



کاز

آمدگی شرکت‌های اروپایی برای سرمایه‌گذاری در خط لوله گاز ایران

مدیر شرکت مهندسی و توسعه گاز خبر داد: خط لوله نهم سراسری که قرار است گاز ایران را به ترکیه و اروپا صادر کند، در مرحله طراحی تفصیلی و مناقصه به‌سر می‌برد و شرکت‌های اروپایی برای سرمایه‌گذاری در این خط لوله اعلام آمادگی کرده‌اند.

به گزارش فارس، خط لوله نهم سراسری یکی دیگر از خطوط صادراتی گاز ایران به ترکیه و سایر کشورهای اروپایی است.

خردادماه سال ۸۹ نمایندگان ویژه رییس‌جمهور ساخت خط لوله یک‌هزار و ۸۵۰ کیلومتری نهم سراسری را برای صدور مستقیم گاز ایران با سرمایه‌گذاری بیش از یک میلیارد و ۳۲۵ میلیون یورویی تصویب کرده بودند. براساس برنامه تعیین شده باید این خط لوله به منظور صدور مستقیم گاز تولیدی فازهای میدان مشترک پارس جنوبی به ترکیه و سپس اروپا در چهار قطعه در مدت سه سال در مدار بهره‌برداری قرار گیرد.

این گزارش حاکی است برای این خط لوله سراسری، ۱۷ ایستگاه تقویت فشار در نظر گرفته شده تا انتقال گاز با پایداری هرچه بیشتر صورت گیرد، اما با گذشت چهار سال از تصویب این طرح هنوز اقدام اجرایی برای احداث آن انجام نشده بود. به همین دلیل، هم‌اکنون برای طراحی، ساخت و راه‌اندازی خط لوله انتقال گاز نهم سراسری و ۱۷ تاسیسات تقویت فشار مسیر آن به حدود هشت میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار منابع مالی نیاز است. علیرضا غریبی، مدیر شرکت مهندسی و توسعه گاز در گفت‌وگو با فارس با اشاره به آخرین وضعیت اجرایی این خط لوله صادراتی می‌گوید: برنامه‌ریزی برای احداث این خط لوله پس از ابلاغ آن به شرکت مهندسی و توسعه گاز آغاز شده و هم‌اکنون برای برخی از بخش‌های آن مشغول مناقصه و برای برخی دیگر مشغول طراحی تفصیلی هستیم.

وی با مذاکرات با یکی از شرکت‌های اروپایی برای سرمایه‌گذاری در این پروژه خبر داد و افزود: قرار است، برخی از شرکت‌های اروپایی نظر خود را در مورد تامین مالی در این پروژه برای ماراسال کنند.

ظرفیت انتقال گاز طبیعی خط لوله نهم سراسری حدود ۱۱۰ میلیون متر مکعب در روز بوده که قرار است در ۴ قطعه اهواز- عسلویه به طول ۶۰۵ کیلومتر، اهواز- کرمانشاه به طول ۴۶۱ کیلومتر، کرمانشاه - میاندوآب به طول ۳۴۸ کیلومتر و میاندوآب - مرز بازرگان به طول ۲۳۶ کیلومتر ساخته شود.

بازار نفت

نوسان بهای نفت خام ادامه دارد

بهای نفت خام با آغاز سال تحصيلی جدید در اروپا افزایش یافت. هر بشکه نفت برنت در پای شمال که پایه بورس لندن است، برای تحویل در ماه اکتبر، در لحظه مخابره این خبر با ۱۲ سنت افزایش نسبت به روز قبل ۹۸ دلار به فروش می‌رسد به گزارش موج به نقل از «رویتزولوپک»، در همین روز، بهای هر بشکه نفت سبک شیرین امریکاموسوم به «وست‌گازاس اینترمدیت» که پایه بورس نیویورک (ناپکس) است، برای تحویل در ماه اکتبر ۸۸ سنت کاهش را تجربه کرده و ۹۲ دلار و ۸۴ سنت به فروش می‌رسد. بهای هر بشکه نفت سبک نفتی اوپک که نفت خام ایران را شامل می‌شود، در روز ۱۲ ماه سپتامبر (۲۱ شهریور ۹۵) دلار و ۶۸ سنت به ثبت رسیده که نسبت به روز قبل ۳۳ سنت افزایش را نشان می‌دهد. بهای هر تن نفت گاز نیز با ۵۰ سنت افزایش به ۸۳۲ دلار رسید.

با حمایت شرکت ملی مس از خارجی‌ها

بازارهای جهانی سیم و کابل از دست می‌رود



الیه ابراهیمی

در حالی که در تولید سیم و کابل کشور به خود کفایی رسیده‌ایم و به صادرات موفق شده‌ایم، اما به دلیل برخی سیاست‌های شرکت ملی مس ایران این صنعت موفق نه تنها دیگر حاضر به رقابت با رقبای خارجی خود نیست، بلکه تعدادی از کارخانه‌ها ورشکسته شده‌اند.

خوشبختانه در حال حاضر انواع سیم و کابل برق فشار ضعیف، کابل‌های قدرت، کنترل، ابزار دقیق و کابل‌های مخصوص، انواع سیم و کابل فشار متوسط، فشار قوی و فوق داخلی با کیفیت خوب در حال تولید است که علاوه بر تامین احتیاجات مورد نیاز داخل قابلیت صادرات نیز دارد، به طوری که بخش اعظم بازار مورد نیاز کشور عراق توسط تولیدات ایرانی تامین می‌شود. اما به تازگی اخباری مبنی بر نایب شدن یا افزایش قیمت مواد اولیه کارخانه‌های تولید سیم و کابل شنیده می‌شود که این مسئله برای تولیدکنندگان مشکل ایجاد کرده است. صادق صیاد، دبیر کمیته حمایت از ساخت داخل سندیکا با تأیید این مطلب به «فرصت امروز» می‌گوید: «تجربه ۵۰ ساله تولیدکنندگان در صنعت سیم و کابل به دلیل برخی از سیاست‌های نادرست و انحصارگری شرکت ملی مس، ایران نادیده گرفته می‌شود، زیرا تولیدکنندگان این صنعت در شرایط کنونی در حال ورشکستگی قرار گرفته‌اند. متأسفانه قیمت مواد اولیه این کارخانه‌ها رشد بسیار داشته و حتی در برخی موارد نایب می‌شود. کارخانه‌های تولید سیم و کابل در چند سال اخیر، علاوه بر تامین نیاز بازار داخلی موفق شده بودند با بازارهای خارجی ارتباط خوبی داشته باشند، به طوری که بازار عراق را در انحصار خود داشتند.»

مشکل کجاست؟

در حقیقت، به دلیل گرانی مواد اولیه که ریشه آن را بسیاری از کارشناسان و تولیدکنندگان در این حوزه انحصارطلبی مسئولان در شرکت ملی مس ایران می‌دانند، بیشتر کارخانه‌ها با حداقل ظرفیت در حال فعالیت هستند. اما مشکل به جز گرانی مواد اولیه به نوع نمرده این شرکت با شرکت‌های خارجی و صادرات مربوط است. براساس اطلاعات حاصله این شرکت مواد اولیه را با قیمتی بسیار ارزان به خارجی‌ها به ویژه، کشور ترکیه به فروش می‌رساند، این مسئله موجب شده تا این کشور بتواند قیمت نهایی با قیمت پایین‌تر داشته باشد و بتواند در بازارهای جهانی حرفی برای گفتن داشته باشد. صیاد ضمن تأیید این مطلب می‌افزاید: «تولیدکنندگان سیم و کابل که سرمایه‌گذار بخش خصوصی هستند، با این سیاست در موضوع صادرات دچار مشکل شده‌اند، زیرا قیمت تمام شده محصولاتشان بالاتر از قیمت تمام شده سایر رقبای خود است و هم‌اکنون کشور ترکیه موفق

انتقاد از فروش

ارزان به ترکیه در این میان علیرضا کلاهی، عضو سندیکای صنعت برق در خصوص این موضوع به «فرصت امروز» می‌گوید: «شرکت ملی مس با سوسپید دولتی مس استخراج می‌کند و به دلیل شرایط انحصاری که دارد تعیین‌کننده قیمت

تتوانسته این موضوع را مدیریت کند، حتی تعدادی از معاونان این وزارتخانه با سیاست این وزارتخانه در حوزه مس مخالفت خود را اعلام کرده‌اند. سوال من از مسئولان بالادستی شرکت ملی مس این است، مگر آنها با سوسپید حفاری نمی‌کنند و در حمایت دولت هزینه‌ها را تامین نمی‌کنند که این امر برای صنعت داخلی مشکل ایجاد می‌کند؟ هم‌اکنون بسیاری از صنایع که مواد اولیه آن مس است در تامین مواد اولیه خود با مشکل مواجه شده‌اند و رضایت ندارند.»

وزارت نیرو به دلیل برخی از سیاست‌ها در مواجهه با سرمایه‌گذاران بخش خصوصی صنعت برق عملکرد قابل قبولی نداشته و سدی میلیاردی‌اش نیز حرکت سریع این بخش را با کندی مواجه کرده و در این شرایط ایجاد مشکل برای بخش دیگری از سرمایه‌گذاران وابسته به صنعت برق، فضای کاری را با مشکل بیشتری مواجه کرده است.

وزیر دربارہ این علت می‌گوید: «از آنجا که صادرات معاف از مالیات است برای شرکت ملی مس ایران انگیزه ایجاد می‌کند این در حالی است که متأسفانه کارخانه‌های تولید سیم و کابل مواد اولیه مورد نیاز را برای تولیدات خود به کشور نادرست و با مشکلات فراوان موفق به تامین آن می‌شوند و حتی این روزها شاهد ورود کابل و سیم نمی‌کنند، مواد را به آنها گران‌تر می‌دهند. این مسئله دغدغه اصلی بسیاری از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی شده است. همچنین این فعالان خواهان آن هستند که وزارت صنعت و معدن ورود خوب و موثری داشته باشند و از حامیان معادن مس حمایت نکنند، زیرا قیمت‌ها به گونه‌ای است که موید این است که صنایع داخلی در اولویت نیست. این رویه به اقتصاد کشور ضربه می‌زند.

تولیدکنندگان مس با فرمولی ارزان‌تر مس را به خارجی‌ها از جمله کشور ترکیه می‌دهند، اما دسترسی مواد اولیه را برای شرکت‌های داخلی مهیا نمی‌کنند، مواد را به آنها گران‌تر می‌دهند. این مسئله دغدغه اصلی بسیاری از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی شده است. همچنین این فعالان خواهان آن هستند که وزارت صنعت و معدن ورود خوب و موثری داشته باشند و از حامیان معادن مس حمایت نکنند، زیرا قیمت‌ها به گونه‌ای است که موید این است که صنایع داخلی در اولویت نیست. این رویه به اقتصاد کشور ضربه می‌زند.

اجرای پروژه پژوهشی تبدیل انرژی مازاد به برق



پروژه پژوهشی مطالعات تبدیل انرژی مازاد به انرژی الکتریکی در شرکت خطوط لوله و مخابرات منطقه اصفهان، با ۱۶ درصد پیشرفت فیزیکی در حال انجام است. رییس پژوهش و فناوری شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت در گفت‌وگو با شانا اظهار کرد: قرارداد خدمات مشاوره‌ای طرح تحقیقاتی این پروژه در تیرماه سال ۱۳۸۹ با مبلغ حدود ۵ میلیارد ریال منعقد شد. منصور احمدی فروشانی گفت: قرارداد این طرح با شرکت مهندسی مشاور مهپا قدس منعقد شده و براساس شرح کار تدوین شده، فرآیند خدمات ارجاع کار تا انتخاب مجری واجد شرایط از طریق برگزاری مناقصه در دست اجرا است. تاکنون حدود ۱،۵ میلیارد ریال از مبلغ کل بابت انجام مطالعات و اجرای بخشی از پروژه هزینه شده است. رییس پژوهش و فناوری شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت، همچنین با بیان اینکه طبق برنامه پژوهش و فناوری وزارت نفت در سال ۹۰-۸۹، یازده پروژه پژوهشی در این شرکت عملیاتی شد، گفت: از این ۱۱ پروژه، سه پروژه در سال جاری به اتمام می‌رسد. احمدی فروشانی، پروژه‌های شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت را به سه بخش آکادمیک، طرح‌های رفع مشکلات فنی و پروژه‌های تکنولوژی‌های پایه تقسیم کرد و افزود: در مورد پایان‌نامه‌های دانشجویی، زمانی که اجرای طرحی بتواند یکی از مشکلات یا مسائل این شرکت را به چالش بکشد و راهکاری برای آن ارائه کند، می‌تواند از حمایت این شرکت برخوردار شود.

سرمایه ۳۰۰ میلیون دلاری برای ساخت پالایشگاه در سیراف



معاون برنامه‌ریزی و نظارت بر منابع هیدرو کربوری وزیر نفت با بیان اینکه برای احداث ۸ پالایشگاه میعانات گازی در سیراف پارس جنوبی هر کدام ۳۰۰ میلیون دلار هزینه برآورد شده، گفت: تاکنون ۵۴ شرکت اعلام آمادگی کردند که به‌زودی نتایج نهایی متقاضیان اعلام می‌شود. منصور مظلومی، در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران، از ثبت‌نام ۵۴ شرکت برای احداث پالایشگاه سیراف در منطقه عسلویه خبر داد و گفت: با توجه به اینکه مدت‌ها قبل برای نام‌نویسی هشت پالایشگاه فراخوان از طریق سایت‌ها داده شده بود، هم‌اکنون ۵۴ شرکت برای احداث پالایشگاه اعلام آمادگی کرده‌اند. ما در حال حاضر، شرایط متقاضیان را بررسی می‌کنیم و نتایج نهایی هشت سرمایه‌گذار تا آخر شهریور ماه سال جاری اعلام می‌شود و زمین برای احداث پالایشگاه تعیین شده است. معاون وزیر نفت تأکید کرد: به طور متوسط برای ساخت هر یک از هشت پالایشگاه کوچک میعانات گازی پارس جنوبی حدود ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه نیاز است. این هشت پالایشگاه دارای یک یوتیلیتی واحد (آب، برق، بخار) خواهند بود که به هر یک از سرمایه‌گذاران، درصدی از سهام آن تعلق می‌گیرد و ۲۰ درصد سرمایه‌گذاری در احداث این یوتیلیتی نیز بر عهده شرکت ملی نفت ایران است؛ شرایط حضور شرکت‌های خصوصی در طرح ساخت ۸ مینی پالایشگاه میعانات گازی پارس جنوبی فراهم شده و بازده اقتصادی بالایی در انتظار سرمایه‌گذاران این طرح خواهد بود. معاون برنامه‌ریزی و نظارت بر منابع هیدروکربوری وزیر نفت ادامه داد: خوراک این پالایشگاه از میعانات گازی است که در پارس جنوبی تولید خواهد شد و عمده تولیدات این پالایشگاه‌ها صادراتی است.

ال ان جی

پیشنهاد جدید پاکستان به ایران

صادرات الان‌جی به جای گاز طبیعی

منابع آگاه پاکستانی از طرح جدید این کشور برای ارائه به تهران مبنی بر واردات الان‌جی به جای گاز طبیعی از ایران خبر دادند و گفتند، این پیشنهاد به‌زودی با مقامات ایرانی مطرح خواهد شد.

به گزارش فارس، به نقل از اکسپرس تربیون، در میان تأخیر امریکا به اجرای تهدیدهایش، پاکستان تصمیم گرفته تا یک طرح جایگزین به ایران پیشنهاد کند. این طرح شامل تغییر صادرات گاز طبیعی به گاز طبیعی مایع (ال ان جی) است، اقدامی که می‌تواند پروژه خط لوله انتقال گاز ایران به پاکستان را تقریباً به بعد موکول کند.

به گفته یک منبع آگاه، این طرح به‌زودی در نشست‌ها با مقامات ایرانی در تهران مورد بحث و مذاکره قرار خواهد گرفت.

شاهد خاقان عباسی، وزیر نفت و منابع طبیعی پاکستان تأیید کرد، پیشنهاد واردات گاز به شکل الان‌جی تحت بررسی و مطالعه قرار دارد و با تهران مطرح خواهد شد. براساس این طرح جدید، ایران گاز طبیعی را به الان‌جی تبدیل کرده و سپس آن را از طریق پایانه عمان به پاکستان صادر خواهد کرد. در حال حاضر، ایران و عمان توافق نام‌های مابین رسانده‌اند که براساس آن، عمان در ۲۵ سال آینده گازی به ارزش ۶۰ میلیارد دلار از ایران خریداری خواهد کرد و متعهد به احداث خط لوله‌گازی به ارزش یک میلیارد دلار در امتداد دریای عمان شده است.

به نوشته این گزارش، حدود ۵۰ درصد گازی که ایران به عمان صادر می‌کند، به ژاپن، کره جنوبی و هند ارسال خواهد شد.

این منبع پاکستانی با توضیح اینکه، ما به احتمال از تاسیسات ترمینال الان‌جی عمان برای واردات گاز ایران استفاده خواهیم کرد، افزود: پاکستان با مشکلات کشتیرانی مواجه نخواهد شد، زیرا عمان به پاکستان نزدیک است. وی افزود: طرح دیگر این است که یک ترمینال الان‌جی در بندر گوادر احداث شود و خط لوله‌ای از این بندر به نواب‌شاه در ایالت سند کشیده شود. این منبع آگاه با توضیح اینکه این طرح نیز با ایران مطرح خواهد شد، ادامه داد: صدور خط‌های چینی به احداث ترمینال الان‌جی و خط لوله از گوادر علاقمند هستند. مقامات پاکستانی گفتند ایران به پاکستان اعلام کرده، این کشور برای تکمیل خط لوله انتقال گاز ایران به پاکستان با وجود تحریم‌های امریکا و اروپا، پیشنهادهایی دارد که نشست تهران ارائه خواهد داد.

خبر استانی

بهره‌برداری از خط آبرسانی انارک در استان اصفهان

پروژه‌های آبرسانی به انارک و برق‌رسانی به چاه دیزینگان ناین افتتاح شد. این پروژه تکمیل بخشی از خط آبرسانی انارک به طول ۳ کیلومتر بوده که با بهره‌هایی با قطر ۴۰۰ میلی‌متر از نوع GRP با هزینه‌ای بالغ بر ۵۰ میلیون ریال انجام گرفت و انتظار می‌رود با بهره‌برداری کامل این خط آبرسانی حمل آب سیار که در حال حاضر از شهر ناین به انارک و به فاصله ۸۰ کیلومتری است، نصف شود و هزینه‌های حمل آب هم کاهش یابد.

خط‌رانشان می‌سازد کمبود آب مورد نیاز شهر انارک از طریق تانکرهای سیار و از فاصله ۸۰ کیلومتری از شهر ناین تامین می‌شود که با اتصال لوله‌گذاری انجام شده نیمی از مسیر، از طریق خط آبرسانی موجود تامین و فاصله آبرسانی سیار تا زمان تکمیل خط آبرسانی به انارک به نصف، یعنی ۴۰ کیلومتر کاهش می‌یابد.

نفت

واردات نفت ترکیه از ایران کاهش یافت

واردات نفت ترکیه از ایران در نیمه نخست سال جاری میلادی ۸ درصد کاهش یافت و به ۲،۵۸۱ میلیون تن رسید. به گزارش باشگاه خبرنگاران به نقل از پایگاه خبری کمیسون اروپا (یوروستات)، ترکیه در نیمه نخست سال جاری میلادی ۲،۵۸۱ میلیون تن نفت خام از ایران وارد کرده است. ترکیه در ماه‌های ژانویه تا ژوئن سال میلادی گذشته بالغ بر ۲،۸۱۳ میلیون تن نفت از ایران وارد کرده بود، به طوری که پالایشگاه تپراش ترکیه به‌عنوان تنها پالایشگاه این کشور بخش مهمی از نفت مورد نیاز خود را از ایران تامین می‌کند.

نیرو

تشکیل شورای حفاظت منابع آب در استان‌ها

وزیر نیرو با بیان اینکه راه حل رفع مشکل آب کشور مدیریت ۲۵ درصدی مصرف آب توسط مشترکان است، گفت: شورای حفاظت از منابع آب در استان‌ها به ریاست استانداران احیا می‌شود.

به گزارش مهر، حمید چیت‌چیان، با اعلام اینکه طرح احیای شورای حفاظت از منابع آب در استان‌های کشور به هیات دولت ارائه شده و به‌زودی هیات دولت این طرح را مصوب می‌کند، گفت: استانداران به‌عنوان رییس شورای حفاظت منابع آب در استان‌ها و حفاظت محیط‌زیست نیز دبیری این شورا را بر عهده می‌گیرند.

وزیر نیرو اظهار کرد: مشکل کمبود آب در سطح کشور به دغدغه وزارت نیرو و دولت تبدیل شده و بیشترین مشکل ما در این بخش به نبود مدیریت مصرف مربوط است. با تنظیم مدیریت مصرف آب در سطح کشور، مشکل کمبود آب نیز تا حد زیادی برطرف می‌شود و باید این کار در دستور کاری مشترکان قرار گیرد.

چیت‌چیان تأکید کرد: اگر مصرف‌کنندگان اعم از مصارف خانگی و کشاورزی بتوانند با مدیریت، مصرفشان را ۲۵ درصد کاهش دهند مشکل کمبود آب در کشور نیز برطرف می‌شود. در بخش کشاورزی با کشت گیاهان گلخانه‌ای می‌توان حداقل ۱۰ درصد از مصرف آب را مدیریت کرد و کشت گلخانه باید جایگزین سایر کشت‌های آب‌بر شود.

**شرکت ملی نفت ایران**  
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب  
شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری  
(سهامی خاص)

مناقصه یک مرحله‌ای شماره م آ ج /۰۰۳۱/۹۳

مربوط به انجام خدمات موریه زوایی، سیم پاشی و ضد شونی نوبت اول

تاسیسات، منازل و اماکن عمومی

شماره مجوز: ۲۳۳۲۱

---

**الف - شرح مختصر خدمات:**

- ۱- تخریب موضعی محل‌های آلوده به موریه‌ها و ترمیم مجدد آنها
- ۲- پاک‌سازی محل از انواع مواد سلولزی و حمل به بیرون
- ۳- ایجاد کانالهای و دیوارهای سیمی اطراف ساختمانها و تزریق سم
- ۴- سم پاشی حصار باغ منازل و منفذگیری و درزبندی کامل منازل با چسب پلاستیک و استفاده از سموم دیلدترین، سایپرترین و قرص فسفات آلومینیوم
- ۵- عملیات طعمه‌گذاری زیر و روی زمین و تجهیز و برچیدن کارگاه
- ۶- تامین کلیه ابزار کار و مصالح مورد نیاز بعهدہ پیمانکار می‌باشد.

**ب- برآورد کارفرما/محل و مدت انجام خدمات**

- محل انجام خدمات حوزه عملیاتی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری به شعاع ۷۰ کیلومتری شهرستان امیدیه می‌باشد.
- مدت انجام خدمات یکسال شمسی می‌باشد.
- همچنین برآورد تقریبی کارفرما معادل -/۴۶۵/۸۶۲/۶۴۶/۶ ریال می‌باشد

**ج- شرایط مناقصه گران متقاضی**

- داشتن پروانه مبارزه با حشرات و جانوران مودی از وزارت بهداشت و درمان
- ارائه تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ -/۴۴۰/۲۶/۱۰۰۰ ریال و همچنین ۱۰ درصد مبلغ پیمان (در صورت برنده شدن) بعنوان تضمین انجام تعهدات می‌باشد.
- ارائه اساسنامه و آخرین تغییرات مربوطه
- هزینه درج آگهی در روزنامه‌ها بعهدہ پیمانکار برنده مناقصه می‌باشد.
- محل، زمان و مهلت دریافت مدارک مناقصه گران

از کلیه متقاضیان واجد شرایط دعوت میشود حداکثر ظرف ۱۰ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم، آمادگی خود را بصورت کتبی به آدرس ذیل‌الذکر اعلام نمایند.

ضمناً محل، زمان، تحویل و گشایش پیشنهادها در اسناد مناقصه قید می‌گردد.

نشانی محل اعلام آمادگی و دریافت اسناد: خوستان - امیدیه - محوطه صنعتی - ساختمان ۳۰۰ - اتاق ۳۰۳ - امور حقوقی و قراردادها - تلفن: ۰۶۵۲۳۲۲۰۰۳۸ و ۰۶۵۲۳۲۲۷۷۰۱

[www.nisoc.ir](http://www.nisoc.ir) و [www.shana.ir](http://www.shana.ir) و [www.iets.mporg.ir](http://www.iets.mporg.ir)

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۳۹۳/۰۹/۲۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۳۹۳/۰۹/۲۲

یادداشت

پیامدهای سیاستی حاکمیت مصرف کننده، از تئوری تا واقعیت

احمد اخوی

عضو هیات علمی موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی

بازار و تأکید بر اهمیت فرض استقلال فرد در تشکیل تابع مطلوبیت، یک اصل است. زیرا از اینجا به استخراج تابع تقاضای فرد و سپس جمع زدن تقاضای افراد و تخمین تقاضای کل می‌رسند. از اینجا آنها به تئوری بازار آزاد و استقلال مطلوبیت و رجحان‌های مصرف کننده می‌رسند. این اهمیت تا جایی است که حتی در صورت تبدیل انسان به یک موجود مصرف‌گرا، تابع تبلیغات، چشم و هم‌چشمی، تقلید یا عارضه پاس و سرخوردگی که به‌عینه موبد تاثیر - در اینجا تورش دار و مختل - مولفه‌های اجتماعی و اخلاقی در فضای تصمیم‌گیری و انتخاب فرد است و می‌تواند ابطال کننده فرضیه استقلال در شکل‌گیری مطلوبیت و تقاضا باشد، باز هم بر آن پای می‌فشارند. در حالی که به نظر تعداد زیادی از اقتصاددانان فرض حاکمیت مصرف کننده در اقتصاد و بازار امروز جهان دیگر سراب فریبنده‌ای بیش نیست، بلکه سفسطای در اقتصاد متعارف بوده و به‌شدت زیر سوال است.

از نظر هیرشمن، اشتباه مشترک اقتصاددانان و جامعه‌شناسان این است که فرض می‌کنند انسان در طول زندگی خود در چارچوب سلسله مراتب جامع و ثابتهای رجحان‌ها و نیازهای گوناگون عمل می‌کند. به هر حال، تغییر رجحان‌ها فرآیندی ساده، آسان و کم هزینه نیست و اغلب سرخوردگی به بار می‌آورد (هیرشمن ۱۹۸۲، ۹۱، ۱۰۶). لازم است اضافه شود گرایش به مطلق‌سازی این فرض و عدم تمایل به تجدید نظر در آن با وجود استتاهای است که در اقتصاد رقابتی یا نیمه رقابتی قرن ۱۹ به یک اقتصاد انحصاری شرکت‌های فرامی‌رسان - چندملیتی به وجود آمده و با ادغام شرکت‌های بزرگ غول پیکر با هدف توسعه و هدایت هر چه بالاتر سرمایه‌ها در بازارهای مالی جهانی در قرن ۲۰ شکل گرفته‌اند. شکل‌گیری مطلوبیت در یک بازار رقابتی یا حتی نیمه رقابتی - که تئوری‌ها در آن به سرعت تقلید و تکثیر می‌شوند یا به سرعت مورد بی‌اعتنایی و حذف قرار می‌گیرند - بسیار به مفروضه استقلال و حاکمیت مصرف کننده نزدیک است، اما در چندین دهه اخیر حواشی

در کشورهای صنعتی این شرایط مثبت و منفی‌مانده شده نواوری و متضاد انحصار گرایی است از بین رفته و شرکت‌های غول پیکر نتوانسته‌اند از طریق کنترل زنجیره تامین در سطح ملی و تا حدود زیادی در سطح بین‌المللی با مستوش و سود فکری مصرف کنندگان یا خریداران بالقوه و استفاده از تبلیغات بسیار گسترده و روش‌های متنوع و فریبنده تبلیغاتی، تا حدود زیادی این اجزای این رجحان‌های «فطری» را بگیرند و مطلوبیت و سود را متناسب با نیاز خط تولید - کاهش سرمایه‌گذاری‌های جدید - و حفظ سلطه خود بر بازار شکل دهند. یعنی اگر در شرایط رقابت آزاد استقلال تصمیم‌گیری اقتصادی فرد از طریق همسایگان - یا دیگران - هویت قومی و ملی، سابقه تاریخی و این نوع عوامل اجتماعی و چارچوب‌های اخلاقی و مذهب تحت تاثیر قرار می‌گرفت و اثرات خارجی و جانبی مطلوبیت وی نیز در تابع مطلوبیت دیگران معنی‌دار بود اکنون تحت شرایطی کاملاً نابرابر و تقریباً تسلیم‌وار در مقابل قدرت فائقه عرضه‌کنندگان و گردانندگان بازار، به‌طور کامل مخدوش و بی‌معنی شده است. جالب توجه اینکه در دفاع از استقلال خود، درحقیقت مجبور می‌شود به افراد دیگر متوسل شود و برای جلوگیری از حذف استقلال با کاهش زیان خود به انجمن‌های غیر دولتی صنف خود روی آورد.

به این ترتیب، تاثیر مرجع محور و کاملاً آزاد - معطوف به محکم کردن پیوندهای اجتماعی و هم‌رساناسازی منافع فرد و جامعه و گروه - تبدیل به عدم استقلال و جوی توش‌درد علیه حاکمیت مصرف کننده و تابعیت برده‌وار از تبلیغات و بازار فروش شده است.

اینجاست که دلایل رشد دانش بازاریابی و تبلیغات مشاهده می‌شود. اینجاست که معنای واقعی «مشتتری محوری» با هدف جعلی و مسخ شده «مشتتری پروری» بر ملا می‌شود. در شرایط رقابتی، بازار از مجموع تعداد زیادی تقاضاهای کوچک و عرضه‌های خرد تشکیل می‌شود که چندان هم فرقی نمی‌کند که یک کدام یک چه اثری بر دیگری دارد. چون برآیند این قدرت‌های کوچک چیزی جز تأمین نیازهای مردم با کمترین هزینه نیست. در شرایط قدرت‌های نامتقارن عرضه‌های انحصاری و تقاضاهای عموماً غیر انحصاری - یا اگر هم انحصاری است و انحصار خرید است برای مصرف نیست بلکه برای معامله و کسب سود یا استفاده در جریان تولید است - این رابطه به رابطه‌ای یک طرفه و به زیان فنی، وابستگی تبدیل می‌شود. پس اول: زمانی که اطلاعات و قدرت چانه‌زنی بین دو قطب مصرف کننده و عرضه کننده نامتقارن و کارکرد بازار به نفع قدرت بالاتر نقش دارد زمانی است که منافع اجتماعی به حداکثر خود نمی‌رسد و بهتر است دولت و نهادهای تأثیر گذار غیر دولتی، مردم را نسبت به تبلیغات همراه کننده و بازارهای کاذب هوشیار کنند و برای دسترسی به اطلاعات اضافی و اصلاح الگوی مصرف بستر لازم برای آنها فراهم کنند. در این زمان لازم است به نهادهای حاکم مصرف کننده یا به وکلای آنها اجازه داده شود جواب تبلیغات منفی و آسیب رسان به الگوی مصرف و حفظ انصاف و سلامت را در رسانه‌های عمومی به طور رایگان اطلاع‌رسانی کنند. به طور مثال آنها بتوانند به طور رایگان و به نام انجمن غیردولتی حامی مصرف کننده علیه اطلاعات غلط و تبلیغات کذب فروشتگان محصولات به‌ویژه محصولات خوراکی در صداسیمیا به مردم آگاهی و آموزش دهند.

دوم، قدرت نامتوازن و سلطه انحصارات عظیم در ایجاد و توسعه بازار مصرف ایجاد می‌کند که برای ثبات اقتصاد کلان - که از پیش نیازهای اصلی اصلاح الگوی مصرف به شمار می‌رود - به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه از سیاست انبساطی مدیریت تقاضا استفاده نشود؛ زیرا این سیاست زمینه‌ساز برای اسراف و اضافه مصرف به وجود می‌آورد. شرایط امروز بازار جهانی طوری هدایت می‌شود که اغلب افراد این سیاست جز به نفع فروشنده‌گان خارجی کالا و خدمات نیست و استمرار تقاضای اضافی در بازار ثمری جز تورم مزمن و تجدید شرایط برای ادامه رشد واردات ندارد. سوم، ساختار متمرکز و متشکل قدرت‌های عرضه از کارایی سیاست‌های مالی مثل مالیات بر شرکت‌ها کم می‌کند. این ساختار اجازه می‌دهد که این گونه پرداخت‌ها نیز به‌عنوان هزینه در محاسبات قیمت تمام شده وارد شود و نقش مالیات بر سود، در این ساختار منابع و ذخایر در راه کسب سود بیشتر برود. در این ساختار متمرکز و متشکل قدرت‌های عرضه از کارایی سیاست مصرف کننده برای تحقق مصرف بهینه منابع لازم است دولت و نهادهای حاکم، این شرکت‌ها را در چارچوب ضوابط و برنامه‌های اصلاح الگوهای تولید و مصرف، حفظ محیط‌زیست، از تقای بهره‌وری و تأمین عدالت اجتماعی کنترل کنند.

عسل داداشلو

این‌بار شورای تحقیق و تفحص مجلس، صنعت خودرو را نشانه رفته است؛ صنعتی که بعد از نفت، دومین شاخه مهم اقتصادی کشور است. گزارش تحقیق و تفحص از عملکرد صنایع خودرو سازی که اسفند ماه ۹۱ به تصویب رسیده بود، در آخرین روزهای تیرماه سال جاری در دستور کار مجلس قرار گرفت، اما نمایندگان مجلس از واکنش دولت به آن رضایت نداشتند.

در گزارش منتشر شده از سوی مجلس، صنعت خودرو سازی کشور با گردش مالی سالانه حدود ۲۰۰ هزار میلیارد ریال و ایجاد اشتغال مستقیم و غیر مستقیم برای حدود ۵۰۰ هزار نفر یکی از کانون‌های مورد توجه سیاست‌گذاران کشور است.

نتیجه این تحقیق و تفحص، دو خودرو ساز بزرگ صنعتی و تولیدی ایران خودرو و سایپا را مورد توجه قرار داده که تاکنون فقط گروه سایپا به آن واکنش نشان داده است.

این گزارش همچنین به بررسی تخلفاتی در فرآیند خرید سهام بلوک ۱۷ درصدی متعلق به سازمان استقلال با کاهش زیان خود به نوسازی ایران به مبلغ ۱۷۰ میلیارد ریال پرداخته که گویا در روند اختصاصی سازی سهام شرکت سایپا این شرکت ۱۷ هزار میلیارد ریال از منابع مالی را به جای سرمایه‌گذاری در خصوص تولید، با سفته بازی و خرید سهام سایپا، که در اختیار شرکت شستا و گروه بهمن قرار داشته، اتلاف کرده است، این در حالی است که سهام مذکور به دو برابر قیمت عرضه شده و تابلوی بورس خریداری شده و از این بابت مبلغ ۱۷ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال برای کارکنان تعهد مالی ایجاد شده است.

در بخشی از گزارش تحقیق و تفحص، مدیریت مالی و کنترل نظارت آن بررسی شده که حاکمی از آن است که دو شرکت بزرگ ایران خودرو و سایپا از وظایف اصلی خود خارج شدند و انبوهی از شرکت‌های اقماری را ایجاد کردند که گاهی صوری و بسا مدیریت‌های فاقد کارآمدی است، همچنین در بخش دیگری از آن به تخلفات

تعدادی از نمایندگان‌ها اشاره شده است.

خواست مجلسی‌ها از دولت چیست؟

خواست نهایی مجلسی‌ها از دولت با استناد بر این گزارش، کاهش قیمت، افزایش کیفیت و رسیدگی به تخلفات مطرح شده در آن است و با توجه به همین خواسته آنها واکنش وزارت صنعت، معدن و تجارت را در پاسخ به این گزارش مناسب ندانسته و می‌خواهند گزارشی را به رییس‌جمهور به‌عنوان بالاترین مقام اجرایی کشور ارجاع دهند تا شاید واکنشی را که انتظار دارند، از سوی دولت شاهد باشند.

علی علوی، عضو کمیسیون صنعت و معدن مجلس شورای اسلامی درباره این گزارش به فارس گفته است: «در بحث تحقیق و تفحص از صنعت خودرو و انتظار این بود که وقتی گزارش به دولت ارائه می‌شود، وزارت صنعت نسبت به موضوع حساس شده و نسبت به مواد غیرقانونی و مفسد مز اوارد شده و با آن مبارزه کند که متأسفانه این موضوع تاکنون مشاهده نشده، بنابراین قرار است در آینده نزدیک گزارشی به رییس‌جمهور در این زمینه ارائه شود». حال که مجلسی‌ها واکنش دولت را به این گزارش مثبت نمی‌دانند، این بررسی مطرح می‌شود که انتظار آنها چیست، قصد دارند مستقیم به شخص رییس‌جمهور در این زمینه گزارش ارائه دهند؟

محسن بیگلری، عضو دیگر کمیسیون صنعت و معدن مجلس در گفت‌وگو با «فرصت امروز» می‌گوید: «عضای کمیسیون صنعت و معدن مجلس، دو خواسته مشخص از رییس‌جمهور دارند، افزایش کیفیت و کاهش قیمت خودرو که متأسفانه در طول سال‌های اخیر اتفاق نیفتاده است، افزایش قیمت خودرو در ایران در طول دو سال اخیر بیش از دو برابر بوده است. از سوی دیگر، ما خواهان آن هستیم که انحصار در خودرو سازی شکسته شده و فضا برای حضور و مشارکت خودرو سازان خارجی فراهم شود تا سطح رقابت بالاتر برود.» او همچنین درباره تخلفات

بررسی گزارش تحقیق و تفحص مجلس از خودروسازان

پیکان مجلس به سوی دومین صنعت بزرگ کشور



مطرح شده در گزارش تحقیق و تفحص می‌گوید: «ما از رییس‌جمهور انتظار داریم که دستور بدهند تا تخلفاتی که مستندات قوی دارند، بر خورد شود. رییس‌جمهور بالاترین مقامی هستند که به دستور ایشان می‌توان زمینه تصحیح اشکالات موجود در صنعت خودرو سازی را برطرف کرد.»

به گفته بیگلری خودروسازان پذیرفته‌اند که در موارد مطرح شده در این گزارش بازنگری کنند و قیمت را نیز کاهش دهند، اما منظور مجلسی‌ها کاهش قیمت اندک نیست، بلکه آنها به دنبال کاهش حداقل ۱۰ درصدی قیمت خودرو هستند.

درخواست مجلسی‌ها معقول یا غیر معقول

نگاه به سابقه تحقیق و تفحص مجلس شورای اسلامی از صنعت خودرو نشان می‌دهد که هر بار این گزارش‌ها در حد گزارش و وعده‌ای از سوی خودروسازان باقی مانده و هیچ‌گاه آنچنان که در این نوع گزارش‌ها به جدیت درباره ضعف‌های صنعت خودروسازی صحبت شده، واکنش جدی دریافت نشده است.

به اعتقاد کارشناسان این صنعت، نکته‌های مطرح شده در گزارش تحقیق و تفحص مجلس، موضوعات درست و قابل پیگیری است، اما به دلیل اینکه صنعت خودرو همیشه از یک اقتدار به دلیل درآمد و ظرفیت اشتغالزایی برخوردار بوده و از سوی دیگر، دولت تکلیفی را برای آنها مشخص می‌کند که نمی‌توانند برای بخش‌های دیگر تکلیف کند، دولت در روبرو با بستنی صنعت خودرو مانده و نمی‌تواند دستور جدیدی برای آنها صادر کند، البته در مقابل این دیدگاه، دیدگاه دیگری قرار دارد که در خواسته‌های اینجینینری مجلسی‌ها از دولت را کاملاً سیاسی می‌داند. سعید لیلزار، کارشناس اقتصادی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره این خواسته مجلسی‌ها از دولت است می‌کند: «اگر این گونه باشد که من هم در خواست می‌کنم قیمت خودرو صفر شود و کیفیت به بهترین وجه

ممکن برسد. چنین اتفاقی در دایره درخواست مجلس و دولت قرار ندارد. این درخواست مجلسی‌ها یک درخواست کاملاً سیاسی است. اکنون نمایندگان مجلس متوجه شده‌اند که پیکان اقتضای کشور قرار دارد و می‌خواهند جلوی رشد آن را بگیرند. همیشه هنگامی که خود می‌گیرد، ابهاماتی مطرح می‌شود که جلوی رشد صنعت خودرو را بگیرد.» او می‌افزاید: «چنین درخواستی در درجه نخست یک حرکت سیاسی علیه دولت است و در درجه بعدی اقدامی برای جمع‌آوری رأی مردم و سوار شدن بر افکار عمومی است. این درخواست هیچ مبنای عقلانی ندارد و نه مجلس و نه دولت حق ندارد که این گونه برای خودروسازان تعجیب تکلیف کند. آن چیزی که مجلس باید به دنبال آن برود رقابتی کردن فضای تولید است.» از سوی دیگر امرا اله امینی، کارشناس صنعت خودرو درباره گزارش‌های منتشر شده از سوی مجلس و واکنش دولت به «فرصت امروز» می‌گوید: «گزارش‌هایی که در طول این سال‌ها از سوی خودروسازان در باره خودرو منتشر شده، همواره نکته‌های خوبی مطرح شده اما متأسفانه خودروسازان بخش‌سنادی خودرو در وزارتخانه در عمل کاری برای عملیاتی کردن این نکته‌ها نکرده‌اند. صنعت خودرو همواره راه خودش را رفته و دولت هم زورش به این صنعت نرسیده است. ناکارآمدی، پایین بودن بهره‌وری و مدیریت‌های ضعیف از مشکلات اساسی صنعت خودرو است.» او با اشاره به واکنش دولت در مقابل ضعف‌های خودروسازان، اظهار می‌کند: «به این دلیل که دولت تکلیفی نظیر سرمایه‌گذاری در مناطق محروم را برای خودروسازان مشخص کرده و ترسی که خودروسازان نسبت به کاهش اشتغال یا پایین آمدن بهره‌وری در دل گذاشته‌اند، کاملاً اشتباه است و با این وجود که خودروسازان یک به‌دکاری تاریخی دارند، اما در حال حاضر هیچ رانتی از سوی دولت به آنها داده نمی‌شود.»

نلسای

طراحان مد و لباس را با کارخانه‌ها ارتباط می‌دهیم

ما شامل حمایت‌های تعرفه‌ای و تأمین سرمایه در گردش و پیگیری مشکلات تک‌تک این واحدها بوده است. وی در زمینه ساماندهی مد و لباس ایرانی گفت: در حال حاضر، در طراحی مد و لباس، انجمن طراحان ایجاد شده و واحدهای تولیدی ما در طراحی پارچه و طراحی مانوفا در ارتباط دارند و همکاری می‌کنند و تلاش ما بر این بوده که کارخانه‌ها را به استفاده از این طراحان تشویق کنیم. به گفته وی امروزه بسیاری از کارخانه‌ها از وجود طراحان در طراحی پارچه و نیز واحدهای دوزندگی استفاده می‌کنند و رقابتی که در صنعت نساجی وجود دارد کارخانه‌ها را راغب کرده که از طراحان برای انجام می‌دهد. نصرالهی با تأکید بر لزوم حمایت از صنعت نساجی کشور گفت: در مقاطع مختلف حمایت‌های خاصی کرده‌ایم و حمایت‌های

صوبه‌ای از دولت گرفتیم که بسیاری از دوزندگی‌ها که در محدوده شهرهای بزرگ و فاقد پروانه صنعتی هستند، ساماندهی شوند و مجوزهای صنعتی بگیرند. وی ادامه داد: این کارخانه‌ها مجوزهای صنفی داشتند و به دلیل اینکه اغلب اینها در حاشیه ۱۲۰ کیلومتری تهران بودند، نمی‌توانستیم به آنها مجوزهای صنعتی بدهیم، اما سال گذشته دولت مجوزی داد که طی یک‌سال تمام واحدهای دوزندگی جزو صنایع پاک محسوب شوند و از طریق سازمان صنعت، معدن و تجارت استان تهران به وزارتخانه اجازه داده شد که بررسی کرده و مجوزهای صنعتی این بناها را صادر کنند. نصرالهی یادآور شد: این واحدها سال‌ها منتظر بودند که جزو صنایع پاک به حساب بیایند و در شعاع ۱۲۰ کیلومتری فعالیت جدی در این صنعت است.

مدیر کل دفتر نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: اقدامات این وزارتخانه در زمینه حمایت از واحدهای تولید کننده پارچه مرغوب و الیاف طبیعی از وظایف ذاتی ما و جزو اولویت‌های سرمایه‌گذاری است. گلناز نصرالهی افزود: در بحث ساماندهی مد و لباس بسیاری از ارگان‌ها دخیل هستند. برای وزارتخانه ما نیز تعریف‌های خاصی شده است. حمایت از کارخانه‌های تولید پارچه با الیاف طبیعی و تولید پارچه چادر منگی و حمایت از طراحانی که روی مدهای ایرانی و اسلامی کار می‌کنند و برقراری ارتباط بین طراحان و کارخانه‌های تولیدی از جمله اقداماتی است که دفتر ما انجام می‌دهد. نصرالهی با تأکید بر لزوم حمایت از صنعت نساجی کشور گفت: در مقاطع مختلف حمایت‌های خاصی کرده‌ایم و حمایت‌های

صنایع تبدیلی

حمایت از طرح‌های نو در صنایع تبدیلی



طرح‌های نو در زمینه ایجاد صنایع تبدیلی حمایت می‌شوند. معاون علمی و فناوری رییس‌جمهور با تأکید بر توانمندی‌های این استان به‌ویژه در بخش‌های کشاورزی و معدن افزود: باید با ایجاد صنایع تبدیلی، از خام‌فروشی محصولات کشاورزی و معدنی جلوگیری کرد.

سورنا ستاری، با اشاره به اینکه طرح‌های علمی، زمانی جایگو خواهد بود که در مسیر حل مشکلات باشد، گفت: باید بر اساس سند آمایش و پتانسیل‌های استان همدان، از اقتصاد دانش‌بنیان استفاده کرد.

وی در خصوص برندسازی افزود: مهم‌ترین فایده و مزیت برندسازی این است که بخش‌های مختلف تولیدی، موجب موفقیت در تولید و صادرات خواهد شد.

فودرو

شاکیان ایران خودرو دیزل شکایت خود را دنبال می‌کنند

تعدادی از شاکیان ایران خودرو دیزل که از دو سال پیش با پیش خرید پیکان‌فون همچنان در مراجع قضایی به دنبال حق خود هستند، امروز در سازمان تعزیرات حکومتی حضور خواهند یافت.

یکی از شاکیان این پرونده در تماسی با ایرنا با اعلام این شکایت گفت: پرونده شکایت از ایران خودرو دیزل که از قبل نیز حکم صادر شده است، کماکان در قوه قضائیه، کمیسیون اصل ۹۰، کمیسیون صنایع و سازمان تعزیرات دنبال می‌شود اما بعد از دو سال هنوز به نتیجه‌ای نرسیده است.

بر اساس این گزارش، ایران خودرو دیزل حدود دو سال پیش با پیش فروش خودروی پیکان‌فون، از حدود دو هزار نفر متقاضی مبالغی را دریافت کرده، اما بعداً به بهانه‌های مختلف از عرضه این خودرو و خسارت به متقاضیان خودداری کرد.

ایران خودرو دیزل در زمان ثبت‌نام اعلام کرده بود که خودروها بین شش تا ۹ ماه با قیمتی حدود ۳۸ میلیون تومان به متقاضیان تحویل خواهد شد، اما این شرط موفق به تأمین و ورود این خودروها نشد و حتی بعد نیز فراخوانی برای بازگرداندن مبالغ دریافتی از متقاضیان اعلام نکرد.

شرکت مذکور اخیراً به متقاضیان اعلام کرده است برای تحویل خودرو باید حدود ۹۲ میلیون تومان پرداخت کنند که این مسئله در حال حاضر مورد اعتراض متقاضیان و شکایت آنان شده است.

سازمان تعزیرات حکومتی قبلاً این شرکت را به دلیل تاخیر در تحویل خودرو محکوم و اعلام کرده بود که ایران خودرو موظف است مورد معامله را بر اساس قیمت زمان خرید و اعلام شده در سال ۹۱ تحویل متقاضیان دهد.

تعدادی از این متقاضیان در سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و دادسراها نیز شکایات خود را دنبال می‌کنند.

مدل جدید ارزشیابی کیفی خودرو ابلاغ می‌شود

مدیر مهندسی بازرسی خودرو شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد در تغییر در مدل ارزشیابی کیفی خودروها خبر داد و گفت: در مدل جدید تمرکز بیشتر بر ایرادهای عملکردی خودروها صورت می‌گیرد و تعیین خودروهای کیفی سخت‌گیرانه‌تر خواهد بود.

به گزارش مهر، علی عالی‌نهادی در نشست خبری خود از بازنگری در شیوه ارزشیابی کیفی خودروها خبر داد و گفت: بر اساس مدل جدیدی که به وزارت صنعت، معدن و تجارت پیشنهاد شده، مدل ارزشیابی کیفی خودروها تغییر خواهد کرد و به سمتی پیش خواهیم رفت که شاخص‌های ارزیابی برترین خودروهای تولیدی کشور دقیق‌تر و سختگیرانه‌تر خواهد شد.

مدیر مهندسی بازرسی خودرو شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد افزود: این مدل جدید از سوی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد به وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه شده و امیدواریم تا پایان سال جاری دستورالعمل‌ها و آیین‌های ابلاغی از سوی این وزارتخانه را در ارزشیابی خودرو داشته باشیم.

وی تصریح کرد: بر اساس این مدل جدید تمرکز بیشتری بر ایرادهای عملکردی خودروها خواهیم داشت و به دنبال این هستیم که شاخص‌های مدنظر مشتریان را در مورد کیفیت خودروهای تولیدی در سنجش‌ها مدنظر قرار دهیم. به گفته عالی‌نهادی، وزارت صنعت و معدن و تجارت با حساسیت بالایی در حال بررسی مدل جدید ارزشیابی کیفی خودروهاست و بر این اساس امیدواریم، با نظریه‌های کارشناسی مسئولان وزارت صنعت، معدن و تجارت بتوانیم ارزشیابی کیفی خودروها را متحول کنیم. وی اظهار کرد: در حال حاضر، پایش روزانه از کیفیت خودروها صورت می‌گیرد و گزارش‌های آن نیز به‌صورت مستمر به خودروسازان ارائه می‌شود. ضمن اینکه هر هفته خودروسازان خود را با سایر رقبا مقایسه و در جهت ارتقای کیفیت خود تلاش می‌کنند.

عالی‌نهادی ادامه داد: چنانچه قرار آید ارزشیابی کیفی خودروها اتفاق نمی‌افتاد ممکن بود تعداد خودروهای ناقص و دچار مشکل به لحاظ ایمنی و فنی بسیار بیشتر از تعداد کنونی بود.

وی در ادامه یادداشت کرد: ۱۱ هزار ایراد خودروها را شناسایی کرده و به تک تک آنها کدی ارائه کرده‌ایم و بر اساس آن ایرادهای منفی خودروسازان را امتیازدهی و شناسایی می‌کنیم.

## نماگر بورس

## حرکت بی‌رمق شاخص کل در کانال ۷۱ هزار واحد

شاخص کل بورس و اوراق بهادار در پایان معاملات روز سه‌شنبه با ۶ واحد رشد در ارتفاع ۷۱ هزار و ۴۰۸ واحدی ایستاد. درحالی‌که در این معاملات شاخص ۳۰ شرکت بزرگ ۴ واحد، شاخص آزاد شناور ۱۲ واحد، شاخص بازار اول ۱۰ واحد و شاخص صنعت ۳۴ واحد رشد کرد، شاخص بازار دوم ۲۴ واحد با افت مواجه شد.

بازار نقدی بورس در یک نگاه

شاخص کل	۷۱,۴۰۸,۳۰
میزان تغییر	۶,۰۰
ارزش بازار	۳,۲۳۳,۶۰۹,۵۹۲ B
ارزش معاملات	۲,۰۰۵,۴۹۴ B
حجم معاملات	۴۵۵,۳۹۶ M

تاثیر در شاخص

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
و صندوق	۳,۹۶۶	۲۵,۴۳
خودرو	۲,۴۱۵	۱۷,۴۸
و کار	۲,۲۰۸	(۱,۶۳)
ومعادن	۲,۷۲۲	۹,۱۸
اخبار	۲,۵۴۶	(۷,۰۹)

برترین تقاضا

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
داروسازی امین	۱۵,۰۸۴	۱۵۸۱۲
صنعتی اما	۶,۱۲۷	۷,۷۲۹

برترین عرضه

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
سیمان‌مازندران	۱۹,۳۲۰	۶۸۳۹
پارس پامچال	۲۴,۲۸۸	۶,۴۴۰

## بازار سرمایه

## بخشنامه سازمان مالیاتی در خصوص اعتبارات کارگزاری‌ها

سازمان امور مالیاتی بخشنامه جدید خود را در خصوص اعتبارات کارگزاری‌ها ابلاغ کرد. در این بخشنامه آمده است: از آنجایی که شرکت‌های کارگزاری به موجب دستورالعمل خرید اعتباری اوراق بهادار به منظور انجام معاملات اوراق بهادار ایران که توسط سازمان مذکور صادر شده، مجاز به دریافت تسهیلات از بانک‌ها و موسسات اعتباری مجاز و اعطای اعتبار به مشتریان از محل آن جهت خرید سهام شده‌اند.

## فراپورس

## فراپورس گواهینامه ایزو دریافت کرد

شرکت فراپورس ایران موفق به دریافت گواهینامه ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸ شد. این گواهینامه پس از ممیزی شرکت توفنورد آلمان و با بررسی‌های به عمل آمده در راستای پیاده‌سازی سیستم مدیریت در پیروی از استانداردها بالا برای ارائه خدمات مالی در زمینه درج پذیرش شرکت‌ها به منظور انجام معاملات اوراق بهادار و نظارت بر انجام این معاملات و نظارت بر امور مربوط به کارگزاری‌ها به فراپورس ایران تعلق گرفت. گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ ورژن ۲۰۰۸ فراپورس ایران، تا چهارم شهریور ۱۳۹۶ اعتبار دارد و سالانه با ممیزی‌های مراقبتی موسسه توفنورد مورد بازنگری قرار می‌گیرد. گفتنی است استاندارد ایزو ۹۰۰۱ یکی از استانداردهای سیستم مدیریت کیفیت است که این استاندارد پس از پیاده‌سازی و اجرا در هر سازمانی افزایش رضایت و اعتماد مخاطبان، کاهش دوباره کاری‌ها، طراحی و ارائه بهتر خدمات، بهبود مستمر فرآیندها، بهره‌وری و غیره را به همراه دارد و فراپورس ایران در راستای بنیانه رسالت و اهداف خود به استقرار و پیاده‌سازی نظام مدیریت کیفیت از طریق ایزو اقدام کرده است.

## بورس کالا

## عرضه محصولات کشاورزی روسیه، اوکراین، آرژانتین، برزیل و هند

روز گذشته تالار محصولات کشاورزی شاهد عرضه ۲۰۰ تن جو دامی روسیه، ۲۰۰ تن ذرت دانهای اوکراین، ۲۰۰ تن برنج وارداتی هندوستان، ۱۴۰ تن ذرت دانهای برزیل و ۵۰ تن کنجاله سویا پلیت آرژانتین بود. علاوه بر این، ۳۵ تن شکر سفید کارخانه قند کرج و ۳۰ تن کنجاله کلزا پرک عرضه شد. در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی، بیش از ۶۷ هزار تن انواع مواد پلیمری چندماده‌های پتروشیمی اروند، امیرکبیر، آبادان، بندرامام، تندگوینان، رجال، غدیر، لاله، مهر، پلی‌پروپیلن جیم، نوید رژیومی و قانده بصیر عرضه شد. از دیگر محصولات عرضه شده در تالار مذکور می‌توان به ۴۶ هزار و ۳۰۰ تن انواع قیر، ۱۰ هزار تن وکوم باتوم، سه هزار تن لوب‌کات سنگین و هزار تن گوگرد کلوخه اشاره کرد.

## شرکت‌ها

## تقسیم سود ۷۰۰ ریالی

و دو مرحله‌ای شدن افزایش سرمایه وحید باقری، معاون مالی، اداری «پیکسو» درباره پیشنهادهای هیات‌مدیره این شرکت در مجمع پیش‌رو گفت: پیشنهاد هیات‌مدیره این است که اسامی ۷۰۰ ریالی از ۱۲۱۳ ریال سود انباشته شرکت بین سهامداران تقسیم شود و از مابقی سود انباشته به مبلغ ۵۱۳ ریال برای افزایش سرمایه شرکت استفاده شود. وی افزود: شرکت از سازمان بورس و اوراق بهادار مجوز افزایش سرمایه ۱۰۰ درصدی گرفته اما سازمان بورس سئید کرده است که افزایش سرمایه در صورت کفایت سود انباشته انجام گیرد. باقری خاطر نشان کرد: به این ترتیب در صورت تصویب در مجمع ۵۰ درصد از افزایش سرمایه ۱۰۰ درصدی شرکت اسمال انجام می‌گیرد و ۵۰ درصد دیگر در اختیار هیات‌مدیره قرار می‌گیرد تا از سود انباشته سال آینده، این افزایش سرمایه انجام شود.

## اصغر قاسمی

رفتار شاخص کل در یک ماه اخیر نشان می‌دهد که وضعیت سقوط آزاد بازار فعلا نقطه بازگشت ندارد و بازگشت‌های موقت را هم با توجه به حجم روزهای منفی می‌توان تنها «مکنی کوچک» در وضعیت سقوط بازار تعبیر کرد.

به گزارش «فرصت امروز» هنگامی که در آذرماه سال گذشته نخستین ریزش‌های بازار از ۸۹ هزار واحد آغاز شد، واکنش شدید سهامداران و فعالان بازار را در پی داشت. تحسن سهامداران در مقابل تالار بورس و حجم شدید انتقادات در تالارهای گفت‌وگو و محیط‌های مجازی از به‌هم ریختگی شدید روانی سهامداران حکایت داشت. این وضعیت تا اردیبهشت سال ۹۳ ادامه داشت و تقریباً در این محدوده زمانی بود که هرگونه امیدی به بازگشت وضعیت امید در بازار بورس، لاقلاً برای چند ماه پیش رو، به یأس تبدیل شد.

بررسی‌های تکنیکال شاخص کل نشان می‌دهد، در سال‌های گذشته، چنین اصلاح و سقوطی در بازار بی‌نظیر بوده است. در خلال این ماه‌ها بالا و پایین شدن شاخص کل به اندازه‌های نبوده که بتواند سرمایه‌های کوچیده را برای بازگشت اقعاع کند و همین وضعیت موجب شده که در یک‌ماه گذشته بازار بدون هیچ خبر و حادثه عمده‌ای تنها به دلیل کاهش ارزش معاملات، توان ایستادگی در مقابل روند نزولی را از دست داده و حمایت‌های شاخص



شاخص کل به محدوده خطرناکی نزدیک می‌شود

## ترس و لرزهای بازار سرمایه

نشانه خوبی از نزدیک شدن به پایان بحران سقوط بورس باشد. وضعیت پذیرش، وضعیتی است که روند نزولی بورس به حادثه‌ترین وضعیت خود نزدیک می‌شود و بازار از نظر روانی می‌پذیرد که یاری مقابله و تغییر وضعیت را ندارد. درست در حوالی همین نقطه است که در وضعیت



خواهد بود. برخی از تحلیلگران بر این باورند، رخ دادن چنین سقوطی خیال بازار را راحت می‌کند و به احتمال بازار پس از این سقوط هیچ هراس و ترسی از ریزش بیشتر نخواهد داشت، البته نباید فراموش کرد که از نظر تکنیکالیست‌ها، وقتی یک سهم یا شاخصی با شیب تندی دچار ریزش می‌شود، بازگشت آن به روند مثبت و در واقع «برخاستن سهم یا بازار» زمان‌بر و به کندی انجام می‌شود، اما با وجود این واقعیت در صورت ریزش شاخص کل به ۶۰ هزار واحد، سرمایه‌گذاران بلند و میان مدت مطمئن خواهند بود که بازار به یک کف مطمئن رسیده و می‌تواند به‌دور از هراس، سرمایه‌های خود را وارد بازار کنند.

همان‌گونه که نمودار هفتگی شاخص کل نشان می‌دهد، بازار خط روند طولانی مدتی را شکسته (خط سبز رنگ)، اما با وجود این واقعیت، شاخص در کف قبلی خود و همین‌طور در لبه خط پایینی باند بولینگر قرار دارد. وضعیت باند بولینگر جمع شدگی خطوط هم نشان می‌دهد که احتمال یک رویکرد و خروج بازار از محدوده رنج فرسایشی وجود دارد (که البته می‌تواند به مفهوم سقوط به ۶۰ هزار واحد باشد) اما مهم‌تر از آن ظهور واگرایی مهمی است که در اندیکاتورهای momentum و ROC دیده می‌شود. این واگرایی در صورت تأیید در هفته‌های آینده می‌تواند نشانه‌ای مهم از بازگشت روند نزولی شاخص کل به مدار صعود باشد.

## برنامه آموزشی گروه بورس ژاپن برای دانش‌آموزان

در پی برنامه‌های شینزو آبه، نخست‌وزیر ژاپن، مبنی بر تقویت زیرساخت‌های اقتصادی کشور برای رشد آتی، گروه بورس ژاپن به ۳۰ نفر از دانش‌آموزان آموزش می‌دهد. برنامه آموزشی، ۳۰ نفر از دانش‌آموزان را در رده‌های تحصیلی دبیرستان و راهنمایی در گروه‌های کوچک با حمایت گروه بورس ژاپن، ورود آنها به بورس و نحوه معاملات آشنا می‌کند.



## ریزش قیمت مس در لندن

خرید نقدی مس در بورس لندن با کاهش همراه شد و بانرخ ۶ هزار و ۸۴۹ دلار بر تن معامله شد. طی این معاملات در بازار فلزات لندن، فروش نقدی مس با کاهش روبه‌رو شد و به ۶ هزار و ۸۵۰ دلار رسید. همچنین سفارش خرید مس برای سه ماهه آینده به مبلغ ۶ هزار و ۸۱۹ دلار اعلام شد. این در حالی است که خرید نقدی مس در ساعات معاملاتی روز جمعه به هر تن ۶ هزار و ۸۵۶ دلار رسیده بود.



## گزارش ۲

در پی ارسال ۲۰ پیشنهاد شرکت بورس برای توسعه بازار سرمایه اتفاق افتاد:

## بورس در انتظار حمایت مجلس



گروه‌هایی همچون پتروشیمی، چند رشته‌ای، بانکی و برخی دیگر از گروه‌های کوچک‌تر این‌ناگار سیری نزولی را در پی گرفت. تأثیرگذاری منفی نمادهایی همچون سرمایه‌گذاری نفت و گاز و پتروشیمی تأمین، گروه مدیریت سرمایه‌گذاری، امید، سرمایه‌گذاری غدیر، سرمایه‌گذاری خوارزمی و پست بانک ایران در منفی شدن شاخص ملموس بود. در ادامه بازگشت تعداد محسوسی از نمادهای خودروسازی به مدار صعود، بویژه ایران خودرو و همچنین معامله بلوکی در نماد سرمایه‌گذاری صنودق بازنشستگی به حمایت دوباره از شاخص منجر شد و این شاخص باز دیگر به محدوده مثبت پا گذاشت. پس از این برهه شاخص روندی رو به افول اما آرام را طی کرد و افت بیش‌ازپیش برخی نمادهای

## رشد بدون دوام شاخص کل

با آغاز معاملات در روز گذشته شاخص کل بورس تهران با لطف رونق معاملات در تعدادی از بخش‌ها مانند غذایی و دارویی، تجهیزات، نفتی، لاستیک و پلاستیک و همچنین عرضه صف‌های خرید در برخی از نمادهای مورد اقبال این روزهای بازار همچون سرمایه‌گذاری صنعت بیمه و نیروکتر توانست به محدوده مثبت پا بگذارد. نمادهایی مانند مارگارین، سرمایه‌گذاری صنعت بیمه و پارس الکتریک در این میان تأثیر مثبت ملموسی بر شاخص داشتند. معامله بلوکی در شاخص صنعت معادن نیز شاخص را با جهش مقطعی مواجه کرد. روند رو به رشد شاخص اما نتوانست دوام بیاورد و تحت تأثیر فضای منفی حاکم بر

از طریق بازار سرمایه در این لایحه، بورس، پیشنهادها و موارد اصلاحی خود را به مجلس ارائه کرده است. علی‌عباس کریمی، با اشاره به اینکه پیشنهادها در قالب چند مورد از قبیل، شفاف کردن بازار و شفاف کردن وضعیت متغیرهای تأثیرگذار بر بازار برای فعالان بازار ارائه شده، گفت: امید می‌رود، موارد طرح شده در کنار لایحه پیشنهادی دولت مورد تصویب قرار گیرد. معاون توسعه شرکت بورس اوراق بهادار با اشاره به اینکه در مجموع ۲۰ مورد به مجلس پیشنهاد شده است، ابراز امیدواری کرد که این موارد تصویب شده و به لایحه افزوده شود تا کمکی برای توسعه بازار سرمایه باشد و هدف نهایی که تأمین مالی فعالان اقتصادی کشور است، محقق شود.

چشم‌انداز مثبت گزارش‌های ۶ ماهه آنچه از وضعیت این روزهای بورس مشخص است، ادامه روند اصلاحی و پیش‌بینی افزایش قیمت‌ها با توجه به P/E شرکت‌هاست. این وضعیت همگام با گزارش‌های ۶ ماهه شرکت‌ها، از جمله شرکت‌های پتروشیمی، موادغذایی، دارویی و خودرویی امکان رشد قیمت‌های بازار را افزایش می‌دهد. همچنین کاهش نرخ سود سپرده‌های بانکی باعث رهنمون شدن سرمایه‌ها به بازار سهام می‌شود. اما همچنان طولانی شدن روند مذاکرات هسته‌ای بیش از سایر موارد بر رکود بازار سرمایه ایران تأثیرگذار بوده و بازار را در ابهام فروبرده است.

## نرخ‌نامه

## نرخ دلار ۲۲۰۸ تومان و سکه تمام بیش از ۹۳۵ هزار تومان شد

صرافان بازار ارز و سکه روز سه‌شنبه نرخ هر دلار آمریکا را با ۱۲ تومان رشد نسبت به دوشنبه گذشته ۳ هزار و ۲۰۸ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را با پنج هزار و ۵۰۰ تومان افزایش ۹۳۵ هزار و ۵۰۰ تومان تعیین کردند. نرخ هر یورو در بازار آزاد با ۷ تومان رشد ۴ هزار و ۱۶۰ تومان و هر پوند نیز با ۴ تومان افزایش ۵ هزار و ۱۹۴ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا

عنوان	خرید	فروش
سکه یک گرمی	۱۶۲,۰۰۰	۱۶۹,۰۰۰
سکه ربع	۲۵۶,۰۰۰	۲۶۳,۰۰۰
سکه نیم	۴۶۵,۰۰۰	۴۶۹,۰۰۰
سکه طرح قدیم	۹۳۰,۵۰۰	۹۳۵,۵۰۰
سکه بهار آزادی	۹۳۰,۵۰۰	۹۳۵,۵۰۰
طلا ۱۸ عیار گرمی	۹۴,۰۵۰	۹۵,۸۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	خرید	فروش
دلار آمریکا	۳۲۰۳۰	۳۲۰۸۰
یورو	۴۱۵۵۰	۴۱۶۰۰
پوند انگلیس	۵۱۸۳۰	۵۱۹۴۰
درهم امارات	۸۷۰۰	۸۷۵۰
لیبر ترکیه	۱۴۶۲۰	۱۴۷۲۰
رینگت مالزی	۹۷۵۰	۹۹۶۰
یوان چین	۵۱۵۰	۵۴۰۰
روپیه هند	۴۵۰	۶۰۰
دینار عراق	۲۳	۲۶

## طلا و ارز

## قیمت طلا افزایش یافت

در حالی که سرمایه‌گذاران در انتظار نتایج نشست سیاست‌گذاری فدرال رزرو آمریکا هستند، قیمت طلا همچون روز گذشته با افزایش همراه بود. هرگونه افزایش نرخ بهره به معنای کاهش تقاضا برای طلا خواهد بود. قیمت هر اونس طلا با ۰.۳ درصد افزایش به ۱۲۳۵ دلار و ۸۰ سنت رسید. ارزش دلار به تازگی به دلیل امیدواری به افزایش زود هنگام نرخ بهره افزایش یافته و هرگونه افزایش بیشتر ارزش دلار می‌تواند قیمت طلا را پایین‌تر بیاورد. شاخص دلار پس از ثبت نهمین هفته متوالی همراه با رشد هم‌اکنون در حوالی بالاترین رقم ۱۴ ماه اخیر قرار دارد.

## بانک

## طرح اصلاح قانون پولی و بانکی

طرح یک فوریتی الحاق هفت بند به ماده ۳۴ قانون پولی و بانکی کشور مدتی پیش در صحن علنی مجلس به تصویب رسید. در این طرح که دارای ۷ بند و مقدمه‌ای بنیانه‌گونه است، بانک باید حق ورود به بازار خریدوفروش سکه، طلا و مسکن (برج‌سازی و لوکس‌سازی) را نداشته باشد تا نقدینگی به سمت تولید برود. موقات بانکی نیز در ایران، در دنیا بی‌نظیر است و بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان است که خطری جدی برای کشور به‌شمار می‌آید. در عین حال بازدهی بانک‌ها در بورس ایران گاهی به بیش از ۸۰ درصد رسیده، در صورتی که در کشورهای غربی این شاخص به ۱۰ درصد هم نمی‌رسد.

## طرح ۷ بندی نمایندگان نباید در

چارچوب قانون پولی و بانکی تعریف شود محمدرضا پورابراهیمی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس با مثبت ارزیابی کردن ایده کلی طرح تدوین طرح الحاق ۷ بند به قانون پولی و بانکی گفت: باید اصلاحات جدی و اساسی در متن این طرح انجام شود که کمیسیون تخصصی اقتصادی این اصلاحات را انجام خواهد داد. وی گفت: قانون پولی و بانکی به مسائل اساسی و کلان نظام بانکی می‌پردازد و قوانین جزء-مانند این طرح نباید در چارچوب این قانون تعریف شود. وی با بیان اینکه طرح نمایندگان با هدف کاهش نگاه‌داری بانک‌ها ارائه شده، گفت: ایده اولیه طرح خوب بوده و نشان‌دهنده دغدغه نمایندگان در حوزه اقتصادی و بانکی است اما تغییرات جدی باید در متن آن انجام شود تا قانونی مناسب به تصویب برسد.

## جایگاه بانک‌های توسعه‌ای

## در قانون تجارت بازنگری شود



بهمن و کیلی، مدیرعامل بانک توسعه صادرات گفت: جایگاه بانک‌های توسعه‌ای در قانون تجارت باید مورد بازنگری قرار گیرد تا این بانک‌ها در حوزه تخصصی خود فعالیت کنند. وی افزود: این مشکل باعث شده بسیاری از بانک‌های توسعه‌ای به سمت بانکداری تجاری حرکت کنند.

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ضمن یادآوری فعالیت‌های بانک‌های توسعه‌ای چون چین، کره، آمریکا و ترکیه با حمایت کامل دولت‌های متبوعشان گفت: درحال حاضر، دغدغه این بانک حل مشکلات کشور در بحث صادرات است تا جایی‌که بیش از منافع خود به منافع کشور می‌اندیشد.

واردات

کمبود دارو داریم، تخمه آفتابگردان وارد می‌کنند!



رییس اتحادیه آجیل و خشکبار مشهد گفت: در کشور مشکلات بسیار زیاد و کمبودهایی در کالاها و محصولاتی مثل دارو داریم که نیازمند واردات است، اما نمی‌دانم دلیل واردات آفتابگردان و پادام زمینی که به راحتی در داخل کشور یافت می‌شود، چیست. علیرضا آرزانی ممقانی به اینستا افزود: متأسفانه آمار دقیقی از میزان واردات آجیل و خشکبار به دلیل تلفیق واردات قاچاقی و قانونی نمی‌توان ارائه داد، اما میزان واردات خشکبار چه به لحاظ قانونی و کاهش هر طریقی قاچاق به قدری زیاد و غیرکارشناسانه است که کمر محصول داخلی را شکسته است. میزان واردات به قدری است که تولید آجیل و خشکبار برای تاجر و تولیدکننده داخلی توجیهی نداشته و همین امر موجب کاهش هر ساله میزان محصولات کشاورزان داخلی می‌شود، وی با اشاره به آجیل و خشکبار به‌عنوان دومین محصول صادراتی مهم کشور بعد از نفت گفت: وضعیت خشکبار کشور مطلوب نیست، خشکبار ایران آنقدر معروف است که بسیاری کشور ما را با محصولات می‌شناسند، اما مسئولان به جای حمایت و ارزش قائل شدن برای این محصول، با واردات بی‌رویه کمر آن را خرد کرده‌اند. وی تصریح کرد: در برخی از اقلام خشکبار به واردات نیاز داریم که این نیاز به دلیل آفت، سرمازدگی، گرامزدگی و تولید نشدن آن محصول در کشور است، اما در برخی از محصولات مثل پادام زمینی که در کشور تولید می‌شود، متأسفانه ۹۰ درصد محصولات موجود در بازار و مصرف داخلی را پادام زمینی‌های وارداتی به خود اختصاص داده است. در محصولات مثل تخمه آفتابگردان که در حال حاضر، در فصل برداشت آن قرار داریم، شدت واردات بسیار زیاد است. وی میزان تفاوت قیمت آفتابگردان داخلی با محصولات وارداتی را ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ تومان در هر کیلوگرم اعلام کرد و افزود: اگر این محصول را با قیمتی گران‌تر از داخل خریداری کنیم، به شرایط اقتصادی کشور کمک کرده‌ایم، اما آفتابگردان را بازر می‌باید؛ وی نه با ارز داخلی وارد می‌کنند و به اقتصاد کشور ضربه می‌زنند.

بیمه

نقش نظارتی بیمه مرکزی پررنگ تر شده است

علی طیب‌نیا، وزیر امور اقتصادی و دارایی در مجمع عمومی عادی سالانه بیمه مرکزی، گفت: نقش بیمه مرکزی سیاست‌گذاری، هدایت و نظارت است و در این راستا باید عدم اطمینان‌های صنعت بیمه را به حداقل ممکن برساند تا بتواند صنعت بیمه را بیمه کند. وی افزود: اگر صنعت بیمه کشور نتواند اعتماد و اطمینان را در بین سرمایه‌گذاران اقتصادی کشور ایجاد کند، به مهم‌ترین هدف خود دست پیدا کرده است. بیمه مرکزی با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته در این مسیر حرکت کرده و در این زمینه از راهنمایی‌ها و رهنمودهای اعضای مجمع و اعضای شورای عالی بیمه نیز استفاده می‌کند. طیب‌نیا از نظارت به‌عنوان یکی از وظایف مهم بیمه مرکزی یاد کرد و گفت: اگر نظارت مؤثری بر فعالیت‌های بیمه‌گری صورت نپذیرد شرکت‌های بیمه نمی‌توانند خسارت‌های بیمه‌گذاران را به موقع پرداخت کنند. طیب‌نیا با اشاره به عوارض ۳۲ درصدی بر حق بیمه‌های دریافتی به‌عنوان یکی از دغدغه‌های صنعت بیمه، تصریح کرد: بیمه مرکزی در دوره اخیر تلاش کرده است نقش خود را به‌عنوان رقیب شرکت‌های بیمه رقیب کرده و نقش سیاست‌گذاری، هدایت و نظارت را پررنگ‌تر کند و در این مسیر حرکات مثبتی انجام داده و در آینده بهتر خواهد شد و در این زمینه نیازمند همکاری سایر دستگاه‌ها و نهادهای دیگر است.

فبر

استان گیلان می‌تواند مقصد گردشگران قطری باشد

مدیرعامل سازمان مسافرت آزاد انزلی در دیدار با رییس شورای شهر دوحه با اشاره به اینکه مقصد گردشگران قطری کشورهای اروپایی است، گفت: با توجه به شرایط اقلیمی مشابه استان گیلان با اروپا و با ایجاد خط مستقیم هوایی میان رشت و دوحه می‌توان از توانمندی‌های متعدد گردشگری استان و ظرفیت‌های قانونی منطقه آزاد انزلی برای حضور گردشگران قطری در محیط گردشگری حلال بهره‌برد. رضا سرور، با ارائه پیشنهاد تشکیل کارگروه مشترک توسعه صادرات محصولات استان به قطر اظهار کرد: با عنایت به وجود مزایا و معافیت‌های قانونی منطقه آزاد انزلی و فرصت‌های ایجادشده از سوی این سازمان برای رونق فضای کسب‌وکار منطقه‌ای و بین‌المللی، این منطقه می‌تواند به‌عنوان پل ارتباطی دو کشور به ایفای نقش بپردازد و با توجه به نیاز بازار قطر به کالای ایرانی کشور با برنامه‌ریزی مناسب کشور قطر را به‌عنوان یکی از بازارهای هدف کالای صنعتی و کشاورزی گیلان تبدیل کنیم. سعید بن عبدالله آل حنزاب، رییس انجمن دوستی قطر-ایران، در این دیدار با استقبال از ایفای نقش منطقه آزاد انزلی در راستای گسترش همکاری‌های دو کشور گفت: با توجه به مزایا و معافیت‌های قانونی و موقعیت منحصر به فرد منطقه آزاد انزلی در دریای خزر و شمال ایران، از سرمایه‌گذاران قطری برای حضور در این منطقه دعوت می‌کنم، زیرا این منطقه ظرفیت‌های زیادی برای سرمایه‌گذاری دارد. رییس شورای شهر دوحه با بیان اینکه همکاری‌های مشترک میان بنادر کشور قطر و منطقه آزاد انزلی می‌تواند به ترانزیت کالا میان دو کشور و کشورهای حاشیه دریای خزر و قفقاز منتهی شود، افزود: تجار و بازرگانان قطری به دنبال محصولات تولیدی و ترانزیت از کشور ایران هستند، زیرا روابط تاریخی دو کشور، امنیت و موقعیت استراتژیک ایران و ما را در این مسیر متمم‌تر می‌کند.

وزیر اقتصاد و صنعت جمهوری آذربایجان به همراه هیات‌های عالی رتبه دیروز به تهران آمدند تا بر گسترش همکاری‌های بین دو کشور بیفزایند. به گزارش «فرصت امروز» محمود واعظی وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات درباره دیداری که با هیات اعزامی آذربایجانی داشت، گفت: در حال حاضر حجم تجاری میان دو کشور ایران و جمهوری آذربایجان حدود ۵۰۰ میلیون دلار است که من معتمد به توجه به گسترش همکاری‌ها، تا سال آینده این میزان می‌تواند به چندین برابر افزایش یابد. وزیر ارتباطات اظهار کرد:

هیات اعزامی جمهوری آذربایجان شامل وزیر اقتصاد و صنعت آذربایجان به همراه چند معاون وزیر این کشور به ایران آمده‌اند تا درباره موضوعات حمل‌ونقل، گمرک، کشاورزی، انرژی، بانک، گردشگری، صنایع و تجارت گفت‌وگو کنیم. وی افزود: هیات آذربایجانی ملاقات‌هایی را با وزیران اقتصاد، نفت، نیرو، جهاد کشاورزی و راه‌وشهرسازی خواهند داشت و قرار بر این است کمیته‌هایی هم در بخش‌های مختلف تشکیل شود و تا روز پنجشنبه که این هیات در ایران است مواردی مورد بحث و گفت‌وگو قرار گیرد. واعظی درباره هدف سفر آذری‌ها به ایران گفت: پیگیری آنچه در سفر الهام‌علی‌اف

با سفر هیات آذری به کشور

افزایش حجم تبادلات تجاری ایران و آذربایجان



رییس‌جمهور آذربایجان به ایران توافقی شده بود و همچنین توافقاتی بین کمیسیون مشترک اقتصادی دو کشور انجام شد و علاوه بر آن مقدماتی برای سفر حسن روحانی به باکو فراهم شد. واعظی افزود: ما تصمیم گرفتیم وزرای مسئول کمیسیون مشترک سه کشور ایران، آذربایجان و ترکیه اجلاس سه جانبه‌ای با هم‌راهی بخش خصوصی برگزار کنند تا در این زمینه هم همکاری‌هایمان را گسترش دهیم. وزیر ارتباطات اظهار کرد: در رابطه با اتباعی هم که در مرز

اهمیت این سفر است. وی افزود: ظرفیت کشور آذربایجان برای انجام حجم مبادلات تجاری بالاست و می‌تواند افزایش یابد. ما در این زمینه تمام تلاش خود را انجام می‌دهیم. همچنین به فکر راه‌اندازی افتتاح اتاق بازرگانی در ایران و همچنین اتاق بازرگانی در آذربایجان هستیم. وزیر صنعت آذربایجان درباره تحولات منطقه و اینکه این تحولات چه تأییراتی می‌تواند بر روابط ایران و آذربایجان به‌ویژه از نظر اقتصادی داشته باشد، گفت: درباره مسائل منطقه مذاکره کردیم، نزدیک به ۲۰ سال است که بخش‌هایی از آذربایجان از سوی ارمنستان اشغال شده است، باوجود قطعنامه‌هایی که توسط سازمان ملل متحد و نهادهای دیگر تصویب شده هنوز ارمنستان این منطقه را در اشغال خود دارد و از آن خارج نشده است و این اشغال می‌تواند در بی‌ثباتی در منطقه تأثیر داشته باشد و آذربایجان خواستار ترک آنها از زمین آذربایجان است، وی متأسفانه این اشغال ادامه دارد و این مسئله تهدید جدی در منطقه است.

وی افزود: با توجه به تحریم‌هایی که اتحادیه اروپا بر روسیه اعمال کرده است ایران و آذربایجان می‌توانند از این فرصت استفاده کنند و سهم زیادی از بازار بزرگ این کشور را در اختیار بگیرند.

بین دو کشور زندگی می‌کنند به‌ویژه نخجوان گفت‌وگو کردیم و تارفت‌وآمد تسهیل شود. وزیر ارتباطات افزود: در رابطه با موضوعات سیاسی و منطقه هم گفت‌وگو کردیم و تاکید داشتیم که توافقات بین ایران و آذربایجان دشمنانی هم دارد که باید سعی شود این کشورهای ثالث خلی در روابط ایجاد نکنند. شاهین مصطفی‌اف، وزیر اقتصاد و صنعت جمهوری آذربایجان هم در رابطه با اهداف سفر خود به ایران گفت: در همه زمینه‌ها روابط دو کشور توسعه‌یافته که ایجاد دهنده را شامل می‌شود که در وهله

ارتقای بندر چابهار در دستور کار وزارت کشتیرانی هند

وزارت کشتیرانی هند توافق قدیمی با ایران برای مدرنیزه کردن بندر چابهار را با هدف تسریع واردات گاز طبیعی، اوره و کود احیا می‌کند. به گزارش ایسنا، آکونومیک تایمز هند به نقل از نیتین گدکاری، وزیر کشتیرانی هند نوشت: دولت هند تحت نخست‌وزیری آتالی بیهاری واجپای توافقی را با ایران برای سرمایه‌گذاری در بندر چابهار امضا کرده بود، اما هنوز هیچ کاری در ارتباط با این توافق صورت نگرفته است. هند از طریق بندر چابهار گاز، اوره و کود وارد می‌کند در حالی که فاصله میان چابهار تا گجرات کمتر از دهلی تا بمبئی است. وی که در یک کنفرانس مطبوعاتی به مناسبت گذشت ۱۰۰ روز از نخست‌وزیری نارندرا مودی صحبت می‌کرد، خاطر نشان کرد: اطلاعات هیات دولت در این باره به‌زودی در ۱۰ تا ۱۵ روز آینده منتشر می‌شود. به گفته گدکاری، سرمایه‌گذاری مشترک میان شرکت جی‌ان‌بی‌تی و بندر کاندلا در صورتی که طرح‌های ارائه شده تصویب شود اقدام به مدرنیزه کردن بندر چابهار خواهد کرد. براساس این گزارش، بندر چابهار نخستین بندر در خارج از هند خواهد بود که توسط بنادر داخلی مدرنیزه می‌شود. پیش از این نیز شیدا محمد عبدالی، فرستاده افغانستان به هند در گفت‌وگو با آکونومیک تایمز از اختصاص ۱۰۰ میلیون دلار از سوی دولت هند برای ارتقای بندر چابهار ایران با هدف بهبود تجارت این کشور با افغانستان و کشورهای دیگر آسیای میانه خبر داد. وی در بخشی از اظهارات خود عنوان کرده بود به دلیل مشکلات مربوط به بنادر پاکستان، هند و افغانستان تصمیم گرفتند از بندر چابهار برای واردات و صادرات کالا استفاده کنند. از این رو افغانستان به همکاری با دولت هند پرداخته و سه طرف توافق کردند که بندر چابهار ارتقا داده شود و دو کشور هند و افغانستان بتوانند در ایران فعالیت کرده و همچنین با این کشور تجارت داشته باشند.

تصویب صورت‌های مالی صندوق ضمانت صادرات

صورت‌های مالی سال ۱۳۹۲ صندوق ضمانت صادرات ایران تصویب شد. مجمع عمومی عادی سالانه این صندوق برای بررسی صورت‌های مالی سال ۱۳۹۲ در تاریخ ۲۳ شهریور سال جاری با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت به‌عنوان ریاست مجمع عمومی و نمایندگان وزارت امور اقتصاد و دارایی، معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری، سازمان توسعه تجارت ایران و دفتر جماعت و امور شوراها برگزار شد و صورت‌های مالی سال مورد نظر با توجه به گزارش سازمان حسابرسی به‌عنوان حسابرسی قانونی شرکت با اظهار نظر مطلوب به تصویب رسید. در این جلسه، طاهر شه حامد، رییس هیات‌مدیره و مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران، گزارشی از عملکرد این مجموعه را در سال ۱۳۹۲ ارائه کرد. وی با توجه به موجودی ۴۵۰۰ میلیارد ریالی حقوق صاحبان سهام صندوق، از مانده تعهدات ۵۲۰۰ میلیارد ریالی در پایان سال مالی مورد اشاره خبر داد و اظهار کرد: با در نظر گرفتن این آمار در واقع صندوق در پایان سال ۱۳۹۲، دوازده برابر سرمایه خود تعهد برداشته که این میزان به مراتب بالاتر از نرخ متوسط و مورد پذیرش جهانی است. وی میزان کل بیمه‌نامه‌ها و ضمانت‌نامه‌های صادره را طی سال ۱۳۹۲ برابر ۲۹۰۰۰ میلیارد اعلام کرد که این میزان پوشش، تقریباً ۲۴ درصد صادرات غیرنفتی ایران را در بر می‌گیرد. مدیر عامل صندوق در ادامه گفت: نکته قابل توجه، در این میزان پوشش ریسک، اختصاص سهم ۹۲ درصدی از مجموعه‌ها در این حمایت از صادرات به کشورهای پرریسک است و این به آن معناست که صندوق رسالت اصلی خود را که همان کاهش ریسک‌های صادراتی است، به نحو قابل قبولی به انجام رسانده و این در حالی است که صرفاً ۳۷ درصد صادرات کشور به کشورهای پرریسک جهان صورت می‌پذیرد. وی ضمن مروری بر تعهدات و پوشش‌های تکلیفی صندوق افزود: در پایان سال مالی مورد اشاره ۳۶ درصد مانده تعهدات معطوف به همین پوشش‌ها بوده که در سنوات قبل و عمدتاً در خلال فعالیت دولت‌های پیشین به صندوق واگذار شده است.

ایران- روسیه

وزیر صنعت از تجارت می‌گوید:

تشکیل ستاد هماهنگی توسعه صادرات به روسیه

قرار گیرد افزود: برای توسعه تعاملات تجاری و صادراتی باید به همه راه‌های گسترش از جمله وسایل حمل‌ونقل نظیر دریایی، مناسبی برای صادرات محصولات کشاورزی و مواد غذایی و صنایع دیگر کشورمان به‌شمار می‌آید که می‌توان به برنامه‌ریزی دقیق از این‌بازار جدید صادراتی نیز نهایت استفاده را برد. وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین ارائه تسهیلات در بندر آستاراخان را پیشنهاد کرد تا این نهاد از طریق سازمان بنادر و کشتیرانی با اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران دنبال شود تا زمینه اجرای این اقدام هرچه سریع‌تر تسهیل شود.



زمینی و هوایی توجه کنیم که این مهم یکی از اقدامات جدی ما خواهد بود. نعمت‌زاده در ادامه همچنین نرخ تعرفه‌ها، سرعت بخشی در ترخیص کالاها و تعیین مسیرهای مختلف زمینی برای صادرات انواع محصولات به کشور روسیه کند اشاره کرد و گفت: در این خصوص، فراهم کردن سردخانه و اشاره به اینکه برای این منظور بهره‌مندی از وسایل حمل‌ونقل مورد نیاز نیز باید مورد توجه

وزیر صنعت، معدن و تجارت پیشنهاد داد تا با ستاد هماهنگی با حضور نمایندگان از وزارتخانه‌های صنعت، جهاد کشاورزی، امور خارجه، گمرک، بانک مرکزی و تشکل‌های بخش خصوصی و به ریاست اتاق بازرگانی صنایع و معادن و کشاورزی ایران تشکیل شود. به گزارش مهر، محمدرضا نعمت‌زاده در نشست بررسی راهکارهای توسعه صادرات به کشور روسیه گفت: این ستاد هماهنگی باید به دنبال یک هم‌افزایی بیشتر فکری و ارائه راهکارهای اجرایی برای توسعه مناسبات اقتصادی به کشور روسیه باشد. نعمت‌زاده با اشاره به فرصت پیش آمده برای گسترش همکاری‌های اقتصادی با کشور روسیه افزود: در این راستا شناسایی شرکت‌های خوش‌نام را برای توسعه محصولات صادراتی دنبال خواهیم کرد. شناسایی شرکت‌هایی که با رعایت استانداردهای بین‌المللی در

گردشگری

ارائه بسته‌های تشویقی و تخفیفی سفر

معاون رییس‌جمهور با اشاره به اینکه برای ایجاد تنوع زمانی و مکانی گردشگری، بسته‌های تشویقی و تخفیفی مختلف برای اقبال جامعه در نظر گرفته شده، گفت: می‌توانیم با متمرکز شدن به گردشگری داخلی بخش‌های غیرفعال را فعال کنیم. مسعود سلطانی‌فر، رییس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری با اشاره به اینکه برای ایجاد تنوع زمانی و مکانی گردشگری، بسته‌های تشویقی و تخفیفی مختلف برای اقبال جامعه در نظر گرفته شده، افزود: می‌توانیم با متمرکز شدن به گردشگری داخلی بخش‌های غیرفعال، مانند چهار میلیون بازنشسته، را در کشور فعال کنیم که در زمان‌هایی که دیگران به مسافرت نمی‌روند آنها را بسته‌های تشویقی و تخفیفی برای مسافرت استفاده کنند. سلطانی‌فر در ادامه تصریح کرد: مقدمات این عمل فراهم شده و هماهنگی‌های لازم با وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های اجرایی انجام شده تا پایان سال بخش‌های مهمی از ساماندهی مکانی و زمانی را به‌تمام برسانیم. در گردشگری داخلی ایجاد تنوع زمانی و مکانی در دستور کار است تا بتوانیم مقاصد گردشگری داخلی را با توجه به جاذبه‌های خوبی که در همه استان‌ها وجود دارد، تأمین کنیم.

در همین حال، شاپور رستمی، معاون امور عمرانی استاندار بوشهر گفت: شش نقطه ساحلی استان بوشهر که قابلیت‌های مهم گردشگری در ابعاد گوناگون دارد، به منطقه ویژه گردشگری تبدیل می‌شود. او افزود: گردشگری در یابی ایجاد ویژه‌ای دارد و دولت نیز دیدگاه خاصی برای استفاده بیمه از آن برای رونق صنعت گردشگری دارد. در استان بوشهر سواحل گسله و فرصت‌های بی‌نظیر برای سرمایه‌گذاری وجود دارد که بسته‌های سرمایه‌گذاری در اختیار سرمایه‌گذاران صنعت گردشگری قرار می‌گیرد. معاون استاندار بوشهر، با بیان اینکه گردشگری در یابی بالاترین ارزش افزوده را در میان بخش‌های گردشگری دارد، تاکید کرد: استان بوشهر به دلیل برخورداری از بیش از ۹۰۰ کیلومتر نوار ساحلی با خلیج فارس در صورت برنامه‌ریزی می‌تواند نقش آفرینی بالایی در بهره‌برداری اقتصادی داشته باشد. برای اجرای طرح مطالعاتی منطقه ویژه گردشگری در شش نقطه استان بوشهر ۳۰ میلیارد ریال تخصیص یافت.

تجارت

تجارت فیروزه ایران به نام ترکیه



معاون سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی با بیان اینکه ایران بعد از هند و برزیل، سومین تولیدکننده سنگ‌های تزئینی قلمداد می‌شود، گفت: تجارت فیروزه ایران از قدیم الایام در ترکیه انجام می‌شد و از همان زمان تاکنون نام «تورکیوس» را در جهان کسب کرده است. بهروز برنا، در گفت‌وگو با ایسنا با بیان اینکه ایران از نظر سنگ‌های تزئینی و سنگ‌نما وضعیت خوبی دارد، اظهار کرد: در حال حاضر، چهار میلیارد تن ذخیره سنگ‌های تزئینی در ایران وجود دارد که سالانه بیش از ۱۳ میلیون تن تولید دارند. سنگ‌های تزئینی در تمام استان‌های ایران از جمله آذربایجان شرقی، اصفهان، آذربایجان غربی، خراسان جنوبی و رضوی، فارس، مرکزی، همدان، سیستان و بلوچستان و زنجان یافت می‌شود.

برنا با بیان اینکه شش ذخیره سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی در ایران وجود دارد، افزود: مهم‌ترین معدن سنگ‌های قیمتی ایران به فیروزه نیشابور مربوط است.

برنا با بیان اینکه ایران در زمینه سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی به رتبه‌ای در جهان دست نیافته، گفت: کشف فیروزه توسط کشورهای ایران و مصر بوده و با وجود اینکه ایران یکی از مهم‌ترین کاشفان فیروزه بوده، اکنون فیروزه ایرانی به نام ترکیه رقم خورده است.

اتاق بازرگانی

نامعلوم بودن جزئیات تفاهم‌نامه ایران و روسیه

دبیر کل اتاق بازرگانی تهران با اشاره به امضای تفاهم‌نامه ایران و روسیه گفت: در زمینه صنعت و معدن قراردادی میان این دو کشور امضا شد، اما هنوز جزئیات آن اعلام نشده است. ابراهیم بهادری در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: هر حرکتی که برای گسترش رابطه تجاری و صنعتی کشور انجام شود مثبت است. وی با بیان اینکه تحریم‌ها موجب ایجاد موانعی در برقراری روابط با سایر کشورها شده است، گفت: با ایجاد رابطه با روسیه قصد داریم از امکانات این کشور برای سرمایه‌گذاری استفاده کنیم. این تفاهم‌نامه می‌تواند تأثیرات مثبتی در کشور داشته باشد که البته بستگی زیادی به نوع عملکرد ما دارد. بهادری با بیان اینکه امضا قرارداد ۷۰ میلیارد دلاری با کشور روسیه بسیار مثبت اظهار کرد، گفت: باید از این فرصت استفاده مفید شود. دبیر کل اتاق بازرگانی تهران با اشاره به سختی‌ها و مشکلات تجاری میان روابط دو کشور افزود: زمانی که دو تاجر با یکدیگر وارد معامله می‌شوند به ناچار دچار موانعی در این امر می‌شوند که باید اقداماتی در زمینه رفع این موانع انجام شود.

عمران

وام ۸۰ میلیون تومانی مسکن به سازندگان تعلق بگیرد



رییس کانون انبوه‌سازان کشور درباره پرداخت وام ۸۰ میلیون تومانی اظهار کرد: اگر این میزان به سازندگان داده شود و قابل تقسیط به خریداران باشد، کمکی به خانه‌دار شدن مردم خواهد بود.

به گزارش ایلنا، جمشید برزگر افزود: ما درخواست کرده‌ایم که ۸۰ درصد قیمت تمام‌شده یک واحد مسکونی به اقساط میانی جامعه داده شود. برزگر با بیان اینکه وام ۸۰ میلیون تومانی خانه با میانگین قیمت واحدهای مسکونی در شهرهای بزرگ مبلغ چندانی نیست، تصریح کرد: این مبلغ کمک چندانی به وضعیت بازار مسکن نخواهد کرد. رییس کانون انبوه‌سازان کشور با اشاره به اینکه بخش مسکن موتور محرک اقتصاد کشور را تشکیل می‌دهد گفت: اگر از مشکلات این بخش کاسته شود می‌توان گفت موتور اقتصاد کشور روشن شده است.

۳۲ درصد واحدهای مسکن مهر تحویل داده شده است

عضو هیات‌رییسه شرکت مادر تخصصی عمران شهرهای جدید کشور از تحویل ۱۲۹ هزار واحد مسکن مهر به متقاضیان در کشور خبر داد و گفت: طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته واحدهای باقیمانده تا نیمه نخست سال آینده به متقاضیان تحویل داده می‌شود. پروژه مسکن مهر با ساخت ۴۰۰ هزار واحد در ۱۷ شهر جدید کشور به اتمام می‌رسد که تاکنون ۱۲۹ هزار واحد حدود ۳۲ درصد به متقاضیان تحویل داده شده است.

به گزارش ایسنا، محمد غراوی همچنین گفت: توسعه متوازن شهری بدون ایجاد زیرساخت‌های مناسب حمل‌ونقل امکان‌پذیر نیست. وی ادامه داد: برای توسعه هر استانی شاخص‌ها و اولویت‌هایی در نظر گرفته شده که یکی از مهم‌ترین آنها وضعیت راه‌ها و جاده‌های آن استان است. وی خاطر نشان کرد: وضعیت این شاخص‌ها در هر استان گاه معیارهای کشوری و گاه با معیارهای جهانی سنجیده می‌شود و پس از اتخاذ آمار مقایسه‌ای بخشی از جایگاه توسعه‌ای استان‌ها مشخص می‌شود. غراوی افزود: از مهم‌ترین ابعاد توسعه در هر کشور زیرساخت‌های حمل‌ونقل آن است، زیرا تازمانی که زیرساخت‌های حمل‌ونقل در شرایط مطلوبی قرار نداشته باشد توسعه متوازن شهری امری نشدنی به نظر می‌رسد. علاوه بر این بدون زیرساخت‌های مناسب حمل‌ونقل توسعه تولید و اشتغالزایی نیز با مشکلات زیادی مواجه خواهد بود.

طرح‌های راه‌آهن با فاینانس اجرا می‌شود

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی، شورای اقتصاد با تمدید مصوبات احداث برخی از طرح‌های راه‌آهن کشور با استفاده از تسهیلات مالی خارجی (فاینانس) شامل قطعات راه‌آهن اراک- کرمانشاه و کرمانشاه-خسروی از طرح راه‌آهن غرب کشور، راه‌آهن میانه- بستان‌آباد- تبریز، راه‌آهن شیراز- بوشهر، راه‌آهن قزوین- رشت- انزلی- آستارا، راه‌آهن میانه- اردبیل، راه‌آهن تهران- همدان- سنندج و راه‌آهن گرگان- بجنورد- مشهد موافقت کرد. همچنین شورای اقتصاد موافقت کرد با توجه به اینکه بهره‌برداری از آزادراه قزوین- زنجان به مرحله سوددهی رسیده است مصوبه قبلی شورای اقتصاد، لغو و مسئولیت نگهداری و بهسازی آزادراه قزوین- زنجان و بالعکس، از تاریخ ابلاغ این مصوبه به طرف مشارکت (شرکت ملی آزادراه قزوین- زنجان) محول شود.

افت ۶۱ درصدی بهره‌برداری آزادراه‌ها

علی‌نورزاد، معاون وزیر راه و شهرسازی در جلسه مجمع عمومی شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور، راه‌های افتتاح شده در سال ۹۲ را ۹۸۸ کیلومتر اعلام و اظهار کرد: این راه‌ها شامل ۱۲۰ کیلومتر راه‌آهن، ۹۵ کیلومتر آزاد راه، ۳۲۷ کیلومتر بزرگراه و ۳۹۶ کیلومتر راه اصلی احداث شده است.

این در حالی است که براساس اعلام وزارت راه و شهرسازی در سال ۹۱، دو هزار و ۱۹۴ کیلومتر بزرگراه و راه اصلی به بهره‌برداری رسید. از سوی دیگر با توجه به آمار ارائه شده از سوی مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور میزان افتتاح آزادراه در سال ۹۲، ۹۵ کیلومتر بوده، در حالی که براساس آمار وزارت راه در سال ۹۱ این رقم ۲۴۷ کیلومتر بود.

این آمار حکایت از آن دارد که میزان بهره‌برداری از آزادراه در ۱۲ ماه سال ۹۲ در مقایسه با سال ۹۱ افت ۶۱ درصدی را تجربه کرده و به عبارتی کمتر از نصف سال ۹۱ بوده است.

تست سرریزهای بزرگ‌ترین سد خاکی کشور

برای نخستین بار سرریزهای بزرگ‌ترین سد خاکی کشور با حضور مدیران ارشد سد گنوند علیا و خبرنگاران با راهسازی یک میلیون متر مکعب آب تست شدند. به گزارش ایسنا در مراسم تست سرریزهای سد گنوند، معاون اجرایی این سد با اشاره به اینکه چهار سد نیز در سد گنوند وجود دارند که در مجموع می‌توانند ۱۷ هزار متر مکعب آب در ثانیه را تخلیه کنند و به صورت کنترل شده این رقم به ۲۱ هزار متر مکعب می‌رسد، گفت: عرض سرریزها ۱۵ متر و ارتفاع آنها ۱۷ متر است. محمدحسین معنوی‌فر، با تأکید بر اینکه آب خارج شده از طریق سرریزها قابل استحصال نیست، اظهار کرد: در پیچه سرریز هرگز نباید باز شود، چون آب خارج شده قابل استحصال نیست، سرریز در زمانی کاربرد دارد که با سیلاب مواجه باشیم و دبی آب بیشتر از دبی ظرفیت نیروگاه شود.

دعوت مدیرعامل راه‌آهن از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در پروژه‌های ریلی

چراغ سبز است؛ اما سرمایه‌گذاری برای عبور نیست



سود سرمایه‌گذاری در پروژه ریلی بیشتر از سودهای بانکی باشد و اگر بتواند سوددهی این حوزه را تضمین کند، سرمایه‌گذاران پول خود را از بانک‌ها در می‌آورند و وارد سرمایه‌گذاری در حوزه ریلی می‌شوند.

محمدی با بیان اینکه در حال حاضر موضوع این است که آیا بخش خصوصی توان پرداخت هزینه‌های پروژه‌های سنگین ریلی را دارند، اظهار کرد: اینکه چه مقدار از پروژه‌های ریلی به بخش خصوصی واگذار می‌شود، مهم نیست. مهم این است که از یک جایی ورود بخش خصوصی به ریل و راه‌آهن شروع شود.

به ریل و راه‌آهن شروع شود. بخش خصوصی واگن پارس ادامه داد: این دولت می‌تواند مدلی از روش سرمایه‌گذاری و جذب سرمایه را پیاده‌سازی کند که بخش خصوصی بیشترین سهم را در پروژه‌ها داشته باشد. معتمد وظیفه مهم دولت این است امکان پذیر نیست، گفت: اگر دولت خواستار واگذاری پروژه‌های ریلی به بخش خصوصی است باید به فکر ارائه تسهیلات هم باشد.

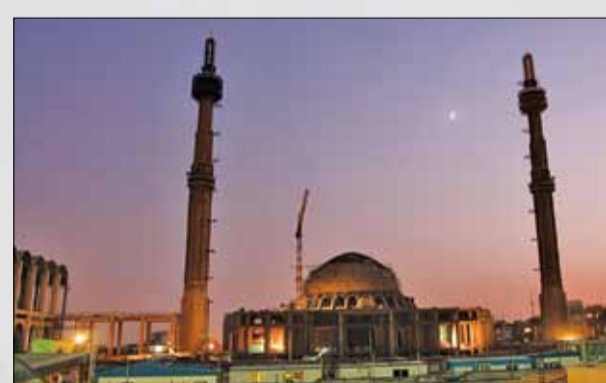
پورسیداقایی، مدیرعامل راه‌آهن کشور از ارائه تسهیلات حمایت دولت نمی‌تواند آن را بر عهده بگیرد.

توان بخش خصوصی است و باید تمام عملیات بهره‌برداری ناوگان ریلی به این بخش واگذار شود و بخش لوکوموتیو هم باید به بخش خصوصی واگذار شود که با واگذاری این بخش در عمل راه‌آهن تنها در حیطه سیاست‌گذاری باقی خواهد ماند.

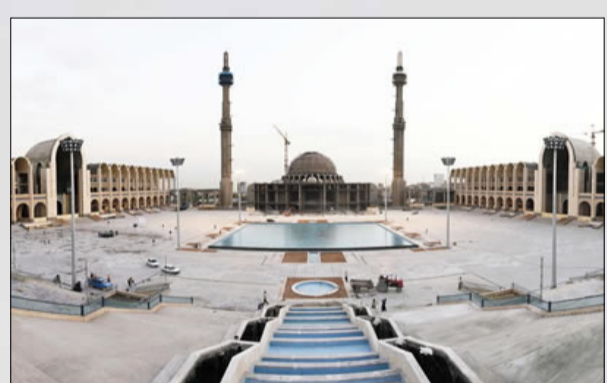
سرمایه‌گذاری در راه‌آهن مخاطب خاص دارد

طبق اعلام راه‌آهن کشور در حال حاضر ۷۰ شهر کشورمان از طریق ۱۱ هزار کیلومتر خط آهن به هم وصل شده‌اند و هنوز از ۳۱ استان کشورمان ۱۱ استان صدام سوت قطار را شنیده‌اند و از این ۱۱ استان، استان‌هایی مانند آذربایجان شرقی و گیلان، که از استان‌های مرزی هستند، وجود خط آهن در آنجا می‌تواند اقتصادشان را از این رونق به آن رو کند. در حالی که ایران با وسعت ۱.۶۴۸.۱۹۵ کیلومتر مربع و

نما



بعد از مسجد النبی و مسجد الحرام بزرگ‌ترین مسجد جهان اسلام است و تنها ظرف ۱۰ سال و با هزینه ۷۰۰ میلیارد تومان ساخته شد. انتقاد دیگری که به طرح می‌شود، هزینه ساخت آن است، در نامه‌ای که امام خمینی (ره) برای دستور ساخت مصلی نوشته‌اند آمده است: «سادگی مصلی باید یادآور سادگی محل عبادت مسلمانان صدر اسلام باشد و شدیداً از زرق‌وبرق ساختمان‌های مساجد اسلام آمریکایی جلوگیری شود.»



طرح و اقدام اولیه برای ساخت مصلی به می‌گردد. ساخت مصلی در زمین‌های عباس‌آباد (پتالله بهشتی) که قبل از انقلاب برای پروژه شهستان پهلوی انتخاب شده بود به طور رسمی از سال ۶۷ کلید خورد. در سال ۱۳۹۰ پس از ۲۳ سال زمان و صرف هزینه‌ای حدود ۳۵۰ میلیارد تومان که البته ۷۰ درصد این مبلغ در سه سال اخیر بوده است، اعلام شد که در صورت صرف ۸۵۰ میلیارد تومان دیگر، ظرف پنج سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید. برخی از منتقدان این شرایط را با ساخت مسجد شیخ زاید مقایسه می‌کنند که

یادداشت

لزوم حمایت از تولید در بازار مسکن

مهندس جعفر قرائتی ستوده



در تمام جوامع وظیفه حمایت از اقسام مختلف جامعه بر عهده دولت است و دولت وظیفه دارد از سطوح مختلف درآمدی جامعه به گونه‌های مختلف حمایت کند. ممکن است این حمایت از دهک‌های بالا از طریق فراهم کردن امنیت اقتصادی و اجتماعی صورت گیرد ولی در دهک‌های پایین حمایت‌ها به گونه‌ای متفاوت صورت می‌گیرد و دولت تلاش می‌کند در جهت تأمین نیازهای اولیه این دهک‌ها تمرکز کند تا از بروز مشکلات اجتماعی که از تبعات زائغ‌نشینی، حلی‌نشینی و مشکلات اقتصادی طبقات پایین جامعه است جلوگیری کند، بنابراین تمام دهک‌های جامعه زیر چتر حمایتی دولت قرار دارند. موضوع تأمین مسکن اقسام کم‌درآمد یکی از مسائلی است که از اهمیت بالایی برخوردار است و به هر طریق دولت‌ها سعی دارند از طریق ابزارهای مختلف شرایط را برای خانه‌دار شدن اقسام کم‌درآمد جامعه فراهم آورند. بنابراین در اینکه این وظیفه حمایتی بر عهده دولت است تردیدی وجود ندارد. مسئله اصلی در رابطه با انتخاب ابزارها و نحوه ارائه این حمایت‌هاست. بنابراین دولت می‌تواند به جای ارائه حمایت‌های مستقیم مثل پرداخت یارانه‌های نقدی از طریق ابزارهای غیرمستقیم و پرداخت یارانه به بخش تولیدی جامعه و افزایش تقاضای موثر این حمایت را انجام دهد.

به هر روی تضمین بازپرداخت و اعتبار یارانه سود تسهیلات که به تنوع هیات‌ها و زیرساخت‌های غیرمستقیم را در جهت حمایت از اقسام کم‌درآمد جامعه نمایان می‌سازد اما در این خصوص ذکر چند نکته ضروری به نظر می‌رسد:

**نکته اول:** اگر این تسهیلات در اختیار گروه‌های سازنده قرار گیرد یعنی از طریق حمایت از تولید در بازار حمایت‌ها صورت گیرد می‌تواند بسیار موثرتر واقع شود یعنی به جای اینکه این تسهیلات به تعاونی‌ها داده شود (که در گذشته هم روال به همین صورت بود و مشکلاتی هم در این زمینه ایجاد شد) به‌طور مستقیم در اختیار سازنده‌ها قرار گیرد.

**نکته دوم:** ارائه این تسهیلات و اعتبار یارانه سود می‌تواند گامی موثر در ایجاد و تحریک تقاضای موثر در بازار باشد و به این طریق می‌تواند افرادی که توان مالی بالایی برای خرید مسکن ندارند (خانه اولی‌ها) کمک خواهد شد و این مسئله می‌تواند به رونق بازار مسکن و افزایش ساخت‌وسازها منجر شود که البته این تأثیرات آنچنان محسوس نخواهد بود.

**نکته سوم:** این طرح بنا دارد در سه تا پنج سال آینده این حمایت‌ها را انجام دهد، بنابراین با انتقال تقاضا از بازار اجاره به بازار خرید تقاضا در بازار خرید افزایش و از سوی دیگر قسمتی از تقاضای بخش اجاره کاهش می‌یابد و همین امر می‌تواند به ایجاد تعادل در بازار اجاره در پنج سال آینده کمک کند.

**نکته چهارم:** تضمین بازپرداخت که در این قانون دیده شده می‌تواند اعتماد و دلگرمی را در بازار، هم برای مردم و هم برای نهادهای مالی ایجاد کند.

نزفنامه

رکود بازار مسکن و کاهش ساخت‌وسازها و انبوه‌سازی، قیمت مصالح ساختمانی را هم تحت تأثیر خود قرار داده است. به طوری که گفته می‌شود، میانگین قیمت میلگرد که یکی از مصالح ضروری در ساختمان‌سازی به‌شمار می‌آید از ۱۹۱۰ تومان به قیمت میانگین ۱۸۵۰ تومان رسیده است.

میلگرد	قیمت هر شاخه (تومان)
میلگرد نیشابور سایز ۱۲	۱۸۴۰
میلگرد نیشابور سایز ۱۶ تا ۲۸	۱۸۱۲
میلگرد نیشابور سایز ۳۲	۱۸۴۰
میلگرد قزوین سایز ۸	۱۸۶۰
میلگرد قزوین سایز ۱۶ تا ۱۶ تا ۱۰	۱۸۰۵
میلگرد پارس سایز ۸	۱۸۶۰
میلگرد پارس سایز ۱۰	۱۸۰۵
میلگرد نوشهر سایز ۸ کلاف	۱۹۰۵
میلگرد ظفرناب سایز ۸	۱۹۳۰
میلگرد ظفرناب سایز ۱۰	۱۸۶۰
میلگرد ظفرناب سایز ۱۲ و ۱۴	۱۸۳۰
میلگرد گلستان سایز ۸	۲۰۵۰
میلگرد گلستان سایز ۱۰	۲۰۰۰
میلگرد گلستان سایز ۱۲	۱۹۸۰
میلگرد گلستان سایز ۱۴ تا ۲۸	۱۹۶۰
میلگرد سمنان سایز ۸	۲۰۳۰
میلگرد سمنان سایز ۱۰	۱۹۹۰
میلگرد سمنان سایز ۱۴ تا ۲۸	۱۹۳۰
میلگرد امیرکبیر سایز ۱۰	۱۸۴۷

دیپه

ایران توان تصاحب کامل بازار روسیه را ندارد  
تحقق صادرات ۲میلیارد دلاری  
محصولات غذایی تا پایان سال



رییس اتاق مشترک ایران و روسیه با تاکید بر اینکه تصاحب کامل بازار روسیه بیش از توان ایران است، گفت: در تلاشیم که در شش ماه آینده، میزان صادرات محصولات غذایی به روسیه را به ۲ میلیارد دلار برسانیم. عبدالله عسگر اولادی، با اشاره به ظرفیت‌های موجود برای افزایش صادرات به روسیه، گفت: مجموع واردات و صادرات مواد غذایی روسیه حدود ۳۰۰ میلیارد دلار است و تصاحب کل این بازار از سوی تجار ایرانی ناممکن است، از این رو تنها می‌توانیم در حد و اندازه خود به این کشور صادرات داشته باشیم.

رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه افزود: ظرفیت ایران برای مراودات تجاری در بهترین حالت حدود دو تا سه میلیارد دلار است و اکنون نیز به دنبال آن هستیم که سهم مبادلات تجاری با این کشور را تا شش ماه آینده به ۲ میلیارد دلار برسانیم.

وی ادامه داد: کشور روسیه اکنون متقاضی بیشتر محصولات غذایی ایران است، همچنین گل یکی از محصولات است که می‌توان صادر کرد. در این زمینه به دلیل ضعف در سیستم حمل‌ونقل، آن‌طور که انتظار می‌رفت نقش خود را ایفا نکردیم.

عسگر اولادی با تاکید بر اینکه تمام محصولات غذایی ایران برای صادرات به روسیه مناسب است، گفت: البته در مقابل این ظرفیت‌ها، مشکلاتی هم وجود دارد که نخستین مشکل، نبود ویزا به دفعات ورود است. در حال حاضر ویزایی که به تاجر ایرانی داده می‌شود مخصوص یک‌بار بوده و از همین رو درخواست کردیم که این موضوع را پیگیری و مشکلات را رفع کنند.

رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه ادامه داد: مشکل دیگر، بحث ضعف در سیستم حمل‌ونقل است. اکنون سیستم هوایی کشور برای صادرات برخی کالاهای فاسدشدنی، ضعیف عمل می‌کند، سیستم ریلی کشور نیز در اختیار صادرات قرار ندارد، در صورتی که بخش بزرگی از رونق صادرات، وابسته به بهبود وضعیت سیستم حمل‌ونقل است.

این بازرگان ایرانی چاله دیگر در مسیر افزایش مراودات را، ناهماهنگی سیستم بانکی عنوان کرد و افزود: اکنون تنها یک بانک در مسکو با ایران همکاری می‌کند و مقتدیم که باید این بانک در استان‌های مختلف روسیه اقدام به گشایش شعبه کند.

به گزارش خانه ملت، وی تصریح کرد: پنج استان شمالی کشور، آمادگی صادرات محصولات غذایی در هر زمانی را دارند و با حل مشکلات مطروحه، وضعیت بهبود خواهد یافت. در کنفرانس دو جانبه نیز این موضوعات عنوان و مقرر شد که ظرف ۲۰ روز، این مشکلات حل شوند. اکنون هم حدود یک هفته از زمان مقرر سپری شده و در صورت رفع موانع، امکان صادرات دو تا سه میلیارد دلاری را به روسیه خواهیم داشت.

رییس اتاق بازرگانی مشترک ایران و روسیه در رابطه با رقم کنونی صادرات به روسیه، گفت: در حال حاضر میزان صادرات حدود ۶۰۰ میلیون دلار و واردات نیز حدود یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار است و این رقم با توجه به توانمندی‌های موجود، ضعیف است و انتظار می‌رود از شرایط ایجاد شده، نهایت بهره‌برداری شود.

عضو کمیسیون کشاورزی مجلس:

واردات سالانه ۲۲ میلیون تن

محصولات کشاورزی فاجعه‌بار است

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس، گفت: سالانه ۲۲ میلیون تن محصولات کشاورزی و دامداری به کشور وارد می‌شود و متأسفانه این فاجعه‌ای درنکات برای دولت و مملکت خواهد بود.

بهره‌برآورد، با انتقال از فروش زمین‌های کشاورزی توسط کشاورزان برای امرار معاش روزانه، اظهار کرد: در صورتی که زمین‌های مرغوب کشاورزی با این سبک و سیاق به فروش برسند قطعاً وابستگی ما در تامین غذا و قوت مردم افزایش می‌یابد و به واردات محصولات غذایی وابسته می‌شویم. به گزارش ایسنا، وی ادامه داد: دولت باید در این زمینه از کشاورزان حمایت کند و در این راستا از منابع صندوق توسعه ملی استفاده شود.

افکار کوتاه

چربی حیوانی جایگزین

روغن پالم در لبنیات

در حالی که صنایع شیر بر اساس تفاهم‌های صورت گرفته از ابتدای پاییز امسال روغن پالم و هر گونه چربی گیاهی را از تولیدات صنعتی خود حذف می‌کنند، از چربی حیوانی و چربی طبیعی موجود در شیر گاو به جای آن استفاده خواهند کرد.

پس از افشای گریز وزیر بهداشت و ماجرای مصرف روغن پالم در شیر و لبنیات، ابهامات بسیاری در اذهان عمومی شکل گرفت که باعث کاهش خرید محصولات لبنی پرچرب شد. اما پس از آن صنایع لبنی در پی توافقاتی که با سازمان استاندارد، سازمان غذا و دارو و دیگر دستگاه‌های نظارتی داشتند، متعهد شدند از پایان شهریورماه روغن پالم را از همه تولیدات لبنی خود حتی آن دسته از محصولاتی که پیش از این برای استفاده از روغن پالم مجوز داشتند، حذف کنند.

به گفته رضا باکری، دبیر انجمن صنایع لبنی، پس از این تفاهنامه، مکاتبات بسیاری با کارخانه‌های لبنی سراسر کشور صورت گرفت و مقرر شد روغن پالم از همه محصولات لبنی حذف شود. به گزارش ایسنا، وی افزود: از این تاریخ به بعد در تولید محصولات لبنی به جای استفاده از روغن پالم از چربی طبیعی موجود در شیر و چربی حیوانی استفاده می‌شود. مصرف چربی حیوانی و چربی طبیعی موجود در شیر به این صورت است که به عنوان مثال برای تولید شیر یا ماست پرچرب از خامه با ۴۰ درصد چربی البته با اندازه و دزهای مشخص استفاده می‌شود.

مولود غلامی

نصب کنتورهای هوشمند آب بر سر چاه‌های مزارع و باغ‌های برخی استان‌ها خبر از خامت اوضاع آب و کاهش بیش از اندازه میزان منابع آبی کشور می‌دهد. برداشت‌های بی‌رویه از ذخایر زیرزمینی و لایه‌های استاتیکی زمین در دهه‌های اخیر، وضعیت را به گونه‌ای کرده که باید به سهمیه‌بندی آب حتی در شهرها و مناطق پرآب نیز عادت کنیم. پیامدهای خطرناک برداشت‌های نادرست و بیش از اندازه از سفره‌های آب زیرزمینی، منابع آب و خاک کشور را تهدید می‌کند. خشکیدن دریاچه‌ها (ارومیه، بختگان، هامون و غیره)، فرونشست دشت‌های حاصلخیز به ویژه اطراف کلاتشهرها و ایجاد حفره‌های بزرگ در آنها، لب شور شدن بسیاری از زمین‌های کشاورزی و افزایش روند بیابان‌زایی و تبدیل زمین‌های حاصلخیز به شورزار از جمله پیامدهای ناگوار این پدیده غیر طبیعی و خودساخته نسل امروز ایرانی است.

کنتور هوشمند آب راهکاری برای محدودیت کشاورزان

بسیاری از برداشت‌ها از ذخایر زیرزمینی و لایه‌های استاتیکی زمین توسط کشاورزان و بهره‌برداران انجام شده اما مدیریت‌های نادرست و نبود نظارت‌ها بر این موضوع دامن زده است و کار را به جای رسانده که کشاورزان در مناطق پرآب نیز با چالش کم‌آبی روبرو هستند. برای مقابله با کم‌آبی و جلوگیری از برداشت‌های بی‌رویه آب از سفره‌های زیرزمینی در بخش کشاورزی، وزارت نیرو محدودیت‌هایی را اعمال کرده است. نصب کنتورهای هوشمند بر سر چاه‌های کشاورزی در مناطق غربی کشور (کردستان)، نارضایتی کشاورزان به ویژه سبب‌زمینی کاران این مناطق را در پی داشته است. سبب‌زمینی، محصولی آب‌بر شناخته شده و

وزارت کشاورزی در پی تغییر زمان کشت آن از تابستان به پاییز است. کشت این محصول استراتژیک، افزون بر تامین نیازهای داخلی، برای صادرات نیز استفاده می‌شود و ارزش آوری برای کشور ایجاد می‌کند.

سهمیه آب کشاورزی ناعادلانه است

محمد رحیم نیازی، رییس هیات‌مدیره اتحادیه سبب‌زمینی کاران کشور، نصب کنتورهای هوشمند آب بر سر چاه‌های کشاورزان سبب‌زمینی کار از سوی وزارت نیرو را اقدامی نادرست و غیرمنطقی می‌داند و می‌گوید: نصب کنتور هوشمند آب بر سر چاه‌ها یعنی سهمیه‌بندی آب کشاورزی. این سهمیه‌ها به‌درستی برای کشاورزان تعریف نشده و چارچوب‌های استفاده از آن به بهره‌برداران اعلام نشده است. این کنتورها پس از میزان مصرف آبی که برای‌شان تعریف شده، قطع می‌شوند و کشاورز برای ادامه آبیاری مزرعه خود ناچار می‌شود با پرداخت پول، کارت را شارژ و زمین خود را آبیاری کند. وی با انتقاد از این روش می‌افزاید: این رفتار با کشاورز ناعادلانه است و وزارت نیرو باید حجم آب برای بخش

افزافه برداشت آب کشاورزی تنها با شارژ کارت وزارت نیرو باید با کمبود آب بسازیم



کشاورزی را تعیین و تعریف کند. براساس مجوز وزارت نیرو، پروانه بهره‌برداری از چاه‌ها به منزله مجوز است و کشاورز به استناد آن سرمایه‌گذاری کرده است. پروانه بهره‌برداری از چاه یک سند معتبر است و نمی‌توان کشاورز را تا این اندازه محدود کرد.

آب و کشاورز سرمایه ملی

رییس هیات‌مدیره اتحادیه سبب‌زمینی کاران، تصریح می‌کند: کشاورز تمام توان، تخصص و عمر خود را در این کار می‌گذارد. اگر آب یک سرمایه ملی است، کشاورزان نیز سرمایه‌های ملی هستند و دولت برای بقا و ادامه کار و زندگی آنها باید چاره‌اندیشی کند. به اعتقاد من، تعیین سهمیه آبی که وزارت نیرو برای کشاورزان در نظر گرفته ناعادلانه، غیرمنطقی و غیرفنی است و مسئولان این‌وزارتخانه باید پاسخگوی رفتارشان باشند. نیازی، با درخواست کمک از اعضای کمیسیون کشاورزی مجلس و مسئولان وزارت جهاد کشاورزی نسبت به اعمال نظر در سهمیه آب کشاورزی، اظهار می‌کند: بحران آب و کمبودهایی که در این زمینه وجود دارد را قبول داریم، باید در حفظ و نگهداری منابع آبی

رکود اقتصادی حاکم برای سبب‌زمینی هم ارزش بپردازیم.

تفکر سنتی در مورد آب باید فراموش شود

غلامرضا نوری قزلبچه، نایب رییس کمیسیون کشاورزی مجلس اما نصب کنتورهای هوشمند بر سر چاه‌های کشاورزی را در شرایط بحران آبی که با آن روبرو هستیم، راهکار مناسبی نمی‌داند و می‌افزاید: شرايطی که در بخش آب با آن درگیر هستیم، خوب نیست و باید به سمت استفاده بهینه از منابع آبی برویم. دیگر تفکر سنتی در مورد آب که نهاده‌ای تمام‌نشدنی و روان است و به هر شکل که می‌خواهیم می‌توانیم از آن استفاده کنیم، باید فراموش شود. وزارت نیرو بر اساس قانون، از این پس باید آب را به‌صورت حجمی و با نصب کنتور تحویل کشاورزان دهد و کشاورزان نیز به دلیل بحران آب باید با این کمبودها کنار بیایند و از این امکانات استفاده بهینه کنند.

وی تصریح می‌کند: دولت مکلف به تحویل آب حجمی به کشاورزان است. این اقدام درست، هرچند برای کشاورزان مضیقه‌ها و دشواری‌هایی در پی دارد اما باید با بحران آب و شرایط موجود کنار بیاییم. کشاورزان و بهره‌برداران زحمتکش و پرتلاش ما باید به استفاده از روش‌های آبیاری مدرن و نوین رو بیاورند و از آبیاری سنتی دست بکشند.

این کارشناس کشاورزی تاکید می‌کند: با کمک‌های منطقی دولت باید روش‌های کشت را از سنتی به مکانیزه تغییر دهیم و از روش‌های آبیاری نوین و مدرن استفاده کنیم. ما چاره‌ای جز تولید نداریم چون حجم تولید سبب‌زمینی برای مصرف داخلی و بخشی از آنکه صادر می‌شود بالاست و نمی‌توانیم این محصول استراتژیک را وارد کنیم و در شرایط

کشور بکوشیم، اما از سوی دیگر باید مسائلی که به امنیت ملی و حاکمیت کشور ضربه می‌زند را نیز در نظر گرفت و به آن توجه کرد. وی به کشت سبب‌زمینی که طی این سال‌ها، اشاره کرده و افزود: دولت در برخی مناطق که امکان تغییر زمان کشت از بهار و تابستان به پاییز و زمستان وجود دارد در بررسی کرده و اقداماتی در این زمینه انجام داده است. سبب‌زمینی هزینه‌بر و آب‌بر و آسیب‌پذیر است اما به‌عنوان یک منبع ارزشمند و ارزان قیمت برای تامین بخش زیادی از کالری و پروتئیدرات‌های بدن، مورد توجه است. همچنین سبب‌زمینی به‌اصطلاح، یک غذای شکم‌پرکن محسوب می‌شود و باید مورد حمایت دولت قرار گیرد.

این کارشناس کشاورزی تاکید می‌کند: با کمک‌های منطقی دولت باید روش‌های کشت را از سنتی به مکانیزه تغییر دهیم و از روش‌های آبیاری نوین و مدرن استفاده کنیم. ما چاره‌ای جز تولید نداریم چون حجم تولید سبب‌زمینی برای مصرف داخلی و بخشی از آنکه صادر می‌شود بالاست و نمی‌توانیم این محصول استراتژیک را وارد کنیم و در شرایط

فبر

۲۷۰۲ چاه آب غیرمجاز تهدیدکننده ذخایر زیرزمینی خراسان شمالی



و بهره‌برداری از منابع آب زیرزمینی را ممنوع اعلام کرده، افزود: حفر چاه‌های غیرمجاز آب و برداشت بیشتر از آنچه در پروانه بهره‌برداری چاه‌های مجاز اعلام شده، موجب کاهش سطح آب‌های زیرزمینی و از بین رفتن آبخا‌ها شده است. وی گفت: نشست زمین، خشک شدن چاه‌ها، قنات‌ها و چاه‌های

و طبق بند پنج ماده ۴۵ قانون اساسی مستوجب کیفر است. براساس اصل ۴۵ قانون اساسی و ماده یک قانون توزیع عادلانه آب، منابع آب زیرزمینی از مشترکات بوده و در اختیار حکومت اسلامی است تا طبق مصالح عامه مورد بهره‌برداری قرار گیرد. وی با بیان اینکه وزارت نیرو برداشت غیرمجاز و توسعه

برحان آبی که در حال حاضر برای کشور به وجود آمده، برنامه‌ها و سیاست‌گذاری‌های ویژه‌ای برای مدیریت آن دارد. وی تاکید کرد: در شرایط کنونی که منابع آبی با محدودیت مواجه است و کمبود علوفه نیز وجود دارد دام‌ها دچار استرس می‌شوند و غلبه بیماری افزایش می‌یابد. خلج افزود: به دلیل محدودیت منابع آبی، دام‌ها

هشدار سازمان دامپزشکی نسبت به افزایش شیوع بیماری‌های دامی

درد و به‌عنوان مثال می‌توان از طریق آبرسانی توسط سازمان امور عشایر به مناطق کم‌آب این مشکل را تا حدودی برطرف کرد. از سوی دیگر سازمان دامپزشکی نیز در راستای کنترل بیماری‌های شیوع یافته در این مناطق برنامه‌های ویژه‌ای دارد و همه اداره‌کل‌های دامپزشکی در سراسر کشور در شرایط خشکسالی در حالت آماده‌باش به سر می‌برند.

فبر

۲۷۰۲ چاه آب غیرمجاز تهدیدکننده ذخایر زیرزمینی خراسان شمالی

مصرف آب در استان نامناسب و بهره‌وری منابع آب کم است، اظهار کرد: ۹۴ درصد مصرف آب در بخش کشاورزی، چهار درصد در بخش شرب و دو درصد در صنعت است و این در حالی است که بازدهی آب در بخش کشاورزی بسیار کم و حدود ۳۵ درصد است.

به گزارش ایرنا، معاون حفاظت و بهره‌برداری شرکت آب و منطقه‌ای خراسان شمالی، ادامه داد: این کار همچنین باعث مهاجرت روستاییان به شهرها، حاشیه‌نشینی و بروز تنش‌های اجتماعی می‌شود. نعیمی با بیان اینکه ساختار

درد و به‌عنوان مثال می‌توان از طریق آبرسانی توسط سازمان امور عشایر به مناطق کم‌آب این مشکل را تا حدودی برطرف کرد. از سوی دیگر سازمان دامپزشکی نیز در راستای کنترل بیماری‌های شیوع یافته در این مناطق برنامه‌های ویژه‌ای دارد و همه اداره‌کل‌های دامپزشکی در سراسر کشور در شرایط خشکسالی در حالت آماده‌باش به سر می‌برند.

فبر

۲۷۰۲ چاه آب غیرمجاز تهدیدکننده ذخایر زیرزمینی خراسان شمالی

مصرف آب در استان نامناسب و بهره‌وری منابع آب کم است، اظهار کرد: ۹۴ درصد مصرف آب در بخش کشاورزی، چهار درصد در بخش شرب و دو درصد در صنعت است و این در حالی است که بازدهی آب در بخش کشاورزی بسیار کم و حدود ۳۵ درصد است.

به گزارش ایرنا، معاون حفاظت و بهره‌برداری شرکت آب و منطقه‌ای خراسان شمالی، ادامه داد: این کار همچنین باعث مهاجرت روستاییان به شهرها، حاشیه‌نشینی و بروز تنش‌های اجتماعی می‌شود. نعیمی با بیان اینکه ساختار

فبر

تاکید نماینده مجلس بر افزایش قیمت نان:  
ثابت ماندن نرخ نان کم‌فروشی در پی دارد

عضو کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس، گفت: در حال حاضر به دلیل تورم، هزینه‌های نانوايي افزایش یافته و در صورت ثابت ماندن نرخ‌ها، شاهد کاهش کیفیت یا کم‌فروشی خواهیم بود. از این رو راهکار منطقی، افزایش قیمت یا پرداخت یارانه از سوی دولت است. سیدراضی نوری در واکنش به احتمال بازنگری قیمت نان، گفت: قیمت نان براساس نرخ گندم تعیین می‌شود و زمانی که شاهد افزایش نرخ گندم هستیم، رشد قیمت‌ها نیز امری منطقی و قابل تصور است. نماینده شوش در مجلس افزود: همچنین طبق قرار از پیش تعیین شده، نرخ نان باید براساس یک جدول زمان‌بندی به مرور افزایش یابد، زیرا اکنون نرخ گندم افزایش یافته و به همین دلیل، نرخ خرید تضمینی هم رشد خواهد کرد. وی تصریح کرد: البته این افزایش قیمت باید به‌نحوی باشد که مصرف‌کننده متحمل فشارهای بیشتر نشود. نان یک کالای اساسی است و حذف آن از سبد غذایی خانوار به هیچ عنوان به صلاح نیست. به گزارش خانه ملت، این نماینده مجلس نهم با تاکید بر ضرورت افزایش کیفیت نان تصریح کرد: کیفیت باید همگام با رشد قیمت‌ها افزایش یابد، در غیراین صورت نباید شاهد نوسان قیمتی باشیم.

مزارع شهری

بیشترین آلودگی را دارند



رییس اداره کل محیط‌زیست استان تهران با بیان اینکه نمی‌توان ادعا کرد زمین‌های کشاورزی استان تهران با فاضلاب آبیاری نمی‌شوند، گفت: بیشترین میزان آلودگی در مزارع شهری مشاهده شده است.

محمدهادی حیدرزاده، درباره آبیاری مزارع کاشت سبزی و صیفی با فاضلاب در اطراف تهران، اظهار داشت: برای ساماندهی این امر کارگروهی در استانداری با محوریت شهری مشاهده شده است.

رییس اداره کل محیط‌زیست استان تهران با بیان اینکه بررسی‌های صورت گرفته، بیشترین آلودگی در مزارع شهر ری مشاهده شده بود، گفت: بر همین اساس اظهارهای لازم برای آبیاری مزارع شهری با استفاده از فاضلاب به کشاورزان این منطقه داده شد و در صورت تداوم این روند، بدون شک مجوز کشاورزی آنها لغو می‌شود. حیدرزاده مشکل اصلی در این خصوص را نبود شبکه فاضلاب عنوان کرد و بیان داشت: به همین دلیل فاضلاب در مسیله‌ها و کلال‌های استان تهران جاری می‌شود.

به گزارش فارس، وی با بیان اینکه کنترل در چنین شرایطی دشوار است، اظهار کرد: بر همین اساس نمی‌توان ادعا کرد که هیچ‌یک از زمین‌های کشاورزی کاشت سبزی و صیفی استان تهران با فاضلاب آبیاری نمی‌شود.

ناراضیاتی نخلداران از قیمت ۱۱۰۰ تومانی

نماینده دشتستان در مجلس از لغو بخشنامه خرید خرماي تضمینی با هدف تعیین و ابلاغ نرخ جدید خبر داد. جنت‌الاسلام مهدی موسوی‌نژاد در گفت‌وگو با ایرنا افزود: باتوجه به گلابه‌مندی نخلداران از پایین بودن نرخ خرید خرماي تضمینی با پیگیری‌ها و اعلام ناراضیاتی کشاورزان به وزارت جهاد کشاورزی، جلسات متعددی با معاون وزیر برگزار و مقرر شد در حال حاضر خرید خرما از کشاورزان با قیمت کیلوگرمی ۱۱ هزار ریال متوقف شود. وی گفت: به دلیل افزایش نرخ دستمزد کارگر، نهاده‌های کشاورزی و بسته‌بندی خرما نرخ اعلام‌شده با هزینه تولید همخوانی ندارد. رییس مجمع نمایندگان استان بوشهر افزود: نرخ جدید خرید خرما باید طوری باشد که بتواند بخشی از هزینه‌های نخلداران از تولید تا برداشت را پوشش دهد. موسوی‌نژاد گفت: برای جلوگیری از کاهش نرخ خرما و زیان به نخلداران، خرماي تولید پارسال که توسط سازمان تعاونی روستایی خریداری شده بود به هیچ عنوان وارد بازار داخلی نخواهد شد.

وی افزود: بر اساس قول معاون وزیر جهاد کشاورزی، مطالبات نخلداران بابت خرید خرماي تضمینی پارسال که در مردادماه امسال توسط سازمان تعاون روستایی خریداری شد در نیمه اول پرمراه پرداخت می‌شود. وی اظهار کرد: اکنون بخش بازاریابی وزارت جهاد کشاورزی در حال بازاریابی و دستیابی به بازارهای جدید خرما در خارج از کشور است. رییس مجمع نمایندگان استان بوشهر در مجلس افزود: وزارت جهاد کشاورزی متعهد شد بازاری مناسب برای عرضه خرماي دشتستان با قیمتی مناسب شناسایی کند. بر همین اساس و با توافق انجام شده در سال جاری تولید سبب نگران فروش خرماي تولیدی خود نخواهند بود.

فبر

۲۷۰۲ چاه آب غیرمجاز تهدیدکننده ذخایر زیرزمینی خراسان شمالی

مصرف آب در استان نامناسب و بهره‌وری منابع آب کم است، اظهار کرد: ۹۴ درصد مصرف آب در بخش کشاورزی، چهار درصد در بخش شرب و دو درصد در صنعت است و این در حالی است که بازدهی آب در بخش کشاورزی بسیار کم و حدود ۳۵ درصد است.

به گزارش ایرنا، معاون حفاظت و بهره‌برداری شرکت آب و منطقه‌ای خراسان شمالی، ادامه داد: این کار همچنین باعث مهاجرت روستاییان به شهرها، حاشیه‌نشینی و بروز تنش‌های اجتماعی می‌شود. نعیمی با بیان اینکه ساختار

# 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 ۸۸۹۲۸۵۲۹

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۲

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR

میزبای شیرازی، نیش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

## فعالیت ۴۶۲ کانون

## فرهنگی اجتماعی زنان در کشور

مشاور وزیر کشور در امور زنان و خانواده گفت: اکنون ۴۶۲ کانون فرهنگی اجتماعی زنان در کشور با مجوز وزارت کشور، استانداری‌ها و فرمانداری‌ها فعال است. فهمیه فرمندپور، روز سه‌شنبه در نشست هم‌اندیشی مشاوران امور بانوان و خانواده منطقه دو کشور در شهرکرد، کانون‌های فرهنگی اجتماعی زنان را از نهادهای موثر در توانمندسازی خانواده عنوان کرد و افزود: فعالیت این کانون‌ها نیازمند آسیب‌شناسی و بازنگری در اساننامه است. این کانون‌ها بازوی توانمند امور بانوان در استان‌ها هستند که البته نقاط ضعف و مشکلاتی دارند و برای برطرف کردن آنها باید آسیب‌شناسی و برنامه‌ریزی شود. اکنون بسیاری از آسیب‌های این کانون‌ها با همکاری دفاتر امور بانوان و خانواده استان‌ها شناسایی شده و در قالب توافق‌نامه‌ای با معاونت زنان و خانواده ریاست جمهوری برای برطرف کردن این مشکلات برنامه‌ریزی خواهد شد.

فاطمه دوستی، مدیرکل دفتر امور بانوان و خانواده استانداری چهارمحال و بختیاری گفت: نشست هم‌اندیشی مشاوران و مدیران کل دفاتر امور بانوان و خانواده منطقه دو با حضور استان‌های اصفهان، بوشهر، هرمزگان، فارس، کهگیلویه و بویراحمد و چهارمحال و بختیاری برگزار شده است. این نشست با هدف زمینه‌سازی برای توسعه مشارکت دفاتر امور بانوان در عرصه‌های گوناگون در سطوح تصمیم‌گیری، افزایش هماهنگی و پیشگیری از پراکندگی برنامه‌ها و فعالیت‌های اجرایی، توجیه سیاست‌ها و اهداف برنامه‌های دفتر امور بانوان وزارت کشور، ارائه گزارش برنامه‌ها و فعالیت‌ها، بررسی مشکلات بانوان، زمینه‌سازی برای اجرای طرح‌ها و برنامه‌های مشترک منطقه‌ای برگزار شده‌است.

وی شناسایی و ارائه راه حل برای برطرف کردن مشکلات زنان و خانواده در منطقه، تبادل اطلاعات درمورد طرح‌ها و برنامه‌های استانی و هم‌افزایی با دستگاه‌های اجرایی به منظور اجرای بهینه برنامه‌های تدوین شده را از دیگر برنامه‌های این نشست عنوان کرد.

### سیاست

ظریف در دیدار سفیر جدید نروژ؛ اخراج دانشجویان ایرانی به ضرر نروژ است و باید متوقف شود



### جدیدت در برخورد با زمین‌خواری

وزیر کشور از اهتمام ویژه دولت یازدهم در مبارزه با مفاسد اقتصادی و زمین‌خواری خبر داد و گفت: جدیدت و حساسیت بالایی برای مبارزه با پدیده زمین‌خواری وجود دارد و در یک سال گذشته دو هزار واحد غیرقانونی احداث شده در تهران تخریب شده است. عبدالرضا رحمانی فضلی روز سه شنبه این مطلب را در حاشیه جلسه بررسی وضعیت پدیده زمین‌خواری، تغییر غیرقانونی کاربری اراضی، ساخت‌وسازهای غیرمجاز و راه‌های مقابله با آن و در جمع خبرنگاران بیان کرد. وزیر کشور همچنین درباره تصرفات غیرقابل قبول که باعث نگرانی‌ها شده است، اظهار کرد: تصرفات غیرقابل قبول اراضی بویژه در سه استان شمالی مازندران، گیلان و گلستان و همچنین البرز، تهران، اصفهان و قزوین باعث نگرانی‌هایی شده است.

### برنامه‌ها و لوایح پیش روی مجلس

حجت‌الاسلام حسین سبحانی‌نیا، عضو هیات رئیسه مجلس شورای اسلامی گفت، با آغاز به کار مجلس در هفته آینده احتمالاً لایحه دولت برای دائمی کردن احکام تصره‌های بوده‌چ در دستور کار مجلس قرار خواهد گرفت. در ایام تعطیلات مجلس، دو کمیسیون مشترک برای بررسی دو لایحه دولت (لایحه الحاق مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت و لایحه خروج از رکود) تشکیل و جلسه‌های آنها در مشهد برگزار شد. این عضو هیات رئیسه مجلس گفت، نمایندگان در جلسه‌های علنی هفته آینده لایحه اصلاح قانون مالیات‌های مستقیم را که قرار می‌دهند. به گفته سبحانی‌نیا، علی‌ریبعی وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی که پیش از تعطیلات سه هفته‌ای مجلس قرار بود، گزارشی از وضعیت اشتغال به نمایندگان ارائه کند، در جلسه‌های علنی هفته آینده مهمان مجلس خواهد بود. وی افزود: در جلسه‌های علنی هفته آینده در مورد انتخاب عضو ناظر مجلس در هیات نظارت بر نمایندگان نیز تعیین تکلیف خواهد شد.

- وزیر اطلاعات گفت: جهاد اقتصادی و دستیابی به اهداف توسعه پایدار در سایه امنیت توأم با نشاط و سرمایه‌گذاری هدفمند فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی محقق می‌شود.
- کاخ سفید اعلام کرد: رئیس‌جمهور امریکا با حسن روحانی و ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور روسیه در نیویورک دیدار نخواهد داشت.
- یادگار امام با تاکید بر اینکه اسلام امام کاریکاتوری نبود، گفت: اگر یک نفر جلوی من و شما شرب خمر کرد او را طرد می‌کنیم، اما اگر او غیبت کند، تهمت بزند و دروغ بگوید پشتت سر او ممکن است نماز هم بخوانیم.

بنابر اظهارات همایون‌هاشمی، رئیس سازمان بهزیستی کشور هنوز بخشنامه شهریه امسال مهدهای کودک نهایی نشده، اما تا پایان شهریور این بخشنامه اعلام می‌شود. هاشمی در پاسخ به پرسشی مبنی بر بروز مشکلاتی برای خانواده‌ها و معلمان ابتدایی به دلیل محتوای آموزشی متفاوت مهدهای کودک و تربیت چندگانه کودکان قبل از ورود به دبستان گفت: اگر مردم شکایتی در این خصوص دارند به سازمان اعلام کنند، حتماً مداخله می‌کنیم. در حال حاضر، سعی کردیم محتوای آموزشی مهدهای کودک را تولید و یکسان‌سازی کنیم. البته این یکسان‌سازی زمان‌بر است، ولی اکنون به شرایطی رسیده‌ایم که بتوانیم تصمیم‌های بعدی را اتخاذ کنیم. یکسری محتوای آزاد هم وجود دارد، اما به استنادها توصیه می‌کنیم به ما اعتماد کرده و محتوایی را که ستاد تایید می‌کند، تهیه کنند. رئیس سازمان بهزیستی کشور ادامه داد: آموزش و پرورش تکلیفی درباره محتوای آموزشی مهدهای کودک ندارد. مهدهای کودک مراکز نگهداری، آموزشی و تربیتی هستند که اداره آنها برعهده سازمان بهزیستی است،البته مامشکلی باآموزش و پرورش نداریم و هر جا لازم باشد آماده همکاری‌های مشترک هستیم.

## تعامل سازمان بهزیستی و وزارت آموزش و پرورش

# یکسان سازی محتوای آموزشی مهدکودک‌ها

### چه گروه‌هایی بیشتر قهوه می‌نوشند؟

بنابر نظرسنجی که از سوی پایگاه خبری Pressat منتشر شد، خبرنگاران و کارکنان رسانه‌ها بیشتر از سایر مشاغل قهوه می‌نوشند. در این مطالعه از بیش از ۱۰ هزار متخصص در مشاغل مختلف نظرسنجی به عمل آمده که ۸۵درصد از آنها اعلام کردند، دست‌کم روزی سه فنجان قهوه می‌نوشند. حدود ۷۰درصد از پاسخ‌دهندگان می‌گویند، اگر در روز قهوه نخوردند عملکرد کاری آنها به‌شدت آسیب می‌بیند. نتایج این نظرسنجی نشان داد که مردان پنج‌درصد بیشتر از زنان قهوه می‌نوشند.

صاحبان مشاغل پراسترس نظیر خبرنگاران و اصحاب رسانه، پلیس و معلمان در صدر بیشترین مصرف‌کنندگان قهوه قرار دارند. از سوی دیگر، فروشندهگان و رانندگان حرفه‌ای در انتهای این فهرست قرار دارند. بنا بر اعلام پایگاه خبری Pressat، این مطالعه که از سوی دانشگاه کارولینای جنوبی انجام شده، توصیه می‌کند افرادی که قهوه می‌نوشند سعی کنند مصرف روزانه کافئین آنها از ۲۰۰ میلی‌گرم تجاوز نکند که این میزان کافئین معادل دو تا چهار فنجان قهوه در روز است. محققان می‌گویند، مصرف کافئین بیش از این میزان خطراتی نظیر اضطراب، سکنه مغزی و بیماری‌های قلبی را به همراه دارد. به نقل از شبکه تلویزیون ABC، پایگاه Pressat همچنین اعلام کرد، بیشتر مردم آمریکا روزانه دست‌کم سه فنجان قهوه می‌نوشند که بیش از ۶۲درصد از افراد حاضر در این مطالعه از خطرات ناشی از نوشیدن بیش از اندازه قهوه آگاهی ندارند. بنابر اعلام این موسسه ۱۰ حرفه‌ای که صاحبان آن بیشترین از همه قهوه می‌نوشند شامل گروه‌ها و اقسامی چون خبرنگاران و اصحاب رسانه، ماسوران پلیس، معلمان، لوله‌کش‌ها و بازرگانان، پرستاران و کارکنان بیمارستان، مدیران شرک‌تها و کمیانی‌ها، فروشندهگان و بازاریاب‌های تلفنی، پشتیبانان فنی IT، فروشندهگان و رانندگان هستند.

### طرح پیشگیری از دردسر

### انبوه پیامک‌های تبلیغاتی

پیامک‌های تبلیغاتی ساماندهی می‌شوند. کمیسیون عالی ارتقای محتوای مرکز ملی فضای مجازی آیین‌نامه ساماندهی پیامک‌های انبوه تبلیغاتی و پیامک‌های خدمات ارزش افزوده را پس از برگزاری جلسه‌های کارشناسی فشرده تصویب کرد. مرکز ملی فضای مجازی اعلام کرد، در این آیین‌نامه چگونگی نظارت بر ارسال پیامک‌های انبوه تبلیغاتی و پیامک‌های خدمات ارزش افزوده و ضوابط فعالیت اپراتورها و زیرمجموعه‌های آن اعم از فراهم‌کننده و جمع‌کننده محتوا تعیین شد است. همچنین کمیسیون عالی ارتقای محتوای مرکز ملی فضای مجازی شرایط ارائه‌دهندگان خدمات پیامک ارزش افزوده و پیامک‌های انبوه تبلیغاتی را در این آیین‌نامه تشریح کرده که برای نهادها و سازمان‌های مرتبط ابلاغ خواهد شد.

این آیین‌نامه براساس مشکلات مطرح شده در ارسال و دریافت این پیامک‌ها اعم از محتوای آنها، نامشخص بودن مرجع ارسال و نقش اپراتورها در ارسال و دریافت پیامک‌ها، به تصویب رسیده است. همچنین براساس آن، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی موظف شده تا کارگروهی برای نظارت بر ارسال و تبادل پیامک‌های انبوه تبلیغاتی و پیامک‌های ارزش افزوده با حضور نمایندگانی از مرکز ملی فضای مجازی، وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، نیروی انتظامی، وزارت اطلاعات، سازمان تبلیغات اسلامی، دادستان کل کشور، ستاد کل نیروهای مسلح، شورای عالی انقلاب فرهنگی و کمیسیون فرهنگی مجلس شورای اسلامی تشکیل دهد.

### ورزش

علی دایی با انتقاد از برنامه ۹۰، از هواداران پرسپولیس خواست در ادامه فصل این تیم را بیشتر تشویق کنند



### فوتبال ما برنامه‌ریزی ندارد

امیر حاج‌رضایی، کارشناس فوتبال با انتقاد از وضعیت فوتبال ایران و به‌ویژه کیفیت لیگ برتر گفت: در لیگ چهار تیم خوب بازی می‌کنند و سایر تیم‌ها شرایط متوسط دارند. وقتی حجم زیادی از مسابقه‌های فوتبال اروپایی را می‌بینیم، ناخودآگاه به مقایسه مشغول می‌شویم، البته توقع نداریم که مانند اروپایی‌ها باشیم ولی چرا حتی نمی‌توانیم نزدیک آنها قرار بگیریم؟ دلایل این مسئله چیست؟ اگر کمی جست‌وجو کنیم، دلایل زیادی برای وضعیت فوتبال‌مان پیدا می‌کنیم که قابل تقسیم شدن به دو بخش هستند؛ عوامل بیرونی و عوامل درونی. بیرونی‌ها، مدیریت‌های ضعیف است و اینکه فوتبال ما برنامه‌ریزی ندارد. مثلا ۵۰ درصد فوتبال زیا به زمین بستگی دارد که در ایران تعداد کمی زمین خوب داریم. همچنین آموزش تاثیر زیادی می‌تواند داشته باشد.

### کی‌روش: حالا باید به نقاط مثبت فکر کنیم

کارلوس کی‌روش پس از ورود به تهران برای امضای قرارداد جدید با فدراسیون فوتبال در جمع خبرنگاران حاضر شد و گفت: آنچه اکنون بسیار مهم است، این است که من اینجا هستم تا توافق‌نامه نهایی را با فدراسیون فوتبال امضا کنم. اکنون زمان این است که دو ماه از دست رفته را بازگردانیم و از زمان باقیمانده تا جام ملت‌های آسیا بهترین استفاده را ببریم. سرمربی تیم ملی فوتبال ایران با اشاره به اینکه من هیچ‌گاه راجع به قراردادم صحبت نمی‌کنم، گفت: حالا باید به نقاط مثبت قضیه فکر کنیم و پس از امضای قرارداد کارمان را آغاز کنیم و باید بدانیم اگر جام جهانی سخت بود، جام ملت‌های آسیا از آن هم سخت‌تر خواهد بود.

کی‌روش در پاسخ به این پرسش‌ش که چه زمانی قراردادتان را با فدراسیون فوتبال ایران امضا می‌کنید، اظهار کرد: تاجایی‌که می‌دانم امروز (سه‌شنبه) بعدازظهر در سرمسی این موضوع انجام خواهد شد. در حال حاضر هیچ مطلب دیگری وجود ندارد که بتوانم راجع به آن صحبت کنم. اردوی پرترغال را پیش‌رو خواهیم داشت و باید بدانیم که جام ملت‌های آسیا از جام‌جهانی سخت‌تر خواهد بود.

- سازمان لیگ فوتبال ایران اسامی ۱۲ فوتبالیست دیگر که کارت معافیت‌شان باطل شده را اعلام کرد.
- عضو شورای فنی کشتی فرنگی با بیان اینکه سوریان از کوچک‌ترین اشتباه حرف‌فانش استفاده می‌کند گفت: صد سال طول می‌کشد تا یکی مانند او به کشتی ایران معرفی شود.
- بیزن ذوالفقارنسب معتقد است که باخت سنگین تیم ملی فوتبال امید ایران مقابل ویتنام در بازی‌های آسیایی اینچونجو یک فاجعه و زنگ خطر برای فوتبال کشور است.

### تغییر مدل آلودگی هوای تهران در پاییز

محمدهادی حیدرزاده، مدیرکل محیط‌زیست استان تهران در جلسه کارگروه بررسی آلودگی محیط‌زیست و مخاطرات زیست محیطی پایتخت با بیان اینکه مدل آلودگی هوای تهران تغییر یافته، گفت: گرد و غبار اکنون بیش از سوخت در آلودگی تهران نقش دارد، زیرا تهران به شهری بیابانی تبدیل شده و بر همین اساس مصوباتی برای ایجاد فضای سبز در حاشیه شهر پیش‌بینی شده است. وی با اشاره به کمبود بارش در ماه‌های آینده اظهار کرد: تنها دو روز بارانی تا آبان ماه خواهیم داشت و جدا از تمین منابع آب، این کاهش بارندگی می‌تواند در آلودگی هوای شهر تاثیر زیادی داشته باشد زیرا زمین‌های خشک، خود منشاء و کانون گرد و غبار هستند و در صورتی که باران نبارد خاک این زمین‌ها تثبیت نمی‌شود.

حیدرزاده، توفان اخیری را که در تهران آمد بسیار مخرب دانست و گفت: بر اثر این توفان عظیم، بافت خاک در استان تهران تخریب شد و بر همین اساس با کوچک‌ترین وزشهای خاک حرکت کرده و باعث آلودگی شدید هوا می‌شود. وی با بیان اینکه آلودگی هوا در کشور و در شهر تهران جاری خواهد بود، اما افزایش کیفیت سوخت نقش موثری در کاهش آلودگی هوا داشته است، افزود: این در حالی است که انکار نمی‌کنیم، منابع آلوده‌های ماندنی صنایع و خودروها که همان منابع متحرک می‌شوند و به‌خصوص معاینه فنی که هنوز نتوانسته‌ایم مدت آن را از پنج سال کمتر کنیم از منابع آلودگی هوای تهران هستند. همچنین حیدرزاده با بیان اینکه کارگروه بررسی آلودگی محیط‌زیست و مخاطرات زیست محیطی پایتخت بسیاری از مصوبات هیات وزیران را پیگیری کرده و به‌صورت ماهانه جلسه‌هایی تشکیل می‌داند که نتایج بسیار خوبی در زمینه کمک به کاهش آلودگی هوای تهران داشته است، اظهار کرد: در بحث سوخت و خودرو در شهر تهران تصمیم‌های خوبی اتخاذ شده است.

### فرهنگ

سمپوزیوم بین‌المللی مجسمه‌سازی تهران در پایان فعالیت هنرمندان ایرانی و خارجی، ۲۲ اثر حجمی را به شهر تهران هدیه خواهد کرد



### «شمشیر نقره‌ای» جشنواره ورشو

### برای «راه آبی ابریشم»

فیلم سینمایی «راه آبی ابریشم» به کارگردانی محمد بزرگ‌نیا، جایزه شمشیر نقره‌ای پنجمین جشنواره بین‌المللی فیلم‌های تاریخی و نظامی ورشو را به خود اختصاص داد. در بخش مسابقه این جشنواره فیلم «استرداد» ساخته علی غفاری نیز روی برده رفت و فیلم‌های «ملکه»، ساخته محمد علی باشه آهنگرو و «دلنگی‌های عاشقانه»، ساخته رضا اعظمیان در بخش خارج از مسابقه به نمایش درآمدند. به جز چهار فیلم فوق که از سوی بنیاد سینمایی فارابی به آن رویداد فرهنگی عرضه شده بودند، سایر عناوین ایرانی حاضر در بخش خارج از مسابقه عبارت بودند از «لرین منهای ۷۷» رامتین لوفی پور، «زینتاز از زندگی» انسیه شاه حسینی، «خاک و مرجان» سیدمسعود اطیابی و «پنجاه قدم آخر» کیومرث پوراحمد. در چهارمین دوره این جشنواره، جایزه شمشیر نقره‌ای به فیلم سینمایی «شب واقعه» به کارگردانی شهرام اسدی اهدا شده بود. پنجمین جشنواره بین‌المللی فیلم‌های تاریخی و نظامی ورشو از ۱۸ تا ۲۲ شهریور ماه سال جاری در کشور لهستان برگزار شد.

### جولیان مور چشم به راه اسکار

فیلم درامی درباره الزائیرما با بازی درخشان جولیان مور و ستارگان دیگری از جمله الک بالدوین، کریستن استوارت و کیت بازورت از فیلم‌های قابل توجه ۲۰۱۴ است که از هم‌اکنون نام مور را به‌عنوان یکی از امیدداران اسکار مطرح کرده است. به نقل ازهاپیوود رپورتر، کمیانی سونی پیکچرز کلاسیکس حقوق رسمی فیلم درام «هنوز ایس» با بازی جولیان مور را خریداری کرده است. مور در این فیلم نقش یک استاد موفق دانشگاه کلمبیا را بازی می‌کند که در حال مبارزه با نشانه‌های زودهنگام بیماری الزائیرم است. این فیلم درام مستقل که تاکنون نقدهای بسیار مثبتی نیز دریافت کرده است، با اقتباس از زمان پرفروش لیسا جنووا ساخته شده‌است. جولیان مور با حضورش در این فیلم صحبت‌های اولیه برای شانس دریافت جایزه اسکار بهترین بازیگر زن را از همین الان آغاز کرده است.

- رضا پایک، بازیگر و کارگردان پیشکسوت تئاتر با اشاره به جذابیت‌های تئاتر عروسکی برای جذب مخاطب کودک و بزرگسال گفت: بخش خصوصی از ورود به تئاتر عروسکی منضرر نخواهد شد.
- معاون صدا با تاکید بر اهمیت برنامه‌های شبانهگاهی رادیو، از بازگشت این برنامه‌ها به رادیو تهران پس از ماه‌ها توقف خبر داد.
- سمیه حسینی، فیلمنامه‌نویس و کارگردان جوان اهل تربت حیدریه می‌گوید، شهرستان سال‌هاست که سینما ندارد و آنها برای تماشای فیلم‌های روی پرده باید به شهر مشهد بروند.



# فرصت امروز

دوم



گفت‌وگوی «فرصت امروز» با پرویز درگی، مدرس بازاریابی

## خوب، بد، زشت بازاریابی

برخی کارشناسان بازاریابی معتقدند تمام داستان بازاریابی متمرکز بر برندینگ است و برندینگ یعنی آبرو. آبرو هم چیزی نیست که به سادگی به دست بیاید، پس همیشه باید نگران آن باشیم. همه جای دنیا مارکتینگ به دنبال ایجاد رابطه بلندمدت با مشتری است، ولی در ایران بسیاری از شرکت‌ها از آینده روابط خود با مشتری غافل هستند و بر فروش کوتاه‌مدت و مقطعی تمرکز دارند. با تمام این اوصاف، دکتر پرویز درگی، مدرس و مشاور بازاریابی به آینده بازاریابی و پیشرفت‌هایی که در سال‌های اخیر در این حوزه تجربه کرده‌ایم، امیدوار است و می‌گوید مارکتینگ حالا در تمام ابعاد زندگی ما نقش آفرینی می‌کند.

صفحه ۱۲

## یک تیر و دو نشان خیریه با تراکت تبلیغاتی

خیریه‌ای به دستم رسید. این روزها تراکت‌ها و شیوه پخش آنها به موضوعی جالب توجه تبدیل شده است.

صفحه ۱۳

شعار باعث شده به سراغ کالایی بروم که برای او مفید نبوده و مشکلی را رفع نکرده است. همین شیوه باعث دلسردی مشتری نسبت به آن کالا نیز شده است. چند روز پیش تراکت تبلیغاتی موسسه

که در آن اقدام تبلیغاتی معرفی شده می‌رود، با صحنه‌ای عجیب روبرو می‌شود؛ شعار هیچ تطابقی با محصول معرفی شده ندارد. اینجاست که مخاطب دچار شوک عجیبی می‌شود که چرا

بارها پیش آمده شعار تبلیغاتی یک آگهی، نظر بیننده را به خود جلب کرده و مخاطب را به سمت آن محصول یا خدمت تبلیغ شده کشانده است. اما وقتی مخاطب به سراغ محصول یا خدمتی

### مدیریت هزینه‌های سفر پروازی ارزان قیمت در قاره سبز



با توجه به اهمیت کنترل هزینه‌های سفر در قرن حاضر و آنجا که بخش عمده‌ای از هزینه‌های مسافرت مربوط به ...

### گزارشی از سرمایه‌گذاری در کارخانه سیمان



### چهار ساله صاحب کارخانه سیمان شوید

در هفته‌های گذشته در سفرهای استانی رییس جمهوری و هیات دولت خبرهایی از راه‌اندازی ...

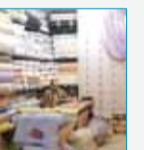
### چالش تولید آگهی‌های متفاوت از خدمات مشابه الکترونیکی بانک‌ها



### بازی با رنگ‌ها در کمپین تبلیغاتی منسجم

دیگر زمان آن گذشته است که سازمانی خدمات ویژه‌ای را به مشتریان خود ارائه کند و این خدمات، خاص آن سازمان شده و تا دستیابی رقیبی دیگر به آن، زمانی طولانی صرف شود.

### رموز موفقیت و فعالیت در یک فروشگاه پرده‌فروشی



### خوش‌قولی حرف اول و آخر را می‌زند

همه ما می‌دانیم که فعالیت در شغل آزاد یا همان بازار در آمدش بیشتر از شغل کارمندی است ...

### گفت‌وگو با روح‌اله غدیری دبیر انجمن مدیریت فناوری



### انحصارگرایی فناوری را محدود می‌کند

مدیریت فناوری مدتی است که در ایران جایگاه خودش را باز کرده و در شرکت‌های صنعتی اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است.

صفحه ۱۵

#### داستان زندگی محمود فلیلی

مناقشه لوله کشی آب تهران

۱۶

#### کلینیک کسب‌وکار

کسب‌وکار زیان‌ده

۱۴

#### رسانه

آگهی‌هایی با هدف فرهنگ‌سازی تغذیه سالم

۱۳

#### سرمایه

از پروین خانم و ایده جدیدش تا سرمایه‌گذاری در حوزه راه‌آهن

۱۱

ایرانیان اطلس  
IRANIAN ATLAS CO.

۰۲۱ - ۲۵۹۴۸

# شاهکار A Masterpiece

# اطلس‌مال Atlas Mall

نشانی نو در نیاوران

ایک مجری انحصاری فروش اطلس مال

ماهاک

## قلک کوچک شما، حامی بزرگ کودکان محک

قلک‌های کوچک شما، از کودکان محک حمایت همه‌جانبه می‌کند. اگر مایلید یکی از قلک‌های محک را مهمان خانه یا محل کار خود کنید با شماره ۰۲۱-۲۳۵۴۰ تماس بگیرید.

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

**محک**

مؤسسه خیریه حمایت از کودکان مبتلا به سرطان

mahak-charity.org

گردشگری

هتل درویشی؛ محل اقامت متفاوت‌ها

سوگند چاوشی

اگر شما از آن دسته افرادی هستید که زیاد سفر می‌روید و البته مکان‌های خاصی را هم معمولاً مد نظر قرار می‌دهید، هتل درویشی مشهد یکی از آن هتل‌هایی است که کاملاً خواسته‌های شما را به عنوان یک مدیر برتر و فرد متفاوت برآورده می‌کند. هتل پنج ستاره ممتاز درویشی در حاشیه خیابان امام‌رضاع (به فاصله ۱/۴ کیلومتری از حرم مطهر رضوی در بهمن ماه ۱۳۹۰ افتتاح شده است. ساختمان هتل مجلل درویشی از زمان شروع با طرح و پلان هتلی ساخته شد که با ۲۵ طبقه، مرتفع‌ترین مرکز اقامتی و بزرگ‌ترین هتل آتریم کشور با سطح شیشه‌ای و نمای اسپایدر است. این هتل بالاترین استانداردهای کیفی سازه و ساختمان را داراست، به طوری که عنوان بنای برگزیده را در جشنواره بنای برتر و در سه بخش سازه، معماری و شهرسازی نصیب خود کرده است. هتل درویشی از نظر معماری به برج العرب (هتلی مجلل در دبی امارات عربی متحده) شباهت دارد. اصلی‌ترین هدف احداث این هتل، ارائه



با کیفیت‌ترین سطح خدمات هتل منطقه با بالاترین استانداردهای ملی و جهانی برای میهمانان و زائران است که بیشترین مسافران این هتل از کشورهای خارجی چون عربستان، امارات، لبنان، دبی و غیره، برخی اشخاص هنری و اساتید کشور، وزیران، نمایندگان مجلس و مدیران کارخانه‌ها و شرکت‌های بزرگ هستند. اتاق‌های هتل درویشی به سه گروه رویال، ویژه و استاندارد طبقه‌بندی می‌شود که واحدهای رویال این هتل شامل اتاق‌های: دوپلکس مصر (۴ تخت)، دوپلکس ایران باستان (۴ تخت) دوپلکس ایران اسلام (۴ تخت)، دوپلکس چین (۴ تخت)، دوپلکس عرب (۴ تخت)، دوپلکس هند (۴ تخت)، دوپلکس برزیل (۲ تخت)، دوپلکس استرالیا (۲ تخت)، دوپلکس هند (۲ تخت)، دوپلکس استرالیا (۲ تخت) و اتاق‌های آینده از کشورهای چون هندوستان، مصر و چین طراحی شده است.

ترجمه: عماد عزتی

با توجه به اهمیت کنترل هزینه‌های سفر در قرن حاضر و از آنجا که بخش عمده‌ای از هزینه‌های مسافرت مربوط به حمل و نقل است دستیابی به بلیت ارزان قیمت به خصوص در سفرهای هوایی امتیازی است که بیشتر گردشگران را وادار به بستن چمدان‌هایشان می‌کند. اما مهم‌ترین موضوع برای گردشگران این است که چگونه از این تخفیف‌ها مطلع شوند و چگونه برای تهیه بلیت‌های ارزان قیمت اقدام کنند. حال اگر شما هم از آن دسته گردشگرانی که به فکر پیدا کردن بلیت ارزان قیمت به مقصد اروپا هستید، می‌توانید با در نظر گرفتن چند قانون ساده که «فرصت امروز» به شما می‌گوید برای سفر بعدی خودتان به این قاره سبز بلیت ارزان قیمت تهیه کنید و از هزینه‌های سفرتان بکاهید.

۱. انعطاف پذیر باشید

کلیدی ترین توصیه ما به شما که در واقع برای دیگر دستورالعمل‌های ارائه شده نیز به‌عنوان پایه اصلی است صبر و شکیبایی برای دستیابی به ارزان‌ترین بلیت هواپیماست. به این ترتیب که اگر مقصد بعدی سفرتان را انتخاب کرده‌اید برای یافتن ارزان‌ترین بلیت هواپیما زیاد صحتگیر نباشید و بانوجه به بازه زمانی و هزینه مورد نظرتان بهترین خطوط هوایی و فرودگاه مقصد را انتخاب کنید. این گونه شما باید برنامه سفرتان را با شرایط موجود وفق دهید و منتظر جهت عکس آن نباشید. به‌عنوان مثال اکثر شهرهای مهم در دهکده جهانی دو یا چند فرودگاه دارند و معمولاً فرودگاه‌های درجه دو یا سه آنها برای پذیرایی هواپیماهای خطوط هوایی ارزان قیمت یا پروازهای داخلی در نظر گرفته می‌شوند اگر چه این

فرودگاه‌ها گاهی دور تر از مرکز شهر هستند ولی این فاصله با استفاده از وسایل نقلیه عمومی مثل مترو و اتوبوس کوتاه شده و قابل توجه است، بنابراین قبل از اینکه تصمیم به خرید بلیت هواپیما بگیرید کمی در مورد فرودگاه‌ها و خطوط هوایی مقصدتان مطالعه کنید. البته بگوئید برنامه سفرتان را متناسب با بهترین گزینه هوایی انتخاب کنید.

۲. به سایت‌های travel airfarewatchdog و zoo سری بزنید

اگر قصد سفر به اروپا دارید و علاقه‌مند به استفاده از ارزان‌ترین خدمات هوایی هستید بهترین گزینه بازدید از این دو وبسایت معروف است. هر دو سایت با توجه به بازه زمانی و مکانی، بهترین پیشنهادهای را به علاقه‌مندان خرید بلیت در کشورهای مختلف بهترین موقعیت را برای خرید بلیت و خدمات هوایی برای علاقه‌مندان به‌طور کامل شرح داده شده است بنابراین

گردشگران می‌توانند با توجه به جیبشان بهترین گزینه را انتخاب کنند. **۳. حداقل ۱۰ هفته قبل برای خرید بلیت هواپیما اقدام کنید** طبق روال معمول اکثر شرکت‌های هواپیمایی ارزان قیمت تقریباً دو ماه قبل از تاریخ پرواز، قیمت بلیت‌ها را اعلام می‌کنند و قابلیت پیش خرید برای آنها در نظر گرفته می‌شود. بنابراین اگر می‌توانید حداقل برای دو ماه آینده خود برنامه‌ریزی کنید بقیه داشته باشید که امروز می‌توانید ارزان‌ترین بلیت هواپیما را به مقصد قاره سبز تهیه کنید. به یاد داشته باشید که زمان باز شدن پرواز (قابل خرید بودن بلیت) در اکثر کشورها امریکا بین شش تا هشت هفته قبل از تاریخ پرواز خواهد بود بنابراین دقت کنید که با توجه به این بازه زمانی در کشورهای مختلف بهترین موقعیت را برای خرید بلیت ارزان انتخاب کنید. همیشه پرواز اول هفته را

پروازی ارزان قیمت در قاره سبز



قیمت بلیت هواپیما در اکثر کشورها ایام تعطیل یا تعطیلات آخر هفته است به این صورت که معمولاً تعطیلات آخر هفته یا تعطیلات رسمی باعث افزایش حدود ۳۰ درصدی یا حتی بیشتر قیمت بلیت هواپیما می‌شود. این ایام را در اصطلاح پیک سفر می‌گویند که در این زمان درخواست سفر به دلیل ایام تعطیل به بیشترین میزان خود می‌رسد. بنابراین سعی کنید برای استفاده از ارزان‌ترین قیمت بلیت هواپیما پروازهای اول هفته را انتخاب کنید. البته از آنجا که پروازهای آخر هفته یا آخر هفته‌ها در اصل با قیمت پایین‌تری عرضه می‌شوند، بنابراین اگر می‌توانید با توجه به این بازه زمانی در کشورهای مختلف بهترین موقعیت را برای خرید بلیت ارزان انتخاب کنید. همیشه پرواز اول هفته را

۳. حداقل ۱۰ هفته قبل برای خرید بلیت هواپیما اقدام کنید

طبق روال معمول اکثر شرکت‌های هواپیمایی ارزان قیمت تقریباً دو ماه قبل از تاریخ پرواز، قیمت بلیت‌ها را اعلام می‌کنند و قابلیت پیش خرید برای آنها در نظر گرفته می‌شود. بنابراین اگر می‌توانید حداقل برای دو ماه آینده خود برنامه‌ریزی کنید بقیه داشته باشید که امروز می‌توانید ارزان‌ترین بلیت هواپیما را به مقصد قاره سبز تهیه کنید. به یاد داشته باشید که زمان باز شدن پرواز (قابل خرید بودن بلیت) در اکثر کشورها امریکا بین شش تا هشت هفته قبل از تاریخ پرواز خواهد بود بنابراین دقت کنید که با توجه به این بازه زمانی در کشورهای مختلف بهترین موقعیت را برای خرید بلیت ارزان انتخاب کنید. همیشه پرواز اول هفته را

هستید که بدون اطلاع از این امکانات با استفاده از یکی از خطوط هواپیمایی معروف جهان مثل کی‌ال‌ام، لوفتانزا، ایرفرانس و غیره به قاره سبز رسیدید و قصد دارید به کشورهای دیگر این قاره سفر کنید هنوز هم دیر نشده و به قول معروف ماهی را هر وقت از آب بگیرید تازه است. شما می‌توانید با استفاده از یکی از خطوط ارزان قیمتی که قبلاً به شما معرفی شده مقدار قابل توجهی از پولتان را پس انداز کنید. بهترین گزینه برای شما استفاده از خدمات خطوط هوایی RYANAIR و EASYJET در سراسر اروپاست. به یاد داشته باشید که این خطوط ارزان قیمت از نظر کیفیت خدمات هوایی و ایمنی در سطح استاندارد جهانی هستند و هیچ تفاوتی با خطوط معروف جهان از این نظر ندارند فقط ممکن است که در فرودگاه‌های درجه دو یا سه مقصد شما فرود آیند یا اینکه در برخی پروازهای این شرکت‌ها خوری از پذیرایی نیست و اگر علاقه‌مند به خوردن یا نوشیدن باشید باید دست به جیب شوید.

۶. بلیت‌های اوپن یا بدون محدودیت زمانی خریداری کنید

اگر چه در نگاه اولیه این نوع بلیت‌ها در هزینه سفر شما زیاد دخیل نیست اما اگر کمی با دقت این موضوع را بررسی کنید متوجه خواهید شد که این نوع بلیت‌ها در اصل کمک شایانی به صرفه جویی شما خواهند کرد. به‌عنوان مثال اگر از نیویورک به لندن وارد شدید و قصد بازدید از فرانسه را نیز دارید می‌توانید از این نوع بلیت استفاده کنید، به‌صورتی که می‌توانید از لندن با قطار به فرانسه بروید و از آنجا دوباره به نیویورک بازگردید. حتی می‌توانید با برنامه‌ریزی دقیق هزینه یک روز اقامت هتل را هم پس‌انداز کنید.

دیدگاه

کالای قاچاق مهمان همیشگی بازار موبایل

علی رمضانیان

یکی از مباحث مهم در بازار گوشی و تلفن همراه در ایران، بحث قاچاق کالا است. بحثی که چند سالی است دست‌اندر کاران این بازار به‌صورت شفاف مطرح می‌کنند، ولی هیچ اتفاق مثبتی در این زمینه رخ نداده است. افشار فروتن لاریجانی، رییس انجمن سیم کارت و موبایل در همین زمینه به فرصت امروز گفت: بحث ورود کالای قاچاق به ۸ یا ۱۰ سال پیش برمی‌گردد که تعرفه ۴ درصدی به ۶۰ درصد رسید و به دلیل حمایت از صنعت خود به دولت و تیم بازرگانی اعلام کردیم که این کار موجب ضرر بیشتر به کشور می‌شود و با وجود پیگیری‌های فراوان نتوانستیم دولت را مجاب کنیم و بعد از چند سال، تعرفه از ۶۰ به ۲۰ درصد و بعد به ۱۰ درصد کاهش پیدا کرد. اما باید موارد حاشیه‌ای دیگری را که به هزینه ورود موبایل افزوده می‌شود اضافه کرد. به گفته وی، عوارض گمرک و ترخیص، هزینه ارزیابی و ارزش افزوده ۸ درصدی هم بر آن افزوده می‌شود که همان ۲۰ درصد می‌شود و در این فضای نامناسب عده‌ای سعی کردند که از مجاری نادرست مثلاً قاچاق به ورود کالا اقدام کنند و آن هزینه‌ها و آن ۲۰ تا ۲۵ درصد هزینه را بپردازند و به ورود کالای ارزان‌تر با همان کیفیت اقدام کنند. فروتن لاریجانی افزود: در واقع هزینه سربار قاچاق خیلی کمتر از هزینه سربار ورود کالای قانونی به کشور است، بنابراین فضا طوری است که بازرگان را مجاب می‌کند به دنبال ورود غیرقانونی کالا برود، چون مشتریان هم به دلیل ارزان‌تر بودن گوشی‌های قاچاق تمایل دارند این کالاها را بخرند.

رییس انجمن سیم کارت و موبایل در خصوص گارتی‌ها و خدمات پس از فروش اظهار کرد: در چند سال اخیر متأسفانه عده‌ای اقدام به ورود کالا کرده و برای فروش کالای خود کارت تقلبی چاپ کردند که مشتریان با بروز مشکل متوجه این مسئله می‌شدند که کالای قاچاق را گارتی کرده‌اند و متأسفانه تاکنون هیچ ارگان یا سازمانی در این زمینه اقدامی نکرده و موضوع گارتی برای مشتریان به امری بی‌اهمیت تبدیل شده است و بعضاً مشتریان کالاهای بدون گارتی را راحت‌تر می‌خرند و به دلیل عدم ساپورت گوشی و همچنین عدم کیفیت مناسب گارتی‌ها به سمت گوشی‌های قاچاق تمایل پیدا کرده‌اند. فروتن در خصوص وضعیت تولید داخلی اعلام کرد: در داخل سعی داریم با تولید بدون کارخانه و از طریق کشورهای دیگر این کار را انجام می‌دهند، ولی ما در داخل سعی داریم همه چیز را خودمان تولید کنیم و وقتی جلوتر می‌رویم کم است و می‌توان برای یک درصد ادعایی کرد که ما داریم گوشی داخلی تولید می‌کنیم. تمام شرکت‌های معتبر دنیا الان در حال تولید کالاهای خود در کشورهای کم درآمد هستند تا هزینه‌ها کمتر شود.

Qeshm Air (لیماسول، آیانپا، پافوس) هتل‌های ALL inclusive قبرس اروپا

# لارنکا

سفر دوستان

تورهای متنوع ۳ شب، ۴ شب، ۷ شب

بازدید از شهر لارنکا و تور کشتی به همه‌جاها

تماس تا ۷ شب / جمعه‌ها باز است

فروش کلیه خطوط داخلی و خارجی

۰۲۱-۸۸۵۱۴۰۵۰

۰۲۱-۸۸۷۳۳۲۳۴

اروپا آسیا آفریقا

تورهای استرالیا

افز ویزا و اقامت کانادا، آمریکا، استرالیا، یونان

رزرو هتل‌های خارجی و داخلی

فروش بلیت هواپیما و قطار در سراسر دنیا

زمینهای جهانگردی ۰۶۰-۸۸۷۲۰۰۵۳

خاور سریع کرمانی ۸۸۷۱۸۶۳۰

چین ویزا ۷۰ دلار نمایشگاه گوانجو ویزا رایگان

نورهای لحظه آخری با قیمت ویژه

چین نمایشگاه گوانجو استانبول مالزی ارمنستان خلیج فارس تایلند آسیای میانه

اوج پرشین ۰۵۰ ۳۰ ۸۸۷۳۳۰

ایران کردی ارمنستان استانبول آروین پرواز

۶۶۷۶۱۳۱۸

گشتمان آفریقای جنوبی ترکیه روسیه استرالیا برزیل آرژانتین هنگ کنگ قبرس فیلیپین موریس سیشل

۸۸۹۶۰۶۷۷

۸۸۹۸۴۳۲۱

۲۶۶۰۹۲۰۰

امارات استانبول تایلند مالزی مشهد اروپا مدیترانه سیمرا سیر پارسیان

۲۲۸۷۸۰۰۷

استانبول کوش آداسی سواحل خلیج فارس مالزی - سنکاپور

۴۲۹۰۸ کارون سیر

استانبول مدیترانه بلغارستان مالزی بانگوک

۸۸۸۰۸۱۱۸

مدیترانه آفریقای جنوبی، استانبول، کوش آداسی، بدروم، صدور بلیت داخلی و خارجی

۲۲۰۲۴۰۲۰

استانبول امارات کوالالامپور بانگوک

راه و ماه گشت ۸۸۹۲۱۲۶۰۷

تهران آسمان ۲۲۰ ۱۹ ۷۱۹

امارات، ترکیه، سرلانکا، بلغارستان، اروپا، روسیه

باکو مدیترانه تایلند چین

۸۸۵۳۳۶۴۲

مدیترانه استانبول کوش آداسی بدروم تایلند

۸۸۱۷۴۴۵

عصر پرواز مدیترانه، استانبول، روسیه، چین، تایلند و...

۲۲۰ ۱۹۲ ۳۲ ۸۸۶۵۹۲۹۰

مالزی - سنکاپور سواحل شرق آسیا استانبول و سواحل مدیترانه

۸۸۵۰۱۶۶۰

مدیترانه بلغارستان

۲۲۸۸۶۰۷۰

ترکیه سواحل خلیج فارس یونان، بلغارستان روسیه، رومانی

۲۲ ۳۲ ۱۵ ۱۶

کوش آداسی، مارماریس، بدروم

۸۸۶۹۴۰۹۰

ترکیه کوش آداسی، بدروم، استانبول اروپا

۲۲۹۸۴۰۰۳

گزارش

تلاقی کارآفرینان و مدیران صنعت IT ایران در سیلیکون ولی



طی یک کنفرانس تعدادی از مدیران شرکت‌ها، کارآفرینان و شخصیت‌های دانشگاهی و فعالان موفق فضای تکنولوژی در دانشگاه برکلی گردهم آمدند و موضوع توسعه کارآفرینی در ایران را مورد بحث قرار دادند. هدف این کنفرانس نگاهی به فرصت‌ها و چالش‌های کارآفرینی تکنولوژی در ایران بود.

این کنفرانس از این جهت قابل توجه بود که شاید یکی از معدود تلاش‌ها برای نزدیک کردن فعالان IT در داخل کشور به فعالان IT در سیلیکون ولی به شمار می‌رود. هدف این کنفرانس نگاهی به فرصت‌ها و چالش‌های کارآفرینی تکنولوژی در ایران بود.

یک روز پیش از برگزاری تمامی ظرفیت این کنفرانس تکمیل شد و حدود ۷۰۵ نفر برنامه‌های آن را از نزدیک شاهد بودند. در این حال کنفرانس Bridge ۲۰۱۴ به صورت آنلاین از اینترنت پخش می‌شد و بازتاب گسترده‌ای در توییتر داشت و به خصوص برای بخش قابل توجهی از ایرانیان در خارج و داخل کشور بحث‌های مطرح شده جذابیت داشت.

به گزارش IT ایران، در نخستین پنل کنفرانس که برگزار شد ترنس بنی‌اسدی از جمله شرکت‌کنندگان بود که طی سخنانی خطاب به کارآفرینان گفت که از بازار شروع کنید نه از تکنولوژی، چراکه نخستین مشتریان شما کار شما را شکل می‌دهند. وی گفت که کارآفرینی یک تلاش جمعی است که شامل بنیانگذاران از خود گذشته تیم توانا و متخصص و پندهای آنان می‌شود.

بایک پرویز که از او به‌عنوان سازنده عینک گوگل نام می‌برند و اخیراً به آمازون پیوسته سخنران بعدی این مراسم بود. او در صحبت‌هایش به این اشاره کرد که سرمایه انسانی چشم‌انداز فوق‌العاده‌ای در ایران دارد و حتی از چین و هند هم بالاتر است. به گفته بایک پرویز صنایع شیمیایی هم از فرصت‌های استثنایی ایران است نه برای صادرات نفت و گاز، بلکه برای صنایع فرآوری. وی معتقد است هر کشوری نتواند تسلیلهای خود را دارد و نیاز نیست از سایر کشورها الگوبرداری کند.

**به ایران بروید روی استعدادها سرمایه‌گذاری کنید**  
دیوید مک کلور کارآفرین مشهور و مدیرعامل ۵۰۰استارت‌آپ سخنران بعدی این مراسم بود که صحبت‌هایش شور و هیجان خاصی به این مراسم داد. او در این کنفرانس اعلام کرد که سال آینده ۱۰۰ هزار دلار در ۱۰ استارت‌آپ ایرانی سرمایه‌گذاری می‌کند.

دیوید مک کلور در بیش از ۸۰۰ استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کرده که بیش از ۲۰۰ شرکت خارج از آمریکا و در ۴۰ کشور جهان قرار دارند. او گفت صنعت نرم‌افزار می‌تواند فرصت‌های جدیدی را برای ایران ایجاد کند.

مک کلور گفت که او معتقد است که بازار ایران مانند بازار ترکیه و اندونزی بسیار قابل توجه است. او در عین حال با اشاره به تجربه‌هایش در ایران گفت که اهمیت به غیرقانونی بودن این کار - سرمایه‌گذاری در ایران - نمی‌دهد و با سرمایه‌گذاری در کشور این کار را قانونی خواهد کرد.

دیوید مک کلور در ادامه از حضار پرسید چند نفر از شما ماشین بالای ۳۵ هزار دلاری دارید؟ چند نفر از شما در ایران سرمایه‌گذاری کرده‌اید؟ این همه ایرانی خارج از کشور چرا پول‌هایتان را به ایران نمی‌آورید؟ اگر تنها بین ۵ تا ۱۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری کنید تضمین خواهید کرد که کارآفرینان زیادی با سرمایه شما موفق می‌شوند. مک کلور گفت اگر به جای سکه و زمین روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کنید چندسال بیشتر طول می‌کشد، اما بازگشت چندبرابری دارد.

**دنیا روی استعدادهای ایران حساب باز می‌کند**  
محمود نظاری، رئیس هیات‌مدیره همکاران سیستم محم در سخنرانی خود در کنفرانس Bridge ۲۰۱۴ گفت: «استعدادهای جوانان ایرانی کشف نشده است. به نظر من ما در ایران جوانان بسیار مستعد، به روز و خود-انگیخته داریم که دنیا می‌تواند روی آنها حساب کند.» محمود نظاری در سخنان خود با اشاره به تاریخچه شکل‌گیری همکاران سیستم، ما ایده‌های بزرگ ولی منابع محدودی داشتیم. به همین خاطر پنج سال طول کشید که بتوانیم ایده‌هایمان را به عمل تبدیل کنیم.» وی با اشاره به مهم‌ترین چالش‌های پیش روی موسسین همکاران سیستم افزود: «عدم آمادگی اکوسیستم برای توسعه فناوری، بی‌توجهی به کپی‌رایت، مهاجرت و فرار مغزها و عدم ارتباط بازار سهام ایران و IT، چالش‌هایی هستند که ما با آنها مواجه شدیم.» وی در ادامه برخی از دلایل موفقیت همکاران سیستم را برشمرد و گفت: «سختکوشی در کنار ارتباط صمیمانه، تمرکز بر توسعه منابع انسانی، نگاه به مدل‌های موفق دنیا، توجه به مسئله حاکمیت شرکتی، سرمایه‌گذاری بسر پرورش مدیران جوان داخل سازمان و توجه به مشتری، از مهم‌ترین عوامل موفقیت شرکت بوده است.» محمود نظاری، در انتهای سخنان خود، با اشاره به پتانسیل‌های موجود در ایران گفت: «ایران با داشتن جوانان مستعد و تحصیل‌کرده در حوزه فناوری، آمادگی رو به رشد برای پذیرش دنیای دیجیتال و نیازهای روز افزون در حوزه فناوری اطلاعات، یک بازار خوب و با پتانسیل به حوزه IT به شمار می‌رود. اعزام نیروهای IT ایرانی به سیلیکون ولی برای کار در آن محیط و یادگیری و همچنین اعزام نیروهای سیلیکون ولی به ایران برای کار در محیط IT ایران، می‌تواند یک نمونه خوب همکاری برای تبادل دانش و تجربه باشد.»

حامدشایگان

در هفته‌های گذشته در سفرهای استانی رییس‌جمهوری و هیأت دولت خبرهایی از راه‌اندازی واحدهای جدید تولید سیمان به گوش رسید که نشان‌دهنده اهمیت تولید این محصول در تامین نیاز داخلی و کشت صادراتی این محصول است. در واقع، در حال حاضر ایران چهارمین تولیدکننده این محصول در جهان است که همچون عراق و افغانستان را تا همین دلیل سرمایه‌گذاری در کارخانه‌های سیمان همواره سودآور است، چراکه در جهان امروز توسعه عمرانی در محصولات اینچینی است. از سوی دیگر، یکی از برنامه‌های دولت یازدهم رونق اقتصاد با گسترش ساخت‌وساز مسکن است. به همین دلیل با سرمایه‌گذاری ۴۰۰ میلیارد تومانی می‌توان یک کارخانه سیمان با ظرفیت تولید ۳۵۰۰ تن در روز ساخت که هر تن با قیمتی بین ۹۵ تا ۱۲۰ هزار تومان در بازار به فروش خواهد رسید. بنابراین این کارخانه ماهانه ۱۱ میلیارد تومان درآمد خواهد داشت که در مدت ۴ سال تمام سرمایه کارخانه باز خواهد گشت.

سیمان یکی از محصولاتی است که بخش خصوصی در تولید آن و حضور در بازارهای بین‌المللی موفق ظاهر شده، از سوی دیگر، دولت یازدهم به منظور حمایت از تولید، تسهیلات و یژه‌های بسیاری صنعتگران در نظر گرفته است که با مراجعه به وزارت صنعت، معدن و تجارت و دریافت مجوز لازم برای ساخت کارخانه تنها با ۳۰ درصد کل سرمایه مورد نیاز یعنی ۱۲۰ میلیارد تومان می‌توان اقدام به اخذ تسهیلات و اجرای پروژه کرد.

راه‌اندازی کارخانه سیمان در مناطق پرجمعیت

یک کارشناس سیمان با اشاره به اهمیت تولید سیمان در بخش‌های مختلف عمرانی می‌گوید: این محصول به دلیل کاربرد فراوان آن در سازه‌ها و طرح‌های عمرانی و مسکن است، اما موضوع این است که اگر قرار است کارخانه‌های ۴۰۰ میلیارد تومانی با هزینه ۴۰۰ میلیارد تومانی در روز ساخت که هر تن با قیمتی بین ۹۵ تا ۱۲۰ هزار تن در روز ساخت که هر تن با قیمتی بین ۹۵ تا ۱۲۰ هزار تومان در بازار به فروش خواهد رسید و این یعنی ماهانه ۱۱ میلیارد تومان درآمد

به تنهایی توان رفع تمام نیاز منطقه را نداشته باشد. شعبان صادق با نگاهی به اهمیت قیمت نهایی محصول در کسب بازارهای فرامنتقه‌ای افزود: یک تولیدکننده سیمان از مزایای کارخانه در حومه شهرهای پرجمعیت رقابت‌پذیری را به محصولات خود هدیه می‌کند، چراکه بخش زیادی از قیمت تمام شده سیمان به هزینه حمل‌ونقل بازمی‌گردد، به طوری که برخی شرکت‌ها همچون آپیک که ۲۰ هزار تن و شرکت ساوه ۷ هزار تن سیمان در روز تولید

گزارشی از سرمایه‌گذاری در کارخانه سیمان

چهار ساله صاحب کارخانه سیمان شوید



می‌کنند، این میزان بهره‌برداری خود را مدیون نزدیکی به کلانشهر تهران هستند. از سوی دیگر فاصله کم آنها با بازار تقاضا فعالیت این شرکت‌ها را با این میزان تولید به صرفه کرده است.

کارفرمایان صنعت سیمان با تایید این موضوع می‌گویند: در حال حاضر محصولات تولیدی ایران از کیفیت خوبی برخوردار است که قابلیت رقابت با تولیدکنندگان بزرگ جهان را داراست، به همین دلیل به دنبال توسعه بازار در شمال آفریقا و کشورهای آسیای میانه همچون ازبکستان و تاجیکستان هستیم. بنابراین با نفوذ در بازارهای جدید و رونق اقتصادی که در پی آن اجرای پروژه‌های عمرانی در سراسر کشور افزایش خواهد یافت، مصرف سیمان نیز بالا می‌رود.

عبدالرضا شیخان با بیان اینکه دولت با استفاده از بتن به جای آسفالت تولید سیمان را رونق خواهد داد، اضافه کرد: ایران ظرفیت تولید سالانه ۸۰ میلیون تن سیمان دارد که در حال حاضر بیش از ۷۰ میلیون تن از این محصول را روانه بازار می‌کنند که با فرجه‌سازی استفاده از بتن به جای سیمان منتهی می‌شود که با کارگیری سیمان در ساخت جاده‌ها مصرف این محصول به‌شدت بالا خواهد رفت. البته هم‌اکنون ۲۰ کارخانه دیگر با ظرفیت هر کدام یک میلیون تن در حال راه‌اندازی هستند که تا ۲ سال آینده وارد مدار تولید می‌شوند، بنابراین سرمایه‌گذاری در سبازار و توسعه مصرف این

با سرمایه‌گذاری ۴۰۰ میلیارد تومانی می‌توان یک کارخانه سیمان با ظرفیت تولید ۳۵۰۰ تن در روز ساخت که هر تن با قیمتی بین ۹۵ تا ۱۲۰ هزار تومان در بازار به فروش خواهد رسید و این یعنی ماهانه ۱۱ میلیارد تومان درآمد

**فرصت‌ها و تهدیدهای راه‌اندازی کارخانه تولید سیمان**  
در شرایط کنونی عراق به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین بازارهای صادرات سیمان ایران دچار بحران شده، از این رو صادرات سیمان ایران کاهش یافته است، با این حال بهبود روابط بین‌الملل ایران، شرایط حضور محصولات ایران در سایر کشورهای همسایه را فراهم کرده است. دبیر انجمن صنفی

محصول می‌تواند شرایط خوبی را پیش‌روی شرکت‌های تولیدی قرار دهد.

تولید و صادرات کلینکر خوب است

کلینکر محصولی است که هنوز مسیر نهایی و تبدیل شدن به سیمان را طی نکرده است، در حال حاضر خیلی از کارخانه‌های سیمان با خاموش کردن کوره‌ها تنها به تولید این محصول بسنده کرده‌اند، زسرا این محصول برای تبدیل شدن به سیمان انرژی زیادی در نتیجه روشن بودن کوره‌ها مصرف خواهد کرد، از سوی دیگر کلینکر قابلیت نگهداری بالایی دارد. به همین دلیل هم‌اکنون نزدیک به ۱۴ میلیون تن از این محصول در کشور دپو شده است. عبدالرضا شیخان، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان در این باره می‌گوید: کارخانه‌های سیمان در زمان رکود تنها کلینکر تولید می‌کنند تا از ضرر ناشی از تعطیلی کارخانه‌ها سرباز زنند، اما مشکل دیگری که در این زمینه وجود دارد، این است که پس از خاموش بودن کوره‌های سیمان در یک مدت معین، روشن کردن مجدد آن هزینه‌های زیادی را به تولیدکننده تحمیل می‌کند، زیرا بخشی از دیواره آجر کوره با راه‌اندازی دوباره از بین خواهد رفت که نیاز به صرف هزینه و ترمیم دارد. با این حال ایران به دلیل دارا بودن ذخایر بالایی از سنگ بوکسوم و سنگ آهن در تامین نیازهای تولید این محصول مشکلی ندارد، از این‌رو تولید محصولات سیمانی در تپ‌های مختلف به شکل‌های سفید و خاکستری و همچنین سیمان پوزولان در ایران امکان‌پذیر است. البته ایران در همسایگی چند تولیدکننده بزرگ سیمان یعنی چین، ترکیه و پاکستان قرار دارد که بخشی از بازار خاورمیانه را در اختیار دارند و با این حال پاکستان به دلیل تولید سیمان با کیفیت پایین‌تر از ایران رقیبی جدی برای تولیدکنندگان داخلی به حساب نمی‌آید، اما برای تصاحب بازارهای منطقه باید با افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه تولید و حمل‌ونقل قیمت‌نهایی محصول را کاهش داد.

کارشناس اقتصادی معتقد است با توجه به گران بودن تولید در ایران، مناطق آزاد به بهشت تولیدکنندگان کالاهای خارجی تبدیل شده است. در این مناطق آزاد ایران با هدف حمایت از تولید و صادرات ایجاد شدند اما کاری که در این مناطق انجام نمی‌شود صادرات است. با توجه به اتکای کشور به فروش مواد خام، تولید جایگاه چندانی ندارد. وی افزود: تولید در ایران گران است و صرفه اقتصادی ندارد بنابراین سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد با هدف واردات کالاهای خارجی انجام می‌شود که اتفاقاً سود خوبی هم دارد. رزاقی با بیان اینکه اقتصاد ایران مولد نیست، ادامه داد: اقتصاد ایران اقتصاد تجاری است. تمام قوانین هم به نفع تجارت وضع می‌شود. به واردکنندگان پاره‌پاره داده می‌شود و از کسانی که بالاترین سود را در این خصوص می‌برند مالیات گرفته نمی‌شود. برخی سرمایه‌داران ما سرمایه‌های ایرانی را برای کسب سود بیشتر به آمریکا، امارات و اروپا منتقل می‌کنند. بانک‌ها هم در فعالیت‌های تجاری سرمایه‌گذاری کرده‌اند. این کارشناس اقتصادی با اشاره به قوانین سختی که برای تجارت در کشور آمریکا وضع می‌شود، گفت: آمریکا که بزرگ‌ترین کشور سرمایه‌داری لیبرال است برای حمایت از تولید داخلی خود از شرکت‌های غیرتولیدی ۸۰ درصد مالیات می‌گیرد. وی، تورم و بی‌لایه‌ترین هزینه‌های تولید را عمده دلیل رکود در این بخش دانست و افزود: آمار مهاجرت کشاورزان و تولیدکنندگان روستایی به شهرها روز به روز در حال افزایش است. وضع سخت‌گیران چندین مطلوب نیست، در نتیجه این افراد از تولید دست می‌کشند و به واردات رو می‌آورند.

تولید واحد شرایط تا پایان هفته جاری و تولیدی واجد شرایط تا پایان هفته جاری در بانک‌های عامل مصوب می‌شود. به گزارش ایسنا، تقی کپوریان در کارگروه اشتغال استان افزود: دبیرخانه شورای عالی اشتغال در تقاضای نام‌های با شبکه بانکی کشور سهم تسهیلات بانکی سه ماهه اول برای هر استان را مشخص کرده که باید تا پایان شهریور ماه تسهیلات واحدهای معرفی از این محل مصوب و پرداخت آن شروع شود. وی اظهار کرد: این تسهیلات به واحدهای صنعتی و تولیدی می‌گردد، به طوری که برخی شرکت‌ها همچون آپیک که ۲۰ هزار تن و شرکت ساوه ۷ هزار تن سیمان در روز تولید

مناطق آزاد ایران، بهشت خارجی‌ها

یک کارشناس اقتصادی معتقد است با توجه به گران بودن تولید در ایران، مناطق آزاد به بهشت تولیدکنندگان کالاهای خارجی تبدیل شده است. در این مناطق آزاد ایران با هدف حمایت از تولید و صادرات ایجاد شدند اما کاری که در این مناطق انجام نمی‌شود صادرات است. با توجه به اتکای کشور به فروش مواد خام، تولید جایگاه چندانی ندارد. وی افزود: تولید در ایران گران است و صرفه اقتصادی ندارد بنابراین سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد با هدف واردات کالاهای خارجی انجام می‌شود که اتفاقاً سود خوبی هم دارد. رزاقی با بیان اینکه اقتصاد ایران مولد نیست، ادامه داد: اقتصاد ایران اقتصاد تجاری است. تمام قوانین هم به نفع تجارت وضع می‌شود. به واردکنندگان پاره‌پاره داده می‌شود و از کسانی که بالاترین سود را در این خصوص می‌برند مالیات گرفته نمی‌شود. برخی سرمایه‌داران ما سرمایه‌های ایرانی را برای کسب سود بیشتر به آمریکا، امارات و اروپا منتقل می‌کنند. بانک‌ها هم در فعالیت‌های تجاری سرمایه‌گذاری کرده‌اند. این کارشناس اقتصادی با اشاره به قوانین سختی که برای تجارت در کشور آمریکا وضع می‌شود، گفت: آمریکا که بزرگ‌ترین کشور سرمایه‌داری لیبرال است برای حمایت از تولید داخلی خود از شرکت‌های غیرتولیدی ۸۰ درصد مالیات می‌گیرد. وی، تورم و بی‌لایه‌ترین هزینه‌های تولید را عمده دلیل رکود در این بخش دانست و افزود: آمار مهاجرت کشاورزان و تولیدکنندگان روستایی به شهرها روز به روز در حال افزایش است. وضع سخت‌گیران چندین مطلوب نیست، در نتیجه این افراد از تولید دست می‌کشند و به واردات رو می‌آورند.

مجلس

اما و اگرهای طرح ۵۵۰ هزار هکتاری خوزستان

تولن بهشت‌آباد با ۶ متر قطر و طول ۶۵ کیلومتر برای انتقال یک میلیارد مترمکعب از سرشاخه‌های کارون به متجمع از سرشاخه‌های کارون به امر شرایطی را فراهم می‌کند که آب از سرچشمه‌های کارون به فلات مرکزی منتقل شود. حسینی اظهار کرد: به دنبال داشته است، با پیگیری‌هایی که انجام شده هم‌اکنون اجرای این طرح در فاصله ۱۷ کیلومتری از ۶۵ کیلومتر متوقف شده است. نماینده اهواز در مجلس خاطر نشان کرد:

تصویب تسهیلات واحدهای صنعتی تا پایان هفته جاری

معاون برنامه‌ریزی استاندار آذربایجان غربی گفت: تسهیلات واحدهای صنعتی و تولیدی واجد شرایط تا پایان هفته جاری در بانک‌های عامل مصوب می‌شود. به گزارش ایسنا، تقی کپوریان در کارگروه اشتغال استان افزود: دبیرخانه شورای عالی اشتغال در تقاضای نام‌های با شبکه بانکی کشور سهم تسهیلات بانکی سه ماهه اول برای هر استان را مشخص کرده که باید تا پایان شهریور ماه تسهیلات واحدهای معرفی از این محل مصوب و پرداخت آن شروع شود. وی اظهار کرد: این تسهیلات به واحدهای صنعتی و تولیدی می‌گردد، به طوری که برخی شرکت‌ها همچون آپیک که ۲۰ هزار تن و شرکت ساوه ۷ هزار تن سیمان در روز تولید

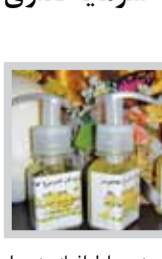
مجلس

اما و اگرهای طرح ۵۵۰ هزار هکتاری خوزستان

تولن بهشت‌آباد با ۶ متر قطر و طول ۶۵ کیلومتر برای انتقال یک میلیارد مترمکعب از سرشاخه‌های کارون به متجمع از سرشاخه‌های کارون به امر شرایطی را فراهم می‌کند که آب از سرچشمه‌های کارون به فلات مرکزی منتقل شود. حسینی اظهار کرد: به دنبال داشته است، با پیگیری‌هایی که انجام شده هم‌اکنون اجرای این طرح در فاصله ۱۷ کیلومتری از ۶۵ کیلومتر متوقف شده است. نماینده اهواز در مجلس خاطر نشان کرد:

سرنخ

از پروین خانم و ایده جدیدش تا سرمایه‌گذاری در حوزه راه آهن



کلاف اول: اگر یادتان باشد، هفته گذشته راجع به کارهای خلاقانه و درآمدزای پروین خانم صحبت کردیم و گفتیم او با ایده‌های نوینی که دارد، همیشه اطرافیان‌ش را متحیر می‌کند. در عین حال درآمدی هم از این راه به دست می‌آورد. حالا این پروین خانم دیواره از آلمان به ایران آمده با یک ایده جدید. او می‌گوید: «مردم آلمان عاشق پزشکی سنتی هستند و من هم به این فکر کردم که چگونه می‌توانم از این فرصت استفاده کنم.» به گفته پروین خانم از آنجا که اکثر جمعیت این کشور را افراد کهنسال تشکیل می‌دهند، روغن شترمرغ بهترین گزینه برای بی‌زینس است.

خوب که به حرف‌های فامیل گرامی‌مان دقت می‌کنم، می‌بینم درست می‌گوید، زیرا روغن شترمرغ اصل و طبیعی، انواع و اقسام دردهای مزمن را درمان می‌کند و در عین حال لطافت خاصی به پوست می‌دهد. بنابراین نه فقط برای افراد مسن، بلکه برای جوان‌ها نیز می‌تواند مفید باشد. اکنون او به دنبال تولیدکننده‌های روغن شترمرغ است تا مقداری از این محصول را خریداری کند که تا ۵ هفته دیگر وقتی به خانه‌اش برگشت، آنها را به آلمان‌ها بفروشد. نه اینکه در آن کشور چنین روغنی وجود نداشته باشد اما تفاوت قیمتی که در ایران نسبت به آنجا وجود دارد، این گونه ایجاب می‌کند که در این زمینه سرمایه‌گذاری کرد، هر چند که این سرمایه‌گذاری کوچک باشد.

کلاف دوم:

یک خبر خوب برای سرمایه‌گذارانی که در حوزه حمل‌ونقل به‌خصوص راه‌آهن فعال هستند؛ مدیرعامل شرکت راه‌آهن اعلام کرد پایه اصلی سیاست‌های راه‌آهن تکیه بر توان بخش خصوصی است و باید تمام عملیات بهره‌برداری ناوگان ریلی به این بخش واگذار شود. این مقام مسئول گفته در مصوبات ستاد هدف‌مندی یارانه‌ها بحث حمایت از سرمایه‌گذاران خصوصی مطرح شده و در زمینه خرید واگن‌های باری تسهیلاتی نیز در نظر گرفته خواهد شد. بنابراین می‌توان روی این موضوع حساب کرد که سرمایه‌گذاران راه‌آهن راحت در حوزه حمل‌ونقل ریلی سرمایه‌گذاری کنند. راه‌آهن ایران طی سال‌های گذشته پیشرفت قابل‌ملاحظه‌ای داشته و با توجه به وسعت معادن و نیاز به حمل بار، گسترده‌تری بیشتری لازم دارد. این راه‌آهن به یاد داشته باشید که لکوموتیو هیچ‌گاه از رونق نمی‌افتد و همیشه مردم برای مسافرت با حمل بار به آن نیاز دارند. بنابراین نگران سودآوری نباشید.



اخبار

فرصت‌سوزی ممنوع

مشاور رییس جمهوری راست‌گویی، امانت‌داری و وفای به عهد را پایه صدور خدمات فنی و مهندسی به سایر کشورها دانست و گفت: فرصت‌سوزی کرد، به گزارش ایسنا، اکبر ترکان در جلسه سازمان‌های نظام مهندسی ساختمان استان ایلام و واسط عراق برای عملیاتی شدن مفاد تفاهم‌نامه مشترک، با بیان خطراتی از فرصت‌سوزی برخی شرکت‌های سودجوی ایرانی در مناسبات تجاری با کشور تازه استقلال یافته ترکمنستان در ۲۱ سال‌های آینده اظهار کرد: نباید اجازه داد این ضمانت‌نامه‌ها به تجربه مشابه برخی افراد سودجو هدر رود. وی از هیأت عراقی خواست از شرکت‌های ایرانی معرفی شده جهت فعالیت در عراق، رزومه مرتبط بخواهند و اجازه ندهند استان واسط به یک کارگاه آموزشی برای برخی شرکت‌ها تبدیل شود. مشاور رییس‌جمهور خواستار تشکیل جلسات منظم شش ماهه مابین دو طرف برای بررسی روند پیشرفت مفاد تفاهم‌نامه و رفع مشکلات احتمالی پیش‌رو شد و اعلام کرد: شخصاً برای افتتاح دفتر نمایندگی نظام مهندسی ساختمان استان ایلام در استان واسط حضور خواهم یافت.

سهم تعاون از اقتصاد ۶ درصد شد

قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه با بیان اینکه تعاونی‌ها در سختی‌ها و بحرانی‌های گذشته به کمک دولت آمده‌اند، گفت: سهم فعلی تعاون از اقتصاد، ۶ درصد است. به گزارش مهر، ابوالحسن فیروزآبادی با تأکید بر اینکه تعاونی‌ها توانایی رفع بحران اقتصادی کشور را دارند، گفت: بخش تعاونی ظرفیت و توانایی برطرف کردن خلأها بحران اقتصادی کشور را دارد. بخش تعاون در سختی‌ها و بحرانی‌های گذشته به کمک و یاری دولت آمده و این روند همچنان ادامه دارد. وی بر لزوم توسعه تعاونی‌های دانش‌بنیان تأکید کرد و گفت: سختی‌ها و بحرانی‌های گذشته به کمک دولت آمده‌اند، گفت: سهم فعلی تعاون از اقتصاد، ۶ درصد است.

سهم تعاون از اقتصاد ۶ درصد شد

قائم مقام وزیر تعاون، کار و رفاه با بیان اینکه تعاونی‌ها در سختی‌ها و بحرانی‌های گذشته به کمک دولت آمده‌اند، گفت: سهم فعلی تعاون از اقتصاد، ۶ درصد است. به گزارش مهر، ابوالحسن فیروزآبادی با تأکید بر اینکه تعاونی‌ها توانایی رفع بحران اقتصادی کشور را دارند، گفت: بخش تعاونی ظرفیت و توانایی برطرف کردن خلأها بحران اقتصادی کشور را دارد. بخش تعاون در سختی‌ها و بحرانی‌های گذشته به کمک و یاری دولت آمده و این روند همچنان ادامه دارد. وی بر لزوم توسعه تعاونی‌های دانش‌بنیان تأکید کرد و گفت: سختی‌ها و بحرانی‌های گذشته به کمک دولت آمده‌اند، گفت: سهم فعلی تعاون از اقتصاد، ۶ درصد است.

بازاریابی مجانی
<div><b>از محصولات رایگان تا شهرت</b></div>
جیم کوکروم
<span><span>ترجمه:حامد تقوی</span></span>

همه اجناس رایگان را دوست دارند. اینکه چقدر به کیفیت محتوا و اطلاعات خود اعتقاد دارید، اهمیتی ندارد. شما باید کل محصول خود یا حداقل بخش اعظمی از آن را به‌صورت رایگان عرضه کنید. در غیراین صورت، درنهایت شخص دیگری این کار را انجام می‌دهد.

خواه‌ناخواه امروز مشتریان بیش از پیش از شما انتظار دارند. شاید شما این مسئله را نپسندید، اما این توقع مشتریان فرصت بسیار ارزشمندی برای کسانی است که قدرت و تاثیر اطلاعات و نیز ارزش و تاثیر چشمگیر محصولات رایگان را درک کرده‌اند.

همین قدرت و تاثیر کلمه «رایگان» بود که موجب شد رفیق من، برایان ومپلر با افراد برجسته عرصه موسیقی همانند برد پازلی، کیت اربن و چندین موسیقیدان مشهور و گروه‌های موسیقی دیگر مشارکت کند. در ادامه داستان برایان را می‌خوانیم.

چندین سال بود که من و دوستم برایان که گیتار می‌زد، با یکدیگر در خانه‌ها کار می‌کردیم؛ با استفاده از وام تعمیرات انجام می‌دادیم و خانه‌ها را نو می‌کردیم. پول توجیبی خود را نیز پس‌انداز می‌کردیم. برایان مهارت‌هایی در ساخت‌وساز داشت و من کارهای کم‌اهمیتی انجام می‌دادم.

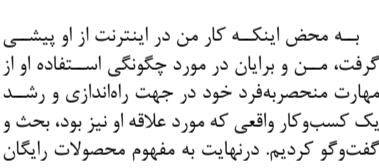
هیچ کدام از ما از کارمان راضی نبودیم، اما مجبور بودیم درآمدی کسب کنیم تا اینکه بتوانیم علایق خود را در اینترنت دنبال کنیم و در رشته محبوب خود کار کنیم. خوشبختانه خرید خانه‌ها را رها کردیم و تمرکز خود را روی فضای مجازی و اینترنت گذاشتیم.

علاقه اصلی او موسیقی و گیتار و به‌طور دقیق‌تر بازار کوچک مربوط به تنظیم پدال گیتار بود. همکاری ما در ساخت‌وساز فرصتی بود تا به یادگیری گفت‌وگو کنیم و این گفت‌وگوها به هر یک از ما کمک کرد تا در دنیای اینترنت خود را به‌عنوان پیشگام تثبیت کنیم و در این عرصه موفق شویم.

موضوع اصلی بسیاری از گفت‌وگوهای ما «قدرت» و تاثیر کلمه رایگان» بود و این مکالمات نتایج ارزشمندی برای هر دوی ما به همراه داشت.

ده سال پیش، همه گروه‌های موسیقی در منطقه ایندیاناپولیس می‌دانستند که در آن منطقه تنها یک فرد است که می‌تواند پدال گیتار تولید کند؛ آن فرد برایان بود.

برایان عصرها و آخر هفته‌ها به‌طور خستگی‌ناپذیری روی پدال گیتار برای گروه‌های موسیقی و رقصی موسیقیدان خود، کار می‌کرد. او برای خدمات خود درآمد جانبی معقولی داشت، اما در چند ساعت فقط چند دلار به‌دست می‌آورد و هیچ‌کدام از ما تا به‌حال نتایجی کاری نکرده بودیم.



به محض اینکه کار من در اینترنت از او پیشی گرفت، من و برایان در مورد چگونگی استفاده از او مهارت منحصربه‌فرد خود در جهت راه‌اندازی و رشد یک کسب‌کار واقعی که مورد علاقه او نیز بود، بحث و گفت‌وگو کردیم. درنهایت به مفهوم محصولات رایگان پی بردیم.

برایان چند عکس دیجیتال گرفت و همچنین مطالبی در مورد فرآیند تنظیم پدال گیتارهای گوناگون تایپ کرد. او این جزوه‌های دیجیتال را به‌صورت PDF درآورد تا سایر هنرهای قابل دانلود باشند و بتوانند آنها را چاپ یا به طرفداران خود ارسال کنند.

هر جزوه‌ای که او تهیه و توزیع کرده بود، به‌طور اجتناب‌ناپذیری سئولات زیادی را از سوی خوانندگان و طرفداران روزافزون به همراه داشت. هر چقدر این محتوای ارزان یا رایگان را بیشتر در فضای مجازی منتشر می‌کرد، تعداد طرفداران او بیشتر می‌شد. به‌تدریج تقاضا برای تعمیر پدال گیتار و دیگر آموزش‌ها و جزوه‌های مرتبط افزایش یافت. تاجایی‌که مجبور شد چند نفر را استخدام کند تا او را در این کار یاری کنند. اگر چه من می‌دانم برایان تنها شخصی نیست که در دنیا می‌تواند پدال گیتار را از آن‌را با دستگاه هویه تعمیر و تنظیم کند، اما اطمینان دارم که او تنها فردی است که وقت خود را صرف جمع‌آوری مطالبی در مورد فرآیند تعمیر و تنظیم پدال گیتار کرده و این اطلاعات را به‌صورت رایگان در اختیار عموم قرار داده تا طرفداران خود را افزایش دهد.

**نتیجه و دستاورد تلاش او چه بود؟**
اکنون چندین موسیقیدان برتر دنیا از پدال‌های برایان ومپلر استفاده و همه‌جا از این پدال‌ها تعریف و تمجید می‌کنند. برایان در فروشگاه‌های سراسر دنیا نام خود را به‌عنوان برند برر محصولاتش حک کرده است. Brian’s Wampler Pedals. او همچنین با مستعدترین موسیقیدانان روی کره زمین همکاری کرده است؛ موسیقیدانانی که همواره رضایت خود را از تجهیزات سفارشی که برایان برای آنها تهیه می‌کرد، اعلام کرده‌اند.

شما می‌توانید داستان کامل برایان را در سایت **WamplerPedals.com** بخوانید و به این موضوع پی ببرید که علاقه برایان و نیز تاثیر واژه «رایگان» اکنون او را به چه موفقیت شگرفی رسانده است.

**در شماره بعدی بخوانید: مزایای ارائه محصولات رایگان**

## مدیریت بازاریابی و فروش

**گفت‌وگوی «فرصت امروز» با دکتر پرویز درگی، مدرس بازاریابی**

# خوب، بد، زشت بازاریابی

بر فروش کوتاه‌مدت و مقطعی تمرکز دارند. با تمام این اوصاف، دکتر پرویز درگی، مدرس و مشاور بازاریابی به آینده بازاریابی و پیشرفت‌هایی که در سال‌های اخیر در این حوزه تجربه کرده‌ایم، امیدوار است و می‌گوید مارکتینگ حالا در تمام ابعاد زندگی ما نقش آفرینی می‌کند. گفت‌وگوی ما را با این کارشناس در ادامه بخوانید.



مقدار عمیق‌تر به مسائل نگاه کنیم. شاید کسی نتواند مثل صاحب آن شرکت درک کند که چه خون‌دلی‌هایی باید خورده شود تا یک شرکت به شرکتهی ۳۰۰۰ فروشنده تبدیل شود. با ۳۰۰۰ فروشنده ظاهر گیسری از علم بازاریابی و خلاقیت‌های آن و کمک گرفتن از مشاوران اصلح بوده است. مثلاً این همه شرکت تولید بستنی در ایران داریم که هر کدام در مقطعی خوب بوده‌اند اما نتوانسته‌اند موفق باشند، اما شرکت میهن یک شرکت خلاق و متمایز است. این شرکت در اوایل دهه ۸۰ با ۳۵ویزیتور وارد فضای بازاریابی موبرگی شد و امروز نزدیک به ۳۰۰۰ نفر در دست‌استفاده دارد.

**درست است که میهن برند بزرگی است، اما به نظر می‌رسد این شرکت‌های بزرگ هم هنوز اشتباهات بسیاری دارند. به عنوان مثال با وجود بحران اخیر، ما آگهی‌های تبلیغات محصولات پرچرب این شرکت را می‌بینیم که بر اساس نظر سنجی‌های صورت گرفته از مشتریان، حتی می‌تواند نتیجه عکس داشته باشد. به نظر شما چرا چنین اشتباهاتی اتفاق می‌افتد؟**

این مسئله طبیعی است. هر چقدر شرکت‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، احتمال خطای آنها هم بالاتر رفته و انتظارات مردم هم از آنها بیشتر می‌شود، اما بحث ریشه‌ای‌تر است؛ یا هر محصول پرچربی زیان‌آور است؟ آیا این شرکت‌های معروف در رفتارهای هستند که از روغن پالم استفاده کرده‌اند؟ هنوز هیچ چیزی مشخص نشده، اما ما در فضای وایبری نیست ۵۰ شرکت موفق را می‌بینیم. این طبیعتاً توسط انبهای نوشته می‌شود که یک عمر می‌خواست‌اند با این شرکت‌های بزرگ رقابت کنند، اما نمی‌توانستند و هیچ کس هم نمی‌تواند منشأ نوشتن این اخبار را پیگیری کند. در چنین شرایطی هم خود شرکت‌ها و هم متخصصان بازار باید آگاهی‌رسانی دقیق‌تری به مخاطبان هدفشان داشته باشند. رفتارهایی که به‌صورت موجی در جامعه صورت می‌گیرد می‌تواند خطرناک باشد. در چنین شرایطی باید کارشناسان بازاریابی وارد شده و به مردم بگویند چه باید در درست و چه چیزی نادرست است. چون اساس موفقیت یک شرکت در یک کلمه نهفته است و آن برند است؛ برند به معنای آبرو، خوشنامی و حیثیت است. طبیعتاً شرکت‌های بزرگ و موفق جهان و ایران این اشتباه را نمی‌کنند که مشتری چندین و چندساله خود را با یک خطا از بین برند. بنابراین باید یک

مدرس بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش

مدیریت بازاریابی و فروش



در کنار این موضوعات یکسری تحقیق در بازار وجود داشت، در واقع براساس مطالعات و تحقیقات به عمل آمده در آن زمان (سال ۱۳۸۰) مشخص شد که اولاً محصولات مبتدیان لبنی به‌عنوان محصول تولید شده با تکنولوژی بالا، مدت‌ها بود در بازار ایران غایب بودند و محصولات بسته‌بندی‌شده در پاکت‌های تتراپک به‌عنوان کالای جدید محسوب می‌شدند. دوم اینکه هنوز به‌عنوان نسل جدید (دهه ۶۰) تغییرات عمده‌ای در تصمیم‌گیری‌های خانوار ایجاد کرده بود و نوجوانان و جوانان نقش عمده‌ای در تصمیم‌گیری یا ترجیح والدین به خرید، به خود اختصاص داده بودند. همچنین در تبلیغات محصول لبنی، تا حد کم نظر شرکت‌های لبنی، محصول جایگاه و سابقه برند در بازار بود. به علاوه محصول از قیمت بالایی نسبت به محصولات پاستوریزه برخوردار بود. در نتیجه این حقایق باید راهکارهای متناسب، ارائه و تصمیمات لازم گرفته می‌شد، از جمله این تصمیمات انتخاب جامعه هدف بود که با توجه به تاثیر گذاری جوانان در انتخاب‌های خانواده – جوانان ۱۰ تا ۲۰ ساله از هر دو جنس – این گروه موردنظر قرار گرفت. همچنین به دلیل قیمت بالای محصول، برای طبقه اقتصادی متوسط به بالا در نظر گرفته شد. از همه مهم‌تر هم استفاده از تکنولوژی‌های روز و تبلیغات خلاق بود. همچنین آلمان‌هایی مانند شادابی و نشاط، طعم، مزه می‌شوند،) به مخاطب حس دوستی و اعتماد می‌دهد (مثلاً تبلیغاتی با تیریک نال نو یا تقدیم کردن گل به مشتری)، باهوش و زیرک است، با جوانان ارتباط برقرار می‌کند (مثلاً به استیک ورود) و روی صحنه می‌رقصد)، ورزشکار و با قدرت است (موزش می‌کند، بدنسازی، وزنه‌برداری، فوتبال) و تنیس و محصولات پرچرب روزانه را تبلیغ می‌کند، چاق می‌شود، رژیم می‌گیرد و بنیزهای کم‌چرب را تبلیغ می‌کند، فک و قامیل دارد (شیرهای طعم‌دار و آمیوه‌ها را با گاوهای رنگی تبلیغ می‌کند)، قرعه‌کشی راه می‌اندازد و به همایش‌ها می‌رود و پاساژها در بین مردم، حضور عروسکی پیدا می‌کند، برای خود فیس‌بوک دارد و به دیگران پیشنهاد می‌دهد.

این‌گونه است که کاراکتر گلو روزانه در بین مردم با شخصیت‌پردازی‌های مداوم و تکرار تبدیل به یک کاراکتر ماندگار می‌شود و برند خود را در ذهن مخاطبان حک می‌کند.

کافه تبلیغات

یک تیر و دو نشان خیره با تراکت تبلیغاتی

حسین محمدیان



بارها پیش آمده شعار تبلیغاتی یک آگهی، نظر بیننده را به خود جلب کرده و مخاطب را به سمت آن محصول یا خدمت تبلیغ شده کشانده است. اما وقتی مخاطب به سراغ محصول و یا خدمتی که در آن اقدام تبلیغاتی معرفی شده می‌رود، با صحنه‌ای عجیب روبه‌رو می‌شود؛ شعار هیچ تطابقی با محصول معرفی شده ندارد. اینجاست که مخاطب دچار شوک عصبی می‌شود که چرا شعار باعث شده به سراغ کالایی برود که برای او مفید نبوده و مشکلی را رفع نکرده است. همین شیوه باعث دلسردی مشتری نسبت به آن کالا نیز شده است.

چند روز پیش تراکت تبلیغاتی موسسه خیریه‌ای به دستم رسید. این روزها تراکت‌ها و شیوه پخش آنها به موضوعی جالب توجه تبدیل شده است. تراکت‌ها معمولاً رسانه‌هایی هستند که مخاطبان در بسیاری از موارد به زور و برای خلاصی از پخش‌کننده، آنها را دریافت می‌کنند. اما این تراکت با بقیه موارد فرق داشت. در ابتدا شعار نقش بسته روی این تراکت نظرم را به خود جلب کرد؛ به سلامتی خرید کنید! شعاری که معمولاً هر فردی موقع خرید کردن به دیگری می‌گوید. گمانم این بود که چون موسسه می‌خواهد بازارچه خیریه را برگزار کند، برای خریداران آرزوی سلامتی کرده است. این برداشت‌ها زمانی بود که هنوز متوجه نشده بودم که بازارچه خیریه به نفع بیماران نیازمند مبتلا به سرطان بالای ۱۴ سال برگزار می‌شود. در نتیجه با دیدن این موضوع متوجه شدم که واژه سلامتی در شعار برگرفته از هدف بازارچه است. در بازارچه قرار بود غذاهای خانگی نیز به فروش برسد. غذاهایی که به دلیل خانگی بودن آن مطمئن‌تر از غذای رستورانی است. با این توصیفات کپی رایت این شعار با یک تیر دو نشان زده است، هم محصولات به فروش رفته در بازار را در شعار خود در نظر گرفته و هم هدف از برگزاری بازارچه را پوشش داده است. طرح این تراکت نیز با شعار هماهنگی داشت. طرح برای این بازارچه خیریه، چرخ خریدی را به تصویر کشیده بود که قلبی با حاشیه قرمز رنگ را حمل می‌کرد. این چرخ در آسمانی پر از ابر نمایش داده شده بود.

به نظر می‌رسد طراحان تبلیغاتی وقتی هدفی خیر داشته باشند، خلاقیت بیشتری را به کار می‌برند؛ خلاقیتی که باعث جذب مخاطب بیشتر و به نسبت آن فروش بیشتری می‌شود و فروش بیشتر باعث درآمد بالاتر برای موسسه خیریه خواهد شد. به هر حال طراحانی که برای چنین موسساتی طراحی می‌کنند، باید تمام خلاقیت خود را به کار ببرند تا با همان یک طرح تمام هدف موسسه را به مخاطب برسانند. بسیاری از این موسسات معمولاً درآمد بالایی ندارند که بخواهند تبلیغات گسترده‌ای کنند، در نتیجه همین طرح کوچک باید تمام اهداف آنها را پوشش دهد؛ شیوه‌ای که اگر در مورد کسب‌وکارهای کوچک نیز رعایت شود، باعث جذب مشتریان بیشتر به سمت کسب‌وکار آنها می‌شود.

کتابخانه

تاکتیک‌ها و تکنیک‌های تبلیغات

امروزه تبلیغات از دیرباز دیوار شهر بالا می‌رود و از شبکه‌های تلویزیونی مختلف پخش می‌شود و برای مخاطبان خسته‌کننده شده است. بررسی چگونگی بازاریابی در کشورهای پیشرفته به ما ثابت می‌کند که به چیزهایی بیش از



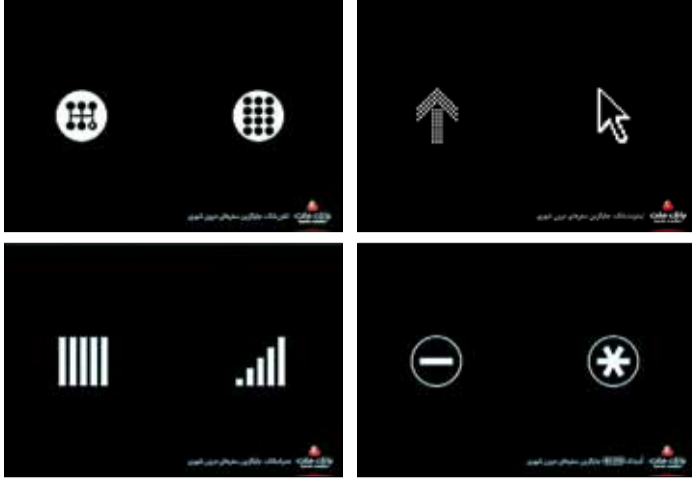
تبلیغات کنونی نیازمند هستیم. دنیای امروز دنیای تبلیغات است اما تبلیغاتی اثر بخش و جذاب که خود نیازمند دانش، مهارت، امکانات، تکنیک‌ها و تاکتیک‌های مناسب و نوین است. فقط نشان دادن نام، نشان و شعار در رسانه‌ها با صرف بودجه‌های کلان کافی نیست. در آن سوی مرزهای دنیای بازاریابی ثابت شده است که ما به چیزهایی بیش از تبلیغات کنونی نیاز داریم؛ چیزهایی که فراموش شده‌اند، چیزهایی که فقط چشمان تیزبین قادر است آنها را مشاهده کند. در کتاب «تاکتیک‌ها و تکنیک‌های تبلیغات» سعی شده است تا با نگرشی نو به برخی از استراتژی‌ها، تاکتیک‌ها و تکنیک‌های تبلیغات از دیدگاه‌های مختلف پرداخته شود. این کتاب شامل ۱۱ بخش است که از مهم‌ترین مفاهیم شرح داده شده در آن می‌توان به مواردی از جمله مزیت‌های رقابتی تبلیغات، مفاهیم و مبانی تاکتیک‌ها و تکنیک‌های تبلیغاتی، معرفی تاکتیک‌ها و تکنیک‌های نوین، خلاقیت‌ها و تکنیک‌های اجرایی و غیره اشاره کرد. در این کتاب بررسی می‌شود که آیا هنوز می‌شود به جمله معروف مک کان (قلب‌ها را تسخیر کن، کیف پول‌شان به دنبال خواهد آمد) معتقد بود؟ آیا می‌توان با تبلیغات اعتماد و اطمینان مخاطبان را جذب کرد؟ آیا ساختن تصویر ذهنی مثبت در مخاطبان فقط با تبلیغات امکان‌پذیر است؟ آیا تبلیغات تنها می‌تواند فروش را بالا ببرد؟ در این کتاب تکنیک‌هایی ارائه شده که بتواند برخی از شرکت‌ها را از تکرارها و تقلیدهای تبلیغاتی خلاص کند، همچنین به‌گونه‌ای این تاکتیک‌ها شرح داده شده تا شرکت‌ها بتوانند تبلیغات برتر و موثرتری داشته باشند. کتاب حاضر به چاپ سوم رسیده و توسط دو استاد بزرگ این علم یعنی احمد روستا و علی خویه تالیف شده است و قیمت آن ۷۵۰۰۰ ریال است.

نگرس فرجی

دیگر زمان آن گذشته است که سازمانی خدمات ویژه‌ای را به مشتریان خود ارائه کند و این خدمات، خاص آن سازمان شده و تادستیایی رقیبی دیگر به آن، زمانی طولانی صرف شود. دیگر به دلیل پیشرفت تکنولوژی، سازمانی از رقبای هم‌حوزه و صنعت خود عقب نمی‌ماند. آنچه در این دوران از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، نحوه ارائه خدمات و معرفی خدمات از طریق شیوه‌های نوین تبلیغاتی به مشتری است. در حال حاضر بانک‌ها یکی پس از دیگری خدمات مشابه الکترونیکی را به مشتریان خود ارائه می‌دهند؛ خدماتی که با اشتراک در هر بانکی به راحتی می‌توان از آن استفاده کرد. در اینجا حتی دولتی یا خصوصی بودن بانک نیز اهمیت چندانی ندارد. اینکه بانک‌ها این خدمات را دارند، مهم نیست. آنها باید در طرح‌ریزی کمپین‌های تبلیغاتی و اطلاع‌رسانی این خدمات، از راهکارهای جدید و ویژه‌ای استفاده کنند تا مخاطب را به فکر بیندازند و از آن طریق آنها را به سمت خود جذب کنند.

کمپینی برای معرفی خدمتی مشتری

در همین راستا، چند وقتی است که بانک ملت یک کمپین تبلیغاتی را با طرح‌های متفاوت، از طریق رسانه‌های مختلف اکران کرده است؛ کمپینی که با هدف اطلاع‌رسانی خدمات الکترونیکی این بانک به مشتریان طراحی و اجرا شده است. در واقع سازمان می‌خواهد خدمات مشتری را که تمامی بانک‌ها به مشتریان خود ارائه می‌کنند یا تصویرگری متفاوت به نمایش بگذارد. در این کمپین از رسانه‌های محیطی و تلویزیونی استفاده شده است. انجام طرح‌های آگهی‌های محیطی و تلویزیونی این کمپین، انسجام خاصی دیده می‌شود به گونه‌ای که با دیدن هر کدام از این آگهی‌ها، طرح‌های دیگری از این کمپین به مخاطبان یادآوری می‌شود. رنگ سیاه زمینه تصویر در کنار نمادهای سفید، هر بیننده‌ای را به کنجکاوی وامی‌دارد. در آگهی‌های این کمپین حسی از تازگی و نوآوری به میان نیامده و مشخص است که با هدف اطلاع‌رسانی به مشتریان برنامه‌ریزی شده است. طرح به منظور ایجاد حس برتری خدمات این بانک نسبت به رقبای دیگر آن، خدمات الکترونیکی این بانک را به ترفیق شهری و گرفتاری‌های ناشی از آن متصل ساخته است. ترفیقی که هر فردی در تهران مدت زمان زیادی



چالش تولید آگهی‌های متفاوت از خدمات مشابه الکترونیکی بانک‌ها

بازی با رنگ‌ها در کمپین تبلیغاتی منسجم

مخاطبان می‌رسانند. شعار این آگهی «همراه بانک ملت، جایگزین سفرهای درون‌شهری» است. در آگهی دوم، صحبت از تلفن بانک به عنوان عاملی برای جایگزینی سفرهای درون‌شهری شده است. به همین ترتیب المان‌های دهنده و شماره گیر تلفن در زمینه سیاه قرار گرفته است. در آگهی سوم، از اینترنت‌بانک و المان پیاده‌سازی شده جهت علامت‌رسانندگی استفاده شده است. در آخرین آگهی نیز

وفاداری به هدف تانتیهای کمپین

در اکثر کمپین‌های طراحی شده در داخل کشور شاهد این هستیم که المان‌های به کار رفته در آگهی‌های محیطی و رسانه‌ای مشابه نیستند. هدف مشترک تاحدودی رعایت می‌شود، ولی اینکه المان‌های تمامی آگهی‌ها اجرا شده است. در واقع سازمان می‌خواهد خدمات مشتری را که تمامی بانک‌ها به مشتریان خود ارائه می‌کنند یا تصویرگری متفاوت به نمایش بگذارد. در این کمپین از رسانه‌های محیطی و تلویزیونی استفاده شده است. انجام طرح‌های آگهی‌های محیطی و تلویزیونی این کمپین، انسجام خاصی دیده می‌شود به گونه‌ای که با دیدن هر کدام از این آگهی‌ها، طرح‌های دیگری از این کمپین به مخاطبان یادآوری می‌شود. رنگ سیاه زمینه تصویر در کنار نمادهای سفید، هر بیننده‌ای را به کنجکاوی وامی‌دارد. در آگهی‌های این کمپین حسی از تازگی و نوآوری به میان نیامده و مشخص است که با هدف اطلاع‌رسانی به مشتریان برنامه‌ریزی شده است. طرح به منظور ایجاد حس برتری خدمات این بانک نسبت به رقبای دیگر آن، خدمات الکترونیکی این بانک را به ترفیق شهری و گرفتاری‌های ناشی از آن متصل ساخته است. ترفیقی که هر فردی در تهران مدت زمان زیادی

استفاده از چندین آرت‌ورک در اقدامات تبلیغاتی داخلی

شیوه متفاوتی است. بانک‌ها به دلیل تعداد زیاد مشتریان با گروه هدف بزرگی مواجهند و این چالشی بزرگ برای هر طراح محسوب می‌شود

به مخاطب شیوه استفاده از این خدمات بانکی آموزش داده شده و کد بانک و علائم ستاره، عدد، مربع در کنار علامت ورود ممنوع راهنمایی‌وراندگی قرار گرفته است.

هماهنگی تصویر و صدا در آگهی

در آگهی تلویزیونی این کمپین، از همان المان‌های آگهی محیطی استفاده شده است. فقط در آن گوینده، شعار را بیان می‌کند و موسیقی نیز در پس‌زمینه آن پخش می‌شود، اما نکته جالبی

کارشناسان این حوزه را جویا شده است. کارشناسی در مورد زمینه سیاه‌رنگ تصویر آگهی می‌گوید: این شیوه طراحی برای اطلاع‌رسانی دلگیر و نامناسب است و بهتر است برای اطلاع‌رسانی به مشتریان از رنگ‌های روشن‌تری استفاده شود، رنگ‌هایی که پیام کمپین را راحت‌تر به مخاطبان برسانند. مشتری الان بیشتر از هروقتی گرفتار مشغله‌های روزمره است و درگیر کردن فکر او برای کشف اینکه چرا از این سبک رنگ‌ها و المان‌ها استفاده شده، شاید کار درستی نباشد، اما کارشناس دیگری خلاف این نظر را دارد و می‌گوید: قرار گرفتن سیاهی در کنار سفیدی ترکیب درستی را ایجاد کرده است. سیاهی نمادی از ترفیق و مشکلات زیاد ناشی از آن و سفیدی نماد کمکی است که بانک می‌تواند در این تاریکی به مخاطب خود کند. البته با اشاره به اینکه سیاه و قرمز این روزها به رنگ سازمانی این بانک تبدیل شده است. این دو رنگ بعد از تغییر رنگ سازمانی اکثر بانک‌ها، به رنگ سازمانی جدید این سازمان بدل شد. بعد از آن اتفاق، این رنگ‌ها در اکثر آگهی‌ها و کمپین‌های سازمان قابل مشاهده هستند. حال طراح از این سیاهی و قرمزی برای یادآوری نام برند نیز استفاده کرده که به نظر ترکیب جالبی را خلق کرده است. این کارشناس می‌گوید: استفاده از چندین آرت‌ورک در اقدامات تبلیغاتی داخلی شیوه متفاوتی است. بانک‌ها به دلیل تعداد زیاد مشتریان با گروه هدف بزرگی مواجهند و این چالشی بزرگ برای هر طراح محسوب می‌شود. به همین دلیل طراحان برای پوشش تمامی مشتریان با سطوح اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی، باید به سراغ ویژگی‌های مشترک تمامی مشتریان بروند تا بتوانند تاثیرگذاری لازم را روی مشتریان داشته باشند. به نظر می‌رسد این کمپین تمام روی‌آیی موردنظر بانک را پوشش داده است. موقع مراجعه و وب‌سایت این بانک متوجه استفاده از طرح آگهی‌ها برای ورود به این وب‌سایت می‌شویم. در این وب‌سایت علاوه بر نمایش آگهی‌ها، درباره خدمات ویژه الکترونیکی و خدمات و ضررهای مشترک آن‌ها عدم‌استفاده آنها ممکن است ببینند، مطالبی عنوان شده است. در آخر باید اضافه شود که طراحی آگهی‌های این کمپین توسط تیم امنی‌ان انجام‌شده و کپی‌رایتر آن فرشید شهیدی بوده است.

در آگهی تلویزیونی وجود دارد که با دیدن آن آگهی‌های محیطی، تکمیل می‌شود. در این آگهی، دایره وسط لوگوی بانک روی تصویر بازی می‌کند و با بازی این دایره هدف آگهی مشخص می‌شود. برای مثال با چرخش دایره، المان تعویض دنده خودرو به شماره گیر تلفن تبدیل می‌شود یا خطوط عابر پیاده با ضربه دایره به المان نشان‌دهنده آنتن گوشی همراه تغییر شکل می‌دهد. در آگهی سوم، با ضربه زدن دایره به فلش جهت علامت‌رسانندگی، تصویر به شکل موس کامپیوتر تبدیل می‌شود. موسیقی این آگهی‌ها نیز به خوبی آنها را تکمیل کرده است. وقتی دایره در فضای مشتریان با سطوح گردش است و علائم ترافیکی و راهنمایی‌وراندگی را تبدیل به المان‌های دنیای مجازی می‌کند، موسیقی‌ای نیز از صدای ناهنجار بوق ماشین و ترافیک پخش می‌شود. وقتی به تصویر اصلی کمپین می‌رسیم، موسیقی قطع شده و آهنگی ملایم‌تر به گوش می‌رسد. در آخر نیز دایره نارنجی‌رنگ به وسط لوگوی بانک ملت اضافه می‌شود و آن را تکمیل می‌کند. در انتها گوینده همیشه تیزرهای این بانک، شعار همیشه خود را تکرار می‌کند: بانک ملت، تغییر را احساس کنید.

رعایت رنگ سازمانی در آگهی

«فرصت امروز» در مورد این آگهی نظر برجی از

به مخاطب شیوه استفاده از این خدمات بانکی آموزش داده شده و کد بانک و علائم ستاره، عدد، مربع در کنار علامت ورود ممنوع راهنمایی‌وراندگی قرار گرفته است.

هماهنگی تصویر و صدا در آگهی

در آگهی تلویزیونی این کمپین، از همان المان‌های آگهی محیطی استفاده شده است. فقط در آن گوینده، شعار را بیان می‌کند و موسیقی نیز در پس‌زمینه آن پخش می‌شود، اما نکته جالبی

رسانه

آگهی‌هایی با هدف فرهنگسازی تغذیه سالم

نگار شکوهی



آگهی‌های فرهنگی و بهداشتی روزه‌روز از کیفیت بالاتری برخوردار می‌شوند؛ آگهی‌هایی که با هدف فرهنگسازی در میان عامه مردم ساخته شده و از رسانه‌های جمعی مختلف پخش می‌شوند. ساخت این سبک آگهی‌ها سخت و دشوار است، چون هدف آنها فرهنگ‌سازی است و باید در زمانی کوتاه، پیام اصلی مورد نظر خود را به مخاطب برسانند.

گاهی نیاز است که صدای گوینده روی آن پخش نشود و طراحان آگهی فقط از طریق تصویر و موسیقی هدف‌نمایی را به بیننده منتقل کنند. جالب اینکه این آگهی‌ها اگر خوش‌ساخت و با محتوا باشند به راحتی از طریق شبکه‌های اجتماعی میان مخاطبان منتشر و دست به دست می‌شوند؛ این همان چیزی است که هدف اصلی سازنده بوده و بدون پرداخت هزینه چندانی به آن دست پیدا می‌کند. در نتیجه توجه به محتوای این آگهی‌ها از اهمیت فوق‌العاده بالایی برخوردار است.

چند است تعدادی آگهی فرهنگی - بهداشتی از طریق رسانه‌های مختلف درحال پخش است و وزارت بهداشت و درمان و سازمان صداوسیما هم از ساخت آنها حمایت کرده‌اند. در این تیزرهای بهداشتی نحوه تغذیه افراد مختلف جامعه به تصویر کشیده شده است. تغذیه‌ای که این روزها درمورد آن بحث‌های مختلفی مطرح است و هر روز محصولی به محصولات ممنوعه این حوزه اضافه می‌شود. براین اساس مردم کشور باید نسبت به شیوه تغذیه خود تجدید نظر کنند و نگاه خود را درباره این موضوع تغییر دهند تا عمر سالم و طولانی‌تری داشته باشند.



با مهربانی از خود مراقبت کنید

در همین راستا یک آگهی با شعار «با مهربانی از خود مراقبت کنید» چندوقتی است که در حال پخش است. این آگهی مربوط به شیوه تغذیه در طول عمر مفید فرد است. آگهی با شیوه فیلمسازی اسپیلیت اسکرین ساخته شده است. در آن دو تصویر با یک رابط در یک قاب نمایش قرار گرفته‌اند؛ یعنی دوپرداشتی که هم‌زمان دو زندگی متفاوت را در یک تصویر به نمایش درآورده است. یکی از تصاویر پیرمردی را نشان می‌دهد که از کودکی شیوه تغذیه درستی را برای زندگی برگزیده و غذای سالمی را می‌خورد. در تصویر دیگر پیرمردی را می‌بینیم که تغذیه ناسالمی دارد و از کودکی توجهی به این موضوع نکرده است.

در هر سکانس از فیلم مرحله جدیدی از زندگی این دو پیرمرد نمایش داده می‌شود. برای مثال شروع آگهی بیدار شدن دو کودک را نمایش می‌دهد؛ یکی صبح زود و دیگری ساعتی از روز گذشته. بعد از آن فیلم با صحنه خوردن همان دو کودک ادامه پیدا می‌کند، یکی مربا و آب میوه می‌خورد و دیگری ساندویچ کالباس با نوشیدنی غیرسالم. به همین ترتیب کارگردان، سکانس به سکانس جلو می‌رود تا زمانی که پیرمرد با تغذیه ناسالم در بیمارستان است و دیگری همراه با خانواده وقت می‌گذراند.



لحظه آخر آگهی تصویری به یاد ماندنی را در ذهن بیننده باقی می‌گذارد. در این صحنه نوه هر دو پیرمرد در کنار آنها و موقع بوسیدن پدربزرگ‌های خود به تصویر کشیده می‌شوند؛ البته بوسیدن نوه پیرمرد سالم در خانه و بوسیدن پیرمرد ناسالم در بیمارستان. آگهی از کیفیت تصویربرداری خوبی برخوردار است. موسیقی متن که در اغلب آگهی‌های بهداشتی استفاده می‌شود، نیز در پس زمینه تصویر، بیننده را همراهی می‌کند. این موارد در کنار هم باعث شده آگهی تاثیرگذاری قابل قبولی داشته باشد و ذهن بیننده را حتی برای لحظه‌ای به خود درگیر کند.

قبل از این هم شاهد ساخت آگهی‌های فرهنگی مختلف در این زمینه بوده‌ایم، اما توجه بیشتر به گروه مخاطبان خاص این آگهی‌ها، می‌تواند توجه بیشتری را از سوی بیننده‌ها در پی داشته باشد. اگر روی این سبک آگهی‌ها سرمایه‌گذاری بیشتری شود، مطمئناً در آینده نزدیک تاثیرات آنها را در سطح جامعه شاهد خواهیم بود.

تبلیغات فلاق



طراح: جلال شاهمهرادی - سفارش دهنده: اداره کل امور مالیاتی استان فارس

## مکایت برندها

## زارا؛ برندی از دل مردم

شکوفه میرزایی



پوشاک کالایی است که از روزهای دور تاکنون مورد نیاز و توجه بشر بوده است، در واقع می توان از آن با صفت «نیاز تمام نشدنی» یاد کرد. هر فرهنگ و هر مناسبتی، هر فصل و هر تفکری، لباس مخصوص به خود را دارد و همین موضوع سبب شده تا بشر روزبه روز به مسئله پوشاک و مد توجه بیشتری کند و وسواس خود را در خصوص لباس هایش در هر سنی که باشد به کار گیرد. بعد از گذشت قرن ها و آمدورفت برندهای مختلف در این حوزه، تنها تعداد کمی از آنها ماندگار شده اند و توانسته اند صبوری از خود در ذهن مشتریان حک کنند. شاید به نظر عدد ۱۶۷۰ خیلی بزرگ بیاید مخصوصا وقتی متوجه شوید این عدد تعداد شعبه های رسمی یک برند پوشاک در طول ۳۹ سال، در دنیا است! برند مورد بررسی امروز زارا (Zara) است که با یک شروع جالب و البته اتفاقی برای خود سرنوشتی پول ساز و محکم رقم زد.

## یک شروع اتفاقی

سال ۱۹۷۵ در یکی از خیابان های مرکز شهر لاکرونیا در اسپانیا، آمانسیو اورتزا، نخستین فروشگاه خود را به نام زوریا تاسیس کرد. او این نام را از یک فیلم کلاسیک از سینمای یونان برگرفته بود، اما شانس خیلی با او همراه نبود و گویا فردی زودتر از او این نام را دو بلوک پایین تر برای بار خود انتخاب کرده بود. قبل از نصب تابلو، صاحب آن بار نزد اورتگا آمد و عنوان کرد وجود دو مغازه به نام زوریا در نزدیکی هم برای مردم گیج کننده خواهد بود، من هم از تو قدیمی تر هستم و بهتر است نام دیگری برای فروشگاه خودت انتخاب کنی. پس اورتگا به ناچار اسم زارا را برای فروشگاهش انتخاب کرد و برای شروع، اقدام به تولید لباس های ارزان قیمت و مطابق مد کرد که بسیار محبوب شد و پس از موفقیت در این فروشگاه، فکرهای بزرگ تری به سرش زد و چیزی نگذشت که در سرتاسر اسپانیا شعبه های دیگری افتتاح کرد. سپس در سال ۱۹۸۰ یعنی تنها بعد از گذشت پنج سال کار خود را در حیطه بین المللی آغاز و برای نخستین بار در سال ۱۹۸۰ شعبه ای در پورتو واقع در پرتغال افتتاح کرد.

## استراتژی ضربتی

در ابتدای دهه ۱۹۸۰ زارا به وسیله استراتژی ای که مد مقطعی (instant fashion) نامید، روند طراحی و تولید و فرایند توزیع محصولات خود، را تغییر داد. زارا با استفاده از این تغییرات، برای کاهش تاخیر در تحویل و واکنش به گرایش های جدید مردم، در خود سرعت بخشید. در نتیجه این استراتژی جدید، شرکت اساس پیشرفت های خود را استفاده از فناوری اطلاعات و استفاده گروهی از طراحان به جای افراد قرار داد. در حوزه های بین المللی زارا روز به روز حوزه خود را گسترش می داد، به این شکل که در سال ۱۹۸۹ وارد ایالات متحده و پس از آن در سال ۱۹۹۰ وارد فرانسه شد، در دهه ۹۰ نیز با افزودن مرکزیک، یونان، بلژیک و سوئد، توسعه خود را تا کشور در جهان ادامه داد. امروزه از مهم ترین ویژگی های زارا، سرعت فوق العاده او در ارائه مدهای جدید است، به شکلی که فاصله تصمیم گرفتن در جهت تولید یک لباس تا آماده کردن آن، برای رقبا بین ۴ تا ۱۲ ماه طول می کشد، اما زارا خیلی سریع تر برای شناختن ذائقه مردم دست به عمل می زند و این مدت برایش کمتر از یک ماهه آب می خورد.

## ارتباط مستقیم بگر

یکی از دلایل این سرعت عمل در محصولات زارا، ارتباط مستقیم فروشگاهها و دفاتر این برند با مردم است. هر روز سیل عظیمی از تماس ها و ایمیل ها که حاوی نظرات و درخواست های مختلف هستند از طرف فروشگاهها به سردفتر زارا سرازیر می شود، همچنین گروه تحقیقات بازار بسیار فعال بوده و دائما در خیابان ها، کنفرانس ها، جشن ها و دانشگاه و تمام نقاط شهر، در حال بررسی و بازدید از نوع پوشش افراد و نیازها و درخواست های آنها هستند و اغلب به راحتی حدس می زنند مردم چه می خواهند و سپس به سرعت در مورد طراحی و انتخاب پارچه تصمیم گیری می کنند و در نهایت با کمترین اتلاف وقت، سرمایه گذاری شده و فرایند برش الگو شروع می شود. سپس بخش توزیع بسیار قوی زارا در کمتر از ۷۲ ساعت لباس های مورد نظر را در فروشگاهها روی رگال قرار می دهد. قابل یادآوری است که زارا در سال ۱۲ هزار مدل ارائه می دهد و هر هفته دوبار فروشگاه هایش را با محصولات جدید پر می کند.

## سیاست های فروش و تبلیغ

در قسمت تبلیغ، زارا عموما محل های پر رفت و آمد را برای نشان دادن خود انتخاب می کند البته در مجموع این شرکت به صرف هزینه های زیاد برای تبلیغ اعتقاد ندارد و این هزینه را صرف انجام امور اجرایی و بالابردن تنوع و کیفیت محصولاتش می کند. عنوان شده که زارا تنها ۳٪ درصد از فروشش را صرف تبلیغ می کند که در مقایسه با رقم ۲۵ درصدی رقیبانش عدد کمی به حساب می آید. در خصوص حوزه فروش و حراجی ها، زارا سیاست های زیرکانه خود را دارد، تنوع محصولات و دیگر سیاست های زارا موجب شده تا تنها ۱۸ درصد محصولاتش در فصل مقرر به فروش نرود و مجاب شود تا آنها را در حراجی ها بفروشد، این میزان هم در مقایسه با ۲۵ درصد حراج محصولات رقیبا عدد بهتری است. زارا تنها دو بار در سال، آن هم مدت زمان کمی، حراج دارد.

## کلینیک کسب و کار (۴۰)

## کسب و کار زبان ده

اگر شما هم در کسب و کار خود با چالشی روبه رو هستید، در صورت تمایل مشکل خود را از طریق ایمیل [business@forsatnet.ir](mailto:business@forsatnet.ir) در میان بگذارید و پاسخ خود را در همین بخش پیگیری کنید.

پاسخ کارشناس: پیشنهاد می کنیم یک مشاور خبره استخدام کنید و صورت های مالی شرکت را با همفکری مورد بررسی قرار دهید. از دل این بررسی مشخص می شود که امکان کاهش هزینه ها وجود دارد یا خیر و همچنین روشن می شود که آیا تناسی بین فروش و درآمد و هزینه ها وجود دارد یا خیر. به عبارت ساده تر مشخص می شود که اگر فروش افزایش

یابد، شرکت به سوددهی می رسد یا خیر. در بعضی اوقات بنا به دلایل مختلف حتی اگر فروش افزایش یابد، متناسب با آن هزینه ها هم رشد می کند به طوری که فروش بیشتر سود شرکت را افزایش نمی دهد. در این شرایط اصل کسب و کار سودآور نیست و باید تعطیل شود، ولی اگر مشکل در کم بودن فروش باشد، در این صورت می توان به راه حل های

تبلیغاتی و بازاریابی فکر کرد. اگر شرکت توان مالی دارد، می تواند یک کمپین تبلیغاتی علمی تدوین کند، در این کمپین تحقیقات بازار انجام می شود و رسانه های مختلف مناسب برای کسب و کار شما مورد ارزیابی قرار می گیرد. یک برنامه زمانی مناسب برای تبلیغات شما تدوین می شود، با این تبلیغات می توانید به افزایش فروش و متعاقب آن به سودآوری شرکت امیدوار

باشید. البته توجه داشته باشید هزینه های که برای تبلیغات انجام می دهید، جزو هزینه های شما قرار خواهد گرفت و در نهایت بعد از یک دوره که سطح تبلیغات کاهش می یابد، باید درآمد و سود شما آنچنان باشد که هزینه های اولیه از جمله هزینه های تبلیغات را جبران کند. در این شرایط کمپین شما و کسب و کارتان را می توان موفق ارزیابی کرد.

پرسش: کسب و کاری دارم که حدود چند ماه است به زیان دهی افتاده است. از کجا می توانم بفهمم که بهتر است کار را تعطیل کنم و جلوی ضررهای بیشتر را بگیرم یا با اصلاح مشکلات موجود، برای بقای کسب و کار تلاش کنم؟

## گزارش «فرصت امروز» از رموز موفقیت در یک فروشگاه پرده فروشی

## خوش قولی حرف اول و آخر را می زند



## سهراب علی اکبری

همه ما می دانیم که فعالیت در شغل آزاد یا همان بازار درآمدی بیشتر از شغل کارمندی است، اما فعالان این عرصه از شرایطی مانند بیمه و سنوات و دیگر مزایای کارمندان محروم خواهند ماند. با این حال درآمد مشاغل آزاد انقدری است که این هزینه ها را پوشش دهد و افراد زیادی را در شغل های مختلف مشغول به کار کند. یکی از این مشاغل پردرآمد و پرطرفدار پرده فروشی است که در این گزارش قصد داریم به ریزه کاری های مدیریتی این شغل به همراه مزایا و معایب آن، همچنین چگونگی فعالیت خرید و فروش در این حوزه بپردازیم.

## افزایش قدرت ریسک با حضور مداوم در بازار

یک فروشگاه پرده فروشی، پر از طاقه های پارچه و یتربینی که جلوی مغازه و جوش کرده و جدیدترین مدل روز را به مشتریان نمایش می دهد، تصور کنید. شاید در نظر اول مطلع نباشید که از کجا و چگونه فعالیت خود را آغاز کنید. خواندن این گزارش می تواند تا حد زیادی به شما در این زمینه کمک کند. برای اینکه در این شغل موفق باشید و در این صورت موفق نخواهید شد و امروز به زبان های خود اضافه می کنید، برای فعالیت در این عرصه باید حداقل دو نفر را برای کار در مغازه استخدام کنید. سعی کنید در این مورد افرادی را به کار بگیرید که خوشنام و همچنین خوش برخورد هستند. این افراد معمولا از افراد تازه کارتر دستمزد و حقوق بیشتری دریافت می کنند، اما نکته اینجاست که این توانایی را

دارند که مشتری را دست خالی از مغازه راهی نکنند. ممکن است در نظر اول حقوق آنها بسیار بیشتر از سایر افراد به نظر برسد، اما هم چرخه مالی و هم چرخه محصولات مغازه افزایش می یابد. خودتان هم سعی کنید در مواقعی مانند عید نوروز که سر مغازه داران بسیار شلوغ است مانند یک فروشنده ماهر وارد

است در برخی ایام سال مانند عید نوروز سرتان حساسی شلوغ باشد، اما در همین زمان است که باید خودتان را ثابت کنید و مشتری را ضایع نگه دارید. در آن زمان همه مغازه ها از مشتری برخوردار هستند و تقاضا به میزان کافی وجود دارد، اما برخی مشتری ها می توانند دائمی باشند و تنها رمز موفقیت در این کار خوش قول بودن و توجه به مشتری را ضایع کنید و مشتری را ضایع نگه دارید. اما تعداد مدل های جدید به قدری زیاد است که نمی توان همه مدل ها را در یک فضای محدود جا داد، پس چه کار باید کرد؟ در اینجا باید از یک لپ تاپ یا الَبوم کمک بگیرید. مدل های گوناگون را در آن جای دهید تا مشتری مدل دلخواه خود را ببینند. اگر مغازه شما از نور کافی برای نمایش پرده و پارچه پرده ای برخوردار نباشد مشتری سریعاً مغازه شما را ترک خواهد کرد پس به این موضوع توجه ویژه داشته باشید.

در ضمن اگر مشتری شما زمان زیادی را برای انتخاب مدل دلخواه خود در مغازه صرف کرد حتما بعد از قرارداد یک کارکاش می دهد، ولی چند برابر همین کارکاش سود به شما می دهد. برای خرید از دوش شان برداشته می کند. به این دلیل که افراد جامعه ترجیح می دهند برای خرید پرده زمان بسیاری را صرف کنند و مدل های

برای اینکه بتوانید نظر مشتریان را به فروشگاه خود جلب کنید باید از ویتربینی های زرد رنگ به همراه نورپردازی های متمرکز که روی جدیدترین مدل های پرده می افتند استفاده کنید

## مغازه تک یا بازار اصلی

اینکه فعالیت خود را به صورت یک مغازه تک یا یک خیابان شروع می کنید یا در یک پاساژ بزرگ در کنار سایر رقیبا باشید بسیار تفاوت دارد. فعالیت به صورت مغازه تک ممکن است سود کار شما را در فروش بالا ببرد، اما تعداد مشتریان شما در این حالت کم است و نباید توقع سود کلان داشته باشید. در بازارهای بزرگ، پرده سود شما را نسبت به یک مغازه تکی در فروش یک کارکاش می دهد، ولی چند برابر همین کارکاش سود به شما می دهد. برای خرید از دوش شان برداشته می کند. به این دلیل که افراد جامعه ترجیح می دهند برای خرید پرده زمان بسیاری را صرف کنند و مدل های

## خوش قول باشید

یکی از ویژگی های ناخوشایندی که میان فعالان این عرصه باب شده و مشتریان را فراری می دهد، بدقولی است. ممکن

## مسیر ثروت

## رازهایی درباره پول و پولداری

ترجمه: سارا گلچین



ثروت اندوزی فقط این نیست که بی وقفه کار کنید و امیدوار باشید با پس انداز کردن پول های تان روزی بتوانید هر آنچه را امروز دلتان می خواهد، به دست آورید. گاهی باید از راز و رمزها باخبر بود تا امید به پولدار شدن رنگ واقعیت به خود بگیرد.

راز و رمزها البته آنقدرها هم که فکر می کنید پیچیده نیستند، حتی گاهی انقدر معمولی به نظر می آید که ما حیفمان می آید در رده راز و رمز قرارشان دهیم. در این مجال کوتاه چندتایی از بهترین راز و رمزها را به شما می گویم. قول بدهید به کسی نگویید!

۱- به حقوق ماهانه بسنده نکنید حقوق ماهانه هیچوقت شما را به پول نمی رساند. ۲- هرگز همه پولتان را سرمایه گذاری نکنید سرمایه گذاری برای حراست از پول است نه برای پولدار شدن. پس اول سرمایه اولیه را جور کنید بعد دست به کار شوید.

۳- هر روز ۱۰ ایده تازه داشته باشید

بظاهر ربطی به «دارایی های شخصی» ندارد اما در واقع ایده نو یعنی همان دارایی شخصی.

۴- سعی نکنید با خریدن یک قهوه گرانقیمت یا اتوبوس سوار شدن به جای تاکسی صرفه جویی کنید واقعیت این است که بهترین راه برای صرفه جویی در پول، بیشتر پول در آوردن است.

۵- بیاموزید که به کیب رایت یا حق تکثیر احترام بگذارید

سخت است خودمان هم می دانیم اما تلاش کنید، می شود. باور کنید!

۶- ۱۰ ایده جدید درباره راه های کمک کردن مردم به یکدیگر داشته باشید

از این ایده ها برای دیگران بگویید و بر اجرایی شدنشان پافشاری کنید. سعی کنید بیشتر سمت

غریبه ها بروید، این یعنی روابط عمومی.

۷- وقتی ثروتی دارید، هرگز بیشتر از دو درصد آن را برای یک ایده صرف نکنید

دلیلی واضح است. اگر از دست رفت دیگر هیچوقت بر نمی گردد.

۸- وارد کسب و کارهای پر از رقیب نشوید

وارد کسب و کارهای جدید شوید. آنهایی که کمتر رقیب در آنها به چشم می خورد. ورود به چنین کسب و کارهایی به معنای سود بالا، بروز توانایی ها و آموزش گرفتن قوی است.

۹- درباره چیزهایی که به دارید ای های تان آسیب نمی زنند، زیاد بخوانید

خوب که خواندید و اطلاعاتتان زیاد شد، آنها را با هم ترکیب کنید و یک فهرست ایده آل از این کارها برای خود تهیه کنید.

۱۰- هشت ساعت در شبانه روز بخواهید این مهم ترین قانون برای حفظ دارایی های شخصی است.

۱۱- دور و بر کسانی بپلکید که شما را دوست دارند و شما دوستشان دارید

کسانی را که افسرده تان می کنند، از زندگی تان حذف کنید.

۱۲- قدرشناسی- فراوانی

می شود قدرشناس بود یا ناشکر. انتخاب با شماست

که با قدرشناسی وفور و فراوانی را تجربه کنید یا با ناشکری از بین رفتن و از دست دادن را.

## از میان خبرها

## همکاری دو اپراتور بزرگ رومانی با یکدیگر

کوسموت رومانیا و روم تله کام، دو اپراتور بزرگ در رومانی خدمات تلفن ثابت و موبایل خود را تحت نام تله کام رومانیا ارائه خواهند داد. این دو اپراتور مخابراتی به صورت غیرمستقیم تحت مالکیت دوپچه تله کام آلمان هستند.

ویکتور پوتنا، نخست وزیر رومانی می گوید: «رومانی در زمینه نرخ مالیات ها بسیار رقابتی است. نرخ مالیات بر شرکتها بسیار پایین و ۱۶ درصدی تعیین شده که این نرخ را در این حد نگه خواهیم داشت. ما روی هزینه های نیروی کار مالیات سنگینی داریم. قوانین جدید به ما کمک خواهد کرد که رقابتی تر باشیم.»

شرکت دوپچه تله کام از طریق شعبه یونان خود، اپراتور اوتی بی انو ۵۴ درصد سهام روم تله کام و ۷۰ درصد سهام کوسموت رومانیا را در اختیار دارد. کلودیا نمت، عضو شورای هیات مدیره دوپچه تله کام می گوید: «بسیار خوشبخت هستیم که برای ورود رومانی به خانواده خوش آمد بگوییم. در حال حاضر پس از آلمان و لهستان رومانی بزرگترین بازار به شمار می رود.»

روم تله کام در زمینه ارائه خدمات خطوط تلفن ثابت و سرویس های اینترنتی فعال است. کوسموت رومانیا نیز اشتراک تلفن های همراه را ارائه می کند.

نیکولای بکرس، مدیرعامل تله کام رومانی می گوید: «ما قبلا به این موضوع فکر کرده ایم. این را می دانید که همه چیز را در ردیف خود قرار دادن روندی بسیار پیچیده دارد و شما در نهایت به مدت زمان مناسب و تکنولوژی محتاج هستید و همه چیز باید در جای خود قرار گیرد.»

بدین ترتیب ۴۳ مغازه در رومانی تغییر شکل خواهند داد و رنگ صورتی مربوط به مارک جدید مخابراتی را به خود می گیرند.

## چرا برخی شرکت ها جهش می کنند و برخی دیگر خیر؟

## از خوب به عالی

وضعیت صرفا خوب برنهمان. از خوب به عالی به ظاهر مهم ترین دلایلی است که موجب می شود سازمان ها یا افراد، به ندرت از خوب به عالی برسند. معمولا مدارس خیلی خوب نداریم، زیرا به داشتن مدرسه خوب اکتفا می کنیم؛ بخش اعظمی از موسسات هرگز به درجه عالی نمی رسند، زیرا بسیاری از آنها به خوب بودن قانع اند و این مشکل اساسی آنهاست؛ مردم به زندگی های سطح عالی دست می یابند و علت آن تا حدود زیادی این است که داشتن یک زندگی صرفا خوب آسان تر است.

کتاب «از خوب به عالی» همان گونه که از نامش

بر می آید مسیر رشد و بالندگی را ترسیم می کند، عرصه های بزرگ اقتصادی را ارائه می دهد، راه موفقیت موسسات برتر دنیا را بازگو می کند و ما را با عملکرد مدیران برتر آشنا می سازد، همچنین با متنی ساده و به دور از الفاظ تخصصی، مفاهیم مدیریتی را شرح می دهد. وجه تمایز این کتاب از سایر کتاب های مدیریتی گذر حلق آن است، بدین معنی که اصول و روش های مدیریتی را از قالب کلیشه های همیشگی خارج می کند و می گوید که همه ما در هر زمینه ای که فعال باشیم می توانیم بالا و بالاتر برویم. می توانیم افق دید خود را وسعت بخشیم و خود را از چپتره ماندن در



دربچه

مدیریت فناوری، نوظهور و ضروری

مدیریت فناوری مجموعه‌ای از رشته‌های مدیریت است. این نوع مدیریت به نهادها اجازه می‌دهد تا اصول فناوری را به‌درستی مدیریت و مزیت رقابتی ایجاد کنند. استراتژی فناوری، پیش‌بینی فناوری، نقشه راه فناوری و نمونه پروژه فناوری از مفاهیم رایج در این حوزه مدیریتی هستند. به سخن دیگر، مدیریت فناوری به کارگیری مهارت مدیریت برای کشف، ایجاد، به کارگیری و استفاده درست از فناوری است.

مدیران فناوری می‌توانند با استفاده از فناوری و سایر منابع ارزش‌ها و معیارهایی را ایجاد کرده و با استفاده از آنها مشکلات را حل کنند. آنها همچنین می‌توانند توانایی و تاثیرگذاری نهاد متبوعشان را به این ترتیب بهبود بخشند. خلاصه اینکه مدیران فناوری قرن بیست و یکم نقش مهمی در خلق آینده‌ای بهتر برای همه ما دارند.

نقش مدیریت فناوری در یک سازمان

نقش مدیریت فناوری در یک سازمان این است که ارزش یک فناوری مشخص را در پیشبرد اهداف یک شرکت تعیین کند. پیشرفت دائم و بدون ایست فناوری تا زمانی ارزشمند است که ارزشی برای مشتری ایجاد کند و به همین دلیل، کارکرد مدیریت فناوری در یک سازمان باید چه در زمان سرمایه‌گذاری روی گسترش فناوری و چه هنگام عقب کشیدن از آن قابل دفاع باشد.

اهمیت مدیریت فناوری در عصر فناوری

در زمان حاضر که فناوری و پیشرفت هایش حرف اول را می‌زند، باید پذیرفت که این نوع مدیریت نقشی کلیدی در رشد دانش محور اقتصاد بازی می‌کند. در واقع برای داشتن اقتصاد پویا باید فناوری و البته خلاقیت به آن راه یابد و این راه‌یابی و پر و بال‌گیری هم نیازمند مدیریت و رهبری مشخص است.

مدیریت فناوری در خدمت انسان

مدیریت فناوری زمانی واقعا به وجود می‌آید که بتوان برنامه‌ریزی، طراحی، بهینه‌سازی و کنترل محصولات، فرآیندها و خدمات مرتبط با فناوری را به‌صورت همنا و یکپارچه هدایت کرد. در واقع استفاده از تکنولوژی زمانی مدیریت شده که در سایه تمام آنچه گفته شد برای انسان فایده و سودی را به همراه داشته باشد.

تئوری خلاقیت، مفهوم آشنای مدیریت فناوری

شاید معتبرترین درک و دریافت ما از فناوری انتشار تئوری خلاقیت باشد که در نیمه اول قرن بیستم ارائه شد. براساس این تئوری همه فناوری‌ها از یک الگوی انتشار مشابه پیروی می‌کنند. این الگو امروزه با نام منحنی «S» شناخته می‌شود. در مفهوم گسترده، این منحنی چرخه عمر فناوری را نشان می‌دهد: در حال ظهور، رشد، بلوغ و پیری.

این چهار مرحله در کنار هم قرار گرفته‌اند تا احتمال پذیرش یک نوآوری یا همان فناوری تازه را افزایش دهند. البته در سال‌های اخیر برای بسیاری از فناوری‌ها یک منحنی معکوس تعریف شده است. در این منحنی کاهش هزینه‌ها در هر واحد در نظر گرفته شده است.

شناسه

انجمن مدیریت فناوری

رشته مدیریت فناوری برای نخستین بار در سال ۱۹۸۱ در انستیتو تکنولوژی ماساچوست در مقطع کارشناسی ارشد ارائه شد. از آن موقع تاکنون دهه‌ها دانشگاه به ایجاد دوره‌های آموزشی متنوع در مقاطع مختلف تحصیلی، شامل دوره‌های کوتاه‌مدت چندروزه تا دوره‌های دکتری تخصصی اقدام کرده‌اند و در حال حاضر سدها شکل ملی و بین‌المللی اعم از انجمن‌های تخصصی، موسسات آموزشی، شرکت‌های مشاوره‌ای و مانند آنها در حوزه مدیریت تکنولوژی، در کشورهای مختلف فعال هستند.

هدف اصلی مدیریت فناوری آن است که با شناسای صحیح ماهیت تحولات فنی، به‌ویژه در حوزه تکنولوژی‌های پیشرفته تحولات فوق‌انچنان ساماندهی کند که نه تنها شرکت‌ها و بنگاه‌های مختلف بتوانند با اطمینان به تکنولوژی‌های خود اتکا کنند، بلکه با فرصت‌طلبی، زمینه موفقیت آنها را در عرصه رقابت جهانی نیز فراهم کنند. مدیریت فناوری بر خلاف رشته‌های مدیریت صنایع و مهندسی صنایع که همه تلاش خود را صرف بهبود و ارتقای کارایی تولید کرده‌اند، سعی دارد با تمرکز بر روی «تکنولوژی» و فرآیندهای همچون تحقیق و توسعه، نوآوری، انتقال تکنولوژی و همکاری‌های بین‌المللی، نحوه به کارگیری تکنولوژی‌های جدید و تعمیق تکنولوژی‌های موجود را در بنگاه‌های مختلف تولیدی و خدماتی، تعیین و مدیریت کند. مباحث اصلی رشته مدیریت تکنولوژی به‌ویژه شناگر و جود تمایز این رشته از سایر رشته‌های تخصصی است؛ مباحثی که برخی از مهم‌ترین آنها به شرح زیر هستند:

- مدیریت فرآیند نوآوری در توسعه محصولات جدید
- مدیریت واحدهای تحقیق و توسعه
- روش‌های ارزیابی تکنولوژی
- روش‌های انتقال تکنولوژی
- تصمیم‌گیری درباره تکنولوژی‌های جدید
- برنامه‌ریزی استراتژیک تکنولوژی‌های جدید
- فعالیت‌های انجمن مدیریت فناوری تا به امروز
- برگزاری سالانه کنفرانس مدیریت فناوری
- برگزاری سالانه همایش متخصصان و فعالان مدیریت فناوری ایران
- فراگیری هم‌اندیشی‌ها و سمینارهای علمی و تخصصی
- برگزاری کارگاه‌ها و دوره‌های آموزشی
- همکاری و مشارکت در برگزاری مسایر کنفرانس‌ها و همایش‌های مرتبط با مدیریت فناوری
- همکاری با نهادها و سازمان‌های داخلی مرتبط با حوزه علم و فناوری
- مشاوره به نهادهای مسئول در تدوین برنامه‌های مختلف توسعه در کشور
- همکاری با مجامع بین‌المللی فعال در حوزه مدیریت تکنولوژی
- مشاوره و همکاری در راستای رفع مشکلات بنگاه‌های صنعتی در حوزه مدیریت فناوری
- تشکیل شبکه متخصصان مدیریت فناوری

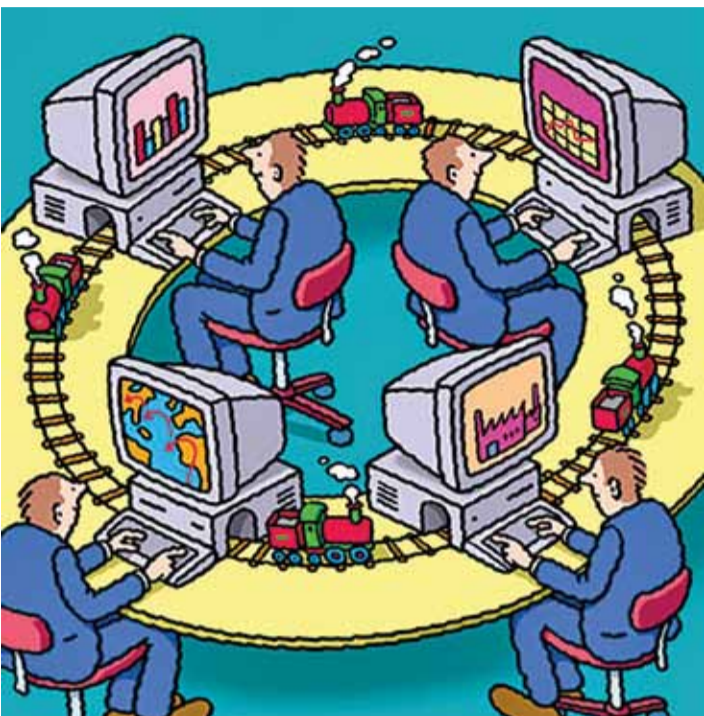
گفت‌وگو با روح‌الغدیری، دبیر انجمن مدیریت فناوری

انحصار گرایی، فناوری را محدود می‌کند

در حوزه بین‌الملل و با تغییر شرایط خواه ناخواه ناچار به توجه به مدیریت تکنولوژی خواهد شد. در این رابطه با روح‌الغدیری، دبیر انجمن فناوری گفت‌وگویی داشتیم که در پیش‌رو درآید....

و پس از آنکه خروجی‌های قوی در این حوزه ایجاد کرد، توانست وارد بحث‌های صنعتی شود. هر چند ایران به دلیل صنایع انحصاری در بسیاری از حوزه‌ها خود را ملزم به استفاده از این مدیریت نمی‌داند، اما

مدیریت فناوری مدتی است که در ایران جایگاه خودش را باز کرده و در شرکت‌های صنعتی اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. در ایران مانند دیگر کشورها ابتدا این بحث در حوزه دفاعی و دیپلماسی وارد شد



سارا برومند Modiriatercmroz@gmail.com

مدیریت فناوری با چه هدفی تعریف شد و انجمن فناوری چگونه در توسعه آن نقش ایفا می‌کند؟

در دهه ۸۰ آمریکا با این بحث رو به رو بود که در صنعت و بنگاه‌داری در حال واگذاری عرصه رقابت به ژاپنی‌ها و رقیبان نوظهور است. از این رو به‌عنوان راه‌چاره، مقوله مدیریت و مهندسی فناوری مطرح شد. آنها احساس کردند با تکنولوژی و مدیریت آن می‌توانند در عرصه رقابتی ضعف و عقب افتادگی خود را جبران کنند. در ایران نیز مدیریت فناوری از دو وجه عمده نمود پیدا کرد: یکی وجه سیاست‌گذاری که در سطوح کشور، دولت، وزارتخانه‌ها و سازمان‌های که نهاد‌های سیاست‌گذار هستند مانند معاونت علمی، وزارت علوم، مجمع تشخیص، شوراهای انقلاب فرهنگی، شورای عکس و از این قبیل سازمان‌ها انجام می‌شود و دیگری بنگاه‌هایی که بیشتر با فناوری درگیر و مانوس هستند و در واقع محل خلق و توسعه مدیریت دانش می‌بینم. بخشی از تلاش دارد تا برای هر دو دسته حرفی برای گفتن داشته باشد. متأسفانه کشور ما بیشتر به سمت سیاست‌گذاری کشیده شده و در بعد دولتی به آن پرداخته شده است. هدف انجمن این است که مدیریت فناوری را وارد بعد بنگاهی کرده و فناوری‌های روز دنیا را از خارج وارد کند.

مدیریت فناوری در چه مرحله است و چه خروجی از این مدیریت می‌توان انتظار داشت؟

مدیریت فناوری شامل موضوعات بسیاری می‌شود. از دیدگاه سطوح بنگاهی، کسب فناوری می‌تواند درون‌زا و داخل بنگاه تولید و توسعه یابد، یا بیرونی باشد و از خارج یا بنگاه دیگری وارد شود. انتقال فناوری به مباحث متعددی مانند تحقیق و توسعه، ماهیت فناوری، تغییرات آن، آینده به چه سمتی خواهد رفت، ارزیابی تاثیرات زیست محیطی، تاثیرات اجتماعی یک فناوری می‌پردازد. همچنین از این مباحث مدیریت فناوری می‌توانیم به ارزیابی حفظ و نگهداری از فناوری اشاره کرد که طی آن اگر رقیب شما فناوری شما را کپی، جابجا یا طرح‌هایی بر آن اضافه کند یا فناوری را از تقاضا چه رویه‌ای را باید در پیش گرفت. در سطح سیاست‌گذاری و دولتمردان، مدیریت فناوری در ارتباط با نظرها و نهادهایی که بتوانند به توسعه فناوری در یک صنعت یا در کل کشور، کمک کنند مباحث متعددی دارد. مباحثی چون، پردازش و توسعه منابع انسانی، شکل‌دهی نهادهایی که بتوانند از نهادهای فناوریانه حمایت مالی کنند. این‌ها نمونه‌هایی از مباحث در سطح کلان‌ملی است. سیاست‌گذار می‌خواهد به توسعه و رشد فناوری درون بنگاه کمک کند و سیاستی را اتخاذ کند تا بنگاه بتواند فناوری مناسبی را توسعه دهد و وجود دارد. بنگاه‌ها رقابت‌کننده موفق به خلق ثروت یا افزایش دارایی‌ها شود.

خلق ارزش افزوده و در نهایت تولید فناوری در سازمان از اهداف مدیریت است، دانش نیز محسوب می‌شود، وجه تمایز مدیریت دانش و مدیریت فناوری چیست؟

مدیریت دانش به بحث دانش درون سازمانی می‌پردازد. تفاوت ظریفی بین مدیریت دانش و مدیریت تکنولوژی وجود دارد. دانش الزاما تکنولوژی را به همراه نمی‌آورد؛ اما تکنولوژی، دانش و سطحی فراتر از توانمندی دانش را هم به همراه خود دارد و به‌مستند کردن انواع اطلاعات و سازماندهی آنها و به دست آوردن اطلاعاتی که نزد افراد موجود است به عنوان دانش ضمنی یا فیزی و در واقع

پراختند. فناوری در فضای رقابتی می‌تواند به بنگاه‌ها کمک کند. در فضای انحصاری ضرورتی برای ارتقای فناوری و دیدگاه بلندمدت وجود ندارد.

با توجه به شرایط خاص ایران، مدیریت فناوری در چه عرصه‌ای می‌تواند فعالیت کند و موفق به دستاوردهای مثبت در سازمان‌ها شود؟ به زبان دیگر خروجی مدیریت فناوری در سازمان چیست؟

برای شرکت‌هایی که بازارهای بین‌المللی دارند بسیار مهم است که برخی فناوری‌ها را نهادینه کرده باشند و بتوانند آنها را توسعه دهند. هر فناوری یا از جایی وارد شده یا همکاری فناوریانه با شرکای خارجی وجود داشته و شرکت‌ها موفق به توسعه آنها شده‌اند. مثلا شرکت رویوان توانسته فناوری را نهادینه کند و آن را توسعه دهد و همکاری‌های بین‌المللی در حوزه ژنتیک و تکنولوژی دارد و کنفرانس بین‌المللی برگزار می‌کند و دیگر دارد. به نظر من فناوری در دنیای رقابتی امروز در کسب و کار حرف نخست را می‌زند. ولی شدت تاثیر فناوری در صنایع مختلف با توجه به شدت رقابتی بودن آن متفاوت است. به‌عنوان مثال شرکت اپل در زمینه گوشی‌های هوشمند تلاش کرد تا تکنولوژی خاص خود ارائه کند و تکنولوژی گوشی لمسی خود را به شدت ارتقا داد و در این حوزه بی‌رقیب است. تکنولوژی لمسی تلفن همراه سامسونگ بسیار ضعیف‌تر از تکنولوژی شرکت اپل است و زمانی که سامسونگ سعی داشت تا تکنولوژی اپل کپی برداری کند، شرکت اپل شکایت کرد، زیرا این فناوری جزئی از دارایی فاکتوری و فناوری این شرکت محسوب می‌شود که بحث‌های مفصلی در مورد مالکیت فکری و فناوری وجود دارد و این گونه مالکیت‌ها را می‌توان ثبت کرد تا شرکت کپی‌برداری نکند. شرکت اپل شکایت کرد، به توان از آن شرکت شکایت کرد و خسارت گرفت. در صنایعی با تکنولوژی پایین‌تر مثل صنعت خودرو، صنعت سیمان و اجراسازی از تکنولوژی‌های قدیمی لیسانس شده استفاده می‌کنند که قابل دسترسی است و در این گونه تکنولوژی‌ها رقابتی و تحول زیادی رخ نخواهد داد مگر اینکه حوزه‌های نوظهور در آنها تغییر و تحول اساسی ایجاد کنند.

با این تفاسیر می‌توان واقف خوبی میان مدیریت دانش و تکنولوژی در سازمان تعریف کرد، چگونه این دو در کنار هم می‌توانند سبب رشد سازمانی شوند؟

تکنولوژی تنها نتیجه مدیریت دانش نیست. شاید اگر شما دانش خود را به اشتراک بگذارید و الزامات تولید فناوری را هم در نظر بگیرید، بتوانید فناوری کسب کنید، اما اگر نتوانید دانش را به اشتراک بگذارید به فناوری دست نخواهید یافت و شاید سازو کارهایی در سازمان طراحی نشده تا افراد از آن دانش بتوانند استفاده کنند. اگر بحث فناوری اهمیت داشته باشد و به کار کردهای مدیریت فناوری در سازمان بها داده شود که شامل سه سطح چیستی، چگونگی و چرایی که بحث‌های دانشی و علمی هستند، باید از مدیریت دانش هم استفاده کنند. بخشی از دانش در عمل به فناوری تبدیل شده است و بخشی هم دانش علمی است که هنوز به آن حوزه نزدیک نشده‌ایم. مدیریت فناوری شامل ویژگی‌هایی فراتر از مدیریت دانش است. وقتی سخن از روش‌های انتقال فناوری به میان می‌آید در آن روش دستیابی به منبع اطلاعات و دانش علمی هم مورد توجه قرار می‌گیرد.

انحصار گرایی است که سبب شده در برخی صنایع تغییر و پیشرفت چندانى را شاهد نیابیم. مدیریت فناوری در این گونه صنایع چه تغییرات و پیشرفتی می‌تواند ایجاد کند؟

انحصارگرایی یکی از مزیت‌های رقابتی برای بنگاه‌ها است. زمانی که بنگاهی از مزیت انحصارگرایی برخوردار است لزومی برای رقابت ندارد. مانند شرکت ایران خودرو که بازار انحصاری خود را داراست و رقیب جدی ندارد یا فناوری نفت. این گونه بنگاه‌ها دید خود را محدود در این بنگاه‌ها نمی‌تواند ایجاد کند. باید فضا شکل بگیرد و در عرصه رقابتی چند بازیگر حضور داشته باشند. مثلا خودروهای لوکس دنیا آلمانی هستند، مثل پورشه، مرسدس بنز، فولد، BMW، فولکس واگن که این شرکت‌ها دارای انحصار چند جانبه هستند و با هم رقابت می‌کنند و به‌سختی وارد شدن برایشان فراهم بوده و تکنولوژی خود را ارتقا دادند. در زاین هم شرایط رشد برای بنگاه‌ها فراهم بوده و بازار تنها منحصراً به هوندا، نیسان و تویوتا نبوده و خود را محدود به بازار زاین نکردند و در عرصه بین‌الملل به رقابت

را از اول اختراع کنیم، باید از تجربه‌های دیگران استفاده کنیم تا حد اکثر منافع را بتوانیم کسب کنیم. قطعا کارهایی انجام شده ولی لازم به کارهای بیشتر است. درصد بالایی از نیروهای بنگاه‌های دانش بنیان مدرک فوق لیسانس و دکتری دارند و با استفاده از دانش روز در حوزه‌های Hi-Tec (فناوری برتیر) فعالیت می‌کنند. آنها ابتدا این حوزه‌ها را شناسایی می‌کرده و سپس تقویت می‌کنند. نقدهایی هم به این گونه فعالیت‌ها می‌شود چرا که اعتقاد بر این است Low-Tec ها هنوز جای رشد دارند. مثالی که دوستان می‌زنند شرکت ایران خودرو است که از سرمایه و فروش بالایی برخوردار است. آنها معتقدند اگر ۱۲ هزار شرکت دانش بنیان تاسیس کنیم و هر کدام یک میلیارد تکیه دارد، از تجربه جهانیان استفاده نکرده‌ایم. تجربه‌هایی در مورد دانش و تکنولوژی منبع و پایه‌ای وجود دارد که اگر از این تجربه‌ها استفاده کنیم، می‌توانیم نگاهی واقع‌گرایانه‌تر به شرکت‌های دانش بنیان داشته باشیم. کشور ما در این حوزه به دانش بین‌المللی نیازمند است. فقط با حمایت مالی نمی‌توانیم شرکت‌های دانش بنیان داشته باشیم و به حمایت‌های بسیار بیشتری نیاز است که بخشی از آن حمایت مالی است.

در باره کافی نبودن حمایت مالی صحبت کردید، در همین زمینه طرحی در دست بررسی است که شرکت‌های دانش بنیان مبلغی معادل ۳۰۰ میلیون تومان وام در یافت می‌کنند. به نظر شما این حمایت مالی با چنین مبلغی سبب رشد فناوری در سازمان می‌شود؟ این تصمیم در باره فناوری دانش بنیان گرفته شده و اراده‌های مبنی بر اینکه بنگاه‌ها را دانش بنیان کنند وجود ندارد. اما تصمیمی را توسعه دانش بنیان پیش از حمایت مالی، نیاز دارند تا قانون‌های جدیدی تصویب و قانون‌های دست و پاگیر حذف شوند. به‌عنوان نمونه قانونی که در دهه ۸۰ آمریکا به تصویب رسید از این قانون، مالکیت و حقوق یک تکنولوژی که با سرمایه دولتی توسعه می‌یافت، متعلق به دولت بود. پس از تصویب این قانون مالکیت و حقوق چنین تکنولوژی‌هایی به همان مجموعه‌ای که تکنولوژی را توسعه داده تعلق گرفت و این تحول بسیار بزرگی بود. در کشور ما چنین قانونی وجود ندارد و نیاز به تصویب آن و قانون‌های مشابه است. همین نکته نشان می‌دهد ما به تجربه‌های بین‌المللی نیاز داریم، زیرا نمی‌توانیم چرخ

از خود بگردانیم و منتظر باشیم تا دیگران از تجربیات خود ما استفاده کنند. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم. ما باید به‌خود نگاه کنیم و ببینیم چه می‌توانیم از تجربیات دیگران یاد بگیریم.

آزموده

داده خرد، کاراتر از داده کلان

داده نقش مهمی را در رقابت‌های دنیای کسب و کار ایفا می‌کند. کمتر کسی است که در اهمیت تحلیل داده‌ها تردید به خود راه دهد. مدیران برجسته از صفاتی چون «بسیار مهم» برای این موضوع استفاده می‌کنند.

کارشناسان درباره نوع داده‌ها است. برای تحلیل داده‌ها از دوروش تحلیل داده‌های خرد و کلان استفاده می‌شود. تحلیل داده خرد اشاره به استفاده از داده‌هایی دارد که مبتنی بر کسب داده هدف‌گذاری شده و داده‌کاوی هستند. هر دو نوع تحلیل داده مزیت‌ها و منافع خاص خودشان را دارند. اما در مجموع باید گفت برخلاف تصور عامه داده خرد به دلایلی بر داده کلان برتری دارد.

دلیل اول این است که داده خرد هدف‌گذاری شده و شخصی است، در حالی که داده کلان گسترده و غیرشخصی است. داده کلان متر و معیاری برای سنجش کلی میزان فروش است، اما داده خرد می‌تواند دقیقاً رفتار منجر به عملکرد بهتر را واکاوی کند. این نوع داده می‌تواند به کار مدیران فروش بیاید تا حدس و گمان فاصله گرفته و به واقعیت نزدیک‌تر شوند.

دومین دلیل برتری داده خرد بر همتای کلان‌اش این است که داده خرد قابل تعقیب است، حال آنکه داده کلان فقط جالب و سرگرم‌کننده است. خیلی سخت می‌شود اطلاعات به دست آمده از داده‌های کلان را در ذهن جا داد، درحالی‌که با تمرکز و دقت روی داده‌های خرد می‌توان آنها را به سرعت جمع‌آوری و براساس آنها تغییر و تحولات سازمانی را کلید زد.

دلیل سوم این است که داده‌های خرد سفارشی و طبقه‌بندی شده هستند، اما داده‌های کلان از مرحله عمومی و کلی فراتر نمی‌روند. حجم خالص داده به دست آمده و در دسترس این روزها آنقدر زیاد است که اغلب به سردرگمی بیشتر و پرسش‌های بزرگ‌تر منجر می‌شود. در داده خرد نتایج در دایره‌ای محدود و متمرکز هستند، حال آنکه هدف داده کلان دستیابی به اطلاعات از کل ابعاد یک سازمان است.

دلیل دیگر به میزان کارایی دو نوع داده در لحظه بر می‌گردد. داده کلان مسیری از گذشته را نشان می‌دهد، اما داده خرد مبتنی بر لحظه است و در همان زمان به کار می‌آید. اطلاعات حاصل از داده خرد، دیدگاه واقعی و مناسب برای عملیاتی کردن در همان زمان است، حال آنکه داده خرد تنها یک نقشه کلی گذشته است.

آخرین دلیل ارزشمندتر بودن داده خرد بر کلان این است که داده خرد شما را به جلو می‌کشد، اما داده کلان را شما باید با خود بک بکشید. طبیعی است که داده خرد با حجم کمتر وقتی می‌تواند افراد را به سمت جلو ببرد، از داده‌ای با حجم زیاد که فقط مانع حرکت فرد به سمت جلو می‌شود، بهتر و کاراتر است.

ترجمه: سارا گلچین منبع: destinationcrm.com

پیشفهان

نامه‌های سرگشاده مدیریتی



کتاب «نامه‌های سرگشاده مدیریتی» به قلم «سیدحبيب‌اله شاهرکنی» توسط «نشر طراوت» در سال ۱۳۸۹ و ۱۵۷ صفحه منتشر شده است. مطالب این کتاب متنوع

و در چارچوب نامه هستند، از این رو کوتاه‌ارائه شده‌اند. همچنین برای راحتی مدیران و برقراری ارتباط مناسب تلاش شده تا مطالب روان باشند. گفتنی است، آنها همگی در چارچوب مسائل مدیریتی هستند و از تالیف و ترجمه در نوشتن مطالب استفاده شده است.

هوشمندی فناوری



کتاب هوشمندی فناوری، مفاهیم و الگوی پیاده‌سازی سیستم، تالیف عباسعلی کارشناس و کمال محمدی در ۱۲۱ صفحه توسط انتشارات کتاب یوسف منتشر شده است.

کتاب سعی در معرفی سیستم هوشمندی فناوری به عنوان سیستمی برای افزایش قدرت تصمیم‌گیری سازمان و ارائه سازو کارهایی به منظور پیاده‌سازی و اجرای آن دارد. توسعه فناوری غالباً به خلاقیت متخصصان فناوری و طراحان محصول وابسته است. از آن جهت که ایده‌های نوآورانه، فرصت‌های بدیع خلق می‌کند و کشف فرصت‌های تازه، شالوده توسعه فناوری را ایجاد می‌کند و نوآوری‌ها را شکل می‌دهد. بنابراین می‌توان ایده‌های نوآورانه را اساس توسعه موفقیت‌آمیز فناوری به‌شمار آورد.

برداشت

مدیریت فناوری چگونه تعریف می‌شود؟

فناوری هر کسب و کار، به‌عنوان دارایی‌های فناورانه آن کسب و کار مطرح می‌شود

فناوری، کاربرد علم در عمل است

فناوری، عامل تبدیل منابع به کالاها و خدمات است

فناوری به معنای ابداع و اختراع است

هر آنچه که مصنوع انسان بوده و متمایز از طبیعت باشد، فناوری است

معنای فناوری، روشن است: توانایی ایجاد یک روش تکرار شونده برای تولید محصول، فرآیند خدمات، فناوری مورد استفاده در هر صورت باید مشخص باشد و این فناوری باید برای تولید محصول یا ساختار یا فرآیند یا جهت استراتژی مالی شرکت و ارزش سهام آن باشد

