

تنها عامل موثر برای نفوذ در دیگران آن است که نظر آنان را به مشارکت و همکاری جلب کنید.



رپورت فرست



لامپ های قاجاق غیراستاندارد بازار ایران را قبضه کرده اند

روشنایی ارزان به قیمت خاموشی تولید

هر شخصی سالانه حدود ۸۰۰ کیلو وات برق مصرف می کند که با به کار بردن لامپ های کم مصرف، این میزان تقریباً به نصف کاهش پیدا می کند. میزان روشنایی یک لامپ رشته ای ۱۰۰ وات معادل یک لامپ کم مصرف ۱۸ وات است

سرمقاله

حمایت های هدفمند گوناگون به جای معافیت های مالیاتی

دکتر محمدرضا قدیمی

مدیر مسئول

معافیت های مالیاتی یکی از روش های موردبسیار با مرسوم برای حمایت از بخش های موردنظر حاکمیت در دهه های گذشته در ایران بوده است. به طوری که این معافیت ها تقریباً در همه دولت های گذشته مورد استفاده قرار گرفته اند و کمتر دستخوش تغییر شده اند. با اینکه غالب این مشوق ها با این هدف وضع شده اند که زمان دار باشند و برای حمایت از سرمایه گذاری و راه اندازی اجرا شوند، اما ادامه دار و حتی دائمی شدند. این روش که با اصول رقابت در تضاد است و موجب تنبیل شدن بنگاه های اقتصادی می شود، لزوماً بهترین نوع حمایت از فعالیت های اقتصادی نیازمند کمک نیست.

ادامه در همین صفحه



نگاهی به تبلیغات مدرن سوپرمارکتی

رسانه های قدرتمندی سوپرمارکت پیدا نمی کند

وعده های معافیت های مالیاتی از نگاه کارشناسان

گسترش حمایت دولت از سرمایه گذاری و صادرات

یکی از برنامه های دولت برای خروج از رکود تورمی حمایت از تولید با معافیت های مالیاتی برای تولیدکنندگان است. بخشی از این معافیت های مالیاتی پیشتر به تصویب هیات دولت رسیده و برخی نیز منتظر مصوبه مجلس برای اجراء است. در یکی از سوادیه که در

لیحه دولت به مجلس ارائه شده، آمده است: افرادی که آورده نقدی برای تامین مالی پروژه طرح و سرمایه در گردش بنگاه های تولیدی در قالب عقود مشارکتی فراهم کنند معادل حداقل سود عقود مشارکتی از پرداخت مالیات معاف هستند.

البته دولت در نظر دارد معافیت های دیگری نیز ارائه کند که در دست بررسی است. دکتر اسماعیل جلیلی معتقد است، رویکرد جدید دولت به مالیات و کاهش نرخ آن برای فعالان اقتصادی و فضای کسب و کار، نوعی تشویق برای سرمایه گذاران است.

بررسی ۷ طرح پیشنهادی امیدوار برای بخش معدن

به کارگیری توانایی های معدن با وعده های قدیمی

جمشید پژویان در گفت و گو با فرصت امروز:

طرح ملی شدن زمین، بیشتر شبیه یک شوخی است

سیکل خشک شدن سهم ها ادامه دارد

حجم معاملات هر روز لاغرتر می شود



گفت و گو با هومن مطیعی خواه درباره مشاوره مدیریت فروش

قلب تپنده سازمان در دستان مشاوران فروش

رئیس جمهور ایران در اجلاس سران همکاری شانگهای:

مقابله با فقر و تحریم باید به یکی از اصول سازمان همکاری شانگهای تبدیل شود

حمایت سران کشورهای عضو از این اقدامات تنها راه مقابله با این بحران و عبور از مشکلات رو به رشد آن است. جمهوری اسلامی ایران از آغاز موج جدید این بحران که برخی از بازیگران منطقه ای و بین المللی با سرسازیر کردن منابع مالی، تسلیحاتی و اطلاعاتی به تقویت گروه های افراطی و نظامی کردن آن همت گماردند، حمایت از تروریسم و افراط در نهایت منطقه را در کام خود فرو خواهد برد. وی گفت: انرژی، آب و توسعه شبکه های مواصلاتی برای

۳۹ هزار و ۵۰۰ واحد اقتصادی مقاومتی در کشور راه اندازی می شود

رئیس بسیج سازندگی کشور گفت: براساس برنامه ریزی های انجام شده، ۳۹ هزار و ۵۰۰ واحد اقتصادی مقاومتی تا پایان امسال در کشور راه اندازی می شود. به گزارش ایرنا، ابراهیم عزیزی افزود: با توجه به اینکه هر واحد به طور میانگین دست کم

سرمقاله

حمایت های هدفمند گوناگون به جای معافیت های مالیاتی

ادامه از همین صفحه

بیشتری در جهت افزایش تولید و خروج از رکود انجام داد. وقتی قصد حمایت از فعالان بخشی از اقتصاد را داریم، ابتدا ضروری است مشکل دقیق آنها را بررسی و متناسب با آن راه حل های تشویقی ارائه کنیم. برای مثال یک واحد تولیدی فعال که به دلیل رکود در بازار زیان ده است با یک واحد تولیدی که زیان ده نیست ولی برای خرید مواد اولیه نیاز به نقدینگی دارد، کاملاً متفاوت است. نتیجه ممکن است در هر دو حالت این باشد که دو بنگاه سطح تولیدشان را کاهش دهند ولی به دو علت متفاوت، بنابراین تزریق پول به بنگاه اول با بخشودگی مالیاتی و غیره، لزوماً منجر به افزایش تولید بنگاه نمی شود. چرا که تولید وی در انبار خواهد ماند و احتمالاً هزینه انبارداری را هم به وی تحمیل خواهد کرد چراکه در بازار تقاضایی

آپوزیون ایم لفت نادر است

بانک پاسارگاد

پیشگام در بانکداری مجازی

پرداخت امن پاسارگاد

پرداخت همراه پاسارگاد

تلفن بانک پاسارگاد

درگاه پرداخت اینترنتی

همراه بانک پاسارگاد

سامانه پرداخت تلفنی

بانکداری مجازی

آنی بانک پاسارگاد

کارت مجازی بانک پاسارگاد

من کارت پاسارگاد

انواع کارت های نقدی و اعتباری

اس ام اس بانک پاسارگاد

مرکز مشاوره و اطلاع رسانی: ۰۲۱-۸۲۸۹۸۲۸۹

www.bpi.ir

پتروشیمی

صادرات بیش از ۲۹۳ هزار تن محصول پلیمری به چین

مدیر بازرگانی پتروشیمی جم از تولید پلی اتیلن سنگین گرید کابیل خبر داد و گفت: این شرکت برنامه‌ریزی‌های اولیه برای تولید گرید کابیل را به پایان برده و در حال ارزیابی شرایط و کشش بازار است و نمایشگاه پلاست می‌تواند در نقش تسهیل‌گر این فرآیندها ظاهر شود.

فراهی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران، درخصوص نمایشگاه ایران پلاست گفت: نمایشگاه‌های تجاری نظیر ایران پلاست، علاوه بر معرفی محصولات یا خدمات تازه، برای ارزیابی وضعیت بازار و نظرات مصرف‌کنندگان هم فرصت‌سازی می‌کنند و شرکت‌های بزرگ اصولا برای حضور در این رویدادها هدف گذاری‌های مشخصی دارند و از این منظر اطلاعات تفصیلی در مورد ترکیب و تعداد شرکت‌کنندگان و میهمانان داخلی و خارجی را پیش از برگزاری نمایشگاه ضروری می‌دانند.

مدیر بازرگانی شرکت پتروشیمی جم همچنین از معرفی تفصیلی پروژه رابر ABS این شرکت در طول نمایشگاه ایران پلاست سخن گفت و اظهار امیدواری کرد که حضور مشارکت‌کنندگان خارجی در ایران پلاست ۲۰۱۴ فعالانه‌تر از ادوار گذشته باشد. وی تصریح کرد: پتروشیمی جم در چارچوب تبدیل شدن به شرکتی جهانی، حضور خود در نمایشگاه‌های تخصصی داخلی و خارجی را جدی‌تر از گذشته دنبال کرده و از این رو در سال جاری علاوه بر شرکت در چیناپلاست و ایران پلاست، در نمایشگاه ترکیه (اوراسیا) هم حضور خواهد یافت. علاوه بر آن پتروشیمی جم به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان بوتادین، در نقش حامی رویداد بوتادین ICIS که سپتامبر جاری در برلین آلمان برگزار می‌شود هم حضور خواهد داشت. به گفته فراهی شرکت پتروشیمی جم به‌عنوان عضو اتحادیه شرکت‌های پتروشیمیایی اروپایی، در نشست EPCA اثرش شرکت می‌کند.

فراهی اظهار کرد: شرکت پتروشیمی جم در سال گذشته بیش از ۱.۹ میلیون تن محصول تولید کرده و باوجود تحریک‌های صنعت پتروشیمی، میزان صادرات خود را در سال ۹۲ به‌لحاظ حجمی ۳۴درصد و به‌لحاظ ارزشی ۴۱درصد نسبت به سال ۹۱ توسعه داده است.

افکار استانی

با حضور وزیر نیرو صورت گرفت:

انتقاد تفاهنامه ۲۲۰ میلیارد ریالی

اجرای تاسیسات فاضلاب زواره اصفهان با حضور وزیر نیرو و مدیرعامل شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور تفاهنامه اجرای تاسیسات فاضلاب شهر زواره به ارزش بیش از ۲۲۰ میلیارد ریال به امضا رسید. مدیرعامل آبای استان اصفهان در این زمینه گفت: تفاهنامه به‌صورت بیع متقابل با شرکت پریشان فولاد تنظیم شده که مقرر گردید این شرکت در کمتر از ۲۰ ماه ۳۸ کیلومتر شبکه فاضلاب اجرا و نیز یک تصفیه‌خانه فاضلاب ۱۵ هزار نفری احداث کند.

هاشم میندسی به‌زمن بهره‌برداری نیروگاه سیکل ترکیبی زواره از پساب حاصل از تاسیسات فاضلاب زواره پرداخت و اعلام کرد: به‌دنبال اجرای تاسیسات فاضلاب شهر زواره نیروگاه سیکل ترکیبی زواره می‌تواند به مدت حداقل ۲۰ سال حجمی معادل ۱۶ میلیون متر مکعب پساب دریافت کند. همچنین با اجرای این پروژه بیش از ۳ هزار و ۸۰۰ انشعاب فاضلاب به مشترکان واگذار می‌شود.

دستگاه سیار فرآورش نفت در مناطق نفت‌خیز جنوب راه‌اندازی شد

با هدف حفظ محیط‌زیست و پیشگیری از آلودگی خاک و هوا مجموعه جدید دستگاه سیار فرآورش نفت (MOT) در شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب راه‌اندازی شد. این دستگاه استیجاری با همکاری اداره مهندسی بهره‌برداری شرکت نفت و گاز کارون و با حضور مسئولان معاونت مهندسی نفت شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب در راه‌اندازی شرکت مهندسی بهره‌برداری در معاونت مهندسی نفت شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب در راه‌اندازی این دستگاه توضیح داد: مجموعه فرآورش سیار نفت به منظور فرآورش نفت‌خام روی چاه‌هایی که مورد تعمیر قرار گرفته‌اند استفاده می‌شود تا از نفت‌ریزی و آلودگی زیست محیطی جلوگیری به عمل آید. فرزاد حسینی اصل گفت: هر دستگاه فرآورش سیار سالانه قابلیت انجام ۵۰ عملیات سرچاهی دارد که به طور میانگین در هر عملیات از هدر رفت ۱۰۰۰ بشکه نفت‌خام جلوگیری می‌شود که در مجموع با استفاده از هر دستگاه MOT برآورد می‌شود که سالانه ۵۰۰۰۰ بشکه نفت صرفه‌جویی شود و از آن مهم‌تر اینکه از آلودگی محیط‌زیست نیز جلوگیری خواهد شد. وی افزود: شرکت ملی مناطق نفت‌خیز جنوب همواره استانداردهای زیست محیطی را در تمام مراحل عملیات تولید مورد توجه قرار داده و به کارگری دستگاه‌های سیار فرآورش نفت (MOT) نیز از جمله اقداماتی است که در این راستا انجام شده است.

استقرار دکل‌های تازه در میدان‌های نفتی یاران و آزادگان جنوبی

۱۰ دکل حفاری با توجه به دستور وزیر نفت مبنی بر شتاب بخشیدن در توسعه میدان‌های مشترک و واگذاری بخشی از عملیات حفاری به شرکت ملی حفاری ایران، در میدان‌های مشترک یاران و آزادگان جنوبی مستقر شد. معاون مدیرعامل شرکت ملی حفاری ایران در پروژه‌های حفاری گفت: حفاری چاه‌های توسعه‌ای در این میدان‌ها به‌صورت کلید در دست (EPDS) انجام و همزمان با عملیات حفاری، تمامی خدمات تخصصی جانبی و پشتیبانی نیز ارائه می‌شود.

محمدرضا تاکا پدی با اشاره به برنامه‌های این شرکت در زمینه حفاری در بخش جنوبی میدان‌های یاران و آزادگان افزود: این شرکت در میدان یاران ۲۲ حلقه چاه و در آزادگان جنوبی نیز ۵۰ حلقه چاه توسعه‌ای برای شرکت مهندسی و توسعه نفت (متن) حفاری می‌کند.

نیاز جدی به حمایت از صنایع پایین‌دستی پتروشیمی

۳۰درصد خام‌فروشی در محصولات پتروشیمی



راهکار محدود کردن صادرات صنایع پایه پتروشیمی باشد اما سلطانی چنین نظری ندارد و معتقد است، «با محدودیت صادرات موافق نیستیم، بلکه باید مکانیزم انگیزه برای ورود سرمایه‌گذار در صنایع پایین‌دستی تغییر یابد.» البته مشکل در توسعه صنایع پایین‌دستی پتروشیمی موارد دیگری هم هست که مهم‌ترین آنها مشکلات مالی است.

اگرچه به دلیل بالا بودن نرخ سودبانکی سرمایه‌گذار کمتر رغبت نشان می‌دهد، با این وجود، اگر شرایط به‌گونه‌ای فراهم شود که به جای خام‌فروشی بتوانیم محصولات نهایی پتروشیمی را تولید و صادر کنیم سود زیادی عاید کشور و تولیدکننده خواهد شد.

سلطانی درباره شناس موفقیت ایران در انحصار بازار برای صنایع پایین‌دستی پتروشیمی می‌افزاید: «بدون شک مشکلاتی که تولیدکنندگان محصولات نهایی پتروشیمی در کشور دارند در سایر کشورها همچون چین، با وجود ندارد یا بسیار کمتر است از این رو قیمت تمام محصول‌های نهایی برای آنها به مراتب ارزان‌تر است اما اگر در سیاست‌های خارجی موفق به لغو تحریم‌ها شویم، کشور ایران نیز حرفی برای گفتن در صادرات مواد نهایی پتروشیمی خواهد داشت، زیرا موضوع رقابت امری پیچیده نیست.

سلطانی در این زمینه می‌گوید: دولت باید ریل‌گذاری خود را در بخش صنایع پایین‌دستی هدایت کند و به فعالان این بخش امتیاز دهد. در واقع اگر روزی برای صادرات پتروشیمی پایه پاران می‌داد امروز باید این پاران را در صنایع پایین‌دستی عرضه کند تا انگیزه کافی برای فعالیت وجود داشته باشد.» در این میان شاید نخستین

خوبی برای آن در داخل و خارج وجود داشت، باتوجه به حمایت‌های دولت از این صنایع رقابت برای صادرات به وجود آمد. بخش خصوصی با امتیازات موجود تلاش بیشتری برای حضور داشت. مسئله اصلی در توسعه صنایع پایین‌دستی پتروشیمی انگیزه کار است، اگر سرمایه‌گذاران بدانند که شرایط کار در این بخش نیز وجود دارد بدون شک تمایل جدی خود را در این حوزه نشان خواهند داد.

ایجاد انگیزه برای بخش خصوصی

سلطانی در این زمینه می‌گوید: دولت باید ریل‌گذاری خود را در بخش صنایع پایین‌دستی هدایت کند و به فعالان این بخش امتیاز دهد. در واقع اگر روزی برای صادرات پتروشیمی پایه پاران می‌داد امروز باید این پاران را در صنایع پایین‌دستی عرضه کند تا انگیزه کافی برای فعالیت وجود داشته باشد.» در این میان شاید نخستین

خبر کارفرمای پتروشیمی در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «مغفول ماندن بخش پایین‌دستی به دلیل نبود زیرساخت‌های لازم در این صنایع پایین‌دستی باید صورت مساعد بودن شرایط، بخش خصوصی خود را به پایین‌دست می‌رساند.» وی مجموع خام‌فروشی محصولات پتروشیمی را ۳۰ درصد اعلام می‌کند و می‌گوید: «هم‌اکنون صنعت پتروشیمی با ظرفیت تولید ۴۰ میلیون تن فعالیت می‌کند که با سرمایه‌گذاری در پایین‌دست علاوه بر رشد اشتغال، ظرفیت تولید محصولات به اوج خود می‌رسد، البته در این مسیر یکی از شاخص‌هایی که دولت باید با جدیت آن را دنبال کند خوراک است. سرمایه‌گذار به امنیت سرمایه‌گذاری فکر می‌کند و تا زمانی که سیاست واحد درباره نرخ خوراک اتخاذ نشود بخش خصوصی وارد این حوزه نمی‌شود زیرا در صنعت پتروشیمی، مهم‌ترین عامل در سرمایه‌گذاری ثبات سیاست‌ها و تضمین ثامن

برق بادی

احداث دومین مزرعه برق بادی ایران آغاز شد

ساخت دومین نیروگاه بزرگ برق بادی ایران با ظرفیت تولید نزدیک به ۵۰۰ مگاوات برق بادی در چهار منطقه بادخیز استان خراسان رضوی آغاز شد. به گزارش مهر، پس از بهره‌برداری از نخستین نیروگاه برق بادی ایران در تاکستان قزوین با ظرفیت تولید ۲۰ مگاوات برق پاک، عملیات اجرایی دومین مزرعه برق بادی ایران در استان خراسان رضوی آغاز شد.

احداث چهار نیروگاه بادی در مجموع با ظرفیت تولید بیش از ۴۵۷ مگاوات که به‌عنوان بزرگ‌ترین مجموعه نیروگاه‌های بادی کشور محسوب می‌شود، در خراسان کلید خورده است.

براساس تفاهنامه‌ای که میان معاونت برق و انرژی وزارت نیرو با بخش خصوصی انجام گرفته مقرر شده، چهار نیروگاه بادی در چهار منطقه بادخیز خراسان احداث شود. این بزرگ‌ترین مجموعه نیروگاهی تجدیدپذیر است که در کشور ساخته می‌شود.

در حال حاضر ۲۱۹ مگاوات ظرفیت انرژی‌های تجدیدپذیر نصب شده در کشور است که با به نتیجه رسیدن و تکمیل احداث واحدهای جدید براساس تفاهنامه مورد اشاره، ظرفیت نیروگاه‌های تجدیدپذیر کشور به حدود ۷۰۰ مگاوات خواهد رسید.

برآوردهای انجام گرفته نشان می‌دهد، در ایران ظرفیت تولید ۳۰ هزار مگاوات برق بادی وجود دارد، اما تاکنون به استثنای چند نیروگاه برق بادی در منجیل گیلان و خواف خراسان تاکنون نیروگاه‌های برق بادی دیگری راه‌اندازی نشده است.

با این وجود، به‌تازگی ایران به دانش فنی طراحی و ساخت توربین‌های بادی ۲.۵ مگاواتی دست یافته که با ساخت داخلی این توربین‌ها امکان راه‌اندازی مزرعه‌های برق بادی در استان‌های مختلف کشور وجود دارد.

گزارش رسمی وزارت نیرو نشان می‌دهد تاکنون ظرفیتی معادل ۴۴۵۸ مگاوات موافقت‌نامه اولیه احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر صادر شده و برای ۲۱۴ مگاوات ظرفیت نیروگاهی پروانه احداث صادر شده است.

برق آبی‌ها ۷درصد بیشتر برق تولید کردند رشد سه‌درصدی تولید برق



تولید نیروگاه‌های حرارتی درمقایسه با دوره مشابه سال گذشته ۱۸.۷درصد افزایش و تولید نیروگاه‌های برق آبی ۲۷.۷درصد رشد یافته است. به گزارش باشگاه خبرنگاران، صادرات برق ایران به کشورهای همسایه از ابتدای سال‌جاری تاکنون بیش از سه‌درصد درمقایسه با زمان مشابه پارسل افزایش یافته.

طبق آمار کشورمان از ابتدای سال جاری تاکنون پنج‌هزار و ۱۶۴ گیگاوات ساعت برق به کشورهای همسایه صادر کرده است که این میزان ۳.۳۷درصد درمقایسه با زمان مشابه پارسل افزایش نشان می‌دهد. ایران در مدت مشابه سال گذشته چهارهزار و ۹۹۵.۵ گیگاوات ساعت برق به کشورهای همسایه صادر کرده بود.

میزان تولید برق کشور نیز از ابتدای امسال تاکنون به ۱۴۲ هزار و ۹۳۳.۳ گیگاوات رسیده که این میزان ۱۹.۷درصد بیش از انرژی تولیدی کشور در زمان مشابه پارسل است.

از مجموع انرژی تولیدی داخل کشور از ابتدای سال‌جاری تاکنون ۱۳۳ هزار و ۱۶۳۸ گیگاوات ساعت به واحدهای حرارتی و نه هزار و ۱۶۰.۱ گیگاوات ساعت به واحدهای برق‌آبی اختصاص داشته است. در این مدت، تولید نیروگاه‌های حرارتی در مقایسه با دوره مشابه پارسل ۷۰.۱۸درصد افزایش و تولید نیروگاه‌های برق آبی ۷.۲۷درصد رشد یافته است.

بازن

وضعیت ذخیره‌سازی بنزین در پایتخت یک مقام مسئول در شرکت پخش فرآورده‌های نفتی با تشریح وضعیت ذخیره‌سازی سوخت در پایتخت، گفت: در تهران هیچ جایگاهی به دلیل نبود سوخت تعطیل نشده است.

مرتضی عابدینی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره وضعیت ذخیره‌سازی بنزین در استان تهران اظهار کرد: در استان تهران در شرایط فعلی، در بهترین وضعیت در زمینه ذخیره‌سازی کلیه فرآورده‌های نفتی نسبت به کل کشور قرار داریم.

وی در ادامه با اشاره به اینکه توان ذخیره‌سازی ۱.۳ میلیارد لیتر فرآورده در انبارهای نفت استان تهران وجود دارد، گفت: در انبار نفت استراتژیک ری با ظرفیت کامل ذخیره‌سازی صورت می‌گیرد.

مدیر شرکت پخش فرآورده‌های نفتی استان تهران در ادامه با بیان اینکه آمادگی کامل برای استقبال از مبرق‌ها و فصل بازگشایی مدارس وجود دارد، خاطرنشان کرد: با حدود ۷۵۰ دستگاه نفتکش که تلاش شده هم‌بهره‌برسانی شوند، ارائه خدمات در کلیه ساعات شبانه‌روز به کلیه جایگاه‌ها صورت می‌گیرد.

عابدینی به ترافیک شهر تهران اشاره و تصریح کرد: با این وضعیت مأموریت شرکت پخش در استان تهران بسیار سنگین است که باید با این وضعیت اقدام به سوخت‌رسانی و توزیع روزانه ۱۵ میلیون لیتر بنزین در سراسر استان تهران کند. مدیر شرکت پخش فرآورده‌های نفتی استان تهران تأکید کرد: اطمینان می‌دهم که ذخیره‌سازی مطلوبی در سطح شهر تهران صورت گرفته است.

افتتاح نخستین سد و نیروگاه تمام ایرانی در تاجیکستان

با حضور رؤسای جمهوری اسلامی ایران و تاجیکستان سد و نیروگاه ۲۲۰ مگاواتی سنگ توده ۲ که با استفاده از توان و ظرفیت متخصصان ایرانی طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی شده است، به‌طور رسمی در مدار بهره‌برداری قرار گرفت. به گزارش مهر، با پیام ویدئویی حسن روحانی، رئیس‌جمهور ایران و امامعلی رحمان رئیس‌جمهور تاجیکستان، سد و نیروگاه سنگ توده ۲ به‌عنوان نخستین سد و نیروگاه ایرانی در تاجیکستان روز چهارشنبه ۱۸ شهریورماه به‌طور رسمی در مدار بهره‌برداری قرار گرفت. این نیروگاه برقی‌آبی از ظرفیت تولید ۲۲۰ مگاوات برق پاک برخوردار بوده که با استفاده از توان و ظرفیت مهندسان و متخصصان ایرانی طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی شده است.

سد و نیروگاه ۲۲۰ مگاواتی سنگ توده با توجه به مشکلات ناشی از کمبود شدید برق تاجیکستان در فصل سرما، می‌تواند منبع مطمئنی برای تأمین انرژی برق در این کشور باشد از این رو از این طرح به‌عنوان برگ زرینی در صادرات خدمات فنی و مهندسی متخصصان توانمند شرکت فراب یاد می‌شود.

واحد نخست نیروگاه برقی‌آبی سنگ‌توده ۲ در تاریخ دهم دی‌ماه ۱۳۹۰ وارد شبکه برق جمهوری تاجیکستان شده و مجموع برق تولیدشده در این نیروگاه تاکنون، بیش از ۱/۵ میلیارد کیلووات ساعت بوده است.

تولید نفت

ایران تولید نفت از میدان مشترک نصرت را از سر گرفت



نصرت نیز غافل نیستیم، اعلام کرده بود با وجود اینکه اولویت با میدانی مشترکی است که می‌توان نفت زیادی از آن تولید کرد، اما این‌گونه نیز نخواهد بود که میدان مشترک نصرت را رها کنیم، بلکه به تناسب امکانات خود از میدان نصرت برداشت خواهیم کرد.

با وجود اینکه برداشت نفت خام از میدان نصرت بسیار محدود است، اما انگار همان مقدار تولید ناچیز نفت خام از این میدان در اجرای طرح‌های توسعه سایر میادین بزرگ مشترک نفتی نقشی یاری‌دهنده داشته است. هم‌اکنون که تولید از این میدان آبی به آن تزریق کند به همین دلیل عملاً حجم کمی از نفت برای ایران باقی ماند ولی با تمام این شرایط هم‌اکنون امارات در حال برداشت نفت از این میدان است. سلیمانی یکی از مسئولان شرکت نفت فلات قاره در سال ۹۰ با تأکید بر اینکه از میدان

برای ازیاد برداشت از این میدان آبی به آن تزریق کند به همین دلیل عملاً حجم کمی از نفت برای ایران باقی ماند ولی با تمام این شرایط هم‌اکنون امارات در حال برداشت نفت از این میدان است.

سلیمانی یکی از مسئولان شرکت نفت فلات قاره در سال ۹۰ با تأکید بر اینکه از میدان نصرت برداشت از میدان مشترک نصرت توسط ایران موجب شد تا امارات

حفراری و بهره‌برداری ایران از این میدان از سال ۱۳۶۵ آغاز شده است. متوسط تولید میدان نصرت در سال ۱۳۷۰ به ۳۳۰۰ بشکه در روز رسید و کل تولید نفت خام آن در پایان سال ۱۳۸۰ حدود ۳۱ میلیون بشکه بود، با توجه به کاهش حجم تولید و البته با در نظر گرفتن ۱۸۸ میلیون بشکه حجم نفت خام میدان نصرت،

اوپک: تولید نفت ایران افزایش یافت

براساس تازه‌ترین گزارش ماهانه دبیرخانه سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) تولید نفت ایران افزایش و در مقابل تولید نفت عراق و عربستان کاهش یافته است.

گزارش دبیرخانه اوپک از شرایط بازار نفت حاکی از افزایش ۱۴ هزار و ۷۰۰ بشکه‌ای تولید روزانه نفت ایران در ماه سپتامبر و کاهش ۶۳ هزار بشکه‌ای و ۵۵ هزار بشکه‌ای تولید نفت عراق و عربستان در ماه اوت است. براساس این گزارش، ایران که در ماه ژوئیه روزانه ۲.۷۵۴ میلیون بشکه نفت تولید کرده بود توانست تولید خود را در ماه اوت به روزانه ۲.۷۶۹ میلیون بشکه برساند.

طبق این آمار که شامل تولید معیانات گازی نمی‌شود، ایران در سه ماه دوم سال ۲۰۱۴، به‌طور میانگین روزانه ۲.۷۶۵ میلیون بشکه نفت تولید کرده است. همچنین عراق برای سومین ماه پیاپی با کاهش تولید مواجه شد. این کشور در ماه اوت با کاهش روزانه ۳۶ هزار بشکه‌ای نسبت به ماه قبل از آن، به‌طور میانگین ۳۰۱۲ میلیون بشکه نفت در روز تولید کرد.

تولید نفت عربستان سعودی نیز در ماه اوت با کاهش ۵۵ هزار و ۲۰۰ بشکه‌ای روبه‌رو شد. این کشور در ماه اوت روزانه ۹.۸۵۷ میلیون بشکه نفت تولید کرد.

ایران برداشت روزانه ۳۴۰۰ بشکه نفت خشک خام از میدان مشترک نفتی نصرت را آغاز کرده و با بهره‌برداری از سه حلقه چاه، تولید نفت به ۱۰ هزار بشکه در روز می‌رسد.

به گزارش فارس، ایران برنامه توسعه خود را برای برداشت روزانه ۲۲۰۰ بشکه نفت خام از میدان مشترک نفتی «نصرت» آغاز کرد. میدان نفتی نصرت در ۳۵ کیلومتری جنوب شرقی جزیره سبیری در خلیج فارس واقع شده و با کشور امارات متحده عربی مشترک است. سازنده سروک آن حاوی نفت بوده و سازنده‌های دالان و فراقون این میدان حاوی گاز هستند که ذخایر قابل استحصال این میدان ۸۵ تا ۹.۲ میلیارد بشکه تخمین زده شده است.

نخستین چاه اکتشافی ایران در این میدان در سال ۱۳۶۰ توسط شرکت نفت فلات قاره

فولاد

وزیر صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: باید زنجیره فولاد در کشور کامل شود



مهندس نعمت‌زاده، در نشست با ۱۶ شرکت تولیدکننده سنگ‌آهن و کنسناستره سنگ‌آهن با تاکید بر ضرورت فعالیت این واحدها در تکمیل زنجیره تولید تا استحصال فولاد، اظهار امیدواری کرد با فعالیت بیشتر کمبودها جبران شده و به اهداف تعیین شده نائل شویم.

به گزارش شاناتا، وزیر صنعت، معدن و تجارت با تاکید بر ضرورت تولید محصول نهایی فولاد گفت: خام‌فروشی مواد معدنی به خصوص سنگ‌آهن باعث شده کشور نیازمند گندله باشد.

وزیر صنعت، معدن و تجارت گفت: تولیدکننده فولاد کشور با کمبود شش میلیون تن گندله مواجه هستند. در راستای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی این وزارتخانه به دنبال جلوگیری از خام‌فروشی است. اشتغال‌زایی و سودآوری آن برای عموم مردم باشد. وی گفت: واحدهای تولیدکننده سنگ‌آهن و گندله بزرگ نباید نگاه صرف به بانک‌ها داشته باشند، آنها می‌توانند از سرمایه‌داران، سهامداران و صندوق‌ها دعوت به عمل آورند. نعمت‌زاده افزود: هم‌اکنون شرکت‌های صنعتی زیربنایهای لازم برای واحدهای صنعتی مستقر در آنها را تأمین می‌کند و سرمایه‌گذاران می‌توانند از آن استفاده کنند. وی در پایان افزود: اتمام طرح‌های نیمه‌تمام را به قوت پیگیری کرده و به دنبال اتمام آن هستیم و تلاش داریم موانع آنها را برطرف کنیم. در ادامه این نشست شرکت‌های تولیدکننده کنسناستره سنگ‌آهن و فولاد با ارائه گزارش پیشرفت فیزیکی و هزینه‌های انجام شده در خصوص طرح‌های خود مشکلاتشان را با وزیر صنعت، معدن و تجارت مطرح کردند.

فولاد

هشدار به نمایندگی‌های خدمات پس از فروش خودروسازان



به نمایندگی‌های خدمات پس از فروش رتبه ۴ خودروسازان سه ماه مهلت داده شد تا سطح کیفی خدمات خود را به رتبه ۳ ارتقا دهند.

به گزارش ایسنا، در سنال‌های اخیر خودروسازان در برنامه‌ای تمام نمایندگی‌های رتبه ۴ خود را به رتبه ۳ ارتقا داده بودند، به گونه‌ای که نمایندگی‌های رتبه ۴ از سطح سیستم خدمات پس از فروش خودروسازان حذف شده بودند.

با این حال، با توجه به اینکه این نمایندگی‌ها در طول سال براساس شاخص‌هایی چون عملکرد، مکان، تجهیزات و رضایت مشتری مورد ارزیابی قرار می‌گیرند، برخی از نمایندگی‌ها به دلیل تنزل سطح خدمات و رضایت مشتریان تنزل رتبه پیدا کرده و دوباره به رتبه ۴ سقوط کردند.

در این شرایط براساس جدیدترین اخبار به دست آمده، در جلسه شورای سیاست‌گذاری خودروسازان مقرر شد، به تمام نمایندگی‌های خدمات پس از فروش رتبه ۴ اخطار داده شود، در صورت عدم ارتقای سطح خدمات خود به رتبه ۳ ظرف سه ماه آینده، از شبکه خدمات پس از فروش خودروسازان حذف خواهند شد.

همچنین در این جلسه اعلام شد، میزان ناراضیاتی مصرف‌کنندگان از سطح خدمات پس از فروش خودروسازان در برخی استان‌ها مانند سیستان و بلوچستان و آذربایجان غربی بیشتر است.

در این زمینه وزیر صنعت، معدن و تجارت به دست‌اندرکاران مربوطه دستور داد تا علت این موضوع بررسی شده و سطح خدمات پس از فروش در استان‌های مربوط افزایش یابد.

تولید اتوبوس در کشور کاهش یافت

تولید انواع اتوبوس در مردادماه امسال ۲۹ درصد کاهش یافته است.

به گزارش ایسنا، مردادماه امسال تولید انواع اتوبوس با افت ۲۹ درصدی از ۳۱ دستگاه در مردادماه ۱۳۹۲ به ۲۲ دستگاه کاهش یافته است. در این مدت تولید انواع اتوبوس در شرکت وانتیران با کاهش صددرصدی از ۱۲ دستگاه در مردادماه ۱۳۹۲ به صفر رسیده است. مردادماه امسال تولید انواع اتوبوس در شرکت زامیاد نیز با افت صددرصدی از پنج دستگاه در مردادماه سال ۱۳۹۲ به صفر کاهش یافته است.

تولید انواع اتوبوس در شرکت عقاب‌افشان هم با افزایش ۵۷،۱ درصدی از ۱۴ دستگاه در مردادماه سال ۱۳۹۲ به ۲۲ دستگاه افزایش یافته است.

بررسی ۷ طرح پیشنهادی امیدوار برای بخش معدن به کارگیری توانایی‌های معدن با وعده‌های قدیمی



عسل داداشلو

امیدوار هفت پیشنهاد برای ایجاد رونق اقتصادی در بخش معدن ارائه کرده با تصویب هیات دولت برای بررسی به کمیسیون اقتصادی دولت ارجاع شده است.

این هفت طرح به دنبال دستور رییس دولت برای بررسی توانمندی‌های بخش معدن برای خروج از رکود ارائه شده است. طرح‌هایی که فعالان بخش معدن آنها را در راستای توسعه اما در برخی موارد تکراری می‌دانند. ارائه تسهیلات از صندوق توسعه ملی برای سرمایه‌گذاری در مناطق کم‌برخوردار، تخصیص ۶۵ درصد از درآمدهای حاصل از بهره مالکانه، پرداخت مستمر حق انتفاع از معدن و تخصیص حداقل ۷۰ درصد در بودجه مالی پیش‌بینی شده مجوز برای تأمین سرمایه طرح‌های توسعه‌ای، پرداخت هزینه زیرساخت‌های معدنی از محل حقوق دولتی معدن و تخصیص ۷۰ درصد از منابع فروش شرکت‌ها برای اجرای طرح‌های امیدوار، تقویت صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی و افزایش سرمایه این صندوق گام اساسی برای حمایت و پشتیبانی از سرمایه‌گذاری‌ها و پوشش خطرپذیری، هفت طرح امیدوار است که به گفته مدیرعامل آن در راستای اقتصاد مقاومتی تدوین شده است.

رکود معدن واقعیتی غیر قابل انکار

در طول سال‌های گذشته درست زمانی که بسیاری از بخش‌های صنعتی و اقتصادی با رکود درگیر بودند، بخش معدن کارنامه درخشان‌تری داشته و حتی زمانی نیز در تولید و صادرات سنگ آهن به رکوردی درخشان دست یافته است. بنابراین وقتی صحبت از خروج از رکود معدن به میان می‌آید، این پرسش مطرح می‌شود که آیا بر این اساس می‌توان بخش معدن را دچار رکود دانست؟

بله، این پاسخ روشن به این

پیشنهادهایی برای خروج از رکود معدن

حسن حسین قلی، مدیرعامل شرکت معدن سرمک در راستای پیشنهادهای امیدوار برای خروج از رکود بخش معدن، پیشنهادهای دیگری را مطرح می‌کند که می‌تواند به

- ۱- در اولویت قرار دادن ارائه تسهیلات و تأمین نقدیگی واحدهای فرآوری
- ۲- دادن تسهیلات با نرخ پایین و در اسرع وقت
- ۳- حمایت از واحدهایی که استراتژی تعیین شده دارند همراه با ضمانت اجرایی
- ۴- اجازه ورود ماشین‌آلات مورد نیاز معدن بدون توجه به سال ساخت و حذف عوارض آنها

درصد از تولید ناخالص ملی خود زمانی دلیل برای رونق این بخش بود، اکنون به دلیل برای رکود تبدیل شده و این مصداق بارز ضرب‌المثل «رنگ رخساره خیر می‌دهد از سر درون».

حسن حسین قلی، مدیرعامل شرکت معدن سرمک، درباره رکود بخش معدن به «فرصت امروز» می‌گوید: «بخش معدن نیز مانند سایر بخش‌های اقتصاد از رکود بی‌بهره نمانده است. برای مثال، در بخش سنگ آهن اکنون بسیاری از حدود هشت سال پیش به شده‌اند و در بخش روی نیز با کمبود مواد اولیه مواجه هستیم».

حالا در این شرایط که دست

رکود به دامن بخش معدن رسیده، دولت از هفت طرح سخن می‌گوید که قرار است در بندهایی از بسته خروج از رکود جانمند شود تا بتواند از ظرفیت بالای بخش معدن برای رونق اقتصادی کمک گیرد. بخشی که اکنون طبق آمارهای موجود رسمی سه

داده‌ایم، اما باید علاوه بر تقویت

تقویت صندوق بیمه سرمایه‌گذاری، وعده‌ای تکراری

یکی از این هفت طرح که بیشتر از همه توجه معدنکاران را به خود جلب کرده، تقویت صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی است.

پیشنهادی که افزایش سرمایه تصویب رسیده، اما هیچ‌گاه اجرایی نشده و حتی زمانی هم برای فروش گذاشته شد. سجاد غرق، عضو انجمن تولیدکنندگان سنگ آهن، درباره این پیشنهاد در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بیان می‌کند: «این پیشنهاد حدود سال ۱۳۸۵ به تصویب رسید، اما بعد از یک دوره کوتاه مدت زمانی تقویت این صندوق رها شد.»

حسن قلی می‌گوید: «این پیشنهادی است که ما بارها داده‌ایم، اما باید علاوه بر تقویت

بند دیگری از این پیشنهاد نیز مورد مذاکره است. موضوع پرداخت هزینه زیرساخت‌های معدنی از محل حقوق دولتی اجرای طرح‌های امیدوار. پیش از این قرار بر این بود، ۶۰ درصد از حقوق دولتی دریافتی صرف طرح‌های توسعه‌ای معدن می‌شود، در حالی که این پیشنهاد در برابر سهم دولت یازدهم درصدی از آن به عنوان بخشی دولتی باید فضا را برای فعالیت معدن‌هایی با ذات خصوصی و نه فقط نام خصوصی باز کرده و همان گونه که بارها بر جذب سرمایه‌گذاری در این بخش تأکید کرده، محدودیت‌های موجود قانونی را برای جذب سرمایه‌گذاری را نیز از میان بردارد.

بند دیگری از این پیشنهاد نیز مورد مذاکره است. موضوع پرداخت هزینه زیرساخت‌های معدنی از محل حقوق دولتی اجرای طرح‌های امیدوار. پیش از این قرار بر این بود، ۶۰ درصد از حقوق دولتی دریافتی صرف طرح‌های توسعه‌ای معدن می‌شود، در حالی که این پیشنهاد در برابر سهم دولت یازدهم درصدی از آن به عنوان بخشی دولتی باید فضا را برای فعالیت معدن‌هایی با ذات خصوصی و نه فقط نام خصوصی باز کرده و همان گونه که بارها بر جذب سرمایه‌گذاری در این بخش تأکید کرده، محدودیت‌های موجود قانونی را برای جذب سرمایه‌گذاری را نیز از میان بردارد.

بند دیگری از این پیشنهاد نیز مورد مذاکره است. موضوع پرداخت هزینه زیرساخت‌های معدنی از محل حقوق دولتی اجرای طرح‌های امیدوار. پیش از این قرار بر این بود، ۶۰ درصد از حقوق دولتی دریافتی صرف طرح‌های توسعه‌ای معدن می‌شود، در حالی که این پیشنهاد در برابر سهم دولت یازدهم درصدی از آن به عنوان بخشی دولتی باید فضا را برای فعالیت معدن‌هایی با ذات خصوصی و نه فقط نام خصوصی باز کرده و همان گونه که بارها بر جذب سرمایه‌گذاری در این بخش تأکید کرده، محدودیت‌های موجود قانونی را برای جذب سرمایه‌گذاری را نیز از میان بردارد.

گفت‌وگو

مبارزه با تورم، برخی صنایع را در شرایط بحرانی قرار داده است

عضو انجمن تولیدکنندگان فولاد گفت: دولت برای جلوگیری از رشد تورم، دو سیاست در اقتصاد کشور اعمال کرد که در نهایت باعث تضعیف بخش صنعت و بحرانی شدن وضعیت برخی صنایع از جمله فولاد شده است. سیدرضا شهرستانی در گفت‌وگو با فارس اظهار کرد، دولت با هدف جلوگیری از رشد تورم، با نگاهی تک بعدی، اجرای دو سیاست اقتصادی را در پیش گرفته که ضربه بزرگی را به بخش تولید وارد کرده است.

وی ادامه داد: یکی از این سیاست‌ها، افزایش نرخ سود بانکی بود که در برخی موارد به ۲۵ تا ۳۰ درصد رسیده است و سیاست دیگری نیز حرکت به سمت تک‌نرخ کردن ارز بود که این دو مسئله باعث تضعیف بخش تولید شد.

وی توضیح داد: افزایش سود بانکی باعث شد تا سرمایه‌ها به سمت بلوکه شدن در بانک‌ها پیش رود و انگیزه برای سرمایه‌گذاری کاهش یابد و در عین حال، سپرده‌گذاران اطمینان داشتند که هم بهره بالا دریافت می‌کنند و هم اگر نرخ ارز یکسان شود قدرت پولشان حفظ خواهد شد.

شهرستانی با بیان اینکه اعمال این دو سیاست، رکود شدیدی را در کشور ایجاد کرد و عرضه محصولات صنعتی بسیار کاهش یافته است، گفت: رکود در ساخت‌وساز باعث کاهش تقاضای خرید فولاد شد و در حال حاضر در صنعت فولاد، کارخانه‌های نورد، فولادسازی و ذوب در زیان قرار دارند.

وی ادامه داد: تنها تولید آهن اسفنجی در کشور سوده است که از تولید سنگ آهن تا آهن اسفنجی را در بر می‌گیرد.

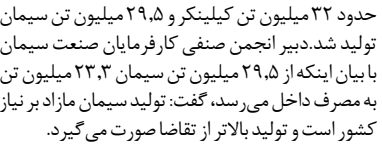
عضو انجمن فولاد با بیان اینکه وضعیت صنعت فولاد بحرانی است، گفت: تا زمانی که مذاکرات ۵+۱ به نتیجه نرسد و شرایط اقتصادی به حالت قبل باز نگردد، رکود شدید را در کشور شاهد خواهیم بود.

وی در ادامه با اشاره به سفر هیات ایرانی به قزاقستان، گفت: در این سفر تفاهم‌نامه‌هایی بین دو کشور برای گسترش تبادلات اقتصادی به امضا رسید. شهرستانی اظهار کرد: طبق هدف گذاری انجام شده، کشور قزاقستان از آینده نزدیک باید جزء ۳۰ کشور اول دنیا و ایران نیز جزو ۱۰ کشور اول دنیا قرار گیرد که در این راستا همکاری مشترک بین دو کشور تعریف شد.

وی افزود: بحث‌هایی برای سرمایه‌گذاری شرکت‌های ایرانی در قزاقستان در صنعت شیشه، ساختمان‌سازی و نفت و گاز مطرح شد.

سیمان

نرخ سیمان داخلی و صادراتی اعلام شد



دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان اعلام کرد: قیمت فروش سیمان در داخل کشور براساس مصوبات دولت و انجمن با قیمت صادرات آن یکسان است و هر تن سیمان پاکتی در کارخانه ۱۱۰ هزار تومان فروخته می‌شود. به گزارش ایسنا، شیخان اظهار کرد: در پنج ماه نخست امسال هشت میلیون تن سیمان و کیلیتکر صادر شده که بیش از ۵۵ درصد از این میزان صادرات به عراق صورت گرفته است. وی با بیان اینکه بیش از ۵۵ درصد سیمان ایران به عراق و الباقی آذربایجان، افغانستان و غیره صادر می‌شود، گفت: کیلیتکر بیشتر به کشورهای حوزه خلیج فارس اخیراً هم به مصر و آفریقا صادر شده است. شیخان افزود: در پنج ماه سال جاری حدود ۲۲ میلیون تن کیلیتکر و ۲۹،۵ میلیون تن سیمان تولید شد. دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان با بیان اینکه از ۲۹،۵ میلیون تن سیمان ۲۲،۳ میلیون تن به مصرف داخلی می‌رسد، گفت: تولید سیمان مازاد بر نیاز کشور است و تولید بالاتر از تقاضا صورت می‌گیرد.

کسب‌وکار

اعلام سیاست‌های جدید دولت در بازار کار تا ۲ سال آینده



مشاور ارشد اقتصادی رییس جمهور سیاست‌های جدید دولت در زمینه رونق بازار کار ایران در ۲ سال آینده براساس بسته خروج از رکود را تشریح خواهد کرد. به گزارش خبرنگار مهر، مسعود نیلی تغییرات بازار کار ایران هنگام اجرای بسته خروج از رکود دولت را اعلام خواهد داد. مدتی است که دولت بسته خروج از رکود را ارائه و بخش‌هایی از آن را اجرا کرده است؛ هم‌زمان با آغاز این برنامه چندروز پیش اسحاق جهانگیری، معاون اول رییس جمهور نیز عنوان کرد، اقتصاد ایران تکان خورده و شواهد خروج از رکود قابل مشاهده است. در همین حال وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی هم در نظر گرفت: ۲۸۰ هزار میلیارد تومان تسهیلات برای اشتغال‌زایی بدون تورم خبر داده تا اقتصاد ایران هرچه زودتر از رکود خارج شود. این در حالی است که تا پیش از این تجربه‌های مشترکی در دولت‌های پیشین در موضوع اشتغال‌زایی وجود دارد و آخرین آن اختصاص ۲۷ هزار میلیارد تومان برای ایجاد بنگاه‌های زودبازده بود که در اجرای آن مشکلاتی رخ داد. اینکه دولت چطور می‌خواهد هنگام خروج از رکود از مشکلات موجود در بازار کار پیشگیری کند و با اجرای بسته خروج از رکود دولت بازار کار کشور در دو سال آینده چه تغییراتی خواهد کرد؟ سوالاتی است که امشب مسعود نیلی، مشاور ارشد رییس جمهور در برنامه رادیویی «کار و گرگ» پاسخ خواهد داد.

صادرات گندله هندی به ایران در آینده نزدیک

شرکت KIOCL امیدوار است صادرات گندله سنگ آهن به ایران را به زودی آغاز کند. مالای چاتر جی، رییس هیات‌مدیره و مدیر کل KIOCL اظهار کرد: صادرات گندله سنگ آهن به ایران به زودی آغاز می‌شود. پیشنهاد در این زمینه از سوی وزرای معدن و فولاد تصویب شده و اکنون این شرکت در انتظار موافقت وزارت بازرگانی است که به محض منتشر شدن آن صادراتش را به ایران آغاز خواهد کرد.

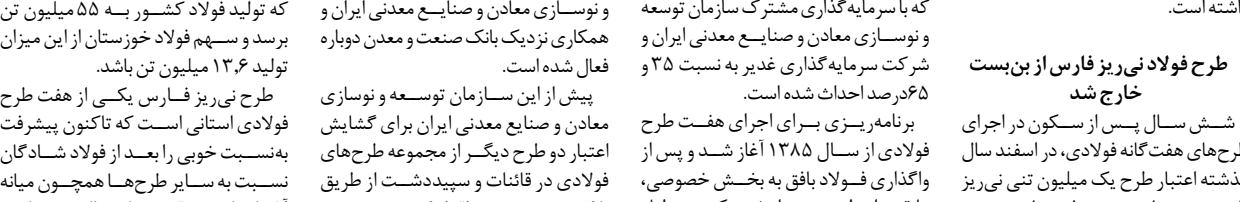
پایان صادرات مواد خام معدنی

نمایند مردم خوی و چابپاره در مجلس شورای اسلامی گفت: با خاتمه یافتن احداث شهرک کانی‌های غیر فلزی در خوی صادرات مواد خام معدنی پایان یافته و محصولات تولیدی داخلی با ارزش افزوده بیشتر جایگزین آن می‌شوند.

مؤید حسینی صدر افزود: شهرستان خوی به دلیل نزدیکی به ترکیه، وجود راه آهن و فرودگاه و معادن پربر و ویژگی‌های خاصی دارد که هر کدام می‌تواند سبب توسعه بیشتر این شهرستان باشد.

گزارش ۷

طرح فولاد نی‌ریز فارس از بن بست خارج شد



قرارداد طرح نی‌ریز فارس به ظرفیت یک میلیون تن، هفت سال پیش با پیمانکاران منعقد شد که در پی بروز مشکلاتی مربوط به تأمین اعتبار متوقف ماند و اکنون پس از شش سال تأخیر ۴۴،۱۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است.

به گزارش ایسنا، از ابتدای دولت یازدهم ۲۹ طرح معدنی و صنایع معدنی که نیمه‌کاره متوقف شده بودند و تاخیری بین چهار الی ۱۲ سال داشتند، با اختصاص ۲۴۱۶۵ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری فعال شدند. در این میان طرح نی‌ریز فارس به ظرفیت یک میلیون تن پس از شش سال تأخیر ۴۴،۱۵ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است.

طرح فولاد نی‌ریز فارس از بن بست خارج شد. شش سال پس از سکون در اجرای طرح‌های هفت‌گانه فولادی، در اسفند سال گذشته اعتبار طرح یک میلیون تنی نی‌ریز فارس به عنوان دومین طرح از مجموعه طرح‌های استانی با مشارکت سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی ایران و شرکت سرمایه‌گذاری غدیر به نسبت ۳۵ و ۶۵ درصد احداث شده است.

شش سال پس از سکون در اجرای طرح‌های هفت‌گانه فولادی، در اسفند سال گذشته اعتبار طرح یک میلیون تنی نی‌ریز فارس به عنوان دومین طرح از مجموعه طرح‌های استانی با مشارکت سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی ایران و شرکت سرمایه‌گذاری غدیر احداث شد. طبق گزارش سازمان توسعه و نوسازی

نماگر بورس

ناتوانی شاخص کل از بازپس گیری دوباره کانال ۷۲ هزار واحد

در جریان معاملات آخرین روز هفته بازار سهام، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران موفق به بازپس گیری دوباره کانال ۷۲ هزار واحد نشد و به این ترتیب، با افت ۴ واحدی به رقم ۷۱۹۲۵ واحد رسید. در این روز شرکت‌های خودرویی با توجه به افزایش فشار عرضه در مسیر نزولی قیمت قرار گرفتند و به همین دلیل تاثیر منفی بر شاخص داشتند.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۱,۹۲۵,۴۰
میزان تغییر	(۴,۶۸)
ارزش بازار	۳,۲۵۸,۵۷۰,۱۳۱ B
ارزش معاملات	۱,۳۸۰,۲۴۴ B
حجم معاملات	۴۲۲,۴۲۸ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
فملی	۲,۴۷۴	۳۹,۸۱
همراه	۳۲,۰۶۴	۳۲,۱۹
تاپیکو	۵,۱۲۳	۳۱,۰۸
کچاد	۵,۷۳۶	(۲۳,۱)
خودرو	۲,۳۴۷	(۱۸,۹)

بترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
پارس الکترونیک	۴,۴۷۸	۱۹,۵۸۹
کیمیدارو	۶,۳۸۶	۶,۵۸۵

بترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
اهنگری تراکتورسازی	۲,۱۷۴	۷,۱۲۸
پارس پامچال	۲۴,۲۸۸	۵,۹۴۵

فراپورس

رشد ۴,۹ واحدی آیفکس در آخرین روز معاملات هفته

دامسج فراپورس (آیفکس) در حالی در آخرین روز معاملاتی هفته گذشته ۴,۹ واحد سبز شد که بالغ بر یک هزار و ۵۱۴ میلیارد ریال اوراق مورد دادوستد قرار گرفت. افزون بر این، در میان بازارهای اول، دوم و پایه، سرمایه‌گذاری مسکن زاینده‌رود با جلب‌جایی شش میلیون سهم به ارزش ۲۴,۴۸ میلیارد ریال از حجم ارزش بیشتری برخوردار بود. همچنین قیمت هر سهم شرکت‌های افرا، گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی و حق تقدم سهام گروه سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی بیشتر از افزایش را داشتند.

بورس کالا

راه‌اندازی قرارداد آتی سکه طلا

پدرام زادنو عزیز، مدیر توسعه بازار مشتقه گفت: قرارداد آتی سکه طلا، تحویل اردیبهشت ماه ۱۳۹۴ از روز شنبه ۲۲ شهریورماه راه‌اندازی می‌شود و قابل معامله خواهد بود. وی افزود: لازم به ذکر است قراردادهای آتی در نخستین روز معاملاتی، بدون حد نوسان قیمتی، با دوره گشایش به مدت ۳۰ دقیقه در ابتدای جلسه معاملات آغاز می‌شود و با دوره عادی معاملاتی و اعمال حد نوسان قیمت روزانه ادامه می‌یابد. وی گفت: قیمت پایه قرارداد آتی، همان قیمت کشف‌شده در حراج تک‌قیمتی خواهد بود که مبنای حد نوسان قیمت روزانه برای ادامه معاملات در حراج پیوسته قرار خواهد گرفت.

بورس انرژی

چتر برق بر سر بورس انرژی

معاملات پر بار برق در بازار مشتقه سایر معالعات بورس انرژی را به زیر چتر خود برد. در جریان معاملات بورس انرژی در تابلیوی مشتقه در ۵۷ نوبت معاملاتی ۱۲۹۰ قرارداد سلف موازی استاندارد برق معامله شد. به این ترتیب ۳۰ هزار و ۹۶۰ مگاوات ساعت برق به ارزش ۱۵ میلیارد و ۲۹۰ میلیون ریال معامله شده، اما تابلیوی فیزیکی کار خود را با یک معامله ۵۰ تنی گاز مایع صنعتی پتروشیمی بندرامام به ارزش هر کیلو ۱ میلیارد و ۲۱۶ میلیون ریال معامله شده است. ارزش کل معاملات بورس انرژی در دو تابلیوی فیزیکی و مشتقه به مبلغ ۱۶ میلیارد و ۵۰۶ میلیون ریال رسیده است.

شرکت‌ها

پیش‌بینی سال ۹۴ «پترول»

شرکت گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانپار در نخستین پیش‌بینی درآمد سال مالی ۹۴ را به صورت حسابرسی شده مبلغ ۲۵۳ ریال اعلام کرده است. پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی ۹۴ در مقایسه با پیش‌بینی سال قبل حاکی از افزایش ۳۵ درصدی سود حاصل از سرمایه‌گذاری، کاهش ۶۷ درصدی سود حاصل از فروش سرمایه‌گذاری‌ها، کاهش ۹ درصدی سود عملیاتی، ۹ درصد کاهش و کاهش ۱۲ درصدی سود خالص را نشان می‌دهد.

تصمیم‌گیری در خصوص

افزایش سرمایه «تاپیکو»

شرکت سرمایه‌گذاری نفت و گاز پتروشیمی تامین از تمامی سهامداران، وکیل یا قائم‌مقام قانونی صاحب سهم و همچنین نماینده یا نمایندگان اشخاص حقوقی برای حضور در جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده این شرکت حاضر شوند. دستور جلسه این مجمع تصمیم‌گیری در خصوص افزایش سرمایه و تطابق اساسنامه شرکت با نمونه اساسنامه سازمان بورس شرکت است.

پوشش ۲۲ درصدی

پیش‌بینی‌های داملران رازک

شرکت داملران رازک در دوره سه ماهه منتهی به ۳۱ خرداد ماه ۹۳ با اختصاص ۳۰۰ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۲۲ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد. هیات‌مدیره این شرکت در نظر دارد، مبلغ ۹۵۰ ریال به ازای هر سهم را جهت تقسیم بین سهامداران به مجمع عمومی عادی سال ۹۳ پیشنهاد کند.

سیکل خشک شدن سهم‌ها ادامه دارد

حجم معاملات هر روز لاغرتر می‌شود



سیدمحمد صدرالغروی

در هفته گذشته با اینکه در بعضی از روزها با بهبود نسبی اوضاع در تعدادی از صنایع مواجه بودیم، اما وضعیت رکود حاکم بر بازار سرمایه همچنان ادامه یافت. مهم‌ترین دلیل برای نامشخص بودن وضعیت بازار، ابهام پیش‌رو نسبت به نتایج دور آتی مذاکرات هسته‌ای است که باعث شده کامکان سطح فعالیت در بازار سرمایه پایین بیاید و چون هفته گذشته با افت ارزش و حجم معاملات روبه‌رو باشیم. در هفته‌ای که گذشت ۲۶,۵ درصد افت کرد. در جریان معاملات بیست‌وپنجمین هفته سال جاری، ارزش کل معاملات سهام و حق تقدم به ۵۰,۴۶ میلیارد ریال رسیده که نسبت به هفته قبل ۲۲,۶ درصد کاهش یافته است. همچنین در پنج روز کاری این هفته، تعداد ۱۸۴۳ میلیون سهم در ۲۱۶ هزار دفعه مورد معامله قرار گرفت و به ترتیب ۲۶,۵ درصد کاهش و دو درصد افزایش را نسبت به هفته قبل خود تجربه کرد. همچنین در هفته گذشته سهام ساخت دستگاه‌ها و وسایل ارتباطی با ۱۱ درصد، مواد و محصولات دارویی با ۲,۵۱ درصد و استخراج زغال‌سنگ با ۱,۹۱ درصد بیشترین درصد تغییر در شاخص را نسبت به سایر گروه‌ها به خود اختصاص دادند. در پایان معاملات هفته گذشته شاخص کل با ۱,۹۶ واحد کاهش به رقم ۷۱۹۲۵ واحد رسید که نسبت به هفته قبل خود ۰,۲۷ درصد کاهش را نشان می‌دهد. شاخص بازار

اول نیز با ۱,۷۸ واحد کاهش به رقم ۵۲۸۷۷ واحد و شاخص بازار دوم با ۱,۷۷ واحد کاهش به عدد ۱۴۲۱۷۶ واحد رسیدند که نسبت به هفته قبل خود به ترتیب ۰,۳۴ و ۰,۱۲ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

افزایش تقاضا و رونق در گروه دارویی

همچنین صنایع فلزات اساسی و مواد شیمیایی در این هفته بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص بورس داشتند و گروه استخراج کانه‌های فلزی و شرکت‌های چندرشته‌ای صنعتی هم بیشترین اثر منفی را بر دامسج بازار سرمایه در این مدت از خود بجای گذاشتند. در گروه خودرو و قطعه‌سازی در آخرین روز هفته گذشته شاهد فشار فروش بوده و اغلب نمادهای گروه در شرایط اصلاحی قرار داشتند. از سوی دیگر در گروه غذایی شاهد افزایش تقاضا در اغلب نمادهای گروه بودیم همچنین در گروه دارویی خبر توافق‌نامه بین وزارت

بهداشت و بانک مرکزی مبنی بر اختصاص دو میلیارد وام به شرکت‌های دارویی همراه با ارزندگی بنیادی برخی از نمادها، افزایش تقاضا و در عین حال رونق این گروه را به همراه داشت. اگرچه احتمال شروع روند رو به رشد بازار سرمایه می‌شود. وی در پایان توصیه کرد که سرمایه‌گذاران دید بلندمدتی در بازار سرمایه داشته باشند.

بهترین زمان برای خرید سهام

اللهمودی رجایی سلماسی نخستین دبیرکل سازمان کارگزاران بورس تشریح اوضاع فعلی بورس، معتقد است بورس تهران در حال اصلاح قیمت‌ها بوده و همین امر بهترین زمان برای خرید سهام را به وجود آورده است. وی ابهام در پرونده هسته‌ای را موجب نزولی شدن بازار سرمایه و در عین حال سود ۲۳ درصد از سوی بانک‌ها را عامل مهمی در حرکت سرمایه مردم از بازار بورس به بازار پول دانست. رجایی سلماسی همچنین کمبود نقدینگی را عامل دیگری در کاهش قیمت سهام شرکت‌ها

عنوان کرد. وی با اشاره به کاهش ۵ مرتبه‌ای P/E بازار، زمان کنونی را بهترین فرصت برای خرید سهام اعلام کرد که اگر با عرضه سهم جدید در بازار توسط دولت همراه شود، باعث شروع روند رو به رشد بازار سرمایه می‌شود. وی در پایان توصیه کرد که سرمایه‌گذاران دید بلندمدتی در بازار سرمایه داشته باشند.

قوانین نباید موجب گریز سرمایه از بورس شود

علی احمدی، کارشناس دیگربازار سرمایه نیز با توجه به اینکه یکی از عوامل ایجاد انگیزه سرمایه‌گذاران برای حضور در بورس، تسهیل‌های شرکت‌هاست، معتقد است باید قوانین و راهکارها به‌گونه‌ای باشد که موجب گریز سرمایه از بورس نشود. وی کلی‌گویی دولت در بسته خروج از رکود در مورد انگیزه‌های نقدی و تسهیلاتی که به بازار سرمایه داده می‌شود را از ابهامات بسته خروج از رکود دولت در خصوص بازار سرمایه عنوان

کرد و گفت: در همه جای دنیا خروج از رکود با حداقل تورم همراه بوده که این تورم کنترل‌شده برای بازار سرمایه هم مفید خواهد بود، زیرا بر قیمت محصولات شرکت‌ها تاثیرگذار بوده و موجب سودآوری آنها می‌شود.

ابراز علاقه روس‌ها برای ورود به بورس ایران

از مهم‌ترین خبرهای این هفته بورس ابراز علاقه بزرگ‌ترین تامین سرمایه روسیه برای ورود به بورس ایران بود که در پی آن مدیران ارشد شرکت خدمات مالی Renaissance Capital روسیه به منظور همکاری با بازار سرمایه ایران، جلسه‌ای را با اعضای هیات‌مدیره سازمان بورس و اوراق بهادار تهران برگزار کردند. ایگور واین، سرپرست گروه روسی از اشتیاق شرکت‌های بین‌المللی برای حضور در بازار سرمایه ایران سخن گفت.

وی تصریح کرد: از ماه جولای ۲۰۱۰ میلادی (تیر ۱۳۸۹) تا نوامبر ۲۰۱۳ (آبان ۹۲) بازدهی بورس تهران بالغ بر ۲۸۹ درصد بوده که بازدهی بورس مسکو در مدت مشابه ۱۰ درصد و بازدهی داوچونز در این مدت ۶۴ درصد گزارش شده است. وی در ادامه به مقایسه P/E این بازارها با هم پرداخت و گفت: نسبت قیمت به درآمد در بورس تهران بالغ بر ۶,۶ درصد اعلام شده در حالی که این نسبت در بورس مسکو ۷,۹ و بورس دوبی ۱۷,۶ و در بورس کویت ۱۸,۵ درصد اعلام شده است.

بازارهای مالی در هفته گذشته



دلار در بازار آزاد



شافص‌های مهم بورس تهران در هفته گذشته	
تاریخ	۹۳/۵/۱۱
شاخص کل	۷۱,۸۲۲
شاخص شرکت‌های	۱۲,۸۰۷
شاخص صنایع	۸۰,۹۰۱
تاریخ	۹۳/۵/۱۲
شاخص کل	۷۱,۶۶۵
شاخص شرکت‌های	۱۲,۷۶۵
شاخص صنایع	۸۰,۷۰۲
تاریخ	۹۳/۵/۱۳
شاخص کل	۷۱,۸۱۵
شاخص شرکت‌های	۱۲,۷۹۲
شاخص صنایع	۸۰,۹۹۸
تاریخ	۹۳/۵/۱۴
شاخص کل	۷۱,۹۲۰
شاخص شرکت‌های	۱۲,۸۰۰
شاخص صنایع	۸۱,۰۷۹
تاریخ	۹۳/۵/۱۵
شاخص کل	۷۱,۹۲۵
شاخص شرکت‌های	۱۲,۸۵۸
شاخص صنایع	۸۰,۹۵۸

دلار در مرز ۳۱۸۰ تومان
سکه در مرز ۹۳۰ هزار تومان
هر گرم طلا در مرز ۹۶ هزار تومان
هر اونس طلای جهانی در مرز ۱۷۵۰ دلار



قیمت سکه در هفته گذشته (هزار تومان)						
روزهای هفته	شنبه	یکشنبه	دوشنبه	سه شنبه	چهارشنبه	پنجمین
سکه طرح قدیم	۹۲۲,۳	۹۲۳,۷	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳
سکه طرح جدید	۹۲۲,۳	۹۲۳,۷	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳
سکه نیمه	۹۲۲,۳	۹۲۳,۷	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳	۹۲۴,۳
سکه ربع	۲۳۴	۲۳۴	۲۳۴	۲۳۴	۲۳۴	۲۳۴
سکه گرمی	۱۶۹	۱۶۹	۱۶۹	۱۶۹	۱۶۹	۱۶۹

نرفنامه

افزایش قیمت دلار، یورو و پوند

در بازار تهران هر دلار به قیمت ۳۱۸۲ تومان با چهار تومان افزایش نسبت به نرخ روز گذشته دادوستد شد. در بازار ارز، یورو به قیمت چهار هزار و ۱۴۲ تومان به فروش رفت که سه تومان نسبت به نرخ روز گذشته افزایش قیمت داشت. پوند هم ۱۶ تومان افزایش قیمت را نسبت به روز قبل تجربه کرد. این در حالی است که درهم امارات با یک تومان کاهش به قیمت ۸۶۷ تومان معامله شد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	خرید	فروش
سکه یک گرمی	۱۶۳,۰۰۰	۱۷۰,۰۰۰
سکه ربع	۲۵۷,۰۰۰	۲۶۵,۰۰۰
سکه نیمه	۴۶۷,۰۰۰	۴۷۱,۰۰۰
سکه طرح قدیم	۹۳۴,۰۰۰	۹۳۹,۰۰۰
سکه بهار آزادی	۹۳۳,۵۰۰	۹۳۸,۵۰۰
طلای ۱۸ عیار گرمی	۹۴,۴۰۰	۹۶,۳۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	خرید	فروش
دلار آمریکا	۳۱۷۶۰	۳۱۸۶۰
یورو	۴۱۳۰۰	۴۱۴۲۰
پوند انگلیس	۵۱۵۹۰	۵۱۸۱۰
درهم امارات	۸۶۲۰	۸۶۷۰
لیبر ترکیه	۱۴۷۰۰	۱۴۸۲۰
رینگت مالزی	۹۷۵۰	۹۹۶۰
یوان چین	۵۱۵۰	۵۴۰۰
روپیه هند	۴۵۰	۶۰۰
دینار عراق	۲۳	۲۶

طلا و ارز

کاهش قیمت طلا در بازار جهانی

هر اونس طلا برای تحویل فوری در معاملات صبح دیروز بازار سنگاپور ۰,۷ درصد کاهش یافت و به ۱۲۳۲ دلار رسید که پایین‌ترین سطح از ۲۳ ژانویه بوده است. در بازار نیویورک هر اونس طلا برای تحویل در دسامبر حداکثر ۰,۵ درصد کاهش یافت و به ۱۲۳۲ دلار رسید. این فلز گرانبه‌تر در یک هفته گذشته ۲,۶ درصد کاهش یافت. در حالی که هفته پیش از آن نیز با ۱,۴ درصد کاهش روبه‌رو شده بود. تحلیلگران بانک گولدمن ساکس پیش‌بینی کرده‌اند با بهبود اقتصاد آمریکا، قیمت هر اونس طلا به ۱۰۵۰ دلار تا پایان امسال خواهد رسید.

بانک

دولت به دنبال سودآور کردن فعالیت بانکی

علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصاد و دارایی، با بیان اینکه بخشی از نگاه‌داری بانک‌ها به دلیل عدم سودآوری فعالیت بانکداری در کشور است، گفت: با سودآور شدن بانک‌ها، گرایش بانک‌ها به سمت نگاه‌داری کاهش می‌یابد. علی طیب‌نیا، در همایش بررسی عملکرد نیمه اول سال ۱۳۹۳ تبیین برنامه‌های بانک ملی ایران با تشریح برنامه‌های دولت در خصوص بهبود فعالیت بانک‌ها اظهار کرد: در بسته سیاستی دولت، تصمیم‌گیری‌هایی در خصوص افزایش سرمایه بانک‌ها از جمله بانک ملی ایران متناسب با استانداردهای بین‌المللی انجام شده که در صورت تصویب آن توسط مجلس اتفاقات خوبی در حوزه بانک‌ها رخ خواهد داد.

۱۳ عامل عدم وصول مطالبات

غیرجاری بانک‌ها بررسی شد

مرکز پژوهش‌های مجلس دلایل عدم وصول مطالبات غیرجاری بانک‌ها را در فرآیند وثایق و تضمینات مورد بررسی قرار داد. دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس اعلام کرد: مطالبات غیرجاری معضلی است که در چند سال گذشته منابع بانک‌ها را به شدت منقبض کرده و امکان ارائه خدمات اعتباری توسط بانک‌ها به مشتریان و عوامل اقتصادی را محدود کرده است. عدم بانک جامع اطلاعات در خصوص وثایق متقاضیان تسهیلات، عدم ارتباط شعب یک بانک و به طور کلی بانک‌ها با یکدیگر در مورد اطلاعات وثایق متقاضیان، برخی قوانین نظیر قانون الزام بانک‌ها در ممنوعیت اخذ وثیقه ملکی مصوب سال ۱۳۷۹ و غیره از جمله مهم‌ترین عوامل بررسی شده است.

رشد ضریب فزاینده و کاهش حجم

پایه پولی در ۴ ماه نخست امسال

پیمان قربانی، معاون اقتصادی بانک مرکزی گفت: در چهار ماه ابتدای سال جاری رشد پایه پولی منفی ۵,۹ درصد، ضریب فزاینده مثبت ۱۲,۴ درصد و نسبت کل نقدینگی ۶۲۹ هزار میلیارد تومان برآورد شده است. به گفته وی، فعلا بانک مرکزی به قصد انتشار اوراق مشارکت برای کنترل نقدینگی ندارد، زیرا در سال جاری رشد نقدینگی از طریق ضریب فزاینده بوده و پایه پولی رشد منفی داشته است. وی با اشاره به کاهش حجم پایه پولی در چند ماه اخیر، اظهار کرد: رشد نقدینگی در چهار ماه ابتدای سال جاری از محل رشد ضریب فزاینده پولی بوده و پایه پولی در این مدت کاهش یافته است.

بررسی نقض تحریم ایران

در یک بانک فرانسوی دیگر

بانک کردیت آگریکول فرانسه اعلام کرد، با مقامات امریکایی پیرامون بررسی تجارت با بانک‌های کشورهای تحریم شده از جمله ایران موافقت دارد. در صورت اثبات جرمه این بانک مشابه مبلغ جرمه کامرزبانک بالغ بر ۶۵۰ میلیون دلار خواهد بود. کردیت آگریکول از سال ۲۰۰۷ زمان اعمال فشار وزارت دادگستری برای جرمه بانک‌های نقض‌کننده قوانین ممنوعیت همکاری تجاری با کشورهای تحت تحریم مثل ایران، سودان و کوبا، به دردرس افتاد. پس از بررسی اولیه اکنون فعالیت تجاری و پرداختی بانک با کشورهای لیست سیاه بررسی می‌شود.

تجارت

افزایش مبادلات تجاری ایران و قزاقستان



ایران یکی از مهم ترین شرکای تجاری قزاقستان در خاورمیانه است. با این حال، مبادلات دوجانبه در سال های اخیر به دلیل وضعیت اقتصاد جهانی و وضعیت اروپا کاهش یافته است، اما براساس آمار نیمه نخست ۲۰۱۴، مبادلات تجاری در حال رشد است و انتظار داریم که به یک میلیارد دلار برسد. رییس جمهور قزاقستان، در نشست تجاری ایرانی و قزاق گفت: انتظار می رود، مبادلات تجاری ایران و قزاقستان در سال آینده به دو میلیارد دلار افزایش یابد. به گزارش ایلنا و به نقل از هرالد تریبون، نور سلطان نظربایوف رییس جمهور قزاقستان در نشست تجاری ایرانی و قزاق گفت: انتظار می رود، مبادلات تجاری ایران و قزاقستان در خاورمیانه است. با این حال، مبادلات دوجانبه در سال های اخیر به دلیل وضعیت اقتصاد جهانی و وضعیت اروپا کاهش یافته، اما براساس آمار نیمه نخست ۲۰۱۴، مبادلات تجاری در حال رشد است و انتظار داریم که به یک میلیارد دلار برسد. این مقام قزاقستانی افزود: قزاقستان تمام بخش ها نظیر اقتصاد، سیاست و امنیت منطقه ای انجام داده اند. نظربایوف افزود: ما انتظار داریم که بخش جدید خط آهن گرگان- برکت که آسیای مرکزی به خلیج فارس را متصل می کند، در سال آینده مبادلات تجاری میان دو کشور را به دو میلیارد دلار افزایش دهد.

اتاق بازرگانی

افزایش قابل توجه صادرات آلمان به ایران در نیمه اول سال ۲۰۱۴

اتاق بازرگانی آلمان و ایران در گزارشی با استناد به آمار منتشر شده از سوی اتحادیه اروپا در مورد وضعیت روابط اقتصادی این اتحادیه با جمهوری اسلامی از افزایش قابل توجه صادرات کالا به ایران در نیمه اول سال ۲۰۱۴ خبر داد. به گزارش ایرنا، گزارش منتشر شده از روابط اقتصادی و تجاری آلمان و ایران در پایگاه خبری اتاق بازرگانی نشان دهنده افزایش چشمگیری تازش شرکت های اقتصادی و بازرگانی آلمانی برای صدور کالاهای تولیدی خود به ایران و حضور پررنگ در بازار پرسود این کشور است. براساس این گزارش، صادرات آلمان به ایران در شش ماهه اول سال جاری (۲۰۱۴) بالغ بر یک میلیارد ۲۴۴ میلیون و ۵۷۹ هزار و ۲۰۵ یورو بوده که این رقم رشد ۲۴ درصدی نسبت به مدت مشابه در سال گذشته را نشان می دهد. براساس گزارش اداره آمار اتحادیه اروپا، صادرات در نیمه اول سال ۲۰۱۴ در فهرست کشورهای آلمان کننده کالا به ایران مقام اول را به خود اختصاص داده است. این گزارش می افزاید: ۲۷ کشور عضو اتحادیه اروپا در مدت شش ماهه بالغ بر سه میلیارد یورو به ایران کالا صادر کرده اند که این رقم در اتحادیه اروپا نیز رشد ۱۰/۵ درصدی را نسبت به سال گذشته نشان می دهد. کارشناسان اقتصادی معتقدند، با ادامه روند افزایش صادرات آلمان به ایران در ماه های آینده، به زودی شاهد تحقق رقم پیش از یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون یورو صادرات کالاهای آلمانی به ایران خواهیم بود که در سال ۲۰۱۱ و قبل از اعمال تحریم های شدید اقتصادی علیه ایران به ثبت رسیده بود. به نظر صاحب نظران اقتصادی آلمان، کاهش تنش ها بین غرب و ایران با انجام مذاکرات هسته ای طی ماه های گذشته و همچنین فروپاشی بخشی از تحریم ها علیه این کشور بعد از توافق هسته ای ژنو، موجب شده که صادرکنندگان آلمانی به صورت مستقیم محصولات تولیدی خود را به ایران صادر کنند و بازار این کشور دوباره جذابیت گذشته خود را برای شرکت های اقتصادی باز یابد. بازرگانی آلمان و ایران با صدور اطلاعاتی در پایگاه اطلاع رسانی خود همچنین از کوشش های برخی از رسانه ها و گروه های سیاسی که با ایجاد مانع و اختلال در روابط دو جانبه تجاری و اقتصادی دو کشور، به دنبال جلوگیری از توسعه روابط اقتصادی هستند، به شدت انتقاد کرده است.

وعده های معافیت های مالیاتی از نگاه کارشناسان

گسترش حمایت دولت از سرمایه گذاری و صادرات



مینو گله

دکتر اسماعیل جلیلی معتقد است، رویکرد جدید دولت به مالیات و کاهش نرخ آن برای فعالان اقتصادی و فضای کسب و کار، نوعی تشویق برای سرمایه گذاران است. وی با دیگر اعضای کمیسیون مشترک رسیدگی به لایحه خروج از رکود هفته سوم این ماه را در مشهد، به بررسی مواد لایحه دولت پرداختند. عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی گفت: این رویکرد باعث می شود، کسانی که علاقه مند به سرمایه گذاری هستند با کاهش ریسک ناشی از هزینه های سرمایه گذاری روبرو شده و استقبال مناسبی را به عمل بیاورند. نماینده مردم مسجدسلیمان، لالی و هفت کل این لایحه را الیحه ارتقای بخش برای فعالان حوزه اقتصاد عنوان کرد و با بیان اینکه رویکرد دولت در جهت رفع موانع تولید در این لایحه بسیار مثبت است ادامه داد: چنانچه این لایحه بتواند در مرحله اجرا با اعتمادسازی بین فعالان اقتصادی، تولیدکنندگان و سرمایه گذاران با موفقیت پیش برود، می توانیم امیدوار باشیم، این لایحه به تحریک بخشی در فضای کسب و کار و اقتصاد کشور که مهم ترین هدفش است، دست یابد. عضو کمیسیون مشترک رسیدگی به لایحه اخیر دولت در خصوص ضمانت اجرایی این لایحه گفت: رفتار دولت بسیار تعیین کننده است، ما در گذشته تجربه های ناموفقی در خصوص تعهدات دولت به فعالان اقتصادی داشتیم که فعالان اقتصادی تعهداتشان را اجرا کردند اما وقتی نوبت به دولت رسید، دولت تغییر موضع داد. جلیلی ادامه داد: دولت برای رفع بی اعتمادی و کم کردن فاصله بین برنامه های دولت و فعالان اقتصادی راه سختی در پیش دارد، اما امیدواریم که این راه به نتیجه مطلوبی ختم شود. محمدرضا پورابراهیمی داورانی، از دیگر اعضای این کمیسیون به توجه دولت در بخش سرمایه گذاری مستقیم و سرمایه گذاری در بورس اشاره کرد و گفت: معافیت های مالیاتی که پیش بینی شده، موجب تشویق و ترغیب سرمایه گذاری خواهد شد که می توانند برای پروژه هایشان به طور مستقیم سرمایه گذاری کنند و همین موجب افزایش سرمایه گذاری در بورس خواهد شد. این عضو کمیسیون اقتصادی در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه اصلاحیه مالیات های مستقیم در مجلس در کمیسیون «حمایت از تولید ملی»

رایزنی مالیاتی نعمت زاده با طیب نیا

استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادرات

رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران از مذاکره وزیر صنعت، معدن و تجارت با وزیر امور اقتصاد و دارایی به منظور تسریع در استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان خبر داد و گفت: مطابق قانون سازمان امور مالیاتی باید وجوه در یافتی بابت مالیات بر ارزش افزوده از صادرکنندگان را حداکثر پس از ۱۵ روز مسترد کند در حالی که هم اکنون این کار صورت نمی گیرد. ولی الله افخمی راد در گفت و گو با مهر از تصمیم جدی دولت برای کاهش هزینه های تجارت خارجی خبر داد و گفت: کاهش اسناد و مدارک در حوزه تجارت فرامرزی در دستور کار دولت قرار گرفته و از ابتدای دولت تاکنون نیز حذف ایران کد، شبنم، مجوزهای موردی، ممنوعیت های صادراتی و نیز حذف تعهد ارزی از جمله این اقدامات بوده است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: در حال حاضر برای صادرات یک کالا ۲۵ تا ۱۴۷۰ دلار در تن هزینه لازم است، این در شرایطی است که برای واردات نیز ۲۲ روز زمان با دو هزار و ۱۰۰ دلار هزینه مورد نیاز است. به گفته وی هزینه تمام شده آماده سازی اسناد صادراتی به طور میانگین ۱۲ روز است در حالی که هزینه تمام شده این بخش به ازای هر کانتینر ۲۷۰ دلار بر آورد می شود. به گفته افخمی راد هنوز نتوانسته ایم در زمینه استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان با سازمان امور مالیاتی به تفاهم نهایی برسیم که امیدواریم با هماهنگی های صورت گرفته میان وزیر صنعت، معدن و تجارت و وزیر امور اقتصاد و دارایی بتوان مالیات بر ارزش افزوده صادرات را بازگرداند. وزیر امور مالیات نیز در این خصوص گفت: قانون می گوید که صادرات از هر گونه مالیات معاف است و در مورد مالیات بر ارزش افزوده نیز در قانون بودجه سال ۹۳ کل کشور تاکید شده چنانچه سازمان امور مالیاتی، مالیات بر ارزش افزوده از صادرات کالاهای غیرنفتی دریافت کند اداره های امور مالیاتی مکلفند بلافاصله پس از انقضای مهلت تسلیم اظهارنامه مالیاتی استرداد این مالیات را انجام دهند. وی ادامه داد: مطابق قانون چنانچه درخواست استرداد مالیات و عوارض ارزش افزوده معدنی و همچنین اخذ تا بیدیه گمرک همزمان با انقضای مهلت تسلیم اظهارنامه باشد اداره های امور مالیاتی باید ظرف مهلت مقرر جهت تعیین تکلیف نهایی برپه رنده مورد نظر نسبت به رسیدگی کامل دوره مذکور اقدام کنند.

پیش از این در دستور کار بود، افزود: آنچه در این لایحه آمد، در واقع اصلاحیه هایی است که ما در مجلس انجام داده ایم و دولت به دلیل اهمیت موضوع و برای اینکه سریع تر در دستور کار قرار گیرد این اصلاحیه ها را در لایحه آورده است، چون در مجلس روند نهایی شدن طولانی تر می شد.

ابراهیم نکو، دیگر نماینده مجلس شورای اسلامی معتقد است این لایحه تمام کننده نیست، او گفت: این لایحه نکات مهمی در خود دارد که باید روی آنها بیشتر کار کنیم، اما آنچه در نخستین نگاه در آن به چشم می خورد رفع تنگناهای سرمایه گذاری کنند و همین موجب افزایش سرمایه گذاری در بورس خواهد شد. این عضو کمیسیون اقتصادی در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه اصلاحیه مالیات های مستقیم در مجلس در کمیسیون «حمایت از تولید ملی»

پیش از این در دستور کار بود، افزود: آنچه در این لایحه آمد، در واقع اصلاحیه هایی است که ما در مجلس انجام داده ایم و دولت به دلیل اهمیت موضوع و برای اینکه سریع تر در دستور کار قرار گیرد این اصلاحیه ها را در لایحه آورده است، چون در مجلس روند نهایی شدن طولانی تر می شد.

ابراهیم نکو، دیگر نماینده مجلس شورای اسلامی معتقد است این لایحه تمام کننده نیست، او گفت: این لایحه نکات مهمی در خود دارد که باید روی آنها بیشتر کار کنیم، اما آنچه در نخستین نگاه در آن به چشم می خورد رفع تنگناهای سرمایه گذاری کنند و همین موجب افزایش سرمایه گذاری در بورس خواهد شد. این عضو کمیسیون اقتصادی در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه اصلاحیه مالیات های مستقیم در مجلس در کمیسیون «حمایت از تولید ملی»

دیواری از بی اعتمادی ایجاد کرده که کار دولت را کمی سخت می کند. نکو از رفتار دولت در یکسال گذشته به عنوان دلیلی برای جلب اعتماد فعالان اقتصادی نام برد و ادامه داد: با وجود همه تجربیات ناموفق گذشته، ما به اجرای این لایحه می توانیم امیدواریم باشیم و اگر فعالان اقتصادی و سرمایه گذاران کارنامه دولت را ورق بزنند خواهند دید که می توان به عملکرد مثبتش حداقل در خصوص بدون مشکل اجرا کردن مرحله دوم هدفمندی یارانه ها اعتماد کرد.

هرچند مجلس شورای اسلامی تا ۲۹ شهریور تعطیل است و نمایندگان در تعطیلات تابستانی خود به سر می برند اما با تصمیم هیات رییسه مجلس کمیسیون مشترک از نمایندگان چند کمیسیون مجلس برای بررسی لایحه «رفع موانع تولید رقابت پذیری و ارتقای نظام مالی کشور» و لایحه تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت تشکیل شده است تا این لایحه را در ایام تعطیلات مجلس مورد رسیدگی قرار دهند.

لایحه «رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور» که با عنوان خروج غیرنورمی از رکود شناخته می شود ۲۶ مردادماه امسال تقدیم مجلس شورای اسلامی شد و یک فوریت آن به تصویب نمایندگان رسید. به گفته اسماعیل جلیلی برخی اعضای کمیسیون های صنایع، اقتصادی، عمران، اجتماعی، برنامه و بودجه و کمیسیون حمایت از تولید ملی به همراه تعدادی از نمایندگان دولت در این کمیسیون مشترک حضور داشتند.

اگرچه نمایندگان مجلس نیمه دوم شهریورماه در سرکشی به حوزه های انتخابیه به سر می برند، اما برگزاری جلسه های این کمیسیون به تصمیم هیات رییسه مجلس در هفته گذشته در مشهد تشکیل شد. نمایندگان و شاید بیشتر از آنها، فعالان اقتصادی منتظر هستند تا ببینند مجلس در تاریخ ۳۰ شهریور، نخستین روز کاری بعد از تعطیلات چه خبرهایی برای آنها خواهد داشت. آیا دولت گرهمای تولید و فعالان اقتصادی را خواهد گشود.

وی، ضمانت اجرایی را از دیگر چالش های این لایحه برشمرد و افزود: متأسفانه عدم موفقیت دولت ها در گذشته در برخی طرح های کلان، بین دولت و فعالان اقتصادی و سرمایه گذاران

دیواری از بی اعتمادی ایجاد کرده که کار دولت را کمی سخت می کند. نکو از رفتار دولت در یکسال گذشته به عنوان دلیلی برای جلب اعتماد فعالان اقتصادی نام برد و ادامه داد: با وجود همه تجربیات ناموفق گذشته، ما به اجرای این لایحه می توانیم امیدواریم باشیم و اگر فعالان اقتصادی و سرمایه گذاران کارنامه دولت را ورق بزنند خواهند دید که می توان به عملکرد مثبتش حداقل در خصوص بدون مشکل اجرا کردن مرحله دوم هدفمندی یارانه ها اعتماد کرد.

هرچند مجلس شورای اسلامی تا ۲۹ شهریور تعطیل است و نمایندگان در تعطیلات تابستانی خود به سر می برند اما با تصمیم هیات رییسه مجلس کمیسیون مشترک از نمایندگان چند کمیسیون مجلس برای بررسی لایحه «رفع موانع تولید رقابت پذیری و ارتقای نظام مالی کشور» و لایحه تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت تشکیل شده است تا این لایحه را در ایام تعطیلات مجلس مورد رسیدگی قرار دهند.

لایحه «رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور» که با عنوان خروج غیرنورمی از رکود شناخته می شود ۲۶ مردادماه امسال تقدیم مجلس شورای اسلامی شد و یک فوریت آن به تصویب نمایندگان رسید. به گفته اسماعیل جلیلی برخی اعضای کمیسیون های صنایع، اقتصادی، عمران، اجتماعی، برنامه و بودجه و کمیسیون حمایت از تولید ملی به همراه تعدادی از نمایندگان دولت در این کمیسیون مشترک حضور داشتند.

واردات

افزایش صادرات با تولید محصولات کشاورزی با کیفیت

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس با تاکید بر ضرورت تصاحب بازار روسیه از سوی تجار ایرانی گفت: هر دو کشور مایل به افزایش مبادلات تجاری هستند و از همین رو باید شرایط را برای بهبود شرایط و افزایش صادرات فراهم کرد. سیدراضی نوری، در گفت و گو با خبرگزاری خانه ملت، درباره ظرفیت های موجود برای صادرات محصولات کشاورزی به روسیه گفت: ایران در گذشته هم به روسیه صادرات داشته، اما تحریم های جدید علیه این کشور، فرصت جدیدی را برای تجار ایرانی مهیا کرده و با برنامه ریزی های عملی می توان مبادلات تجاری با این کشور را افزایش داد. نماینده مردم شوش در مجلس شورای اسلامی افزود: در فصول سردی که در کشور روسیه کشت محصولات کشاورزی مقدور نیست، می توان در ایران بسیاری از محصولات را کشت کرد و روسیه نیز از افزایش مبادلات با ایران استقبال خواهد کرد. وی تصریح کرد: همچنین روسیه تجربه های خوبی برای توسعه کشاورزی در اختیار دارد که با بهره مندی ایران از آن دانش ها، می توان شاهد شکوفایی کشاورزی و رونق صادرات بود.

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس در پاسخ به این سوال که آیا کالای تولید شده در ایران، کیفیت لازم را برای صادرات دارد، گفت: به طور حتم برای افزایش صادرات باید کیفیت محصولات را افزایش داد، در این صورت می توان بخشی از بازار روسیه را در اختیار گرفت، در غیر این صورت، شاهد تسخیر بازار از سوی سایر کشورها خواهیم بود.

مادرکنندگان

روسیه بازار مطلوب پسته ایران است

بیشتر باغات پسته با آب چاه آبیاری می شود که هر ساله به منظور دستیابی به آب بیشتر چاه ها را دوباره حفر می کنند، اما این کار موجب شوری آبی می شود که با آن باغ ها را آبیاری می کنند. رییس عضو اتحادیه صادرکنندگان در خصوص برداشت پسته در سال جاری گفت: پسته امسال از اواخر اردیبهشت برداشت می شود و به احتمال قوی برداشت خوبی خواهیم داشت. محمدرحمن شمس فرد، در گفت و گو با خبرنگار ایلنا درباره احتمال افزایش صادرات پسته به روسیه، اظهار کرد: صادرات پسته به کشور روسیه در سال های گذشته نیز صورت گرفته، اما رقیب ایران در بازار روسیه امریکا است که با توجه به اعمال تحریم از جانب امریکا ایران از شانس بیشتری برای تصاحب بازار روسیه برخوردار است.

امنیت همای

رمز عبور جی میل تان را حتما عوض کنید

طبق شواهد و نشانه های بی که در فضای مجازی پیچیده حساب کاربری بیش از پنج میلیون کاربر جی میل در سراسر دنیا هک شده است. این افشای اطلاعات در یک سایت بیت کوینی روسی منتشر شده که به گفته کارشناسان نام زیادی از کاربران ایرانی هم در این فهرست مشاهده می شود. هنوز ۶۰ درصد کاربرانی که رمز عبورشان فاش شده از این امر بی اطلاع هستند و برای تغییر رمز خود هیچ اقدامی نکرده اند. کارشناسان هشدار دادند، همه کاربران جی میل باید هر چه زودتر به تغییر رمز عبور خود اقدام کنند، در غیر این صورت، امکان سوءاستفاده از اکانت آنها بسیار زیاد است. هنوز معلوم نیست چه گروهی این کار را انجام داده اند، اما گوگل متذکر شده که این هک ناشی از رخنه به سرورهایشان نبوده است.

نوبت اول
شماره مجوز: ۲۸۲۸۲۴

آگهی شناسایی نامین کنندگان و سازندگان
شماره مناقصه عمومی ۲۴ / م / خ / ۹۳ / شماره درخواست 48/9300109

شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی نفت و گاز مازان (سهامی خاص)
شرکت ملی نفت و گاز مازان (سهامی خاص)

شرکت بهره برداری نفت و گاز مازان در نظر دارد کالای مشروحه ذیل را از طریق برگزاری مناقصه عمومی در مرحله ای تهیه نماید. لذا از تولید کنندگان، شرکتها و فروشندگانی که دارای توانایی و تجربه لازم در این زمینه باشند دعوت بعمل می آید که مدارک لازم برابر تاریخهای تعیین شده به آدرس آهواز منطقه برومی کیلومتر ۱۵ جاده آهواز / سرپندر بعد از سه راهی صنایع فولاد ارسال نمایند.

بدیهی است ارائه مدارک و سوابق مذکور هیچگونه حقی را برای مناقصیان ایجاد نخواهد نمود.

- ارائه مدارک مورد نیاز کمیته ارزیابی جهت بررسی صلاحیت تا تاریخ ۱۳۹۳/۰۷/۲۰ به آژاره کالا شامل ارائه نامه اعلام آمادگی - تصویر آگهی ثبت شرکت در روزنامه - ارائه تصویر اساسنامه و زرومه شرکت - سوابق عملکرد - لیست تأیید معاملات انجام شده یا شرکت های معتبر. مخصوصا شرکت های تابعه وزارت نفت
- بر آورد اولیه سفارش به مبلغ (۶۱۶۰۰۰۰۰۰۰) (شش میلیارد و شصت و شش میلیون ریال تمام) می باشد.
- سپرده شرکت در مناقصه به مبلغ (۳۲۰۰۰۰۰۰۰) (سیصد و سی میلیون ریال تمام) می باشد.
- ارائه مدارک و اسناد مناقصه به مناقصیان تأیید صلاحیت شده تا تاریخ ۱۳۹۳/۰۷/۱۶
- تحویل پاکات (خ - ح - هالی ب - فسی - الف سپرده در شرکت در مناقصه شامل ضمانتنامه بانکی یا چک تضمینی بانک در وجه شرکت بهره برداری نفت و گاز مازان) تا تاریخ ۱۳۹۳/۰۷/۲۰ به کمیسیون مناقصات ساختمان ستاد طبقه همکف ارائه گردد.
- بازگشایی پاکات مالی مناقصا اعلام خواهد شد.
- هزینه آگهی درج در روزنامه های کثیرالانتشار از برنده مناقصه کسر خواهد شد.
- به پیشنهاد های مخدوش و فاقد سپرده شرکت در مناقصه - بدون امضاء و مهر شرکت - و پیشنهادهایی که بعد از انقضای مدت مقرر در فراخوان واصل شوند ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- تاریخ انتشار آگهی نوبتهای اول و دوم در پایگاه های خبری (بند ۱۰)
- سایر اطلاعات و جزئیات مربوطه در اسناد مناقصه آمده است یا به سایت این شرکت به آدرس www.nisoc.ir و mogpc.nisoc.ir مراجعه شود در صورت بروز هرگونه ابهام با شماره تلفن ۰۲۱-۸۸۲۲۹۵۵۲ و ۰۲۱-۶۱۱۰۰۰۰۰۰ شماره فاکس ۰۲۱-۴۴۳۲۰۶۷ و تأییدیه نامه با شماره تلفن ۰۲۱-۸۱۸۸۶۶۶-۰۱ اداره کالا تماس حاصل نمایند.

ITEM	DESCRIPTION	QYT	UNIT
۰۱	EXPLOSION- PROOF/ CORROSION - PROOF HIGH-TEMPERATURE//WINDOW TYPE AIR CONDITIONER UNIT// ExdII C T4/18000 BTU/REFRIGRANT R-22 // 380/220 VDC	5	ST

توضیح : کلیه اقدام به همراه هزینه کامل نصب و راه اندازی در واحد های مارون ۳ و کوپال می باشد.

تاریخ انتشارنوبت اول: ۹۳/۶/۲۲
تاریخ انتشارنوبت اول: ۹۳/۶/۲۴

WWW.NISOC.IR
روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز مازان

فراخوان مناقصه عمومی دو مرحله ای

نوبت دوم

مناقصه گزار: شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران - مدیریت بازرگانی

موضوع مناقصه: خرید دستگاههای بازرسی تجهیزات CNG ساخت کشورهای اروپای غربی

طی تقاضای شماره: DSD-۹۲۱۷۱-TR

تاریخ، مهلت، نشانی محل دریافت و تحویل استعلام کیفی مناقصه گران:

از کلیه تولید کنندگان و تامین کنندگان مرتبط دعوت می گردد حداکثر ظرف مدت دو هفته از تاریخ انتشار آخرین آگهی روزنامه با مراجعه به سایت های WWW.IETS.MPORG.IR و WWW.MONAGHESE.NIOPDC.IR بخش مناقصات ستاد نسبت به تکمیل فرم ارزیابی کیفی مربوط به مناقصه گران اقدام و این فرم را بهمراه سایر مدارک درخواستی به اداره خریدهای داخلی این شرکت واقع در تهران - خیابان ایرانشهر شمالی - روبروی پارک هنرمندان - جنب خیابان برادران شاداب - پلاک ۱ - طبقه دوازدهم تحویل نمایند. تلفن های تماس: ۸۴۱۲۱۰۲۸-۸۸۳۲۷۰۸۵

تضمین شرکت در مناقصه : ارائه ضمانتنامه معتبر بانکی و یا اصل رسید وجه واریزی مبلغ ۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به حساب این شرکت قابل قبول می باشد.

روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی ایران

شماره مجوز: ۲۷۲۵۸۲

اخبار کوتاه

مردم به هواپیماهای روسی اعتماد ندارند

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس نهم در واکنش به صحبت‌های وزیر انرژی روسیه مبنی بر اینکه روسیه علاقه‌مند است هواپیماهای TU-۲۰۴ را به ایران وارد کند، گفت: در صورتی که هواپیماهای روسی قدیمی وارد ناوگان هوایی کشور شود، مجلس به این موضوع ورود پیدا می‌کند و جلوی این اقدام را می‌گیرد.

به گزارش ایلتا ایرج ندیمی با بیان اینکه مردم به هواپیماهای روسی اعتماد ندارند، اظهار کرد: با توجه به سوانحی که هواپیماهای روسی داشتند، تنها در صورتی ورود هواپیماهای روسی توجیه‌پذیر است که سن شان نزدیک به سال ۲۰۱۴ باشد. وی با تأکید بر دو موضوع استهلاک و استاندارد گفت: اگر دو موضوع استهلاک و استاندارد در ورود هواپیما به ناوگان هوایی کشور رعایت شود، باید ورود هواپیماهای روسی را در این شرایط فرصت بدانیم.

پروژه‌های مسکن مهر اولویت‌بندی شد

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی از اولویت‌بندی پروژه‌های مسکن مهر با هدف تسریع در تکمیل آنها خبر داد و گفت: به دستور معاون اول رئیس‌جمهوری کار گروهی برای خدمات روبرینی تشکیل شده است.

به گزارش تسنیم احمد اصغری مهر آبادی اظهار کرد: براساس تصمیم دولت ۱۰۰۰ میلیارد تومان برای پروژه‌های مسکن مهر تأمین می‌شود تا بتوانیم خدمات زیربنایی واحدهایی را که کار ساخت آنها تمام شده با اولویت‌بندی تأمین کنیم.

وی تصریح کرد: اولویت اول ما پروژه‌هایی است که نازک‌کاری آنها تمام شده و منتظر آب و برق هستند که فهرست این واحدها را به نماینده وزیر نیرو در مسکن مهر ارسال کرده‌ایم. وی با اشاره به برگزاری جلسه با وزیر نیرو ادامه داد: در این جلسه به جمع‌بندی رسیدیم که وزارت راه و شهرسازی اولویت‌ها را مشخص و پروژه‌ها را مشخص کند و در این راستا اولویت‌ها را از استان‌ها جمع‌آوری و به وزارت نیرو ارسال کردیم.

برقراری مجدد پرواز «هما» به مسکو

پرواز برنامه‌ای هواپیمای جمهوری اسلامی ایران «هما» از روز اول مهرماه سال جاری به مقصد فرودگاه مسکو مجدداً آغاز می‌شود.

به گزارش اداره کل روابط عمومی هما، این مسیر پروازی به دلیل مشکلاتی در سال ۲۰۱۲ میلادی قطع شده بود، که با توجه به درخواست متقاضیان این مسیر پروازی، در برنامه زمستانی «هما» برنامه‌ریزی شد. براساس برنامه پروازی، این پرواز در روز سه‌شنبه هفت‌ده ساعت ۰۴:۴۵ بامداد (به وقت محلی) از فرودگاه حضرت امام خمینی (ره) انجام می‌شود و در ساعت ۱۰:۵۰ (به وقت محلی) در فرودگاه شرمیتو مسکو فرود می‌آید. بازگشت این پرواز نیز در همان روز در ساعت ۱۳:۲۰ از فرودگاه مسکو انجام می‌شود و در ساعت ۱۷:۵۰ در فرودگاه حضرت امام (ره) به زمین می‌نشیند.

حضور ایران در نمایشگاه دوسالانه معماری ونیز

هنر معماری ایران با حمایت وزارت راه و شهرسازی در چهاردهمین نمایشگاه دوسالانه ونیز ایتالیا با عنوان «تحولات معماری در ۱۰۰ سال گذشته» به نمایش درآمد. به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی، نمایشگاه شش ماهه معماری دوسالانه ونیز از ۱۷ خرداد آغاز شده است و تا ۲۰ آذر ۱۳۹۳ به کار خود ادامه می‌دهد. در این نمایشگاه تمام معماری‌های استفاده شده توسط هر معمار، در هر نقطه، در هر زمان که در تکامل ملی معماری در ۱۰۰ سال گذشته نقش داشته‌اند به نمایش درمی‌آیند. بی‌نیال ونیز (Venice Biennale)، نمایشگاهی از آثار هنری معاصر است که هر دو سال یکبار در شهر ونیز ایتالیا برگزار می‌شود.

میانگین تاخیر پروازهای مرداد ۴۱ دقیقه اعلام شد

سازمان هواپیمایی کشوری اعلام کرد: میانگین تاخیر هر پرواز در مرداد امسال ۴۱ دقیقه بوده است در حالی که متوسط تاخیر پروازها از این فرودگاه در فصل بهار و تیر به ترتیب ۲۷، ۳۱، ۴۰ و ۳۰ دقیقه به ثبت رسیده است. براساس آمار، از فروردین تا مرداد امسال تاخیر پروازها به تدریج افزایش یافته در حالی که با اجرای طرح شناور قیمت خدمات هوایی تمام شرکت‌های هوایی ملزم شدند با ارتقای خدمات هوایی خود در فرودگاه‌ها و داخل کابین هواپیماها، سطح تاخیر پروازهای خود را در مسیرهای داخلی و بین‌المللی کاهش دهند.

فیبر استانی

احداث تقاطع غیر همسطح در گلشهر گرگان به صورت زیرگذر و روگذر

احداث تقاطع غیر همسطح در گلشهر در فاز اول به صورت زیرگذر جنوب به شمال به صورت رفت و برگشت قطعی شد.

حسین صادقلو، شهردار گرگان در گفت و گو با «فرصت امروز» گفت: با بررسی‌های کارشناسی و فنی مطالعات طرح و مشاور تقاطع غیر همسطح مقرر شد پس از اخذ مصوبه از شورای ترافیک استان در مهر ماه اسناد مناقصه برای انجام مراحل قانونی، عملیات احداث فاز اول تقاطع غیر همسطح گلشهر انجام شود.

وی اظهار امیدواری کرد: این پروژه هم‌زمان با عید سعید غدیر خیم گلنگ‌زنی شود. به گفته شهردار گرگان احداث تقاطع غیر همسطح در این محدوده در فاز دوم به صورت روگذر چپگرد از گلشهر به ناهار خوران اجرا خواهد شد. وی در خصوص تقاطع غیر همسطح بلوار شهید صیاد شیرازی نیز گفت: با بررسی مطالعات این تقاطع قرار است تا اول آبان ماه گزینه‌های نهایی این تقاطع به صورت زیرگذر دو طرفه شمال - جنوب با بررسی میدان همسطح اعلام و برای اقدامات بعدی آماده شود.

جمشید پژویان در گفت‌وگو با فرصت امروز:

طرح ملی شدن زمین، بیشتر شبیه یک شوخی است



مسئله تأمین مسکن یکی از نیازهای اساسی هر جامعه‌ای است. از این رو دولتمردان و سیاست‌گذاران اقتصادی همواره در پی طراحی و اجرایی کردن برنامه‌هایی برای خانه‌دار شدن اقشار مختلف جامعه بوده‌اند که دولت یازدهم هم از این قاعده مستثنی نیست. سال گذشته بلافاصله پس از روی کار آمدن دولت روحانی گفته شد که

مسئله تأمین مسکن یکی از نیازهای اساسی هر جامعه‌ای است. از این رو دولتمردان و سیاست‌گذاران اقتصادی همواره در پی طراحی و اجرایی کردن برنامه‌هایی برای خانه‌دار شدن اقشار مختلف جامعه بوده‌اند که دولت یازدهم هم از این قاعده مستثنی نیست. سال گذشته بلافاصله پس از روی کار آمدن دولت روحانی گفته شد که

افراد تسهیلات پرداخت می‌شود، جای سؤال است. اگر دایره پرداخت محدود باشد، اثراتش هم محدود است ولی اگر بخواهند در سطح گسترده‌ای این تسهیلات پرداخت شود می‌تواند اثرات بیشتری بر تقاضای متوسط بازار بگذارد و شاید هم به نوعی بتواند باعث تحریک عرضه و ساخت‌وسازهای جدید در این سطح شود.

فردا تسهیلات پرداخت می‌شود، جای سؤال است. اگر دایره پرداخت محدود باشد، اثراتش هم محدود است ولی اگر بخواهند در سطح گسترده‌ای این تسهیلات پرداخت شود می‌تواند اثرات بیشتری بر تقاضای متوسط بازار بگذارد و شاید هم به نوعی بتواند باعث تحریک عرضه و ساخت‌وسازهای جدید در این سطح شود.

به نظر شما آیا بانک‌ها این توان مالی را دارند؟ به طور قطع توان مالی بانک‌ها در این سطح نیست که همه تقاضاها را پاسخ دهد بنابراین باید متقاضیان اولویت‌بندی شوند. اینکه بانک‌ها تا چه حد توان مالی دارند اطلاعی ندارم. ولی باید توجه داشته باشیم چه‌سای کسانی که سپرده‌هایی در بانک‌ها دارند و از سود حاصل از آن اقدام به پرداخت اجاره می‌کنند بنابراین شاید این تسهیلات بتواند این افراد را تحریک کند تا سپرده‌های خود را از بانک‌ها خارج کنند و برای خرید مسکن با این تسهیلات تحریک شوند و این امر نیز می‌تواند بخشی از سپرده بانک را تحت تأثیر قرار دهد و بانک‌ها در تأمین مالی با

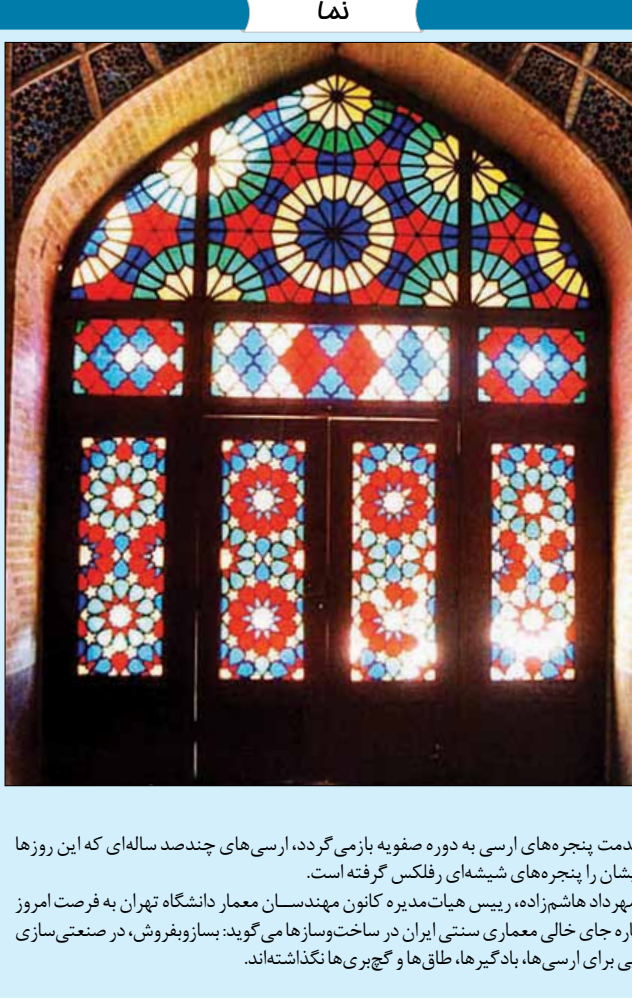
مشکل بیشتری مواجه شوند. طرح دیگری که این روزها مطرح است، زمین و ساختمان است. این طرح را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ این طرح چند دهه قبل و در زمان دولت هفتم مطرح شد که بانکی تأسیس شود و مردم کم‌کم و با توجه به توان مالی که دارند مسکن‌دار شوند اما این طرح یک مشکل اساسی به دلیل ناهمگونی مسکن در

مشکل بیشتری مواجه شوند. طرح دیگری که این روزها مطرح است، زمین و ساختمان است. این طرح را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ این طرح چند دهه قبل و در زمان دولت هفتم مطرح شد که بانکی تأسیس شود و مردم کم‌کم و با توجه به توان مالی که دارند مسکن‌دار شوند اما این طرح یک مشکل اساسی به دلیل ناهمگونی مسکن در

نشانه

معاملات خانه‌های کلنگی فصل ندارد که روزها و ماه‌ها، رونق و رکودش را نشان بدهند. این روزها با گران تمام شدن ساخت‌وسازها خانه‌های کلنگی مشتری زیادی ندارد و معاملات خانه‌های کلنگی هم تحت تأثیر کاهش ساز و بفرورش از بازار مسکن قرار گرفته است.

مترآز	محدوده	قیمت (تومان)
۹۶متری دو طبقه	شهرک ولیعصر - خیابان پاسر	۳۰۰ میلیون
۶۵متری با جواز ساخت سه طبقه	خیابان قزوین - خیابان حسینی	۱۶۴ میلیون
۹۰ متر با جواز ۴ طبقه ۵۹متری	خیابان نامجو - خیابان عبداللهی	۴۸۰ میلیون
۱۶۵ متر با جواز ۴ طبقه ۱۱۷متری	نیاوران - دزاشیب	۷۴۳ میلیون
۱۸۰ متر	هفت تیر - بهانی	یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون
۱۳۰ متر - ۱۸۴ متر زیربنا	ستارخان - تهران ویلا	یک میلیارد و ۴۹۹ میلیون
۱۲۵ متر	پاسداران - اختیاریه	یک میلیارد و ۶۵۰ میلیون
۱۸۰ متر - ۳۰۰ متر زیربنا	تزدیک میدان جمهوری	یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون



قدمت پنجره‌های ارسی به دوره صفویه بازمی‌گردد، ارسی‌های چندصد ساله‌ای که این روزها جایشان را پنجره‌های شیشه‌ای رفلکس گرفته است. مهرداد هاشم‌زاده، رئیس هیات‌مدیره کانون مهندسان معمار دانشگاه تهران به فرصت امروز درباره جای خالی معماری سنتی ایران در ساخت‌وسازها می‌گوید: بساز و بفروش، در صنعتی‌سازی جایی برای ارسی‌ها، بادگیرها، طاق‌ها و گچ‌بری‌ها نگذاشته‌اند.

عمران

نیاز سالانه به یک میلیون واحد مسکونی

رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان با بیان اینکه باید تولید مسکن مورد توجه دولت قرار گیرد، گفت: سالانه به بیش از یک میلیون واحد مسکونی برای تأمین نیاز کشور به مسکن در ۱۰ سال آینده نیاز داریم. به گزارش مهر جمشید برزگر با بیان اینکه تولید مسکن و رونق صنعت ساختمان یکی از راه‌های رسیدن به توسعه پایدار و رونق اقتصادی است، گفت: در بسته سیاست‌گذاری‌های دولت برای خروج غیر تورمی از رکود، مسکن به دلیل ارتباط مستقیم و غیر مستقیم با چندصد نوع فعالیت تولیدی و صنعتی، به‌عنوان یکی از سه بخش پیشران اقتصادی کشور مطرح شده است.

وی یکی از نشانه‌های توسعه کشورهای پیشرفته را توسعه صنعت ساختمان دانست و افزود: این شاخص با تولید مسکن مدرن و استفاده از تکنولوژی‌های نوین ساختمانی محقق می‌شود بنابراین باید تولید مسکن مورد توجه دولت قرار گیرد. رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان با اشاره به وجود بیش از ۷۷ هزار هکتار بافت فرسوده از مساحت شهرهای کشور و بافت حاشیه‌ای در ۱۰۰ هزار هکتار از مساحت شهری اظهار کرد: براساس مطالعات و آمار ارائه شده از طرف وزارت راه و شهرسازی، سالانه به بیش از یک میلیون واحد مسکونی برای تأمین نیاز کشور به مسکن در ۱۰ سال آینده نیاز داریم.

طرح مسکن اجتماعی اواخر امسال کلید می‌خورد

به گزارش تسنیم وزیر راه و شهرسازی گفت: طرح مسکن اجتماعی که قرار است جایگزین طرح مسکن مهر شود از اواخر سال جاری کلید می‌خورد و بودجه‌ای نیز در همین خصوص برای سال ۱۳۹۴ پیش‌بینی شده است. عباس آخوندی اظهار کرد: در خصوص رفع نواقص موجود در طرح مسکن مهر جلساتی با حضور مسئولان مربوطه در وزارتخانه و ادارات کل راه و شهرسازی استان‌ها برگزار کرده‌ایم. وی افزود: مواردی مانند رفع مشکلات آب، برق و گاز مسکن‌های ساخته‌شده این طرح و سایر نواقص موجود را در تصمیم‌گیری‌های خود داشتیم تا مشکلات ساختمان‌های نوساز برطرف شود و هموطنان عزیز دیگر مشکلی در این خصوص نداشته باشند. طرح مسکن اجتماعی نیز که قرار است جایگزین طرح مسکن مهر شود از اواخر سال جاری کلید می‌خورد و بودجه‌ای نیز در همین خصوص برای سال ۱۳۹۴ پیش‌بینی شده است.

عبور

سفرهای ریلی سریع و با صرفه

ترجمه: سارا گلچین



قطار، وسیله‌ای مناسب برای سفرهای کوتاه و بلند در سراسر اروپا به شمار می‌آید. مردم غرب و مرکز اروپا از حمل‌ونقل ریلی برای سفرهای خود به سراسر این قاره استفاده می‌کنند و قطارهای اروپایی برای مسیریهای کوتاه سریع، قابل اطمینان و محبوب هستند. در اروپا هر شهری که دسترسی به آن آسان است، شهرهای بدون راه‌آهن هم سیستم اتوبوس‌رانی قوی دارند و به طور کلی در اروپا حمل‌ونقل «سریع» دارد و کمتر پیش می‌آید که معطلی دو ساعته‌ای تجربه کنید. کیفیت، سرعت و قیمت سفرهای ریلی بستگی به کشور مورد نظر دارد. کشورهای غرب اروپا عموماً قطارهای سریع‌تر و لوکس‌تر و طبیعتاً قیمت‌های بالاتری دارند. خرید بلیت در ایستگاه راه‌آهن می‌تواند از ارزان‌ترین پرواز همان مسیر برای مسافر هزینه بیشتری داشته باشد، اما در صورت رزرو از قبل قیمت‌ها به شکل معمول محاسبه می‌شود. قیمت بلیت قطار در شرق اروپا کمتر از غرب این قاره است اما در میان کشورهای غرب اروپا در ایتالیا قیمت بلیت قطار نسبت به سایر وسایل حمل‌ونقل ارزان‌تر است و در شرق اروپا قیمت‌ها مناسب‌تر هستند. اما پوشش خطوط راه‌آهن در شرق و جنوب قاره اروپا کمتر است و سفر با قطار در این قاره به واسطه ساخت‌وساز خطوط ریلی تازه هر سال سریع‌تر از گذشته انجام می‌شود، به طوری که سفرو ۳۲۰ کیلومتر بر ساعت به ۲۰۰ کیلومتر کاهش پیدا کرده است که در این زمینه آلمان، فرانسه، بلژیک و ایتالیا پیشتاز هستند. برای چند دهه نرخ‌ها براساس مسافت، میزان بار، تاخیر، کنسلی و غیره با یک نرخ پایه حساب می‌شد اما حالا در مسیرهای گوناگون براساس نوع قطار متفاوت است. دلیل این امر این است که قطارهای زیادی از شرکت‌های مسافربری گوناگون مسافران را جابه‌جا می‌کنند. به همین دلیل نرخ‌ها براساس قیمت جهانی محاسبه می‌شوند، البته هنوز در برخی کشورهای اروپایی به‌ویژه شرقی‌ها امکان خرید بلیت با نرخ داخلی برای سفرهای خارجی هست، اما از گذشته بسیار کمتر شده است. تنوع نوع خرید بلیت باعث فعال شدن قوه خلاقیت هم می‌شود. به طور مثال، برای سفر از استانبول به وین می‌توان با خرید یک بلیت تخفیف خورده سیتی استار از خطوط ریلی بلغارستان از مرز اتریش - بلغارستان به مرز بلژیک - ترکیه سفر کرد یا می‌توان با خرید دو بلیت داخلی از وین به مرز بلغارستان و از مرز ترکیه به استانبول رفت.

سرعت قطارهای تندرو آنقدر زیاد است که مسیر بیش از سه هزار کیلومتری را می‌توان تنها در ۳۰ ساعت طی کرد. حال آنکه در ایران خودمان مسیر ۷۰۰ کیلومتری ۱۴ ساعت زمان می‌برد. نمونه‌هایی از مسیر در قطارهای تندروی اروپا می‌توانید ببینید. قطار پاریس - مسکو مسیر ۳۳۱۵ کیلومتری را در فاصله زمانی ۳۰ ساعت طی می‌کند. قطار از مبداءبارل در سوئیس تا مقصد مسکو فاصله ۲۸۵۴ کیلومتری را در مدت زمان ۳۶ ساعت و ۵۲ دقیقه طی می‌کند. قطار کهنکاک - آمستردام در مدت ۱۶ ساعت و ۲۷ دقیقه مسیر ۱۳۸۰ کیلومتری را می‌پیماید.

فکر می‌کنید شرایط رکودی بازار مسکن تا چه زمانی ادامه پیدا کند؟

بعید می‌دانم به این زودی اتفاق خاصی در بازار مسکن رخ دهد و بازار از رکود خارج شود. لاقبل تا چند ماه آینده این اتفاق بسیار بعید و دور از ذهن است. بخش عمده رکود بازار مسکن در مسکن‌های گران‌قیمت است در حالی که اقداماتی از قبیل افزایش تسهیلات و غیره بیشتر روی بخش متوسط و ارزان قیمت بازار داشته باشند در همین بخش است بنابراین برای خروج بازار از رکود و مسکن‌های گران‌قیمت باید چاره دیگری اندیشید.

بنابراین خرد کردن مسکن و فروختن آن به این صورت خیلی کاربرد ندارد البته در بسیاری از کشورها به دلیل اینکه قیمت‌ها در شهرها یا لاقبل یک منطقه خاص به هم نزدیکند این طرح اجرامی شود.

بنابراین خرد کردن مسکن و فروختن آن به این صورت خیلی کاربرد ندارد البته در بسیاری از کشورها به دلیل اینکه قیمت‌ها در شهرها یا لاقبل یک منطقه خاص به هم نزدیکند این طرح اجرامی شود.

طرح دیگری که این روزها مطرح است، زمین و ساختمان است. این طرح را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

این طرح چند دهه قبل و در زمان دولت هفتم مطرح شد که بانکی تأسیس شود و مردم کم‌کم و با توجه به توان مالی که دارند مسکن‌دار شوند اما این طرح یک مشکل اساسی به دلیل ناهمگونی مسکن در

مشکل بیشتری مواجه شوند. طرح دیگری که این روزها مطرح است، زمین و ساختمان است. این طرح را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ این طرح چند دهه قبل و در زمان دولت هفتم مطرح شد که بانکی تأسیس شود و مردم کم‌کم و با توجه به توان مالی که دارند مسکن‌دار شوند اما این طرح یک مشکل اساسی به دلیل ناهمگونی مسکن در

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: ۵۰۰۰۱۴۴۴

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR

میزبای شیرازی، نیش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم



روزهای پر تنش سرخ‌پوش‌ها

در پرسپولیس چه می‌گذرد؟

نمی‌گیرم. به خدا و مردم اتکا کرده‌ام.

علی دایی را هم باید رحیمی برکنار کند نه شما که مشخص نیست چه کسی ناراحت بود.د. جو ملتهبی در ورزشگاه حاکم بود. یا این حال اعتقاد داریم که باید مراسمی در شأن علی دایی گرفته می‌شد اما این اتفاق رخ نداد که من از علی دایی عذرخواهی می‌کنم.

علیرضا رحیمی پس از برکناری‌اش روی خط برنامه ورزش و مردم آمد که حمیدرضا سیاسی مهمان حضوری این برنامه بود. رحیمی به محض برقراری ارتباط خطاب به سیاسی گفت: اگر من ساعت ۱۰ صبح روز چهارشنبه به شما گفته بودم که علی دایی برکنار می‌شود، آیا سرچایم بودم یا نه؟ سیاسی در پاسخ به او گفت: بله بودید. پس شما با اجازه چه کنسی با آقای درخشان مذاکره کردید که من به شما بله یا خیر بگویم؟ چه کنسی به شما اجازه داد با اینها مذاکره کنید؟ من مدیرعامل بایدم سسرمری را برکنار کنم. ببینید آقای سیاسی! من دستور از هیچکس

داشته باشد درست نیست. چون آقای رحیمی عضو هیات‌مدیره نیستند به این نشست دعوت نشده بودند. بعد از اینکه هیات‌مدیره مصوب کرد قرار شد ما به آقای رحیمی این موضوع را اعلام کنیم تا ایشان به اطلاع آقای دایی برساند. البته از قبل در صورت‌جلسه نوشته بودیم که اگر آقای رحیمی نپذیرفت این موضوع را به آقای دایی اعلام کنند خود ایشان هم حذف شود. با این حال به خاطر اینکه باید شأن دوستان رعایت می‌شد، به منشی هیات‌مدیره گفتم که این را دو بخش کند تا فقط برکناری دایی به آقای رحیمی اعلام شود. ما روز چهارشنبه این خبر را به آقای رحیمی اعلام کردیم و قرار شد تا ساعت ۱۴ پاسخ ما را بدهند اما هر چه ما در باشگاه نستسیم خبری نشد. بعد متوجه شدیم که ایشان دیگر تشریف نمی‌آورند. به همین خاطر سراغ آقای منتقمی را گرفتم که ایشان هم آمدند و گفتم حکم دایی و رحیمی را بزنید. به ایشان گفتم که جلوی می‌شود حکم علی دایی را زد.

حمیدرضا سیاسی که در روزهای گذشته با برکناری علی دایی و علیرضا رحیمی از سسرمریگیری و مدیرعاملی پرسپولیس به یکی از چهره‌های خبرساز فوتبال تبدیل شده است.
◀سیاسی در تشریح دلایل این اتفاق گفت: با توجه به نتایجی که در هفته‌های گذشته برای تیم فوتبال پرسپولیس رقم خورده بود اعضای هیات‌مدیره تصمیم گرفتند تا شوکی به تیم وارد کنند. من با آقای رحیمی نشستنی داشتم و ایشان از من خواستند فرصتی به او بدهیم تا اعضای هیات‌مدیره را قانع کند تا علی دایی در سمتش باقی بماند. ولی درنهایت این اتفاق رخ نداد و اعضای هیات‌مدیره تشکیل جلسه دادند و از دو نفری هم که در نشست نبودند به‌صورت تلفنی نظرخواهی شد و درنهایت صورت‌جلسه برای برکناری علی دایی و علیرضا رحیمی تنظیم شد. حذف آقای رحیمی یک مرتبه اتفاق نیفتاد. اینکه گفته می‌شود مدیرعامل حتما باید در جلسه هیات‌مدیره حضور

معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور با اعلام اینکه در قانون بودجه اعتباری بالغ‌بر هزار میلیارد تومان برای شهرهای کوچک مصوب شده است، افزود: این بودجه برای این منظور

خدمات‌رسانی خود را حل کنند. هوشنگ خندان‌دل در جلسه شورای اداری قزوین اظهار کرد: اکثر فعالیت‌ها و تولیدات در قسمت کوچک‌تری از ایران متمرکز و توزیع جمعیت به‌صورت نامتوازن شکل گرفته است. تمرکز جمعیت در برخی نقاط کشور بیشتر از سایر مناطق است و برخی شهرها نیز تقریبا از جمعیت تهی شده که ادامه این روند، تأمین‌کننده منابع کشور خواهد بود. معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور با اشاره به اینکه

لزوم رسیدگی به مشکلات حاشیه‌نشین‌ها

شکل‌گیری شهرهای جدید حاشیه‌نشینی و بزهکاری را به دنبال دارد، تصریح کرد: تمرکز بر تولید در مناطقی از کشور، دستپای‌افراد را به درآمد محدود می‌کند

و ناامیدی را در پی دارد. وی توجه به رفع مشکلات شهرهای کوچک و متوسط در کشور را راه‌حل مناسبی برای تمرکززدایی برشمرد و

معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور با اعلام اینکه در

قانون بودجه اعتباری بالغ‌بر هزار میلیارد تومان برای شهرهای کوچک مصوب شده است، افزود: این بودجه برای این منظور مصوب شده تا شهرداری‌ها مشکلات خدمات‌رسانی خود را حل کنند. هوشنگ خندان‌دل در جلسه شورای اداری قزوین اظهار کرد: اکثر فعالیت‌ها و تولیدات در قسمت کوچک‌تری از ایران متمرکز و

فرهنگ

ریچارد کیل دشمن خونی جیمز باند در ۷۴ سالگی درگذشت



چرمشیر و حداد در نشست خبری

نشست خبری «کسی نیست داستان‌ها را به یاد آورد» با حضور نویسنده و کارگردان این اثر محمد چرمشیر و رضا حداد و با حضور محسن فیضی چهارشنبه در دفتر کمیانی تئاتر آفتاب برگزار شد. چرمشیر، نویسنده اثر «کسی نیست داستان‌ها را به یاد آورد» در آغاز صحبت‌هایش با اشاره به اینکه این روزها تئاتر ایران در وضعیت خوبی به سر نمی‌برد و همه دنبال حواشی هستند تاکید کرد: از همکارانم تقاضای می‌کنم بیشتر به متن و اجرا و خلق کارهای‌شان بپردازند و گرفتار حاشیه نشوند. هدف اصلی‌مان از بازتولید این اثر این است که در طول این ۱۰ سال گذشته نسل‌هایی به تئاتر ایران پیوستند که با پیشینه آن کمی بیگانه هستند. این بازتولید سبب می‌شود به متن کار بازگردیم و به یادآوریم که چه مسیری طی کردیم تا این تجربیات به دست آید و به پیشینیان احترام بگذاریم.

رضا حداد، کارگردان این نمایش در پاسخ به عدم اجرای نمایش داش‌اکل گفت: این پروژه‌ای است که نیاز به سالن‌های بزرگ مثل تالار وحدت و سالن اصلی و برنامه‌ریزی مدون دارد ولی متأسفانه اداره تئاتر در کشور وجود ندارد، آذرماه امسال قرار بود در سالن بزرگ اجرا کنیم که این اتفاق نیفتاد.

نماینده افغانستان در اسکار

فیلم «چند متر مکعب عشق» ساخته جمشید محمودی به‌عنوان نماینده سینمای افغانستان در بخش بهترین فیلم خارجی هشتاد و هفتمین دوره جوایز سینمایی اسکار معرفی شد. اتحادیه سینماگران افغانستان که دو فیلم را برای معرفی به اسکار ۲۰۱۵ نامزد کرده بود، درنهایت فیلم «چند متر مکعب عشق» ساخته جمشید محمودی را در رقابت با فیلم «مردی در آرزوی زن پنجم» به کارگردانی صدیق عابدی با بیشترین امتیاز برای معرفی به کمیته اسکار انتخاب کرد. فیلم ۹۰ دقیقه‌ای «چند متر مکعب عشق» محصول مشترک سینمای افغانستان و ایران است که سال گذشته در جشنواره فیلم فجر در ده بخش نامزد و برنده دو سیمرغ بلورین شد.

- حجت‌الله ایوبی** معتقد است ریاست سازمان سینمایی انجام فعالیت‌های زیرساختی صنعت سینما را در اولویت قرار داده و همچنین عدالت فرهنگی و توجه به همه شاخه‌های سینمایی نیز در دستور کار است.
- نمایش «رما»** نوشته گارسیا لورکا به کارگردانی سماء موسوی نیمه دوم سال در کشور آلمان به صحنه می‌رود.
- لئوناردو دی‌کاپریو** برای فعالیت‌های زیست‌محیطی‌اش در برنامه‌ای که به مناسبت تحلیل از او در جشن منهن بر گزار می‌شود، جایزه می‌گیرد.

ورزش

کواج پس از پیروزی‌های پیاپی گفت: ولیبال تنها ورزش گروهی ایران است که در بالاترین سطح جهان بازی می‌کند



اتلتیکو مثل کارگری است که روی پای خودش ایستاده

رنال مادرید و اتلتیکومادرید شنبه‌شب در دربی هفته سوم لیگ به مصاف هم می‌روند. دیگو سیمونو، سرمربی اتلتیکو در نشست خبری خود پیش از این دیدار گفت: مردم معمولا فکر می‌کنند که همیشه به دنبال پول برای موفقیت هستیم اما ما مثل بقیه تیم‌ها از چنین امتیازهایی برخوردار نیستیم. ما تیم مردم مادرید هستیم و به خاطر همین است که مردم عاشقانه ما را دوست دارند و به حمایت از ما می‌پردازند.مثل بقیه تیم‌ها به پول‌های کلان برای رسیدن به موفقیت نیاز نداریم و البته به چنین منابعی نیز دسترسی نداریم زیرا ما تیمی دولتی نیستیم که مانند رئال از جای حمایت شویم. مردم خودشان را مثل تیم اتلتیکومادرید می‌دانند، درست مثل کارگری که روی پای خودش ایستاده و تلاش می‌کند تا به موفقیت برسد. ما نیز به همین شکل تیمی هستیم که تلاش می‌کنیم و تنها به واسطه همین تلاش به کسب موفقیت در فوتبال امیدواریم. کاری که فصل گذشته موفق به انجام آن شدیم و توانستیم به قهرمانی در لیگا برسیم که این اتفاق قبلا در فوتبال ایتالیا نیز رخ داد. زمانی که مارادونا به ناپولی رفت و به واسطه حمایت مردم این شهر و با بودجه ناچیز به قهرمانی در سری A رسید و تیم‌های اینتر، میلان و یوونتوس را جا گذاشت.

اعتراض سیدورف به نژادپرستی در فوتبال

کلارنس سیدورف از کم شدن مربیان سیاه‌پوست ابراز نگرانی کرد. سیدورف، هافبک سیاه‌پوست سابق میلان که چند سالی است به جرگه مربیان پیوسته، در تیم میلان جانشین آلمری شد اما ادامه نتایج ضعیف در این تیم باعث شد تا فلیپپو اینزاجی جای این مربی را بگیرد. سیدورف گفت: این باعث تأسف است که ما امروزه سرمربی‌های سیاه‌پوست خیلی کمی در سطح اول فوتبال دنیا می‌بینیم. همان‌طور که می‌بینید تعداد خیلی کمی از بازیکنان سیاه‌پوست اکنون به مربی یا سرمربی تبدیل شده‌اند. نمی‌توان این حقیقت را کتمان کرد، متأسفانه می‌بینیم تعداد خیلی کمی از شاگردان و دانشجویان سیاه‌پوست دنیای مربیگری به تیم‌هایی در سطح اول می‌پیوندند و این احتیاج به برنامه‌ریزی بلندمدتی خواهد داشت تا شاهد مربیان سیاه‌پوست در بین تیم‌های بزرگ باشیم.

- حامد حدادی**، بسکتبالیست بلندقامت ایرانی در آستانه پیوستن به تیم «شوانگ شینگ» شهر «چینگ دانو» چین قرار گرفت
- نسام «علی دایی»** به دلیل بیشترین گل زده در مسابقات ملی در آخرین نسخه کتاب رکوردهای جهان گینس چاپ سال ۲۰۱۵ ثبت شد.
- کارلوس کی‌روش** در واکنش به کناره‌گیری یانولو پنتو از مربیگری تیم ملی فوتبال پر تغال گفت: مربیان همیشه تحقیر می‌شوند، آزار می‌بینند و مورد توهین قرار می‌گیرند.

بهبودیافته‌ای برای شهرها پیشنهاد شده است.

باید در قانون مالیات بر ارزش افزوده تجدیدنظر شود تا این مالیات‌ها در اختیار شهرداری همان شهر قرار گیرد. معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور گفت: مصوب شده شهر دار قوانین باید اصلاح و قوانین جدید وضع شود، توضیح داد: لایحه‌ای تنظیم و به دولت ارائه شده که براساس آن نظام

سیاست

روحانی در حاشیه اجلاس کشن همکاری های شانگهای با روسای جمهوری روسیه، افغانستان، چین، ترکمنستان، ازبکستان و تاجیکستان دیدار کرد



ایران به اجلاس ضد تروریسم در پاریس دعوت شد

آسوشیتدپرس از تلاش فرانسه در دعوت ایران جهت حضور در اجلاس ضد تروریسم در پاریس خبر داد. به نقل از «خبرگزاری آسوشیتدپرس»، فرانسه درصدد دعوت ایران برای شرکت در اجلاس بین‌المللی حول محور عراق و داعش است که قرار است روز دوشنبه هفته جاری در پاریس برگزار شود. بنابر این گزارش، این اقدام فرانسه در مغایرت با تصمیم آمریکا در عدم همکاری این کشور با ایران در نبرد علیه داعش تعبیر می‌شود. آسوشیتدپرس در ادامه، دعوت ایران از سوی فرانسه را تغییر سیاست این کشور در قبال ایران به عنوان کشوری شیعه مسلک و همسایه عراق نامید.

تولیزبون، روحانیت و مسئولان از دولت حمایت کنند

آیت‌الله هاشم م‌شهرزاده هرپسی، عضو مجلس خبرگان رهبری گفت: اگر تنها یک‌دهم آنچه دولت قبل از سوی صداوسیما، روحانیت و مسئولان حمایت می‌شد، این دولت نیز از حمایت‌ها برخوردار شود، آن وقت می‌تواند ۱۰ برابر کار کند. وی با بیان اینکه مقام معظم رهبری بارها با صراحت و قاطعیت دولت یازدهم را تأیید کرده‌اند، افزود: چنانکه در دیدار اعضای مجلس خبرگان رهبری با ایشان نیز همین موضع را تکرار کردند و حتی گفتند که «من اطلاع دارم کارهای خوبی در دولت انجام شده است.» به این ترتیب ایشان طی این سخنان هم دولت را تأیید کردند و هم کارها و سیاست‌های دولت را. هرچند به طبع هیچ‌گاه تأیید معنای مطلق ندارد و به آن معنا نیست که دولت هیچ ضعف و کاستی ندارد اما به هر حال برداشت کلی از سخنان رهبری می‌توانست این باشد که ایشان اقدامات دولت را تأیید می‌کنند. حال اینکه بعد از سخنان مقام معظم رهبری عده‌ای بیاند و دولت را تضعیف کنند یا مجموعه دولت با بخش‌هایی از آن را متهم به خیانت کنند، مسلم است که اقدام‌شان با اظهارات رهبری تناسب نخواهد داشت، زیرا این دولت از رهبر معظم انقلاب حکم تفذیذ گرفته و همین که دولتی حکم تفذیذ بگیرد، به معنای آن است که رهبر به آن اعتماد کرده و حال می‌بینیم که علاوهبر این اعتماد چندین بار بر تأیید دولت تأکید کرده‌اند.

- سختگویی کاخ سفید اعلام کرد** که امریکا برای مقابله با نیروهای داعش با ایران همکاری نظامی نخواهد داشت.
- «نارندا مودی»** نخست‌وزیر هند سال آینده به تهران سفر خواهد کرد.
- وزیر خارجه** افریقای جنوبی گفت: ما از حقوق هسته‌ای صلح‌آمیز جمهوری اسلامی ایران، حل‌وفصل این موضوع و رفع تحریم‌ها حمایت می‌کنیم.

^[1] معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور با اعلام اینکه در

^[2] معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور با اعلام اینکه در

^[3] معاون عمران و توسعه امور شهری و روستایی وزارت کشور با اعلام اینکه در

فرصت امروز دوم



نگاهی به تبلیغات مدرن سوپرمارکتی

رسانه‌های به قدرتمندی سوپرمارکت پیدا نمی‌کنید

صفحه ۱۳

عکس: سیمه سهرابی / ایست امروز

لامپ های قاچاق غیر استاندارد بازار ایران را قبضه کرده‌اند

روشنایی ارزان به قیمت خاموشی تولید

تقریباً تا بیست‌سال ۱۳۸۸ بود که مسئولان کشور به عرضه گسترده لامپ‌های کم‌مصرف با قیمت مناسب در بازار پرداختند.



گزارشی از راه‌اندازی خشکشویی

این لباس‌های اتوکشیده

از قدیم الایام تا امروز لباس نقش مهمی در زندگی بشر داشته است.



همه کارهای خوبی که می‌توان کرد

شاید برای شما هم پیش آمده که دو مغازه یا فروشگاه در یک صنف مشترک را در نزدیکی هم ببینید و متوجه رونق کسب و کاری می‌شوید و مگس‌پرانی دیگری شده باشید.



گزارش «فرصت امروز» از راهکارهای مدیریت زنبورداری

زودبازده مفید و سودآور

شغل زنبورداری از آن شغل‌هایی است که در سال‌های اخیر، توجه بسیاری از فعالان عرصه کسب و کار را به خود جلب کرده است.



گفت‌وگو با هومن مطیعی خواه درباره مشاوره مدیریت فروش

قلب تپنده سازمان در دستان مشاوران فروش

مهم‌ترین فاکتور ماندگاری یک بنگاه اقتصادی، ماندگاری آن محصول به واسطه فروش و پذیرش مشتریان است.



در بخش مالکیت‌های فکری ۱۲۰ سال از دنیا عقب هستیم

دو گروه مالکیت‌های ادبی-هنری و مالکیت‌های صنعتی تقسیم می‌شوند، ادامه داد: هر دو گروه این مالکیت‌های فکری، حدود ۱۲۰ سال پیش در کنوانسیون برن و پاریس مصوب شد، یعنی ما ۱۲۰ سال عقب هستیم.

صفحه ۱۱

این همایش در اصفهان بتوان کمک شایانی در راستای تصویب قوانین انجام داد. رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان اضافه کرد: در این همایش در بحث مالکیت‌های فکری به مالکیت‌های صنعتی متمرکز هستیم.

اصفهان برگزار شد، اظهار کرد: باید مالکیت‌های فکری به ثبت برسد تا در آینده جایگاه مالکیت فکری محرز شود و بتوان از طریق ثبت مالکیت‌های فکری، آن را از دستبرد نجات داد. وی با بیان اینکه وقت زیادی برای قضیه ثبت مالکیت‌های فکری در اتاق بازرگانی و در کمیسیون قضایی صرف شده، افزود: شاید با برگزاری

رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان گفت: مالکیت‌های فکری، حدود ۱۲۰ سال پیش در کنوانسیون برن و پاریس مصوب شد و کشور ایران ۱۲۰ سال از دنیا عقب است. به گزارش ایسنا، خسرو کساییان در همایش حمایت از مالکیت‌های فکری که در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی

داستان زندگی محمود فلیلی

اینک آب

۱۶

کلینیک کسب و کار

تبلیغات گسترده

۱۴

رسانه

۳ راه خوب برای تبلیغ کسب و کارهای کوچک

۱۳

سرنخ

واگذاری پروژه‌های نیمه تمام و سرمایه گذاری در بی‌بی

۱۱

ایران ایتلس
IRANIAN ATLAS CO.

۰۲۱ - ۲۵۹۶۸

شاهکار A Masterpiece

اطلس مال Atlas Mall

نشانی نو در نیاوران

ایک مجری انحصاری فروش اطلس مال

آیک

ALCATEL onetouch.

تبلت‌های آلکاتل با گارانتی ۳ آواژنگ

دستیار همه کاره‌ی شما

قابلیت مکالمه تلفنی | قابلیت اتصال به شبکه 3G | 16G حافظه داخلی

نماینده فروش و توزیع [۸۸۵۵۶۸۵۵ - ۸۸۵۵۶۸۵۵] (۰۲۱) مرکز تبلت آریا [۸۸۷۱۶۷۹۲ - ۸۸۷۱۵۷۷۲]

به همراه قاب و گاور محافظ ۳ سال (تعوین ۳ ماه گارانتی)

آواژنگ

تلفن: ۸۹۳۱۳۳۱۲ | SMS: 021 89312000 | avajang.com | تلفن: ۰۲۱-۸۷۱۱۳

کف بازار

خرازی؛ ریزنقش های درشت قیمت

وقتی صحبت از بازار و اقتصاد و گردش مالی بالا در میان است، معمولا همه افکار حول محور اتومبیل، آهن، قالی و صنایعی از این دست می چرخد. کلا بعد است که کسی به خرازی و اجناسی که در مغازه های این چنینی به فروش می رسد، توجه کند. اجناس ریز و درشتی که اصلا به چشم نمی آید، اما بازار بسیار پر رونقی دارند. بازاری که بیش از ۹۵ درصد از کالاهایش وارداتی است. البته بهتر است که خیلی روشن بگوییم این بازار کاملا تحت سلطه چین است. هر چند کشورهایی مانند آلمان و ژاپن هم سهم اندکی از این بازار را در اختیار دارند، اما چینی ها به دلیل ارائه جنس ارزان توانسته اند این بازار را از سایر رقیب بگیرند. ایران در زمینه کالاهای خرازی مانند زپ و دوکمه تولیدی ندارد. مثلا دوکمه و زپ اصلا در ایران تولید نمی شود؛ دو کالایی که پر کاربردترین وسایل مورد استفاده در صنف پوشاک هستند.

زیپ: از ۴۰۰ تومان تا ۱۵ هزار تومان. زیپ ها بیشتر چینی هستند که حدود ۴۰۰ تومان قیمت دارند، اما نمونه های آلمانی آن ۱۵ هزار تومان قیمت دارند. این زیپ ها دنده فلزی هستند که بلند بوده و برای جلوی مانعوا کاربرد دارند.

دکمه: از ۵۰ تومان تا ۱۰ هزار تومان. دکمه های نگین دار که اصطلاحا به دکمه سنگی مشهور هستند و برای لباس های مجلسی زنانه به کار می روند تا ۱۰ هزار تومان قیمت دارند.

کش: از ۷۰۰ تومان تا ۱۵ هزار تومان. عرض این کش ها تا ۲۵ سانتیمتر است که در وسایل ورزشی و غیره کاربرد دارند.

روبان: از ۱۰۰ تومان تا ۳ هزار تومان. ۳ هزار تومانی ها فنر دار هستند و استفاده خاصی دارند.

قرقره: از ۷۰۰ تومان تا ۵ هزار تومان. چینی ها ارزان ترین هستند و آلمانی ها گران ترین.

آلمان، ژاپن و چین در بازار خرازی ایران حضور دارند. البته حجم بالای کالاها از چین وارد می شود. دکمه اصلا در ایران تولید ندارد و همگی از چین وارد می شود. این دکمه ها خام محسوب می شوند و در ایران رنگ می شوند.

سونز: بسته ای بین ۲ هزار تومان تا ۳ هزار و ۵۰۰ تومان است.

پولک و منجوق: مثقالی بین ۱۰۰۰ تا ۲ هزار و ۵۰۰ تومان است.

براق: از ۵۰۰ تا ۱۰۰ تومانی تا ۱۰۰ هزار تومان است. شاید بیش از ۱۰۰ مدل براق در بازار خرازی وجود دارد.

الیاف و پشم شیشه: متری ۵ هزار تومان تا متری ۲۵ هزار تومان است.

بیشتر خانم ها خریدار این بازار هستند، ولی کش و روبان و دکمه را همه اقتسار می خرید. رونق این بازار خوب است هر چند کار سخت است و جنس همیشه باید جور باشد. مثلا نخ قرقره را باید در ۱۰۰ رنگ داشته باشید تا بتوانید پاسنگوی سلیقه مشتریان خود باشید. هر خرازی با توجه به میزان جنسی که دارد حتی می تواند روی روزی ۶۰۰ هزار تومان فروش هم حساب کند. بعضی از خرازی ها حتی نوشت افزار هم می فروشند. دوچرخه و عروسک از دیگر کالاهایی است که در خرازی ها به فروش می رسد در این بازار دکمه جزو اجناس گران است. دکمه خوب با کمترین قیمت، ۱۰۰۰ تومان است. از این رو برای هر مانعوا حداقل ۱۵ هزار تومان باید پول دکمه بدهید. البته این در صورتی است که ارزان ترین دکمه ها را انتخاب کنید.

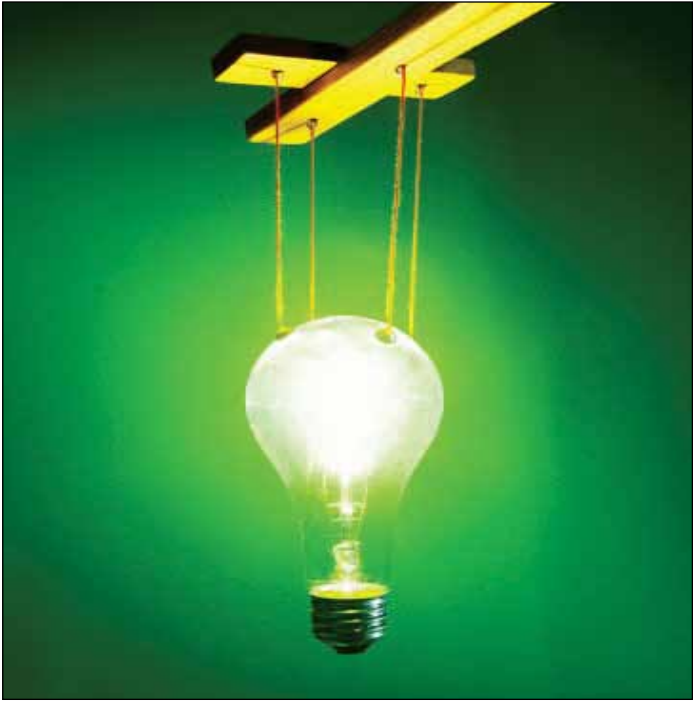
فعالان بازار

پرویز، خراز جوانی در میدان آریا شهپر است که البته مهندسی عمران خوانده ولی به شدت به کارش دلبسته است. وی در همین ارتباط به «فرصت امروز» می گوید: بیشترین سود خرازی در فروش دکمه و زیپ است. وی همچنین تور و گپیور را که قیمت هر مترشان بین ۵۰ تا ۱۰۰ هزار تومان است، از مهم ترین اجناس مورد علاقه مشتریان می داند. وی اعتقاد دارد که شاید جنس های خرازی ریز و درشت داشته باشند و خیلی به چشم نیایند، اما از جمله لوازمی هستند که خواهان و مشتریان زیادی دارند و از فروش بالایی برخوردارند.

این خراز جوان و خوش ذوق که با شوق و شغف خاصی حرف می زند، اعتقاد عجیبی هم دارد که اصرار داشت حتما در گزارش مان قید کنیم. وی می گوید یکی از دلایل رواج مانعواهای جلویاب بدون دکمه در سال های اخیر نه به دلیل زیبایی است و نه به خاطر پیروی از مد، بلکه به جهت گرانی بیش از حد دکمه ها است. پرویز در ادامه اضافه می کند که هر چه قیمت دکمه ها بیشتر باشد، به همان نسبت قیمت مانعوا بالاتر می رود و در نتیجه از حالت اقتصادی خارج می شود که در فروش آن تاثیر گذار است. زانفیکس چسبی است که زیر لباس مثلا کتاک درز مانعواها به کار می رود و خریداران آن معمولا خطایان هستند. قیمت این کالا متری ۱۵۰ تومان است. مثلا یک خطای زانفیکس راولی می خرد که معمولا حدود ۱۰۰ متر است. از این همه جنس ریز و درشت خرازی، ایران تقریبا تولید کننده هیچ کدام نیست. بیش از ۱۰۰۰ قلم جنس در مغازه های خرازی به فروش می رسد که به جرات می توان گفت ۹۵ درصد از آنها وارداتی است.

لامپ های قاچاق غیراستاندارد بازار ایران را قبضه کرده اند

روشنایی ارزان به قیمت خاموشی تولید



تعمینه سهرابی

تقریبا تابستان سال ۱۳۸۸ بود که مسئولان کشور به عرضه گسترده لامپ های کم مصرف با قیمت مناسب در بازار پرداختند. ولی این روزها نه تنها لامپ های کم مصرف با قیمت پارانهای دیگر در بازار خودنمایی نمی کنند، بلکه لامپ های پر مصرف و فاقد کیفیت چینی، بازار لامپ ایران را تحت سیطره خود قرار داده اند. بازاری با مشتریان میلیونی که زیر ذره بین چشم های تنگ اما تیزبین چینی ها قرار گرفته است و مجالی برای توجه به جنس ایرانی باقی نگذاشته اند. این مسئله در حالی رخ داده است که بیش از ۲۵ کارخانه قانونی به تولید لامپ در ایران می پردازند. اما حجم واردات کالاهایی که حتی از میدادی غیرقانونی هم وارد می شوند، مانعی بزرگ بر سر راه رواج کالای تولید داخل در بازار است.

به هر حال مصرف بهینه برق و استفاده از کالاهایی که کمترین میزان مصرف انرژی را دارند، چندین سال است که به شدت هر چه تمام تر در رسانه های جمعی ایران تبلیغ می شود. یکی از کالاهایی که مانعواها عریض و طویلی هم در ارتباط با آن داده شده، لامپ کم مصرف است. تولید کننده های داخلی هم یازیر بار پرورکراسی های

اداری و بیمه و مالیات و دارایی و غیره کمرشان شکسته است یا اینکه این کالاهای چینی ارزان است و هزینه های تولید در ایران موجود در بازار، چینی هستند. این را یکی از عمده فروشان این محصول می گوید که معتقد است لامپ های کم مصرف را از گمرک وارد کرده و آن را به طور عمده، نصف قیمت بازار عرضه می کنند طبق گفته وی، استقبال از نوع چینی لامپ های کم مصرف بی نظیر است، چرا که با قیمت پایین تری نسبت به نوع ایرانی در بازار به فروش می رسند. در ادامه یکی از فروشندگان لوازم الکتریکی عمر لامپ های کم مصرف چینی را کوتاه تر از عمر نوع ایرانی آن می داند. او معتقد است از آنجا که لامپ های ایرانی کم مصرف از قطعات با کیفیت و استاندارد تشکیل شده اند، از روشنایی و طول عمر بیشتری برخوردارند.

خوانواده ها در باید

خوانواده ها مهم ترین مخاطبان رسانه ها در مورد استفاده از لامپ های کم مصرف هستند. زبیر در مصارف خانگی، موضوع نور و روشنایی سهم زیادی در مصرف برق داشته و به همین دلیل، مبحث کاهش مصرف لامپ ها نقش ویژه ای در صرفه جویی این انرژی را بازی دارد. از سوی دیگر، همانند اکثر کشورهای دنیا در ایران هم احساس نیاز به لامپ های کم مصرف روزه روز پررنگ تر شده است تا جایی که امروزه این مهمان تازه مشتریان می داند. وی معتقد است که شاید جنس های خرازی ریز و درشت داشته باشند و خیلی به چشم نیایند، اما از جمله لوازمی هستند که خواهان و مشتریان زیادی دارند و از فروش بالایی برخوردارند.

بازار در انحصار

برندهای چینی

بسیاری از لامپ های کم مصرف موجود در بازار، چینی هستند. این را یکی از عمده فروشان این محصول می گوید که معتقد است لامپ های کم مصرف را از گمرک وارد کرده و آن را به طور عمده، نصف قیمت بازار عرضه می کنند طبق گفته وی، استقبال از نوع چینی لامپ های کم مصرف بی نظیر است، چرا که با قیمت پایین تری نسبت به نوع ایرانی در بازار به فروش می رسند. در ادامه یکی از فروشندگان لوازم الکتریکی عمر لامپ های کم مصرف چینی را کوتاه تر از عمر نوع ایرانی آن می داند. او معتقد است از آنجا که لامپ های ایرانی کم مصرف از قطعات با کیفیت و استاندارد تشکیل شده اند، از روشنایی و طول عمر بیشتری برخوردارند.

سخن اهالی فن

در همین زمینه احمد حسینی، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان تولید کنندگان لامپ های

روشنایی در گفت و گو با «فرصت امروز» در مورد مهم ترین موانع تولید کنندگان این حوزه می گوید: نداشتن سرمایه در گردش و هزینه های بالای تولید مهم ترین موانع این حوزه به شمار می روند. وی در ادامه بازار را در حالت انتظار توصیف می کند، چون همه در انتظار ارزان شدن کالاها به سر می برند، بنابراین خرید و فروش

عدم خرید آنها از طرف خریدار است. حسینی اضافه می کند: باید از تربین های عمومی، آموزش های لازم در مورد اجناس با کیفیت به مردم داده شود تا از خرید اجناس تقلبی بی کیفیت خودداری کنند. وی همچنین به موضوع جلب توجهی هم اشاره می کند: بعد از همکاری ها و هماهنگی هایی که با ستاد مبارزه با قاچاق، سازمان استاندارد و سازمان حمایت از مصرف کننده داشتیم که جلوی واردات جنس قاچاق را بگیریم، شاهد صدور پروانه بهره داری تولید لامپ کم مصرف در شهرهای واقع در مرزهای غربی بودیم. این تولیدی ها با وارد کردن مواد اولیه و تولید لامپ به ظاهر قاچاقی انجام نمی دهند، اما آنها در واقع به قاچاق صورت قانونی داده اند این مقام مسئول همچنین خطاب به مصرف کنندگان می گوید: نباید گول میزان ولتاژ درج شده روی لامپ ها را بخورند. چون بسیاری از آنها ممکن است به عنوان ۴۰ وات فروخته شوند، اما تنها ۲۰ وات باشند. در واقع حقیقت لامپ های کم مصرف وارداتی فاقد استاندارد های لازم هستند و میزان ولتاژ درج شده روی آنها واقعی نیست. از طرفی هر لامپ کم مصرفی لزوما کم مصرف نیست و در این میان تقلب هایی هم ممکن است صورت بگیرد. وی همچنین از

هر شخصی سالانه حدود ۸۰۰ کیلو وات برق مصرف می کند که با به کار بردن لامپ های کم مصرف، این میزان کاهش پیدا می کند. میزان روشنایی یک لامپ معادل یک لامپ کم مصرف ۱۸ وات است

کمتر شده است. وی در ادامه در مورد میزان وارداتی بودن این کالاها می گوید: در این زمینه واردات داریم. اما مهم این است که مردم کالاهای را خریداری کنند که از میدادی قانونی وارد شده است. این کالاهای علامت استاندارد ایران را بر خود دارند. از میدادی غیرقانونی نیز حجم بالایی کالا وارد می شود که مهم ترین راهکار مقابله با آن

مشتریان می خواهد که از خرید لامپ های کم مصرف گمنام خودداری کنند، هر چند ارزان قیمت باشد چون اگر جنس های خوشنام گران تر هستند به خاطر کیفیت بالا و دوام آنهاست.

صرفه اقتصادی، یگانه دلیل

استقبال مردمی

طبق گفته فروشنده گان لوازم الکتریکی در شخصی در بخش روشنایی خانه خود، معمولا سالانه حدود ۸۰۰ کیلو وات برق مصرف می کند که با به کار بردن لامپ های کم مصرف، این میزان تقریبا به نصف کاهش پیدا می کند این فروشندگان همچنین میزان روشنایی یک لامپ رشته ای ۱۰۰ وات را معادل یک لامپ کم مصرف ۱۸ وات توصیف می کنند. علاوه بر این، قیمت برق مصرفی لامپ های کم مصرف چیزی حدود یک چهارم قیمت انرژی مصرفی دیگر لامپ ها است. از سوی دیگر فروشندگان این کالا

عمر بالای لامپ های کم مصرف را از دیگر مزایای این لامپ ها دانسته و عمرشان را تقریبا ۱۰ برابر لامپ های رشته ای بیان می کنند البته باید توجه داشت که هر چقدر تعداد دفعات خاموش و روشن کردن این لامپ ها کمتر باشد، طول عمر آنها نیز بیشتر می شود. لامپ های کم مصرف در انواع رنگ های آفتابی، مهتابی، آبی، قرمز و سبز تولید می شوند. بنا به گفته فروشندگان، از رنگ زرد یا آفتابی این لامپ ها استقبال بیشتری می شود. البته معمولا لامپ های کم مصرف ۲۵ تا ۳۰ واتی نیز بیشترین مقدار فروش را به خود اختصاص می دهند. مزایای مذکور و از همه مهم تر جنبه صرفه اقتصادی لامپ های کم مصرف نسبت به همتای سنتی اش، شانس جای گرفتن این نوع لامپ را در سبد خرید مردم بسیار افزایش می دهد.

علامت استاندارد، تضمین

کیفیت لامپ های کم مصرف

یکی از راه های تشخیص لامپ کم مصرف با کیفیت، داشتن علامت استاندارد است. در واقع این لامپ ها بدون هولوگرام، تقلبی محسوب می شوند و تضمینی برای کیفیت شان وجود ندارد. لذا خریداران باید نوع ایرانی آن را تهیه کنند تا علاوه بر استاندارد بودن، از گارانتی یکساله آنها هم بهره مند شوند.

پاساژ

بهار؛ فصل برج نشینی



برج اداری و تجاری بهار از بزرگ ترین و قدیمی ترین مراکز تجاری و اداری تهران است. این مرکز حدود ۱۷ سال پیش در تقاطع خیابان بهار جنوبی و انقلاب (پیچ شمیران) تاسیس شده است.

برج بهار از ۷۸۰ واحد اداری و تجاری برخوردار است که ۲۸۰ واحد آن اداری در ۱۲ طبقه با متراژ ۴۲ تا ۱۱۵ متری و ۵۰۰ واحد تجاری در ۵ طبقه از ۱۲ تا ۱۲۰ متری ساخته شده است. این مرکز از موقعیت منحصر به فرد دسترسی به خطوط اتوبوس BRT خیابان انقلاب و متروی ایستگاه دروازه دولت برخوردار است. این برج از معروف ترین و قدیمی ترین مجتمع های اداری و تجاری مرکز تهران است که در فروشگاه های آن صنوف پوشاک بچه، سیستمی، اسباب بازی بچه، لوازم الکترونیک (کامپیوتر و دوربین های دیجیتال عکاسی) فعالیت می کنند. به گفته رییس هیات مدیره برج بهار، پس از گذشت ۱۷ سال از اتمام ساخت هنوز مالکین واحدهای مذکور تنها یک قرار داد از طرف شرکت سازنده دارند. این امر مشکلات زیادی را برای فعالان این مجتمع ایجاد کرده است. محمد فروغی افزود: وقتی به شهر داری منطقه مراجعه می کنیم علت را بدهی سازنده این برج به شهرداری اعلام می کنند و به سازنده که مراجعه می داند، وی گفت: به شخصه حدود یک سال و نیم پیگیر مشکلات این مجتمع شدم و با مسئولان شهرداری، بازرسی شهرداری، شورای شهر و غیره مذاکرات و جلسات حضوری داشتم. مسئولان جدید به ما قول مغل معطل را دادند، ولی پس از گذشت ۱۸ ماه همه چیز فراموش می شود. چندین بار به ما وعده دادند که به زودی این مشکلات برطرف خواهد شد، اما تا به امروز هیچ اتفاق خاصی رخ نداده است.

فروغی افزود: یکی از معضلات مهمی که اصحاب این برج دارند این است که بدون سند رسمی برای عضویت در اتحادیه ها و انصاف منطبق بر فعالیت خود، اخذ کارت بازرگانی، مراجعه به بانک ها جهت اخذ تسهیلات شغلی و اقتصادی، مراکز دولتی یا حتی ضمانت نامه با مشکل روبرو هستند. وی افزود: نداشتن سند رسمی مانع ایجاد سرمایه گذاری و بهبود فضای کسب و کار مناسب برای مالکان است. امیندورام روزی مشکلی از جمله آتش سوزی، سقوط و... مواردی از این گونه برای این مکان بوجود نیامده که در آن صورت هر کسی مشکل را گردن دیگری خواهد انداخت. وی در پایان خواهان همکاری هر چه بیشتر مسئولان شهرداری مسئولان شورای شهر تهران و سازنده، برای رفع این معضل شد.

خواندنی ها

هوایمای خانگی

که در چمدان جای می گیرد



یک مهندس چینی از نوعی هوایمای «تابودندش» رونمایی کرده که می توان آن را تا نزد و به هنگام نیاز در داخل چمدان جای داد. این دستگاه هوایی که Sf-1 نام دارد، دارای سرعت متوسط ۱۹۰ کیلومتر در ساعت است و با محموله حداکثر ۲۵ کیلوگرم تا ۳۰۰ هزار متر پرواز می کند.

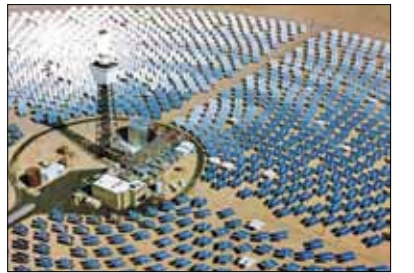
موتور این فناوری، پیشرفته را که در عقب هوایمای جاسازی شده و همچنین چرخ ها را نیرودهی می کند. وسیله نقلیه ابتدایی از کمپوزیت پلاستیکی و ماده فیبری با استحکام بالا ساخته شده است. انطالف پذیری این هوایمایدین معنات که در صورت سقوط، از آسمان، از برخورد با زمین جان به در خواهد برد، زیرا مزایای فیبری ۱۰ تا ۱۵ برابر فولاد استحکام دارد. هزینه ساخت فناوری مزبور بین ۳۲ هزار و ۴۰۰ تا ۴۸ هزار و ۶۰۰ دلار اعلام شده و می توان از آن در راهبری با سرعت و ارتفاع پایین، فضا های هوایی و حسگری از راه دور استفاده کرد.

پرینترهای اداری و خانگی

نام	قیمت (تومان)	توضیحات
نسل جدید لامپ SMD 3W	۱۴,۵۰۰	تا ۹۴٪ صرفه جویی در مصرف برق - طول عمر بسیار بالا - عدم تولید اشعه مادون قرمز و بدون تشعشعات سرطان زا
نسل جدید لامپ SMD 5W	۱۹,۰۰۰	تا ۹۴٪ صرفه جویی در مصرف برق طول عمر بسیار بالا - عدم تولید اشعه مادون قرمز و بدون تشعشعات سرطان زا
لامپ کم مصرف یو خارجی	۳,۰۰۰	بدنه ساخته شده از PBT عایق و ضد احتراق برای افزایش ایمنی
لامپ کم مصرف ۱۶ وات آریا نور	۹,۵۰۰	دارای ۲ سال گارانتی تعویض
لامپ کم مصرف ۳۰ وات آریا نور	۱۲,۰۰۰	دارای ۲ سال گارانتی تعویض
لامپ کم مصرف ۴۰ وات ردتچ	۶,۵۰۰	تیوب شیشه ای تمام پیچ (جهت زیبایی بیشتر و کوتاه تر شدن طول لامپ و کاهش احتمال شکست)
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) وزن: ۲۴ کیلو رزولوشن: ۱۲۰۰ * ۱۲۰۰ نوع چاپ: سیاه و سفید - لیزری سرعت پرینت: ۳۲ صفحه در دقیقه ابعاد دستگاه: ۵۱ * ۴۹ * ۸۹ قیمت: ۲۵۴۸۰۰۰ ریال		HP COLORLASERJET M551DN
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) وزن: ۲۳ کیلو رزولوشن: ۱۲۰۰ * ۱۲۰۰ نوع چاپ: سیاه و سفید - لیزری سرعت پرینت: ۳۲ صفحه در دقیقه ابعاد دستگاه: ۵۱ * ۴۹ * ۸۹ قیمت: ۲۵۴۸۰۰۰ ریال		HP LASERJET P2035
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) وزن: ۲۳ کیلو رزولوشن: ۱۲۰۰ * ۱۲۰۰ نوع چاپ: سیاه و سفید - لیزری سرعت پرینت: ۳۲ صفحه در دقیقه ابعاد دستگاه: ۵۱ * ۴۹ * ۸۹ قیمت: ۲۵۴۸۰۰۰ ریال		HP LASERJET ENTERPRISE m602x
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) ابعاد دستگاه: ۴۹ * ۵۱ * ۳۹ چاپ: رنگی سرعت پرینت: ۳۲ صفحه در دقیقه رزولوشن: ۱۲۰۰ * ۱۲۰۰ کارکرد کارتریج: مشکلی ۵۵۰۰ قیمت دستگاه: ۴۹۹۸۰۰۰ ریال		HP COLORLASERJET M551HX
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) نوع چاپ: سیاه و سفید - لیزری حافظه دستگاه: ۲۵۶ کیبیت گارانتی: ایراکام سرعت پرینت: ۳۵ صفحه در دقیقه ابعاد دستگاه: ۲۷ * ۲۷ * ۲۷ قیمت دستگاه: ۸۴۵۰۰۰ ریال		HP LASERJET M401DW
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) وزن دستگاه: ۲۳ کیلو چاپ: سیاه و سفید - لیزری سرعت پرینت: ۵۰ صفحه در دقیقه رزولوشن: ۱۲۰۰ * ۱۲۰۰ کارکرد کارتریج: ۱۰۰۰۰ صفحه قیمت: ۴۵۶۹۰۰۰ ریال		HP COLORLASERJET M251N
گارانتی: ام.اچ.بی (ایراکام) ابعاد دستگاه: ۴۱ * ۵۱ * ۵۱ وزن دستگاه: ۲۳ کیلو چاپ: سیاه و سفید - لیزری سرعت پرینت: ۵۰ صفحه در دقیقه رزولوشن: ۱۲۰۰ * ۱۲۰۰ کارکرد کارتریج: ۱۰۰۰۰ صفحه قیمت: ۴۵۶۹۰۰۰ ریال		HP LASERJET ENTERPRISE m602x

گزارش

تولید نفت با انرژی خورشیدی!



همیشه یکی از پایه‌های پیشرفت در کسب و کارها علم و دانش است؛ علمی که بتواند حرف جدیدی برای گفتن داشته باشد و راه تازه‌ای به روی سرمایه‌گذاران باز کند. حال با هم خبر جالبی را که در اینستا منتشر شده مرور می‌کنیم. شاید شما هم در آینده یکی از سرمایه‌گذاران این تکنولوژی باشید.

این گزارش می‌گوید: در یک اتحاد غیرمعمول بین شرکت‌های انرژی قدیمی و جدید، شرکت نفتی شل و یک صندوق اعتباری دولتی در عمان در حال سرمایه‌گذاری ۵۳ میلیون دلاری روی یک شرکت کوچک انرژی خورشیدی هستند که از انرژی تجدیدپذیر برای افزایش تولید نفت خام استفاده می‌کند.

شرکت گلاس پوینت مستقر در کالیفرنیا از آینده‌های متحنی در گرمخانه‌ها برای تبدیل آب به بخار استفاده می‌کند که سپس به میادین نفتی تزریق می‌شود. این تزریق بخار برای گرم کردن نفت خام سنگین و جریان راحت‌تر آن است.

این شرکت و حامیان آن می‌گویند این فناوری پتانسیل زیادی در مناطق تولید نفت به‌ویژه خاورمیانه دارد. حتی کشورهای نفت‌خیز نظیر عمان، کویت و عربستان مجبورند میادین نفتی چالش‌برانگیزتر را توسعه دهند و همچنین تقاضای زیادی برای گاز مورد استفاده در تولید بخار دارند.

شرکت گلاس پوینت از سال ۲۰۱۲ یک کارخانه کوچک در عمان دارد و اکنون امیدوار است قراردادی را برای یک پروژه بزرگ‌تر در مقیاس تجاری به دست آورد.

گرت فان دی وو، مدیر عامل واحد سرمایه‌گذاری‌های شل که روی فناوری‌های جدید انرژی سرمایه‌گذاری می‌کند، گفته استفاده از انرژی خورشیدی به عمان کمک می‌کند انتشار دی‌اکسید کربن خود را کاهش دهد و نیازی انرژی خود را با جایگزین کردن گاز تامین نکند. وی ابراز امیدواری کرد این کشور پروژه بزرگ‌تری را که شرکت شل نیز در آن حضور دارد، پیش ببرد.

راه استاندارد برای گرم کردن آب مورد استفاده در تزریق بخار به منظور افزایش تولید نفت از طریق دیگ‌های بخار، گاز است، اما بسیاری از کشورها برای حفظ گاز در مصارف خانگی و صنعتی نظیر تولید برق و پتروشیمی تحت فشار قرار دارند.

گلاس پوینت به همراه شرکت برایت‌سورس آمریکا که کارخانه‌ای به همراه شورون در کالیفرنیا دارد از شرکت‌های پیشرو در توسعه انرژی خورشیدی برای تولید نفت هستند.

این فناوری در شرایط بیابانی با چالش‌هایی مواجه است، زیرا لازم است آینه‌ها تمیز نگه داشته شوند و گلاس پوینت با نگر داشتن آنها در گرمخانه‌های متعارف مورد استفاده در اروپا این مشکل را حل کرده است.

پاول مولچانف تحلیلگر موسسه ریموند جیمز اعلام کرده است: استفاده از انرژی خورشید برای تولید نفت خام جذاب است، زیرا به کمک‌های دولتی احتیاج ندارد.

فیبر

بیمه ایران در منطقه آزاد ماکو سرمایه‌گذاری می‌کند



معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری منطقه آزاد تجاری و صنعتی ماکو گفت: با هدف سرمایه‌گذاری کلان و ایجاد اشتغال پایدار بیمه ایران در منطقه آزاد ماکو سرمایه‌گذاری می‌کند.

به گزارش ایرسنا، سیدمحمد عبیدی در جلسه راهکارهای سرمایه‌گذاری بیمه ایران که در سالن اجتماعات این سازمان برگزار شد، اظهار کرد: سازمان منطقه آزاد، آماده همکاری با سرمایه‌گذاران جهت رونق و توسعه منطقه و ایجاد اشتغال پایدار است. حسین خیرالله‌نیا، مدیرکل هم‌مرکز و ترازیت سازمان منطقه آزاد ماکو نیز در این جلسه اظهار کرد: تمامی بیمه‌ها می‌توانند برای تسهیل در امور، شعبات مرکزی را دایر کنند، به طوری که در این مورد با چند شرکت بیمه توافقاتی نیز صورت گرفته است.

وی افزود: بیمه ایران می‌تواند با راهاندازی بیمه‌های تخصصی در بخش‌های مختلف وارد شده و ارائه خدمات کند.

«محمد اسماعیلی»، مدیرکل بیمه ایران استان آذربایجان غربی هم در این جلسه گفت: بیمه ایران، شعبه مرکزی در شهرستان ماکو با اختیارات کافی دایر کرده و آمادگی دارد تا در بحث‌های تخصصی ارائه خدمات کند که در این وادی کیفیت کار بیشتر مدنظر ماست.

وی با بیان اینکه در این زمینه بیمه ایران بیشتر تأمین‌کننده سرمایه خواهد بود و از صنایع بزرگ حمایت جدی می‌کند، افزود: در این امر مشکل سرمایه نداشتن و اعتقاد داریم کشور باید ساخته شده و مانع خروج سرمایه شد.

ایلیا پیرولی

از قدیم‌الایام تا امروز لباس نقش مهمی در زندگی بشر داشته است. لباس گذشته از جنبه پوشاندگی که پیوسته مدنظر بوده و به نوعی نخستین اختراع بشر محسوب می‌شود و همواره او را از سرما و سرمای، مصون داشته، در مرور زمان نوعی، جنبه نمایشی نیز یافته است و بدین منظور چه هنرها که در تزئین آن و چه ابداعات و ابتکاراتی در تحقق این امر به کار نرفته است.

از سوی دیگر، لباس پوشیدن، نیازی حتمی و شانی از شئون انسانی و پدیده‌ای است که تقریباً به اندازه طول تاریخ بشر، سابقه و به قدر پهنه جغرافیای امروزین زمین، گسترش دارد. این پدیده با خصوصیات مختلف فردی و اجتماعی انسان‌ها در ارتباط است و به همین دلیل است که صنعت نساجی، طراحی لباس، خیاطی، فروش لباس و برندهای مختلف تولید لباس در سراسر دنیا بسیار درآمزا هستند و در ایران هم بسیاری از شغل‌های مربوط به لباس و پوشاک بسیار پولساز هستند.

در این میان خشکشویی نیز یکی از شغل‌های وابسته به پوشاک است که می‌تواند درآمدزایی خوبی برای صاحبان سرمایه نه چندان زیاد داشته باشد. البته تهیه لوازم موردنیاز راهاندازی خشکشویی و محلی برای احداث آن سرمایه نسبتاً زیادی نیاز دارد، اما می‌توان مغازه‌ای را اجاره کرد که به جای پرداخت پول پیش، بیشتر اجاره داد و وسایل موردنیاز خشکشویی را نیز قسطی یا با چک خریداری کرد.

چه لوازمی برای راهاندازی خشکشویی موردنیاز است؟

برای راه‌اندازی یک خشکشویی مکانیزه و مجهز که مصرف انرژی کمتری نیاز داشته باشد تا از هزینه‌های آب و برق و گاز بکاهد به غیر از لوازم اولیه مانند چوب لباسی، کاور، پودر ماشین لباسشویی، مایعات شوینده و غیره که هر روز با برندهای جدید و با کارایی جدید وارد بازار می‌شوند، حداقل به یک ماشین لباسشویی تمام اتوماتیک صنعتی که دارای گرمایشی برقی و بخاری باشد نیاز است، به همراه یک خشک‌کننده حرفه‌ای صنعتی که عملکرد سریع در خشک کردن البسه داشته و دارای پردازنده کنترل دما و ابزار محافظت‌کننده از لباس در دماهای بالا باشد تا آسیب‌های احتمالی و مصرف انرژی را به نصف برساند.

البته در خشکشویی‌های حرفه‌ای ماشین لباسشویی و خشکشویی ضد غبار و

میکروب نیز وجود دارد که برای گرفتن پرونده‌های بیمارستانی استفاده می‌شود. برای تهیه ماشین لباسشویی باید نزدیک به ۲۰ تا ۴۰ میلیون تومان سرمایه احتیاج است و برای تهیه لوازم جانبی نیز باید حداقل ۵ میلیون هزینه کنید.

البته نباید فراموش کرد محلی برای خشکشویی نیز باید اجاره شود که در مکان مناسبی قرار داشته باشد. اگر محل موردنظر را از خودتان دارید در راهاندازی این شغل تردید به خود راه ندهید باید برای اجاره قسطی یا با چک خریداری کرد.

مهارت‌ها و دانش لازم برای خشکشویی

از آنجایی که تخصص در این کار دانشگاه ندارد، برای ورود به این کار و یادگیری کامل آن، باید نزد یک استاد کار ماهر مدتی شاگردی کرد تا همه فنون و روش‌های آن فراگرفت. توجه به جزئیات، داشتن دقت به‌خصوص در کدگذاری، و بررسی ویژگی‌های لباس‌ها، مهارت‌های ارتباطی مناسب، توانایی کار با انواع ماشین‌های لباسشویی، خشکشویی و اتوکشی، توانایی مدیریت کسب‌وکار و رعایت مسائل بهداشتی و ایمنی از مسائلی است که باید برای ورود به این کار در خصوص آنها مهارت داشت.

بازار کار خشکشویی در ایران

بازار کار خشکشویی در ایران با شروع به کار در صورتی که محل مناسبی برای خشکشویی در نظر گرفته شود، خشکشویی می‌تواند با کارخانجات تولید لباس یا بیمارستان‌ها، هتل‌ها و... در بخش خشکشویی قرارداد ببندد. همچنین با کسب تجربه بیشتر می‌تواند به پست‌های

نظارتی و مدیریتی این بخش دست یابد. افرادی که تجربه و سرمایه اولیه لازم را دارند می‌توانند به‌صورت مستقل کار کرده و کسب‌وکار خود را راهاندازی کنند و در صورت موفق بودن می‌توانند تعداد مراکز خشکشویی خود را افزایش داده و به‌صورت زنجیره‌ای کار کنند.

یکی از مشکلات اصلی که امروز در کشور برای این شغل وجود دارد، به صرفه نبودن آن با قیمت‌های موجود، با توجه به فرسودگی دستگاه‌ها و گرانی انواع مواد شوینده است. تا جایی که بسیاری از خشکشویی‌ها برای کاهش

می‌توان به طاعت گفت خشکشویی یکی از شغل‌های وابسته به پوشاک است که می‌تواند درآمدزایی خوبی برای صاحبان سرمایه داشته باشد

هزینه‌ها به جای استفاده از مواد اصلی پرکلرواتیلن از مواد مشابه و آبشویی استفاده می‌کنند یا تعدادی از خشکشویی‌ها به دلیل عدم پوشش هزینه‌ها تعطیل شده‌اند.

این مشکل با توجه و حمایت ویژه مسئولان در اموری مانند تسهیل واردات دستگاه‌های جدید با قیمت ارزان‌تر و تعیین قیمت مناسب برای خدمات خشکشویی قابل رفع است. رییس اتحادیه صنعت خشکشویی و لباسشویی استان تهران اما معتقد اصلی صنف را فرسوده بودن ماشین‌آلات و تجهیزات این



گزارشی از راهاندازی خشکشویی

این لباس‌های اتوکشیده

بخش عنوان می‌کند. ابوالفضل رجب‌زاده، در این خصوص گفته است: متأسفانه ماشین‌آلات و تجهیزات این صنف فرسوده است و این حالی است که بانک‌ها در این زمینه از ما حمایت نکرده و تسهیلاتی ارائه نمی‌دهند تا ماشین‌آلات جدید به این بخش وارد شود.

وی بیان کرده است: به صنف ما ارزی اختصاص داده نمی‌شود که اقدام به واردات ماشین‌آلات کنیم و از طرفی مالیات در این صنف چندین برابر شده است. وی در عین حال تأکید کرده است: هزینه انرژی در این صنف سرسام‌آور است ولی متأسفانه در این زمینه نیز حمایتی ما صورت نمی‌گیرد؛ با توجه به اینکه ما در این نوع فعالیت در صنف ما است ولی تخفیفاتی لحاظ نمی‌شود و این درحالی است که گذشته تخفیفاتی برای ما در نظر گرفته می‌شد.

خشکشویی موفق چه می‌گوید؟ «محمد» صاحب یک خشکشویی مجهز در شمال شرق تهران است. خشکشویی که دو شعبه هم در غرب و شمال غربی تهران دارد. او در خصوص نحوه کار خود به «فرصت امروز» می‌گوید: کار خشکشویی‌ها تمیز و مرتب کردن لباس‌های مردم است. لباس‌هایی که بعضاً شست‌وشو و اتو کردن خانگی آنها امکان‌پذیر نیست. خشکشویی‌ها لباس‌ها و پارچه‌هایی را که باید شست‌وشو شوند از لحاظ رنگ و جنس تفکیک می‌کنند. لباس‌های رنگ روشن و لباس‌های تیره به‌طور جداگانه شست‌وشو می‌شوند.

این خشکشویی متخصص ادامه می‌دهد: لباس‌ها به دو صورت خشکشویی و آبشویی شست‌وشو می‌شوند. لباس‌هایی که به مواد روغنی ... آغشته شده‌اند و آنهایی که در شست‌وشو با آب خراب می‌شوند، به‌طور جداگانه و با موادی از قبیل پرکلرواتیلن شست‌وشو می‌شوند که به این روش خشکشویی می‌گویند. در روش آبشویی لباس‌ها با آب و پودر در ماشین لباسشویی شست‌وشو می‌شوند که بسته به نوع ماشین، ممکن است نیاز به پهن کردن و خشک‌شدن کامل لباس باشد یا نیاز به این کار نباشد. محمد درباره سختی‌های کار خشکشویی تأکید می‌کند: گاهی وقت‌ها به دلیل فرسودگی دستگاه‌ها و گرانی شوینده‌ها دخل و خرج‌ها با هم قاطی و سود به صفر نزدیک می‌شود. نبود کمک‌های دولتی هم کار را برای ما سخت‌تر می‌کند. از سوی دیگر لباس‌های گران‌قیمت مشتریان بیمه نیستند و در صورت اندکی غفلت کلی خسارت باید برای این نوع لباس‌ها پرداخت می‌شود. او در این خصوص مثال می‌زند: بخت تک‌شویی هم در میان است و برخی پوشاک مانند لباس و کیف و کفش که از پوست و چرم تولید شده‌اند باید جدا از هم شسته شوند که مواد شوینده و وقت زیادی را به خود اختصاص می‌دهند و هزینه‌ها را بیشتر می‌کند. محمد در خصوص گرانی‌های اخیر نیز تأکید می‌کند: چون برخی مواد شوینده از جمله پرکلرواتیلن با دلار خریداری می‌شود، با گرانی ارزش مشکلات زیادی برای ما ایجاد شد، در این میان مواد شوینده و محصولات جانبی هم مانند داروهای لکه‌گیری، نایلون و چوب‌لباسی ۱۰۰ تا ۱۲۰ درصد افزایش قیمت داشته‌اند، اما با این حال با مدیریت کسب‌وکار می‌توان این مسائل را مدیریت کرد. این خشکشویی موفق در خصوص نحوه رفتار با مشتری و روابط عمومی نیز به «فرصت امروز» می‌گوید: یک خشکشویی موفق باید فرد دقیق و منظمی بوده و برخورد مناسبی با مشتریان داشته باشد. امانت‌دار بودن و تحویل به موقع و بی‌نقص سفارش‌ها به مشتریان از ویژگی‌های مهم این کار است، چون در این کار با انواع مواد شیمیایی و شوینده سر و کار دارید، احتمال ابتلا به آلرژی، مشکلات تنفسی و حساسیت‌های پوستی برای خشکشویی‌ها وجود دارد. بنابراین تا حد امکان باید نکات ایمنی و بهداشتی را رعایت کنند. در آخر هم او به مواد شیمیایی و شوینده سر و کار دارند توصیه می‌کند، با اطلاعات کافی که ناشی از کار در یک خشکشویی معتبر است وارد بازار شوند.

این خبر حاکی از آن است که راه برای سرمایه‌گذاران در آینده هموار می‌شود و آنها می‌توانند پروژه‌ها و طرح‌های بیشتری را از دولت در اختیار بگیرند. چنین مصوبه‌هایی در راستای اصل ۴۴ قانون اساسی است و دولت همواره می‌کوشد در جهت خصوصی‌سازی قدم‌های مؤثری بردارد. پس شما هم می‌توانید از فرصت به دست آمده نهایت استفاده را ببرید.

بخش عنوان می‌کند. ابوالفضل رجب‌زاده، در این خصوص گفته است: متأسفانه ماشین‌آلات و تجهیزات این صنف فرسوده است و این حالی است که بانک‌ها در این زمینه از ما حمایت نکرده و تسهیلاتی ارائه نمی‌دهند تا ماشین‌آلات جدید به این بخش وارد شود.

وی بیان کرده است: به صنف ما ارزی اختصاص داده نمی‌شود که اقدام به واردات ماشین‌آلات کنیم و از طرفی مالیات در این صنف چندین برابر شده است. وی در عین حال تأکید کرده است: هزینه انرژی در این صنف سرسام‌آور است ولی متأسفانه در این زمینه نیز حمایتی ما صورت نمی‌گیرد؛ با توجه به اینکه ما در این نوع فعالیت در صنف ما است ولی تخفیفاتی لحاظ نمی‌شود و این درحالی است که گذشته تخفیفاتی برای ما در نظر گرفته می‌شد.

خشکشویی موفق چه می‌گوید؟ «محمد» صاحب یک خشکشویی مجهز در شمال شرق تهران است. خشکشویی که دو شعبه هم در غرب و شمال غربی تهران دارد. او در خصوص نحوه کار خود به «فرصت امروز» می‌گوید: کار خشکشویی‌ها تمیز و مرتب کردن لباس‌های مردم است. لباس‌هایی که بعضاً شست‌وشو و اتو کردن خانگی آنها امکان‌پذیر نیست. خشکشویی‌ها لباس‌ها و پارچه‌هایی را که باید شست‌وشو شوند از لحاظ رنگ و جنس تفکیک می‌کنند. لباس‌های رنگ روشن و لباس‌های تیره به‌طور جداگانه شست‌وشو می‌شوند.

در بخش مالکیت‌های فکری ۱۲۰ سال از دنیا عقب هستیم

آن را ثبت کرده است. کسبایان به زیرمجموعه‌های مالکیت‌ها صنعتی اشاره و خاطرنشان کرد: ثبت اختراعات، ثبت علائم تجاری، ثبت طرح‌های صنعتی و ثبت نشانه‌های جغرافیایی در زیرمجموعه مالکیت‌های صنعتی قرار دارد. وی اظهار کرد: باید همکاری بین عوامل اقتصادی، تولیدکنندگان، صنعتگران و دولت‌مردان وجود داشته باشد تا در حوزه مالکیت‌های فکری به نتیجه مطلوب رسید.

کسبایان با بیان اینکه برگزاری این همایش می‌تواند برای آماده‌سازی و اطلاع‌رسانی در خصوص مالکیت‌های فکری مفید باشد، گفت: باید ادارات مربوط مانند اداره ثبت یا کمک اتاق بازرگانی آن چیزی را که لازم است تا ثبت مالکیت‌های فکری به‌صورت لایحه و طرح در مجلس شورای اسلامی مطرح شود و به‌صورت قانون درآید، انجام دهند.

در بخش مالکیت‌های فکری ۱۲۰ سال از دنیا عقب هستیم



غرب مربوط به مالکیت‌های فکری است، خاطرنشان کرد: غربی‌ها مالکیت فکری را یک مالکیت شرعی و قانونی قلمداد کردند و کسی نتوانست این مالکیت‌ها را مورد دستبرد قرار دهد. رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان تصریح کرد: وقتی یک مالکیت فکری ثبت می‌شود، منافع حاصل از آن مربوط به فردی می‌شود که

مالکیت‌های صنعتی متمرکز هستیم. کسبایان با بیان اینکه مالکیت‌های فکری به دو گروه مالکیت‌های ادبی - هنری و مالکیت‌های صنعتی تقسیم می‌شوند، ادامه داد: هر دو گروه این مالکیت‌های فکری، حدود ۱۲۰ سال پیش در کوانسیون برن و پاریس مصوب شد، یعنی ما ۱۲۰ سال عقب هستیم. وی با تأکید بر اینکه بیشتر پیشرفت‌های

رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اصفهان اضافه کرد: در این همایش در بحث مالکیت‌های فکری به

سرنخ

واگذاری پروژه‌های نیمه‌تمام و سرمایه‌گذاری دریایی



کلاف اول: سختکوی کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی از مصوبه این کمیسیون برای واگذاری طرح‌ها و پروژه‌های نیمه‌تمام خبر داد. این مقام مسئول عنوان کرده است: کمیسیون برنامه و بودجه در ادامه جلسات خود برای بررسی لایحه الحاق موادی به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت که با حضور نمایندگان کمیسیون‌های تخصصی و دستگاه‌های اجرایی برگزار شد، مصوب کرد دولت می‌تواند طرح‌های تملک دارایی و پروژه‌های نیمه‌تمام را به قیمت تمام‌شده آنها واگذار کند.

این خبر حاکی از آن است که راه برای سرمایه‌گذاران در آینده هموار می‌شود و آنها می‌توانند پروژه‌ها و طرح‌های بیشتری را از دولت در اختیار بگیرند. چنین مصوبه‌هایی در راستای اصل ۴۴ قانون اساسی است و دولت همواره می‌کوشد در جهت خصوصی‌سازی قدم‌های مؤثری بردارد. پس شما هم می‌توانید از فرصت به دست آمده نهایت استفاده را ببرید.

کلاف دوم:



دبیر ستاد توسعه فناوری صنایع دانش‌بنیان دریایی گفت‌ش برای نوسازی ناوگان دریایی کشور هشت فروند کشتی اقیانوس‌پیما

درسال نیاز است.

وی معتقد است: اکنون کشور به لحاظ ظرفیت کشتی نفتی دارای ۱۶ میلیون تن ظرفیت است و جایگاه دوم را در دنیا به خود اختصاص داده‌ایم، در صورتی که ما هنوز در زمینه تعمیرات کشتی‌های خود با مشکل مواجه هستیم.

حلال ادامه خبر را بشنویید که خوشحالی شما را دوچندان می‌کند: ارائه تسهیلات به کشتی‌های پشتیبانی نفت برای بومی‌سازی، تولید و توسعه دانش فنی قفس ماهی‌ها یا همکاری سازمان شیلات از جمله اقدامات انجام شده در این ستاد است.

وی با اشاره به اینکه موضوعات گوناگونی در زمینه شیلات و صنعت باید حمایت شود، افزوده است: استفاده از شرکت‌های دانش‌بنیان دریایی در این راستا در دستور کار قرار گرفته و اکنون ضوابط حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان دریایی در این ستاد تهیه شده است.

اگر خاطراتی باشد در همین ستون از حمایت دولت در جهت ارتقای شرکت‌های دانش‌بنیان سخن گفته‌ایم. حال این موضوع به بخش دریایی هم راه یافته و سرمایه‌گذاران نیز به سرمایه‌گذاری در این راستا دعوت شده‌اند.

اخبار

عملیات اجرایی منطقه ویژه اقتصادی سلماس آغاز می‌شود

مدیرعامل شرکت شهرک‌های صنعتی آذربایجان غربی گفت: عملیات اجرایی منطقه ویژه اقتصادی سلماس طی چند روز آتی آغاز می‌شود. صابر برزین در گفت‌وگو با ایرسا، با بیان اینکه شکل‌گیری منطقه ویژه اقتصادی سلماس در سال ۸۹ توسط مجلس شورای اسلامی تصویب شده است، اظهار کرد: متأسفانه تاکنون به دلیل نبود اعتبارات هیچ‌گونه اقداماتی جهت راهاندازی این منطقه انجام نشده است.

وی تصریح کرد: این طرح در ۵ فاز ۲۰۰ هکتاری به مرحله اجرا می‌رسد که برای فاز اول این طرح ۱۲۱ هکتار زمین از اراضی ملی اختصاص یافته است. برزین با بیان اینکه برآورد اولیه برای اجرای طرح ۳۰۰ میلیارد تومان است، افزود: نبود اعتبارات و تأمین زیرساخت‌های موردنیاز توسط دستگاه‌های ذی‌ربط از جمله مشکلات پیش‌روی این طرح است.

اعطای جایزه ۳۰ هزار دلاری توسط بانک توسعه اسلامی

به گزارش روابط عمومی سازمان سرمایه‌گذاری و کمک‌های اقتصادی و فنی ایران، بانک توسعه اسلامی در نظر دارد به منظور شناسایی و تشویق موسسه‌های شایسته و ایجاد فضای رقابتی در میان ۵۶ شرکت عضو بانک مذکور در زمینه اقتصاد اسلامی، جایزه نقدی به مبلغ ۳۰ هزار دلار به همراه نشان افتخار و گواهینامه را به سازمان‌ها، نهادها، دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی که دارای تحقیقات دستاوردهای برجسته در زمینه اقتصاد اسلامی باشند اعطا کند. این گزارش، از محققان و داوطلبان باید تحقیقات عملیاتی با دانشگاهی یا مشارکت در زمینه اقتصاد اسلامی کشور خود و گسترش آن در سطح بین‌المللی انجام داده باشند. این گزارش می‌افزاید: این مقالات و تحقیقات باید قبلاً با موسسه‌های بین‌المللی برنده جایزه شده باشند همچنین باید در یکی از نشریات دانشگاهی معتبر نیز منتشر شده باشند. رقابت داوطلبان و دولت‌مردان وجود داشته باشد تا در حوزه مالکیت‌های فکری به نتیجه مطلوب رسید.

کسبایان با بیان اینکه برگزاری این همایش می‌تواند برای آماده‌سازی و اطلاع‌رسانی در خصوص مالکیت‌های فکری مفید باشد، گفت: باید ادارات مربوط مانند اداره ثبت یا کمک اتاق بازرگانی آن چیزی را که لازم است تا ثبت مالکیت‌های فکری به‌صورت لایحه و طرح در مجلس شورای اسلامی مطرح شود و به‌صورت قانون درآید، انجام دهند.

بازاریابی مجانی

مزایای نویسنده‌گی برای کسب‌وکار

نویسنده: جیم کوکوم

ترجمه: حامد تقوی



اگر مسئله تالیف کتاب همچنان کمی ترسناک به نظر می‌رسد یا اگر احساس می‌کنید هنوز آمادگی لازم برای این کار را ندارید، اقدام به تالیف یک کتاب الکترونیکی کنید. کتاب‌های الکترونیکی ای که من می‌نویسم، فایل‌های ساده PDF هستند که می‌توان به‌عنوان پیوست یک ایمیل آنها را ارسال کرد و به راحتی دانلود می‌شوند و می‌توان آنها را به سرعت در هر نقطه‌ای از دنیا که دسترسی به اینترنت وجود دارد، توزیع کرد. من دهها هزار نسخه از کتاب‌های الکترونیکی خود را به فروش رسانده‌ام و در این عرصه خبره شده‌ام. نوشتن نخستین کتاب الکترونیکی می‌تواند به سودی سادگی تهیه یک سند ۲۰ صفحه‌ای و ذخیره آن به‌عنوان یک فایل PDF باشد. یک فایل با فرمت PDF برای این کار بسیار مناسب است، زیرا هر کسی به راحتی می‌تواند با استفاده از هر نوع کامپیوتری، Mac یا PC این فایل را باز کند. کتاب‌های الکترونیکی زندگی من را متحول کرده است. من نخستین کتاب الکترونیکی ۲۰ صفحه‌ای خود را در یک دهه گذشته نوشتم و در چندین هفته زندگی من برای همیشه تغییر کرد. ما پیش از این در مورد تاثیر یک کتاب و نیز تاثیر نامیدن خود به‌عنوان یک نویسنده بحث کرده‌ایم. در نتیجه دیگر این موضوع را تکرار نمی‌کنیم، اما می‌توانم به شما بگویم از انتشار کتاب‌های الکترونیکی در سرتاسر فضای مجازی در آمد بسیار مناسبی کسب کرده‌ام. اکنون ۱۰ سال است که هر روز صبح وقتی از خواب برمی‌خیزم، کامپیوتر خود را روشن می‌کنم و آمارهای مربوط به تعداد کتاب‌هایی را که در زمان خواب خود فروخته‌ام، چک می‌کنم. این احساسی است که هرگز کهنه و قدیمی نمی‌شود. این کتاب‌ها به‌عنوان فایل‌های قابل دانلود به صورت الکترونیکی به مشتریانی که آنها را از وبسایت‌های گوناگون من خریداری می‌کنند، عرضه می‌شود. محبوبیت و شهرت این نوع محصولات قابل دانلود بسیار چشمگیر است. یکی از بهترین روش‌ها برای اینکه خود را به‌عنوان صاحب نظر و پیشگام در هر بازار کاری معرفی و اثبات کنید، این است که یک کتاب الکترونیکی بنویسید، حتی اگر تنها یک مصاحبه یا دیگر کارشناس حوزه کاری خود ضبط کنید، صرفاً به‌خاطر تکمیل پروژه تالیف کتاب، به‌عنوان یک کارشناس معرفی می‌شوید و این موضوع پتانسیل نامحدودی برای بازاریابی خواهد داشت. یک کتاب الکترونیکی باید ابزار دریافت lead باشد، محتوای ارزشمندی را در اختیار خوانندگان قرار دهد و در عین حال تخصص شما را در فضای مجازی معرفی کند. در این کتاب بیش از حد به راه و روش فروش نیز وارد و سعی کنید محتوای آن، بدون ایراد باشد. مشتریانی که محصولی را خریداری یا ابتدا فایلی را به صورت رایگان دانلود می‌کنند، انتظار دارند در ابتدا با موضوع جذابی روبه‌رو شوند، در نتیجه اطلاعات ارزشمند و سودمندی را در کتاب‌های خود ارائه دهید. فروش اطلاعات نقطه آغازی برای برقراری ارتباط مداوم با مشتری جدید است. نباید تصور کرد که این پایان کار و زمان کسب درآمد است. مشتری باید احساس کند محصولی که خریده است، ۱۰ برابر هزینه‌ای که صرف کرده، ارزش دارد.

ایجاد نگرش جدید برای موفقیت

اگر می‌خواهید نویسنده موفق‌تری در عرصه کتاب‌های الکترونیکی باشید، باید نگرش جدیدی در خود ایجاد کنید. در حقیقت محصول شما به کسانی ارائه خواهد شد که بابت آن مبلغی پرداخت نمی‌کنند. تنها برای این موضوع برنامهریزی و از آن به‌سود خود استفاده کنید. هر گاه من محتوایی را تهیه می‌کردم و می‌دانستم که این محتوا قرار است به شکل کتاب الکترونیکی عرضه شود، به‌عمد چندین لینک، مرجع و مطالب گوناگون در آن قرار می‌دادم که این امر موجب شد خوانندگان به وبسایت‌ها، وبلاگ‌ها و لیست‌های پستی من مراجعه کنند. از این طریق این مطمئناً حاصل می‌شد که حتی جنجالی‌ترین تخلفات مربوط به کپی رایت در مورد محتوای ارائه شده توسط من در نهایت موجب افزایش بازاریابی و تبلیغاتی گسترده برای کسب‌وکارم خواهد شد. این یکی از رایج‌ترین دغدغه‌هایی است که هنگام کار با نویسندگان جدید این عرصه از آنها می‌شنوم، اما اگر نگرش و طرز تفکر درستی داشته باشید، به این نکته پی خواهید برد که این مسئله اهمیتی ندارد. من واقعا از اینکه می‌بینم کتاب‌های الکترونیکی من در وبسایت‌های غیرمجاز دانلود به صورت محرمانه توزیع می‌شود، لذت می‌برم. این کارها نوعی بازاریابی رایگان برای من محسوب می‌شود. یکی از همکلاسی‌های من در دانشکده که نام جرمی شومیکر این موضوع را «طرحی برای انتشار غیرمجاز» می‌نامد. من این عبارت را بسیار دوست داشتم و از او درخواست کردم از این عبارت در کتاب خود استفاده کنم. در گذشته زمانی که صدهای رنگ‌نقش همراه یک پدیده خارق‌العاده بود، جرمی اقدام به فروش این صدها به همراه دستورالعمل نصب آنها کرد. این اتفاق زیاد طول نکشید و منابع غیرمجاز به صورت غیرقانونی صدهای رنگ ساخت و او را به همراه دستورالعمل‌های نصب در وبسایت خودشان توزیع کردند. جرمی به جای اینکه این وبسایت‌ها را مورد پیگرد قرار دهد، با خونسردی کامل روش‌های لازم را برای اینکه کاربران بتوانند مبلغی به او اهدا کنند در داخل دستورالعمل‌های نصب قرار داد. وبسایت‌های غیرمجاز به جرمی کمک کردند تا این خبر پخش شود و از این طریق به سرعت ۱۵ هزار دلار درآمد کسب کرد. در آمدی که به هیچ طریق دیگری هرگز نمی‌توانست به‌دست آورد و این به‌خاطر تلاش‌های کسانی بود که کپی رایت او را زیر پا گذاشتند، اما این موضوع در نهایت به نفع جرمی تمام شد. واضح است که ما تمام تلاش خود را می‌کنیم تا محتوای را که تهیه کرده‌ایم، در سرتاسر فضای مجازی به معرض نمایش بگذاریم، اما مواقعی هست که جلوگیری از افراد غیرمجاز عاقلانه‌تر است.

در شماره بعدی بخوانید: نحوه انتشار کتاب الکترونیکی

شکوفه میزبایی

شاید برای شما هم پیش آمده که دو مغازه یا فروشگاه در یک صنف مشترک را در نزدیکی هم ببینید و متوجه روق کسب‌وکار یکی و مگس‌پرانی دیگری شده باشید. مورد جالبی که چندی پیش توجه من را به خود جلب کرد دو بستنی‌فروشی یا به اصطلاح امروزی‌ها دو مغازه ویتامینه بود که آب میوه و بستنی‌های مشابهی ارائه می‌دادند. هر روز که از سرکار بازمی‌گشتم، صف شلوغ اولی و چشمان غصه‌دار صاحب مغازه دوم را می‌دیدم. یک روز که وقت و حوصله داشتم، شم خیرنگارای مرا به سمت این دو مغازه کشاندم. بعد از یک ربع ماندن در صف مغازه اول، با خوشرویی فروشنده جوان و کمک و راهنمایی او یک آب هویج بستنی خریدم، مقداری از آن را خوردم و قبل از رفتن، سری به صندوق زدم و حساسم را پرداخت کردم، سپس سری به مغازه دومی زدم، آقای جوان پشت‌دختل نشسته بود، پرسیدم شما توی این گرما به مشتریانتون چی پیشنهاد می‌کنید؟ خیلی سریع گفت: هرچی میخایین بگیسن، همه چی هست. با بی‌میلی و معنای کاوشی که آغاز کرده بودم یک آب هویج بستنی دیگر سفارش دادم. چند دقیقه دیگر معطل شدم تا در نهایت سفارشم حاضر شد، فرمودند: اول حساب کنید لطفاً! با تعجب نگاهی به او انداختم و حساب کردم. مقداری از آن را خوردم و به نظرم خوشمزه‌تر از قبلی بود. هم طعم و هم تازگی‌اش.

سرویس‌های ویژه برای اعضا

پس چطور مشتری‌های مغازه چند قدم آن‌طرف‌تر اینقدر بیشتر است؟! قیمت و مقدار مساوی محصول، کیفیت بهتر و حتی سهولت دسترسی بیشتر در مقابل مشتری کمتر؟ دلایلی که این تناقض را به وجود می‌آورد، چیست؟ به سراغ مشتری‌ها رتم، از خانم و آقای جوانی که در صف بودند پرسیدم: ببخشید شما قبلاً اینجا اومدین؟ بستنی‌هاش خوبه؟ در جوابم توضیح دادند: ما یک ساله که جز اینجا جای دیگه بستنی نمی‌خوریم، کارش خیلی درسته، خانم گفت البته با صاحب مغازه هم رفیق شدیم، گاهی تماس می‌گیریم برامون میفرسته در خونه. خانمی که جلوتر بود برگشت و در تکمیل حرف آنها گفت: مگه شما عضو گروه

کسب‌وکاری کوچک با مشتریان فراوان

همه کارهای خوبی که می‌توان کرد



اینجا نیستید؟ گفتیم گروه؟ نه، چه گروهی؟ گفت مشتری‌های ثابت اینجا یک گروه دارن که برای هر خریدی ۱۰ درصد تخفیف می‌گیرن، به علاوه روزهای تولدشون با شناسنامه میان اینجا و تا سقف ۱۰ نفر میتونن نصف قیمت هرچی که خواستن بخورن. جالب بود، یک مغازه ویتامینه با در نظر گرفتن چند نکته مدیریتی این همه مشتری را به خوبی راضی کرده بود، بهتر دیدم سری به داخل مغازه بزنم و صحبتی با مدیرش داشته باشم تا تایید این گفته‌ها را از خودش بگیرم.

وقتی متوجه شدم یک خانم جوان مدیر این مغازه است کم‌کم داشتم رمز موفقیت یک مغازه را می‌یافتم. بلند شد و با گرمی از من استقبال کرد و گفت می‌خواهید به گروه ما بپیوندید؟ خودم را معرفی کردم و ماجرا را برایش توضیح دادم، در پاسخ گفت: ما نزدیک شش ماه برای تاسیس اینجا تحقیق کردیم، تمام مغازه‌های مشابه این مناطق را سر زدید و اطلاعات گرفتیم، به علاوه از مردم منطقه سوالاتی کردیم که در نهایت موجب تاسیس اینجا شد. تمام سفارش‌ها حتی شش ماه بعد از شناخت بازار و انتظارات مشتریان، به وضع چهار قندون اصلی برای اینجا منجر شد.

۱- اینجا یک گروه واقعی و مجازی دارد که بعد از ثبت نام، شما عضو خانواده ما می‌شوید، یک کارت می‌گیرید و در هر خرید از ۱۰ درصد تخفیف استفاده می‌کنید. ۲- در صورت عضویت و سکونت در سه منطقه اطراف اینجا، تمام سفارش‌ها حتی در حد یک بستنی ۲ هزار تومان‌ی به منزل نشان رایگان ارسال می‌شود. ۳- روز تولدتان، در اینجا

روز تولد مشتریان یک شاخه یا دسته گل برای مشتریان خود ارسال می‌کند که در ادامه، مردم شروع به صحبت راجع به این کار می‌کنند و احساس خود را در شبکه‌های اجتماعی نسبت به این حرکت بیان می‌کنند. یا مثلاً در یک مجموعه شکلات‌سازی دانمارکی آنها یک مجموعه فروشگاه‌ها با صفت «ساخت‌ماندانه» درست کرده‌اند به شکلی که در کنار خرید شکلات یک وعده به مشتری می‌دهد که مثلاً من این هفته قول می‌دهم بیشتر محبت کنم، سعی می‌کنم این هفته دروغ نگویم، قول می‌دهم پدر و مادرم را آزار ندهم و غیره.

نیاز است یا خیر، می‌گوید: همیشه به خاطر داشته باشید که تحقیقات بازار بسیار مقوله مهمی است، برای بقای محله تا شرکت‌ها و برندهای بزرگ. برای شروع کار باید همیشه به رقبای خود گوش دهید و ببینید آنها چه می‌کنند، دلایل موفقیت و شکست‌شان چیست؟ سپس ببینید به مشتریان چه می‌گویند؟ وقتی بدانید که رقیب به مشتریان چه می‌گویند می‌توانید یک قدم از بقیه جلوتر باشید اما چگونه بفهمیم که مشتری چه می‌خواهد و رقیب به آنها چه می‌گویند؟ نخستین نکته این است که خودتان مشتری رقبای خودتان باشید، می‌تواند مشتری رقبای شما باشد یا مشتری بالفعل. باید ببینید چطور برای شما تبلیغ می‌کنند؟

مشتریان چه می‌گویند؟ وقتی بدانید که رقیب به مشتریان چه می‌گویند می‌توانید یک قدم از بقیه جلوتر باشید اما چگونه بفهمیم که مشتری چه می‌خواهد و رقیب به آنها چه می‌گویند؟ نخستین نکته این است که خودتان مشتری رقبای خودتان باشید، می‌تواند مشتری رقبای شما باشد یا مشتری بالفعل. باید ببینید چطور برای شما تبلیغ می‌کنند؟

چطور شما را برای تفاهم‌نامه آماده می‌کنند؟ چطور شما را پیگیری می‌کنند؟ بعد از خرید در سایت و رسانه‌های گروهی چطور شما را ترغیب و رصد می‌کنند؟ روش دوم برای شناخت بازار، خود مشتریان هستند، آنها اطلاعات بازار را دارند، برای این‌که چطور بگذارید به شما اطلاعات دهند، ببینید چه می‌خواهند، دغدغه‌های آنها را حس کنید. برای کسب‌وکارهای کوچک، فضاهای مجازی بسیار مفید و بدون هزینه است، گروه بسازید و نظر مشتریان را جویا شوید، خواسته‌هایشان را بررسی و اطلاع‌رسانی کنید. پس نخستین گام برای تحقیقات بازار، شناسایی آن است، در واقع این همان برای توضیح بیشتر من چند مثال از این حرکت‌ها در کشورهای دیگر می‌زنم: مثلاً در مورد یک گل‌فروشی به نام اینتر فلورا که مشتریان خود را از طریق اینترنت و تویتر چک می‌کند که مثلاً

بازاریابی برای کسب‌وکارهای کوچک

سازوکار این مغازه کوچک بهانه‌ای شد تا گفت‌وگویی با

برای کسب‌وکارهای مجازی بسیار مفید

بدون هزینه است، گروه بسازید و نظر مشتریان را جویا شوید، خواسته‌هایشان را بررسی و اطلاع‌رسانی کنید

نیما کیمیایی، مدیر مجموعه مشاوران کسب‌وکار پریمیوم که به‌عنوان مشاور ارشد تبلیغات بسیاری شرکت‌های داخلی و همچنین سخنران بسیاری از کنفرانس‌ها و تخصصی در حوزه تبلیغات و بازاریابی فعالیت می‌کند، در خصوص تحقیقات بازار برای کسب‌وکارهای کوچک گفته است. مدیر مجموعه مشاوران کسب‌وکار پریمیوم که به‌عنوان مشاور ارشد تبلیغات بسیاری شرکت‌های داخلی و همچنین سخنران بسیاری از کنفرانس‌ها و تخصصی در حوزه تبلیغات و بازاریابی فعالیت می‌کند، در خصوص تحقیقات بازار برای کسب‌وکارهای کوچک گفته است. مدیر مجموعه مشاوران کسب‌وکار پریمیوم که به‌عنوان مشاور ارشد تبلیغات بسیاری شرکت‌های داخلی و همچنین سخنران بسیاری از کنفرانس‌ها و تخصصی در حوزه تبلیغات و بازاریابی فعالیت می‌کند، در خصوص تحقیقات بازار برای کسب‌وکارهای کوچک گفته است.

گلدانی که برای دریافت نور بیشتر می‌چرخد



یک استودیو دیزاین صنعتی در بارسلونا به نام Studio BAG Disseny یک گلدان گل چرخان را طراحی کرده که اجازه رشد گیاهان به روشی بهتر و سالم‌تر را به آنها می‌دهد. این گلدان‌های قرمز ضد آب در منطقه La Bisbal d'Empordà در اسپانیا به‌طور دست‌ساز تولید شده و در طراحی‌شان قابلیت حرکت مورد توجه قرار گرفته است. به این ترتیب شرایط مناسب برای دنبال کردن مسیر تابش نور خورشید و در نتیجه رشد به بهترین شکل ممکن به وجود می‌آید. شکل نیمه مخروطی آنها امکان چرخش در مسیری دایره‌ای فقط با حرکت پایه را فراهم می‌کند. به این ترتیب نور بیشتری به برگ‌ها می‌رسد و گیاهان نیز رشد بهتری خواهند داشت.

لوگوی هوشمندی که با دو نیم شدن خوانده می‌شود



است که لبه آن به مصرف‌کنندگان اجازه جمع‌آوری آسان و سرخوردن غذا درون ظرف بدون هرگونه اشتباه و کثیف‌کاری را می‌دهد. به منظور برجسته‌سازی این ویژگی محصول در کانون هویت برندینگ، استودیو خلاق MAUD یک لوگوی هوشمندانه طراحی کرده که فقط زمانی کاملاً از آن رونمایی می‌شود که کارت ویزیت یا تخته آشپزی حول یکی از گوشه‌ها از وسط تا شود. وقتی تخته مانند همیشه صاف روی میز گذاشته می‌شود، لوگو شبیه به حرف B به نظر خواهد رسید که فقط کمی از طول کشیده شده است. به هر حال با تا شدن روی یک لبه، این حرف شکسته شده و از یک طرف حرف «E» و از طرف دیگر حرف «B» را به تصویر خواهد کشید. این نوع شکسته شدن حروف به کاربرد این محصول اشاره دارد.

کافه بازاریابی

به‌کارگیری نوشت افزار به‌عنوان یک رسانه مکمل

جواد بیات



نزدیک شدن به ماه مهر و بوی خوب مدرسه، خانواده‌ها در تدارک لوازم التحریر و کیف و لباس بچه‌ها به فروشگاه‌های لوازم التحریر و پاساژها سرک می‌کشند تا با نظارت خود و با توجه به سلیقه فرزندشان، خرید ماه مهر و آغاز دوباره مدرسه را انجام دهند. یکی از مراکز که در این روزها بازدیدکنندگان فراوانی پیدا می‌کند، نمایشگاه «ایران‌نوشت» است.

این رویداد برای سومین سال متوالی برگزار شد تا اسطوره‌های بومی را به کودکان و نوجوانان بشناساند تا شاید شخصیت‌های بومی و محبوب ایرانی مقبول طبع این گروه سنی قرار گیرند.

برگزارکنندگان این نمایشگاه بیان می‌کنند که نوشت‌افزارهای ایرانی-اسلامی در سال نخست فعالیت خود (دو سال پیش) یک میلیون دفتر تولید کرد و به فروش رساند، سال گذشته این عدد به ۷ میلیون دفتر که چیزی معادل ۵ درصد سهم بازار بود تبدیل شد و امسال انتشارات توانستند ۱۴ میلیون دفتر تولید کنند و سهم خود را با بازار نوشت‌افزار، به ۱۰ درصد برسانند که البته این عدد به لحاظ اقتصادی در بازاری که تا گذشته فقط سهم لوازم التحریر چینی بوده است، ارزشمند به نظر می‌رسد.

نمایشگاه «ایران‌نوشت» با توجه به حرکتی که بر مبنای تولید آثار ایرانی و اسلامی در کشور آغاز شده شکل گرفت و به نوعی می‌توان گفت نمایشگاه تولید آثار بومی و اسلامی کشور است. منتشرکننده این نوشت‌افزارها با به‌کارگیری تصاویری از شخصیت‌های آشنا مانند رستم و سهراب، مرتضی آوینی و قیصر امین‌پور سعی بر آن داشته‌اند تا از طریق نوشت‌افزار - که در واقع نوعی رسانه برای جوامع به حساب می‌آید - این اسطوره‌ها را به کودکان بشناسانند تا آنها به سمت شخصیت‌های کارتون‌ی مثل باب اسفنجی و بن‌پن و مرد عنکبوتی نروند.

اما مسئله اینجاست که در آغاز چنین حرکت بزرگی، چقدر کارشناسی صورت گرفته است؟ چقدر به علائق و سلیق مقاطع سنی کودک و نوجوان توجه شده است؟ چقدر به اینکه کاراکتر مورد نظر از قبل توسط کودک شناخته شده باشد دقت می‌شود؟

مسئله اول این است که به نظر نمی‌آید هیچ کودک شش ساله‌ای که با شور و هیجان کودکانه منظر رسیدن روزهای شروع مدرسه است به شناخت اسطوره‌های آدم‌بزرگ‌ها علاقه‌ای نشان دهد. دلیل این مدعا را می‌توان در نتایج فروش این نمایشگاه بررسی کرد. آن طور که عنوان شده «آزاده» تولیدکننده‌ای که حق انتشار تصاویر مربوط به شخصیت‌های عروسکی و کارتون‌ی چون سنج و مجموعه عروسک‌های کلاه قرمزی و چکرستان در انحصار اوست بیشتر فروش را در این نمایشگاه از آن خود کرده است.

کلاه قرمزی در کنار سعید معروف!

با بررسی جزئیات، مشخص شده است که تصاویر مربوط به مجموعه عروسک‌های کلاه قرمزی و همچنین سعید معروف - کاپیتان تیم ملی والیبال ایران - بر طرفدارترین طرح‌های نقش بسته بر جلد دفترها در نمایشگاه ایران‌نوشت بودند.

سپس شخصیت‌های آشنایی چون دارا و سارا که توسط کانون پرورش قفزی کودکان و نوجوانان سال هاست منتشر می‌شود و بعد از آن هم که شخصیت‌های مجموعه «اینتخت» و تصاویر ورزشکاران، فروش خوبی در این نمایشگاه داشته‌اند. این آمار می‌تواند به کارشناسان بازاریابی شرکت‌های فعال در این عرصه کمک قابل توجهی کند. این مسئله حاکی از آن است که کودکان امروزی فقط به سمت شخصیت‌های کارتون‌ی و عروسکی جذب نمی‌شوند و به قهرمان‌های ملی هم توجه ویژه‌ای دارند.

موضوع دوم این است که اگرچه ما نوشت افزار را در دنیای کودکان به چشم یک رسانه برای فرهنگ‌سازی یا شناساندن مفاهیم ملی و مذهبی به کودکان می‌شناسیم، اما باید در نظر بگیریم که این ابزار تنها می‌تواند در نقش یک مکمل برای رسانه‌های قوی‌تر مانند صداوسیما عمل کند و زمانی تاثیرگذار است که با نگاه رسانه دوم به آن بنگریم.

کودکان امروز جامعه تا زمانی که کلاه قرمزی و سعید معروف و سنج و دارا و سارا را به خوبی نشناسند رغبتی به خرید و نگهداری این شخصیت‌ها نخواهند داشت، پس قبل از تلاش‌های بی‌ثمر برای معرفی مفاهیم ملی از طریق این رسانه، لازم است ابتدا حرکت‌های بنیادی‌تری برای معرفی ذهنیتی مثبت، نسبت به کاراکترهای مدنظر در ذهن کودکان فراهم شود.

اگر کودک ما شهید بابایی، قیصر امین‌پور و شهید باکری را نشناسد، از نقش رستم و سهراب آرش کمانگیر در تاریخ بی‌خبر باشد، چاه تصویر این شخصیت‌ها روی نوشت‌افزارها هیچ تاثیری در افزایش سهم بازار تولیدکنندگان آن ندارد. امروز بازاربایان می‌توانند با یک بررسی مختصر و بهره‌گیری از قابلیت‌های موجود، فروش خود را به حداکثر برسانند.

راهیایی به قلب مشتری کار دشواری نیست، فقط کمی نکته‌سنجی و ریزبینی لازم است. همچنین باید در نظر داشت که برای معرفی مفاهیم ملی و مذهبی ابتدا باید از طریق رسانه‌های قوی‌تر دست به کار شویم، سپس از طریق رسانه‌های چون نوشت افزار تاثیر آن را تثبیت کنیم.

کافه تبلیغات

برای کسب اعتماد مشتریان، از خودت شروع کن
مدیری که از کف زمین
غذا می خورد!

شکوفه میرزایی



یکی از رفتارهای لازم مدیر، داشتن شهامت و جسارت برای پایبندی و مقید بودن به شعار یا قولی است که از محصول یا خدمت‌مان ارائه می‌دهیم. گاهی مدیران برای اثبات قول خود کارهایی انجام می‌دهند که موجب اعتمادسازی برای مخاطبان‌شان می‌شود، شرط اول وفای به عهد این است که به حرفی که می‌زیم یا عهدی که می‌بنیم ایمان داشته باشیم و سپس توانایی انجام آن را داشته باشیم. یک مدیر موفق به خدمت یا محصولی که ارائه می‌کند باور دارد و اعتقاد دارد می‌تواند تمام آنچه را که در خصوص محصولش گفته است عملی کند، پس باید پیش از همه جسارت و شهامت امتحان کردن محصول خود را داشته باشد. اگر صاحب یک تولیدی لبنیات هاستید لازم است هم خودتان هم افسراد خانواده‌تان دانما از محصولات کارخانه استفاده کنید که همین امر موجب اعتمادسازی برای کارکنان و سپس از طریق آنها برای هزاران نفر دیگر خواهد شد. اگر مدیر یک آموزشگاه زبان هاستید کودک خود را در کلاس‌های آموزشگاه خودتان ثبت‌نام کنید. به عبارتی «چاه کن بهر کسی، اول خودت دوم کسی» مصداق بارز این ویژگی لازم برای یک مدیر است.

متأسفانه یکی از نقاط ضعف مدیران کنونی برندهای داخلی، عدم تعلق خاطر و اعتماد به محصولات و خدمات ارائه شده خودشان است. در کشور ما کمتر دیده می‌شود صاحب یک برند یا حتی مدیران شرکت‌ها ابتدا به ساکن، محصول یا خدمت خود را در انتظار عموم امتحان کنند. وقتی مدیر یک شرکت تولیدکننده وسایل شهربازی، تمام وسایل ساخته شده توسط شرکت را همراه با خانواده‌اش افتتاح می‌کند بخش زیادی از اعتماد و اعتقاد مردم را برای خود می‌خرد و همین حرکت موجب دلگرمی کامل مردم برای استفاده از این شهربازی است و شاید دیگر نیازی به تبلیغات گسترده و نشان دادن تاییدیه ایمنی دستگاه‌ها نباشد.

یکی از مصداق‌های جالب و بارز پایبندی به شعار در تیزر تبلیغاتی مربوط به برند Bissell مشاهده می‌شود که یک نام تجاری برای تولیدات مواد شوینده و جاروبرقی‌های صنعتی و بخارشو است. بیسل برای تبلیغ و معرفی قدرت و کیفیت محصول کاره خود که هم بخارشو است و هم جاروبرقی به یکی از ایستگاه‌های خطوط مترو که تردد زیادی دارد رفته و یک تیزر تبلیغاتی و البته کاملاً واقعی را تولید کرده است. در جریان این تبلیغ می‌بینیم که یکی از مدیران ارشد بیسل با حضور در ایستگاه مترو، یکی از دستگاه‌های بخارشوی خود را به برق زده و سپس دستگاه را روشن و شروع به پاک کردن بخشی از کف مترو می‌کند. پس از پاک کردن بخشی از کف زمین به وسیله بخارشو، یک ظرف غذا را روی زمین خالی کرده و شروع به خوردن آن از روی زمین می‌کند که نه‌بابت هم که مقداری از قسمت‌های مایع غذا را نمی‌تواند با دست بردارد یک تکه نان را روی زمین می‌کشد و مابقی غذاها را از کف زمین جمع کرده و لقمه را در دهانش می‌گذارد و با اشتها می‌خورد که همین حرکت تعجب و حتی تهنوع بسیاری از رهگذران را برمی‌انگیزد.

کننده‌ای که در این تیزر تبلیغاتی مورد توجه باید قرار بگیرد، اعتماد و اعتقاد مدیران ارشد یک شرکت به محصولات‌شان است؛ چیزی که در شرکت‌های مختلف کمتر دیده می‌شود. وقتی این برند دانما از قدرت پاک‌کنندگی و جرم‌گیری سطوح سختی می‌راند، باید به مشتریان خود ثابت کند که این دستگاه واقعا پاک‌کنندگی و سلامت را به خانه شما می‌آورد، وقتی سطحی مثل کف مترو که روزانه هزاران میکروب و کنده‌ای که در آن به عنوان یک بشقاب استفاده کنی پس باید بتوانی این ادعا را در عمل ثابت کنی، هنگامی که یکی از مدیران ارشد برند از محصول یا خدمت خود به چنین باور و اعتقادی استفاده می‌کند و اعتماد خود به محصولش را به معرض دید عموم می‌گذارد، مطمئناً حس اعتماد را در ذهن مشتریان بالقوه و بالفعل خود چندین برابر می‌کند.

از میان بفرها

تولید انرژی از پسماند قهوه

شرکت یو تی زد، طی پروژه‌ای با همکاری پسماند‌های آسیاب قهوه علاوه بر تولید انرژی، تغییرات جوی را کنترل و از منابع آبی حفاظت کرده است. به گزارش تانباک، پروژه تولید انرژی از پسماند آسیاب قهوه در سال ۲۰۱۰ شروع شد و هدف آن پرداختن به مشکلات زیست محیطی و بهداشتی ناشی از فاضلاب تولیدی در صنعت قهوه است. سیستم‌های استفاده از فاضلاب تولید قهوه و مکانیزم استفاده از پسماند جامد در هشت مزرعه قهوه در نیکاراگوئه، ۱۰ مزرعه در هندوراس و یک مزرعه در گواتمالا نصب شده‌اند. تاثیر مثبت این پروژه روی زندگی پنج هزار تن از ساکنان این منطقه شرکت یو زد تی، را بر آن داشته که این طرح را در دیگر کشورها تکرار کند. شرکت یو تی زد، در حال معرفی این فناوری در کشورهای پرو و برزیل است و امیدوار است برای تکرار این تجربه در آفریقا و آسیا بودجه و حمایت کافی را به‌دست آورد.

نرگس فرجی

زمانی وقتی وارد سوپرمارکت می‌شدید، باید مدتی صبر می‌کردید تا فروشنده از پشت پیشخوان برای شما محصول موردنظرتان را بیورد و شما هم بدون هیچ انتخابی محصول را می‌خریدید، اما در حال حاضر فضای داخلی سوپرمارکت‌ها مدرن شده است و با قفسه‌بندی‌های خاص و در برخی موارد زیبا، مشتری به راحتی می‌تواند در فروشگاه گشت بزند و محصول موردنظر خود را انتخاب کند و حتی در مورد محصولات دیگر هم اطلاعاتی را به‌دست آورد. مدرن شدن فضای داخلی سوپرمارکت‌ها فرصت مناسبی را نیز برای تبلیغات شرکت‌ها فراهم کرده است. وقتی به سوپرمارکت مراجعه می‌کنید، متوجه می‌شوید شرکت‌ها از هر مکانی برای تبلیغات استفاده کرده‌اند؛ فضای بیرونی مغازه گرفته تا قسمت‌های مختلف قفسه‌ها و حتی پیراهن فروشنده؛ همه و همه به رسانه‌ای برای تبلیغ محصولات شرکت‌ها تبدیل شده است. سوپرمارکت‌ها حالا دیگر رسانه‌هایی بزرگ و تاثیرگذار هستند که موفق بودن یا نبودن یک محصول را تعیین می‌کنند. در این رسانه برای باهوش کسی است که از این رسانه بهتر از دیگر رقبا استفاده می‌کند.

سایبان‌ها و تابلهای ورودی

از گذشته تا امروز هیچ مغازه یا سوپرمارکتی را نمی‌توانید پیدا کنید که تابلوی بزرگی سردر آن نصب نشده و نام مغازه روی آن نوشته نشده باشد. چند سالی است که این مکان تبدیل به رسانه‌های تبلیغاتی برای شرکت‌ها شده است. این شیوه را برای نخستین بار یکی از شرکت‌های بزرگ تولیدکننده چاپ انجام داد و بعد از آن مورد استقبال بسیار از شرکت‌های دیگر قرار گرفته به صورتی که در حال حاضر شرکت‌ها برای تصاحب این رسانه با یکدیگر رقابت می‌کنند. معمولاً تابلوی سر در مغازه‌ها را طرح بزرگی از لوگوی شرکت به همراه نام کوچکی از مغازه‌ها تشکیل داده است. وقتی برای نخستین بار این شیوه استفاده شد، برخی گمان کردند این مغازه‌ها نمایندگی شرکت‌ها هستند. علاوه بر سردر مغازه، سایبان‌های نیزه‌ای مکانی برای تبلیغات تبدیل شده است.

خودنمای بوسترها روی شیشه سوپرمارکت

شیشه‌های ویتترین بیرونی سوپرمارکت‌ها نیز یک رسانه و ابزار تبلیغاتی قوی را برای شرکت‌ها ایجاد کرده است. در این رسانه بیشتر از همه شاهد نصب بوسترهای فیلم‌ها و الیوم‌های موسیقی هستیم. از زمانی که نمایش فیلم در سینمای خانگی

نگاهی به تبلیغات مدرن سوپرمارکتی

رسانه‌ای به قدرتمندی سوپرمارکت پیدا نمی‌کند



رواج پیدا کرده است، با آمدن هر فیلمی پوستری تبلیغاتی از آن نیز به منظور نصب روی شیشه ویتترین سوپرمارکت‌ها طراحی می‌شود. با این کار هم به فروش محصول کمک می‌شود و هم نام فیلم موردنظر در ذهن مخاطبان می‌ماند. علاوه بر فیلم این رسانه محل نصب بوسترهای الیوم‌های موسیقی مختلف نیز شده است. این الیوم‌ها همیشه از سایر رسانه‌ها برای تبلیغات محروم بوده‌اند، ولی از زمانی که این الیوم‌ها نیز مانند فیلم‌ها از طریق سوپرمارکت‌ها توزیع می‌شوند، از این رسانه برای تبلیغات خود استفاده می‌کنند. بوستر تبلیغاتی الیوم‌ها معمولاً طراحی ساده‌ای دارد و از طرح جلد خود الیوم برای آن استفاده می‌شود؛ در نتیجه نسبت به دیگر آگهی‌های تبلیغاتی حوزه موسیقی کیفیت بهتری دارد. باقی آگهی‌ها مواردی است که معمولاً جهت اطلاع‌رسانی کنسرت‌های موسیقی طراحی می‌شود و از کیفیت خوبی برخوردار نیست و به جز زمان و مکان کنسرت چیز دیگری روی آن نوشته نشده است. در مجموع می‌توان گفت صنعت موسیقی به خوبی از این مکان به نفع خود استفاده و برای خود رسانه‌ای ویژه را تعریف کرده است. البته کف خیابان مقابل سوپرمارکت نیز رسانه‌های دیگری برای معرفی تبلیغات دست‌اندرکاران این عرصه است. به شیشه سوپرمارکت نگاهی بیندازید، چشم‌تان با تبلیغات رنگارنگی روی پیاده‌رو می‌افتد. در این بخش نیز بیشتر همان بوستر فیلم‌ها و الیوم‌های موسیقی چشم‌انداز شده است. هرچند نصب آنها بسیار دودستی و معمولاً با اما باز راهی خوب برای تبلیغ محصولات است که در دیگر مکان‌ها امکان دیده شدن ندارد.

از زمانی که نمایش فیلم در سینمای خانگی رواج پیدا کرده است، با آمدن هر فیلمی پوستری تبلیغاتی از آن نیز به منظور نصب بوسترهای موسیقی مختلف نیز شده است. این کار معمولاً توسط شرکت‌های توزیع این محصولات انجام می‌شود؛ شیوه‌ای که به وسیله آن مشتری به محض ورود

به مغازه، از آمدن محصول جدید باخبر می‌شود. این کاغذها برای شرکت‌های بزرگ‌تر تبدیل به بوسترهایی می‌شود که مخصوص سوپرمارکت طراحی شده است. معمولاً شرکت‌ها عنوان می‌کنند برای طراحی این بوسترها آگهی‌ها خلاقیت بیشتری به کار می‌برند چون با محدودیت کمتری مواجه هستند. البته این بوسترها در داخل و بیرون سوپرمارکت‌ها با فروشگاه‌های بزرگ فرق می‌کند. چون شرکت‌ها معمولاً نمی‌توانند تبلیغات در داخل فروشگاه استفاده کنند، اما سوپرمارکت فرق می‌کند. در نتیجه هرروز شاهد طراحی آگهی‌های جالبی از بسیاری شرکت‌های تولیدکننده نوشیدنی و موادغذایی و شوینده هستیم. در این طرح‌ها معمولاً از شعارهایی استفاده می‌شود که فقط برای این سوپرمارکت‌ها طراحی شده است. از اواخر زمستان سال گذشته شاهد ابتکار جدیدی از طرف شرکت‌های تبلیغاتی برای استفاده بهینه از شیشه سوپرمارکت‌ها بودیم.

از هر وسیله برای تبلیغات استفاده کنند و در این راستا برخی از این ابزارها هم مفید واقع می‌شود. سطل‌های زباله‌ای که اکثراً در مقابل یا داخل سوپرمارکت‌ها قرار دارد نیز یکی از همین ابزارهاست که توسط برخی شرکت‌های بزرگ توزیع می‌شود. شرکت‌هایی که شاید این عملکردها در راستای مسئولیت اجتماعی آنها باشد، چون با این کار به نظافت محیط کمک می‌کنند. بارها پیش آمده کودکی را دیدید که با عجله بسته‌بندی بستنی خود را باز می‌کند و به دنبال سطلی برای انداختن زباله خود است که این سطل‌ها نقش خوبی را در این راستا بازی می‌کنند.

لباسی با طرح لوگو

علاوه بر تمام وسایلی که از آنها نام بردیم، لباس فروشنده‌ها نیز برای خود جریانی مجزا دارد. این لباس‌ها معمولاً شرکت‌هایی هستند که از طرف شرکت‌های مختلف به این فروشنده‌ها داده می‌شوند. با دیدن طرح لوگویی که روی آنها حک شده، نام تجاری موردنظر در ذهن مشتری یادآوری می‌شود. البته علاوه بر لباس، کیسه‌هایی که طرح لوگویی شرکت‌ها روی آنها چسبانده شده نیز مورد مشتریان است و مشتری را از کیسه‌های نازک و بی‌دام سوپرمارکت‌ها نجات می‌دهد. ماگ‌های تبلیغاتی نیز از وسایلی دیگری هستند که برخی شرکت‌ها به سوپرمارکت‌ها می‌دهند و آنها نیز میان برخی مشتریان خاص خود توزیع می‌کنند. محل قرارگرفتن محصولات در قفسه‌ها داستان جداگانه‌ای دارد که آن نیز به انتخاب فروشنده و شیوه‌های تبلیغاتی اوبازمی‌گردد.

بخچال‌های تبلیغاتی

از فضای خارجی سوپرمارکت با بگذریم، وارد آن شویم، متوجه اجزای شیوه‌های تبلیغاتی دیگری از سمت شرکت‌ها می‌شویم؛ یخچال‌های عمودی و افقی که با طرح آگهی‌ها و لوگوی شرکت‌ها طراحی شده و باز به مکانی مناسب برای تبلیغ این شرکت‌ها تبدیل شده است. این وسایلی به رایگان در اختیار مغازه‌دارها قرار می‌گیرد، اما مشتری نهایی معمولاً چندین از بزرگ‌تر تبدیل به بوسترهایی می‌شود که مخصوص سوپرمارکت طراحی شده است. به این اقدام می‌زنند، مهم است برای طراحی این بوسترها خود ارتباط برقرار می‌کند. حال اگر شرکت‌هایی که محصولات یخچالی تولید می‌کنند، محصول خودشان را هم دران یخچال توزیع کرده و به فروش برسانند، به بهترین شکل به هدفشان رسیده‌اند؛ چون مشتری عادت می‌کند برای یافتن محصول آن شرکت مستقیم به سراغ آن یخچال برود.

رسانه‌ای قوی برای انتقال پیام

این روزها شرایط به‌گونه‌ای شده که دیگر شاید شرکت‌ها رسانه‌ای به قدرتمندی سوپرمارکت‌ها نبینند. مکانی که مشتری خواهان‌خواه در روز ساعتی را در آن می‌گذرانند و فقط در آن مکان است که تمایل دارد درباره محصولات جدید اطلاعاتی را به‌دست بیاورد یا اینکه بداند شرکت‌ها چه کار جدیدی را انجام داده‌اند. شاید شرکت‌ها به جز بوسترهای تبلیغاتی مابقی وسایلی را فقط برای راضی کردن فروشنده‌گان ارائه می‌کنند، نه جلب رضایت مصرف‌کنندگان نهایی ولی توجه به این رسانه در هر حال کمک بزرگی به آنها خواهد کرد. کاش شرکت‌ها و سوپرمارکت‌داران توجه بیشتری هم به زیبایی مغازه‌های خود نشان بدهند؛ مغازه‌هایی که آنقدر توسط بوسترهای رنگارنگ تبلیغاتی شلوغ شده‌اند که زیبایی خود را از دست داده‌اند و بازخوردی که شرکت‌ها از این رسانه انتظار دارند کمتر شده است.

از زمانی که نمایش فیلم در سینمای خانگی رواج پیدا کرده است، با آمدن هر فیلمی پوستری تبلیغاتی از آن نیز به منظور نصب بوسترهای موسیقی مختلف نیز شده است. این کار معمولاً توسط شرکت‌های توزیع این محصولات انجام می‌شود؛ شیوه‌ای که به وسیله آن مشتری به محض ورود

به مغازه، از آمدن محصول جدید باخبر می‌شود. این کاغذها برای شرکت‌های بزرگ‌تر تبدیل به بوسترهایی می‌شود که مخصوص سوپرمارکت طراحی شده است. معمولاً شرکت‌ها عنوان می‌کنند برای طراحی این بوسترها آگهی‌ها خلاقیت بیشتری به کار می‌برند چون با محدودیت کمتری مواجه هستند. البته این بوسترها در داخل و بیرون سوپرمارکت‌ها با فروشگاه‌های بزرگ فرق می‌کند. چون شرکت‌ها معمولاً نمی‌توانند تبلیغات در داخل فروشگاه استفاده کنند، اما سوپرمارکت فرق می‌کند. در نتیجه هرروز شاهد طراحی آگهی‌های جالبی از بسیاری شرکت‌های تولیدکننده نوشیدنی و موادغذایی و شوینده هستیم. در این طرح‌ها معمولاً از شعارهایی استفاده می‌شود که فقط برای این سوپرمارکت‌ها طراحی شده است. از اواخر زمستان سال گذشته شاهد ابتکار جدیدی از طرف شرکت‌های تبلیغاتی برای استفاده بهینه از شیشه سوپرمارکت‌ها بودیم.

فروشنده سوپرمارکت در نقش تبلیغات

هزینه تبلیغات گران است و بسیاری از شرکت‌های کوچک توان پرداخت این هزینه‌ها را ندارند، اما این شرکت‌ها نیاز دارند

رسانه

۳ راه خوب برای تبلیغ کسب و کارهای کوچک

نویسنده: هلن تاد

ترجمه: منیژه صادقی



اینکه شما روابط عمومی خوبی داشته باشید یا به مقوله بازاریابی آشنایی داشته باشید یا خیر، فرقی نمی‌کند. در هر شرایطی که باشید این نکته که بخواهید توجه دیگران را به کاری که انجام می‌دهید و محصولی که دارید، جلب کنید، سخت است. بسیاری از کسانی که می‌شناسم و می‌دانم در بخش تولید فعال هستند، به سختی بخش بازاریابی را پشت سر می‌گذارند. سختی این کار آنقدر هست که دل‌تان بخواهد خود را هر چه زودتر از این پروسه خارج کنید، اما من در طول دوران کاری‌ام به یک تجربه مهم رسیده‌ام؛ اگر خودتان برای خودتان تبلیغ نکنید، هیچ کسی هم این کار را برای‌تان انجام نمی‌دهد.

به همین دلیل تصمیم گرفتم به‌عنوان یک مشاور در امر بازاریابی به شما کمک کنم تا همه آنچه را که صاحب کاری باید درباره بازاریابی بفهمد به خوبی درک کنید. اگر این نکته‌ها را به خوبی درک کنید، آن زمان شما برای تبلیغ کسب و کار خودتان آماده خواهید بود.

۱- مخاطبان خود را شناسایی کنید

شاید در نگاه اول این کار به نظرانی بی‌اهمیت بیاید و فکر کنید یک فعالیت اضافی است، اما می‌خواهم در همین قدم اول به شما هشدار بدهم که تجربه به من ثابت کرده بسیاری از تبلیغاتی که شکست می‌خورند به این دلیل است که خودشان نمی‌دانند روی سخن‌شان با کیست و مخاطبان‌شان کیست. زمانی که بفهمید مخاطب شما کیست، آن وقت می‌توانید سراغ این بروید که حالا چطور او را به سمت خود جلب کنید.

۲- حواستان به رسانه‌های محلی باشد

شما نباید با همه رسانه‌ها به یک شیوه برخورد کنید. نیازهای تبلیغاتی تلویزیونی کاملاً با نیازهای تبلیغات چاپی یا رادیو و غیره متفاوت است. بنابراین قبل از آنکه بخواهید به سراغ هر یک از آنها بروید اول از خود بپرسید:

- محصول شما در سرویس دهی اول است یا بهترین است یا یک نام تجاری جدید است؟
- آیا این محصول تا به حال جایزه‌ای کسب کرده است؟
- آیا می‌تواند مشکل بزرگی را از محیط اطراف از بین ببرد؟
- آیا بیشتر تصویری است و برای معرفی آن باید بیشتر از محیط تلویزیونی یا فضای آنلاین استفاده کرد؟

اگر جواب اکثر سوالات بالا منفی باشد پس شما خیر جدیدی برای مخاطب خود ندارید ولی هنوز هم به کمک یک متخصص می‌توانید تبلیغات بسیار خوبی داشته باشید.

۳- رسانه‌های اجتماعی

صادقانه باید گفت که تعداد زیادی رسانه و شبکه اجتماعی آن بیرون وجود دارد. راهنمایی من به شما این است که یکی دو رسانه‌ای را که فکر می‌کنید به فضای کسب و کار شما نزدیک هستند انتخاب و کار خود را اول با آنها شروع کنید. در ارتباط با این کار هم چند نکته وجود دارد:

- هدف شما جلب مشتری است، پس مشتریان خود را در بحث درباره محصولات‌تان شرکت دهید و به آنها اجازه دهید درباره محصول شما نظر بدهند.
- تترسید از اینکه خبرنگاران را به رسانه اجتماعی خود فراخوانید. ایده شما برای کسب و کار‌تان ممکن است از همین طریق جرقه‌ای بزند.
- از دیگران بخواهید درباره شما نظر بدهند.

منبع: www.bizjournals.com

ایستگاه تبلیغات

تبلیغ نظافت با سازه‌های بزرگ سیگار



هر سال بیش از ۶ میلیون ته‌سیگار در میدان Mile لندن به زمین ریخته می‌شوند که برای تمیز کردن آنها نیاز به حدود ۳۸ میلیون پوند هزینه است، در نتیجه به منظور افزایش آگاهی درباره این موضوع، کمپین «انگلستان را تمیز نگه دارید»، با رویکردی راه‌اندازی شده که می‌توان از آن چشم پوشید؛ این کمپین شامل نصب ته‌سیگارهایی عظیم‌الجثه در سراسر شهر می‌شود، نشان خواهد داد که این ته‌سیگارها چه اختلالی در سطح لندن به وجود آورده و چهره آن را زشت می‌کنند. سیگارهای می‌توانند به‌آسانی و دور از چشم همه ته‌سیگارهای کوچک خود را روی زمین بریزند، اما این کمپین به ما یادآوری می‌کند که ته‌سیگارها به سطل آشغال تعلق داشته یا باید بعد از استفاده در زیرسیگاری انداخته شوند. با زیاد شدن حجم ته‌سیگارها، چهره شهر واقعا عوض می‌شود.

تبلیغات فلاق



آگهی بیمه حوادث Suva

شعار:
کمک‌های شخصی پس از یک حادثه!
آژانس تبلیغاتی:
Ruf Lanz, زوربخ، سوئیس
کارگردانان خلاقیت:
Danielle Lanz, Markus Ruf
مدیر هنری: Isabelle Hauser
کپی‌رایتر: Maren Beck
عکاس: Rico Rosenberger

حکایت برندها

سامسونگ؛ پرکار و جدی

جواد بیات



یکی از نام‌های آشنا در زمینه لوازم خانگی از قدیم و البته تلفن همراه در سال‌های اخیر، برند سامسونگ است که هر ساله از تازه‌ترین دستاوردهای خود در زمینه انواع تلویزیون‌ها و گوشی‌های موبایل رونمایی می‌کند. دانستن تاریخچه فعال و پرکار این برند خالی از لطف نیست.

سامسونگ در سال ۱۹۳۸ در یکی از شهرهای کره جنوبی به نام تانگو توسط بیونگ‌چول لی تاسیس شد. کلمه سامسونگ در زبان کره‌ای «Three stars» یا «سه ستاره» معنی می‌شود. در ابتدا این شرکت کار خود را در زمینه صادرات محصولات غذایی شروع کرد و محصولاتی مانند ماهی خشک و ارد را به چین صادر می‌کرد. سال‌ها بعد یعنی در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ سامسونگ وارد کسب‌وکارهای دیگری از جمله بیمه عمر و تولید منسوجات شد. تا بالاخره شاخه سامسونگ الکترونیکز (Samsung Electronics) در سال ۱۹۶۹ تاسیس شد. آن زمان تمرکز اصلی این شاخه روی تولید تلویزیون بود که توانست نخستین تلویزیون سیاه و سفید خود را در سال ۱۹۷۰ وارد بازار کند. دهه ۷۰ یکی از دهه‌های پرکار برای سامسونگ بود به شکلی که تولید محصولاتی چون ماشین لباسشویی، یخچال فریزر و مایکروویو را آغاز کرد و جالب‌تر آنکه علاوه بر گسترش این تولیدات به سمت تولید محصولات پتروشیمی هم رفت. سپس در دهه ۸۰ سامسونگ بخش اعظمی از نیروی خود را برای صنایع الکترونیک صرف کرد تا توانست تلویزیون‌های رنگی، کامپیوترهای شخصی، ضبط صوت و دوربین‌های فیلمبرداری را تولید کند و همین تولیدات نقطه آغازی بود برای معرفی محصولات سامسونگ به دنیا. در واقع این دهه، شروع صادرات سامسونگ به طور جدی به کشورهای امریکای شمالی بود. در سال ۱۹۸۹ سامسونگ با بریتیش پترولیوم (BP) مشارکتی را ترتیب داد تا شرکت Samsung BP Chemicals تاسیس شود. این شرکت محصولات پتروشیمی را در کره جنوبی به فروش می‌رساند که تاکنون هم به فعالیتش ادامه داده است. سال‌های ابتدایی دهه ۱۹۹۰ شروع گام تازه‌ای برای تولیدات سامسونگ بود بدین زمینه حاصل و هارد دیسک که امروز یکی از مهم‌ترین تولیدات و تجارت این شرکت به شمار می‌آید، آغاز شد. سامسونگ به این تولیدات قانع نشد و پا در عرصه تولید گوشی‌های موبایل هم گذاشت؛ سال ۱۹۹۵ آغازی بود برای تولید تلفن‌های همراه این برند. جالب است بدانید که وقتی یکی از نخستین تلفن‌های همراه این شرکت در سال ۱۹۹۵ تولید شد به درستی کار نمی‌کرد، همین موضوع سبب شد رییس هیات‌مدیره سامسونگ که فردی بود به نام کان‌هی لی، به کارخانه محل ساخت این گوشی برود و تمام موجودی انبار آن تلفن را آتش بزند. این امر اگرچه نادرست به نظر می‌آید اما باعث شد کارکنان این شرکت، تولید گوشی‌های موبایل را جدی‌تر بگیرند و گام بعدی در سال ۱۹۹۶ برداشته شود که در پی آن یکی از تلفن‌های همراه سامسونگ با قابلیت اتصال به اینترنت عرضه شد. همچنین در صنعت تلویزیون سال ۱۹۹۸ نخستین تلویزیون دیجیتال توسط سامسونگ به تولید انبوه رسید که هم‌زمان با گوشی‌های موبایل در سال ۱۹۹۹، لشکر تلویزیون‌های دیجیتال سامسونگ کامل و روانه بازار شد. با عوض شدن قرن و ورود به قرن ۲۱، سامسونگ پیشرفت‌های دیگری برای خود رقم زد به این گونه‌ای که تولید تلویزیون‌های UHD، تولید پخش‌کننده‌های Blu-Ray و سایر تجهیزات سینمایی خانگی را در دستور کار خود قرار داد. در اوت سال ۲۰۰۵، BusinessWeek سامسونگ را بهترین مارک تولیدکننده لوازم برقی معرفی کرد. همچنین در کنگره موبایل بارسلون به سال ۲۰۱۰، سامسونگ نخستین پرچمدار اندرویدی خود را معرفی کرد. خانواده گلکسی S که حالا نسل پنجم آن هم به بازار آمده است. سامسونگ در نمایشگاه محصولات مصرفی ۲۰۱۳ با همان CES ۲۰۱۳ هم دست از کار برنداشته و آینده تلویزیون‌های خود را به نمایشگاه آورد. تلویزیون هوشمند این شرکت اطلاعات را از طریق کابل یا ماهواره دریافت می‌کند و انواع محتوای تصویری را برای بیننده به نمایش می‌گذارد. امروز سامسونگ الکترونیک در ۵ زمینه تجاری شامل رسانه دیجیتال، شبکه‌های ارتباطی، لوازم خانگی، نیمه هادی‌ها و LCD فعالیت می‌کند که شرکت‌های آن در بیش از ۱۰۰ کشور فعال هستند.

از میان بفرها

واگذاری سهام بانک بارکلیز در اسپانیا

بانک اسپانیایی کاشایانک سهام بانک بریتانیایی بارکلیز در اسپانیا را به مالکیت خود درآورد. ارزش این نقل و انتقال ۸۰۰ میلیون یورو اعلام شده است. بارکلیز در نظر دارد، برای بالا بردن میزان بازدهی خود فعالیت‌هایش را در قاره اروپا محدود کند و بخش بریتانیایی خود را گسترش بیشتری دهد.

پیش از این نیز در ماه مه سال جاری میلادی این بانک حدود هفت هزار نفر از نیروی بخش سرمایه‌گذاری خود را حذف کرده بود. با این نقل و انتقال حدود ۵۵۰ هزار نفر به مشتریان کاشایانک افزوده می‌شود.

کلینیک کسب‌وکار(۵۶)

تبلیغات گسترده

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

پاسخ کارشناس: توصیه نخست ما این است که قبل از هر کاری یک شرکت تبلیغاتی یا مشاور زنده و باتجربه را به کار بگیرید تا شما را راهنمایی کند، اما به‌طور کلی با مشاور بدون مشاور باید به نکات زیر توجه داشته باشید. مخاطبان یا مشتریان خود را به‌طور دقیق شناسایی کنید و با پژوهش و نظرسنجی مشخص کنید که اکثر آنها از چه رسانه یا رسانه‌هایی استفاده می‌کنند

پرسش: قصد دارم خدمات شرکت خود را در سطح گسترده تبلیغ کنم؛ نمی‌دانم چه روش‌هایی برای من مناسب‌تر است. لطفاً مرا راهنمایی کنید.

یا چه رسانه‌هایی آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بعد از آن مشخص کنید هدف شما از تبلیغ چیست. می‌خواهید برندینگ کنید (یعنی نام تجاری خود را نزد مشتری اعتبار ببخشید) یا قصد افزایش فروش در کوتاه‌مدت را دارید. سهم بودجه تبلیغاتی خود را مشخص کنید. در هر صورت هر شرکتی در دوره‌های زمانی مختلف، توان مالی مشخصی برای تبلیغات دارد. چهارم اینکه

از نظر جغرافیایی مشخص کنید قصد تبلیغ ملی دارید یا محلی. با مشخص شدن این موارد، بسیاری از رسانه‌ها از دستور کار شما خارج می‌شوند و با تعداد محدودتری رسانه روبرو خواهید بود که می‌توان از آنها به‌صورت مکمل استفاده کرد. برای مثال، اگر بودجه تبلیغاتی شما زیاد نباشد یا قصد تبلیغ محلی (حتی یک شهر) را داشته باشید، قاعدتاً استفاده از صدا و سیما منتهی

مسیر ثروت

رسیدن به ثروت با نگرش دو بعدی

مترجم: سارا گلچین



«هزینه‌های تان را کاهش دهید.» تا به حال چقدر این جمله را شنیده‌اید؟ چقدر شنیده‌اید یا خوانده‌اید که کاهش هزینه‌ها ثروت می‌آفریند؟ فکر می‌کنید چرا همه راهکارها برای ثروتمند شدن به کاهش هزینه‌ها ختم می‌شوند؟ به نظر می‌رسد دلیل این امر این باشد که همه می‌توانند از پس کاهش هزینه‌ها برآیند، اما نکته اینجاست که کاهش هزینه‌ها الزاماً به ثروتمند شدن منجر نمی‌شود.

هزار و یک راه برای کاهش هزینه‌ها وجود دارد. کمتر خرید کردن در فروشگاه‌های بزرگ، صرفه‌جویی در مصرف آب، برق، گاز و تلفن، کاهش هزینه‌های تلفن همراه، قانع شدن به امکانات کم و خلاصه خیلی راه‌های ریز و درشت دیگر. اینها در صرفه‌جویی و ایجاد ثروت نقش پررنگی دارد، اما واقعیت این است که ثروتمند شدن پدیده‌ای دو بعدی است و کاهش هزینه‌ها تنها یک بعد آن را پوشش می‌دهد.

بعد دوم در مسیر ثروت چیست؟

کاهش هزینه‌ها و صرفه‌جویی هرگز به تنهایی به ثروتمند شدن نمی‌انجامد. این یک واقعیت محض است. در واقع ثروتمند شدن دو رو دارد. روی اولش همان کاهش هزینه‌ها و روی دوم آن چیزی فراتر از کاهش هزینه‌هاست؛ خلاقیت، نظم و اراده برای موفقیت.

این ویژگی‌ها به‌ظاهر هیچ ربطی به عدد و رقم و پول و سرمایه و حساب بانکی ندارد، اما در واقع زیرساخت تمام آنها به شمار می‌آید. نمی‌توان تنها با امیدواری به پول رسید. گاهی حرکت‌های دیگری هم نیاز است.

در واقع آنهایی که پول روی پول‌شان می‌آید، خواهان و متقاضی پول هستند. آنها دنبال فرصت‌ها می‌گردند و دست به سینه نشسته‌اند تا پول خودش بیاید و با آنها احوالپرسی کند! آنها می‌آورند که چگونه پول را به دست آورند. سرمایه‌گذاری اساسی و بدون مقاومت‌های بی‌اساس به دست آورند. آنها تکنیک‌های پول درآوردن را یاد می‌گیرند؛ این است راهکار پولدار شدن. پرواضح است که برای دستیابی به این فرصت‌ها و تکنیک‌ها در درجه اول، خلاقیت، نظم و اراده برای موفقیت لازم است.

ثروت = افزایش درآمد + کاهش هزینه‌ها

یادتان باشد درآمد فقط حقوق ماهانه نیست. می‌توان آن را از راه‌های گوناگون به دست آورد. کار کردن نخستین و دم‌دست‌ترین راهکار برای داشتن درآمد است. اما می‌توان در کنار کارکردن به سرمایه‌گذاری هم فکر کرد. توجه داشته باشید که سرمایه‌گذاری اصولی دارد. پس مشورت با کارشناس کاردان می‌تواند راهگشا باشد.

هر دو بعد بدون تبعیض

پول و ثروت به‌دست می‌آید، اما باید توجه داشت که برای به دست آمدنش باید به عدالت رفتار کرد. به هر دو بعد ماجرا اگر به‌صورت یکسان توجه شود، هر کسی می‌تواند ثروتمند شود اگرچه ثروتمند شدن کار هر کسی نیست.

آیا می‌دانستید

چه چیزهایی را نمی‌بینید؟

در یک مطالعه پژوهشی درباره قوه مشاهده و ادراک انسان، تعدادی از افراد ایستاده جلوی پیشخوان دریافت کارت پرواز در فرودگاه به‌عنوان آزمایش‌شوندگان انتخاب شدند.

در این آزمایش، مسئول مربوطه هنگام انجام عملیات لازم، وانمود می‌کرد چیزی افتاده است و پس از خم شدن برای برداشتن آن چیز، جای خود را به شخص دیگری می‌داد و آن شخص باقی کار ارائه کارت پرواز را انجام می‌داد. بررسی نشان داد درصد زیادی از آزمایش‌شوندگان متوجه تغییر صورت گرفته نشدند.

در پژوهش دیگری، از آزمایش‌شوندگان خواسته شد فیلم یک مسابقه بسکتبال را ببینند و تعداد پاس‌های بین بازیکن‌های با پیراهن سفید را بشمرند. بیشتر آزمایش‌شوندگان تعداد درست پاس‌ها را شمردند، اما فقط ۴۲ درصد یک اتفاق مهم در فیلم را دیدند. یک نفر در لباس یک گوریل سیاه به وسط زمین بازی آمده بود و چند بار مانند یک گوریل واقعی، دست‌هایش را به سینه‌اش کوبیده و از زمین خارج شده بود.

بیش از نیمی از آزمایش‌شوندگان آنچنان مشغول وظیفه شمردن پاس‌ها بودند که نتوانسته بودند گوریل یک نفر در لباس یک گوریل بزرگ، درست مقابل چشمشان! وظایف جاری، دل‌مشغولی‌ها و مدل‌های ذهنی ما، چشم‌بندهایی به وجود می‌آورند که باعث می‌شوند میدان دید و دقت ما محدود شود و نتوانیم پدیده‌ها و تغییرات محیطی اطراف‌مان را ببینیم یا درک کنیم. شما چه گوریل‌هایی را که از جلوی میدان دید شما عبور می‌کنند نمی‌توانید ببینید؟

گزارش «فرصت امروز» از راهکارهای مدیریت زنبورداری

زودبازده، مفید و سودآور



سهراب علی‌اکبری

شغل زنبورداری از آن شغل‌هایی است که در سال‌های اخیر، توجه بسیاری از فعالان عرصه کسب‌وکار را به خود جلب کرده است. این شغل هم مانند دامداری جزو زیرشاخه‌های صنعت کشاورزی به حساب می‌آید، اما تفاوت‌های زیادی میان این دو شغل وجود دارد.

کمتر اتفاقی می‌افتد که کسی به دیگری شغل زنبورداری را پیشنهاد کند، اما فراموش نکند که هرکسی که وارد این شغل شده توانسته بعد از مدتی فعالیت سخت درآمد خوبی کسب کند. تصور کنید

که چند جعبه پر از زنبور در اختیار دارید. با این زنبورها قرار است چه کار کنید؟ آیا آنها را رها می‌کنید تا به شما پول برسانند یا باید روز و شب به آنها حسابی رسیدگی کنید تا این اتفاق بیفتد؟ به‌عنوان یک مدیر زنبورداری در نظر داشته باشید که فعالیت زیادی باید در این زمینه انجام دهید تا زحمات‌هایی که کشیده‌اید به هدر نرود و کارتان به درآمدزایی برسد. برای اینکه در این شغل موفق باشید یا باید پول کافی داشته باشید یا حوصله لازم.

اهمیت بازاریابی در شغل زنبورداری

برای موفقیت در این شغل نیاز به آموزش‌ها و مهارت‌هایی دارید که در مراکز دانشگاهی و سازمان فنی و حرفه‌ای تدریس می‌شود. کسانی که می‌خواهند در این عرصه فعالیت کنند، باید از قدرت مدیریت لایبی زنبوردار باشند، باقی مهارت‌ها را می‌توان به‌صورت عملی و با قرار گرفتن در محیط مناسب و در جریان کار یاد گرفت. برای توسعه و پیشرفت این شغل باید زیرساخت مناسب را در جهت دریافت حمایت‌های لازم فراهم کرد و شرایط لازم

تلقی می‌شود، اما از وقتی که انسان‌ها انگین عسل را چشیدند و به طعم دلچسب آن پی بردند، تصمیم به نگهداری و پرورش آن گرفتند. این شغل بازار خوبی دارد و با تولید محصول باکیفیت حتی

از مهم‌ترین شرایط این شغل، توانایی‌های شخص مدیر مجموعه است. این فرد باید دارای توانایی جسمی و مالی باشد. شغل زنبورداری هم می‌تواند شغل اول باشد و هم شغل دوم

کشورهای پیشرفته می‌گوید: معمولاً در کشور ما زمانی باغداران به زنبورداران اجازه ورود به باغ‌شان را می‌دهند که مقداری پول از زنبوردار بگیرند، ولی در کشورهای پیشرفته این‌طور نیست و به جای اینکه زنبوردار پول دستی بدهد، پول دستی می‌گیرد. معمولاً در باغداران می‌کنند و می‌توانند شغل اول باشند. اما هنوز توجهات لازم به آن اتفاق نیفتاده است.

زنبورداری یک شغل

در این میان صحبت‌های رییس اتحادیه زنبورداران شنیدنی است. غت ریسی می‌گوید: زنبورداری یک شغل زودبازده، مفید و سودآور است. او اضافه می‌کند: برای ایجاد شغل از طریق زنبورداری به هیچ‌گونه واردات فناوری و تجهیزات نیاز نیست و با کمترین سرمایه، یک شغل در این صنعت ایجاد می‌شود. زنبورداری یکی از شاه‌کلیدهای حراست و صیانت از مواهب طبیعی و محیط‌زیست محسوب می‌شود و شایسته توجه و برنامه‌ریزی بیش از پیش متولیان و مسئولان است.

عدم کارایی بالا در صنعت زنبورداری

کارشناس دیگری درباره نحوه فعالیت در این حرفه به «فرصت امروز» می‌گوید: در کشورهایی مانند کانادا یا چین زنبورداری به‌عنوان یک صنعت شناخته شده است که در آن علاوه بر عسل از فرآورده‌های دیگری مثل موم و گرده گیاهان نیز استفاده می‌کنند، اما در داخل کشور فعالان این عرصه از تنها فرآورده آن یعنی عسل بیشتر استفاده را می‌کنند. او اضافه می‌کند: متوسط برداشت عسل در کشورهای دیگر بیش از ۳۰ کیلو در هر کندو است، اما در

تکنولوژی ایمی نی توپوتا معرفی شد

توپوتا در چهارمین سمینار سالانه ایمی پیشرفته توپوتا، چند تکنولوژی ایمی آینده خود را معرفی کرده گزارش خبرخورد، بخشی از عملکرد توپوتا طی این مراسم، معرفی روند ساخت خودروهای خودران بود و مولفه اصلی رسیدن به این مهم تکیه به سیستم‌های ایمی نیمه اتوماتیک است که این خودروها معرفی کرد.مدیر تکنولوژی‌های ایمی توپوتا گفت: «ما تصمیم داریم هر چه زودتر سیستم‌های ایمی پیشرفته را وارد بازار کنیم و آنها را برای طیف گسترده‌ای از رانندگان سراسر دنیا فراهم سازیم.» این سیستم‌ها شامل مجموعه‌ای از تکنولوژی‌های نیمه‌اتوماتیک این خودروها هستند که آنها را کمک راننده خودکار در بزرگراه (AHD) می‌نامد و می‌توانند جدا شدن دست راننده از فرمان را با یک سنسور لمسی شناسایی کنند یا با یک دوربین اینفرار حواس پرتی‌های بصری را تشخیص دهند. به طور کلی، خودروی مجهز به جدیدترین نسخه AHD می‌تواند خود را در مسیریاری مشخصی از جاده هدایت کند، اما در برخی شرایط راننده احتیاج خواهد داشت.



آتش گرفتن لومیا ۹۲۰ نوکیا در برزیل

داستان آتش گرفتن گوشی‌های تلفن همراه در هنگام شارژ این روزها دیگر به امری عادی تبدیل شده و مانند بسیاری از امور دیگر مانند سقوط هواپیما که آن را معمولاً به گردن اشتباه خلبان مرحوم می‌انازند در این مورد همواره تقصیر بر گردن شارژرهای غیراصولی می‌افتد. در هر صورت این بار نوبت یک لومیا ۹۲۰ نوکیا در برزیل است که با خودسوزی صاحبش را به وحشت انداخته است! به گزارش فارت، به‌ظاهر این لومیا ۹۲۰ شب هنگام به شارژر سپرده می‌شود که دود از آن بلند می‌شود و صاحب آن که یک برزیلی با نام فابریسیو است می‌گوید که حتی پس از این اتفاق مهم در فیلم را دیدند. کار می‌کند و به شارژ شدن ادامه می‌دهد! با وجود این فابریسیو همچنان نگران است از این هراس دارد که دوباره این اتفاق بیفتد و گوشی او گرفته یا منفجر شود. وی اعلام کرده که مطمئناً گوشی بعدی او یک گوشی اندرویدی خواهد بود و می‌گوید چرا وقتی نوکیا یک گوشی اندرویدی سامسونگ آتش می‌گیرد به صاحب گوشی یک گوشی نوکیا می‌دهد اما حالا توجهی به یک نفر که مستری نوکیاست نمی‌کند!



موتورولا گوشی‌های کهنه را با نو تعویض می‌کند

موتورولا طرحی ارائه کرده که براساس آن برای گوشی‌های کهنه ۳۰۰ دلار پرداخت می‌کند.

به گزارش موبنا، موتورولا طرح Trade In را ارائه کرده که براساس آن به کاربران امکان می‌دهد گوشی‌های قدیمی خود را به فروشگاه‌های موتورولا تحویل دهند تا با گوشی‌های نو تعویض شود.

بر این اساس کاربران می‌توانند به جای گوشی‌های کهنه خود Moto X یا Moto G را دریافت کنند.

به این ترتیب کاربران در ازای تحویل گوشی خود ۳۰۰ دلار برای خرید گوشی جدید دریافت می‌کنند.

برای این امر لازم است که کاربران به سایت موتورولا در بخش Trade In مراجعه و اعلام کنند که گوشی کهنه‌ای با چه مدلی دارند، سپس می‌توانند Moto X یا Moto G را خریداری کنند. پس از ۳۰ روز از زمان ارسال گوشی کهنه، موتورولا یک دستگاه گوشی جدید برای کاربران ارسال می‌کند.



درباره

مشاور فروش حرفه‌ای‌های سازهای مخالف را چگونه کوک می‌کند؟

ترجمه : سارا گلچین

مشاوران مدیریت فروش با چالش‌های بزرگی روبه‌رو هستند. اما شاید بتوان گفت بزرگ‌ترین گرفتاری آنها چگونگی مدیریت مخالفت‌ها با چشم‌انداز هاست. به این معنا که استدلال‌های مخالف در راه مشاوران و متخصصان فروش زیاد دیده می‌شود و این همان چالشی است که آنها باید راه‌حل‌هایی برای گذشتن از آن بیابند.

موانع سخت این ظرفیت را نشان دهند. فرقی نمی‌کند، کار در فرآیند خودشان را نشان دهند. در هر یک از مراحل مرحله طرح موضوع باشد یا بعد از تأیید شدن نهایی طرح: به‌عنوان نمونه ممکن است مدیر یک شرکت با رییس یک سازمان به شما بگوید: «از روندی که در حال طی شدن است، رضایت داریم.» یا بگوید: «وضعیت موجود چندان رضای نیست.»

مخالفت از نوع رییس

برخورد شما به‌عنوان یک متخصص در امر فروش باید حرفه‌ای باشد. به این معنا که رییس یا مدیر را آگاه کنید که با شرکت‌های مختلف در حال تعامل هستید و اوضاع را تحت کنترل دارید. به‌او اطمینان دهید که در زمان لازم اقدامات مقتضی را انجام می‌دهید. نکته اینجاست که کنترل اوضاع اعتبار شما را صدچندان می‌کند.

یک راه دیگر برای جلب اطمینان مدیر یا رییس این است که نشان دهید، از نقاط‌های خوبی یا شاخص در شرکت‌های مختلف دارید. یعنی پیش از اینکه درباره شرایط با مدیر یا رییس به گفت‌وگو بنشینید، از نام‌ها در شرکت‌های همکار آگاه باشید. بدانید که مسئولیت هر بخش یا چه کسی است. به این ترتیب، وقتی باه اتا رییس می‌گذارد، با بردن نام شخص مسئول خیال رییس را راحت می‌کنید که با خود شخص و نه صرفاً مقام سازمانی‌اش آشنایی دارید.

جذب مشتری که ساز مخالف می‌زند

یک وظیفه دیگر مشاور مدیر فروش این است که با مشتریان احتمالی در دست‌برخورد کنند تا آنها را بترسانند. فرض کنید از مشتری می‌شنوید که از این شرکت باخورد‌های منفی دیده و چندان تمایلی به مشتری شدن ندارد. باید چه کار کرد؟ زبان ریختن شاید در ابتدای راه کارساز باشد، اما راه‌حل دائمی نیست. می‌توانید اول لیکنده بزنید، حرف‌های مشتری را بشنوید و در نهایت، با او هم‌دردی کنید. در این شرایط مشتری راغب می‌شود که حرف‌های شما را بشنود و کار به جایی می‌رسد که او به حرف‌های شما گوش دهد. پس صداقت را در یک مسیر آهسته و پیوسته به کار بگیرید. حالا اگر مشتری‌ها در این آشفته‌بازار گرانی‌ها از قیمت‌های سر به فلک کشیده یا چه بسا ناکشیده، شکایت داشته باشند باید چه کار کرد؟ در چنین شرایطی، نقش مشاور فروش بسیار تعیین‌کننده است، می‌توان خدمات گوناگون را سطح‌بندی کرد. مثلاً برای برخی خدمات هر چه امکانات خدمات بالاتر باشد، قیمت بالاتر رود. یکج‌های مختلف لزوماً نباید همه امکانات را در خود جای دهند. به زبان ساده‌تر مشتری‌بان هدف دسته‌بندی شوند، از آنها می‌تواند به زیرخط فقر هستند تا کسانی که پول پارویی کنند. متناسب با پولی که پرداخت می‌کنند از یکج‌های گوناگون استفاده کنند، البته اگر شما به‌عنوان مشاور خدمات متناسبی را پیشنهاد کنید.

راهکارهای ارائه شده می‌توانند هم رییس و مدیر را قانع کنند و هم مشتری‌ها را به سمت و سوی شرکت یا سازمان مورد نظر سوق دهند.

شناسه

انجمن ام‌بی‌ای (MBA)

بسیاری بدون توجه به محتوای MBA آن را با نام مدیریت سازمان می‌شناسند و تنها به بخش بسیار کوچکی از اهدافی که در آن دوره بررسی می‌شود، می‌پردازند. اگر بخواهیم تعریفی دقیق‌تر از اهداف MBA داشته باشیم، باید توجه داشت که هدف آن پرورش افرادی است که قادر باشند در زمینه‌های اداره و رهبری موثر و کارآمد سازمان یا یک بخش تخصصی از آن نظیر بخش‌های تولیدی، بازاریابی و فروش، اطلاعات و مالی، ایجاد تحول در یک بخش تخصصی سازمان، طراحی، هدایت و رهبری تحول در کل سازمان پس از کسب تجارب عملی در مدیریت، کارآفرینی یا ایجاد فعالیت‌های جدید در ارائه خدمات درون سازمان یا ایجاد سازمان‌های جدید و ارائه خدمات مشاوره‌ای و مطالعاتی در زمینه‌های مزبور به مدیران سازمان‌های اقتصادی و اجتماعی به کار مشغول باشند. از این‌رو، یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های مدیران کارآفرین و فارغ‌التحصیلان MBA در ایران، کمبود منابع از نظر اطلاعات، سرمایه، نیروهای انسانی و همچنین مشاوران تخصصی در زمینه‌های گوناگون است، کما اینکه شبکه ارتباطی غنی و مستحسبی نیز برای ارتقای کسب‌وکار مدیران و نیز تسادال اطلاعات و تجربیات وجود ندارد. انجمن MBA به‌عنوان بزرگ‌ترین شبکه ارتباطی مدیران، بهترین فرصت برای معرفی کسب‌وکار است. این انجمن به منظور ایجاد پشتوانه‌ای قدرتمند از نظر ارتباطات، اعتبار و سرمایه‌های مادی و معنوی برای تمام فارغ‌التحصیلان MBA و مدیریت تشکیل شده است.

براساس اهداف تعیین شده برای انجمن، مدیران آن سعی دارند، ایجاد پشتوانه قابل اتکا برای مدیران، انتقال دانش و تجارب مدیریتی از کشورهای موفق در این زمینه، به روزرسانی اطلاعات مدیران محترم و همچنین تقویت مهارت‌های مدیریتی اعضا از طریق کارگاه‌های آموزشی و همایش‌های علمی را مدنظر قرار دهد. همچنین ترویج مدیریت اسلامی و ارتقای سطح علمی و مهارت‌های کاربردی مدیران کشور از طریق انتقال و تبادل دانش مدیریت و MBA (مدیریت رهبردی کسب‌وکار) و انتقال تجربیات مفید مدیران موفق ایرانی و خارجی از دیگر اهداف تعیین شده برای انجمن است. در عین حال، مشاوره رهبری (Leadership)، مشاوره بازاریابی (Marketing)، مشاوره منابع انسانی (Human Resurces)، مشاوره خدمات بیمه‌ای (Insurance) و همچنین مشاوره حقوقی (Law) و مشاوره فروش (Sales) از جمله خدمات ارائه شده توسط انجمن MBA ایران است.

گفت‌وگو با هومن مطیعی خواه درباره مشاوره مدیریت فروش قلب‌تپنده‌سازمان در استان مشاوران فروش



سارا برومند
Modirat@emroz@gmail.com

مهم‌ترین فاکتور ماندگاری یک بنگاه اقتصادی، ماندگاری آن محصول به واسطه فروش و پذیرش مشتریان است. امروزه، تقریباً همه مجموعه‌های بخشی تحت عنوان بخش فروش را در ساختار خود تعریف کرده‌اند؛ اما به صرف داشتن چنین بخشی شما نمی‌توانید مدعی این باشد که فروش محصول یا خدمات‌تان روند مناسبی را طی می‌کند. برای این امر مشاوران مدیریت فروش هستند که می‌توانند شناختی که نسبت به بازار و علوم جدید جذب مشتری دارند با ارائه چند مدل ساده ناگهان تحول بزرگی در میزان فروش محصولات شما ایجاد کنند. در همین رابطه، با هومن مطیعی خواه مشاور و مدیر فروش و مدیر جوان برتر سال ۸۴ گفت‌وگویی داشته‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

به صورت کلی نقش مشاور فروش در یک مجموعه چیست؟

هر مکانی که در قبال مبلغی به شخصی حقیقی یا حقوقی کالا یا خدماتی ارائه کند، فروش یا ارائه خدمات نامیده می‌شود. مشاوره فروش و بازاریابی در یک دهه اخیر در ایران اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. در سال‌های گذشته مجموعه‌های بزرگ شرکت‌هاست. مشاوران فروش هدفشان ارائه بهترین مدل متناسب با هر مجموعه‌ای است تا بتوانند روند گفته شده را به بهترین نحو ممکن طی کنند.

برای وارد شدن به این پروسه و داشتن یک روبه‌فروش علمی و پرورز باید چه عواملی را در نظر گرفت؟

در نخستین قدم آموزش نقش بسزایی دارد. مشاوره فروش ابتدا از بالاترین سطح مدیریتی تا کارکنان را تحت آموزش قرار می‌دهد تا با دنیای مدرن فروش و بازاریابی آشنا شوند و بدانند در این روبه‌چه وظایفی دارند و چگونه باید عمل کنند. در همین راستا باید بدانیم که گواهینامه فروش دال بر این نیست که ما در حیطه فروش فرد خبره‌ای هستیم؛ بلکه هنگامی این گواهینامه ارزش دارد که ما به شکل عینی بهترین راهکارها را در اختیار بگیریم. در همین راستا لازم است تا مدیر عامل در نخستین قدم به بحث مدیریت فروش و بازاریابی اشراف کامل داشته باشد. ما معتقدیم، بخش فروش و بازاریابی قلب تپنده هر سازمانی است و اگر این قلب تپنده درست کار نکند، روند کارایی تمام بخش‌ها و واحدها مختل می‌شود. بنابراین باید موفق باشد تا نسبت به دنیای فروش و به حوزه مالی اشراف داشته باشد. مدیرعاملی که نسبت به بحث فروش و بازار آشنایی نداشته باشد؛ دنیای واحد مالی برایش تشکیک نمی‌شود. مشاوران به این مدیر کمک می‌کنند تا به شناخت کاملی از بازار محصولش برسد و در کنار آن سبب آشنایی او با روند فعالیت پرسنل فروش از بالاترین مقام تا پایین‌ترین آنها می‌شود و در نهایت تصویر درستی از اقلیم‌های متفاوت

بنابراین، بحث فروش یک بحث مدرن است ومدل‌های سنتی پاسخگو نیست.

البته در ایران به دلیل شرایط خاصی که وجود دارد، نمی‌توانیم رویه سنتی را به کل کنار بگذاریم و فقط از روش‌های علمی بهره ببریم؛ روشی که در ایران استفاده می‌شود یک تلفیقی از فروش و بازاریابی سنتی و این خاطر که خواه ناخواه متأسفانه هنوز بسیاری به فروش سنتی می‌پسند هستند و فاصله گرفتن از این شیوه به شکل کامل امکان ندارد. حوزه‌های مشاور فروش مجموعه‌ها را با روند صحیح و علمی فروش در بازار آشنایی کنند و ارزش دربار بهترین روند و روش ممکن برای بیشترین عرضه محصولات به مدیران آگاهی می‌دهند. در کشور مجموعه‌های کوچکی وجود دارند که کالاهای لوکس را با قیمت‌های بسیار بالا می‌کنند؛ ولی در این شرایط این شرکت‌ها

شمارا در قبال محصول خریداری شده نبینند و در صورت نارضایتی اگر جایی نباشد که پاسخگوی اعتراض او باشد، خواه ناخواه شما در ورطه از دست دادن مشتری می‌افتید. نکته کلیدی در این میان نحوه ارائه کالا به مشتری است. توضیحات، کافی فروشنده حتی در انتخاب‌های کلان اهمیت دارد. این توضیحات نظر خریدار را کاملاً تغییر داده و می‌تواند نقش عمده‌ای را در نظر او ایفا کند. ارائه نظر حتماً باید همراه با یک پشتوانه علمی و متکی بر کیفیت و خدمات پس از فروش کالا باشد. هدف هر تولیدی ماندگاری است. تنها شرکت‌های هری هستند که هدف ندارند و با فروش یک محصول به دنبال جذب پول یک هستند و بقیه بنگاه‌ها قصد ماندگاری دارند. پشتوانه و عملکرد مناسب را ماندگاری شماست. مقوله مسئولیت‌پذیری بنگاه برای مشتری خیلی اهمیت دارد.

این مسئولیت‌پذیری از کجا می‌آید و چگونه مشتری را حفظ می‌کند؟

مسئولیت‌پذیری به صحت صداقت و ادعایی که درباره محصول و خدماتی که ارائه می‌دهید، وابسته است. ممکن است محصول در هر اقلیم متفاوت است و حتی شناسایی آنها سبب می‌شود که در بازار از تولید، توزیع و خدمات پس از فروش این شرکت‌هاست. مشاوران فروش هدفشان ارائه بهترین مدل متناسب با هر مجموعه‌ای است تا بتوانند روند گفته شده را به بهترین نحو ممکن طی کنند.

مزیت رقابتی که این شرایط برای بنگاه‌ها ایجاد می‌کند چیست؟

در دنیای بازار با فروش ما باید بدانیم که رقیب کوچک معنایی ندارد، بسیاری از شرکت‌ها با موفقیت در عرصه بازار دچار این سوءتفاهم می‌شوند که چون در حال حاضر، جایگاه خوبی دارند، لیدر بازار هستند و در همین جایگاه نیز باقی می‌مانند، درحالی که کافی است تا روند فروششان دچار مشکل شود و جایی لغزشی اتفاق بیفتد و حتی با یک نوآوری شرکت سوم ناگهان سهم بازار خود را از دست بدهد و به دنبال آن جایگاهش را بیلکاتی از دست خواهد داد.

این شرکت‌ها اگر به گذشته خود بنگردند، می‌بینند که از ابتدا لیدر بازار نبوده‌اند و روند خاصی را طی کرده‌اند تا به این جایگاه رسیده‌اند.

چطور می‌توان در جایگاه لیدر تثبیت شد و خطرات احتمالی بازار را کنار زد؟

پس از این، پروسه کسب اعتمادسازی و ماندگاری مشتریان اهمیت دارد. این بحث خیلی کلان است؛ اما به شکل کلی نگه داشتن یک مشتری بسیار دشوارتر از فروش کالا در ابتداست. بسیاری از شرکت‌های نام‌وجود دارند که مشتری پس از خرید محصول به دلیل عدم رضایت دیگر خریدی انجام نداده و شرکت مشتری خود را از دست داده است. شما طی یک فرآیند تبلیغات محصولی را به مصرف‌کننده ارائه می‌کنید و مشتری به خریداری آن متقاعد می‌شود. در اینجا شما پروسه تولید ارائه می‌کنید و مشتری را بیشتر گدازشته‌اید؛ اما اگر پس از آن مشتری احساس مسئولیت

کارگاه

برگزاری تور آموزشی تخصصی مدیریت بیمارستانی



نخستین تور آموزشی تخصصی مدیریت بیمارستانی با هدف شناخت و بهینه‌سازی سیستم‌های مدیریتی در صنعت خدمات بهداشتی و درمانی آذرماه امسال در کشور ژاپن برگزار می‌شود. براساس این گزارش، این تور آموزشی توسط سازمان مدیریت صنعتی کشور صورت گرفته که در آن به سیستم‌های مدیریت خدمات بهداشتی و درمانی، ساختار قانونی خدمات بهداشتی و درمانی، رویه‌های بهبود در سیستم ژاپنی بهداشت و درمان و همچنین مدیریت ضایعات بیمارستانی، مدیریت مالی در بیمارستان و مدیریت بهای تمام شده و سیاست‌های کاهش هزینه در بیمارستان

برگزاری دوره مدیریت و منابع انسانی



دوره مدیریت و منابع انسانی با رویکرد عمومی مدیریت در حوزه‌هایی مانند مدیریت زمان و استرس، مدیریت عمومی، منش مدیریت از سوی سازمان مدیریت صنعتی کشور برگزار می‌شود. براساس این گزارش، از دیگر دوره‌های در نظر گرفته شده زیرمجموعه عمومی مدیریت و منابع انسانی می‌توان به تکنیک‌های حل مسئله، هوش هیجانی، برنامه‌ریزی استراتژیک منابع انسانی و همچنین نظام جانشینی و جایگزینی کارکنان، (GMAT) هوش و استعداد تحصیلی و نیز دوره مدیران و مدیریت زنجیره تأمین اشاره کرد.

آزموده

دوباربر شدن سود خرده‌فروشی در شرکت eCornell

ترجمه : سارا گلچین

شرکت llenroCe یکی از شرکت‌های تابعه دانشگاه کرنل است که هر ساله بیش از ۱۰ هزار دانشجوی بیش از ۱۹۰ کشور جهان برای آموزش آنلاین دارد. این شرکت در سال ۲۰۰۰ تأسیس شد و خیلی زود به یکی از بهترین نهادهای آموزش آنلاین تبدیل شد. این شرکت برای مدیریت فروش خود به دو تیم با کارکردهای متفاوت روی آورد. گروه اول، تیم خرده‌فروشی بود که مشکل از کارمندان تازه‌کار و بدون سابقه‌کاری بود و گروه دوم در واقع یک شرکت ثبت شده و دارای افراد باتجربه بود که در رشته‌های مختلف کسب‌وکار خدمات ارائه می‌دادند. اگرچه این شرکت از همان ابتدای کار موفقیت کسب کرد، هر دو تیم با یک مشکل بزرگ روبه‌رو بودند: نبود پایداری در میزان سوددهی. به این معنا که یک ماه سوددهی و کارکرد این نهاد بسیار خوب و رضای‌کننده بود، اما در ماه دیگر این روند کاملاً برعکس می‌شود و یک سقوط آزاد را تجربه می‌کند.

پس از یک تجزیه و تحلیل کامل و جامع تیم مدیریتی این شرکت تصمیم گرفت تا مشکل اصلی را بیابد. اصل مشکل این شرکت آموزش بود. آنها صرفاً زوری تجربه و آموخته‌ها به این کار می‌پرداختند، حال آنکه جای خالی یک فرآیند آموزش فروش رسمی برای مدیران ارشد حس می‌شد. تیم فروش این شرکت با استفاده از سیستم رزولوشن در خدمات این شرکت به موفقیت‌های پایدار برسد. به‌عنوان نمونه، می‌توان به رشد سود ۶۸ درصدی سالانه اشاره کرد. مشکل این شرکت نداشتن ثبات در فروش بود. آنها برای حل مشکل از دو راهکار تعیین معیارها و ابزارهای ارزیابی استفاده کردند. آنها همچنین فرآیندهای پایدار و قابل تکرار را آموختند و برای تثبیت آنچه آموختند کلاس‌هایی با شبیه‌سازی شرایط واقعی را گذراندند.

نتایج خیره‌کننده بود. افزایش ۶۸ درصدی سود آن هم سال به‌سال و نیز داشتن یک تیم فروش همیشه مشتاق و آماده به کار. این امر نه تنها رقم‌ها را برای مدیران شرکت رضایت‌بخش کرد، بلکه به کارکنان هم انگیزه بی‌شمار داد تا بتوانند در کارشان موفق‌تر و با انگیزه‌تر پیش روند.

پیشخوان

کتاب تغییر سازمانی



در دنیای رقابتی و پرشتاب امروزی، ضرورت تغییرات سریع سازمانی و مدیریت آن یکی از شرایط اساسی موفقیت سازمان‌ها است. در عین حال واقعیت‌های سازمانی به مدیران این هشدار را می‌دهد که در محیط متغیر و پیچیده کسب‌وکارها، ایجاد ظرفیت تغییر در تمامی ابعاد سازمانی به منظور تضمین انطباق موثر با تغییر و تحولات محیطی اهمیت دارد. البته این مسئله با در نظر گرفتن این نکته است که تغییر سازمانی بی‌مقدمه صورت نمی‌گیرد. با این حال، موسسه انتشارات فراز اندیش سبزو مرکز آموزش ایران خودرو، اهتمام به انتشار کتابی تحت عنوان «تغییر سازمانی» کرده که در آن به زبان ساده قصد دارد، مبحث تغییر برای کارکنانی که تحت‌تأثیر مدیریت تغییر قرار می‌گیرند، بیان شود. حبیب‌الله شاهرکنی، مولف این کتاب، سعی داشته با طرح تمرین‌های تغییر قرار دارند، باری رسانند تا با فرآیند ایجاد تغییرات سازمانی هرچه بیشتر آشنا شوند، تا هنگام قرار گرفتن در معرض شرایط تغییر، از خود واکنش مناسب نشان دهند.

مدیریت دانش نگاه‌ی جامع

بر ابزارها و تکنیک‌ها



مدیریت دانش نگاه‌ی جامع بر ابزارها و تکنیک‌ها به قلم مصطفی جعفری، پیمان اخوان و مریم اختری در سال ۹۰ منتشر شده است. این کتاب در ۳۱۲ صفحه با قیمت هفت هزار و پانصد تومان توسط نشر سا منتشر شده است. کتاب مدیریت دانش را می‌توان مرجعی کامل و راهبردی برای اعمال مدیریت دانش در شرکت‌ها و سازمان‌ها دانست. این کتاب در فصل اول نگاهی اجمالی به اصول و مفاهیم پایه مدیریت دانش دارد و فصل دوم کتاب را می‌توان مرجعی برای معرفی ابزارهای مدیریت دانش قلمداد کرد.

اصول و اخلاق سرپرستی



در تعریف واژه‌گانی سرپرست آمده: سرپرست به کسی می‌گویند که دیگران را هدایت و اداره می‌کند و در سازمان برخلاف سایر رده‌های مدیریتی افراد ویژه‌ای است. این واژه در هس فرهنگی با معانی و ارزشی خود را دارد؛ همان‌گونه که در ایران سرپرست با سرور، بزرگ و رییس مترادف است و سرپرست به معنای مواظبت ریاست و سروری است.

اما آنچه جایگاه سرپرست را مهم جلوه می‌دهد، اصول مدیریتی و اخلاقی اوست، به همین دلیل سعی شده، اصول و اخلاقی سرپرستی در کتابی با همین عنوان «اصول و اخلاق سرپرستی» به قلم حبیب‌الله شاهرکنی توسط انتشارات طراوت انتشار یابد. در این کتاب سعی شده سرپرستان سازمان‌ها در ابتدا با مفاهیمی از جمله سازمان، سازمان‌دهی، نیروی انسانی، کنترل و ارتباطات و آموزش آشنا شده و در نهایت اخلاق سرپرستی مورد بررسی قرار گیرد. عدالت توزیعی، عدالت رویه‌ای، عدالت تعاملی و همچنین سعه صدر از جمله اصولی است که برای سرپرستی مدنظر قرار گرفته است. سرپرستان یک سازمان نظم انضباط، انضادپذیری و الگو بودن را به عنوان بخشی از اصول خود در این کتاب مورد توجه قرار می‌دهند.

آخر فرصت امروز

منطقه آزاد

تحصیل رایگان، با لوازم‌التحریر گران



نوشین بیروز روزنامه نگار و جهانگرد

مقبول بودن در بین همکلاسی و دوستان بسیار مهم است، با وجود آنکه در بیشتر شهرهای اروپا، تحصیل مجانی است و مدارس هیچ شهریه‌ای دریافت نمی‌کنند، یا بیشتر بچه‌ها با دوچرخه به مدرسه می‌روند، حدی برای محدود شدن هزینه‌های مربوط به مدرسه وجود ندارد. از میز تحریر گرفته تا انواع نوشت‌افزارهای لوکس، کفش و جامدادی تا لباس و کتاب و سلمانی، در این ایام همیشه هزینه زندگی یک خانواده چند برابر بیشتر می‌شود. روزهای آخر تابستان، بازار دست‌دوم‌فروشی‌ها که فروشنده و خریدار هر دو خود بچه‌ها هستند، با نظارت پدر و مادرها، در هر محله برپاست. دختری که امسال به دبیرستان می‌رود، کوله‌پشتی خود را نمی‌خواهد و پسری به جعبه مجیزه پیرگارش پیگردار انتخابی ندارد. چراغ‌مطالعه، مجموعه عکس برگردان، کلاسور یا کتاب‌های کمک‌آموزشی، همه با قیمت‌های بسیار ارزان خریدوفروش می‌شوند. بازار عوض کردن‌های مجانی وسایل مدرسه از طریق صفحه‌های اینترنتی هم در این ایام بسیار پررونق‌اند.

یکی از روش‌هایی که در این زمان برای خرید لوازم مربوط به مدرسه توصیه می‌شود، آن است که قبل از شروع نخستین خرید، از بچه‌ها پرسیده شود که چه چیزهایی می‌خواهند و از آنها بخواهیم که خواسته‌های خود را حتما بنویسند. بعد از تایید یا تعدیل این لیست، بچه‌ها باید حتما کاغذ یا یادداشت الکترونیکی را همراهشان به خرید آورده و دقیقاً ز روی لیست خرید کنند. به این ترتیب هم در وقت و پول صرفه‌جویی شده وهم مقدار زیادی جلوی جروبحث و دلخوری‌های مخصوص این دوره زمانی گرفته می‌شود. با در نظر گرفتن سن فرزند، قبل از وارد شدن به فروشگاه باید درباره قدرت خرید و میزان بودجه با بچه‌ها صحبت کرد. شرط‌های مثل مخالفت با عکس روی جلد دفترچه، یا نخردن مداد اتود را قبل از ورود به مغازه تذکر بدیدید و علت هر «نه» گفتن خود را به گردن گران بودن خواسته او نیندازید، که از دست رفتن اعتماد در بچه‌ها گران‌تر از هر چیزی تمام خواهد شد.

نگاه آخر

مرکز کنترل من

او بدون دلیل مشخصی مشکل پیدا کرد و نرم‌افزار پخش اسلاید از کار افتاد. او با خوشحالی از کیفش لپ‌تاپ دومی را که به‌عنوان پشتیبان آورده بود درآورد و روی میز قرار داد. لپ‌تاپ دوم هم مشکلی داشت و به ویدئو پروژکتور وصل نشد. من به آرامی روی صحنه رقمه و پرسیدم: می‌توانم بپرسم مشکل کجاست؟ منتظر بودم که بگوید مشکل، امکانات سالن شماست و اینکه کامپیوتری برای من آماده‌نکرده‌اید و... اما او گفت: خیلی از خودم ناراحتم. باید پیش‌بینی می‌کردم که برای یک سخنرانی مهم، آوردن تنها یک لپ‌تاپ پشتیبان کافی نیست!

چنین فردی مشخصاً مرکز کنترل درونی دارد. جالب اینجاست که انسان‌هایی که مرکز کنترل بیرونی دارند و همه ریشه‌های شکست‌ها را در عوامل محیطی جست‌وجو می‌کنند، وقتی به موفقیتی دست پیدا می‌کنند، انبوهی از دلیل و مدرک و استدلال دارند تا ثابت کنند این رشد و موفقیت ناشی از توانمندی‌های خودشان بوده. درحالی‌که انسان‌های دارای مرکز کنترل درونی، ضمن توجه به توانمندی‌ها و تصمیم‌های درست، از نقش فرصت‌های بیرونی غافل نمی‌شوند.

حالا یک بار دیگر به سراغ هر دو فرستری بروید که در ابتدای بحث آماده کردید. شما چگونه انسانی هستید؟ مرکز کنترل شما درونی است یا بیرونی؟ بیاپید با خودمان قرار بگذاریم که از صبح فردا، اگر دیر رسیدیم، شش‌جانه در برابر مدیر خود بایستیم و بگوییم: «دیر از خواب بیدار شدم. باید زودتر راه بیفتم». مطمئن باشید که این شیوه، مسیر موفقیت را برای ما هموارتر می‌کند.

فوپرداز

۷ نکته درباره مراسم عروسی!



سعید هوشیار املنژ نویسن

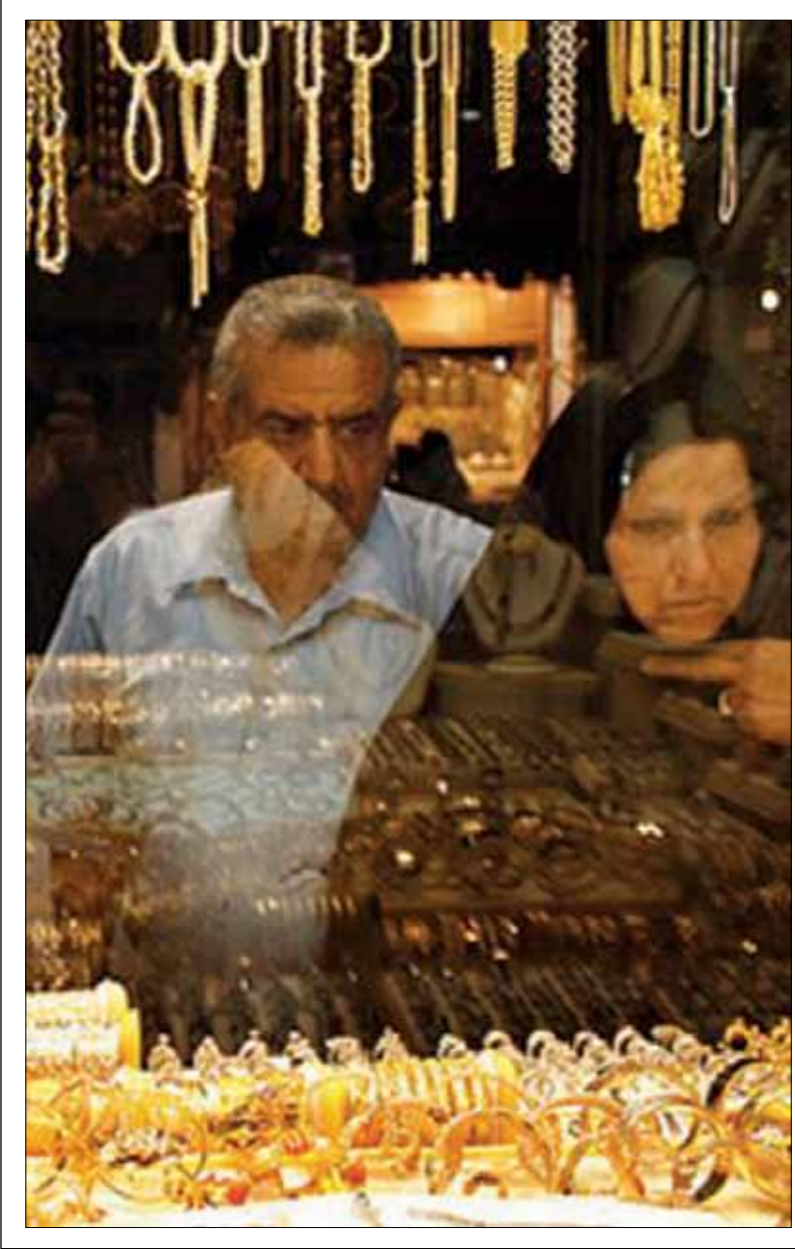
ماز وقتی کارمان طنزنویسی شد، زندگی و خواب و خوراکمان هم طنز و کم‌دی شده‌است.قدیم‌ها یادش به‌خبر، ساعت ۱۲ می‌خوابیدیم و نهایت ساعت ۹ صبح از خواب بیدار می‌شدیم. ولی الان بر عکس ساعت ۹ صبح می‌خوابیم و ساعت ۵ بعدازظهر از خواب بیدار می‌شویم. اسمش شده شب‌زنده‌داری! منتها تمام سیستم آدمی را به هم می‌ریزد.از وقتی هم که در گبر خودپرداز و خودپردازی شده‌ایم، غیراز استرس اجاره خانه و پول آب و برق و گاز و تلفن، استرس خودپردازی نویسی هم به آن اضافه شده‌است.

امروز بر خلاف خیلیی از روزها به جای آنکه ساعت ۸ صبح سراسر رختخواب بروم و بخوابم، به خیابان آمدم و سراسر خودپرداز هدف، به گشت‌وگذار در کوچه و خیابان مشغول شدم. ساعت نزدیک ۱۰ بود که به خودپردازی رسیدم که دو نفری در آن ایستاده بودند. نزدیکشان شدم و از آنها درخواست تکمید برای نوشتن مطلبم کردم و آنها نیز با آغوشی باز تهنیدرفتند. اصرا کردم و بعد از خواهش و تمنا بالاخره به اصرار من قبول کردند. شروع به صحبت کردم که از حرف‌های شان سوزه‌ای درخور پیدا کنم. اتفاق جالب اینجاست ماجرا بود که حرف‌ها و تجربیات مشترک جالبی داشتند که آنها را به صورت « هفت نکته مهم پیرامون عروسی که همه باید بدانند» گردآوری کردم، که در ادامه با آنها بیشتر آشنا خواهید شد. قابل توجه اینکه این هفت نکته، اشتباهات رایجی است که چه بخواهیم و چه نخواهیم در حال رخ دادن هستند، پس باید کمی جدی‌تر به آنها نگاه کرد.

قبل از هر چیز توجه کنید که مراسم عروسی به ظاهر یک

عکس

براساس تازه‌ترین گزارش‌ها میزان طلای ذخیره شده در خانه ایرانی‌ها از میزان ذخایر بانک مرکزی کشور هم بیشتر شده و برابر با واردات ۹ ماهه کشور در این حوزه است.



پاورقی

اینک آب



محمودخلیلی اینیاتگذار صنایع بوتان

قبل از لوله‌کشی شهر تهران بیشتر مناطق این شهر دچار کم‌آبی بودند و جوی‌ها اغلب خشک و کثیف می‌شدند. مردم مجبور بودند در خانه‌ها مخازنی برای ذخیره آب داشته باشند و این مخازن سیمانی به‌گونه‌ای بود که معمولاً چند متری پایین‌تر از سطح حیاط قرار داشت و بسته به بزرگی و کوچکی مکان زندگی و مصرف خانواده‌ها، گنجایش آب‌انبارها هم متفاوت بود. از این آب‌انبارها راهی به‌صورت تنبوشه به جویی که از کنار خانه می‌گذشت وجود داشت. (تنبوشه لوله‌های فلزایی بودند که از گل رس ساخته می‌شدند.)

هر محله یک شب در هفته نوبت استفاده از آب داشت که با نظارت شخصی به نام میرآب که از ماموران شهرداری بود تقسیم می‌شد. میرآب در هنگام تقسیم آب دست‌ها را به کمر می‌زد و مانند یک فرمانده جنگی به کارگران بیل به دست فرمان می‌داد که چنین و چنان کنند. در شروع آب‌اندازی هنگامی که آب در جوی روان می‌شد با انواع و اقسام آشغال و زباله همراه بود که با هر فصل نوع آنها تفاوت می‌کرد.

پوست هندوانه و خربزه و گرمک زباله‌های تابستان بودند. گاهی لنگه کفش‌های کهنه و قطعه‌ای گونی هم در جوی آب به‌طرف آب‌انبار خانه‌مردم نگون بخت روانه می‌شد. معمولاً مردها و گاهی هم زنان با شهادت به‌همراه بچه‌های‌شان مدیریت می‌کردند که آب به اندازه کافی به حوض‌ها و آب‌انبارهای‌شان سرازیر شود و چنانچه تصور می‌کردند بی‌انصافی شده و میرآب از صاحبخانه بفل دستی پول گرفته و آب بیشتری به آنها اعطا کرده، اعتراضات شروع می‌شد. گاهی هم درگیری‌ها بالا می‌گرفت و آنجا بود که بیل به‌عنوان یک سلاح کارا خود را نشان می‌داد. در شب‌های

وضعیت آب آشامیدنی که مسا در آن زمان استفاده می‌کردیم چندان مناسب نبود. مصرف‌کنندگان ممکن بود که به بیماری‌های مختلفی دچار شوند. این خود دغدغهای برای من بود تا علاوه‌بر سامان دادن به اوضاع شرکت توزیع برق، به فکر تامین آب آشامیدنی مناسب برای مردم باشم.

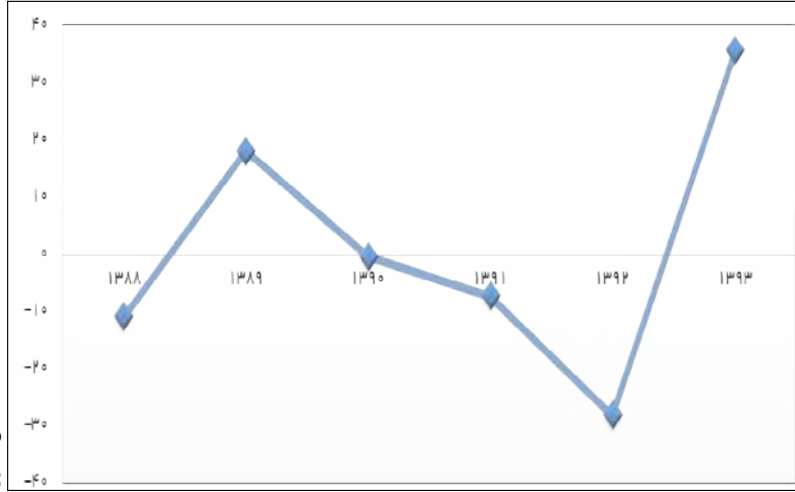
ادامه دارد...

نمودار امروز

درصد تغییر واردات به کشور

در فصل بهار از سال ۸۸ تا ۹۳

آمار جدید گمرک از تجارت خارجی کشور در سه ماه نخست امسال از بازگشت روند افزایشی واردات حکایت دارد. در حالی که رشد واردات در سال‌های قبل متوقف شده بود، آمارهای جدید نشان می‌دهد دوباره واردات با سرعت شدیدی رو به افزایش گذاشته است.



فناوری

رونمایی اپل بازار ایران را هم تحت تاثیر قرار می‌دهد

ارزان شدن مدل‌های قدیمی آیفون با ورود مدل جدید

محمدمتاز پور

سه‌شنبه گذشته هم‌زمان با برگزاری یکی از قدیمی‌ترین و معتبرترین نمایشگاه‌های فناوری جهان که به IFA معروف است، شرکت اپل هم از دو محصول جنجالی خود رونمایی کرد که لاقال برای چند ساعت نگاه‌ها را از برلین آلمان به ایالات کالیفرنیا امریکا برد. در این کنفرانس اپل از نسل جدید آیفون و نخستین ساعت هوشمند خود پرده برداشت تا بر شایعاتی که چند ماهی است در فضای مجازی برسر پیش‌بینی تجهیزات این دو محصول به راه افتاده پایان دهد. این‌بار هم اپل سنت خود را حفظ کرد و آیفون جدید را با دو مدل به کاربران معرفی کرد که آنها را آیفون 6 و آیفون 6 پلاس نامیده است. محصولات اپل به‌ویژه آیفون این شرکت در کشور ما هم از علاقه‌مندان و طرفداران پرپوا قرصی برخوردار است و همیشه با ورود این محصول به بازار جهانی بازار تلفن همراه ایران را تحت تاثیر قرار داده و ظرف چند روز مدل‌های قدیمی‌تر آیفون را بافت شدید قیمت مواجه می‌کند. فرید شرفی، کارشناس حوزه ارتباطات درباره تاثیر ورود آیفون جدید در بازار ایران می‌گوید: در حال حاضر آیفون 5s با قیمت حدود دو میلیون و ۲۰۰ هزار تومان در بازار یافت می‌شود که به نظر من با ورود آیفون 6 به بازار قیمت 5s به‌شدت کاهش می‌یابد. وی افزود: شاید در ماه‌های اول عرضه آیفون ۶ قیمت بیش از سه میلیون در بازار عرضه شود!اما قلعاً بعد از گذشت مدتی و کم شدن هیجانات بازار، قیمت این محصول به دو تا ۲/۵ میلیون تومان خواهد رسیدو جایگزین نسل قبلی آیفون می‌شود.

مشخصات فنی آیفون جدید

آیفون 6 با نمایشگر ۴/۷اینچی در نسخه معمولی و ۵/۵ اینچی در نسخه پلاس به بازار عرضه خواهد شد که با قرار دادن صفحه‌نمایش بزرگ‌تر قاعدتاً باید تعداد پیکسل‌ها و وضوح صفحه نیزافزایش پیدا کند. آیفون 6 با وضوح ۱۳۳۴ در ۷۵۰ پیکسل تراکم پیکسلی ۳۲۶ پیکسل بر اینچ و آیفون ۶ پلاس با وضوح استاندارد فول اچ‌دی یا همان ۱۹۲۰ در ۱۰۸۰ پیکسل و تراکم پیکسلی ۴۰۱ پیکسل بر اینچ را به همراه خواهد داشت. به این ترتیب مدل پلاس وضوح بهتری خواهد داشت!اما اگر چیپست A8 اپل در هر دو گوشی با سرعتی ثابت کلاک شده باشد احتمالاً عملکرد گرافیکی آیفون 6 به دلیل پیکسل‌های کمتر بهتر خواهد بود. بدنه بزرگ‌تر آیفون 6 پلاس به اپل اجازه داده تا باتری بزرگ‌تری را در آن بگنجاند. به این ترتیب با وجود اینکه آیفون ۶ عمر شارژ بهتری نسبت به آیفون ۵S دارد آیفون ۶ پلاس حتی عمر شارژ بهتری از این دو خواهد داشت. به ادعای اپل آیفون 6 پلاس می‌تواند ۸۰ ساعت موسیقی، ۱۴ ساعت ویدئو، ۱۲ ساعت وبگردی و با‌وی‌فای یا 3G و LTE، ۲۴ ساعت مکالمه 3G و ۱۶ روز استندبای دوام بیاورد. آیفون 6 باز هم باحافظه م یک گیگابایتی عرضه شده است در حالی که اپل برای آیفون 6 پلاس دو گیگابایت حافظه رم در نظر گرفته است. با وجود اینکه حتی با یک گیگابایت نسل نک و کندی در آیفون 6 نخواهید دید مسلماً مدل 6 پلاس برای مالتی‌تسکینگ و بازنگه‌داشتن چندین اپلیکیشن به‌صورت هم‌زمان بهتر عمل خواهد کرد. استفاده از پرزاندنه ۶۴بیتی و سریع‌تر A8 اپل را مدعی کرده که این پرزاندنه ۵۸ درصد سریع‌تر از پرزاندنه عرضه‌شده برای مدل قبلی آیفون عمل می‌کند. در آیفون ۶ همچون آیفون 5S، یک سنسور ۸ مگاپیکسلی و یک لنز ۱٫۵ میکرونی با دیافرام ۲٫۲/۴ همراه با فلش True Tone وجود دارد. اما سنسور اصلی شامل به‌روزسانی شده تا عکس‌های شکار شده کیفیت بالاتری داشته باشند. اما یک فرق اساسی میان دوربین آیفون 6 و آیفون 6 پلاس وجود دارد. درحالی که آیفون 6 از لرزشگیر دیجیتال بهره می‌برد، آیفون 6 پلاس لرزشگیر اپتیکال (OIS) دارد که پیشرفته‌تر از لرزشگیر آیفون 6 است. قیمت دقیق آیفون 6 هنوز مشخص نیست اما خریداران آیفون 6 با عقد قراردادهای دوساله استفاده با اپرآپ‌های تلفن همراه امریکایی تنها باید ۱۹۹ دلار بپردازند. این رقم در نسخه پلاس ۲۹۹ دلار اعلام شده است که طبق آن انتظار می‌رود این دو مدل با قیمتی برابر ۶۴۹ و ۷۴۹ دلار به بازار جهانی عرضه شود.

سودوکو

طبق پیش‌بینی دولت در سال جاری ۷ میلیون و ۵۰۰ هزار نفر از افراد تحت پوشش کمیته امداد و سازمان بهزیستی مشمول دریافت بسته‌های حمایت غذایی شدند که در حال حاضر توزیع بسته‌های غذایی برای این گروه‌ها انجام شده است.

وزیر کار می‌گوید دولت به دنبال تعیین لیست ۵میلیون نفری جدیدی برای واگذاری بسته‌های امنیت غذایی است و این لیست تا پایان ماه کامل خواهد شد. پیش‌تر و در جریان تصمیم دولت برای حمایت غذایی از ۷میلیون نفری که تحت پوشش کمیته امداد و سازمان بهزیستی هستند، ماموریتی به وزارت کار برای شناسایی گروه‌های حقوقی زیر ۶۰۰هزار تومان و ۶۰۰تا یک میلیون تومان داده شده بود که احتمالاً گروه‌هایی از کارگران نیز در این لیست قرار خواهند گرفت.

نمایندگان کارگری کشور می‌گویند کارگران می‌توانند جزو مشمولان جدید دریافت بسته‌های امنیت غذایی باشند زیرا وزارت کار از سوی دولت مأموریت دارد تا از طریق بانک اطلاعاتی موجود که در قالب فازدوم هدمندی بارانه‌ها ارائه شده‌است، دو گروه مشخص حقوقی زیر ۶۰۰ هزار تومان و ۶۰۰ تا یک میلیون تومان را شناسایی و برای دریافت بسته‌های غذایی آماده کند. به بیان ساده‌تر در شرایط فعلی، میلیون‌ها شاغل کارگری کشور تنها حقوقی به میزان مصوبه شورای عالی کار دریافت می‌کنند که البته در بسیاری از موارد برای استفاده از بیمه تامین اجتماعی، ارقامی نیز از ۶۰۹ هزار تومان به‌عنوان حق بیمه کسر می‌شود که در نهایت حقوق بسیاری از افراد حتی از ۶۰۰ هزار تومان نیز کمتر است؛ بنابراین این دسته از شاغلان مشمول قانون کار به‌صورت بالقوه مشمول دریافت بسته‌های امنیت غذایی خواهند بود. طبق پیش‌بینی صورت‌گرفته در سال جاری، ارزش سبدهای غذایی برای هر نفر تحت حمایت کمیته امداد و سازمان بهزیستی ۲۰۰ هزار ریال و در نهایت برای هر خانوار تا یک میلیون و ۴۰۰ هزار ریال است.

در صورت ادامه این روند برای ۲٫۵ میلیون مشمول جدید که قرار است تا پایان ماه امسال مشخص شوند، بسته‌های کالایی مرحله دوم در پاییز و زمستان امسال توزیع خواهد شد.