

# فرصت امروز

کلیددستیابی به موفقیت ساختن یک تیم مدیریتی قوی و مستحکم است.



ویوک وادهوا

۲۳ ذی الحجه ۱۴۳۵ - سال اول

شنبه ۲۶ مهرماه۱۳۹۳

شماره۷۹ - ۱۶مهر - ۱۰۰۰ تومان

رونمایی آی پد ایر ۲ و نکسوس جدید

## گوگل و اپل دوباره به میدان نبرد رفتند

اپل و گوگل این دور قیپ دیرین اخیرا در کنفرانس های جداگانه ای به معرفی آخرین دستاوردهای خود پرداختند تا دوباره شاهد جنگ و دندان نشان دادن این دو غول فناوری به یکدیگر باشیم. با توجه به اینکه برگزاری کنفرانس های اپل نسبت به سایر رقبیان از تعداد بسیار کمتری در سال برخوردار است؛ مسئولان اپل...



Sat. 18 Oct 2014    www.forsatnet.ir

صادرکنندگان در آستانه روز صادرات از دولت خواستار شدند

# ثبات قوانین وفای به عهد

نیز اعتمادشان را دوباره جمع کردند تا در نگاه جدید دولت بخت خود را بیازمایند. اما جوایز صادراتی چه کمکی به صادرکنندگان خواهد کرد، چرا که صحت از تشویق ها، تسهیلات و معافیت های مالیاتی در یک سال گذشته کم نبوده و همچنان ادامه دارد.

قابل توجهی در رقابت در بازارهای

بین المللی دارند و نقش شان در ارتقای

تولید داخلی اجتناب ناپذیر است.

شعار دولت در عرصه اقتصادی تمرکز

به صادرات غیرنفتی بوده و با ایجاد

امکانات و تسهیلاتی سعی کرده است

بر قولش وفادار بماند. صادرکنندگان

صادرکنندگان نمونه فردا گرد هم

می آیند تا در حضور رییس جمهور از

آنها در روز ملی صادرات تجلیل شود.

مراسمی که دو سال پیش متوقف شد و

ناخالص داخلی به قیمت پایه سال

۱۳۸۳ در فصل اول سال ۱۳۹۱ با

۴۷هزار و ۸۷۳ میلیارد تومان، سال

گذشته با ۴۵ هزار و ۹۲۵ میلیارد تومان

و امسال با رقم بیش از ۴۹ هزار میلیارد

تومانی توانسته کمی افت سال های قبل

را جبران کند.

مقایسه آمار تولید ناخالص داخلی بدون

نفت هم بیانگر آن است که از ۴۱ هزار و

۵۲۳ میلیارد تومان در بهار سال ۱۳۹۱

به ۴۰ هزار و ۹۸۱ میلیارد تومان کاهش

یافته، اما در بهار امسال به ۴۲ هزار و

۸۰۱ میلیارد تومان می رسد که نسبت به

سال گذشته ۴۰۴ درصد و نسبت به سال

۱۳۹۱ سه درصد افزایش یافته است.

اما با وجود رشد اقتصادی مثبت ۴۶

درصدی تولید ناخالص داخلی در فصل

ابتدای سال ۱۳۹۳ که نشان دهنده

رونق نسبت به مدت مشابه سال قبل

است باید یادآور شد که این رقم نسبت

به فصل اول سال ۱۳۹۰ حدود ۸،۷

درصد کمتر بوده است، به بیانی دیگر

همچنان ظرفیت های قابل توجهی

در اقتصاد ایران وجود دارد که خالی

مانده است؛ ظرفیتهایی که به اعتقاد

راغفر-اقتصاددان- آقدر زیابند که حتی

اگر دولت ها هیچ اقدام ایجابی نکرده و

از کارهای سلبی دست بردارند، اقتصاد

ایران را به رشد بیش از ارقام فعلی

خواهد رساند.

بنابیر آمار و ارقام بانک مرکزی در حالی

دوران رکود اقتصاد ایران به اتمام

رسیده و در مسیر رشد قرار گرفته که

ادامه سیاست های درست و ثبات بخش

همچنین رونق فضای کسب و کاری

که همواره وزیر اقتصاد از آن سخن

می گوید، می تواند بهبود هر چه بیشتر

فعالیت های اقتصادی را به همراه داشته

باشد.

گزارش «فرصت امروز»

از بازار فرش دستباف ایران

## بته جقه هایی که قیمت دارند

علی علیزاده  
تلفن:۰۲۱۷۷۷۷۷۷۷۷

۱۰

## مستنداتی از رشد اقتصادی مثبت ۴,۶ درصد

براین اساس، در میان ۲۲ گروه عمده صنعتی، شاخص ۱۳ گروه که در مجموع ۸۷ درصد از وزن شاخص را به خود اختصاص می دهند، در سه ماهه ابتدای سال جاری نسبت به همین مدت در سال قبل رشد مثبت داشته است. در عین حال، نگاهی به ارقام اجزای هزینه نهایی یعنی در سویی که طرف تقاضای اقتصاد قرار دارد از رشد در این بخش خبر می دهد. این درحالی است که اقلام مصرفی خصوصی۶،۱ درصد، اقلام مصرفی دولتی۸،۳ درصد، تشکیل سرمایه ثابت ناخالص۵،۷ درصد، صادرات کالاها و



خدمات ۲،۵ درصد و واردات ۴،۳ درصد در بهار از رشد برخوردار بوده اند. اما در تشکیل سرمایه ثابت ناخالص واقعی در فصل ابتدایی سال ۱۳۹۳ بخشی ماشین آلات ۱۷،۷ درصد رشد داشت و در مقابل بخش ساختمان رشد منفی حدود ۱،۱ درصد را تجربه کرده است.

جدول های آماری و ارقامی که از سوی بانک مرکزی منتشر شده، بر مبنای داده های خزانه داری کل کشور، گمرک، وزارتخانه های اقتصاد، صنعت، جهاد کشاورزی، نیرو و نفت همچنین طرح آمارگیری از کارگاه های صنعتی و سایر شاخص های بانک مرکزی است؛ بنابراین

### سرمقاله

فرش های روستایی باف گزینه ایده آل خرید

۵

سیدمجتبی عراقچی

رئیس اتحادیه فروشندگان فرش دستباف تهران

تا همین چند سال پیش فرش دستباف ایران به نوعی حرف اول را به لحاظ ارزش آوری کالاهای غیرنفتی می زد. هم بازارهای صادراتی فعالی داشت و هم خریداران زیادی در داخل کشور، اما امروز باید بپذیریم که حال و هوای این کالای فرهنگی اصلا خوب نیست. هنوز سنتی گرایی بر این بازار حاکم است و باید قبول کنیم که به نوعی از اسب افتاده است هر چند هنوز از اصل نیفتاده باشد. راهکارهای جدیدی باید اندیشیده شود که به تولید فرش های ارزان تری برای بازار داخلی منجر شود. قدرت پایین خرید مردم موجب شده دیگر کسی سراغی از حجره های فروش فرش نگیرد. این در حالی است که همگی ما از میزان علاقه مردم به این کالا آگاه هستیم.

۱۰ صفحه

## فرصت امروز



۹

گفت وگو با علی محمد بساق زاده مدیر کنترل تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی

ظرفیت برای سرمایه گذاری بسیار زیاد است

عضو بنیاد دایره المعارف اسلامی:

### اقتصاد مقاومتی

### ریاضت کشیدن نیست

عضو هیأت علمی بنیاد دایره المعارف اسلامی گفت: برخی اقتصاد مقاومتی را با اقتصاد ریاضتی اشتباه گرفته اند و حال آنکه در منویات رهبری این دو با هم متفاوت اند.

به گزارش ایرنا، دکتر «رضا نصیری حامد» در نشست تخصصی راهبردهای تحقق اقتصاد مقاومتی و سبک زندگی اسلامی در مجتمع آموزش عالی اسفراین اظهار کرد: اجرای برنامه اقتصاد ریاضتی سیاست یک نظام است که نقش دولت در آن برجسته است، اما در اقتصاد مقاومتی نقش اصلی را مردم بر عهده دارند.

وی افزود: اقتصاد ریاضتی برخی از مظلوبیت های اقتصادی افراد را کاسته و در آن حق انتخابی وجود ندارد و حال آنکه در اقتصاد مقاومتی که با محوریت مردم اجرا می شود، آنان حق انتخاب دارند و لزوماً محدودیت آفرینی در آن صورت نمی گیرد.

این پژوهشگر گفت: اقتصاد مقاومتی ناظر به دغدغه جمعی است و در شرایطی که امکان انتخاب را داریم می تواند عملی برای همبستگی اجتماعی باشد، یعنی بعد آسیب زای سبک زندگی را می تواند مورد نقد قرار دهد.

نصیری حامد افزود: اگر جامعه ای در شرایط اقتصاد مقاومتی آگاهانه، ارادی و با تقوای اجتماعی که نمود آن در جامعه قناعت پیشه است، جلوربخش آسیب های سبک زندگی و ریخت و پاش ها را بگیرد، در شرایط اضطراری نیز می تواند مشکلاتش را حل کند.

وی آغاز تحقق اقتصاد مقاومتی را از خانواده دانست و گفت: در این زمینه نقش زنان، بسیار پررنگ است و به دلیل تربیت نسل آینده، مدیریت دخل و خرج، مصرف و بازار ناشی از سبک زندگی که توسط زنان انجام می گیرد، نقش موثری در کنترل این امر دارد.

# فرصت امروز

# در دستار شما

## سازمان آگه ها

۸۸۸۹۵۴۳۴ و ۸۸۸۹۶۰۷۴



## پالایشگاه

معاون وزیر نفت در بازدید از پالایشگاه شهید تندگویان تهران:

## طرح‌های کیفی‌سازی پالایشگاه‌ها امنیت بازار سرمایه را تضمین می‌کند

با اجرای طرح‌های کیفی‌سازی پالایشگاه‌ها سه اصل امنیت عرضه انرژی، محیط‌زیست و امنیت بازار سرمایه رعایت می‌شود.

به گزارش شانا، معاون وزیر نفت در امور پالایش و پخش در بازدید از پالایشگاه شهید تندگویان تهران گفت: شرکت ملی پالایش و پخش به‌عنوان نماینده دولت در بخش انرژی به هر سه مبحث امنیت انرژی، محیط‌زیست و بازار سرمایه توجه دارد.

عباس کاظمی تأکید کرد: در صورتی که سهامداران بخواهند سرمایه آنها پایدار باقی بماند، باید طرح‌های کیفی‌سازی را در اولویت قرار دهند.

وی با بیان اینکه مطالبات دولت و مردم نیز از پالایشگاه‌ها علاوه بر عرضه انرژی توجه به مسائل زیست‌محیطی است، افزود: طرح‌های کیفی‌سازی یک اقدام لوکس به‌شمار نمی‌آید و الزام است.

مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش ایران ادامه داد: به‌طور کلی حاشیه سود پالایشگاه‌ها در همه جای جهان خیلی بالا نیست و کار پالایشگاه‌داری علاوه بر تخصص،

ایثار‌گری نیز می‌خواهد.

کاظمی با بیان اینکه در مبحث اصل ۴۴، مقام معظم رهبری فرموده‌اند که سرمایه‌گذاران خصوصی باید اقدام‌های توسعه‌ای را انجام دهند، تصریح کرد: زمانی که خصوصی‌سازی در پالایشگاه‌ها انجام شد هیچ‌گونه مزایده‌ای صورت نگرفت و بیشتر سهام پای رفیع دیون و عدالت واگذار شد؛ این در حالی بود که ما به‌عنوان نمونه هیچ‌گونه بدهی به صندوق شستا یا خدمات کشوری نداشتیم.



وی افزود: به هر شکل، خصوصی‌سازی‌ها انجام شده است و هم‌اکنون سهامداران باید برای حفظ حاشیه سود و پایداری سرمایه خودشان هم که شده طرح‌های کیفی‌سازی را انجام دهند. مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش گفت: با راه‌اندازی کامل پالایشگاه ستاره خلیج‌فارس و ورود محصولات پیورو ۴ و ۵ آن به کشور، محصولات بی‌کیفیت پالایشگاه‌ها در داخل کشور، خریداری نخواهد داشت. کاظمی اظهار کرد: مردم از ما مطالبات زیست‌محیطی دارند و ما موظفیم برای انجام این مطالبات محصولات سوختی باکیفیت در کشور توزیع کنیم. وی به سفر اخیر بنزن زنگنه، وزیر نفت به شهر مقدس مشهد اشاره کرد و گفت: یکی از مطالبات مردم مشهد از وزیر نفت بنزن پیورو ۴ در این شهر بود که نشان‌دهنده این است که توزیع بنزین پیورو ۴ در تهران و بعضی شهرها اثر مثبت داشته است و مردم دیگر شهرها نیز خواستار توزیع این محصول باکیفیت هستند.

### توزیع بنزین پالایشگاه شهید تندگویان در تهران در صورت ارتقا به پیورو ۴

کاظمی در بخش دیگری از سخنانش با بیان اینکه پالایشگاه شهید تندگویان تهران با ۵۰ سال سابقه یکی از مهم‌ترین پالایشگاه‌های نفت کشور به‌شمار می‌رود، گفت: این شرکت که نخستین پالایشگاه پس از ملی شدن صنعت نفت است، سال‌های زیادی در امنیت عرضه انرژی به پایتخت و شمال کشور سهم‌بزرایی داشته است. وی افزود: این پالایشگاه توانست در بحث فلر‌ها اقدام مفیدی انجام دهد و هم‌اکنون همه فلر‌های پالایشگاه خاموش هستند؛ همچنین این شرکت توانست مشکل پساب را حل و بخشی از آب پالایشگاه را از بازیافت تأمین کند. مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش تأکید کرد: در صورتی که پالایشگاه شهید تندگویان تهران بتواند طرح‌های کیفی‌سازی را هر چه سریع‌تر به نتیجه برساند، می‌تواند به‌عنوان یک پالایشگاه موفق و پایدار در کشور فعالیت داشته باشد. کاظمی با بیان اینکه هم‌اکنون بنزین این پالایشگاه به خارج از شهر تهران ارسال می‌شود، گفت: در صورتی که بنزین تولیدی آن به‌طور کامل به استاندارد پیورو ۴ ارتقا یابد، برای پالایشگاه مفید خواهد بود و سبب از میان رفتن هزینه ارسال بنزین پالایشگاه اراک به تهران می‌شود. وی همچنین پیشنهاد داد: این شرکت برای تأمین آب خود به فاضلاب تهران متصل شود تا در آینده مشکل کمبود آب نداشته باشد. کاظمی تأکید کرد: همچنین برای افزایش سود شرکت بهتر است طرح‌های کاهش مازوت از محصولات هر چه سریع‌تر در برنامه‌های این پالایشگاه قرار گیرد.

## تولید برق

## راندمان تولید برق نیروگاه شهیدرجایی افزایش می‌یابد

عملیات نصب پروژه «طراحی، ساخت و نصب خنک‌کاری هوای ورودی توربین گازی» در یک بلوک سیکل ترکیبی نیروگاه شهیدرجایی قزوین آغاز شد. به گزارش پایگاه خبری توانیر، به منظور افزایش ظرفیت و راندمان واحدهای نیروگاهی، سابا در مهرماه سال جاری، عملیات اجرایی نصب سیستم خنک‌کاری هوای ورودی توربین گازی در یک بلوک از نیروگاه سیکل ترکیبی شهیدرجایی قزوین را آغاز کرد.

در این طرح قرار است نصب نازل‌های تولیدکننده مه (فگ) جهت خنک‌کاری هوای ورودی کمپرسور در واحدهای سه و چهار گازی سیکل ترکیبی نیروگاه شهیدرجایی انجام شود.

با نصب و بهره‌برداری از این سیستم، راندمان و ظرفیت تولید واحدهای مذکور در ماه‌های گرم سال همزمان با رشد مصرف برق افزایش می‌یابد.

این گزارش می‌افزاید: باانجام این پروژه، توان تولیدی در این بلوک ترکیبی در ماه‌های گرم سال، بیش از ۲۰مگاوات افزایش خواهد داشت.

## نفت و نیرو

## در صورت نگاه ویژه وزارت نیرو

# نیروگاه زمین‌گرمایی توسط بخش خصوصی توسعه می‌یابد



**الیه ابراهیمی** بخش خصوصی تمایل دارد در تولید انرژی به‌ویژه انرژی‌های نو پیشگام باشد، اما در این میان زیرساخت‌های این امر باید توسط وزارت نیرو مهیا شود، زیرساخت‌هایی که به دلیل هزینه بالا کمتر مورد توجه دولت قرار می‌گیرد، این در حالی‌است که دولت حاضر است یارانه بالایی را برای تولید برق فسیلی پرداخت کند، اما برای انرژی‌های نو همچون «زمین گرمایی» بودجه‌ای را اختصاص نمی‌دهد.

الکتریسته زمین‌گرمایی به تولید انرژی الکتریکی از انرژی زمین‌گرمایی اطلاق می‌شود که

یافتن آن ۱۰ تا ۱۵ سال زمان می‌برد. خوشبختانه نیروگاه

زمین گرمایی مشکین‌شهر در کمتر از ۱۰ سال اکتشاف شده است و هم‌اکنون ۱۱ حلقه چاه به عمق ۳ هزار متر مربع حفاری شده که از این تعداد هفت حلقه با عمق بیش از سه هزار متر حفر شده است و پس از انجام تست‌های به عمل آمده مشخص شد که هر کدام چاه‌ها به طور متوسط قادر به تولید پنج مگاوات برق هستند. هم‌اکنون کار اکتشاف محال شده و مخزن ژئوترمال، تمام گسل‌ها نیز مشخص شده و مناقصه خرید توربین انرژی زمین گرمایی نیز در حال اجرا است و تا دو ماه دیگر تکلیف آن مشخص می‌شود، با این کار

### توجه به تولید برق از منابع فسیلی

توجه به تولید انرژی زمین گرمایی اقدام قابل‌دفاعی است، اما باید دید که چرا با وجود ظرفیت بالا در کشور توسعه‌ای در این بخش صورت نگرفته است. در حقیقت، نگاه‌ها برای تولید برق از منابع فسیلی موجب شده تا توجه به تولید برق از انرژی‌های تجدیدپذیر کمتر نگردد. این تفکر غلط است و نیاز به اصلاح

دارد، شاید در نگاه اول تولید برق فسیلی ارزان باشد، اما از دید کارشناسان محیط‌زیست به دلیل آسیب‌های زیست‌محیطی این تولید برق فسیلی مقرون‌به‌صرفه نیست. متأسفانه، با وجود اینکه تلاش‌ها برای تولید برق از انرژی‌های نو در دنیا مرسوم شده است، اما در کشور ما به دلیل سوسپیدی که برای تولید برق فسیلی از سوی دولت پرداخت می‌شود، مانع از آن شده است تا سرمایه‌گذار به تولید انرژی‌های نو گرایش داشته باشد.

برای نمونه، در کشور ما توان تولید ۴۰ هزار مگاوات برق بادی وجود دارد، اما تنها ۲۰۰ مگاوات تولید داریم، در حقیقت استان‌های سیستان و بلوچستان، سمنان، شاهرود، دامغان، منجیل، خلخال، اردبیل، جنوب تبریز، کردستان، فلات مرکزی، اطراف استان‌های اصفهان و کرمان، حاشیه خلیج فارس، جزایر کشور و استان خوزستان مناطق بادخیز کشور هستند. استان خوزستان به قدری بادخیز است که می‌توان تمام برق مورد نیاز آن را از باد به دست آورد، اما خروجی کار بسیار ناچیز است.

بدون شک، با توجه به وجود آب‌های گرم در کشور می‌توان استنباط کرد که توان تولید انرژی زمین‌گرمایی بسیار است. دماوند، سهنند، طیس، محلات، بندرعباس، بوشهر و سیستان و

بلوچستان یکی از این مناطق است.
**منابع بخش خصوصی**
آر مودلی، در خصوص اینکه چه زمانی نیرو گاه‌های زمین گرمایی توسعه می‌یابد، می‌افزاید: «توسعه نیرو گاه زمین گرمایی زمانی محقق می‌شود که مسئولان وزارت نیرو نگاه ویژه‌ای برای آن داشته باشند. حال که توان علمی و مهندسی در این حوزه در کشور وجود دارد باید دولت به ظرفیت‌سازی اقدام کند. متأسفانه به دلیل بالا بودن هزینه‌های اکتشاف و حفاری، بخش خصوصی نمی‌تواند از ابتدا وارد کار شود. برای نمونه اکتشاف و سیستان و

بلوچستان، سمنان، شاهرود، دامغان، منجیل، خلخال، اردبیل، جنوب تبریز، کردستان، فلات مرکزی، اطراف استان‌های اصفهان و کرمان، حاشیه خلیج فارس، جزایر کشور و استان خوزستان مناطق بادخیز کشور هستند. استان خوزستان به قدری بادخیز است که می‌توان تمام برق مورد نیاز آن را از باد به دست آورد، اما خروجی کار بسیار ناچیز است.

بدون شک، با توجه به وجود آب‌های گرم در کشور می‌توان استنباط کرد که توان تولید انرژی زمین‌گرمایی بسیار است. دماوند، سهنند، طیس، محلات، بندرعباس، بوشهر و سیستان و

بلوچستان یکی از این مناطق است.
**منابع بخش خصوصی**
آر مودلی، در خصوص اینکه چه زمانی نیرو گاه‌های زمین گرمایی توسعه می‌یابد، می‌افزاید: «توسعه نیرو گاه زمین گرمایی زمانی محقق می‌شود که مسئولان وزارت نیرو نگاه ویژه‌ای برای آن داشته باشند. حال که توان علمی و مهندسی در این حوزه در کشور وجود دارد باید دولت به ظرفیت‌سازی اقدام کند. متأسفانه به دلیل بالا بودن هزینه‌های اکتشاف و حفاری، بخش خصوصی نمی‌تواند از ابتدا وارد کار شود. برای نمونه اکتشاف و سیستان و

بلوچستان، سمنان، شاهرود، دامغان، منجیل، خلخال، اردبیل، جنوب تبریز، کردستان، فلات مرکزی، اطراف استان‌های اصفهان و کرمان، حاشیه خلیج فارس، جزایر کشور و استان خوزستان مناطق بادخیز کشور هستند. استان خوزستان به قدری بادخیز است که می‌توان تمام برق مورد نیاز آن را از باد به دست آورد، اما خروجی کار بسیار ناچیز است.

بدون شک، با توجه به وجود آب‌های گرم در کشور می‌توان استنباط کرد که توان تولید انرژی زمین‌گرمایی بسیار است. دماوند، سهنند، طیس، محلات، بندرعباس، بوشهر و سیستان و

بلوچستان یکی از این مناطق است.
**منابع بخش خصوصی**
آر مودلی، در خصوص اینکه چه زمانی نیرو گاه‌های زمین گرمایی توسعه می‌یابد، می‌افزاید: «توسعه نیرو گاه زمین گرمایی زمانی محقق می‌شود که مسئولان وزارت نیرو نگاه ویژه‌ای برای آن داشته باشند. حال که توان علمی و مهندسی در این حوزه در کشور وجود دارد باید دولت به ظرفیت‌سازی اقدام کند. متأسفانه به دلیل بالا بودن هزینه‌های اکتشاف و حفاری، بخش خصوصی نمی‌تواند از ابتدا وارد کار شود. برای نمونه اکتشاف و سیستان و

بلوچستان، سمنان، شاهرود، دامغان، منجیل، خلخال، اردبیل، جنوب تبریز، کردستان، فلات مرکزی، اطراف استان‌های اصفهان و کرمان، حاشیه خلیج فارس، جزایر کشور و استان خوزستان مناطق بادخیز کشور هستند. استان خوزستان به قدری بادخیز است که می‌توان تمام برق مورد نیاز آن را از باد به دست آورد، اما خروجی کار بسیار ناچیز است.

بدون شک، با توجه به وجود آب‌های گرم در کشور می‌توان استنباط کرد که توان تولید انرژی زمین‌گرمایی بسیار است. دماوند، سهنند، طیس، محلات، بندرعباس، بوشهر و سیستان و

بلوچستان یکی از این مناطق است.
**منابع بخش خصوصی**
آر مودلی، در خصوص اینکه چه زمانی نیرو گاه‌های زمین گرمایی توسعه می‌یابد، می‌افزاید: «توسعه نیرو گاه زمین گرمایی زمانی محقق می‌شود که مسئولان وزارت نیرو نگاه ویژه‌ای برای آن داشته باشند. حال که توان علمی و مهندسی در این حوزه در کشور وجود دارد باید دولت به ظرفیت‌سازی اقدام کند. متأسفانه به دلیل بالا بودن هزینه‌های اکتشاف و حفاری، بخش خصوصی نمی‌تواند از ابتدا وارد کار شود. برای نمونه اکتشاف و سیستان و

بلوچستان، سمنان، شاهرود، دامغان، منجیل، خلخال، اردبیل، جنوب تبریز، کردستان، فلات مرکزی، اطراف استان‌های اصفهان و کرمان، حاشیه خلیج فارس، جزایر کشور و استان خوزستان مناطق بادخیز کشور هستند. استان خوزستان به قدری بادخیز است که می‌توان تمام برق مورد نیاز آن را از باد به دست آورد، اما خروجی کار بسیار ناچیز است.

بدون شک، با توجه به وجود آب‌های گرم در کشور می‌توان استنباط کرد که توان تولید انرژی زمین‌گرمایی بسیار است. دماوند، سهنند، طیس، محلات، بندرعباس، بوشهر و سیستان و

# فرصت‌امروز

## نفت فام

## نخستین محموله نفت خام ایران به ایتالیا ارسال شد



مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت ایران از ارسال نخستین محموله نفت خام ایران به مقصد ایتالیا خبر داد و گفت: رقم دو میلیارد دلاری طلب شرکت ایتالیایی انی از ایران مورد تأیید نیست.

به گزارش ایرنا، سیدمحسن قمری با تأیید ارسال نخستین محموله نفت خام ایران برای شرکت انی، اظهار کرد: نخستین محموله نفت خام ایران به ایتالیا صادر شده است.

روزنامه وال استریت ژورنال با انتشار این خبر اعلام کرد: شرکت ایتالیایی انی نخستین محموله نفتی خود را در ماه ژوئیه از ایران دریافت کرد و این موضوع نشان‌دهنده کاهش محدودیت‌ها علیه تهران به دلیل توافق موقت هسته‌ای ایران و کشورهای عضو گروه ۵+۱ در نوامبر سال ۲۰۱۳ است.

این روزنامه امریکایی مدعی شد که تحویل این محموله نفتی براساس معافیت اتحادیه اروپا به انی در راستای دریافت طلبش از ایران صورت گرفته است. این شرکت کاهش محدودیت‌ها علیه تهران به دلیل توافق موقت هسته‌ای ایران و کشورهای عضو گروه ۵+۱ در نوامبر سال ۲۰۱۲، در قبال توسعه میدان‌های نفتی ایران، دو میلیارد دلار از تهران طلب داشته است.

به گزارش وزارت نفت، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی نفت درباره طلب دو میلیارد دلاری انی از ایران گفت: رقم طلب شرکت انی از ایران مورد تأیید نیست. براساس گزارش وال استریت ژورنال، از ژوئن سال ۲۰۱۲ که تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه ایران آغاز شد، این نخستین محموله نفتی از ایران است که وارد ایتالیا می‌شود. اتحادیه پالایشگاه‌های ایتالیا نیز دریافت این محموله را که شامل ۶۰۰ هزار بشکه نفت می‌شود، تأیید کرده است.

## پتروشیمی

در نیمه نخست امسال محقق شد

## افزایش ۷درصدی ارزش محصولات پتروشیمی صادراتی ایران

مدیر تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران گفت: در نیمه نخست امسال صادرات محصولات پتروشیمی کشور به لحاظ وزنی ۴ درصد و به لحاظ ارزشی هفت‌درصد نسبت به پارسال بالاتر بوده است. علی محمد بساق‌زاده در گفت‌وگو با شانا، افزود: تولید محصولات پتروشیمی ایران در نیمه نخست امسال نسبت به پارسال چهاردرصد افزایش داشته است.

مدیر تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران با بیان اینکه هم‌اکنون ظرفیت تولید محصولات کشور از مرز ۶۰ میلیون تن در سال گذشته است، گفت: براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته تا پایان سال ۱۴۰۴ این میزان دوباربر می‌شود. بساق‌زاده با اشاره به مزیت تأمین خوراک ارزان و زیاد در ایران نسبت به دیگر کشورهای دنیا برای سرمایه‌گذاران، گفت: از سال ۱۳۸۹ تا امسال به تدریج افت تولید محصولات پتروشیمی در ایران روند کاهشی داشته است، اما امسال با توجه به ورود فازهای گازی پارس جنوبی، وضع کاهش تولید بهتر می‌شود؛ از طرفی با توجه به گشایش‌های سیاسی و افزایش محسوس صادرات محصولات پتروشیمی، بالا بودن موجودی انبارها رو به پایین است.

## ان.جی.ال

## اختصاص ۸۰۰ میلیون دلار از صندوق توسعه ملی به ان.جی.ال خارک

مدیر کل بهداشت، ایمنی و محیط‌زیست وزارت نفت با اعلام اینکه ۸۰۰ میلیون دلار از صندوق توسعه ملی به طرح ان.جی.ال خارک اختصاص یافته است، گفت: در صورت تأمین منابع مالی این طرح سال آینده تکمیل می‌شود.

محمدحسین اردشیری در گفت‌وگو با تسنیم، درباره تکمیل طرح ان.جی.ال خارک گفت: همر زمان که پول مورد نیاز به این طرح تزریق شود می‌توان زمانی را برای بهره‌برداری از آن اعلام کرد. وی با اعلام اینکه از صندوق توسعه ملی ۸۰۰ میلیون دلار به طرح ان.جی.ال خارک اختصاص یافته است، گفت: علاوه بر این رقم – که قرار است در آینده نزدیک به طرح تزریق شود – ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون دلار دیگر نیز نیاز است؛ در این صورت تا سال آینده طرح به اتمام می‌رسد.

وی با اشاره به اینکه طرح ان.جی.ال خارک ۵۰ درصد پیشرفت داشته است، گفت: یکی از دلایل تأخیر در تکمیل این طرح، اجرای آن طی یک فاز است در حالی‌که اگر این طرح به دو یا سه فاز تقسیم می‌شد می‌توانست پیشرفت بهتری داشته باشد.

هدف از طراحی، ساخت، نصب و راه‌اندازی کامل ان.جی.ال خارک جلوگیری از سوختن روزانه ۶۰۰ میلیون فوت‌مکعب گاز‌های همراه نفت در منطقه خلیج‌فارس است. بر این اساس با اجرای طرح ان.جی.ال خارک، مشعل گاز (فلر) سکوهای نفتی ابودر، هندبجان، بهرگانسر، رسالت، پالا و سریش خاموش می‌شوند.

همچنین با راه‌اندازی ان.جی.ال خارک علاوه بر تولید محصولاتی مانند اتان، پروپان، بنتان، بوتان و گاز طبیعی، یک زنجیره ارزش از محصولات پایین دستی نیز حاصل می‌شود.



#### فولاد

### تولید فولاد آلیاژی کشور در نیمه نخست امسال ۱۷ درصد رشد یافت

تولید فولاد آلیاژی در نیمه نخست سال جاری به رقم ۲۲۵ هزار تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۷ درصدی را نشان می دهد.

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) اعلام کرد: تولید فولاد آلیاژی در نیمه نخست سال جاری به رقم ۲۲۵ هزار تن رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته رشد ۱۷ درصدی را نشان می دهد.

فولاد آلیاژی تولیدی از انواع عملیات حرارت پذیر، سخت شونده سطحی، میکروآلیاژ، فنر، ابزار سرد کار، ابزار گرم کار، بلبرینگ، خوش تراش، زنگ‌زن و صنعتی بود. میزان تولید محصولات نامبرده در مدت مشابه سال ۱۳۹۲ بالغ بر ۱۹۳ هزار تن اعلام شده بود. طی شش ماهه نخست امسال ۱۹۲ هزار تن فولاد آلیاژی به ارزش ۴۱۱ میلیارد تومان به بازارهای مختلف داخلی عرضه شد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی بیش از ۳۲ درصد و از نظر ارزش ۳۴ درصد در مقایسه با دوره مشابه در سال گذشته رشد نشان می دهد. تولیدات شرکت فولاد آلیاژی ایران (واقع در استان یزد) به عنوان مواد اولیه صنایع مختلف کشور از جمله صنایع خودروسازی، ماشین سازی، ابزارسازی و در ساخت تجهیزات نفت، گاز، پتروشیمی، ریلی و ساختمان سازی مورد استفاده قرار می گیرد.

جمهوری اسلامی ایران پانزدهمین کشور فولادساز جهان محسوب می شود و سال گذشته ۱۵،۶ میلیون تن فولاد خام و ۱۶،۵ میلیون تن انواع تولیدات فولادی به بازار مصرف عرضه کرد.

جمعیت فولاد خام تولیدی در سال گذشته نسبت به سال ۹۱ رشد ۸.۸ درصدی داشت و تولیدات فولادی در پایان ۱۳۹۲ در مقایسه با سال ۱۳۹۱ کاهش ۵ درصدی را نشان داد.

#### فودرو

### راه اندازی آزمون جادهای برای خودروهای تولید داخل

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران گفت: راه اندازی آزمون جاده‌ای برای خودروهای تولید داخل کشور از برنامه‌های اولویت دار این سازمان در سال جاری است. به گزارش ایسنا، نیره پیروزبخت در مراسم گرامیداشت روز جهانی استاندارد در بندرعباس اظهار کرد: در آزمون جاده‌ای، خودروها در شرایط مختلف آب‌وهوایی از جمله رطوبت، باران، گل و لای و شرایط جاده‌ای سنگی مورد آزمایش قرار می گیرند.

وی با بیان اینکه در حال حاضر آزمون جاده‌ای در ایران اجرا نمی شود و فقط خودروهای تولید داخل پس از قبولی در شاخص‌های پنج‌واه دوگانه استاندارد، تایید می شوند ادامه داد: در این طرح خودروها پس از قبولی در آزمون جاده‌ای تایید می شوند و به دست مصرف کننده می رسند. پیروزبخت با اشاره به اینکه در بیشتر کشورهای دنیا آزمون جاده‌ای اجرا می شود، اما در این کشورها با احساس ضعف کند، دانشگاه با همکاری دانشگاه‌های دیگر یک دوره تحصیلات تکمیلی در عرض یک هفته، تأسیس می کنند و اگر این دوره مفید بود دانشگاه‌های دیگر نیز این راه را دنبال می کنند اما در کشور ما این گونه نیست.

رئیس سازمان ملی استاندارد ایران اظهار کرد: اکنون همه خودروهایی که دارای پلاک هستند از نظر این سازمان دارای استانداردهای لازم هستند. پیروزبخت تصریح کرد: تحول در نظام استاندارد سازی و پیاده کردن نظام استاندارد یکپارچه در کشور از دیگر برنامه‌های این سازمان در سال ۱۳۹۳ است و یکپارچه‌سازی نظام استاندارد و از بین بردن موازی کاری تأثیر بسیار مهمی در توسعه تجارت و درآمد کشور دارد.

#### اشتغال

### نرخ رشد اقتصادی ۸درصدی برای توسعه و ایجاد اشتغال ضروری است

طبق آمار صندوق بین‌المللی پول ۱۰۰ میلیارد دلار از درآمدهای فروش نفت خام ایران و سایر کالاها در بانک‌های خارجی

مسدود شده است که آزادسازی این منابع در صورت رفع تحریم‌ها می‌تواند در خارج کردن کشور از شرایط کنونی تأثیر داشته باشد.

به گزارش ایلنا، یک کارشناس اقتصادی با بیان این مطلب که با عملیاتی شدن یک سری پش شرط‌ها در سال ۹۴ می‌توان در امر اشتغال موفق بود، گفت: رفع تحریم‌ها، عملکرد مناسب صندوق توسعه ملی، بیرون آمدن بخش‌های ریالی کشور از رکود و رسیدن به نرخ رشد اقتصادی هشت درصد می‌تواند در امر اشتغال مفید و اثر گذار باشد.

بهمن آرم‌ان، رسیدن به نرخ رشد اقتصادی هشت درصدی را برای نرخ یکبارگی ماندن آبی روی آتش خواند و در خصوص پیش‌شرط‌های رسیدن به این میزان نرخ رشد اقتصادی، گفت: رفع تحریم‌ها، عملکرد مناسب صندوق توسعه ملی، بیرون آمدن بخش‌های ریالی کشور از قبیل راه‌آهن، ساختمان، کشاورزی و آبیاری، سدها و نیروگاه‌های جدید برق در رسیدن به نرخ رشد اقتصادی هشت درصدی موثر خواهند بود.

وی با اشاره به رشد نرخ اقتصادی طی یک سال گذشته و تأثیر آن روی میزان اشتغال، اظهار کرد: باید به این نکته توجه کرد، آنچه به‌عنوان رشد اقتصادی عنوان می‌شود رشد واقعی نیست، میزان تولید و سرمایه‌گذاری در بخش‌های پتروشیمی، فولاد، آلومینیوم و سایر صنایع روند صعودی داشته است، اما اثر چندانی بر میزان اشتغال کشور نداشته است.

این کارشناس اقتصادی با اشاره به تأثیر رفع تحریم‌ها روی اقتصاد کشور، افزود: طبق آمار صندوق بین‌المللی پول ۱۰۰ میلیارد دلار از درآمدهای فروش نفت خام ایران و سایر کالاها در بانک‌های خارجی

مسدود شده است که آزادسازی این منابع در صورت رفع تحریم‌ها می‌تواند در خارج کردن کشور از شرایط

کنونی تأثیر داشته باشد.

#### عسل داداشلو

«با وجود اینکه ایران از نظر ذخایر معدنی بسیار غنی است و سابقه شش هزار ساله در معدن کاری دارد فعالیت‌های معدنی در زمینه معدن کاری مدرن نسبت به سایر کشورها عقب تر است که امیدواریم بتوانیم به یک رشد شایسته در این حوزه برسیم.» این آخرین اظهار نظر در زمینه معدن است که از زبان رئیس سازمان نظام مهندسی معدن ایران بیان شده است.

عقب‌ماندگی بخش معدن در ایران، صحبت تازه‌ای نیست، این موضوع بارها از زبان فعالان بخش خصوصی معدن و گاهی هم از زبان مسئولان شنیده شده است. در چنین شرایطی دلایل عقب‌ماندگی بخش معدن و راهکارهایی که می‌توان برای پیشرفت این حوزه و جبران عقب‌ماندگی‌ها به کار گرفت، از مواردی است که باید بررسی شود.

#### دلیل اصلی عقب‌ماندگی معدن در دانشگاه‌ها

ضعف در بخش آکادمیک، شاید نخستین نقطه‌ای باشد که بتوان در دلایل این عقب‌ماندگی روی آن دست گذاشت. آن چیزی که شواهد نشان می‌دهد، مباحث تدریس شده در دانشگاه‌های کشور با آنچه امروز در کشورهای پیشرفته معدنی تدریس می‌شود، فاصله معناداری دارد. کامران وکیل، دبیر اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان مواد معدنی، در گفت و گو با «فرصت امروز» درباره این ضعف بیان می‌کند: «اصلی‌ترین دلیل در عقب‌ماندگی بخش معدن، در دانشگاه‌ها است. ما اگر یک دانشجوی کارشناسی ارشد در بخش‌هایی احساس ضعف کند، دانشگاه با همکاری دانشگاه‌های دیگر یک دوره تحصیلات تکمیلی در عرض یک هفته، تأسیس می‌کنند و اگر این دوره مفید بود دانشگاه‌های دیگر نیز این راه را دنبال می‌کنند اما در کشور ما این گونه نیست.

پدر من سال ۱۳۴۲ از دانشگاه

# دانشگاه‌ها معادن را به عقب می‌رانند



تهران در رشته مهندسی معدن فارغ‌التحصیل شده و اکنون بعد از ۵۰ سال فقط ۱۰ واحد از دروسی که پدرم گذرانده تغییر کرده است و این یعنی ما ۱۰۰ سال از دنیا عقب هستیم.»

او می‌افزاید: «وقتی از نظر تحصیلات ما به این میزان عقب هستیم یعنی متخصصان ما ۱۰۰ سال عقب هستند و این گونه می‌شود که علوم تدریس شده در دانشگاه‌ها در نهایت ۳۰ درصد می‌تواند در فضای عملی کاربردی شود و ما از ۷۰ درصد دیگر غافل هستیم.» توسعه علم یکی از پیش نیازهای توسعه در هر زمینه‌ای است بنابراین وقتی کشوری در چارچوب تحصیلات حرفی برای گفتن ندارد طبیعتاً در مابقی فضاها در مقیاس جهانی، هم نمی‌تواند سخن بگوید. وکیل با تأکید بر توجه به این عقب‌ماندگی می‌گوید: «در ایتالیا معادن سنگ تزئینی به‌گونه‌ای طراحی شده که خطوط استخراج در جهت سنگ‌ها باشد این اتفاق موجب می‌شود که سنگ تزئینی استخراج شده از این معدن، از بهترین نوع سنگ باشد اما مشابه همین معادن سنگ در ایران وجود دارد که اکنون تعطیل است زیرا دانش کافی برای استخراج وجود نداشته و موجب شده که سنگ‌هایی با کیفیت پایین استخراج شود.»

او محدودیت در وارد کردن ماشین آلات را دلیل دیگری برای کمبود تکنولوژی می‌داند و می‌افزاید: «ما حدود سه هزار ۵۰۰ معدن فعال در کشور داریم که اگر از آنها حدود ۲۰ معدن بزرگ دولتی که زیرساخت و تکنولوژی را به حد کفایت دارند، کنار بگذاریم در مابقی معادن که بخش خصوصی سرمایه‌گذار آنها است تعداد انگشت شماری از معادن را پیدا می‌کنیم که دارای زیرساخت و تکنولوژی استاندارد باشند.»

در مقابل این نظر، کامران دربارۀ ضعف تکنولوژی در

معادن ایران می‌گوید: «من باز هم همان مثال سنگ تزئینی را می‌زنم. در کشور ما ۹۰ درصد کارخانه‌های سنگ‌بری دستگاه‌های ایتالیایی دارند و ۱۰ درصد دستگاه‌های چینی در ترکیه این فقیه برعکس است. اما به این دلیل که ما علم فراوری و بهینه‌سازی نداریم نمی‌توانیم کارنامه درخشانی داشته باشیم اما ترکیه با وجود اینکه فقط ۱۰ درصد کارخانه‌هایش دستگاه ایتالیایی دارند کارنامه خوبی در این زمینه دارد.» او معتقد است: «داشتن تکنولوژی به جذب سرمایه‌گذاری شرط است اما متأسفانه ما در جاهایی که تکنولوژی را هم داریم سواد استفاده از آن را نداریم.»

**چگونه عقب‌ماندگی معادن جبران می‌شود** نبود سرمایه مناسب در بخش معدن، محدودیت در واردات ماشین آلات، ضعف اساسی در دانشگاه‌ها، وجود معادن در مناطق دورافتاده و بسیاری از دلایل دیگر که در پراختن به آنها در این بحث نمی‌گنجد، از جمله دلایل عقب‌ماندگی فعالیت معدنی در کشوری است که در میان ۱۵ کشور معدنی دنیا قرار دارد. کشور ما از نظر دارا بودن ذخایر معدنی رتبه خوبی در جهان دارد هر چند که کوچک مقیاس بودن این معادن، دلیل دیگری برای نبود توجه

اقتصادی در جذب سرمایه آنهاست. حالا اما در شرایطی که بخش معدن تنها یک درصد از تولید ناخالص ملی را به خودش اختصاص می‌دهد، وزیر صنعت، معدن و تجارت از سه برابر کردن این سهم سخن می‌گوید و رئیس سازمان نظام مهندسی معدن از جبران عقب‌ماندگی این بخش، در چنین شرایطی که دولت برای افزایش سهم بخش معدن در تولید ناخالص ملی خیز برداشته، چگونه می‌توان عقب‌ماندگی این بخش را جبران کرد؟

صحبّت از جبران عقب‌ماندگی در شرایطی مطرح است که بخش معدن ایران در مقایسه با کشورهای معدنی دیگر از نظر حرفه‌ای حرفی برای گفتن ندارد و این حرف می‌تواند سنگ بزرگی باشد که به زندش اعتماد بیشتری است تا زدنش.

وکیل درباره راهکار جبران عقب‌ماندگی موجود در این بخش، بیان می‌کند: «تازمانی که سیستم دانشگاهی ما اصلاح نشود وضعیت به همین صورت خواهد بود. شما وقتی یک ماشین آخرین مدل را هم به یک راننده ناشی بدهید، به دیوار می‌زند. اگر واقعاً اراده‌ای برای خروج از این عقب‌ماندگی است ابتدا باید دانشگاه‌ها درست شود.»

خندان نیز درباره راهکارها می‌گوید: «به اهدافی که در سند چشم‌انداز برای بخش معدن پیش‌بینی شده در طول سال‌های گذشته خیلی توجه نشده است. در سال‌های گذشته نیز دولت به معادن اهمیت نداده است اما اکنون توجه دولت به بخش‌های غیرنفتی معطوف است، بنابراین اگر دولتی می‌خواهد معدن نقش موثرتری را در تولید ناخالص ملی ایفا کند باید به جذب سرمایه‌های خارجی توجه کند.»

حالا دولت قصد دارد به بخش معدن نقش پررنگ‌تری

از گذشته واگذار کند اما در ابتدا نیاز است که عقب‌ماندگی‌های

این بخش برطرف شود.

نیازی که به نظر می‌رسد به یک برنامه‌ریزی بلندمدت با همکاری بخش‌های دیگر نیاز

داشته باشد.

می‌خورد. این موضوع در مقایسه با مدت زمان کمی که برای بنزین ردن در پمپ بنزین صرف می‌شود، نقطه ضعف مهم دیگر این خودروها را آشکار می‌کند.

#### قیمت بالا

قیمت بسیاری از خودروهای برقی موجود در بازار بین ۳۰ تا ۴۰ هزار دلار است که در مقایسه با خودروهای بنزینی که گاهی از امکانات بهتر و قابل قبولی نیز برخوردارند قیمت بالایی به نظر می‌رسد. وقتی پای مقایسه قیمت و امکانات این ماشین‌ها با ماشین‌های بنزین سوز به میان می‌آید، خودروهای برقی مجدداً نمره قابل قبولی در این زمینه دریافت نمی‌کنند.

#### محدود بودن انتخاب مصرف کننده

حدود ۲۰ مدل خودروی برقی هم‌اکنون در بازار موجود است که اغلب آنها خودروهای کوچک یا سواری‌های متوسط هستند. متأسفانه طراحی بیشتر این خودروها به گونه‌ای است که با دوست‌داشتنی هستند یا نفرت‌انگیز، همین کمبود سبب می‌شود بسیاری از مردم در خرید این قبیل خودروها مردد شوند که این موضوع با وجود برندهای بسیار معتبر و مدل‌های بسیار متنوع ماشین‌هایی که از سوخت‌های فسیلی استفاده می‌کنند، قابل درک است.

**ترجمه: معراج آگاهی**
**منبع: plugincars.com**

#### قطعه‌سازان

### الزام قطعه‌سازان به پرداخت نقدی مالیات بر ارزش افزوده

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان با بیان اینکه در سال‌های گذشته قطعه‌سازان باید تنها ۳۰درصد از مبلغ مالیات بر ارزش افزوده را به‌صورت نقدی و ۷۰درصد آن را به‌صورت اقساط پرداخت می‌کردند، گفت: هم‌اکنون قطعه‌سازان باید ۱۰۰درصد مالیات بر ارزش افزوده را به‌صورت نقدی پرداخت کنند.

به گزارش مهر، فرهاد به‌نیا در نشست خبری خود با خبرنگاران با اشاره به مشکلات قطعه‌سازان در موضوعات مالیاتی و جرایم بانکی بیان کرد: متأسفانه اگر چه هر سال، سازمان امور مالیاتی به قطعه‌سازان اجازه می‌داد که ۳۰درصد از مالیات بر ارزش افزوده خود را به‌صورت نقدی و ۷۰درصد آن را به‌صورت اقساط بپردازند، اما اکنون این سازمان ۱۰۰درصد بدهی را به‌صورت نقدی طلب می‌کند و این در حالی است که به دلیل تعلیق در فعالیت هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان با حکم جدید وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، فرصت رایزنی این تشکل با سازمان امور مالیاتی با بانک‌ها فراهم نیست.

عضو هیات‌مدیره انجمن قطعه‌سازان با اشاره به حکم اخیر مدیر کل سازمان‌های کارگری و کارفرمایی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی مبنی بر توقف فعالیت هیات‌مدیره جدید انجمن قطعه‌سازان به دلیل رأی دیوان عدالت اداری، افزود: تا زمانی که رأی قطعی از سوی دیوان عدالت اداری به دلیل درخواست تجدیدنظر انجمن قطعه‌سازان صادر نشود، به انجمن اجازه فعالیت داده نخواهد شد.

وی تصریح کرد: از سوی دیگر، بانک‌ها نیز جرایم سنگینی برای واحدهای قطعه‌ساز به دلیل عدم بازپرداخت بدهی خود تعیین کرده‌اند و در مواردی در مقابل ۳۰۰میلیون تومان بدهی، ۸۰۰میلیون تومان جریمه تعیین شده است، درحالی‌که اگر انجمن هم‌اکنون فعال بود، می‌توانستیم این موارد را به نفع قطعه‌سازان پیگیری کنیم.

به‌نیا گفت: انجمن‌اکنون باید پیگیر مشکلات قطعه‌سازان به دلیل فضای موجود بر تولید کشور باشد، به همین دلیل به نظر می‌رسد که اعضای انجمن باید هر چه سریع‌تر با اعلام درخواست خود و رسیدن به حدضابط یک‌سوم اعضا برای برگزاری انتخابات مجدداً اقدام کنند. وی اظهار کرد: برخی البته به دنبال انحلال انجمن قطعه‌سازان هستند و تشکیلات موازی راه‌اندازی کرده‌اند که به نظر می‌رسد که هیات‌مدیره متخلف انجمن قطعه‌سازان نیز با آنها همراه شده و قصد دارند تا انجمنی با ۲۵۰ نفر عضو را منحل و به انجمنی با ۲۵۰ تا عضو ببینوند که به نظر می‌رسد به صلاح قطعه‌سازان نیست.

#### شهرک صنعتی

### آشنایی مدیران سازمان ثبت اسناد با چالش‌های شهرک‌های صنعتی

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت از تعامل بیشتر سازمان معادن و شهرک‌های صنعتی ایران با مدیران سازمان ثبت اسناد کشور خبرداد و گفت: آشنایی و پیوند بیشتر مدیران و کارشناسان ثبت اسناد و املاک کشور با چالش‌ها و مشکلات شهرک‌های صنعتی از نزدیک سبب تعامل بیشتر طرفین خواهد شد.

به گزارش «فرصت امروز»، سیدمحمدعلی سیدابریشمی در نشست مشترک مدیران حقوقی شرکت شهرک‌های صنعتی و مدیران سازمان ثبت اسناد کشور که در مشهد برگزار شد، اظهار کرد: این گروه‌های برای نخستین‌بار در راستای اجرای قانون نحوه واگذاری مالکیت و مدیریت شهرک‌های صنعتی و همچنین برخی از موانع و مشکلات پیش روی شرکت‌های استانی سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی و آشنایی با مسائل، مشکلات و یافتن راهکارها به منظور تعامل بیشتر در شهرک‌های صنعتی سراسر کشور برگزار شد.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با اشاره به لزوم واگذاری امور عمومی شهرک‌ها و نواحی صنعتی به بخش خصوصی و تحقق اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی در این سازمان، گفت: واگذاری امور عمومی و دارایی شهرک‌ها و نواحی صنعتی به واحدهای مستقر در قالب تعیین هیات‌مدیره شرکت خدماتی، خواستار تعامل و همکاری بیشتر توسط ادارات کل ثبت اسناد و املاک استان‌ها هستیم.

#### فیر استانی

### نوسازی اسکروبرهای کوره بلند شماره ۱ ذوب آهن اصفهان

بازسازی و نوسازی اسکروبرهای مکنده گرد و غبار کوره بلند شماره ۱ به همت تلاشگران ذوب‌آهن در حال انجام و رو به اتمام است. قائم مقام کوره بلند شرکت ذوب‌آهن اصفهان به حساسیت بازسازی این اسکروبرها اشاره کرد و گفت: وظیفه اصلی این اسکروبرها کشیدن گرد و غبار نوارهای نقاله حمل مواد به پونترهای کوره بلند است، همچنین انتقال آلودمره و سنگ آهن از آگلومراسیون و کک از واحد کدسازی دیگر وظیفه اصلی این نوارهای نقاله است. عباسعلی قیصری گفت: از بدو راه‌اندازی کوره‌ها این اسکروبرها نوسازی نشده بود و با بررسی‌های انجام شده از دو سال پیش نیاز به نوسازی این اسکروبرها احساس شد که با توجه به قدمت این تأسیسات تنها از ۶۵درصد ظرفیت استفاده می‌شد. وی افزود: با همکاری مهندسی نت مکانیک قطعات توسط شرکت مرات پولاد ساخته شد و برنامه‌ریزی لازم انجام و توسط شرکت یکتا نصب، پیمانکار فرعی شرکت برق آرا تعویض آنها در حال اجرا است. هم‌اکنون دو اسکروبر نوسازی و دو عدد باقی‌مانده تا ۴ روز آینده به اتمام خواهد رسید.

مرتضی ابراهیمی فورمن، مدیریت انرژی کوره بلند نیز در این خصوص گفت: وزن هر اسکروبر ۱۲۵۰۰ کیلوگرم است که جمعاً ۵۰هزار کیلوگرم دمنواژ و مونتاژ آن با تأسیسات است. وی افزود: با اضافه کردن کمربند آب در بالای این اسکروبرها توانستیم غبار خروجی دودکش را کمتر کنیم.

وی به مقرون به صرفه بودن این تأسیسات اشاره کرد و گفت: این اسکروبرها نیاز به تعمیرات سالانه دارند که با افزایش آب ارسالی از بخش آگلومراسیون این تأسیسات بازدهی بالاتر خواهد داشت.



#### بانک

#### سیف: دریافت کارمزد از کارت‌خوان‌ها قطعی است

در حالی قرار بود از اول آبان کارمزدی از کارت‌خوان‌های فروشگاه‌های اخذ شود که با ماموریت بررسی این طرح به شورای پول و اعتبار اجرای طرح تا پنج روز دیگر منتفی است اما سیف، رییس کل بانک مرکزی اخذ این کارمزد را قطعی اعلام کرد. ولی‌الله سیف، رییس کل بانک مرکزی چهارشنبه اخیر در حاشیه جلسه هیات‌دولت در ارتباط با مسئله کارمزدها، توضیح داد: مسئله کارمزد خدماتی که از بانکداری الکترونیک ارائه می‌شود، اجتناب‌ناپذیر است و اگر بخواهیم سیستم‌های ما به‌روز شود و استمرار پیدا کند، ناگزیر باید هزینه آن را استفاده‌کننده از این خدمات متقبل شود، از این رو براساس بحثی که در دولت انجام شد این موضوع منتفی نشده و این کار عملیاتی خواهد شد. نظام بانکی زیرساخت‌های الکترونیک و ابزارهای سخت‌افزاری و نرم‌افزاری نیاز به استمرار دارد تا بتواند به موقع تامین هزینه شود، بنابراین این اقدام به‌ناچار صورت می‌گیرد. پست‌بانک‌ها بزرگ‌ترین تامین‌کننده خدمات مالی خرد در دنیا هستند. علی نعمتی، عضو هیات‌مدیره پست‌بانک ایران در گفت‌وگویی با بیان مطلب فوق بیان داشت: پست‌بانک‌های دنیا با توجه به ظرفیت‌هایشان درآمدزا هستند و عموماً درآمدهای آنان از محل کارمزدها و خدمات غیرمشاع است. وی افزود: همه مسئولان به ظرفیت‌های پست‌بانک ایران اعتقاد دارند که گسترده‌ترین شبکه بانکی را داراست. نعمتی تصریح کرد: همواره باید تفکرات و رویه‌های کاری را مطابق با استانداردهای جهانی به‌روز کنیم چون یک شبکه اقتصادی نیازمند روش‌های نوین است. عضو هیات‌مدیره پست‌بانک ایران با اشاره به تقویت تعلق سازمانی در اجرای بانک خاطرنشان کرد: نظام‌های پرداخت‌های غیرمستمر را درگرون خواهیم کرد که قطعاً با این کار به‌روموری و اثربخشی نیز بیشتر خواهد شد. وی درپایان بر رعایت شاخص‌های تعیین‌شده توسط مدیریت‌های شعب و همچنین شعب و دفاتر تاکید کرد و خواستار مشارکت جدی کارکنان و کارگزاران در نظام پیشنهادها و ارائه طرح‌ها و ایده‌های جدید برای بهبود امور بانک شد.

#### طلا و ارز

#### افزایش ۳میلیارد دلاری ذخایر ارزی ایران

موسسه مالییه بین‌المللی در گزارشی از شاخص‌های کلان اقتصاد ایران، رشد ۱٫۶ و تورم ۱۵٫۸ درصدی را برای اقتصاد ایران طی امسال پیش‌بینی و ذخایر ارزی ایران در پایان این سال را ۸۰میلیارد دلار برآورد کرد که سه‌میلیارد دلار بیش‌تر از سال قبل است. موسسه مالییه بین‌المللی که مقر آن در آمریکا قرار دارد کل درآمد نفتی ایران در سال گذشته را ۶۴٫۰۷ میلیارد دلار اعلام و پیش‌بینی کرده است این رقم برای امسال، ۱۶٫۶ درصد کاهش یابد.

#### طلاي جهانی به ۱۲۳۴ دلار

##### در هر اونس رسید

قیمت طلا در معاملات بازار جهانی اندکی افزایش یافت و به ۱۲۳۴ دلار در هر اونس رسید. درحالی‌که ارزش دلار افزایش یافت و قیمت‌های نفت به کاهش خود ادامه داد، قیمت طلا به سمت ۱۲۳۴ دلار پیش رفت. نگرانی‌ها از رشد اقتصاد جهانی مانع از کاهش قیمت شد. قیمت طلا پس از رسیدن به پایین‌ترین رقم از اواسط ۲۰۱۳ تاکنون، در هفته گذشته افزایش یافت، اما با تقویت دلار، نتوانست رشد قیمت خود را ادامه دهد. ترمیم قیمت فلز زرد روز سه‌شنبه در رقم ۱۲۲۷ دلار و ۹۰ سنت که بالاترین رقم چهار هفته اخیر بود متوقف شد و سپس روندی معکوس را در پیش گرفت. قیمت هر اونس طلا دیروز با دو دلار افزایش به ۱۲۳۴ دلار در هر اونس رسید. نگرانی‌ها از سلامت اقتصاد جهانی به تاژگی افزایش یافته و به شاخص‌های بازار بورس آسیب زده است. آمارهای اقتصادی از اروپا همچنان ضعیف است و وضعیت بدتر از پیش‌بینی تورم در چین به نگرانی‌ها افزوده است. متیو ترنر، تحلیلگر بازار طلا در این باره به رویترز گفت: «طلا دارد از مزیت افت بازارهای دیگر منتفع می‌شود». اقتصاد از نظر وجود دارد؛ اینکه افت فعلی شاخص‌های اقتصادی موقتی است یا اینکه این یک افت بزرگ دیگر است و بانک‌های مرکزی قدرت متوقف کردن آن را ندارند.»

#### بورس اوراق بهادار

#### شفاف‌سازی سازمان بورس درباره

##### انتقال بخشی از سهام ایران‌ترانسفو

روابط عمومی سازمان بورس و اوراق بهادار درخصوص اظهارات مدیرعامل شرکت مدیریت طرح و توسعه آینده پویا مبنی بر نقل و انتقال بخشی از سهام شرکت ایران‌ترانسفو به شرکت سینافرا ایندنیرو شفاف‌سازی کرد. در اطلاعیه روابط عمومی سازمان بورس آمده است: در پی مطالب منتشره به نقل از مدیرعامل شرکت مدیریت طرح و توسعه آینده پویا درخصوص نقل و انتقال بخشی از سهام شرکت ایران‌ترانسفو به شرکت سینافرا ایندنیرو و به این وسیله اعلام می‌دارد: ۱. در پی اختلاف‌نظر طرف‌های دخیل در معامله سهام مذکور مراتب در هیات دایوری بورس مطرح و منجر به صدور رأی توسط آن هیات شده که با توجه به مفاد تبصره (۵) ماده ۳۷ قانون بازار اوراق بهادار جمهوری اسلامی ایران، رأی صادره آن هیات قطعی و لازم‌الاجرا بوده و با توجه به ابلاغ رأی مذکور از سوی دبیرخانه هیات دایوری بورس به شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه، نسبت به اجرای آن مطابق با قانون مذکور اقدام شده است. ۲. رسیدگی به پرونده‌های اختلافی در هیات دایوری بورس از جمله پرونده مذکور امر ترافعی و صرفاً در صلاحیت هیات دایوری بورس بوده و خارج از حیطه نظارت سازمان بورس و اوراق بهادار است. مفاد رأی صادره نیز به طرف‌های پرونده و نهاد ذی‌صلاح جهت اجرا ابلاغ می‌شود که در پرونده مطروحه نهاد ذی‌صلاح شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه بوده است. ۳. هر گونه ادعا و اختلاف‌نظر طرف‌های دخیل در پرونده درخصوص نحوه اجرای رأی یا اختلاف درخصوص سایر ابعاد پرونده نیز قابل رسیدگی در هیات دایوری بورس است.

#### پول و سرمایه

#### با هدف شفاف شدن عملیات بانکی

## بانکداری الکترونیک، آب و جارو می شود



##### سیدمحمد صدرالغروی

چندی پیش اسحاق جهانگیری معاون اول رییس‌جمهور، توسعه فناوری‌های نوین تقویت و اجرای سامانه‌های الکترونیکی شبکه بانکی کشور را از مهم‌ترین اقدامات

#### عملیاتی شدن مبادله الکترونیکی چک

در همین زمینه سامانه مبادله الکترونیکی چک (چک‌اک) از پنجم مهرماه جاری در شعب بانک‌های استان‌های زنجان، قم، البرز و قزوین عملیاتی شد. در سامانه چک‌اک به دلیل اینکه چک‌ها به‌صورت الکترونیکی مبادله می‌شوند، اسناد دیگر بانک‌ها به راحتی تشخیص داده می‌شود و امکان سوءاستفاده کاهش می‌یابد.

#### یکپارچگی سیستم های جزیره‌ای در بانکداری الکترونیک

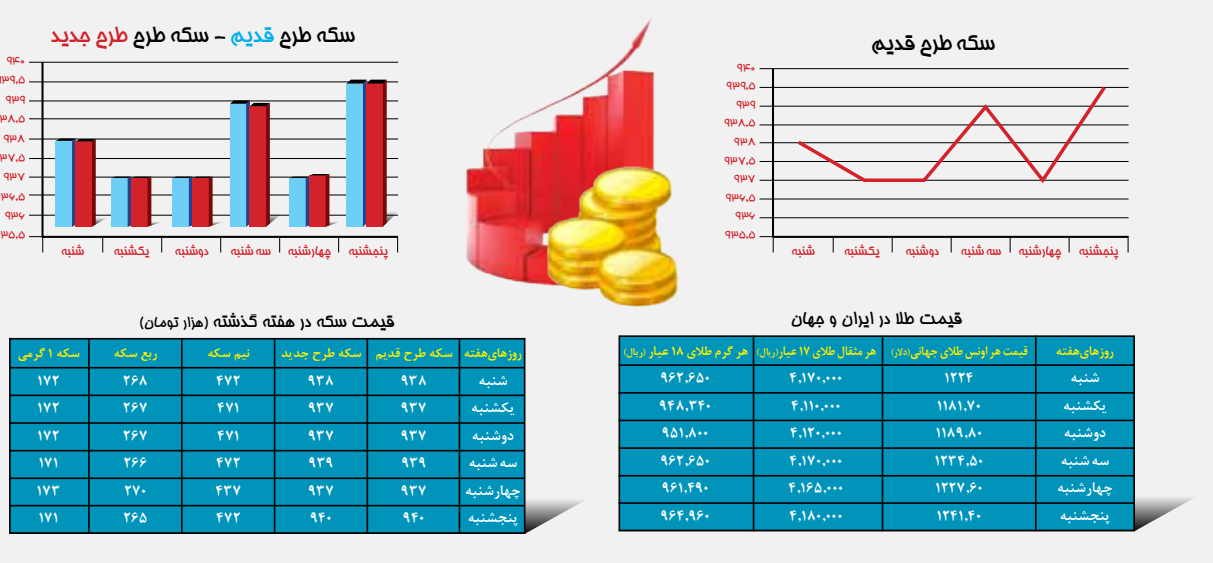
امروزه با گسترش رقابت در عرصه بانکداری و تجارت الکترونیک، فناوری‌های نو بر روش‌های سنتی غالب آمده و نظام بانکی در جهان را متحول کرده است. مهم‌ترین عامل در

گرایش روزافزون به استفاده از فناوری‌های نو این است که در بانکداری الکترونیک، سیستم‌های جزیره‌ای یکپارچه می‌شود و در عین حال، مدیریت اطلاعات بهبود می‌یابد. حسین صلواتی، رییس اداره بانکداری الکترونیک بانک سپه در این باره می‌گوید: جزیره‌ای و مجزا بودن تشکیلات و همچنین پیش‌بینی نکردن سازوکارهای لازم برای کشف تخلفات در حوزه‌های اعتباری و همچنین گردش غیرقانونی وجوه، از مهم‌ترین عوامل بروز تخلف‌های مالی به‌شمار می‌آیند و زمینه را برای بروز اختلاس، پول‌شویی و سایر تخلفات مساعد می‌سازد. بانکداری الکترونیک، از جمله گزینه‌هایی است که

گرایش روزافزون به استفاده از فناوری‌های نو این است که در بانکداری الکترونیک، سیستم‌های جزیره‌ای یکپارچه می‌شود و در عین حال، مدیریت اطلاعات بهبود می‌یابد. حسین صلواتی، رییس اداره بانکداری الکترونیک بانک سپه در این باره می‌گوید: جزیره‌ای و مجزا بودن تشکیلات و همچنین پیش‌بینی نکردن سازوکارهای لازم برای کشف تخلفات در حوزه‌های اعتباری و همچنین گردش غیرقانونی وجوه، از مهم‌ترین عوامل بروز تخلف‌های مالی به‌شمار می‌آیند و زمینه را برای بروز اختلاس، پول‌شویی و سایر تخلفات مساعد می‌سازد. بانکداری الکترونیک، از جمله گزینه‌هایی است که

گرایش روزافزون به استفاده از فناوری‌های نو این است که در بانکداری الکترونیک، سیستم‌های جزیره‌ای یکپارچه می‌شود و در عین حال، مدیریت اطلاعات بهبود می‌یابد. حسین صلواتی، رییس اداره بانکداری الکترونیک بانک سپه در این باره می‌گوید: جزیره‌ای و مجزا بودن تشکیلات و همچنین پیش‌بینی نکردن سازوکارهای لازم برای کشف تخلفات در حوزه‌های اعتباری و همچنین گردش غیرقانونی وجوه، از مهم‌ترین عوامل بروز تخلف‌های مالی به‌شمار می‌آیند و زمینه را برای بروز اختلاس، پول‌شویی و سایر تخلفات مساعد می‌سازد. بانکداری الکترونیک، از جمله گزینه‌هایی است که

گرایش روزافزون به استفاده از فناوری‌های نو این است که در بانکداری الکترونیک، سیستم‌های جزیره‌ای یکپارچه می‌شود و در عین حال، مدیریت اطلاعات بهبود می‌یابد. حسین صلواتی، رییس اداره بانکداری الکترونیک بانک سپه در این باره می‌گوید: جزیره‌ای و مجزا بودن تشکیلات و همچنین پیش‌بینی نکردن سازوکارهای لازم برای کشف تخلفات در حوزه‌های اعتباری و همچنین گردش غیرقانونی وجوه، از مهم‌ترین عوامل بروز تخلف‌های مالی به‌شمار می‌آیند و زمینه را برای بروز اختلاس، پول‌شویی و سایر تخلفات مساعد می‌سازد. بانکداری الکترونیک، از جمله گزینه‌هایی است که



#### نرفنامه

#### رشد اندک نرخ دلار

##### و کاهش قیمت سکه تمام

صرافان بازار ارز و سکه در آخرین روز هفته نرخ هر دلار آمریکا را سه هزار و ۲۵۱ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۹۴۲ هزار تومان تعیین کردند. قیمت هر یورو در بازار ارز چهار هزار و ۱۵۰ تومان بود و هر پوند انگلیس پنج هزار و ۱۹۵ تومان معامله شد.

| عنوان             | خرید   | فروش   |
|-------------------|--------|--------|
| سکه یک گرمی       | ۱۷۰۰۰۰ | ۱۷۵۰۰۰ |
| سکه ربع           | ۲۵۷۰۰۰ | ۲۶۵۰۰۰ |
| سکه نیم           | ۴۶۸۰۰۰ | ۴۷۴۰۰۰ |
| سکه طرح جدید      | ۹۳۶۰۰۰ | ۹۴۲۰۰۰ |
| سکه بهار آزادی    | ۹۳۶۰۰۰ | ۹۴۲۰۰۰ |
| طلاي ۱۸ عيار گرمي | ۹۴۷۰۰۰ | ۹۶۵۰۰۰ |

| نوع ارز     | خرید   | فروش   |
|-------------|--------|--------|
| دلار امريکا | ۳۲۴۳۰  | ۳۲۵۱۰  |
| یورو        | ۴۱۳۸۰  | ۴۱۵۰۰  |
| پوند انگلیس | ۵۱۷۰۰  | ۵۱۹۵۰  |
| درهم امارات | ۸۸۲۰   | ۸۸۷۰   |
| لیر ترکیه   | ۱۴۳۴۰  | ۱۴۴۸۰  |
| رینگت مالزی | ۹۹۰۰   | ۱۰۱۰۰  |
| یوان چین    | ۱۰۲۰۰۰ | ۱۰۷۰۰۰ |
| روپیه هند   | ۵۳۰۰   | ۵۴۰۰   |
| دینار عراق  | ۴۵۰    | ۶۰۰    |

#### نماگر بورس

#### رشد آهسته شاخص کل

شاخص کل بورس اوراق بهادار در هفته‌ای که گذشت با افزایش ۰.۲۷ درصدی به ۷۱ هزار و ۹۷۸ واحد رسید. در عین حال شاخص صنعت در آخر هفته، روی عدد ۶۱ هزار و ۵۸ واحد ایستاد که در قیاس با هفته قبل، ۰.۲۲ درصد افزایش را نشان می‌داد. شاخص بازار اول در هفته گذشته به ۰.۴۷ درصد افزایش به ۵۲ هزار و ۹۳۴ واحد و شاخص بازار دوم با ۰.۱۹ درصد کاهش به ۱۴۲ هزار و ۱۶۰ واحد رسید.

|              |                 |
|--------------|-----------------|
| شاخص کل      | ۷۱,۹۷۸,۶۰       |
| میزان تغییر  | ۸۵,۴۸           |
| ارزش بازار   | ۳,۲۴۷,۷۶۲,۵۵۲ B |
| ارزش معاملات | ۱,۴۹۵,۸۹۸ B     |
| حجم معاملات  | ۴۹۷,۶۶۰ M       |

| نماد           | قیمت پایانی | تاثیر   |
|----------------|-------------|---------|
| پتروشیمی تامین | ۲,۸۰۸       | (۲۴,۱)  |
| گروه توسعه ملی | ۴,۶۲۸       | (۲۴,۰۶) |

| نام کامل شرکت       | خرید  | ارزش   |
|---------------------|-------|--------|
| فراورده‌های‌نسوزآذر | ۶,۸۵۳ | ۱۶,۷۲۱ |
| شیشه‌رازی           | ۵۰,۸۵ | ۹,۵۵۲  |

| نام کامل شرکت  | فروش   | ارزش  |
|----------------|--------|-------|
| کاذغ‌سازی‌کاوه | ۲۸,۶۱۰ | ۴,۴۷۳ |
| فولاد امیرکبیر | ۱۱,۸۷۵ | ۳,۶۲۵ |

| نام کامل شرکت      | قیمت  | درصد  |
|--------------------|-------|-------|
| فولاد الیازی ایران | ۳,۴۷۶ | ۱۲,۱۳ |
| شهد ایران          | ۲,۱۱۸ | ۹,۵۱  |

| نام کامل شرکت         | قیمت  | درصد   |
|-----------------------|-------|--------|
| صنعتی آما             | ۵,۳۸۷ | (۸,۰۹) |
| ح - سرمایه‌گذاری‌نیرو | ۵۰۹   | (۷,۴۵) |

| نام کامل شرکت        | حجم      | ارزش     |
|----------------------|----------|----------|
| سرمایه‌گذاری خوارزمی | ۳۱,۹۹۹ M | ۴۷,۳۹۷ B |
| بانک صادرات ایران    | ۳۰,۵۲۰ M | ۲۴,۱۵۸ B |

| نام کامل شرکت      | حجم      | ارزش      |
|--------------------|----------|-----------|
| مینا               | ۱۷,۵۷۵ M | ۱۱۴,۹۰۸ B |
| عمران و توسعه فارس | ۲۱,۶۵۷ M | ۹۷,۵۶۲ B  |

| نام کامل شرکت        | قیمت | تعداد |
|----------------------|------|-------|
| عمران و توسعه فارس   | ۴۵۰۵ | ۳۲۲۲  |
| سرمایه‌گذاری خوارزمی | ۱۴۸۱ | ۲۸۲۵  |

| نام کامل شرکت | قیمت | P/E  |
|---------------|------|------|
| محورسازان     | ۲۴۶۹ | ۲۴۶۹ |
| سایپا شیشه    | ۳۳۸۶ | ۱۶۹۳ |

| نام کامل شرکت       | قیمت | P/E  |
|---------------------|------|------|
| سرمایه گذاری پردیس  | ۱۰۹۶ | ۱,۵۱ |
| ص.بازنشتنگی بانک‌ها | ۱۱۹۲ | ۱,۶۷ |



مناطق آزاد

مشاور ارشد رییس‌جمهور:

تطبیق با فناوری، دروازه ورود کالا به بازارهای جهانی است

مشاور ارشد رییس‌جمهور با برشمردن چهار ویژگی عمده مناطق آزاد کشور برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی گفت: تطبیق با فناوری روز دنیا و مهندسی پیشرفته، راه ورود به بازارهای جهانی است.

به گزارش مهر، اکبر ترکان گفت: یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های توسعه، اقتصاد درون‌زایی است که در این میان، اتکا به توانایی‌ها و قابلیت‌های درونی از مهم‌ترین اصول دوام و پایداری توسعه است.

مشاور ارشد رییس‌جمهور افزود: از پتانسیل مناطق آزاد باید برای توسعه صادرات بهره گرفت. این در حالی است که مناطق آزاد یکی از مهم‌ترین مراکز برای انجام فعالیت‌های تجاری میلمان و دکوراسیون با سود قابل توجه است؛ زیرا این مناطق، ویژگی معافیت مالیات، قوانین گمرکی، مستثنا بودن از قانون کار، پول و بانک و عدم نیاز به ویزا را دارا بوده و می‌توانیم با استفاده از این پتانسیل به افزایش ظرفیت تجارت میلمان برسیم، زیرا جاذبه‌های اقتصادی در مناطق آزاد قابل توجه است.

وی تصریح کرد: امروز در ایران فعالیت‌های گسترده‌ای در عرصه میلمان صورت می‌گیرد، ولی این تولید هنوز به عرصه تولید انبوه و تمام صنعتی نرسیده است. برای رشد و پیشرفت بیشتر صنعت میلمان و ورود به بازارهای جهانی باید در جهت توسعه و صنعتی شدن حرکت کنیم. مشاور ارشد رییس‌جمهور تصریح کرد: برای ورود به بازارهای جهانی باید در درجه اول با فناوری و مهندسی روز تطبیق پیدا کنیم. امیدوارم روند رو به رشد صنعت میلمان ادامه داشته باشد و به‌زودی شاهد چنین روزی در بازار تجاری باشیم.

صادرات

نشست شورای عالی صادرات غیرنفتی

ماموریت ۴ عضو کابینه درباره صادرات



معاون اول رییس‌جمهور خواستار تشکیل کارگروهی متشکل از وزارتخانه‌های صنعت و راه، بانک مرکزی و معاونت برنامه‌ریزی رییس‌جمهور برای بررسی و ارائه راهکار مناسب برای حل مسائل مربوط به ضمانت‌نامه‌های بانکی صادرکنندگان در اسرع وقت شد. به گزارش مهر، جلسه شورای‌عالی توسعه صادرات غیرنفتی عصر روز چهارشنبه ۲۴ مهر به ریاست معاون اول رییس‌جمهور برگزار شد. اسحاق جهانگیری در این جلسه با اشاره به بازدید خود از سامانه جامع گمرکی، از اقدامات صورت گرفته در گمرک جمهوری اسلامی ایران برای تسریع و تسهیل در امور صادرات تقدیر کرد و از سایر دستگاه‌های مرتبط با صادرات و تجارت خارجی خواست تمام تلاش خود را برای فراهم شدن بستری در جهت توسعه صادرات کشور به کار گیرند. معاون اول رییس‌جمهور همچنین با تأکید براینکه تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری صحیح برای توسعه صادرات نیازمند اطلاعات مشخص و روشن است، بر لزوم گردآوری و جمع‌بندی دقیق اطلاعات از میزان صادرات، ارقام صادراتی و مقایسه آن با گذشته تأکید کرد. جهانگیری در ادامه این جلسه با اشاره به گزارش‌های ارائه شده درخصوص مشکلات مربوط به ضمانت‌نامه بانکی برای صادرکنندگان، خواستار تشکیل کارگروهی متشکل از وزارتخانه‌های صنعت، معدن و تجارت و راه و شهرسازی، بانک مرکزی و معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور برای بررسی و ارائه راهکار مناسب برای حل این مسائل در اسرع وقت شد.

از

شافعی در گفت‌وگو با ایسنا عنوان کرد

نتایج حذف دلار از مبادلات ایران و روسیه



رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفت: اگر دلار در مبادلات ایران و روسیه حذف شود مبادلات تسهیل می‌شود و وابستگی‌ها کاهش می‌یابد. غلامحسین شافعی در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به اهمیت حذف ارز از مبادلات ایران و روسیه، اظهار کرد: کاهش وابستگی و تسهیل مبادلات بین ایران و روسیه از مزیت‌های این طرح است.

وی ادامه داد: حذف دلار از مبادلات نه تنها در روسیه بلکه در کشورهای اطراف ایران نیز اگر اجرا شود در تسهیل مناسبات اقتصادی اثر مثبت دارد.

شافعی با تأکید بر اینکه حذف دلار در مبادلات ایران و روسیه در حال حاضر تنها به صورت طرح است، عنوان کرد: قرار است بانک مرکزی برای کارشناسی مسائل و مشکلات این طرح آن را مورد بررسی قرار دهد.

رییس اتاق بازرگانی ایران همچنین بر لزوم ایجاد نهادهای هماهنگ بین صادرکنندگان و واردکنندگان کشور تأکید کرد و گفت: با توجه به مشکلات صادرکنندگان و واردکنندگان درخصوص ورود و خروج ارز از کشور، ایجاد یک نهاد هماهنگ ضروری است.

شافعی تصریح کرد: ایجاد نهادهای هماهنگ برای تقابل کالا بین ایران و کشورهای اطراف پیشنهادی بوده که می‌تواند مورد توجه قرار گیرد.

صادرکنندگان در آستانه روز صادرات از دولت خواستار شدند

# ثبات قوانین، وفای به عهد



مبنوگله

صادرکنندگان نمونه، فردا گرد هم می‌آیند تا در حضور رییس‌جمهور از آنها در روز ملی صادرات تجلیل شود. مراسمی که دو سال پیش متوقف شد و سرنوشته جوازیه و تشویق‌های صادراتی که برای صادرکنندگان قابل توجه بود نامعلوم ماند. صادرکنندگانی که سهم قابل توجهی در رقابت در بازارهای بین‌المللی دارند و نقش‌شان در ارتقای تولید داخلی اجتناب‌ناپذیر است. شعار دولت در عرصه اقتصادی تمرکز به صادرات غیرنفتی بوده و با ایجاد امکانات و تسهیلاتی سعی کرده است بر قولش وفادار بماند. صادرکنندگان نیز اعتمادشان را دوباره جمع کردند تا در نگاه جدید دولت بخت خود را بیازمایند. اما جوازیه صادراتی چه کمکی به صادرکنندگان خواهد کرد، چرا که صحبت از تشویق‌ها، تسهیلات و معافیت‌های مالیاتی در یک سال گذشته کم نبوده و همچنان ادامه دارد. مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران نیز در آخرین اظهاراتش درباره جزئیات راه‌اندازی کمپین تأمین مالی بخش صادرات کشور گفته است، با مذاکراتی که با بانک‌ها در قالب این کمپین انجام شده، تا سه درصد سود تسهیلات صادراتی از طریق بانک و دو درصد از طریق پرداخت یارانه سود تسهیلات صادراتی از سوی صندوق، به صادرکننده تخفیف داده می‌شود که در این صورت، پنج درصد از سود تسهیلات صادراتی کاهش خواهد یافت. اما صادرکنندگان چه انتظاری دارند و این تسهیلات چقدر

عملی شده است.

رییس اتحادیه فرش ایران معتقد است، صادرات به معنی حضور و دیده‌شدن در بازار ا رقابت‌های بین‌المللی است. اکبر کریمی اصفهانی به «فرصت امروز» می‌گوید: آنچه صادرکنندگان نیاز دارند ثبات قوانین در زمینه صادرات است. این کار نه فقط برای ما که برای مشتریان ما در بازارهای بین‌المللی یک ضرورت است.

این فعال اقتصادی می‌افزاید: متأسفانه بی‌ثباتی باعث شده است در بسیاری موارد خریداران ما اعتمادشان را از دست بدهند. به گفته وی آنچه صادرکنندگان به آن احتیاج دارند تثبیت قوانین در طولانی مدت و پایبندی دولت به تعهداتش است. کریمی اصفهانی درخصوص اظهارنظر اخیرمدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران می‌گوید: برای ما مهم است که برقرار است تسهیلاتی باشد

هم‌زمان با تنظیم اظهارنامه باشد، این تخفیف هم‌زمان با کمک بزرگی خواهد کرد زیرا می‌توانیم اعتماد طرف‌های تجاری‌مان را که به واسطه قول‌های بدون عمل دولت نهم و دهم از دست دادیم، بازگردانیم.

تبلیغات و کالای ایرانی

رییس اتحادیه فرش ایران تسهیل سفرهای تجاری، ویزا و ایجاد فرصت‌های تجاری بین‌المللی را بهترین تشویق برای صادرکنندگان برشمرد و افزود: آنچه ما صادرکنندگان در بازگرداندن هویت کالاهای شناخته شده مثل فرش نمی‌توانیم به تنهایی به دست بیاوریم و نیاز به کمک دولت است، تبلیغات کارشناسی و مدیریت شده در صادرات، رقابت با تبلیغات هوشمندانه و مدرن رقباي ماست. به گفته

کریمی اصفهانی تبلیغات علاوه بر بازگرداندن بازارهای قبل می‌تواند بازارهای جدیدی برای

ما ایجاد کند.

رییس اتحادیه صادرکنندگان آذربان ایران ارائه تسهیلات صادراتی را برای خارج شدن از رکود و تکاپو در این بخش ضروری می‌داند و درخصوص اظهارات اخیر مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران به «فرصت امروز» می‌گوید: تا پیش از این بیشتر صادرکنندگان از بانک توسعه صادرات وام دریافت می‌کردند و اگر قرار است تمامی بانک‌ها این خدمات را بدهند بسیار تأثیرگذار است. حسن احمدی جزئی می‌گوید: اما متأسفانه در اجرا این تسهیلات دیر اتفاق می‌افتد. احمدی

رییس اتحادیه صادرکنندگان آذربان ایران تشویق‌ها و جوازیه صادرکنندگان تأثیرگذار عنوان

می‌کند و می‌گوید: خوشحالیم که جوازیه صادراتی دوباره برقرار می‌شود، پیش از این قول داده بودند که ردیف بودجه‌ای برای این جوازیه تعیین می‌شود و این اقدام دولت را باید به فال نیک گرفت.

به گفته معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت، حضور رییس‌جمهوری در مراسم روز ملی صادرات نشان از ارج نهادن دولت به این روز و تأییدی بر گفته‌های دولت است. به گزارش مهر برای قطعی شدن حضور رییس‌جمهوری در این مراسم، این مراسم دو روز زودتر از ۲۹ مهرماه، روز ملی صادرات در تقویم خورشیدی کشور برگزار خواهد شد.

افخمی‌راد در تشریح نحوه انتخاب صادرکنندگان نمونه به این خبرگزاری گفته است: آیین‌نامه تشویق صادرکنندگان نمونه مصوب هیات وزیران و اصلاحات وارد بر آن، مبنای کار کمیته انتخاب صادرکنندگان نمونه است و طبق این آیین‌نامه صادرکنندگان منتخب در سه گروه صادرکننده ممتاز، صادرکننده نمونه و صادرکننده برتر کشوری

معرفی می‌شوند. به گفته این مقام از ۵۰ بنگاه صادراتی در روز ملی صادرات تجلیل خواهد شد و به صادرکنندگان ممتاز تندیس بلورین اهدا شده و از صادرکنندگان نمونه با اهدای تندیس طلایی تجلیل خواهد شد. همچنین کارگروه‌هایی در استان‌ها تشکیل شده است تا براساس ضوابط ابلاغی سازمان توسعه تجارت ایران، صادرکنندگان نمونه استانی را احکاش تا دو ماه آینده مشخص و معرفی کنند.

گفت‌وگو

عضو هیات رییس‌ه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران:

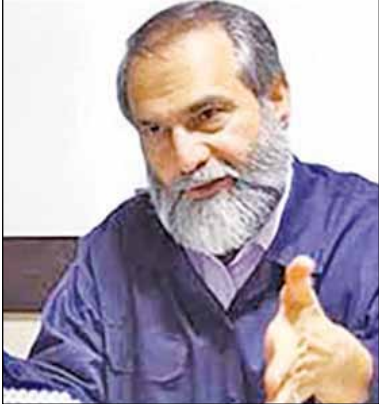
اتاق‌های بازرگانی باید برای بازآفرینی هویت خود برنامه داشته باشند

اسفندماه امسال انتخابات اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی برگزار می‌شود. به دلیل اهمیت این انتخابات روزنامه فرصت امروز در نظر دارد تا زمان انتخابات نظر فعالان بخش خصوصی را درج کند برای شروع، سرآغ محمدحسین برخوردار، عضو هیات رییس‌ه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران رفتیم و نظر او را در این باره جویا شدیم که از نظراتان می‌گذرد.

انتخابات امسال اتاق بازرگانی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

حرکت به سمت اقتصاد مبتنی بر بخش خصوصی و رقابت بازار نیازمند نهادهای غیردولتی قدرتمندی است که بتوانند به‌عنوان کانون مدیریت و مشارکت بخش خصوصی عمل کنند و مجالی برای بروز نگرانی‌ها و محدودیت‌های بخش خصوصی باقی نگذارند. مسلماً کار هماهنگی بین بخش خصوصی و دولتی در شرایط فعلی بسیار حساس، پرچالش و دشوار است.

به نظر من ترکیب معقولی از پیشکسوتان و جوانان با تجربه می‌تواند راهگشای بسیاری از مشکلات و چالش‌ها باشد و موجب افزایش کارآمدی اتاق بازرگانی و ایجاد تکامل در فرآیند تصمیم‌سازی‌های اتاق بازرگانی شود تا صدای بخش خصوصی رساتر از همیشه به گوش مسئولان برسد.



به نظر شما انتخاب چه کاری را باید در اولویت قرار دهند؟

در یک کلمه اتاق نیاز به کاربردی کردن قوانین و استراتژی‌های مدیریت فضای کسب‌وکار بخش خصوصی دارد و این در سایه تدبیر پیشکسوتان و خلافت و نواوری جوانان و به دور از تنش‌آفرینی‌ها و سیاسی‌بازی‌ها قابل تحقق است، ضمن اینکه اتاق به بازآفرینی انرژی خود در جهت اصلاح ساختار درونی و شجاعت نقد درونی عملکرد خود و شفافیت در زمینه توازن بخشی به حوزه‌های مختلف اقتصاد نیاز دارد. تجربه دوره فشار تحریم‌ها نشان داد که اگر ما اتاق‌های بازرگانی فعال و پویا داشته باشیم، بخش خصوصی می‌تواند به تکیه بر اریزتی‌ها، تدابیر و پشتیبانی‌های آن، مسیرهای بین‌المللی برای رفع بسیاری از محدودیت‌ها را بیپیماید.

آیا شاهد تغییرات ساختاری در اتاق خواهیم بود؟

بعد از انقلاب تغییرات زیادی در عرصه اقتصاد و تجارت داشته‌ایم. طبیعتاً پیماید این تغییرات در اتاق‌های بازرگانی قابل مشاهده است. اوایل انقلاب برخی مخالف فعالیت اتاق بازرگانی بودند و فشار می‌آوردند که اتاق باید تعطیل شود، اما کمیته مشش نفرادی که با نامه‌ای به امضای امام خمینی (ره) به اتاق بازرگانی رفت تا امور را سروسامان دهد، توانست بر اوضاع مسلط شود.

آن زمان همه به دلیل فضای خیرخواهانه اول انقلاب، برای بهبود شرایط اقتصادی با پیش گذاشته بودند و تلاش می‌کردند مشکلات پیش روی اقتصاد کشور را مهار کنند. شرایط اقتصادی دوره جنگ تعمیلی را نباید از یاد ببریم؛ بسیاری از کارخانجات از هم پاشیده بود و کسی هم جرات نداشت به صراحت از تقویت بخش خصوصی کارآفرینی و ثروت‌آفرینی سخن بگوید. اما اکنون شرایط کاملاً تغییر کرده و همه باور کرده‌اند که دولت‌ها ذاتاً نمی‌توانند بهترین تولید را با کمترین هزینه انجام دهند و بخش خصوصی را به‌عنوان موتور محرکه اقتصاد می‌بینند. بهینه‌سازی شرایط اقتصادی و توسعه کارآفرینی در اولویت سیاست‌گذاری‌ها قرار گرفته است.

به اعتقاد من، اتاق بازرگانی هم مانند سایر سازمان‌ها و نهادهای ایران درگیر این نقطه مطلوب، باید مسیر تکاملی را طی کند. بخشی از این تکامل در محتوا و ماهیت اتفاق می‌افتد و بخشی نیز در شکل و ساختار. تغییرات اتاق باید به گونه‌ای باشد که بتواند همگام با تحولات داخلی و بین‌المللی و مبتنی بر شاخصه‌های اقتصاد بومی و اقتصاد جهانی، شرایط را برای فعالیت کارآفرینان بخش خصوصی فراهم کند تا تولید و تجارت ما بتواند از ظرفیت‌های داخلی و همچنین فرصت‌های بین‌المللی بهره‌برداري حداکثری کند. نکته اساسی در این میان آن است که ما در این دوره ممکن است شاهد گسست بیش از بیش تحریم‌ها باشیم، بنابراین اتاق‌های بازرگانی باید برای بازآفرینی هویت خود برنامه‌ریزی داشته باشند.

## آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای به شماره (۹۳/۶۵۰/۱۱۰۳)

**نوبت دوم**      شماره مجوز: ۳۰۲۶۶۱

**مناقصه گزار:** شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران – منطقه لرستان

**موضوع مناقصه:** پیمان تعویض پوشش ۷۰۰۰ متر از خط لوله ۱۰ اینچ فرآورده اهواز اری حد فاصل مراکز انتقال نفت پل بابا حسین و رازان

مبلغ برآورد مناقصه: ۳۱/۴۲۲/۰۲۸/۹۷۶ ریال

نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه: مبلغ ۱۸/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی یااوریز وجه نقد اسناد و مدارک مورد نیاز: ۱- دارا بودن حداقل رتبه ۵ دانسیسات و تجهیزات یا نفت و گاز از معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری      معتبر برای سال جاری ۲- ارائه مدارک و سوابق کاری انجام شده یا در حال انجام شرکت در زمینه تعویض پوشش خطوط لوله نفت یا تأییدات مربوطه (گواهی پایان کار، مفصلاً حساب و...)

زمان و مهلت دریافت اسنادمناقصه: ظرف ۵۰ روز پس از چاپ آگهی نوبت دوم به استثناء روزهای پنج شنبه و جمعه

زمان و مهلت تکمیل و تحویل اسناد مناقصه: ۱۰ روز پس از آخرین مهلت دریافت اسناد محل دریافت و تحویل اسناد مناقصه: لرستان – خرم آباد – کیلومتر۲۵ جاده خرم آباد / بندرخت- شرکت خطوط لوله و مخابرات نفت ایران - منطقه لرستان - امور حقوقی و پیمان‌ها

زمان و محل کشایش پاکات: پیشنهادهای واصله در محل کمیسیون مناقصات و در زمان مندرج در اسناد مناقصه با ارسال دعوتنامه قبلی جهت حضور بازکشایی خواهد شد.

جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های ۲۱۲۵-۳۳۳-۰۶۶ داخلی ۹۵۰۲۸ و ۹۵۰۱۶ و ۰۲۲ یا ۳۳۳-۰۶۶ تماس حاصل فرمائید.

**www.shana.ir**
**www.ioptc.ir**

**روابط عمومی**

شرکت ملی نفت ایران  
وزارت نفت و مخابرات نفت ایران  
تلف: ۳۰۲۶۶۱ - ۳۰۲۶۶۲



#### فبر

#### بیمه کیفیت ساختمان‌ها نیازمند همکاری بانک‌ها و بیمه‌ها است

به گزارش ایسنا، اکبر ترکان، رییس سازمان نظام مهندسی کشور در جمع خبرنگاران درباره بیمه کیفیت ساختمان‌ها اظهار کرد: برای اجرایی شدن بیمه کیفیت ساختمان باید تمام زنجیره‌ها مانند بانک، بیمه و بازرسی فنی با هم یک‌صدا شوند.

وی افزود: بیمه کیفیت زنجیره‌ای از بانک، بازرسی فنی و بیمه است یعنی در افق و چشم‌اندازی که ما به آن فکر می‌کنیم باید تسهیلات بانکی ارائه شود و منوط به بیمه ساختمان باشد.

ترکان با بیان اینکه همه این زنجیره‌ها باید یک‌صدا و با هم کار کنند، افزود: به این ترتیب می‌توانیم ساختمان‌ها را بیمه کنیم و در مقابل خطراتی که ممکن است آنها را تهدید کند بدون ارتقا بازرسی فنی و کیفیت ساخت‌وساز ملزم به ارتقا و پیشرفت است.

رییس سازمان نظام‌مهندسی کشور در ادامه تاکید کرد: خود بیمه به معنای تضمین کردن خطاهایی است که ممکن است اتفاق بیفتد یا اثربخش نباشد. وی افزود: بیمه زمانی معنا پیدا می‌کند که سیستم و اعتبار مهندسی باعث کاهش خطر‌ها و ریسک‌پذیری شود و میزان کیفیت افزایش یابد.

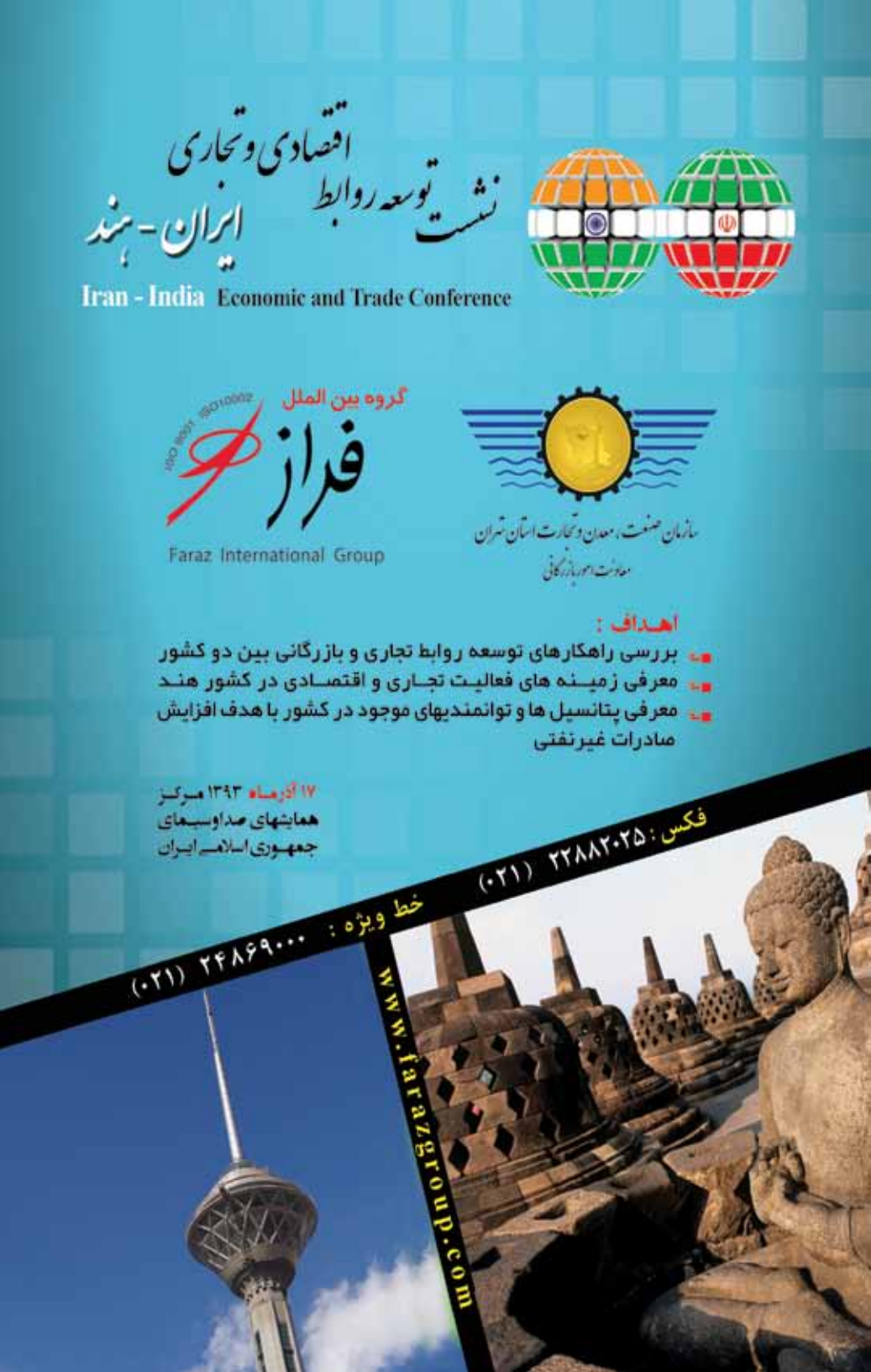
#### کشتی ۵ هزار تنی روسیه وارد بندر آستارا شد

برای نخستین‌بار کشتی پنج هزار تنی روسیه پس از طی مسیر ۲۱ روزه از بندر آستراخان در دریای خزر وارد بندر خصوصی آستارا در استان گیلان شد.

بندر خصوصی آستارا با راه و شهرسازی، رییس اداره بندر و دریانوردی آستارا اعلام کرد: این نخستین کشتی با این حجم بار است که وارد این بندر در شمال استان گیلان می‌شود.

رسول بهرامی با اشاره به مبدا حرکت این کشتی از بندر آستراخان، افزود: این کشتی با نام pyotr strelkov به طول ۱۴۰ متر و حامل یک هزار و ۱۷۵ بسته ام‌دی‌اف، خام در اسکله آستارا پهلوگیری کرد.

وی با اشاره به اینکه این کشتی در ردیف بزرگ‌ترین اندازه کشتی‌های دریای خزر محسوب می‌شود، اضافه کرد: زیرساخت‌های موجود، وجود حوضچه و کانال مطمئن، تجهیزات باربری و سرویس بارگیری از جمله تجهیزات بندر آستارا به حساب می‌آید که باعث رونق بیش از پیش نخستین بندر خصوصی کشور شده است. بهرامی، مسیر حرکت کشتی را دریای سیاه – خلیج اوزو – رودخانه ولگا دون و سپس دریای خزر عنوان کرد. وی با بیان اینکه از ابتدای سال جاری تاکنون ۴۰ فروند کشتی در بندر آستارا تخلیه و بارگیری شده است، اظهار کرد: اسمال رشد چندین برابری را از لحاظ واردات و صادرات در بندر آستارا شاهد هستیم به‌طوری‌که تاکنون ۱۰۰ هزار تن کالا در سال جاری در تنها پست اسکله ۱۴۰ متری این بندر تخلیه و بارگیری شده است.



#### عمران و مسکن

#### بالاخره پس از ۱سال سکوت وزارت راه وشهرسازی

## سیاست‌های جدید مسکنی دولت رونمایی شدند



مسکن مهر در سال گذشته، طرح مسکن اجتماعی را نیز مطرح کرد که البته با توجه به ابهامات گسترده آن به نظر می‌رسد در آینده‌ای نزدیک عملی نباشد.
هرچند ارائه وام ۵۰ میلیونی نیز بعید است گره‌ای از کار اقبال کم‌درآمد جامعه‌باز کند، زیرا از یک‌سوی بازپرداخت چنین مبلغی حتی با وجود تقبل بخشی از سود به وسیله دولت کاری دشوار است و از طرف دیگر در کلانشهرها برای خرید خانه در کنار این ۵۰ میلیون به پس‌انداز جداگانه‌ای احتیاج است که بسیاری از خانوارهای کم‌درآمد از نعمت آن محروم‌اند.

با این وجود بسیاری از کارشناسان اظهارنظر قطعی درباره سیاست‌های مسکنی دولت یازدهم را به زمان اجرا و البته شفاف شدن زوایای مختلف آن موکول می‌کنند.

یکی از اعضای کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی طرح جدید دولت را در مجموع مفید ارزیابی می‌کند و معتقد است آنچه در نهایت به ایجاد بازخورد منفی یا مثبت برای این سیاست منجر می‌شود، نحوه اجرای آن است. آنچه نمایندگان دولت اعلام کرده‌اند طرحی کلی است که در زمان اجرا نقاط ضعف و قوت خود را نشان می‌دهد.
مهرداد لاهوتی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» به دو سیاست تسهیلاتی متفاوت دولت‌های گذشته اشاره کرده و افزود: دولت یازدهم در کنار پیگیری ساخت

##### جواد هاشمی

محمدباقر نوبخت و عباس آخوندی پس از جلسه روز چهارشنبه هفته گذشته هیات دولت به جمع خبرنگاران آمدند تا از سیاست‌های جدید دولت یازدهم در حوزه مسکن رونمایی کنند. سیاست‌هایی که از یک‌سو به افزایش قدرت خرید مردم از طریق تسهیلات بانکی اختصاص یافته و از سوی دیگر به نوسازی بافت‌های فرسوده شهری می‌پردازد.

برخلاف وعده‌های پیشین وزیر راه و شهرسازی، در طرح مسکنی دولت تنها تحریک بخش تقاضا دیده می‌شود و هنوز خبری از سیاست‌های حمایتی از سازندگان خانه دیده نمی‌شود. این موضوع شاید به این معناست که دولت به دست‌های پنهان بازار اعتماد کرده و افزایش قدرت خرید مردم را به مثابه خارج شدن بخش مسکن از رکود و بازگشت توان سرمایه‌گذاران برای ساخت واحدهای مسکونی جدید به حساب آورده است.

در طرح جدید دولت، دو سقف تسهیلاتی ۵۰ میلیون تومانی در نظر گرفته شده، که تفاوت آن با دیگر وام‌ها سهمی است که در سود تسهیلات به یارانه دولتی اختصاص یافته است. به عبارت دیگر دولت با اجرایی کردن طرح‌های تسهیلاتی جدید خود متعهد می‌شود بخشی از سود وام‌ها را در قالب یارانه پرداخت کند تا به این ترتیب توان بازپرداخت اقساط برای اقبال کم‌درآمد جامعه مهیا شود.

در چارچوب مصوبه جدید هیات دولت، میزان سقف تسهیلات تامین مسکن به کلانشهرها ۵۰ میلیون تومان، مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ۴۰ میلیون تومان و سایر شهرها ۳۰ میلیون تومان تعیین شد.

این تسهیلات بناسبت مابه‌التفاوت سود آن از سوی دولت به بانک‌ها پرداخت شود، در راستای تحقق قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن اجرایی می‌شود و دولت در قالب آن سالانه به ۳۰۰ هزار متقاضی، تسهیلات مسکن اعطا می‌کند و در صورت تغییر نکردن آن این روند تا شش سال ادامه خواهد داشت و به این ترتیب کمک‌هزینه خرید یک میلیون و ۸۰۰ هزار واحد مسکونی تامین می‌شود.

و گفت: در ابتدا بناشد دولت ۵۰ درصد از کل هزینه خرید مسکن تا سقف ۸۰ میلیون تومان را پرداخت کند و حالا طرح جدیدی بر مبنای محل خرید مسکن مصوب شده که تا ۵۰ میلیون تومان وام می‌دهد. دولت تاکنون جدا از ادامه دادن کار ساخت مسکن مهر که انصافا عملی شایسته تقدیر است، کار خاصی را آغاز نکرده و طرح تصویب شده نقطه شروع است.

این عضو کمیسیون عمران مجلس به عباس آخوندی در برنامه زنده گفت و گوی ویژه خبری در شبکه دو سیما ادامه داد: در چارچوب این مصوبه، میزان سقف تسهیلات تامین مسکن در کلانشهرها ۵۰۰ میلیون ریال، مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ۴۰۰ میلیون ریال و سایر شهرها ۳۰۰ میلیون ریال تعیین شد.
وی با تاکید بر اینکه حتما یکی از برنامه‌های محوری برنامه ششم توسعه بحث نوسازی بافت‌های فرسوده خواهد بود، بر احیای معماری ایرانی-اسلامی با توجه به هویت فرهنگی و تاریخی در این بافت‌ها تاکید و بار دیگر با یادآوری تعهد این وزارتخانه بر تکمیل ساخت مسکن مهر اعلام کرد: در این دوره ساخت حدود ۴۶۰ هزار واحد مسکونی به اتمام رسیده که برای ۲۶۰ هزار واحد مسکونی به دنبال وصل کردن برق، آب و شبکه فاضلاب هستیم.

##### ۱۱میلیون نفر در بافت فرسوده زندگی می‌کنند

وی در پاسخ به ذکر مشخصات و وسعت بافت فرسوده در کشور توضیح داد: با حوزه بسیار بزرگی طرف هستیم، بافت‌های تاریخی ایران که ارزش تاریخی دارند، از سوی وزارتخانه شناسایی شده و در شورای معماری و شهرسازی کشور نیز به تصویب رسیده، چیزی حدود ۲۲ هکتار در سرجمع شهرهای قدیمی مانند تهران، مشهد، گرگان، اصفهان، شیراز و تبریز است.

وزیر راه و شهرسازی افزود: در کنار این بافت‌های تاریخی که ارزش تاریخی دارند ما بافت‌هایی داریم که دارای قدمت هستند، ولی لزوماً ارزش معماری و تاریخی ندارند ولی آنها هم باز دارای قدمت هستند که این بافت‌ها نیز چیزی حدود ۵۴ هکتار را شامل می‌شوند و در مجموع این دو چیزی حدود ۷۶ هزار هکتار بافت شهری است و جمعیتی حدود ۱۱ میلیون نفر در این بافت‌ها زندگی می‌کنند.

##### یک‌سوم جمعیت شهری در بافت‌های فرسوده و ناکارآمد

آخوندی در ادامه گفت: متأسفانه به دلیل اینکه به این بافت‌ها توجه کمتری شده و بیشتر توجه به حاشیه شهرها بوده، متأسفانه این بافت‌ها که روزی مرکز شهرهای ایران را تشکیل می‌دادند، به تدریج رو به فرسودگی رفته و جمعیت از این بافت‌ها به تدریج خارج شده، لذا ما در برخی از این بافت‌ها تراکم ۵۰ نفر در هکتار را داریم، یعنی در واقع بخش زیادی از این بافت‌ها خالی از سکنه شده است.

این عضو هیأت دولت تصریح کرد: در کنار این بافت‌ها ما یک‌سری بافت‌های غیر رسمی در حاشیه شهرها داریم که آنها هم جزو این مصوبه ما قرار می‌گیرند که هم کیفیت نازلی دارند و هم تراکم بسیار زیادی دارند و در برخی جاها تا ۷۰۰ نفر در هکتار هم داریم، یعنی در واقع ما دارای یک نوع کارآمدی و عدم تعادل جدی در بین مرکز و پیرامون شهرها هستیم که این ایجاد تعادل خود نکته بسیار مهمی است که مورد توجه ما قرار دارد که این بافت‌ها نیز چیزی حدود ۱۱ میلیون نفر را دربرمی‌گیرد و سر جمع این دو چیزی حدود ۲۰ میلیون جمعیت است و بیش از یک سوم جمعیت شهری ایران را شکل می‌دهد.

##### تسهیلات ۷۰هزار میلیاردی دولت به‌مسکن

وی در ادامه در پاسخ به سوال دیگری مبنی بر اینکه ارقام و نحوه پرداخت این وام قرار است تغییراتی داشته باشد و منابع افزایش وام برای بافت‌های فرسوده از کجا تامین خواهد شد، اظهار داشت: همان‌طور که رییس کل بانک مرکزی در مصاحبه خود گفتند، از نظر بانک مرکزی در حالت ایده‌آل باید ۲۵ درصد تسهیلات بانکی به حوزه مسکن پرداخت شود که در عملکرد سنوات قبل هم- پیش از آنکه دولت مداخله جدی در بحث مسکن داشته باشد- وجود داشته است و کل تسهیلات بانکی در بخش تسهیلات وام مسکن حدود ۲۵ درصد بود که این تسهیلات به تدریج با مداخلات گسترده که صورت گرفت به ۱۲/۵ تا ۱۳ درصد رسید، بنابراین، اگر بانک مرکزی بخواهد به درصد قبلی بازگردد چیزی حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان در حوزه مسکن تسهیلات داده شود. وی ادامه داد: نکته بسیار مهم برای بانک مر کری این است که ما به بانک‌ها دستور می‌دهیم که چه کار کنند و آنها باید بتوانند خودشان قدرت انتخاب داشته باشند، اگر دولت بخواهد سیاست‌گذاری کند باید هزینه سیاست‌گذاری را از طریق یارانه پرداخت کند.

##### ساخت سالانه ۳۰۰هزار واحد مسکونی در بافت فرسوده

وزیر راه و شهرسازی در پاسخ به اینکه تعداد واحدهای مسکونی هدف در بافت‌های فرسوده به چه میزان است، اعلام کرد: هیأت وزیران در راستای تحقق قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن، تصویب کرد که به مدت شش سال متوالی، سالانه به ۳۰۰ هزار نفر تسهیلات بانکی اعطا شود.

وی توضیح داد: حدود یک سوم جمعیت شهری، در این محدوده هستند و فرض ما براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته این است که در وضعیت مطلوب بتوانیم چیزی حدود میانگین یک میلیون واحد مسکونی در سنوات آتی ساخته شوند؛ بنابراین ما برای ساخت ۳۰۰ هزار واحد مسکونی در بافت فرسوده هدف‌گذاری کردیم که برای شش سال متوالی این رقم یک میلیون و ۸۰۰ هزار واحد مسکونی خواهد بود که این رقم بسیار موثر است که می‌تواند کل اقتصاد ایران و هم بخش بازار مسکن ایران را متحول کند. آخوندی ابراز داشت: میزان تسهیلاتی که باید به این ۲۰۰ هزار بافت فرسوده اختصاص یابد، سالانه ۱۲ هزار میلیارد تومان است که یک رقم قابل توجه محسوب می‌شود.

#### گزارش

#### جزییات وام ۵۰ میلیون تومانی خرید مسکن اعلام شد

وزیر راه و شهرسازی با اشاره به تصویب وام ۵۰ میلیون تومانی ساخت در کلانشهرها در هیأت دولت به منظور حمایت از احیا، نوسازی و بهسازی مسکن در بافت‌های فرسوده اظهار داشت: مصوبه هیأت وزیران جهت‌گیری جدید و تغییر استراتژیک را در برنامه مسکن و شهرسازی نشان می‌دهد، البته بحث بافت‌های فرسوده و بافت‌های ناکارآمد همواره مطرح بوده، اما هیچ‌گاه به‌صورت جدی مورد توجه قرار نگرفته و در مکان‌بایی مسکن مهر نیز شاهد آن بودیم که این پروژه در حاشیه شهرها و فضاهایی اجرا شد که سابقه سکونت در آنجا کمتر بوده است.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی، عباس آخوندی در برنامه زنده گفت و گوی ویژه خبری در شبکه دو سیما ادامه داد: در چارچوب این مصوبه، میزان سقف تسهیلات تامین مسکن در کلانشهرها ۵۰۰ میلیون ریال، مراکز استان‌ها و شهرهای بالای ۲۰۰ هزار نفر جمعیت ۴۰۰ میلیون ریال و سایر شهرها ۳۰۰ میلیون ریال تعیین شد.

وی با تاکید بر اینکه حتما یکی از برنامه‌های محوری برنامه ششم توسعه بحث نوسازی بافت‌های فرسوده خواهد بود، بر احیای معماری ایرانی-اسلامی با توجه به هویت فرهنگی و تاریخی در این بافت‌ها تاکید و بار دیگر با یادآوری تعهد این وزارتخانه بر تکمیل ساخت مسکن مهر اعلام کرد: در این دوره ساخت حدود ۴۶۰ هزار واحد مسکونی به اتمام رسیده که برای ۲۶۰ هزار واحد مسکونی به دنبال وصل کردن برق، آب و شبکه فاضلاب هستیم.

#### عمران

#### رییس‌جمهور بر اجرای طرح مسکن حمایتی تاکید کرد

وزیر راه و شهرسازی در سند هماهنگی اقتصاد مقاومتی گزارشی از وضعیت مسکن شهری و روستایی و پیش‌بینی نیازهای آینده در افق ۱۵ ساله با توجه به رشد جمعیت و پیش‌بینی رشد اقتصادی کشور ارائه کرد که در این جلسه رییس‌جمهوری بر عملیاتی کردن طرح مسکن حمایتی بااولویت زوج‌های جوان تاکید کرد.

به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی وزارت راه و شهرسازی، ستاد هماهنگی اقتصاد مقاومتی روز پنجشنبه به ریاست حجت‌الاسلام دکتر حسن روحانی تشکیل جلسه داد و در این جلسه، رییس‌جمهوری بر عملیاتی کردن طرح مسکن حمایتی بااولویت زوج‌های جوان تاکید کرد.
در این جلسه که به بررسی سیاست‌های بخش مسکن و راهکارهای ایجاد رونق در این بخش اختصاص داشت، وزیر راه و شهرسازی گزارشی از وضعیت مسکن شهری و روستایی و پیش‌بینی نیازهای آینده در افق ۱۵ ساله با توجه به رشد جمعیت و پیش‌بینی رشد اقتصادی کشور ارائه کرد. همچنین در این جلسه اقدامات لازم برای بهبود فضای سرمایه‌گذاری در این بخش و سیاست‌های حمایتی دولت مورد بررسی و تصمیم‌گیری قرار گرفت.

رییس‌جمهوری با توجه به اهمیت برنامه‌ریزی در افزایش بهره‌وری در این بخش، بر ضرورت اقدام هماهنگ در بهسازی بافت فرسوده شهری تاکید کرد و از وزارت راه و شهرسازی خواست مقدمات اجرای طرح‌های نمونه در جمعیت و تبدیل واحدهای غیراستاندارد را تامین مسکن مناسب برای ساکنان و ایجاد فضای سبز مناسب را با تشویق بخش خصوصی فراهم کند.

روحانی با تاکید بر مصوبه اخیر دولت دستور داد، با عملیاتی کردن طرح مسکن حمایتی، نیاز زوج‌های جوان به مسکن مورد توجه قرار گیرد. همچنین مصوبه مربوط به مسکن روستایی با تامین تسهیلات لازم اجرایی شود. رییس‌جمهوری همچنین بر اصلاح طرح مسکن مهر و تامین خدمات زیرساخت برای واحدهایی که آماده تحویل شده و می‌شوند، تاکید کرد.

#### بنیاد مسکن تعهدات مسکن مهر را تا سال آینده تحویل می‌دهد

رییس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی کشور از تکمیل ساخت تمامی واحدهای مسکن مهر نیمه‌کاره این بنیاد تا اواسط سال آینده در کشور خبر داد.

به گزارش مهر، علیرضا تاش، ظهیر پنجشنبه در جمع خبرنگاران رسانه‌های گروهی استان گیلان افزود: تمامی واحدهای نیمه‌کاره مسکن مهر در شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر جمعیت تا اواسط سال آینده به بهره‌برداری می‌رسد.

وی همچنین با اشاره به اینکه مجموع واحدهای مسکونی مسکن مهر در شهرهای زیر ۲۵ هزار نفر جمعیت کشور ۱۴۸ هزار واحد است، اظهار کرد: از این تعداد ۶۸ هزار واحد تاکنون تحویل متقاضیان شده و تا پایان سال جاری نیز ۴۰ هزار واحد مسکونی دیگر افتتاح می‌شود. رییس بنیاد مسکن انقلاب اسلامی کشور با بیان اینکه در مجموع ۳۰ هزار واحد مسکونی مسکن مهر از مشکلات زیرساختی و نبود امکاناتی مانند آب و برق رنج می‌برند، گفت: سایر واحدهای مسکن مهر نیمه‌کاره افزون بر ۷۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارند. وی با اذعان اینکه سقف وام مسکن روستایی از ۱۲،۵ به ۱۵ میلیون تومان افزایش یافته، یادآور شد: در حال حاضر سه هزار میلیارد تومان اعتبار بانکی نیز به این مسئله اختصاص پیدا کرده است.

##### بانک مسکن ۴۰۰میلیارد تومان به مسکن مهر بدهکار است

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه چهار هزار میلیارد تومان اقساط مسکن مهر وصول شده است، گفت: بیش از ۲۰۰۰ میلیارد تومان از خط اعتباری ۴۵ هزار میلیارد تومانی مسکن مهر باقی مانده که بانک مسکن هنوز آن را پرداخت نکرده است.

به گزارش تسنیم، احمد اصغری مهرآبادی با تاکید بر اینکه افزایش پنج میلیون تومانی سقف تسهیلات مسکن مهر به تکمیل پروژه‌های این طرح کمک می‌کند، افزود: از محل وصول اقساط مسکن مهر در خواست افزایش سقف تسهیلات را داده‌ایم تا تأثیری روی تورم نداشته باشد.

وی با بیان اینکه حدود چهار هزار میلیارد تومان وصولی اقساط مسکن مهر داریم، تصریح کرد: از خط اعتباری طرح مسکن مهر نیز بیش از ۲۰۰۰ میلیارد تومان باقی مانده که بانک مسکن هنوز آن را پرداخت نکرده است. اعلام کرده‌ایم که از این محل به تکمیل پروژه‌های مسکن مهر کمک شود تا با واریز آورده نیز از سوی مردم بتوانیم پروژه‌های این طرح را تکمیل کنیم.

وی با بیان اینکه افزایش سقف تسهیلات مسکن مهر شامل همه واحدهای نیمه‌تمام یعنی ۷۰۰ هزار واحد می‌شود، یادآور شد: درخواست تامین ۱۵۰۰ میلیارد تومان را نیز برای آماده‌سازی و محوطه‌سازی واحدهای مسکن مهر داده‌ایم که با احتساب درخواست افزایش سقف تسهیلات (۳۵۰۰ میلیارد تومان) در مجموع درخواست ۵۰۰۰ میلیارد تومان را به دولت داده‌ایم.



#### دربچه

### پدافندغیرعامل درحوزه امنیت غذایی ضروری است

مدیرکل پدافند غیرعامل استانداری آذربایجان شرقی، گفت: باید به پدافند غیرعامل درحوزه امنیت غذایی به‌عنوان ضروریات زندگی امروزی بنگریم. سردار احمد جهان‌سری اظهار کرد: اگر بتوانیم به این‌موضوع بپردازیم، از خطرات مصون خواهیم ماند. در این‌صورت جامعه در امنیت خاطر کامل و بدون هیچ مشکلی به کار خود ادامه خواهد داد و در مواقع خطر از آسیب‌ها پیشگیری و در نهایت خطرها و آسیب‌ها کاهش خواهند یافت.

وی با بیان اینکه در کشورهایی مانند سوئد، نروژ و کانادا که دچار جنگ نشده‌اند، به پدافند غیرعامل دیدگاه عمیق‌تری نسبت به ایران دارند، افزود: پدافند غیرعامل جزو اولویت آنهاست و این‌موضوع را در دانشگاه‌ها تدریس می‌کنند. با وجود این‌ما باید به موضوع بیشتر توجه کرده و دیدگاه خود را عوض کنیم.

جهان‌سری تصریح کرد: کشورهای غربی معنی پدافند غیرعامل را از دیدگاه آمایش سرزمین می‌نگرند و پدافند بحث پایداری، تهدیدها و آسیب‌هایی است که اگر یک مدیر محیط را به‌خوبی بشناسد، قطعا از آسیب‌های پیش رو جلوگیری خواهد کرد.

وی به تشریح پدافند غیرعامل پرداخت و گفت: در چرخه پدافند غیرعامل مرحله اول مصون‌سازی، کاهش آسیب، شناسایی آسیب‌ها، شناسایی تهدیدات، به‌روزرسانی اقدامات، پایش و تولید آمادگی است که هدف این چرخه در کالبد کشور، جامعه، حفاظت و امنیت مردم، نظام مدیریتی و ارتقای ضریب آمادگی خلاصه می‌شود.

#### زنجیره تولید

**نقش اساسی در پدافند غیرعامل دارد**
کریم مهری، در خصوص پدافند غیرعامل، گفت: طرح‌های تملک دارایی آتی باید با رعایت ماده ۲۱۵ قانون برنامه پنجم، پیوست پدافند غیرعامل داشته باشد.

یادش اظهار کرد: جهاد کشاورزی به دلیل سابقه درخشان در پشتیبانی از جبهه‌های جنگ و همچنین نقش بارز آن در سازندگی و تامین موادغذایی به‌عنوان یکی از فاکتورهای تعیین‌کننده در افزایش پایداری ملی در زمان بحران و جنگ، جایگاه ویژه‌ای برای ارتقای توانمندی‌های دفاعی در حوزه پدافند غیرعامل به خود اختصاص داده است.

رئیس سازمان جهادکشاورزی استان با بیان اینکه اقتصاد مقاومتی دایره وسیعی دارد، ادامه داد: تمام مسائل پدافند غیرعامل در داخل این مجموعه قرار گرفته است.

وی با بیان اینکه زنجیره تولید می‌تواند نقش اساسی در پدافند غیرعامل داشته باشد، افزود: باید تلاش کنیم با تحقق کامل زنجیره تولید در بخش کشاورزی به اهدافمان در حوزه پدافند غیرعامل دست یابیم.

#### غذا

برنامه ویژه وزارت بهداشت برای کنترل سموم موادغذایی

### نگرانی از نیترات بالا در گوچه فرنگی

رئیس سازمان غذا و دارو از برنامه جامع وزارت بهداشت برای کنترل سموم در فرآورده‌های اصلی موادغذایی و کشاورزی خبر داد و گفت: برخی مطالعات حاکی از وجود نیترات بالا و سموم در گوچه‌فرنگی است و برنامه مفصلی برای آن داریم.

رسول دیناروند، معاون وزیر بهداشت، اظهار کرد: در زمینه کنترل سموم در فرآورده‌های اصلی موادغذایی و کشاورزی اسمال در کل کشور و به‌ویژه در دانشگاه‌های علوم پزشکی قطب نمونه‌گیری‌ها در حال انجام و بررسی است. به این ترتیب، سال ۹۴ تصویر نسبتاً جامعی از وضعیت آلاینده‌ها در فرآورده‌های اصلی غذایی و کشاورزی ارائه خواهیم داد.

وی همچنین به امضای تفاهم‌نامه‌ای برای پایش سموم و آلاینده‌ها در بازار میوه و تره بار تهران اشاره کرد و گفت: البته کارگروه مشترکی را نیز با وزارت جهاد کشاورزی تشکیل داده‌ایم و به نتایج خوبی هم رسیدهایم. به‌عنوان مثال، امسال برنامه مفصلی برای گوچه فرنگی داریم، چرا که برخی مطالعات حاکی از وجود نیترات بالا و سموم در این کالای پرمصرف است. بنابراین، به منظور ارتقای سلامت این کالا اقدامات لازم در دست انجام است.

به گزارش ایسنا، دیناروند با اشاره به برنامه‌های در دست اجرا و همچنین تفاهم نامه امضا شده با معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری به‌منظور افزایش قدرت نظارت و برخورد با تقلبات در حوزه غذا اشاره کرد و گفت: به این ترتیب، زیرساخت‌های پیشرفته برای کنترل سریع و دقیق آلاینده‌ها و تقلب غذایی در آزمایشگاه‌های مرجع و قلب سازمان غذا و دارو ایجاد می‌شود تا نظارت‌ها و کنترل‌ها با دقت و سرعت بیشتری پیش رود.

#### فیل

### تصویب ۴۵۰ میلیارد تومان یارانه برای شیر

معاون وزیر جهاد کشاورزی اعلام کرد: یارانه ۴۵۰ میلیارد تومنی برای خریدشیر خام؛ دامداران در شش ماهه‌دوم اسمال تصویب شده‌و در حال ابلاغ است.
عبدالمهدی بخشنده، اظهار کرد: براساس پیگیری‌های صورت گرفته مقرر شد؛ از اول مهر تا پایان سال ۱۳۹۳ یارانه ۴۵۰ میلیارد تومانی برای خریدشیر خام؛ دامداران در نظر گرفته شود که این یارانه در دولت مصوب شد و در حال ابلاغ است. به گزارش ایسنا، براساس این مصوبه، صنایع لبنی موظف هستند از ابتدای مهر ماه هر کیلوگرم شیر خام را از دامداران ۱۳۰۰ تومان خریداری کنند که با یارانه ۱۴۰ تومانی دولت از محل این مصوبه قیمت شیر خام در شش ماهه دوم به ۱۴۴۰ تومان می‌رسد. گفتنی است، پیش از این نیز ۳۰۰ میلیارد تومان یارانه برای خرید هر کیلوگرم شیر خام از دامداران در بهار اسمال مصوب شده بود که تاکنون بخشی از آن پرداخت نشده است.

#### شکوفه میزبانی

نزدیک به نیم قرن از سرآغاز ماشیننی شدن کشاورزی ایران با تشکیل «بنگاه توسعه ماشین‌های کشاورزی» می‌گذرد. امروزه ایران در جامعه جهانی چنین عنوان می‌کند که در بخش مکانیزاسیون کشاورزی به خودکفایی اصولی رسیده، اما با وجود این ادعا، هنوز در بسیاری از اراضی کشاورزی پت پت تراکتورها و کمپاین‌های سال ۱۳۴۵ ساخت کشور رومانی به گوش می‌رسد.
اوضاع نابسامان مکانیزاسیون کشاورزی در کشور ما مسئله تازه‌ای نیست، به‌گونه‌ای که در دهه‌های اخیر حتی اهداف برنامه‌های اول، دوم و سوم را نیز محقق نکرده است. میزان تزریق ماشین‌آلات به بخش کشاورزی در سال‌های اخیر نه تنها باعث تحقق برنامه‌های مکانیزاسیون بخش نشده، بلکه جوابگوی میزان استهلاك ماشین‌آلات موجود نیز نبوده است. نتایج تحقیقات نشان می‌دهد: میزان تامین ماشین‌آلات در برنامه‌های توسعه اقتصادی در کشور تهیبه کنیم، صحبت‌های «فرصت امروز» با کامبیز عباسی، مدیر مرکز توسعه مکانیزاسیون کشاورزی در پی می‌آید.

**ضریب مکانیزاسیون به چند درصد رسیده است؟**

به تازگی به روند توسعه مکانیزاسیون در ایران و بررسی ضریب این مهم، درمی‌یابیم که در فاصله زمانی بین سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۰ یعنی در طول چهار سال مقدار این ضریب از حدود ۰/۹ به حدود ۱/۱ درصد رسیده و توسعه نسبتاً مناسبی داشته است. از طرفی چندی پیش رئیس مرکز توسعه مکانیزاسیون وزارت جهاد کشاورزی اظهار داشت: با ساماندهی شرکت‌های خدمات مکانیزاسیون طبق برنامه پنجم توسعه، با افزودن حدود ۷۲میلیون اسب بخار به میزان اسب بخار فعلی، ضریب مکانیزاسیون از یک اسب بخار در هکتار را به ۱/۵ اسب

## آب و غذا

#### گزارشی از وضعیت مکانیزاسیون کشاورزی کشور

# مکانیزاسیون کشاورزی پشت چراغ آموزش و آگاهی



بخار در هکتار می‌رسانیم. عباسی در خصوص ضریب مکانیزاسیون می‌گوید: ضریب فعلی مکانیزاسیون در کشور ۱/۲۶ است که ما برآورد می‌کنیم این ضریب تا پایان سال ۹۳ به ۱/۲۸ برسد.

#### دوران طلایی

عباسی در خصوص تعداد مکانیزاسیون در کشور می‌گوید: ما از دو سال اخیر در حوزه مکانیزاسیون کشاورزی با عنوان «دوران طلایی» یاد می‌کنیم چرا که گام‌های بزرگی در طول این دو سال برداشته شده و وضعیت تامین نیرو محرکه کشور ارتقا پیدا

**در حال حاضر بیش از ۴۰۰هزار دستگاه انواع تراکتور و کمپاین در بخش مکانیزاسیون کشاورزی فعال هستند، اما عمر نیمی از این ماشین بیش از ۱۳ سال است**

کرده است، به‌گونه‌ای که بیش از ۱۸هزار دستگاه انواع تراکتور در حوزه مکانیزاسیون کشاورزی قرار گرفته، به‌عنوان مثال در بخش برنج بیش از ۱۰۰۰ دستگاه به عرصه مزارع شالیزاری کشور ورود پیدا کرد و بیش از ۴۲۰ دستگاه در حوزه برداشت

#### تجارت

راه‌اندازی معاملات آتی کتجاله سویا در بورس کالا

## نگرانی مرعداران و دامداران پایان می‌یابد

این محصول نیاز دارد نگران افزایش یکباره قیمت و رشد هزینه‌هایش است.

باراه‌اندازی معاملات آتی کتجاله سویا، این مرعدار به راحتی می‌تواند محصول مورد

نیازش را برای چند ماه آینده تامین کند و به هیچ عنوان نگران نوسان شدید قیمت‌ها در بازار نباشد. مدیرکلایی کارگزاری بانک کشاورزی گفت: در طرف مقابل تولیدکنندگان و واردکنندگان کتجاله سویا نیز از معاملات آتی سود می‌برند، زیرا آنها به

فروش محصولاتشان در بازه‌های زمانی مشخص، از افت قیمت‌ها و زیان‌های هنگفت مصون می‌مانند. همچنین دیگر نگران

غلات با راه‌اندازی مجدد ستاد برداشت غلات کشور به‌صورت مرکز توسعه مکانیزاسیون برنامه‌ریزی شده تزریق و با جابه‌جایی نزدیک به هشت هزار دستگاه کمپاین، امکان برداشت با ضایعات کمتر از هفت درصد مهیا شد.

**اعتبارات تخصیص یافته**

وی در خصوص تعداد ماشین‌آلات بخش می‌گوید: در حال حاضر بیش از ۴۰۰هزار دستگاه انواع تراکتور و کمپاین در بخش مکانیزاسیون کشاورزی فعال هستند، اما عمر نیمی از این ماشین‌آلات برداشت و ادوات بیش از ۱۳ سال است و نیاز است با توسعه خطوط اعتباری مکانیزاسیون و تامین مناسب، این ناوگان به روزرسانی شود. عباسی در خصوص میزان اعتبارات می‌افزاید: مبلغ ۱۵۵۰ میلیارد تومان تسهیلات برای حوزه مکانیزاسیون در سال گذشته و امسال تخصیص پیدا کرده که سال گذشته یک خط ۷۵۰میلیارد تومانی در قالب ستاد مکانیزاسیون ایجاد شده و بیش از ۹۰ درصد آن جذب شده است که رقم بالایی به عرضه مکانیزاسیون است. در سال جدید هم خط اعتباری ۸۰۰میلیاردتومانی راه‌اندازی شده که ۶۰۰میلیارد تومان معرفی به بانک‌ها صورت گرفته و تا دو ماه آینده تمام این مبلغ جذب می‌شود.

**۳ دهه انتظار به پایان رسید**

عباسی یکی دیگر از

اقدامات مهم این حوزه در دوران طلایی را پلاک‌گذاری ماشین‌های کشاورزی خودگردان موجود در کشور می‌داند و در این خصوص می‌افزاید: پس از سه دهه انتظار در سال ۹۲ با تعاملات گسترده با پلیس ناجا، ابلاغیه مذکور به راهور ناجا در سراسر کشور ارسال شد و تاکنون نزدیک به ۳۶ هزار دستگاه انواع ماشین‌های موجود در بخش، تشکیل پرونده داده و پلاک‌گذاری شده‌اند. همچنین با توجه به اهمیت تولید محصولات آب‌محور کشور توسعه کشت نشایی مکانیزه ذرت، چغندرقند، پنبه و کلزا در دستور کار مرکز توسعه مکانیزاسیون کشاورزی قرار گرفته و برای نخستین بار به‌صورت الگوی کشت مکانیزه نشایی ذرت، در برداشت با ضایعات کمتر از هشت درصد مهیا شد.

وی در خصوص برداشت مکانیزه پنبه نیز می‌گوید: پس از ۲۵ سال انتظار کمپاین مناسب پنبه به تعداد ۱۲ دستگاه در مناطق پنبه خیز کشور با محوریت تقاضا و اعمال سیاست‌های حمایتی تامین شد و پیش‌بینی می‌شود برداشت مکانیزه پنبه کشور در یکی تا دو سال به‌صورت مکانیزه انجام شده و مشکل برداشت آن به‌صورت کامل حل شود.

با توجه به خطوط اعتباری در سال جاری، برای استان‌های سراسر کشور از مبلغ هشت میلیارد تومان تا ۵۲ میلیارد تومان تسهیلات تخصیص یافته که می‌تواند موجبات تولید اقتصادی و انبوه محصولات کشاورزی در کشور را مهیا کنند. وی در پایان در خصوص به کارگیری ماشین‌آلات و ادوات کشاورزی در تولید داخل تصریح کرد: در شرایط فعلی بیش از ۹۰ تا ۹۵ درصد نیازهای ماشینی حوزه مکانیزاسیون کشاورزی از صنعت داخلی تامین می‌شود و صرفاً در برخی از موارد مانند ماشین‌آلات زراعت برنج، یانگابنی و برخی تولیدهای خاص نظیر ماشین‌های برداشت پنبه و غیره نیاز به واردات احساس می‌شود.

فروش به موقع محصولاتشان و هزینه‌های انبارداری نخواهند بود، زیرا کالای‌شان را چند ماه زودتر در معاملات آتی به فروش رسانده‌اند.

به گزارش ایسنا، وی با بیان اینکه بخش بزرگی از نیاز کشور به کتجاله سویا از طریق واردات تامین می‌شود، اظهار کرد: واردکننده‌ای که یک کشتی کتجاله سویا را برای مثال به مقدار ۵۰ هزار تن از برزیل روانه کشورمان کرده، حتی در صورت افت چندده تومانی قیمت در هر کیلوگرم نیز با زیان بزرگی روبه رو می‌شود که اگر این واردکننده قبل از واردات، محموله خود را برای تحویل دو ماه آینده در

دستورات فنی در مرحله داغ و هماهنگی باغدار با مروجان و کارشناسان شهرستان و کشت مکانیزه باغ و استفاده از ارقام نیمه کوتاه که تحمل به سرما در آنها بیشتر و سال آوری کمتری دارند، ادامه داد: استفاده از سیستم آبیاری قطره‌ای و هرس اصولی و تغذیه مناسب از دیگر عوامل این موفقیت بوده است.

ایرانی‌پور گفت: محصول سیب در شهرستان میانه در سطح ۶ هزار و ۵۰۰ هکتار در دامنه‌های رشته کوه زاگروس شهرستان با کیفیت عالی تولید می‌شود به طوری که از لحاظ ماندگاری و صادراتی رتبه اول را در کشور به خود اختصاص داده است.

شنبه | ۲۶ مهر ۱۳۹۳ |

#### یادداشت

### اول از زیرساخت‌ها شروع کنید!

**محمد مسعودی**

کارشناس کشاورزی

مکانیزاسیون کشاورزی در ایران مسئله‌ای است که از سال ۱۳۴۵، پیرو قرارداد بین ایران و جمهوری رومانی برای خرید تراکتور و برخی ادوات کشاورزی مطرح شده و همواره مورد بحث متخصصان فن بوده است. اصلی‌ترین مسئله در دست داشتن یک تعریف درست و اصولی از این میحت است.

درواقع باید بدانیم که مکانیزاسیون در حوزه کشاورزی صرفاً به معنی تزریق ماشین‌آلات و ادوات نیست بلکه مجموعه‌ای از علوم و فنون کاربردی است که مطالعه، شناخت و به‌کارگیری انواع مختلف ماشین و ابزار نیروی محرک را شامل می‌شود اما متأسفانه برخی مسئولان ما مکانیزاسیون را تنها به معنی افزایش تعداد تراکتور و ماشین‌آلات پیشرفته به بخش کشاورزی می‌شناسند و از جنبه‌های دیگر مکانیزاسیون مانند کاربرد صحیح ماشین، تاثیر بر کاهش مصرف انرژی، تناسب ماشین با عملکرد محصول، کاهش تلفات ماشینی و تولید رقابتی محصول غافل مانده‌اند.

برای سروسامان دادن به وضعیت کنونی مکانیزاسیون کشاورزی باید زیرساخت‌های لازم را فراهم آوریم. یکی از ضروری‌ترین نیازهای مکانیزاسیون، ایجاد فضای لازم برای حرکت و مانور ماشین و نیروی محرکه آن است که درواقع یکپارچه‌سازی اراضی مهم‌ترین زیرساخت برای توسعه مکانیزاسیون به‌شمار می‌آید. با یکپارچه‌سازی اراضی ضمن تسطیح زمین و ایجاد شیب مناسب برای کشت گیاه، راه‌های بین مزارع ایجاد می‌شود، همچنین اندازه و ابعاد قطعات زراعی افزایش یافته و فضای بسیار مناسبی برای کار مطلوب ماشین فراهم می‌شود.

در کنار این موضوع کارشناسان معتقدند واگذاری اختیارات به وزارت جهاد کشاورزی یا دست‌کم ورود و توجه بیشتر وزارت صنایع به بحث تولید ماشین‌های کشاورزی می‌تواند از محرکه‌های اصلی برای این بخش باشد. پس از مرتفع کردن این مشکلات موضع مهم دیگر، بومی‌سازی ماشین‌آلات کشاورزی است، نوع خاک و مدل کاشت و برداشت در کشور ما تفاوت بسیاری با سایر کشورها دارد از این‌رو نیاز است که ماشین‌آلات مورد استفاده به‌صورت بومی طراحی یا وارد شوند تا بیشترین میزان انطباق با شرایط اقلیمی و کاشت و برداشت کشور را داشته باشند.

در این بین کشاورزان هم اطلاعات کافی درخصوص کاربردهای مکانیزه شدن امور ندارند و معانعت آنها گاهی برای پذیرفتن ماشین‌آلات به این دلیل است که تصور می‌کنند برخی افراد، با ماشینی شدن امور به‌اصطلاح از نان خوردن می‌افتند و کارگرهایشان بیکار می‌شوند درحالی‌که پیشرفت تکنولوژی همواره نتیجه برد برد برای دو طرف دارد.

در واقع می‌توان افراد مختلف را برای پیشبرد امور به کار برد، از جمله راننده انواع ماشین‌آلات کشاورزی، تکنسین و تعمیرکار ماشین‌آلات و حتی افرادی که طریقه کار با دستگاه‌ها و ماشین‌ها را به کشاورزان سنتی آموزش دهند به انضمام سروسوی نگهداری و پشتیبانی اصولی از دستگاه‌ها که می‌تواند انگیزه کشاورزان برای پذیرش تکنولوژی را بالا ببرد تا هم در مصرف انرژی صرفه‌جویی شود و هم هزینه‌های تولید کاهش چشمگیری پیدا کند. باشد که ما نیز بتوانیم با توسعه زیرساخت‌ها و همگامی با شرایط جهانی، شرایط مطلوب‌تری را برای کشاورزان و تولیدکنندگان کشور فراهم کنیم.

#### بازار

افزایش قیمت میوه در ابتدای فصل پاییز

### موز گران شد



در روزهای اخیر و با سردتر شدن هوا، قیمت موز و لیموترش افزایش چشمگیری در سطح شهر تهران داشته تا حدی که موز بین ۶۵۰۰ تا هشت هزار تومان به فروش می‌رسد.

بر پایه گزارش‌های تازه از سطح شهر تهران همچنان قیمت میوه از جنوبی‌ترین نقطه تا شمالی‌ترین نقطه پایتخت تفاوت چشمگیری دارد تاحدی که قیمت هر کیلوگرم سیب سفید در منطقه میدان امام حسین(ع) سه هزار تومان برچسب قیمت خورده، اما این میوه پرمصرف در منطقه قلهک تا هفت هزار تومان به فروش می‌رسد.

همچنین هر کیلوگرم موز که هفته پیش ۴۵۰۰تومان‌بود، اکنون به شش هزار تومان و گاهی تا هشت هزار تومان در نقاط مختلف پایتخت قیمت‌گذاری شده است.

میوه‌فروشان علت گران شدن آن را کمiab شدن این میوه در بازار بارفروشان عنوان می‌کنند و سردتر شدن هوا را به دلیل ماندگاری بیشتر این میوه بی‌دلیل نمی‌دانند.

همچنین گفته می‌شود با تمام شدن فصل برداشت لیمو ترش، قیمت این قلم از شش هزار به ۱۲هزار تومان در برخی نقاط شهر افزایش یافته است.

به گزارش فارس، نکته قابل توجه در مراکز عرضه میوه این است که با وجود وعده شوری اصناف که قرار بود بارفروشان در میدان اصلی میوه و تره‌بار ملزم به داشتن فاکتور با نشان و مهر اصناف ایران باشند، اما همچنان خبری از اجرای این طرح نبوده و به گفته میوه‌فروشان، ۷۰درصد فروش میوه در میدان اصلی توسط دلالان صورت می‌گیرد.



# 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: ۸۸۸۹۵۴۳۳خط ویژه)

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۴۳۳

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۸۹۶۰۷۴ و ۸۸۸۹۵۴۳۴

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۲

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR

سایت: WWW.FORSATNET.IR

میرزای شیرازی، نیش چهارم پلاک ۶۸، طبقه سوم

## هنوز راهی برای از بین بردن مگس سفید مزاحم پیدا نشده

مسئول بخش حشرات دفتر موزه تاریخ طبیعی و ذخایر ژنتیکی سازمان حفاظت محیط‌زیست گفت: مگس‌های سفید پس از گذشت زمستان و در فصول گرم سال دوباره در سطح شهر تهران طغیان خواهند کرد. به گزارش ایلنا، مگس سفید آفتی گیاهی است که در تابستان امسال خیابان‌های پایتخت را فراگرفت و موجب نگرانی و مزاحمت‌های بسیاری برای شهروندان شد، این در حالی است که مسئولان همواره بر این مسئله تاکید داشتند که این آفت زراعی خطری برای انسان ندارد و با سرد شدن هوا و بارش باران از بین خواهد رفت.

اکنون پس از گذشت ۲۵ روز از فصل پاییز که همراه با کاهش قابل ملاحظه دما و بارش باران در پایتخت بوده است، همچنان این مگس‌ها در سطح شهر دیده می‌شوند، هرچند که به نظر می‌آید تعداد آنها به‌شدت کاهش پیدا کرده است. «علیرضا نادری»، مسئول بخش حشرات دفتر موزه تاریخ طبیعی و ذخایر ژنتیکی سازمان حفاظت محیط‌زیست، در گفت‌وگو با ایلنا در این رابطه گفت: هنوز هوا آنقدر سرد نشده که دیگر شاهد وجود این حشرات در شهر نباشیم، اما کاملاً مشهود است که با کاهش دما و بارش باران تعداد آنها نیز کاهش پیدا کرده است. این مقام مسئول در سازمان حفاظت محیط زیست با اشاره به اینکه این حشرات در زمستان گذرانی می‌کنند و در فصل‌های گرم دوباره شاهد طغیان آنها در سطح شهر خواهیم بود، افزود: با توجه به اینکه هنوز هیچ راهی برای حل این مشکل پیدا نشده است، از سازمان حفاظت محیط‌زیست درخواست داده‌ایم تا کمیت‌های تخصصی متشکل از کارشناسان این حوزه را برای پیدا کردن بهترین راه‌حل، تشکیل دهد. وی با بیان اینکه جمع‌آوری برگ‌های ریخته شده درختان از زمین می‌تواند تاثیر به‌سزایی در کاهش تعداد این حشرات داشته باشد، اظهار کرد: برای حل این مشکل راه‌هایی همچون آب‌شویی گیاهان و مکان‌های آلوده پیشنهاد شده بود که با توجه به گستردگی حضور این حشرات در سطح شهر، امکان آب‌شویی تمامی گیاهان و ساختمان‌های شهر وجود ندارد.

### سیاست

**محمد هاشمی** رفسنجانی از اعضای بلندپایه حزب کارگزاران از عضویت در این حزب استعفا داد



### مسئله سیستان و بلوچستان و امنیت ملی

مدیرکل اطلاعات سیستان و بلوچستان گفت: با تمام توان حافظ امنیت مردم هستیم، به گزارش ایسنا، حق‌پرست در همایش تجلیل از مجاهدت‌های اطلاعات که به مناسبت سی‌امین سالگرد تاسیس وزارت اطلاعات در زاهدان برگزار شد، تصریح کرد: دشمنان نظام به دنبال ایجاد تفرقه‌های قومی و مذهبی در استان هستند. مردم استان بداندن فرزندان آنها در اداره اطلاعات تا تمام توان حافظ امنیت آنها هستند. وزارت اطلاعات در مجاهدت‌های خاموش خود مسئول برقراری آرامش در جامعه است. دشمنان در تلاش هستند تا امنیت نظام را مختل کنند، ولی سربازان گمنام هرگز اجازه تحقق این خیال باطل را به آنها نمی‌دهند. وظیفه‌ای که سربازان گمنام در وزارت اطلاعات دارند، اقدامات و فعالیت‌های پیشگیرانه در سطح جامعه و دفاع از نظام مقدس جمهوری اسلامی است.

### خرابی هواپیمای جان کری

روزنامه نیویورک تایمز با اشاره به ماجرای نقص فنی در هواپیمای وزیر امور خارجه آمریکا در فرودگاه وین نوشتنـتـ که به نظر می‌آید هواپیمای جان کری که نتوانست از وین پرواز کند ایرانی‌ها را به واکنش واداشت. به نوشته روزنامه نیویورک تایمز، جان کری، وزیر امور خارجه آمریکا صبح روز پنجشنبه پس از مذاکرات با محمدجواد ظریف، همتای ایرانی‌اش و کاترین اشتون، نماینده گروه ۵+۱ در مذاکرات هسته‌ای با ایران قصد بازگشت به واشگتن را داشت که به دلیل نقص فنی در باک هواپیمای شخصی‌اش مجبور شد از یک پرواز تجاری استفاده کند. تیم مذاکره‌کننده ایرانی که برای بازگشت به تهران به فرودگاه وین مراجعه کرده بود از این ماجرا باخبر شد در حالی که نقص فنی هواپیمای کری هنوز برطرف نشده بود. محمدجواد ظریف به یکی از خبرنگاران پایگاه خبری المانی‌تور گفت که پس، فقط هواپیماهای ما نیستند که دچار مشکل می‌شوند. به نوشته این روزنامه آمریکایی این نخستین باری نیست که هواپیمای شخصی جان کری دچار نقص فنی می‌شود. وی پیش از این در ماه اوت نیز به دلیل بروز یک مشکل الکتریکی در هواپیمایش مجبور شد برای بازگشت از یک پرواز دیگر استفاده کند. هواپیمای وزیر امور خارجه آمریکا همچنین در ماه ژانویه در سوئد دچار نقص فنی شده بود.

- به دعوت وزیر دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح کشورمان، وزیر دفاع لبنان شنبه به ایران سفر می‌کند.
- بادامچیان در گفت‌وگو با ایلنا گفت: محمد خاتمی بهترین گزینه نظام برای فرستادن به اروپاست.
- ریابکوف معاون وزیر خارجه روسیه با اشاره به احتمال همکاری هسته‌ای ایران و روسیه در آینده تاکید کرد که این همکاری‌ها در انطباق کامل با قوانین بین‌المللی خواهد بود.

انگلیس، چین، روسیه و آلمان) ادامه یافت. به گفته مایکل مان، سخنگوی اشتون این مذاکرات در مرحله‌ای حساس قرار دارد، با این حال دو طرف به تمام توان برای حرکت رو به جلو و دستیابی به توافق جامع می‌کوشند. این رسانه غربی آورده است: مقامات آمریکایی می‌گویند احتمال کاسته شدن از میزان اختلافات در صورت «اطمینان بخشی از این طریق که راه دستیابی به ساخت سلاح اتمی بسته می‌شود» وجود دارد. همان‌گونه که سرگئی ریابکوف، معاون

گفت‌وگوها فشرده و جدی بود با این حال ما به جای تمرکز بر نقاط اختلاف، راه حل‌ها را مورد بحث قرار دادیم. به گفته وی، مذاکرات وین در تمام زمینه‌ها پیشرفت‌هایی داشته است. در همین حال طرف آمریکایی نیز از دستیابی به پیشرفت‌هایی در این مذاکرات خبر داد. بر این اساس در فرصت باقی‌مانده تا پایان مذاکرات احتمال دیدار مجدد ظریف با کری و اشتون وجود دارد. مذاکرات روز پنجشنبه به دیدار مقامات بلندپایه ایران و شش کشور حاضر (امریکا، فرانسه،

دور از مذاکرات در ۲۴نوامبر (سوم آذر) و با وجود اختلافات موجود به یک توافق جامع برای پایان دادن به یک دهه طرفین به پیشرفت‌هایی در این دور از مذاکرات با وجود اختلافات اساسی خبر داده است. به نقل از رویترز، مذاکرات ایران و کشورهای ۵+۱ در وین در حالی روز پنجشنبه پایان یافت که طرفین ضمن تاکید بر برخی پیشرفت‌ها، از وجود نقاط اختلاف اساسی خبر دادند. دو طرف همچنین ابراز امیدواری کردند که تا پایان مهلت تعیین شده برای این



## مقامات بلند پایه جهان دوباره دور میز مذاکره ایران کلید طلایی خاورمیانه

توضیحاتی درباره سایت رسمی همسرپایبی یا همسان گزینی

## طرح بزرگ سند ملی مشاوره و ازدواج

سلامت و آمادگی به مشاور ارجاع داده می‌شود. در صورت تایید متقاضی، فرد باید در مرحله بعد بسته آموزشی یک را بررسی و وارد آزمون مرحله اول شود. در بسته آموزشی یک مباحثی از قبیل ارائه کند و این مهم هم‌اکنون در حال اجراست.
این سند به تصویب کلی شورای عالی جوانان رسیده و معاونت راهبردی ریاست جمهوری باید ایده‌های مطرح شده را برای تکمیل طرح جمع‌آوری و ارائه کند و این مهم هم‌اکنون در حال اجراست.
به گفته دبیرکارگروه پیش‌نویس سند ملی ازدواج، در فلوچارت طرح همسان این است که در این طرح ابتدا از فرد تست گرفته شده و بعد کار مشاوره آن هم در چند بخش انجام می‌شود و این ارتباط میان مشاور و فرد متقاضی همراه با بسته‌های آموزشی و تست‌های موجب موفقیت اجرای طرح خواهد بود. طرح همسان گزینی بخشی از اجرای طرح بزرگ سند ملی مشاوره و ازدواج را کسب کند به منظور بررسی بیشتر

دبیر کارگروه پیش‌نویس سند ملی ازدواج در مورد مزیت‌های اجرای فلوچارت همسرگزینی در موسسه تبیان، گفت: با اجرای کامل این طرح، دیگر سایت‌های همسرپایی جایگاهی ندارند. محمدرضا کم‌ن در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه در طرح همسان گزینی فرد طبق فلوچارت تعریف شده باید از ابتدا تا انتها چندین نوبت با مشاوره حضوری راهنمایی شود، افزود: تفاوت سایت‌های همسرپایی با طرح همسان گزینی که توسط موسسه تبیان در حال اجراست این است که در این طرح ابتدا از فرد تست گرفته شده و بعد کار مشاوره آن هم در چند بخش انجام می‌شود و این ارتباط میان مشاور و فرد متقاضی همراه با بسته‌های آموزشی و تست‌های موجب موفقیت اجرای طرح خواهد بود. طرح همسان گزینی بخشی از اجرای طرح بزرگ سند ملی مشاوره و ازدواج

### ورزش

**میشل پلاتینی،رییس اتحادیه‌فوتبال اروپا(یوفا)اظهار کرد:بلاثر دیگر رییس فیفا نیست،از خود فیفاست و دیگر به فوتبال خدمت نمی‌کند**



### موافقت شورا با سفر استقلال به آمریکا

سیدسعید افجه‌ای، عضو هیات‌مدیره و سخنگوی باشگاه استقلال تهران از موافقت شورای برون مرزی وزارت ورزش و جوانان با سفر آبی‌پوشان به آمریکا در تعطیلات نوروز ۹۴ خبر داد.
افزود: روز یکشنبه هفته جاری، افشارزاده، مدیر عامل باشگاه با شورای برون مرزی در خصوص سفر آبی‌پوشان به آمریکا جلسه داشت که این شورا موافقت اولیه خود را برای اخذ روادید اعلام کرد.
افجه‌ای درباره سفر استقلال به آمریکا در تعطیلات نوروز ۹۴ گفت: این سفر بنا به دعوت یک شرکت برگزار کننده تورنمنت انجام می‌شود و هنوز تیم‌های حاضر در این تورنمنت مشخص نیست. این مقام مسئول در باشگاه استقلال تهران اضافه کرد: تعدادی از بازیکنان روادید خود را در اردوی چهار روزه ارمنستان دریافت کرده‌اند و مابقی نیز پس از بازگشت از اردوی تیم ملی برای دریافت روادید به ارمنستان خواهند رفت.

### فروش در ۲۰ دقیقه

روزنامه مارکا از فروش تمام بلیت‌های ال‌کلاسیکو ظرف ۲۰دقیقه خبر داد. رنال مادرید و بارسلونا هشت روز دیگر در دیدار رفت خود در لیگا باید در ورزشگاه سانتیاگو‌رناتیو شهر مادرید برابر هم به میدان بروند؛ دیداری که اهمیت بسیار زیادی نه تنها برای اسپانیا بلکه برای تمام فوتبال‌دوستان جهان دارد.
روزنامه مارکا اسپانیا خبر داد: تمام بلیت‌های سانتیاگو‌رناتیو که به‌صورت اینترنتی در اختیار علاقه‌مندان به فوتبال قرار گرفته بود ظرف ۲۰ دقیقه به فروش رفت تا رکوردی دیگر برای این بازی حساس ثبت شود. ۸۴ هزار هوادار فوتبال در اسپانیا بازی ال‌کلاسیکو را از نزدیک تماشا خواهند کرد. این بازی شاید با ال‌کلاسیکوهای قبلی فرق داشته باشد و آن هم حضور معجونی از فوتبالیست‌های سطح اول جهان در این بازی است.
از طرفی حضور لوئیس سوارس اروگوئه‌ای اهمیت این دیدار را بالا برده است. تقابل سوارس و پیه دو بازیکن فوتبال جهان در این دیدار و از طرفی تقابل مسی و نیمار در مقابل رونالدو و بیل جذابیت زیادی به این بازی بخشیده است.

- سازمان لیگ بسکتبال آمریکا قصد دارد زمان بازی بسکتبال را در NBA کاهش دهد.
- تیم والبال نوجوانان دختر زیر ۱۷ سال ایران در بازی مقابل ویتنام، به دلیل شرت سه بازیکن تیم ویتنام در دوره گذشته این رقابت‌ها با برد فنی ۳ بر صفر پیروز مسابقه شناخته شد.
- ۱۲ کارت قرمز حاصل درگیری شدید بازیکنان و هواداران دو تیم باشگاهی در آرژانتین بود.

### فرهنگ

**حادثه‌اتمی غیرنظامی نیروگاه «چرنوبیل»اوکراین سوزه مهر داد خطایی برای برپایی یک نمایشگاه نقاشی، ویدئو آرت و چیدمان شد**



### مین گذاری در زمین خودی

ابوالحسن داوودی، رییس شورای صنفی نمایش معتقد است: تضعیف مجوزهایی که توسط وزارت ارشاد صادر می‌شود، مین‌گذاری در زمین خودی است که گسترش هنر زیرزمینی و غیرقانونی را به دنبال خواهد داشت.
داوودی در گفت‌وگو با ایلنا، با اشاره به زمزمه‌هایی که پیرامون اکران نشدن بعضی فیلم‌های سینمایی شنیده می‌شود؛ گفت: نهادهای قانونی همچون مجلس شورای اسلامی و کمیسیون فرهنگی حق دارند که نظارت کنند و نظارت آنها نیز کمک بسیاری می‌کند اما باید این نظارت از سر دلسوزی باشد. وی با اشاره به اینکه به نظر می‌رسد بعضی رفتارها امروز با وزارت ارشاد به‌اصطلاح از حب علی نیست بلکه از بغض معاویه است، گفت: دوستان قانونگذار در مجلس شورای اسلامی ناخودآگاه و ناخواسته تن به پذیرش یک‌سری از نگاه‌ها و امیال افرادی می‌دهند که امروز از دور خارج شده‌اند و می‌خواهند به هر قیمتی خود را در صحنه فعال نشان دهند.

### شوالیه‌های جشنواره فجر امسال

جشنواره فیلم فجر امسال هم شاهد حضور نام‌های شناخته شده در عرصه سینماست و هم قرار است سنگ محکی برای جوان‌ترها باشد؛ جوان‌هایی که تا امروز خبرهای زیادی از فیلم‌های‌شان منتشر شده است. کمتر از چهار ماه دیگر به برگزاری سی و سومین جشنواره فیلم فجر باقی‌مانده و سینماگران این روزها در تلاشند تا بتوانند فیلم خود را در مهلت مقرر، به این جشنواره برسانند. به گزارش ایسنا احتمالاً بَنوان «محمد(ص)» و مجید مجیدی را معروف‌ترین فیلم و چهره‌ترین کارگردانان حاضر در فجر سی و سوم دانست که البته پس از اما و اگرهای زیاد، قرار شد این فیلم بدون حضور در بخش مسابقه، در فجر نمایش داده شود. در بین کارگردانان پرباقیه سینمای ایران هم خسرو سینیایی با «جزیره رنگین»، بهمن فرمان‌آرا با «دلم می‌خواد»، کمال تبریزی با «دردسره‌های شیرین»، عبدالحسن برزیده با «هزارشرف»، مجید جوانمرد با «آدم باش»، ابوالحسن داوودی با «رخ دیوانه»، محمدعلی طلایی با «قول»، مسعود جعفری جوزانی با «ایران برگر»، یدالله صمدی با «پدر آن دیگری» و علیرضا ربیسیان با «دوران عاشقی» برای حضور در فجر دور خیز کرده‌اند.

- عبدالجبار کاکایی معتقد است، ترانه‌ای اجتماعی به‌شدت میزی می‌شوند و از ترانه‌های عاشقانه هم کلمه‌هایی چون بوسه، آغوش و گرفتن دست حذف می‌شود.
- جواد مجابی با کلابه از پرداخته نشدن به آثار پیشکسوتان ادبیات در نشر به‌ها، آنها را محفلی و مُدگرا خواند.
- اسنودن گوگل و فیس‌بوک را خطرناک خواند و از شرکت ابل برای تلاش در کدگذاری پی‌یوها قدردانی کرد.



# فرصت امروز

دوم



گفت و گو با علی محمد پساوی زاده  
مدیر کنترل تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی

## ظرفیت برای سرمایه گذاری بسیار زیاد است

صفحه ۱۱

گزارش «فرصت امروز» از بازار فرش

دستباف ایران

### بته جقه‌هایی که قیمت دارند



وارد بازار فرش تهران که می‌شوی، نقش‌های بته جقه مسحور می‌کند.

۱۰

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با امیر صالحی، کارشناس ارشد بازاریابی

### چه تکنیک‌هایی استفاده کنیم تا بیشتر بفروشیم



دغدغه اکثر شرکت‌های بزرگ و کوچک بازار، بحث فروش و اجرای تکنیک‌های فروش است.

۱۲

راهنمای تبدیل پیامک‌های تبلیغاتی مزاحم به تبلیغات اثربخش



### رسانه‌ای کم‌هزینه با قابلیت بسیار

بارها پیش آمده که با زنگ یک پیامک تبلیغاتی از خواب بیدار شده‌ایم...

۱۳

گزارش «فرصت امروز» از فعالیت در فروشگاه دوچرخه



### چرخ زندگی بر روی دوچرخه

چند سالی است فروشگاه‌هایی که فقط دوچرخه می‌فروشند، کمتر به چشم می‌خورد و اغلب این مغازه‌ها جای خود را به موتورفروشی‌ها داده‌اند.

۱۴

کافه مدیران در گفت‌وگو با حیدر احمدی مدرس دانشگاه، مدیریت ایده را بررسی می‌کند



### خلاقیتی که باید مدیریت شود

پیش‌تر در این صفحه درباره مدیریت نوآوری باز صحبت کرده ایم؛ اما اساس رسیدن یک سازمان به نوآوری، مدیریت ایده است.

۱۵

## تخصیص ۳۱۰۰ میلیارد تومان برای سیستم نوین آبیاری در کشور

بهترین روش‌های آبیاری که بتوان به وسیله آن با آب کم، مساحت بیشتری از زمین‌های کشاورزی را آبیاری کرد و با مقدار کم آب بیشترین محصول را به دست آورد، استفاده کرد. وی افزود: در حال حاضر با توجه به اینکه اکثر نقاط کشور در قسمت خشک و نیمه خشک قرار دارد

۲۲مهر در نمایشگاه بین‌المللی کرج برگزار شد، در جمع خبرنگاران گفت: یکی از مهم‌ترین محدودیت‌ها برای توسعه بخش کشاورزی آب است که با توجه به کمبود بارندگی در کشور لازم است حداکثر استفاده از منابع محدود آب صورت پذیرد و با دقت بیشتر از

معاون آب و خاک وزیر جهاد کشاورزی گفت: برای توسعه شیوه نوین آبیاری، امسال دولت ۱۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار به این مهم تخصیص داده است. به گزارش ایسنا، سیدرحیم سجادی، در هفتمین نمایشگاه ملی تخصصی تکنولوژی زیرساخت‌های کشاورزی که

معاون آب و خاک وزیر جهاد کشاورزی گفت: برای توسعه شیوه نوین آبیاری، امسال دولت ۱۲۰۰ میلیارد تومان اعتبار به این مهم تخصیص داده است. به گزارش ایسنا، سیدرحیم سجادی، در هفتمین نمایشگاه ملی تخصصی تکنولوژی زیرساخت‌های کشاورزی که

پاورقی

داستان زندگی محمود خلیلی

۱۶

کلینیک کسب و کار

بازگرداندن اعتماد مشتری

۱۴

رسانه

پل زدن بین تبلیغات مکتوب و دیجیتال

۱۲

سرنخ

ایجاد شهرک‌های سلامت

۱۱

## فرصت امروز

اشتراک نیم بها با ارسال رایگان

ویژه تهران



فرصت امروز، روزنامه‌ای اقتصادی مدیریتی است. از این جهت می‌توان آن را نخستین در نوع خود دانست. زیرا هرچند روزنامه اقتصادی در فضای رسانه‌ای کشور وجود دارد، اما روزنامه‌ای که در عین پرداختن به مباحث اقتصادی به حوزه مدیریت کسب و کار هم بپردازد، به‌طور مستقل وجود ندارد. انتخاب این دو حوزه که در عین تنوع و وسعت موضوعات و اخبار و اطلاعات، بسیار به هم مربوطند و در واقع مکمل یکدیگر در اداره کسب و کارهای گوناگون هستند، به مطلب روزنامه غنا و ویژگی خاصی می‌بخشند و در ضمن طیف خواننده‌گان آن را بسیار وسیع‌تر می‌کنند. روزنامه «فرصت امروز» با تدارک صفحات ویژه و خواندنی و منحصربه‌فرد انتظار دارد که طیف وسیعی از مخاطبان را به خود جلب کند.

### هزینه و چگونگی اشتراک روزنامه

(۱) وجه مربوط به مدت اشتراک انتخابی خود را به حساب شماره ۶۹۳۶۸۱ یکم سیه کد شمع ۱۳۷۸ به نام روزنامه فرصت امروز یا از طریق کارت شماره ۰۲۲۲۹۱۰۲۹۲۴۶۵۱ به نام محمدرضا قدیمی واریز کنید و سپس با شماره تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۵۴۴۳ (بخش اشتراک) تماس بگیرید. (۲) فرم پرشده را به روزنامه ایمیل کنید. در صورت عدم دسترسی به ایمیل می‌توانید فرم را به همراه کپی واریز به آدرس روزنامه پست کنید. همچنین می‌توانید از همکاران ما در بخش مشترکین بخواهید به صورت تلفنی فرم اشتراک را برای شما تکمیل کنند. (۳) اشتراک شما حداکثر یک هفته بعد از تأیید واریز وجه آغاز می‌شود. (۴) لطفاً در صورت تغییر نشانی، امور مشترکین را مطلع فرمایید. (۵) رسید پرداختی را تا پایان مدت اشتراک نزد خود نگه دارید.

| مدت اشتراک         | سه ماهه      | شش ماهه      | یکساله        |
|--------------------|--------------|--------------|---------------|
| روزنامه فرصت امروز | ۳۳۰/۰۰۰ ریال | ۶۶۰/۰۰۰ ریال | ۱۳۲۰/۰۰۰ ریال |

نام و نام خانوادگی: \_\_\_\_\_ کد ملی: \_\_\_\_\_  
شماره فیش بانکی / شماره پیگیری: \_\_\_\_\_  
به مبلغ: \_\_\_\_\_ ریال بابت اخذ اشتراک    یا تعدید اشتراک    ارسال می‌شود  
مدت درخواست اشتراک: ☐ سه ماهه    ☐ شش ماهه    ☐ یکساله  
نشانی: \_\_\_\_\_  
کدپستی: \_\_\_\_\_ تلفن: \_\_\_\_\_  
تلفن همراه: \_\_\_\_\_

## زندگی بهره‌وری و سبک

سخنران: دکتر حسن بنیانیان

رئیس انجمن فرهنگی-اقتصادی شورای عالی اطلاع فرهنگی

۲۶ مهر، ساعت ۱۹ الی ۲۱

مرکز همایشهای فرهنگسرای ابن سینا

شهرک فنی، فاز ۱، خیابان ایران زمین شمالی  
فرهنگسرای ابن سینا    شماره تماس: ۸۸۶۹۶۳۶۱

## خانواده

### مدیریت دخل و خرج در نشست اول:

انجمن بهره‌وری ایران

نشانی دبیرخانه: تهران، بزرگراه شهید چمران، پل نصرالکبیر، کوچه پروانه، کوچه هشتین، پلاک ۴، طبقه سوم

تلفن: ۰۲۱-۸۸۳۴۶۱۶۶  
لایحه: ۸۸۶۳۴۴۶۰

www.irpa.ir  
irpa.iran@gmail.com



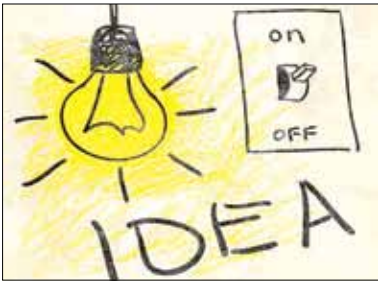




نقطه شروع

امروز بهار است...

شکوفه میزایی



همه افراد در زندگی خود اشتباه می کنند و به قول قدیمی ها بشر جایز الخطاست اما مسئله اینجاست که گاهی یک مسیر اشتباه را بارها و بارها می روییم بدون اینکه استراتژی یا حداقل نگاهمان به مسیر را تغییر دهیم.

برای حل یک مشکل یا مسئله ممکن است راه های زیادی وجود داشته باشد ولی اغلب ما معمولاً راهایی را می روییم که در آن تجربه قبلی داریم یا بهتر می شناسیم.

مثلا در مسیری سرمایه گذاری می کنیم که قبل آن را آزموده ایم و نتیجه مثبت گرفته ایم.

به واقع اغلب ما ریسک پذیری کمی در مواجهه با تصمیمات مالی خود داریم، در حالی که ممکن است راه های جدید کارایی بیشتری داشته باشند.

ممکن است کسب و کار پد ر و پدربزرگمان برای موقعیت زمانی و مکانی خودشان جوابگو بوده باشد و ادامه مسیر آنها برای ما چندان کارساز نبیند.

شاید با بررسی بازار روز به علاوه در نظر گرفتن علاقه و تمایل خود، بتوانیم در مشاغل بهتری سرمایه گذاری کنیم، البته همیشه نیازی به تغییر کسب و کار یا محل سرمایه گذاری نیست، گاهی با تغییراتی در سازوکار شغل خود یا حتی در نگاه خود و محیطمان می توانیم گزینه های دیگر را هم بررسی کنیم تا هر روز نتیجه بهتری از زندگی و کسب و کار خود بگیریم.

شاید بازگو کردن این داستان معروف دالیلی باشد برای گفته های این یادداشت: روزی مرد کوری روی پله های ساختمانی نشسته و کلاه و تابلوی را در کنار پایش قرار داده بود، روی تابلو نوشته بود: «من کور هستم، لطفا کمک کنید».

مدیر خلاقى از کنار او می گذشت؛ نگاهی به او انداخت فقط چند سکه در داخل کلاه بود.

او چند سکه داخل کلاه انداخت و بدون اینکه از مرد کور اجازه بگیرد تابلوی او را برداشت آن را برگرداند و اعلان دیگری روی آن نوشت و تابلو را کنار پای او گذاشت و آنجا را ترک کرد.

عصر آن روز مدیر از محل کارش به سمت خانه برمی گشت که متوجه شد کلاه مرد کور پر از سکه و اسکناس شده است. کنارش ایستاد و گفت: امروز چطور بود؟ مرد کور از او خیلی تشکر کرد و پرسید: روی تابلو من چه نوشته که امروز این همه محبت از رهگذران دیدم؟ مدیر پاسخ داد: چیز خاص و مهمی نبود، من فقط نوشته شما را به شکل دیگری نوشتم و او روی تابلو نوشته بود: «امروز بهار است، ولی من نمی توانم آن را ببینم».

فیلر

آغاز عملیات ساخت نیروگاه برق آبی «بسته» در شهرستان اردل



عملیات ساخت پروژه نیروگاه برق آبی «بسته» اردل با انعقاد قرارداد مشارکت شرکت های ماشین سازی ویژه و NFC چین آغاز شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت توسعه منابع آب و نیروی ایران، مجری طرح نیروگاه های متوسط و کوچک شرکت توسعه منابع آب و نیروی ایران دراین خصوص گفت: قرارداد پروژه نیروگاه برق آبی بسته اردل به صورت طرح، ساخت و تامین منابع مالی با مشارکت شرکت های ماشین سازی ویژه و NFC چین بسته شده که مدت زمان ساخت این طرح ۲/۵سال پیش شده است.

محمد رهبری اضافه کرد: ظرفیت نصب کل این نیروگاه ها در حدود ۱۹/۹مگاوات است که از این مقدار ۵/۶مگاوات به نیروگاه عزآباد (به عنوان نیروگاه اول)، ۲/۳مگاوات به نیروگاه آبسرد (نیروگاه دوم) و ۱۲مگاوات به نیروگاه دویلان (نیروگاه سوم) اختصاص دارد و تولید انرژی سالانه این طرح ۱۰۳ گیگاوات ساعت خواهد بود.

وی تصریح کرد: نیروگاه های آبی کوچک به نیروگاه های با ظرفیت کمتر از ۱۰مگاوات ساعت اطلاق می شود که در زمره نیروگاه های پاک و سازگار با محیط زیست محسوب می شود.

رهبری تصریح کرد: وضعیت منابع آب رودخانه شامل ارتفاع و دبی از مشخصه های اصلی تعیین نوع توربین این نیروگاه هاست و معمولاً به مجموعه چند نیروگاه که به شکل زنجیره ای روی یک رودخانه قرار دارند یک «بسته» گفته می شود.

بسته نیروگاهی اردل یکی از این مجموعه نیروگاه هاست که در استان چهارمحال و بختیاری در ۱۰ کیلومتری شهرستان اردل واقع شده است.

گفت وگو با علی محمد بساق زاده، مدیر کنترل تولید شرکت ملی صنایع پتروشیمی

## ظرفیت برای سرمایه گذاری بسیار است



فاطمه عبدالعلی پور

صنعت پتروشیمی ایران، ۵۰ساله شد؛ صنعتی که موتور محرکی است برای بسیاری از بخش های تولیدی کشور. از تولید قطعات خودرو و انواع محصولات لاستیکی و پلاستیکی گرفته تا پودرهای رختشویی و حتی کودهای شیمیایی، چرخه حیات شان به همین صنعت وابسته است. شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران متعلق به وزارت نفت است و وظیفه گسترش تمام عملیات صنعت پتروشیمی در کشور را برعهده دارد. در خصوص ظرفیت سرمایه گذاری برای رشد صنعت پتروشیمی در ایران و طرح های توسعه ای این حوزه، با علی محمد بساق زاده، مدیر کنترل تولید این شرکت گفت وگویی انجام داده ایم که در ادامه می خوانید.

### صنعت پتروشیمی در ایران چقدر گنجایش سرمایه گذاری دارد؟

با توجه به اینکه خوراک فراوان و ارزانی برای تولید محصولات پتروشیمی در ایران مهیاست، می توان روی آن سرمایه گذاری کرد، صنعت پتروشیمی است.

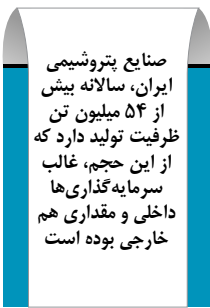
در حال حاضر چقدر در صنعت پتروشیمی سرمایه گذاری می شود و تا چه اندازه ظرفیت جذب سرمایه گذاری های جدید در این بخش وجود دارد؟

صنایع پتروشیمی ایران، سالانه بیش از ۵۴میلیون تن ظرفیت تولید دارد که از این حجم، غالب سرمایه گذاری ها داخلی و مقداری هم خارجی بوده است. با این حجم تولید، نیازهای کشور مرتفع شده و مازاد آن صادر می شود. با این وجود، به تازگی پروژه ها و طرح های جدیدی به تصویب رسیده که با اجرای آنها ۵۰ تا ۶۰میلیون تن به ظرفیت فعلی تولید مواد پتروشیمی مان افزوده می شود. یعنی با اجرای شدن این طرح ها تا سال ۱۴۰۴ خورشیدی می توانیم سالانه حدود ۱۲۰میلیون تن انواع

محصولات پتروشیمی را تولید کنیم. با چنین حجم تولیدی، علاوه بر تامین زنجیره نیازهای داخلی می توان مازادش را نیز صادر کرد.

### این طرح ها کجا تصویب شده اند و از چه زمانی برای اجرا به جریان می افتند؟

این طرح ها را شرکت ملی صنایع پتروشیمی با توجه به انواع منطقه ویژه عسلویه در جربان است، بخشی در چابهار و تعدادی از طرح ها در لردگان، زنجان و گلستان در حال اجراست. البته اجرای تعدادی از طرح ها نیز در منطقه جاسک تعریف شده که در حال نهایی شدن است.



### اشاره کردید به سال ۱۴۰۴ که قرار است حجم تولیدات محصولات مجتمع های پتروشیمی تقریباً دو برابر شود. چقدر فرصت برای ورود سرمایه گذاران جدید به این عرصه وجود دارد؟

تعدادی از سرمایه گذاران این پروژه ها، مشخص شده اند که اکثرشان داخلی هستند.

### این سرمایه گذاران چه کسانی هستند؟

هم مجتمع های فعلی جزو شان هستند که حاضر به سرمایه گذاری شده اند و هم بورس اعلام شده و سهامداران عمده برای سرمایه گذاری پیش قدم شده اند. تعدادی از پروژه ها نیز به شرکت های خارجی از جمله ونزولا، عمان و هندوستان برای سرمایه گذاری ارائه شده است.

چه رابطه ای میان

### پالایشگاه های نفت و مجتمع های پتروشیمی وجود دارد؟

معمولاً شرکت ملی پالایش و پخش مسئولیت احداث و اجرای پروژه های پالایشگاهی را به عهده دارد و یکی از شاخه های اصلی غفلت نفت بر دوش این بخش است اما مجتمع های پتروشیمی بعضی از تولیدات پالایشگاه ها را به عنوان خوراک استفاده و زنجیره مواد پتروشیمی را تولید می کنند مثلاً محلولیوه در جربان است، بخشی در چابهار و تعدادی از طرح ها در لردگان، زنجان و گلستان در حال اجراست. البته اجرای تعدادی از طرح ها نیز در منطقه جاسک تعریف شده که در حال نهایی شدن است.

### صنایع پتروشیمی ایران، سالانه بیش از ۵۴ میلیون تن ظرفیت تولید دارد که از این حجم، غالب سرمایه گذاری ها داخلی و مقداری هم خارجی بوده است

اشاره کردید به سال ۱۴۰۴ که قرار است حجم تولیدات محصولات مجتمع های پتروشیمی تقریباً دو برابر شود. چقدر فرصت برای ورود سرمایه گذاران جدید به این عرصه وجود دارد؟

صنایع پتروشیمی ایران، سالانه بیش از ۵۴میلیون تن ظرفیت تولید دارد که از این حجم، غالب سرمایه گذاری ها داخلی و مقداری هم خارجی بوده است. با این حجم تولید، نیازهای کشور مرتفع شده و مازاد آن صادر می شود. با این وجود، به تازگی پروژه ها و طرح های جدیدی به تصویب رسیده که با اجرای آنها ۵۰ تا ۶۰میلیون تن به ظرفیت فعلی تولید مواد پتروشیمی مان افزوده می شود. یعنی با اجرای شدن این طرح ها تا سال ۱۴۰۴ خورشیدی می توانیم سالانه حدود ۱۲۰میلیون تن انواع

محصولات پتروشیمی را تولید کنیم. با چنین حجم تولیدی، علاوه بر تامین زنجیره نیازهای داخلی می توان مازادش را نیز صادر کرد.

این طرح ها کجا تصویب شده اند و از چه زمانی برای اجرا به جریان می افتند؟

این طرح ها را شرکت ملی صنایع پتروشیمی با توجه به انواع منطقه ویژه عسلویه در جربان است، بخشی در چابهار و تعدادی از طرح ها در لردگان، زنجان و گلستان در حال اجراست. البته اجرای تعدادی از طرح ها نیز در منطقه جاسک تعریف شده که در حال نهایی شدن است.

در کنار دریا هستند. چون آب و خوراک کافی آنجا مهیاست و هم اینکه صادرات محصولات از آن نواحی ساده تر است اما مجتمع های پتروشیمی ای در برخی شهرها که فاصله زیادی با دریا دارند هم داریم؛ مثل شازند، اراک، تبریز و اصفهان. البته نیازهای داخلی و صادراتی، مکان احداث پتروشیمی ها را مشخص می کنند.

### چند درصد تولیدات مجتمع های پتروشیمی ایران صادر می شود؟

حدود ۵۰درصد مواد پتروشیمی داخل ایران استفاده و ۵۰درصد آن صادر می شود که با اجرای طرح های جدید، درصد صادرات بیشتر خواهد شد، چون با توجه به رشد حجم مصرف داخلی این اندازه نخواهد بود.

بنابراین از همین حالا باید برای ۱۰سال آینده برنامه ریزی صادراتی انجام دهید؟

درست است. بیشتر کدام بازارها خریدار محصولات پتروشیمی ایران هستند؟

خوشبختانه چون مواد پتروشیمی، لایسنس جهانی دارند، محصولاتی هم که تولید می شود مطابق با استانداردهای جهانی است، در نتیجه هر تولیدی که انجام می گیرد به راحتی جذب بازارهای جهانی می شود؛ چه آسیای دور باشد چه در منطقه چین و هندوستان و اروپا. محصولاتمان جذاب این کشورها که جزو بازارهای غالب فروش مواد پتروشیمی هستند، می شود.

### صادرات محصولات پتروشیمی چقدر برای ایران ارزش آوری دارد؟

سال گذشته ۹/۶میلیارد دلار صادرات داشتیم و انتظار سان این است که امسال بالای ۱۲میلیارد دلار صادرات محصولات پتروشیمی داشته باشیم.

کارشناسان و فعالان بخش کشاورزی داشته باشند. گسترش آبیاری نوین سخن به میان آورد و گفت: امسال ۱۲۰۰میلیارد تومان اعتبار برای سیستم های نوین آبیاری تحت فشار مصوب شده که براساس آن ۸۵درصد هزینه تجهیز زمین های کشاورزی به سیستم نوین آبیاری برعهده دولت و تنها ۱۵ درصد برعهده کشاورز است.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به برگزاری نمایشگاه ملی تخصصی تکنولوژی زیرساخت های کشاورزی اشاره کرد و افزود: فضای این نمایشگاه در اختیار تولیدکنندگان ماشین آلات کشاورزی قرار گرفته و تولیدکنندگان با هزینه شخصی خود این نمایشگاه را برگزار کرده اند که امیدواریم دستاوردهای خوبی برای

اين مقام مسئول در ادامه از اقدامات دولت یازدهم در زمینه گسترش آبیاری نوین سخن به میان آورد و گفت: امسال ۱۲۰۰میلیارد تومان اعتبار برای سیستم های نوین آبیاری تحت فشار مصوب شده که براساس آن ۸۵درصد هزینه تجهیز زمین های کشاورزی به سیستم نوین آبیاری برعهده دولت و تنها ۱۵ درصد برعهده کشاورز است.

وی در بخش دیگری از سخنان خود به برگزاری نمایشگاه ملی تخصصی تکنولوژی زیرساخت های کشاورزی اشاره کرد و افزود: فضای این نمایشگاه در اختیار تولیدکنندگان ماشین آلات کشاورزی قرار گرفته و تولیدکنندگان با هزینه شخصی خود این نمایشگاه را برگزار کرده اند که امیدواریم دستاوردهای خوبی برای

سرنخ

ایجاد شهرک های سلامت

کلاف اول:

یک خبر خوب برای کارآفرینانی داریم که دوست دارند در حوزه های مختلف کسب و کار و مدیریت، اطلاعات خود را افزایش دهند. قرار است تور



ویژه های مخصوص کارآفرینان برای سفر به آلمان ترتیب داده شود که از تاریخ ۲۶ اذر تا ۳دی ماه طول خواهد کشید. این تور به هشت میلیون تومان هزینه به علاوه مدارک کارآفرینی احتیاج دارد. کارآفرینان در این سفر امکان بازدید از دستاوردهای این کشور و آینده گرفتن از نوآوران را دارند و می توانند از این فرصت برای بهبود کسب و کار خود در ایران بهره ببرند. تفکر استراتژیک و جایگاه آن در کارآفرینی، فرصت های موجود در فناوری اطلاعات برای کارآفرینان، چالش های تامین مالی برای کارآفرینان و نحوه غلبه بر آنها و مهارت های مختلف مدیریتی و سرمایه گذاری آشنا شوند. بنابراین اگر تمایل دارید در این اردوی علمی شرکت کنید، فرصت را از دست ندهید و برای کسب اطلاعات بیشتر با دفتر روزنامه تماس بگیرید.

کلاف دوم:

مدیر امور تشکلهای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران گفته با قول وزیر بهداشت، طرح های بخش خصوصی برای ایجاد



شهرک های سلامت که یکی از تکالیف قانونی و انجام نشده برنامه پنجم است، در مدت زمان باقی مانده برنامه پنجم توسعه پیگیری خواهد شد.

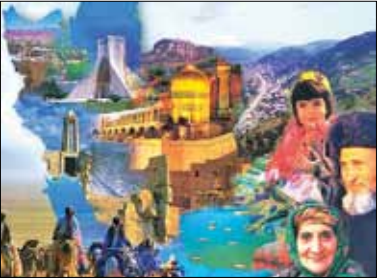
این مقام مسئول که با اینسا گفت وگو کرده، افزوده است: بخش عمده اجرای برنامه پنجم توسعه در دولت دهم اتفاق افتاد که مشکلات بسیاری هم به همراه داشت. یکی از مهم ترین این مشکلات بحث شهرک های سلامت است که تکلیف قانونی برنامه پنجم توسعه بوده اما به آن پرداخته نشد.

وی ادامه داد: در صحنه کاری مشترک اعضای اتاق بازرگانی با وزیر بهداشت این بحث مطرح شد و وزیر بهداشت هم اذعان داشت باید در مدت زمان باقیمانده به این برنامه رسیدگی شود. تشکلهای تخصصی سلامت اتاق بازرگانی به زودی طرح های خود را در رابطه با شهرک های سلامت ارائه می کنند. شهرداری و وزارت بهداشت نیز باید از این طرح ها حمایت کنند.

آیا خبر از این موفق تر و آماده تر می خواهید؟ پس چرا معطلید؟ هرچه زودتر برای سرمایه گذاری در تشکیل شهرک های سلامت اقدام کنید؛ وزیر از شما حمایت می کند.

فیلر

### حمایت از بخش خصوصی برای توسعه گردشگری کردستان



معاون عمرانی استاندار کردستان گفت: در راستای توسعه گردشگری از بخش خصوصی دارای صلاحیت و شرایط لازم حمایت می کنیم.

به گزارش ایسنا، امیر قاضی، در کارگروه تخصصی گردشگری استان کردستان در استانداری، اظهار کرد: گردشگری بحث بسیار مهمی است که در کشور ما نیز از اهمیت بالایی برخوردار است، وی افزود: گردشگری ثروتی پنهان است که در کل دنیا نقش کلیدی در ثروت آفرینی دارد. قادری با اشاره به اینکه بسترهای توسعه گردشگری باید در کشور توسط دولت فراهم شود، عنوان کرد: توانایی ها و پتانسیل هایی به صورت بالقوه در سطح کشور و استان وجود دارد که باید به فعل درآید. وی اعلام کرد: اقلیم زیبا و آداب و رسومی که در استان کردستان وجود دارد از جمله بسترهای مهم گردشگری استان برشمرد و عنوان کرد: استان کردستان با بیان اینکه نباید همه کارها را بردوش دولت انداخت، تصریح کرد: باید گردشگران را علاقه مند به حضور در استان کنیم و از ظرفیت های گردشگری کردستان حداکثر استفاده را ببریم. وی عنوان کرد: استان کردستان دارای نقاط نمونه گردشگری بسیاری است که از آنها می توان برای توسعه روستاها و شهرها استفاده لازم را برد. قادری در ادامه سخنان خود، کوه آبیدر و طبیعت آن را از مناطق نمونه گردشگری استان برشمرد و عنوان کرد: آبیدر جزو خطوط قرمز ما است که کارهایی که در آن صورت می گیرد باید در راستای حفظ طبیعت آن باشد. وی تصریح کرد: باید به سبز بودن تفرجگاه ها و فضاهای سبز توجه شود و هرگونه اتفاقی در کوه آبیدر به تصویب کارگروه گردشگری استان رسیده باشد.

معاون عمرانی استاندار کردستان ادامه داد: در نقاط دیگری از استان نیز مناطق نمونه گردشگری وجود دارد که باید همه دست به دست هم دهیم تا توانمندی های استان را بیش از پیش آشکار کنیم. وی عنوان کرد: در راستای توسعه گردشگری از بخش خصوصی دارای صلاحیت حمایت می کنیم. قاضی در پایان یادآور شد: دفتر فنی استانداری، اداره میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری، منابع طبیعی، راه و شهرسازی کردستان و شهرداری اسنچ با مامور می کنم در خصوص طرح های توسعه گردشگری و همچنین معرفی نقاط دارای قابلیت گردشگری با همدیگر همکاری های لازم را داشته باشند.



#### بازاریابی مبانی

### نکاتی برای تهیه یک خبرنامه ایمیلی پر خواننده

جیم کوکروم

ترجمه: حامد تئوی

در شماره‌های قبلی به مزایای تهیه یک خبرنامه ایمیلی برای کسب‌وکار اشاره کردیم و ویژگی‌های یک خبرنامه خوب را برشمردیم. در ادامه به برخی نکات مهم برای تهیه یک خبرنامه پرخواننده اشاره می‌کنیم. \* هنگامی که مطمئن هستید مشتریان از شما انتظار دارند که خبرنامه‌های خود را در کنار محصول خود به آنها بفروشید، نسبت فروش و ارائه محتوای رایگان را در حد ۲۰ به ۸۰ حفظ کنید. این بدان معنی است که ۸۰ درصد از آنچه در خبرنامه است، باید صرفا محتوای علمی داشته یا آگاهی‌دهنده باشد. هر زمان که پیام خود را از طریق خبرنامه ایمیلی انتقال دادید، می‌توانید ۲۰ درصد دیگر را که مربوط به فروش است، در آن بگنجانید.

• از موضوع خبرنامه منحرف نشوید. بسیاری از کسانی که از طریق ایمیل بازاریابی می‌کنند، تصور می‌کنند مشتریان آنها به تمام موضوعات ولو اینکه با محتوای اصلی که برای آن مشترک شده‌اند مرتبط نباشد، علاقه‌مند هستند. در مورد این گونه موضوعات با احتیاط کامل عمل کنید. قبل از اینکه یک مقاله مهم را منتشر کنید یا به اعضای لیست ایمیل خود ارسال کنید، باید در ابتدا آن را با تعدادی از مشترکان تان به اشتراک بگذارید تا با پاسخ‌ها و عکس‌العمل‌های آنها شناخت پیدا کنید. صرفا به این دلیل که این حق را دارید که بر یکی از جوانب زندگی مشترکان خود تاثیرگذار باشید، نمی‌توانید در دیگر ابعاد مرتبط یا غیرمرتبط نیز دخالت داشته باشید. به حریم و حدود خوانندگان خود احترام بگذارید؛ اگر نه آنها شما را ترک می‌کنند یا بدتر اینکه روی دکمه spam کلیک می‌کنند.

• اگر موضوع جدیدی دارید و دوست دارید آن را با خوانندگانش خود مطرح کنید، به آنها اجازه دهید که داوطلبانه به لیست جدید ایمیل ملحق شوند. این نوع تفکیک، برقراری ارتباط با اعضای لیست ایمیل را تسهیل می‌کند. البته نباید این تفکیک را بیش از حد انجام دهید. قانون تفکیک یک قاعده کلی برای بازاریابی از طریق ایمیل است.



• لزومی ندارد یک برنامه از پیش تدوین شده برای خبرنامه خود داشته باشید. در حالی که من تلاش می‌کنم هر هفته خبرنامه خود را منتشر کنم، اگر گهگاه یک یا دو هفته خبرنامه‌ای ارسال نکنم، با هیچ شکایت و ناراضیاتی مواجه نمی‌شوم. مردم بسیار درگیر و پرمشغله هستند و به این مسائل اهمیت نمی‌دهند. تعداد بسیار اندکی به این موضوع توجه می‌کنند که خبرنامه را در

زمان مقرر دریافت نکرده‌اند. • اگر خبرنامه درآمدی برای شما نداشته باشد یا موجب تثبیت وفاداری در مشتریان نشود (که در نهایت افزایش فروش را در بر داشته باشد)، در نتیجه فقط زمان را از دست می‌دهید و باید در مورد فعالیت‌های خود در این زمینه تجدید نظر کنید. اگر بازاریابی از طریق ایمیل به‌درستی انجام پذیرد، درآمدزایی بالایی خواهد داشت.

• زمانی که ویرایش جدید خبرنامه خود را آماده می‌کنید، آن را در مکانی از فضای مجازی قرار دهید که موتورهای جست‌وجو بتوانند آن را ببینند و نشان‌گذاری کنند. سرویس مدیریت ایمیلی که من از آن استفاده می‌کنم، همانند دیگر ابزار ارسال ایمیل، این کار را به‌صورت اتوماتیک برای من انجام می‌دهد.

در شماره بعدی بخوانید: افزایش سریع تعداد مشترکان خبرنامه

#### ایستگاه بازاریابی

#### سرویس چای خوری خلاق برای دو نفر



طراحی خلاق به نام سیاستین ارازوریز یک سرویس چای‌خوری خلاق دوفنره را با طراحی منحصربه‌فرد برای افراد و نیمه گمشده‌شان طراحی کرده است. این ماگ خلاق با دو دستگیره خاص خود به دو نیمه مساوی تقسیم می‌شود. به این ترتیب می‌توانید ضمن نوشیدن چای یا قهوه گفت‌وگوهای خصوصی با شخص مقابل خود نیز داشته باشید. این ست چای خوری از چینی ساخته شده و دو فنجان و یک

## مدیریت بازاریابی و فروش

گفت‌وگوی «فرصت امروز» با امیر صالحی، کارشناس ارشد بازاریابی

# از چه تکنیک‌هایی استفاده کنیم تا بیشتر بفروشیم



ترگس فرجی

#### برای شروع کمی درباره تکنیک‌های پیشبرد فروش توضیح بدهید؟

در دنیای امروز به کار بردن تکنیکی که بتواند باعث اثرگذاری کوتاه‌مدت روی مصرف‌کنندگان نهایی شود به طوری که به افزایش ارزش محسوسی برای محصول یا برند منجر شود، دغدغه بسیاری از شرکته‌ها شده است که آن را پیشبرد فروش می‌نامند. نمونه‌هایی از این تکنیک‌ها عبارت‌اند از: جایزه دادن، کاهش قیمت‌های فصلی، ارائه کوپن، اجرای مسابقات برای مشتریان، شرکت در نمایش‌ها و جشن‌ها، استرداد وجه و... اگر از این تکنیک‌ها درست استفاده شود، رکوردهای فروش قطعا شکسته می‌شود و نه تنها شرکت‌ها به سود زیادی می‌رسند، بلکه مشتریان در دریافت کالا و خدماتی که در دست از پیشبرد فروش استفاده کرده‌اند، بیشتر نفع می‌برند و راضی‌تر خواهند بود.

#### شما تحقیقی انجام داده‌اید درباره نقش تکنیک‌های پیشبرد فروش بر تمایل مشتریان به خرید کالا و خدمات؛ علت اشباع این تحقیق چه بوده است؟

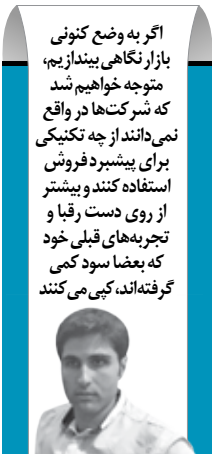
وقتی نگاهی به تحقیقات گذشته در مورد تکنیک‌های پیشبرد فروش می‌اندازیم، حتی کتاب‌هایی را که در این زمینه مطلبی نوشته‌اند می‌خوانیم متوجه خواهیم شد که هیچ‌کدام اشارای به اینکه این تکنیک‌ها را در چه نوع بازار هدفی و با چه گروه‌بندی از کالا و خدماتی که در اختیار داریم (برند یا غیربرند) باید استفاده کنیم، نکرده‌اند. برای مثال می‌توان به کتاب اصول بازاریابی از کانلر اشاره کرد که به نوعی کتاب مرجع افرادی است که در حوزه بازاریابی فعالیت می‌کنند. بگذارید برای روشن‌تر شدن مطلب یک مثال بزنم. شرکتی را که کالا و خدماتش برند نیست، یعنی مردم هنوز احساسی ذهنی برای در نظر گرفتن آن به‌عنوان برند ندارند در نظر بگیریم. اگر این شرکت بخواهد وارد بازار رقابت شود از چه تکنیک پیشبرد فروشی باید استفاده کند تا از شرکتی که شناخته شده است و مردم آن را به‌عنوان برند در نظر دارند، فروشش کمتر نشود و حتی فروش بیشتری داشته باشد؟ فرض کنید شرکتی که برند است کالا یا خدمات خود را ۱۰۰۰ تومان به فروش می‌رساند و جایزه هم برای مشتریانش در نظر گرفته است، حال شرکتی می‌خواهد تازه وارد عرصه رقابت با این برند شود، فرض کنید همان نوع کالا و خدمات را در اختیار دارد با همان کیفیت، طبیعی است اگر قیمت خود را بیشتر از یک‌هزار تومان در نظر بگیرد کسی از آن نمی‌خرد، اگر هم قیمت خود را همان یک‌هزار تومان بگذارد و از پیشبرد فروش استفاده نکند، باز مردم از او خرید نخواهند کرد، چراکه طبیعی است مردم خرید از برندها را ترجیح می‌دهند، حالا این شرکت باید متناسب با بازار هدف خود از تکنیک فروش مناسبی استفاده کند که گوی رقابت را برپاید و برنده این عرصه شود که ما در تحقیق حاضر، اینکه چه تکنیکی با هر گروه‌بندی کالای خدمات (برند یا غیربرند بودن) و هر بازار هدفی متناسب با سن، درآمد، تحصیلات و جنسیت مشتریان، موثرتر و کارسازتر است را سنجیده‌ایم و راهکارهای عملی از آن استخراج کرده‌ایم یعنی به طور خلاصه در سه دسته‌بندی زیر تکنیک‌های پیشبرد فروش را برای استفاده موثرتر شرکت‌ها اولویت‌بندی کردیم: ۱- کالا یا خدمات برند، جایی که برندها با یکدیگر رقابت می‌کنند. ۲- کالا یا خدمات غیربرند؛ جایی که هنوز آن کالا یا خدمات تبدیل به برند نشده است و با کالا یا

خدمات غیربرند دیگر در رقابت هستند. ۳- کالا یا خدمات شرکت غیربرند است و اکنون با یک شرکتی که کالا یا خدمات برند دارد، وارد رقابت شده است.

#### اصلی‌ترین هدف این تحقیق چیست؟

هدف اصلی تحقیق، بررسی میزان تاثیر تکنیک‌های فروش بر تمایل مشتریان به خرید و دیگر، می‌توان این‌گونه عنوان کرد که در دوران رکود که تکنیک‌ها منجر شده است تا بدایم شرکت‌ها به ترتیب از کدام تکنیک‌ها متناسب با بازار هدف خود باید استفاده کنند. همچنین ما در تحقیق حاضر دو تکنیک جدید پیشبرد فروش نیز پیشنهاد دادیم که در نهایت با استفاده از مطالعات آماری به این نتیجه رسیدیم این تکنیک‌های جدید نیز در اکثر مواقع بهتر از تکنیک‌های موجود در این حوزه، روی مشتریان اثر دارند. به علت وجود تکنیک‌های گسترده در حوزه پیشبرد فروش و همچنین ناکارآمدی برخی روش‌ها در حصول اطمینان از اثرات مناسب روی مشتریان جهت ترغیب کردن آنها به خرید و همچنین مقطعی بودن هر کدام، ارائه موثرترین شیوه خرید و همچنین ضروری به نظر می‌رسید. همچنین ریسک‌های گسترده‌ای بر سر راه تکنیک‌های موجود است که از جمله می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: جهت‌گیری در مورد یک قیمت به خصوص، باعث کاهش ارزش برند در ذهن مشتری می‌شود، منحرف کردن مشتریان، زمان‌بسر و هزینه‌بر بودن. پس استفاده از شیوای جهت کاهش ریسک‌های موجود و افزایش درآمد پایدار برای شرکت‌ها ضروری به نظر می‌رسد. همچنین پس از اجرای این تحقیق مشخص

شد که مشتریان بیشتر به چه تکنیک‌هایی راغب هستند و همچنین شرکت‌ها می‌توانند آگاهانه‌تر برای استفاده از این تکنیک برنامه‌ریزی داشته باشند که باعث می‌شود حجم فروش و در آمد کلی بالا رود و هزینه‌های ناشی از عدم استفاده از تکنیک‌های پیشبرد فروش غیرموثر کاهش یابد. به عبارت دیگر، می‌توان این‌گونه عنوان کرد که در دوران رکود که کشور ما در هر مقطع زمانی با آن روبه‌رو می‌شود، شرکت‌ها



می‌توانند از تکنیک‌های موثری متناسب با بازار هدف خود استفاده کنند که این‌وضع را بهبود بخشند و در نهایت کشور نیز از این بحران بیرون بیاید.

#### می‌توانید کمی بیشتر درباره این تکنیک‌های بومی‌شده توضیح بدهید؟

تمامی تکنیک‌های معرفی‌شده در کتب مرجع بازاریابی، اکنون به این تحقیق متناسب با بازار ایران درآمده‌اند، یعنی در هر بازار هدفی با متغیرهای جمعیت‌شناختی گوناگون مثل، سن، درآمد، تحصیلات و جنسیت، ما می‌دانیم شرکت‌ها با

میزان اثرگذاری تکنیک‌های فروش و بومی‌سازی این تکنیک‌ها انجام می‌شود که فقط تعداد کمی از مدیران به نتایج آنها توجه نشان می‌دهند. امیر صالحی، کارشناس ارشد بازاریابی MBA از جمله افرادی است که در تحقیقی کاربردی به بررسی نقش تکنیک‌های پیشبرد فروش بر تمایل مشتریان ایرانی به خرید کالا و خدمات پرداخته است. این کارشناس در ادامه بر مبنای نتایج پژوهش خود، به سوالات فرصت امروز درباره تکنیک‌های فروش پاسخ می‌دهد.

توجه به برند یا غیربرند بودن کالا یا خدمات‌شان باید چه تکنیک‌هایی را برای نتیجه‌گیری موثر استفاده کنند. ابتدا اولویت استفاده از تکنیک‌ها از خدمت‌تان عرض می‌کنم. فرض کنید شرکتی که کالا و خدماتش برند است، اگر بخواهیم یک تکنیک اثربخش را به او معرفی کنیم، اگر محدودیت در انتخاب بازار هدف خود از لحاظ متغیرهای جمعیت‌شناختی نداشته‌باشند، تکنیک «رنامه‌های تکرارشونده» را به آنها پیشنهاد می‌کنیم، یعنی برنامه‌هایی که مشتریان را در خریدهای آتی ترغیب خود می‌کند و به نفع آنهاست. بدیهی است، بسته به نوع شرکت ارائه‌دهنده کالا و خدمات، این برنامه‌های تکرارشونده متفاوت است. حال شرکتی را که محدودیت در انتخاب بازار هدف خود دارد مورد بحث قرار می‌دهیم. فرض کنید همین شرکت که کالا و خدمات برنده دارد، بازار هدفش عمده‌تا خانم‌ها هستند، در این صورت اگر تکنیکی اثر بخش بخواهد، این شرکت بهتر است از تکنیک «استرداد وجه» استفاده کند، یعنی اگر مشتری از آن کالا یا خدمات راضی نبود، بسته به نوع خدمات، کل وجه پرداخت شده یا قسمتی از آن به مشتری عودت داده شود. به‌صراحت خدمات راضی نبود، بسته به نوع این تکنیک استفاده کنند فروش فوق‌العاده‌ای خواهند داشت.

چه مشکلی درباره نحوه اجرای تکنیک‌های موجود در بازار حس کردید که به سراغ این تحقیق رفتید؟ اگر به وضع کنونی بازار نگاهی بکنیم، اگر شرکت‌ها بازاریابی، اکنون به این تحقیق متناسب با بازار ایران درآمده‌اند، یعنی در هر بازار هدفی با متغیرهای جمعیت‌شناختی گوناگون مثل، سن، درآمد، تحصیلات و جنسیت، ما می‌دانیم شرکت‌ها با

می‌توانند از تکنیک‌های موثری متناسب با بازار هدف خود استفاده کنند که این‌وضع را بهبود بخشند و در نهایت کشور نیز از این بحران بیرون بیاید. می‌توانید کمی بیشتر درباره این تکنیک‌های بومی‌شده توضیح بدهید؟ تمامی تکنیک‌های معرفی‌شده در کتب مرجع بازاریابی، اکنون به این تحقیق متناسب با بازار ایران درآمده‌اند، یعنی در هر بازار هدفی با متغیرهای جمعیت‌شناختی گوناگون مثل، سن، درآمد، تحصیلات و جنسیت، ما می‌دانیم شرکت‌ها با

#### چگونه شرکت‌ها بین تبلیغات و ترفیع فروش، انتخاب خود را انجام می‌دهند

| اثر روی تخصیص بودجه      |                |                             |
|--------------------------|----------------|-----------------------------|
| افزایش ترفیع فروش        | افزایش تبلیغات | مرحله چرخه عمر              |
| *                        | *              | معرفی                       |
| *                        | *              | رشد                         |
| *                        | *              | بلوغ                        |
| *                        | *              | افول                        |
| معیارهای دیگر تصمیم‌گیری |                |                             |
|                          | *              | افزایش عملکرد سود           |
|                          | *              | سلطه به بازار               |
| *                        | *              | برند منطقه‌ای               |
| *                        | *              | ترفیع جهت‌دار در مقابل رقبا |
| *                        | *              | آسیب‌پذیری توزیع            |

منبع: publisher Jeniffer press ، ۲۰۰۶، Tony yeshin, sales promotion book

قبلی خود که بعضا سود کمی گرفته‌اند، کبی می‌کنند، چراکه اگر از این تکنیک‌ها به درستی استفاده شود هیچ‌گاه شاهد کسادى بازار به این شکل نخواهیم بود، جالب است بدانید که بعضی از شرکت‌های فعلی که از این تکنیک‌ها استفاده می‌کنند، اگر از هیچ تکنیکی هم استفاده نمی‌کردند همان سود و نتیجه را می‌گرفتند، در واقع فقط آنها منابع خود را تلف می‌کنند، همچنین شرکت‌هایی را می‌بینیم که بیش از حد برای معرفی محصول خود تبلیغات می‌کنند و بر این باورند که با تبلیغ بیشتر مشتریان بیشتری به دست می‌آورند، در صورتی که فقط پول خود را دور می‌ریزند. تبلیغات هم اگر حساب شده نباشد، تاثیر مناسبی روی مشتریان ندارد، ولى اگر آنها به جای تبلیغات بیشتر روی پیشبرد فروش هم سرمایه‌گذاری می‌کردند، سودی به مراتب بالاتر برای آنها ایجاد می‌کرد.

در این تحقیق آیا تکنیک‌های فروش را به‌صورت عملی اجرا کرده‌اید؟ برای عملی کردن چه ابزارهایی را به کار برده‌اید؟

سالیان سال است که تکنیک‌های پیشبرد فروش نه تنها در ایران، بلکه در تمام دنیا اجرا می‌شود. ما در تحقیق حاضر این تکنیک‌ها را برای شرکت‌ها متناسب با بازار هدف و برند یا غیربرند بودن کالا یا خدمات‌شان اولویت‌بندی کرده ایم و به‌صورت دست‌ورعملی جامع و کاربردی درآورده‌ایم.

#### درباره نتایج تحقیق و کمکی که به بازار داخلی می‌تواند بکند بگویید؟

شرکت‌ها با استفاده از نتایج این تحقیق می‌توانند به کسب‌وکار خود رونق بیشتری بدهند. با بومی‌سازی تکنیک‌های فروش دیگر نگرانى در مورد رقابت محصولات خارجی با محصولات داخلی کمتر می‌شود. زیرا اگر شرکت داخلی بخواهد با شرکت مشابه خارجی خود در ایران رقابت کند، در صورت استفاده از تکنیک‌هایی که ما پیشنهاد می‌دهیم، فرض کنید همین شرکت که کالا و خدمات برنده دارد، بازار هدفش عمده‌تا خانم‌ها هستند، در این صورت اگر تکنیکی اثر بخش بخواهد، این شرکت بهتر است از تکنیک «استرداد وجه» استفاده کند، یعنی اگر مشتری از آن کالا یا خدمات راضی نبود، بسته به نوع خدمات، کل وجه پرداخت شده یا قسمتی از آن به مشتری عودت داده شود. به‌صراحت خدمات راضی نبود، بسته به نوع این تکنیک استفاده کنند فروش فوق‌العاده‌ای خواهند داشت. چه مشکلی درباره نحوه اجرای تکنیک‌های موجود در بازار حس کردید که به سراغ این تحقیق رفتید؟ اگر به وضع کنونی بازار نگاهی بکنیم، اگر شرکت‌ها بازاریابی، اکنون به این تحقیق متناسب با بازار ایران درآمده‌اند، یعنی در هر بازار هدفی با متغیرهای جمعیت‌شناختی گوناگون مثل، سن، درآمد، تحصیلات و جنسیت، ما می‌دانیم شرکت‌ها با

#### در پایان هر آنچه را که احساس می‌کنید می‌تواند برای افزایش فروش کسب‌وکارها مفید باشد بیان کنید؟

به نظر من هنوز شرکت‌ها گاهی رعایت توازن در ترفیع فروش و تبلیغات را اشتباه می‌گیرند. جدولی که ارائه می‌کنم، گویای این خواهد بود که چه زمانی شرکت‌ها باید پیشبرد (ترفیع) فروش انجام دهند و چه زمانی فقط باید تبلیغ کنند. همان‌طور که در جدول مشخص است در دوران بلوغ محصول یعنی پس از اینکه محصول مردم معرفی شد و خریداران اولیه مراجعه کرده‌اند، افزایش تبلیغات موثر نیست و شرکت‌ها اگر بخواهند بودجه بازاریابی خود را روی تبلیغات بگذارند، ضرر خواهند کرد، چرا که باید به پیشبرد فروش رو بیاورند.

#### بیمه و مشتری مدارى

سالاد «بیمه» با سسی «مشاوره»

### تخفیف و انتقال آن در بیمه‌نامه‌های شخص ثالث

رضا رابین

کارشناس بیمه

نمی‌دانسم چقدر با من موافقت که توضیح بعضی قاعده‌ها، دستورالعمل‌ها و قوانین، سخت‌تر از رعایت خود آنهاست؟! به‌خصوص وقتی بخواهیم درباره موضوع کسالت‌آوری مثل بیمه صحبت کنیم. اینکه می‌گویم کسالت‌آور، به خاطر این است که موضوع بیمه عموماً درباره نگرانی است، آن هم نگرانی‌هایی که مربوط به آینده هستند نه حال حاضر. مثل این می‌ماند که بخواهیم از همین الان درباره احتمالات خطر خود را در پنچ سال آینده صحبت کنیم، آن وقت حدس بزنید ی‌آبی در پنچ سال آینده ناچار می‌شویم به جای انتقال استرس و نگرانی به این و آن، از چیزهای خوب و قشنگ صحبت کنیم! تا بلکه، شاید سسر صحبت اصول باز شود و بشود کمی هم برنامه‌ریزی علمی کرد. یکی از این چیزهای خوب و قشنگ در بیمه، موضوع تخفیفات و انتقال آن است. اما متأسفانه گاهی، حتی همین توضیحات، آن هم در بیمه‌نامه‌های اشخاص ثالث، انقدر مشکل و پیچیده به نظر می‌رسد که مشتری از خیر آن می‌گذرد و می‌گوید: «آقا جان خر ما از کرگمی ندانشت، لطفاً فرومده عطای تخفیف و به‌خصوص انتقالش را به لقایش ببخشید!» آن‌وقت است که ما باید وارد عمل شویم و به مشتری خود خاطرنشان کنیم: این‌طور نیست و موضوع بسیار ساده و از این قرار است که اولاً، در بیمه‌نامه‌های اشخاص ثالث فقط یک نوع تخفیف داریم که به آن تخفیف عدم خسارت می‌گویند. یعنی اگر بیمه‌گذار محترمی به طول یک سال بیمه‌ای، از کوپن‌های بیمه‌نامه شخص ثالث خود استفاده نکند، در بیمه‌نامه متصل یا غیرمتصل سال دوم خود، می‌تواند مشمول یک سال تخفیف عدم خسارت شود و به همین ترتیب، اگر مثلاً پنج سال متوالی یا غیرمتوالی، از کوپن‌های پنج بیمه‌نامه خود استفاده نکرده باشد، آنگاه می‌تواند از پنج سال تخفیف عدم خسارت، در ششمین بیمه‌نامه شخص ثالث خود، بهره‌مند شود. دوم اینکه، سقف تخفیف‌های عدم خسارت، ۲۰ درصد است. به عبارت دیگر، اگر بیمه‌گذاری مشمول خود تخفیفات عدم خسارت هم شود، در هر حال نمی‌تواند کمتر از ۳۰ درصد حق بیمه پایه آن سال را پرداخت کند.



سوم اینکه، کل تخفیفات عدم خسارت، از یک سال تا هشت سال یا بیشتر در صورت استفاده حتی یک کوپن و برای پرداخت حدود ۵۰ هزار تومان خسارت یا کمتر از این می‌رود و مشتری ناچار می‌شود، راه رفته را، دوباره و از ابتدا بیمه‌ای از این‌رو، حقوق «شهروندی - بیمه‌ای» مشتری ایجاد می‌کند توجه شود که قبل از تحویل کوپن بیمه‌نامه خود که صرفه، در تحویل کوپن است یا پرداخت نقدی خسارت، آنهم از جیب مبارک و چهارم اینکه مشتری باید بداند تمام تخفیف‌های عدم خسارت وی، از یک مشتک بیمه به شرکت دیگر قابل انتقال است. (گرچه در برخی موارد بسیار خاص و بعضی زمان‌ها، برای بسیار محدود، ممکن است شرکت بیمه‌ای، به دلایلی، این انتقال را انجام ندهد که بایستی به اطلاع مشتری برسد و حق انتخاب وی محترم شود.) اما از یک بخشی از ماجرا، که بیش از سایر موارد خلق مشتری را تنگ می‌کند، به خودروی خریداری شده‌اش است. در این گونه موارد کافی است به مشتری یادآوری کرد که انتقال تخفیف از یک خودرو به خودروی دیگر، تنها زمانی امکان‌پذیر است که اولاً نقل و انتقالات در دفتر اسناد رسمی انجام شود و ثانیاً بیمه‌گذار، تعداد سیلندر، نوع و مورد استفاده خودرو - در هر دو بیمه‌نامه، تغییر نکند. در این صورت مشتری می‌تواند به نمایندگی آن صادرکننده بیمه‌نامه خودروی فرخته شده مراجعه کرده، مابه‌التفاوتی را پرداخت کند و الحاقیه برداخت آن را تا زمان انتقال تخفیف به بیمه‌نامه خودروی جدید، نزد خود نگه‌دارد. برای اینکه مشتری نگران مبلغ مابه‌التفاوت نشود، تخفیف از بهترین حالت ممکن را برای او محاسبه کنید، زیرا همه مبالغ دیگر بین این دو مبلغ حداقلی و حداکثری قرار می‌گیرد. سپس این مبلغ را با مبلغ تخفیفی که از دست می‌دهد (در صورتی که عملیات انتقال تخفیف را انجام ندهد) مقایسه کنید و حق انتخاب را به عهده خود مشتری بگذارید. و السلام، نقل و انتقال تخفیف بیمه‌نامه شخص ثالث هم، تمام مثالی از بدترین و بهترین حالت ممکن: فرض کنید مشتری قصد دارد A سال تخفیف عدم خسارت بیمه‌نامه شخص ثالث خودروی فروخته شده خود را، به بیمه‌نامه شخص ثالث خودروی خریداری شده خود، انتقال دهد، بهترین حالت ممکن این است که تاریخ انقضای بیمه‌نامه خودروی فروخته شده، پس از تاریخ انقضای بیمه‌نامه خودروی خریداری شده باشد. در این صورت مبلغ تخفیفی که عاید مشتری می‌شود، قطعا بیش از مبلغ مابه‌التفاوت است و این به نفع مشتری است. بدترین حالت ممکن نیز زمانی است که بیمه‌نامه خودروی فروخته شده، نزدیک به ۱۲ ماه قبل از انقضای بیمه‌نامه خودروی خریداری شده، منقضی شود، یا اینکه اقدام برای خرید خودروی جدید، بیش از یک سال طول بکشد. در این صورت مشتری ناچار می‌شود علاوه بر پرداخت مابه‌التفاوت، جریمه نزدیک به ۱۲ ماه دیرکرد انتقال تخفیف را البته در زمان صدور بیمه‌نامه خودروی جدید، پرداخت کند. در این صورت ممکن است در سال اول، سودی عاید مشتری نشود و حتی ضرر کند، اما در اکثر مواردی که این فاصله زمانی، کمتر از ۱۲ ماه باشد، این ضرر در همان سال اول یا از سال دوم به بعد جبران خواهد شد و بایستی محاسبه و مقایسه شود. در هر حال حق انتخاب با مشتری خواهد بود. البته ریزه کاری‌های فراوان دیگری نیز وجود دارد که باید مورد توجه بیمه‌نامه بیمه قرار گیرد، مثلاً در نظر گرفتن محاسبات مربوط به کهنگی خودرو (از ۱۵ سال به بعد) یا اضافه نشدن یک سال تخفیف عدم خسارت در خصوص بیمه‌نامه‌هایی که سه ماهه یا شش ماهه یا کمتر از یک ساله، صادر شده‌اند یا. بنابراین، نتیجه‌ای که می‌گیریم این است: بهترین روش فروش بیمه‌نامه، عبارت است از اطلاع‌رسانی درست و به‌هنگام به مشتری، به علاوه رعایت دقیق دستورالعمل‌ها و قوانین



(رسانه)

## پل زدن بین تبلیغات مکتوب و دیجیتال

منیژه صادقی

در طول چند سال گذشته، ناشران روزنامه‌ها و نشریات تمرکز خود را بر حل کردن این مسئله قرار داده بودند که بتوانند راهی پیدا کنند تا از دنیای تبلیغات مکتوب به جهان تبلیغات دیجیتالی برسند. البته دلیلی که آنان برای این کار خود داشتند هم کاملا قانع کننده بود. امروز تعداد کسانی که تیلت دارند و به جمع علاقه‌مندان خواندن کتاب‌های الکترونیکی و استفاده از فضای دیجیتال اضافه می‌شوند، بسیار است. من همین الان که در حال نوشتن این مقاله هستم، در قطار نشسته‌ام. هشت نفر در خط دید من هستند. سه نفر از آنها عمیقا در فکر فرورفته‌اند و پنج نفر دیگر مشغول خواندن چیزی در تبلت‌های خود هستند. اما در میان تمام کسانی که به تبلت اعتیاد پیدا کرده‌اند هم کسانی پیدا می‌شوند که هنوز معتقدند مطالعه به شکل سنتنی و از روی یک کتاب حقیقی، لذت دیگری دارد. دقیقا به همین دلیل است که ناشران نباید جهان مکتوب را با دنیای دیجیتال عوض کنند، بلکه آنان باید به دنبال راهی باشند که به کمک آن بتوانند آثار مکتوب خود را به کمک جهان دیجیتال تقویت کنند. راه‌ای شما برای رسیدن به چنین هدفی کم نیستند. کدهای QR یکی از بزرگ‌ترین خدمات دنیای دیجیتال به جهان مکتوب بود که توسط آن گوشی‌های هوشمند با فعال کردن دوربین‌های خود می‌توانستند اطلاعات بیشتری از سوزنه مکتوب‌شده را بخوانند. امروز اگر به خیابان بروید و از ۵۰ نفر درباره کدهای QR پرسید، مطمئن باشید اکثر آنها با این تکنولوژی آشنایی دارند اما متأسفانه باید شاهد باشیم که این کدهای QR چگونه زیر پای خود را خالی می‌کنند، چراکه آنها با استفاده از تکنولوژی خود تصاویری را به مخاطب نشان می‌دهند که برای اجرا در تلفن همراه به وجود نیامده‌اند.

البته باید گفت که کدهای QR هم امروز دیگر قدیمی شده‌اند و ارتباطات حوزه نزدیک (NFC) جایگزین آن می‌شود، یا بهتر است بگوییم خواهد شد،



چراکه باید راهی برای کاهش هزینه‌ها اندیشیده شود تا در هر صفحه از یک اثر مکتوب که چندین میلیون نسخه از آن منتشر می‌شود، بتوان آن را در اختیار داشت. مزیت استفاده از NFC به جای کدهای QR در این است که شما فقط باید دستگاه را نزدیک به کاغذ بگیرید تا فعل و انفعالات به‌راحتی انجام شود. در حال حاضر نقطه ضعف سیستم NFC در این است که هنوز همه تلفن‌های همراه تکنولوژی لازم برای استفاده از آن را در اختیار ندارند. در این بین هم شرکت Apple از این تکنولوژی دوری می‌کند و به جای آن ترجیح می‌دهد با دسترسی به تکنولوژی iBeacon گوشی iOS7 را به یک تکنولوژی منحصربه‌فرد تجهیز کرده و با این حرکت تاثیرگذار، امکان دسترسی iPhone را به NFC فراهم کند. البته باید گفت در حال حاضر این تکنولوژی انگار بیشتر مورد توجه اپراتورها و خرده‌فروشان قرار گرفته است تا ناشران مکتوب.

منبع: inma

## ایستگاه تبلیغات

## خودنمایی بهار «لویی ویتون» با نمایش پوسترهای حشرات غول‌پیکر



در بهار ۲۰۱۳ پوسترهایی از حشرات غول‌پیکر که از محصولات به هم گره خورده لویی ویتون طراحی شده بودند، در کنار ویتترین فروشگاه‌های این شرکت به نمایش درآمد که نشان‌دهنده زندگی دوباره در بهار و تقلید از طبیعت بود.به گزارش مارکتینگ نیوز، هدف لویی ویتون از طراحی این پوسترها جذب مشتریان دیوانه مد در نمایش بهاره خود بود.

مجری کمپین: آژانس تبلیغاتی Ogilvy& Mather، پاریس، فرانسه

مدیر اجرایی: Chris Garbutt  
مدیر هنری: Genevieve Hardy  
عکاس: Dan Tobin Smith

## راهنمای تبدیل پیامک‌های تبلیغاتی مزاحم به تبلیغات اثربخش

## رسانه‌ای کم‌هزینه با قابلیت بسیار



نرگس فرجی

بارها پیش آمده که با زنگ یک پیامک تبلیغاتی از خواب بیدار شده‌ایم؛ پیامکی که نه محتوای آن به گروه سنی ما مرتبط است و نه جنسیت ما در ارسال پیامک تبلیغاتی در نظر گرفته شده. وقتی پیامک را بی‌موقع دریافت می‌کنیم، به هیچ چیز جز اینکه به سرعت آن را از صندوق دریافت‌های گوشی همراهمان پاک کنیم فکر نمی‌کنیم. همیشه در این مواقع با خود می‌گوییم چنین شرکت‌هایی که بی‌هدف پیامک‌های تبلیغاتی خود را از طریق این رسانه به مشتریان ارسال می‌کنند، در پی چه نتیجه‌ای هستند؟ آیا خاصیت

است.

امروز

چهار

در عصر

فراصتی قرار دارد

و تمام کسب‌وکارهای

چله‌ای به سمت استفاده

از رسانه‌های مجازی با امکان

ارتباطات سریع پیش می‌روند.

هرچند در ایران این روند با

کندی صورت می‌پذیرد، اما در

سال‌های اخیر شاهد رشد کشور

در این حوزه بوده‌ایم.

نقش منبع اطلاعاتی در

ارسال پیام‌های درست

غفاری درمورد منابع اطلاعاتی

می‌گوید: درحال حاضر

شرکت‌های زیادی در زمینه ارائه

خدمات و فروش پل‌های پیامکی

در سطح کشور فعالیت می‌کنند،

اما نکته حائز اهمیت این است که

بسیاری از شرکت‌های ارائه‌دهنده

خدمات پل‌های پیامکی

دارای بانک اطلاعاتی جامع و

به‌روزرسانی‌شده‌ای نیستند.

استفاده از پل‌های پیامکی

نامناسب نه تنها منجر به سود

کارفرما نمی‌شود بلکه هزینه‌های

فراوانی را در درمزدت به همراه

خواهد داشت. درحال حاضر

کمتر شرکتی می‌تواند یک بانک

اطلاعاتی جامع را در اختیار

شرکت‌های متقاضی دریافت

پل‌های پیامکی بگذارد. منابع

اطلاعاتی نقش مهمی در این

رسانه تبلیغاتی ایفا می‌کنند.

اهمیت تقسیم‌بندی بازار در

رسانه‌های پیامکی

به گفته غفاری، پل‌های

پیامکی تبلیغاتی قابلیت‌های

زیادی دارند. یکی از قابلیت‌های

مهم آن تقسیم‌بندی بازار هدف

براساس جنسیت، سن، مکان،

شغل و... است. این تقسیم‌بندی

از جانب شرکت‌های مصرف‌کننده رخ می‌دهد. نتیجه این اشتباهات نارضایتی مشتریان و بالا رفتن آمار پیام‌های تبلیغاتی حذف‌شده از تلفن‌های همراه خواهد بود. برای مثال اگر پیام تبلیغاتی درباره کاشت مو است، باید به سراغ افرادی که دغدغه کاشت مو را دارند، رفت. در این شرایط باید به سراغ مردانی رفت که درباره این موضوع خواهان سرمایه‌گذاری هستند، در غیراین‌صورت اگر این پیامک به یک خانم یا پسر جوان ارسال شود نتیجه‌ای عاید شرکت نخواهد شد. همه این موارد به دلیل آموزش و مشاوره غلط از طرف شرکت‌های فروشنده پل‌های پیامکی پیش می‌آید. در نتیجه شرکت‌های حرفه‌ای باید تا لحظه آخر به مصرف‌کننده خود مشاوره بدهند.

**مشتری را بی‌موقع بیدار نکنید**  
غفاری با اشاره به اینکه انتخاب زمان مناسب ارسال پیامک‌های تبلیغاتی، نقش بسیار مهمی را در جذب مخاطبان ایفا می‌کند، می‌گوید: شرکت‌ها باید به این نکته توجه کنند که پیامک را زمانی ارسال کنند که پویایی و اثربخشی لازم را داشته باشد. ارسال پیامک تبلیغاتی در ساعت ۷ صبح به احتمال زیاد باعث خواهد شد که

**همه مشکلات موجود در تبلیغات پیامکی به دلیل آموزش و مشاوره غلط از طرف شرکت‌های فروشنده پل‌های پیامکی پیش می‌آید. در نتیجه شرکت‌های حرفه‌ای باید تا لحظه آخر به مصرف‌کننده خود مشاوره بدهند**

مخاطب با صدای تلفن همراه بیدار شود. زمان‌بندی نامناسب ارسال پیامک‌های تبلیغاتی مطمئنا نارضایتی مخاطبان را به همراه خواهد داشت. او اضافه می‌کند:

سازمان‌ها و شرکت‌ها، در حوزه فعالیت‌های بازاریابی و تبلیغات خود می‌توانند حداکثر استفاده را از پل‌های ارسال پیامک داشته باشند. متن پیام‌های ارسالی باید با هدف‌گذاری مناسب ارسال شود. پیام‌های تبلیغاتی باید کوتاه، مختصر و اثربخش باشند. اگر شرکت‌ها در استفاده از این کانال تبلیغاتی در زمان‌های نامناسب مخاطبان خواهند شد.

**مزایا و معایب اصلی پیامک‌های تبلیغاتی**

از معایب اصلی این رسانه،

محدودیتی است که در نحوه گفتار و بیان مطلب وجود دارد. همچنین محدودیت تعداد کاراکتر و محدودیت تعداد لغات در این رسانه از دغدغه‌های اصلی کارفرمایان است. وقتی تعداد لغات بالا برود هزینه برای کارفرما نیز افزایش می‌یابد. از معایب دیگر این رسانه عدم امکان نمایش خدمات و محصولاتی است که باید به‌صورت عینی دیده شوند، آرایشگاه‌ها، تالارها، کاغذهای دیواری و تمام خدمات تزئینی از این قبیل محصولات هستند. از این مزایای این کانال ارتباطی نیز می‌توان به امکان اطلاع‌رسانی سریع و ارزان به مشتریان بازار هدف، کارایی مناسب با توجه به هزینه سایر کانال‌های تبلیغاتی مانند بلیورد، بروشور، تراکت، ایمیل مارکتینگ و افزایش اقبال مردم جامعه نسبت به تبلیغات مدرن، تبلیغات دهان به دهان و...

اشاره کرد.

**مراقب شرکت‌های فروشنده پل‌های پیامکی باشید**

غفاری در پایان می‌گوید: کارفرمایان توجه داشته باشند که گزارش‌های ارسال پیامک‌های انبوه باید براساس پیام‌های دریافت شده توسط مشتریان باشد و نه براساس پیام‌های ارسال‌شده. در واقع معیار گزارش base Deliver بودن ارسال‌ها

است و نه Send base بودن. شرکت‌ها باید در زمان تهیه پل‌های ارسال پیامک انبوه از روز بودن بانک اطلاعاتی پل و نحوه گزارش‌دهی پیام‌های ارسال‌شده اطمینان حاصل کنند، زیرا در نهایت تمام سیاست‌ها و هدف‌گذاری‌های تبلیغاتی شرکت وابسته به بانک اطلاعاتی پل خریداری شده است. طبق گزارش‌های منتشر شده

۵۸ درصد از کاربران تلفن‌های همراه در سطح دنیا، دسترسی دریافت پیامک‌های بازاریابی را فعال کرده‌اند. از آمار عنوان شده ۷۹ درصد از کاربران فعال از طریق دریافت پیامک‌های تبلیغاتی اقدام به خرید می‌کنند. درآمد حاصل از بازاریابی پیامکی ۳/۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ بوده که این مقدار به ۱۶/۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ افزایش خواهد داشت. سازمان BIA/Kelsey پیش‌بینی کرده است که در سال ۲۰۱۷ با استفاده از تکنیک بازاریابی پیامکی رشد درآمدی ۴۰ درصد به دست خواهد آمد. این امرها بیانگر این واقعیت است که ارسال پیام‌های تبلیغاتی از بستر تلفن همراه در سطح دنیا با اقبال بالایی مواجه شده است و نوید پیشرفت در آینده نزدیک را می‌دهد.

## کافه تبلیغات

با ایده‌ها و نیاید‌های تبلیغات پیامکی

## متخلفان به سرعت جریمه می‌شوند

روزیه روز گرایش شرکت‌ها به استفاده از رسانه پیامک‌های تبلیغاتی بیشتر می‌شود، چرا که شرکت‌ها با استفاده از قابلیت‌های این رسانه و با ارسال پیامک‌های فراوان به سرعت می‌توانند مخاطبان را در جریان عملکرد خود قرار دهند.

حتما به یاد دارید که این رسانه در زمان بحران شیرهای پرچرب به داد بسیاری از شرکت‌های تولیدکننده لبنیات رسید و فسالان این عرصه بهترین رسانه را برای اطلاع‌رسانی به مشتریان خود از بابت پاک بودن محصولاتشان، پل‌های پیامکی دانستند.

علت این موضوع نیز روشن بود، چون فقط از این طریق به سرعت می‌توانستند با مشتری ارتباط برقرارکنند و آنها را در جریان کار قرار دهند. البته بودند شرکت‌هایی که از این وسیله برای نشان دادن ضعف رقیب نیز استفاده کردند.

عوامل مهمی در استفاده بهینه از این رسانه نقش دارند. امیرغفاری، فعال و کارشناس این عرصه به «فرصت امروز» می‌گوید: معمولا شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات به مشتریان نهایی گرایش بیشتری نسبت به استفاده از این ابزار تبلیغاتی دارند. این شرکت‌ها از دوجبه این رسانه را مورد استفاده قرار می‌دهند، یک: معرفی خدمات و جذب مشتری جدید؛ دو: حفظ مشتریان قدیمی و جلب رضایت آنها.

**نقش اثرگذار هوش کارفرما در افزایش اثربخشی تبلیغات پیامکی**

این مشاور می‌گوید: اکثر پل‌های پیامکی قابلیت‌های مشتری‌کری دارند. ارسال زمان‌دار، قابلیت ارسال بر اساس کل، منطقه، سن، جنسیت، کدپستی، هدفمندگی، توبت‌دهی و... از جمله قابلیت‌های دیگر ارسال پیام انبوه به مخاطبان است. در کنار تمام امکانات و قابلیت‌های قابل ارائه توسط کانال‌های تبلیغاتی، مهم‌ترین پارامتر، هوش و ذکاوت کارفرما در نحوه استفاده از این رسانه است.



به بیان دیگر اینکه کارفرما به چه نحوی در زمان مناسب با ارسال یک متن مناسب از قابلیت‌های موجود در پل‌های پیامکی استفاده کند، در اثربخشی و کارایی تاثیر بسزایی خواهد داشت.

## جریمه‌های سنگین برای متخلفان

غفاری در ادامه می‌گوید: روزانه تعداد زیادی از پل‌های تبلیغاتی به دلیل استفاده سوء کارفرمایان توسط شرکت زیرساخت مسدود می‌شوند. ارسال مطالب نامناسب، تبلیغات سوء نسبت به سایر شرکت‌ها و ارائه خدمات با مبالغ دروغین تنها بخشی از دلایل این نوع برخورد است. استفاده نامناسب از ابزارهای تبلیغاتی از گذشته وجود داشته است.

جهت رعایت موارد اخلاقی و حرفه‌ای و نظارت بر روند اجرایی صنعت تبلیغات، همواره سازمان‌ها و ارگان‌هایی مسئولیت نظارت دقیق بر این فرآیند را بر عهده داشته‌اند. با این حال در این میان نحوه استفاده کارفرمایان باید، از این رسانه به گونه‌ای باشد که باعث بی‌اعتمادی مشتریان نسبت به آنها نشود، زیرا سود مقطعی با وعده‌های غیر قابل انجام منجر به نارضایتی و بی‌اعتبار شدن برند یک سازمان خواهد شد که ممکن است جبران آن با صرف هزینه‌های بسیار زیاد نیز میسر نباشد.

در هر صورت شرکت مخابرات به عنوان ناظر استفاده بهینه از پل‌های تبلیغاتی، امکان سوء استفاده کارفرمایان را از این کانال ارتباطی محدود کرده است و در این راستا جرایم سنگین از جمله مسدود شدن دسترسی پل کارفرما در نظر گرفته شده است.

## روی خوش نشان ندادن مشتریان

رسانه ارسال پیام انبوه در کشور ما به عنوان یک کانال ارتباطی نوظهور شناخته می‌شود. به گفته غفاری، هر چند در سال‌های اخیر سازمان‌ها و شرکت‌های زیادی به سمت استفاده از این کانال ارتباطی رفته‌اند اما تاکنون تنها از ۳۰ درصد از پتانسیل موجود این نرم‌افزار در هدایت متقاضیان و حفظ مشتریان استفاده شده است.

به‌رغم پیشرفت‌های قابل توجه شرکت‌ها در استفاده از این ابزار تبلیغاتی، همچنان با سایر کشورهای دنیا اختلاف زیادی داریم. هنوز با زمانی که مشتری حرفه‌ای شده باشد و از این رسانه به درستی استفاده کند فاصله داریم.

طبق آمارهایی که از کشور آمریکا منتشر می‌شود، استفاده از این رسانه جایگاه خوبی میان مردم دارد و افراد بیشترین خرید خود را از طریق این کانال ارتباطی انجام می‌دهند. مشتریان حرفه‌ای حتی در برخی موارد اسم‌اس‌ام‌های اطلاع‌رسانی و تبلیغاتی خود را در تلفن همراه ذخیره می‌کنند تا در زمان مناسب از پیام‌های دریافتی استفاده کنند اما در ایران هنوز چنین فرهنگی در میان مردم ایجاد نشده و از تمام پتانسیل‌های این رسانه استفاده نمی‌شود.



#### الگوهای طلایی

درس‌هایی کاربردی از عملکرد پرندهای جهانی (۲۵)

#### ارزیابی عملکرد کارکنان

ترجمه: معراج آگاهی



تحقیقات اخیر نشان می‌دهد یک شرکت تجاری متوسط ۴۰ درصد از درآمد خود را در موضوعات مربوط به مردم سرمایه‌گذاری می‌کند، در حالی که ۹۲ درصد مدیران مالی معتقدند این سرمایه انسانی است که تاثیر بزرگی بر رضایت مشتری و سودآوری دارد. با این حال تنها ۱۶ درصد از شرکت‌های تجاری هستند که شناخت صحیحی از بازگشت سرمایه ناشی از سرمایه‌گذاری روی نیروی انسانی دارند. راه‌حل این مسئله آن است که بازگشت سرمایه ناشی از سرمایه‌گذاری روی نیروی انسانی را محاسبه و اندازه‌گیری کنید.

#### ایده

با توجه به مبالغی که در فعالیت‌های مربوط به سرمایه‌گذاری روی نیروی انسانی هزینه شده است به‌ویژه در زمینه آموزش و توسعه و ارتباط روشنی که بین سرمایه‌گذاری روی کارمندان و اثربخشی آنها وجود دارد، نیاز مبرمی به نظام محاسبه و ارزیابی عملکرد نیروی انسانی وجود خواهد داشت. طبق سه چیز بسیار مهم برای ارزیابی در هر کسب‌وکاری عبارتند از: رضایتمندی مشتری، خشنودی کارمندان و جریان پول نقد، اگرچه ولش بعدها گزینه سوم را با ارزشمندی سهامداران جایگزین کرد اما اهمیت دو نکته دیگر به قوت خود باقی ماند چرا که ارتباط بین این دو موضوع بسیار محکم و استوار است.

مدیران به طور کلی با ارزیابی عملکرد کارکنان‌شان با یک یا چند مشکل مواجه می‌شوند:
- محاسبات بیش از حد، موضوعات مهم را پنهان و توجه را از مسائل مهم دیگر منحرف می‌کند.
- ارزیابی‌های منقطع که به استراتژی شرکت و اولویت‌های آن بی‌ارتباط است.
- نتایج قطعی به‌نظر می‌رسند بدون آنکه ضرورتا توضیح قانع‌کننده‌ای در مورد چگونگی حصول این نتایج و اهداف ارائه کنند.
- پاداش‌ها معمولا همخوانی چندانی با نتایج ارزیابی عملکردها ندارند در نتیجه عملکرد مورد انتظار از کارمندان حاصل نمی‌شود.
- ارزیابی‌ها و محاسبات عمدتا جداگانه عملکرد افراد را بررسی می‌کنند و این با روح کار تیمی، همکاری و تشریک مساعی در تناقض است.
- دید کوتاه‌مدت ارمغان محاسبه و ارزیابی کارکنان است و موجب تمرکز شدید روی بهبود نتایج در سه ماه آینده می‌شود.
- راهنمای سرمایه‌های انسانی واتسون و وایتس با اشاره به پنج موردی که مستقیما سوددهی را تحت تاثیر قرار می‌دهند تاثیر شیوه‌های مدیریت نیروی انسانی را آشکار می‌کند:
- مجموعه پاداش و پاشخووبی
- احساس راحتی کارمندان در محل کار
- استقبال و حفظ کارکنان
- ارتباطات شفاف و صادقانه
- استفاده از فناوری جهت ارائه خدمات و مشاوره

به منابع انسانی

یکی از روش‌های محاسبه و ارزیابی ارتباط بین سرمایه‌گذاری روی منابع انسانی و عملکرد آنها برنامه تعهد کارمند است که توسط فروشگاه‌های زنجیره‌ای بی‌اندکیو ارائه شده است. این برنامه تعهد شغلی و وفاداری بیشتری را در اولویت خود قرار می‌دهد. هر مدیری به‌طور معمول یک گزارش یک‌صفحه‌ای در اختیار دارد که خلاصه‌ای از وضعیت را در دو حیطه مدیریت سرمایه و منابع انسانی و کنترل محاسبات سنتی مالی ارائه می‌دهد. در نتیجه گردش مالی کارمندان از ۳۵ درصد به ۲۸ درصد کاهش یافت (هر درصد کاهش هزینه ناشی از جایگزین نشدن کارمندان یک میلیون پوند هزینه دربر دارد) سوددهی افزوده شد و گردش مالی هر یک از کارکنان از ۸۷ هزار پوند در سال ۱۹۹۸ به ۱۰۶ هزار پوند در سال ۲۰۰۲ رسید. لازم به ذکر است که نقش تیم اقتصادی در موفقیت این فرآیند یعنی طراحی تأمین بودجه و مدیریت برنامه بسیار مهم است. سایر ویژگی‌های این برنامه نظیر ارتباط نزدیک‌تر بین نیروی انسانی و عملیات خرده‌فروشی و ارزیابی هدفمند است که مستقیما روی اقداماتی که موجب بهبود عملکرد و تعهد کارمندان به برنامه می‌شود، تمرکز دارد.

#### آنچه باید در عمل انجام دهیم

مطمئن شوید که اقدامات انجام گرفته در بنگاه‌های تجاری موجب افزایش بهره‌وری منابع انسانی است و تمرکز مدیریت را تضمین می‌کند. فراموش نکنید که فرآیند آموزش نیروی انسانی و افزایش رضایتمندی مشتری و نتایج مالی با یکدیگر مرتبط‌اند. انتخاب شیوه‌های مناسب در جهت توسعه منابع انسانی موجب برقراری ارتباط بین افزایش انگیزه کارکنان و دستیابی به اهداف مهم تجاری نظیر مسائل مربوط به نوآوری محصول، ایمنی و رضایت مشتری می‌شود. همچنین حصول اطمینان از یافتن این اطلاعات و استفاده از آنها، ارائه پشتیبانی فعال و موثر برای مدیرانی که در خط مقدم ارتباط با مشتریان قرار دارند و اهمیت و تاثیر تصمیمات اختیاری را از نظر دور نکنید.

#### کلینیک کسب‌وکار(۷۹)

## بازگرداندن اعتماد مشتری

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

پاسخ کارشناس: شرکت‌های بزرگ در حالی که سعی در حفظ منافع خود و شرکایشان دارند، برای جلب اعتماد مشتریان هم تلاش می‌کنند.

برقراری تعادل میان این دو مسئله کار دشواری است. گاه شرکت‌ها دست به هر کاری می‌زنند تا منافع خود را حتی به بهای از دست دادن مشتریان و کارمندانشان حفظ کنند. بنابراین نه تنها اعتماد خود را از دست می‌دهند، بلکه

ضوابط اخلاقی‌شان هم کاهش پیدا می‌کند. این مسئله بیشتر خاص دوران رکود اقتصادی است. بهترین روش برای کسب اعتماد، نشان دادن اعتماد است. برای کسب اعتماد بیرونی، محیط درونی شما باید سرشار از اعتماد باشد.

برخی از شرکت‌ها به جای آنکه کارمندان خود را برای ایجاد ارتباطی دوستانه تشویق کنند، تمام تلاش‌شان را در جهت

بهبود تصویرشان در ذهن مشتری به کار می‌گیرند که بعضا نتیجه معکوس می‌دهد. یکی از راه‌های مهم کسب اعتماد این است که مدیران رده بالا با برخی از مشتریان خود ارتباط کامل برقرار کنند. هر چه ارتباط با مشتری کمتر باشد، احتمال شیوع شایعات بیشتر خواهد بود. تیم اجرایی شما باید فعالانه با افراد در هر سطحی در ارتباط باشد و نظریات مثبت و منفی

آنها را جمع‌آوری و منعکس کند و به آنها پاسخ بگوید. این پاسخگوایی می‌تواند از طریق ارتباط مستقیم، سخنرانی زنده یا پیام ویدئویی انجام شود. این رویکرد حسن نیت شما را به مشتریانانتان اثبات می‌کند و دغدغه‌های آنها را کاهش می‌دهد. تاکید می‌کنیم که صراحت، صداقت و شجاعت پذیرش اشتباهات، به خلق اعتماد و حفظ آن منجر خواهد شد.

#### گزارش «فرصت امروز» از فعالیت در فروشگاه دوچرخه

# چرخ زندگی بر روی دوچرخه



علی سهرابی

چندسالی‌است فروشگاه‌هایی که فقط دوچرخه می‌فروشند، کمتر به چشم می‌خورد و اغلب این مغازه‌ها جای خود را به موتورفروشی‌ها داده‌اند. از سویی در بازار امروز شاهد خود کردن به فروش دوچرخه پاسنخگوی هزینه‌های بالای فروشگاه نیست و دیگر کودکان و خردسالان هم به عنوان مشتریان اصلی این کسب و کار، بازی در خانه را به بازی با دوچرخه ترجیح می‌دهند و بیشتر به بازی‌های کامپیوتری علاقه دارند. اما همچنان افرادی هستند که از این وسیله به عنوان وسیله تفریح یا وسیله نقلیه استفاده کنند. همه ما در سطح شهر با تابلوهای بزرگی که در خصوص آلودگی هوا نصب شده است برخورد کرده‌ایم. در این تابلوها ذکر شده که دوچرخه دیگر یک پیشنهاد نیست، بلکه یک راهکار است. از زمانی هم که این تابلوها در سطح شهر نصب شدند ایستگاه‌های دوچرخه توسط شهرداری تهران تعبیه شد تا افراد برای جابه جایی از این وسیله استفاده کنند. اما این دوچرخه‌های کرایه‌ای به دلیل سادگی و همچنین تک دنده بودن‌شان چندان مورد استقبال افراد قرار نگرفته‌اند. در نتیجه، این تبلیغات مجانی بازار خوبی را برای فروشگاه‌های دوچرخه ایجاد کرده است. در این میان برخی فروشگاه‌ها با عرضه

دوچرخه‌های سبک توانسته‌اند سهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص دهند. اگر فروشگاه‌ای دارید که دوچرخه یا محصولات مشابه ارائه می‌دهد، با تمرکز بر عرضه این محصول می‌توانید از طریق فروش دوچرخه اقتصاد خود را سر و سامان دهید.

**مراجعان ۳ ساله تا ۷۰ساله**
شما به عنوان یک مدیر در فروشگاه دوچرخه‌فروشی باید در نظر داشته باشید که مشتریان دوچرخه در بازه سنی خاصی قرار نمی‌گیرند و ممکن است کودکان و بزرگسالان به مغازه شما برای خرید مراجعه کنند. توجه داشته باشید که در فروشگاه‌های خود دوچرخه برای سننین مختلف را برای عرضه به نمایش بگذارید. برخی از مصرف‌کنندگان محصولات شما کودکان سه ساله هستند و باید مطابق سن آنها دوچرخه‌ای را برای عرضه داشته باشید. برخی از مصرف‌کنندگان یا خریداران شما نیز ممکن است بزرگسال باشند و باید برای این افراد هم محصولی برای فروش در مغازه باشد. دوچرخه‌های موجود در بازار جهانی معمولا ساخت چین و تایوان است. هرچه باشد باید محصولاتی را عرضه کنید که دوام بالایی دارد. سعی کنید برای خریداران راهنمای خوبی باشید تا بعد از خرید با دیدن مدل دیگری از دوچرخه از خرید خود پشیمان نشوند. از دهه ۸۰ به بعد دوچرخه‌های دنده‌ای سهم قابل توجهی از

**محصولاتی را ارائه کنید که بتوانید تا مدتی کالاهای فروخته‌شده را خارج از بحث خدمات پس از فروش یا گارانتی داخل مغازه قرار دهید. زمانی که این کار را با اطمینان انجام دهید شما و همچنین اطمینان وی برای خرید کالا بیشتر می‌شود**

بازار را به خود اختصاص داد و از این زمان بود که سلیقه و توقع خریداران برای خرید این دوچرخه‌ها افزایش یافت. این روزها بیشتر دوچرخه‌هایی که تولید می‌شود دنده‌ای است و شما باید محصولاتی را عرضه کنید که دوام بالایی دارد و حداقل تا شش ماه به سرویس نیاز پیدا نمی‌کند. دوچرخه‌ها در سایزهای مختلف در بازار

و حرفه‌ای را جویا شوند. همانطور که پیش‌تر گفته شد از همه مدل‌های روز دنیا باید نمونه‌هایی در مغازه داشته باشید که دوچرخه‌های سبک و حرفه‌ای یکی از آنهاست. این دوچرخه‌ها نسبت به سایر محصولات این حوزه گران هستند و هر کسی توان خرید این کالاهای را ندارد. افرادی به سراغ این دسته از محصولات می‌آیند که قصد دارند از آن به عنوان یک وسیله نقلیه استفاده کنند. دوچرخه‌های حرفه‌ای گاهی اوقات تا ۱۵ میلیون تومان هم در بازار داخلی معامله می‌شوند. البته قیمت‌های بالاتر و همچنین پایین‌تر از این هم بوده اما موارد ذکر شده مشاهدات خیرنگار «فرصت امروز» در بازار است.

#### کیفیت محصولات؛ رمز ماندگاری

اگر بتوانید محصولات با کیفیتی را به مشتری عرضه کنید حتما برای شما مشتریان دیگری را خواهد آورد. با اینکه برای خرید بعدی به مغازه شما مراجعه می‌کند. اگر محصولات بی‌کیفیت را به دست مشتری بدهید برای خرید بعدی به مغازه دیگری مراجعه خواهد کرد و ممکن است کالای خریداری شده را مرجوع کند و شما هم با پذیرفتن این موضوع مانعت کنید و مشکلاتی پیش آید. در نتیجه محصولاتی را ارائه کنید که بتوانید تا مدتی کالاهای فروخته‌شده را

سهم خود برای داشتن جهانی عادلانه‌تر تلاش کنند. این کتاب در ۱۷۵ صفحه و با ترجمه آزاده راندزاد و قیمت هشت هزار تومان توسط انتشارات اوان به چاپ رسیده است.



این کتاب روشن می‌کند که چرا باید به جلو برویم و بلندپرواز باشیم. سندبرگ در این کتاب بسیاری از مسائل و مشکلاتی را که زنان در راستای دستیابی به موفقیت حرفه‌ای با آن روبه‌رو می‌شوند مورد بحث قرار داده و خود در بخشی از کتاب می‌گوید: این کتاب هرچه هست برای زنانی است که می‌خواهند

زنان به‌جز موانعی که جامعه پیش‌روی آنها قرار می‌دهد، با برخی موانع درونی روبه‌رو هستند که مانع پیشرفت آنها می‌شود. آنها به طرق مختلف خود را عقب نگه می‌دارند؛ با نداشتن اعتمادبه‌نفس، با بالا نبردن دست و با عقب کشیدن به جای جلو راندن. زنان پیام‌هایی را که در طول زندگی‌شان دریافت می‌کنند، درونی می‌کنند؛ پیام‌هایی که به آنها می‌گویند: رک و صریح بودن زشت است، مهاجم بودن بد است و قدرتمندتر

از مردان شدن برای یک زن بی‌معناست. شریل سندبرگ، نویسنده کتاب «موفقیت حرفه‌ای زنان، آسیب‌ها و راهکارها» معتقد است که زنان با آگاهی از انتظارات جامعه و روابط کلیشه‌ای حاکم بر آن و از بین بردن موانع درونی خود می‌توانند اوضاع را به نفع خود که بی‌تردید نفع جامعه را نیز به همراه دارد، تغییر دهند.

#### پرک‌نویس‌های یک مدیر اینجایی

#### کعب‌الخبار!

علی معروفی



فضولی با این شخص معنا پیدا می‌کند. دانای مطلق به همه خفیات شرکت، هر رابطه هرچقدر پنهانی (از هر نوع)، هر دلخوری و دعوا و کدورت هرچقدر جزئی و هر تغییر و تحول پروژهای و نیروی انسانی و غیره هرقدر بی‌اهمیت، از نگاه همچون عقاب ایشان پنهان نمی‌ماند. قد کوتاه است و خیل، با موهایی کم‌بشت و سیبلی عجیب. سبیلی که نه دراز است (یعنی این سر تا آن سرش خیلی بلند نیست) و نه کلفت است (یعنی بالا تا پایینش هم زیاد نیست) بلکه عمیق است (یعنی جلو تا عقبیش زیاد است) و همراه حرف زدن و خندیدنش و چیز خوردنش بالا و پایین می‌رود. او همان قدر از اسرار شرکت و بعضی شرکت‌های همکار و رقیب آگاه است که هر کدام ما به اسرار داخل خانه‌هایمان آگاهیم. لنگار او مرزهای منزل خود را توسعه داده، در حدی که این مرزها حالا آن‌طرف مرزهای شرکت و شرکت‌های همکار و رقیب قرار دارد و حوزه استحقاقی این مرزها دقیقا مطابق الگوی تئوری اتساع عالم هر لحظه در حال گسترش در تمامی ابعاد ممکن است. همان‌طور که ما داخل منزل یکدیگر را به اسم کوچک صدا می‌زنیم، او هم داخل مرزهای محروسه‌اش همه افراد را به اسم کوچک صدا می‌زند. اطلاعات او گاه دانه‌ای شگفت‌انگیز را دربرمی‌گیرد و از دقتی مثال‌زدنی برخوردار است. در زمینه مهارت‌های شغلی من چیز خاصی از او ندیده‌ام و با نگاه فنی و جوانانه من زیاد هم برای پست مدیریتی خودش مناسب به نظر نمی‌رسد.

اینجانب هم چنانچه تاکنون بارها عنوان کرده‌ام جوانم و جویای نام. پیش خودم استدلال کرده‌ام و خودم استدلال خودم را پذیرفته و چه‌بسا احسنت و حبا هم به هوش و ذکاوت خودم گفتم‌ه که این جناب کعب‌الخبار آن‌قدرها هم اخبار درست و درمانی ندارد، احتمال از این شهرت خوشش می‌آید و یک تأثیری در شیوه‌های مدیریتی و شغلی‌اش هم دارد (مدیر یکی از بخش‌های تخصصی است)، فهکذا تاحسودی خودش با کمک جصل اخبار به ظاهر صحیح و پس و پیش گفتن بعضی شنیده‌های ناقصش پیش بعضی از کم‌اطلاعات بر اتش این شهرت می‌دهد در همین افکار هستم تا ناگهان جلسه به اتفاق رییس و یکی دو نفر دیگر با جناب آقای کعب‌الخبار جلسهای داریم. به جلسه می‌رویم و کار به خوبی پیش می‌رود. در یکی از فرازهای جلسه بحث قیمت فلزاتی پیش می‌آید و همگی با همگی با همگی غیرمسلح خود جمله‌ای ی‌بط از جناب کعب‌الخبار می‌شنویم:
- این اکبر بود، به چند وقت بعد هوش این دور و بر دنبال مس اسقاطی می‌گشت، این چی کار کرد؟ کارخونه زد، نرد؟ نفهمیدیم چی شد.

بعد از جلسه از رییس می‌پرسم که ماجرای اکبر و مس اسقاطی چیست؟ رییس اظهار بی‌اطلاعی می‌کند. قیافه فیلسوفانه‌ای به‌خودم می‌گیرم و تئوری خودم مبنی‌بر شهرت بی‌بنیاد جناب کعب‌الخبار را ارائه می‌دهم و ماجرای اکبر و مس اسقاطی را به عنوان یکی از مصدیق این امر برمی‌شمرم. رییس طبق معمول لیچاری در مایه‌ها اینکه بچه‌ها بزرگ می‌شوند و بهتر است در سن رشدشان شیر بیشتری بنوشند نثارم می‌کند و قصیه می‌گذرد.

#### یک‌سال و اتان بدی

برای حل مشکلی پیش رییس رفته‌ام و در حال کلنجار رفتن با هم هستیم که فلاتی که در بیسار شرکت بهمان کار را انجام می‌دهد به دردیخور هست یا نه. من می‌گویم نه و رییس طبق معمول می‌گوید آری. درکشاش بحث هستیم که رییس تک‌خالش را رو می‌کند.

- بچه‌جون برو، برو بر من ژان‌خابی نکن، برو آقا برو در کارت. یاده‌ان اومجاری کعب‌الخبارو.

- کدوم رییس؟

- همون اکبر و مس اسقاطی و این حرفا که می‌گفتی این آقای کعب‌الخبار اشتباه می‌گه و نمی‌دونم جعل می‌کنه و اینا؟
- بله‌بله، چی شد مگه؟
- تازه کشف به عمل اومده که اکبر اسم کوچک به شاهزاده اماراتی بوده که اسمش کلشل شیخ اکبر نمی‌دونم چی‌چی نمی‌دونم چی‌چی آل نمی‌دونم چی‌چی‌ه. این دوره داشته تو کشورای منطقه دنبال من می‌گشته برای تأسیس کارخونه کابل، مس از همه‌جو، نو، کپنه، اسقاطی، حالام کارخونه‌اش افتتاح شده مثل بنز دارد تولید می‌کنه و می‌فروشه، فهمیدی بچه‌جون؟ فکت افتاد؟ فهمیدی کعب‌الخبار به کی می‌گن؟ برو برو آقا‌جون، برو...

#### از میان فیرها

#### نایک بارزش‌ترین برند ورزشی جهان شد

در رده‌بندی مجله فوربس از با ارزش‌ترین برندهای ورزشی جهان، نایک قهرمان شد. این رده‌بندی همچنین با ارزش‌ترین تیم‌ها، ورزشکاران و رویدادها را در دنیا معرفی می‌کند.به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، در رده‌بندی Forbes Fab40، ارزش نایک ۱۹ میلیارد دلار (۱،۹ میلیارد دلار بیشتر از سال گذشته) تخمین زده شده و این برند را برتر از ESPN و آدیداس قرار داده است.

به منظور شرح دلیل انتخاب این برند، فوربس به این نکته اشاره می‌کند که شرکت نایک تقریباً ۲۰درصد از بازار کفش‌های ورزشی در سرتاسر جهان را در اختیار داشته و قیمت سه‌پام آن تا ۱۰۰دلارصد در طول پنج سال گذشته نسبت به شاخص کفش ورزشی آمریکایی «داو جونز» از عملکرد بهتری برخوردار بوده است. این رشد در حالی خود را نشان داده که یک مطالعه جدید حاکی از آن است که نایک با پرداخت پول کمتر در مقایسه با رقبای خود یعنی Under Armour و آدیداس در معاملات ورزشی دانشگاهی خود صرفه‌جویی کرده است.



## دیدگاه

## خلاقیت توانایی اندیشیدن

علی ابراهیمی

مدرس دانشگاه



هر سازمانی برای ادامه حیات خود به بازسازی نیاز دارد. بازسازی سازمان‌ها با هماهنگ کردن اهداف با وضعیت روز و اصلاح و بهبود روش‌های رسیدن به این هدف‌ها انجام می‌شود. یعنی بدون بازسازی، یک سازمان نمی‌تواند دوام زیادی داشته باشد. هر سازمانی محصولی را عرضه می‌کند تا نیازهای مشتریان را برآورده سازد. نیاز مشتریان با گذر زمان تغییر می‌کند، باید محصول عرضه‌شده نیز باقیمت و کیفیت مناسب روز عرضه شود تا متناسب با نیازهای مشتریان باشد. اگر این شرکت نتواند تغییرات لازم را ایجاد کند، ممکن است ضمن اینکه دچار هزینه‌های زیاد شود به اهداف از پیش تعیین شده سازمانی نیز نرسد و لاجرم برای ادامه حیات با مشکل و چالش برخورد می‌کند.

خلاقیت برای بقای هر سازمانی لازم است. در طی زمان، سازمان‌های غیر خلاق از صحنه محو می‌شوند. خلاقیت چیست؟ نقش مدیران در خلاقیت سازمانی چگونه است؛ چه عواملی موجب خلاقیت سازمانی است؛ موانع خلاقیت کدام‌ها هستند؟ در تعریف خلاقیت می‌گویند، خلاقیت عبارت است از: به کارگیری توانایی‌های ذهنی برای ایجاد یک فکر یا مفهوم جدید؛ خلاقیت در یک عبارت ساده فرآیند مستمر مسئله‌یابی و چارچوبی برای حل مسائل است. توانایی اندیشیدن به راه‌های دیگر انجام کار به گونه‌ای اثر بخش‌تر و کارا تر را خلاقیت می‌گویند. حال باید گفت، مدیر یا فرد خلاق چه کسی است. فرد خلاق کسی است که در فعالیت‌های خود، نرمش و انعطاف‌پذیری خاصی دارد و همواره آماده است در نظرات خود تجدید نظر کند. بین فرد خلاق و باهوش تفاوت است. فرد خلاق به جست‌وجوگری و کنجکاوی علاقه دارد و تلاش می‌کند در حوزه‌های نامشخص وارد شود. به وضع موجود سازمان رضایت نمی‌دهد و به دنبال تغییر است. در چارچوب‌های فکری تعیین‌نشده بند نمی‌شود. از استقلال فکری برخوردار است. خود رای نیست، تعارض درونی کمتری دارد، دارای اعتماد به نفس بالایی است.

به هر حال، ایده‌ها تنها زمانی سودمند هستند که به طور عملی به کار گرفته شوند. شیوه‌های تفکر انسانی به انواع مختلف صورت می‌گیرد که یکی از آنها خلاقیت است و آن شیوه اندیشیدنی است که ذهن به طور عمیق با یک مسئله درگیر می‌شود. در خلاقیت واقعیات به کار گرفته می‌شود و با توجه به اینکه فکر خلاق به این موضوع آگاهی دارد که واقعیت‌ها آن چنان که باید شناخته نشده‌اند و اطلاعات موجود تنها بخشی از دانش مربوط به وضعیت موجود است، اقدام به شناسایی و کشف آنها می‌کنند و با هدف برخی واقعیت‌ها و ترکیب آنها به ارائه فکر جدید باایی می‌کنند. عواملی در خلاقیت فردی اهمیت دارند، این عوامل عبارتند از: داشتن تجربه، دانش و تخصص، توانایی ارائه ایده‌های خلاق از طریق تعریف مجدد مسائل و برقراری ارتباط بین آن‌ها، داشتن انگیزه برای عملی کردن ایده‌ها، داشتن ویژگی‌های شخصیتی خاص مثل مقاوم بودن و غیره.

کسی که اشتباه نمی‌کند کسی است که هیچ کاری نمی‌کند. مدیران خلاق و خط‌پذیر مدیرانی هستند که در بیان نظر و جسرارت دارند، مسئولیت و تعهد بالایی در انجام وظایف دارند، بدون ترس فکر می‌کنند و آمادگی لازم را برای شکست و رسیدن به موفقیت دارند. بدین جهت نقش مدیر در خلاقیت این است که خود ذهن را خلاق داشته باشد و بدین‌د که این خصلت مختص خودش نیست و به زیردستان خود اجازه دهد تا ایده‌های خود را بیان کنند، بدون اینکه بخواهد آنها را مورد ارزیابی قرار دهد. مدیران اثربخش این قابلیت را دارند که برای حل مشکل سازمان هم از شیوه تفکر عقلانی و هم از شیوه تفکر خلاق برای حل مسائل سازمانی بهره گیرند. این مسئله به‌صورت منطقی و عقلانی روشی است که همواره از سوی مدیران به صورت مستمر مورد توجه است ولی روش تفکر خلاق برای حل مشکل کمتر توسط مدیران مورد استفاده قرار می‌گیرد. چراکه به کارگیری تفکر خلاق در حل مسائل از خصلت‌های مدیران جسور و موفق است. مدیرانی که در امر تصمیم‌گیری عجله می‌کنند، هیچ‌گاه به ضرورت خلاقیت و ابداً وارد کار نمی‌کنند. خلاقیت به توانایی و قدرت ایجاد فکر ایده جدید گفته می‌شود، ولی ابداً به معنی به کارگیری ایده‌های نوین ناشی از خلاقیت است. از نقش‌های دیگر مدیر در خلاقیت سازمانی، تشویق نیروهای خلاق است. خلاقیت از وظایف مدیریت نیست، بلکه خلاقیت عملکردی است که باید در پایین‌ترین سطح مدیریت به‌کار گرفته شود. مدیریت به‌صورت مستمر و فعال جریان یابد. بنابراین مدیران عالی سازمان باید فعالیت‌های خلاق را از بالاترین سطح تا پایین‌ترین سطح سازمانی شناسایی و مورد تایید و تشویق قرار دهند. کارکنان خلاق همواره در جبهه می‌دهند، ضمن آنکه مورد تشویق مادی قرار گیرند از حمایت معنوی سازمان نیز برخوردار شوند. مدیریت سازمان باید به کسانی که در طلب کمال هستند احترام بگذارد، چون آنها از دیگران خردمندتر هستند. مدیران باید بدانند، ادامه فعالیت خلاق در سازمان تنها تمرکز سازمانی و تعیین‌بودجه کافی نیست، بلکه نیازمند حمایت و برگزاری جلسات مشاوره‌ای است که در آن همه عقاید امکان روبرو پیداکنند تا از میان آنها فکر تازه به ظهور برسد و به ادامه حیات سازمان کمک کند. مدیری که خلاق است و می‌تواند در یک سازمان خلاقیت را ایجاد کند، از چنین ویژگی‌هایی برخوردار است. یک آینده‌نگار است و قدرت تجزیه و تحلیل بالایی دارد، دوم، نسبت‌شکن به‌صورت منطقی و عقلانی است، سوم، از نظریات مخالف استقبال می‌کند؛ چهارم، دارای اعتماد به نفس بالایی در زندگی شخصی و سازمانی است؛ پنجم، توانایی برقراری روابط اجتماعی بالایی دارد؛ ششم، جسارت لازم در زمینه بیان عقاید علمی و حقایق را دارد؛ هفتم، قدرت ذهنی بالایی برای پاسخ‌دهی آتی به سؤالات را دارد. هماگونی که گفته شد وجود خلاقیت و افراد خلاق در سازمان‌ها برای ادامه فعالیت ضروری است و وجود مدیران حامی تفکرات خلاق ضروری‌تر است. با فرض وجود عوامل گفته شده در یک سازمان، خلاقیت دارای مراحلی بدین صورت است. مرحله اول در خلاقیت ترسیدن از شکست و دریافت دیدگاه‌های موافق نسبت به ایده‌های نو و جدید مطرح شده در سازمان است؛ مرحله دوم جمع‌آوری اطلاعات لازم در خصوص موضوع است؛ مرحله سوم، ارائه دیدگاه خلاق با استفاده از اطلاعات جمع‌آوری شده؛ مرحله چهارم انتظام بخشیدن به امور برای دست یافتن به اهداف سازمانی تعیین شده. مرحله پنجم جمع‌بندی دیدگاه‌های مختلف یا ایده‌های جدید و مرحله آخر یافتن پاسخ سوال از ایده‌هایی که در یک جا جمع شده و می‌تواند متناسب با خواسته سازمانی باشد.

کافه مدیران در گفت و گو با حیدر احمدی  
مدرس دانشگاه، مدیریت ایده را بررسی می‌کند

## خلاقیتی که باید مدیریت شود



سازمان است که براساس نوع سیاست راهبردی هر سازمان این سیاست تعریف می‌شود. در زمینه مدیریت ایده با حیدر احمدی، مدرس دانشگاه گفت‌وگویی داشته‌ایم که در ادامه پیش رو دارید...

پروسه خلق ایده قرار بگیرند تا سازمان بتواند تکیه بر آنها به هدف کلی سازمان که ماندگاری و پیشی بر رقباست دست یابد. سیاست برخی سازمان‌ها استفاده از ایده‌های داخلی سازمان و برخی ایده‌های خارج از

پیش‌تر در این صفحه درباره مدیریت نوآوری باز صحبت کرده‌ایم، اما اساس رسیدن یک سازمان به نوآوری، مدیریت ایده است. در مدیریت ایده سازمان‌ها سیاست‌گذاری‌هایشان را در جهتی تدوین می‌کنند که همه افراد سازمان در یک

## ابتدا درباره مدیریت ایده و چگونگی شکل‌گیری آن توضیح دهید؟

در گذشته مدیریت سازمان‌ها به این نحو بود که تنها مدیر ابراز عقیده می‌کرد است و سبب می‌شود که نگاه سازمانی تغییر کند و چشم‌انداز خود را جور دیگری ببیند. پس از آنکه این جرقه‌های ذهنی اتفاق افتاد، ایده‌های متعددی مطرح می‌شود که با کنار هم چیدن این ایده‌ها و ترکیب آنها با یکدیگر در سازمان خلاقیت ایجاد می‌شود که عملیاتی کردن این خلاقیت‌ها به نوآوری می‌انجامد. در این روند است که مدیریت ایده تصمیم می‌گیرد که چگونه این ایده‌ها و جرقه‌های ذهنی اولیه را جمع‌آوری کند و با چه راهبردی آنها را با یکدیگر ترکیب و از طریق چه مکانیزمی آنها را عملیاتی کند. در اصل این مدیریت ایده است که تعیین می‌کند که چه ایده‌هایی برای جذب مناسب هستند. حتی دیده می‌شود که برای انگیزش کارکنان برای ارائه ایده یکسری برنامه‌ها نیز در نظر گرفته می‌شود و با در نظر گرفتن پاداش برای ایده برتر کارکنان را به ارائه ایده تشویق می‌کنند.

پیشینه مدیریت ایده را می‌توانیم در صندوق‌های پیشنهادها و انتقادهای دنیال کرد، با گذشته زمان دیده می‌شود که این ساختار تغییراتی نداشته و ایده‌ها به شکل دیگری جذب سازمان می‌شود، شما این ساختارها را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

همان‌طور که گفتیم دیگر مدیریت سازمان‌ها مانند گذشته نیست که یک نفر دستور بدهد و دیگران پیرو او باشند، اکنون مکانیزم‌هایی مدیریت شده دیگری پیدا کرده و به نوعی مشارکتی شده است. در ابتدا این ساختار مشارکتی از طریق صندوق پیشنهادات بود، اکنون با رشد تکنولوژی این صندوق‌ها به شکل نرم‌افزار درآمده است. مدیران این نظرات را کنار هم می‌گذارند و آنها‌یی که با اهداف سازمانی‌شان همسو است را انتخاب می‌کنند و روی آنها مانور می‌دهند. می‌توان گفت که مفاهیمی مانند مدیریت مشارکتی، نظام پیشنهادات، مدیریت تنوع و مدیریت ایده و غیره محصول تغییر تفکر مدیریت از یک صدایی به چند صدایی است. این مفاهیم متفاوت هستند اما ماهیتاً یک هدف را دنبال می‌کنند و آن هم استفاده

از نظرات و دیدگاه‌های اعضای سازمان است. با توجه به اینکه گفتید اساس مدیریت ایده به مکانیزم مفهوم مدیریت، مشارکتی باز می‌گردد، در سازمان‌های ایرانی که همچنان اساس بر مدیریت سنتی است آیا مدیریت ایده مجال بروز دارد؟

متأسفانه در سازمان‌های ایرانی همچنان این تغییرات مدیریت ساختاری اتفاق نیفتاده و هنوز حتی مدیر از اینکه با کارمندانش یکجا غذا صرف کند، اجتناب می‌کند؛ بنابراین همچنان نوعی شکاف میان مدیران و کارکنان وجود دارد. از سوی دیگر هم بسیاری از شرکت‌های ما به لحاظ نرم‌افزاری خیلی قوی نیستند و هنوز سیستم ارائه ایده از آنها فعال نیست. شاید آن نظام پیشنهادات به‌صورت صوری وجود داشته باشد، اما همچنان مانند سازمان‌های جهانی، از آن ایده‌ها بهره نمی‌برند. البته شاید در سازمان‌های تخصصی‌تر مانند شرکت نفت به ناچار مدیران به دلیل عدم تخصص مجبور شوند از این سیستم بهره ببرند؛ اما در سازمان‌هایی که چندان قائم به تخصص نیستند این مقوله چندان جایگاهی ندارد. به نظر من استفاده از مفاهیم نوین مدیریتی که پیش‌تر به بعضی از آنها اشاره شد نیاز به زیرساخت‌هایی دارد که اگر بخواهیم خوش‌بینانه نگاه کنیم به سمت آماده کردن این زیرساخت‌ها حرکت می‌کنیم و طبیعی است تا این زیرساخت‌ها و بسترها مهیا نباشد این تغییرات نیز اتفاق نخواهد افتاد.

آیا این عدم توجه به مدیریت ایده فقط به مدیران بازمی‌گردد یا کارکنان نیز چندان اعتنایی به این امر ندارند؟ این مقوله به مدیران و کارکنان و مدیران بازمی‌گردد؟

به سمت مدیریت ایده سوق می‌دهد، به نوعی اجبار صرفی و رقابت موجود آنها را به توجه به مدیریت ایده عرصه نظامی به‌شدت در حال رقابت هستیم این در حالی است که تحریم‌ها اجازه تعامل و استفاده از تکنولوژی‌های روز را به ما نمی‌دهد ضمن اینکه باید خاطرنشان کنیم که ما در اکثر حوزه‌های عرصه نظامی چیزهای جدیدی کشف نمی‌کنیم بلکه تکنولوژی‌هایی که قبلاً اختراع شده و به ما نمی‌دهند را تولید می‌کنیم در واقع مدیریت ایده‌های ما نیز برای بقاست. البته باید توجه داشت که عرصه نظامی ما نیز زیر نظر دولت اداره می‌شود و چندان مستقل عمل نمی‌کند. در آمریکا حتی عرصه نظامی نیز رقابتی است.

مثلا در صنعت اسلحه‌سازی، چندین شرکت به تولید اسلحه می‌پردازند و با هم رقابت دارند و دولت از آنهایی که تولیدات جدیدتری و با کیفیت‌تری دارد حمایت می‌کند و بقیه تولیدات در کشورهای دیگر به فروش می‌رسد. ولی تولیدات نظامی ما همه دولتی است و رقابتی در این عرصه وجود ندارد. بنابراین مدیریت ایده در یک ساختار دولتی چندان معنایی ندارد و این اقتصاد آزاد و الزام اساسی آن رقابت است که شرکت‌ها را به سمت مدیریت ایده می‌کشاند و نیاز بیشتری به آن احساس می‌شود.

در همه کشورها دیده می‌شود که جایگاهی برای خریداری و ثبت ایده وجود دارد، در ایران هرچند سازمان ثبت اختراع وجود دارد، اما ا افراد همیشه نگران آن هستند که ایده‌شان دزدیده شود و قانون مالکیت ایده در ایران قانونی اجرایی ندارد.

حتی جدیداً خانه صنعت طرحی برای جذب ایده‌ها تدارک دیده؛ اما باز هم این نگرانی که جایگاهش دزدیده نشوند وجود دارد؟ در همه کشورها بحث ایده و ایده‌پردازی یک صنعت است. ایده یک مقوله قابل خریدوفروش است؛ اما به دلیل نبودن قانون مالکیت معنوی ایده‌ها، بسیاری بیم آن را دارند که ایده‌شان دزدیده شود. در ایران این ضمانت وجود ندارد و فقط یک ثبت اختراع است. همین امر نوعی ترس در افراد ایجاد می‌کند که بیم داشته باشند که ایده‌شان را به جایی ارائه کنند. در حالی‌که شما به راحتی ایده‌تان را در خارج از کشور ارائه می‌کنید و حتی زمانی که آن ایده اجرا شد همچنان نام شما را به‌عنوان برنده با خود دارد. بنابراین برای ایده جایگاهی برای معنوی ایده جایگاه باشد ثبت و حمایت داشته باشد تا افرادی که به آن ایده نیاز دارند آن را خریداری کنند و از طریق آن نوآوری و به تبع آن یک مزیت رقابتی ایجاد شود. هنوز در کشور ما این تفکر وجود دارد که عدم رعایت حقوق مالکیت معنوی به دلیل اینکه باعث می‌شود به ما بدون هیچ هزینه‌ای تولیدات جدید سایرین را به دست آوریم به نفع ماست غافل از اینکه اگر قانون مالکیت معنوی رعایت می‌شد شاید اکنون صادرکننده ایده بودیم نه واردکننده آن. یعنی قانون مالکیت معنوی باعث تولید ایده می‌شود نه عدم رعایت آن.

## دریچه

## ایده‌پردازی، از صندوق انتقاد و پیشنهاد تا مدیریت ایده

همه ما با صندوق پیشنهادها و انتقادهای آشنا هستیم. این صندوق که حالا در هر اداره و سازمانی می‌توانید پیدایش کنید، از بیش از ۱۰۰ سال پیش عضو ثابت سازمان‌ها شد. حتماً با خود می‌گویید کاغذهایی که به صندوق انتقادهای و پیشنهادها ریخته می‌شوند، مستقیم سر از سطل زباله درمی‌آورند. متأسفانه این حرف کاملاً درست است، اما ظهور اینترنت این فضا را فراهم کرد تا پیشنهادها کمی جدی‌تر فرصت عرض اندام بیابند و در طول ۱۰ سال گذشته فرآیندی رو به جلو را پشت سر گذاشته‌اند.

روند تبدیل شدن صندوق انتقادهای و پیشنهادها به مدیریت ایده را می‌توان با سه نسل توضیح داد. از نسل صفر یا همان نسل صندوق انتقادهای و پیشنهادها تا نسل سه که مدیریت ایده را ارائه کرد.

## نسل صفر

صندوق انتقادهای و پیشنهادها در ابتدا روشی موفقیت‌آمیز بود و هدف آن صرفه‌جویی در هزینه‌های تعریف می‌شد. درواقع این صندوق سیستمی کنش‌پذیر بود که ایده‌ها را جمع‌آوری می‌کرد. این ایده‌ها البته اغلب شکایت و انتقاد بود.

گذر زمان اما ثابت کرد که این صندوق دیگر کارایی لازم را ندارد و دیگر ایده‌ای در خور ارائه نمی‌دهد. بنابراین در سال ۱۹۹۵ بود که صندوق انتقادهای و پیشنهادها در دنیا از رونق افتاد و شرکت‌های گوناگون در پی راهکار دیگری برای جمع‌آوری ایده‌های کارمندان خود رفتند.

## نسل یک

با ورود اینترنت به زندگی مردم، برخی شرکت‌ها فرم‌هایی را به‌صورت اکسس، لوتوس یا اکسل روی سایت‌های خود قرار دادند تا به این وسیله از پیشنهادها کاربران استفاده کنند. بیشتر این فرم‌ها به دست بخش فناوری اطلاعات شرکت‌ها طراحی می‌شد و پیش‌بینی خاصی برای موفقیت و آینده‌اش وجود نداشت.

نسل اول پیشنهادها البته مشکلات خاص خودش را داشت. انتقادهای تکراری، بازخوردها یا خیلی دیر گرفته می‌شد یا اصلاً گرفته نمی‌شد و بسیاری از ایده‌های بی‌مورد از جمله مشکلات پیشنهادها اینترنتی بود.

## نسل دو

اواخر دهه ۱۹۹۰ بود که کارمندان گروه‌های مشارکتی و منابع انسانی درصد یافتن راهی برای پیاده‌سازی فرآیند دریافت پیشنهاد به‌صورت خودکار برآمدند.

در طول چندین سال، برخی شرکت‌های نرم‌افزاری مانند General Idea و Imaginatik نرم‌افزارهایی را برای این کار معرفی کردند. کمپین ایده متولد شد. فرآیند مرور خودکار اضافه شد. پاداش و جایزه از راه رسید و از همه مهم‌تر، بازخوردها ایمیلی شد. هدف بسیاری از این سیستم‌های نسل دوم صرفه‌جویی در هزینه‌ها و توسعه فرآیندها بود. در اوایل دهه ۲۰۰۰ مدیریت ایده به یک نیاز ضروری تبدیل شد، اگرچه توسعه آن سخت و پیچیده به نظر می‌رسید. نسل دوم هم مثل نسل اول در ابتدا عالی بود. ایده‌ها و بازخوردها عالی به مرور این نسل هم افت کیفیت از خود نشان داد.

## نسل سه

فناوری به‌تنهایی نمی‌توانست گره مشکل مدیریت ایده را باز کند پس نوبت نسل سه بود که وارد شود. بین پنج تا ۱۰ سال گذشته شرکت‌هایی که قبلاً نرم‌افزار برای این کار طراحی می‌کردند به فکر راه‌های تازه‌تر افتادند.

راه تازه‌تر را چند سال پیش شرکت‌هایی ارائه دادند که آن هم توان مغزی بود. درواقع راهکار نسل سوم برتری دادن خلاقیت به فناوری بود. توان مغزی که بدون در نظر گرفتن مقام افراد به آنها اجازه ارائه پیشنهاد می‌دهد باعث می‌شود مردم فکر کنند و فکر بیشتر به مفهوم ایده‌های بهتر است.

این دو دیده یعنی استفاده از فناوری و خلاقیت با هم جمع نشدند و اینجا بود که نیاز به راه‌اندازی یک شرکت مشاوره‌ای برای جمع کردن این دو پدیده با هم احساس شد.

هدف نسل سوم افزایش مشارکت کارمندان است. درواقع در نسل سوم شرکت‌ها تلاش می‌کنند تا با کمک کردن به کارمندان در مسیر پرورش خلاقیت‌ها به شکل‌گیری ایده‌های بهتر کمک کنند.

نویسنده Bill Shockey

مترجم: سارا گلچین

## نگاه

## مدبران، زیردستان خلاق می‌سازند

هرمدبری که قصد دارد سازمان خلاق داشته باشد باید زیردستان خلاق خود را تقویت کند و مخاطرات ناشی از اتخاذ تصمیم توسط آنها را جبران کند. پس خلاقیت در سازمان‌ها دارای مولفه‌ای است که شناخت آن برای هر مدیر سازمانی لازم است. این مولفه به طور مختصر عبارت است از: موانع ادراکی که به طورساده قابل تشخیص نیستند، مهارت خلاقیت مهم‌تر است، حدی از هوش شرط لازم برای خلاقیت تلقی می‌شود، نظرات بیش از اندازه راه‌نمایی بیش از حد کارکنان در انجام وظایف سازمانی، کنترل خلاقیت در مدیریت، عدم توجه به خلاقیت‌های زیردستان در ارائه راه‌حل‌های مسئله در سازمان، عدم اعتماد به نفس، ترس از شکست، عدم تمرکز ذهنی و... به یاد داشته باشیم می‌توان دیدگاه‌هایی که توسط افراد مختلف به‌صورت نامربوط با موضوعات و مسایل سازمانی ارائه می‌شود را به‌صورت یک ایده مختصر در آورد. افراد در صورتی به ارائه ایده‌های جدید تمایل پیداکنند داشت که دریابند ایده آنها موردتوجه مدیران سازمانی قرار می‌گیرد. افراد شش‌و‌طبع خلاقند و به افراد خلاق باید کمک کرد تا جسارت خود را حفظ کنند، افراد خلاق به خاطر دیدن نتایج ایده خود به فعالیت‌شان ادامه می‌دهند.



# فرصت امروز آخر

#### منطقه آزاد

نقطه ضعف اول، نمایشنامه است

## مستعد اما نیازمند آموزش



**ایرج راد** | بازیگر و کارگردان |

استعدادهای خوب و حتی فوق‌العاده‌ای در تئاتر ما وجود دارند، اما این استعدادهای ذاتی برای به فعل رسیدن نیازمند آموزش و تمرین کردن هستند. باید برای افزایش سطح کیفیت آنها تلاش کرد و هزینه‌های هم باید متقبل شد. کارهایی که ما بعضا در جشنواره‌ها داوری می‌کنیم از میان کارهای مختلفی انتخاب شده، اما من احساس می‌کنم که تفاوتی میان اغلب کارها وجود ندارد. بزرگ‌ترین ایراد بارز در اجراهای تئاتر ضعف نمایشنامه است. ایرادات دیگری هم وجود دارد اما آن چیزی که بیشتر به‌عنوان نقطه‌ضعف اجراها به نظر می‌رسید، نمایشنامه است. جوانان ما در این حوزه مشکل جدی دارند. حتی جالب‌تر آنکه انگار نمایشنامه‌ها از روی هم نوشته شده است. دیالوگ که از مهم‌ترین عناصر تئاتر است کم است و به‌جای آن از مونولوگ‌ها استفاده می‌شود. وجود مفهوم و جهان‌بینی در تئاتر اهمیت خاصی دارد. از لحاظ مفهوم کارها یکنواخت هستند، موضوعات مرتبط با نیاز تماشاگران نیست. از لحاظ موضوعی، مسائل روز، فکر و اندیشه مخاطب با جهان‌بینی خاصی روبه‌رو نمی‌شود. می‌توان گفت

#### نگاه آخر

## قبل از خرید، به جابه‌جایی فکر کنید



**نوشین پیروز** | روزنامه نگار و جهانگرد |

با افزایش آپارتمان‌نشینی و کوچک شدن متراژ خانه‌ها و اسباب‌کشی‌های متعدد، شیوه انتخاب و خرید اسباب داخل خانه‌ها تغییر کرده است. اگر از سلیقه شخصی افراد بگذریم، با توجه به هزینه‌های زندگی و از نظر اقتصادی برای مثال کتیاخانه‌ای بخرمی که: ۱) از رفعا و تعداد طبقه‌های آن را بتوان با توجه به نیاز و فضای موجود تغییر داد (۲) بتوان آن را در وقت اسباب‌کشی، به‌احتی از هم باز، جدا و جمع کرد (۳) دوباره بتوان آن را در مکان جدید بدون احتیاج به انباری خاص به هم وصل کرد؛ این بسیار به‌صرفه‌تر است تا خرید یک کتیاخانه از چوب مرغوب با طبقه‌های ثابت، هر چند که محکم‌تر بوده و زیباتر ساخته شده باشد. یکی از فروشگاه‌های معروف در دنیا که به قابلیت جابه‌جایی و جایگزینی اشیا و انعطاف‌پذیری آنها در خانه‌های امروزی توجه کرده، فروشگاه «ایکیا»(IKEA) است.
روش عرضه به شکل پیش‌ساخته یا بسته‌بندی‌های مسطح Flat pack «ایکیا» که در آن قطعه‌های پیش ساخته کالا، جدا شده از هم در یک بسته قرار دارند و برای مصرف و استفاده نیاز به سرهم شدن دارند، شهرت جهانی دارد. تحویل کالا به این روش کمک می‌کند مشتری به راحتی بسته‌ها را با خود به منزل حمل کرده و با کمترین نیاز به ابزار یا تخصص خاص، به راحتی آن را نصب و وصل کند. برای مثال، وفتنی یک چهارپایه از «ایکیا» می‌خریم. یک کارتن مستطیل سبک را با خود به خانه می‌آوریم که داخل بسته، رویه اصلی، چهارعدد پایه، پیچ‌ها و آچار مخصوص و یک شرح تصویری بسیار واضح از مراحل سرهم کردن چهارپایه وجود دارد. یکی از بزرگ‌ترین محاسن «ایکیا» آن است که اگر خرید مطابق میل و سلیقه یا استفاده نبوده، به هرشعبه‌ای در دنیا می‌توان کالا را پس

#### فودپرداز

## چالش ۲ میلیون تومان



**سعید هوشیار** | طنز نویس |

به نظر شما با ۲ میلیون تومان چه کارهایی می‌توان کرد؟ اگر در مسابقه‌ای شرکت کنید که در آن باید دو میلیون تومان را به سرعت خرج کنید، چه می‌کنید؟ ما این سوال و چالش را در صف خودپرداز مطرح کردیم و به جواب‌های جالبی رسیدیم. از شما هم می‌خواهیم سه نفر را به چالش دو میلیون تومان دعوت کنیم تا ببینید چه نتیجه‌ای حاصل می‌شود. حداقلش این است که از نتیجه آن می‌توانید به رویکرد اقتصادی دوستانتان بی ببرید.
دیروز بعد از ظهر بود که به خودپرداز رسیدم و دیدم تعداد افراد زیادی در صف خودپرداز ایستاده‌اند، همین شد که تصمیم گرفتم سوالی مطرح کنم تا نظر مردم را در آن رابطه بفهمم

سوال: در صورتی که دو میلیون تومان پول داشتید و مجبور بودید آن را در چند ساعت خرج کنید، با آن پول چه می‌کردید؟
پهزاد، ۲۸ ساله و متولد تهران و کارشناس ارشد علوم آزمایشگاهی است.
پهزاد می‌گوید: «به بازار سیاه اسلحه می‌روم و یک کلت کمری می‌خرم و به سرعت به خودپرداز برگشته و منظر می‌نشینم تا تو بایی! سپس سر فرصت یک گلوله در مغزت خالی می‌کنم تا دست از سر کچل ما برداری.»
نسترن، ۲۹ساله و متولد تهران است، از احسان خواجه‌امیری خوشش می‌آید و کارشناس ارشد علوم کتابداری است. او می‌گوید: «یک میلیون تومان را لوازم آرایش می‌خرم و ۵۰۰

#### دور دنیا

### هیجان تازه در دنیای اسپورت‌ها

یکی از هیجان‌انگیزترین اتفاقات اخیر در صنعت خودرو رونمایی از سوپراسپورت AMG GT توسط کمپانی مرسدس بنز است. جی‌تی که در موتورسوی پاریس ۲۰۱۴ نیز به نمایش گذاشته شد، یکی از تماشایی‌ترین خودروهای این نمایشگاه است و هوش از سر خبرنگاران و بازدیدکنندگان برده است. نخستین مدل مرسدس یک خودروی مسابقه‌ای بوده و مدل جدید آن هم این میراث را حفظ کرده است. این زیبای نفسگیر دومین خودروی سوپراسپورت است که به‌طور کامل در زیرمجموعه AMG

#### قاب

مایکروسافت با سنت‌شکنی بزرگی که انجام داد، در حضور کارشناسان کمتر از تعداد انگشتان دست نسخه بتای ویندوز بعدی – ویندوز ۱۰ – را به همگان نشان داد.



#### پاورقی

#### ۵۷

## استقلال شرکت صنعتی بوتان



**محمود خلیلی** | اینیانگدار صنایع بوتان |

شرکت بوتان می‌ساخت، سیلندرها یهودنیز، سایر شرکت‌های توزیع‌کننده گاز مایع را هم تولید می‌کرد. رگولاتور گاز برای اولین‌بار در ایران توسط شرکت بوتان ساخته شد. شرکتی که در ابتدای کار، تمامی وسایل توزیع و لوازم گازسوز را از خارج از کشور وارد می‌کرد، چنان با شتاب پیش رفت که ۹۵درصد قطعات آبگرمکن به دست توانای کارگر ایرانی و در داخل کشور ساخته شد و با افتخار اعظم نیاز آبگرمکن مملکت را برآورده کرد.تولید آبگرمکن دیواری نقطه عطفی در تاریخ شرکت بود، زیرا شرکت با تولید این محصول استراتژیک تولید خود را تغییر داد.

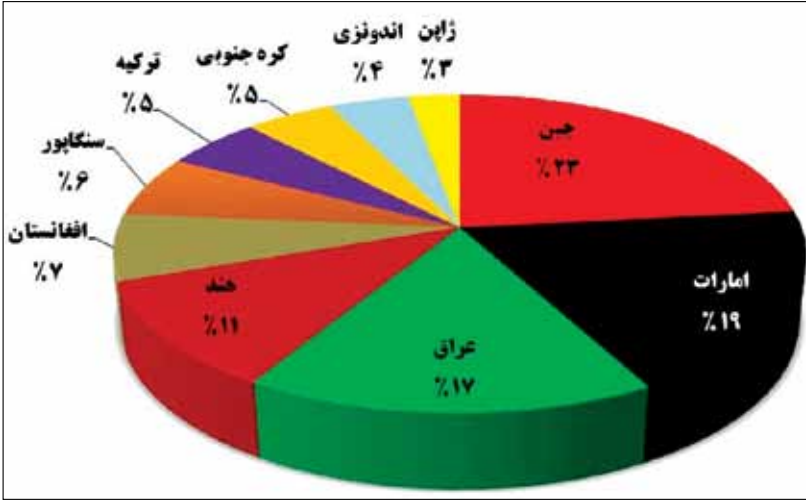
قبل از این استراتژی تولید در شرکت مبتنی‌بر ساخت حداکثر قطعات در داخل کارخانه بود. همزمان با تولید آبگرمکن‌های دیواری، روش تولید قطعات توسط دیگران مورد توجه قرار گرفت. این استراتژی انعطاف و توان بیشتری را برای شرکت به ارمغان آورد. ظرف مدت ۱۳ سال تولید آبگرمکن بیش از ۱۰ برابر شد و محصولی با گروه بوتان به متجاوز از یک‌میلیون و ۲۰۰هزار عدد ۵درصد آن از خارج وارد می‌شد. کیفیت ارتقا پیدا کرد و قیمت‌ها نیز در مقیاس جهانی رقابتی شد. راه‌اندازی کارخانه مس سرچشمه و تولید انواع ورق‌های مسی، تسمه‌های مسی و لوله‌های مسی در این کارخانه و ازبیری بالای واردات مبدل، شرکت صنعتی بوتان را بر آن داشت که با استفاده از این امکانات، طرح تولید مبدل مسی را در دستور کار خود قرار دهد و بار دیگر در جهت منافع ملی گام بردارد و خدمتگزاری خویش را به این آب و خاک به اثبات رساند.

**ادامه دارد...**

#### نمودار امروز

### مقاصد عمده صادرات ایران

**۲۹** میلیارد و **۵۲۴** میلیون دلار واردات، در برابر **۱۵** میلیارد و **۶۰۴** میلیون دلار صادرات و تراز تجاری منفی **۱۳** میلیارد و **۹۲۰** میلیون دلاری نتیجه مبادلات تجاری کشورمان در شش ماه نخست سال جاری است. این به آن معناست که از مجموع **۴۵** میلیارد و **۱۲۸** میلیون دلار ارزش مبادلات تجاری کشورمان در این مدت **۶۵** درصد به واردات و **۳۵** درصد به صادرات اختصاص داشته است. بر اساس آماری که گمرک جمهوری اسلامی ایران منتشر کرده است، بازهم اقلام کشاورزی نظیر برنج، دانه ذرت دامی، گوشت، سویا و... جزو اقلام عمده وارداتی بوده است و در مقابل، محصولات معدنی عمده صادرات کشورمان را تشکیل می‌دهد. اگر چه با گنجاندن اقلامی نظیر انواع گازها، قیر نفت، مواد شیمیایی و معدنی نظیر سنگ آهن، اثبات شده که صادرات غیرنفتی رشد داشته است، با این حال در بین ۱۰ قلم عمده صادراتی شش ماه اول امسال، مثل مدت مشابه سال قبل، فرش و پسته حضور ندارند.



#### کیوسک

#### یک بازی فوق‌العاده



به گزارش فایننشال تایمز، بازی آن‌لاین لیگ اسطوره‌ها (League of Legends) تازه‌ی به شهرت جهانی رسیده و در عین اینکه کاملاً مجانی

است در یک سال اخیر یک میلیارد دلار درآمد کسب کرده است. این بازی در حال حاضر ۲۷ میلیون کاربر روزانه و ۶۷ میلیون کاربر ماهانه دارد. شرکت Riot Games که سازنده این بازی آنلاین است سال گذشته در امریکا مسابقات قهرمانی لیگ اسطوره‌ها را برگزار کرد و به تیم برنده که از کره‌جنوبی بود یک میلیون دلار جایزه داد. مارک مریل، مدیر شرکت رایوت می‌گوید برگزاری مسابقات با وجود فروش بلیت ۵۰ دلاری برای این شرکت ضرر مالی دارد ولی این شرکت به دید یک سرمایه‌گذاری برای جذب بیشتر بازیکن آنلاین به آن نگاه می‌کند. نکته جالب دیگر اینکه این بازی به طور کامل مجانی است و هر کسی می‌تواند آن را از طریق کامپیوتر و با دسترسی به اینترنت بازی کند. در داخل بازی هم می‌توان پول خرج کرد ولی این امر باعث افزایش قدرت تیم‌ها نمی‌شود و تنها لباس و زره شخصیت‌های بازی را تغییر می‌دهد. با این حال بر اساس پیش‌بینی شرکت تحلیل بازار SuperData، لیگ اسطوره‌ها در سال ۲۰۱۴ نزدیک به یک میلیارد دلار درآمد خواهد داشت.

### تفاوت دیدگاه تاجر و دیپلمات

به گزارش وال‌استریت ژورنال، ماه آینده سالروز امضای توافق موقت ژنو درباره برنامه هسته‌ای ایران است که بر اساس این توافق در قبال تعلیق برخی فعالیت‌های ایران، برخی از تحریم‌ها علیه تهران لغو شد و دولت اوپاما به کنگره این ضمانت را داد که تحریم‌ها قابل برگشت و به صورت محدود لغو شده‌اند و جان کری، وزیر امور خارجه این کشور اعلام کرد هنوز ایران برای تجارت درهای خود را باز نکرده است. اما بسیاری از تجار تصور دیگری دارند. کنفرانس ایران – اروپا در لندن ۱۵ اکتبر به مدت دو روز برگزار شد و در این کنفرانس شرکت‌های حقوقی جهانی، مشاوران تجاری شرکت‌های بازاریابی و مزایده‌گران حضور داشتند که درساره چارچوب تجارت در دوران پس از تحریم‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران گفت‌وگو کردند. بر اساس برنامه این کنفرانس، جک استراو، وزیر امور خارجه پیشین بریتانیا و هوبرت ودرین، وزیر امور خارجه پیشین فرانسه سخنرانی کردند. همچنین پیمای از سوی محمد نهاوندیان، رییس دفتر حسن روحانی رییس‌جمهور ایران قرائت شد، بخشی از این پیام روی بروشور کنفرانس نوشته شده بود.

### ورزشکاران پر درآمد دنیا

به گزارش فوربز، ورزشکاران پرآمد دنیا در فهرستی به شرح زیر معرفی شدند:کلوید می‌ودر، بزرگ‌ترین بوکسور آمریکایی در دهه حاضر است. می‌ودر ۲۷ساله، رکورد ۲۹پیروزی پیاپی را در کارنامه خود دارد. این قهرمان با درآمد سالانه ۱۰۵ میلیون دلار، پردرآمدترین ورزشکار جهان است. کریستیانو رونالدو یکی از بااستعدادترین فوتبالیست‌های دنیا است. حتی اگر ۹۰دقیقه در بازی می‌وقفه بود، هنوز یکی از بهترین‌ها به نظر می‌آید. درآمد وی با احتساب محل تبلیغات این ستاره فوتبال، سالانه ۸۰ میلیون دلار است. بسکتبالیست سرشناس آمریکایی، درسال ۲۰۰۴، در سن ۱۹ سالگی جایزه بهترین بازیکن جوان سال اتحادیه ملی بسکتبال (NBA) را از آن خود کرد. در تاریخ بسکتبال، او جوان‌ترین بازیکنی است که تا به حال به این افتخار نائل آمده است. لقب او شاه جیمز است. جیمز تاکنون عنوان قهرمانی NBA را به دست نیاورده است. او از دیدگاه تحلیلگران لیگ به عنوان کاربردی‌ترین و تاثیرگذارترین بازیکن لیگ معرفی شده است. جیمز تاکنون چهار بار در تیم اول منتخب NBA و دو بار در تیم منتخب دفاعی قرار گرفته است. در آمد سالانه وی ۷۲/۳ میلیون دلار است. لیونل مسی چهارمین ورزشکار پردرآمد دنیا است که توجه مردم را به سن جوانش معطوف داشته است. این فوتبالیست حرفه‌ای اهل آرژانتین و عضو بارسلونای اسپانیا است که در پست‌های هجومی بازی می‌کند. او اکنون کاپیتان تیم ملی فوتبال آرژانتین است و به عنوان جوان‌ترین فوتبالیست آرژانتین به تیم بارسلونا ملحق شد. او امروز به عنوان ستاره‌ای جهانی شناخته شده است. وی سالانه ۶۴/۷ میلیون دلار بدون مالیات درآمد دارد.

#### سودوکو

دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران ایران گفته است: کمیته دستمزد کانون به طور فعال هزینه سبب خنوار کارگری را مورد بررسی و محاسبه قرار می‌دهد و مبنای محاسبات ما برای آنکه یک کارگر بتواند امر معاش معمولی داشته باشد مولفه‌هایی همچون خط فقر و افزایش نرخ تورم است. وی با بیان اینکه در سه ماه اول امسال رقم سبد هزینه یک خنوار کارگری به ۲ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان رسیده است، ادامه داد: این رقم در مقایسه با سال گذشته که یک میلیون و ۷۰۰ هزار تومان بود افزایش پیدا کرده و اکنون که در برج هفتم قرار داریم این رقم بیشتر شده است، این در حالی است که نرخ تورم برابر اعلام مسئولان بین ۲۰ تا ۲۲ درصد گزارش می‌شود.

ابوی افزود: با توجه به زمزمه‌های آزادسازی بنزین پیش‌بینی افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و ایاب و ذهاب و سرویس مدرسه فرزندان دور از انتظار خواهد بود و افزایش همین یک قلم روی سبد هزینه خانوارهای کارگری تاثیر خواهد گذاشت.

وی گفت: هم اکنون برخی مراکز دولتی در بخش‌های خدماتی جلودار افزایش قیمت‌ها شده‌اند، از سوی دیگر قیمت برخی مواد لبنی و پروتئینی هم افزایش داشته است و همین امر موجب شده خانوارهای کارگری دچار فقر غذایی و سوء تغذیه شوند.

به گفته دبیرکل کانون عالی انجمن‌های صنفی کارگران ایران افزایش رقم سبد هزینه یک خنوار کارگری در شرایطی صورت گرفته که کشور نرخ ترم ۲۲ درصدی را تجربه می‌کند و یک کارگر با حقوق و دستمزد فغل، قاذ، به اما، معاش، نیست.