ایمیل‌های ارسالی خود استفاده نمی‌کند، چه برسد به اینکه سه علامت تعجب کنار عنوان ایمیل خود قرار دهد. با استفاده از همین نکته به آسانی می‌توانید ایمیل‌های ارسالی از سوی افسراد کلاهبردار و شیدار را تشخیص دهید.

در سال‌های اخیر شرکت‌های بزرگ تجاری که به‌صورت مستمر به مشتریان خود ایمیل ارسال می‌کنند دریافته‌اند که ایمیل‌های ارسالی آنها توسط مخاطبان حذف می‌شود. چرا که این ایمیل‌ها اغلب حاوی جملات بلند رسمی بوده و سرشار از اصطلاحات صنعتی دشوار هستند. این شرکت‌ها با مشتریان خود به مانند مردم عادی برخورد نکرده و فقط اقدام به تهیه و ارسال ایمیل‌های مشابه به آنها می‌کنند تا از این طریق به زعم خودشان با مشتریان در ارتباط باشند، بدون آنکه به خواسته‌های آنها اهمیتی بدهند. تحلیل و بررسی ایمیل‌های تکراری و خسته‌کننده شرکت‌های تجاری می‌تواند بهترین راه برای تشخیص اشتباهات آنها باشد و شما کمک می‌کند تا از روش‌های دیگری برای تعامل با مشتریان‌تان استفاده کرده و ارزش‌های برندان‌تان را در ارتباط با مخاطبان به نمایش بگذارید.

خطری که در استفاده از کلمات و جملات صمیمی و دوستانه وجود دارد زیاده روی کردن در استفاده از آنها است.



خطر دیگر آن است که شما به جای ابداع یک روش جدید و منحصر به فرد، از روش‌های مورد استفاده سایر شرکت‌های تجاری برای ساختن وجهه برندان استفاده کنید. فراموش نکنید که شیوه ارائه برند از سوی شما باید از ارزش‌ها و هویت برندان حمایت کرده و به آنها در تضاد نباشد. حقیقا به همین دلیل است که اداره مالیات در انگلستان از سه علامت تعجب در کنار موضوع ایمیل‌های ارسالی خود استفاده نمی‌کند.

آنچه باید در عمل انجام دهیم

❖ خودتان را به جای مشتریان قرار دهید. آیا حاضرید ایمیل‌های ارسالی‌تان را تا انتها بخوانید؟ چنانچه متوجه شدید که ایمیل‌های ارسالی‌تان کسل‌کننده است، شک نکنید که زمان تغییر فرارسیده است.

❖ به دقت ادبیات و شیوه نگارشی مورد استفاده تان را مورد بررسی قرار دهید. آیا این شیوه با شخصیت برند شما سازگار است؟ استفاده از ادبیات و شیوه‌های نگارشی جدید کار آسانی نیست، اما شرکت‌های تجاری اخیرا از متخصصان این امر استفاده کرده و کارمندان خود را به منظور استفاده از این شیوه‌ها آموزش می‌دهند.

❖ شما هم می‌توانید با استفاده از افراد متخصص در زمینه نوشتن متون تجاری و آموزش کارمندان‌تان با استفاده از تخصص آنها، از شیوه‌های جدید و مناسب نگارش متون تجاری استفاده کرده و مهارت‌های آن را کسب کنید. شما همواره می‌توانید از متخصصان حوزه برندینگ در جهت نوشتن نامه‌های استانداردتان استفاده کنید.

هدی رضایی

hoda.rezaei@yahoo.com

میل به بازی همیشه در انسان‌ها وجود داشته و خواهد داشت. امروزه بسیاری از برندها، بازی را در لایه‌های مختلف کمپین‌هایشان ایجاد کرده و با استفاده از این ابزار، مشتری را دعوت به مشارکت می‌کنند. یکی از این برندها پیکوآردو است که با همکاری تگ‌موند توانسته مسابقه بازی‌گونه‌ای در فضای اینستاگرام به راه بیندازد و با وعده جایزه، مخاطبین را ترغیب به اشتراک‌گذاری هشتگ و شرکت در مسابقه کند. برای آگاهی از اینکه آیا این کمپین معیارهای لازم را برای گیمیفیکیشن دارد یا خیر و برای پیش‌بینی میزان استقبال و موفقیت آن گزارشی تهیه کرده و استراتژی‌های این کمپین را با حسین گل‌حسینی، کارشناس دیجیتال مارکتینگ و جنبه‌های اجرایی آن را با توجه به بعد گیمیفیکیشن با حمید فدائی، مجری و مشاور دیجیتال مارکتینگ و گیمیفیکیشن بررسی کرده‌ایم.

رسیدن به مخاطب هدف

حسین گل‌حسینی، کارشناس دیجیتال مارکتینگ در خصوص این کمپین به «فرصت امروز» می‌گوید: تگ موند استراتژیی مستقر در شتاب‌دهنده دیاموند تهران است و در این کمپین با برند پیکوآردو همکاری داشته است. در ابتدا بهتر است نگاهی به روش راه‌اندازی یک کمپین بیندازیم. همه کسب‌وکارها ابتدا باید از تحقیق علمی در جامعه هدف خود شروع کنند تا کانال‌ها، نیازها و سلاقی جامع هدف و غیره را در نظر داشته باشند و براساس آن استراتژی و کانال‌های توزیع را چیده و کمپین‌ها را شروع کنند و در آخر اندازه‌گیری و بهینه‌سازی کنند. تگ موند پلتفرمی است که محصولات برندهای اصل، قیمت، موجودی و آدرس آنها را معرفی می‌کند. در این کمپین، تگ موند با توجه به جامعه هدف خود که علاقه به استفاده از برندها و استایل‌های به‌خصوص دارند از مخاطب می‌خواهد با نصب برنامه و درست کردن یک استایل در بخشی از مسابقه اشتراک‌گذاری آن در مسابقه شرکت کند. در ابتدا باید گفت این روش خوبی است که به جای تبلیغ برنامه، کمپینی طراحی شده تا مخاطب با نصب آن و شرکت در مسابقه‌ای با امکانات دیگر آن مثل معرفی محصولات اصل برندها، موجودی و قیمت آنها آشنا و درگیر شود.

طراحی مناسب اپلیکیشن

این کارشناس ادامه می‌دهد: نکته مثبت این کمپین استفاده از پلتفرم موبایل است و با توجه به نفوذ و استقلال زیاد جامعه از گوشی‌های هوشمند، این نکته‌ای مثبت است. بنابراین نگاه ویژه کمپین‌ها باید به تجربه تلفن‌های هوشمند باشد. به نظر طراحی برنامه خوب بوده و تنها چند مشکل کوچک در صفحه‌فرد دیده می‌شود. در کل با وجود مشکلاتی در ساختار کمپین و غیره، شروع خوبی برای یک استارت‌آپ می‌تواند باشد.

ریزش مخاطب پس از کمپین

او در خصوص استراتژی پیکوآردو و همکاری با تگ موند می‌گوید: جامعه مخاطب هر دو برند یکی است؛ افرادی که لباس در سبک زندگی‌شان مهم است، فردی که در این مسابقه شرکت می‌کند، میزان آگاهی‌اش از هر دو برند بالا می‌رود و احتمالا می‌تواند تبدیل به مشتری آنها شود. نکته بسیار مهم در این نوع کمپین‌ها این است که متخصصان است اقرار زیادی در مسابقه شرکت کنند و از دید آمار، نتایج خوب باشد اما در باطن یک کمپین شکست خورده داشته باشیم. علت شکست

نگاهی به کمپین اینستاگرامی پیکوآردو با همکاری تگ موند

استایلیست شو، جایزه بگیر



آن، می‌تواند انتخاب اشتباه در نوع کمپین و تاکتیک رسیدن به جامعه هدف باشد. یعنی مخاطب هدف خود را جذب نکرده و کمپین برای جامعه‌ای دیگر جذاب بوده است. گاهی بعضی از این مخاطبین تنها به دلیل جایزه در مسابقه شرکت می‌کنند و بعد از اهدای جوایز همه چیز را فراموش می‌کنند چرا که اصلا آن سبک زندگی جامعه مخاطب آنها را ندارند.

تاکتیک متناسب با جامعه هدف

گل‌حسینی در مورد تاکتیک کمپین اضافه می‌کند: تاکتیک کمپین ما چه مسابقه باشد یا هر چیز دیگری باید به علایق و دغدغه‌های جامعه هدفمان بخورد. آیا این تاکتیک که برای برنده هدیه‌ای به ارزش چند میلیون تومان جایزه بگذاریم، مناسب است یا خیر؟ آیا ممکن نیست خیلی از افراد جامعه که توان خرید چنین محصولاتی را ندارند در مسابقه شرکت کنند و بعد هیچ؟ آیا نیازی هست صدای خود را به گوش کسانی برسانیم که مشتری و مخاطب ما نیستند؟ جواب این سوال‌ها و نگرانی‌ها تنها با تحلیل و تحقیق بعد از کمپین و توسط اجراکنندگان آن مشخص خواهد شد.

انتخاب کانال درست

برای پیکوآردو در ادامه حمید فدایی، در مورد جنبه‌های اجرایی این کمپین می‌گوید: مدتی است که برندها برای افزایش مخاطبان جامعه خود رو به شبکه‌های اجتماعی هشتگ محور می‌آورند، مزیتی که این شبکه‌ها دارد، دسته‌بندی و ارسال یک مطلب (پست) به یک مخاطب یا برند است. به همین دلیل برندهای بین‌المللی و ایرانی به استفاده از این زیرساخت برای ارتباط با مخاطب روی آورده‌اند. برای آغاز استراتژی‌های تبلیغاتی و برندینگ شبکه‌های اجتماعی را از چند معیار دسته‌بندی می‌کنند. ۱- مخاطب با برند (جنسیت، محدوده سنی، نوع شغل، وضعیت درآمدی، مکان جغرافیایی، میزان فرهنگ یا دانش در استفاده از تکنولوژی و...) ۲- بیزینس ما چه نوع محتوایی دارد؟ (تصویر، صدا، ویدئو، متن، خبر و...) مثلا اگر بیزینسی داریم که تولید محتوای صوتی یا نوشتاری دارد،

منطمانا instagram به کار ما نمی‌آید چون تصویر محور است. در واقع برای انتخاب شبکه‌های اجتماعی درست باید چند نکته را مدنظر قرار دهیم مانند اینکه مخاطبان کیستند و نوع محتوای ما چیست و هدف از آغاز کمپین چیست. زمان و نرخ تولید محتوا نیز اهمیت دارد. منظور از زمان یا نرخ تولید محتوا مدت زمانی است که محتوا تولید می‌شود. مثلا اگر سایت‌های خبری در روز ۲۰۰ تا ۳۰۰ خبر بگذارند، سایت شرکت هر دو، سه روز یک خبر سازمانی می‌گذارد. پس معیار فاصله زمانی بین انتشار مطالب نیز در انتخاب شبکه‌های اجتماعی تاثیرگذار است. در مورد این سوال که آیا تگ موند کانال درستی را کرده باید گفت کانال درست است، چرا که تاثیر مخاطب کمپین از مجموعه‌ای از لوازم را ست کرد و یکی از قوانینش هم این است که مهم‌ترین پیش نیازهاست. پیکوآردو باشد. یکی از معیارهای بازی‌گونه‌ای که در اینجا خوب رعایت شده، داشتن چارچوب برای استراتژی بازی‌گونه‌ای است که مهم‌ترین پیش نیازهاست. اینکه مخاطب مسیر خود را بداند خوب است. برای مخاطب قانون شده و زیرساخت

تعریف شده. هشتگی با نام استایلیست شو

قوانین برندینگ تعیین شده است. البته تمام قواعد گیمیفیکیشن را ندارد. در این صورت است. اگر هر شخصی که تصویری از ست‌های پوشاک ایجاد کند، با این شرط که کیش پیکوآردو باشد و با هشتگ خاص منتشر کند، در صورت داشتن کاملت و لایک بالا به سه نفر جایزه داده می‌شود. این قاعده در اینجا با جایزه تقویت می‌شود و در این حالت برای مخاطب هموار می‌سازد. اما در این مسیر یک سری مشکلات وجود دارد. اول اینکه می‌توانست اپلیکیشن وجود و دیگر نداشته باشد یا یکی از راه‌ها

باشد و کار طراحی را به عهده مخاطب بگذاریم و آنها این کار را خودشان با فتوشاپ نیز انجام دهند. ما یک قشر مخاطب داریم و باید آنها را درگیر کرده و راضی نگه داریم. برای رسیدن به این هدف، باید شرایط جذاب و عوام پسند و مسیرش آسان باشد تا مخاطبان ست سازند و شرکت کنند. چون مسیر مسابقه سخت است خیلی از افراد به اشتراک نمی‌گذارند و جذب مخاطب پایین می‌آید.

دخالت و تجربه کاربر، معیار کاربرپسندبودن
فدایی مشکل اساسی اپلیکیشن را مشکل تفاوت نمایش در صفحه دانسته و می‌گوید: اگر همین زیرساخت روی سایت انجام می‌شد، هم بازدید روی سایت بهتر بود و از لحاظ ابزار ارائه شده مشکلی نبود و سایت واکنش گرا بود. واکنش‌گرا بودن یعنی وب سایت شما در همه اندازه‌ها و ابزارها به یک شکل نشان داده شود. در مورد کاربرپسند بودن این اپلیکیشن هم باید اضافه کرد که در اپ‌های موبایلی که صفحه نمایش کوچک است، آیتم‌هایی مانند کفش، ساعت و... جایبست خودشان را از دست می‌دهند و جزئیات به خوبی مشخص نمی‌شود. اما از لحاظ دسته‌بندی موضوعات، دسته‌بندی خوبی شکل گرفته و کاربر به راحتی می‌تواند محصولات را پیدا کند و این نکته مثبتی است. یکی از معیارهای کاربرپسند بودن، درگیر شدن کاربر (Engagment) و دیگری تجربه کاربری است. از نظر تجربه کاربری اپلیکیشن جذاب است و ظاهر اینستاگرام استفاده کرده است و باعث گمراه شدن مخاطب نمی‌شود. یکی از عناصر مهم که می‌توان هم نگاه مثبت و هم منفی به آن کرد، دعوت کاربر به داشتن پروفایل است. ایتمی که در بلندمدت ارزش دارد و سبب جمع‌آوری Data و داشتن آماری چون جنسیت، تعداد و شهر شخص لاگین کرده و... می‌شود و کمک می‌کند برن شناخت مناسبی از بازار و مخاطب داشته باشد. این نکته مثبت بیشتر برای تگ موند و محصول مشهود است، چرا که آنها هستند که می‌توانند آنلیز کنند. اما نکته منفی می‌تواند عدم تمایل کاربر به ثبت‌نام باشد. بنابراین بهتر بود نحوه شرکت در مسابقه را به دو صورت تنظیم می‌کردند اول از طریق ثبت نام و ثانیا برای کسانی که تمایل به ثبت نام ندارند، مسابقه را به‌صورت دمو طراحی می‌کردند تا مخاطب بخشی از آن را ببیند و با آن کار کند و اگر لرت برد نصب کند. استفاده از نرم‌افزار از روی عدم اجبار، باعث افزایش نرخ عضویت و فعالیت بیشتر کاربران و در نتیجه منجر به فروش بیشتر می‌شود.

رسیدن به نتایج مفید
این کارشناس در انتها عنوان کرد: این کار گیمیفیکیشن نیست، شاید از ابزار آن استفاده کرده اما باید شرایط اجرای مفید را داشته باشد. این استراتژی هنگامی مفید است که به افزایش بازدید سایت، اشتراک بیشتر مطالب، افزایش کانال‌های ورودی، افزایش مخاطبان و در آخر به افزایش آفر و تعداد کارمندان فروش منجر شود. حالت پیشنهادی این است که اپلیکیشن سایت یا سرویس شما از استراتژی گیمیفیکیشن مناسبی استفاده کند. برای مثال بازاریابی، شناخت بازار، برندینگ و... کاهش پیدا می‌کند و می‌تواند در موارد دیگر سرمایه‌گذاری شود.

فرصت امروز

بازارنامه

آموزش تحقیقات بازاریابی

معیارهای انتخاب روش نظرسنجی

حامد بختیاری

کارشناس تحقیقات بازار و دانشجوی دکتری بازاریابی



در جلسات گذشته به برخی از روش‌ها نظرسنجی اشاره شد. اما گاهی برای صاحبان کسب‌وکار این سوال پیش می‌آید که معیار انتخاب روش‌های نظرسنجی چیست؟ در پاسخ به این سوال باید گفت در زمان ارزیابی روش‌های گوناگون باید به عامل مهم مربوط به گردآوری داده‌ها توجه کرد. تصور کنید قرار است غذای فاسد شدنی جدیدی آزمایش شود، پاسخ‌دهندگان باید قبل از پاسخگویی به پرسش‌نامه محصول را بچشند. اما اگر هیچ روشی برتر نباشد ما به‌عنوان یک محقق باید توانایی شناسایی مزایا و معایب هر یک از روش‌های نظرسنجی را داشته باشیم. به‌طور کلی موارد زیر پیشنهاد می‌شود:

۱- اگر قرار شد از پرسش‌های بی‌شمار و پیچیده استفاده شود یکی از روش‌ها، نظرسنجی حضوری مانند نظرسنجی در خانه، در مرکز خرید یا مصاحبه حضوری به کمک رایانه است. ۲- اگر بررسی دقیق نمونه برای شما مهم است، پست ساده (پنل‌های پستی)، نامبر و روش‌های الکترونیک ممکن است مناسب نباشد. ۳- اگر تمایل دارید بر محیطی که از آن داده‌ها را جمع‌آوری می‌کنید نظارت داشته باشید مصاحبه‌های متمرکز (در مراکز خرید و مصاحبه‌های حضوری به کمک رایانه) مناسب است. ۴- اگر برای شما عدم سوگیری مصاحبه‌کننده مهم است تلاش کنید از روش‌های پستی، فکس و مصاحبه‌های الکترونیک استفاده کنید. ۵- اگر هزینه برای شما مهم است به ترتیب از ارسال بسته پستی بدون اطلاع قبلی، فکس، الکترونیک، پنل‌های پستی، تلفن، مصاحبه در مراکز خرید، مصاحبه حضوری به کمک رایانه و درانتها از پرهزینه‌ترین روش که مصاحبه در خانه است استفاده کنید.

اما یکی از چالش‌های عمده شرکت‌های تحقیقات بازاریابی یا واحدهای تحقیقات بازار سازمان‌ها عدم تمایل شرکت در نظرسنجی است. این واحدها معمولا با عدم تمایل مصرف‌کننده مواجه شده و بعضا دچار مشکلات فراوانی می‌شوند. به طور کلی چهار شیوه جهت بهبود در نرخ پاسخ‌دهی توسط نارش مالپوترا در کتاب تحقیقات بازاریابی ترجمه دکتر حیدرزاده و تیمورپور معرفی شده است. این چهار روش شامل: اطلاع قبلی، پیگیری، مشوق‌ها (پولی و غیرپولی) و دیگر انگیزاننده‌ها معرفی شده است که در زیر به بررسی هر یک از این موارد پرداخته خواهد شد.



روش اطلاع قبلی: این روش شامل ارسال نامه یا ایمیل با برقراری تماس تلفنی با پاسخ‌دهندگان احتمالی و خبر دادن به آنها درباره نظرسنجی زود هنگام پستی، تلفنی، حضوری یا الکترونیکی است. اطلاع قبلی نرخ پاسخگویی را به دلیل کاهش بدگمانی و ایجاد فضای همدلی افزایش می‌دهد.

پیگیری: این روش شامل تماس دوره‌ای با افرادی است که پاسخی ارائه نکرده‌اند. در این روش ممکن است محقق از کارت پستال یا نامه جهت یادآوری استفاده کند.

مشوق‌ها: در این روش با ارائه مشوق‌های نقدی و غیرنقدی به پاسخ‌دهندگان، می‌توان نرخ پاسخگویی را افزایش داد. انگیزاننده‌های منفی ممکن است از پیش پرداخت شوند یا ممکن است پس از انجام همکاری به فرد پرداخت شود.

از جمله انگیزاننده‌های غیرمالی می‌توان به ارائه خودکارهای ارزشمند، کتاب، سالنامه، فلش مموری و غیره اشاره کرد. در خصوص انگیزاننده‌های مالی نیز پرداخت مبلغی به‌عنوان مشوق مرسوم است که جهت ادای احترام به مصرف‌کننده یا مشتری از کارت هدیه استفاده می‌شود. ارزش این انگیزاننده‌ها در داخل کشور معیار مشخصی ندارد اما در سایر کشورها از ۲۵ سنت تا ۵۰ دلار در نوسان است. در نظرسنجی‌های کوچک و سریع یک دلار متداول‌ترین است. دیگر انگیزاننده‌ها شخصی‌سازی یا ارسال نامه خطاب به افراد خاص، در افزایش نرخ پاسخگویی موثر است.

تربیان

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران روابط عمومی (۶۵)

اهمیت کسب اطلاعات

ترجمه: علی آل‌علی



مردم قرن ۲۱ یا به عبارت دیگر مردم مدرن دارای خصوصیات منحصر به فردی هستند که آنان را با مردمان قرن ۱۷، ۱۸، ۱۹ و قبل‌تر از آن متفاوت می‌سازد. به‌طور کلی مردمان هر دوره با یکدیگر تفاوت‌هایی دارند اما آنچه این تفاوت را در مورد مردم دو قرن اخیر به‌خصوص قرن ۲۱ برجسته‌تر می‌سازد، پیشرفت سریع تکنولوژی و ارتقای سطح زندگی بشر است.

این تفاوت میان مردمان سده‌های مختلف موضوع بسیاری از پژوهش‌های علمی متفکران است. در عین حال چنین موضوع جذابی بدون شک از دید نشریات دور نخواهد ماند. در واقع بسیاری از روزنامه‌ها و مجلات، مقالات مختلفی در مورد این تفاوت و سلاقی مردم معاصر منتشر کرده‌اند. این مقالات می‌تواند منفعت بسیار زیادی برای شما به همراه داشته باشد و کمک کند تا مشتریان خود را بهتر بشناسید.

ایده

هر ساله تعداد زیادی مقاله پژوهشی در مورد رفتار مشتریان کسب‌وکارهای مختلف در مجلات علمی منتشر می‌شود. هرچند بسیاری از این مقالات برای شما مفید نخواهد بود، اما بدون شک تعداد اندکی از آنها حاوی اطلاعات مهم و مفیدی هستند که در صورت مطابقت با کسب‌وکار شما لازم است به آنها توجه کنید.

برای مثال تحقیقی در مورد تاثیر لنزهای چشم روی روابط عمومی افراد و بهبود آن مطمئنا اطلاعات مناسبی را در اختیار تولیدکنندگان لنزهای طبی قرار می‌دهد. این شرکت‌ها به خودی خود می‌توانند از اطلاعات این مقاله در تبلیغات و همچنین برای افزایش تعداد نشریات خود استفاده کنند.

پیدا کردن مقالات پژوهشی و مطالعه آنها نیاز به صرف هزینه و وقت زیادی ندارد. شما می‌توانید به آسانی با مراجعه به کتابخانه دانشگاه‌ا این مقالات را پیدا کرده و مورد مطالعه قرار دهید. علاوه بر این معمولا یکپدیه این مقالات در کتابخانه دانشگاه‌ها موجود است و شما می‌توانید با مطالعه این خلاصه‌ها در وقت خود صرفه جویی کنید.

در عین حال دسترسی به مقالات پژوهشی و استفاده از آنها همیشه به این راحتی نخواهد بود. در واقع استفاده از مقالات نشریات و پژوهشگران ممکن است هزینه‌هایی برای شما در بر داشته باشد. بدیهی است که هیچ شخصی حاصل تحقیقات و زحمات خود را به طور رایگان در اختیار دیگران قرار نخواهد داد، البته مقالاتی که از سوی نهادهای دولتی چاپ می‌شوند یا مدت زیادی از ارائه آنها گذشته معمولا به طور رایگان در اختیار عموم قرار می‌گیرد. در هر صورت در مورد مقالات باارزش و مهم صرف این هزینه کاملا مفید است و تاثیر شگرفی روی کسب‌وکار شما خواهد داشت.

آنچه در عمل باید انجام دهیم

- با نشریه یا پژوهشگری که مقاله مورد نظر شما را نوشته تماس بگیرید و برنامه‌ای را که برای استفاده از مقاله آنها دارید با آنها در میان بگذارید. این کار علاوه بر اینکه بیانگر احترام شما به آنها است، می‌تواند باعث کسب اطاعات بیشتر برای شما شود.

-اگر می‌خواهید از اطلاعات مقالات پژوهشی در کاتالوگ‌های خود استفاده کنید بهتر است منبع آن را نیز ذکر کنید، زیرا مردم دوست دارند بدانند که شما این اطلاعات را از کجا به‌دست آورده‌اید.

- در صورت لزوم تعدادی از پژوهشگران را استخدام کنید تا در آینده راحت‌تر اطلاعات مورد نیاز خود را به‌دست بیاورید.

آیا می‌دانستید

تعیین بودجه بر مبنای درصدی از فروش

آیا می‌دانستیدروش بودجه‌بندی بر مبنای درصدی از فروش در بودجه‌بندی تبلیغات در بسیاری از سازمان‌ها متداول است؟ نظرسنجی‌های صورت گرفته از سوی نشان‌رسان صنعتی در مورد تبلیغات صنعتی و تجاری نشان می‌دهد که بیش از ۸۰ درصد سازمان‌ها، بودجه‌های تبلیغاتی خود را براساس این روش تعیین می‌کنند. این روش به دو طریق می‌تواند صورت پذیرد: ۱- به‌عنوان درصدی از فروش پیش‌بینی شده سال آتی ۲- به‌عنوان درصدی از فروش سال گذشته. بیشتر سازمان‌ها براساس روش اول کار می‌کنند. زیرا در این روش نتایج تبلیغات به به‌هزینه‌های آن مرتبط می‌شود. در این‌روش هزینه تبلیغات تا فروش و در نتیجه به در آمد شرکت وابسته است. اگر فروش تخمین زده شده تحقق یابد، درصدی از آن به‌عنوان بودجه تبلیغاتی شرکت، برای تبلیغات اختصاص خواهد یافت.

سوال مهمی که در این‌روش بودجه‌بندی مطرح است میزان درصد فروش است؛ سازمان‌ها در عمل کل هزینه‌های‌شان را مشخص کرده و سعی می‌کنند بین آنها تعادل برقرار کنند. در نتیجه بودجه تبلیغاتی در مقایسه با سایر هزینه‌ها تعیین شده و درصد قابل قبولی از فروش برای آن در نظر گرفته می‌شود. درواقع می‌توان گفت مبنای بودجه تبلیغاتی در این روش تا حدودی به بازار یا نوع محصول نیز بستگی دارد. هرچقدر بازار ساده‌تر و خالی از نام تجاری باشد، درصد بودجه تبلیغاتی لازم نیز کمتر است و هر چه بازار بیشتر به ذهنیات مشتری و نام تجاری وابسته باشد، این در صدافزایش می‌یابد.

کلینیک کسب‌وکار

توسعه محصول

پاسخ کارشناس: در حال حاضر بسیاری از سازمان‌ها برای توسعه کسب‌وکار خود نیازمند جذب منابع مالی هستند و در راستای جذب سرمایه باید استراتژی‌های مناسبی را اتخاذ کنند اما این موضوع مستلزم برنامه‌ریزی‌های مناسب است. در راستای

ساختمانی بتوانند پس‌انداز مسکن این مختصات وارد بازار مسکن شوند.

زمان سرمایه‌گذاری

بسیاری از مدیران با خواندن اخبار و رویدادهای اقتصادی در انتظار گشایشی برای سرمایه‌گذاری در بخش مسکن هستند. اخبار و رویدادهای ماه‌های اخیر نشان می‌دهد که بازار مسکن طی یک سال آینده نه‌تنها از رکود خارج می‌شود بلکه زمینه‌ها برای رشد و رونق نیز فراهم می‌شود. در دی ماه امسال بازار معاملات مسکن با رشد ۲۹.۱ درصدی رویه‌رو بوده‌است و این‌روند رو به رشد در پهن‌ماه نیز ادامه یافت و نسبت به دو ماه گذشته بالغ بر ۲۹.۸ درصد رشد داشته است، از این رو این آمار می‌تواند نشان

دهد که بازار مسکن

پس از برجام ساکت و آرام‌نبوده‌است و مدیران شرکت‌های ساختمانی می‌توانند از این نشانه‌ها برای سرمایه‌گذاری مجدد در بازار مسکن استفاده کنند.

همچنین طرح‌ها و برنامه‌های دولت تدبیر و امید در برنامه ششم توسعه امکان تازای برای خروج از رکود و ایجاد رونق فراهم کرده است، بنابراین

اگر مدیری بخواهد کسب‌وکار ساخت‌وساز را دوباره احیا کند شاید همین قرائن به او کمک کند تا بتواند به یک جمع‌بندی درستی دست یابد.

سرمایه‌گذاری در تولید آن هم تولید مسکن با توجه به هزینه‌بر بودن باید کاملاً براساس آمار و ارقام و برنامه‌ریزی علمی باشد. به تازگی شورای پول و اعتبار سقف پرداخت وام مسکن را ۱۶۰ میلیون تومان از تسهیلات خرید مسکن پهرم‌مند شوند. این مصوبه یک نشانه بسیار خوب برای سرمایه‌گذاری است تا مدیران کسب‌وکار ساختمانی در یابند در صورت سپرده‌گذاری

افراد در صندوق پس‌انداز مسکن یکم ظرف یک سال آینده این تسهیلات قابل پرداخت خواهد بود. از این‌رو در صورتی‌که مدیر یک شرکت ساختمانی بتواند فعالیت ساخت‌وساز یک مجموعه مسکونی را تا یک سال یا یک سال و نیم آینده فراهم کند می‌تواند در اوج رونق بازار، تولیدات مسکن خود را با قیمت مناسب عرضه کند و به راحتی به سودوسرمایه‌اولیه دست یابد.

بازار هدف سرمایه‌گذاری

یکی از نشانه‌ها برای سرمایه‌گذاری در بخش مسکن برای مدیران شرکت‌های ساختمانی آمار و ارقام و اطلاعاتی است که از سوی مرکز آمار ایران یا بانک مرکزی یا مرکز تحقیقاتی و پژوهشی ارائه می‌شود. مدیران

اگر مدیران شرکت‌های ساختمانی طبق آمار و ارقام علمی سرمایه‌گذاری کنند شکی نیست که کمتر دچار بحران و شکست می‌شوند. شکست بسیاری از شرکت‌ها به دلیل نبود استراتژی سرمایه‌گذاری در بخش مسکن است. یک مدیر توانا باید بداند جامعه ایرانی ظرف دو سال آینده به چه میزان واحد مسکونی نیاز دارد و این واحدهای مسکونی باید با چه متراژی ساخته شود و در کدام مناطق این تقاضای مؤثر وجود دارد

شرکت‌های ساختمانی باید برای سرمایه‌گذاری و پایین آوردن ریسک احتمالی به این آمارها توجه کنند. آمارها نشان می‌دهد میان عرضه و تقاضا متوازنی برقرار نیست، از این‌رو اگر قصد سرمایه‌گذاری دوباره در بخش مسکن در سال ۹۵ را دارند باید توجه کنند که برای کدام بازار هدف و مشتریان هدف قصد ساخت‌وساز دارد. سود واقعی خود دست یابد. در ایران بیش از یک میلیون واحد مسکونی خالی از سکنه وجود دارند. سالانه بیش از ۸۰۰ هزار ازدواج در ایران صورت می‌گیرد. با توجه به رکود ساخت‌وساز طی دو سال اخیر طبعاً بخش‌هایی از بازار مسکن باوجود تقاضای مؤثر، عرضه مفیدی ندارد و بر عکس برخی عرضه‌ها با تقاضاهای موجود در بازار همخوان نیست،

توسعه محصولات خود، قطعاً سازمان شما باید کارمندانی را اضافه کند اما با توجه به شرایط شما پیشنهاد می‌شود که بخشی از کار را برون‌سپاری کنید؛ البته برون‌سپاری مستلزم این است که شما در ابتدا تعدادی از افراد را شناسایی و جذب سازمان کنید، سپس آموزش‌های لازم را برای تولید دستی کیف و دستبند چرم به آنها داده و از آنها بخواهید که مواد اولیه که چرم است را به منزل برده و طبق الگوهای مناسب آن را برش

برای مطالعه ۴۱۹ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت forsatnet.ir مراجعه‌رو روی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: صاحب کارگاه چرمی در ورامین هستم که چند سالی است فعالیت خود را آغاز کرده و در حال حاضر قصد توسعه محصول را دارم اما در راستای توسعه محصول، منابع مالی قوی نداریم و نمی‌توانیم نیروی کار جدیدی را به سازمان اضافه کنیم. از طرفی با توجه به فضای کوچک کارگاه چرم، امکان اضافه کردن پرسنل جدید به کارگاه وجود ندارد. با توجه به اینکه قصد تولید کیف پول، دستبند و... چرمی را داریم از نظر شما در راستای استخدام نیروی کار با توجه به شرایط نامناسب مالی، چه اقداماتی را می‌توان انجام داد؟

داده و سپس بدوزند. از طرفی می‌توانید بابت ساخت هر محصول درصدی را برای آنها لحاظ کنید که این موضوع باعث می‌شود شما کارمندان را به صورت ثابت به سازمان اضافه نکنید. در این میان با توجه به نوع کار می‌توانید برای استخدام کارمندان، از خانم‌های خانه‌دار و افراد دانشجو استفاده کنید که اتفاقاً این‌گونه افراد به دنبال کارهایی در منزل خود هستند که از طریق آن بتوانند کسب در آمد داشته باشند.

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

نگاهی به وضعیت ساخت‌وساز در سال ۹۵

مدیریت سرمایه‌گذاری مسکن در پسابر جام



پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

پس‌انداز مسکن

از این‌رو مدیران شرکت‌های ساختمانی باید با تمرکز بر آمار و ارقام علمی بار دیگر در این بازار سرمایه‌گذاری کنند، در غیراین صورت چه بسا دوباره شاهد رکود خرید و فروش شویم.

آمارها نشان می‌دهد تعداد نفرات خانوارهای ایرانی رو به کاهش است. اگر در دهه ۵۰ شمسی متوسط خانوار ایرانی پنج نفر بوده است در دهه ۹۰ شمسی این آمار به سه، دو و گاه یک نفر کاهش پیدا کرده است. از این‌رو اگر در دهه ۵۰ میلادی نشان می‌دهد تعداد خانوارهای ایرانی تمایل به خرید خانه‌های مسکونی بزرگ متراژ داشته‌اند در دهه ۹۰ با توجه به کاهش جمعیت خانوارها شاید نیاز افراد به واحدهای مسکونی کم‌متراژ بیشتر از بقیه واحدهای مسکونی باشد. در حال حاضر برخی از افراد به دلیل مهاجرت تهران نیاز به یک سرپناه کوچک و مستقل دارند، یا برخی جوانان مایلند به صورت تنهایی و جدا از پدر و مادر زندگی کنند. آمار ازدواج نشان می‌دهد که سن ازدواج در ایران طی سال‌های اخیر برآ رفته‌است، از این‌رو برخی افراد حاضر نیستند در کنار خانواده زندگی کنند. این آمار و ارقام به یک مدیر شرکت ساختمانی کمک می‌کنند تا براساس داده‌های آماری در بازار مسکن سرمایه‌گذاری کند.

از این‌رو چه بسا در سال‌های آینده تمایل به خرید مسکن کم‌متراژ بیشتر از خانه‌های لوکس و متراژ بالا باشد، به همین خاطر سرمایه‌گذار با تعیین بازار هدف و مشتریان هدف می‌تواند زودتر به سرمایه و سود واقعی خود دست یابد. مدیران شرکت‌های ساختمانی طبق آمار و ارقام علمی سرمایه‌گذاری کنند شکی نیست که کمتر دچار بحران و شکست می‌شوند. شکست بسیاری از شرکت‌ها به دلیل نبود استراتژی سرمایه‌گذاری در بخش مسکن است. یک مدیر توانا باید بداند جامعه ایرانی ظرف دو سال آینده به چه میزان

واحد مسکونی نیاز دارد و این واحدهای مسکونی باید با چه متراژی ساخته شود و در کدام مناطق این تقاضای مؤثر وجود دارد

شرکت‌های ساختمانی باید برای سرمایه‌گذاری و پایین آوردن ریسک احتمالی به این آمارها توجه کنند. آمارها نشان می‌دهد میان عرضه و تقاضا متوازنی برقرار نیست، از این‌رو اگر قصد سرمایه‌گذاری دوباره در بخش مسکن در سال ۹۵ را دارند باید توجه کنند که برای کدام بازار هدف و مشتریان هدف قصد ساخت‌وساز دارد. سود واقعی خود دست یابد. در ایران بیش از یک میلیون واحد مسکونی خالی از سکنه وجود دارند. سالانه بیش از ۸۰۰ هزار ازدواج در ایران صورت می‌گیرد. با توجه به رکود ساخت‌وساز طی دو سال اخیر طبعاً بخش‌هایی از بازار مسکن باوجود تقاضای مؤثر، عرضه مفیدی ندارد و بر عکس برخی عرضه‌ها با تقاضاهای موجود در بازار همخوان نیست،

مدیریت امروز

استخدام مشاور؛ راهی برای ارتقای سطح مدیریت

عطیه عظیمی



استفاده از مشاور خیره در کارهایی که در آن وارد نیستید یا فرصت رسیدگی و نظارت ندارید شما را سریع‌تر توانمند می‌سازد.

در انتخاب مشاور دقت فرمایید. مشاور یک مقام تشریفاتی نیست. مشاور مدیریت فردی است که با ارائه توصیه‌ها و راهنمایی‌های علمی به افراد، سازمان‌ها، کسب‌وکارها و دولت‌ها در جهت توسعه مدیریت، بهبود تصمیم‌گیری‌ها و اداره کارساز امور باری می‌رساند.

مشاوره مدیریت خدمتی است مشاوره‌ای به سازمانها که توسط افراد مجرب و آموزش دیده و در قالب قرارداد مابین مشاور و کارفرما ارائه می‌شود.

بر این اساس مشاوران به شرکت‌ها در شناخت و تحلیل مسائل سازمانی و پیشنهاد راه‌حل و در صورت درخواست اجرای راهکارهای بهبود کمک می‌کنند.

مشاوران، افراد مستقلی هستند و این استقلال به معنای داشتن استقلال مالی، سازمانی، سیاسی و احساسی در قبال سازمان کارفرماست. مشاوره مدیریت نیز یک خدمت از جنس راهنمایی و توصیه است که به مشتریان کمک می‌کند تا مسائل مدیریتی و فرصت‌های خود را شناسایی و تحلیل کنند. مشاوران مدیریت با توجه به شرایط مشتریان راه‌حل‌هایی را توصیه یا فعالیت‌هایی را پیشنهاد می‌کنند و پس از آن در صورت تمایل کارفرما، در پیاده‌سازی آنها نیز همراهی دارند.

امروزه دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش متعددی در جهان به ارائه خدمات آموزش مشاوره مدیریت و بازرگانی می‌پردازند و شرکت‌های معتبری خدمات مشاوره مدیریت را در حوزه‌های گوناگون و در موقعیت‌های جغرافیایی متنوع به سازمان‌های بخش خصوصی و دولتی ارائه می‌دهند. اهمیت شرکت‌های مشاوره مدیریت در اینجا آشکارتر می‌شود که در رایجیم بسیاری از مفاهیم و ابزارهای شایع در مدیریت و کسب‌وکار امروز از شرکت‌های مشاوره مدیریت برخاسته‌اند. بازنگری تناسب، کفایت و اثربخشی سیستم مدیریت سازمان یکی از مسئولیت‌های خطیر مدیریت است که در آن به مشاوره و همفکری نیازمند است.

مدیران اگر در مسیر دستیابی به اهداف سازمان هر چند وقت یکبار عملکرد فرآیندهای مختلف سازمان را مورد بررسی قرار ندهند سردرگمی در امور روزمره سبب نرسیدن به اهداف می‌شود. علاوه بر آن توجه به مواردی مانند مواردی که در ادامه به آنها اشاره می‌شود نشان‌دهنده اهمیت وجود یک مشاور مجرب برای مدیریت موفق در سازمان است. شور و نشاط و مشارکت سازنده مدیران و کارکنان سازمان یکی از شروط اصلی عملکرد مناسب سیستم مدیریت سازمان است. بسیاری از مدیران سازمان‌های ایرانی بدون توجه به اثربخشی برگزاری جلسات خسته‌کننده و بی‌فایده، بارها و بارها این‌گونه جلسات را برنامه‌ریزی و برگزار می‌کنند لیکن متوجه این مهم نیستند که با استفاده از ابزارهای تکراری نمی‌توان انتظار نتایجی تازه را داشت.



نوآوری و خلاقیت تنها مخصوص کارکنان نیست و سازمانی که مدیر آن از ارائه طرح‌های نوآورانه بی‌بهره باشد نمی‌تواند در هدایت سازمان به سوی تغییر موفقیتی کسب کند.

جلسات مدیریتی تنها ابزار برای نمایش اطلاعات و نتایج عملکرد سیستم مدیریت و فرآیندهای آن در سازمان نیست. بلکه می‌توان این مهم را به شیوه‌های دیگر و البته اثربخش برنامه‌ریزی و اجرا کرد. نمایشگاه بازنگری مدیریت یکی از ابزار مؤثر و البته منحصر به فردی است که مشاور مدیریت بر پایه تجارب حرفه‌ای خود این محصول را طراحی و در تعدادی از سازمان‌های بزرگ تولیدی و خدماتی اجرا کرده است.

در این شیوه پس از طرح‌ریزی و برپایی نمایشگاهی برای ارائه نتایج از پیش طرح‌ریزی شده فرآیندها و عملکرد سازمان، از طرف نفعان سازمان دعوت به عمل می‌آید از این نمایشگاه بازدید و نقطه نظرات خود را مطرح کنند.

تصویب جزئیات لایحه دو دوازدهم بودجه ۹۵

نمایندگان مجلس در نخستین دستور جلسه دیروز خود ماده واحده و تبصره‌های لایحه دو دوازدهم بودجه سال ۹۵ را تصویب کردند.

به گزارش ایسنا، براساس این ماده واحده به دولت اجازه داده می‌شود در دو ماهه اول ۱۳۹۵ مطابق احکام و جداول قانونی بودجه سال ۱۳۹۴ کشور، بر مبنای دو دوازدهم ارقام مصوب آن با رعایت سایر قوانین و مقررات عمل کند.

در تبصره یک این ماده واحده نیز تاکید شده که وزارت امور اقتصادی و دارایی، (خزانه‌داری کل کشور) موظف است تن خواه گردان حسابداری موضوع ماده ۲۶ قانون محاسبات عمومی کشور را که در چارچوب ماده مذکور در سقف بودجه سال ۹۴ از محل اعتبار فوق به دستگاه‌های اجرایی پرداخت می‌کند، حداکثر تا پایان سال ۹۵ تسویه کند.

در تبصره ۲ نیز آمده که دولت در اجرای قانون هفتمند کردن یارانه‌ها برای دو ماهه اول سال ۱۳۹۵ معادل دو ماهه پایانی سال ۱۳۹۴ اقدام کند. براساس تبصره ۳ نیز بودجه شرکت‌های دولتی بانک‌ها و موسسات انتفاعی وابسته به دولت و رابطه مالی دولت و نفت براساس قانون بودجه سال ۱۳۹۴ کل کشور متناسب با زمان دوره مشابه قابل اجرا است.

تبصره ۴ نیز دولت را موظف کرده با تصویب قانون بودجه سال ۱۳۹۵ کل کشور از تاریخ ۱/۱/۱۳۹۵ براساس قانون مزبور عمل کند. این ماده واحده و تبصره‌های آن با ۱۶ رأی موافق، ۱۳ رأی مخالف و ۳ رأی ممتنع به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید.

مسئول دبیرخانه تسهیل صدور مجوز کسب‌وکار:

۲۰درصد مجوزهای کسب‌وکار کاهش یافت

مسئول دبیرخانه هیأت مقررات‌دایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار از حذف ۴۰۰فرآیند مزاحم در صدور مجوز کسب‌وکار خبر داد و گفت: از دستگاه‌ها خواستیم فرآیندهای زائد در صدور مجوز کسب‌وکار را شناسایی و نسبت به حذف یا ادغام آنها اقدام کنند.

شاپور محمدی در گفت‌وگو با ایرنا با اشاره به ماده ۵۷قانون رفع موانع تولید افزود: در این قانون همه دستگاه‌ها مکلف شده‌اند تا مجوزهای خود را در این سامانه بارگذاری کنند. وی با بیان اینکه بسیاری از مجوزها قوام‌بخش اقتصاد و برای نظام اقتصادی لازم هستند، ادامه داد: بعضی مجوزها نیز اضافه و زائد هستند که باید حذف یا ادغام شوند.

مسئول دبیر خانه هیأت مقررات‌دایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار اضافه کرد: هم‌اکنون وزارت جهاد کشاورزی، سازمان بورس و اوراق بهادار و وزارت صنعت، معدن و تجارت مجموعاً حدود ۴۰۰ مجوز از مجوزهایی را که داشتند، حذف یا ادغام کرده‌اند.
محمدی با اشاره به اینکه در مجموع مجوزهای کسب‌وکار کشور به میزان ۲۰ درصد کاهش پیدا کرده است، اظهار داشت: فرآیند حذف این مجوزها از سایت ایران‌مجوز تا پایان سال تکمیل می‌شود. وی خاطرنشان کرد: این وزارت‌خانه بیش از ۲ هزار مجوز ملی را در سامانه ایران‌مجوز با کمک سایر دستگاه‌های دولتی بارگذاری کرده است.

معاون وزیر امور اقتصادی و دارایی ادامه داد: فرآیند حذف در سال آینده نیز دنبال می‌شود تا همه دستگاه‌ها مجوزهای زاید را حذف یا ادغام کنند. این رویه باعث کوتاه‌سازی فرآیند و حتی‌الامکان کاهش هزینه‌های قانونی صدور مجوزهاست.

به گفته محمدی فرآیند صدور مجوز مهم‌تر از هزینه‌است که باید فعالان اقتصادی بتوانند سریع‌تر و آسان‌تر کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنند.

وی با بیان اینکه در سال آینده نیز درصددیم تا فرآیندهای مربوط به راه‌اندازی کسب‌کارها را بهینه کنیم، گفت: پس از این مرحله هیأت مقررات‌دایی سقف زمانی را برای صدور هر کدام از مجوزها در نظر گرفته و اعلام خواهد کرد و دستگاه‌های اجرایی نیز مکلفند این محدوده زمانی را اجرا کنند.

مسئول دبیرخانه هیأت مقررات‌دایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار با اشاره به درخواست با تعامل با وزارت امور اقتصادی و دارایی زمان را خودشان کاهش دهند تا پس از اعلام سقف زمانی، مشکلی برای آنها به‌وجود نیاید.

محمدی در بخش دیگری از سخنانش به تفاهم‌هایی که با برخی دستگاه‌های اجرایی برای «پنجره واحد صدور مجوزها» انجام شده اشاره کرد و گفت: تفاهم سه‌جانبه‌ای بین شهرداری، معاونت اقتصادی وزارت اقتصاد و شرکت آب آستان تهران منعقد شده تا کسانی که مجوز ساخت‌وساز از شهرداری درخواست می‌کنند همزمان مجوز آب و انشعاب فاضلاب را هم درخواست کنند.

وی تصریح کرد: در پی این تفاهم‌نامه دیگر نیازی به درخواست از شرکت آب و فاضلاب نیست و بدین ترتیب در زمان قبل از ساخت مجوزهای انشعاب هم تعیین تکلیف می‌شوند تا فعالان از طریق دفاتر الکترونیک شهرداری کارهای مربوط را انجام داده و نیازی به مراجعه به جاهای دیگر نداشته باشند.

مسئول دبیرخانه هیأت مقررات‌دایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار افزود: با این کار، شرکت آب و فاضلاب امکان برنامه‌ریزی برای بناها را از قبل پیدا می‌کند و علاوه بر آن، در وقت مردم هم صرفه‌جویی می‌شود. محمدی تاکید کرد: این تفاهمات مابین دستگاه‌های مرتبط از قبیل مخابرات، شرکت توزیع برق آستان تهران و شرکت ملی گاز در حال پیگیری است و امیدواریم این مجوزها نیز به همین شکل و به‌صورت همزمان انجام شود.
مسئول دبیرخانه هیأت مقررات‌دایی و تسهیل صدور مجوزهای کسب‌وکار تصریح کرد در آینده نزدیک تجربه آستان تهران به سایر استان‌ها توسعه می‌یابد.

تایید لایحه دو دوازدهم بودجه توسط شورای نگهبان

نایب رئیس مجلس شورای اسلامی از تایید لایحه دو فوریتی دو دوازدهم بودجه سال ۹۵ توسط شورای نگهبان خبر داد.
به گزارش ایرنا، محمدحسن ابوترابی فرد که ریاست ساعتی از جلسه علنی روز سه‌شنبه مجلس را برعهده داشت، افزود: لایحه دو فوریتی دو دوازدهمی که روز دوشنبه دولت محترم به مجلس ارائه کرده بود و دیروز به تصویب رسید، به تایید شورای نگهبان رسیده و دولت در آغاز سال ۹۵ با لایحه دو دوازدهمی می‌تواند اقدامات قانونی خود را انجام دهد.

وی ادامه داد: کمیسیون تلفیق برنامه ششم توسعه جلسات خود را خواهند داشت و کمیسیون تلفیق لایحه بودجه سال ۹۵ نیز روز سه‌شنبه و چهارشنبه جلسه برگزار خواهند کرد و امیدواریم در ابتدای سال ۹۵ بررسی لایحه بودجه را در دستور کار قرار دهیم. نایب‌رئیس مجلس تصریح کرد: هم‌چنین تلفیق برنامه بتوانیم در سال آینده مصوب کمیسیون تلفیق برنامه ششم را نیز در دستور کار مجلس قرار دهیم.

وی با اعلام پایان جلسه علنی گفت: روز سه‌شنبه آخرین جلسه سال ۹۴ مجلس بود و جلسه بعدی یکشنبه ۱۵ فروردین سال ۹۵ ساعت ۸صبح خواهد بود.

رضایی کوچی در نطق میان‌دستور:

رفع معضل بیکاری و معیشت اقشار آسیب‌پذیر مهم‌ترین وظیفه مجلس دهم است

عضو کمیسیون عمران مجلس ضمن اشاره به وضعیت اقتصادی و اشتغال مردم در کشور گفت: رفع معضل بیکاری و معیشت اقشار آسیب باید مهم‌ترین اولویت نمایندگان و دولت در مجلس دهم باشد.
به گزارش ایسنا، محمدرضا رضایی کوچی طی نطق میان دستور خود در جلسه علنی روز گذشته مجلس شورای اسلامی، اظهار کرد: در ایام حزن شهادت بانوی دو عالم حضرت زهرا(س) و در آستانه سال نو از خدای سبحان می‌خواهیم به برکت دخت پیامبر و مدد از ساحت مبارک بقیه الله الاعظم(عج) سال نو را که با تولد فرخنده زهراي كوثر آغاز می‌شود، توأم با پیروزی و سعادت و سربلندی نام جمهوری اسلامی ایران و مردم شریف در عرصه‌های ملی و منطقه‌ای و بین‌المللی قرار دهد.

وی افزود: به لطف الهی و با حضور پرشور ملت ایران اسلامی، پنجمین دوره انتخابات مجلس خبرگان رهبری و دهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی در امنیت و سلامت کامل به پایان رسید، بنابراین بر خود واجب می‌دانم از ملت شریف و به‌ویژه مردم جهرم خالص تشکر کنم.
نماینده مردم جهرم در مجلس شورای اسلامی تصریح کرد: استقبال گرم، حداکثری و آگاهانه مردم فهیم و سلسه‌شور از انتخابات در سراسر کشور که ظرفیت عظیم خود را در مواجه خردمندانه با جنگ روانی بازنگران زنده به استیکار امریک، انگلیس و وهابیت تکفیری عربستان و داعشی‌ها به نمایش گذاشتند، به کشور و آینده و سرنوشت خویش را بیمه کردند از بیداری آنان در پاسداشت دستاوردهای انقلابی و توجه به وصایای امام و لایک به ندای رهبری حکایت داشت.

رضایی در بخش دیگری از صحبت‌های خود با اشاره به حضور پرشور مردم در انتخابات هفتم اسفندماه گفت: منتخان که بنا به فرمایش رهبری باید کار برای خدا و خدمت به خلق خدا را برنامه دانی خود بدانند، باید در عرصه خدمتگزاری تلاش صدچندان برای جلب رضایت مردم انجام دهند.

این نماینده مردم در مجلس نهم فرازی از توصیه‌ها و فرمایشات معظم له را یادآور شد و گفت: «مسئولان منتخب کشور برای مجلس شورای اسلامی و خبرگان رهبری و سایر مسئولان در سایر دستگاه‌ها سیاست‌گذاری شایسته را از خدمتگزاری صادقانه به مردم و نظام محقق سازند، ساده‌زیستی، پاک‌دستی، حضور پیوسته در جایگاه مسئولیت و ترجیح منافع ملی بر خواسته‌های شخصی و جناحی، ایستادگی در برابر مداخلات بیگانگان، منش جهادی در اندیشه و عمل و در یک جمله کار برای خدا و خلق خدا را برنامه دائمی خویش در دوران مسئولیت بدانند و به هیچ قیمت از آن تخطی نکنند، روزگار حساس کنونی، حساسیت و هوشیاری همگان به‌ویژه مسئولان را می‌طلبد.»

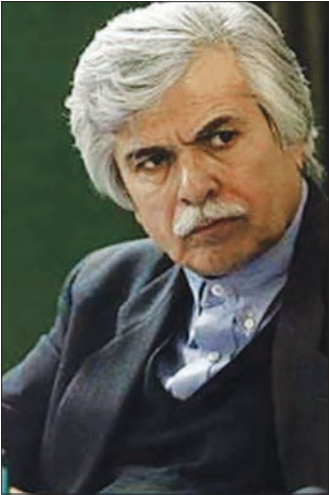
رضایی کوچی تاکید کرد: در مجلس دهم باید باورها به همدلی و هزبانی تبدیل شود، نمایندگان نیز با گفتار صادقانه و رفتار مبتنی بر قانون و اخلاق، فکرم و عمل انقلابی، تصمیم‌گیری علاقلانه با اتکا به ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها، تعامل سازنده و هوشیارانه با جهان، توجه به الگوی مدیریت جهادی در راه تحقق برنامه‌های پیشرفت و توسعه کشور به‌ویژه رشد اقتصادی مبتنی بر اقتصاد مقاومتی تلاش بی‌وقفه کند.

وی افزود: از مردم جهرم جهت انتخاب بنده به‌عنوان نماینده در دوره دهم مجلس تشکر می‌کنم، همچنین از افرادی که زمینه ساز حضور حماسه‌آفرین و چشمگیر مردم در انتخابات ۷ اسفند شدند، به‌ویژه از مقام معظم رهبری که با راهنمودهای حکیمانه و دعوت از همگان همه بازنگران میدان انتخابات را دلگرم کردند، وزارت کشور، شورای نگهبان، سپاه پاسداران، دستگاه قضایی، نیروی انتظامی و رسانه ملی تشکر می‌کنم.

نماینده مردم جهرم در مجلس شورای اسلامی در بخش پایانی صحبت‌های خود با بیان اینکه معضل بیکاری و معیشت اقشار آسیب‌پذیر از جمله مسائل است که حل آنها مهم‌ترین وظیفه مجلس دهم خواهد بود، گفت: در روستاها برخی تنها با پاره ۴۵ هزار توانمی زندگی می‌کنند، بنابراین با توجه به اینکه دولت در حال تنظیم برنامه توسعه است اولویت را باید به اشتغال و رونق اقتصادی دهند.

«فرصت امروز» در گفت‌وگو با کارشناسان اقتصادی بررسی کرد

پارادوکس کاهش تورم و رونق اقتصادی چگونه حل می‌شود؟



عباس نجیم امینی abahran73@yahoo.com

روند حرکت متغیر تورم در سه سال اخیر سیر کاهشی را تجربه کرده، در حالی که اقتصاد کشور همچنان شرایط رکودی را تجربه می‌کند، این نگرانی وجود دارد که این روند می‌تواند به تشدید وضعیت موجود منجر شود. در سوسی دیگر ماجرا کارشناسان اقتصادی براین باورند، کاهش تورم نه تنها یک علامت منفی برای اقتصاد ایران محسوب نمی‌شود، بلکه یکی از تکه‌های پازل رونق اقتصادی را می‌سازد که با جذب و افزایش ورود سرمایه‌های خارجی به اقتصاد در سال آینده و ادامه سیاست‌های پولی و مالی دولت به تکمیل تصویر کلی رونق در سال ۹۵ کمک خواهد کرد، در این گزارش به بررسی اثرات تعداد زیادی از کشورها به حیات‌های سیاسی و اقتصادی از نماگرهای اصلی و تاثیرگذار در ورود سرمایه‌ها به ایران مبتنی براعتماد و اطمینان در ثبات سیاسی و اقتصادی کشور ماست که به لحاظ سیاسی خوشبختانه این موفقیت‌هایی که به واسطه توافق هسته‌ای و امنیت و آرامشی که در کشور ما به‌عنون کشوری منحصربه‌فرد در منطقه حاصل شده است وجود دارد و می‌تواند توجه سرمایه‌گذاران را جلب کند اما به لحاظ اقتصادی هنوز آمدآگهی‌های لازم برای جذب این سرمایه‌ها فراهم نیست. این کارشناس اقتصادی در ادامه عنوان کرد: در حال حاضر، سرمایه‌گذاران خارجی برای ورود به اقتصاد ایران بیشتر در جهت اکتشاف فرصت‌های سرمایه‌گذاری صادراتی هستند در صورتی که این سرمایه‌ها باید در جهت تقویت تولید و احصال ما باشد و این زمانی قصاص خواهد شد که شاخص‌های اقتصاد کلان کشور درسطح مطلوبی قرار گیرد که در حال حاضر مطابق گزارش‌های موسسات بزرگ اعتبارسنجی دنیا این شاخص‌ها وضعیت مناسبی ندارد. نگاه سرمایه‌گذاران خارجی در شرایط فعلی به اقتصاد ما به‌عنوان یک بازار هدف صادراتی است، در حالی که باید سرمایه‌گذاری و مشارکت با بخش خصوصی

مدنظر قرار گیرد که امری بعید به نظر می‌رسد.

جام‌ساز تاکید کرد: چنانچه سرمایه‌های خارجی در حوزه‌های نفتی و گازی و در قالب فعالیت‌های دولتی وارد اقتصاد شوند هدف سرمایه‌گذاری بنیادی را تامین نمی‌کند، بلکه رویکرد سودآوری حداکثری در بازار ایران را نشان می‌دهد و این امر نمی‌تواند اقتصاد را از شرایط رکودی خارج کند؛ برون رفت از شرایط رکودی مستلزم ایجاد اشتغال و به تبع آن کاهش بیکاری و افزایش تولید و درآمد ملی است

این کارشناس اقتصادی با اشاره به اینکه در شرایط رونق اقتصادی درصدی از تورم معقول، همواره مورد تایید است، افزود: زمانی که رکود اقتصادی حاکم است و تزریق منابع از سوی دولت که بخش اعظم اقتصاد کشور را بخش‌های دارد و با نتکناهای مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید. وی تاکید کرد بار رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

وی تاکید کرد بار رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.



گام‌های بلندتری در جهت مبارزه و پیشگیری از فساد باشیم و این لکه ننگ را از دامن جمهوری اسلامی ایران پاک کنیم. همچنین محمدرضا باهنر، نایب رئیس مجلس شورای اسلامی در این نشست با بیان اینکه مشکلات و معضلات سازمان تامین اجتماعی و سازمان‌های بازنشستگی کشور بسیار پیچیده است، گفت: باید باجدیت به فکر رفع این معضلات باشیم چرا که در صورت عدم توجه به این مسائل، مشکلات بیشتر خواهد شد.

در این جلسه مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی گزارشی از روند رسیدگی به پرونده‌های محاکم رسیدگی سازمان در حال رسیدگی سازمان در محاکم نگتانبک ارائه کرد و خواستار تسریع در رسیدگی به

فقدان منابع تسهیلاتی قادر به کمک‌های اعتباری به بنگاه‌های کوچک و متوسط مولد یا بخش واقعی اقتصاد نیستند، بنابراین تا زمانی که مجموعه اقتصاد دولتی از حالت فعلی که در ادامه سال‌ها تصدی‌گری دولت قدرت بیشتری یافته دچار تغییر و تحول بنیادی در جهت سوق یافتن به نظام اقتصاد رقابتی نشود متأسفانه آمیدی به برون رفت از رکود نخواهد داشت.

قبرری گفت: تصور این است که در سال آینده سطح اشتغال و درآمد عمومی مردم افزایش یابد و این یعنی تحول در اقتصاد کشور که پیش‌بینی‌های صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی هم موید این امر است. بنابراین می‌توان امیدوار بود که در سال آینده رشد لاقل پنج درصدی را تجربه کند و از شرایط رکودی به شرایط آغاز رونق

تغییر وضعیت دهد. وی عنوان کرد: کاهش تورمی‌تواند به تشدید رکود منجر شود، بنابراین دولت باید با تحریک سمت عرضه اقتصاد را به سمت رونق پیش برد و با اعمال سیاست‌های پولی و مالی منسجم توسعه صادرات

و کنترل واردات را مدنظر قرار دهد تا از اثرات رکودی کاهش تورم در شرایط فعلی جلوگیری کند. در یک حالت کلی کاهش تورم علامت مثبتی برای اقتصاد است که با افزایش سرمایه‌گذاری‌های خارجی تاثیر مثبتی در اقتصاد کشور خواهد داشت.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.

اقتصادی، ایجاد اشتغال و مالی روبه روست، بخش واقعی اقتصاد به حرکت در نمی‌آید.



به ریاست جهانگیری برگزار شد

تصمیمات جدید ارزی ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی

ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی به ریاست معاون اول رئیس‌جمهور، تصمیمات جدید ارزی اتخاذ و کارگروه ویژه‌ای را برای تعیین تکلیف اخذ مابه‌التفاوت ارز مرجع در سال‌های ۹۱ و ۹۲ مامور کرد. به گزارش مهر، اسحاق جهانگیری عصر دوشنبه در جلسه ستاد هماهنگی مبارزه با مفاسد اقتصادی با اشاره به گزارش مدیرعامل سازمان تامین اجتماعی در خصوص روند رسیدگی به پرونده‌های این سازمان در ارتباط با این اهمیت سازمان تامین اجتماعی را تاکید و از دستگاه قضایی به دلیل توجه ویژه برای رسیدگی به پرونده‌های مرتبط با این سازمان قدرندی کرد.

معاون اول رئیس‌جمهور تصریح کرد: با همدلی قوای سه‌گانه گام‌های بلندی در جهت برخورد با متخلفان و پیشگیری از مفاسد اقتصادی برداشته شده است. سازمان تامین اجتماعی سازمانی است که متعلق به مردم است و اگر تخلفی در آن صورت گیرد، در واقع به حقوق مردم تعرض شده است.

وی با اشاره به گردش مالی بسیار بالای سازمان تامین اجتماعی خاطرنشان کرد: این سازمان به لحاظ گردش مالی و گسترش فعالیت‌ها با هیچ سازمان دیگری قابل مقایسه نیست و این موضوع ممکن است

باعث طمع برخی افراد سودجو برای سوءاستفاده‌های مالی از این سازمان شود.

جهانگیری تصریح کرد: مدیران و کارکنان سازمان تامین اجتماعی باید بدانند که نظام به جهت پاسداری از حقوق مردم، نسبت به این سازمان حساسیت ویژه‌ای دارد و برخورد با متخلفان در این سازمان به‌صورت جدی انجام می‌شود.

معاون اول رئیس‌جمهور با تاکید بر اینکه رسیدگی به پرونده‌های سازمان تامین اجتماعی در محاکم قضایی در حقیقت به جهت احقاق حقوق مردم صورت می‌گیرد، خواستار تسریع در رسیدگی به این پرونده‌ها در محاکم قضایی شد.

وی با بیان اینکه خوشبختانه پرونده‌های تخلف میان قوای بزرگ با جدیت و اقتدار لازم

ایده‌های به دنبال سرمایه

نام شرکت:

کیمیاگران حکیم



زمینه فعالیت: طراحی و تولید انواع الکترودهای سطحی جهت ثبت سیگنال‌های عصبی بدن، انواع چسب و ژل فوق اشباع، فناوری و صنعت محیط زیست

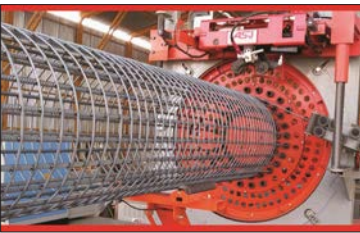
نام محصول: چسب فوق اشباع کلودیون

شرح محصول: تولید چسب فوق اشباع کلودیون در مقیاس پایلوت با استفاده از مواد اولیه داخلی توسط شرکت کیمیاگران حکیم برای نخستین بار در کشور صورت گرفته که این محصول در استقرار الکترودهای EEG جهت ثبت سیگنال‌های مغزی مورد استفاده قرار می‌گیرد. قیمت تمام شده محصول یک سوم نمونه‌های خارجی موجود در بازار است.

شماره تماس: ۰۷۱-۴۴۳۳۴۴۵۰

نام شرکت:

آلتون صنعت جنوب



زمینه فعالیت: طراحی و ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات نوین صنعتی

نام محصول: دستگاه خودکار آرماتوربند

شرح محصول: تولیدات دستگاه خودکار آرماتوربند که شامل ستون و تیر در مقاطع مربع، مستطیل و چند ضلعی نیز است در ساختمان‌سازی به‌خصوص سازه‌های بتونی به‌عنوان ستون یا تیر در قبل آماده شده کاربرد دارد و دیگر نیازی به آرماتوربندی توسط کارگر در محل پروژه نیست که این امر موجب تسریع در ساختمان‌سازی شده و کیفیت خروجی کار را دوچندان می‌کند، به علاوه هزینه‌های نهایی کاهش می‌یابد.

این دستگاه با هدف مکانیزه کردن آرماتوربندی شمع، ستون، تیر و قفسه‌های آرماتور پروژه‌های عمرانی زیرساختی از جمله شمع کوبی جهت مترو، راه سازی، پل سازی، ساختمان‌سازی بتونی، لوله‌سازی بتونی جهت انتقال آب و فاضلاب و... ساخته شده است.

شماره تماس: ۰۷۱۳۶۳۵۹۳۳۶

نام شرکت:

آلتون صنعت جنوب



زمینه فعالیت: طراحی و ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات نوین صنعتی

نام محصول: سیستم راکت اطفای حریق

شرح محصول: عملیات آسان، سریع و کم تلفات اطفای حریق و قابل اجرا در هر ارتفاعی که هواپیما و هلیکوپتر بتواند به راحتی و دور از آتش و حرارت پرواز کند و عملیات را انجام دهد.

با استفاده از این راکت دیگر هواپیما نیاز به کم کردن ارتفاع و به خطر افتادن ندارد و از ارتفاع بالا و دور از شعله‌های آتش هم می‌تواند راکت را رها کند. این راکت را می‌توان با ابعاد، اندازه‌ها و حجیم‌های مختلف جهت پوشش مناسب، طراحی، تولید و استفاده کرد.

شماره تماس: ۰۷۱۳۶۳۵۹۳۳۶

خبر

اختصاص ردیف بودجه مستقل برای پژوهش و فناوری

توجه به امور پژوهشی و فعالیت‌های فناورانه یکی از اولویت‌های چند سال اخیر دولت بوده و همچنان نیاز است تا این مهم بیش از پیش مورد توجه مسئولان قرار گیرد. از این رو تخصیص بودجه‌های اعتباری می‌تواند یکی از درجه‌های الزام‌آور برای پیشرفت و توسعه در این خصوص باشد. در این خصوص در جلسه شورای دانشگاه علوم و فنون دریایی خرمشهر وزیر علوم گفت: درلایحه بودجه سال ۹۵ردیف مستقلی نیز برای حمایت از پژوهش و فناوری اختصاص یافته است.

دکتر محمدفرهادی با اشاره به افزایش بودجه ۱۵درصدی دانشگاه‌ها درلایحه بودجه سال ۹۵ گفت: ردیف مستقلی نیز برای حمایت از پژوهش و فناوری در این لایحه اختصاص یافته است که دانشگاه علوم و فنون دریایی خرمشهر می‌تواند از محل این بودجه آزمایشگاه مرکزی خود را تکمیل و به مراکز آموزشی و پژوهشی و دستگاه‌های اجرایی منطقه خدمات آزمایشگاهی ارائه کند.

شکوفه میرزایی

shokoofemirzaee@yahoo.com

حوزه سلامت و تغذیه یکی از حوزه‌های پراهمیت جهانی است که متأسفانه در کشور ما طی سال‌های اخیر با توجه به مشکلات آب و هوا به علاوه به‌روزرسانی شیوه‌های تغلب و تغلف،

پایان نامه دانشگاهی شروع مسیر تازه‌ای برای تولید یک محصول

حیدری در خصوص تجربه‌های تحصیلی خود و همچنین ورود به حوزه‌ای که امروز کمتر کسی در آن موفق شده می‌گوید: سال‌های ۸۴ تا ۸۶ دانشجوی کارشناسی ارشد فراوری محصولات شیلاتی بودم. این حوزه یک رشته میان رشته‌ای بین حوزه تغذیه و شیلات است که من برای ارائه پایان‌نامه دانشگاهی‌ام روی گونه‌های برخی ماهی‌ها که در شمال کشور تولید بسیار ولی مصرف پایینی داشتند کار می‌کردم. ماهی آزاد یکی از انواع این ماهی‌ها بود که قیمت پایینی هم داشت اما در کشور علاقه‌ای به مصرف آن وجود نداشت، کار تحقیقاتی من برای بهره‌گیری از این گونه‌های ماهی مرا به سمت تولید سوسیس و کالباس ماهی سوق داد.

سال ۸۸ برای تولید این محصول با فرمولاسیون جدید و انحصاری، محصول را ثبت اختراع کردم و تولید آزمایشگاهی آن انجام شد. تفاوت‌های ویژه این محصول با انواع سوسیس و کالباس مرغ و ماهی اصلی‌ترین وجه تمایز آن است که می‌تواند بازار وسیعی را برای تولیدکننده رقم بزند.

بزرگ‌ترین مشکل بازار که برطرف شده است

کاوه رحمانی فرح، در خصوص بازار مشتریان این محصول می‌گوید: این فراورده به‌عنوان یکی از محصولات برطرف‌دار در دنیا مخصوصاً برای افرادی که بوی ماهی را نمی‌پسندند مورد توجه است و خطوط تولید گسترده آن در کشورهای که علاقه زیادی به غذاهای آماده و شیلاتی دارند روزانه هزاران تن سوسیس و کالباس متنوع را وارد بازار می‌کند، این در حالی است که ذائقه و سلیقه ایرانی‌ها قدری متفاوت است و بیش از هرچیزی از بوی زهم ماهی و شیلات دوری می‌کنند.

از این رو بسیاری از افرادی که در این راه قدم گذاشته‌اند، در نهایت به دلیل اینکه پروسه تولید خود را مشابه تولید سوسیس و کالباس مرغ و گوشت در نظر گرفته‌اند، به شکست منجر شده و همین موضوع مرا بر آن داشت تا این مسئله را با استفاده از دانش و علوم تخصصی برطرف سازم و محصول تولیدی را روش پیشنهادی ما اصلاً بوی بد ماهی را نخواهد داد، چنانچه در تولیدهای آزمایشی این مسئله بارها آزمایش و تأیید شده است و بزرگ‌ترین مشکل این حوزه که منجر به شکست تولیدکنندگان می‌شد برطرف شده است.

خدمات هدفمند پارک‌های علم و فناوری

رحمانی فرح توضیح می‌دهد، از ابتدای کار همه چیز بر مبنای دانش پیش می‌رفت اما برای ثبت مالکیت معنوی و احراز هویت نیاز به ثبت یک شرکت داشتم. همچنین با توجه به مزایایی که پارک‌های علم و فناوری برای فعالان حوزه دانشی دارند تصمیم گرفتم شرکت خود را در پارک علم و فناوری گلستان ثبت کنم. معافیت‌های مالیاتی و معافیت‌های گمرکی که برای شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر گرفته شده به علاوه معرفی شرکت‌ها و فعالیت‌هایشان در بازارهای تجاری توسط پارک یکی از مهم‌ترین محرک‌ها برای حرکت به جلو خواهد بود. مثلاً «جشنواره بین‌المللی تجاری‌سازی فناوری‌های پیشرفته» که با هدف آشنایی تجار و سرمایه‌گذاران ایرانی مقیم خارج از کشور با ایده‌های

این حوزه دستخوش تغییرات منفی زیادی بوده است. در این بین افرادی هستند که در تلاشند با استفاده از ایده‌های نو به علاوه در نظر گرفتن هرچه بیشتر دانش روز دنیا و پایداری سلامت محیط زیست و سلامت انسان به این مسیر کمک کنند.

کاوه رحمانی فرح، مدیر تعاونی دانش‌بنیان «فراور آبری پارس گلستان» و عضو هیأت علمی دانشگاه ارومیه است.

رحمانی که در حوزه فراوری محصولات شیلاتی تخصص دارد با ایده تولید سوسیس و کالباس ماهی به میدان تغذیه آمده تا در این زمینه



تولیدی که نباید به آن شک کرد

دکتر عیسی گلشاهی

مدیر کل دفتر بهبود کیفیت فراوردها و توسعه بازار شیلات ایران

بیش از ۱۵ سال پیش گروهی تلاش برای تولید سوسیس و کالباس ماهی را در استان آذربایجان آغاز کردند، در آن زمان خمیر ماهی در کشور در دسترس نبود و تولید مواد اولیه بزرگ‌ترین مشکل آن گروه برای محصول بود که همین مسئله به‌رغم بازار خوب مصرفی موجب تعطیل شدن کار شد و بعد از آن شرکت‌های دیگری شروع به تولید مواد اولیه یا همان خمیر ماهی برای تولید سوسیس و کالباس ماهی کردند، اما یکی از

بزرگ‌ترین موانع این محصول برای توزیع و مصرف گسترده در کشور ذائقه مردمان ایران است که این مسئله می‌تواند توسط کارشناسان صنایع غذایی و شیلات مرتفع شود.

در حال حاضر بسیاری از کشورهای دنیا در حال تولید این محصول هستند و ذائقه مشتری را یافته و سالانه میلیون‌ها دلار از این صنعت درآمدزایی می‌کنند، اما سرمایه‌گذاران ما از ترس نبود مشتری یا عدم توانایی تغییر در ذائقه مشتری، وارد این حوزه نمی‌شوند.

صرفه اقتصادی بالا

بزرگ‌ترین مزیت ورود به این حوزه صرفه اقتصادی آن برای تولیدکننده است و جالب است بدانید محصول نهایی تولید شده ارزان‌تر از سوسیس و کالباس گوشت و مرغ محاسبه می‌شود، چراکه انواع ماهی‌های کم مصرف در بازار مانند کپور نقره‌ای یا ماهی‌های ریز که از چرخه مصرف حذف شده‌اند به خوبی قابل

باشد گرایش به این محصولات بیشتر است. نکته مهم‌تر اینکه بررسی‌ها نشان می‌دهد، افرادی که تمایل به مصرف آبریان ندارند به مصرف انواع سوسیس و کالباس آن گرایش نشان داده‌اند و طعم و بوی این محصولات آنها را به خوبی راضی می‌کند.

رحمانی فرح در ادامه می‌گوید: سرانه مصرف آبریان در کشور منافع سرانه استاندارد جهانی است و همین مسئله موجب شده تا در سند چشم‌انداز، افزایش مصرف آبریان مورد توجه مسئولان قرار گیرد که تولید این محصولات هم راستا با اهداف بلندمدت کشور است و همین مسئله می‌تواند کمک شایانی به افزایش سرعت برای طی طریق باشد.

واردات پاسخگوی نیاز جامعه نیست
ایسن کارشناس در خصوص چرایی عدم واردات محصول به کشور می‌گوید: همان‌طور که پیش از این گفتیم مردم ایران ذائقه خاص خود را دارند و غذاهایی را که بوی زهم و تند بدهند، مصرف نمی‌کنند اما در اغلب کشورها



بازار بکر مصرفی

ایسن کارشناس در خصوص بازار مصرف‌کننده محصول می‌گوید: برای حضور موفق در بازار تیم بازاریابی و اقتصادی ما فعالیت‌های گسترده‌ای انجام داده و پس از تحقیقات فراوان به این مهم دست یافتیم که مشتری این محصول از کودکان و نوجوانان گرفته تا حتی میانسالان و کهنسالان می‌توانند باشند اما هرچه سن فرد پایین‌تر

مخترعان و پژوهشگران، تجاری‌سازی طرح‌ها و حمایت از صادرات محصولات شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی در دوبی برگزار می‌شود می‌تواند دریچه خوبی برای یافتن سرمایه‌گذار برای کار ما باشد و ممکن است در سال نو با حمایت سرمایه‌گذاران خارجی به صورت هدفمند ارائه

وی تصریح می‌کند: البته در کشورهای پیشرفته و حتی بسیاری از کشورهای که هم‌زمان با ما روی پارک‌های علم و فناوری تمرکز کرده‌اند خدمات و توجه به حوزه‌های دانشی بسیار بیشتر است و تمام خدمات ارائه شده به شرکت‌های دانش‌بنیان به صورت هدفمند ارائه می‌شود و همین مسئله موجب می‌شود که مشکلات ایده‌پردازان و صاحبان شرکت‌های دانش‌بنیان با حمایت پارک‌ها هرچه سریع‌تر برطرف و محصول دانش‌بنیان با سرعت بیشتری تولید شود و به بهره‌برداری برسد.

گزارشی از فعالیت‌های دانش‌بنیان شرکتی در حوزه فرآورده‌های غذایی

سال نو به امید محصولاتی نوآور

تجربه‌های ناموفق همکاران خود را جبران کرده و با فرمولاسیونی جدید و علمی بازار وسیع این بخش را در دست بگیرد.

در ادامه گفته‌های وی را در خصوص مسیری که طی کرده و جایگاه امروز شرکت دانش‌بنیانش خواهید خواند.

مخصوصاً کشورهای جنوب شرق آسیا که این محصول در حجم‌های انبوه تولید و صادر می‌شود، مشکلی با بوی غذا ندارند و حتی گرایش خوبی هم به این بو دارند. از این رو باید این محصولات یوزدایی شده و سپس به ایران وارد شود و این یعنی تولید یک محصول جدید و دانش‌بنیان که هر شرکتی حاضر به پذیرفتن ریسک آن نیست. همچنین تاریخ انقضای این محصول در بهترین حالت ۳۰ روز است و این زمان کمی برای ورود به کشور و مصرف محصول است از این رو شاید واردات آن چندان کارساز نباشد و نیاز است تا محصول مخصوص مخاطب ایرانی تولید شود.

مزیت‌های محصول و بازار

نخستین مزیت تولید برای این محصول، بازار آماده و تشنه‌ای است که با توجه به تحقیقات ما با معرفی محصول به خوبی به سمت مصرف آن حرکت می‌کنند، همچنین سود بالای ۵۰ درصد برای تولیدکننده و مواد اولیه ارزانی که به خوبی در دسترس است می‌تواند از دیگر مزیت‌های این کار باشد. به علاوه زمان برگشت سرمایه در این کار ۱۵ ماهه در نظر گرفته شده هم می‌تواند محرکی قوی برای سرمایه‌گذار باشد.

سلامت محصول و رساندن میکروب آن به صفر و تنوع بیش از ۷۰ مدل سوسیس و کالباس و ماهی برای ذائقه‌های مختلف هم از جمله مزیت‌ها برای شخص مصرف‌کننده است که رغبت کنندگی بالایی را برای خرید به همراه خواهد داشت.

و اما دغدغه‌های ایده‌پرداز

مسئله اصلی برای شرکت ما تأمین سرمایه برای تولید انبوه محصول است که با توجه به نیاز به سرمایه‌ای حدود ۱۰ میلیارد تومان برای تولید استاندارد ۱۰ تن از محصول در یک شیفیت کاری، پیدا کردن سرمایه‌گذار برای این بخش قدری مشکل است و نیاز داریم تا از سوی دولت یا یک سرمایه‌گذار

بخش خصوصی حمایت شویم.
روی پاسخ به اینکه چرابه صورت مشارکتی با تولیدکنندگان فراورده‌های گوشتی وارد عمل نمی‌شوید، می‌گوید: عدم وجود ضمانت اجرایی برای ورود به حوزه مشارکت هم در بازار بسیار پایین است و مشارکت کردن با شرکت‌های فعال که در بازار هستند می‌تواند منجر به حیف ما از بازار شود، در واقع تجربه نشان داده برخی شرکت‌ها با اخذ دانش فنی ما بی‌اتوجه به وجود منابع کافی برای فعالیت و همچنین در دسترس داشتن شبکه‌های بزرگ توزیع به راحتی صاحب‌ایده را پس می‌زنند و بازار را به نام خود تمام می‌کنند. از این رو فعلاً بزرگ‌ترین دغدغه ما پیدا شدن سرمایه‌گذار مناسب و مطمئن برای کار است تا بازار انحصاری این محصول را با توجه به همه تلاش‌ها و فعالیت‌های علمی چند ساله به دست بگیریم.

مکانیزم‌های درآمدزایی متنوعند

مدیر این شرکت دانش‌بنیان در خصوص مکانیزم‌هایی که برای درآمدزایی تعریف کرده‌اند، می‌گوید: اصلی‌ترین مدخل کسب درآمد ما از فروش محصولاتی متنوعی است که قرار است تولید شود اما استفاده از ضایعات محصول و تولید و فروش محصولات ثانویه هم می‌تواند منبعی برای درآمدزایی در این کار باشد. به علاوه فروش لایسنس مواد اولیه که به آن خمیر ماهی گفته می‌شود هم می‌تواند یکی از روش‌های درآمدزایی شرکت باشد تا سایر شرکت‌های دست پایین با استفاده از فرمولاسیون را که مواد اولیه ما محصول مشابه را تحت نظر ما تولید کنند.

تبادل فناوری با شرکت‌های فناور خارجی

خارجی، از ستادهای توسعه فناوری برای حضور در این برنامه و استفاده از آن در جهت تسهیل تبادل فناوری و شناسایی ظرفیت‌های فناوری سایر کشورها دعوت کرد.

مهدی صفاری‌نیا، رئیس پارک فناوری پردیس نیز در این نشست با اشاره به نقش موثر ستادهای توسعه فناوری برای بهره‌برداری از ظرفیت این نمایشگاه، به برخی برنامه‌های جانبی نمایشگاه از جمله «سلیکون ایران» و «کارگاه آموزشی بین‌المللی تجاری‌سازی» اشاره کرد و همکاری ستادهای توسعه فناوری برای برگزاری هرچه پربارتر این رویدادها و استفاده حداکثری از آنها را خواستار شد.

در این نشست، دبیران ستادهای توسعه فناوری نیز ضمن تشکر از فرصت فراهم شده، بر لزوم شناسایی مخاطبان و مشتری‌های فناوری‌های عرضه شده در نمایشگاه تأکید و آمادگی خود را برای همکاری در این زمینه اعلام کردند.

پنجمین دوره نمایشگاه بین‌المللی فناوری و نوآوری (اینوتکس) توسط پارک فناوری پردیس طی روزهای دوم تا پنجم خردادماه ۱۳۹۵ در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار خواهد شد.

در این خصوص در نشست دبیران ستادهای توسعه فناوری معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، بر استفاده از ظرفیت نمایشگاه بین‌المللی فناوری و نوآوری (اینوتکس) برای تبادل فناوری با شرکت‌های فناور خارجی تأکید شد.

ملاطری کسب‌وکارهای نوپا ریجن، تسکولو، پی پینگ، دونیت و... را از جمله کسب‌وکارهای موفق شکل گرفته در این مرکز شتابدهی معرفی کرد.

دور دنیا

۱۰ تصمیم سال نو برای موفقیت در کسب و کار

پایان امسال زمان خوبی است تا روی پیشرفت اقتصادی‌تان در سال گذشته و اهداف‌تان برای پیشرفت و توسعه کاری در سال جدید تمرکز کنید. اگر می‌خواهید در سال جدید موفقیت کاری بیشتری کسب کنید و به تعادل در زندگی حرفه‌ای خود برسید، این ۱۰ تصمیم می‌تواند به شما کمک کند.

۱. تقسیم کار کنید

برای صاحبان کسب و کارهای کوچک، کارهای زیادی برای انجام دادن وجود دارد. اگر شما صاحب چنین کسب‌وکاری هستید، می‌توانید خود را گول بزنید و تصمیم به انجام همه این کارها بگیرید. اما مطمئناً نتیجه‌ای جز خستگی و سردرگمی نخواهید گرفت. در این شرایط بهتر است خودتان روی برخی کارهای مهم تمرکز کنید و اجازه دهید سایر کارها را افراد دیگر انجام دهند. تقسیم کار کلید دستیابی به تعادل کاری است.

۲. تبلیغات منظم و مداوم داشته باشید

بیشتر مواقع کسب‌وکارهای کوچک، از تبلیغات صرفه‌نظر می‌کنند یا آن را اولویت آخرکاری خود قرار می‌دهند. اگر به‌دنبال جذب مشتریان جدید هستید، باید تبلیغات را در اولویت قرار دهید. برای سال جدید یک متخصص بازاریابی استخدام کنید یا زمانی را برای ایجاد یک طرح بازاریابی اختصاص دهید و به آن عمل کنید.

۳. برنامه‌ریزی اقتصادی هفتگی داشته باشید

اگر کسب و کار موفق و سالمی می‌خواهید، باید برنامه‌ریزی داشته باشید. برنامه‌ریزی هفتگی به شما کمک می‌کند تا ارزیابی درستی از آنچه که انجام داده‌اید و همچنین تصمیمات جدید خود داشته باشید. به کمک برنامه‌ریزی می‌توانید دستورالعمل‌های جدید وضع کنید و اهداف گذشته خود را سروسامان دهید. با توجه به مزیت‌های زیاد برنامه‌ریزی، بهتر است به جای سالی یک‌بار یا هر چند ماه یک‌بار، هر هفته این کار را انجام دهید. حتی می‌توانید برنامه‌ریزی را به فعلیاتی روزانه تبدیل کنید. برنامه‌ریزی روزانه سبب می‌شود تا از اشتباهات پرهزینه جلوگیری شود و تمرکز بیشتری بر کارتان داشته باشید.

۴. یادگیری چیزهای جدید

چیزهای جدیدی که یاد می‌گیرید، می‌تواند ارتباط مستقیمی با کسب و کار شما داشته باشد یا کاملاً با آن بی‌ارتباط باشد. یادگیری چیزهای جدید به مهارت‌های شما می‌افزاید و علایق متفاوتی را در شما ایجاد می‌کند. یادگیری بخش دیگری از رسیدن به تعادل کاری سالم است. براساس انتخاب شما برای یادگیری چیزهای جدید، شما با انسان‌های متفاوتی آشنا می‌شوید که می‌توانند در نهایت به مشتری، همکار یا دوست شما تبدیل شوند.

۵. به شبکه ارتباطی و سازمان‌های اقتصادی جدید بپیوندید

هیچ چیز به اندازه ارتباط با کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار به شما ایده نمی‌دهد. پیوستن به شبکه‌های آنلاین اقتصادی یا ارتباط با سایر صاحبان مشاغل، سبب احیای ایده‌ها و کسب‌وکار شما می‌شود.

۶. سازمان‌های موفق سبب ایجاد تغییر مثبت در جامعه می‌شوند

برای سال جدید یک هدف انتخاب کنید که برای شما مهم است و از طریق آن به جامعه خود کمک کنید. سعی کنید به کسب‌وکارهای جدید کمک کرده و آنها را در جهت رسیدن به موفقیت راهنمایی کنید. به‌علاوه می‌توانید به گروه‌ها و سازمان‌هایی که به بهتر شدن و پیشرفت جامعه کمک می‌کنند، کمک مالی کنید.

۷. برای خودتان وقت بگذارید

اختصاص زمان برای خودتان امری بسیار مهم است. رسیدن به تعادل کاری مستلزم آن است که به خودتان رسیدگی کنید. اگر با کمبود وقت مواجهید هرازگاهی در ترمین‌تان زمانی را برای رسیدن به خود معین کنید. به زمان گذشتن برای خود متعهد باشید و بدانید که برای داشتن کسب و کار موفق احتیاج به تفریح هم دارید.

۸. اهداف قابل دسترسی و واقعی داشته باشید

هدف‌گذاری عادتی ارزشمند است، اما در صورتی‌که اهدافی که انتخاب می‌کنید به موفقیت بینجامد نه اضطراب. سعی کنید اهدافی که برای سال جدید در نظر می‌گیرید قابل دسترسی باشند، نه تصمیمات رویایی دست نیافتنی که فقط سبب ناامیدی می‌شوند.

۹. وسایل کاری مورد نیازتان را فراهم کنید

آیا در محل کارتان وسایل غیرقابل استفاده وجود دارد که جلوی کار شما را می‌گیرد یا در انجام آن اختلال ایجاد می‌کند؟ از دستگاه فکس قدیمی تا کارمندی که کارش را به درستی انجام نمی‌دهد و مانع پیشرفت کسب‌وکار می‌شود، سعی کند چیزها یا کسانی را که به پیشرفت کسب و کار شما کمک نمی‌کنند از خود دور کنید و به‌جای آن به سمت چیزها یا کسانی بروید که واقعا به آنها احتیاج دارید ودر پیشرفت کار به شما کمکی کنند.

۱۰. راهکارهای ناموفق را دور بریزید

همه نوع کالا مورد توجه مشتریان قرار نمی‌گیرند و قرار نیست تمام شیوه‌های بازاریابی یا فروش به نتیجه برسند. اگر راه‌کار یا محصولی با حتی فروشندگی یا خریداری با کسب و کار شما سازگار نیست، آن را کنار بگذارید. انرژی خود را صرف کارآمد کردن چیزی که با کسب‌وکار شما سازگار نیست، نکنید. به راهکارهای جدید فکر کنید ومطمئن باشید که راه‌های بهتری در پیش روی‌تان باز خواهد شد.

منبع: about.com



توصیه‌های اقتصادی برای سال جدید

۹۵؛ سالی که پرواز خواهیم کرد

راهش را هم پیدا خواهید کرد. نکته کلیدی

مهم این است که یک برنامه روتین برای پس‌انداز داشته باشید تا براساس آن پیشرفت خود را محاسبه کنید. یکی از بهترین روش‌ها برای تضمین کردن پس‌انداز این است که آن را اتوماتیک انجام دهید. به این صورت که ترتیبی بدهید تا بخش مشخصی از حقوق‌تان به محض ورود به حساب اصلی‌تان، به حساب پس‌اندازی که مشخص کرده‌اید، منتقل شود. خلاصه اینکه نگذارید پول در دسترس‌تان باشد و گرنه حتی فکر پس‌انداز هم سخت خواهد شد.

پیشنهاد شماره سه: بیشتر سرمایه‌گذاری کنید

سال گذشته نه فقط در ایران که در سراسر دنیا پراشوب و متلاطم بوده است. چه شرکت‌های بزرگ که ورشکست شدند و چه ثروتمندانی که ضررهای میلیاردی داشتند. این شرایط ترسناک، احتیاط بیشتری می‌طلبد. سرمایه‌گذاری روشی مطمئنی برای ساختن آینده است اما باید در این راه محتاط بود. یک روش مطمئن این است که در جاهای

پیشنهاد شماره دو: بیشتر پس‌انداز کنید

پس‌انداز بیشتر برادر دوفولی خرج کمتر است. وقتی که خرج و دخل‌تان را دقیق حساب کنید، متوجه خواهید شد که واقعا چقدر می‌توانید پس‌انداز کنید. وقتی که پس‌انداز هدف بزرگی در زندگی‌تان باشد، پس این موضوع را جدی بگیرید.

حداقل ۱۰ تا ۲۰ درصد هزینه مخارج جاری شما را کاهش دهد. در برخی بازارها قیمت اقلام فروشی از راسته با راستای دیگر گاه تا ۲۰ درصد متفاوت است! پس مهارت

نگاه تحلیلی در آستانه بهار

جهان برای تجارت با ایران و تلاش دولت برای واردات بیشتر کالاهای سرمایه‌ای و تقویت زیرساخت‌های اقتصادی، باید از یوان، یورو، لیر و روبل در واردات استفاده کرد یا دلار آمریکا؟ اعمال سیاست‌های انقباضی و افزایش نرخ بهره توسط بانک مرکزی آمریکا سبب دگرگونی و سقوط قیمت موادخام و کالاهای اساسی (از جمله نفت) در جهان شده است، آیا باید صرفا کشورهای همسایه را عامل سقوط قیمت نفت خام دانست یا تلاش کرد از تنش سیاسی و نظامی (تا سرحد حفاظت از عزت و استقلال کشور) در منطقه غرب

جهان برای تجارت با ایران و تلاش دولت برای واردات بیشتر کالاهای سرمایه‌ای و تقویت زیرساخت‌های اقتصادی، باید از یوان، یورو، لیر و روبل در واردات استفاده کرد یا دلار آمریکا؟ اعمال سیاست‌های انقباضی و افزایش نرخ برابری یک یورو شاید در سال جدید نرخ برابری یک یورو در مقابل دلار به یک برسد و این یعنی ضعیف شدن یورو. آیا با توجه به فضای پسابرجام و چراغ سبز و مجوز آمریکا به

ایین هزینه‌ها را کاهش داد. می‌توانید از خانه شروع کنید. با کمی مدیریت درست می‌شود از هزینه اجاره خانه گرفته تا قبض گاز و برق و دیگر چیزها را کم کرد. وقتی که پای کم هزینه کردن در میان است، حتی می‌توانید الگوی استفاده از تلفن همراه خود را هم تغییر بدهید تا هزینه ماهانه کمتری بپردازید. بخش دردناک ماجرا گذشتن از آن چیزهای به‌شدت دوست‌داشتنی اما غیرضروری است که هزینه زیادی می‌تراشند. اگر کم‌تر خرج کردن هدف واقعی‌تان است، حتی باید مراقب خورد و خوراک‌تان هم باشید. وقتی که ببینید هزینه همه این‌ها چقدر است، قطعاً راهی برای کم کردن‌شان پیدا خواهید کرد.

پیشنهاد شماره دو: بیشتر پس‌انداز کنید

پس‌انداز بیشتر برادر دوفولی خرج کمتر است. وقتی که خرج و دخل‌تان را دقیق حساب کنید، متوجه خواهید شد که واقعا چقدر می‌توانید پس‌انداز کنید. وقتی که پس‌انداز هدف بزرگی در زندگی‌تان باشد، پس این موضوع را جدی بگیرید.

پیشنهاد شماره یک: کمتر خرج کنید

پس‌انداز بیشتر برادر دوفولی خرج ایده اندیشه شده‌ای نداشته باشید، در مقابل همسایه شما ممکن است ۳ میلیون تومان درآمد داشته باشد اما به دلیل داشتن ایده‌های خلاقانه، در توسعه اقتصادی زندگی فردی‌اش از شما موفق‌تر باشد. پس این موضوع را جدی بگیرید. نخستین پیشنهاد ما این است که تا جایی که می‌توانید (و البته راحت هستید) هزینه‌های زندگی‌تان را کم کنید. مثلاً ممکن است مایحتاج اولیه را با کیفیت خوب از نقطه‌ای از شهر تهیه کنید که

سال جدید، فصل جدیدی در زندگی ماست. فرصت دوباره‌ای که همزمان با رویش دوباره طبیعت، روش زندگی‌مان را هم تازه و کارآمدتر کنیم. هیچ زندگی‌ای در هیچ کجای دنیا، دست‌کم وقتی که صحبت از انسان‌های معمولی باشد، از مصائب اقتصادی دور نیست. بخشی از اینها، چیزی است که شرایط زندگی به ما تحمیل می‌کنند اما در بقیه موارد، روش برخورد و همین‌طور آماده‌سازی ما می‌تواند موثر باشد. سال نو، بهترین روش برای تغییر در روش‌های زندگی است. اگر ساز و کارهای اقتصادی زندگی را از همین نوروز تغییر بدهیم، شاید نوروز بعدش زندگی بهتر و راحت‌تری را تجربه کنیم. اما تغییر روش‌ها تازه شروع کار است. پایمند ماندن به این تغییرات هم بخش جدی ماجراست. اینجا می‌تواند توصیه‌های عمومی و البته کارآمدی را بخوانید که قطعاً عمل به آنها، تلخی مصائب را کمی خواهد کاست.

پیشنهاد شماره یک: کمتر خرج کنید
همه ما هزینه‌های ماهانه مثل خورد و خوراک و مسکن داریم. اما شاید بشود

پیشنهاد شماره دو: بیشتر پس‌انداز کنید

پس‌انداز بیشتر برادر دوفولی خرج ایده اندیشه شده‌ای نداشته باشید، در مقابل همسایه شما ممکن است ۳ میلیون تومان درآمد داشته باشد اما به دلیل داشتن ایده‌های خلاقانه، در توسعه اقتصادی زندگی فردی‌اش از شما موفق‌تر باشد. پس این موضوع را جدی بگیرید. نخستین پیشنهاد ما این است که تا جایی که می‌توانید (و البته راحت هستید) هزینه‌های زندگی‌تان را کم کنید. مثلاً ممکن است مایحتاج اولیه را با کیفیت خوب از نقطه‌ای از شهر تهیه کنید که

پیشنهاد شماره یک: کمتر خرج کنید

پس‌انداز بیشتر برادر دوفولی خرج ایده اندیشه شده‌ای نداشته باشید، در مقابل همسایه شما ممکن است ۳ میلیون تومان درآمد داشته باشد اما به دلیل داشتن ایده‌های خلاقانه، در توسعه اقتصادی زندگی فردی‌اش از شما موفق‌تر باشد. پس این موضوع را جدی بگیرید. نخستین پیشنهاد ما این است که تا جایی که می‌توانید (و البته راحت هستید) هزینه‌های زندگی‌تان را کم کنید. مثلاً ممکن است مایحتاج اولیه را با کیفیت خوب از نقطه‌ای از شهر تهیه کنید که

پیشنهاد شماره دو: بیشتر پس‌انداز کنید

پس‌انداز بیشتر برادر دوفولی خرج ایده اندیشه شده‌ای نداشته باشید، در مقابل همسایه شما ممکن است ۳ میلیون تومان درآمد داشته باشد اما به دلیل داشتن ایده‌های خلاقانه، در توسعه اقتصادی زندگی فردی‌اش از شما موفق‌تر باشد. پس این موضوع را جدی بگیرید.

بازارگردی‌تان را هم افزایش دهید!

دومین راه‌حل پیشنهادی این است که مثل آدم‌های اداری فایده‌کار رفتار نکنید، پول‌تان را در کشوی خانه‌تان یا حساب پس‌اندازتان بیکار نیندازید. سعی کنید در کنار کارهای روزمره‌تان، اخبار بازارهای سرمایه‌گذاری را دنبال کنید. امسال سکه رشد خوبی داشت. چرا شما جزو خریداران سکه نبودید؟ بازار سرمایه هم در چند ماه گذشته رشد بسیار خوبی را تجربه کرد و این رشد با افت و خیزهایی در سال آینده هم ادامه خواهد داشت. برخی سهم‌های بورس در دو ماه گذشته تا ۱۰۰ درصد رشد

کرده است! تصورش را نکنید که در عرض دو ماه ۱۰ میلیون شما بشود ۲۰ میلیون! البته درست است که شما از بورس سر در نمی‌آورید ولی با کمی تلاش و مطالعه می‌توانید صندوق‌های سرمایه‌گذاری را بیابید که این کار را با تیمی حرفه‌ای داشته باشید که برخی از این صندوق‌ها در بازار افزایشی چند ماه گذشته عملکردی افتضاح و باذهی منفی داشتند، بنابراین دقت کنید و پیش از عقد قرارداد حتما رزومه کاری و بازدهی صندوق را با دقت مطالعه کنید.

بازارگردی‌تان را هم افزایش دهید!

دومین راه‌حل پیشنهادی این است که مثل آدم‌های اداری فایده‌کار رفتار نکنید، پول‌تان را در کشوی خانه‌تان یا حساب پس‌اندازتان بیکار نیندازید. سعی کنید در کنار کارهای روزمره‌تان، اخبار بازارهای سرمایه‌گذاری را دنبال کنید. امسال سکه رشد خوبی داشت. چرا شما جزو خریداران سکه نبودید؟ بازار سرمایه هم در چند ماه گذشته رشد بسیار خوبی را تجربه کرد و این رشد با افت و خیزهایی در سال آینده هم ادامه خواهد داشت. برخی سهم‌های بورس در دو ماه گذشته تا ۱۰۰ درصد رشد کرده است! تصورش را نکنید که در عرض دو ماه ۱۰ میلیون شما بشود ۲۰ میلیون! البته درست است که شما از بورس سر در نمی‌آورید ولی با کمی تلاش و مطالعه می‌توانید صندوق‌های سرمایه‌گذاری را بیابید که این کار را با تیمی حرفه‌ای داشته باشید که برخی از این صندوق‌ها در بازار افزایشی چند ماه گذشته عملکردی افتضاح و باذهی منفی داشتند، بنابراین دقت کنید و پیش از عقد قرارداد حتما رزومه کاری و بازدهی صندوق را با دقت مطالعه کنید.

بازارگردی‌تان را هم افزایش دهید!

دومین راه‌حل پیشنهادی این است که مثل آدم‌های اداری فایده‌کار رفتار نکنید، پول‌تان را در کشوی خانه‌تان یا حساب پس‌اندازتان بیکار نیندازید. سعی کنید در کنار کارهای روزمره‌تان، اخبار بازارهای سرمایه‌گذاری را دنبال کنید. امسال سکه رشد خوبی داشت. چرا شما جزو خریداران سکه نبودید؟ بازار سرمایه هم در چند ماه گذشته رشد بسیار خوبی را تجربه کرد و این رشد با افت و خیزهایی در سال آینده هم ادامه خواهد داشت. برخی سهم‌های بورس در دو ماه گذشته تا ۱۰۰ درصد رشد

اصغر قاسمی

دبیر گروه بانک و بورس

شاید نخستین ایده‌ای که برای پیشرفت اقتصادی در زندگی شخصی‌تان به ذهن‌تان می‌رسد این باشد که بیشتر و سخت‌تر کار کنید تا درآمد بیشتری داشته باشید و در نتیجه به رفاه بیشتری برسید، اما پیشنهاد ما به شما در این باره متفاوت است. به یاد داشته باشید که انگلیسی‌ها ضرب‌المثلی دارند که «یک پنی پس‌انداز بیشتر مساوی با یک پنی درآمد بیشتر» است. گاهی ممکن است

کامیاب حیدرزاده

کارشناس مدیریت بازرگانی

سنگین‌ترین سال رکود اقتصادی ایران یعنی سال ۱۳۹۴ در نیم قرن اخیر به پایان رسید. رکودی که از اوایل دهه ۱۳۹۰ شمسی تقریباً با دو ضربه اساسی مکمل دیگر به «سطح درآمد خانوارهای ایرانی» هم‌راه بود: افزایش سه برابری نرخ دلار در مقابل ریال در پنج سال اخیر و همچنین کاهش قیمت جهانی خرید نفت خام به یک چهارم قیمت سه سال گذشته... اتفاقاتی که در کنار فشار تحریم‌های بیرحمانه و گسترده بین‌المللی که سرانجام با تدبیر حاکمیت دوباره تحریم‌ها در همین سال ترک برداشت - سبب شد ۱۰ درصد از طبقه متوسط مردم ایران کاسته شده و به طبقه زیر خط فقر افزوده شود و شکاف طبقاتی عیان‌تر شود، همچنین قیمت یک لیتر آب آشامیدنی از یک لیتر نفت خام در بازارهای جهانی گران‌تر شود.

آنچه لازم است درباره حضور زنان و مردان در بازار کار بدانیم

زنان کاری تر از مردان

مترجم: مریم قاسمی

منبع:فیکارو

در دنیای کار اغلب کسانی که خود را درگیر کلیشه‌ها می‌کنند زندگی را به خود و اطرافیان سخت می‌گیرند. یک نظرسنجی که در رودرویی با همین کلیشه‌های همیشگی انجام شده نشان می‌دهد که زنان بیشتر از مردان خود را قربانی کار و حرفه خود می‌کنند و بیشتر از مردان تلاش می‌کنند تا در کار خود موفق باشند.

این تحقیق روی ذهنیت و فکر زنان و مردان در بازار کار ۲۰۱۶ تمرکز دارد و نتیجه آن این است که ۳۴ درصد از زنان به‌عنوان نیروهای کاری سختکوش شناخته شده‌اند، درحالی‌که این رقم برای مردان تنها ۲۶ درصد است و به عبارت دیگر مردان خود را کمتر وقف کار می‌کنند. زنان همچنین در تصور عموم ریسک‌پذیری بالاتری نسبت به مردان دارند و این تحقیق نشان می‌دهد که ۶۲ درصد از زنان از ترک کردن و از دست دادن شغل‌شان ترس چندانی ندارند. درحالی‌که ۴۹ درصد از مردان نگران از دست دادن شغل فعلی خود هستند. طبق نظرسنجی ۱۹ درصد مردان و ۱۸ درصد زنان ادعا می‌کنند حاضرند زندگی شخصی خود را وقف کار کنند.

پرسش دیگری که در این نظرسنجی مطرح شد این بود که «آ شما حاضرید خودتان در خانه باشید درحالی‌که همسر شما در محل کار مشغول انجام وظیفه‌است؟» پاسخ‌های مثبت برای مردان ۷۶ درصد و برای زنان ۶۷ درصد حاصل شد.

اما حقیقت تلخ این است که در بسیاری از کشورها زنان با آنکه وجدان کاری بیشتری دارند و همچنین کاری‌تر از مردان هستند حقوق کمتری نسبت به مردان دریافت می‌کنند.

زنان و مهاجران بزرگ‌ترین بازندگان بازار کار

اگر از خود پرسیم فرد برنده در بازار کار چه کسی است؟ تنها با یک پاسخ روبه‌رو خواهیم بود؛ مردی که مهاجر نیست و ملیت اروپایی دارد.

زنان اغلب بیشتر از مردان با معضل بیکاری روبه‌رو هستند و گروه دومی که در کشورهای اروپایی از بیکاری رنج می‌برند مهاجران و به‌ویژه مهاجران آفریقایی هستند. برای مثال در کشور فرانسه که بیشتر مهاجران آفریقایی در آنجا زندگی می‌کنند، ۱۸ درصد از مردانی که فرزندان مهاجران آفریقایی هستند در بیکاری به سر می‌برند.

برای رسیدن به برابری در زمینه اشتغال راه طولانی در پیش است. امکان استخدام شدن در کشورهای اروپایی هنوز هم به جنسیت و ملیت فرد بستگی دارد. مردان مهاجر بدون فرزند یا مردانی که اصالت اروپایی دارند به‌طور واضح در بازار کار نسبت به دیگران برتری دارند، اما زنان حتی چندین برابر بیشتر از مردان مهاجر با این مشکل روبه رو هستند. یک زن از هر ملیتی که باشد حقوق کمتری نسبت به مردان می‌گیرد حتی اگر آن مرد فرزند یک مهاجر آفریقایی باشد. درحالی‌که زنان نسبت به مردان تحصیلات بالاتری دارند و این فاصله‌ها در بخش‌های تولید و صنعت بیشتر قابل توجه است. از سال ۲۰۰۸ این تبعیض‌ها بیشتر شده و روز به روز در حال افزایش است.

زنان کارگر و مردان با سمت‌های بالا، تبعیضی که به نفع زنان تمام شده

نابرابری در میان دو جنس بیشتر از نابرابری‌ها در بین طبقات مختلف اجتماعی است. یکی از زمینه‌های بارز این تبعیض‌ها استخدام زنان به‌عنوان کارگر و مردان در سمت‌های بالاتر است. اما این نابرابری به‌طور ناخواسته به نفع زنان تمام شده زیرا زنان کارگر نسبت به این مردان عمر طولانی‌تری دارند و امید به زندگی در این زنان به‌طور میانگین یکسال بیشتر از مردان محاسبه شده است.

یکی از دلایل عمده کاهش میزان امید به زندگی در مردان مصرف زیاد الکل است که این مقدار برای زنان کارگر بسیار پایین‌تر است. مریت دیگری که شغل آنها نسبت به مردان صاحب سمت‌های بالاتر دارد دوره کاری کوتاه‌تر و بازنشستگی زودتر است. اما از طرف دیگر کارگران در حال در بیشتر در معرض خطراتی مانند تصادفات، مواد شیمیایی و... هستند. علاوه بر این افرادی که در سمت‌های بالاتری فعالیت می‌کنند از زندگی راحت‌تر و سالم‌تری برخوردارند.

به‌طور کلی با آنکه تحقیقات نشان داده تحصیلات تأثیر بسزایی در افزایش امید به زندگی دارد اما همچنان امید به زندگی یک زن کارگر که از سطح سواد بالایی هم برخوردار نیست از مرد تحصیلکرده‌ای که در سمت‌های بالاتری کار می‌کند بیشتر است.

دور دنیا

شکاف درآمد، علت ترک تحصیل پسرها

ترجمه: سارا گلچین

منبع: WSJ

یک واقعیت تلخ در آمریکا وجود دارد و آن اینکه مردمی که فقیر به‌دنیا می‌آیند، به احتمال خیلی زیاد در همان وضعیت باقی می‌مانند.

دو اقتصاددان دریافته‌اند که دانش آموزان فقیری که در مناطق دارای شکاف درآمدی بالا بزرگ می‌شوند به‌احتمال بسیار بیشتری نسبت به دانش آموزانی که در مناطق دارای شکاف درآمدی کمتر هستند، ترک تحصیل می‌کنند.

ملیسا کارنی، اقتصاددان دانشگاه مریلند و فیلیپ لوین از کالج ولسلی دراین‌باره می‌نویسند: «دستیابی به تحصیلات بالاتر یک مسیر کلیدی است که از طریق آن یک نفر با پیشینه درآمد پایین می‌تواند خود را در توزیع درآمد بالا کشیده و به طبقه متوسط یا حتی بالاتر برسد.»

طبق تحقیقات این دو اقتصاددان که در موسسه Brookings ارائه شد، اگر بچه‌های متعلق به قشر کم‌درآمد جامعه با ترک تحصیل نسبت به شکاف میان واقعیت اقتصادی خودشان و زندگی طبقه متوسط جامعه واکنش نشان دهند، این امر به تداوم ضرر اقتصادی و ایجاد مانع در تحرک به سمت جلو خواهد انجامید.

آنها در تحقیقات‌شان دریافته‌ند که میزان شکاف بین خانوارهای پنجاهمین صدک و آنهایی که تنها در دهمین صدک هستند کمک می‌کند تا بفهمیم که آیا پسرها ترک تحصیل می‌کنند یا خیر. به گفته این اقتصاددان‌ها، دلیل پسرهای این قشر برای ترک تحصیل این است که از نظر آنها استاندارد طبقه متوسط فراتر از دسترس آنهاست.

این اقتصاددان‌ها با نگاهی به پسرانی که مادران‌شان ترک تحصیل کرده‌اند، دریافته‌ند که حدود ۲۵درصد از این پسرها اگر نابرابری زیادی در توزیع درآمد‌ها وجود داشته باشد، درس و مدرسه را می‌کنند. برعکس، اگر شکاف توزیع درآمد کم باشد تنها ۱۹درصد از پسرهایی که مادران‌شان ترک تحصیل کرده‌اند، حاضر به رها کردن تحصیل می‌شوند.

خیلی کم پیش می‌آید که تصمیمی اقتصادی به اندازه ترک تحصیل به اقتصاد ضربه بزند. ترک تحصیلکرده‌های دبیرستانی درآمد واقعا کمی دارند و نرخ بسیار بالاتری از بیکاری را نیز به خود اختصاص می‌دهند. آنهایی که تحصیلات دبیرستان را تمام می‌کنند به‌طورمیانگین هر هفته حدود ۲۰۰ دلار درآمد بیشتری دارند. فارغ‌التحصیلان کالج به‌طورمتوسط بیش از دوبرابر ترک تحصیلی‌های دبیرستان درآمد کسب می‌کنند. با توجه به این معیار، تمام کردن تحصیلات دبیرستان باعث می‌شود فرد در تمام طول زندگی حدود نیم میلیون دلار درآمد بیشتری کسب کند. همچنین، احتمال اینکه افراد دارای سطح بالاتری از آموزش بیکار بمانند، به‌ویژه در رکود اقتصادی، بسیار کمتر است. درطول بحران اقتصادی، از هر شش نفر ترک تحصیلکرده یک نفر بیکار بود، درحالی‌که در میان کالج رفته‌ها تنها یک نفر بیکار بود. در سال ۲۰۰۹ که وضعیت بیکاری کمترین حد را داشت نرخ بیکاری میان ترک تحصیلکرده‌ها از کالج رفته‌ها بیشتر بود.

هدف تحقیق کارنی و لوین این بود که ثابت کنند نابرابری درآمدی بیشتر از سایر عوامل از جمله نژاد یا عملکرد مدرسه می‌تواند بر بیشتر شدن این شکاف تأثیر بگذارد. آنچه آنها دقیقاً از این تحقیق به‌دست آوردند این بود که دست کم برخی پسرها مدرسه را ترک می‌کنند «ته به این خاطر که با تحصیلات آکادمیک مشکل دارند، بلکه احتمالاً به این خاطر که می‌فهمند آنچه در مدرسه به‌دست می‌آید کمتر از چیزی است که باید باشد.» به عبارت دیگر، افرادی که فرصت تکمیل تحصیلات دبیرستان را دارند و حتی می‌توانند در کالج تحصیل را ادامه دهند، آن را رها می‌کنند چون نمی‌دانند که ادامه تحصیل چقدر می‌تواند به آنها کمک کند و پراشان ارزش داشته باشد.

قاب

در پی کاهش رشد اقتصادی چین تظاهرات کارگری در این کشور چندبرابر شده است. کارخانه ها، معادن و سایر صنایع کشور چین در حال کم کردن حقوق کارگران و تعلیق و اخراج نیروی کار هستند. این موضوع سبب نگرانی بیش از پیش کارگران چینی شده است.



۳۶۰

مترجم: مریم قاسمی

منبع:فیکارو

از ایده محصول یا خدماتی که برای ارائه کردن به مشتریان به ذهن‌تان رسیده تا عرضه آن به بازار و فراتر از آن کارهایی که لازم است انجام دهید تا از ایده‌های‌تان در برابر تقلب در حقوق صاحب ایده دفاع کنید، لازم است مراحل گوناگونی را طی کنید.

امروزه حفاظت از ایده و تفکر ابتدایی بخشی کلیدی در موفقیت شرکت‌های خلاق است. این امر در شرایط فعلی که تقلب و کلاهبرداری‌های اینترنتی نگرانی موسسان شرکت‌ها را برانگیخته بیشتر حساسیت برانگیز شده است، زیرا ممکن است ایده‌ها و فکرهای خلاقانه تأسیس‌کننده شرکت در دسترس دیگران قرار بگیرد. در این زمینه استراتژی‌های لازم است تا به صورت کاربردی از ایده‌های خلاقانه‌تان حفاظت کنید.

۱- ایده خود را کاملاً سری نگه دارید

تا زمانی‌که ایده شما درحال پیشرفت است اقداماتی انجام دهید تا فکر خلاقانه شما در معرض تقلب دیگران قرار نگیرد. جزئی‌ترین نکته وارد کردن یک قانون جدید در قراردادهای کاری است تا کارمندان را از صحبت درباره این فکر حتی دربین خودشان منع کند. به علاوه لازم است افرادی که از شرکت‌های بیمه مراجعه می‌کنند یا

از ایده تا تاسیس شرکت

سرمایه‌گذارانی که در آینده ملاقات خواهید کرد نوعی تعهدنامه را‌زاداری امضا کنند. این تعهدنامه برای استارت‌آپ‌هایی که قرار است اطلاعات زیادی را تقسیم کنند در مواجهه با شریکان آینده‌تان ضروری خواهد بود.

۲- از منحصر به فرد بودن ایده‌تان

اطمینان حاصل کنید

آیا شما به نام تجاری که انتخاب کرده‌اید افتخار می‌کنید؟ توجه کنید نام تجاری که انتخاب می‌کنید پیش از این در یک فعالیت مشابه استفاده نشده باشد. مراکزى مانند مؤسسه ملی صاحبان صنعتی این تحقیق را انجام خواهند داد. علاوه براین امکان دارد ایده شما پیش از این توسط فرد دیگری توسعه داده شده و شرکت جدیدی احداث شده یا حتی درجای دیگری به ثبت رسیده و شما از آن بی‌خبر باشید. لازم است قبل از هر اقدامی از داشتن آزادی برای بهره‌برداری اطمینان حاصل کنید.

۳- بررسی کنید که شرکت شما صاحب نوآوری است

هدف این است که از ادعای همکاران جدیدتان اجتناب کنید، زیرا ممکن است در آینده همکاران جدیدتان فکر خلاقانه شما را تصاحب کرده و ادعا کنند که صاحب این نوآوری هستند. بنابراین لازم است اطمینان حاصل کنید که افراد شرکت‌کننده در این نوآوری و همکاران‌تان مالکیت این ایده

را به مؤسسه تسلیم کرده و به نام مؤسسه ثبت کنند. در این مرحله یکی از کارهایی که می‌توانید انجام دهید این است که تاریخ خلق و ابداع این نوآوری را ثبت کنید. این کار را هم می‌توانید به واسطه موسسات ثبت شرکت انجام دهید. یکی دیگر از راه‌های ثبت ایده خلاقه شما گرفتن گواهی از این موسسات است. زیرا این کار قبل از ثبت شرکت نیز امکان‌پذیر بوده و به این صورت ایده شما نیز منحصر به فرد باقی خواهد ماند.

اما بعد از این هم کار شما تمام نشده و مسئولیت شما به آخر نرسیده است. بعد از این هم لازم است گواهی شرکت‌هایی را که به تازگی ثبت می‌شوند بررسی کرده و از آن اطلاع پیدا کنید. این بررسی را حتی تا بازار کشورهای دیگر نیز گسترش دهید و از شرکت‌های ثبت شده و ایده‌های جدید در بازارهای جهانی اطلاعات لازم را جمع‌آوری کنید

۴- ایده خود را جهانی کنید

مقاصد و هدف‌های خود را از همان ابتدا با دقت تعیین کنید. ایده خلاقانه شما باید جهانی شود و برای این کار تنها یک‌سال زمان لازم دارید. اما قبل از هرچیزبازار کشورهای مقصد خود را از لحاظ پتانسیل بازار بررسی کنید. جهانی شدن هزینه‌های خاص خود را دارد و باید از ابتدا بودجه مشخصی را به این کار اختصاص دهید.



آب و هوای خوب فرانسه و ۵/۳ میلیارد یورو صرفه جویی اقتصادی برای شهروندان

ژانویه ۲۰۱۶ تا اکنون) باعث شده است که فرانسوی‌ها ۵/۳ میلیارد یورو در بازه‌ای ۲۶ ماهه صرفه جویی اقتصادی کنند. طبق اعلام این مؤسسه، نیاز به شوفاژ کمتر شده تا جایی که مصرف گاز ۴۷ تراوات-ساعت (TWh) و مصرف برق ۲۰ تراوات-ساعت کاهش یافته است. باید یادآور شد که محققان گفته بودند که سال ۲۰۱۵ گرم‌ترین سال در کل دوران‌ها بوده است. آیا این افزایش ادامه خواهد یافت؟ فرانسه (Cabinet Sia Partners) صورت گرفته، نشان می‌دهد که افزایش میانگین دما (۵/۱ درجه سانتی‌گراد در سال ۲۰۱۴، ۰/۳۳ درجه در سال ۲۰۱۵، ۰/۱۶ درجه از کاهش یابد، ولی دولت اشتیاق زیادی درباره

قرار گیرند.

حافظه	صفحه نمایش	پردازنده	قیمت (تومان)
۱۲۸GB	"۹٫۷	۱٫۵GHz	۲٫۵۵۹٫۰۰۰
۱۶GB	"۸	۱٫۲GHz	۹۵۵٫۰۰۰
۱۶GB	"۱۰٫۱	۱٫۸GHz	۱٫۰۴۹٫۰۰۰
۱۲۸GB	"۱۰٫۶	-	۳٫۱۷۰٫۰۰۰
۱۶GB	"۸	۱٫۲GHz	۶۲۹٫۰۰۰
۱۶GB	"۱۰٫۱	۱٫۲GHz	۷۸۵٫۰۰۰



در پی کاهش رشد اقتصادی چین تظاهرات کارگری در این کشور چندبرابر شده است. کارخانه ها، معادن و سایر صنایع کشور چین در حال کم کردن حقوق کارگران و تعلیق و اخراج نیروی کار هستند. این موضوع سبب نگرانی بیش از پیش کارگران چینی شده است.



کیوسک

نوجوان چینی انگشت دست خود را قطع کرد

اگر تاکنون جر و بحث‌هایی داشتید که به نتیجه بدی

رسیده، چندان خودتان را ناراحت نکنید چون دربرابر بلایی که پسر چینی سر خودش آورد، هیچ است. یک پسر ۱۱ ساله چینی وقتی از پدر و مادرش شنید که وقت زیادی را با تلغن همراهش می‌گذراند، انگشت خود را قطع کرد.

این پسر نوجوان پس از اینکه با پدر و مادرش بر سر عادت خود به استفاده از تلغن همراه بحث کرد، واکنش تراجیکی نشان داد و با برداشتن چاقوی آشپزخانه سر انگشت اشاره دست چپش را قطع کرد. پدر و مادرهایی که بچه‌های‌شان گوشی‌باز حرفه‌ای هستند و چشم از گوشی‌شان بر نمی‌دارند بسپار با این نوع جر و بحث‌ها آشنا هستند و این نوع جنگ والدین و فرزندان در میان‌شان مشترک است، اما هیچ‌یک از آنها تا به‌حال با چنین واکنش غم‌انگیزی روبه‌رو نشده‌اند.

نقطه اوج حادثه زمانی بود که ژیاپنگ ۱۱ ساله یک روز صبح بلافاصله بعد از اینکه از خواب بیدار شد، گوشی‌اش را در دست گرفت و پس از اینکه مادرش از او خواست گوشی را کنار بگذارد، حرفش را گوش نکرد و به گوشی بازی‌اش ادامه داد. وقتی پدرش متوجه ماجرا شد، دعوا به اوج رسید و اتفاقی که نباید، افتاد.

پس از اینکه نوجوان به بیمارستان انتقال داده شد، پزشکان جراح عملی سه ساعته روی انگشت دست این نوجوان انجام دادند، اما از آنجایی که رگ‌های خونی بچه‌ها ظریف‌تر از بزرگ‌ترهاست، نگه داشتن انگشت سخت بود.

درحالی‌که نوجوان ۱۱ ساله با این واکنش خواسته بود به نوعی خود را اثبات کند، نتیجه برعکسی گرفته چون مهم‌ترین ابزارش برای بازی کردن با گوشی یعنی انگشتش را از دست داده است.

شهر مینیاتوری گوگل

«Miniatur Wunderland» یا «سرزمین عجایب مینیاتوری» آلمان بزرگ‌ترین ماکت ایستگاه راه‌آهن در جهان است. این ماکت زیبا بیش از ۵۰ هزار قطعه دارد که هفت منطقه را به هم وصل می‌کند و به همین خاطر یکی از خیره‌کننده‌ترین ماکت‌هایی است که هر کسی می‌تواند در طول عمرش ببیند.

گوگل اخیرا برای اینکه تصویر تازه‌ای از این سرزمین عجایی مینیاتوری به‌دست دهد، نمونه مینیاتوری خودروی استریت ویو خود را ساخته تا روانه این شهر کوچک شده کند.

گوگل با همکاری شرکت نرم‌افزاری نقشه‌برداری Unilabs یک خودروی کوچک استریت ویو با یک دوربین کوچک ساخته که بتواند از تمام این جهان کوچک تصویربرداری کند.

گوگل همچنین یک دوربین کوچک دیگر ساخته که در خیابان‌ها و خطوط راه‌آهن سرزمین مینیاتوری گشت زده و عکاسی می‌کند. خطوط راه‌آهن سرزمین مینیاتوری همه بخش‌های شهر را به هم وصل می‌کند. هریک از بخش‌های این سرزمین نماد یکی از مناطق جهان است. مثلا بخشی از این شهر مینیاتوری، هامبورگ و بخش دیگر آن لاس‌وگاس است. در بخش لاس‌وگاس سرزمین مینیاتوری انطور که دوربین کوچک خودروی استریت ویو نشان می‌دهد نور و روشنایی حرف اول را دارد.

هامبورگ دیگر بخش سرزمین مینیاتوری است که بیش از هرچیز ایستگاه راه‌آهن بزرگ و آسمانخراش‌ها در آن جلب نظر می‌کنند. بخش دیگری از سرزمین مینیاتوری کشور سوئیس است که آن‌هم زیبایی‌های خاص خود را دارد.

این شهر مینیاتوری جالب ۲۰۰ هزار نفر جمعیت دارد که البته قد و قواره همه ساکنانش لی‌لی‌پونی است. دراین شهر مینیاتوری زندگی کاملاً جریان دارد و ساکنان همه کارهای روزمره را انجام می‌دهند.