روزنامه اقتصادی - مدیریتی

فرصت امروز

۵ ذی القعده ۱۴۳۵ - سال اول
شماره ۴۸ - ۱۶ صفحه - ۱۰۰۰ تومان
دوشنبه ۱۰ شهریورماه ۱۳۹۳
Mon.1Sep 2014
www.forsatnet.ir

گزارشی از تولید گیاهان گوشتخوار

گوشتخواران در بازار گل می کنند

۱۱

بفرمایید، در این سفر مهمان ما هستید

برلین را ارزان ببینید

۱۴

نقش رسانه‌ها در باورپذیری تبلیغات

جای آگهی ما کجاست؟

نقش رسانه‌ها در اقناع افکار عمومی بی‌تردید بسیار پررنگ‌تر از آن است که بتوان به‌سادگی از کنار آن گذشت....

۱۳

مسیر ثروت

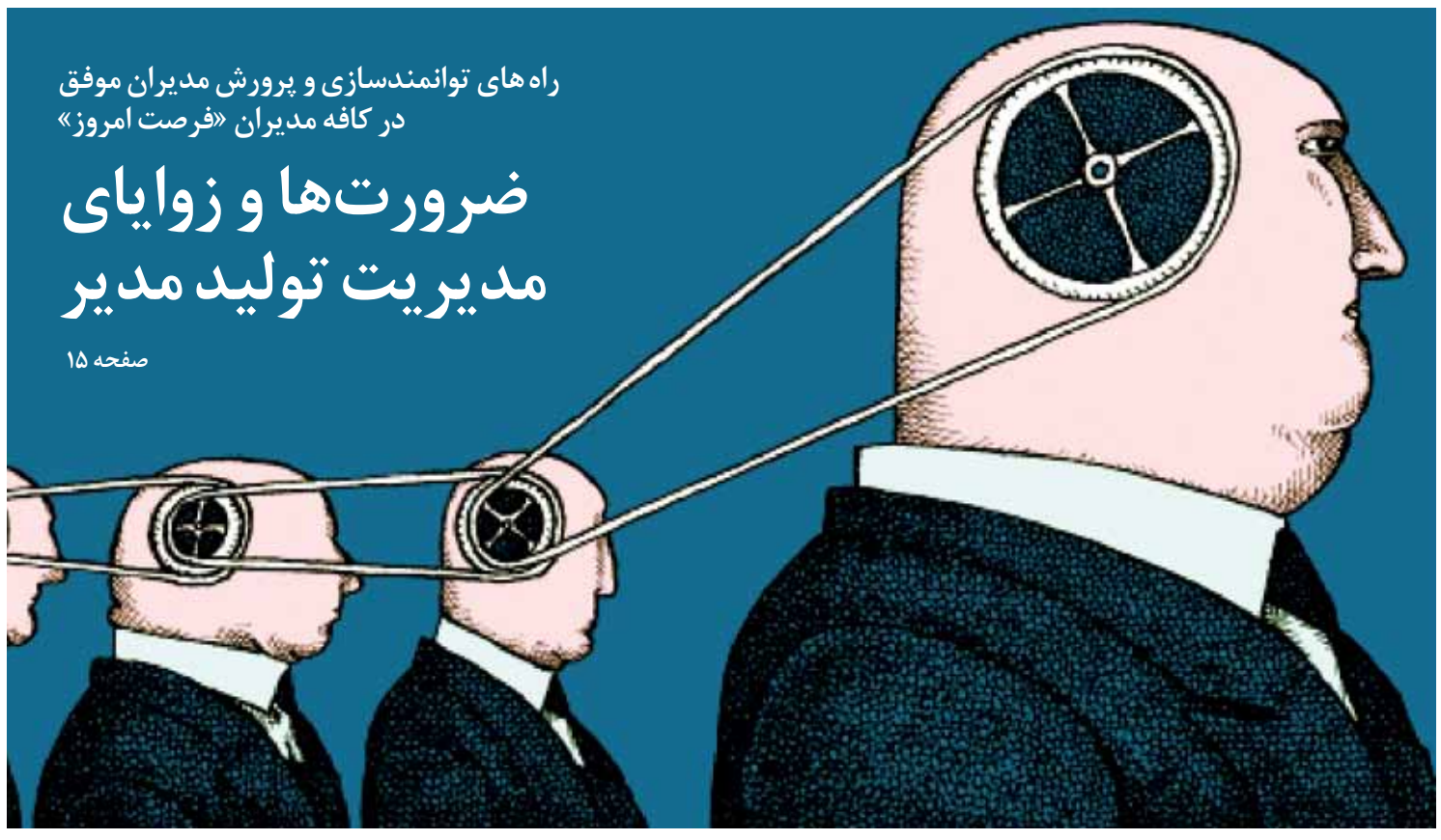
۱۳ جمله به‌دردبخور درباره پول

۱۰

رشد شتابان صنعت در ۱۸ ماه گذشته

حرکت صنعت از ۱۰- به ۲+

صفحه ۳



راه های توانمندسازی و پرورش مدیران موفق در کافه مدیران «فرصت امروز»

ضرورت‌ها و زوایای مدیریت تولید مدیر

صفحه ۱۵

زمینه های جهانی تمایل خریداران داخلی را تحریک کرده است

طلا در مسیر سبقت از بورس و مسکن

۴

بررسی مشوق های ریلی دولت از نظر کارشناسان

مشوق یک میلیاردی فعالان راه آهن را ترغیب نمی کند

۶

گرمای بازار تلفن همراه با همگانی شدن 3G

نسل سوم گوشی را گران کرد

۵

به دلیل ارزان بودن قیمت انرژی در ایران

برق خورشیدی خریدار ندارد

۲

نگاهی به اصلاح نظام پولی در بسته خروج از رکود

ضعف در حمایت از اقتصاد مولد

نظام پولی و مالی کشور مدت‌ها است که بیمار است. بیماریی که همواره در برخی برهه‌های حساس اقتصادی خودی نشان می‌دهد و بعد هم با تصمیم‌گیری‌های مقطعی به دست فراموشی سپرده می‌شود. نمونه بارز این بیماری را می‌توان در سال ۹۰ و با تنگ‌تر شدن عرصه تحریم‌های بین‌المللی مشاهده کرد. تحریم‌هایی که باعث شد، همه بازارهای اقتصادی ایران به هم بریزد و نوسانات نجومی نرخ ارز در کشور رقم بخورد. به همین دلیل است که دولت یازدهمی‌ها که از همان ابتدای کار، برای اصلاح نظام مالی و پولی کشور عزم جدی کردند. هنوز از یادها نرفته که ولی‌الله سیف، در همان آغاز شروع به کار به‌عنوان رییس بانک‌مرکزی و یکی از مردان درجه یک نظام مالی کشور، از استقلال بانک‌مرکزی از دولت سخن گفت. بعد از آن هم در بسته اقتصادی دولتی‌ها برای خروج از رکود تورمی توجه ویژه‌ای به نظام بانکی کشور که نظام مالی را هدایت می‌کند، شده است هر چند که بسیاری از کارشناسان اقتصادی با اشراف به مشکلات اقتصادی کشور این مقدار توجه را نیز کافی نمی‌دانند و به آن انتقاد دارند.

منتقدان می‌گویند، بخش بیشتر بسته حمایتی در راستای حل مشکلات مالی و بانکی و بدهی‌های دولت تهیه شده است تا پرداختن به بهبود زیرساخت‌های اقتصادی و کلان و فضای کسب و کار که از اولویت‌های مهم کشور است.

آنها معتقدند، در بسته حمایتی دولت درباره نظام مالی کشور کلی‌گویی بسیار دیده شده است. به‌عنوان مثال، محمدرضا دیانی، رییس مجمع کارآفرینان ایران با انتقاد از سیاست محتاطانه دولت در مقابل نظام بانکی گفته: مهم‌ترین و بزرگ‌ترین چالش در این بسته سیاستی، سیاست‌گذاری محتاطانه و رعایت احتیاط در بخش سیاست‌های پولی و بانکی است.

رییس مجمع کارآفرینان ایران با مثبت ارزیابی کردن اعلام سیاست‌های دولت برای خروج غیرتورمی از رکود و همچنین گوش شنوای دولت برای دریافت نقدهای کارشناسی به این سیاست‌ها، افزود: در گام نخست دولت و مجلس باید نسبت به موضوع چالش‌های نظام مالی کشور قانع شوند و در یک تصمیم‌گیری فوق العاده همراه با شهامت در زمینه اصلاح نظام بانکی و پولی به نتایج مطلوب دست یابیم.

در هر حال، آنچه مسلم است بدون شک نظام بانکی کشور مهم‌ترین رکن بخش مالی کشور بوده که از طریق تجهیز منابع تدارک نقدینگی، ارائه ابزار پرداخت، اعطای تسهیلات، ایجاد تعامل بین سرمایه‌گذاری و پس‌انداز و ایجاد تعادل در بخش خارجی، بر عملکرد کل اقتصاد تاثیر می‌گذارد و توجه ویژه‌ای می‌طلبد.

حذف قیمت‌گذاری دستوری و تاثیر آن بر نظام مالی

در عین حال حذف قیمت‌گذاری دستوری و استقلال بانک‌مرکزی و نهادهای اقتصادی نیز می‌تواند در بهبود وضعیت سیاست‌های مالی و بانکی کشور موثر باشد.

در واقع ماجرا از این قرار است که در نظام اقتصادی ایران مدت‌ها است دولت به جای اینکه تنظیم‌کننده بازار و ناظر بر اجرای مقررات باشد، به طور گسترده‌ای در تعیین نرخ‌ها و فرآیند اعطای تسهیلات دخالت می‌کند.

نکته مهم اینکه معمولا هماهنگی زیادی بین این دخالت‌ها وجود ندارد زیرا دستگاه‌ها و افراد صاحب نفوذ در دولت، خواسته‌های متفاوتی دارند و اغلب مطالبات متناقضی را دنبال می‌کنند. در این میان عدم استقلال بانک‌مرکزی در تصمیم‌گیری‌های کلان نظام مالی و بانکی و وابسته بودن آن به دولت راه را برای این تناقضات، بیشتر و بیشتر باز می‌کند و امکان استفاده از رانت‌های دولتی را افزایش می‌دهد. این در شرایطی است که از همان بدو روی کار آمدن دولت یازدهم تا امروز، زمزمه‌های حذف قیمت‌گذاری کالاها از سوی دولت تا پایان سال ۹۳ به گوش می‌رسد و آن‌گونه که معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در بازرگانی داخلی می‌گوید، قرار است که قیمت‌گذاری دولتی کالاها به تدریج حذف شود که یک خبر خوش برای نظام مالی کشور است.

همین چند روز پیش بود که مجتبی خسروتاج در این باره اعلام کرد: تمام تلاش دولت این است که بتواند حقوق مصرف‌کننده را رعایت کرده و در عین حال، تولید را نیز از وضعیت فعلی رکود خارج کند. وی افزود: البته خود مردم نیز در این روند نقش موثری دارند و تلاش دولت این است که با به کار گرفتن بازوهای قدرتمند اصناف، زمینه را برای تامین و توزیع مناسب کالاها فراهم کند. به گفته خسروتاج، البته بسته خروج از رکود دولت نیز چنین کارکردی را دارد و قرار است با حمایت تولید، جانب مصرف نیز نگه داشته شود. خسروتاج تاکید کرد: وزارت صنعت، معدن و تجارت متولی تولید و مصرف‌کننده به‌صورت توامان است و به طور یقین، هر تصمیمی با در نظر گرفتن این دو عامل موثر، اتخاذ خواهد شد و جای نگرانی نیست. اما با وجود این سخنان، هنوز برنامه قطعی دولتی‌ها درباره قیمت‌گذاری دستوری کالاها در بازار به جای نظارت بر قیمت‌ها مشخص نشده است و هنوز معلوم نیست دولتی‌ها در این زمینه چه برنامه‌ای دارند.

ضعف بانکی، مهم‌ترین دلیل ضعف نظام مالی

دکتر علی قنبری، کارشناس اقتصادی، استاد دانشگاه و عضو هیأت علمی دانشگاه تربیت مدرس درباره بسته اقتصادی دولت به «فرصت امروز» می‌گوید: دولت به‌خصوص برای مهار تورم و خروج کشور از شرایط رکود تورمی برنامه‌هایی را در بسته‌ای اعلام کرده که امیدوارم شرایط رشد اقتصادی فراهم و تورم تا حدودی مهار شود.

این مدرس دانشگاه درباره وضعیت نظام پولی کشور تصریح می‌کند: مهم‌ترین متغیر در تعیین حجم پول و نقدینگی، پایه پولی است که از جهت منابع، شامل طلا و دارایی‌های خارجی بانک‌مرکزی، بدهی دولت به بانک‌مرکزی و بدهی بانک‌های تجاری به بانک‌مرکزی است. در سال‌های اخیر ساختار نفتی اقتصاد کشور، موجب تسلط سیاست‌های مالی دولت بر سیاست‌های پولی شده، به‌گونه‌ای که در چند دهه گذشته هرگاه قیمت جهانی نفت بالا بوده، با فروش درآمدهای ارزی حاصل از نفت خام به بانک‌مرکزی و هرگاه قیمت جهانی نفت پایین بوده است با استقراض دولت از بانک‌مرکزی (برای جبران کسری بودجه)، پایه پولی افزایش و به‌تبع شاهد افزایش نقدینگی و تداوم تورم در جامعه بوده‌ایم و این مسئله هنوز در بسته اقتصادی دولت حل نشده و درباره آن کلی‌گویی شده است.

او تاکید می‌کند: بانک‌های کشور برای حفظ کارآیی خود نیازمند استقلال در مدیریت منابع مالی خود هستند؛ بانکی که نتواند منابع مالی خود را براساس منطق و ارزیابی اقتصادی هدایت کند و با اعمال فشار از سوی دولت مجبور به اعطای تسهیلات شود، در عمل به شبکه توزیع پولی تحت دستورات دولت تبدیل می‌شود که به کاهش بهره‌وری نظام بانکی منجر خواهد شد. این در حالی است که شاهد بیشترین فشار بر سیستم بانکی برای اعطای تسهیلات به طرح‌های مورد نظر دولت هستیم که این موضوع یکی از مهم‌ترین دلایل کمبود نقدینگی نظام بانکی کشور برای تزریق به بخش‌های خصوصی مولد است که دولت یازدهم باید توجه ویژه‌ای به آن داشته باشد.

قنبری همچنین به مشکلات بانک‌ها در کشور اشاره می‌کند و می‌گوید: مشکل اصلی بانک‌ها به کیفیت و ساختار اقتصادی کشور باز می‌گردد، زیرا بانک‌ها، ماحصل دستاوردهای نقدی اقتصادی کشور را مدیریت می‌کنند. البته قرار بود برای حل مشکلات سیستم بانکی طرح تحول نظام بانکی اجرا شود که در دولت دهم کلید خورد، اما به سرانجام نرسید. او تاکید می‌کند: در هر حال باید قبول کنیم که منابع بانکی با محدودیت کامل مواجه هستند. برای توزیع درست منابع نیز نیاز به اصلاح سیاست‌های پولی است که اقتصادی‌های دولت مانند وزیر اقتصاد و رییس بانک‌مرکزی باید به آن توجه ویژه‌ای داشته باشند.

این استاد دانشگاه در پایان با اشاره به حجم بالای بدهکاران بانکی می‌گوید: اعطای تسهیلات بانکی و برگشت آن لازمه گردش درست منابع بانکی است؛ با این حال مرحله برگشت، به دلایلی چند از جمله تحمیل تسهیلات تکلیفی به بانک‌ها، طولانی بودن رسیدگی‌های قضایی، نظارت غیرموثر بانک‌مرکزی، ضعف در سیستم یکپارچه اطلاعات بانک‌ها، ضعف در رتبه‌بندی اعتباری مشتریان و ... دچار اخلال شده است و باید این ضعف برای سرو سامان دادن به بدهکاران بانکی برطرف شود.

به دلیل ارزان بودن قیمت انرژی در ایران

برق خورشیدی خریدار ندارد

الهه ابراهیمی

با وجود اجرای هدفمند یارانه‌ها و اعمال نرخ‌های جدید، همچنان مصرف انرژی‌های فسیلی در کشور بالاست این در حالی‌است که می‌توان از انرژی‌های جدید از جمله انرژی خورشید به خوبی بهره برد، اما به دلیل ارزان بودن انرژی‌های متداول تمایل مردم برای برخورداری از این صنعت بسیار اندک است. با وجود فعالیت جدی بخش خصوصی در تولید و نصب سلول‌های خورشیدی به جز بخش دولتی آن هم در حد اندک تولید برق از خورشید خریداری ندارد.

شرایط اقلیمی کشور ایران به‌گونه‌ای است که در بیشتر شهرها می‌توان از انرژی خورشید برای تولید برق استفاده کرد. این تکنولوژی که بیشتر در کشورهای پیشرفته در حال اجرا شدن است، در کشور ما صنعت نوپایی است که نیاز به حمایت جدی دارد. وزارت نیرو در راستای توسعه و حمایت از این صنعت اعلام کرده است که در صورت نصب سلول خورشیدی در منازل مسکونی پنج میلیون تومان بلاعوض پرداخت می‌کند تا شاید این اقدام در جذب متقاضی موثر باشد. اما مصطفی اکبری، رییس شرکت «گروه مهندسی آبراهه بسازه بهین» در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «این اقدام وزارت نیرو تا به مرحله اجرا برسد حداقل شش ماه زمان می‌برد. بر این اساس در خوشبینانه‌ترین حالت در سال ۹۴ می‌توانیم امیدوار باشیم که تحقق یابد اما نکته مهم اینجاست که هزینه تمام شده نصب این سلول‌های انرژی با توجه به میزان انرژی تولید شده برای مردم مقرون به صرفه نیست و برای مصرف‌کننده بسیار گران است.»

تسهیلات کنونی دولت کافی نیست

وی با اشاره به اینکه مردم از مزایای استفاده از این نوع انرژی اطلاع دقیقی ندارند، می‌گوید: «وقتی اداره کل برق مشهد به تازگی از این صنعت بهره‌مند شده است چه انتظاری داریم که مردم برای مصارف روزانه به این صنعت به‌طور جدی فکر کنند. در شهر مشهد کمتر از پنج درصد سلول‌های انرژی کاربرد دارد. بدون شک تسهیلات کنونی دولت نمی‌تواند موجب علاقه‌مندی مردم برای استفاده از سلول‌های خورشیدی شود. اگر بخواهیم یک موتور برق برای یک کشاورز با سلول‌های خورشیدی ساخت داخل راه‌اندازی کنیم حداقل هزینه آن هفت میلیون تومان است. آیا برای یک کشاورز از نظر مالی توجیه اقتصادی دارد که از انرژی‌های جدید با این گرانی استفاده کند؟»

گذشته از گران بودن هزینه تمام شده نصب سلول‌های خورشیدی برای متقاضیان اطلاع نداشتن مردم از سود و آثار مثبت آن است اما سوال اینجاست که اگر مردم بخواهند از سلول‌های خورشیدی برای تولید انرژی مورد نیازشان استفاده کنند آیا زیرساخت لازم در کشور برای آن وجود دارد یا نه؟

کمبود متخصص داریم

اکبری در این باره اعلام می‌کند: «مردم اطلاع درستی از استفاده از سلول‌های خورشیدی ندارند و تمایل دارند که انرژی‌های فسیلی استفاده کنند، اما زیرساخت‌های لازم برای توسعه آن در کشور فراهم نیست. متخصصان و تکنیسین‌های برق کشور نیز از این صنعت اطلاع کافی ندارند و حتی کمبود متخصص داریم و تعداد شرکت‌هایی که اقدام به تولید و توزیع سلول‌های خورشیدی کنند نیز بسیار اندک است.»

براساس اعلام وزارت نیرو تا پایان سال جاری دو هزار پنل خورشیدی در کل کشور نصب خواهد شد. البته تاکنون تعداد زیادی از مساجد و مدارس کشور به سلول‌های خورشیدی فتوولتاییک مجهز شده است و در محوطه تعداد زیادی از دانشگاه‌ها نیروگاه‌های خورشیدی ۱۰ و ۲۰ کیلووات احداث شده است. شنیدن این آمار خوشایند است، اما باید دید در صورت حمایت جدی دولت آیا کارخانه‌های داخل توان تولید پنل‌های مورد نیاز را دارند یا نه؟

براساس اطلاعات موجود پنل خورشیدی ساخت کشور از کیفیت خوبی برخوردار است و قابلیت صادر شدن را دارد اما پنل‌های خورشیدی که از اروپا به‌ویژه ترکیه وارد کشور شده است طرفداران بیشتری دارد اگرچه هزینه آن به مراتب گرانتر است.

امیری، کارشناس بازرگانی شرکت برق آفتابی هدایت نور یزد با اشاره به اینکه ظرفیت تولید آنها به مراتب بیش از نیاز کنونی کشور است و مازاد تولید ذخیره می‌شود به «فرصت امروز» می‌گوید: «کیفیت پنل‌های خورشیدی ما بالاست و حتی مدتی به کشورهای حوزه خلیج فارس صادرات داشتیم، اما در حال حاضر بنا به دلایلی این کار متوقف شده است. در مجموع به دلیل نبود بازار کمتر از نصف توان تولیدمان تولید می‌کنیم.»

بخش خصوصی تمایلی ندارد

وی با اشاره به اینکه بیشترین خریداران ما شرکت‌های دولتی هستند و بخش خصوصی تمایلی برای استفاده از آن را ندارند، اعلام می‌کند: «در تمام کشور امکان استفاده از پنل خورشیدی وجود دارد عمر مفید محصولات ما ۲۰ تا ۲۵ سال است، اما به دلیل ارزان بودن قیمت انرژی‌های موجود مردم رغبتی ندارند که با هزینه بسیار بالا از پنل خورشیدی استفاده کنند.»

در حال حاضر اگر یک خانواده بخواهد از پنل خورشیدی استفاده کند حداقل باید ۱۰میلیون تومان هزینه کند که از این مبلغ دولت تنها ۵۰ درصد آن را پرداخت می‌کند این در حالی‌است که پنل خورشیدی که قابل نصب در منازل است یک کیلو وات است در حالی که برق مورد مصرفی در منازل پنج کیلو وات است. به عبارت ساده‌تر از نظر اقتصادی برای خانوارهای ایرانی استفاده از این انرژی نو توجیه ندارد مگر اینکه دولت حمایت خود را بیشتر کند و زیرساخت و علم استفاده از آن بیش از اکنون در کشور مهیا شود. این صنعت که عمر آن در کشور کمتر از یک دهه است برای شهرهای گرم کاربردی‌تر است. برای نمونه طبس، شهری است که درجه دمای آن به ۵۰ درجه سانتی گراد می‌رسد. در چند سال گذشته اداره برق شهر طبس با ارائه گرمکن‌های خورشیدی با سوبسیدقابل قبول توانست مردم را به استفاده از انرژی نو هدایت کند، اما این اقدام فراگیر نشد.

نجفی یکی از ساکنان شهر طبس که به‌شدت با نوآوری انژری مخالف است درباره اجرای این طرح به «فرصت امروز» می‌گوید: «دو سال پیش از همه ما خواستند که از آبگرمکن خورشیدی استفاده کنیم، اما من ترجیح دادم از آبگرمکن نفتی خود استفاده کنم. اکنون نیز آبگرمکن گازی دارم. هزینه زیادی نیز پرداخت نمی‌کنم.»

شهروند دیگری در شهر طبس در این زمینه به «فرصت‌امروز» می‌گوید: «اگر بخواهیم از انرژی خورشیدی برای گرم کردن آب مورد نیازم استفاده کنم، کافیست یک منبع آب در وسط حیاط بگذارم و نیازی به این کار نیست. البته دوستانی که آبگرمکن خورشیدی دارند راضی هستند، اما من به ضرورت استفاده از آن اعتقادی ندارم.»

بااین اوصاف در کنار حمایت جدی دولت لازم است فرهنگ‌سازی لازم برای استفاده از پنل خورشیدی در کشور ایجاد شود؛ اینکه انرژی فسیلی روزی به پایان می‌رسد و باید حداقل به‌خاطر آیندگان صرفه‌جویی کرد.

انرژی پاک

بومی‌سازی ساخت توربین بادی ۲/۵مگاواتی تا ۲ سال آینده

برنامه‌ریزی کرده‌ایم که به تدریج از نیمه دوم سال جاری تا دو سال آینده در زمینه ساخت تجهیزات توربین‌های بادی ۲/۵مگاواتی در داخل کشور به خودکفایی برسیم.

معاون برق وزیر نیرو ضمن اعلام خبر ساخت «نیروگاه‌بادی» در منطقه خواف خراسان، گفت: تا دو سال آینده در زمینه ساخت توربین‌های ۲/۵مگاواتی خودکفا می‌شویم.

«هوشنگ فلاحتیان»، معاون امور برق و انرژی وزیر نیرو در گفت‌وگو با ایلنا ضمن تکذیب شایعه توقف نیروگاه بادی کهک قزوین، افزود: عملیات اجرایی نیروگاه کهک قزوین هیچ‌گونه توقفی نخواهد داشت و در دو هفته گذشته با حضور وزیر نیرو، هشت واحد ۲/۵ مگاواتی به ظرفیت ۲۰ مگاوات در این منطقه به بهره‌برداری رسید و در همان منطقه برنامه‌ریزی شده است تا بیش از ۱۰۰مگاوات ظرفیت نیروگاهی بادی احداث شود.

وی اظهار کرد: برای احداث نیروگاه بادی در منطقه خواف خراسان نیز برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاران را برای دریافت ارز به صندوق توسعه ملی و بانک‌های عامل معرفی کرده‌ایم و امیدواریم با بهبود شرایط اقتصادی و فضای کسب وکار هرچه زودتر عملیات احداث این نیروگاه‌ها را آغاز کنند.

فلاحتیان با بیان اینکه راهبرد و استراتژی صنعت برق و وزارت نیرو مبتنی بر خودکفایی در عرصه ساخت تجهیزات نیروگاه‌های بادی و خورشیدی است، تصریح کرد: برای این منظور ساخت توربین بادی دو مگاواتی را با همکاری مرکز علمی دانشگاه و وزارت نیرو برنامه‌ریزی کرده‌ایم که از پیشرفت قابل توجهی نیز برخوردار است و تا دو سال آینده بومی‌سازی می‌شود که البته پیش‌تر نیز ۶۶۰ کیلو وات را در داخل کشور ساخته‌ایم.

وی ادامه داد: برنامه‌ریزی کرده‌ایم که به تدریج از نیمه دوم سال جاری تا دو سال آینده در زمینه ساخت تجهیزات توربین‌های بادی ۲/۵ مگاواتی در داخل کشور به خودکفایی برسیم.

پیش‌بینی کاهش سرمایه‌گذاری درانرژی‌های پاک

پایگاه خبری یوراکتیو واقع در بروکسل پایتخت بلژیک اعلام کرد: به پیش‌بینی آژانس بین‌المللی انرژی، سرمایه‌گذاری در بخش انرژی‌های تجدیدپذیر و پاک کاهش می‌یابد.

آژانس بین‌المللی انرژی در گزارش جدید خود اعلام کرد: سیاست‌های نامطمئن و خطر ائتلاف‌های سست موجب کاهش گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر به‌ویژه در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (او.ای.سی.دی) می‌شود.

ظرفیت سرمایه‌گذاری در انرژی‌های پاک همچنان در حال افزایش به سطح ۱/۶۱ تریلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ است.بنابراین آژانس بین‌المللی انرژی در نخستین چشم‌انداز جهانی خود در مورد انرژی‌های تجدیدپذیر پیش‌بینی کرد، بودجه سرمایه‌گذاری‌های جدید در این بخش، سالانه ۲۰ میلیارد دلار نسبت به قبل کاهش یافته و در پایان دهه جاری حجم سرمایه‌گذاری‌های جدید به ۲۳۰ میلیارد دلار می‌رسد.

پیش‌بینی میان مدت سال ۲۰۱۴ آژانس بین‌المللی انرژی این است که تولید برق از طریق انرژی‌های تجدیدپذیر با نرخ سالانه ۵/۴ درصد است و در سال ۲۰۲۰ به هفت هزار و ۳۱۰ تراوات بر ساعت خواهد رسید.هر تراوات بر ساعت معادل قدرت حدود ۱۱۴ مگاوات برق به مدت یک سال است.

برآورد جدید این آژانس برای سال ۲۰۱۸ فقط پنج هزار و ۵۰۵ تراوات بر ساعت است در حالی که سال گذشته پیش‌بینی می‌شد این رقم شش هزار و ۸۵۰ تراوات بر ساعت باشد.

به پیش‌بینی آژانس بین‌المللی انرژی، رشد تمام انرژی‌های تجدیدپذیر به غیراز پانل‌های خورشیدی که کاهش هزینه نسبت به مقیاس تولید بهره مند هستند، کاهش می‌یابد.

در نتیجه، انرژی‌های تجدیدپذیر که از اهداف برنامه جلوگیری از تغییر آب و هوا و گرم شدن زمین است، به طور فزاینده‌ای در خطر کاهش قرار دارد.

تولید برق با استفاده از انرژی‌های پاک، به‌رغم دارا بودن مزایای زیست محیطی فراوان، بسیار پرهزینه است و در شرایطی که بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته جهان اکنون با مشکلات مالی و کاهش نرخ رشد روبه‌رو هستند، استفاده از این منابع انرژی برای تولید برق روبه کاهش گذاشته است.

سازمان همکاری و توسعه اقتصادی که مقر آن در پاریس است، به‌عنوان باشگاه کشورهای ثروتمند و مرکز پژوهشی، موسسه نظارتی و دانشگاه غیرآکادمیک شناخته می‌شود.

این سازمان در ۱۴ دسامبر سال ۱۹۶۰ با امضای یک کنوانسیون ۲۱ ماده‌ای از سوی کشورهای اتریش، بلژیک، کانادا، دانمارک، فرانسه، آلمان، یونان، ایسلند، ایرلند، لوکزامبورگ، هلند، نروژ، پرتغال، اسپانیا، سوئد، سوئیس، ترکیه، انگلیس و امریکا تاسیس شد.

بعدها با پیوستن کشورهای ایتالیا، ژاپن، نیوزیلند، فنلاند، استرالیا، جمهوری چک، مجارستان، مکزیک، کره جنوبی، لهستان و جمهوری اسلواکی تعداد اعضای این سازمان به ۳۰ کشور افزایش یافت.

نفت

توزیع ۸۸ میلیارد لیتر فرآورده نفتی در یک‌سال گذشته

در یک‌سال منتهی به تیرماه امسال، ۸۸ میلیارد و ۲۹۰ میلیون و ۱۰۰ هزار لیتر فرآورده نفتی شامل بنزین، گاز مایع، نفت‌گاز، نفت سفید و نفت‌کوره در کشور توزیع شده است.

به گزارش ایرنا، ۳۰ درصد از فرآورده‌های نفتی توزیع شده در کشور (۲۵ میلیارد و ۲۵۱ میلیون لیتر) مربوط به توزیع بنزین موتور شامل بنزین معمولی، سوپر و یورو ۴ است. برهمین اساس بیشترین آمار توزیع این محصولات با رقم ۸ میلیارد لیتر، ۸,۴ میلیارد لیتر و ۸.۲ میلیارد لیتر مربوط به ماه‌های آذر، دی و بهمن سال گذشته است.

براساس آمار شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران، مجموع مصرف پنج فرآورده نفتی در ۱۵۵ روز نخست امسال به بیش از ۳۳ میلیارد لیتر رسید.

امسال تا پایان مردادماه، روزانه به‌طور میانگین ۶۹,۶ میلیون لیتر بنزین، ۴.۵ میلیون لیتر نفت سفید، ۹۷ میلیون لیتر نفت‌گاز، ۳۱.۶ میلیون لیتر نفت‌کوره و ۱۱ میلیون لیتر گاز مایع (ال. پی. جی) مصرف شده است. رشد مصارف برخی فرآورده‌های نفتی مانند نفت‌گاز، نفت‌کوره و نفت سفید در مقایسه با پنج ماه نخست سال قبل کاهشی بوده، به‌طوری که مصرف نفت سفید پنج ماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه پارسال، ۱۲,۶ درصد و مصرف نفت‌گاز نیز سه درصد کاهش داشته است.

توزیع و مصرف نفت‌کوره تنها در بازه زمانی پنج ماه نخست امسال در مقایسه با مدت مشابه پارسال ۳۶ درصد کاهش داشته که تحویل حجم بیشتر گاز به نیروگاه‌ها از دلایل مهم کاهش مصرف نفت کوره و نفت‌گاز در سال جاری است.

حجم تحویل گاز به بخش نیروگاهی کشور در این بازه زمانی نسبت به پنج ماه نخست سال گذشته، بیش از ۲۸ درصد رشد داشته است. در پنج ماه نخست امسال، نیروگاه‌ها بیش از ۳,۵ میلیارد لیتر سوخت مایع نسبت به مدت مشابه سال گذشته کمتر مصرف کردند که بیش از ۲.۷ میلیارد لیتر آن به نفت‌کوره مربوط می‌شود. مصرف بنزین نیز در پنج ماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل، رشد ۳,۱ درصدی داشته است. با توجه به پیش‌بینی افزایش سفرهای برون‌شهری در آخرین ماه تابستان (شهریور) انتظار می‌رود مصرف بنزین در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، رشد هفت درصدی را تجربه کند.

همه امکانات برای راه‌اندازی فازهای اولویت‌دار پارس جنوبی بسیج شده است

مدیر عامل سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس گفت: همه امکانات برای راه‌اندازی فازهای اولویت‌دار پارس جنوبی بسیج شده است. به گزارش مهر، مهدی یوسفی، ظهر یکشنبه در نشست مسئولان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس اظهار کرد: تلاش‌های بسیار زیادی برای توسعه پارس جنوبی صورت گرفته و وزیر نفت نیز تاکید بسیار زیادی بر این مهم دارند. وی ادامه داد: پشتیبانی از طرح‌های توسعه‌ای پارس جنوبی، مهم‌ترین رسالت سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس است و با تلاش‌های صورت گرفته، همه امکانات برای راه‌اندازی فازهای دارای اولویت نخست بسیج شده است.

مدیر عامل سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس با بیان اینکه پیشرفت پروژه‌ها براساس برنامه‌ریزی قبلی در حال انجام است، افزود: حدود ۱۰۰ میلیون متر مکعب به ظرفیت تولید و تصفیه گاز در منطقه افزوده می‌شود.

افزایش ۱۹ درصدی میزان صادرات از گمرک منطقه ویژه پارس

وی از افزایش ۱۹ درصدی میزان صادرات از گمرک منطقه ویژه پارس طی پنج ماهه نخست امسال خبر داد و افزود: در سال گذشته ۱۴ میلیارد و ۳۵۷ میلیون دلار میعانات گازی و محصولات غیرنفتی از گمرک این منطقه صادر شد.

مدیر عامل سازمان منطقه ویژه اقتصادی انرژی پارس ادامه داد: ارزش صادرات غیرنفتی در سال گذشته پنج میلیارد و ۷۵۹ میلیون دلار بود. در پنج ماهه نخست سال جاری محصولات غیرنفتی و میعانات گازی به ارزش ۶ میلیارد و ۹۵۳ میلیون و ۹۲۲ هزار و ۳۵۹ دلار به خارج از کشور صادر شده است.

فولاد

چشم‌انداز فولاد ایران موضوع کنفرانس بین‌المللی باکو

جمهوری اسلامی ایران در کنفرانس بین‌المللی متال‌اکسپورت (Metal Export) باکو (جمهوری آذربایجان) مشارکت خواهد کرد و موضوع این نشست چشم‌انداز فولاد ایران اعلام شده است.

به‌گزارش شرکت ملی فولاد ایران، کنفرانس یادشده ۲۴ شهریورماه جاری برابر با ۱۵ سپتامبر ۲۰۱۴ در شهر باکو برگزار خواهد شد.

قرار است محمد خانداداش‌پور، مدیرعامل شرکت ملی فولاد ایران به‌عنوان یکی از سخنرانان اصلی در این کنفرانس حاضر شود. وی، درخصوص توسعه و سرمایه‌گذاری در فولاد ایران در کنفرانس سخنرانی خواهد کرد.

براساس این گزارش، کنفرانس مزبور باحضور شرکت‌های معتبر فولاد اروپا، CIS، ترکیه، خلیج‌فارس و غیره برگزار می‌شود.

ایران از سال ۱۳۸۵ (دوره دولت نهم) اجرای هفت طرح فولادی را در برنامه دارد که ظرفیت هریک ۸۰۰ هزار تن پیش‌بینی شده و قابل افزایش به میزان یک میلیون تن است.

این طرح‌های فولادی در سپیددشت (چهارمحال‌وبختیاری)، سبزوار (خراسان‌رضوی)، شادگان (خوزستان) نی‌ریز (فارس)، میانه (آذربایجان‌شرقی)، قائنات (خراسان‌جنوبی) و بافت (کرمان) واقع شده است.

پیش از این مهدی کرباسیان، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفته بود، شرکت چینی ام.سی.سی چین برای تامین مالی هفت طرح فولادی مبلغ یک میلیارد و ۸۰۰ میلیون یورو براساس قرارداد متعهد شده است.

محمد خانداداش‌پور، مدیرعامل شرکت ملی فولاد ایران چندی پیش گفت: انتظار جمهوری اسلامی ایران از چین به‌کارگیری تجهیزات باکیفیت بسیار بالا در طرح‌های هفتگانه فولادی است و بر آن تاکید دارد.

مدیرعامل شرکت ملی فولاد ایران گفته بود، صنعت فولاد ایران در بخش سخت افزار و نرم‌افزار از استانداردهای اروپایی بالایی برخوردار است و انتظار می‌رود شرکت چینی در ارتباط با هفت طرح فولادی استانی، نگرشی فراتر از قراردادهای متداول تجاری داشته باشد.

وزارت صنعت، معدن و تجارت به دلیل نداشتن بودجه کافی برای ادامه اجرای این طرح‌ها امسال اعلام کرد ۶۵ درصد از سهام این پروژه‌ها را به بخش خصوصی واگذار می‌کند تا از طریق مشارکت این بخش بتواند آنها را تکمیل کند. قرار است براساس سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ ظرفیت تولید فولاد ایران به ۵۵ میلیون تن برسد.

میزان تولید فولاد خام ایران در پایان سال گذشته با رشد ۸,۸ درصدی نسبت به سال ۹۱ به رقم بیش از ۱۵,۶ میلیون تن رسید و مجموع محصولات فولادی تولید شده کشورمان در پایان سال گذشته به افزون‌بر ۱۶,۵ میلیون تن بالغ شد.

پیش‌بینی شده ظرفیت تولید فولاد ایران تا پایان ۱۳۹۳ به رقم ۳۴ میلیون تن برسد. آمارها نشان می‌دهد، میزان ذخایر سنگ‌آهن ایران (ماده اصلی تولید فولاد) بالغ بر ۵,۱ میلیارد تن است که از این رقم ۲,۸ میلیارد تن ذخیره قطعی و بقیه احتمالی است.

معدن

سرمایه‌گذاری ۱۲ هلدینگ در ناحیه معدنی سنگان

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: برای طرح یک میلیارد دلاری توسعه در ناحیه معدنی سنگان ۲۹ شرکت و مجموعه، برای سرمایه‌گذاری اعلام آمادگی کردند، به طوری که ۱۲ هلدینگ از این تعداد برای نخستین‌بار تصمیم گرفتند، در سبد سرمایه‌گذاری‌های خود از پتانسیل‌های سوددهی این حوزه نیز بهره‌مند شوند.

به گزارش مهر، مهدی کرباسیان گفت: وضعیت سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع معدنی به‌گونه‌ای است که حتی برخی هلدینگ‌های سرمایه‌گذاری کشور برای نخستین‌بار تصمیم به سرمایه‌گذاری در این بخش گرفتند.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: برای طرح یک میلیارد دلاری توسعه در ناحیه معدنی سنگان ۲۹ شرکت و مجموعه، برای سرمایه‌گذاری اعلام آمادگی کردند، به طوری که ۱۲ هلدینگ از این تعداد برای نخستین بار تصمیم گرفتند، در سبد سرمایه‌گذاری‌های خود از پتانسیل‌های سوددهی این حوزه نیز بهره‌مند شوند.

رییس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران یکی از سیاست‌های جدید ایمیدرو را استقبال از سرمایه‌های بخش غیردولتی و خصوصی عنوان و اظهار کرد: با توجه به سرمایه‌هایی که در اختیار بخش‌های غیردولتی قرار دارد می‌توان بسیاری از طرح‌های بخش معدن را از این راه تامین کرد و در مقابل نیز شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذاری با مشارکت شرکت‌های متخصص در این حوزه، توان فنی و مالی خود را در اجرای پروژه‌های بزرگ معدنی افزایش می‌دهند.

کرباسیان با بیان اینکه در هر هفته تعدادی شرکت متوسط و بزرگ خارجی برای سرمایه‌گذاری در حوزه معدن با این سازمان مذاکره می‌کنند، گفت: این مذاکرات به‌گونه‌ای است که این شرکت‌ها قصد دارند با کنار رفتن تحریم‌های بانکی و بین‌المللی از باز شدن فضای سرمایه‌گذاری در ایران استفاده کنند.

معاون وزیر صنعت معدن و تجارت ادامه داد: بسیاری از شرکت‌های خارجی که برای مذاکره وارد ایران می‌شوند، به نبود اطلاعات کافی نسبت به پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری در کشورمان اذعان می‌کنند. به همین دلیل، باید با اطلاع‌رسانی مستمر و درست شرایط ورود سرمایه‌های ایرانیان مقیم خارج و شرکت‌های خارجی را فراهم کرد.

رشد ۷/۵ درصدی صنعت در ۱۸ ماه گذشته

حرکت صنعت از ۱۰- به ۲+

عسل داداشلو

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت چند روز پیش اعلام کرد، رشد صنعت کشور از منفی ۱۰ درصد به منفی دو درصد رسیده؛ رقمی که اگر همچنان علامت منفی را در کنار خود دارد و مورد تایید و رضایت نیست، اما خبر از روند حرکتی مثبت صنعت دارد و پیش بینی شده است تا پایان سال رشد صنعت به مثبت ۲ برسد.

در شرایطی از بهبود حرکتی صنعت خبر می‌رسد که بانک مرکزی در آخرین گزارش خود رشد ارزش افزوده بخش صنعت و معدن ایران را در سال ۱۳۹۱ رقم بسیار ضعیف منفی ۹,۵ درصد اعلام کرد که ناامیدکننده‌ترین نرخ رشد صنعت در سال‌های گذشته بود. طبق اعلام بانک مرکزی نرخ رشد ارزش افزوده بخش صنعت و معدن در سال‌های ۱۳۸۸، ۱۳۸۹ و ۱۳۹۰ به ترتیب ۵,۱، ۱۰ و ۳,۷ درصد بوده است.

نرخ رشد صنعت اعلام شده از مراکز رسمی در دولت‌های نهم و دهم در حالی آمارهای زیر ۱۰ درصد را نشان می‌دهد که در دولت هشتم این نرخ رشد مثبت ۱۳ درصد بوده است. اکنون نیز با توجه به اختلاف میان وزارت صنعت، معدن و تجارت، بانک مرکزی و مرکز آمار ایران در محاسبه نرخ رشد ارزش افزوده بخش صنعت، آمار رسمی مبنی بر تایید حرف جعفر سرقینی معاون وزیر صنعت وجود ندارد، اما محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت پیش‌بینی کرده این نرخ تا پایان سال ۱۳۹۳ به مثبت دو درصد خواهد رسید. حال با توجه به اینکه ایران تا هفت سال آینده ۳۵ میلیون جمعیت فعال و خواهان شغل دارد، این نرخ رشد باید به رقم مثبت هفت‌درصد برسد تا از ظرفیت‌های این نیروی کار استفاده شود. برای رسیدن به این نرخ رشد چه می‌توان کرد؟

مشکلات بخش صنعت را می‌توان به دو بخش سیاست‌های کلان کشوری و مشکلات بنگاه‌های صنعتی تقسیم کرد که در صورت رفع موانع موجود در این بخش می‌توان آینده خوشی را برای بخش صنعت پیش‌بینی کرد.

نوسان‌های اقتصادی مانعی برای رشد صنعت

در بخش سیاست‌های کلان اقتصادی، مهم‌ترین مانعی که صنعتگران با آن مواجه هستند، موضوع تغییر نرخ ارز است که صنایع کشور را با مشکل نقدینگی و سرمایه در گردش مواجه کرده است. علیرضا پورفرج، اقتصاددان در این‌باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «نوسانات سیاست‌های اقتصادی یکی از بزرگ‌ترین مشکلات بخش صنعت کشور است. از سوی دیگر، نرخ بهره ۲۲ و ۲۷ درصد بانکی نیز مانعی بزرگ بر سر راه صنعتگران است. در شرایط کنونی نرخ بهره‌وری کدام صنعت ۲۷درصد است که یک صنعتگر بخواهد ۲۷درصد سود به سیستم بانکی بپردازد؟» محسن شرکا، دبیر پیشین خانه صنعت و معدن ایران نیز معتقد است: «برای رفع موانع به یک عزم و وحدت ملی نیاز است. در طول هشت سال، گذشته بخشی به نام تولید در کشور ما وجود خارجی نداشته است و این به دلیل نگاه موجود به بخش تولید بوده که متاسفانه نتوانسته با وجود ثروت زیاد در بخش نیروی کار، بهره‌گیری و توسعه لازم را داشته باشد.»

او در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: ما سال‌هاست که مسیر اقتصاد را اشتباه رفته‌ایم، اکنون باید برگردیم و اشتباه خود را اصلاح کنیم. برای رسیدن به رشد موردنظر باید جلوی انحصارهای اقتصادی گرفته و درباره آن شفاف‌سازی شود و حمایت منطقی، علمی و کاربردی از تولید صورت گیرد که خوشبختانه دولت یازدهم این سیاست‌ها را در دستور کار خود قرار داده است.

فعالیت صنایع با کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت

اما بخش دیگری از مشکلات به داخل بخش صنعت برمی‌گردد. اکنون صنایع کشور با ۳۵ تا ۴۰ درصد از ظرفیت خود کار می‌کنند که برای رسیدن به هدف مورد نظر، یعنی نرخ رشد هفت درصدی صنعت تا هفت سال آینده باید استفاده از این ظرفیت‌ها افزایش یابد و برای رسیدن به نقطه مطلوب باید موانع داخلی صنایع از میان برداشته شود.

صنایع داخل کشور مشکلات یکسانی ندارند. پورفرج در این‌باره بیان می‌کند: مشکل مواد اولیه، گردش نقدینگی و فروش محصولات از جمله مشکلات داخلی صنایع است. راه‌حل برطرف کردن این موانع این است که به جای تصمیم‌گیری کلان درباره صنایع توسط دولت، مسئولیت صنایع هر استان، به استانداران سپرده شود تا یک آسیب‌شناسی از صنایع هر استان صورت گرفته و بتوان این مشکلات را دسته‌بندی کرد. پس از دسته‌بندی این مشکلات می‌توان برای راه‌حل آنها تصمیم گرفت. رشد ۷/۵ درصدی صنعت از آخر سال ۹۱ تاکنون، با توجه به اینکه هنوز سرمایه‌گذاری ویژه‌ای در بخش تولید انجام نگرفته و موانع بر سر راه تولیدکنندگان همچنان پابرجاست، جای تامل دارد. البته در این میان عده‌ای معتقدند، تغییر سیاست‌های دولتی در اثر تغییر دولت خودش می‌تواند موجب این رشد باشد اما عده دیگری از کارشناسان اقتصادی، از دولت برای اثبات این رشد سند می‌خواهند. اگر پیش‌بینی نعمت‌زاده درباره رسیدن نرخ رشد ارزش افزوده صنعت به عدد مثبت دو تا پایان امسال محقق شود، می‌توان رشد هفت درصدی مورد نظر را از پایان امسال تضمین شده دانست، اما اگر این پیش‌بینی محقق نشود، دولت کار سخت‌تری را پیش‌رو خواهد داشت.

نامه‌نگاری جدید طیب‌نیا و نعمت‌زاده برای تولیدکنندگان

اطلاعات معاملات خرید اصلاح شد

وزیر امور اقتصادی و دارایی در نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت، دستورالعمل اصلاح بخشی از قانون مالیات‌های مستقیم را ابلاغ و اعلام کرد، تمامی مشمولان ماده ۱۶۹ این قانون که خریدهایی را در ارتباط با فعالیت‌های ذکر شده در این بند انجام می‌دهند، به دریافت شماره ملی نیاز نداشته و می‌توانند اطلاعات معاملات خرید خود را به‌صورت تجمیعی برای هر فصل اعلام کنند.

به گزارش مهر، علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصاد و دارایی در نامه‌ای به محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، دستورالعمل اصلاح بخشی از قانون مالیات‌های مستقیم را ابلاغ و اعلام کرد، تمامی مشمولان ماده ۱۶۹ این قانون که خریدهایی را در ارتباط با فعالیت‌های ذکر شده در این بند انجام می‌دهند، به دریافت شماره اقتصادی یا شماره ملی نیازی نداشته و می‌توانند اطلاعات معاملات خرید خود را به‌صورت تجمیعی برای هر فصل اعلام کنند.

در واقع، وزارت امور اقتصاد و دارایی در راستای اجرای ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم، با اضافه کردن یک بند به این دستورالمعل بخشی از فعالان اقتصادی را از ارائه شماره اقتصادی معاف کرده است.

در نامه طیب‌نیا به نعمت‌زاده آمده است: «جناب آقای مهندس نعمت‌زاده، وزیر محترم صنعت، معدن و تجارت، با سلام و احترام، بازگشت به نامه وارده شماره ۶۸۰۳۹ مورخ ۱۳۹۳/۴/۲۶ در ارتباط با اجرای ماده ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم به استحضار می‌رساند:

در راستای اهداف این وزارتخانه و سازمان امور مالیاتی کشور و طرح جدید مالیاتی مبنی بر تسهیل وظایف قانونی و تکریم مودیان مالیاتی و نیز حمایت از اشخاص حقیقی فعال در بخش‌های کشاورزی، دامپروری، دامداری، پرورش ماهی و زنبورعسل و طیور، صیادی و ماهیگیری، نوغان‌داری، احیای مراتع و جنگل‌ها، باغات و اشجار از هر قبیل و نخیلات، موضوع قبلا طی دستورالعمل شماره ۵۱۷/۹۳/۲۰۰ مورخ ۱۳۹۳/۴/۱۴ با اضافه کردن بند ۶-۵ به شرح زیر به دستورالعمل اجرایی مربوط حل و فصل شده است:

بند ۶-۵ «کلیه مشمولان دستورالعمل ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم که از اشخاص حقیقی دارای فعالیت‌های موضوع ماده ۸۱ قانون مالیات‌های مستقیم، خریدهایی در ارتباط با فعالیت‌های مصرح در ماده مزبور انجام می‌دهند، به دریافت شماره اقتصادی یا شماره ملی حسب مورد نیازی نداشته و می‌توانند اطلاعات معاملات خرید خود را به‌صورت تجمیعی برای هر فصل در قالب دستورالعمل ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم ارسال کنند.»

بیش از ۴۰۴ هزار انواع خودرو در ۵ماه نخست امسال تولید شد

طی پنج‌ماهه نخست امسال تولید خودروهای سواری با رشدی معادل ۷۴/۳درصدی نسبت به پنج‌ماهه نخست سال گذشته به تعداد ۳۴۵هزار و ۲۱۷ دستگاه رسیده است.

پراید نسیم و صبا ۷۵ هزار و ۸۶۳، پژو پارس ۶۴ هزار و ۶۹۵، پژو ۴۰۵، ۳۹ هزار و ۴۷۵، پژو ۲۰۶، ۳۳ هزار و ۹۶۲، ام‌وی‌ام، ۱۵ هزار و ۹۸۱، سمند ۳۷ هزار و ۱۱، تندر ۹۰، ۱۵ هزار و ۶۳۸ و تیبا به تعداد ۲۸ هزار و ۶۴۸ دستگاه تولید شده است.

همچنین در این مدت تولید سایر خودروهای سواری؛ «پراید نسیم و صبای دوگانه سوز» به تعداد ۲۱هزار و۹۶دستگاه؛ «رانا» به تعداد ۱۲هزار و۶۱۹دستگاه؛ «محصولات رنو» به تعداد۹ هزار و ۷۴۶ دستگاه و «مگان» ۱۹ دستگاه تولید شده است. طی پنج‌ماهه نخست امسال وانت ۵۴هزار و ۶۲۹دستگاه؛ کامیون چهار هزارو ۶۰ دستگاه، اتوبوس ۷۷دستگاه و مینی بوس ۲۷ دستگاه تولید شد.

صنعت

وزارت صنعت سند برنامه راهبردی را به هیات دولت خواهد داد

محسن اتابکی مدیرکل دفتر سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: سند برنامه راهبردی توسعه این وزارتخانه پس از چندین ویرایش و اصلاحات صورت گرفته در حال نهایی شدن است و اواسط شهریورماه جاری به هیات دولت ارائه خواهد شد.

به‌گزارش ایرنا او با اشاره به ضرورت تدوین و بازنگری سند راهبردی توسعه صنعت، معدن و تجارت، اظهار داشت: فعالیت دولت یازدهم و تغییرات اساسی برای حرکت به سوی تحقق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ انجام اقدام مزبور را ضروری ساخت.

وی با بیان اینکه دولت قبل از اهداف تعیین شده در سند یادشده فاصله گرفته بود، افزود: رویکرد دولت جدید به سمت کاهش تصدی‌گری بخش دولتی و میانداری بخش خصوصی در چرخه تولید و تجارت، بازنگری و تدوین سند راهبردی ضرورت داشت.

به گفته اتابکی، شورای مشورتی مرکب از انجمن‌ها و تشکل‌های تخصصی و مشارکت اتاق ایران، کارگروه بازنگری و تدوین سند برنامه راهبردی توسعه صنعت، معدن و تجارت، از پاییز سال ۱۳۹۲ تشکیل و شروع به کار کرد. وی یادآور شد: سند برنامه راهبردی توسعه صنعت، معدن و تجارت با بهره‌گیری از اسناد قبلی تولید شده، سایر اسناد راهبردی برخی کشورهای در حال توسعه و متدهای مرسوم در دنیا و در چارچوب اسناد بالادستی نظیر سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، برنامه پنجم توسعه و سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی مدون شده است.

همچنین در تدوین آن سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، برنامه ارائه شده وزیر صنعت، معدن و تجارت به مجلس شورای اسلامی و سایر اسناد بالادستی مورد توجه قرار گرفته و پس از چندین ویرایش و اصلاحات، در حال نهایی شدن است و در نیمه اول شهریورماه جاری برای اخذ مصوبه به هیات دولت ارائه خواهد شد.

وی با بیان اینکه با توجه به ادغام وزارت صنایع، معادن و بازرگانی طی سالیان گذشته، تاکنون بیانیه ماموریت مصوب در این وزارتخانه وجود نداشت، خاطرنشان کرد: این سند در چارچوب طراحی شده، به نقش هر یک از ذینفعان برای تحقق چشم‌انداز تدوین شده پرداخته و هدف‌گذاری‌ها برای سال ۱۳۹۶ با تعیین شاخص‌های سنجش اهداف تعیین شده است.

وی افزود: جهت‌گیری اصلی وزارت صنعت، معدن و تجارت توسعه زیرساخت‌های صنعت، معدن و تجارت و اشاعه سرمایه‌گذاری بخش خصوصی داخلی و خارجی در فضای تجارت بین‌المللی است که بر این مبنا موضوع‌های راهبردی در ۱۲ موضوع شناسایی و تعیین شده است. بسته سیاست‌های اجرایی بخش در پنج محور تامین مالی، تامین زیرساخت، محیط قانونی، سرمایه‌گذاری و تجارت و رقابت‌پذیری، در قالب حدود ۷۶ سیاست اجرایی تدوین شده است.

نماگر بورس

روند منفی بورس و فرابورس

در پایان معاملات روز گذشته بازار سهام شاخص کل به روند نزولی خود ادامه داد و امروز هم با ثبت ۱۶۳ واحد منفی به رقم ۷۲ هزار و ۷۷۸ واحد رسید. شاخص کل فرابورس هم با روندی نزولی به ۸۰۸ واحد رسید که پتروشیمی جم، بانک ایران‌زمین، نفت پاسارگاد و پتروشیمی زاگرس بیشترین تاثیر منفی را داشتند. در این بازار اوراق تسهیلات خرید مسکن با وجود بازار رکودی و افت قیمت در بیشتر بازارها با روندی روبه‌رشد به محدوده ۹۵ هزار تومان رسید.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۲,۷۷۸,۴۰
میزان تغییر	(۱۶۳,۳۹)
ارزش بازار	۳,۲۹۷,۱۴۶,۶۷۰ B
ارزش معاملات	۷۴۹,۴۰۵ B
حجم معاملات	۳۰۰,۲۲۲ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
فارس	۱۴,۷۷۹	(۲۹)
وبصادر	۷۶۲	(۲۵,۵۲)
تاپیکو	۵,۱۹۳	۱۶
خودرو	۲,۴۷۸	۱۴,۸۳
وغدیر	۶,۸۴۴	(۱۲,۷۱)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
پارس شهاب	۱۶,۵۸۲	۸,۶۰۹
بانک تجارت	۱,۰۰۴	۳,۶۲۷

برترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
کاغذسازی کاوه	۲۸,۶۲۲	۷,۳۸۷
پارس پامچال	۲۷,۲۶۴	۷,۲۸۷

بورس اوراق بهادار

شرایط جدید معاملات در بازار بلوک

شرایط جدید معاملات در بازار بلوک اعلام شد. براساس اختیار مندرج در بند یک از ماده یک دستورالعمل اجرایی نحوه انجام معاملات بلوک مصوب ۱۷ خردادماه ۹۳ هیات‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار، شرایط جدید انجام معاملات بلوک براساس مصوبه اخیر هیات‌مدیره شرکت بورس اوراق بهادار تهران اعلام شد. این شرایط شامل معامله‌ای می‌شود که تعداد سهام یا حق تقدم سهام قابل معامله در آن حداقل ۵۰ برابر محدودیت حجم سفارش در بازار عادی یا ارزش معامله آن معادل ۲۰میلیارد ریال باشد و در هر حال مشمول نصاب‌های معامله عمده نباشد.

بورس کالا

محاسن قیمت‌گذاری محصولات پتروشیمی در بورس کالا

مجتبی خسروتاج، معاون وزیر صنعت در واکنش به اعتراض برخی واحدهای تولیدی به عرضه مواد پتروشیمی در بورس کالا براساس ارز آزاد به ارائه توضیحاتی پرداخت و اظهار کرد: هم‌اکنون ۹۹درصد پتروشیمی‌ها خصوصی هستند، بنابراین ما نمی‌توانیم به یک بخش خصوصی در عرضه مواد در بورس کالا فشار بیاوریم. وی افزود: قیمت‌گذاری محصولات پتروشیمی در بورس کالا براساس نرخ آزاد دلایل مختلفی داشت و مسئولان برای رعایت حقوق بخش‌های متعدد از جمله بورس کالا، شرکت‌های پتروشیمی و مصرف‌کنندگان این تصمیم را اتخاذ کرده‌اند.

بورس انرژی

رشد ۲۷درصدی معاملات بورس انرژی

مجموع معاملات دو هفته گذشته بورس انرژی با رشد ۲۷درصدی نسبت به دو هفته قبل از آن، به ۷۸۳میلیارد ریال رسید. در این دو هفته، رونق معاملات برق، همچنان ادامه داشت. به‌طوری‌که ۱۰هزار و ۸۴۱ قرارداد سلف موازی استاندارد برق به ارزش ۱۴۰میلیارد ریال معامله شد. حجم معاملات برق در این دو هفته رشد ۱۲درصدی را نسبت به نیمه اول مرداد تجربه کرد و ارزش معاملات برق هم ۱۰درصد بیشتر از آن زمان بود.

شرکت‌ها

پوشش ۱۲درصدی قند نقش‌جهان

شرکت قند نقش‌جهان در دوره سه‌ماهه نخست امسال با اختصاص ۱۶۶ ریال سود به‌ازای هر سهم معادل ۱۲درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد، مبلغ ۵۰۰ ریال جهت تقسیم بین صاحبان‌سهام به مجمع عمومی عادی سالانه سال مالی ۹۳ پیشنهاد کند.

نگاهی بر عملکرد ۹ ماهه موتوژن

شرکت موتوژن پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۳ را با سرمایه ۳۴۰میلیارد و ۲۰۰ میلیون ریال مبلغ ۱۳۱۰ ریال اعلام کرد. شرکت موتوژن طی دوره ۹ ماهه منتهی به ۳۱ خردادماه ۹۳ با اختصاص ۵۳۶ ریال سود به‌ازای هر سهم معادل ۶۸درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد.

پیش‌بینی جدید ۳۰ ریالی سود هر سهم پست‌بانک ایران برای سال ۹۳

شرکت پست‌بانک ایران پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۳ را در اسفندماه ۹۲ و خردادماه ۹۳ به‌صورت حسابرسی شده مبلغ ۲۱۷ ریال و با سرمایه ۳، ۲۳۳، ۴۵۱ میلیون ریال در مردادماه ۹۳ مبلغ ۳۸ ریال و در شهریورماه امسال مبلغ ۳۰ ریال اعلام کرده است. «پست» پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۲ را در نخستین پیش‌بینی مبلغ ۱۵۰ ریال و در آخرین پیش‌بینی مبلغ ۲۱۶ ریال اعلام کرده که مطابق با عملکرد واقعی مبلغ ۹۴ ریال محقق شده است.

زمینه های جهانی، تمایل خریداران داخلی را تحریک کرده است

طلا در مسیر سبقت از بورس و مسکن

سیدمحمد صدرالغروی

قیمت طلا در هفته گذشته برخلاف انتظارها با خیزش همراه شد تا با افزایش تمایل به خرید طلا به‌عنوان سرمایه‌ای امن، نشانه‌هایی از تداوم روند افزایشی را در روزهای آینده به دست دهد. برخی از کارشناسان اقتصادی با تکیه بر تنش‌های سیاسی بین‌المللی، روند طلا را افزایشی پیش‌بینی می‌کنند و معتقد هستند سطح مقاومتی طلا در شرایط کنونی ۱۳۰۰ دلار خواهد بود که در صورت شکسته شدن آن قیمت طلا در کوتاه‌مدت افزایش بیشتری را شاهد خواهد بود.

آدریان دی، تحلیلگر ارشد اقتصادی تاکید کرد: با تشدید تنش در اوکراین و احتمال حمله امریکا به داعش در سوریه تقاضا و قیمت طلا در روزهای آینده افزایش خواهد یافت.

فرانک هولمز، رییس موسسه سرمایه‌گذاری گلوبال‌اینوستورس تاکید کرد: با توجه به تحولات اقتصادی جهان و عوامل موثر در بازار طلا احتمال دارد قیمت هر اونس از این فلز گرانبها به ۱۴۰۰ دلار برسد.

وی افزود: نگرانی‌های مربوط به وضعیت اقتصادی اروپا و چین و احتمال اجرای سیاست‌های محرک بیشتر در این کشورها تاثیر زیادی بر افزایش احتمالی قیمت طلا در ماه‌های آینده خواهد داشت.

عوامل تاثیرگذار بر بازار طلا

از سوی دیگر بانک بی‌ان‌پی پاریباس فرانسه اعلام کرد: میانگین قیمت جهانی طلا امسال به بیش از ۱۲۶۵ دلار خواهد رسید که این رقم نسبت به پیش‌بینی قبلی این بانک ۱۰ دلار افزایش داشته است. بانک بی‌ان‌پی افزود: تقاضای جهانی طلا اکنون دیگر مانند گذشته نیست و طلا به کالایی برای سرمایه‌گذاری موقتی به‌خصوص در شرایط تنش‌های سیاسی بین‌المللی تبدیل شده است. افزایش نرخ بهره امریکا طی ماه‌های آینده فشار زیادی را بر قیمت طلا وارد کرده است. دیگر عوامل تاثیرگذار در بازار طلا تقویت ارزش دلار و تضعیف یورو گزارش شده است.

تقویت ارزش دلار و ادامه احیای اقتصادی امریکا باعث فشار روی قیمت فلزات گرانبها می‌شود، اما رکود در اقتصاد اروپا می‌تواند باعث افزایش خرید طلا به‌عنوان سرمایه امن شود. همچنین یکی از مهم‌ترین عوامل افزایش قیمت طلا در روزهای گذشته پوشش کوتاه‌مدت و نوسان‌گیری معامله‌گران بوده است. تحلیل تکنیکال فیبوناچی نیز حاکی از آن است که اگر سطح مقاومتی ۱۲۹۰ دلاری شکسته شود، قیمت هر اونس طلا به‌زودی به بیش از ۱۳۰۱ دلار خواهد رسید. براساس تحلیل تکنیکال افایکس امپایر سطح ۱۳۰۰ دلاری در شرایط کنونی قیمت حساس و تعیین‌کننده‌ای برای نوسانات آتی بازار طلا به‌شمار می‌رود و در صورت شکسته شدن این سطح می‌توان انتظار داشت که قیمت طلا در کوتاه‌مدت با افزایش بیشتری روبه‌رو شود.

احتمال افزایش قیمت طلا در روزهای آینده

با توجه به تاثیر نوسانات قیمت جهانی طلا در قیمت طلای بازار داخل، تعدادی از فعالان بازار سکه و طلا امیدوارند با افزایش بهای اونس در هفته جاری، بهای سکه تمام به کانال ۹۵۰ هزارتومانی که در سه هفته ابتدایی مردادماه قرار داشت، بازگردد. از طرفی بازار سکه طی یک‌سال اخیر تا حدود زیادی به آرامش رسیده و مشکلات افزایش ناگهانی قیمت به‌صورت یک‌شبه از بین رفته است. محمد کشتی‌آرای رییس اتحادیه طلا و جواهر نیز از احتمال افزایش قیمت طلا در روزهای آینده خبر داد. وی اظهار داشت: طی روزهای آینده شاهد تغییرات جزیی در بازار طلا خواهیم بود که این بازار تمایل به افزایش دارد. وی همچنین اشاره کرد: در طول هفته گذشته اونس جهانی از ۱۲۸۱دلار به ۱۲۹۰دلار افزایش یافته است. کشتی‌آرای درخصوص شرایط کنونی بازار طلا در داخل کشور اظهار داشت: در شهریورماه نسبت به مردادماه تفاوت بازار طلا و سکه کاملا محسوس و کمی دادوستدها بهتر شده است.

وی با اشاره به اینکه قیمت طلا طی روزهای آینده کم‌نوسان خواهد بود، پیش‌بینی کرد: قیمت طلا بیشتر به سمت ثبات تمایل دارد و به نظر می‌رسد، در ماه‌های آینده یعنی فصل پاییز با تحولات نفتی در جهان تغییرات خاصی روی قیمت طلا اتفاق خواهد افتاد.

پاییز، فصل پررونق طلا

بازار طلا اندکاندک برای ماه‌های پررونق‌تر پاییز آماده می‌شود، درحالی‌که فضای این بازار همچنان آرام است. تابستان که فصل آرام بازار به دلیل افزایش مسافرت‌هاست، در حال تمام شدن بوده و معمولا پاییز فصل بهتری برای بازار طلاست. اما باید توجه داشت بازار طلا و سکه بیش‌از پیش غیرقابل پیش‌بینی شده و سرمایه‌گذاری در بازار طلا در هاله‌ای از ابهام قرار دارد و بعضی اوقات برخلاف پیش‌بینی کارشناسان مسیرش را تعیین می‌کند و نیازمند تامل و رصد دقیق است.

بحران بدهی جهان این‌بار از چین برمی‌خیزد

یک موسسه مشاوره‌ای اقتصادی اعلام کرد، جهان در حال فروغلتیدن به سمت یک فاجعه بدهی‌زدگی دیگر است که این بار ریسک اصلی از ناحیه چین ناشی می‌شود. موسسه فاتوم که توسط اقتصاددانان سابق بانک انگلیس اداره می‌شود، اعلام کرد، سطح فعلی نوسانات پایین موجب شده که ریسک‌های سیستمی موجود در نظام مالی جهانی به چشم نیایند.

رییس صندوق بین‌المللی پول به دلیل فساد مالی بازجویی شد

کریستین لاگارد، رییس صندوق بین‌المللی پول به دلیل قصور در ماجرای فساد ۴۰۰ میلیون یورویی در زمانی‌که وزیر دارایی فرانسه بود، مورد بازجویی رسمی قرار گرفت. وی سومین رییس صندوق بین‌المللی پول در طی یک دهه گذشته است که با مشکلات حقوقی مواجه می‌شود.

رشد بازار اروپا با اهرم دارویی

افزایش قیمت سهام شرکت‌های دارویی موجب افزایش شاخص‌های اروپایی شد، درحالی‌که حتی افت قیمت سهام شرکت Tesco، نیز تاثیر به‌سزایی به جای نگذاشت. بازارهای اروپایی در آخرین ساعت کاری هفته با روند افزایشی شاخص‌ها معاملات هفته‌روزه خود را به پایان بردند و شرکت دارویی Astra با رشد دودرصدی قیمت سهام همراه شد.

گزارش ۲

بازار دیروز، هم مثبت و هم منفی بود

پرسه شاخص کل در کانال بی‌هدفی

یکشنبه نهم شهریور باز هم جوی رو به افول بر بسیاری از گروه‌های کوچک و بزرگ بازار حاکم شد و همین امر نیز به عقبگرد بیش از پیش شاخص‌ها در بورس و فرابورس انجامید. در این معاملات افت ارزش سهام به‌خصوص در بخش پتروشیمی، بانکی، شرکت‌های چندرشته‌ای، معدنی و فلزی در سقوط شاخص‌ها تاثیرگذار بود. روز گذشته شاخص کل بورس ابتدا با رشد ولی در نهایت به‌دنبال معاملات منفی بیشتر گروه‌ها با افت ۱۶۳ واحدی به ۷۲۷۷۸ واحد رسید. دو نماد درخشان تهران و قند نیشابور بیشترین افزایش قیمت و کاشی پارس و لامیران نیز بالاترین افت قیمت را تجربه کردند.

شاخص کل بورس تهران در شروع معاملات روز یکشنبه به لطف رونق معاملات در برخی گروه‌ها همچون نفتی، غذایی و خودرویی در مسیر صعود قرار گرفت اما این روند به سرعت تحت تاثیر روند روبه‌افول شکل گرفته در تعداد محسوسی از گروه‌ها به‌خصوص پتروشیمی، مالی، فلزی، چندرشته‌ای صنعتی، و معدنی نزولی شد. نمادهایی چون صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس، فولاد خوزستان، سرمایه‌گذاری نفت‌وگاز و پتروشیمی تامین، بانک صادرات ایران و سرمایه‌گذاری غدیر تاثیر منفی محسوسی در این برهه بر شاخص گذاشتند. تعداد محسوسی از نمادها در بخش خودرویی نیز به درصدهای منفی خزیدند که این امر نیز فشار بر شاخص را بیشتر ساخت. در ادامه معامله بلوکی در نماد سرمایه‌گذاری نفت‌وگاز و پتروشیمی تامین در محدوده مثبت قیمتی شاخص را با جهشی مقطعی مواجه ساخت اما این نماگر باز هم سیری نزولی اما آرام را پس از این رویداد در پیش گرفت. روند نزولی شاخص با افزایش فشار از سوی نمادهای بزرگ بازار باز هم ادامه یافت و بالارفتن حجم معاملات در محدوده منفی قیمتی به‌ویژه در نمادی چون صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس عرصه را بر این نماگر باز هم تنگ‌تر کرد تا درنهایت افت بیش از ۱۶۳ واحدی شاخص به ثبت رسید.

سرمایه‌گذاران در روز گذشته بیش از ۳۰۰ میلیون سهم و حق تقدم را در بازار دست‌به‌دست کردند که ارزش این مبادلات رقمی افزون‌بر ۷۴۹ میلیارد ریال بود. در نتیجه دادوستدهای دیروز تالار حافظ نمادهای صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس، بانک صادرات ایران، سرمایه‌گذاری غدیر، توسعه معادن و فلزات و فولاد مبارکه اصفهان با بیشترین تاثیر منفی بر شاخص افت این متغیر را رقم زدند. این درحالی بود که نمادهای سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تامین و ایران‌خودرو بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص ثبت کردند. به این ترتیب، شاخص صنعت نیز ۱۰۸ واحد افت کرد و شاخص‌های بازار اول و دوم ۱۴۳ و ۱۷۷ واحد نزولی شدند. روز گذشته گروه مالی با بیشترین حجم معاملات توانست در صدر برترین گروه‌های صنعت قرار گیرد. پس از آن خودرویی‌ها و شیمیایی‌ها در رده‌های دوم وسوم نشستند. صدرنشینی بازار نیز با بیشترین رشد قیمت متعلق به نمادهای درخشان تهران، قند نیشابور، فنرسازی خاور، پارس‌خزر، معادن منگنز ایران، افست و لنت‌ترمز ایران بود. اما در سوی دیگر بازار نمادهای کاشی پارس، لامیران، قند مرودشت، پشم‌شیشه ایران، صنایع خاک چینی ایران، شیرپاستوریزه پگاه خراسان و سرمایه‌گذاری اعتبار ایران با بیشترین کاهش قیمت در انتهای جدول معاملات قرار گرفتند.

همچنین در پایان معاملات دیروز سرمایه‌گذاران برای خرید سهام شرکت‌های لامپ پارس‌شهاب، بانک تجارت، گلوکوزان، سپنتا، پارس الکتریک، افست و بانک تجارت سنگین‌ترین صف‌های خرید را تشکیل دادند. در مقابل سهامداران نمادهای صنایع کاغذسازی کاوه، پارس پامچال، صنعتی آما، فولاد امیرکبیر کاشان، پارس‌الکتریک، سیمان اصفهان و سیمان کردستان برای خروج از این سهام، صف‌های فروش طولانی را ثبت کردند. روز گذشته بانک تجارت، سرمایه‌گذاری سپه و بانک صادرات ایران بیشترین حجم معاملات را به خود اختصاص داد. همچنین سرمایه‌گذاری نفت‌وگاز و پتروشیمی تامین، سرمایه‌گذاری سپه و ایران‌خودرو بیشترین ارزش معاملات را داشتند.

در معاملات دیروز روند فروش سهام توسط سهامداران حقیقی ادامه پیدا کرد، به‌طوری‌که حقیقی‌ها از صنایعی مانند بانک‌ها، محصولات شیمیایی، سرمایه‌گذاری‌ها و فلزات اساسی خارج شدند اما از شدت فروش سهامداران حقیقی نسبت به روزهای گذشته کاسته شده بود، به‌طوری‌که در معاملات روز گذشته حقیقی‌ها ۳۲۴ هزار و ۱۶۲ میلیون سهم خریداری کرده و در مقابل ۲۷۲ هزار و ۱۶۴ میلیون سهم فروختند. در معاملات دیروز حجم سهام معامله شده به‌شدت کاهش پیدا کرد و درمجموع بیش از ۲۱۰ میلیون سهم به ارزش ۴۹ میلیارد تومان مورد معامله قرار گرفت و ارزش بازار سرمایه تا سطح ۳۳۰ هزار میلیارد تومان کاهش یافت.

عکس: سیدوحید حسینی | فرصت امروز

نرخنامه

رشد اندک نرخ دلار و قیمت سکه تمام

صرافان بازار ارز و سکه روز یکشنبه نرخ هر دلار امریکا را با ۶ تومان رشد نسبت به روز شنبه و هر قطعه سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید را با هزار تومان رشد تعیین کردند. نرخ هر یورو در بازار آزاد ۱۳ تومان افت و هر پوند نیز ۴۷ تومان افزایش قیمت داشت. هر قطعه سکه تمام‌بهار آزادی طرح جدید با هزار تومان رشد و سکه طرح قدیم بدون تغییر به خریداران عرضه شد. بهای هر نیم‌سکه و هر ربع‌سکه نیز بدون تغییر بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	خرید	فروش
سکه یک گرمی	۱۶۱,۰۰۰	۱۷۰,۰۰۰
سکه ربع	۲۶۴,۰۰۰	۲۷۱,۰۰۰
سکه نیم	۴۷۳,۰۰۰	۴۷۷,۰۰۰
سکه امامی	۹۴۶,۵۰۰	۹۵۱,۰۰۰
سکه بهار آزادی	۹۴۶,۰۰۰	۹۵۰,۵۰۰
طلا ۱۸ عیار گرمی	۹۵,۶۵۰	۹۷,۴۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	خرید	فروش
دلار امریکا	۳۱۴۴۰	۳۱۵۴۰
یورو	۴۱۶۰۰	۴۱۶۷۰
پوند انگلیس	۵۲۱۵۰	۵۲۲۷۰
درهم امارات	۸۵۴۰	۸۶۰۰
لیر ترکیه	۱۴۷۴۰	۱۴۸۳۰
رینگت مالزی	۹۷۳۰	۹۸۸۰
یوآن چین	۵۰۳۰	۵۱۳۰
روپیه هند	۴۵۰	۶۰۰
دینار عراق	۲۳	۲۶

طلا و ارز

افزایش ۸ دلاری قیمت طلا در ماه اوت

قیمت طلا در جریان معاملات ماه اوت ۸ دلار افزایش یافت و در پایان معاملات این ماه به ۱۲۸۹ دلار در هر اونس رسید. همزمان با کاهش شاخص‌ها در بازار بورس در هر دو سوی آتلانتیک، قیمت طلا ثابت بود و در مسیر افزایش جزئی ماهانه باقی ماند. اوله‌هانسن، تحلیلگر بازار طلا در این باره به رویترز گفت: «نشست بانک مرکزی اروپا و گزارش بازار کار امریکا (در هفته آینده) ممکن است طلا را دوباره به زندگی بازگرداند، اما در حال حاضر فلز زرد در وضعیتی اضطراری قرار دارد، به طوری‌که کمترین نوسان قیمت هفتگی را طی دو ماه اخیر شاهد بوده است.»

بانک

رییس هیات‌مدیره پست‌بانک:

هدف بانکداری اسلامی تامین منافع عمومی جامعه است

رییس هیات‌مدیره پست‌بانک معتقد است: بانکداری اسلامی همواره با هدف تامین منافع عمومی جامعه و گسترش فرهنگ قرض‌الحسنه و حذف اندوخته‌ها و وجوه بلااستفاده و سرگردان به سمت تولید، اشتغال و رشد اقتصادی سالم حرکت می‌کند و این همان هدف غایی آن است. محمود حسن‌زاده در گفت‌وگویی ضمن تبریک هفته بانکداری اسلامی گفت: بانکداری اسلامی بهترین شیوه پولی و مالی است که تلاش می‌کند با نگاه و رویکرد اسلامی به فعالیت اقتصادی پرداخته و هرگونه فعالیتی را براساس حقوق اسلامی موردتوجه قرار دهد که بسیار حائز اهمیت است.

وی افزود: تصویب قانون بانکداری بدون ربا در دهه اول انقلاب نشان‌دهنده توجه به بانکداری اسلامی و واقعی ساختن فعالیت‌های اقتصادی و پولی و هدایت منابع و سرمایه‌ها به بخش‌های مختلف مولد و اشتغالزا هدایت کرده و زمینه را برای تقسیم سود واقعی و احیانا زیان‌های احتمالی فراهم کرده و از طرفی از رونق بازار ربا به نحو مطلوبی جلوگیری کرده و حتی شرایط را برای توسعه عدالت اقتصادی و اجتماعی فراهم کرده است.

واسطه‌گری صرف به ضرر بانک‌ها

هادی اخلاقی، عضو هیات‌مدیره بانک سپه گفت: درصورتی‌که بانک‌ها در داخل ایران متمرکز بر واسطه‌گری صرف باشند، به‌زودی زیان‌ده شده و در مسیر سقوط قرار می‌گیرند.

وی تصریح کرد: آنچه امروز در بانک‌های خصوصی دیده می‌شود، این است که آنها تنها روی یک حوزه متمرکز نیستند، اما بانک‌های دولتی بیشتر درگیر انجام تعهدات خود، انجام تکالیف قانون‌گذار و نهادهای حاکمیتی هستند.

رشد میلیاردی سرمایه بانک‌های دولتی

شاپور محمدی، معاون اقتصادی وزیر اقتصاد با بیان اینکه طبق برنامه دولت سرمایه بانک‌های دولتی در مدت سه سال ۲۳ هزارمیلیارد تومان افزایش می‌یابد، گفت: دولت تنها برای افزایش سرمایه بانک‌های دولتی می‌تواند تصمیم بگیرد. هم‌اکنون سرمایه بانک ملی حدود ۱۰ هزارمیلیارد تومان، بانک مسکن ۳۳۰۰میلیارد تومان، کشاورزی ۳ هزارمیلیارد تومان، سپه ۷۲۰۰ تومان، توسعه تعاون ۵۲۰میلیارد تومان، صنعت‌ومعدن ۲۴۰۰میلیارد تومان و بانک قرض‌الحسنه مهر ایران ۸۰۰میلیارد تومان است.

بیمه

اجرای اصلاحات قانون شخص ثالث

محمدابراهیم امین، رییس کل بیمه مرکزی با اشاره به اعمال پیشنهادهای بیمه مرکزی در اصلاح قانون بیمه شخص‌ثالث، گفت: در صورت تصویب پیشنهادهای بیمه مرکزی در مورد اصلاح بیمه شخص‌ثالث راننده‌محوری مبنای تعیین حق بیمه شخص‌ثالث خواهد شد که بسترهای اجرایی آن نیز در دسترس است.

خبر

نبود شفافیت مانع از رشد بیمه‌زندگی

محمود امراللهی، رییس هیات‌مدیره و مدیر عامل بیمه ایران گفت: بی‌انگیزگی بازاریابان و ابهام در مسئله کارمزد مهم‌ترین موانع رشد بیمه‌های زندگی است.

او در رونمایی از تازه‌ترین طرح بیمه‌ای شرکت متبوعش افزود: «سان» محصول ویژه و منحصر به فرد بیمه‌های زندگی است که از سوی این شرکت دیروز به بازار عرضه شد و البته بیمه‌های زندگی به دلیل عدم شفافیت در سود و انگیزه بازاریابان رشد نکرده است. بیمه‌های زندگی به‌رغم بازار مناسب به این دو دلیل در کشور رشد نکرده که ما در نظر داریم با ایجاد انگیزه در شبکه فروش و بازاریابان و اطلاع‌رسانی در سود مشارکت به مردم و بیمه‌گذاران این مشکل را برطرف کنیم.

آمادگی سرمایه‌گذاران ترکیه برای مشارکت در گردشگری ایران

گروهی از سرمایه‌گذاران کشور ترکیه در دیدار با مسعود سلطانی فر، معاون رییس‌جمهوری و رییس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری نسبت به سرمایه‌گذاری و مشارکت در زمینه ساخت هتل و توسعه ارتباطات هوایی کشور ابراز علاقه و اعلام آمادگی کردند.

به گزارش سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، در این دیدار سلطانی‌فر به وجود شرایط مناسب سرمایه‌گذاری در بخش‌های اقتصادی تاکید کرد و گفت: با توجه به جاذبه‌های متنوع ایران در زمینه تاریخی، فرهنگی، طبیعی و مذهبی بدون شک صنعت گردشگری بیش از سایر بخش‌ها توسعه خواهد یافت. وی با بیان اینکه جایگاه ویژه‌ای را برای سرمایه‌گذاران کشور ترکیه در ایران در نظر گرفته‌ایم از این گروه سرمایه‌گذار خواست تا با توجه به سابقه کاری این گروه در حوزه گردشگری، سرمایه‌گذاری در زمینه توسعه ارتباطات هوایی و ساخت هتل ۴ و ۵ ستاره را در ایران در دستور کار قرار دهند. سلطانی فر افزود: براساس برنامه‌های توسعه گردشگری، در آینده نیازمند توسعه ارتباطات هوایی و تقویت ناوگان‌های موجود هستیم؛ همچنین به هتل‌های مناسب ۴ و ۵ ستاره در کشور نیاز داریم. در این راستا و براساس یک برنامه ضربتی ۱۰ ساله باید تعداد این هتل‌ها به سه برابر ظرفیت موجود برسد. وی خاطرنشان کرد: کمبود هتل و ساخت آن در ایران از مشکلات مهم در بخش گردشگری کشور است و با توجه به شرایط مساعد سرمایه‌گذاری در این راستا، سرمایه در کوتاه‌مدت توجیه شده و بهره‌برداری خواهد شد. وی با تاکید به اعلام علاقمندی و آمادگی این گروه سرمایه‌گذار افزود: ما هم آمادگی داریم تا کسانی را که در حال حاضر مشغول کار در این بخش هستند برای اجرای پروژه‌های مشارکتی معرفی کنیم. در پایان این نشست با توجه به اعلام آمادگی گروه سرمایه‌گذاری کشور ترکیه برای سرمایه‌گذاری در حوزه توسعه زیرساخت‌های گردشگری در کشورمان مقرر شد، گروه‌هایی برای مذاکرات نهایی به این کشور سفر کنند.

گرمای بازار تلفن همراه با همگانی شدن 3G

نسل سوم، گوشی را گران کرد

محمد ممتازپور

عکس: بلدا معیری | فرصت امروز

ارائه نسل سوم تلفن همراه که طی چند روز گذشته برای همه اپراتورهای کشور فعال شده است، جان تازه‌ای به بازار تلفن همراه بخشیده و مشترکانی که علاقه زیادی به استفاده از اینترنت پرسرعت روی گوشی خود دارند برای تعویض دستگاه قدیمی به بازار مراجعه می‌کنند. اشتیاق مردم به خرید گوشی‌های هوشمند جدید باعث شده تا قیمت این دستگاه‌ها نسبت به ماه گذشته کمی رشد کند و گوشی‌هایی که محبوبیت بیشتری در بازار ایران دارند شامل افزایش قیمت بیشتری هستند.

رضا فرجی، یکی از فروشندگان تلفن همراه اظهار کرد: برندهای سامسونگ، اپل و اچ تی سی در حال حاضر بیشترین رشد قیمت را داشته‌اند، به‌خصوص گوشی‌های بدون گارانتی که قیمت‌های متفاوتی در بازار دارند. فروشندگان به دلخواه روی این گوشی‌ها قیمت می‌گذارند. وی افزود: نرخ ارز تقریبا طی روزهای اخیر ثابت مانده اما قیمت موبایل افزایش داشته که به نظر من این امر ناشی از هجوم مردم به بازار برای خرید گوشی جدید است.

این واردکننده تلفن همراه درباره میزان واردات تلفن همراه گفت: بیشتر واردکنندگان برای اینکه فروش بیشتری داشته باشند و بازار را از دست ندهند، قیمت‌ها را افزایش نداده‌اند و حتی برخی قیمت‌های کالاهای وارداتی خود را هم کاهش داده‌اند، اما این کالاها در بازار با افزایش قیمت مواجه شده که توسط فروشندگان قیمت‌گذاری می‌شود.

وی افزود: در حال حاضر دو شرکت بزرگ داخلی به طور رسمی گوشی‌های تلفن همراه را به کشور وارد می‌کنند و ضمانت رسمی آن را برعهده دارند. واردات، فروش و خدمات پس از فروش گوشی‌ها، چالش‌های زیادی را به وجود آورده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد، شرکت‌های مشخصی به طور انحصاری به واردات گوشی‌ها اقدام می‌کنند و تجار دیگر در صورت واردات گوشی برای خدمات پس از فروش کالاهای خود دچار مشکل خواهند شد. برخی شرکت‌های عرضه‌کننده نیز و با تغییر نام، حوزه فعالیت خود را از برندی به برند دیگر تغییر می‌دهند و تعهد آنها نسبت به مشتریان حوزه فعالیت قبلی کاهش می‌یابد یا حتی از بین می‌رود.

فروشگاه‌ها و واحدهای صنفی زیادی نیز در کشور به عرضه این محصولات می‌پردازند و کنترل و نظارت بر عرضه این محصولات و حفظ حقوق مصرف‌کنندگان شرایط مطلوبی ندارد. از سوی دیگر درصد چشمگیری از فروشگاه‌های فعال در بازار بدون مجوز قانونی به فعالیت بپردازند. سه انجمن و اتحادیه خود را متولی حوزه گوشی تلفن همراه می‌دانند، اما کنترل و نظارت بر این بازار مهم یک بخش فرعی از حوزه مسئولیت آنهاست. بررسی آمار گمرک کشور و مقایسه آن با اندازه بازار فروش گوشی تلفن همراه کشور نشان می‌دهد ۹۰ درصد واردات این محصولات از طریق غیررسمی (قاچاق) انجام می‌شود. گوشی‌های قاچاق گاهی با استانداردها و ضوابط کیفی انطباقی ندارند.

سازمان تنظیم مقررات برای بررسی این گوشی‌ها اقدامی انجام نداده و همچنین برای شناسایی و جمع‌آوری گوشی‌های غیراستاندارد تاکنون از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت اقدامی صورت نگرفته است. بنابراین، شناسایی و جمع‌آوری گوشی‌های غیراستاندارد و ساماندهی بازار این محصول پر فروش در کشور باید به‌عنوان یک اقدام مهم در دولت تعریف شود. وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت امور اقتصاد و دارایی، گمرک جمهوری اسلامی ایران، سازمان تنظیم مقررات ارتباطات و ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز باید برای انجام آن همکاری و تشریک مساعی داشته باشند و همچنین از ظرفیت‌های موجود اتحادیه مربوط استفاده کنند.

با توجه به تعداد زیاد واحد صنفی در حوزه گوشی تلفن همراه و با عنایت به ماده ۲۱ قانون نظام صنفی کشور، تشکیل اتحادیه مستقل کشوری در بخش گوشی تلفن همراه ضروری است. تشکیل اتحادیه گوشی تلفن همراه به ساماندهی مشکلات این حوزه کمک بسزایی خواهد کرد و همچنین مدافع منافع و حقوق مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان و واردکنندگان گوشی تلفن همراه خواهد شد.

علاوه بر این، همیار دولت در برنامه‌های توسعه بخشی این حوزه می‌شود. وزارت صنعت، معدن و تجارت و هیات عالی نظارت، برای تشکیل اتحادیه کشوری گوشی تلفن همراه و کمک به راه‌اندازی مطلوب آن در چارچوب قانون نظام صنفی نقش مهمی خواهند داشت.

اتحادیه هم باید درخصوص شرکت‌های ضمانت‌کننده و تغییرات در ضمانت‌نامه‌ها و خدمات پس از فروش گوشی تلفن همراه و همچنین حقوق قابل احقاق مشتریان به عموم مردم اطلاع‌رسانی کند. هرگونه تغییر و جابه‌جایی شرکت‌های ضمانت‌کننده باید با مجوز اتحادیه انجام شود و به مردم اطلاع‌رسانی شود و همچنین تعهدات شرکت قبلی به شرکت جدید انتقال یابد.

خبر

تاثیر الکترونیکی کردن رویه‌ها بر عملکرد گمرک

افزایش ۱۰۰ درصدی درآمد گمرک شهید رجایی

درآمد گمرک شهید رجایی هرمزگان در پنج ماه گذشته نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۰۰ درصد افزایش داشت. مهرداد جمال ارونقی، مدیرکل گمرک شهید رجایی بندرعباس با اعلام این خبر افزود: در این مدت بیش از ۱۹ هزار میلیارد ریال درآمد عاید گمرک شهید رجایی شد. وی در ادامه، الکترونیکی شدن سامانه جامع گمرکی در زمینه واردات را از مهم‌ترین علل افزایش درآمد گمرکی بندرشهید رجایی برشمرد و افزود: درآمد گمرکات از حقوق گمرکی کالای وارداتی تامین می‌شود.

وی همچنین از صدور بیش از ۱۰ میلیون و ۳۰۶ هزار تن کالا به ارزش بیش از دو میلیارد و ۸۴۲ میلیون دلار به خارج از گمرک شهید رجایی خبرداد و گفت: این میزان کالا طی پنج ماه گذشته صادر شدکه از نظر ارزش و وزن برابر مدت مشابه سال قبل بود.

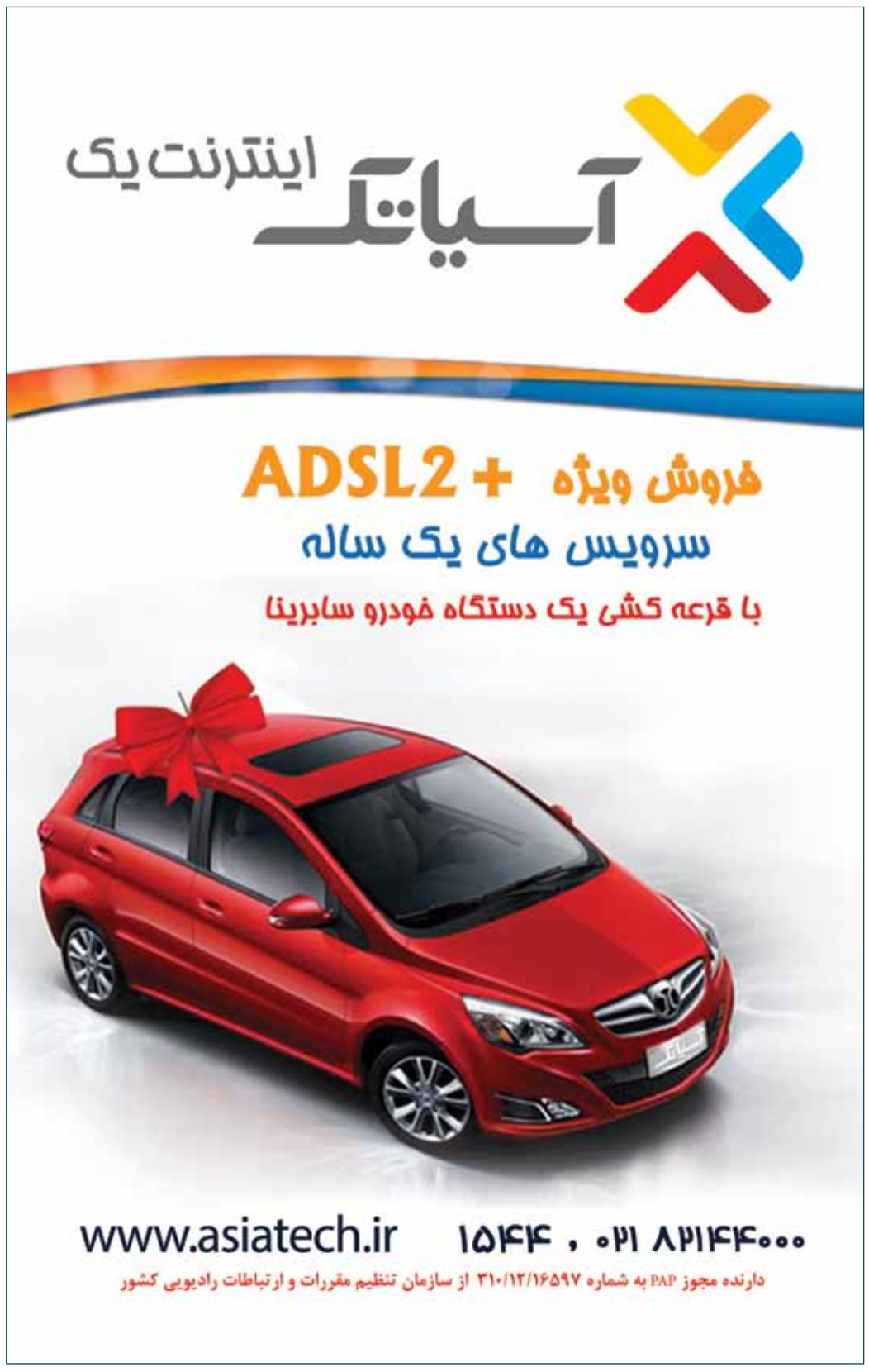
ارونقی افزود: مواد پتروشیمی، محصولات کشاورزی، مواد معدنی و صنعتی، فلزات، سنگ‌آهن و صنایع‌دستی از جمله کالاهایی بودند که به چین، عراق، امارات متحده عربی، افغانستان و ترکیه صادر شدند.

تهیه و اجرای طرح جامع مدیریت انرژی در مناطق آزاد

تفاهم‌نامه تهیه و اجرای طرح جامع مدیریت انرژی در مناطق آزاد بین بخش خصوصی و شورای عالی مناطق آزاد به امضا رسید.

محمد معزالدین، قائم مقام و معاون سرمایه‌گذاری دبیرخانه شورای هماهنگی مناطق آزاد گفت: این تفاهم‌نامه درباره تهیه و اجرای طرح جامع مدیریت انرژی در مناطق آزاد به امضا رسید و هدف اساسی آن بهینه‌سازی مصرف انرژی سوخت و بهبود کارآیی انرژی در مناطق است. مدت اجرای این طرح یک‌ساله است و هزینه اجرای آن نیز از محل صرفه‌جویی‌های حاصله در واحدهای مصرف‌کننده انرژی در مناطق تامین خواهد شد.

وی افزود: اطلاع‌رسانی مستمر در پیشرفت اجرای طرح می‌تواند واحدهای موفق در این زمینه را به‌عنوان الگو در مناطق معرفی کند.



خبر کوتاه

معاون نظارتی بانک مرکزی:

نرخ بهره لیزینگ مسکن منطقی نبود

معاون نظارتی بانک مرکزی با بیان اینکه شرکت‌های لیزینگ‌کننده توان اجرای طرح لیزینگ را ندارند، گفت: نرخ بهره لیزینگ و سهم آورده شرکت‌های لیزینگ‌کننده منطقی نبود. به گزارش ایلنا، حمید تهرانفر در بیان علت رد طرح لیزینگ مسکن، افزود: بانک مرکزی در این مرحله با توجه به توجیه شرکت‌های لیزینگ کننده، این طرح را کنار گذاشته است.

وی ادامه داد: یکی از دلایلی که آنان این طرح را رد می‌کنند این است که نرخ سود ۱۴ درصد پیشنهاد شده از سوی شرکت‌های لیزینگ منطقی نیست. از طرف دیگر سهم آورده شرکت‌ها بسیار کم است.

تهرانفر با بیان اینکه این طرح با شرایط فعلی شرکت‌های لیزینگ کننده، به جایی نمی‌رسید، گفت: با توجه به ارقامی که مسکن در کشورمان معامله می‌شود، شرکت‌های لیزینگ توان پرداخت این ارقام در تعداد بالای خرید واحدهای مسکونی را نداشتند.

معاون نظارتی بانک مرکزی با اشاره به اینکه اگر شرایط مهیا باشد، طرح لیزینگ مسکن باز هم بررسی خواهد شد، اظهار کرد: اگر شرکت‌های لیزینگ‌کننده بخواهند بررسی این طرح دوباره در دستور کار بانک مرکزی قرار گیرد باید اتکای خود به بانک مرکزی را کم و نرخ بهره را منطقی و از منابع خودشان برای تامین مالی خرید از مسکن استفاده کنند.

پروازهای شبانه مهرآباد متوقف می‌شود

وزیر راه و شهرسازی از توقف پروازهای ۱۲ تا ۵ صبح فرودگاه مهرآباد از دو ماه آینده برای کاهش آلودگی صوتی خبر داد. به گزارش مهر، عباس آخوندی با اشاره به ایجاد شرایط مناسب برای ساکنان اطراف فرودگاه مهرآباد، گفت: از دو ماه آینده پروازهای ۱۲ شب تا ۵ صبح فرودگاه مهرآباد متوقف می‌شود. وی با بیان اینکه این پروازها به آلودگی صوتی و مشکلاتی برای ساکنان این مناطق منجر می‌شود، افزود: این اقدام برای رفاه ساکنان محله‌های اطراف مهرآباد از دو ماه دیگر اجرایی خواهد شد. آخوندی با اشاره به اینکه تمامی پروازهای حج امسال از فرودگاه امام‌خمینی(ره) انجام می‌شود، اظهار کرد: فرودگاه مهرآباد فقط برای پروازهای داخلی خواهد بود. وزیر راه و شهرسازی با اشاره به ضرورت سرمایه‌گذاری در سیستم برج و کنترل مراقبت و سیستم‌های راداری، افزود: به سرمایه‌گذاری ۲۵۰ میلیون دلاری در فرودگاه مهرآباد نیاز داریم.

خط ریلی بین فرودگاه امام (ره) و مهرآباد کشیده می‌شود

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به اجرای روش جدید تامین مالی برای تکمیل فرودگاه امام‌خمینی(ره)، گفت: خط ریلی بین فرودگاه امام و مهرآباد کشیده می‌شود. به گزارش مهر، عباس آخوندی روز گذشته در مراسم افتتاح ترمینال حجاج در فرودگاه امام‌خمینی(ره) اظهار کرد: در طول سال‌های آتی با تکمیل فرودگاه امام (ره) و ساخت شهرک فرودگاهی جایگاه شایسته‌تر و آبرومندانه برای حجاج ساخته می‌شود. آخوندی با اشاره به اینکه روش تامین مالی جدیدی را برای تکمیل فرودگاه امام (ره) اجرایی می‌کنیم، افزود: با همکاری شهرداری، شرکت مترو و شرکت راه‌آهن تصمیم داریم تا ارتباط ریلی را بین مهرآباد و فرودگاه امام (ره) و شهر تهران برقرار کنیم.

آمادگی سرمایه‌گذاران برای حضور در فرودگاه مهرآباد

مدیرعامل شرکت فرودگاه‌های کشور از آمادگی سرمایه‌گذاران برای حضور در فرودگاه مهرآباد خبر داد و گفت: اپرون شرقی این فرودگاه با سرمایه ۲۵۰ میلیارد ریال و در ۱۸ ماه به بهره‌برداری رسید. به گزارش مهر، محمدعلی ایلخانی با بیان اینکه ۷۵ هزار متر مربع پایانه در مهرآباد داریم، اظهار کرد: پایانه یک قدیمی‌ترین پایانه این فرودگاه است که در سال ۱۹۳۸ میلادی توسط یک شرکت سوئدی ساخته شد. گرچه از نظر ساخت این ترمینال مناسب است اما باید در قالب طرح جامع تمام شش پایانه مسافری بازسازی شود.

تحویل ۳۳۰ هزار مسکن مهر منتظر تامین آب و برق

قائم‌مقام وزیر راه و شهرسازی در امور مسکن مهر گفت: ۳۳۰ هزار واحد مسکن مهر در کشور تکمیل شده و آماده تحویل است، ولی به دلیل فراهم نبودن زیرساخت‌ها و خدماتی نظیر آب، برق و گاز به متقاضیان تحویل نشده است. به گزارش ایسنا، احمد اصغری مهرآبادی افزود: در قالب طرح مسکن مهر دو میلیون و ۳۲۰ هزار واحد مسکن در کشور ساخته شد که به طور میانگین ۸۲ درصد پیشرفت فیزیکی دارند. مهرآبادی اظهار کرد: برای تامین خدمات زیربنایی طرح‌های مسکن مهر در کشور ۵۶۰۰ میلیارد تومان اعتبار نیاز است. اعتبار مورد نیاز برای ساخت کلانتری، مدرسه و مرکز درمانی در مجتمع‌های مسکن مهر ۴۸۰۰ میلیارد تومان برآورد شده است.

نحسی مالزی ایرلاینز دامنگیر کارکنانش شد

مالزی ایرلاینز در راستای برنامه تغییر و تحول گسترده‌ای که پس از دو فاجعه امسال به اجرا گذاشته است، ۶۰۰۰ نفر از کارکنانش را تعدیل می‌کند. به گزارش ایسنا، این تعداد کاهش برابر با حدود ۳۰ درصد از ۲۰ هزار نیروی کار این شرکت است. مالزی ایرلاینز به طور کامل دولتی خواهد شد و مدیرعامل آن نیز به احتمال انتخاب می‌شود. طرح احیای این شرکت حدود شش میلیارد رینگیت مالزی (۱/۹ میلیارد دلار) هزینه دارد. شرکت سرمایه‌گذاری دولتی «خزانه ملی» که سهم در این شرکت بحران‌زده ۶۹ درصد دارد، ۱۰۰ درصد مالکیت آن را به دست خواهد گرفت. مدیرکل خزانه اظهار کرده است انجام مجموعه‌ای از اقدامات ایرلاین ملی مالزی را احیا خواهد کرد و احیای این ایرلاین را برای توسعه ملی کشورش مهم ارزیابی کرد.

بررسی مشوق های ریلی دولت از نظر کارشناسان

مشوق یک میلیاردی فعالان راه آهن را ترغیب نمی کند

عباس نعیم امینی

عکس: سمیه سهیلی | فرصت امروز

صنعت حمل‌ونقل به‌عنوان یکی از زیرساخت‌های توسعه‌اقتصادی همواره موردتوجه برنامه‌ریزان و سیاست‌گذاران اقتصادی در کشورهای مختلف بوده است، از این میان حمل‌ونقل ریلی به‌ویژه قطارهای سریع‌السیر به‌عنوان یکی از کم‌هزینه‌ترین و ایمن‌ترین راه‌های حمل‌ونقل در جهان بسیار مورد توجه است به طوری که درحال‌حاضر در سراسر دنیا ۲۱۴۷۲ کیلومتر خطوط سریع‌السیر در حال بهره‌برداری، ۱۳۹۶۴ کیلومتر در دست ساخت و ۱۶۳۴۷ کیلومتر دیگر برنامه‌ریزی شده است و طبق برنامه‌های پیش‌بینی شده، کشورهای جهان تا ۱۰ سال آینده ۵۱۷۸۴ کیلومتر راه‌آهن سریع خواهند داشت که بیشتر آن در منطقه اروپاست. در ایران هم حمل‌ونقل ریلی یکی از حوزه‌هایی است که در سال‌های اخیر موردتوجه سیاست‌گذاران کلان اقتصادی قرار گرفته است به طوری که در برنامه‌ها و اسناد بالادستی اقتصادی کشور هم به جایگاه ویژه‌ای دست یافته است.

به گفته سخنگوی کمیسیون عمران مجلس تا افق ۱۴۰۴ باید ۲۶۰۰۰ کیلومتر خطوط ریلی در کشور داشته باشیم که درحال‌حاضر ۱۱۰۰۰ کیلومتر آن در حال بهره‌برداری است و حدود ۶ تا ۷ هزار کیلومتر دیگر در حال ساخت است. لاهوتی در ادامه افزود: متوسط بهره‌برداری ار خطوط ریلی در کشور سالانه ۱۷۰ کیلومتر است که برای رسیدن به افق برنامه ۲۰ ساله این رقم باید به ۱۰۰۰ کیلومتر در سال برسد.

مشوق‌های دولتی برای حفظ و جذب سرمایه در حوزه ریل

با روی کار آمدن دولت یازدهم به نظر می‌رسد دولت سعی دارد با در نظر گرفتن مشوق‌های گوناگون به این روند لاکپشتی را سرعت بخشد. مدیرعامل راه‌آهن درباره اقدامات راه‌آهن برای جذب سرمایه‌گذار در حوزه بار و مسافر مدعی است، نه تنها توجه وزارت راه و شهرسازی بلکه نظر ریاست جمهوری هم روی گسترش شبکه ریلی و افزایش جابه‌جایی‌های ریلی است و یکی از مشوق‌های دولت در حوزه بار برای جذب سرمایه‌گذار پرداخت منابع مالی از محل صرفه‌جویی سوخت راه‌آهن است همچنین هر سرمایه‌گذاری که منجر به افزایش جابه‌جایی بار شود، سه تا پنج سال از پرداخت حق دسترسی به راه‌آهن، معاف می‌شود. یکی دیگر از مشوق‌های راه‌آهن در حوزه سرمایه‌گذاری بخش بار این است که تا سال ۱۴۰۰ حق دسترسی به راه‌آهن را افزایش نخواهد داد. این در حالی است که حق دسترسی به راه‌آهن از سال ۹۱ ثابت مانده است. همچنین علاوه بر معاف بودن سرمایه‌گذاران بخش مسافری ریلی از پرداخت حق دسترسی به راه‌آهن اعطای وام بلاعوض به سرمایه‌گذاران این حوزه است که پیشنهاد راه‌آهن پرداخت یک‌میلیارد تومان تسهیلات بلاعوض است. هنوز این پیشنهاد به تصویب نرسیده، اما ما این طرح را پیگیری می‌کنیم.

حال آنکه این مسئله تا چه حد می‌تواند موجب تحریک سرمایه‌گذاران شود و چه اقدامات و مشوق‌های دیگری می‌توان برای حضور پر رنگ‌تر بخش خصوصی در حوزه حمل‌ونقل ریلی در نظر گرفت، موضوع گزارش پیش‌رو است.

دولت از سهم خود در منافع بکاهد

درحال‌حاضر بیش از ۹۰ درصد از حمل‌ونقل کشور از طریق جاده‌ها صورت می‌گیرد و ۱۰ درصد باقیمانده به حمل‌ونقل ریلی، هوایی و دریایی اختصاص دارد. با توجه به آمار تلفات جاده‌ای و بحث‌های زیست‌محیطی و ظرفیت بالای بخش ریلی در جابه‌جایی بار و مسافر اهمیت این ارقام بیش از پیش مشخص می‌شود. مهرداد بائوج لاهوتی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اهمیت سرمایه‌گذاری در حمل‌ونقل ریلی گفت: درحال‌حاضر به جهت اینکه سودآوری در بخش حمل‌ونقل جاده‌ای بیشتر است اکثر سرمایه‌گذاران خصوصی وارد این حوزه شده‌اند بنابراین برای سرمایه‌گذاری در بخش ریلی باید مشوق‌های لازم از سوی دولت ارائه شود. وی ادامه داد: دولت برای تحقق و توسعه حمل‌ونقل ریلی باید از سهم خود در منافع موجود بکاهد و در مقابل به سهم بخش خصوصی بیفزاید.

ورود یک قطار ۴۰ میلیارد دلار سرمایه می‌خواهد

درحال‌حاضر قیمت هر واگن مسافری حدود ۲/۵ تا ۳ میلیارد است و اگر برای هر قطار ۱۲ واگن در نظر بگیریم، بنابراین برای افزودن یک قطار به شبکه حمل‌ونقل ریلی بین ۳۶ تا ۴۰ میلیارد سرمایه لازم است و با توجه به اینکه با هزینه‌های فعلی حدود ۳۰ تا ۳۷ سال طول می‌کشد تا بازگشت سرمایه در این بخش اتفاق بیفتد. هوشنگ سوهانگر، رییس انجمن ریلی کشور در گفت‌وگو با «فرصت‌امروز» با بیان این مطلب گفت: با این حجم سرمایه‌گذاری تا دولت تسهیلات لازم را برای بخش خصوصی فراهم نکند سرمایه‌گذاران بخش خصوصی نمی‌توانند فعالیت موثری داشته باشند، بنابراین یا باید تسهیلات لازم توسط دولت فراهم شود یا اینکه شرکت‌های مسافربری از امکان قیمت‌گذاری شناور بهره‌مند شوند، درنتیجه وام بلاعوض دولت می‌تواند شروع مناسبی باشد، اما قطعا نمی‌تواند کافی باشد. سوهانگر در ادامه با اشاره به پتانسیل شبکه حمل‌ونقل ریلی گفت: ناوگان ریلی کشور برای تامین نیاز کشور ۴۰۰۰ دستگاه واگن لازم دارد. اینکه در پیک نوروزی و تابستانی به دلیل فشار تقاضا تمام بلیت‌ها در یک روز فروخته می‌شود، نشان‌دهنده فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری در این بخش است و با توجه به اینکه ما سالانه هزینه‌های زیادی را در بخش جاده‌ای می‌پردازیم و دولت ناچار به سرمایه‌گذاری و ارائه تسهیلات به ناوگان حمل‌ونقل ریلی است.

وی با اشاره به تلفات جاده‌ای و پیامدهای زیست‌محیطی بخش جاده‌ای ادامه داد: توسعه ملی هر کشوری به توسعه بخش ریلی وابسته است، اما در شرایط فعلی وضعیت مناسبی در این زمینه وجود ندارد، به طوری که عمر متوسط واگن در ایران بین ۳۰ تا ۳۵ سال است و این در حالی است که متوسط جهانی آن بین ۱۵ تا ۲۰ سال است و این امر خود گویای همه‌چیز است. احمدرضا صبری، مدیرعامل شرکت مسافربری نورالرضا نیز با با اشاره به اهمیت اعطای تسهیلات به بخش خصوصی گفت: این رقم نمی‌تواند رقم قابل‌توجهی باشد، بنابراین دولت به جای در نظر گرفتن این‌گونه مشوق‌ها می‌تواند تسهیلات کم بهره در اختیار بخش خصوصی قرار دهد تا تحریک‌کننده سرمایه‌گذاری در این بخش باشد. وی در ادامه اظهار کرد: کمبود نقدینگی در حال‌حاضر مشکل اصلی بخش خصوصی است، بنابراین مساعدت بودجه‌ای دولت می‌تواند بسیار راهگشا باشد. مدیرعامل شرکت مسافربری نورالرضا تاکید کرد: دولت می‌تواند تسهیلات با نرخ بهره چهاردرصدی در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد و مابه‌التفاوت این عدد تا نرخ سود بانکی را به عهده بگیرد. نکته دیگر در رابطه با سرمایه‌گذاری در بخش احداث خطوط ریلی است که دولت باید در این بخش هم به سرمایه‌گذاران خصوصی اعتماد کند و کار را به بخش خصوصی بسپارد.

فاینانس ۳۵ میلیارد دلاری در حمل‌ونقل ریلی

سرمایه‌گذاری خارجی همواره به‌عنوان یکی از راه‌های تامین مالی پروژه‌های اقتصادی مطرح است. جذب سرمایه‌گذاری خارجی به‌خصوص در حوزه مسائل زیربنایی می‌تواند یکی از عوامل پیشبرد پروژه‌های کلان اقتصادی باشد. شبکه حمل‌ونقل ریلی نیز از این قاعده مستثنا نیست. سخنگوی کمیسیون عمران مجلس در پایان گفت: در سال‌جاری ۳۵ میلیارد دلار فاینانس برای توسعه حمل‌ونقل ریلی در نظر گرفته شده است که از این رقم ۱۵ درصد سهم دولت و ۸۵ درصد باقیمانده سهم سرمایه‌گذاران خارجی است که از این میان بیشتر این سرمایه‌گذاری از سوی سرمایه‌گذاران چینی صورت می‌گیرد. وی در پایان تاکید کرد: بخش خصوصی باید توانمندی لازم را برای سرمایه‌گذاری در این حوزه داشته باشد تا دولت هم تسهیلات لازم را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. درحال‌حاضر ما هیچ‌گونه محدودیتی چه در بخش ریالی و چه در بخش ارزی برای اعطای تسهیلات به بخش حمل‌ونقل ریلی نداریم.

گفت‌وگو

رییس اتحادیه املاک استان تهران در گفت‌وگو با «فرصت امروز»

آزادسازی خریدوفروش مسکن مهر رونقی به بازار نبخشید

طبق گفته انبوه‌سازان، در سه سال گذشته میزان ساخت‌وساز مسکن مهر به حداقل رسید و حتی در برخی از شهرها این میزان نزدیک به صفر بود. از طرفی با حداقل رسیدن میزان عرضه، از میزان تقاضا کاسته نشد، اما بیشتر معاملات در قالب اجاره بود نه خریدوفروش.

فعالان بازار معتقدند رکود بی‌سابقه مسکن حاصل سرکوب قیمت‌ها از سوی دولت است، اما به‌زودی این رکود با افزایش قیمت چند درصدی از بازار اجاره و خریدوفروش خارج می‌شود. در حالی که گفته می‌شود بیش از دو سال است خریدوفروش مسکن در بازار به حداقل رسیده است، گمان می‌رفت با آزاد شدن خریدوفروش مسکن مهر بازار تکانی بخورد، هر چند دلالان بازار املاک هم از این ابلاغیه استقبال کردند، اما تاثیر قابل توجهی بر بازار مسکن نداشت.

حسام عقبایی، رییس اتحادیه صنف مشاوران املاک تهران درباره تاثیر آزادسازی خریدوفروش مسکن مهر بر بازار مبتلا به رکود ملک و املاک با «فرصت »امروز به گفت‌وگو پرداخت.

آیا آزادسازی معاملات مسکن مهر بر رکود بازار تاثیری داشت؟

هر چند با این ابلاغیه وزارت راه و مسکن، حجم معاملات واحدهای مسکن مهر افزایش یافت، اما به طور کلی نتوانست تاثیر قابل توجهی بر بازار بگذارد و رکود را تحت شعاع خود قرار دهد. رکود مسکن سنگین‌تر از آن است که با معاملات مسکن مهر تکان بخورد، اما در مجموع می‌توان گفت معاملات در حوزه اجاره و خریدوفروش امسال نسبت به سال‌های گذشته افزایش یافت که نمی‌توان گفت آزادسازی معاملات مسکن مهر عامل این افزایش بوده باشد.

به نظر شما دلیل استقبال دلالان از بازار مسکن مهر چیست؟

اگر استقبال دلالان از ورود به معاملات مسکن مهر به این منجر شود که بازار این شهرک‌ها و مجموعه‌ها اسیر پدیده سوداگری شوند، نگران‌کننده است، اما هنوز آنچه باعث نگرانی در این بازار شود، مشاهده نشده است. از آنجا که احتمال افزایش قیمت مسکن وجود دارد خریداران بیشتر انگیزه سرمایه‌گذاری دارند نه احتکار.

آیا تمام مشاوران املاک حق معاملات مسکن مهر را دارند؟

به طور قطع هر بنگاهی وارد بازار مسکن مهر نمی‌شود. البته این به آن معنا نیست که مجوز و اجازه ورود به این بازار را نداشته باشد. معمولا خریداران مسکن مهر بیشتر به مشاوران املاک این سایت‌ها مراجعه می‌کنند، زیرا فعالیت بنگاهی در مرکز شهر در حوزه مسکن مهر توجیه ندارد، اما به‌صورت موردی و سفارشی می‌تواند در این حوزه فعال باشد به این شرط که مشتری داشته باشد، اما معمولا در تهران که سایت‌های مسکن مهر در حومه شهر است، بنگاه‌های اطراف سایت بیشتر در این حوزه فعال هستند مگر اینکه معامله خرید انبوه یا فروش انبوه در میان باشد که مشاوران املاک فارغ از اینکه در کدام منطقه فعال هستند، از این معاملات استقبال می‌کنند.

عبور

نرخ عوارض جاده‌ای در کشورهای اروپایی و آسیایی

سارا گلچین
مترجم

عوارض جاده‌ای در چندین کشور اروپایی با استفاده از برچسب عوارض پرداخت می‌شود. برچسب عوارض، برچسبی است که روی شیشه جلوی خودروها نصب می‌شود و برای مدتی مشخص اعتبار دارد.

سیستم پرداخت الکترونیکی عوارضی در سوئیس برای کامیون‌ها و ماشین‌های باری دارای بیش از ۳/۵ تن ظرفیت باربری در ژوئن ۲۰۰۱ تدوین شد. در اتریش هم سیستم پرداخت الکترونیک عوارض از سال ۲۰۰۴ برای ماشین‌های باری بیش از ۳/۵ تن با استفاده از فناوری ریزموج DSRC (ارتباطات اختصاصی کوتاه برد) عوارض گرفته می‌شود.

در آلمان که پرداخت عوارض از سال ۲۰۰۵ در این کشور به اجرا رسیده، عوارض تنها از کامیون‌ها و ماشین‌های باری دارای ظرفیت بیش از ۱۲ تن گرفته می‌شود. سیستم پرداخت عوارض در آلمان براساس فناوری ماهواره‌ای است و رانندگان دو راه برای پرداخت دارند، اول نصب دستگاه در داخل ماشین که به‌صورت خودکار عوارض را محاسبه می‌کند و دوم ثبت مسیر با استفاده از اینترنت و پایانه‌های رزرو کامپیوتری. همچنین در لیتوانی سیستم عوارض برای همه‌ون‌ها، کامیون‌ها و اتوبوس‌ها اجرا می‌شود. در کرواسی در همه بزرگراه‌ها عوارض دریافت می‌شود و بسیاری از این بزرگراه‌ها از سیستم جمع‌آوری بسته شبکه‌ای استفاده می‌کنند. به این معنا که راننده وقتی وارد جاده شد، برگه‌ای دریافت می‌کند و هنگام خروج برگه را تحویل داده و هزینه را پرداخت می‌کند.

جالب است بدانید، در کشور فنلاند عوارض جاده‌ای وجود ندارد، اما در فرانسه بیشتر بزرگراه‌ها عوارض دریافت می‌کنند. نرخ عوارض براساس مسافت تعیین می‌شود. این نرخ برای وسایل نقلیه مختلف، از موتور تا کامیون متفاوت است.

نرخ عوارض در فرانسه یکی از گران‌ترین‌ها در اروپا است، اما جاده‌های این کشور هم شرایط ایده‌آلی دارند. یک خودروی سواری در فرانسه به طور میانگین در هر کیلومتر ۰٫۰۷ یورو پرداخت می‌کند. طرح‌هایی در فرانسه وجود دارد که به دنبال خصوصی کردن بزرگراه‌ها در جنوب فرانسه هستند. این طرح‌ها می‌توانند نرخ عوارض را تا ۳۰ درصد کاهش دهند.

در هلند نرخ عوارض برای مهم‌ترین و بزرگ‌ترین تونل بین ۵ تا ۲۵ یورو است. در هلند دو تونل و یک پل شامل عوارض می‌شوند. در امارات متحده عربی، سیستم پرداخت عوارض «سالک» نام دارد که در آن رانندگان یک کارت اعتباری به مبلغ ۱۰۰ درهم می‌خرند. به ازای هر بار رد شدن آنها از یک مسیر عوارض دار از حساب آنها چهار درهم امارات معادل ۱٫۰۸ دلار کم می‌شود.

شماره مجوز ۲۵۵۶۹۰

نوبت دوم

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفت خیز جنوب (سهامی خاص)
شرکت عملیات ترابری و پشتیبانی نفت (سهامی خاص)

عنوان مدرک: فراخوان ارزیابی کیفی و مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره م ت /۹۳/۰۸۲ (نیروی انسانی)

شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت در نظر دارد انجام خدمات ذیل را براساس مشخصات و شرایط کلی مندرج در جدول و از طریق برگزاری مناقصه عمومی به شرکت واجد شرایط واگذار نماید:

۱	نام و نشانی مناقصه گزار	شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت به نشانی: اهواز - ناحیه صنعتی کارون
۲	شرح مختصر خدمات	انجام خدمات خودروئی(هدایت)۱۰۶ نفر راننده مینی بوس بصورت دونوبتکار ۱۲ ساعته مورد نیاز عملیات ترابری اتوبوسرانی شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت
۳	نوع مناقصه	یک مرحله ای
۴	محل و زمان تحویل درخواست شرکت درمناقصه	امور حقوقی وقراردادهای شرکت خدمات ترابری وپشتیبانی نفت به نشانی : اهواز - کوی فدائیان اسلام، پشت ساختمان مرکزی ۲ طبقه، جنب دروازه شماره ۳ حراست، کاروان شماره ۱۰۲/ تا۱۰ روز پس از درج آگهی نوبت دوم
۵	محل و زمان دریافت اسناد مناقصه	امور حقوقی وقراردادهای شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت به نشانی فوق الذکر و آخرین مهلت دریافت اسناد مناقصه تا تاریخ ۹۳/۸/۱۴ می باشد.
۶	محل و زمان تحویل پیشنهادها	دبیرخانه کمیسیون مناقصه شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت واقع در اهواز - ناحیه صنعتی کارون تا تاریخ ۹۳/۸/۲۶ ساعت ۱۵
۷	محل و زمان گشایش پیشنهادها	سالن کنفرانس شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت واقع در اهواز - ناحیه صنعتی کارون تاریخ ۹۳/۸/۲۷ ساعت ۸/۳۰
۸	نوع ومبلغ تضمین شرکت در مناقصه	ضمانتنامه بانکی / یا ارائه فیش پرداختی به مبلغ ۱۰۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال
۹	رتبه بندی و تعیین صلاحیت	گواهی تعیین صلاحیت از اداره کار و امور اجتماعی در رشته خدمات باداشتن سابقه کار معتبر وانجام ارزیابی کیفی
۱۰	محل اجرای خدمات ومدت انجام کار	حوزه عملیاتی شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت ومدت انجام آن یکسال شمسی می باشد.
۱۱	مبلغ برآورد کارفرما	بدون درصد و هزینه مدیریت پیمانکار به مبلغ ۳۱/۷۰۵/۷۳۹/۰۳۷ ریال

شرایط مناقصه گران متقاضی:
- داشتن گواهی تعیین صلاحیت معتبر از اداره کار وامور اجتماعی در رشته خدمات باداشتن سابقه کار معتبر و انجام ارزیابی کیفی
- داشتن تجربه کافی و حسن سابقه در انجام خدمات مشابه و مرتبط
- ارائه مدارکی دال بر دارا بودن خط مشی ونظام مدیریت HSE
- ارائه صورتهای مالی حسابرسی شده توسط سازمان حسابرسی یا اعضای جامعه حسابداران رسمی در صورت برنده شدن در مناقصه برای انعقادقرارداد با مبلغ مازاد بر ۱۰ برابر نصاب معاملات بزرگ
- ارائه یک نسخه از اساسنامه و شرکتنامه و آگهی تاسیس و آخرین تغییرات ثبتی
- ارائه کد اقتصادی، کدپستی ، شناسه ملی و کواهینامه مالیات بر ارزش افزوده
- ارائه ۱۰درصد مبلغ پیمان در صورت برنده شدن بعنوان تضمین انجام تعهدات

شرکتهای متقاضی ضمن اعلام آمادگی لازم است بطور همزمان نسبت به دریافت فرمهای ارزیابی کیفی به نشانی امور حقوقی و قراردادهای شرکت مراجعه نمایند. فرمهای ارزیابی کیفی می بایست ظرف مدت ۱۴ روز تکمیل وبه همان نشانی در مقابل رسیدتحویل گردند. ضمنا حداقل امتیاز قابل قبول برای دعوت به مناقصه ۵۱ می باشد و در صورت عدم تکمیل وارائه مدارک ارزیابی کیفی، درخواست متقاضی مورد بررسی قرار نخواهد گرفت.

تذکر:
کلیه مدارک فوق باید بصورت برابر با اصل ارائه گردد مدارک واسناد شرکتهای متقاضی در چارچوب قانون برگزاری مناقصات مورد بررسی قرار گرفته و از شرکتهای واجد شرایط جهت دریافت اسناد ومدارک مناقصه دعوت بعمل می آید.
تاریخ های اعلام شده فوق قطعی نبوده و امکان تغییر آن وجود خواهد داشت.
ضمنا فراخوان در پایگاههای اطلاع رسانی زیر درج می گردد.
شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت HTTP://TOSSC.NISOC.IR
پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات به آدرس: WWW.IETS.MPORG.IR

۱۰۸ تاریخ انتشار نوبت اول ۹۳/۶/۹ تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۳/۶/۱۰ روابط عمومی شرکت خدمات ترابری و پشتیبانی نفت

دریچه

گزارش وایبری (۲)

امروز هم در نظر داریم ادامه گفت‌وگوهای کارشناسان کشاورزی را در فضای مجازی دنبال کنیم. بحث دیروز با پیشنهاد یکی از اعضا مبنی بر تنظیم بیانیه‌ای با هدف ورود محتوای کشاورزی به برنامه‌های صداوسیما به پایان رسید. حال در این گزارش، بخش دیگری از گفت‌وگو را دنبال می‌کنیم.

یکی از اعضا با تاکید بر اینکه مسائل فنی و فیزیکی مشکل اصلی کشاورزی نیست، گفت: «مهم‌ترین مسئله نگاه پست اجتماعی و فرهنگی به کشاورز و کشاورزی است که تهدیدی بزرگ برای چنین بخش بزرگی محسوب می‌شود. اگر دقت کنید متوجه می‌شوید که تقریبا هیچ‌کس حاضر نیست فرزندش را در ایران حتی به رسیدن به درجات عالی مدارج علمی کشاورزی تشویق کند؛ چه برسد به اینکه بخواهد یک کشاورز معمولی باشد. این عدم تمایل به خاطر سود پایین نیست، بلکه در پشت این قضیه نگاه فرهنگی نادرست قرار دارد.»

این عضو معتقد بود: «معمولا در مهدکودک‌ها از کودکان در مورد شغل آینده‌شان سوال می‌شود؛ آیا تا به‌حال دیده‌اید که کودکی در جواب بگوید می‌خواهم کشاورز بشوم؟ در میان مردم همیشه شغل پزشکی، حقوق، بازیگری و غیره ارجحیت دارد و همه روی این موضوعات سرمایه‌گذاری می‌کنند. حالا ما می‌خواهیم با اصحاب فرهنگ و هنر، نگاه‌ها را اصلاح کنیم.»

به گفته وی، در فرهنگ‌مان در حوزه آب، به جای اینکه به فرزندانمان بگوییم سرزمین ما خشک است و متوسط بارش ۲۵۰میلی‌متری دارد، گفته‌ایم «باز باران، با ترانه!» حال چه انتظاری دارید که اکنون در صرفه‌جویی این نعمت الهی کوشا باشیم؟ این در حالی است که ژاپنی‌ها به فرزندانشان می‌گویند «کشور ما سرزمین زلزله است و باید با آن کنار بیاییم.»

در این هنگام عضو دیگری وارد بحث شد و گفت: «فرهنگ‌سازی، فرآیندی پیچیده، تخصصی و زمان‌بر است و نیازمند مشارکت آحاد کسانی است که دغدغه ملی دارند. البته رسانه‌ها نیز باید در شناساندن چهره اصلی کشاورزی اهتمام بورزند. به‌عنوان مثال، پیگیری و مطالبه مشکلات اعتباری و اجرایی طرح‌های بخش کشاورزی از سوی رسانه‌ها- همان‌گونه که از مسئولان بخش مطالبه می‌کنند- می‌تواند توجه جامعه را به مشکلات این بخش، بیش‌از پیش جلب کند.»

وی افزود: «یعنی همان‌طور که دغدغه شب عید ما سیب و پرتقال می‌شود، با همان شدت به‌عنوان مثال، اعتبارات کم طرح‌های آبخیزداری و آبیاری تحت فشار و مکانیزاسیون و حتی تسهیلاتی مثل سود بانکی، وثیقه و غیره را دنبال کنیم.»

خبر

همایش ملی پسته ایران در کرمان گشایش یافت

نخستین همایش ملی پسته ایران روز یکشنبه با حضور شماری از مسئولان، پژوهشگران و فعالان بخش کشاورزی در کرمان گشایش یافت.

به گزارش ایرنا، رییس همایش ملی پسته ایران در تالار وحدت دانشگاه شهید باهنر کرمان گفت: ۲۰۰مقاله به دبیرخانه همایش ارسال و از این تعداد ۱۲۰مقاله پذیرفته شد.

قاسم محمدی‌نژاد افزود: ۳۰ مقاله در این همایش ارائه و مقالات برتر هم در مجله تحقیقات پسته چاپ می‌شود.

محمدی‌نژاد سطح زیرکشت پسته در کشور را ۴۰۰هزار هکتار اعلام کرد که ۱۶درصد آن در استان کرمان است.

وی بیان کرد: عملکرد تولید پسته به‌طور متوسط ۵۰۰تا ۷۰۰ کیلوگرم در هکتار است.

رییس همایش ملی پسته ایران گفت: امریکا با تولید ۴۰۰ هزار تن پسته تا سال ۲۰۱۵ مهم‌ترین رقیب ایران در تولید پسته محسوب می‌شود.

وی خاطرنشان کرد: سال ۸۶ میزان تولید پسته در استان کرمان ۲۰۰ هزار تن بود که بر اثر عوامل مختلف از جمله خشک‌شدن باغات به دلیل خشکسالی، امسال ۱۳۰ هزار تن پیش‌بینی برداشت را داریم که نشانگر کاهش تولید است.

محمدی‌نژاد ادامه داد: افزایش ۵۰درصدی برای تولید پسته در وزارت جهاد کشاورزی برنامه‌ریزی شده که امید است محقق شود.

وی گفت: در این همایش دو روزه به چالش‌های تولید پسته از جمله کمبود آب پرداخته خواهد شد، زیرا در استان کرمان ۱/۱میلیارد مترمکعب برداشت منفی آب داریم و نتیجه آن شور شدن، خشک شدن و کاهش منابع آب است.

وی استفاده از سموم شیمیایی را از دیگر عوامل کاهش تولید پسته عنوان و اضافه کرد: سال ۹۱ یکصد تن سم در رفسنجان مصرف شد که باید این رقم ۱۲تن باشد.

محمدی‌نژاد گفت: پژوهشکده باغبانی دانشگاه شهید باهنر کرمان بسته تحقیقاتی را برای محصولات باغی تهیه کرده و تلاش داریم پایه‌های پسته‌ای را که دربرابر شوری و کم آبی مقاوم است تکثیر کنیم و در اختیار کشاورزان قرار دهیم.

وی اظهار کرد: دبیرخانه دایمی پسته در کرمان تشکیل می‌شود که هر سال نشست‌هایی برای بررسی و ارائه آخرین دستاوردها در این حوزه برگزاری شود.

گزارشی از چالش‌های صنایع تبدیلی

چرخه معیوب کشاورزی، تولید را به حاشیه می‌راند

ایلیا پیرولی

در برنامه چهارم و پنجم توسعه تامین امنیت غذایی، توزیع مناسب درآمد، بهره‌مندی ازمحیط زیست، ارتقای نسبی سطح درآمد سرانه و رسیدن به اشتغال کامل از موارد مهم توسعه کشور محسوب شده است. مواردی که می‌شد با توسعه کشاورزی که این روزها از یاد رفته به آنها دست یافت، اما این مهم تا امروز اتفاق نیفتاده است.

چالش‌های بی‌شماربخش کشاورزی در سال‌های گذشته موجب شده تا صنعت تبدیلی و تکمیلی نتواند جایگاه خود را در این بخش به دست آورد. در حالی‌که صنعت تبدیلی و تکمیلی در کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه به‌عنوان یک صنعت پویا و مدرن در اقتصاد آنها جولان می‌دهد، در ایران این صنعت به دلیل وجود موانع بسیار پیش‌روی خود مثل واردات بی‌رویه محصولات کشاورزی، ماشین‌آلات بی‌کیفیت صنایع بسته‌بندی و نبود ثبات در تولید و بازاریابی محصولات کشاورزی در محاق به سر می‌برد.

نبود سرمایه در گردش واحدهای صنایع تبدیلی و تکمیلی

عدم برندسازی و مشکل سرمایه در گردش واحدهای صنایع تبدیلی و تکمیلی و نبود شهرک‌های تخصصی کشاورزی و خشکسالی، از چالش‌های اصلی صنایع تبدیلی است.

لیندا صدقیان، کارشناس امور کشاورزی و صنایع غذایی با تایید مطلب گفته شده به چالش‌های پیش‌روی صنایع تبدیلی اشاره کرد و گفت: کمبود نقدینگی در این واحدها، بالا بودن قیمت تمام شده محصولات فرآوری شده کشاورزی، بالا بودن ضایعات محصولات کشاورزی به‌ویژه در مراحل پس از برداشت، نوسانات قیمت و مشکلات مربوط به دسترسی به مواداولیه در زمان مناسب توسط صاحبان واحدهای تولیدی، توسعه نیافتگی شبکه تولید و عرضه فرآورده‌های صنایع تبدیلی و تکمیلی و غذایی کشور، فرسودگی بخش قابل‌ملاحظه‌ای از ماشین‌آلات و واحدهای صنایع تبدیلی و تکمیلی و غذایی، تعدد مراکز تصمیم‌گیری در خصوص ایجاد، توسعه و حمایت از صنایع تبدیلی و تکمیلی و غذایی و صدور بی‌رویه جوازهای تاسیس صنایع تبدیلی و تکمیلی و غذایی از عمده‌ترین چالش‌هایی است که این صنایع با آن مواجه است.

واردات بی‌رویه چالش تولیدکنندگان

از سوی دیگر، واردات بی‌رویه محصولات کشاورزی در چند سال اخیر این فرصت را از تولیدکنندگان برای ایجاد صنایع تبدیلی گرفته است.

علیرضاپور بصیر، کارشناس کشاورزی دراین‌باره می‌گوید: اقتصادی نبودن بخش کشاورزی، ریسک بالای تولید محصولات کشاورزی، عدم سوددهی منطقی در مقایسه با سایر بخش‌های کشاورزی، نبود الگوی کشت مناسب، عدم کشاورزی علمی و دانش‌بنیان‌نبودن بخش کشاورزی و عدم استفاده مطلوب از منابع پایه تولید اعم از خاک و آب از چالش‌های پیش روی بخش کشاورزی است که واردات را به‌عنوان راه آسان‌تر به مسئولان معرفی می‌کند، غافل از اینکه با درگیر شدن با این چالش‌ها می‌توان به توسعه اقتصادی کشور کمک کرد.

افزایش ظرفیت صنایع تبدیلی به ۲۴ میلیون تن در برنامه پنجم

برآوردهای آماری نشان می‌دهد، ضایعات محصولات کشاورزی در ایران حدود ۲۵تا ۳۰ درصد است و ارزش اقتصادی این ضایعات را هم ۵ تا ۱۰ میلیارد دلار تخمین می‌زنند که اگر از این میزان ضایعات جلوگیری شود، حداقل می‌توان غذای ۲۰میلیون نفر را تامین کرد.

در برنامه پنجم توسعه نگاه ویژه‌ای به صنایع تبدیلی و تکمیلی شده و پیش‌بینی می‌شود که تا پایان برنامه پنجم توسعه، حدود ۲۴میلیون تن به ظرفیت صنایع تبدیلی و تکمیلی و غذایی کشور افزوده شود. همچنین بازسازی و نوسازی واحدهای موجود هم در این برنامه دیده شده و باید تا پایان برنامه درصد محصولات فرآوری شده به دو برابر افزایش یابد تا از ضایعات کشاورزی کاسته شود.

این در حالی است که برنامه پنجم توسعه سال پایانی خود را سپری می‌کند و هنوز آماری مبنی بر میزان تحقق یا عدم تحقق برنامه‌های صنایع تبدیلی ارائه نشده است.

صنایع تبدیلی پاشنه آشیل کشاورزی است

یک عضو کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی گفت: ما در صادرات برخی محصولات دچار مشکل هستیم، چون صنایع تبدیلی نداریم. در بعضی فصول کشاورز با محصولات مازاد مواجه است و ناچار است به شکست قیمت تن دهد. در برخی فصول دیگر نیز به دلیل اینکه کاهش تولید و عرضه وجود دارد مصرف‌کننده با مشکل مواجه و مجبور می‌شود محصول را گران‌تربخرد

عباس پاپی‌زاده تاکید کرد: صنایع تبدیلی که مقام معظم رهبری روی آن دست گذاشته‌اند راه برون رفت از مشکل است. به وسیله صنایع تبدیلی کشاورز می‌تواند مازاد محصولات خود را با تبدیل به کمپوت یا سایر محصولات نگهداری کند؛ این کار باعث می‌شود ارزش افزوده‌ای نیز ایجاد شود.

نماینده مردم دزفول گفت: در حال حاضر محصولات کشاورزی سود کمی دارد، اما با استفاده از صنایع تبدیلی توسعه کشاورزی اتفاق می‌افتد و جامعه کشاورز می‌تواند به سود بیشتری دست پیدا کند. در واقع اقتصاد کشاورزی با صنایع تبدیلی به برون رفت از مشکل خود می‌رسد.

برنج‌های وارداتی در فصل برداشت در کشور توزیع نشود

دبیر انجمن برنج با اشاره به اینکه امکان ممنوعیت واردات در زمان کاشت، داشت و برداشت برنج ممکن نیست، گفت: واردات برنج به داخل کشور حتی به اندازه نیاز کشور زمانبر است و مراحل تشریفاتی، مقدماتی و اجرایی دارد و بنا به دلایل مختلف از جمله ترافیک دریایی، نبودن کشتی برای حمل بار و دیگر الزامات، زمان دقیق ورود برنج خریداری شده به کشور دقیقا مشخص نیست و ممکن است واردات آن در فصل برداشت اتفاق‌بیفتد

جمیل علیزاده‌شایق در گفت‌وگو با فارس، با بیان اینکه ممکن است قرارداد واردات برنج در اسفند نهایی ولی در تیرماه به کشور وارد شود، افزود: بنابراین نمی‌توان برای ورود محصول به داخل کشور زمان مشخصی را تعیین کرد.

علیزاده شایق بیان کرد: نمی‌توان جلوی واردات برنج را در زمان مشخصی گرفت اما می‌توان میزان واردات به کشور را در زمان برداشت اعلام نکرد یا حتی قراردادهای منعقده برای واردات را در زمان برداشت رسانه‌ای نکرد.

وی افزود: همچنین در فصل برداشت می‌توان برنج وارداتی را در انبارها ذخیره و برای آرامش کشاورزان و بازار از توزیع آن جلوگیری کرد.

قیمت برنج افزایش نمی‌یابد

علیزاده شایق تصریح کرد: در بین اقلام مختلف غذایی تنها کالایی که قیمتش نسبت به سال ۹۲ افزایش نداشته و حداقل‌ترین افزایش قیمت را داشته برنج است.

وی با بیان اینکه قیمت برنج در تهران بسیار بیشتر از قیمتی است که از کشاورز خریداری می‌شود، افزود: برنج با قیمت بسیار کمتری نسبت به قیمت‌های تهران از کشاورزان خریداری می‌شود؛ بهترین نوع برنج و برنج درجه یک در شمال کشور حداکثر هفت هزار تومان قیمت دارد درحالی‌که برنج‌های درجه دو و سه در تهران قیمت‌هایی بین ۸ تا ۱۰ هزار تومان دارند و برنج درجه یک اصلا به تهران نمی‌رسد.

علیزاده شایق تصریح کرد: منع واردات برنج فقط تاثیر روانی دارد و موجب افزایش قیمت برنج نمی‌شود زیرا میزان برنج وارداتی حتی در شمال کشور آنقدر زیاد است که با این قبیل مسائل قیمت برنج افزایش نمی‌یابد.

ورود ژاپن به بازار جهانی حلال با صادرات موادغذایی و گردشگری اسلامی

ژاپن در حال ورود به بازار جهانی حلال است که ارزش کلی آن طبق آمار ۱/۱ هزار میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ بود که طبق برآوردهای صورت گرفته به ۱/۶ هزار میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ خواهد رسید.

این کشور قصد دارد، به‌صورت انبوه صادرات غذای حلال خود را به کشورهای مسلمان در آسیای جنوب شرقی، به‌ویژه خاورمیانه افزایش دهد و نیز تلاش دارد با فراهم کردن امکانات رفاهی مسلمانان بر صنعت گردشگری حلال تمرکز کند.

برخی از شرکت‌های بزرگ موادغذایی ژاپن در حال توسعه دامنه محصولات حلال هستند و برخی از شرکت‌ها نیزعلاقه‌مند به ورود به بخش‌های دیگر حلال مانند دارو، لوازم آرایشی و امور مالی اسلامی هستند (Jetro).

این ابتکار از سوی کشوری که جمعیت مسلمانان آن حدود ۲۰۰هزار نفر از جمعیت کل آن را تشکیل می‌دهد، می‌تواند نشان‌دهنده تلاش‌های آن کشور برای ورود به بازارهای جدید تجاری و فرار از رکود اقتصادی باشد.

به گفته سازمان گردشگری ملی ژاپن، بیش از ۳۰۰هزار گردشگر، در سال ۲۰۱۳ از ژاپن دیدن کرده‌اند، که این رقم بیش ازدو برابر آمار سال ۲۰۱۱ بوده است. در حال حاضر، تعداد رستوران‌های حلال در ژاپن که به مسلمانان خدمات حلال ارائه می‌دهند، منعکس‌کننده این واقعیت است که گردشگران مسلمان بیشتری در حال بازدید از این کشورهستند.

با توجه به اینکه بسیاری از گردشگران مسلمان از کشورهای مالزی و اندونزی هستند، این کشور شرایط کسب ویزا را برای گردشگران راحت کرده که این تصمیم باعث افزایش تعداد گردشگران خاورمیانه شده است.

سالانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار مترمکعب آب به مناطق عشایرنشین حمل می‌شود

رییس سازمان امور عشایر با بیان اینکه یکی از شاخص‌ترین خدمات این سازمان بحث تامین آب عشایر است، گفت: تامین آب از طریق آبرسانی سیار و همچنین منابع آب تامین می‌شود و سالانه حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار مترمکعب آب به مناطق عشایر حمل و به مصرف انسان و دام می‌رسد و بخشی هم از طریق منابع طبیعی تامین می‌شود.

به‌گزارش فارس، کرمعلی قندالی بیان کرد: احداث، نگهداری و مرمت راه‌های ایل‌رو از وظایف سازمان عشایر است طول جاده‌های عشایر حدود ۵۶ هزار کیلومتر است که عمدتا در مناطق صعب‌العبور واقع شده‌اند.

وی افزود: سازمان امور عشایر تامین سوخت فسیلی را برای عشایر به عهده دارد و در این راستا سالانه از طریق احداث جایگاه سوخت فسیلی و حمل کپسول‌های گاز با قیمت شهر در مناطق عشایر انجام می‌شود و البته در سال‌های اخیر برای استفاده از انرژی باد و خورشیدی در مناطق عشایری هم فعالیت‌های خوبی آغاز شده است. رییس سازمان عشایر با بیان اینکه اسکان عشایر امری اجباری نیست، گفت: عشایر داوطلبانه متقاضی اسکان می‌شوند و ما بعد از رسیدن متقاضیان به حد کافی مطالعه شناخت را در عملیات اجرایی اسکان انجام می‌دهیم و مکان‌یابی لازم براساس ظرفیت‌های کانون انجام می‌شود و بعد از تهیه زیرساخت‌ها داوطلبان در یک مکان اسکان می‌یابند.

وی افزود: اسکان بدون فراهم کردن زمینه تولید و اشتغال از لحاظ سیاست‌های سازمان معنا ندارد و در درجه اول تولید و اشتغال مدنظر سازمان است.

اخبار

معافیت فعالان کشاورزی از ارائه کد اقتصادی

وزارت امور اقتصاد و دارایی در راستای اجرای ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم، با اضافه کردن یک بند به این دستورالمعل بخشی از فعالان اقتصادی را از ارائه شماره اقتصادی معاف کرد.

به گزارش روابط عمومی اتاق تهران، در دستورالعمل وزارت امور اقتصاد و دارایی که برای اطلاع و اجرا در اختیار وزارت صنعت، معدن و تجارت و سازمان‌های ذی‌ربط آن قرار گرفته آمده است: «تمام مشمولان دستورالعمل ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم که از اشخاص حقیقی دارای فعالیت‌های موضوع ماده ۸۱ قانون مالیات‌های مستقیم، خریدهایی در ارتباط با فعالیت‌های مصرح در ماده مزبور انجام می‌دهند، به دریافت شماره اقتصادی یا شماره ملی حسب مورد نیازی نداشته و می‌توانند اطلاعات معاملات خرید خود را به‌صورت تجمیعی برای هر فصل در قالب دستورالعمل ۱۶۹ مکرر قانون مالیات‌های مستقیم ارسال کنند.»

براساس بند ۶-۵ که به تازگی به ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم الحاق شد، اشخاص حقیقی فعال در بخش‌های کشاورزی، دامپروری، دامداری، پرورش ماهی و زنبور عسل و طیور، صیادی و ماهیگیری، نوغان‌داری، احیای مراتع و جنگل‌ها، باغات و اشجار از هر قبیل و نخیلات، موضوع این بند از ماده ۱۶۹ قانون مالیات‌های مستقیم هستند.

از پاییز الگوی کشت بر مبنای بهره‌وری آب اجرا می‌شود

معاون وزیر جهاد کشاورزی از اجرای الگوی کشت بر مبنای شاخص بهره‌وری آب از ابتدای پاییز خبر داد و گفت: تغییر کشت برخی محصولات کشاورزی از بهار به پاییز، عدم حمایت از کشت برنج در مناطق کم‌آب، هدایت تولید سبزی و صیفی به محیط‌های کنترل شده با مصرف آب کمتر و غیره در قالب برنامه اقتصاد مقاومتی از امسال آغاز می‌شود.

عباس کشاورز در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: باتوجه به مشکل بحران آب و محدودیت منابع آبی از امسال برنامه الگوی کشت برمبنای شاخص بهره‌وری آب و مزیت آبی تدوین و اجرا می‌شود.

وی افزود: مشکل بحران آب و محدودیت منابع آبی که در کشور وجود دارد می‌طلبد تا از کشت محصولاتی که آب‌بری کمتری دارند حمایت کنیم و محصولات آب‌بر را به سمتی هدایت کنیم که میزان مصرف آنها در مناطق پرآب‌تر کنترل شود.

کشاورز اظهار کرد: متخصصان وزارت جهاد کشاورزی درحال تدوین کامل برنامه الگوی کشت بر مبنای شاخص بهره‌وری آب هستند و این برنامه از ابتدای فصل زراعی پیش‌رو اجرایی می‌شود.

وی اظهار کرد: دیگر محصولات کشاورزی آب‌بر از جمله انواع صیفی‌جات مانند هندوانه، خربزه، طالبی، گوجه‌فرنگی، سیب‌زمینی و غیره نیز باید در قالب این برنامه زیر کشت پلاستیک و گلخانه‌ای با آبیاری میکرون برود تا هم عملکرد آنها افزایش پیدا کند و هم مصرف آب کمتری داشته باشد.

رشد ۲۳درصدی صید کیلکا در گیلان

مدیرکل شیلات گیلان گفت: از ابتدای سال تاکنون ۲۵۳۵ تن ماهی کیلکا صید شده که نسبت به سال قبل شاهد رشد ۲۳درصدی صید بوده‌ایم.

اسحاق شعبانی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: از این مقدار ماهی کیلکای صید شده ۱۰درصد به مصرف غذایی انسانی می‌رسد و ۹۰درصد به‌صورت پودر در چرخه غذایی حیوانات و کود مورد استفاده قرار می‌گیرد. وی ارزش ناخالص درآمد به دست آمده از صید ماهیان کیلکا را در سال جاری ۲ میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان اعلام کرد و گفت: این مقدار صید توسط ۲۶۰ نفر صیاد و ۲۶ شناور انجام شده است.

شعبانی خاطرنشان کرد: در سال‌های گذشته به دلیل صید بی‌رویه، صید کاهش یافت، اما در چند سال اخیر با رعایت فصل تخم‌ریزی و کاهش تعداد شناورهای صید، شاهد صید بیشتر در سال جاری و افزایش درآمد صیادان بوده‌ایم.

مدیرکل شیلات استان با اشاره به ارزش بالای ماهی کیلکا افزود: همه مردم باید توجه داشته باشند که مصرف ماهی کیلکا به اندازه سایر ماهیان مفید و ارزشمند است و با توجه به قیمت مناسب آن می‌تواند در سبد غذایی قرار گیرد. این ماهی سرشار از امگا۳ است و به دلیل صید از اعماق دریا جزو سالم‌ترین ماهیان محسوب می‌شود.

ماهی کیلکا یکی از مهم‌ترین انواع ماهی‌های اختصاصی دریای خزر است که با جثه بسیار کوچک (به طول متوسط ۷ تا ۱۰سانتی‌متر و وزن ۷ تا ۱۰ گرم) سرشار از پروتئین، ویتامین و کلسیم است.

سه گونه ماهی کیلکا در دریای خزر به نام‌های انچووی، چشم درشت و معمولی وجود دارد و به‌رغم جثه کوچک خود، از نظر ارزش و ترکیب موادغذایی در ردیف مابقی ماهی‌ها و حتی در بعضی از موارد نسبت به گوشت قرمز دارای مزیت و برتری بیشتری است.

فرصت امروز

روزنامه اقتصادی-مدیریتی

صاحب امتیاز: **مهدی صیافی**

مدیر مسئول: **محمدرضا قدیمی**

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی،حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: نشر گستر امروز

دفتر مرکزی: **۸۸۸۹۵۴۳۳**(خط ویژه)

روابط عمومی: **۸۸۸۹۵۴۳۳**

سازمان آگهی ها: **۶۲ و ۸۸۹۲۸۵۳۹**

سامانه پیامکی: **۵۰۰۰۱۲۴۳**

ایمیل: **INFO@FORSATNET.IR**

سایت: **WWW.FORSATNET.IR**

میرزای شیرازی، نبش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

نخستین بازی ایران ۳ ایتالیا ۱

تیم ملی والیبال ایران در نخستین بازی خود در رقابت‌های جهانی لهستان، برابر ایتالیا به پیروزی رسید تا علاوه بر گرفتن انتقام شکست در بازی رده‌بندی لیگ جهانی، شروع قدرتمندانه‌ای در این دوره از مسابقات داشته باشد. تیم کشورمان با این نتیجه نشان داد از مدعیان حضور روی سکوی جهانی است.

تیم‌های ملی والیبال ایران و ایتالیا از ساعت ۱۵:۴۰ یکشنبه دیدار خود را در رقابت‌های جهانی لهستان برگزار کردند که در پایان تیم ایران این دیدار را با حساب ۳ بر یک به سود خود خاتمه داد و شروعی قدرتمندانه در این دوره از مسابقات داشت. تیم ایران ست‌های، اول، سوم و چهارم را به ترتیب با امتیازات ۲۵ بر ۱۶، ۲۵ بر ۲۱ و ۲۵ بر ۲۲ برنده شد و تنها ست دوم را ۲۵ بر ۲۳ واگذار کرد.

صدور سالی ۲۵۰ هزار شناسنامه المثنی

محسن اسماعیلی، مدیر کل اسناد هویتی سازمان ثبت احوال کشور با بیان اینکه سالانه ۲۵۰ هزار شناسنامه المثنی در کشور صادر می‌شود، گفت: در حال حاضر ۲۶,۵ درصد از جمعیت کشور شناسنامه مکانیزه و ۷۳,۵ درصد شناسنامه جلد قرمز قدیمی دارند. صدور شناسنامه‌المثنی همیشه ناشی از فقدان نیست؛ بلکه ۲۰ تا ۲۵ درصد از آن به دلیل تعویض شناسنامه برای اصلاح مشخصات صادر شده است که شناسنامه قبلی آنان از درجه اعتبار ساقط شده است. در حال حاضر، جمعیت زنده کشور۷۷ میلیون و ۷۶۹ هزار نفر است که ۶,۵ میلیون نفر شناسنامه المثنی دارند. مدیر کل اسناد هویتی سازمان ثبت احوال کشور در رابطه با صدور شناسنامه‌های جدید، گفت: از سال ۸۹ تا تیرماه سال جاری هفت میلیون و ۶۰۰ هزار شناسنامه جدید با ویژگی‌های امنیتی و چاپی صادر شده و به طور متوسط سالانه دو میلیون و ۳۰۰ هزار جلد شناسنامه جدید صادر می‌شود. فراخوانی در پروسه صدور شناسنامه‌های جدید وجود ندارد و هر فردی که برای تعویض یا اعلام فقدان مراجعه می‌کند از این نوع شناسنامه‌ها دریافت می‌کند.

تجارت داعش، قاچاق اعضای بدن کودکان

عضو کمیساریای حقوق بشر از اقدام تروریست‌های داعش در سرقت اعضای بدن کودکان عراقی خبر داد. فاضل الغراوی تاکید کرد: باندهای تروریستی داعش با همکاری برخی پزشکان ضعیف النفسی که از کشورهای مختلف به این گروهک تروریستی پیوسته‌اند، کودکان عراقی را ربوده و اعضای بدنشان را درحالی‌که زنده هستند، به سرقت می‌برند و آنها را در بازارهای سیاه در سوریه و ترکیه می‌فروشند. الغراوی در گفت‌وگو با روزنامه عراقی «الصباح» اظهار کرد: این جنایت‌ها با فیلم و عکس ثبت شده و اعترافات تروریست‌ها و اظهارات خانواده کودکان ربوده شده نیز مستند شده و قرار است این موضوع اوایل ماه آینده میلادی در جلسه استثنایی شورای حقوق بشر ژنو مطرح شود.

وی همچنین تاکید کرد، بیش از ۵۰۰ هزار کودک عراقی به دلیل اقدامات گروه‌های تروریستی از خانواده خود دور شده‌اند و بیش از هزار کودک نیز به دلیل کمبود غذا و دارو و قرار گرفتن زیر نور آفتاب جان سپرده‌اند.

چه کسی رییس خبرگان می‌شود؟

شانزدهمین اجلاس مجلس خبرگان رهبری در روزهای ۱۱ و ۱۲ شهریور در حالی برگزار می‌شود که غیبت آیت‌الله مهدوی‌کنی، رییس مجلس خبرگان بر اجلاس این دور سایه افکنده است. نشست چهارم شانزدهمین اجلاس رسمی خبرگان در روزهای ۱۱ و ۱۲ شهریور در محل مجلس قدیم برگزار خواهد شد و آیت‌الله هاشمی شاهرودی، نایب رییس خبرگان در غیاب آیت‌الله مهدوی کنی رییس خبرگان -که از روز چهاردهم خرداد و در پی عارضه قلبی در بیمارستان بستری است- ریاست اجلاس را عهده دار خواهد بود. موضوع ریاست مجلس خبرگان در گذشته نیز مطرح بود؛ بعد از فوت آیت‌الله مشکینی، نمایندگان خبرگان وخود رهبری، آیت‌الله هاشمی رفسنجانی را به ریاست خود برگزیدند، ریاستی که دیری نپایید و در انتخابات دور بعد با داوطلبی آیت‌الله مهدوی کنی و عدم نامزدی آیت الله هاشمی خاتمه یافت.

به نظر می‌رسد، آیت‌الله هاشمی رفسنجانی همچنان یکی از گزینه‌های احتمالی ریاست خبرگان رهبری است. همچنین آیت‌الله هاشمی شاهرودی نایب رییس فعلی خبرگان نیز از گزینه‌های بالقوه و محتمل ریاست است. با این حال، پیشنهادی نیز در کمیته‌های مربوط در مجلس خبرگان در حال بررسی است که براساس آن به احتمال زیاد هیات رییسه خبرگان ابقا شوند. اگر این پیشنهاد تصویب شود، آیت‌الله مهدوی کنی با وجود اینکه در کماست، همچنان ریاست این مجلس را بر عهده خواهد داشت و در غیاب او هاشمی شاهرودی درعمل رییس خواهد بود. برای مشخص شدن وضعیت رییس و هیات رییسه مجلس خبرگان، باید تا آخر این هفته صبر کرد.

پرونده بنزین‌های آلوده در دستگاه قضایی

رییس سازمان حفاظت محیط زیست و معاون رییس‌جمهور گفت: این سازمان اسناد و مدارک لازم را در مورد پرونده بنزین‌های آلوده به مراجع قضایی ارائه کرده است. معصومه ابتکار، در پاسخ به این سوال که آیا سازمان محیط زیست شاکی پرونده بنزین‌های آلوده است، گفت: ما شاکی پرونده بنزین‌های آلوده نیستیم، اما از ما به‌عنوان مطلع دعوت شد و سازمان محیط زیست نیز تمام اسناد و مدارک لازم را تحویل داده است. پیش‌تر، مصطفی ترک همدانی، یکی از شاکیان وزیر پیشین نفت در پرونده بنزین‌های آلوده از دستور بازپرس شعبه ۱۵ دادسرای کارکنان دولت مبنی بر احضار متهم این پرونده خبر داده بود. وی در این زمینه توضیح داد: سه وکیل دادگستری (پیمان حاج محمود عطار، علیرضا دقیقی و مصطفی ترک همدانی) یازدهم خردادماه سال جاری با حضور در دادسرای کارکنان دولت و ارائه مستنداتی، از وزیر اسبق نفت به دلیل تولید بنزین آلوده توسط پتروشیمی در زمان وزارتش شکایت کردند. به گفته همدانی، این شکایت برای رسیدگی در اختیار بازپرس شعبه ۱۵ دادسرای کارکنان دولت قرار گرفت و بازپرس نیز نمایندگان وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و سازمان محیط زیست را ۲۱ خردادماه برای پاسخگویی و ارائه دلایل خود مبنی بر آلوده بودن یا نبودن بنزین تولیدی پتروشیمی احضار کرد. به‌تازگی نیز وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و سازمان محیط زیست گزارش‌های خود را در ارتباط با آلودگی بنزین تولیدی پتروشیمی به دادسرا ارائه کرده است. مجلس شورای اسلامی نیز پژوهشی را در مورد آلودگی بنزین تولید پتروشیمی در قالب یک گزارش به دادسرا ارائه کرده؛ وزیر پیشین نفت نیز در اعتراض به اقدام این سه وکیل دادگستری، از آنان به اتهام نشر اکاذیب و تشویش اذهان عمومی به رییس قوه قضاییه شکایت کرده است.

فرهنگ

در دومین سال یادواره محمود گلابدره‌ای با اشاره به اینکه این نویسنده مورد بی‌مهری واقع شده از او به‌عنوان نویسنده‌ای قلندر یاد شد

۲۷۰عکس در بخش اصلی جشنواره همراه تهران

هیات داوران بخش عکس دومین جشنواره فیلم و عکس همراه تهران ۲۷۰ عکس موبایلی را به نمایشگاه فیلم و عکس همراه تهران معرفی کرد. به گزارش روابط عمومی جشنواره همراه تهران، هیات داوران بخش عکس جشنواره متشکل از مهدی مقیم نژاد، سیف الله صمدیان، محمود کلاری، حمید جبلی و شادی قدیریان پس از ارزیابی ۳۹۶۳ عکس رسیده به مرحله داوری، ۲۷۰ عکس را در بخش‌های اصلی، دانشگاه از نگاه همراه و تهران از نگاه همراه برای حضور در جشنواره فیلم و عکس همراه تهران معرفی کرد.

در بخش دانشگاه از نگاه همراه نیز ۳۵۵ عکس به جشنواره راه پیدا کردند که از آن میان ۲۷ عکس در ایام جشنواره به نمایش در می‌آیند. در بخش تهران از نگاه همراه نیز که ۱۰۹۵ عکس به مرحله داوری رسیده بودند ۱۴۳ عکس برای حضور در جشنواره برگزیده شدند. دومین جشنواره فیلم و عکس همراه تهران از ۲۱ تا ۲۸ شهریور ماه ۹۳ در تهران برگزار می‌شود.

رسیتال پیانو در فرهنگسرای نیاوران

به نقل از روابط عمومی فرهنگسرای نیاوران، وصال نایبی نوازنده ۱۹ ساله پیانو، رسیتال خود را شب گذشته در سالن اصلی فرهنگسرای نیاوران برگزار کرد. کنسرت این نوازنده جوان در حالی برگزار می‌شد که در میان صندلی‌های سالن خلیج فارس، جای خالی دیده نمی‌شد. این کنسرت مهمانان ویژه‌ای داشت که بیشتر آنها از نویسندگان و اهالی قلم بودند. فریدون عموزاده خلیلی، مدیر مسئول نشریه چلچراغ، علی ربیعی، حسین سناپور، دکتر کاشی و بهروز گرانپایه و برخی از اساتید دانشگاهی از مهمانان این کنسرت بودند. این کنسرت در دو بخش اجرا شد. وصال نایبی در بخش نخست این کنسرت «سونات شماره ۱۱ در لا ماژور» اثر موتزارت، «توکتورن شماره یک در سی بمل مینور اپوس ۹»، «پولوتز شماره سه در لا ماژور اپوس ۴۰»، «پولوتز شماره چهار در دو مینور اپوس ۴۰» و «والس شماره پنج در لا بمل ماژور اپوس ۴۲» اثر فردریک شوپن را اجرا کرد.

- **سیدمحمد خاتمی رییس‌جمهور پیشین کشورمان درآخرین روز از برگزاری نمایشگاه آثار رضی امیری با عنوان «بهشت ایرانی بر صحنه تاروپود» از این رویداد هنری دیدن کرد.**
- **دهمین مسابقه بین‌المللی کارتون سوریه در حالی برگزیدگان خود را اعلام کرد که دو جایزه در بخش اصلی و ویژه این مسابقه به کاریکاتوریست‌های ایرانی رسید.**
- **هشتمین سوگواره هنرعاشورایی «پوسترهای عاشورایی» با هدف بهره‌مندی از ظرفیت‌های واقعه کربلا در زمینه خلق آثار تجسمی برگزار می‌شود.**

ورزش

امیر مهدی‌زاده، پگاه زنگنه و ایمان سنچولی یکشنبه و در پنجمین مرحله لیگ جهانی کاراته ایران را صاحب سه مدال طلا کردند

شکست تیم بسکتبال ایران از اسپانیا

تیم ملی بسکتبال ایران نخستین بازی خود را در جام‌جهانی ۲۰۱۴ با شکست ۹۰ بر ۶۰ برابر اسپانیا واگذار کرد. تیم ملی بسکتبال ایران بامداد یکشنبه در نخستین مصاف جهانی خود در گروه آ مقابل اسپانیا مدافع عنوان قهرمانی و میزبان آوردگاه جام‌جهانی بسکتبال به میدان رفت.

در لحظات پایانی کوارتر دوم تیم ایران یک پرتاب سه امتیازی کرد که توپ به گل تبدیل شد اما داور به دلیل اتمام وقت این گل را مردود اعلام کرد. در کوارتر سوم ۲۲ بر ۱۷ باز هم اسپانیا برتر بود و کوارتر چهارم نیز درنهایت با نتیجه ۲۰ بر ۱۰ به پایان رسید تا ایران در مجموع چهار کوارتر بازی را با نتیجه ۹۰ بر ۶۰ به حریف واگذار کند.

صمد نیکخواه‌بهرامی، حامد حدادی، مهدی کامرانی، اوشین ساهاکیان، حامد آفاق، ارسلان کاظمی، محمد جمشیدی، اصغرکاردوست، روزبه ارغوان، سجاد مشایخی، بهنام یخچالی و آرمان زنگنه نفرات حاضر در این دیدار بودند. در دیگر بازی‌های این گروه، صربستان با نتیجه ۸۵ بر ۶۴ مصر را شکست داد. همچنین برزیل ۶۵ بر ۶۳ فرانسه را از پیش رو برداشت.

پس از حسابرسی استقلال و پرسپولیس آماده واگذاری

امیررضا خادم اظهار کرد: در جلسه‌ای که برای واگذاری استقلال و پرسپولیس با حضور محمود گودرزی وزیر ورزش و جوانان و وزرای اقتصاد و دادگستری هفته گذشته تشکیل شد به جمع‌بندی خوبی رسیدیم و تصور می‌کنم ظرف مدت یکماه بعد از اتمام حسابرسی، واگذاری دو باشگاه آغاز شود. خادم در مورد نحوه حسابرسی دو باشگاه گفت: به‌زودی دو شرکت مورد تایید سازمان حسابرسی در استقلال و پرسپولیس مستقر می‌شوند و تازمانی‌که نتیجه حسابرسی مشخص و تایید نشود نمی‌توان اقدام دیگری کرد.

- **تیم ملی کاراته ایران با سه طلا، دو نقره و سه برنز عنوان نایب‌قهرمانی پنجمین مرحله لیگ جهانی کاراته وان ژاپن را از آن خود کرد.**
- **رییس کمیته اخلاقی فدراسیون فوتبال گفت: رأی پرونده شکایت باشگاه استقلال تهران از مهدی رحمتی، ایمان موسوی و حسین کعبی به‌زودی صادر می‌شود.**
- **وزیر ورزش و جوانان گفت: یکی از ماموریت‌های این وزارتخانه احیای ارزش‌های کم‌رنگ شده در ورزش ایران است.**

جامعه

وکیل کودکان شین‌آباد با بیان اینکه این کودکان یکشنبه مهمان معاونت برنامه‌ریزی رییس‌جمهوری بوده‌اند، گفت: دولت با تدبیر مناسب امید را به این کودکان بازگرداند

حکم جلب مرتضوی و احضار به دادگاه

یک وکیل دادگستری با تشریح آخرین وضعیت پرونده مرتضوی و بنزین‌های آلوده، گفت: دادستان پیشین تهران فردا باید در شعبه ۱۵ بازپرسی دادسرای کارکنان دولت حاضر شود. پیمان حاج‌محمود عطار درباره آخرین وضعیت سعید مرتضوی اظهار کرد: یکشنبه برای بررسی پرونده در شعبه ۱۵ دادسرای کارکنان دولت حاضر شدیم که در آنجا مشخص شد سعید مرتضوی باید فردا در شعبه ۱۵ بازپرسی دادسرای کارکنان دولت حاضر شود. احضاریه به وکیل دادستان سابق تهران ابلاغ شده و با توجه به اینکه سعید مرتضوی خودش احضاریه را دریافت نکرده احتمال جلب وی در صورت عدم حضور در دادسرا بعید به نظر می‌رسد. حال آنکه هیچ آدرسی از سعید مرتضوی در دست نیست. حاج‌محمود عطار خاطر نشان کرد: فردا من و همکارانم به‌عنوان شاکی در دادسرا حاضر می‌شویم و مشخص نیست بازپرس نخست به کدام بخش از پرونده رسیدگی خواهد کرد.

بارندگی در دو روز آینده

یک کارشناس سازمان هواشناسی از بارش پراکنده باران طی دو روز آینده در تهران و استان البرز خبر داد. فریبا گودرزی، کارشناس سازمان درخصوص آخرین وضعیت هوای کشور اظهار کرد: احتمال بارش پراکنده باران را در استان البرز، قزوین و تهران و برخی مناطق شمال‌غرب کشور طی دو روز آینده پیش‌بینی می‌کنیم. روز سه‌شنبه بارش باران را با شدت کمتری در زاگرس مرکزی خواهیم داشت همچنین باید بگویم برای جنوب خراسان‌جنوبی و سیستان‌وبلوچستان طی دو روز آینده گرد و خاک داریم. آسمان تهران امروز کمی ابری بوده و فردا شاهد افزایش ابر خواهیم بود. امشب در آبعلی، دماوند، فیروزکوه و لواسان شاهد بارش پراکنده باران می‌شویم. دمای امروز تهران ۳۵ درجه سانتیگراد بوده که تا آخر هفته تغییر چشمگیری در دما نخواهیم داشت. برای استان‌های شمالی مانند گلستان و مازندران طی دو روز آینده نیز بارش پراکنده همراه با رعدوبرق پیش‌بینی می‌شود.

- **حسن کیا، وکیل دادگستری ضمن ارزیابی قانون جدید آیین دادرسی کیفری گفت: موکول شدن زمان اجرای قانون جدید آیین دادرسی کیفری به آینده با توجه به اطلاع قوه‌قضاییه از روند تصویب چندین ساله این قانون چندان قابل قبول و موجه به‌نظر نمی‌رسد.**
- **کارگروهی ویژه در استانداری تهران به منظور کاهش مرگ‌ومیر ناشی از مصرف مخدرهای ناخالص تشکیل می‌شود.**
- **رییس پلیس کشور گفت: موضوع تحریم بانک قوامین از سوی امریکا را در مجامع بین‌المللی پیگیری کرده و شکایتی در این رابطه تنظیم می‌کنیم.**

سیاست

خانواده امام صدر، در ششمین همایش «ملتقی الامام السیدموسی الصدر» در سال ۲۰۱۴ پیامی منتشر کرد با عنوان «بعد انسانی سوگند امام صدر» که توسط سیدصدرالدین صدر خوانده شد

زبان هنر جلو نشانگر زوایای زندگی شهدا

آیت‌الله هاشمی‌رفسنجانی، در دیدار اعضای ستاد برگزاری کنگره شهید ناصر کاظمی، شهادت را راهی میان‌بر برای رسیدن به بارگاه قرب الهی عنوان کرد و اظهار کرد: شهید از میدان جهاد و محل شهادت، بر بال ملائک به بزم انبیاء و اولیا می‌رود و این راز تاکید قرآن بر زنده بودن شهدا است.

جانشین فرماندهی کل قوا و فرمانده هشت سال دفاع مقدس با یادآوری فداکاری‌های فرزندان این آب و خاک، بر نگاه هنری به زندگی شهدا تاکید کرد و گفت: اگرچه شهدا، به‌خصوص شهدای کردستان دنبال شهرت نبودند، اما گمنامی آنها ماندگارترین تاثیرها را در جامعه گذاشت و شهدای گمنام، نامدارترین فرزندان ایران هستند. رییس مجمع تشخیص مصلحت نظام، تلاش برای معرفی شهدا به نسل جوان را تشریح افتخارات نظام و ایران دانست و گفت: برگزاری یادوآره‌های شهدا یکی از صادق‌ترین کارهای جاری است که در فرهنگ این سرزمین ماندگار خواهد بود. هاشمی رفسنجانی، ساخت سریال و فیلم سینمایی از زندگی شهیدان را کاری بسیار ارزشمند خواند و تصریح کرد: زبان هنر جلوه‌هایی خاص دارد و می‌تواند زوایای زندگی شهدا را به نمایش درآورد.

مسئولیت هیات حل اختلاف

آیت‌الله هاشمی شاهرودی، روز یکشنبه پس از عیادت از آیت‌الله «محمدرضا مهدوی‌کنی» در بیمارستان شهید رجایی در جمع خبرنگاران حاضر شد. وی اظهار کرد: از ابتدای دولت یازدهم تاکنون در زمینه اختلاف میان قوا موضوعی را شاهد نبوده‌ایم و اختلاف به شکل تندی صورت نگرفته است. برخی از نامه‌هایی که از دولت گذشته در این هیات عالی وجود دارد، درمورد برخی موضوعات خاص است که هنوز در حال بررسی هستند. هیات حل اختلاف میان قوا دو مسئولیت دارد که یکی حل اختلافات قوا و دیگری بررسی نظرات قانونی و حل مشکلات از طریق قانون است.

- **رییس‌جمهور در دیدار وزیر امور خارجه فنلاند گفت: اگر کشورهای ۱+۵ در چارچوب مقررات بین‌المللی و به دنبال ایجاد اعتماد و شفافیت بیشتر بخواهند مذاکره با ایران را ادامه دهند، ما نیز با کمال حسن نیت این مذاکرات را که به نفع طرفین است، پیش خواهیم برد.**
- **یک کارشناس مسائل امریکا با بیان اینکه در امریکا در هر ۲۸ ساعت یک سیاه‌پوست کشته می‌شود، گفت: ۴۰ درصد از زندانیان این کشور را سیاه‌پوستان تشکیل می‌دهند.**
- **رییس موسسه مطالعات امریکا تنها راه برخورد با نژادپرستی را گرایش به اسلام دانست و گفت: امریکا معتقد است سیاه‌پوستان باید سرکوب شوند.**

فرصت امروز
دوم

نقش رسانه‌ها در باورپذیری تبلیغات

جای آگهی ما کجاست؟

نقش رسانه‌ها در اقناع افکار عمومی بی‌تردید بسیار پررنگ‌تر از آن است که بتوان به‌سادگی از کنار آن گذشت. از آغاز قرن بیستم تاکنون نسبت به قدرت تاثیر رسانه‌ها بر مخاطبان سه باور متفاوت در میان صاحب‌نظران وجود داشته است. باور نخست -که تا اواخر جنگ جهانی دوم ادامه داشت- می‌گوید: رسانه‌ها بسیار قدرتمند و بانفوذند و اثر آنها تزریقی است. دومین دیدگاه -که پس از پایان جنگ جهانی دوم شروع شد و تا اواخر دهه ۱۹۶۰ دوام آورد- اعتقاد داشت: رسانه‌ها نمی‌توانند عقاید و شکل یا نگرش مخاطبان را تغییر دهند، بلکه گونه‌های مختلف اطلاعات را ارسال و باورهای موجود را تقویت می‌کنند. این دیدگاه تاثیر رسانه‌ها را محدود می‌دانست.

صفحه ۱۳

گزارش «فرصت امروز» از مدیریت فروشگاه مبلمان

یک مبل‌فروشی و هزار دردسر

شغل مبلمان‌فروشی از آن دسته مشاغلی است که زحمت بسیار دارد...

۱۰

گزارشی از تولید گیاهان گوشتخوار

گوشتخواران در بازار گل می‌کنند

هنوز ذهنیت مناسبی از این فعالیت در ایران وجود ندارد؛ وقتی افراد اسم گیاهان گوشتخوار را می‌شوند با تعجب می‌گویند.

۱۱

راهکارهایی برای افزایش سهم بازار کسب‌وکارهای کوچک

بازاریابی مخفیانه

بررسی روش‌های بازاریابی سنتی نشان می‌دهد که هزینه‌های بالا در تبلیغات سنتی از جمله موانع موجود ...

۱۲

بفرمایید، در این سفر مهمان ما هستید

برلین را ارزان ببینید

شاید یکی از دغدغه‌های امروز گردشگران ایرانی بحث گرانی دلار و البته افزایش هزینه سفرهای خارجی آنهاست.

۱۴

توانمندسازی و پرورش مدیران موفق در گفت‌وگو با محمدرضا اسماعیلی

ضرورت‌ها و زوایای مدیریت تولید مدیر

دکتر محمدرضا اسماعیلی فعالیت‌هایش را از سال ۱۳۷۹ آغاز کرده است.

۱۵

سینمای دفاع مقدس و سرمایه‌گذاری دولت

سینمای دفاع مقدس در وضعیت مناسبی به‌سر نمی‌برد. در واقع خروجی فیلم‌هایی که در سال‌های گذشته در حوزه دفاع مقدس ساخته شده چشم‌گیر نبوده است. دلیل ساده‌ای برای بیان وجود ندارد، اما اگر به صورت مستقیم بخواهیم برخورد کنیم در درجه اول فیلمی خوب از آب درمی‌آید که با تمام ذهن و تمرکز ساخته شود. در درجه بعدی، انگیزه و دغدغه ساخت نیز اهمیت دارد.

فیلم‌هایی که از دفاع مقدس در دهه ۶۰ و ۷۰ ساخته می‌شد به مراتب بهتر از فیلم‌های دو دهه ۸۰ و ۹۰ بوده است. دلیل آن هم وجود کارگردانانی بود که واقعا دغدغه دفاع مقدس را داشتند. مثل مرحوم ملاقلی‌پور، حاتمی‌کیا، درویش و غیره. دوستانی که حالا مدعی هستند نیز در آن سال‌های دور فیلم‌های بهتری ارائه می‌کردند. آن موقع فضا خالص‌تر بود. بعد از آن دو دهه فضا چرخید. دولت تصمیم گرفت در سینمای دفاع مقدس ورود کند. بنابر همین وظیفه با در نظر گرفتن بودجه‌ای برای سینمای دفاع مقدس شروع به سفارش دادن کرد.

صفحه ۱۶

کلینیک کسب‌وکار
سیستم فروش تلفنی ۱۰

سرنخ
از مشاور طراحی ویترین تا تضمین سرمایه‌گذاری در بنادر ۱۱

رسانه
علاج واقعه قبل از وقوع باید کرد! ۱۳

داستان زندگی محمود خلیلی
سفر به خوزستان ۱۶

فرصت امروز

فرم اشتراک

ویژه تهران

فرصت امروز، روزنامه‌ای اقتصادی مدیریتی است. از این جهت می‌توان آن را نخستین در نوع خود دانست. زیرا هرچند روزنامه اقتصادی در فضای رسانه‌ای کشور وجود دارد، اما روزنامه‌ای که در عین پرداختن به مباحث اقتصادی به حوزه مدیریت کسب و کار هم بپردازد، به‌طور مستقل، وجود ندارد.

انتخاب این دو حوزه که در عین تنوع و وسعت موضوعات و اخبار و اطلاعات، بسیار به هم مربوطند و در واقع مکمل یکدیگر در اداره کسب و کارهای گوناگون هستند، به مطالب روزنامه غنا و ویژگی خاصی می‌بخشند و در ضمن طیف خوانندگان آن را بسیار وسیع‌تر می‌کنند.

روزنامه «فرصت امروز» با تدارک صفحات ویژه و خواندنی و منحصربه‌فرد، انتظار دارد که طیف وسیعی از مخاطبان را به خود جلب کند.

هزینه و چگونگی اشتراک روزنامه

۱) وجه مربوط به مدت اشتراک انتخابی خود را به حساب شماره ۶۹۳۶۸۱ بانک سپه کد شعبه ۱۳۷۸ به نام روزنامه فرصت امروز یا از طریق کارت شماره ۵۰۲۲۲۹۱۰۲۹۲۴۹۶۵۱ به نام محمدرضا قدیمی واریز کنید و سپس با شماره تلفن: ۸۸۸۹۵۴۳۳-۰۲۱ (بخش اشتراک) تماس بگیرید.

۲) فرم پرشده را به روزنامه ایمیل کنید. در صورت عدم دسترسی به ایمیل می‌توانید فرم را به همراه کپی واریز به آدرس روزنامه پست کنید. همچنین می توانید از همکاران ما در بخش مشترکین بخواهید به صورت تلفنی فرم اشتراک را برای شما تکمیل کنند.

۳) اشتراک شما حداکثر یک هفته بعد از تایید واریز وجه آغاز می‌شود.

۴) لطفا در صورت تغییر نشانی، امور مشترکین را مطلع فرمایید.

۵) رسید پرداختی را تا پایان مدت اشتراک نزد خود نگه دارید.

نام و نام‌خانوادگی:..... شرکت/ سازمان: .....

شماره فیش بانکی/ شماره پیگیری:..... مورخ:.....

به مبلغ:..... ریال بابت اخذ اشتراک یا تمدید اشتراک ارسال می‌شود.

مدت درخواست اشتراک: ☐ سه ماهه ☐ شش ماهه ☐ یکساله

نشانی:.....

کدپستی:..... تلفن:..... فکس:.....

تلفن همراه:.....

مدت اشتراک	سه ماهه	شش ماهه	یکساله
روزنامه فرصت امروز	۶۰۰/۰۰۰ریال	۱/۱۰۰/۰۰۰ ریال	۲/۰۰۰/۰۰۰ ریال

حکایت برندها

افلک، کمپانی معتقد به اخلاق

احسان صفاپور

«افلک» دومین شرکت بزرگ ارائه‌دهنده خدمات بیمه در جهان و بزرگ‌ترین شرکت ارائه‌دهنده بیمه عمر در ژاپن است. این شرکت درحال‌حاضر در فهرست فورچون در رتبه ۵۰۰ قرار دارد و ۵۰ میلیون نفر را در امریکا و ژاپن تحت پوشش قرار داده است. بیمه افلک در سال اول تاسیس توانست ۶۴۲۶ نفر را تحت پوشش خدمات بیمه‌ای خود قرار دهد. در سال ۱۹۶۴ بیمه افلک تکنیک «فروش خوشه‌ای» را برای معرفی خدمات خود به کارکنان شرکت‌ها ابداع کرد. امروزه بیش از ۹۶درصد از خدمات بیمه‌ای افلک در شرکت‌ها و برمبنای برداشت میزان حق بیمه از دستمزد، به فروش می‌رسد. افلک بیش از ۷۵هزار نماینده فروش در ۵۰ ایالت امریکا، گوام، پورتوریکو و جزایر ویرجین دارد. در ژاپن بیش از ۱۱۰هزار شرکت دارای حق‌امتیاز و بیش از ۱۷هزار آژانس شرکتی مستقل، مسئول فروش محصولات این شرکت هستند.

شرکت بیمه افلک در نیمه دهه هفتاد میلادی به بازار ژاپن وارد شد. این شرکت که در آن زمان سومین شرکت بیمه امریکایی بود که اجازه فروش بیمه در ژاپن را پیدا می‌کرد، همزمان با بالا رفتن سطح آگاهی مردم در مورد بیماری سرطان، محصولی را دراین کشور ارائه کرد که تا آن زمان در ژاپن توسط شرکت‌های بیمه ژاپنی ارائه نمی‌شد. با به‌کارگیری تکنیک فروش خوشه‌ای در ژاپن تا سال ۱۹۸۷ این کشور فراهم‌کننده دوسوم درآمد افلک بود. امروز درآمد این شرکت در ژاپن ۷۵ درصد از درآمد کل این شرکت را تشکیل می‌دهد. در سال ۲۰۰۱ این شرکت برای معرفی و توسعه نخستین پوشش بیمه‌ای خود برای تصادفات، کمپینی را در ژاپن راه‌اندازی کرد که توسط نشریه وال‌استریت‌ژورنال به‌عنوان یکی از ۱۰ کمپین تاثیرگذار سال معرفی شد.

در سال ۱۹۹۰ دنیل پی آموس به‌عنوان مدیرعامل شرکت رسمی افلک انتخاب شد. پس از تلاش‌های متعدد ناموفق برای جا انداختن برند افلک در میان مردم، در تاریخ اول ژانویه سال ۲۰۰۰ آقای آموس با بی‌پروایی «مرغابی افلک» را به امریکاییان معرفی کرد. این شخصیت انیمیشنی که در تبلیغات تلویزیونی شرکت ظاهر می‌شد، توسط یکی از مدیران شرکت تبلیغاتی کاپلان تیلور طراحی شد. او که با فکر ساخت یک نشان به یادماندنی برای افلک درگیر بود هنگام قدم زدن در پارک درحالی‌که نام افلک را زمزمه می‌کرد، متوجه شد که آهنگ این نام به صدای مرغابی شبیه است و نشان مرغابی را برای افلک انتخاب کرد. این انتخاب موفق بازاریابی که در ۳۰ آگهی تبلیغاتی استفاده شده، امروز به‌عنوان یک نشان محبوب در فرهنگ عامه امریکاییان شناخته شده است.

شرکت افلک در تاریخ حیات خود، با اجرای شیوه‌های خاص خود، به‌عنوان شرکتی پایبند به اخلاق، شهرت یافته است. «دن افلک» مدیرعامل شرکت در سال ۲۰۰۷ برای نخستین‌بار رای‌گیری از سهامداران در مورد میزان دستمزد مدیران اجرایی را پیشنهاد داد و این پیشنهاد به تصویب هیات‌مدیره رسید. این مصوبه که به «در مورد پرداخت‌ها نظر دهید» معروف شد، این امکان را به سهامداران می‌داد که نظر خود را در مورد میزان مطلوب حقوق و پاداش مدیران اجرایی با توجه به میزان موفقیت شرکت ابراز و اعمال کنند. در ماه می سال ۲۰۰۸ سهامداران با ۹۳ درصد رأی موافق، سیاست‌های شرکت را در زمینه دستمزد و پاداش پرداختی به کارکنان مورد تایید قرار دادند. از این تاریخ به بعد نیز رای‌گیری در مورد پرداختی‌ها هر ساله صورت گرفته و سهامداران نیز همواره سیاست‌های شرکت را تایید کرده‌اند. «مجله اتیسفر» (که هرساله فهرستی از اخلاقی‌ترین شرکت‌های جهان را معرفی می‌کند) از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۰ به‌طور متوالی بیمه افلک را به‌عنوان اخلاقی‌ترین شرکت جهان شناخته است. «موسسه رپیوتیشن» هم در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ بیمه افلک را به‌عنوان خوشنام‌ترین شرکت بیمه جهان معرفی کرده است. در سال ۲۰۰۹ این شرکت یک کمپین جدید برای بازاریابی ایجاد کرد. این کمپین عناصر بازاریابی سنتی را با ابزارهای رسانه‌ای مدرن مانند فیس‌بوک و توییتر درمی‌آمیزد تا به این‌وسیله خدمات افلک را به مصرف‌کنندگان معرفی کند. به‌علاوه تبلیغات افلک در تلویزیون و روزنامه‌ها به این شرکت کمک کرده تا همچنان در صنعت بیمه پیشرو باشد.

از میان خبرها

شبکه اینترنتی پلی‌استیشن قربانی حمله سایبری

شبکه‌های اینترنتی پلی‌استیشن و سونی اینترتیمنت روز دوشنبه قربانی یک حمله سایبری شدند. شبکه پلی‌استیشن که برای بازی آنلاین طراحی شده و ۵۲میلیون کاربر دارد از طریق ایجاد ترافیک مصنوعی مختل شده است. همچنین در همین روز هواپیمایی که در آن رییس شاخه امریکایی سونی آنلاین اینترتیمنت حضور داشته مورد تهدید قرار گرفته است. شرکت سونی اعلام کرده شخص یا گروهی را که تحت عنوان «لیزرد اسکواد» به معنای «جوخه مارمولک» فعالیت دارد، مسئول این اقدامات می‌داند. «لیزرد اسکواد» روی شبکه توییتر مسئولیت این حملات را بر عهده گرفته است.

کلینیک کسب‌وکار (۴۸)

سیستم فروش تلفنی

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.

پرسش: یک سیستم فروش تلفنی برای شرکتم راه‌اندازی کرده‌ام که درکنار سیستم فروش سنتی، منجر به فروش بیشتر شرکتم شود. تبلیغات نسبتا خوبی هم انجام داده‌ام، اما فروشم تغییری نکرده. چه کمکی می‌توانید به من بکنید؟

پاسخ کارشناس: چند اشکال ممکن است در سیستم شما وجود داشته باشد. نخست آنکه نوع تبلیغات شما مناسب نبوده است. تبلیغات کالا برای فروش تلفنی ملاحظات خاص خود را دارد. برای مثال چون مشتری از نزدیک کالا را نمی‌بیند، بسیار مهم است که عکس کالای شما در ابعاد مختلف با کیفیت بالا درآگهی شما وجود داشته باشد. ابعاد کالا هم باید دقیقا روشن باشد یا با چیزی که برای مخاطب اندازه مشخصی دارد مثل اجزای بدن انسان، مقایسه شود. همچنین مشخصات فنی و قیمت دقیق باید در کنار ویژگی‌های اصلی که ممکن است در شعار یا تیتر آگهی شما آمده باشد، ذکر شود. علاوه براین رسانه‌های مکتوب برای این منظور بهتر ازسایر رسانه‌ها عمل می‌کنند. به ابزارهای مکمل مانند سایت نیز توجه داشته باشید. اگر درکنار آگهی‌های شما افراد بتوانند برای دریافت اطلاعات تکمیلی به سایت مراجعه کنند، کارآمدی سیستم شما بسیار بیشتر می‌شود.

نکته دیگر آن است که فروش تلفنی هم مانند سایر شیوه‌ها ملاحظات خاص خود را دارد و اپراتورهای شما باید دراین باره آموزش ببینند. چند کتاب خوب هم دراین زمینه در بازار وجود دارد و مطالب اینترنتی فراوانی هم دراین زمینه موجود است. اپراتورهای خود را تشویق کنید این مقالات را مطالعه کنند. همچنین اطلاعات اپراتورهای شما باید از کالایی که می‌فروشند بسیار زیاد باشد و بتوانند بدون مکث به پرسش‌های مشتری پاسخ دهند تا اعتماد وی جلب شود. روابط عمومی خوب و خوش‌صحبتی باید جزو لاینفک توانایی‌های اپراتورهای شما باشد. درضمن فروشندگان شما باید انگیزه داشته باشند. برای اپراتورهای خود پورسانت تعیین کنید. به‌طوری‌که هرچه بیشتر بفروشند، درآمد آنها بیشتر شود. نکته سوم هم سیستم فنی شماست. شماره‌های کوتاه چهاررقمی و همچنین اشغال نبودن خط تلفن و منتظر نگه نداشتن مشتری پشت خط هم می‌تواند بسیار مهم باشد.

گزارش «فرصت امروز» از مدیریت فروشگاه مبلمان

یک مبل‌فروشی و هزار دردسر

سهراب علی‌اکبری

شغل مبلمان‌فروشی از آن دسته مشاغلی است که زحمت بسیار دارد، اما این زحمات از دید بسیاری از خریداران پنهان است و بر این باور هستند که صاحبان این شغل زیر باد کولر می‌نشینند و اگر مشتری وارد مغازه شد از جای خود بلند می‌شوند تا به آنها در مورد محصول مورد نظرشان توضیح دهند، اما واقعیت ماجرا این است که شغل مبلمان‌فروشی هم مثل باقی مشاغل دردسرهای خاص خودش را دارد.

درست است که فعالیت در این شغل، سود زیادی دارد، اما مهم اینجاست که شما در کدام رسته از این بازار فعالیت دارید. برای آشنایی با ریزه‌کاری‌های این شغل، به سراغ یکی از فعالان در بازار مبل یافت‌آباد رفتیم.

امید رحیمی، یکی از فعالان جوان بازار چوب و مبلمان است که چند سالی از عمر خود را برای فراگرفتن زیر و بم بازار صرف کرده تا بتواند به‌صورت مستقل فعالیت خود را ادامه دهد. او به ما می‌گوید که شش سال است وارد بازار مبل شده و در این مدت توانسته اعتبار خوبی برای خود کسب کند. رحیمی اعتبار شخصی را که در بازار فعالیت می‌کند، مهم‌ترین شاخص فعالیت در این عرصه دانست؛ به این دلیل که بیشتر خریدوفروش‌هایی که انجام می‌شود و همچنین اجناسی که در مغازه است اغلب به‌صورت اعتباری داده می‌شود.

رحیمی اضافه می‌کند: اگر یک فرد اعتبار خوبی نداشته باشد، باید سرمایه عظیمی در اختیار داشته باشد تا همه محصولاتی را که قصد دارد در ویترین مغازه بگذارد به‌صورت نقدی خریداری کند.

مافیای مبل‌فروشی

رحیمی حضور مافیا در بازار مبل را بزرگ‌ترین معضل این صنف دانسته و می‌گوید: برخی افراد کارشان این است که مدل‌های جدیدی که در بازار وجود دارد را به فروشگاه‌های دیگر ارائه می‌دهند و همین مسئله باعث شده یک مدل در مدت کوتاه در بازار به طرز عجیبی زیاد شود. به‌عنوان مثال مدیر یک فروشگاه برای طراحی یک مبلمان خاص به یک طراح هزینه‌ای را می‌پردازد تا کالای او منحصربه‌فرد باشد. با احتساب همه هزینه‌ها یک دست مبلمان برای او یک میلیون و پانصد هزار تومان تمام می‌شود و قصد دارد آن را به مبلغ یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان به فروش برساند، اما همان مبل پس از کمتر از دو روز نمایش در همان حوالی با قیمت یک میلیون و ۴۰۰ هزار تومان در حال عرضه است و فروختن این مبلمان باکیفیت در مقایسه با آن مبلمان شبیه به این مدل که در آن از مواد کمتری استفاده شده به عهده یک مدیر باتجربه است تا بتواند خریدار را قانع کند که کدام بهتر است.

> **وجود نور زیاد در مغازه باعث می‌شود مشتری زود از مغازه خارج شود به این دلیل که نور زیاد تاثیر مستقیمی روی اعصاب دارد و همین امر باعث می‌شود مشتری ناراضی شده و بدون خرید مغازه شما را ترک کند**

ریزه‌کاری‌های مدیریتی

یک فروشگاه مبلمان‌فروشی را در نظر بگیرید، چند دست مبل و میز نهارخوری و چند چراغی که به آنها جلوه‌ای خاص می‌بخشد. شما به‌عنوان مدیر این مجموعه باید چند نکته کلیدی را در نظر داشته باشید. یکی از این نکات نور مغازه است. دقت کنید که وجود نور زیاد در مغازه باعث می‌شود مشتری زود از مغازه خارج شود به این دلیل که نور زیاد تاثیر مستقیمی روی اعصاب دارد و همین امر باعث می‌شود مشتری ناراضی شده و بدون خرید مغازه شما را ترک کند.

البته نباید نور مغازه آن‌قدر کم باشد که فرد احساس ناامنی کند. همان‌طور که نور زیاد باعث نارضایتی مشتری می‌شود نور کم هم مشتری را حتی ترغیب به ورود به مغازه نمی‌کند چه برسد به اینکه بخواهد خرید کند. راه‌حل چیست؟ به گفته رحیمی، راه‌حل این موضوع این است که باید از نورهای متمرکز استفاده کنید تا تشعشع آن تنها روی مبل یا میز نهارخوری یا هر محصول دیگری که دارید بیفتد. نورپردازی به گفته مدیران فروشگاه مبل مهم‌ترین و اساسی‌ترین موضوعی است که باید موردتوجه قرار گیرد. نورپردازی مناسب باعث می‌شود مشتری بتواند کالایی را که مورد نظر دارد بهتر مشاهده کند. از طرفی این موضوع برای شما نیز اقتصادی‌تر به نظر می‌رسد؛ به این دلیل که جلوه دادن به یک محصول خاص دلیلی می‌شود تا خریدار انتخاب آسوده‌تری داشته باشد و دست خالی از مغازه بیرون نرود.

دکور دیوار و ست پرده

نکته دیگری که مدیران فروشگاه باید به آن توجه کنند، ویترین و نوع چیدمان مبلمان در مغازه است. به‌طور معمول در یک فروشگاه سه تا پنج نوع مبلمان مختلف می‌توان برای نمایش قرار داد. البته نیازی نیست که همه صندلی‌های یک مبلمان در مغازه گذاشته شود و تنها قسمتی از آن برای نمایش کفایت می‌کند. بعد از اینکه مبلمان‌ها را در مغازه قرار دادید، باید دکورهایی روی دیوار نصب کنید. دکورهایی که شما روی دیوار نصب می‌کنید فروشی نخواهند بود، اما ویژگی‌های محصول شما را بهتر نمایش خواهد داد. همچنین پرده‌ای همرنگ با پارچه مبل یا شبیه به آن باید در کنار آن بگذارید تا جلوه محصول شما بهتر باشد. توجه داشته باشید که مبلمان نباید در پستوی مغازه و به دور از چشم خریداران باشد.

نوع فعالیت در مناطق مختلف

اگر در بازار اصلی مبل مشغول فعالیت هستید، نیاز چندانی به تبلیغات ندارید؛ به این دلیل که همه این بازار را می‌شناسند و برای خرید به آنجا مراجعه می‌کنند. نوع تبلیغات شما معرف شخصیتی است که در بازار از کسب‌وکار خود به مشتری خود معرفی می‌کنید، اما اگر خارج از بازار و در یک خیابان فعالیت دارید تبلیغات شما باید به‌صورت مداوم باشد تا زمانی‌که افراد ساکن در آن منطقه شما را به خوبی بشناسند و برای خرید به شما مراجعه کنند. در این صورت باید سعی کنید به مشتریان خود بقبولانید که خرید از شما توجیه اقتصادی دارد و دیگر نیازی نیست راه زیادی را برای رفتن به بازار مبل طی کنند.

کتابخانه

انگیـــزش

همه ما رویاهایی در سر داریم و مایلیم آنها را به واقعیت تبدیل کنیم، اما کمتر بر پایه آنها عمل می‌کنیم. همه ما برنامه‌هایی در زندگی داریم که عاشق انجام دادنشان هستیم، اما کار دیگری می‌کنیم. بسیاری از محدودیت‌های خودساخته یا تحمیل شده از بیرون، ما را از رویاها و آرزوهایی که سال‌ها در حسرت‌شان بوده‌ایم دور و وادار به تسلیم در برابر شرایط موجود می‌کند. نگرانی از شکست کسب‌وکار، از بین رفتن موقعیتی که در آن به‌سر می‌بریم یا آدم‌های پیرامون‌مان، ترس از امتحان کردن تجربه‌های جدید، همه و همه ما را از تصمیمات بزرگ دور می‌کند.

ما باید باور کنیم که قادر به تغییر شرایط هستیم و می‌توانیم شغل، حرفه، تحصیلات، مهارت‌ها، علایق، دوستان، محل کار، مکان زندگی، نوع لباس پوشیدن، اتومبیل و وضع مالی خود را تغییر دهیم. می‌توانیم مدیر موفق، کارمند شایسته، کاسب پولدار، دانشمند برجسته یا هنرمندی پرآوازه شویم. فقط باید بپذیریم که قادریم شرایط موجود را تغییر دهیم و برای همه اینها فقط به انگیزش نیاز داریم.

کتاب «انگیزش» به ما می‌آموزد که انگیزش احساسی بسیار قوی است که براساس آن عمل می‌کنیم و میلی است که به ما می‌گوید باید کاری انجام دهیم، بنابراین انجام می‌دهیم. انگیزش، تنها خواستن یک چیز نیست، بلکه حرکت کردن و عمل کردن است. انگیزش یکی از حیاتی‌ترین عوامل سوق‌دهنده در موفقیت‌های شخصی و کاری است. بدون انگیزش هیچ کاری صورت نمی‌گیرد.

کتاب «انگیزش» کتابی است برای افراد اهل عمل و برای کسانی که می‌خواهند اهل عمل شوند. این کتاب به شما می‌آموزد که چگونه نتیجه را پیش‌بینی و هدف‌ها را تعیین کنید و هدف‌های عینی را به طریقی که مردم را به سمت تحقق آن سوق دهد، منتقل کنید.

کتاب حاضر در سه بخش تالیف شده که شامل انگیزش بنیادی، انگیزش علمی و انگیزش پیشرفته است. نویسنده کتاب «تام گورمن» است و به دست «سینا قربانلو» ترجمه شده است. کتاب حاضر ۱۸۴ صفحه و قیمت آن ۳۶۰۰۰ ریال است.

مسیر ثروت

۱۳ جمله به‌دردبخور درباره پول

ترجمه: سارا گلچین

پول را همه دوست دارند. فرقی نمی‌کند صاحب مغازه کوچک سر کوچه باشد، یا کمدین و نویسنده بزرگ. این دوست داشتن هم واقعی و هم فراگیر است. در این میان بعضی‌ها حرف‌هایی درباره پول می‌زنند که در نگاه اول جالب و با کمی دقیق‌تر شدن آموزنده به نظر می‌رسد. آنچه پیش روی شماست، حرف‌هایی است از کسانی که ممکن است بشناسید. کسانی که اکثرشان ستاره آسمان طنز بوده و هستند. حرف‌های این طنازها اگرچه خنده دار به نظر می‌رسد، اما در دل خود آموزه‌هایی دارد که در مسیر ثروت به کار می‌آید.

۱- پول مثل حس ششم است. پس نمی‌توان بدون داشتن پنج حس دیگر از پول استفاده کرد. (ویلیام سامرست موآم ،داستان نویس و نمایشنامه نویس انگلیسی)

۲- پول اگر برایتان شادی به ارمغان نیاورد دستکم به شما کمک می‌کند که در آسایش مالی، بدبخت باشید! (هلن گرلی براون، ناشر و تاجر امریکایی)

۳- پول بهتر از دارایی است، اگر فقط به جنبه مالی قضیه نگاه کنید (وودی آلن، کمدین، بازیگر، کارگردان، نویسنده و موسیقیدان امریکایی)

۴- پول مهم‌ترین اولویت زندگی نیست، بلکه این عشق است که در زندگی حرف اول را می‌زند. خوشبختانه، من عاشق پول هستم. (بازیگر و کمدین امریکایی)

۵- بهترین راه برای دوبرابر کردن پولتان این است که آن را تا کنید و توی جیب‌تان بگذارید. (کین هابارد، روزنامه نگار، طنزپرداز و کاریکاتوریست امریکایی)

۶- بانک جایی است که به شما پول قرض می‌دهد اگر و تنها اگر بتوانید ثابت کنید که به آن پول نیازی ندارید. (باب هوپ، بازیگر، کمدین، خواننده، مولف و ورزشکار معروف‌امریکایی-انگلیسی)

۷- هر روز که از خواب بیدار می‌شوم، به وب‌سایت فوربس سری می‌زنم و اگر نامم در فهرست پولدارترین‌ها نبود، سرکارم حاضر می‌شوم. (رابرت اوربن، نویسنده طنز)

۸- پول معمولا هزینه زیادی را به افراد تحمیل می‌کند. (رالف والدو امرسون، فیلسوف و نویسنده امریکایی)

۹- کسب‌وکار هنر بیرون کشیدن پول از جیب دیگران است بدون اینکه منجر به مشکل و درگیری شود. (مکس آمستردام)

۱۰- من در واقع پول را دوست ندارم، اما این موضوع واقعا مرا عصبی می‌کند. (جو لوئیس، بوکسور امریکایی)

۱۱- بسیاری از مردم پول‌هایی هزینه می‌کنند که با درآمدشان سازگار نیست، چیزهایی می‌خرند که احتیاجی به آن ندارند و با این کار دنبال تحت تاثیر قرار دادن کسانی هستند که دوستشان ندارند. (ویلیام اسمیت، بازیگر، خواننده، دوبلور و تهیه‌کننده امریکایی)

۱۲- اکثر مردم فقط سخت کار می‌کنند در حدی که اخراج نشوند و فقط در حدی پول می‌گیرند که کارشان را ترک نکنند. (جرج کارلین، کمدین، بازیگر، منتقد اجتماعی و نویسنده امریکایی)

۱۳- همیشه باید به اندازه درآمدتان زندگی کنید، حتی اگر مجبور شوید که برای این کار وام بگیرید. (جاش بیلینگز، کمدین امریکایی)

از میان خبرها

بیشتر کارمندان اپل مذکر و سفیدپوست هستند

شرکت اپل همانند سایر شرکت‌های بزرگ جهان آمار تفکیک جنسیتی و قومیتی کارمندان خود را منتشر کرد. این موضوع در شرایطی انجام شد که اتهامات فراوانی مبنی بر نژادپرستی به اپل زده می‌شد ولی آمار نشان از این دارد که براساس نسبت جمعیت در مناطق کاری اپل، آمار تقسیم کارمندان این شرکت معقول و معمولی است. به گزارش رایورز، این آمار در سه رده مختلف نیروهای مدیریتی، نیروهای فنی و کارمندان و کارگران غیرفنی طبقه‌بندی‌شده است و نشان از این دارد که ۷۰ درصد از کل کارمندان اپل را مردان تشکیل می‌دهند. در این میان این نسبت در رده‌های مختلف متفاوت است و کمترین میزان مشارکت بانوان در شرکت اپل نیز به بخش فنی بازمی‌گردد که ۸۰ درصد کارمندان این بخش را مردان تشکیل می‌دهند. در بخش نیروهای مدیریتی اوضاع کمی بهتر است و اپل ۲۸درصد از مدیران خود را از میان جامعه نسوان برگزیده است. در رده نیروهای غیرفنی آمار اپل برای بانوان به بهترین حالت در این شرکت می‌رسد و بیش از یک‌سوم کارمندان غیرفنی اپل را بانوان تشکیل می‌دهند. در زمینه تفکیک نژادی نیز کارمندان سفیدپوست اپل با درصد بسیار کمی بیشتر از کارمندان سیاه‌پوست آن هستند این آمار برای سفیدپوستان و سیاه‌پوستان برابر با ۵۵درصد در مقابل ۴۵درصد کل نیروهای کاری است. علاوه بر اپل شرکت‌هایی مانند گوگل و آمازون و فیس‌بوک نیز تفکیک جنسیت و نژاد کارمندان خود را اعلام کرده‌اند تا از این اتهامات دور بمانند.

اخبار

افزایش بهره‌وری با سرمایه‌گذاری در کشاورزی

وزیر اسبق کشاورزی گفت: کشاورزی ایران با ادامه این وضعیت و فشار بر منابع پایه، نفس‌های آخر خود را می‌کشد.
عیسی کلانتری در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: همان‌گونه که وزیر جهاد کشاورزی اعلام کرد که کشاورزی ایران در مسیر ۴۰ سال پیش اروپا قرار دارد، وضعیت امروز کشاورزی در کشور اصلا خوب نیست و با ادامه این شرایط و فشار آوردن بر منابع پایه، می‌توان گفت کشاورزی ایران نفس‌های آخر خود را می‌کشد.
وی افزود: نمی‌توان این حجم زیاد از آب را برداشت کرد و به کشاورزی با این سبک ادامه داد، چراکه نه تنها منابع آبی رو به پایان است، بلکه دیگر زمین‌های کشور نیز تحمل این همه کشاورزی را ندارند.
دبیرکل خانه کشاورز تاکید کرد: مصرف آب در بخش کشاورزی باید ۳۵ تا ۴۰درصد کاهش یابد و پس از آن باید بررسی شود که در ادامه چگونه برنامه‌ریزی کنیم تا از سهم باقیمانده بیشترین بهره‌وری را از آن کشاورزی کنیم. کلانتری گفت: مسئله مهم در حال‌حاضر نجات آب و منابع آبی کشور است و در مرحله بعد، کشاورزی از اهمیت برخوردار است، بنابراین باید سهم ۹۰درصدی بخش کشاورزی از برداشت آب را کاهش داد.
وی اعلام کرد: می‌توان با کاهش مصرف آب، کاهش سطح زیرکشت، بهره‌وری و تولید را در بخش کشاورزی افزایش داد، اما رسیدن به این هدف نیاز به سرمایه‌گذاری و تغییر نگرش در بهره‌برداران دارد چراکه با ۴/۵میلیون بهره‌بردار دیگر جایی برای افزایش بهره‌وری وجود ندارد.
دبیرکل خانه کشاورز اظهار کرد: عمده بهره‌برداران و کشاورزان بدون سرمایه، کم‌سواد و به‌صورت سنتی تولید در بخش کشاورزی را انجام می‌دهند که باید سیاست‌ها و نگرش‌های بهره‌وری تغییر پیدا کند تا انتظار افزایش عملکرد تولید محصولات کشاورزی در واحد سطح را داشت. کلانتری افزود: بهره‌وری آب در بخش کشاورزی پایین است و براساس آمار رسمی دولت بیش از ۹۰درصد آب کشور در بخش کشاورزی مصرف می‌شود و مابقی آن در بخش‌هایی مانند بهداشت، صنعت، شرب و غیره مورد استفاده قرار می‌گیرد، بنابراین برای نجات آب کشور باید ابتدا به کاهش مصرف آب در بخش کشاورزی فکر کنیم.
وی درباره کاهش نرخ تسهیلات بخش کشاورزی از ۲۲ به ۱۷درصد گفت: اگرچه در گذشته عدد رسمی برای نرخ سود تسهیلات بخش کشاورزی ۱۴درصد اعلام شده بود، اما در عمل تسهیلاتی با این نرخ سود به بخش کشاورزی پرداخت نمی‌شد و عمدتا این نرخ سود برای بهره‌برداران ۲۲درصد بود، بنابراین با کاهش آن به ۱۷درصد می‌توان گفت کشاورزان راضی‌تر نسبت به گذشته هستند که البته امیدواریم این نرخ سود اعلام شده در مرحله پرداخت نیز عملی شود.

افق مالیاتی ۴ ساله برای سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شود

رییس اتاق بازرگانی تهران با تاکید بر اینکه سرمایه‌گذاری در زمینه بازار و فناوری نیاز امروز اقتصاد کشور است، خواستار در نظر گرفته شدن افق مالیاتی چهارساله برای سرمایه‌گذاری شد.یحیی آل‌اسحاق، رییس اتاق بازرگانی تهران در مراسم افتتاح مرکز جذب و خدمات سرمایه‌گذاری استان تهران گفت: جایگاه سرمایه‌گذاری خارجی بسیار بالاست و به جز اثرات معمولی اثرات مضاعفی نیز دارد.وی بیان کرد: پول عنوان ثانویه است؛ در برنامه پنجم توسعه ۷۰۰ میلیارد دلار برای سرمایه‌گذاری در نظر گرفته شده بود اما این میزان با توجه به نیازهای اصلی جامعه رقم بالایی نیست. در واقع در حال حاضر نیاز به سرمایه‌گذاری در بخش بازار و فناوری داریم.
به گزارش ایسنا، آل‌اسحاق افزود: ایرانیان داخل و خارج کشور می‌توانند از این برآوردها بهره بگیرند. شاخص سرمایه‌گذاری، حوزه‌های مختلف را برنامه‌ریزی و زمینه‌سازی می‌کند حتی در مورد شاخص امنیت منطقه‌ای نیز می‌تواند تاثیرگذار باشد.رییس اتاق بازرگانی تهران در ادامه بیان کرد: استان تهران الگوی کشور است و باید مورد توجه قرار بگیرد.وی افزود: فضای امروز کشور برای بخش خصوصی نوعی آرامش را به همراه دارد و دلیل عمده آن سرمایه‌های عظیمی است که به سمت بازرگانی رفته است و اگر این حرکت زمان بگیرد می‌توان استفاده بیشتری از آن کرد. مشکلات ویژه این حوزه تدابیر اجرایی و بروکراسی فضای کسب‌وکار است که معضلات جدی به همراه دارد.آل‌اسحاق بیان کرد: یک مرکز حقوقی برای حل و فصل مسائل حقوقی مربوط به سرمایه‌گذاری نیز باید ایجاد شود تا به مشکلات سرمایه‌گذاران رسیدگی شود.رییس اتاق بازرگانی تهران اضافه کرد: یکی دیگر از مسائلی که باید به طور جدی پیگیری شود مسائل مربوط به مالیات است، زیرا سرمایه‌گذاری سوددهی بلندمدت دارد و بهتر است افق چهار ساله برای آن در نظر گرفته شود.وی در پایان گفت: اتاق تهران با مشارکت استانداری در حال برگزاری سمینار فرصت‌های سرمایه‌گذاری در تهران است. این سمینار بیست و نهم دی ماه برگزار می‌شود و امیدواریم استقبال خوبی از آن صورت گیرد.

گزارشی از تولید گیاهان گوشتخوار

گوشتخواران در بازار گل می‌کنند

عباس نعیم امینی

هنوز ذهنیت مناسبی از این فعالیت در ایران وجود ندارد؛ وقتی افراد اسم گیاهان گوشتخوار را می‌شوند با تعجب می‌گویند: چه جالب! و یاد کارتون‌های دوران کودکی‌شان می‌افتند. این نخستین نکته‌ای بود که مدیر فروش شرکت بیشه سرخ در صحبت‌هایش به آن اشاره کرد. حوزه‌های تولید در بخش کشاورزی آن قدر گسترده است که باوجود پرداخت زیاد، اما هنوز چیزهای جدیدی برای عرضه کردن و سرمایه‌گذاری دارد. یکی از این فرصت‌ها پرورش گیاهان گوشتخوار است؛ موضوعی تقریبا ناشناخته و جالب که در این گزارش بیشتر با آن آشنا خواهید شد.

شروع سرمایه‌گذاری و امکانات لازم

امروز می‌خواهیم فرصتی را برایتان معرفی کنیم که نه احتیاج به زمینی با وسعت زیاد دارد، نه برای سالن تولید سوله می‌خواهد و نه سرمایه آنچنانی. سالن تولید شما برای شروع کار تنها یک آکواریوم ۲/۵ در ۱/۲ متری و به ارتفاع ۶۰ سانتی‌متر است که حدود۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان برایتان آب می‌خورد. توجه داشته باشید که سقف آکواریوم باید پوشیده باشد. یا حتی می‌توانید این فضای آکواریومی را با یک چارچوب فلزی یا چوبی فراهم کنید و به جای شیشه از نایلن استفاده کنید که حدود ۱۰۰ تا ۱۵۰هزار تومان هزینه برمی‌دارد. در این فضا می‌توان ۱۴۴۰ گیاه گوشتخوار کشت کرد که معمولا در ایران گیاه ونوس متداول‌تر از سایر گونه‌هاست. هر نشا یک ماهه ونوس حدود ۷۰۰۰ تومان در بازار قیمت دارد که سر جمع باید حدود ۱۰ میلیونی برای این کار کنار بگذارید علاوه براین یک دستگاه بخور سرد برای یونیزه کردن بخار آب برای فضای داخلی آکواریوم نیاز است که باعث می‌شود محیط خوب و مرطوبی برای گیاه فراهم شود؛ قیمت فعلی این دستگاه در بازار ۱۸۰هزار تومان است. برای تامین نور مناسب و انجام عمل فتوسنتز سه عدد لامپ دو پایه فلورسنت لازم است. (هر عدد لامپ فلورسنت ۳۰هزار تومان) برای رشد گیاهان گوشتخوار بین ۲۷۰۰ تا ۶۴۰۰ کلوین نور جهت انجام عمل فتوسنتز نیاز است که این سه لامپ می‌تواند این نور را تامین کند. توجه داشته باشید به هیچ‌وجه از لامپ‌های معمولی یا مهتابی استفاده نکنید این کار باعث از بین رفتن گیاهان‌تان می‌شود در نهایت باید ۳۰ هزار تومان هم برای خرید دستگاه تایمر به منظور تنظیم نور و زمان روشن و خاموش شدن لامپ‌ها و دستگاه بخور بپردازید که معمولا از هشت صبح تا هشت شب در نظر گرفته می‌شود.

فرآیند تولید و سود بازار

درحال‌حاضر حدود ۲۵۰گونه گیاه گوشتخوار شناخته شده که از این میان ونوس استاندارد و نپنتس کوهی در ایران به تولید تجاری رسیده است. کشت ونوس رواج بیشتری دارد و از لحاظ اقتصادی به صرفه‌تر است؛ گونه‌های دیگر مانند سرالیناو نپنتس به دلیل دوره بلوغ طولانی‌مدت (۵ سال) احتیاج به حوصله بیشتری دارد چون خواب سرمایه در این گونه‌ها بیشتر است. در مورد گونه دروسرا نیز مانند ونوس دوره کشت و بلوغ مناسبی دارد، اما قیمت بالای نشای آن هزینه اولیه سرمایه‌گذاری را بسیار بالا می‌برد. هر دانه نشای دروسرا در بازار تا ۴۰هزار تومان قیمت دارد و این یعنی چیزی حدود ۶ برابر سرمایه اولیه برای خرید نشاهای ونوس لازم است. بستر کشت این گیاهان گوشتخوار نوع خاصی از خاک است که در ایران تولید نمی‌شود و باید از کشورهای دیگر وارد شود ولی در بازار موجود و هر بسته ۳۰۰ لیتری آن حدود ۱۸۰ هزار تومان قیمت دارد. برای یک دوره کشت با مشخصات ذکر شده تنها به ۱۰۰لیتر آن نیاز دارید ولی مجبورید کل بسته را یکجا خریداری کنید. مهم‌ترین قسمت نگهداری و تولید گیاهان گوشتخوار مسئله آبیاری و تنظیم رطوبت محیط است که در رشد و بلوغ گیاه بسیار موثر است؛ فرآیند آبیاری بسته به شیوه رسیدگی و شرایط محیطی فضای کشت متفاوت است و در این زمینه نیاز به تجربه کاری بالا دارید. فرآیند تنظیم رطوبت محیط

> **پرورش گیاهان گوشتخوار در ایران صنعت نوپایی است و هنوز بسیاری از افراد ذهنیت درستی از آن ندارند، بنابراین باید بتوانید محصول خود را معرفی کرده و به فروش برسانید**

کشت توسط دستگاه بوخور صورت می‌گیرد؛ برای این کار می‌توانید از یک بطری چهار لیتری آب شرب استفاده کنید. علاوه بر این برای آبیاری گیاه باید از آب دی یونیزه استفاده کنید که هر ۲۰ لیتر آن بین ۱۶ تا ۲۰ هزار تومان قیمت دارد. پس از ۷ ماه گیاه به مرحله‌ای می‌رسد که می‌تواند از حشرات محیط تغذیه کند، برای این کار یک روز در هفته در آکواریوم را باز می‌گذارید. این گیاهان تقریبا از تمامی حشرات از قبیل پشه، مگس پروانه و غیره تغذیه می‌کنند. توجه داشته باشید که مورچه و عنکبوتیان در رژیم غذایی گیاه‌تان جای نگیرد چون در این صورت موجب از بین رفتن یکی از تله‌های گیاه می‌شود البته نگران نباشید چون هر گیاه حدود ۱۰ تله برای تغذیه در اختیار دارد که از بین رفتن یکی از تله‌ها مسئله خیلی مهمی نیست. تقریبا پنج تا هفت ماه طول می‌کشد تا گیاه به مرحله فروش برسد. هر گیاه بالغ حدود ۴۰ تا ۶۰هزار تومان به فروش می‌رود، البته اگر توان نگهداری گیاه را داشته باشید و کمی صبر و تحمل، می‌توانید یک بستر کشت بزرگ‌تر فراهم کنید تا گیاه بزرگ‌تر شود و ارزش افزوده بیشتری برایتان داشته باشد به طوری که یک گیاه ۱۲ تا ۱۵ ماهه در بازار ۱۲۰ تا ۱۵۰هزار تومان خرید و فروش می‌شود. در نهایت می‌توانید یک سود ۲۵ تا ۱۰۰هزار تومانی به ازای هر گیاه برای خود در نظر بگیرید که می‌تواند سود مناسبی محسوب شود طبیعتا هر اندازه حوزه فعالیت‌تان را گسترده‌تر کنید و گیاهان بیشتری پرورش دهید سود بیشتری در انتظارتان است که البته هزینه اولیه بیشتری هم باید برای خرید نشاهای گیاه پرداخت کنید.

شرایط بازار، فرصت‌ها و تهدیدها

برای سودآوری در این کار نخستین و مهم‌ترین نکته مسئله بازاریابی و فروش است.پرورش گیاهان گوشتخوار در ایران صنعت نوپایی است و هنوز بسیاری از افراد ذهنیت درستی از آن ندارند، بنابراین باید بتوانید محصول خود را معرفی کرده و به فروش برسانید. یکی از این راه‌ها تبلیغات صحیح و مناسب است که پیشنهاد کارشناسان «فرصت امروز» به شما استفاده از تبلیغات اینترنتی است زیرا هم هزینه کمتری دارد و هم برد تبلیغاتی بالایی. می‌توانید یک وب‌سایت برای فعالیت و معرفی کار خود طراحی کنید. با توجه به اینکه به گفته فرزاد فهیمی مدیر فروش شرکت بیشه سبز، شناخت مناسبی از این گیاهان در ایران وجود ندارد، بنابراین دایره مشتریان شما بسیار محدودتر از سایر فعالیت‌های تولیدی است. روابط عمومی بالا و خلاقیت در ارائه محصول می‌تواند تضمین‌کننده فروش و ادامه فعالیت‌تان در بازار باشد.
وی در ادامه افزود: محدود بودن فعالان بازار چه در حوزه تکثیر و تولید و چه در حوزه فروش و ناشناخته بودن این فعالیت بهترین فرصت شما برای ورود به بازار است. جالب است بدانید تعداد کل تولیدکنندگان عمده در این حوزه به تعداد انگشتان دست هم نمی‌رسد.

یک توصیه جالب برای ورود به بازار

فهیمی درباره تهدیدهای موجود در بازار گفت: مهم‌ترین عاملی که می‌تواند سرمایه شما را به مخاطره بیندازد رسیدگی نامناسب و تلف شدن گیاه است، از سوی دیگر بازاریابی و مباحث مربوط به فروش هم از اهمیت بالایی برخوردار است.
این فعال بازار در پایان توصیه جالبی هم برای ورود به این بازار داشت. فهیمی در پاسخ به این پرسش که «چه توصیه‌ای برای تازه‌واردها جهت ورود به بازار دارید؟» گفت: پیشنهاد می‌کنم کسانی که می‌خواهند این کار را شروع کنند ابتدا چند عدد از این گیاه را از تولیدکنندگان خریداری و سعی کنند آنها را در بازار به فروش برسانند اگر توانستند این کار را انجام دهند می‌توانند به این عرصه پا بگذارند. حالا با این پیشنهاد جالب آقای مدیر فروش تصمیم با خودتان.
اگر این توانمندی را در خودتان احساس می‌کنید فرصت را از دست ندهید و کار را شروع کنید.

۹۰درصد تسهیلات سرمایه‌گذاری کشاورزی قرض‌الحسنه است

مدیرعامل شرکت مادر تخصصی صندوق حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری کشاورزی گفت: از ابتدای تشکیل صندوق تا پایان تیرماه سال ۹۳، ۹۰درصد تسهیلات پرداختی، قرض‌الحسنه و با کارمزد حداکثر چهار درصد بوده است.
سیدعبدالکریم رضوی‌اردکانی، مدیرعامل شرکت مادر تخصصی صندوق حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری کشاورزی در گفت‌وگو با فارس، در مورد نحوه ارائه وام‌های ارزان‌قیمت این صندوق به کشاورزان، گفت: صندوق‌های استانی و تخصصی سهامدار ما محسوب می‌شوند بنابراین وام به این صندوق‌ها اختصاص می‌یابد.
وی افزود: تشکل‌ها بعد از دریافت وام از ما، پول وام را صرف خرید نهاده‌های کشاورزی می‌کنند و نهاده‌های خریداری شده را در بین اعضای خود توزیع می‌کنند که تعداد اعضا و محل آنها کاملا مشخص است. مدیرعامل شرکت مادر تخصصی صندوق حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری کشاورزی تصریح کرد: در صندوق‌های شهرستانی، وام مستقیما به دست کشاورز می‌رسد و خود کشاورز سهامدار محسوب می‌شود. رضوی‌اردکانی اظهار کرد: از کل صندوق‌های موجود ۲۰ درصد شهرستانی، ۰/۴درصد صندوق زنان و بقیه صندوق‌ها استانی و تخصصی هستند. وی افزود: از ۸۴ صندوق غیردولتی حمایت از توسعه بخش کشاورزی ۳۱ صندوق استانی، یک صندوق منطقه‌ای، شش صندوق تخصصی و ملی، ۳۱ صندوق شهرستانی و ۱۰ صندوق زنان است. مدیرعامل شرکت مادر تخصصی صندوق حمایت از توسعه سرمایه‌گذاری کشاورزی اظهار کرد: از مجموع تسهیلات پرداختی صندوق‌های غیردولتی به سهامداران از ابتدای تشکیل تا پایان تیرماه سال ۹۳، ۹۰درصد تسهیلات قرض‌الحسنه با نرخ کارمزد حداکثر چهاردرصد از محل منابع داخلی صندوق‌ها و شرکت مادر تخصصی تامین شده است.

افزایش ۱۶۰درصدی سرمایه‌گذاری در واحدهای چهارمحال و بختیاری

رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت چهارمحال‌وبختیاری از افزایش ۱۶۰درصدی سرمایه‌گذاری در واحدهای بزرگ استان در سال‌جاری خبر داد.
به گزارش ایسنا، سیدنعیم امامی با بیان اینکه در چند سال اخیر خوشه‌های صنعتی بزرگی مانند فولاد و پتروشیمی در استان ایجاد شده است، اظهار کرد: امسال جواز تاسیس ۳۳۵ طرح صنعتی جدید در استان صادر شده که نسبت به سال گذشته ۳۵/۵درصد افزایش یافته است.
وی به افزایش ۱۶۶درصدی سرمایه‌گذاری‌ها در استان اشاره کرد و گفت: امسال زمینه برای اشتغال چهارهزار و ۵۶۶ نفر در بخش صنعت استان ایجاد شده است که ۱۲/۷درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشته است.
امامی با بیان اینکه امسال نسبت به سال گذشته بهره‌برداری از واحدهای کوچک و متوسط استان ۱۶درصد کاهش داشته است، خاطرنشان کرد: باید توجه ویژه‌ای به صنایع کوچک و متوسط داشت، زیرا این صنایع زمان کوتاه‌تر و هزینه کمتری نیازدارند و در ایجاد اشتغال پایدار نیز بسیار موثرترند. وی همچنین به سیاست‌های سازمان صنعت، معدن و تجارت چهارمحال‌وبختیاری در حوزه خروج از رکود تورمی اشاره کرد و افزود: سهم این سازمان در راستای خروج از رکود افزایش تولیدات داخلی است.
امامی اظهار کرد: این امر تنها با مدیریت قاطعانه سیستم بانکی در صنعت محقق می‌شود که تمام تلاش مسئولان استان نیز تامین نیازمندی‌های بخش صنعت از منابع ملی و استانی است.

سرنخ

از مشاور طراحی ویترین تا تضمین سرمایه‌گذاری در بنادر

کلاف اول:
مطمئنا هم‌اکنون مغازه‌ها و ملک‌های تجاری هستند که قصد دارند به تازگی وارد بازار کار شوند و کالاهایشان را به فروش برسانند. این مغازه‌ها هرکدام به ویترین خاصی احتیاج دارند. مسلما هرچه ویترین مورد نظر بهتر و شکیل‌تر باشد در جذب مشتری موفق‌تر خواهد بود. حال نظرتان راجع به مشاوری که ایده ساخت ویترین را به متقاضی بفروشد چیست؟ آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که با کسب اطلاعات لازم درباره ویترین‌های مختلف می‌توانید ایده‌های نوینی را خلق کنید و به راحتی آنها را به فروش برسانید؟
مغازه‌های تازه‌تاسیس منتظر شما هستند، کافی است سری به آنها بزنید و در این مورد به گفت‌وگو بنشینید. شاید نخستین مغازه، شما را به‌عنوان مشاور طراحی ویترین خود پذیرفت!

کلاف دوم:
این روزها تقریبا همه جوان‌ها رفتن به دانشگاه را تجربه کرده‌اند، اما مسئولان و کارشناسان از تعداد زیاد تحصیلکرده‌ها و عدم کارایی لازم آنها شکایت دارند. به عبارتی بیشتر دانشجویانی که از دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند، تنها از نظر تئوری قوی هستند و قابلیت چندانی برای انجام کارهای عملی ندارند. خب اگرچه این می‌تواند در سطح کلان، یک تهدید بزرگ برای اقتصاد کشور باشد، اما فرصت کوچکی است که می‌توان از آن برای کسب درآمد بهره برد. می‌پرسیدچگونه؟ اگر اطلاعات موجود در ذهن‌تان را درباره رشته تحصیلی خود مرور کنید، متوجه منظورم خواهید شد. شما می‌توانید از همین قدرت تئوریک خود استفاده کنید و از این راه به راحتی پولدار شوید. این کار، راه‌های فراوانی دارد؛ به‌عنوان مثال، با تهیه کاتالوگ و بروشورهای کوچک در مورد رشته خود و ارزیابی بازار موجود برای شغل‌هایی که در آن زمینه وجود دارد، مشتریان زیادی را به سمت خود جذب کنید. مطمئن باشید که پشت‌کنکوری‌ها در به در دنبال همین ورق‌هایی هستند که اطلاعات مفید و به روزی درباره رشته مورد علاقه‌شان ارائه دهد. پس چرا معطلید؟!

کلاف سوم:
معاون امور دریایی و مناطق ویژه سازمان بنادر و دریانوردی ایران گفته در صورت تصویب نهایی طرحی درباره بنادر در مجلس شورای اسلامی، سرمایه‌گذاری در محوطه‌های بندری و امور دریایی تضمین می‌شود.
وی تاکید کرده در صورت تصویب نهایی این طرح، ریسک بانک‌ها برای پرداخت تسهیلات به سرمایه‌گذاران در محوطه‌های بندری و امور دریایی کاهش می‌یابد. این مقام مسئول، اعلام کرده با توجه به اهمیت الحاق جزیره نگین به بندر بوشهر، مدیرکل بنادر و دریانوردی بوشهر در شناسایی سرمایه‌گذاران برای انجام فعالیت‌های بندری در این جزیره اقدامات لازم را به عمل آورد.
به نظر می‌رسد خبر به خودی خود، کامل و واضح بود و نیازی به توضیح نداشت. پس سرمایه‌گذارانی که علاقه‌مند سرمایه‌گذاری در حوزه‌های بندری هستند، یک‌بار دیگر این کلاف را از اول تا آخر بخوانند!

خبر

بهره‌برداری از ۵۰ پروژه در شهرستان ساوجبلاغ

با حضور استاندار البرز و مدیران دستگاه‌های اجرایی ۵۰ طرح عمرانی، خدماتی و توسعه‌ای در شهرستان ساوجبلاغ به بهره‌برداری رسید.
ابوالقاسم پالیزگیر، فرماندار ساوجبلاغ در گفت‌وگو با ایسنا، در حاشیه افتتاح پروژه‌های این شهرستان اظهار کرد: پروژه‌های مذکور با اعتباری بالغ‌بر ۵۶۰۰ میلیارد ریال به بهره‌برداری رسیده است.
وی افزود: بهره‌برداری از ۱۵ هزار و ۱۰۰ واحد مسکونی مهر در شهر جدید هشتگرد و واگذاری آنها به مردم، ساخت دو سالن ورزشی، ساختمان پزشکی‌قانونی، اجرای یک طرح بزرگ آبرسانی، بهسازی راه روستاها، راه‌اندازی پایگاه فوریت‌های پزشکی و گازرسانی به چند منطقه شهری و روستایی ساوجبلاغ از مهم‌ترین طرح‌هایی است که همزمان با هفته دولت در این شهرستان به بهره‌برداری رسید.
این مقام مسئول با اشاره به کمبود آب آشامیدنی در۱۴روستا و دو شهر این شهرستان گفت: مردم این شهرستان، به تدابیر ویژه‌ای در بخش آب نیاز دارند که از مسئولان استانی و کشوری انتظار می‌رود برای برطرف کردن بحران آب در ساوجبلاغ چاره‌جویی کنند.
پالیزگیر وجود معادن شن و ماسه، فاضلاب شهری و صنعتی، بلاتکلیفی شهرک صنعتی ۸۰۰ هکتاری، مشکلات نقدینگی مراکز صنعتی و تولیدی، کمبود فضای آموزشی در شهر جدید هشتگرد و چهارباغ، عدم تجهیز بخش عمده اراضی کشاورزی به سیستم آبیاری نوین و ناکافی بودن اعتبار برای اجرای طرح تغذیه مصنوعی دشت هشتگرد را از مشکلات این شهرستان برشمرد.فرماندار ساوجبلاغ اظهار امیدواری کرد با همکاری مسئولان بتوانیم این مشکلات را برطرف و خدمت‌رسانی به مردم را تسهیل کنیم.

بازاریابی مجانی

ویدئوهای خود را در معرض دید عموم قرار دهید

ترجمه: حامد تقوی

از ۱۰ هزار ویدئویی که روزانه در سایت YouTube.com قرار می‌گیرد، چرا تنها تعداد اندکی از آنها بیشترین بازدید را به خود اختصاص می‌دهند؟ برخی افراد تلاش کرده‌اند فرمولی را برای این موضوع به‌دست آورند یا ادعا می‌کنند که می‌توانند مکررا به این میزان بازدید دست یابند، اما تعداد بسیار کمی از آنها به نتیجه قابل پیش‌بینی و مطلوبی دست پیدا می‌کنند. به هر حال چندین عامل وجود دارد که ویدئوها را پربازدید می‌کند. این ویدئوها:

* مردم را می‌خنداند.
* محتوایی آرامش‌بخش دارند.
* مخاطبان را شگفت‌زده می‌کنند.
* حاوی یک پیام الهام‌بخش هستند.
* بامزه‌اند (مثلا اتفاق‌هایی که در مورد کودکان و حیوانات رخ می‌دهد).
* یک داستان بسیار جذاب نقل می‌کنند.
* کوتاه هستند (کمتر از ۲ تا ۳ دقیقه).

از آنجایی که دستیابی به بسیاری از این فاکتورها نسبتا دشوار است، همواره باید هشیار بوده و از رویدادها و حوادث پیرامون خود آگاهی داشته باشید؛ چرا که همگی می‌توانند موضوع یک ویدئوی پربازدید باشند.

استراتژی بهتری برای جلب توجه مردم در سایت YouTube.com تمرکز بر ایجاد محتوایی با جریان پیوسته است که بازدیدکنندگان را به انجام عملی دعوت می‌کند (به‌عنوان مثال «به لیست ایمیل ما ملحق شوید»). حتی اگر در سال اول تعداد اندکی از مردم ویدئوی شما را مشاهده کنند، در آینده زمانی فراخواهد رسید که ویدئوی شما موضوع بحث و مکالمات بیشتری خواهد شد و در آن زمان به‌تدریج ویدئوی شما پربازدید خواهد شد. اگر محتوای ویدئوی شما سودمند یا سرگرم‌کننده باشد، ارزش ساخت دارد.

یادآوری:

* اگر بازدیدکنندگان ویدئوی خود را به صفحات دریافت lead ارجاع دهید. بهترین روش برای وارد کردن leadها در قیف خود است.
* برای نامگذاری اکانت خود در YouTube از نام خلاقانه‌ای استفاده کنید که نشانگر برند شما نیز باشد.

در شماره بعدی بخوانید:
۲۴ ویدئوی مهم با موضوع بازاریابی و تبلیغات

اخبار بازاریابی

رکورد باریک‌ترین گوشی دنیا در چین ماند

شرکت چینی جیونی درصدد است از باریک‌ترین گوشی دنیا با ضخامت پنج میلی‌متر رونمایی کند. به گزارش موبنا، شرکت Gionee تیزری طراحی کرده و روی آن اطلاعاتی درباره یک گوشی بسیار باریک ارائه داده است. براساس اطلاعاتی که درباره باریک‌ترین گوشی دنیا منتشر شده، از گوشی Gionee Elife S5.5 که فقط ۵/۵ میلی‌متر ضخامت داشت و به‌عنوان باریک‌ترین گوشی دنیا معرفی شده بود، باریک‌تر است.

در این تیزر همچنین از گوشی‌های باریک گذشته همچون V8 موتورولا، آی‌فون ۴ اپل، XT910 موتورولا و Elife S5.5 جیونی نام برده شده است. اطلاعی درباره این گوشی داده نشده، اما به‌ظاهر از باتری بسیار باریکی برخوردار خواهد بود و در عین حال در رده پیشرفته‌ترین گوشی‌های دنیا قرار می‌گیرد.

شیرینی با طعم جیرجیرک

شیرینی‌پز فرانسوی به نام سیلوین ماسکوار شیرینی‌های جدیدش را به شیوه‌ای عجیب تهیه می‌کند. به گزارش باشگاه خبرنگاران، این شیرینی‌پز از حشراتی مانند کرم و جیرجیرک برای تزیین شکلات هایش استفاده می‌کند. این حشرات معمولا با روکش ی از طلا پوشانده می‌شوند. یک بسته ۹تایی از این شکلات‌ها حدود ۳۰ دلار قیمت دارند. همان‌طور که در گزارش سازمان ملل آمده است خوردن حشرات علاوه بر مفید و مغذی بودن می تواند به لاغری هم کمک کند.

راهکارهایی برای افزایش سهم بازار کسب‌وکارهای کوچک

بازاریابی مخفیانه

شکوفه میرزایی

بررسی روش‌های بازاریابی سنتی نشان می‌دهد که هزینه‌های بالا در تبلیغات سنتی از جمله موانع موجود برای بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک است. این شرکت‌ها با وجود تمایل به استفاده از تبلیغات، نمی‌توانند هزینه‌های مربوط به آن را متقبل شوند. همین رویکرد موجب ظهور نوعی بازاریابی برای کسب‌وکارهای کوچک شده که البته شرکت‌های بزرگ امروزه بیشتر از آن بهره می‌گیرند.

واژه «بازاریابی کماندویی» نخستین‌بار در سال ۱۹۸۴ توسط Jay Conrad Levinson نویسنده کتابی مشهور تحت همین عنوان، مورد استفاده قرار گرفت. وی در این کتاب، بازاریابی کماندویی را یک روش غیرمتعارف، کم‌هزینه یا بدون هزینه جهت ترویج کالا یا خدمات تعریف می‌کند. البته برخی این رویه را بازاریابی غیرمتعارف و بعضی آن را بازاریابی افراطی و حتی عده‌ای نیز آن را بازاریابی مخفیانه می‌نامند. اما همه این عناوین به راهبردها و تاکتیک‌های غیرکلاسیک و کم‌هزینه یا حتی بدون هزینه این روش اشاره دارد.

خلاقیت حرف اول را می‌زند

نام دیگر این نوع بازاریابی، «بازاریابی چریکی» است که از آن به‌عنوان بازاریابی بدون هزینه نیز نام برده می‌شود. این روش دربرگیرنده نوعی از برنامه‌های بازاریابی است که در آن سعی می‌شود ترویجاتی بر پایه خلاقیت و برخلاف عرف متداول انجام شود که به نسبت هزینه پایینش، دارای حداکثر بازده است. این نوع بازاریابی از حرکات خلاق و جالب توجه در صنعت بازاریابی بهره می‌گیرد که مخاطبان را متعجب و جذب می‌کند. درواقع این نوع بازاریابی با هزینه‌ای که برای ترویج و تبلیغ می‌کند حداکثر توجه و احساسات مشتری را در مقایسه با بازاریابی سنتی برمی‌انگیزد و باعث می‌شود تا تبلیغات عمیقا به یاد مشتریان بماند. نمونه‌هایی از تبلیغات چریکی عبارتند از: تبلیغات دهان به دهان (WOM)، تبلیغات به وسیله پیامک(SMS)، تبلیغات در محل‌های فروش(POP)، ارسال پیام در وب‌سایت‌ها، ارسال نامه یا ایمیل‌های دسته‌جمعی.

برای روشن‌تر شدن موضوع بهتر است به برخی از خلاقیت‌های موجود در تبلیغات بازاریابی چریکی پرداخته شود. یک شرکت تولیدکننده شیشه‌های نشکن، ۵ میلیون دلار را در یک محفظه شیشه‌ای در ایستگاه اتوبوس در انظار عمومی قرار داده با این شعار که اگر توانستی بشکنی پول‌ها متعلق به تو است. مثال دیگری مشابه همین کار متعلق به یک شرکت فروش محصول چسب است که این شرکت سکه‌های طلا را به وسیله چسب‌های محکم خود به اطراف می‌چسباند که در صورت کندن آنها سکه متعلق به شما می‌شود.

شرکت نیکون هم در کمپین تبلیغات چریکی خود تعداد زیادی فلاش در برخی از مکان‌ها نصب کرده که هنگام عبور افراد از این مکان‌ها تصویر خبرنگارانی را نشان می‌دهد که با دوربین و فلاش‌هایشان از این افراد عکسبرداری و دوربین نیکون را معرفی می‌کنند.

یک شرکت خیریه هم تعداد زیادی کیف پول را روی زمین ریخت و هنگامی که افراد این کیف‌ها را برمی‌داشتند در درون آنها با تبلیغی مواجه می‌شدند که حاوی این پیام بود: «خود را از جهنم نجات دهید».

به‌کارگیری همه شبکه‌های ارتباطی

محمد سالاری، کارشناس بازاریابی درخصوص روش‌های کم‌هزینه بازاریابی به «فرصت امروز» می‌گوید: «شغل شما هر چه که باشد ارزش آن را دارد که در مورد زوایای خیالی آن فکر کنید تا بتوانید فروش‌تان را افزایش دهید. یک بازاریاب کماندو باید از تمامی شبکه ارتباطاتی خود و کلیه امکانات موجود، راه‌هایی را پیدا کند تا مورد توجه قرار گرفته و سر زبان‌ها بیفتد و مشتریان راجع به کالا و خدمات او صحبت کنند. این نوع بازاریابی در ابتدا برای مشاغل کوچک و حرفه‌های مستقل طراحی شده است. البته دیگر مجموعه‌ها

اجرای بازاریابی کم‌هزینه در کشور ما به دلیل کمبود بسترها، با مشکل مواجه است. از طرفی کمبود امکانات کافی درخصوص اخذ مجوزهای لازم برای اجرا، به بی‌میلی شرکت‌ها برای پرداختن به این نوع بازاریابی، دامن می‌زند

نظیر سازمان‌های غیرانتفاعی و خیریه نیز می‌توانند چنین روشی را مناسب تشخیص دهند و از آن در راستای اهداف سازمان خود بهره جویند.»

این کارشناس اضافه می‌کند: «مشاغل کوچک با چنین رویه بازاریابی، بدون صرف هزینه‌های متعارف برای طراحی و راه‌اندازی برنامه بازاریابی که اصولا برای کسب‌وکارهای چندسطحی طراحی می‌شود، به توفیق شغلی نائل می‌آیند. کسب‌وکاری که بازاریابی کماندویی را راهکار خود قرار می‌دهد، می‌تواند با انعطاف مناسب و با چابکی هر چه بیشتر در برابر شرایط بازار جهت تعیین نقاط نفوذ، بدون صرف وقت و گذار از مراحل کاغذبازی اداری، طبق نیاز مرحله‌ای خود به بهترین عکس‌العمل‌ها دست بزند.»

در اینجا لازم است برای توضیح بیشتر ماهیت بازاریابی کماندویی به چند ویژگی مهم این روش توجه کنیم:

بازاریابی کماندویی بر پایه روان‌شناسی انسان‌ها و نحوه تفکر، عکس‌العمل و قضاوت آنان و گمانه‌زنی در مورد آن استوار است.

بازاریابی کماندویی بر سوددهی و نه فقط فروش بیشتر تاکید دارد. بهترین ملاک برای بررسی توفیق بازاریابی کماندویی، تعداد ارتباطاتی است که در یک دوره خاص زمانی ایجاد و حفظ کرده‌اید.

بازاریابی کماندویی به جای تلاش در کل بازار در بین مشتریان هدف بر یک کانون متمرکز می‌شود. این تمرکز با هدف رونق کسب‌وکار دارای سه وجه مشخص است؛ایجاد ارتباطات جدید، فروش بیشتر به مشتریان و فروش بیشتر به واسطه مشتریان.

به جای رقابت غیرسالم با دیگر مشاغل، بازاریابی کماندویی به همکاری با دیگر کسب‌وکارها اصرار می‌ورزد. به گفته سالاری، بازاریابی کماندویی از دوستان تکنولوژی و فناوری است. ضمن استفاده از روش بازاریابی کماندویی تکنولوژی و فناوری‌های مختلف را در این راستا به کار گیرید، همچون اهرمی از آن استفاده کنید و در نهایت از آن سود ببرید.

موانع موجود بر سر راه بازاریابی چریکی

صفا صیرفی به‌عنوان مدیر شرکتی که از این روش برای سازمان‌ها و کسب‌وکارها در ایران بهره گرفته است، نیز در این خصوص به «فرصت امروز» می‌گوید: «ما به‌عنوان یک آژانس تبلیغاتی مسئول بازاریابی چریکی در کشور نیستیم اما می‌توانیم در بحث ارتباطات و تبلیغات، بازاریابی چریکی انجام دهیم. چندوقتی است که شرکت‌ها کم‌کم به این روش رو می‌آورند اما تیم‌های اجرایی برای این کار در کشور وجود ندارد. به‌علاوه مشکلاتی هم در این نوع بازاریابی وجود دارد از جمله اینکه طراحی سختی دارد، همچنین اجرای این شیوه در کشور ما به دلیل کمبود بسترها، با مشکل مواجه است. از طرفی کمبود امکانات کافی درخصوص اخذ مجوزهای لازم برای اجرا، به بی‌میلی شرکت‌ها برای پرداختن به این نوع بازاریابی، دامن می‌زند. اما در مجموع این نوع بازاریابی در کشور رو به رشد است و با معرفی و شناساندن آن گسترش خوبی خواهد داشت.»

این کارشناس ارشد تبلیغات اضافه می‌کند: «این نوع بازاریابی باید بنا بر شرایط، به وسیله نیروی متخصص طراحی و اجرا شود تا به‌عنوان یک فعالیت پشتیبان بتواند تاثیرگذار باشد.

ما هم در جایگاه شرکت‌های تبلیغاتی برای مشتریان به‌عنوان یک بخش بازاریابی پیشنهاد می‌دهیم که البته چند مرتبه موافقت مشتریان را اخذ کرده و در فضاهای مجازی و واقعی این نوع بازاریابی را اجرا کرده‌ایم و بازخوردهای مثبتی دریافت شده است. مثلا ما در فعالیت‌های تجاری برای یک مکان محدود پاسخ خوبی از این نوع بازاریابی دریافت کرده‌ایم.»

باید به این نکته هم توجه شود که در کنار کمبود امکانات و زیرساخت‌های لازم، ما از نظر جغرافیایی، لهجه، زبان و فرهنگ تنوع بسیاری در کشور داریم. در حال حاضر بازاریابی چریکی را برای شهرهای محدود می‌توانیم انجام دهیم و این بازاریابی در کل کشور به‌صورت همزمان قابل اجرا نیست.

در نتیجه باید دامنه این نوع بازاریابی محدودتر باشد تا تاثیرگذاری بیشتری داشته باشد. با همه این تفاسیر به اعتقاد بسیاری از کارشناسان، این نوع بازاریابی به‌عنوان یک فعالیت پشتیبان در نظر گرفته می‌شود و خود نمی‌تواند یک فعالیت کامل بازاریابی تلقی شود.

بدون شرح

کافه بازاریابی

طرح‌های نجات‌دهنده

جواد بیات

بازار بسته‌بندی آجیل و خشکبار در ایران اوضاع جالبی ندارد. شاید اکثر ما زمانی که قصد خرید خشکبار داریم به سراغ فروشگاه‌های بزرگ موادغذایی خشک و فاسدنشدنی می‌رویم و با وارسی گونی‌های لپه و عدس و لوبیا و نخود محصول خود را خریداری می‌کنیم. در مورد بسته‌بندی آجیل هم با وجود قیمت بالای این محصول، چندان که باید و شاید بسته‌بندی‌های چشمگیری نمی‌بینیم. این تصاویر آشنا برای همه ما دال بر ضعف در صنعت بسته‌بندی این حوزه است. نهایت خلاقیت در بسته‌بندی که برای محصولات خشکبار در فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌بینیم یک پلاستیک چهارگوش است که اغلب گردوخاک محصول داخل بسته، تصویر جالبی را به نمایش نمی‌گذارد. البته در این شلوغی بازار گاهی ممکن است طراحی روی یک بسته‌بندی معمولی هم توجه شما را به خود جلب کند. طرحی که امروز به سراغش رفتیم اگرچه جنس و مدل بسته‌بندی‌اش همان پلاستیک چهارگوش است اما طراحی زیبای روی بسته به‌خوبی توانسته مخاطب را به خود جذب کند. این طرح توسط خانم یکتا جبلی طراح و گرافیست جوانی پیاده شده است که در این حوزه موفقیت‌های بسیاری از جمله عنوان برگزیده جشنواره بسته‌بندی محصولات غذایی در بخش خرما و رتبه برگزیده جشنواره جوان خوارزمی در بخش تصویرسازی را به دست آورده است. گفت‌وگوی «فرصت امروز» با ایشان را در ادامه می‌خوانید.

***

در مورد طرح برایمان توضیح دهید، ایده اولیه از کجا شکل گرفت؟

سال گذشته سازمان توسعه و تجارت یک مسابقه در حوزه طرح بسته‌بندی برگزار کرده بود که من آنجا شرکت کردم و نامم در لیست طراحان سازمان ثبت شد. درواقع راه ارتباطی من با تولیدکننده‌ها و متقاضیان طراحی، سازمان توسعه و تجارت بود. این طرح یک طرح درخواستی از طرف مشتری بود. از شرکت با من تماس گرفتند و خواسته‌هایشان را گفتند من هم براساس تجربه و دانشم تلاش کردم یک طراحی خوب انجام دهم و نتیجه کار طرحی شد که ملاحظه می‌کنید.

درخواست مشتریان‌تان چه بود؟

آنها اطلاعات اولیه را می‌دهند مثل جنس کار و نوع دستگاه‌های بسته‌بندی و وزن محصول، تقریبا بقیه موارد را ذهن خلاق طراح باید بشناسد و کار کند و با تحقیق و تفحص در نمونه‌های موجود در بازار داخلی و خارجی طرح نهایی را پیاده کند. شرکت مذکور می‌خواست یک کار متفاوت ارائه دهد و رقیبان این صنف را کنار بزند، من با بررسی طرح‌ها متوجه شدم نیاز به مقداری خلاقیت و تازگی در کار وجود دارد. این طرح درواقع یک هویت است برای شرکت و محصولاتش، که در ذهن و خاطر مخاطب ماندگار شود. این وظیفه طراح است که بتواند یک هویت مشخص برای برند بسازد تا اعتماد و اطمینان مشتریان را نسبت به برند جلب کند. این هویت موجب می‌شود ظاهر بسته با وجود تغییر محصول هم در ذهن مشتری ماندگار شود.

المان‌های به کار برده شده در طرح چگونه طراحی شده‌اند؟

اول اینکه معمولا در طرح‌های موجود در بازار کالای موردنظر در بسته دیده نمی‌شود، از این‌رو شرکت از من خواست طرح به‌گونه‌ای باشد که مشتریان محصول و کیفیت آن را در بسته ببینند، پس من بخشی از طرح را به‌صورت بی‌رنگ طراحی کردم تا محصول از سوی مشتری دیده شود، به این صورت که نصف بسته را پنجره گذاشتم تا محصول نمایان شود. به‌علاوه طرح‌ها همگی یک فرم در سمت راست بالا دارند که به‌عنوان المان تصویری محصول ماندگار می‌شود، از آنجایی‌که لوگوی شرکت فرم سنتی دارد من سعی کرده‌ام این حالت در تمام طرح رعایت شود. از جمله این تلاش، فرم گوشه سمت راست طرح است، زیرا هویت کلی برند و لوگو (نستعلیق) به سمت سنتی شدن پیش می‌رفت. سپس برای هر محصول ترکیب رنگ‌ها را هم تنظیم کرده‌ام مثلا قالب بسته‌بندی کشمش آفتابی به رنگ سبز و کشمش تیزآبی به رنگ بنفش است تا هم متمایز بوده و هم زیبایی بیشتری داشته باشند. همچنین پیش‌بینی شده در صورت توسعه و گسترش استفاده از این طرح برای محصولات دیگر، رنگ‌های متمایز و مربوط به هر کالا در نظر گرفته شود.

مشکلات این صنعت را چگونه می‌بینید و راه چاره چیست؟

استقبال شرکت‌ها و تولیدکننده‌ها از طرح‌های جدید و خلاق در این صنف، نشان از توجه به صنعت بسته‌بندی است، اول از هر چیزی مدیران بازاریابی و مارکتینگ باید به مسئله بسته‌بندی توجه خاص داشته باشند. امروز تولیدکنندگان می‌دانند مشتری بازار اهمیت زیادی به بسته‌بندی می‌دهد و تنها کیفیت محصول کافی نیست. من تصور می‌کنم گام‌های خوبی در این راستا در حال برداشته شدن است. از طرفی سازمان توسعه و تجارت گاهی با برگزاری همین مسابقه‌ها باعث آشنایی و ارتباط تولیدکنندگان و طراحان می‌شود. البته بهتر است اینگونه حرکت‌ها در این حوزه توسط سازمان بیشتر باشد و پشتیبانی گسترده‌تری صورت گیرد.

پیش‌بینی شما در مورد فروش محصول با بسته‌بندی جدید چیست؟

این بسته‌بندی در دست تولید است و تا چندوقت دیگر وارد بازار می‌شود. من پیش‌بینی می‌کنم فروش خوبی داشته باشد و بتواند به یک رقیب خوب تبدیل شود زیرا هم کیفیت محصولات این شرکت خوب است، هم یک بسته‌بندی متفاوت را به کار گرفته است. از نظر هزینه هم افزایشی نداشته است، چون جنس کار همان پلاستیک و جنس چاپ متالایز و فقط طرح متفاوت است.

کافه تبلیغات

بازاریابی موفق در جهان تبلیغات سنجیده

ترجمه: منیژه صادقی

اگر شما در بخش بازاریابی یک حرفه‌ای محسوب می‌شوید، حتما این نقل قول را از جان وانمیکر شنیده‌اید که می‌گوید: «من می‌دانم نیمی از تلاش‌های من برای بازاریابی و تبلیغات معمولا به هدر می‌رود، مشکل اینجاست که نمی‌دانم کدام نیمه به هدر می‌رود.»

حقیقت اینجاست که در واقع نیمی از تلاش‌های شما برای تبلیغات به هدر نمی‌رود، اما در بازاریابی کسب و کار باید از هر روشی که احتمال می‌دهید ممکن است موجب شود تا زحمات شما به هدر رود، اجتناب کنید. برای اینکه مطمئن شوید چنین اتفاقی در کار شما روی نمی‌دهد، در نظر داشته باشید که در هر یک از استراتژی‌های بازاریابی سنجش تاثیرگذاری تبلیغات از مهم‌ترین گام‌هایی است که باید پیش از شروع کار بردارید.

من به تازگی تجربه‌ای را در کار با یکی از مشتریانم داشتم که بیان این تجربه می‌تواند به شما بینش خوبی در زمینه سنجش شرایط برای یک تبلیغات موفق بدهد. این مشتری در زمینه کرایه اتومبیل در محله‌های مختلف واشنگتن دی‌سی فعالیت داشت و من هم حدود ۱۰ سال بود که با او کار می‌کردم. روزی او نزد من آمد و گفت که تبلیغات رادیویی دیگر به اندازه گذشته برای او کارآمد نیست و نمی‌تواند به آن اندازه‌ای که او نیاز دارد برایش جذب مشتری داشته باشم.

کار من این است که بتوانم چالش‌هایی که در زمینه تبلیغات برای مشتریانم پیش می‌آید را برطرف کنم ولی در آن لحظه نمی‌دانستم چه کنم، زیرا تبلیغات رادیویی برای بقیه مشتریان من به خوبی جواب داده بود و همه از آن رضایت کامل داشتند.

بعد از تحقیقاتی که انجام دادم متوجه شدم من در دوران کاریم به یک نکته مهم توجه نکرده بودم که مردم به مرور عادت‌های خود را تغییر می‌دهند. شاید در دوره‌ای تبلیغات رادیویی یا تلویزیونی می‌توانست موثر باشد اما امروزه کافی نیستند و حتما باید در کنار آنها تبلیغات اینترنتی را هم قرار دهیم.

مردم درباره هر چیزی که می‌شنوند، در سایت‌های اینترنتی به دنبال آن می‌گردند تا شاید بتوانند اطلاعات بیشتری درباره آن کسب کنند و زمانی که چیزی نمی‌یابند امکان اعتماد به آن محصول خاص را هم از دست می‌دهند.

برای اینکه بتوانید به‌عنوان یک بازاریاب به یک سنجش درست برای دست یافتن به تبلیغاتی موثر و موفق برسید، بهتر است:

از مشتری خود بپرسیدکه از چه طریق با شما آشنا شده است. این کار به شما به‌عنوان صاحب کسب و کار کمک می‌کند تا بفهمید مشتریان شما بیشتر از چه طریقی می‌توانند از وجود شما آگاه شوند و سپس می‌توانید تبلیغات خود در آن مسیر را تقویت کنید.

از آنها بپرسید چه نکته‌ای باعث شده تا با شما تماس بگیرند. این موضوع به شما کمک می‌کند تا بفهمید گنجاندن کدام نکته‌ها در آگهی‌های تبلیغاتی شما می‌تواند به جذب بیشتر مشتریان‌تان کمک کند.

مشتریانتان را ردیابی کنید؛ آنها نیاز دارند که برای خود یک برنامه‌ریزی اقتصادی داشته باشند که اگر شما در این مسیر کنارشان باشید، می‌توانید بهترین راه‌ها را در مقابلشان قرار دهید.

در دورانی که من مشغول انجام این تحقیقات بودم، مشتری من هم تبلیغات رادیویی را قطع کرد و در همان زمان شاهد افت شدید مشتریانش بود. درواقع او آنجا بود که فهمید باید علاوه بر حفظ شیوه سنتی، شیوه جدید و استفاده از اینترنت را هم به تبلیغات خود بازگرداند.

منبع: dcmarketingpro.com

نوبرانه

گلابی به شکل کودک

باغبان‌های چینی گلابی‌هایی پرورش می‌دهند که به شکل کودک است. به گزارش همشهری، این میوه‌ها که به جوی‌فول مشهور هستند هنگام رشد داخل یک قالب قرار می‌گیرند تا به شکل دلخواه درآیند. گفتنی است هر گلابی که به این شکل تهیه شده قیمتی معادل سه تا چهار دلار آمریکا دارد. یکی از پرورش‌دهنده‌های این میوه‌ها می‌گوید: گلابی‌های جوی‌فول جایگزین خوبی برای هله‌هوله‌های کودکان هستند.

نقش رسانه‌ها در باورپذیری تبلیغات

جای آگهی ما کجاست؟

افشین معشوری

نقش رسانه‌ها در اقناع افکار عمومی بی‌تردید بسیار پررنگ‌تر از آن است که بتوان به‌سادگی از کنار آن گذشت. از آغاز قرن بیستم تاکنون نسبت به قدرت تاثیر رسانه‌ها بر مخاطبان سه باور متفاوت در میان صاحب‌نظران وجود داشته است. باور نخست -که تا اواخر جنگ جهانی دوم ادامه داشت- می‌گوید: رسانه‌ها بسیار قدرتمند و بانفوذند و اثر آنها تزریقی است. دومین دیدگاه -که پس از پایان جنگ جهانی دوم شروع شد و تا اواخر دهه ۱۹۶۰ دوام آورد- اعتقاد داشت: رسانه‌ها نمی‌توانند عقاید و شکل یا نگرش مخاطبان را تغییر دهند، بلکه گونه‌های مختلف اطلاعات را ارسال و باورهای موجود را تقویت می‌کنند. این دیدگاه تاثیر رسانه‌ها را محدود می‌دانست. دیدگاه سوم - که از اوایل دهه ۱۹۷۰ به وجود آمد- به جای «قدرت رسانه در تاثیرگذاری بر مخاطبان» به مقوله‌های جزئی‌تری توجه کرد و بر رهیافت‌های تازه‌ای مانند «توان رسانه در ایجاد اعتماد مردم نسبت به حکومت» یا «توان رسانه در برجسته‌سازی پیام‌ها»یی که منتشر می‌کنند، متمرکز بود. با این حال نگاهی کلی به مقوله «پیام‌های بازرگانی» به ما می‌گوید، این پیام‌ها به دو گونه «مستقیم و غیرمستقیم» تقسیم‌بندی می‌شوند.

تبلیغات مستقیم

در این نوع تبلیغ، پیام‌دهنده پیام خود را با رنگ و لعاب و بوق و کرنا همراه کرده و صریح و بی‌پروا به مخاطب ابلاغ می‌کند. مهم‌ترین فایده تبلیغ مستقیم برای گیرندگان پیام، آن است که آنها از تبلیغی بودن پیام باخبرند و از این جهت غافلگیر نمی‌شوند و در پذیرش ذهنی یا رد آن مختارند. از ویژگی‌های تبلیغات مستقیم، گسترده بودن میدان عمل برای تبلیغ‌گران است. در این روش، بیشتر ابزارها و وسایل تبلیغی را می‌توان به کار گرفت و با اینکه در طراحی و برنامه‌ریزی تبلیغات مستقیم، تامل، تدبر و نازک‌بینی کمتری صرف می‌شود، اما تاثیرگذاری آن سریع‌تر و البته سطحی‌تر است.

تبلیغات غیرمستقیم

این نوع تبلیغات، نمود و ظهور علنی و صریح ندارد، در شیوه غیرمستقیم اهداف تبلیغی پیام‌های منتشرشده پنهان و غیرمحسوس است. در تنظیم طرح‌ها و برنامه‌های تبلیغات غیرمستقیم به‌سادگی نمی‌توان از همه امکانات در دسترس استفاده کرد و آماده‌سازی آنها زیرکی، هوشمندی، اطلاعات و تجربه زیادی را می‌طلبد و عوامل، شرایط، اوضاع و احوال مختلف در کسب موفقیت یا عدم آن، دخالت دارد. بعضی از پیام‌های تبلیغات غیرمستقیم بسیار موثر و نافذ هستند، اما بسیاری دیگر نه‌تنها موفقیتی کسب نمی‌کنند که برعکس اذهان را خسته و کسل کرده و موجب انزجار مخاطب می‌شوند و بعضی دیگر نیز با بی‌تفاوتی و بی‌اعتنایی افکار عمومی روبه‌رو می‌شوند. از دیگر ویژگی‌های تبلیغ غیرمستقیم، پیام‌هایی است که از کانال‌های نامرئی و پنهانی یا غیرمنتظره عبور داده می‌شوند و مخاطبان به‌طور غافلگیرانه آنها را دریافت می‌کنند و در حقیقت به آنها تحمیل می‌شود. پ. محمدپور درباره تبلیغات رسانه‌ای می‌گوید: «بسیاری از آگهی‌های بازرگانی تاثیر خوبی دارند، اما گاهی بعضی از «تبلیغ»ها چنان تبدیل به «ضد تبلیغ» می‌شوند که ساخته نشدن‌شان به مراتب زیان کمتری خواهد داشت» و این شاید اشاره‌ای است به بعضی از پیام‌های بازرگانی که شرایط خاص جامعه را در نظر نمی‌گیرند، او همچنین می‌افزاید: «برحسب ارزش‌های موجود در فرهنگ هر جامعه، افراد به محتوای تبلیغ، احساسی خوب یا بد پیدا می‌کنند؛ پس به ارزش‌های فرهنگی در ساخت تبلیغات باید توجه کرد.» این شهروند همچنین می‌افزاید: «توجه به دیدگاه بینندگان درباره مصرف، درآمد، صرفه‌جویی، تجمل‌گرایی یا ارزش‌هایی مانند رفتار با سالخوردگان، کودکان و نوجوانان و چگونگی روابط والدین با یکدیگر و فرزندان و رابطه بین جوانان و سالخوردگان، در تبلیغات بسیار مهم است.» اگرچه نمی‌توان بین رسانه‌های نوشتاری، شنیداری و دیداری تفکیکی قائل شد، اما به دلیل پوشش جغرافیایی بیشتر و در دسترس‌تر بودن تلویزیون، باید حساب ویژه‌ای روی آن باز کرد. تلویزیون در حال حاضر به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای جهت‌دهنده و تعیین‌کننده در زندگی مدرن ایفای نقش می‌کند و کارکردهای فراوان خبری، آموزشی، اجتماعی و غیره دارد و هم‌اکنون جایی ویژه در پذیرایی منزل برای خود دست و پا کرده است و تاثیر آن بر خانواده انکارناپذیر است.

تلویزیون، تاثیرگذارتر از

> **کارشناسان معتقدند تبلیغ بسیار زیاد موجب بدگمانی مخاطب شده و به بروز گرایش‌های محتاطانه منجر می‌شود و این گرایش‌ها نیز مقاومت مخاطب را به دنبال خواهد داشت. «پل لزرسفلد» این نوع تبلیغات را «کژکارکرد تخدیری» می‌نامد**

همیشه

یک کارشناس تبلیغات درباره تاثیرگذاری تلویزیون می‌گوید: «در تلویزیون رمزهای فنی و چگونگی انتخاب و چینش آنها از اهمیت بسیاری برخوردار است. اندازه نما، زاویه دوربین، نوع عدسی، ترکیب‌بندی، روشنی، رمزهای نورپردازی، رمزهای رنگ و غیره از این دسته‌اند که می‌توانند از سوی سازنده پیام درجهت القای مفهوم موردنظر وی به کار گرفته شوند.» او با تاکید به نقش لوازم عوامل صحنه در تبلیغات می‌گوید: «چگونگی پردازش صحنه و وسایلی که در صحنه وجود دارند، رمزهای ارتباط غیرکلامی و رمزهایی که می‌توان از چگونگی آرایش و لباس استخراج و استنباط کرد، بر مفهوم پیام اثرگذار است.» برای اثربخشی تبلیغات، امروز راه‌های گوناگونی پیشنهاد شده و هرازگاهی برای این امر گام‌هایی برداشته می‌شود که استفاده از تئوری‌ها و تکنیک‌های روان‌شناسی یکی از آنهاست. محمدق که مدیر یک شرکت ساخت تبلیغات تلویزیونی است، می‌گوید: «الگوهای ساخته شده در رسانه‌های همگانی رفتارهای نو را می‌آموزند و به‌عنوان نشانه‌ای از حقانیت و درستی رفتار عمل می‌کنند که این باعث تاثیرگذاری است.» یک مسئله مهم در تبلیغات، ارزیابی اثربخشی آن است و تشخیص اینکه تبلیغی که با بودجه فراوان ساخته‌ایم، چقدر به ما در هدفی که تعیین کرده‌ایم کمک خواهد کرد؟! یک شهروند نیز درباره آگهی‌های موثر می‌گوید: «در خیلی از موارد، محصولات رقیب هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارند، اما آگهی‌ها باعث تمایز می‌شوند.»

تبلیغات زیاد و بی‌اعتنایی مخاطب

همان‌طور که پیش‌تر نیز گفته شد؛ رسانه‌ها نقش انکارناپذیری در رضایت‌مندی مشتریان دارند. اینکه توقع مثبتی ایجاد کنند و سبب شوند تجربه استفاده از یک محصول مثبت باشد، یکی از آنهاست. تجربه نشان داده است افراد اغلب خود را در معرض مطالبی قرار می‌دهند که به آن علاقه‌مند هستند یا با آن موافقت بیشتری دارند. کارشناسان معتقدند تبلیغ بسیار زیاد موجب بدگمانی مخاطب می‌شود و به بروز گرایش‌های محتاطانه منجر می‌شود و این گرایش‌ها نیز مقاومت مخاطب را به دنبال خواهد داشت. «پل لزرسفلد» این نوع تبلیغات را «کژکارکرد تخدیری» می‌نامد، به این دلیل که جذب بیش از حد اطلاعات منجر به بی‌اعتنایی مخاطب می‌شود. هر تولیدکننده برای حفظ مشتریان قدیم و فراخواندن مشتریان جدید، ناگزیر به بازاریابی است و موظف است برنامه ارتباطی مناسبی را برای تامین نیازهای اطلاعاتی مشتریان طرح‌ریزی و اجرا کند و این امروز میسر نخواهد بود جز با اطلاع رسانی، که «تبلیغات» یکی از ابزارهای مهم ارتباطی در کسب‌وکار است. موفقیت یا عدم شکست بسیاری از سازمان‌ها و شرکت‌ها نیز در گروی فعالیت‌های تبلیغاتی آنهاست. در این میان نباید از نقش رسانه‌های نوظهور نیز غافل شد؛ رسانه‌هایی که از مزیت‌های قابل ملاحظه‌ای برخوردار هستند که از آن جمله می‌توان به ایجاد ارتباط دوطرفه با مخاطب، ایجاد یک پیوند مستقیم به لیست محصولات، توانایی هدف‌گیری پویای مشتریان، دسترسی جهانی و شبانه‌روزی، ارسال و نگهداری و به‌روزرسانی آسان، قابلیت اندازه‌گیری، طراحی پیام آگهی و قابلیت فروش اشاره کرد.

رسانه

علاج واقعه قبل از وقوع باید کرد

شکوفه میرزایی

در بدو ورودم به تاکسی صدای بلند رادیو توجهم را جلب کرد. خانمی با صدای بشاش که انگار نه انگار ساعت ۷ صبح است در حال اجرای تبلیغ آهنگ‌گونه‌ای بود که بسیار سعی داشت در عین حفظ ریتم متن تبلیغ، یقه شنونده را بچسبد و بگوید بخر، برات خوبه به نفعته!

راننده که آقای مسنی بود نفس عمیقی کشید و صدای رادیو را چند درجه پایین‌تر آورد، نگاهی به مسافر بغل دستش کرد و گفت: ما که نفهمیدیم، از یک طرف که صب تا شب توی این شهر می‌چرخیم بیلبوردهای تبلیغاتی رو می‌بینیم که این همه یکصدا میگن شهر رو زباله‌های پلاستیکی گرفته، تهران دیگه جا نداره و دیگه پلاستیک و نایلون و مواد غیرقابل تجزیه نخرید، از یه طرفم این خانوم صبح به صبح میاد پلاستیک و نایلون رو جوری تبلیغ میکنه که آدم دلش میخواد بره همینجوری نایلون خالی بخره بذاره خونه.

حرف جالب راننده تاکسی ذهن مرا به خودش مشغول کرد. این تناقضات در رسانه‌های ملی چقدر می‌تواند عمیق باشد که حتی یک راننده تاکسی هم متوجه آن بشود؟ از طرفی تلویزیون و شهرداری مدام در حوزه تبلیغات تصویری به مردم گوشزد می‌کنند که به جای استفاده از نایلون و پلاستیک و ظروف یکبار مصرف پلاستیکی، به ظروف کاغذی و نایلون‌های تجزیه‌پذیر رو بیاورند، از طرف دیگر یک تولیدی نایلون و ظروف یکبارمصرف پلاستیکی به رسانه‌های شنیداری رو می‌آورد و روزی صد بار از مردم می‌خواهد که نایلون و پلاستیک و ظروف یکبار مصرف ما را بخرید.

پزشکان و متخصصان در رسانه‌ها ساعت‌ها برنامه می‌گذارند که چیپس و پفک و تنقلات برای رشد کودکان و سلامت انسان مضر است، اما بین همین نشست علمی آموزشی، آگهی‌های بازرگانی چنان چیپس و پفک را تبلیغ می‌کنند که مخاطب برای دیدن ادامه برنامه سری به سوپرمارکت محله می‌زند و یک نایلون تنقلات می‌خرد.

مگر نه اینکه باید یک هماهنگی در انواع تبلیغات - فرهنگی یا تجاری- در رسانه وجود داشته باشد؟ مگر نه اینکه بین رسانه‌های دیداری و شنیداری و مکتوب در یک جامعه باید هماهنگی برقرار باشد؟ این دست تبلیغات برای فرهنگ‌سازی چقدر می‌تواند تاثیرگذار باشد، وقتی یک شرکت یا تولیدی یک آگهی بر ضد آن تبلیغ در یک رسانه ملی به اجرا می‌گذارد؟

تمام اینها سوالاتی است که در نهایت به سردرگمی مخاطب و از دست دادن اعتمادش نسبت به آنچه در رسانه ملی پخش می‌شود منجر خواهد شد. شاید بهتر باشد رسانه‌ها برای جلب این اعتماد -که بخشی از آن امروز خدشه‌دار شده است- با یکدیگر هماهنگی بیشتری داشته باشند و دست‌کم تبلیغاتی را که تبلیغ یا آگهی دیگری را نقض می‌کند با احتیاط بیشتری پخش کنند.

ایستگاه تبلیغات

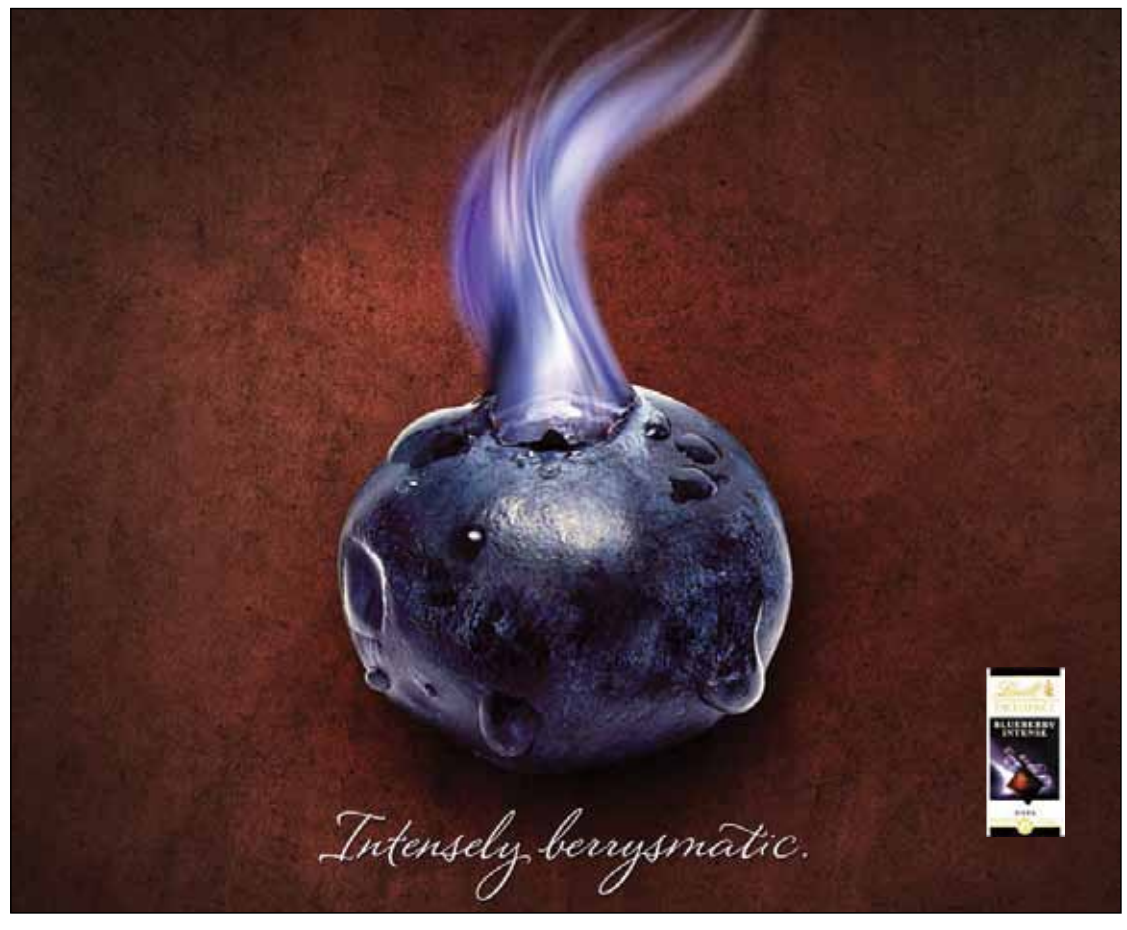
تاکسی‌های فضایی در راهند

شرکت‌ها و موسسات فعال در زمینه هوا فضا به دنبال ساخت تاکسی‌های فضایی هستند تا فضانوردان را از ایستگاه‌های مختلف به ایستگاه بین‌المللی فضایی ISS منتقل کنند. به گزارش تسنیم، شرکت‌های فضایی مانند ناسا، اسپیکس ایکس، بوئینگ، Blue Origin و Sierra Nevada قرارداد مشترکی را برای ساخت تاکسی‌های فضایی و جابه‌جایی فضانوردان امضا کردند. طرح اولیه این فضانورد فضایی توسط بوئینگ ارائه شده است.

در ماه‌های اخیر، شرکت فضایی Space X، پروژه‌هایی مانند فالکون ۹ را تکمیل کرده است. این شرکت برنامه‌های جدیدی را در پرتاب ماهواره‌ها پیش روی خود قرار داده تا ماهواره‌هایی را به فضا بفرستد که دارای قدرت انتقال بیشتر اطلاعات و همین‌طور ارسال محموله یا تعداد نفرات بیشتری باشند.

استفانی مارتین، سخنگوی ناسا در مصاحبه‌ای گفت: «برای تکمیل این پروژه به کمک چندین شرکت فضایی نیاز داشتیم به همین دلیل علاوه بر شرکت اسپیس ایکس که تلاش‌های بسیاری را در ساخت ماهواره و راکت‌های فضایی انجام داده، از شرکت‌های دیگر نیز کمک خواستیم. بوئینگ نیز یکی از موسساتی است که در این تحقیقات و پروژه حضور خواهد داشت. پیش‌بینی می‌کنیم که این پروژه میلیاردها دلار هزینه دربر خواهد داشت. طرح‌های اولیه تاکسی‌های فضایی قبل از پایان سال ۲۰۱۴ میلادی یعنی اواخر آگوست یا اوایل سپتامبر آغاز خواهد شد.»

تبلیغات خلاق



آگهی شکلات Lindt

شکلات تلخ با طعم Blueberry!

آژانس تبلیغاتی: Savannah College of Art and Design, Savannah, Georgia, ایالات متحده آمریکا

گردشگری

رایگان بازدید کنید

برلین شهری است با بسیاری از امکانات رایگان برای بازدیدکنندگان داخلی و خارجی. موزه‌ها و گالری‌های بسیاری هستند که در سطح این شهر درهای خود را رایگان به روی گردشگران گشوده‌اند.

۱- ساختمان ریشستاگ: این ساختمان با گنبد شیشه‌ای خودش که طراحی نورمن فوستر است، یکی از ساختمان‌های رایگان برای گردشگری شهر برلین به گردشگران معرفی شده است. این ساختمان که در واقع به‌عنوان رصدخانه ساخته شده بود امروز به‌عنوان یکی از مقاصد گردشگری شهر برلین خودنمایی می‌کند.

۲- تور روزانه پیاده‌روی در برلین: تور پیاده‌روی‌های طولانی در شهر برلین به‌عنوان یکی از معروف‌ترین و جذاب‌ترین تورهای قاره سبز شناخته شده است. طی این تور گردشگران هنگام پیاده‌روی با تاریخ این شهر آشنا

شده و به نوعی خود را در همان تاریخ حس خواهند کرد. طی این پیاده‌روی ۳/۵ ساعته که از دروازه برندنبورگ Brandenburg شروع می‌شود، گردشگران اطلاعات خوبی درباره شهر و تاریخچه آن دریافت خواهند کرد.

۳- یادبود هولوکاست: این بنای یادبود از کشته شدگان هولوکاست در زمان هیتلر توسط پتر ایشمن ساخته شده است. این بنا که در واقع ۲۷۱۱ سازه بتنی با ابعاد مختلف است.

۴- دروازه برندنبورگ: این دروازه یکی از مهم‌ترین جاذبه‌های توریستی در شهر برلین شناخته شده که در سال ۱۷۸۸ میلادی ساخته شده است. جالب‌ترین نکته درباره این سازه قدیمی این است که از تمام حوادث مثل جنگ جهانی، تخریب‌های انسانی و عوامل محیطی جان سالم به در برده و سالم مانده است.

۵- مرکز بازرسی چارلی: این مرکز در واقع یکی از مهم‌ترین مراکز گردشگری شهر برلین معرفی شده است. این مرکز در واقع به عنوان محل کنترل پاسپورت بین برلین شرقی و غربی ساخته شده بود. این سازه برای بازدیدکنندگان به‌صورت رایگان درنظر گرفته شده است، اما برای بازدید از موزه‌های اطراف آن حتما باید مبلغ ورودیه را پرداخت کنید.

۶- دیوار برلین: این دیوار در واقع مهم‌ترین نماد پیشرفت شهر برلین و ورود به دنیای مدرن است. اگرچه یادآور خاطرات ناگواری بوده، اما امروز بازدید و قدم زدن در کنار بقایای این دیوار احساس خوبی برای گردشگران ایجاد می‌کند.

۷- موزه ترور: این‌گونه موزه‌ها در گوشه و کنار برلین بسیار دیده می‌شود و از نقش این شهر در دوران جنگ جهانی دوم پرده برمی‌دارد و خاطرات زمان جنگ را برای بازدیدکنندگان دوباره زنده می‌کند. موزه گشتاپو یکی از این‌گونه آثار و نمادهای برلین است.

۸- گالری بخش شرقی دیوار برلین: این گالری یکی از مهم‌ترین جاذبه‌های گردشگری برلین شناخته شده است. جذابیت این بخش به خاطر نقاشی‌های کشیده شده روی بخشی از دیوار برلین بوده، اما به تازگی تعداد دیگری از آثار هنری در کنار آنها به نمایش درآمده که باعث رونق گردشگری منطقه شده است.

ترین‌ها

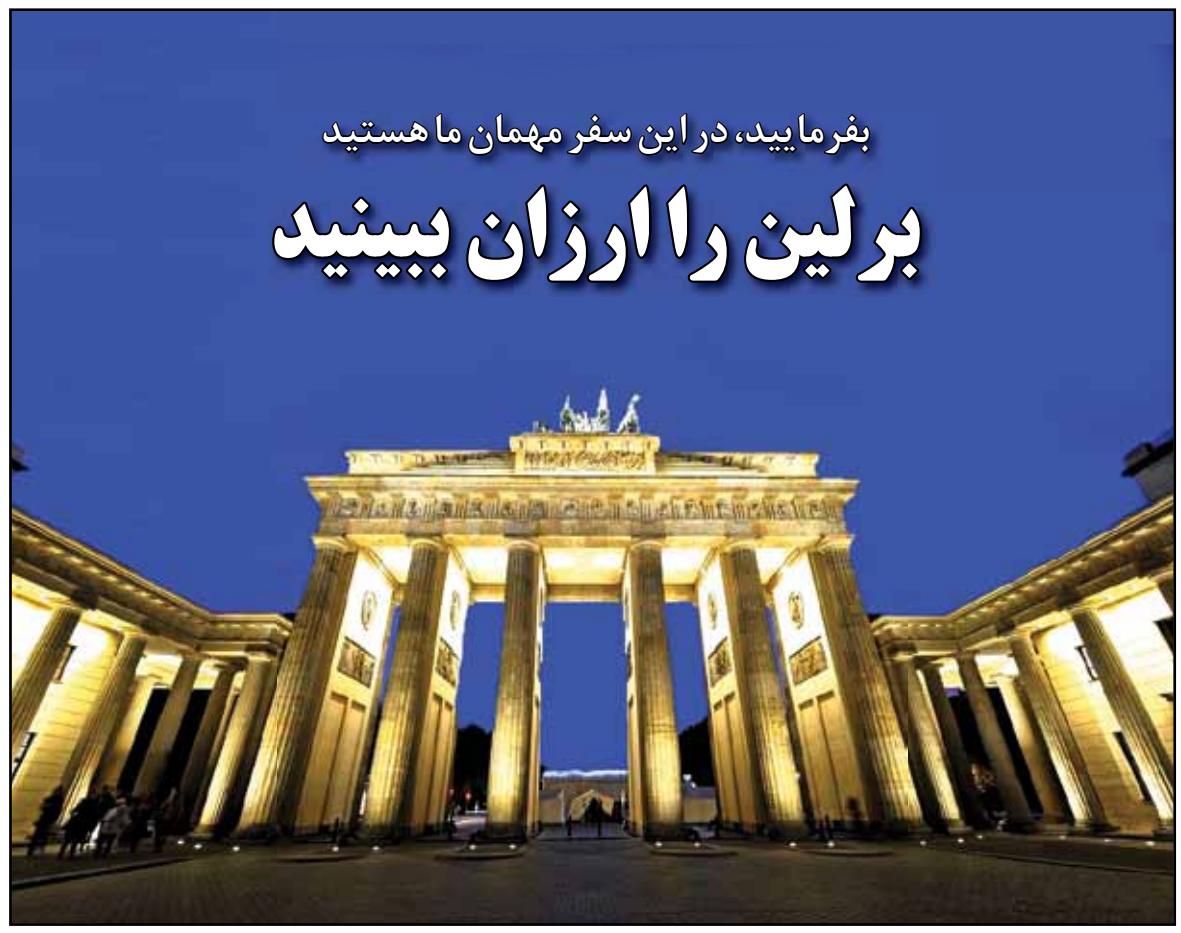
گران‌ترین تابلوی نقاشی جهان

تابلوی نقاشی زیبا و جالب جیغ، اثر یک نقاش نروژی به نام ادوارد مونک گران‌ترین اثر نقاشی جهان است. این نقاشی تصویر شخصی است که وحشت‌زده در حال جیغ کشیدن است. او روی پلی ایستاده و فریاد می‌کشد. این اثر با ارزش در حراج ساتبی نیویورک به قیمت ۱۲۰میلیون دلار به فروش رفت و همه را متعجب کرد.

ادوارد مونک چهار نسخه از این نقاشی را با تکنیک‌های مختلف خلق کرده است که در حراج ساتبی نسخه پاستل آن به حراج گذاشته شد. رکورد گران‌ترین تابلوی نقاشی پیش‌تر در اختیار تابلویی از پیکاسو بود که دو سال قبل به قیمت ۱۰۶/۵ میلیون دلار به فروش رفت.

تابلوی به فروش رسیده یکی از چهار تابلوی مجموعه «فریاد» یا جیغ است که در سال ۱۸۹۵ به وسیله ادوارد مونک (۱۸۶۳-۱۹۴۴)، نقاش اکسپرسیونیست نروژی خلق شد. این تابلو تنها قطعه این مجموعه چهارگانه است که در اختیار یک مجموعه‌دار خصوصی قرار دارد. یکی از اشعار مونک که به داستان خلق مجموعه «فریاد» اشاره کرده، بر قاب این تابلو نقش بسته است.

فروشنده «فریاد» یک تاجر نروژی بود که پدرش رابطه نزدیکی با ادوارد مونک داشته است. مبلغ حاصل از فروش تابلوی مونک قرار است برای ساخت یک موزه و مرکز هنری جدید در نروژ هزینه شود. قیمت پایه این تابلو ۵۰ میلیون دلار اعلام شده بود. «فریاد» معروف‌ترین اثر ادوارد مونک، یکی از شاهکارهای هنر مدرن و از الگوهای آشنای سبک اکسپرسیونیسم شناخته می‌شود. مونک در اواخر دهه ۱۸۹۰ و در طول نخستین دهه قرن بیستم موتیف «فریاد» را در چهار تابلوی رنگی و رشته‌ای از طرح‌های قلمی و زغالی به نقاشی کشید. سه نسخه دیگر «فریاد» در اسلو، پایتخت نروژ نگهداری می‌شود؛ دو تابلو در موزه مونک و سومی در ناسیونال گالری نروژ. دو قطعه از این تابلوها در سال‌های ۱۹۹۴ و ۲۰۰۴ ربوده ولی سپس کشف شدند.



شیدا رمزی

شاید یکی از دغدغه‌های امروز گردشگران ایرانی بحث گرانی دلار و البته افزایش هزینه سفرهای خارجی آنهاست. درحالی که برای برطرف کردن این نگرانی راهکارهای بسیار زیادی وجود دارد که می‌توانید با استفاده از آنها سفری ارزان‌قیمت و البته دلچسب را به خودتان هدیه دهید.

شک نداشته باشید که ارزان سفر کردن به معنی بی‌کیفیت سفر کردن نیست بلکه با توجه به افزایش تقاضای سفرهای ارزان سراسر جهان کشورهای گردشگرپذیر سعی در برآورده کردن نیازهای این گروه از گردشگران دارند که البته تعدادشان هم کم نیست.

حمل‌ونقل ارزان‌قیمت، اقامت ارزان‌قیمت و البته خوراک ارزان، همه شرایطی است که توسط دولت این‌گونه کشورها مهیا شده تا گروه بیشتری از گردشگران وارد مرزهایشان شوند. بنابراین چرا شما جزو این گروه نباشید که اقتصادی سفر می‌کنید تا بتوانید مقاصد بیشتری را از نزدیک ببینید.

مهم‌ترین هزینه‌های سفر برای گردشگران به سه بخش عمده یعنی خوراک، اقامت و حمل‌ونقل تقسیم‌بندی شده است. بنابراین اگر بتوانیم این سه بخش را مدیریت کنیم باقی کار بسیار ساده می‌شود. پس اگر آماده سفر هستید و همه چیز مهیاست کمی صبر کنید و به توصیه‌های این هفته ما خوب دقت کنید چون می‌خواهیم از راه و رسم سفری ارزان‌قیمت به برلین برایتان بگوییم.

هرچند برلین یکی از مشهورترین شهرهای گردشگرپذیر اروپاست که هر ساله تعداد زیادی از علاقه‌مندان به تاریخ و مدرنیته را به خود جلب می‌کند اما هزینه‌های گران سفر به این کشور ممکن است گروه زیادی را از این جاذبه گردشگری منصرف کرده و راهی دیگر نقاط جهان کند.

اما با همین شرایط هم راه‌هایی برای کاستن از هزینه‌های سفر به برلین وجود دارد که می‌توان با استفاده از آنها از اقامت خودتان در برلین لذت ببرید و کمتر پول خرج کنید. بنابراین اگر آماده‌اید، چمدان را بردارید تا با هم حرکت کنیم، اما این بار با کمترین هزینه.

اقامتگاه خود را هوشیارانه انتخاب کنید

برلین به شهر مهمانپذیرها معروف است و بهترین شهر برای مسافرت‌های گروهی یا دسته‌جمعی گردشگران است.

از قدیم‌الایام مرسوم بوده برخی افراد با حضور در مراکز گردشگری شهر به گردشگرانی که به دنبال اقامتگاهی مناسب و ایمن هستند، پیشنهادهای بسیار جالبی می‌دهند که این پیشنهادها امروزه به جای معرفی حضوری، در دنیای مجازی با عنوان roomsharing ادامه یافته است.

در این روش برخی از خانواده‌ها یک اتاق از منزل خود را که بلااستفاده مانده، به مسافرانی که به دنبال صرفه‌جویی در هزینه اقامتگاه خود هستند، اجاره می‌دهند به‌خاطر داشته باشید این امکان بیشتر در اطراف شهر مهیاست و زیاد به مرکز گردشگری شهر نزدیک نخواهید بود.

اما اگر قصد اقامت در مرکز شهر را دارید، می‌توانید روی امکانات هتل‌های ارزان‌قیمت یا هاستل‌ها حسابی ویژه باز کنید. در این هتل‌ها اتاق برای شما از ۱۵ تا ۲۵ دلار هزینه خواهد داشت، درصورتی که اگر به هاستل‌ها مراجعه کنید هزینه شما بازهم کاسته می‌شود.

به یاد داشته باشید تعداد زیادی هم آپارتمان اجاره‌ای در این شهر به شما پیشنهاد می‌شود. بنابراین اگر به‌صورت گروهی سفر می‌کنید حتما از این امتیازات استفاده کنید. البته قیمت این آپارتمان‌ها آخر هفته‌ها کمی بیشتر خواهد شد.

هزینه خوراک را کم کنید

شاید متوسط منوی رستوران‌ها در این شهر پرجاذبه برای شما حدود ۳۰دلار هزینه داشته باشد. اما اگر از قوانین موجود در رستوران‌های برلین آگاهی داشته باشید، می‌توانید با کمترین هزینه وعده غذایی لذیذ و مناسبی را نوش جان کنید.

در بسیاری از فست‌فودها یا اغذیه‌فروشی‌های خیابان‌های برلین می‌توانید سینی غذای کاملی بین ۵ تا ۷ دلار میل کنید و از وعده غذای خود لذت ببرید. در برخی از خیابان‌های برلین رستوران‌های بسیار ارزان‌قیمتی هستند که هنگام ناهار باز هستند و غذاهای ارزان‌قیمتی را برای مشتریان گرسنه خود تهیه کرده‌اند؛ اما به یاد داشته باشید که اگر هنگام اقامت در برلین هاستل محل اقامت شما آشپزخانه دارد بهترین روش برای کاستن از هزینه غذا پخت‌وپز داخل منزل است.

می‌توانید از بازارهای محلی مواد اولیه ارزان‌قیمتی را تهیه کنید و در منزل غذا بپزید. برخی از رستوران‌ها و کافه‌های برلین هم که در منطقه قدیمی و سنتی شهر هستند یک یا دوروز از هفته غذاهای خود را حراج می‌کنند. بنابراین می‌توانید به این رستوران‌ها سری بزنید. گاهی در این رستوران‌ها می‌توانید یک وعده غذای کامل را با کمتر از دو دلار تهیه کنید.

هزینه حمل‌ونقل را کنترل کنید

قیمت بلیت تک‌سفره مترو در شهر برلین حدود سه‌یورو و برای بلیت یک‌روزه ۶/۳۰ یورو از طرف شهرداری تعیین شده است. بنابراین بلیت یک‌روزه برای گردشگرانی که قصد سفرهای درون‌شهری دارند بهترین گزینه برای صرفه‌جویی است. این نوع بلیت‌های یک‌روزه به گردشگران اجازه می‌دهد که یک روز از اتوبوس، تراموا و مترو با همان مبلغ حدود هفت یورو استفاده کنند.

بنابراین اگر چندین بار قصد سفر درون‌شهری داشته باشید، مقدار بسیار زیادی صرفه‌جویی کرده‌اید. اما برای جلب گردشگران در شهر برلین شهرداری امکانات ویژه‌ای ارائه داده است.

به عنوان مثال کارت‌هایی که معروف به «به برلین خوش آمدید» هستند، برای مدت ۴۸ساعت، ۷۲ساعت یا پنج روز به گردشگران اجازه می‌دهند که با مبلغی اندک از کلیه خدمات حمل‌ونقل عمومی برلین تا زمان اعتبار این کارت استفاده کنند.

اتوبوس گردشگری

اکثر شهرهای گردشگرپذیر در سراسر جهان این امکانات را برای گردشگران فراهم کرده‌اند که برلین هم از جمله این شهرهاست. شهرداری برلین با برنامه‌ای برخی از اتوبوس‌های فرسوده شهری را که از رده خارج شده‌اند با بازسازی به اتوبوس‌های تفریحی برای گردشگران تبدیل کرده است.

این اتوبوس‌ها معمولا دارای دو طبقه هستند و طبقه بالای آنها به‌صورت فانتزی تزیین شده و گاهی هم برای فصل تابستان بدون سقف هستند. اتوبوس‌های برلین معروف به «اتوبوس شماره ۲۰۰» هستند. بنابراین می‌توانید با استفاده از این اتوبوس‌ها با پرداخت مبلغی بسیار اندک بیشتر جاهای دیدنی و تاریخی برلین را بازدید کنید.

Bike the city

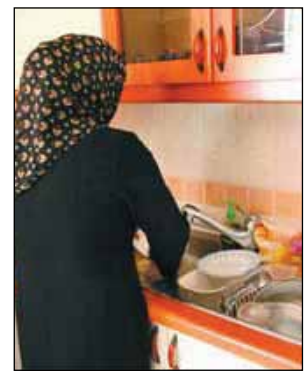
در قاره سبز اکثر کشورهای گردشگرپذیر اقدام به راه‌اندازی مراکزی برای اجاره دوچرخه کرده‌اند که با این کار دو هدف را دنبال می‌کنند؛ یکی اینکه جلوی آلودگی هوا را می‌گیرند و دوم اینکه از ترافیک شهری می‌کاهند

حالا اگر به سلامتی خود اهمیت می‌دهید و توان دوچرخه‌سواری هم دارید، با اجاره دوچرخه برلین را ببینید. این آثار و مراکز گردشگری در برلین تنها بخش کوچکی از مراکز رایگان گردشگری در شهر برلین است که به شما معرفی شد.

بنابراین هرگز برای سفر به برلین با عجله برنامه‌ریزی نکنید و هرگز برای بازدید از مراکز دیدنی این شهر نیز عجول نباشید و کاملا تحقیق کنید و سپس به برلین بروید چون امکانات بی‌شماری در انتظار شماست.

صرفه

صرفه‌جویی در خانه



۱- دستکاری یا تعمیر لوازم گازسوز از سوی افراد ناوارد و بی‌تجربه، هم از لحاظ ایمنی خطر دارد هم اینکه موجب برهم خوردن تنظیم وسیله گازسوز و افزایش مصرف آن می‌شود. بهتر است که وسایل گازسوز از سوی افرادی که دارای مجوز تعمیرات هستند و مهارت کافی در این زمینه دارند، تعمیر شود. زیرا کاهش ایمنی و افزایش مصرف که در نتیجه تعمیر وسایل گازسوز از سوی افراد ناوارد انجام می‌گیرد، می‌تواند موجب بروز خسارت‌های مالی و جانی جبران نشدنی شود، ضمن اینکه مصرف گاز طبیعی را بی‌مورد افزایش می‌دهد.

۲- برای حفظ دمای محیط داخل از بازگذاشتن در و پنجره‌ها جدا خودداری شود. زیرا با باز ماندن در و پنجره‌ها، دمای اتاق تحت تاثیر هوای خارج قرار می‌گیرد و انرژی وسایل گازسوز که برای تامین دمای مورد نیاز می‌سوزد، هدر می‌رود. همچنین وسایل گازسوز دارای ترموستات یا خودکار در این مواقع با قدرت بیشتری سعی بر رساندن دما به حد مطلوب می‌کنند، اما چون با نیروی مخالف (هوای خارج) مواجه می‌شوند، تنها مصرف و استهلاک آنها بالا می‌رود.

تخفیف

رولان

%20 OFF SALE

برند رولان که عرضه کننده پوشاک بچگانه است برای محصولات خود ۲۰ درصد تخفیف در نظر گرفته است که تا پایان شهریور ادامه دارد.

آدرس شعبه های تهران از این قرار است: خیابان بهار، ساختمان بهار، پلاک ۱۰۵ (۰۲۱ ۷۷۶۱۶۱۱۰) خیابان ولیعصر، بالاتر از پارک ساعی، جنب کارواش سابق، روبه‌روی کوچه ساعی دوم (۰۲۱ ۸۸۸۸۱۲۹۴) خیابان سنایی، ضلع جنوبی میدان سنایی (۰۲۱ ۸۸۳۲۱۸۹۷) خیابان نارمک، گلبرگ غربی، نبش ورودی میدان ۶۳، پلاک ۶۳ (۰۲۱ ۷۷۱۸۴۹۱۰) خیابان شهرآرا، نبش خیابان ۱۶ متری محمدی (۰۲۱ ۶۶۵۵۲۵۸۰) خیابان خیام، نرسیده به چهار راه گلوبندک، کوچه منوچهرخانی یکم، پاساژ آماتیس (۰۲۱ ۶۶۹۶۰۹۹۸) پونک، میدان پونک، پاساژ بوستان، شهروند بوستان (۰۲۱ ۴۴۴۹۸۷۱۶) بیهقی، میدان آرژانتین، جنب پارک سوار بیهقی، شهروند بیهقی (۰۲۱ ۸۸۵۴۲۳۱۶) بهرود، خیابان سعادت آباد، بالاتر از میدان سرو، شهرک مخابرات، شهروند بهرود (۰۲۱ ۲۲۱۱۳۳۱۹).

مدیریت

انتخاب لباس کارمندی مناسب

لباس کارمندان مرد از آن دسته پوشش‌هایی است که شاید حساسیت خاصی در جامعه روی آن نباشد، اما قطعا انتخاب نوع پوشش، روی پیشرفت و عملکرد افراد موثر است. لباس از جمله مباحثی است که در دنیای امروز تعاریف متعددی را به خود اختصاص داده است تا جایی که برای هر جایگاهی نوع خاصی از لباس تعریف می‌شود، به همین خاطر انتخاب لباس مناسب برای فضای کاری از جمله ملاک‌های مهم برای پیشرفت کاری افراد و آرامش بصری محیط کار است.

لباس سبک انتخاب کنید

یکی از مهم‌ترین نکاتی که تمام کارمندان از جمله مرد و زن باید به آن توجه کنند، وزن لباس است. وزن لباس یکی از مباحثی است که شاید کمتر کسی هنگام خرید به آن توجه کند، اما واقعیت این است که یک لباس سنگین آن هم در مدت زمانی بالغ بر ۸ ساعت کاری می‌تواند باعث خستگی فرد و کلافگی او شود، زیرا تحمل یک وزن ثابت طی این مدت باعث خستگی بدن و اندام می‌شود که مستقیما روی عملکرد فرد نیز اثر می‌گذارد. استفاده از پارچه‌های سبک و استفاده کمتر از دکمه و خرج کار از جمله مواردی است که به کاهش وزن لباس کمک می‌کند. البته توجه به فصل نیز در انتخاب لباس اهمیت دارد. قطعا پوشیدن یک پالتو در زمستان مفید است، اما باید توجه داشته باشید که سرمای محیط کار به اندازه بیرون نیست لذا پوشیدن یک لباس سبک و در عین حال گرم برای این فصل ضروری است.

زیباتر از رییس‌تان نپوشید!

لباس یکی از نشانه‌های درجه‌بندی کاری در هر محیطی است، لذا کارمند نباید به نحوی لباس بپوشد که رده کاری او دیده نشود و مخاطب نتواند افراد بالادست را تشخیص بدهد. انتخاب نوع پارچه خود روند مهم دیگری است که بسیاری از افراد به آن توجه نمی‌کنند، لذا یک کارمند می‌تواند از یک کت خوش‌دوخت و زیبا بهره ببرد، اما قطعا ارزش و قیمت این لباس نباید به لحاظ سیستم اداری و ادب طوری باشد که رؤسا و افراد بلندپایه را پایین‌دست نشان دهد.

به رنگ لباس‌تان توجه کنید

رنگ‌های روشن برای افرادی که در یک فضای تجاری به سر می‌برند مناسب است، اما برای فعالیت‌های پرجنب و جوش به خاطر حفظ انرژی بدن استفاده از رنگ‌های معقول‌تر نظیر نوک‌مدادی و سورمه‌ای توصیه می‌شود.

مدیریت

یک خیابان، یک تجربه

عجله داشتم و تندتند راسته خیابان شیخ بهایی را به سمت ملاصدرا بالا می‌رفتم. سر ظهر بود و آفتابی هم که هواشناسی گفته قرار است کمی ملایم‌تر بتابد، آن روز انگار از سر لج هم که شده، تندتر و تندتر از همیشه می‌تابید. گاهی با خودم فکر می‌کنم گوشم به این اخبار هواشناسی بدهکار نباشد. چون تجربه ثابت کرده که اگر خبر از باران بدهند حتما آن روز دو آفتاب توامان طلوع خواهند کرد.

سعی کردم به حرف‌هایم در جلسه‌ای که داشتم فکر کنم. اما از حرف خودم در مورد طلوع همزمان دو آفتاب به جای آمدن باران خیلی خوشم آمده بود و با خودم تکرارش می‌کردم و خلاصه در همین خیالات سیر می‌کردم که اشاره دستش را دیدم. با اینکه وقت نداشتم و حسابی دیرم شده بود، دلم نیامد توجهی نکنم. به سمتش رفتم و آه از نهادم برآمد. با چهره‌ای روشن که انگار سال‌های دور و درازی به عمد رویش دویده باشند، گوشه خیابان ایستاده بود. خطوط عمیق و به هم چسبیده‌ای روی گونه‌هایش جا خوش کرده بودند که تصویری از تاریخ و زمان و عبور و مرور و گذشت جوانی را منعکس می‌کردند.

دست پر چین و چروکش می‌لرزید و با صدای لرزان‌تری گفت: دخترم بلدی اس‌ام‌اس بزنی؟ من هم با تجربیات ناب چندین ساله و گاه و بی‌گاه روز و شب به سخن درآمدم که بله. تکه کاغذی مچاله شده در دستش بود. شماره تلفنی از آن سه هزار و نهصد و فلان مثلا هم رویش. از اینهایی که حسابی جیب مردم را خالی می‌کنند. سوالی و چهار جواب هم روی کاغذ نوشته شده بود با این مضمون: تربیت کردن فرزندان، وظیفه کیست؟ و گزینه یک هم این بود: پدر و مادر.

صاحب صدای لرزان که روزگاری دور، عاشقانه‌ترین لالایی‌هایی را شاید خوانده بود با دستان چروک خورده که به نظر می‌رسید ابزار خوبی برای انتقال گرم‌ترین احساس‌ها می‌توانسته باشد، گفت: جواب شماره یک رو برای همون شماره بفرست.

گفتم مادر جان چه فایده‌ای برای شما دارد؟ با قیافه حق به جانب و نگاه عاقل اندر سفیهی گفت: کلی جایزه داره. حج عمره داره، نیم‌سکه داره. در حالی که جا خورده بودم که چه چیزی سر ظهر و زیر این آفتاب سوزان این پیرزن بیچاره را به خیابان کشانده تا منتظر کسی مثل من بایستد تا برایش پیامکی بفرستد که شاید جایزه‌ای و شاید اقبالی و هزار شاید دردآور دیگر... فکر کنم از چهره درهم فرورفته و بهتر بگویم فروکوفته‌ام متوجه این همه سوال در ذهنم شد که فی البداهه گفت: من به پول احتیاج دارم. هر چقدر که باشه. اینم یه شانسه دیگه...

پیامک را که فرستادم. تلفن تاشوی سامسونگش را پس دادم و دیگر متوجه آفتاب و هواشناسی و اینکه دیرم هم شده بود، نبودم. توی جیبم دنبال دستمال کاغذی بودم که البته هیچ‌گاه نبود. سر بزنگاه هیچ‌گاه نبود...

پرورش و توسعه مدیران

علی وفایی
مشاور حوزه رفتار سازمانی

در یک مسیر شغلی تیپ، فرد براساس نیاز به تحقق اهداف سازمان در یک حوزه، به استخدام سازمان در می‌آید، وظایف محول شده را به خوبی انجام می‌دهد، تجربه کسب می‌کند، دامنه فعالیتش توسعه پیدا می‌کند، کم‌کم سازمان و فرد، هر دو، اما نه لزوما همزمان، احساس می‌کنند که این فرد می‌تواند دستاوردهایی بزرگ‌تر و بیشتر برای سازمان داشته باشد. معمولا همینجاست که این کارشناس لایق و شایسته، به یک سمت مدیریتی ارتقا پیدا می‌کند.

از اینجا دو مسیر ممکن است پیش‌روی فرد قرار گیرد. یا این فرد قادر نیست همان دستاوردهایی را که در رده‌های کارشناسی داشته، به‌عنوان یک مدیر محقق کند و تبدیل به یک مدیر ناموفق می‌شود که دیگر امکان بازگشت به رده کارشناسی را هم ندارد، یا اینکه در سمت مدیریتی هم دستاوردهای بهتر و بیشتری حاصل می‌کند که سبب ارتقای بیشتر و گاهی سریع‌تر او می‌شود. دانشمند کانادایی، پیتر لارنس (1990-LaurenceJohnston Peter:1919) در این خصوص نظریه‌ای مطرح کرده و آن را در کتابی طنزگونه تحت عنوان: «اصل پیتر: چرا همیشه همه چیز بد پیش می‌رود» در سال ۱۹۶۹ به طور مشترک با ریموند هال (Raymond Hull) برای نخستین بار ارائه کرده است. اصل پیتر به طور ساده می‌گوید افراد تا زمانی ارتقا پیدا می‌کنند که به سطح عدم لیاقت خود برسند.

این اصل بیان‌کننده آن است که افراد تا جایی در سازمان بالا می‌روند که شایستگی‌های آنها اجازه دهد و از آن پس در همان سمت باقی می‌مانند (رسوب می‌کنند).

وضعیت مشابهی در دوره تحصیل رخ می‌دهد؛ دانش‌آموزانی مستعد که باوجود نتایج خوب و گاهی برجسته، کمتر دیده شده وقتی را به مطالعه و حل تمرین بپردازند. این موفقیت تا جایی ادامه پیدا می‌کند که پیچیدگی درس‌ها بر استعداد ذاتی آنها غلبه می‌کند و از آن پس همان دانش‌آموز (یا دانشجو) دچار افت شدید تحصیلی شده و چه بسا از هم‌رده‌های متوسط خود عقب می‌ماند.

راستی درد کجاست؟

چه آن کارشناس خوبی که دیگر مدیر خوبی نیست، چه آن دانش‌آموز مستعدی که دیگر برجسته نیست، هرگز یاد نگرفته‌اند که باید یاد بگیرند. آنها باور نکرده‌اند که عمده قابلیت‌ها، مهارت‌ها و شایستگی‌ها، آموختنی هستند و تاوان این عدم آموختن را با درجا زدن و در نهایت جا ماندن، می‌دهند.

امروز این باور که مهارت‌ها و قابلیت‌هایی که برای رشد و توسعه مورد نیاز هستند، ژنتیک و مادرزادی هستند، منسوخ شده است. انسان‌ها در برخورداری از این قابلیت‌ها یکسان نیستند، اما واقعیت آن است که تفاوت ژنتیک انسان‌ها در برخورداری از این شاخصه‌ها (استعداد) با آموزش قابل جبران است.

از اصل پیتر جالب‌تر، تمهیداتی است که سازمان‌ها برای مواجهه با این اصل برگزیده‌اند:

* توجه به قابلیت‌های کارکنان برای موفقیت در رده‌های بالاتر به جای ارتقا براساس عملکرد جاری
* آموزش‌های متناسب با مقتضیات مشاغل بعدی برای افراد مستعد ارتقا
* پیاده‌سازی رویکرد «ارتقا یا خروج» در سازمان برای خداحافظی با افرادی که به علت عدم شایستگی ارتقا به رده‌های بالاتر، بیش از زمان مشخصی در یک رده باقی می‌مانند، تا مسیر رشد بقیه افراد و نیز سازمان مسدود نشود.

تمام این موارد نشان‌دهنده چند نکته بسیار کلیدی هستند:

* استعدادهای ذاتی، افراد را تا سطوح مشخصی بالا می‌برند، پس از آن باید قابلیت‌های لازم را کسب کرد.
* کسب قابلیت‌های بیشتر نیازمند یک برنامه و هدف مشخص است.
* قابلیت‌های مدیریتی و مهارت‌های نرم (Soft Skills) زمینه ذاتی و ژنتیک دارند، اما با آموزش مناسب و مداوم، قابل ارتقا هستند.

در دنیای به‌شدت رقابتی امروز، دیگر مدیرانی که نتیجه‌های خوب را در مدتی کوتاه و به هر قیمتی حاصل کنند، جذابیت درازمدت خود را برای سازمان‌های بالغ از دست داده‌اند. سازمان‌ها دریافته‌اند که برای ماندگاری به چیزی فراتر از نتایجی که متکی به دستورات تند و کنترل‌های پیچیده (Command and Control) هستند، نیاز دارند. سازمان‌ها می‌دانند که دیگر خوب بودن کافی نیست، باید عالی باشند و در این راه دشوار به مدیرانی توسعه‌یافته و آموزش‌دیده نیاز دارند که بتوانند به کارکنان انگیزه لازم را برای عملکرد بهتر بدهند.

شاید در همین راستا، اشاره به یکی از آخرین پژوهش‌های* منتشر شده در این زمینه، خالی از لطف نباشد:

«بسیار بعید است سازمان‌ها از فعالیت‌های خود در حوزه توسعه مدیریت چشم‌پوشی کنند، حتی اگر از اثربخشی برنامه‌هایی که در این راستا اجرا کرده‌اند، کاملا راضی نبوده باشند. مسئولیت مدیریت تقابل‌های روزمره، مدیریت عملکرد، حتی پرداختن به مسائلی که کارکنان در محیط بیرونی با آن مواجه می‌شوند، روز به روز بیشتر بر عهده مدیران سازمان‌ها گذاشته می‌شود. هم از مدیران ارشد و هم از مدیران عملیاتی انتظار می‌رود سطح انگیزش در تیم‌ها را ارتقا دهند، فعالیت‌های حوزه جذب و استخدام و جایگزینی را هدایت کنند و نیز تغییر را در سازمان ایجاد و پیامدهای آن را بر تک تک کارکنان مدیریت کنند.» حالا شما به‌عنوان یک مدیر فعلی یا کارشناس موفقی که در اندیشه مدیر شدن هستید، با خود فکر کنید که برای توسعه و پرورش خود چه برنامه‌ای دارید؟ آیا به نیاز به این مهارت‌ها برای موفق‌تر شدن، باور دارید؟ چه برنامه‌ای برای کسب مهارت‌های لازم جهت ایفای این نقش‌ها، برای خود یا کارکنان مستعدتان و مدیران آینده سازمان دارید؟

*Real-life leaders: closing the knowing-doing gap – CIPD 2013

توانمندسازی و پرورش مدیران موفق در گفت‌وگو با محمدرضا اسماعیلی

ضرورت‌ها و زوایای مدیریت تولید مدیر

دکتر محمدرضا اسماعیلی فعالیت‌هایش را از سال ۱۳۷۹ آغاز کرده است. او پس از اتمام تحصیلاتش در رشته برق و آی تی به خاطر دغدغه‌هایش در حوزه مدیریت، این شاخه را در مقطع دکتری و به صورتی تجربی‌تر دنبال کرد. او که تفکر نظام‌مند را از دوران تحصیل در مهندسی برق وام گرفته بود، طرح‌های استراتژی و تحول را در لایه‌های مختلف مدیریتی پیاده‌سازی کرد و کارش را تا فعالیت روی سیستم‌های سازمانی در مقوله مدیریت نیز ادامه داد.

او همچنین در مقوله پرورش نخبگان و تعریف فرد نخبه همکاری‌هایی با بنیاد ملی نخبگان و معاونت علمی فناوری رییس‌جمهور داشته است. اکنون دکتر اسماعیلی با چندین سال تجربه در امور مدیریتی، به نگاهی علمی و به روز در خصوص بحث پرورش مدیران و ارزیابی ایشان رسیده است. گفت‌وگوی خواندنی ما را با وی در خصوص چالش‌های پیش روی یک مدیر و ویژگی‌های اساسی مدیران در ادامه بخوانید.

آقای اسماعیلی، برای شروع در خصوص علاقه عمومی به مقوله مدیریت و این امر که آیا برخی افراد مدیر متولد می‌شوند یا خیر قدری توضیح دهید؟

این سوال اساسی است که آیا یک عده مدیر متولد می‌شوند و آیا رسالت دارند تا جوامع را مدیریت کنند، یا اینکه این پدیده طی یک فرآیند تنها برای یک عده اتفاق می‌افتد؟ باید اشاره کرد که حس غریبی در میان ما ایرانیان وجود دارد که فکر می‌کنیم باید مدیریت کنیم و این تسلط بر دیگران برایمان یک فرصت محسوب می‌شود. به واقع تمایل برای مدیریت در کشور ما به این خاطر زیاد است و کارمندان بخش‌های مختلف به نوعی آشکار و پنهان علاقه‌مند به مدیریت هستند، اما در پاسخ به این موضوع که آیا همه می‌توانند مدیریت کنند یا اینکه یک سری مدیر به دنیا می‌آیند باید بگویم که سابق بر این، دیدگاه این گونه بود که تنها یک عده خاصی مدیر هستند و قدرت خدادادی برای این مقوله دارند اما بعد از تغییرات دوران جنگ سرد تفکری به وجود آمد که نشان می‌داد این فضا را می‌توان تغییر داد و براساس یک نظم جهانی افراد دیگری را هم به گردونه مدیران وارد کرد.

برای مثال این تفکر می‌گفت که هر کسی می‌تواند مدیریت کند و این فضا در شرایط رقابتی به دست می‌آید. در ادامه مطالعات و تجارب واقعی آشکار کرده که مدیریت، مستلزم یک سری تمایلات و ویژگی‌های درونی است که در افراد مختلف، متفاوت است. بخشی از این تمایلات وراثتی و بخش زیادی از آن حاصل پرورش دوران کودکی و بزرگسالی فرد است.

در تفکر مدرن چه مسیری برای مدیران پیش‌بینی شده است و با توجه به چه عناصری مدیر موفق انتخاب می‌شود؟

اکنون ما تفکر ۵۰ سال پیش را نداریم که گفته می‌شد همه می‌توانند رقابت کنند و مدیر شوند. ما معتقدیم که استعداد مدیریتی اثرگذاری زیادی دارد و به هر حال مدیران ما در یک رنج ۱۸سالگی به بالا هستند. مهم این است که بخشی از استعدادها تا پیش از این سن در فرد شکل گرفته و افراد باید متوجه باشند که چقدر گرایشات‌شان با مدیریت سازگار است.

این در حالی است که در دنیا این کار از سنین پایین‌تر و از مدارس و دانشگاه‌ها انجام می‌شود و تمایلات افراد برای رهبری سازمانی و تاثیرگذاری بر دیگران و تمایلات برای اعمال قدرت و ریسک‌پذیری آنها سنجیده می‌شود و اینها عناصری است که نشان می‌دهد فرد چه میزان توانایی برای مدیریت داراست. متاسفانه چون در کشور ما این نگرش وجود ندارد، در یک فضای رقابتی و بر مبنای روابط و فرصت‌هایی که محیط به افراد می‌دهد رشد مدیریتی را شاهد هستیم. برای مثال در مدتی که مسئول مرکز ارزیابی توسعه مدیران شرکت ملی نفت بودم، ۷۰۰ نفر از مدیران صنعت نفت را از نظر استانداردهای مدیریتی ارزیابی کردیم و افراد بسیاری را دیدم که در سنین بالا زمانی که واکاوی می‌شدند، استعدادها و گرایشات اجتماعی‌شان، مشخص می‌کرد که در موقعیت مدیریتی نه اقتاع می‌شوند و نه راضی هستند. باید گفت که بی‌تردید این اتفاق منشأ آسیب‌های بسیار زیادی است. باید بر این موضوع تاکید کنم که هیچ‌گاه با دانه‌های نمک نمی‌توان کله قند ساخت و یک جامعه سالم به مدیران توانمند نیاز دارد. ما بدون اینکه دانه‌ها را درست انتخاب کنیم نمی‌توانیم یک جامعه مدیریتی صحیح داشته باشیم.

برای تحقیق پرورش مدیران کارآمد چه کارهایی انجام شده است؟

یک سری از موسسات که به تازگی باب شده است و ما هم در آنها فعالیت داریم، کانون ارزیابی مدیران است که شایستگی‌های آنان را ارزیابی می‌کند. در این روش با مصاحبه‌های عمومی و تخصصی تلاش می‌شود کشف کنیم تا چقدر این افراد برای مدیریت مناسب‌اند و در عین حال چه خلأهایی دارند. این حوزه کاری ۱۵ سالی در کشورمان قدمت دارد، اما چند سالی است که به طور جدی‌تر پیگیری می‌شود. البته تیم‌های مختلفی در کشور (چهار یا پنج گروه) کار کانون ارزیابی مدیران را دنبال می‌کنند که همه آنها هم افراد جوان هستند. آنان با فعالیت‌های بسیار استراتژیک افراد را به طور عمیق به درونیات‌شان واقف می‌سازند. زیرا گرایش‌های درونی یک فرد اگر مدیریتی نباشد هر چقدر هم به او آموزش دهیم، بعید است که از آن یک مدیر تمام عیار ساخته شود.

> **در پاسخ به این موضوع که آیا همه می‌توانند مدیریت کنند یا اینکه یک سری مدیر به دنیا می‌آیند باید بگویم که سابق بر این، دیدگاه این گونه بود که تنها یک عده خاصی مدیر هستند و قدرت خدادادی برای این مقوله دارند اما بعد از تغییرات دوران جنگ سرد تفکری به وجود آمد که نشان می‌داد این فضا را می‌توان تغییر داد و براساس یک نظم جهانی افراد دیگری را هم به گردونه مدیران وارد کرد**

استعداد و آموزش‌های مدیریت و رهبری سازمانی در سیستم آموزشی ما تا چه میزان دیده می‌شود؟

استعداد عام یا استعداد مدیریت و رهبری سازمانی در سیستم آموزشی ما به‌شدت خالی است، اما کارهایی انجام شده که امکان دارد در آینده نزدیک ظرفیت‌هایی در این زمینه ایجاد شود. به طور مثال در طرح «شهاب» که مخفف شناسایی و هدایت استعدادهای برتر است و برای دانشجویان سال آخر دانشگاه تعریف شده که پیش از خروج از دانشگاه گرایشات و استعدادهای خود را بشناسند. تاکید می‌کنم، کسی که تا ۲۵ سالگی نتوانسته است ویژگی‌های خاصی را در خود بار بیاورد تنها می‌توان رفتار او را توسعه داد، اما هیچ‌گاه نمی‌توان او را کامل کرد. زیرا اگر گرایشات درونی در کسی در ۲۰ سال اول زندگی ایجاد نشود خیلی سخت می‌تواند به مدیر کامل تبدیل شود.

به طور کلی شاخصه‌های اصلی یک مدیر موفق و واقعی چه موضوعاتی است، یا اصلا مدیر موفق کیست؟

در ادبیات تخصصی می‌گویند مدل تخصصی شایستگی‌های مدیریت. ما یک مدیری داریم که الگوی دیگران است، بعضا از این‌گونه مدیران دیده‌ایم.

یک موسسه ارزیابی و پرورش مدیران در امریکا برای شناخت بهتر، مدیر کامل و خوش فهم را معرفی کرده است. شایستگی‌های این مدیر در سه گروه تعریف شده است؛ مدیریت بر خود، مدیریت بر دیگران و مدیریت بر کارها. برای مثال‌هایی در این سه گروه باید اشاره کنم زمانی که می‌گوییم مدیری بر خودش هم مدیریت دارد اتفاقی است که در آن، مدیر بر خودآگاهی، آگاهی بر توانایی‌ها و مداخله کردن در هیجانات خود تسلط دارد. در این شرایط است که از مدیر انتظار می‌رود مدیری باشد که بتواند خشم خود را کنترل کند و احساسات خودش را در موقعیت‌های مختلف بفهمد. او باید شادی‌هایش را کنترل کند تا تصمیمات خوشبینانه نگیرد.

انعطاف‌پذیری و توان سازگاری با محیط از دیگر موارد است. مدیر باید تغییرات را متوجه شود و خودش را با شرایط سازگار کند. یک مدیر ایده‌آل باید در برخی مواقع خودش را تغییر دهد و اگر شخصیت وسواسی دارد، باید در جایی براساس حدس و گمان تصمیم بگیرد.

در مبحث مدیریت بر دیگران، به کسی می‌گوییم مدیر موفق که نیازهای دیگران را بفهمد و احساس‌آفرینی کند. او باید وقتی با کارکنان خود مواجه است بتواند دغدغه‌هایشان را تشخیص بدهد. زیرا اکنون دوران مدیریت بر قلب‌ها است.

دیگر دوران مدیریت بدون توجه به دیگران نیست و زمان تنبیه و تشویق صرف گذشته است. مدیر باید اکنون تاثیرگذاری داشته باشد. یکی از هنرهایی که در میان مدیران ایرانی کمتر دیده شده است توان تفویض اختیار به دیگران است. این خصوصیت، مدیر برتر را از دیگر مدیران متمایز می‌کند.

در آخرین مقوله به ویژگی مدیریت بر کارها اشاره شده است. در این مبحث مدیر باید بتواند اهداف بزرگ را بشکند و به هدف‌های کوچک‌تر تقسیم کند. مدیر باید بفهمد که سازمانش در چه نقطه‌ای قرار دارد و فعالیت‌ها را برای سال‌های آتی برنامه‌ریزی کند.

«تفکر طراحی» در تقابل مدیریت سنتی و مدیریت مدرن

مهدی هاشمی
کارشناس مدیریت

در فرهنگ اصطلاحاتی مدیریت به واژه‌ای برمی‌خوریم که بیشتر آن را در سخنرانی‌های مدیریتی و کتاب‌های مربوط به استراتژی سازمانی با نام «تفکر دیزاین» شنیده‌ایم یا خوانده‌ایم. سازمانی را در نظر بگیرید که از لحاظ نیروی سازمانی بسیار گسترده شده است. در هر واحد از این سازمان، نیروهای کار زیادی براساس وظایف آن واحد با تحصیلات و معلومات مشخص فعالیت می‌کنند.

دیدگاه سنتی مدیریتی نگاهی چارچوب‌بندی شده به کارکنان سازمان دارد. از نگاه مدیر سنتی اگر کارمندی در بخش مونتاژ در یک سازمان فعالیت می‌کند، آن شخص فقط متخصص مونتاژ است و حتی در دیگر شاخه‌های مربوط به مونتاژ که ممکن است در سیستم دیگری به صورت دیگر طراحی و اجرا شود آگاهی نداشته و اصلا نباید داشته باشد. اغراق نیست اگر بگوییم در سیستم مدیریت سنتی آگاهی کارمندان در حیطه‌های غیرمرتبط با وظیفه و رتبه سازمانی آنها جرم محسوب می‌شود و اصلا مورد استقبال قرار نمی‌گیرد. اما واقعیت زندگی چیز دیگری است.

شاید مدیریت سنتی بتواند در چارچوب فیزیکی سازمان یک کارمند را محدود کند، اما کنترلی نمی‌تواند بر ذهن برخی از آنها داشته باشد. درست است که بیشتر افراد در چارچوب‌های سازمانی رنگ خود را می‌بازند و به موجودی مناسب با سلیقه سازمان تبدیل می‌شوند، اما همیشه افرادی هستند که خارج از چارچوب عقیده‌ای، سلیقه‌ای مدیر سنتی به علایق و سلایق خود در خارج از محل کار اهمیت لازم را می‌دهند.

این روند موجب پیدایش استعدادهایی جدید در افراد یک سازمان می‌شود. افرادی که در ظاهر پوسته‌ای از یک کارمند عادی در یک واحد سازمانی ثابت دارند، اما در باطن موجودیتی فعال و چندوجهی با آگاهی‌ها و دانش‌های متفاوت دارند. بزرگ‌ترین ضرری که مدیر سنتی می‌تواند با آن روبه‌رو شود عدم توجه به این نکته است.

مدیر سنتی هر سال برای برطرف کردن سایر نیازهای سازمان خود مبالغ بسیار زیادی را به بنگاه‌ها یا پیمانکاران می‌دهد که می‌تواند آن نیازها را با توجه به پتانسیل کارمندان در داخل خود سازمان انجام دهد.

اینگونه مدیر سنتی گردش مالی را به خارج از سازمان خود منتقل می‌کند و یک گروه دیگر با منافع غیرمشترک با سازمان را در سرمایه سازمان شریک می‌سازد، اما مدیریت مدرن از مدیران سازمان‌ها می‌خواهد که بدون توجه به واحد سازمانی و واحدهای اداری، پتانسیل‌ها و استعدادهای کارمندان‌شان را شناسایی کنند.

برای مثال شاید در دل یک سازمان دولتی یا یک کارخانه تجاری کارمند حسابداری از قضا دستی در دنیای گرافیک داشته باشد. توجه به این اصل باعث می‌شود تا قالب سازمان از لحاظ انجام دگرگونی‌های مثبت به صورت پویا و فعال دربیاید.

همین زمینه باعث می‌شود تا کارمندان جایگاه خود را با توجه به علایق‌شان در سازمان پیدا کنند. اگر مدیریت مدرن به کارمند خود در جهت برآورده شدن نیازهای روحی و استعدادهای ذاتی‌اش کمک کند، نتیجه آن چیزی جز پیشرفت همه جانبه افراد و سازمان نخواهد بود.

از طرف دیگر با این نوع دیدگاه مدیریتی سازمان از هر نوع همکار یا شریک خارجی بی‌نیاز می‌شود. اینگونه گردش مالی در درون خود سازمان باقی می‌ماند و سود آن نصیب تمام سیستم خواهد شد.

تفاوت نحوه تعامل مدیر سنتی و مدیر مدرن با کارمندان خود در این است که مدیر سنتی با نوع نگاه خود، کارمندان ناراضی و در نتیجه سازمانی منفعل را خواهد ساخت، اما مدیر مدرن به ساختن مجموعه‌ای پویا با کارمندانی خوشحال و راضی از جایگاه خود فکر می‌کند. نیک مشخص است که مدیران مدرن نام ماندگارتری در دنیای خود خواهند بود.

فرصت امروز آخر

پروفایل

بیکاری و آرزوی استخدام

وفاعلی کمالیان | مدیرعامل پوینده دهکده جهانی |

بیکاری یکی از مشـکلات امروز جامعه و اقتصاد ماسـت. آمار بیکاران قابل‌ملاحظه است، فارغ‌التحصیلان، کارهای موردنظرشان را پیدا نمی‌کنند و این معضل اجتماعی البته پیامدهای وسیع دیگر هم دارد، مثل بالا رفتن سن ازدواج.

اما راستی مشکل کجاست و ریشه این بیکاری چیست؟

شـکی نیسـت که بخشـی از مشـکل بیکاری، ریشه در اوضاع اقتصادی دارد. اقتصاد ما درگیر مشـکلاتی اسـت، سـازمان‌های ما با توجه به این مشـکلات، توان و انگیزه ریسـک‌پذیری خود در حوزه‌هایی با بار مالی را از دسـت داده‌اند و استخدام هم البته یکی از این حوزه‌هاست.

اگر به عملکرد سازمان‌ها، اعم از کوچک و بزرگ در حوزه استخدام نگاه کنید، متوجه این تغییر روش خواهید شد. به همان ترتیب که سازمان‌ها در استخدام محتاط‌تر عمل می‌کنند، به همـان میزان هم از کمبود نیرو رنج می‌برند. این معضل تبدیل به یک دور باطل شـده است. سازمان‌ها نمی‌خواهند یـا نمی‌توانند برای اسـتخدام نیروی جدید ریسـک کنند، پس نمی‌توانند تمام اهداف خود را محقق کنند، اهدافی که وجود نیروی انسـانی مناسب، نخستین و مهم‌تریـن پیش‌نیاز تحقق آنهاسـت. بـه طور خلاصه، سـازمان‌ها به نیروهای کارآمد نیاز دارند، اما نمی‌توانند به اندازه کافی برای رسـیدن به این نیاز ریسک کنند. نتیجه این شده که بیکاران، بیکار و سازمان‌ها فاقد نیروهای لازم باقی می‌مانند. این وضعیت سبب توقف کسب‌وکار می‌شود و سازمان و متقاضیان کار، هردو از آن متضرر می‌شوند.

چاره چیست؟

چاره این اسـت که ریسک سـازمان‌ها کم شود تا بتوانند افراد را با دغدغه کمتری اسـتخدام کنند. برنامه‌هایی که برای بالابردن توان مالی سازمان‌ها در دست است، زمان‌بر است. شاید زمانی که یک فرد جویای کار بتواند با امید به این برنامه‌ها کاری پیدا کند، طولانی شود. پس چاره برای کارجویان صبر است، اما صبر توام با عمل، نه انفعال.

کارجویان چه می‌توانند بکنند؟

کارجویان می‌توانند و به نظر نگارنده باید همان‌طور که به دنبال فرصت‌های شغلی هستند، سطح مهارتی خود را ارتقا دهند. همان‌طور که می‌دانید، مهارت با دانش تفاوت دارد. به طور خلاصه دو نوع مهارت هست که برای سازمان‌ها مهم اسـت: مهارت‌های شغلی و مهارت‌های رفتاری. کارجویان باید این مهارت‌ها را در خود توسـعه دهند، این مهارت‌ها آموختنی هستند و در عین حال، به شرایطی برنده – برنده برای خود و سـازمان فکر کنند؛ تفکری که اکنون نه تمام کارجویـان و نه تمام کارفرمایان، ندارند. اینکه کارجو فقط در فکر امنیت شغلی خودش باشد و منافع شرکت برایش مهم نباشد، منجر به روابط کاری خوب و با دوامی نخواهد شد. آشـنا شدن با نیازهای طرف مقابل، برای طرفین این فرآیند، ضروری اسـت. کارجو باید تهدیدها و دغدغه‌های کارفرمـا، مثل بیمه و مالیات و عـوارض و وضعیت بازار را درک کند و در عین حال، کارفرما هم باید متوجه نگرانی‌ها و نیازهای کارجویان تحصیلکرده و جوان باشـد، باید بداند که آینده شـغلی، مسیر شغلی و مواردی از این دست برای هر جوانی مهم است. هر دو باید به این تعریف کوتاه و عمیق از استخدام باور عملی داشته باشند که استخدام، یافتن فرد مناسب، برای سمت مناسب در زمان مناسب است.

این ستون دوشنبه ها منتشر می شود

vafalik@gmail.com

منطقه آزاد

سینمای دفاع مقدس و سرمایه‌گذاری دولت

کیوان کثیریان | منتقد سینما |

سینمای دفاع مقدس در وضعیت مناسبی به‌سر نمی‌برد. در واقع خروجی فیلم‌هایی که در سـال‌های گذشـته در حوزه دفاع مقدس ساخته شده چشم‌گیر نبوده است. دلیل سـاده‌ای برای بیان وجود ندارد، اما اگر به صورت مستقیم بخواهیم برخورد کنیـم در درجه اول فیلمی خوب از آب درمی‌آید که با تمام ذهن و تمرکز سـاخته شود. در درجه بعدی، انگیزه و دغدغه ساخت نیز اهمیت دارد.

فیلم‌هایی کـه از دفاع مقدس در دهه ۶۰ و ۷۰ سـاخته می‌شـد به مراتب بهتر از فیلم‌های دو دهه ۸۰ و ۹۰ بوده است. دلیل آن هم وجود کارگردانانی بود که واقعا دغدغه دفاع مقدس را داشتند. مثل مرحوم ملاقلی‌پور، حاتمی‌کیا، درویش و غیره. دوسـتانی که حالا مدعی هسـتند نیز در آن سال‌های دور فیلم‌های بهتری ارائه می‌کردند. آن موقع فضـا خالص‌تر بود. بعـد از آن دو دهه فضا چرخید. دولت تصمیم گرفت در سـینمای دفاع مقدس ورود کند. بنابر همین وظیفه با در نظر گرفتن بودجه‌ای برای سـینمای دفاع مقدس شروع به سفارش دادن کرد. با توجه به اینکه فضای تولید در سینمای جنگ بسیار دشوار و سخت است، تجهیـزات با همکاری نهادهایی که تمایلی برای همکاری ندارند باید تهیه شود و همچنین با کاسته شدن فضای کار برای فیلمسازان، خیلی از کارگردانان عطای ساختن فیلم جنگی را به لقای آن بخشیدند.

در این بین نهاد دولت تنها به فکر قرار دادن آثار مربوط به دفاع مقـدس در پرونده کاری خود بود، به همین دلیل با سـفارش دادن اقدام به ساخت فیلم در حوزه دفاع مقدس کرد. این سـینما که اتفاقا در دوران خودش جذابیت‌هایی داشـت، عملا به سـینمای بی‌خاصیتی تبدیل شد که به مخاطب پیام «من را نبین» ارسال می‌کرد.

دوسـتانی که از دل خود دولت وارد سینمای دفاع مقدس شدند، در ۸ تا ۹ سال گذشته کارنامه خوبی در این حوزه نداشتند. نظیر فیلم «شب واقعه» ساخته آقای میرعلایی که در دوران خودش اکران نمی‌شد. البته یک یا دو تا فیلم متفاوت می‌شود نام برد که با اغماض می‌توان گفت دارای کیفیت متوسط هسـتند. عملاً در این دوران فیلمسازان ضعیف و نابلد وارد حوزه دفاع مقدس شدند و کارگردانان کاربلدتر از دایره بیرون ماندند. حضور در این حوزه نیازمند داشـتن درک مناسـب هم از دفاع مقـدس و هم از عالم فیلمسازی است. نمونه‌هایی بوده که کارگردانان مرتبط با سینمای دفاع مقدس آثار بی‌کیفیتی ارائه داده‌اند و برعکس کارگردانانی که به سینمای جنگ مرتبط نبوده‌اند با درک مناسب هر دو حوزه فیلم مناسبی ساخته‌اند. نمونه‌اش فیلم سینمایی «اتوبوس شب» از کیومرث پوراحمد است.

در حال حاضر تلقی از فعالیت در سینمای جنگی این است کـه دولت باید پول بدهد تا ما بتوانیم کار کنیم. درسـت هم هسـت، دولت پول می‌دهد اما مشخص نیست به کی می‌دهد. هزینه سینمای جنگی خیلی بالاست. در نتیجه تهیه‌کننده سـینمای خصوصی وارد این حوزه نمی‌شود و ترجیح می‌دهد سـراغ فیلم‌های عامه‌پسند برود. طبیعی اسـت تهیه‌کننده سـرمایه‌گذاری کرده و انتظار دارد که سـرمایه‌اش بازگردد. در حالی که اکران دست دولت است و اگر اکران بد نصیب یک فیلم بشود تمام دارایی آن نابود خواهد شد. برای همین سـرمایه‌گذار سینمای جنگ در حال حاضر باید دولت باشـد. در دولت‌های گذشته آثاری همچون «شـکارچی شـنبه» و «اسـترداد» ساخته شد که در اصل می‌خواسـتند متفاوت باشـند اما نتوانستند و «استرداد» که اساسا خیانت به منافع ملی و تمامیت ارضی ما بود. بودجه‌هایی که برای پروژه‌های ناموفق خرج شـد می‌توانست به پروژه‌های بهتر و کارگردانان بهتر اختصاص یابد. نمی‌گویم که آثار متفاوت ساخته نشود، اما وقتی در سـینمای جنگ مشکل وجود دارد باید با استراتژی دقیق در این زمینه عمل کرد. ما فیلمی داریم که زیر ۵۰ میلیون تومان فروخته اسـت، در حالی که فیلـم ناصر تقوایی در مـورد دفاع مقدس نیاز به کمک داشـت. به نظرم دغدغه دولت سینمای دفاع مقدس نیست، دولت فقط می‌خواهد بیلان کاری‌اش پر شود.

خودپرداز

مترو، اتفاق دوم

سعید هوشیار | طنز نویس |

همان‌طـور کـه دیـروز خدمتتان عـرض کـرده بودم، می‌خواهـم یکی دیگر از اتفاقات داخل متـرو را از زاویه خودم بررسـی کنم. یکی دیگر از اتفاقاتی که داخل مترو به وضوح قابل رویت است، حضور فروشندگانی است که در داخـل مترو اقدام به فروش اجناس مختلف می‌کنند. این شـغل مانند تمام شـغل‌های دیگر قوانین و مقررات خـود را دارد، طـوری که تخطـی از آن موجب ضربات جبران‌ناپذیری خواهد شـد. تعدادی از قوانین این شغل به قرار زیر است:

قانون اول

شـما در هـر زمانی که وارد مترو شـوید، بیشـتر از یک فروشـنده را نخواهید دید. بـه این صورت که در هر زمان تنها یک فروشنده می‌تواند در هر واگن باشد. حضور دو یا بیشتر فروشنده در یک واگن به‌صورت همزمان طبق ماده ۲ قانون تعدد فروشندگان؛ اتحادیه فروشندگان زیرزمینی، تخلف محسوب می‌شود.

قانون دوم

اجناسـی که برای فروش به داخل مترو آورده می‌شـود، اجنـاس خاصی اسـت و معمولا در فروشـگاه‌های بیرون مترو دیده نمی‌شود. به این صورت که شما به بازار تشریف می‌برید و اجناسی را که در بازار وجود دارد ولی خیلی در مغازه‌ها و فروشگاه‌ها دیده نمی‌شود، انتخاب کرده و با خود به داخل مترو می‌آورید. مثلا دفترچه عکس‌های متحرک! کمربندهای ۵۰۰۰ تومانی! مسواک‌های اولال‌سی با کیفیت فروشندگان آمده است که در صورت رشد و پیشرفت این گروه، در آینده‌ای نزدیک شاهد فروش اتومبیل شاسی‌بلند رنگ عنابی (به علت نبود در بازار)، لب‌تاپ‌های تبلت شو با مارک سن لوئیس (در بازار نیست) و... خواهیم بود.

قانون سوم

لحن بازاریابی و جذب مشتری در مترو، لحن خاصی بوده و نیاز به تمرین و ممارست دارد. مثلا وقتی شما می‌خواهید برای فروش یک کفی کفش بازاریابی کنید، باید جمله زیر را به‌صورت ریتمیک و با یک تن صدایی بگویید.

«خانوم‌ها و آقایان! کفی‌های طبی، محصول کشـور سن مارینو آغشـته به ذرات نانو بـرای جلوگیری از بوی بد پا! فقـط و فقط ۲۰۰۰ تومـان! ۵۰۰۰ تومان بازار و مغازه رو ۲۰۰۰ تومان بخرید.»

قانون چهارم

شـما برای فروش محصول خود تنها یک ایسـتگاه زمان دارید. در نتیجه باید طوری سرعت حرکت خود را در واگن تنظیم کنید که تا رسـیدن به ایسـتگاه بعد کل واگن را کاور کرده باشـید. همچنین باید حرکات ژیمناستیک نیز بلد باشـید. به این صورت که در مواقع شـلوغی مترو باید به‌صورت آکروباتیک طول واگن را طی کنید.

قانون پنجم

باید صداسـازی کنید. زنگ صدای‌تان باید طوری باشـد که وقتی در ابتـدای واگن حرف می‌زنید در انتهای واگن صدای‌تان را بشنوند.

ببخشید من رسیدم ایستگاه تهرانپارس! باید پیاده شوم. به امید خدا ان‌شاءالله فردا ماجراهای خودپرداز شرق تهران را

تجربه نامی است که شخص برای اشتباهاتش انتخاب می‌کند.

اسکاروایلد

عکس

صادرات نفت ایران به کشورهای آسیایی افزایش یافت.

پاورقی ۲۶

سفر به خوزستان

محمود خلیلی | بنیان‌گذار صنایع بوتان |

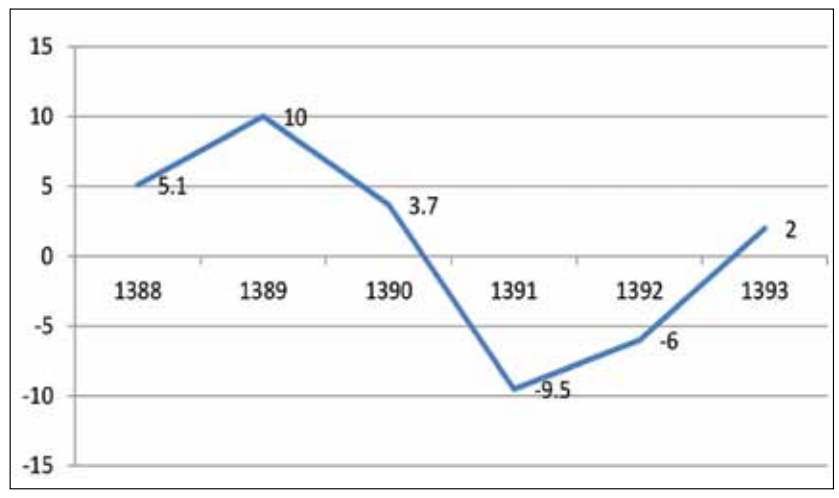
در سـال ۱۳۲۹ سـفری به خوزستان داشـتم و در شهر مسجدسـلیمان مشـاهده کردم که یکـی از فرآورده‌های پـرارزش نفت، یعنـی گاز، بر اثر بی‌اطلاعـی مردم و عدم دخالت متخصصان و بی‌ارزش شـمردن سـرمایه‌های این مملکت توسـط دولت انگلستان از دسـترس مردم ناآگاه کشور دور نگه داشته شـده و بیهوده سوزانده می‌شود. در حقیقت بـا ارزش‌ترین انرژی جهان یعنی نفـت را از این مملکت به یغما می‌بردند و گاز حاصل از آن را بر سر چاه‌ها آتش می‌زدند. در ادامه سـفر مسجدسلیمان من به اتفاق دوسـتی به آبادان رفتم و موفق شـدم دیـداری با رییس شرکت نفت انگلیس و ایران داشته باشم. از رییس شرکت خواسـتم که سیلندر گازی به تهران فرستاده شود تا نحوه احتراق گاز را به جوانان نشـان دهم. آقای رییس قول داد در کوتاه‌ترین مدت سـیلندر گازی به تهران بفرستد، ولی طـی ماه‌ها و پس از مراجعات مکـرر تلفنی و تلگرافی، نه جوابی از آبادان دریافت شـد نه سیلندر گازی! من بارها و بارها از این ملاقات و این بی‌حرمتی به تلخی یاد کردم. گاز سر چاه‌های نفت سـوزانده می‌شد و آشپزخانه‌های منازل به سـبب مصرف هیزم و ذغال و نفت همیشـه دودزده و کثیف بـود. خانم‌های خانه‌دار برای تهیه غذا مجبور بودند ساعت‌های طولانی در آشپزخانه به سر برند و با چشم‌هایی که در اثر دود قرمز و اشـک‌آلود شده بود و لباس‌هایی که بوی دود هیزم و نفت در تار و پود آنها نفوذ کرده آشپزخانه را ترک کنند. بخاری‌های ذغال‌سنگی در مدارس در شروع به کار، چنان داغ می‌شـدند که شـاگردان نمی‌توانسـتند نزدیک آن بایسـتند و پس از چند سـاعت فضای کلاس آنقدر سرد می‌شـد که بچه‌ها می‌لرزیدند. صنایع بزرگ و کوچک کشـور هم که طبیعتا از نعمت اسـتفاده از چنین انرژی‌ای محروم بودند.

ادامه دارد

نمودار امروز

فراز و فرودهای نرخ رشدصنعت (درصد)

وزیر صنعت، معدن و تجارت از مثبت شـدن نرخ رشد صنعت خبر داد. هرچند برای ایران رقم قابل ملاحظه ای نیست، اما با توجه به رشد منفی طی ۲ سال ۹۱ و ۹۲، این پیشرفت قابل ملاحظه‌ای به حساب می آید. نرخ سال ۹۲ برآورد اولیه و نرخ سال ۹۳ پیش بینی اولیه است. منبع سایر ارقام بانک مرکزی جمهوری اسلامی است.



سودوکو

چیزی که در خصوص تحریم نفتی ایران دارای اهمیت بالایی به نظر می‌رسـید، بررسـی وابسـتگی کشورهای عضو اتحادیه اروپا به نفت ایران و عدم همراهی بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان نفت ایران با تحریم نفتی بود. مطابق آمار صادرات نفت خام ایران در سال ۲۰۱۱ میلادی، ۲۷ کشور اتحادیه اروپا تنها ۱۸درصد از صادرات نفت خام و میعانات گازی ایران را به خود اختصاص داده‌اند و کشـورهایی چون ایتالیا، اسپانیا و یونان ۱۳تا ۱۴ درصد از نیاز نفت خود را از ایران تامین می‌کنند؛ این درحالی اسـت که سهم بیشتر صادرات نفت ایران به دیگر کشورهای جهان اختصاص دارد: چین ۲۲درصد، ژاپن ۱۴درصد، هند ۱۳درصد، کره‌جنوبی ۱۰درصد، ترکیه ۷درصد و سایر کشورها ۱۶درصد.

کیوسک

اشتغال زنان در امریکا

Los Angeles Times

بـه گـزارش لس‌آنجلس تایمز، در امریکا ۵۵ درصد از زنـان در مقابل دریافت دستمزد کار می‌کنند، ولی همه آنها با تبعیض روبه‌رو هستند، چرا که شمار اندکی از زنان ترفیع می‌گیرند و کسانی که در مشاغل تخصصی و مدیریتی هستند به مراتب کمتر از همتای مرد خـود، حقوق دریافت می‌کنند. ایـن پدیده در همه‌جا، در موسسـات بازرگانی، بنیادهای علمی، حقوقی و پزشکی به چشـم می‌خورد. در پایان دهه هشـتاد، ۸۰ تا ۹۵ درصد زنان شـاغل می‌گفتند: از تبعیض شغلی و نابرابری دستمزد ناراضی‌انـد. در این دهه، ۷۰ درصد زنان از آزار و اذیت مردان شـکایت داشـتند. به طوری که «مارلین فرنچ» در این باره می‌گوید: همه مردان در هر طبقه کاری که باشند، حتی اگر عده‌ای از آنها شرکت فعال نداشته باشند و فقط بیننده باشند، در رساندن آزار جنسی به زنان همکار، باهم همدست هستند. طبق شهادت زنانی که در شرکت‌های آتش‌نشانی امریکا کار می‌کنند، آنها به قدری مورد اذیت و آزار جنسـی هستند که خطری برای زندگی آنها به شمار می‌رود.

تحلیلی از تحریم‌های جدید ایران

THE WALL STREET JOURNAL. WSJ

بـه گـزارش وال‌اسـتریت ژورنـال، تحریم‌های جدید دولت امریکا علیه ایـران ایـن کشـور را در مذاکـرات هسـته‌ای ایـران و گـروه ۱+۵ در موقعیت حساسـی قـرار خواهد داد. امریکا سری جدیدی از تحریم‌ها را به منظور اعمال فشار علیه ایران و جلوگیری از گیر افتادن رهبران تجارت بین‌المللی در اقدامات مجازات‌گونه امریکا وضع کرده است. خبر به کارگیری اقدامات جدید از سـوی دولت اوباما برای اعمال تحریم‌های بیشتر علیه شرکت‌ها و موسسات مالی به بهانه نقض تحریم‌ها علیه ایران در حالی منتشـر شـده اسـت که امریکا بیش از گذشته از این هراس دارد که ایران حاضر نیست امتیازات لازم برای دستیابی به توافق هسته‌ای را بدهد.

امیدیار هنوز در لیست ثروتمندترین‌ها

Forbes .com

به گزارش فوربـس، پییر امیدیار، بنیانگذار و رییس ایرانی- امریکایی سـایت حراج ای‌بی(ebay) است. پییـر امیدیـار در سـال ۱۹۶۷ از مادری ایرانی به نام الهه میرجلالی امیدیار در پاریس به دنیا آمد. ۶ ساله بود که با خانواده‌اش به مریلند امریکا رفت و در ۱۴ سـالگی با نوشتن دومین برنامه رایانه‌ای برای کتابخانه مدرسه پا به دنیای تکنولوژی گذاشت. او در دانشگاه تافتز درس خواند. فقط ۲۸ سالش بود کـه در چند روز تعطیلی آخر هفته، بکوب نشسـت پشـت رایانه و برنامه چیزی را نوشـت که بعدها به یکی از معروف‌ترین سـایت‌های اینترنتی تبدیل شـد. سایت حراجی eBay. این سایت ۴ سپتامبر ۱۹۹۵با نام بی‌مزه Web Auction (وب حراجـی) کار خودش را شـروع کرد، ولی پـس از مدتی نامش به eBay تغییر پیدا کرد، البته اول می‌خواستند بگذارند Echo Bay که نام شرکت مشاوره‌ای امیدیار بود، ولی نشانی سایت echobay.com موجود نبود و نشستند کلی فکر کردند و Echo Bay را eBay کردند.

سبک

ذهن را خالی نگه دارید

برای یک مدیر موفق ویژگی‌های گوناگونی شـناخته شـده اسـت و هریـک از صاحب‌نظران رشـته‌های مدیریت و علوم رفتاری نیز نسـبت به دسته خاصی از این ویژگی‌ها توجه بیشتری نشان داده‌اند. در علوم مدیریت نسبت به سبک‌های خاص مدیریتی در زمینه برنامه‌ریزی شخصی و سازمانی تاکید فراوانی می‌شود و در زمینه روان‌شناسی مدیریت ابعاد مابین انسان‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد. مدیری را در نظر بگیرید که از لحاظ رعایـت ویژگی‌های رفتاری و ظاهری به همه وظایـف خود عمل کرده، به حتم کارکنان سـازمان و شرکای طرف قراردادش از همکاری با او بسیار راضی و خشـنود خواهند بود. در این قسـمت به بیان آداب متعارف در سبک رفتار و ظاهر یک مدیر موفق خواهیم پرداخت. همچنین در بخش‌هایی نیز چگونگی کنترل کیفیت در رفتارهای سازمانی را بررسی می‌کنیم.

مطمئن باشید که مدیر هیچ‌وقت تلاشی مذبوحانه نخواهد داشـت تا کارهایی که باید انجام دهـد را به یاد بیاورد. او مسـئولیت تمام کارهای آتی را به کارمندان خود سپرده اسـت و در نتیجه می‌تواند تمام توجه خود را روی کاری بگذارد کـه اکنون پیش رویش اسـت. یک اصل کلیدی وجود دارد که می‌توانید از آن استفاده کنید: مسائل دیگر را از ذهن خود بیرون برانید.

لویتین، نویسنده بزرگ دنیای مدیریت اینطور نوشته است: بـار سـاماندهی برنامه‌ها را از ذهن خود بـه دنیای بیرون منتقل کنید... یادداشت کردن این برنامه‌ها، آنها را از ذهن شـما خارج خواهد کرد و مغز شـما را از هرج و مرجی که نمی‌گذارد تمرکز خود را روی آنچه بگذارید که قصد انجام آن را داریـد، خالی می‌کند. هرچیز که تا به حال در مورد آن نگران بوده‌اید، هر کاری که برای انجام دادن دارید و هر نگرانی که دارید را در یک مکان مشخص یادداشت کنید. فقط یکی. این نوشته را در میان دفترچه‌های یادداشت خود در خانه، گوشـی تلفن و تبلت خـود در محل کار، ایمیل، برچسـب‌هایی روی مانیتور و البتـه ذهن غیرقابل اعتماد خود پخش نکنید. اگر یادداشت‌های برنامه‌ریزی شما پخش باشد، همیشه شک خواهید داشت که آیا چیزی را فراموش کرده‌اید یا خیر و تحقیقات نشـان داده این باعث اضطراب می‌شـود. پس برنامه‌ها را از ذهن خود خارج کنید و آنها را در یک لیست کنار هم بیاورید. بعد از آن، همان‌گونه که دیوید آلن، نویسنده کتاب «به انجام رساندن کارها» گفته است، آنها را به ۴ دسته تقسیم کنید:

۱- انجامش بده

۲- محولش کن

۳- عقبش بنداز

۴- رهایش کن

وقتی که این ۴ لیسـت را داشـته باشید، خواهید دانست که واقعا نیاز است چه کاری را انجام دهید و همه‌چیز هم در یک‌جا یادداشت شـده است. داشتن همین لیست به