

فرصت امروز

مدیریت خوب به معنای آن است که به افراد با توانایی‌های متوسط نشان دهیم چگونه می‌توانند کارهای بزرگ انجام دهند.

جان دی راکفلر

یکشنبه ۲۷ مهرماه۱۳۹۳ ۲۴ ذی الحجه ۱۴۳۵ - سال اول - شماره۸۰-۱۶منبع- ۱۰۰۰ تومان

سرمقاله

سایه نفت ۸۶ دلاری بر صندوق توسعه ملی

اصغر قاسمی

«درآمدهای نفتی، طلای سیاهی است که کشورها ی بزرگی را با تمدن‌هایی درخشان، به خاک سیاه می‌نشانند.» این جمله آلبرت هیرشمن؛ نظریه‌پرداز بزرگ توسعه اقتصادی، ناظر بر این موضوع است که درآمدهای نفتی، بالذات مرگبار نیستند، بلکه رفتار دولت‌های اقتصادهای نفتی-که اغلب نماینده کشورهایی بزرگ از مناطق تمدن‌خیز هستند- ساختارهای اقتصادی آنها را چنان به ارزهای نفت‌آلود معناد می‌کند که از هر نوع نشاط برای گام‌برداشتن در مسیر توسعه مانا و پایدار، باز می‌مانند. اگرچه چشم‌انداز ذخایر طبیعی نفت ایران هنوز به مرز هشدار نرسیده و می‌توان به تداوم سرازیر شدن ارزهای نفتی به رگ و پی اقتصاد کشور تا چند دهه آینده مطمئن بود، اما کاهش هر از گاه قیمت نفت، ضربه گیج‌کننده‌ای را به بودجه‌های سالانه وارد می‌کند و ما را با این سوال جدی و تکراری مواجه می‌سازد که چرا هزینه‌های جاری کشور، تا این اندازه به درآمدهای ناپایدار و پرفراز و نشیب نفتی مبتلاست؟ و چگونه می‌توان بودجه‌های سالانه را از ورطه اعتیاد به ارزهای نفتی نجات داد؟ ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

نگاهی به تکنیک بازاریابی هیجانی

با احساسات او بازی کنید

مدیرکل دفتر اطلاعات آمار و جمعیت سازمان ثبت احوال کشور با اعلام جدیدترین آمار جمعیتی کشور، گفت: خوشبختانه در نرخ مولید کشور آمار رو به افزایش است، اما احساس می‌کنیم که این موقتی باشد. علی‌اکبر محزون در گفت‌وگو با مهر گفت: تا پایان شش ماهه نخست سال جاری، جمعیت ایران به ۷۸ میلیون و ۶۸ هزار و ۷۴۷ نفر رسیده است. وی افزود: در شش ماهه اول امسال نیز ۲۰۴هزار و ۷۰۰ مرگ در کشور گزارش شده که ۳۶٫۸درصد مربوط به بیماری‌های قلبی و عروقی، ۱۰٫۵درصد سرطان و تومورها، ۸٫۲درصد حوادث غیرعمدی و ۶٫۸ درصد به دلیل

بیماری‌های تنفسی بوده است که گروه آخر با توجه به شرایط ناسالم هوا در شهرهای پرجمعیت جان خود را از دست داده‌اند. علی‌اکبر محزون، با اشاره به آمار ازدواج در شش ماهه نخست

نگاهی به تبلیغات اجباری در شبکه نمایش خانگی

مشتری پراکنی به روش توفیق اجباری

جدیدترین آمار جمعیتی کشور اعلام شد

سال جاری گفت: میانگین سن ازدواج در آقایان ۲۸ سال و درخانم‌ها به ۲۳٫۲ رسیده که این آمار در خراسان رضوی، ۲۷٫۲ برای مردان و ۲۲٫۲۷ برای زنان به افزایش دفتر اطلاعات آمار و جمعیت سازمان ثبت احوال کشور با ابراز تأسف از تعداد بالای طلاق در کشور اظهار کرد: در شش ماه ابتدایی سال ۹۳تعداد ۷۵ هزار و ۶۲۳ طلاق در کشور داشتیم که از این تعداد فقط ۶ هزار و ۲۷۰ عدد آن مربوط به روستاها بوده و باقیمانده آن مربوط به شهرها است. محزون ادامه داد: طلاق ۶۱۷ درصد افزایش داشته که به‌طور متوسط در هر شبانه‌روز ۱۲ هزار و ۶۱۲ طلاق و در هر ساعت ۱۷ طلاق در کشور به ثبت می‌رسیده است. وی در ادامه با اشاره به ترکیب سنی گروه طلاق گفت: آقایان در گروه‌های سنی ۲۵ تا ۲۹ سال، ۱۹ هزار و ۳۹۹ مرد و در همین گروه سنی برای

بانوان ۱۷ هزار و ۷۹۹ طلاق گزارش شده است. به گفته محزون، بیشترین ترکیب سنی طلاق از بین آقایان ۲۵ تا ۲۹ ساله با خانم‌های ۲۰ تا ۲۴ ساله اتفاق افتاده است. مدیرکل دفتر اطلاعات آمار و جمعیت سازمان ثبت احوال کشور گفت: در شش ماه گذشته بیشترین نرخ طلاق در استان خراسان رضوی بوده که نرخ کشوری آن ۱٫۹ در هزار است، یعنی به ازای هر هزار نفر جمعیت حدود دو طلاق وجود دارد، اما در خراسان نسبت ازدواج به طلاق ۳٫۸ است.

محزون گفت: در برابر هر ۴٫۷ ازدواج یک طلاق وجود دارد، در حالی که در سال‌های قبل این رقم در ازای هر ۱۱ ازدواج یک طلاق بوده است. وی استان سیستان و بلوچستان را یکی از استان‌هایی خواند که کمترین نرخ طلاق را در کشور دارد و ادامه داد: در این استان وضعیت نسبت به آمار کشور

سایه نفت ۸۶ دلاری بر صندوق توسعه ملی

نگاه رایج دولتی به صندوق توسعه، یعنی گرفتن شلنگ درآمدهای ارزی بر بودجه‌های جاری. با این وجود نمره مجموع دولت‌های گذشته در به کار گرفتن پتانسیل بخش‌های درآمدزای دیگر، نمره قبولی نیست. هیچ یک از دولت‌های گذشته (با تفاوت ضریب‌های ناچیزی) نتوانسته‌اند بخش خصوصی را به میدان بکشند و از توانمندی این بخش (به‌عنوان منبعی قابل اتکا برای کاستن نقش ارزهای نفتی در اقتصاد) استفاده کنند.

در حالی که احمدی‌نژاد موجودی صندوق را هنگام واگذاری به دولت یازدهم ۵۰ میلیارد دلار عنوان می‌کرد، نپاوندیان میزان آن را ۴۰میلیارد دلار و جهانگیری ۳۲ میلیارد دلار عنوان کرده بودند. این در حالی بود که وزیر اقتصاد دولت دهم اعلام کرد: از زمان تأسیس صندوق توسعه ملی تا پایان آشفته، حساب ارزی را به «فلک مخارج جاری» تبدیل کرده آن‌هم به دست دولتی که خود مبلغ حساب ارزی کشور بود. تداوم این روند باعث گل گرفتن در فلک شد. این در حالی است که به

تومان معوقه بانکی دارد؛ معوقه‌ای که با ارتقای مدیریت اقتصادی کشور و با به‌کارگیری سازوکارهای دقیق نظارتی، آن را به بخش‌های مولد و تجدیدپذیر اقتصاد کشور بازگرداند. اما گویا رفتارهای دولت یازدهم با صندوق توسعه ملی نشان‌دهنده حاکمیت رفتاری معقول نسبت به این صندوق است. براساس آمارهای اعلامی از سوی معاون اقتصادی صندوق توسعه ملی ۲۹ درصد از درآمدهای حاصل از فروش نفت به صندوق توسعه ملی واریز می‌شود؛ آمارهای دیگر گویای این است که دارایی صندوق توسعه ملی تا پایان سال ۹۳، به ۸۰میلیارد دلار خواهد رسید. استفاده نکردن دولت یازدهم از صندوق توسعه ملی برای پرداخت یارانه‌ها اقدامی قابل تحسین بوده است و نشانگر حاکمیت دیدی منضبط درباره ارزهای نفتی است. اما آیا سقوط شدید قیمت نفت ایران به ۸۶ دلار این دولت را از وسوسه استفاده از منابع صندوق توسعه ملی برای بودجه جاری بازخواهد داشت؟

تراکم فروشی در کلانشهرها، معضلی که همچنان ادامه دارد

هوای مردم را چه ارزان می‌فروشند

اوایل سکن‌داری عباس آخوندی در وزارت راه و شهرسازی بود که استادی از اضافه شدن یک طبقه تراکم ساخت رو کرد. وزیر راه و شهرسازی فعلی مدعی است؛ مصوبه‌ای که یک شبه به تصویب رسیده بود، نزدیک به ۲ میلیون نفر به جمعیت تهران اضافه کرده است.

آیا کاهش تورم در کشور نمود کافی داشته است؟

چشم مردم به سیاست‌های اقتصادی

اندک و بعضا نامحسوسی بوده است. یکی از دلایل کند شدن حرکت تورم در کشور ثبات در بازار نرخ ارز است. از طرفی، نرخ افزایشی نیز متوقف شده که این مسائل در درازمدت اثرات خود را بر تورم خواهد گذاشت. البته رکود در بازار برخی محصولات و صنایع را نباید به حساب کاهش تورم گذاشت.

قیمت‌ها که از سال ۹۰ تا ۹۲ ادامه داشت، متوقف شده است. برای مثال، اگر در سال ۹۱ قیمت یک بسته پنیر ۳ هزار تومان و در هفته بعد ۳ هزار ۵۰۰ تومان به فروش می‌رسید، اما امسال این گونه نبوده و علاوه بر اینکه متوقف شده، اگر افزایشی نیز در برخی از کالاها صورت گرفته به میزان بسیار

شاید این پرسش همچنان در سطح جامعه مطرح است که چرا با وجود اینکه دولت اعلام کرده نرخ تورم از ۳۰ به ۲۵ درصد رسیده، اما قیمت کالاهای مصرفی همچنان بالا بوده و کاهش نیافته است؟ به همین دلیل، شاید بهتر باشد به این نکته اشاره شود که رشد تصاعدی

در صورت تداوم کاهش قیمت نفت خام

توقف تورم متوقف می‌شود

بانک مرکزی بر اخذ کارمزد از کارت‌خوان‌های فروشگاه‌های مصمم است

طرحی برای ارتقای بانکداری الکترونیک

تغییر شرایط صدور پروانه بهره‌برداری معادن

حمایت‌های دولت

برای ایجاد جذابیت سرمایه‌گذاری

فبر

چند سناریو برای احیای سازمان برنامه و بودجه

مشاور معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور گفت: چند سناریو برای احیای سازمان برنامه و بودجه وجود دارد که یکی از آنها پیشنهاد ادغام دو معاونت و یک سازمان در یکدیگر است.

محمدرضا واعظ مهدوی در گفت‌وگو با فارس در مورد احیای سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور اظهار داشت: بحث احیای سازمان تقریبا تمام شده و پیش‌بینی‌ها این بوده که در یک ماه آینده این موضوع عملی شود.

مشاور معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رییس‌جمهور در پاسخ به این سوال که آیا دو معاونت سدرمایه انسانی و نظارت راهبردی ادغام می‌شوند، گفت: از این موضوع خبری ندارم و سه عامل و نکته باید در نحوه احیای سازمان مدنظر قرار گیرد.

وی افزود: یکی از این مباحث تعیین تکلیف سازمان اداری استخدامی و معاونت برنامه‌ریزی و سرمایه انسانی است و مسئله این است که دو معاونت باقی بماند یا یکی شود.

مهدوی با اشاره به اینکه سومین بحث نحوه اداره دفاتر برنامه‌ریزی در استان‌ها است، بیان کرد: این دفاتر اکنون زیر نظر استانداری‌ها اداره می‌شود که قبلا جزء سازمان برنامه و بودجه‌ریزی کشور بودند و باید تعیین تکلیف شود که زیر نظر چه نهادی و ساختاری قرار گیرند.

وی با اشاره به وضعیت دفاتر بخشی و موضوعی در سازمان برنامه و بودجه سابق گفت: قبلا دفتر بهداشت، درمان، اجتماعی، امور غذایی و عمومی داشتیم که اکنون این‌ن دفاتر و حوزه‌های تخصصی وجود ندارد و معاونت‌ها و ساختارهای آن تغییر کرده است.

وی افزود: این سه موضوع اکنون در دست بررسی کارشناسی است تا در روند احیای سازمان برنامه‌ریزی تصمیم‌گیری شود.

مشاور نوبخت بیان کرد: دو انتخابی که وجود داشته این است که به‌صورت سازمان برنامه و بودجه باشد که ناشی از ادغام سازمان استخدامی با برنامه‌ریزی و سرمایه انسانی است و پیشنهاد دیگر استقلال هر کدام از این بخش‌ها است که البته هر کدام از این پیشنهادها مزیت و مشکلاتی نیز دارند.

تصویب کلیات نحوه اداره بانک مرکزی در مجمع تشخیص مصلحت نظام

در جلسه مجمع تشخیص مصلحت نظام نحوه اداره بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران که رهبری معظم انقلاب در سال ۸۹ به‌عنوان معضل به مجمع تشخیص نظام ارجاع داده بودند، در دستور کار قرار گرفت و کلیات آن به تصویب رسید.

در این جلسه که علاوه بر رؤسای قوای مجریه و قضاییه و اکثریت اعضا، وزرای امور اقتصادی و دارایی، صنعت، معدن و تجارت، رییس کل بانک مرکزی، رییس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی حضور داشتند، پس از بحث و بررسی در خصوص این موضوع، در مجموع کلیات آن به تصویب رسید و مقرر شد در جلسات آتی جزئیات آن به همراه سه پیشنهاد ارائه شده در جلسه مورد بررسی قرار گیرد.

سازمان آگه‌ها

۸۸۸۹۶۰۷۴ و ۸۸۸۹۵۴۳۴

فرصت امروز در دستار شما

بهینه‌سازی

افزایش ۵۰ درصدی بازده شبکه‌های توزیع با سامانه‌های هوشمند

معاون نظارت بر بهره‌برداری شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور گفت: با هوشمندسازی شبکه و کنترل فشار، بازده شبکه‌ها افزون بر ۵۰ درصد افزایش خواهد یافت.

حمیدرضا تشییعی در گفت‌وگو با پاون، از ابلاغ دستورالعمل جامع استقرار سامانه‌های تله‌متری و کنترل از راه دور تأسیسات تأمین تا توزیع آب شرب به شرکت‌ها خبر داد و اظهار کرد: شبکه‌های هوشمند جزو برنامه‌های اصلی این برنامه جامع است که هم‌اکنون در شهر قم این سامانه به‌طور کامل راه‌اندازی شده است و در شهر اصفهان نیز با راه‌اندازی این سامانه توانستیم وضعیت آب این شهر را در تابستان امسال که در وضعیت قرمز قرار داشت، به شکل مناسب‌تری مدیریت کنیم.

وی با بیان اینکه در دو سال بحث هوشمندسازی شبکه‌ها در تمامی شرک‌های آب و فاضلاب پیگیری می‌شود، گفت: مدیریت شبکه‌های توزیع یکی از راهکارهای کنترل کمبود آب است و برای اینکه ما بتوانیم هدررفت آب را به کمترین میزان برسانیم و با حفظ فشار مناسب در شبکه، حجم آب مدیریت شود، باید شبکه‌های توزیع هوشمند شود.

تشییعی با اعلام اینکه این سامانه در مشهد، شیراز و تهران نیز راه‌اندازی می‌شود، گفت: با این سامانه‌ها وضعیت کیفی توزیع آب نیز قابل پایش است و امیدواریم با تأمین اعتبار مناسب، این طرح در کلانشهرها و شهرهای کشور پیاده‌سازی و اجرایی شود.

نیروگاه

ساخت ۲ نیروگاه جدید در تهران

عملیات اجرایی تبدیل نیروگاه طرشت به سیکل ترکیبی به‌زودی آغاز می‌شود و طرح‌های خوبی برای توسعه نیروگاه‌های تولیدبرآکنده برنامه‌ریزی شده است. «سیدزمان حسینی» مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای تهران با اعلام این خبر گفت: هم‌اکنون ساخت دو نیروگاه هر کدام به ظرفیت ۵۰۰ مگاوات در منطقه ورامین توسط بخش خصوصی در دست اقدام است. فاز مقدماتی ساخت این دو نیروگاه انجام شده و بخش خصوصی نسبت به تهیه زمین و دیوار کشی اقدام کرده است.

وی در گفت‌وگو با پاون از تبدیل نیروگاه طرشت به سیکل ترکیبی خبر داد و افزود: عملیات اجرایی تبدیل نیروگاه طرشت به سیکل ترکیبی به‌زودی آغاز می‌شود و طرح‌های خوبی برای توسعه نیروگاه‌های تولیدبرآکنده برنامه‌ریزی شده است.

وی خاطرنشان کرد: ساخت دو نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی در منطقه ورامین در مراحل ابتدایی است و به‌نظر می‌رسد، این طرح‌ها با تأمین به‌موقع اعتبار طی پنج تا شش سال این دو نیروگاه به‌طور کامل راه‌اندازی خواهد شد.

وی با بیان اینکه ۲۰ درصد تجهیزات شبکه تولید و انتقال و ۲۵ درصد مشترکان صنعت برق کشور در منطقه زیرپوشش برق منطقه‌ای تهران قرار گرفته است، گفت: پیک بار ثبت‌شده در سه استان تهران، قم و البرز در تابستان امسال به هشت‌هزار و ۹۶۲ مگاوات رسید که درمقایسه با سال گذشته ۵،۴ درصد افزایش یافته است.

وی خاطرنشان کرد: حداکثر پیک شب در تابستان نیز به هشت‌هزار و ۲۸۲ مگاوات رسید که در مقایسه با سال گذشته ۶،۴ درصد افزایش یافته است.

گاز

آغاز تولید گاز از میدان مشترک ایران و انگلیس در دریای شمال

سختگوی شرکت بی. پی گفت: تولید گاز از میدان گازی رهموم مشترک بین این شرکت و ایران در دریای شمال در هفته جاری آغاز می‌شود.

بی‌پی انگلیس اعلام کرد: تولید دوباره از میدان گازی مشترک بی‌پی و شرکت ملی نفت ایران در دریای شمال به‌موسم به میدان رهموم پس از چهار سال تعطیلی به دلیل تحریم‌های غرب علیه ایران آغاز می‌شود.

پیش‌بینی می‌شود که تولید از میدان رهموم که چهار تا پنج درصد از تقاضای بریتانیا را پیش از تعطیلی آن تأمین می‌کرد، در تعطیلات آخر هفته میلادی (شنبه و یکشنبه) ازسرگرفته شود.

این سختگو گفت: پس از آنکه دولت بریتانیا این میدان را تحت یک طرح مدیریتی موقت قرار داد که به موجب آن سهم ایران از درآمدهای حاصله از فروش گاز آن تا زمان لغو تحریم‌ها، در حسابی جداگانه بلوکه می‌شود، شرکت بی‌پی مجوز دولت بریتانیا را برای ازسرگیری تولید از میدان رهموم در اختیار گرفته است.

میدان رهموم (Rhum) در سال ۱۹۷۷ میلادی در دریای شمال و در ۳۹۰ کیلومتری شمال شرق آبردین (Aberdeen) کشف شد و توسعه آن به‌صورت سرمایه‌گذاری مشارکتی میان ایران و شرکت BP متخصصان و تکنولوژی ضروری انگلیس در دستور کار قرار گرفت به نحوی که ۵۰ درصد سهم در اختیار شرکت BP به‌عنوان توسعه‌دهنده و ۵۰ درصد سهم در اختیار شرکت ملی نفت ایران قرار داده شد.

تولید گاز از این میدان از سال ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۰ روزانه حدود ۴،۵ میلیون مترمکعب بوده که در سال ۲۰۱۰ دولت انگلستان به دلیل اعمال تحریم علیه ایران، تولید گاز از این میدان را متوقف کرد.

نفت و نیرو

نیروگاه

ساخت ۲ نیروگاه جدید در تهران

ساخت دو نیروگاه جدید در تهران

ساخت دو نیروگاه جدید در تهران

توقف تورم متوقف می‌شود



موجب تورم خواهد شد. اما امیدوارم به دلیل آغاز فصل سرما دوباره قیمت نفت‌خام افزایش یابد و حداقل به قیمت مناسب ارتقا یابد.»

وی معتقد است که «این وضعیت به ضرر اقتصاد و مردم است و باید مسئولان برای این کاهش قیمت تدبیری ببندیشند تا بیش از این اقتصاد بیمار کشور بیمارتر نشود.»

اما در همین ارتباط، غلامحسین حسن‌تاش، رئیس سابق موسسه مطالعات بین‌المللی انرژی ایران بر این باور است که باید دولت در قانون بودجه سال جاری قیمت هر بشکه نفت را به جای ۱۰۰ دلار، ۸۵ دلار تعیین می‌کرد تا با

ایجاد نوسان‌های قیمتی، بودجه شکننده و متزلزل نمی‌شد. با این وجود، در شرایط موجود کاهش قیمت نفت همچنان روند نزولی خود را دارد و نگرانی‌ها از این محل است که به گفته بسیاری از کارشناسان این وضعیت ادامه داشته باشد، در این شرایط قطعا اداره امور

برای دولت تدبیر و امید سخت خواهد شد.

موجب تورم خواهد شد. اما امیدوارم به دلیل آغاز فصل سرما دوباره قیمت نفت‌خام افزایش یابد و حداقل به قیمت مناسب ارتقا یابد.»

وی افزود: قطعا مشکلات و محدودیت‌هایی برای محیط زیست وجود دارد که به دوره قبل بر می‌گردد و این فرصت ارزشمندی برای بیان این مشکلات و عملکرد یک‌ساله این سازمان است. معاون رئیس‌جمهوری و رییس سازمان حفاظت محیط زیست گفت: گزارش و پاسخ به سوالات مربوط به تحقیق و تفحص از سازمان محیط زیست امروز یکشنبه به کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس شورای اسلامی تقدیم می‌شود.

به گزارش پام، معصومه ابتکار در حاشیه همایش استاندارد و محیط زیست در جمع خبرنگاران گفت: سازمان حفاظت محیط زیست از تحقیق و تفحص استقبال می‌کند، زیرا فرصت مناسبی برای ارائه گزارش عملکرد یک‌ساله این سازمان است. معاون رئیس‌جمهوری ادامه داد: نامه تحقیق و تفحص شورای اسلامی را دریافت کردیم و اکنون گزارش و پاسخ‌های سوالات مطرح شده آماده و امضا شده است که امروز به کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس شورای اسلامی تقدیم می‌شود.

وی افزود: قطعا مشکلات و محدودیت‌هایی برای محیط زیست وجود دارد که به دوره قبل بر می‌گردد و این فرصت ارزشمندی برای بیان این مشکلات و عملکرد یک‌ساله سازمان محیط زیست است. معاون رئیس‌جمهوری و رییس سازمان حفاظت محیط زیست گفت: گزارش و پاسخ به سوالات مربوط به تحقیق و تفحص از سازمان محیط زیست امروز یکشنبه به کمیسیون کشاورزی، آب و منابع طبیعی مجلس شورای اسلامی تقدیم می‌شود.

به دنبال بهره‌مندی بیشتر از سوخت‌های نو هستند، در آینده نه چندان دور تقاضا برای خرید نفت خام کمتر خواهد شد. این مسئله امروز با مازاد نفت خام و کاهش قیمت نفت خام خود را نشان داده‌اند.

وی می‌افزاید: «دولت در کاهش نرخ تورم برنامه و سیاست خاصی راجرایبی نکرده و این کاهش قیمت‌های تورم براساس برخی شرایط ایجاد شده است، بدون شک با این فضا و تداوم فروش نفت‌خام با قیمت پایین‌تر دوباره کشور

را با نرخ تورم مواجه می‌سازد. چرا که مشکل تورم، اقتصاد ساختاری است.»

مهدی تقوی اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

می‌گوید: «به هر حال کاهش قیمت نفت بر نگرانی‌ها برای افزایش تورم در کشور مطرح شود.

جمشید پژویان اقتصاددانان در این زمینه به «فرصت‌امروز»

معادن

افزایش سرمایه صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی

مدیر عامل صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی اعلام کرد: سرمایه این صندوق پس از تأیید کمیسیون اقتصادی دولت به ۶۸۰میلیارد ریال در آینده نزدیک افزایش می‌یابد.

به گزارش ایمیدرو، محمدرضا شهاب‌الدین در محل نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی، ماشین‌آلات، تجهیزات و صنایع وابسته گفت: افزایش سرمایه صندوق در کمیسیون تخصصی تأیید شده و در دستور کار جلسه آتی کمیسیون اقتصادی دولت قرار دارد که پس از تأیید در این کمیسیون ابلاغ می‌شود.

وی افزود: همچنین افزایش سرمایه صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی به ۲۰۰میلیارد تومان در سال آینده در بودجه سال ۹۴ پیشنهاد خواهد شد.

شهاب‌الدین با انتقاد از بالابودن نرخ سود تسهیلات بانکی و خودداری اغلب معدنکاران از دریافت تسهیلات، اظهار امیدواری کرد با حمایت دولت و مسئولان ذی‌ربط نرخ سود تسهیلات بانکی برای معدنکاران کاهش یابد.

وی با بیان اینکه معدنکاران بخش‌های مختلف از جمله تولیدکنندگان سنگ تآکنون از خدمات و تسهیلات صندوق بیمه بهره‌مند شده‌اند، گفت: در نظر داریم تا سایر بخش‌های معدنی از جمله فعالان معادن مس هم از تسهیلات صندوق استفاده کنند.

شهاب‌الدین درباره سهولت کار معدنکاران برای دریافت تسهیلات از صندوق بیمه اظهار کرد: در این زمینه درنظر داریم، فعالیت‌های کارشناسی را به سازمان نظام مهندسی معدن واگذار کنیم که در این زمینه تفاهم‌نامه‌ای با سازمان مذکور به امضا رسیده و به‌زودی اجرایی می‌شود.

صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی، یک صندوق حمایتی در حوزه معدن و تنها بیمه‌گر تخصصی معدنکاران است که تحت پوشش ایمیدرو فعالیت می‌کند؛ از این رو، هرگونه حمایت و تقویت آن به طور مستقیم در توسعه بخش معدن کشور تأثیرگذار خواهد بود.

نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی، ماشین‌آلات، تجهیزات و صنایع وابسته که از روز ۲۵مهر آغاز به‌کار کرده، تا روز ۲۸ مهر ماه جاری دایر است.

خودرو

قائم‌مقام شرکت صادرات JAC خبر داد:

مذاکره برای تولید و عرضه خودروهای J2 و P1 در ایران



طی شش ماهه اول امسال افزون بر هشت هزار دستگاه خودرو «جک» به ایران صادر شده است. به گزارش «پرشین خودرو»، وو روهائو (WU Ruhao) قائم‌مقام شرکت صادرات خودروسازی جی‌ای‌سی، با بیان این مطلب، ایران را در سگمنت خودروهای سواری مهم‌ترین بازار جی‌ای‌سی دانست و اظهار کرد: تولید خودرو در شرکت جی‌ای‌سی از ۵۰ سال قبل و با تولید کامیون‌های سبک آغاز شد و هم‌اکنون بزرگ‌ترین تولیدکننده کامیونت در چین است.

به گفته وی، جی‌ای‌سی با اشتغالزایی برای ۳۳ هزار نفر سالانه شش میلیارد دلار درآمد دارد و جزو معدود خودروسازان چینی است که مبحث موتورسازی و هم قطعه‌سازی را در کنار خودروسازی ادامه می‌دهد.

قائم‌مقام شرکت صادرات جی‌ای‌سی، با بیان اینکه در حال حاضر جی‌ای‌سی با دو شرکت در برزیل و ویتنام جوینت ونچر تشکیل داده است، متذکر شد: جک در بیش از ۱۰ کشور مانند ایران دارای شریک است، به‌طوری‌که هم‌اکنون بیش از هزار نمایندگی در چین دارد و ۱۰۰ شرکت نمایندگی در اقصی نقاط جهان با جی‌ای‌سی فعالیت می‌کنند.

وی با بیان اینکه شرکت جی‌ای‌سی در سال ۱۹۶۴ و برای تولید قطعات سیستم ترمز تأسیس شد، اضافه کرد: در سال ۱۹۶۸ نخستین کامیونت سبک ۵٫۲ تن جک تولید شد، در سال ۱۹۸۵ نخستین خط تولید موتور و در سال ۱۹۹۰ خط تولید اتاق اتوبوس در این شرکت راه‌اندازی شده است.

روهائو ادامه داد: در سال ۲۰۰۲ تولید خودروهای ون و از سال ۲۰۰۷ میلادی تولید خودروهای سواری با تولید J7 در جی‌ای‌سی آغاز شد و در سال گذشته (۲۰۱۳) موفق به فروش ۵۱۱ هزار و ۵۹۵ دستگاه انواع خودرو سبک و سنگین شده‌ایم.

قائم مقام شرکت صادرات جی‌ای‌سی از مذاکره با شرکت کرمان موتور برای تولید و عرضه J2 و P1 (پیک‌آپ) در ایران خبر داد و گفت: ما در سال ۲۰۰۵ در کشور ایتالیا و در سال ۲۰۰۶ در ژاپن مراکز مستقل تحقیق و توسعه (R&D) راه‌اندازی کردیم و علاوه بر این با سه دانشگاه مرتبط در این حوزه قرارداد تحقیقاتی داریم.

وی در پایان با اشاره به اینکه محصولات جی‌ای‌سی در ۱۶ کشور مونتاژ و تولید می‌شود از صادرات خودروهای جی‌ای‌سی به ۱۲۰ کشور جهان خبر داد و خاطرنشان کرد: شرکت جی‌ای‌سی نخستین خودروسازی مستقل در چین است که بدون پارتنر خارجی موفق به کسب جایزه کیفیت در این کشور شده است.

عسل داداشلو

جزییات شرایط جدید برای سرمایه‌گذاری در بخش معدن از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت اعلام شد تا شاید این شرایط بتواند جذابیت بیشتری برای سرمایه‌گذاری در این بخش ایجاد کند.

محمدرضا نعمت‌زاده درباره جزئیات حمایت‌های دولت از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی در معادن و اکتشافات معدنی، به مهر گفته است: «در ابتدا وزارت صنعت، پهنه‌های بزرگی را در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دادیم تا به مطالعه پرداخته و محدوده‌هایی از این پهنه‌ها که ذخایر معدنی دارند را مشخص کنند.»

به گفته نعمت‌زاده براساس شرایط جدید ابتدا پولی از سرمایه‌گذاران دریافت نمی‌شود و بعد از اینکه آنها به ذخیره مشخص رسیدند، برای مساحت کوچک‌تری

که در آن ذخیره قطعی وجود دارد، حقوق دولتی از سرمایه‌گذار دریافت و پروانه نمی‌شود و بعد از اینکه آنها می‌توانند ذخایر را قطعی کرده و اگر به ذخیره مشخص و روشن رسیدند، تقاضای دریافت پروانه بهره‌برداری داشته باشند، بنابراین اولویت صدور پروانه‌های بهره‌برداری با این سرمایه‌گذاران و متقاضیان خواهد بود.

این تغییر شرایط می‌تواند

بوی بهبود اوضاع را به مشام سرمایه‌گذاران برساند. زیرا به اعتقاد بسیاری از معدنکاران معدن‌داری در کشور در طول سال‌های گذشته روال درستی نداشته است. تا قبل از اعلام این شرایط، سرمایه‌گذاران برای اینکه بتوانند در بخش معدن فعالیت کنند نیاز به پروانه بهره‌برداری داشتند و برای این پروانه به تناسب معدن باید هزینه زیادی را پرداخت می‌کردند.

پروانه بهره‌برداری معدن دلیلی برای رانت

وجود پروانه بهره‌برداری دو نکته برجسته منفی را در خود نهان داشت. نخست اینکه سرمایه‌گذار باید بخش زیادی از سرمایه خود را برای پروانه بهره‌برداری در همان ابتدای کار می‌پرداخت و نکته دیگر اینکه وجود همین پروانه موجب پدید آمدن رانه‌هایی شده بود که سودهایی از میلیون تا میلیارد را به جیب دلان می‌ریخت.

تغییر شرایط صدور پروانه بهره‌برداری معادن

حمایت‌های دولت، برای ایجاد جذابیت سرمایه‌گذاری



مهرداد اکبریان، عضو هیات‌مدیره انجمن سنگ آهن ایران و عضو شورای مشورתי معادن وزارت صنعت در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره معایب وجود پروانه بهره‌برداری برای سودجویان می‌گذاشت. همین اتفاق موجب شد تا در شرایطی معدن‌داران با کوچک‌ترین تلنگری ورشکست شوند.»

شرایط جدید دولت قدرد کارساز است؟

حالا دولت تصمیم گرفته که به پیشنهاد معدنکاران گوش دهد. پیش از این بارها معدنکاران از جمله اعضای انجمن سنگ آهن ایران از دولت خواسته بودند که اگر قرار است دولت حقوقی از معدنکاران دریافت کند، آن را به آخر کار یعنی مرحله بهره‌برداری انتقال دهد. در شرایط جدیدی که توسط نعمت‌زاده برای معدنکاری ترسیم شده، این نکته آمده او در پاسخ به اینکه

خردیوسف‌روش بهره‌برداری چه مقدار سود برای سودجویان داشت؟ بیان می‌کند: «هزینه خرید پروانه از ۱۰۰ میلیون تا چندین میلیارد تومان بود که به همین اندازه هم سود برای سودجویان می‌گذاشت. برای سودجویی این بود که رفتن سودجویی این بود که دولت یکسری از قوانین را تسهیل کند. به این صورت که یک بهره‌بردار تا زمانی‌که مطالعات استخراجی را انجام ندهد، نمی‌داند که ظرفیت یک پهنه چقدر است. بنابراین ممکن است که سرمایه آن با میزان ظرفیت پهنه تناسب نداشته باشد. اما خوشبختانه اکنون دولت به آنچه بارها از سوی معدنکاران درخواست شده، گوش داده است.»

عضو هیات‌مدیره انجمن سنگ آهن ایران، تأثیرگذاری این تصمیم را در جذب سرمایه‌گذاری مشروط می‌داند و اظهار می‌کند: «اگر این روش براساس اولویت‌سنجی و شایسته‌سالاری انجام شود، تأثیرگذار خواهد بود.

دولت باید کارنامه شرکت‌ها، تجربه کاری و حرفه‌ای و عرق معدن‌داری آنها را در واگذاری معادن موردنظر قرار دهد و از سوی دیگر، نظارت دقیقی روی مطالعات داشته باشد تا مطالعات واقعی و نه کاذب صورت بگیرد.»

تغییر شرایطی که بارها مورد اعتراض معدن‌داران قرار گرفته بود، می‌تواند گامی مثبت در جهت تسهیل قوانین و ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاری در بخش معدن باشد، اما نکته‌ای که باید در نظر گرفته شود این است که این شرایط نیز می‌تواند به همان اندازه شرایط قبلی خطر ایجاد رانت را با خود به همراه داشته باشد.

ترجمه

سنگ‌آهن در انحصار استرالیا و برزیل

استرالیا و برزیل تا سال ۲۰۲۰، ۹۰ درصد معاملات سنگ‌آهن را در اختیار خواهند داشت

افزود: این شرکت در نظر دارد تا پنج میلیون تن اضافه دیگر را نیز از ذخایر خود در یازار به فروش برساند.

شرکت ب‌اچ پی بیلیتون بزرگ‌ترین شرکت معدنی در جهان هفته گذشته اعلام کرد که این شرکت در نظر دارد بدون احداث معدن جدیدی سهم خود را به ۴۰درصد از سنگ‌آهن تولید شده در جهان برساند و شرکت ریوتینتو را به‌عنوان سودآورترین شرکت معدنی در جهان پشت سر بگذارد.

شرکت ویل بزرگ‌ترین تولیدکننده سنگ‌آهن در جهان نیز اعلام کرد، قصد دارد تا میزان تولید خود را از ۳۰۶ میلیون تن در سال گذشته به ۴۵۰ تن تا سال ۲۰۱۸ برساند.

ترجمه: معراج آگاهی منبع: mining.com

سند ملی زیست‌فناوری بازنگری می‌شود

دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی گفت: سند ملی زیست فناوری به‌زودی بازنگری می‌شود و به‌عنوان سند جدید در دستور کار قرار خواهد گرفت. به گزارش مرکز روابط عمومی و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، دکتر مصطفی قانعی، دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با بیان اینکه سند ملی زیست فناوری به‌زودی بازنگری می‌شود، افزود: سند ملی زیست فناوری سال ۸۴ با تلاش دست اندزکاران و نمایندگان دستگاه‌های مرتبط به تصویب رسید که دبیر ستاد توسعه زیست فناوری دستور بازنگری این سند را صادر کردند.

وی افزود: بازنگری سند ملی زیست فناوری ارزش زیادی دارد و باید این کار با دقت نظر زیاد و با مطالعه دقیق تمام مفاد آن صورت گیرد.

قانعی، با اشاره به اینکه شرایط برای اجرایی شدن سند ملی زیست فناوری بیشتر فراهم شده است، بیان کرد: با توجه به اینکه برخاف گذشته، امروز قوانینی دولت را مکلف به اجرایی شدن برخی مفاد سند مانند توسعه محصولات تاربخخته کرده است اجرایی شدن آن مهیاتر شده، بنابراین بازنگری در این سند بسیار ضروری است. وی همچنین گفت: تمام تلاش خود را می‌کنیم تا این سند بین دو تا سه هفته دیگر بازنگری شود و به‌گونه‌ای که مفاد غیرقابل اجرا را از سند حذف کرده و مفادی را که به دلیل وجود موانعی مسکوت مانده‌اند، دوباره اجرایی کرده و موانع را برطرف کنیم.

دبیر ستاد توسعه زیست فناوری معاونت علمی در پایان تصریح کرد: بازنگری سند ملی زیست فناوری باعث توسعه بیوتکنولوژی در کشور خواهد شد.

فولاد

صادرات فولاد آلیاژی

به اروپا افزایش یافت

میزان تولید محصولات شرکت فولاد آلیاژی ایران در شش ماهه نخست امسال، ۱۷درصد رشد یافت.

به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران، شرکت فولاد آلیاژی ایران از ابتدای فروردین تا پایان شهریور جاری، ۲۲۵هزار تن فولاد خام از انواع عملیات حرارت‌پذیر، سخت‌شونده سطحی، میکرو آلیاژ، فتر، ابزار سردکار، ابزار گرم کار، بلبرینگ، خوش‌تراش، زنگ نزن، دما بالا و صنعتی تولید کرد. این‌در حالی است که میزان تولید این محصولات در مدت مشابه سال ۹۲، ۱۹۳ هزار تن بود.

افزون بر این‌در مدت ی‌یاد شده، ۱۹۲ هزار تن از محصولات شرکت فولاد آلیاژی ایران به ارزش ۴۱۱میلیارد تومان به بازارهای مختلف مصرف عرضه شده که نسبت به مدت مشابه سال گذشته از لحاظ وزنی بیش از ۳۲درصد و از لحاظ ارزشی نیز ۳۴درصد رشد داشته است.

محصولات این شرکت به‌عنوان مواد اولیه صنایع مختلف کشور از جمله صنایع خودروسازی، ماشین‌سازی، ابزارسازی و همچنین در ساخت تجهیزات نفت، گاز، پتروشیمی، ریلی و ساختمان‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

بخشی از محصولات تولیدی این شرکت (حدود ۷۹۰۰ تن) در شش ماهه اخیر، به کشورهای آلمان، فرانسه، هلند، اسپانیا، امارات، ترکیه، بلژیک، قطر، لهستان، کره‌جنوبی، ارمنستان، ترکمنستان، مصر و افغانستان صادر شده که نسبت به مدت مشابه سال ۹۲، هفت‌درصد رشد داشته است.

بنا بر این گزارش، شرکت فولاد آلیاژی ایران در سال جاری حد نصاب‌های ماهانه را در بخش‌های مختلف شامل تحویل محصول فولادسازی، تولید کارخانه نورد سبک، فروش محصولات، ذوب، تولید مذاب و عملیات حرارتی به ثبت رساند.

تجهیزات معدنی

اجرای مرحله دوم واگذاری تسهیلات

بانکی برای خرید ماشین‌آلات معدنی

مرحله دوم طرح اعطای تسهیلات خرید ماشین‌آلات معدنی با اضافه شدن ماشین‌آلات جدید تا روز چهارشنبه ۳۰ مهر ماه جاری ادامه دارد.

به گزارش ایمیدرو، این طرح با هدف ارائه تسهیلات به اشخاص حقیقی و حقوقی دارندۀ پروانه معدن روباز و پیمانکاران معادن بزرگ متوسط به اجرا درآمده است. در این طرح سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران با همکاری دو بانک تجارت و ملت، شرایط ارائه تسهیلات به متقاضیان را تا سقف ۸۰درصد ارزش ماشین‌آلات معدنی خریداری شده فراهم کرده است.

شرکت‌های حائز شرایط باید درخواست خود را به صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی واقع در تهران بلوار افریقا، نرسیده به خیابان گلدان پلاک ۲۲ تحویل دهند. معدنکارانی که در فراخوان نخست، درخواستی به این صندوق ارائه کرده‌اند نیازی به ارسال درخواست دوباره ندارند اما شرکت‌های پیمانکاری که تمایل به ارائه درخواست مجدد دارند باید قرارداد پیمانکاری جدیدی را ارائه دهند.

ماشین‌آلات مشمول طرح شامل دامپتراک‌های۳۵، ۴۰، ۱۰۰، ۱۵۰ و ۲۲۰ تنی و همچنین بیل‌های کانپیکسی و شاول معادل ۱۰۰pC۱۲۵۰، ۱۸۰pC۱۰۰، ۳۰۰pC۳۰۰، ۴۰۰pC۴۰۰ و همچنین لودر معادل ۴۷۰ کوماتسو و بالاتر و بولدوزر معادل ۱۵۵ و بالاتر است. متقاضیان خرید ماشین‌آلات باید با افتتاح حساب نزد بانک ملت شعبه مستقل مرکزی یا بانک تجارت شعبه سپهبد قرنی جنوبی کد ۱۷۰ حداقل ۲۰درصد از قیمت محصولات مورد نیاز را به آن حساب واریز کنند.

براساس تفاهم‌نامه سه جانبه‌ای که بین ایمیدرو، صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی و دو بانک ملت و تجارت به امضا رسیده بازپرداخت اصل تسهیلات، سود و جرایم مربوطه را این صندوق ضمانت کرده است. از سوی دیگر شرکت‌های معدنی که اقدام به دریافت تسهیلات می‌کنند باید ماشین‌آلات خریداری شده را در طول مدت قرارداد تحت پوشش بیمه «تمام خطر» صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی قرار دهند.

تعاون

بازاریابی و برندسازی مشکل عمده

تعاونی‌های کشور است

معاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی گفت: برخوردار نبودن تعاونی‌های کشور از ویتترین مناسب و قوی برای ارائه تولیدات خود مشکل عمده در توسعه صادرات، بازاریابی و برندسازی محصولات این بخش به شمار می‌رود.

حمید کلانتری از توسعه بازار، صادرات و برندسازی به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین اهداف هفت‌گانه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی نام برد و ادامه داد: باید علاوه بر کیفیت بالای محصول، نسبت به بسته‌بندی مناسب برای عرضه خوب و تشکیل محصولات اقدام شود.

معاون امور تعاون وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی با تأکید بر اینکه کیفیت بهترین تبلیغ محصولات است، گفت: برای حضور پررنگ در چرخه بازار و صدور محصول به بازارهای دیگر به صرف هزینه و پول برای عرضه کالاها و تبلیغات نیاز است.

کلانتری عقب ماندن از عرصه تبلیغات و بهبودبخشی عرضه کالاها را عاملی در عقب ماندگی از رقابت به بازارهای اقتصادی دنیا اعلام کرد و افزود: برای بقا در بازارهای جهانی، لازم است تعاونی‌های کشور هزینه صرف تبلیغات کنند. کلانتری توسعه و ترویج فرهنگ تعاون، توسعه مدیریت و توانمندسازی تعاونی‌ها، تقویت همکاری شبکه‌ای، تأمین مشوق‌ها و تأمین مالی و تأمین نظارت بر برنامه‌های امسال وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در بخش تعاون دانست.

بانک

بررسی آخرین آمار و ارقام بانک مرکزی درباره بازار پول و سرمایه

آخرین آمار از شاخص‌های اقتصادی بیانگر بیشترین افزایش شاخص در اسناد بانکی برگشت خورده و بالاترین کاهش در ارزش سهام معامله شده در بورس و همچنین ریزش ۵۷.۵درصدی نوسان نرخ دلار است. به گزارش ایسنا، بررسی آخرین آمار و ارقام بانک مرکزی از شاخص‌های کلان اقتصادی و بانکی که اغلب مربوط به مردادماه بوده و هنوز برای شه‌ریور ماه به‌روزرسانی نشده است نشان می‌دهد که شاخص ارزش سهام معامله شده در بورس در مردادماه امسال نسبت به همین زمان در سال قبل ۴۲.۴درصد کاهش یافته که آن را جزو پر ریزش‌ترین شاخص‌ها قرار داده است. تغییرات ماهانه شاخص ارزش سهام معامله شده در بورس ۰.۵درصد بود. نگاهی به تحولات قیمت ارز هم از کاهش نوسان و تورم خبر می‌دهد به طوری که در آمار مرداد ماه هر یک دلار در بازار آزاد تهران با کاهش یک‌درصدی تورم همراه بود که در مجموع نشان می‌دهد نرخ دلار نسبت به ماه مشابه سال قبل ۰.۶درصد کاهش یافته است.

این در حالی است که بنابر اظهارات رییس کل بانک مرکزی در یک سال منتهی به شهریور ۱۳۹۳در مقایسه با سال قبل متوسط دلار ۷.۵درصد کاهش داشته و دامنه نوسانات نرخ دلار ۵۷.۵درصد ریزش داشته است که بیانگر برقراری ثبات نسبی در بازار ارز است. همچنین متوسط قیمت فروش یک پیورو در بازار تهران در مرداد ۰.۷درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۰.۴درصد افزایش یافت. شاخص دیگر تعداد اسناد برگشت داده شده در اتاق پایاپای اسناد بانکی تهران است که در مرداد ۲۵درصدافزایش یافت در عین حال که در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل هم ۱۶.۴درصد رشد داشته است. شاخص مبلغ اسناد برگشت خورده در اتاق پایاپای تهران هم در مرداد ۲۹.۱درصدنسبت به همین ماه در سال قبل افزایش داشت تا صدرنشین تورم نقطه به نقطه در بین شاخص‌ها باشد.

درعین حال شاخص مبلغ سفته و برات واخواست شده در تهران در بین تورم‌های ماهانه شاخص‌های دیگر قابل توجه است به طوری که این شاخص در مرداد نسبت به تیرماه ۳۸درصد رشد داشت. این درحالی است که تورم نقطه به نقطه آن حدود ۰.۱درصد بود. آخرین شاخص مربوط به شاخص دستمزد کارگران ساختمانی در مناطق شهری است که ۱.۱درصد در مرداد افزایش یافته و تورم نقطه به نقطه آن ۰.۷درصد است.

طلا

دومین هفته متوالی افزایش قیمت طلا

قیمت جهانی طلا در معاملات هفته گذشته ۱۲ دلار افزایش یافت و به ۱۲۳۸ دلار در هر اونس رسید. در حالی که شاخص‌ها در بازار بورس امریکا افزایش داشته، قیمت طلا کاهش پیدا کرد، اما به دلیل نگرانی‌ها از کند شدن رشد اقتصاد جهانی و احتمال به تاخیر افتادن افزایش نرخ بهره در امریکا، فلز زرد دومین هفته متوالی افزایشی را به ثبت رساند. قیمت فلز پالادیوم نیز دودرصدافزایش یافت. متیو ترنر، تحلیلگر بازار طلا در این باره گفت: طلا هفته خوبی را پشت سر گذاشت، زیرا همه بازارهای دیگر هفته بدی را داشتند. قیمت طلا در این هفته حدود یک‌درصد (۵۱۲دلار) افزایش یافت و با رسیدن به ۱۲۴۹ دلار و ۳۰ سنت، بالاترین رقم یک ماه اخیر را به ثبت رساند.

بورس اوراق بهادار

نقد شونده‌ترین سهام‌های بورسی اعلام شدند

قندشیرین خراسان با ۶۶.۰۷درصد سهام شناور آزاد در آخرین روز شهریور ماه ۹۳، به‌عنوان نقد شونده‌ترین سهام در میان شرکت‌های بورسی انتخاب شد. سرمایه‌گذاری صنعت بیمه که در دوره قبل رتبه نخست را به خود اختصاص داده بود، در این دوره با ۶۵.۷۱درصد سهام شناور در رتبه دوم قرار دارد. رتبه سوم جدول نقدشونده‌ترین سهام شرکت‌های بورسی به سرمایه‌گذاری توسعه آذربایجان اختصاص دارد. عمران و توسعه فارس هم با ۶۱.۸۱درصد سهام شناور آزاد در رده چهارم قرار دارد. قند ثابت خراسان با ۶۰.۳۶درصد سهام شناور آزاد در رده پنجم و فراورده‌های نسوز آذر با ۵۹.۰۸درصد سهام شناور در رتبه ششم قرار دارد. رتبه‌های هفتم و هشتم جدول نقدشونده‌ها هم به ترتیب به شرکت‌های صنایع سرمایه‌آفرین و سرمایه‌گذاری نیرو ایران اختصاص دارد.درصد سهام شناور این دو شرکت به ترتیب ۵۸.۵۲ و ۵۵.۱۸درصد است. بانک پاسارگاد هم در این جدول در ردیف نهم قرار گرفته است. این شرکت با ۴۳.۳۸درصد سهام شناور آزاد در بورس اوراق بهادار حضور دارد. جایگاه دهم نیز با ۵۳.۶۸درصد سهام شناور آزاد به ایرکا پارت صنعت اختصاص دارد.

بورس کالا

رشد معاملات فولاد و آلومینیوم در بورس کالای ایران

طی هفته منتهی به ۲۴ مهرماه، در حالی بیش از ۳۷۲ هزار تن انواع کالا به ارزش بیش از ۷۳۳۵میلیارد ریال در بازار فیزیکی بورس کالای ایران مورد دادوستد قرار گرفت که گروه‌های کالایی فولاد، آلومینیوم، کنسانتره مولیبدن، گوگرد، وکیوم باتوم و کنجاله رشد معاملات را تجربه کردند. گروه فولاد به لحاظ حجم و ارزش به ترتیب رشد ۱۰۴ و ۱۱۵درصدی را تجربه کرد. علاوه بر این، رشد ۳۶درصدی حجم و ۲۵درصدی ارزش برای گروه آلومینیوم ثبت شد.

پول و سرمایه



نوسان گیرها در کمین گروه‌های پیش‌تاز نشسته‌اند

تقلای شاخص کل برای عبور از ۷۲ هزار واحد

نیمه نخست شرایط سیاسی و اقتصادی کشور از ابهامات بیشتری برخوردار بود و در نیمه دوم سال‌جاری شاهد کاهش نرخ تورم و حرکت آرام اما رو به رشد اقتصاد شاخص‌های بورسی بودیم و در این میان شاخص کل بورس توانست دوباره وارد کانال ۷۲ هزار واحد شود.

صعود بورس به ارتفاع ۷۲ هزار واحد پس از روز ۴۳
صعود شاخص بورس به ارتفاع ۷۲ هزار واحد در حالی پس از ۴۳ روز درج‌ازدن در ارتفاع ۷۱ هزار واحد اتفاق افتاده است که به باور کارشناسان نیمه دوم امسال در مقایسه با نیمه اول، شرایط بهتری در انتظار بازار سرمایه است؛ چرا که در

پس از مدت‌ها اتفاقات جالبی در شاخص کل در حال شکل‌گیری است. شاخص کل از روز گذشته با مقاومت مهم ۷۲ هزار واحد درگیر شده است. همان‌طور که نمودار روزانه نشان می‌دهد خط روند نزولی سبز رنگ هم در نقطه ۷۲ هزار واحد درگیر است. از سوی دیگر فیبوناچی رتزیسمنت هم در سطح ۲۳۶ مقاومت ۷۲ هزار واحد را تأیید می‌کند. بنابر این امروز برای شکسته شدن مقاومت ۷۲ هزار واحد بسیار مهم است. وضعیت اندیکاتور stochastic5-3-3 حاکی از شیب مطمئن سهم در نزدیکی محدوده اشباع خرید است. RSI

هم در نقطه ۵۰ با شیبی مناسب در حرکت است. به نظر می‌رسد شاخص کل خواهد توانست به سادگی از این مقاومت عبور کند. در صورت شکست معتبر ۷۲ هزار واحد مقاومت ۷۲۵۲۸ واحد را پیش رو داریم که مقاومت بسیار مهمی برای بازار است. نکته جالب این است که این سطح در شانه راست الگوی سرو شانه معکوس قرار دارد و با شکست این سطح، باید منتظر خیز بزرگ بازار برای سطح ۷۸ هزار واحد باشیم. البته با توجه به جو مذاکرات هسته‌ای امید چندانی به فعال شدن الگوی سرو شانه معکوس نیست و انتظار می‌رود شاخص کل پس از لمس مقاومت ۷۲۵۲۸ به ۷۲ هزار واحد پولبک کند.

بانکداری الکترونیک به‌عنوان هزینه جاری
اما با وجود مخالفت‌ها، کارشناسان اقتصادی معتقدند که بانکداری الکترونیک برای رونق خود نیازمند زیرساخت‌هایی بوده که برای آن ایجاد درآمد کند به همین جهت است که در تمامی کشورهای پیشرفته در صنعت بانکداری، کارمزد از تراکنش کارت‌خوان‌ها اخذ می‌شود. بر این اساس هادی حق‌شناس، کارشناس مسائل پولی و مالی نیز بر رونق بانکداری الکترونیک تأکید می‌کند و به «فرصت امروزی» می‌گوید: رونق بانکداری الکترونیک در ایران الزامی به‌شمار می‌رود زیرا مردم کشور ما به شیوه نگرانی از اسکناس آگاهی ندارند و سالانه بانک مرکزی مجبور است معادل هزاران میلیارد تومان صرف امحای اسکناس فرسوده کند. وی با اشاره به جایگاه بانکداری الکترونیک در ایران ادامه می‌دهد: بانکداری در قالب الکترونیک یعنی

مرکزی در خصوص کاهش نرخ سود بانکی سبب خواهد شد که بنگاه‌های اقتصادی و شرکت‌های تولیدی با نرخ بهره کمتری از بانک‌ها تسهیلات بگیرند. وی درباره میزان اثرگذاری نتیجه مثبت مذاکرات هسته‌ای در بورس گفت: نمی‌توان اثر تحریم‌ها را در اقتصاد کشور و بالطبع بورس کتمان کرد؛ بنابراین با قرض مثبت بودن نتیجه مذاکرات قطع به یقین چه از جهت روانی و چه به طور واقع شاهد گشایش‌هایی در بحث مملوسی را بر این نمارگرها در جهت نزولی وارد ساختند.

کاهش نرخ سود بانکی سبب رونق بورس
در این زمینه حمیدرضا مهرآور، مدیرعامل کارگزاری بانک سامان گفت: در نیمه دوم سال، دستور بانک

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

ارائه خدمت. پس هر خدمتی نیز هزینه دارد که باید از محلی تأمین شود. از این روست که بانکداری الکترونیک نیز به‌عنوان یک هزینه جاری محسوب می‌شود. حق شناس یادآور می‌شود: اخذ کارمزد از کارت‌خوان‌ها می‌تواند در تأمین این هزینه‌ها موثر باشد اما با توجه به شرایط موجود در شیوه بانکداری کشور، به نحوه، میزان و شیوه کسب این درآمد می‌توان نقدهایی را وارد کرد. این کارشناس مسائل اقتصادی با تأکید بر ورود بانک‌ها به بنگاه داری، خریدوفروش سکه و طلا، خرید مسکن و زمین و غیره می‌گوید: متأسفانه بانک‌ها در عملکرد خود برای بخش‌های گوناگون، نمی‌توانند اعتماد لازم را جلب کنند. از این رو اصناف کمتر مایل به پرداخت این کارمزدها خواهند بود.

جمع‌آوری کارت‌خوان‌ها از برخی فروشگاه‌ها
با این وجود اصناف همچنان بر مخالف خود پافشاری

بسیاری از کارشناسان معتقدند شرایط کنونی بازار سرمایه، بهترین زمان برای خرید سهام است و سهامداران برای جبران زیان‌های خود می‌توانند نسبت به خریداری سهام در شرایط کم رمق کنونی معاملات اقدام کنند چرا که روزهای ناخوش بازار سرمایه رفته‌رفته در حال سپری شدن است و شاخص بورس نیز قدم‌های کوچک خود را به سمت صعود برمی‌دارد و می‌توان در آینده نزدیک شاهد رونق دوباره معاملات در بازار سرمایه بود چنانکه تعداد خریداران سهام نیز در قیاس با هفته قبل ۱۵درصد بیشتر بود.

تاثیر قیمت نفت بر بازار سرمایه
فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فردین آقابزرگی، کارشناس بازار سرمایه با اشاره به اینکه در حال حاضر تعادل بین سطح قیمت، حجم معاملات و تطبیق وضعیت بورس با فعل و انفعالات وضعیت اقتصادی شاخص‌ها در موثرترین زمان خود قرار دارد، اظهار کرد: با کاهش مستمر قیمت سهام شرکت‌ها در بورس طی چند ماه گذشته، سطوح قیمتی به نقطه جذابی نزدیک شده و توجهیات منطقی سرمایه‌گذاری به وجود آمده

فرصت امروز

نرفنامه

افزایش قیمت پوند

صرافان بازار ارز و سکه شنبه نرخ هر دلار امریکا را با یک تومان افزایش سه هزار و ۲۵۱ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را بدون تغییر قیمت ۹۴۲ هزار تومان تعیین کردند. هر پیورو در بازار آزاد بدون تغییر چهار هزار و ۱۵۰ تومان و هر پوند نیز با ۲۵ تومان رشد پنج هزار و ۲۲۰ تومان قیمت خورد.

عنوان	خرید	فروش
سکه یک گرمی	۱۷۰,۰۰۰	۱۷۵,۰۰۰
سکه ربع	۲۵۷,۰۰۰	۲۶۵,۰۰۰
سکه نیم	۴۶۸,۰۰۰	۴۷۴,۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۳۶,۰۰۰	۹۴۲,۰۰۰
سکه بهار آزادی	۹۳۶,۰۰۰	۹۴۲,۰۰۰
طلای ۱۸ عیار گرمی	۹۴,۷۰۰	۹۶,۵۰۰

نوع ارز	خرید	فروش
دلار امریکا	۳۲۴۰۰	۳۲۵۰۰
یورو	۴۱۴۰۰	۴۱۵۰۰
پوند انگلیس	۵۲۰۰۰	۵۲۲۰۰
درهم امارات	۸۸۱۰	۸۸۷۰
لیر ترکیه	۱۴۴۵۰	۱۴۵۵۰
رینگت مالزی	۹۹۰۰	۱۰۱۰۰
یوان چین	۵۳۰۰	۵۴۰۰
روپیه هند	۴۵۰	۶۰۰
دینار عراق	۲۳	۲۶

نوع سکه	قیمت(تومان)	درصد تغییر
آیان ماه	۹۳۶	(۱۳٪)
دی ماه	۹۴۶	(۳۱٪)
اسفند ماه	۹۶۳	(۴۳٪)
اردیبهشت ماه	۹۸۷	(۲۸٪)

نماگر بورس

شاخص کل بورس تهران مثبت شد

در جریان معاملات نخستین روز هفته شاخص بورس پس از هفته‌ها حرکت درجا در کانال ۷۱هزار واحدی، سرانجام با تاثیر مثبت شرکت‌های برق، حمل‌ونقل دریایی و غول خودروسازی کشور ۳۸ واحد مثبت شد و به این ترتیب، شاخص از رقم ۷۲ هزار واحد عبور کرد. در فرابورس شرکت توسعه خدمات دریایی و بندری سینا، بیمه دی، سرمایه‌گذاری مسکن شمال غرب، بانک گردشگری، مورد توجه سهامداران بودند.

شاخص کل	۷۲۰۱۶۶۰
میزان تغییر	۳۸,۰۰
ارزش بازار	۳,۲۴۹,۳۱۱,۹۹۸ B
ارزش معاملات	۱,۲۱۷,۷۹۶ B
حجم معاملات	۳۶۸,۱۲۶ M

نماد	قیمت پایانی	تاثیر
پتروشیمی تلمین	۲,۷۴۱	(۶۴,۵۹)
فارس	۶,۷۷۴	۵۲,۳

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
گروه مپنا	۶,۷۹۹	۱۳,۴۰۸
رادیاتور ایران	۶۰,۳۴	۱۲,۹۰۲

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
فولاد امیرکبیر کاشان	۱۱,۸۷۴	۵,۳۹۴
کاغذسازی کاوه	۲۸,۶۰۵	۴,۵۲۲

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
حمل‌ونقل توکا	۲,۹۹۱	۹,۷۲
قند نیشابور	۵,۶۰۷	۳,۹۹

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
نوردوقطعات فولادی	۵,۹۸۱	(۴)
معادن منگنز ایران	۶,۳۸۳	(۳,۹۹)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ایران خودرو	۳۱,۸۴۱ M	۸۹,۵۶۶ B
گروه مپنا	۱۷,۹۳۴ M	۱۲۱,۴۸۵ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
گروه مپنا	۱۷,۹۳۴ M	۱۲۱,۴۸۵ B
ایران خودرو	۳۱,۸۴۱ M	۸۹,۵۶۶ B

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
ایران خودرو	۲۸۱۳	۱۶۲۷
صنایع آذرب	۲۳۳۵	۱۵۳۱

واردات

تقلب جدید برخی واردکنندگان در بازار

رییس مجمع واردات با اشاره به واردات کالاهای دارای نمایندگی انحصاری در ایران از سوی برخی واردکنندگان گفت: در حالی که یک فعال اقتصادی ممکن است سال‌ها برای کسب نمایندگی انحصاری کالایی در ایران وقت صرف کند، اما برخی واردکنندگان همان کالا با همان برند را وارد بازار ایران می‌کنند که این نوعی تضییع حقوق مردم است. محمدحسین برخوردار در گفت‌وگو با مهر با اشاره به ضرورت حمایت از برندهای قانونی و شناسنامه‌دار گفت: برند در حال حاضر به یکی از بازیگران اصلی کسب‌وکار ایران بدل شده و هر کمپانی که بتواند برند مقتدرتری در بازار داشته باشد، گوی سبقت را خواهد ربود. رییس مجمع واردات با انتقاد از عدم توجه به حقوق و امتیازات ناشی از برند، افزود: اگرچه انحصار گرایی در تجارت، موضوع ناپسند و مذمومی است، اما رعایت حقوق و امتیازات نماینده قانونی یک برند شناسنامه دار، انحصار گرایی نیست، بلکه حمایت از وجوه قانونی یک فعال اقتصادی است. وی تصریح کرد: برای اخذ نمایندگی انحصاری یک برند خارجی در کشور، یک فعال اقتصادی ممکن است سال‌ها در صف بوروکراسی اداری داخلی و خارجی معطل باشد و هزینه‌های مختلف برای تأییدیه استانداردهای درخواستی مراجع مختلف مانند وزارتخانه‌های بهداشت و صنعت یا سازمان ملی استاندارد را متقبل شود. به گفته برخوردار، حتی گاهی اوقات مجبور می‌شود نماینده ادارات نظارتی مانند سازمان غذا و دارو را برای بازدید از خط تولید آن شرکت به کشور مبدا کالا بفرستد. این صحیح نیست که حتی پس از اخذ نمایندگی انحصاری، بازار کشور شاهد واردات همان کالا با همان برند توسط بنگاه‌های دیگر باشد. وی ادامه داد: در قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، از مواردی با عنوان اخلاف در رقابت نام برده شده و برای مقابله با مواردی که موجب انحصار، احتکار، فساد در اقتصاد، اضرار به عموم، منتهی شدن به تمرکز و تداول ثروت در دست افراد و گروه‌های خاص، کاهش مهارت و ابتکار در جامعه یا تسلطه اقتصادی بیگانه بر کشور شود، تذکراتی داده شده اما بی‌شک مفهوم مقابله با انحصار در بازار و تسهیل رقابت، مفهومی مجزا از انحصار برند است. به گفته رییس مجمع واردات، حمایت دولت و سیاست‌گذاران از حقوق قانونی برندها موجب تقویت فضای سرمایه‌گذاری و ترغیب سرمایه‌گذاری‌های مشترک با شرکت‌های خارجی می‌شود. بی‌شک سرمایه‌گذاری در محیطی که حقوق قانونی محترم شمرده شود، رشد و توسعه پیدا می‌کند.

مینوگله

نامنی‌های اخیردر عراق فرصتی پیش روی بازرگانان و تجار ایرانی گذاشته تا حضورشان را در بازار همسایه غربی پررنگ‌تر کنند. ناامنی که مسیرهای ارتباطی این کشور را تهدید کرده و اختلافات با کشورهای مجاور و درگیری با داعش، نگاه واردات این کشور را از ترکیه و عربستان به ایران تغییر داد و حالا عراقی‌ها ترجیح می‌دهند اغلب مایحتاجشان را از کالاهای ایرانی تأمین کنند.اگرچه تجارت کالا بین دو کشور در چند سال اخیر مورد بحث بوده و در دو سال اخیر مقامات و بازرگانان هر دو کشور نشست‌هایی را برای گسترش این حوزه در کنار دیگر رقبای تجاری داشتند، اما امروز با شرایط جدید عراق و ترجیحش برای ورود کالا از ایران صادرات به این کشور خارج از پیش‌بینی‌ها افزایش یافته است. عضو نمایندگان اتاق بازرگانی آبادان معتقد است این شرایط بهترین فرصت برای ایران است تا بازار عراق به‌خصوص جنوب این کشور را که تا به حال بخش اندکی از آن را داشت، در دست بگیرد. حسن افخمی آبادانی به «فرصت امروز» می‌گوید: نمایندگانی از اتاق در استان و تعدادی از تجار خوزستانی به تازگی به بصره سفر کردند و تعدادی از تجار آنها هم به استان آمدند و درباره صادرات به این کشور و مشکلات این کار گفت‌وگو کردیم. این عضو اتاق بازرگانی آبادان با بیان اینکه استان بصره در عراق با

تمایل عراقی‌ها به کالاهای ایرانی و افزایش صادرات به عراق
دولت ایران، عراقی‌ها را به بهبود پایانه‌های تجاری مجاب کند



سه تا چهار میلیون نفر جمعیت یکی از بهترین بازارهای ماست ادامه می‌دهد: حجم صادرات به این کشور بالاست و پایانه‌های مرزی ما آمادگی لازم برای این کار را نداشت. افخمی می‌افزاید: عضو نمایندگان اتاق بازرگانی توسعه زیرساخت‌ها اقداماتی کرده و در حال گسترش و بهبود این زیرساخت‌هاست، اما عراق در این خصوص کاری نکرده و لازم است که در جهت تسریع در روند وارداتش برای اصلاح زیرساخت‌ها کاری بکنند. به گفته این عضو اتاق بازرگانی آبادان کار در عراق به کندی انجام می‌شود در حالی که در مرز شلمچه در خوزستان ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ کامیون تردد می‌کنند. افخمی می‌گوید: خوشبختانه حجم صادرات ما همچنان زیاد است و در صورت بهبود پایانه‌ها

می‌توانیم آن را افزایش دهیم. عضو انجمن صنایع لوازم خانگی ایران نیز از تحریم ترکیه و عربستان توسط عراق به‌عنوان یک مولفه مثبت برای تقویت نقش ایران در اقتصاد و صنعت این کشور نام می‌برد و معتقد است دولت باید در استفاده از فرصت‌های اقتصادی نگاه سیاسی هم نداشته باشد. فرهادرهنمادر این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: عراق امروز نگاهیست به واردات از ایران است و دولت با تضمین خرید کالای صادرکنندگان می‌تواند همه این بازار را تصاحب کند. به گفته این صادرکننده، کالای ایرانی صادر شده به این کشور توانایی برابری با کالاهای ترک را دارد. رییس گروه پلا، سازنده لوازم خانگی دولت خودمختار کردستان به واردات از ایران در تمام حوزه‌ها علاقه‌نشان می‌دهند و نقش دولت

در این مقطع به نظر من بسیار مهم است. جنس ایرانی به هر حال به‌خوبی تر کهاست، اگر دولت حمایت کند ایران بخش قابل توجهی از بازار عراق را خواهد داشت. به گزارش روابط عمومی اتاق مشترک بازرگانی ایران و عراق دبیر کل این اتاق در همایش آخرین تحلیل از فرصت‌ها و چالش‌های تجارت با عراق ضمن خبر از اختصاص خط اعتباری ۴۰۰ میلیون دلاری از سوی دولت به بانک توسعه صادرات برای صادرکنندگان به عراق، گفته بود: در حال حاضر به‌لحاظ فضای عمومی فعالیت‌های اقتصادی در عراق شرایط خاصی حاکم شده و اردن از بازار رسمی عراق خارج و عربستان نیز حضور خود را در بازار عراق کم‌رنگ کرده، ضمن اینکه ترکیه نیز بافت شدید صادرات خود به عراق روبه‌رو است. به گفته سنجابی، آمارهای کاهش صادرات کشورهای مختلف به عراق حکایت از آن دارد که واردات کشور عراق از بازارهای دنیا ۴۰ درصد کاهش داشته و این در شرایطی است که در شش ماهه ابتدای سال جاری در بخش کالا، خدمات فنی و مهندسی، ترانزیت و صادرات انرژی، ایران ۵،۵ میلیارد دلار به این کشور صادرات داشته است. همچنین براساس این گزارش و به گفته این مقام مسئول در اتاق بازرگانی ایران و عراق صادرات ایران به عراق تا پایان سال جاری مجموعاً ۱۱ میلیارد دلار پیش‌بینی شده است.

فبر

در سمپوزیوم بین‌المللی برای زمینه‌سازی گردشگری پایدار

مطالعات موردی بر نامه‌ریزی یکپارچه گردشگری باهدف دستیابی به توسعه پایدار

۳۰ درصد صادرات و خدمات را به خود اختصاص داده است، شوجینگ در ادامه به سه نکته مهم برای توسعه گردشگری بین‌المللی در غرب و جنوب آسیا پرداخت و گفت: «نکته این است که دنیا به گردشگری باشید که پول خرج می‌کنند، دوم آنکه در بی‌افزایش سهم گردشگری در تولید ناخالص داخلی باشید و سومین نکته این است که برای رفع چالش‌های موجود بر سر راه گردشگری پایدار اقدام کنید.» این مقام مسئول در سازمان جهانی جهانگردی، از تسهیل صدور ویزا به‌عنوان یکی از مهم‌ترین راهکارهای جذب گردشگر، توسعه حمل‌ونقل و ارتباطات به‌ویژه حمل‌ونقل هوایی و بهبود وضعیت تبلیغات و اطلاع‌رسانی از جاذبه‌های تاریخی و گردشگری در سطح بین‌المللی به‌عنوان راهکارهای رفع چالش‌های گردشگری در غرب و جنوب آسیا نام برد و ابراز امیدواری کرد، گردشگری آسیا بتواند در سال ۲۰۲۰ درآمد ۱/۸ میلیارد دلاری را محقق کند.

نقش پررنگ حاکمیت هند در توسعه گردشگری

«سان دیپ کولشرشتا»، مدیر موسسه گردشگری و مدیریت گردشگری وزارت گردشگری هند دیگر سخنران این پنل تخصصی بود که با رویکرد برنامه‌ریزی گردشگری، ارتقای سرمایه‌گذاری و مشارکت بخش خصوصی و دولتی در گردشگری و میهمان‌نوازی در هند به ارائه صحبت‌های خود پرداخت. او با اعتقاد

سمپوزیوم بین‌المللی برای زمینه‌سازی گردشگری پایدار نخستین روز برگزاری خود را با برپایی نخستین نشست تخصصی تحت عنوان «مدل‌ها و مطالعات موردی برنامه‌ریزی یکپارچه گردشگری باهدف دستیابی به توسعه پایدار» آغاز کرد. شوجینگ، مدیر کل منطقه‌ای آسیا واقیانوسیه سازمان جهانی جهانگردی (UNWTO) مادرید با اشاره به رشد ۱۰ درصدی که جنوب آسیا طی سال گذشته میلادی در جذب گردشگر داشت، از رشد سریع گردشگری بین‌المللی سخن گفت و ادامه داد: «حدود ۲۰ سال پیش رقم گردشگران بین‌المللی حدود پنج میلیون نفر بود، این در حالی است که در سال گذشته بیش از یک میلیارد نفر در دنیا سفر کرده‌اند که نشان‌دهنده روند سریع رشد گردشگران است.» به گفته او، سال گذشته در غرب آسیا شاهد رشد پنج درصدی گردشگران بین‌المللی بودیم که این رقم در جنوب آسیا تنها ۱/۵ درصد از سهم جهانی جذب گردشگر خارجی را به خود اختصاص داده است.» به گزارش CHN، شو جینگ در خصوص کشورهای موثر در این افزایش گفت: «افزایش ۱/۵ درصدی جنوب آسیا به دلیل جهشی است که طی ماه‌های اخیر در گردشگری ایران اتفاق افتاده و اگر سهم ایران نبود این رقم به زیر یک درصد تقلیل پیدا می‌کرد. در عین حال ترکیه نیز سهم ویژه‌ای در رشد گردشگران غرب آسیا ایفا می‌کند. به طوری که ۵/۹ درصد رشد جهانی این صنعت مربوط به ترکیه است و رتبه دوازدهم درآمد گردشگری جهان به این کشور تعلق دارد.» او همچنین از مجموع سهم آسیا واقیانوسیه از صنعت گردشگری خبر داد و این رقم را ۲۳ درصد اعلام کرد که براساس پیش‌بینی‌ها تا سال ۲۰۲۰ به ۳۰ درصد خواهد رسید. مدیر کل منطقه‌ای آسیا واقیانوسیه سازمان جهانی جهانگردی با تأکید بر نقش صنعت توریسم در توسعه اشتغال و رشد اقتصادی کشور، اظهار داشت: ۹ درصد تولید ناخالص داخلی کشور، مربوط به این صنعت است و از هر ۱۱ شغل موجود یکی مرتبط با صنعت گردشگری است. همچنین صنعت گردشگری

سازماندهی شده، احترام به اصالت‌های فرهنگی را تشویق می‌کند.» این استاد دانشگاه، تنظیم برنامه‌ها و تدوین خط‌مشی‌های کلی توسعه گردشگری، شناسایی و معرفی پتانسیل بازار گردشگری، ایجاد چارچوبی برای تعیین حدود فعالیت بخش‌های خصوصی و عمومی، تدوین مقررات حفظ هویت فرهنگی و حراست زیست محیطی، توسعه زیرساخت‌ها، آموزش عمومی و مهارت‌سازی، نظارت، هماهنگی، کارآفرینی و فراهم کردن انگیزش را از جمله مهم‌ترین عوامل و برنامه‌هایی دانست که در دستیابی به گردشگری پایدار باید مورد توجه قرار گیرد زیرا گردشگری پایدار ابزاری برای حفاظت از فرهنگ بومی است و هم‌زمان موجب بهبود معیشت و کیفیت زندگی مردم می‌شود.

الگوهای برای برنامه‌ریزی منسجم برای توسعه گردشگری پایدار «وزن اندرآدا» نماینده فیلیپین در سمپوزیوم بین‌المللی زمینه‌سازی برای گردشگری پایدار دیگر سخنران این پنل تخصصی بود که از الگوهایی برای برنامه‌ریزی منسجم در سایت‌های گردشگری با هدف توسعه گردشگری پایدار در فیلیپین صحبت کرد.

او با اشاره به آنکه فیلیپین در سال ۲۰۱۲ بالغ بر ۴۷ میلیون گردشگر داشته است، گفت: «برآورد می‌شود این رقم در سال‌های آینده رشد داشته باشد چراکه رویکرد مسئولان کشور فیلیپین نسبت به گردشگری مثبت است. در عین حال، افزایش مراکز و تسهیلات اقامتی یکی از برنامه‌های توسعه گردشگری است و بیشتر گردشگران در مرکز کشور فیلیپین اقامت داشته‌اند.»

اندرآدا با تأکید بر آنکه در برنامه توسعه گردشگری کشور فیلیپین که برای سال ۲۰۱۶ تهیه شده است، توسعه صنعت گردشگری پایدار توأم با مسئولیت‌پذیری مدنظر قرار گرفته، اظهار کرد: «توسعه گردشگری پایدار همواره مورد تأکید فیلیپین بوده است، چراکه در روند روبه رشد گردشگری، مسائل زیست‌محیطی و استانداردهای لازم را مورد توجه قرار می‌دهد. هدف ما توسعه گردشگری پایدار توأم با حفظ محیط زیست و توزیع درآمد در بین تمام اقشار جامعه است.» به گزارش CHN، سمپوزیوم بین‌المللی برای زمینه‌سازی گردشگری پایدار با همکاری سازمان میراث و گردشگری و بخش امور اجتماعی و اقتصادی سازمان ملل متحد در ۲۲ و ۲۳ مهرماه سال جاری در دفتر مطالعات وزارت امور خارجه برگزار شد.

«نیخیل سنت» مدیر بخش توسعه پایدار UNDESA در نیویورک و «سلیمان پور» رییس مرکز پژوهش‌های سیاسی و بین‌المللی وزارت امور خارجه اداره کنندگان این نشست بودند.

آگهی ارزیابی کیفی مناقصه گران
توبت اول

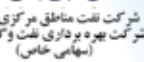
موضوع مناقصه: مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۹۲/۳۹۶ مربوط به خدمات تأمین غذا و اتاقداری در منطقه عملیاتی نفت شهر مناقصه گران: شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب به آدرس: کرمانشاه – میدان نفت – بلوار زن – پلاک ۴۲- امور حقوقی و قراردادها شرح مختصر کار: تهیه، طبخ، سرو و توزیع سه وعده غذا، انجام خدمات اتاقداری و لباسشویی در منطقه عملیاتی نفت شهر محل و مدت اجرای خدمات : ناحیه عملیاتی نفت شهر واقع در استان کرمانشاه ۱۲- ماه شمسی پیش پرداخت: پرداخت به میزان ده درصد مبلغ اولیه پیمان در مقابل اخذ ضمانتنامه بانکی معتبر به پیمانکار برنده شرایط متقاضی: داشتن تایید صلاحیت معتبر سال ۹۳ از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی – توانایی تهیه تضمین شرکت در مناقصه به مبلغ ۵۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال – داشتن آخرین صورتهای مالی حسابرسی شده منتهی به سال ۹۱. تجربه کافی و مشابه، حسن سابقه و توان مالی(بصورت مشروح در فرم استعلام ارزیابی کیفی) نحوه درخواست شرکت در مناقصه: درخواست خود را از طریق پست الکترونیک رسمی، حداکثر ظرف مدت ۷ روز پس از انتشار آگهی نوبت دوم به آدرس الکترونیکی West.Oilcompany@chmail.ir مربوط به امور حقوقی و قراردادها ارسال نمایید. پس از پایان مهلت دریافت درخواست ها ، فرم استعلام ارزیابی کیفی، از طریق پست الکترونیک برای متقاضی ارسال می گردد. تلفن تماس: ۰۸۳-۳۸۳۹۱۵۴۱ و ۰۸۳-۳۸۳۹۲۱۸۰

آدر س سایت WWW.WOGPC.IR

روابط عمومی شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۲/۷/۳۰

۲۴۵



شرکت نفت مناطق مرکزی ایران شرکت بهره برداری نفت و گاز غرب (سهامی خاص)

آگهی فراخوان عمومی ارزیابی کیفی مناقصه گران جهت مناقصه عمومی دو مرحله ای

شماره مجوز ۳۳۱۲۸۷

شرکت ملی حفاری ایران در نظر دارد، اقلام مورد نیاز خود را از شرکت های واجد صلاحیت طبق معیارهای قانون مناقصات مندرج در اسناد ارزشیابی کیفی مناقصه گران و از طریق مناقصه عمومی با مشخصات جدول زیر تأمین نماید :

الف: حداقل امتیاز کیفی قابل قبول جهت تحویل اسناد مناقصه ۱۶۰ امتیاز می باشد.

ب: مناقصه گران می توانند اسناد ارزیابی کیفی را با مراجعه حضوری به آدرس:

۱- اهواز- منطقه صنعتی کارون- کارگاه شماره ۳- مدیریت خدمات فنی شرکت ملی حفاری ایران - اداره تدارکات داخلی کالا - تلفن:۴۱۴۲۸۱۳-۴۱۴۲۸۱۱-۰۶۱۱

۲- تهران- خیابان جمهوری اسلامی- کوچه یغما - مرکزی هشتم شرکت ملی نفت ایران - اتاق ۴۳۱- تلفن:۰۲۴۹-۶۶۷۰۰۲۱ دریافت نمایند.

ج: کلیه مناقصه گران می توانند از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم به مدت ۱۴ روز نسبت به تکمیل و تحویل مدارک ارزیابی کیفی به دبیرخانه کمیسیون مناقصات شرکت ملی حفاری ایران اقدام نمایند.

ردیف	شماره مناقصه	شماره تقاضا	موضوع مناقصه	برآورد(ریال)	ضمانتنامه(ریال)	کدپایگاه ملی مناقصات
۱	ح ۵/ع ۱۲/ت ۱/۷-۱۳/۱۴	۹۱۴۴۰۴۳	STEEL HOSE 2 INCH	۵/۵۲۰/۰۰۰/۰۰۰	۳۷۶/۰۰۰/۰۰۰	۱۳۷۶۴۸۶
۲	ح ۵/ع ۱۰۵/ت ۱/۷-۱۴/۱۵	۹۳۱۱۱۷۵	REPAIR KIT 2 INCH	۱/۹۵۰/۰۰۰/۰۰۰	۹۷/۵۰۰/۰۰۰	۱۳۷۶۴۸۹

ضمنا متن آگهی فوق در پایگاه اینترنتی،WWW.SHANA.IR,WWW.NIDC.IR قابل رویت است.

اداره تدارکات داخلی کالا

تاریخ انتشار نوبت اول ۹۲/۷/۲۷

تاریخ انتشار نوبت دوم ۹۲/۷/۲۸

۲۴۴

دیدگاه

تراکم فروشی معضلی که مختص ایران است

- معراج آگاهی

صنعت ساخت‌وساز و مسکن برای کشورهای بزرگ و کوچک در دنیا بسیار مهم است و برکسی پوشیده نیست که بحران مالی عظیمی که جهان را فراگرفت به دلیل ایجاد بحران و رکود در بخش مسکن ایالات متحده نشأت گرفته است.

این صنعت در کشور ما هم از اهمیت قابل توجهی برخوردار است و درعین حال مشکلات عدیده‌ای گریبانگیر این بخش بوده و شاید صحت کردن در مورد آن تکراری و کلیشه‌ای به نظر برسد. با این همه بد نیست نگاهی داشته باشیم به مبحث ساخت و ساز و نقشی که اشخاص حقیقی در ایران در این صنعت داشته و دارند و تاثیرات مخربی که فروش تراکم بر محدود کردن فضاهای شهری برای کلانشهر تهران به ارمغان آورده است.

با نگاهی به قوانین ساخت‌وساز در انگلستان و مجوزهای لازم برای بازسازی یا ساخت مسکن در این کشور متوجه تفاوت‌های قوانین ساخت و ساز در اروپا در مقایسه با ایران می‌شویم. با مقایسه قوانین کشورهای اروپایی مانند انگلستان با وضعیت مسکن در کشورمان می‌توان برخی از مشکلات مسکن در ایران را ریشه‌یابی کرد.

شاید بارها تصویر خانه‌های کوچک و یک شکل و رنگ را در شهرهای مختلف انگلستان دیده باشید، این خانه‌ها امروزه به نوعی نماد معماری بریتانیایی و مردمان این منطقه از جهان به شما می‌رود اما برای حفظ این معماری قوانین سفت و سختی توسط شهرداری و سایر نهادهای قانون‌گذاری این کشور وضع شده است که در این قوانین خلّاتی برای تراکم فروشی و افزایش جمعیت منطقه‌ای نیست.

این قوانین به ساکنان و مالکان این خانه‌ها مطلقا اجازه تخریب و ساخت یک خانه چند طبقه به جای آن را نمی‌دهد و برای بازسازی این منازل مالکان ضمن کسب مجوز از شورای شهر و محله‌ای که در آن زندگی می‌کنند می‌توانند خانه را بازسازی کرده ولی اجازه تغییر نما و رنگ آن را ندارند.

فروش تراکم میحتی است که در انگلستان معنایی نداشته و به حفظ بافت‌های مختلف شهری توجه فراوانی می‌شود طوری که مجوز احداث مغازه‌های کوچک در کوچه‌هایی که خانه‌های مسکونی در آن وجود دارد صادر نمی‌شود و اساسا گرفتن مجوز تعبیه مغازه در کنار یا زیر منزل مسکونی در این کشور امکان پذیر نیست.

توجه به عرض خیابان و کوچه‌ها و همچنین سایر امکانات مورد نیاز برای افراد ساکن در محله‌های مختلف نظیر ایستگاه آتش‌نشانی، پلیس و امکانات رفاهی نظیر فضای سبز و فضای بازی کودکان سبب شده است که از تراکم بیش از حد شهروندان در محله‌های مختلف جلوگیری شده و خانه‌ها صرفا به خوابگاه تبدیل نشود. این در حالی است که متأسفانه عکس موارد مذکور در بالا در کشور ما و خصوصا در کلانشهر تهران حکمفرماست و مسئولان بدون توجه به نیازهای شهری و تراکم بیش از پیش جمعیت اقدام به صدور مجوزهای مختلف در جهت ساخت و ساز اشخاص حقیقی و سبز شدن آپارتمان‌ها به جای دیگر آنکه در این فرایند ساخت و سازهای همه‌جانبه و بی‌قاعده توجه به سبک معماری ایرانی – اسلامی فراموش شده و خانه‌های با رنگ‌ها و نماهای متفاوت و بعضا بی‌روح تهران را به شهری فاقد هویت معماری تبدیل کرده‌اند.

عمران

شروط اختصاص وام به انبوه‌سازان

معاون وزیر راه و شهرسازی با اشاره به واگذاری مسکن در بافت‌های فرسوده به زوج‌های جوان و زنان سرپرست خانوار، گفت: یکی از شروط اختصاص وام به انبوه‌سازان برای ساخت در بافت‌های فرسوده، اولویت واگذاری مسکن به این دسته از متقاضیان است.

به گزارش مهر، محمدسعید ایزدی در خصوص پرداخت تسهیلات و یارانه‌های توسازی و بهسازی بافت‌های فرسوده و ناکارآمد شهری با اولویت واگذاری مسکن به زوج‌های جوان، گروه‌های کم‌درآمد و زنان سرپرست خانوار، گفت: از شروط دولت برای واگذاری وام به سازندگان و انبوه‌سازان این است که این مسکن را در اختیار این گروه‌ها قرار دهد.

وی در پاسخ به این پرسش که چه شرایطی را برای این گروه‌ها از جمله زوج‌های جوان در نظر می‌گیرد، اظهار کرد: در دستورالعملی که درباره اولویت‌های اختصاص وام تهیه می‌شود، شرایط تسهیلات‌دهی به انبوسازان آورده می‌شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی تصریح کرد: زوج‌های جوان جزوسازندگان این طرح نیستند اما ما به انبوساز می‌گوییم که باید اولویت را در واگذاری واحدها به زوج‌های جوان اختصاص دهد که برای این منظور تملی شرایط را در دستور العمل خواهیم آورد.ایزدی با تأکید بر اینکه وام بافت فرسوده مشروط است، در پاسخ به این پرسش که آیا موضوع فرم جیم قرمز برای واگذاری واحدها دوباره مطرح می‌شود، بیان کرد: بله قطعاً همین‌طور است زیرا ما فرآیندهای درست را تغییر نمی‌دهیم بلکه آن را اصلاح کرده و با اولویت‌بندی مشخص می‌کنیم.

وی در خصوص متقاضیانی که در یک‌سال گذشته با وجود تشکیل پرونده موفق به دریافت وام نشدند، گفت: این دسته از متقاضیان در اولویت برنامه‌ریزی دولت هستند و این وام اول شامل ۳۵ هزار پرونده تشکیل شده در بانک‌ها می‌شود که تاکنون وام نگرفته‌اند.

معاون وزیر راه و شهرسازی همچنین با اشاره به جزییات اختصاص تسهیلات بافت فرسوده به گروه‌های هدف، گفت: هفته آینده شیوه‌نامه تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی نهایی و تا یک ماه دیگر عملیاتی می‌شود. وی با اشاره به اینکه ساماندهی حاشیه شهرها از موارد مورد تأکید در شیوه‌نامه خواهد بود، گفت: این بخش با تراکم زیاد و بافت‌های ریزدانه روبه‌رو است، پس یکی از اولویت‌های اختصاص وام به شمار می‌رود.

عمران و مسکن

تراکم فروشی در کلانشهرها، معضلی که همچنان ادامه دارد

هوای مردم را چه ارزان می‌فروشند



معاون شهرسازی و معماری وزیر در حالی به عملکرد دولت قبل در حوزه شهری منتقد است که محمد مهدی تندگویان، سخنگوی کمیسیون شهرسازی و معماری شورای اسلامی شهر تهران چندی پیش در گفت‌وگو با ایلنا مدعی شد؛ مسئولان وزارت راه و شهرسازی فعلی در حالی به عملکرد دولت در دوره‌های قبل خرده می‌گیرند که خودشان از مسئولان وقت شهرداری تهران بودند و این گفته تندگویان دقیقاً به حناچی که در دولت قبل از مسئولان شهری بود، برمی‌گردد.

حال وزارت راه و شهرسازی مدعی است، از آغاز به کار خود که به یک سال رسیده است؛ سه بند از مصوبه هشت‌بندی طرح تفصیلی شهر تهران را اصلاح کرده که براین اساس از افزایش ۱۷درصدی جمعیت جلوگیری و افزایش تراکم ساختمان‌های تهران متوقف می‌شود. به گفته انبوه‌سازان، شهرداری هر متر مربع

اوایل سکان‌داری عباس آخوندی در وزارت راه و شهرسازی بود که اسنادی از اضافه شدن یک طبقه تراکم ساخت‌رو کرد. وزیر راه و شهرسازی فعلی مدعی است؛ مصوبه‌ای که یک شنبه به تصویب رسیده بود، نزدیک به دو میلیون نفر به جمعیت تهران اضافه کرده است. گویا ماجرا از این قرار بوده که دبیر شورای عالی شهرسازی و معماری وقت، در نامه‌ای خطاب به شهردار تهران، مصوبه این شورا درباره اضافه کردن یک طبقه به تراکم شهر تهران را ابلاغ کرد که براین اساس، در پهنه تراکم‌های دو تا چهار طبقه در نقشه‌های تفصیلی شهر تهران، یک طبقه تراکم اضافه گرفتند.

تراکم‌فروشی به این معنا که شهرداری اجازه ساخت‌وساز بیش از حد ظرفیت مناطق و محله‌ها را به انبوه‌سازان می‌دهد تنها به دوره دولت قبل برنمی‌گردد. در حال حاضر، پیروز حناچی با عنوان

شهرک سازی‌های اقماری هوا را به مردم برمی‌گرداند

تنگ و باریک، برج‌های بیش از ۲۰ طبقه در حال ساخت است.

پیامدهای فروش تراکم تنها به کاهش امکانات شهری برای ساکنان محدود نمی‌شود. مشکل اصلی تراکم‌فروشی تراکم‌فروشی مختلف در جهت ساخت و مسکن و افزایش جمعیت شهری بود. خرید تراکم قطعاً به صرفه است اگر برای مثال برای هر متر مربع تراکم دو میلیون تومان هزینه شود، قطعاً بعد از ساخت؛ هر متر از آن ملک با قیمت بیش از ۱۰ میلیون تومان به فروش می‌رسد.

مطابق طرح جامع شهری که اخیراً هم مصوب شده و ضوابط سختگیرانه‌ای هم دارد، انبوه‌سازان و مسئولان نباید از خط قرمزهای آن مصوبه خارج شوند. این مصوبه قطعاً توسط کارشناسان و متخصصان برنامه‌ریزی شهری و براساس ظرفیت شهر و امکانات شهری تدوین شده و درصدی برای تراکم مناطق در نظر گرفته شده است که در اجرا هم نباید جمعیت مناطق از این درصد تراکم مصوب شده بیشتر شود. مسئولان باید در نظر داشته باشند که با صدور مجوز افزایش تراکم در مناطق مختلف کلانشهرها، امکانات شهری مردم آن منطقه را به حداقل می‌رسانند و حق قانونی ساکنان آن محله را از آنها دریغ می‌کنند. نمونه بارز تراکم‌فروشی را می‌توان در منطقه فرشته تهران دید که در کوچه‌های مرکز شهر از بین می‌رود.

هروز برخی از محله‌های آن مانند پیکان شهر و شهرک راه‌آهن از مناطق ارزان تهران محسوب می‌شوند، اما از سویی بنابرین از آنجا که این دو

محدوده	قیمت (تومان)	مترائز
دهکده المپیک	۱۱۰ میلیون	۶۱ متر
دریاچه چیتگر – شمال همت – شهرک کوهستان	۴۲۲ میلیون	۱۳۴ متر
شهرک راه‌آهن – شهرک گلستان	۴۶۰ میلیون	۱۱۵ متر
شهرک راه‌آهن – شهرک گلستان	۳۳۹ میلیون	۱۰۶ متر
پیکان شهر، بلوک ۵	۱۴۰ میلیون	۴۵ متر
دهکده المپیک	۳۹۷ میلیون	۱۰۲ متر
دریاچه چیتگر، غرب دریاچه چیتگر	۵۱۲ میلیون	۱۲۲ متر
دهکده المپیک	۳۲۰ میلیون	۸۰ متر
شهرک راه‌آهن – شهرک گلستان، بلوار گل‌های جنوبی	۵۶۲ میلیون	۱۲۵ متر
دهکده المپیک، ضلع غربی دریاچه برج امین	۴۲۸ میلیون	۱۰۷ متر
دریاچه چیتگر، مجتمع دنا	۳۹۸ میلیون	۸۳ متر
پیکان شهر، آزاد شهر	۲۹۰ میلیون	۷۰ متر

دیگر هر چند منطقه یک تهران جزو مناطق گران است اما طرفداران زیادی هم دارد، بنابراین از آنجا که این دو

فرصت امروز

شماره ۸۵

فبر

جهش ۱۰ برابری ترانزیت کالا در بندر شهید رجایی

مدیرکل بندار و دریانوردی هرمزگان و مدیر منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی از جهش ۱۰برابری ترانزیت کالاهای غیرنفتی در این بندر خبر داد و گفت: از ابتدای سال تاکنون حدود سه میلیون تن کالا از طریق بزرگ‌ترین بندر تجاری کشور ترانزیت شد.

به گزارش ایسنا، ابراهیم ایدنی، ضمن تشریح عملکرد منطقه ویژه اقتصادی بندر شهید رجایی از آغاز سال جاری تاکنون اظهار کرد: ۳۶ میلیون و ۸۸۳هزار و ۴۸۲ تن کالای نفتی و غیرنفتی طی نیمه نخست امسال، تخلیه و بارگیری شد که ۲۴میلیون و ۶۱۱ هزار و ۱۹۲ تن از کل عملیات انجام شده در این بندر به کالاهای غیرنفتی و ۱۲ میلیون و ۲۷۲ هزار و ۲۸۹ تن باقیمانده مربوط به مودنفتی‌است.

وی افزود: این میزان جابه‌جایی کالا از طریق ۵۱۵هزار و ۶۲۸ دستگاه کامیون و دو هزار و ۶۲۹ واگن قطار صورت گرفت. این مقام مسئول در ادامه اظهارات خود حجم ترانزیت کالاهای غیرنفتی طی نیمه نخست سال جاری را دو میلیون و ۹۵۷ هزار و ۵۶ تن عنوان کرد و از رشد چشمگیر ۹۳۵ درصدی این بخش در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، خبر داد.

ایدنی از رونق عملیات ترانشیپ برای تبدیل بندر شهید رجایی به بندر کانونی منطقه خبر داد و گفت: طی این مدت، ۹۵۳ هزار و ۶۵۳ تن کالا با خطوط فیدری از این بندر به سایر بنادر ترانشیپ شد که ۳۰درصد افزایش داشته است.

ماجرای لج‌بازی ترک‌ها با ایران

رییس کمیسیون حمل‌ونقل و ارتباطات اتاق بازرگانی تهران گفت: ترکیه به بهانه اینکه ایران مابه‌تفاوت قیمت سوخت را از کامیون‌های ترک می‌گرفت، عوارض ۵۰۰ یورویی برای کامیون‌های ایرانی وضع کرد اما به دلیل بی‌ربط بودن حرف ترکیه، ایران هم عوارض ۵۰۰ یورویی وضع کرد و اکنون ترک‌ها به مقابله، این عوارض را به هزار یورو افزایش داده‌اند.

به گزارش ایسنا، مسعود خونساری اظهار کرد: بحث حمل‌ونقل با ترکیه، داستانی طولانی دارد. سوخت ما ارزان است اما سوخت ترکیه علاوه بر قیمت واقعی، ۱۰۰درصد مالیات دارد و به همین علت قاچاق سوخت به ترکیه از کشور ما تجارت سودآوری بوده است.

وی افزود: قیمت گازوئیل در ترکیه لیتری هفت هزار تومان و قیمت گازوئیل در ایران لیتری ۲۵۰تومان است. به همین علت دولت ایران از سال‌های پیش مقرر کرده بود که کامیون‌های ترکیه در ایران باید مابه‌تفاوت سوخت را براساس کیلومتری که در ایران طی می‌کنند و ۲۵۰۰تومان قیمت جهانی گازوئیل بپردازند.

خوانساری گفت: ترکیه به این بهانه می‌گوید: کامیون‌های ایرانی هم باید در ترکیه مابه‌تفاوت بدهند، به همین دلیل عوارض ۵۰۰ یورویی را گذاشتند. اما به دلیل بی‌ربط بودن حرف ترکیه، دولت ایران هم عوارض ۵۰۰ یورویی را وضع کرد و اکنون ترک‌ها به مقابله، این عوارض را به هزار یورو افزایش دادند.

به گفته خونساری، اگر قرار است بنزین در داخل کشور به قیمت پارانه‌ای به کامیون‌های ترک داده شود و مابه‌تفاوت این قیمت را بگیریم و کامیون‌های ما در ترکیه از سوخت هفت‌هزار تومانی استفاده کنند، یعنی عملاً به کامیون‌های ترکیه نیز یارانه می‌دهیم و سود سیستم حمل و نقل خودمان هم از بین می‌رود. به همین علت دولت ایران باید کاملاً مقاومت کند و از مواضع خود پابین نیاید.

وی اظهار کرد: حمل‌ونقل ترکیه به ایران ۵۰ – ۵۰۰ است و مشکلی از نظر خرابی بار به وجود نمی‌آید، زیرا موداغذایی فسادپذیر در کانتینرهای یخچال‌دار هستند اما ممکن است، ضررهای ناشی از عدم تعهد و تحویل به موقع بار برای بازرگانان به وجود بیاید.

نخستین هواپیمای مسافربری ساخت ژاپن رونمایی شد

به گزارش تسنیم به نقل از وال استریت ژورنال، شرکت میتسوبیشی ژاپن از نخستین هواپیمای مسافربری که طی نیم قرن روی آن کار کرده است، رونمایی کرد.

این هواپیما که پیش از این به‌صورت نمونه‌های ۷۶ و ۸۸ صندلی طراحی شده بود، به جای رقابت با هواپیماهای مسافربری غول پیکر شرکت بوئینگ و گروه ایرباس، با هواپیماهای مسافربری کوچک‌تر شرکت‌های امبرائر برزیل و بومباردیر کانادا رقابت خواهد کرد. سهامدار عمده هواپیمای میتسوبیشی، شرکت صنایع سنگین میتسوبیشی است که سازنده بال‌های هواپیمای بوئینگ ۷۸۷ و هواپیماهای ارتش ژاپن است. دیگر سهامداران این هواپیما شرکت تویوتا و چندین شرکت تجاری ژاپنی هستند.

شرکت هواپیمایی میتسوبیشی سال‌ها به ساخت هواپیماهای بوئینگ مشغول بود. اما به استثنای هواپیماهای ارتش ژاپن، قادر به ساختن بدنه کامل هواپیما نبود. از آنجایی‌که این شرکت مایل به ساخت بدنه کامل هواپیماهای مسافربری بود در نهایت به این هدف رسید. هرچند هواپیمای مسافربری این شرکت به بزرگی هواپیماهای بوئینگ یا ایرباس نیست.

شرکت میتسوبیشی با تولید این هواپیمای مسافربری، به میدان رقابت با شرکت‌های امبرائر و بومباردیر که از شرکت‌های با سابقه در عرصه تولید این هواپیماها هستند، قدم نهاده است. طبق تحقیقات شرکت میتسوبیشی، میزان تقاضا برای هواپیماهایی از این نوع طی ۲۰ سال آینده، پنج‌هزار سفارش خواهد بود. این شرکت امیدوار است بتواند با حضور در عرصه رقابت، ۵۰ درصد از این تقاضاها را طی این مدت پاسخگو باشد.

دربچه

مدیریت ناکارآمد، عامل بی‌مهری بانک‌ها به کشاورزی

رییس‌جمهور مدیران بانکی را بازخواست کند

وزیر پیشین کشاورزی گفت: بی‌رغبتی بخش خصوصی و بانک‌ها پیرای سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی و مدیریت ناکارآمد سیستم بانکی در این زمینه باعث شده سهم حدود ۲۵درصدی بخش کشاورزی از تسهیلات بانکی به ۵،۶درصد برسد.

عبسی کلانتری، اظهار کرد: کمبود سرمایه در بخش کشاورزی تاریخی است و به دلایل مختلف هم بخش خصوصی پس از اصلاحات ارزی در کشور نه به دولت‌ها اعتماد داشته که سرمایه خود را وارد بخش کشاورزی کند و نه با توجه به شکسته شدن حرمت مالکیت در بخش کشاورزی رغبتی برای سرمایه‌گذاری در این بخش داشته است.

وی افزود: سیستم بانکی کشور نیز برای سرمایه‌گذاری از گذشته به دلیل پایین‌تر بودن سود در بخش کشاورزی نسبت به سایر بخش‌ها رغبت چندانی برای تسهیلات به کشاورزان نداشته است.

دبیر کل خانه کشاورز ادامه داد: از سوی دیگر نیز بانک کشاورزی از سال گذشته تاکنون با بالاترکلفی در مدیریت رهبرو بوده و این بالاترکلفی هم سبب شده تا شرایط برای کشاورزان تغییری نکند. همه این عوامل دست به دست هم دادند تا سهم بخش کشاورزی از تسهیلات بانکی در پنج ماه نخست امسال به ۵،۶درصد برسد.

بانک‌ها فقط حرف می‌زنند

کلانتری در انتقاد به عملکرد سیستم بانکی کشور برای سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی اظهار کرد: به‌عنوان مثال برای سرمایه‌گذاری در زمینه آبیاری تحت فشار و سیستم‌های پهرووری اب هیچ سرمایه‌گذاری جدی صورت نگرفته و همه بانک‌ها تنها حرف زده‌اند. در این شرایط وزارت جهاد کشاورزی و کشاوران هم بدون سرمایه نمی‌توانند کاری انجام دهند.

وی با اشاره به اینکه مدیریت بانک کشاورزی در سال‌های مدیریت دولت گذشته گرفتار مدیریت عجیب و غریب و ناکارآمدی بوده است، تاکید کرد: نخستین کاری که در این زمینه و برای بهبود سهم بخش کشاورزی از تسهیلات بانکی باید صورت گیرد این است که تکلیف بانک کشاورزی مشخص شود و رییس‌جمهور و معاون اول وی باید ره چه سریع‌تر در ابلاغیه‌ای به بانک‌های کشور هشدار دهند تا این وضعیت اصلاح شود.

دبیر کل خانه کشاورز گفت: دولت و رییس‌جمهور باید از مدیریت بانکی و اقتصادی کشور بازخواست کنند؛ چرا باوجود اینکه قانون سهم حدود ۲۵درصدی برای برخورداری بخش کشاورزی از تسهیلات بانکی مشخص کرده است باید این بخش تنها ۵،۶درصد تسهیلات بگیرد. کلانتری با بیان اینکه وزیر جهاد کشاورزی گزینه پیشنهادی خود برای تعیین ریاست جدید بانک کشاورزی را براساس قانون تمرکز وظایف بخش کشاورزی معرفی کرده است، به ایرتا گفت: مدیریت بانک کشاورزی در آستانه تغییر است و از آنجا که دوران طلایی بانک کشاورزی با ساختار نامناسب آن در سال‌های ۱۳۷۴ تا ۱۳۸۴ نشان داد که مدیریت موثر می‌تواند بسیار کارآمد باشد. در همان سال‌ها نیز با وجود ساختار معیوب بانک کشاورزی، مدیریت این بانک نشان داد که می‌تواند وضعیت بخش کشاورزی را در این زمینه بهبود دهد.

غذا

کشت «کینوا» راهکار فائو برای تامین امنیت غذایی

نماینده فائو در ایران از توسعه و ترویج کشت گیاه کینوا به‌عنوان راهکاری مهم برای تامین امنیت غذایی و مبارزه با فقر و

گرسنگی در جهان نام برد.

سرج ناکوژی، افزود: کینوا گیاهی مقاوم به کم‌آبی است و در طوبیت پایین خاک رشد می‌کند. وی، کم‌آبی و خشکی را یک بحران جدی در سال‌های اخیر در بسیاری از کشورهای عنوان کرد و گفت: منشا گیاه کینوا که به برنج سرخیوستان معروف است، در کوه‌های اند و کشورهای امریکای جنوبی همچون پرو، اکوادور و بولیوی است و غله‌ای است که هزاران سال قدمت دارد.

وی با اشاره به ویژگی تطبیق‌پذیری بالای دانه و گیاه کینوا با شرایط مختلف آب و هوایی و تغییرات اقلیمی گفت: سازمان بین‌المللی فائو تصمیم گرفته تا این گیاه را برای تامین امنیت غذایی در کشورهای مختلف معرفی کند که به تازگی این محصول به‌صورت آزمایشی در مناطقی از ایران شامل شهرستان‌های کرج، اهواز، درفؤل و ایرانشهر کشت شده است.

ناکوژی بیان داشت: قرار نیست این محصول جایگزین محصولات استراتژیک همچون گندم و برنج شود، اما به‌عنوان یک محصول کشاورزی با خواص بالای غذایی می‌تواند نیاز انسان را به مواد مختلف تامین کند. کشت راحت و مقاومت به کم‌آبی از ویژگی‌های این محصول کشاورزی است.

عضو هیات علمی موسسه اصلاح بذور و رییس مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان تهران درباره کشت کینوا گفت: سازمان بین‌المللی فائو با همکاری هشت کشور ایران، عراق، مصر، لبنان، سودان، موریتانی، یمن و عمان در ضد ترویج کشت این محصول در منطقه خاورمیانه و افریقا است.

نیاز علی سهپوند ادامه داد: در سال ۱۸۸این محصول

به‌صورت آزمایشی در ایران کشت شد و نتیجه‌نداد اما پس از تغییر روش کشت، اکنون بستر برای کشت آن در کشور فراهم شده است. کینوا سرشار از پروتئین و اسیدهای آمینه معتدل، پتاسیم، کلسیم، منگنز، فسفر و روی است.

وی ادامه داد: این محصول نیز دارای خواص دارویی و غذایی بوده و مصرف آن در صبحانه برای سلامت و نشاط کودکان موثر است. زمان کشت کینوا به‌عنوان گیاه یک‌ساله در ماه‌های مهر و آبان است و میزان تولید آن در هکتار به تناسب حاصلخیزی زمین بین یک تا چهار تن و دارای ۲۴ رقم و نمونه است.

«بهشت‌آباد» نام طرحی است که برای انتقال آب از چهار محال و بختیاری به اصفهان نامیده می‌شود. این طرح بزرگ، احداث تونل بهشت‌آباد بود که با ظرفیت انتقال سالانه یک‌میلیارد و ۱۰۰ میلیون مترمکعب، آب را به فلات مرکزی ایران منتقل می‌کند. طرح انتقال آب بهشت‌آباد که همچنان با مخالفت مردم استان چهار محال و بختیاری روبه‌رو است، اعتراض کارشناسان، مسئولان محلی و نمایندگان شهرهای مربوطه را نیز در پی داشته است. سازمان حفاظت محیط‌زیست در سال ۸۶، مرکز پژوهش‌های مجلس در سال ۸۷ و سازمان مدیریت منابع آب ایران به‌عنوان متولی آب کشور در تیرماه امسال نیز از این طرح اشکالات فراوانی گرفتند و آن را تایید نکردند.

«بهشت‌آباد» نام طرحی است که برای انتقال آب از چهار محال و بختیاری به اصفهان نامیده می‌شود. این طرح بزرگ، احداث تونل بهشت‌آباد بود که با ظرفیت انتقال سالانه یک‌میلیارد و ۱۰۰ میلیون مترمکعب، آب را به فلات مرکزی ایران منتقل می‌کند. طرح انتقال آب بهشت‌آباد که همچنان با مخالفت مردم استان چهار محال و بختیاری روبه‌رو است، اعتراض کارشناسان، مسئولان محلی و نمایندگان شهرهای مربوطه را نیز در پی داشته است. سازمان حفاظت محیط‌زیست در سال ۸۶، مرکز پژوهش‌های مجلس در سال ۸۷ و سازمان مدیریت منابع آب ایران به‌عنوان متولی آب کشور در تیرماه امسال نیز از این طرح اشکالات فراوانی گرفتند و آن را تایید نکردند.

از خشک شدن زاینده‌رود است. این در حالی است که عوامل زیادی در خشک شدن زاینده‌رود در منطقه پایین‌دست لنجان و مبارک و محل شهر اصفهان موثر هستند. انتقال غیراصولی و غیرعلمی آب از سرشاخه‌های زاینده‌رود در منطقه کوهرنگ و بختیاری به استان‌های کرمان و یزد و شهر کاشان، احداث غیر منطقی و طبیعت‌ستیزانه صنایع بزرگ نظیر فولادسازی و پتروشیمی در حاشیه رودخانه اصفهان، یزد و کرمان ۲۰ سال آینده تامین می‌شود، بسیاری از مناطق استان خوزستان و چهار محال و بختیاری دچار کم‌آبی شدید خواهند شد. این طرح بدون مطالعه همه‌جانبه مصوب شده، تنها کارشناسی آن بر شمردن منافع طرح برای استان اصفهان است و به مصارف حوزه‌های پایین‌دست توجهی نشده است. احداث تونل به طول ۶۴هزار و ۹۷۰ متر و قطر شش متر و حجم سد مخزنی معادل یک‌هزار و ۸۰۰ میلیون مترمکعب با ارتفاع ۱۸۴ متر از ضروریات طرح انتقال آب بهشت‌آباد است و برای استان‌های مرکزی ایران سود بسیار زیادی دارد.

طرح بهشت‌آباد غیر کارشناسی است

هدف اصلی این طرح، توسعه کشاورزی عنوان شده است. درحالی‌که به‌نقل از فارس، با اجرای طرح بهشت‌آباد، آب صنعت و کشاورزی استان‌های اصفهان، یزد و کرمان ۲۰ سال آینده تامین می‌شود، بسیاری از مناطق استان خوزستان و چهار محال و بختیاری دچار کم‌آبی شدید خواهند شد. این طرح بدون مطالعه همه‌جانبه مصوب شده، تنها کارشناسی آن بر شمردن منافع طرح برای استان اصفهان است و به مصارف حوزه‌های پایین‌دست توجهی نشده است. احداث تونل به طول ۶۴هزار و ۹۷۰ متر و قطر شش متر و حجم سد مخزنی معادل یک‌هزار و ۸۰۰ میلیون مترمکعب با ارتفاع ۱۸۴ متر از ضروریات طرح انتقال آب بهشت‌آباد است و برای استان‌های مرکزی ایران سود بسیار زیادی دارد.

هدف دیگر این طرح، تامین آب شرب اصفهان و جلوگیری

پنهان‌کاری مسئولان در زمینه آلودگی آب آشامیدنی

اجرای طرح‌های انتقال آب با زور و لایبگری



بازنگری در وضعیت سدسازی کشور شد. مگر اینکه سدی در شرایط ضروری برای تامین آب شرب احداث شود که آن هم نیاز به بررسی و تحقیق علمی دارد.

قوانین و مقررات ملی و بین‌المللی انتقال آب

در قوانین و معیارهای سازمان بین‌المللی یونسکو برای طرح‌های انتقال آب بین‌حوضه‌ای چهار مولفه بسیار مهم ذکر شده

مسئولان وزارت بهداشت و وزارت نیرو از آلودگی آب باخبرند اما از مردم و افکار عمومی پنهان می‌کنند در حالی‌که پیامدهای نیت‌رات در آب از فاضلاب هم بدتر و خطرناک‌تر است

است؛ حوضه مبدا نباید با کمبود جدی آب مواجه شود، کیفیت زیست‌محیطی در حوضه‌های مبدا و مقصد مورد تهدید و تخریب قرار نگیرند، اجرای طرح نباید باعث بروز اختلالات اساسی اجتماعی و فرهنگی شود و منافع خالص ناشی از اجرای طرح عادلانه بین حوضه‌ها تقسیم

غیر کارشناسی است و با استفاده از زور و قدرت لایبگری انجام می‌شود. ما نگران این طرح‌های کارشناسی نشده توسط وزارت نیرو هستیم. سال‌هاست که کشور با مشکل آب مواجه است و وزارت نیرو تنها روزمرگی می‌کند. کارشناسان این وزارتخانه عریض و طویل تاکنون کدام برنامه درازمدت را برای حل مشکل آب ارائه داده‌اند؟

وی با انتقاد از راهکار طرح‌های انتقال آب، آنها را خطرناک می‌داند و می‌افزاید: این طرح‌ها نه‌تنها مشکل آب را در کشور حل نمی‌کنند بلکه جاهای دیگر را نیز می‌خشکانند. مانند طرح آبیاری دریاچه ارومیه که قرار است با انتقال آب ارس انجام شود.

سلطانی، مسئولان را به پنهان‌کاری در زمینه آلودگی آب آشامیدنی برخی مناطق و شهرها مانند بروجن‌مهم و اظهار می‌کند: میانگین نیت‌رات آب آشامیدنی برخی شهرهایه ۶۰ تا ۷۰ میلی‌گرم در لیتر می‌رسد که بسیار بالا و خطرناک است. مسئولان وزارت بهداشت و وزارت نیرو از آلودگی اقتصادی آن در بازارهای منطقه با لحاظ منافع ملی و براساس طرح جمع آب کشور مبدا له آب بارعایت توجهیات فنی، اقتصادی، زیست‌محیطی و اجتماعی در برنامه‌های توسعه لحاظ شود. در بند ۱۷ ماده ۱۷ قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی تصریح شده «طرح‌های انتقال آب بین حوضه‌ای باید از دیدگاه توسعه پایدار، با رعایت حقوق ذی‌نفعان و براسای تامین نیازهای مختلف مصرف، مشروط به توجیه اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی و منافع ملی مورد نظر قرار گیرد».

توضیح: البته تنها دلیل مخالفت وزارت نیرو در این مورد، تفاوت اعتبار است. به‌رغم تماس‌های مکرر با مسئولان وزارت نیرو و عدم پاسخگویی آنها، همچنان منتظر دریافت پاسخ مسئولان مربوطه هستیم.

وزارت نیرو روزمرگی می‌کند

امیرعباس سلطانی، نماینده بروجن، درباره انتقال آب زاینده‌رود به «فرصت امروز» می‌گوید: طرح‌های انتقال آب

گزارش ۲

نگاهی به جایگاه زنان در کشاورزی خانوادگی

زنان، معماران اصلی اقتصاد روستاها



آورد. بنابراین اجرای برنامه‌هایی برای افزایش سطح آگاهی زنان، از جمله بهره گرفتن از زنان مورج، امری منطقی و الزامی به نظر می‌رسد.

وضعیت آماری از نقش زنان در روستاها

تاکنون مطالعات جامعی در زمینه میزان نقش زنان روستایی در بخش کشاورزی کشور انجام نشده‌است چون آنها صاحب و بهره‌بردار واحدهای تولید نیستند، از مطالعات موردی انجام شده است. به‌صورت میانگین و بر پایه آمارها، زنان در روستاها ۴۰درصد در زراعت برنج، ۹۰درصد در تولید سبزی و صیفی، ۵۰درصد در زراعت پنبه و دانه‌های روغنی و ۴۰درصد در روستاها ۴۰درصد در زراعت پنبه و دانه‌های روغنی مشارکت دارند. ۸۶درصد در امر شیردوشی، ۴۱درصد در تغلیف دام و ۴۲درصد در مراقبت از دام شرکت داشته‌اند.

همچنین مشارکت در بازاریابی و فروش محصولات، تولید دستی و تبدیل و عملاً آوری محصولات دامی و زراعی از جمله دیگر نقش‌های زنان روستایی به‌شمار می‌آید، اما چگونگی این مشارکت بستگی تام به خصوصیات فرهنگی مناطق، نوع نظام بهره‌برداری از اراضی، ترکیب اعضای خانوار، نوع فعالیت کشاورزی، خصوصیات طبیعی منطقه و عوامل اقتصادی اجتماعی دارد. به‌عنوان مثال، در مناطق شمالی کشور که زراعت برنج رایج است، به دلیل حجم بالای کار، زنان عهده‌دار بیش از ۶۰درصد مراحل تولید این محصول هستند یا در مناطق کران و دشت به دلیل ظرفاتی که عمل برداشت پنبه دارد سهم زنان بیش از ۶۶درصد عنوان می‌شود.

تعاونی‌های زنان روستایی

نخستین تعاونی‌های ویژه زنان به شکل امروزی در سال ۱۳۷۳ به ثبت رسید. پیش از آن، زنان در تعاونی‌های شهری و روستایی به‌صورت محدود حضور

فرهنگی و فرهنگی باری کند. کارشناسان معتقدند که موانع متعددی، در مسیر مشارکت و نقش اقربنی زنان وجود دارد که می‌توان آن را به عوامل فردی، خانوادگی و اجتماعی تقسیم‌بندی کرد. برای برطرف کردن این مشکلات و افزایش سطح کارایی زنان در جامعه روستایی نیاز است که در ابتدا این مشکلات را جست‌وجو و از ریشه حل کنیم. این موارد به شرح زیر تقسیم‌بندی می‌شوند:

الف – عوامل فردی

۱- از جمله این عوامل، پایین بودن سطح سواد زنان روستایی است

۲- حجم زیاد فعالیت زنان و افزایش کار داخل و خارج از خانه به دلایل مختلف از جمله مهاجرت فصلی مردان و تنوع زیاد کار زنان روستایی (بچه‌داری، امور منزل و...) ۳- کم‌بود اطلاعات، دانش، آگاهی‌های علمی و کاربردی آنها سبب شده است که زنان با وجود برعهده داشتن به‌طور متوسط ۵۰درصد تولید کشاورزی، فقط توانست‌اند پنج‌درصد از منابع آموزش‌ها و تعلیمات ترویجی را به خود اختصاص دهند

۴- سوءتغذیه و پایین بودن ضریب سلامت و بهداشت فردی

ب) عوامل خانوادگی

۱- یافت مدرسالاری جامعه و تعصبات خانوادگی به صورت موافقت نکردن پدر یا همسر با حضور زنان در فعالیت‌های اجتماعی و اقتصادی به دلایل مختلف فرهنگی

۲- باور و نگرش منفی نسبت به توانایی زنان و تبعیض‌های جنسیتی

۳- فقر اقتصادی خانواده

ج) موانع اجتماعی

۱- آداب و سنن غلط نظیر خرافات، تقدیرگرایی و... ۲- دسترسی پایین زنان به اعتبارات و تسهیلات نهادها و عوامل تولید

۳- دور از دسترس بودن خدمات ترویجی، جهت‌گیری فعالیت‌های اجتماعی و برنامه‌های مشارکتی به سمت مردان

۴- کمبود متخصصان زن در جهت آموزش زنان روستایی

۵- مشکلات دسترسی به خدمات و تسهیلات اجتماعی و بهداشتی

۶- پایین بودن دستمزد زنان روستایی در مقایسه با مردان

۷- حضور بسیار اندک سازمان‌های غیردولتی زنان برای پیگیری مسائل و مشکلات زنان روستایی

۸- حضور کم زنان در مدیریت روستا و نهاد دهیاری.

نگاه

مشکلات را ریشه‌یابی کنیم

برداشتی آزاد از مجله صدای تالش

یکی از مسائلی که امروزه دولت‌ها و حکومت‌های دنیا باید به آن توجه کنند بحث توسعه روستایی به‌خصوص در کشورهای توسعه‌نیافته است. در این کشورها به دلیل سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی نادرست در ارتقای سطح کیفی زندگی مردم این مناطق، مهاجرت روستاییان به شهرها به‌طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته و موجب رشد شهرنشینی و بروز مسائل و ناهنجاری‌های روانی، اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی به‌خصوص در بخش‌های کشاورزی و دامداری را فراهم می‌آورد. همچنین راهکارهای رشد و توسعه روستایی، نیازمند مطالعه و تحقیقات عمیقی در این زمینه است که می‌تواند حکومت‌ها را در برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری‌های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی یاری کند.

کارشناسان معتقدند که موانع متعددی، در مسیر مشارکت و نقش اقربنی زنان وجود دارد که می‌توان آن را به عوامل فردی، خانوادگی و اجتماعی تقسیم‌بندی کرد. برای برطرف کردن این مشکلات و افزایش سطح کارایی زنان در جامعه روستایی نیاز است که در ابتدا این مشکلات را جست‌وجو و از ریشه حل کنیم. این موارد به شرح زیر تقسیم‌بندی می‌شوند:

۱- از جمله این عوامل، پایین بودن سطح سواد زنان روستایی است

۲- حجم زیاد فعالیت زنان و افزایش کار داخل و خارج از خانه به دلایل مختلف از جمله مهاجرت فصلی مردان و تنوع زیاد کار زنان روستایی (بچه‌داری، امور منزل و...) ۳- کم‌بود اطلاعات، دانش، آگاهی‌های علمی و کاربردی آنها سبب شده است که زنان با وجود برعهده داشتن به‌طور متوسط ۵۰درصد تولید کشاورزی، فقط توانست‌اند پنج‌درصد از منابع آموزش‌ها و تعلیمات ترویجی را به خود اختصاص دهند

۴- سوءتغذیه و پایین بودن ضریب سلامت و بهداشت فردی

ب) عوامل خانوادگی

۱- یافت مدرسالاری جامعه و تعصبات خانوادگی به صورت موافقت نکردن پدر یا همسر با حضور زنان در فعالیت‌های اجتماعی و اقتصادی به دلایل مختلف فرهنگی

۲- باور و نگرش منفی نسبت به توانایی زنان و تبعیض‌های جنسیتی

۳- فقر اقتصادی خانواده

ج) موانع اجتماعی

۱- آداب و سنن غلط نظیر خرافات، تقدیرگرایی و... ۲- دسترسی پایین زنان به اعتبارات و تسهیلات نهادها و عوامل تولید

۳- دور از دسترس بودن خدمات ترویجی، جهت‌گیری فعالیت‌های اجتماعی و برنامه‌های مشارکتی به سمت مردان

۴- کمبود متخصصان زن در جهت آموزش زنان روستایی

۵- مشکلات دسترسی به خدمات و تسهیلات اجتماعی و بهداشتی

۶- پایین بودن دستمزد زنان روستایی در مقایسه با مردان

۷- حضور بسیار اندک سازمان‌های غیردولتی زنان برای پیگیری مسائل و مشکلات زنان روستایی

۸- حضور کم زنان در مدیریت روستا و نهاد دهیاری.

فیلر

به گفته معاون وزیر جهاد کشاورزی

واردات برنج و شکر ممنوع شد

معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی، واردات برنج و شکر را هم‌زمان با فصل برداشت این دو محصول در کشور ممنوع اعلام کرد.

عباس کشاورز، با بیان اینکه سال گذشته واردات برنج و شکر بیش از نیاز داخلی بوده و هم‌اکنون بازار از وجود این دو محصول انباشته است، افزود: برای تنظیم بازار محصولات تولید داخل واردات برنج و شکر تا پایان فصل برداشت ممنوع است.

وی برنج مورد نیاز کشور را سالانه سه میلیون تن عنوان کرد و اظهار داشت: در حال حاضر، بیش از دو میلیون تن برنج در داخل تولید می‌شود و تنها حدود یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن باید از خارج تامین شود. این در حالی است که در یک و نیم سال گذشته بیش از دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن برنج به کشور وارد شده که این میزان به اندازه کل نیاز بازار بوده و همین امر باعث انبار برنج داخلی و رکود بازار برنج شد.

به گزارش ایرنا، کشاورز افزود: با حضور دولت برای خرید توافقی حمایتی برنج تولید داخل، قیمت‌ها در بازار تا حدودی به تعادل رسیده است. وی بر ممنوعیت شکر در فصل برداشت چغندر قند و نیشکر نیز تاکید کرد و گفت: به دلیل واردات بیش از نیاز داخلی شکر سال‌های اخیر ممنوعیت واردات این محصول نیز بنا به درخواست انجمن منعی صنایع قند و شکر کشور اعمال شد. این روند تا پایان فصل برداشت ادامه دارد.

سد قشلاق سندنج تا یک ماه دیگر آب دارد

مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای کردستان با اشاره به اینکه سد قشلاق تا یک ماه دیگر تکمیل می‌گردد، گفت: انتهای آبان ماه امسال با کاهش ذخیره آب در سد قشلاق سندنج مواجه می‌شویم. اقبال شاه نظری، در نشست هماهنگی مدیریت بحران آب استان گفت: براساس حجم آبی که تحویل تصفیه‌خانه‌ها در سطح استان داده شده متأسفانه کوچک‌ترین توجهی به صرفه‌جویی در مصرف آب نشده است. وی با اشاره به اینکه حدود ۴۰درصد آب استان در بخش کشاورزی و ۱۰درصد در بخش آشامیدنی مورد استفاده قرار می‌گیرد، عنوان کرد: تا نیم و تولید آب به‌گونه‌ای است که نمی‌توان آبی را که در کشاورزی مصرف می‌شود، در شرب هم مورد استفاده قرار داد. مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای کردستان اظهار داشت: با توجه به افت آب زیرزمینی در دشت‌های قروه و دهگلان بیشتر از پنج یا شش سال دیگر شاید آب در این مناطق وجود نداشته باشد.



نگاهی به تکنیک بازاریابی هیجانی

با احساسات او بازی کنید

صفحه ۱۲

اجرای ۲۰ مجتمع آب روستایی با مشارکت بخش خصوصی

مناطق توسعه می‌یابد، اظهار داشت: طی روزهای آینده مناقصه اجرای این مجتمع‌ها با پوشش جمعیتی یک میلیون و ۲۰۰ هزار نفر در ۲ هزار روستای کشور انجام خواهد شد.

صفحه ۱۱

تکلیفی بسیار اندک است و با اندکی افزایش تعرفه این طرح‌ها می‌توانند خودگردان شوند. مدیر دفتر تجهیز منابع مالی و مشارکت‌های غیردولتی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور با تأکید بر اینکه مجتمع‌های آبرسانی روستایی در صورت پایداری منابع آب

وزارت نیرو، سیدحمید رضا کشفی افزود: واقعی شدن تعرفه‌ها موجب می‌شود طرح‌های مشارکتی آب و فاضلاب و بخش خصوصی خودگردان شوند. وی اضافه کرد: در بعضی طرح‌ها مانند تصفیه‌خانه‌های آب رشت، مهیاد و سلماس تفاوت قیمت تمام شده و تعرفه

مدیر دفتر تجهیز منابع مالی و مشارکت‌های غیردولتی شرکت مهندسی آب و فاضلاب کشور گفت: اجرای ۲۰ مجتمع آب روستایی با مشارکت بخش خصوصی در سطح کشور می‌تواند در بهبود وضعیت این بخش موثر واقع شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی

گزارش «فرصت امروز» از هزینه‌های بازسازی و تعمیرات خانه پاک سازی جیب

پس از گذشت چندسال از عمر هر وسیله‌ای نیاز است آن را تعمیر کرد یا تغییر داد.

۱۰

بررسی سرمایه‌گذاری در صنعت چرمسازی ایران

مشارکت در سرمایه‌گذاری راه برون‌رفت از بحران صنعت چرم

چرمسازی یک صنعت تبدیلی است که به واسطه این صنعت، ضایعات کشتارگاه‌ها تبدیل به کالای باارزش می‌شود...

۱۱

نگاهی به تبلیغات اجباری در شبکه نمایش خانگی

مشتري پراکنی به روش توفیق اجباری

چندسالی است که فعالیت شبکه نمایش خانگی به وضوح بیشتر شده است...

۱۳

گزارش «فرصت امروز» از نحوه فعالیت در فروشگاه لوازم یدکی

بی‌نیاز از آرامش و خونسردی

اگر دارای اتومبیل هستید، حتما گذر تان به فروشگاه لوازم یدکی افتاده است...

۱۴

آیا کاهش تورم در کشور نمود کافی داشته است؟

چشم مردم به سیاست‌های اقتصادی

شاید این پرسش همچنان در سطح جامعه مطرح است که چرا با وجود اینکه دولت اعلام کرده نرخ تورم از ۳۰ به ۲۵ درصد رسیده، اما قیمت کالاهای مصرفی همچنان بالا بوده و کاهش نیافته است؟

۱۵

پاورقی

داستان زندگی محمود خلیلی

۱۶

کلینیک کسب و کار

تبلیغات اثرگذار و کم هزینه

۱۴

کافه تبلیغات

با لبخند زدن جایزه بگیرید

۱۳

سرنخ

هر چه زودتر فکر اساسی کنید

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 مطالب روزنامه غنا و ویژگی خاصی می‌بخشند و در ضمن طیف خوانندگان آن را بسیار وسیع‌تر می‌کنند. روزنامه «فرصت امروز» با تدارک صفحات ویژه و خواندنی و منحصر به فرد، 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 ۶۹۶۸۱ بانک سپه کد شعبه ۱۳۷۸ به نام روزنامه فرصت امروز یا از طریق کارت شماره ۵۰۲۳۲۹۱۰۲۹۲۹۶۵۱ به نام محمدرضا قدیمی واریز کنید و سپس با شماره تلفن: ۸۸۸۹۵۴۳۳-۰۲۱ (بخش اشتراک) تماس بگیرید.

۲) فرم پر شده را به روزنامه ایمیِل کنید. در صورت عدم دسترسی به ایمیِل 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 قبضه بانکی / شماره پیگیری: _____ مورخ: _____

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

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

نشانی: _____ تلفن: _____ فکس: _____

تلفن همراه: _____

16^ومین همایش بین المللی حمل و نقل ریلی

16^ومین نمایشگاه تخصصی دستاوردهای صنعت ریل

۲۸ و ۲۹ مهرماه ۱۳۹۳ مرکز همایش‌های رازی

محورهای همایش:

ناوگان زیربنای و تأسیسات مدیریت ترافیک و بهره‌برداری مدیریت اقتصاد حمل و نقل

دیرخانه دنامه همایش: خیابان کریمخان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، پلاک ۶۲، بلوک A، واحد ۵۳ A

تلفن: ۸۸۳۳۳۳۳۳-۸۸۳۳۳۳۳۳

website: www.railassociation.ir Email: conference16@railassociation.ir

صرفه

گرفتن تخفیف بدون چانه‌زنی

وحید زندی فخر

می‌توان گفت تخفیف گرفتن جزو فرهنگ ما شده است. همه ما این موضوع را تجربه کرده‌ایم و طبیعتاً گاهی موفق شده‌ایم و گاهی هم ناکام مانده‌ایم. امروز می‌خواهیم از زاویه دیگری به این مقوله نگاه کنیم. قصد ما در این نوشتار، تخفیف‌هایی نیست که در زمان خرید از بازار از آن استفاده می‌کنیم بلکه تخفیف‌هایی است که به‌نوعی در قبال خدمت یا ارائه سرویس خاصی می‌توان از طرف مقابل گرفت.

شاید قدرت چانه‌زنی بسیاری از ما بالا باشد و به‌قول معروف بنواییم با چانه زدن، کمی از مبلغ موردنظر بکاهیم، اما این قدرت در برخی موارد جوابگو نیست و ارائه‌دهنده خدمت، پس از شنیدن فلسفه‌یافتی‌های ما باز هم پول موردنظر را به‌طور کامل طلب می‌کند.

حال بیایید با موشکافی موضوع، راهکار گرفتن تخفیف را در این موارد بررسی کنیم. فرض کنید یک معمار برای تعمیر قسمت‌های مختلف خانه با شما قراردادی را امضا می‌کند. در این قرارداد شما متعهد می‌شوید در قبال مثلاً دیوار کشی قسمتی از خانه دو میلیون به او بپردازید، اما بعد از شروع کار متوجه می‌شوید جای یک پنجره در میان دیوار خالی است. برای پر کردن این خلأ از دو میلیون به او خواهید خودش ساخت پنجره را به آهنگر سفارش دهد و در نهایت آن را نصب کند. اینجا باید دقت کنید که نصب پنجره، خدمتی است که در قرارداد ذکر نشده و لازم است مبلغ آن را جدا حساب کنید. حال فرض می‌گیریم که معمار ۲۳۰ هزار تومان برای پنجره موردنظر از شما طلب می‌کند، اما شما قصد دارید که پول پرداختی‌تان از ۲۰۰ هزار تومان بیشتر نباشد. به نظر شما چگونه می‌توان بدون چانه‌زنی، به هدف خود رسید؟

گرفتن تخفیف در این موارد، کاملاً به حال و هوای معمار بستگی دارد. به عبارتی شما باید پرداخت دستمزد را با حال روانی و روحی وی هماهنگ کنید و در یک فرصت مناسب، نقشه خود را به اجرا بگذارید.

اکنون شما جمعاً دو میلیون و ۲۳۰ هزار تومان به معمار بدهکارید. چگونگی پرداخت این مبلغ، تعیین‌کننده نوع احساس اونسبت به شماست. این خیلی مهم است که تا قبل از درخواست وی و در ابتدای کار، مقداری از دستمزد را به او بپردازید؛ مثلاً ۵۰ هزار تومان. در این مرحله در ذهن او تصویر یک آدم خوش حساب از شما نقش می‌بندد. تا قبل از رسیدن کار به نیمه‌های آن ۵۰ هزار تومان دیگر به‌او بدهید و وانمود کنید که از کار اوسپار راضی هستید. حالا وقت اجرای قسمت پایانی نقشه است. یک روز مانده به پایان کار، مبلغ باقیمانده یعنی یک میلیون و ۲۰۰ هزار تومان را به او بپردازید و تشکر و قدردانی را مرتب تکرار کنید.

در این هنگام وقتی معمار گرمای با این مقدار پول مواجه می‌شود، ناخودآگاه قدرت اعتراض کردن از او سلب شده و تقریباً تا ۹۵ درصد موارد رضایت خود را اعلام می‌کند.

این یک ترغند ساده است که در آن از رموز روان شناسی استفاده می‌شود. ذات انسان به گونه‌ای است که وقتی به نیاز او با یک جواب بزرگ پاسخ داده شود، دیگر کمتر به دنبال پاسخ‌های کوچک‌تری می‌گردد. به عبارتی در ضمیر ناخودآگاه این معمار، این گونه تداعی می‌شود که شما حق او را تمام و کمال پرداخت کرده‌اید و حتی شاید بیشتر از آنچه فکر می‌کرده، پول گرفته است! این در حالی است که شما ۴ هزار تومان از او تخفیف گرفته‌اید.

همین تخفیف‌های کوچک و صرفه‌جویی‌های پیش یافتنده است که ثروت شما را حفظ می‌کند و بسد راهی برای هدر رفتن آن می‌شود. می‌توانید این شیوه را در اندازه‌های بزرگ‌تر و قالب‌های دیگر امتحان کنید.

خانواده

نکاتی که باید رعایت شود

تعمیرات خانه شاید از ساخت کامل یک منزل مسکونی سخت‌تر باشد. به این دلیل که برپا کردن یک ساختمان، بدون حضور وسایل زندگی صورت می‌گیرد، اما این موضوع در مورد تعمیرات صدق نمی‌کند و این اسباب، معمولاً تا پایان کار به گوشه‌ای منتقل می‌شود.

بر همین اساس لازم است نکاتی را برای جلوگیری از شکستن یا خراب شدن اسباب منزل رعایت کرد. شاید فکر کنید این مسائل بسیار پیش‌یافتاده و سطحی است، اما همین سادگی باعث فراموش کردن به کار بردن این اصول خواهد شد و در این راستا حتی شکستن یک لیوان هم یعنی ضرر.

بسته به نوع کار تعمیراتی شما تدبیر لازم اتخاذ می‌شود. مهم‌ترین نکته این است که به اندازه متراژ کف محل مورد نظر، بایلون تهیه و آن را سر سرازر زمین پهن کنید. این عمل در پایان کار، بسیار به سود شما خواهد بود، زیرا لازم نیست که پولی برای نظافت نهایی پرداخت کنید. البته این عمل هنگامی دشنی است که محل تعمیر شما کف منزل نباشد. تا حد امکان وسایل خانه را از محل دور کنید و روی آنها برده‌ها، مبلمان، تلویزیون، ویترین و میز ناهارخوری هم می‌توانید از پارچه یا روزنامه استفاده کنید. دقت داشته باشید که کوچک‌ترین درز، محلی برای نفوذ گرد و خاک خواهد شد.

اگر می‌خواهید سقف دیوارهای خانه را رنگ بزنید، تمام وسایل منزل را در مرکز خانه جمع کنید و سپس روی آن را بپوشانید، اما در این روش سعی کنید طوری وسایل تنظیم شود که مزاحمتی در کار نقاش ایجاد نکند. البته بهتر است زیر بایلون، پتو یا ابر سر قرار دهید تا در صورت افتادن ابزار نقاش روی آنها صدمه نبینند. در پایان مدنظر داشته باشید که وسایل شکستنی، قبل از شروع کار در داخل کارتن قرار گرفته و حتی‌الامکان به جای دیگری مثل انباری یا زیرزمین انتقال یابد؛ ضمناً گذاشتن روزنامه یا پارچه بین وسایل شکستنی فراموش نشود.

۴ پرواز در هفته

فول چارتر قشم ایر

هوایمایی قشم
Qehm Air

فرودگاه سیپا

استاناب سول

روزو آتلاین جهت همکاری

گردشگران

۸۸۵۳۱۴۳۰

مدیریت زندگی



گزارش «فرصت امروز» از هزینه‌های بازسازی و تعمیرات خانه

بازسازی خانه، پاک سازی جیب

همچنین با نصب یک آباژور

طرح‌دار می‌توانید از دست نور

زرد و قرمز همیشگی سرویس

بهداشتی راحت شوید. درنهایت

با تغییر روشویی و شیرالات

سرویس بهداشتی می‌توانید

یک تغییر اساسی در سرویس

بهداشتی خود ایجاد کنید.

برای این منظور قیمت چند

کالای گفته شده به این شکل

ارزایی می‌شود: قیمت کاشی

از متری هشت هزار تومان تا

متری ۳۰ هزار تومان بسته به

طرح و کارخانه تولیدکننده

متفاوت است. قیمت روشویی‌ها

از ۶۰ هزار تومان تا ۳۰۰ هزار

تومان و قیمت شیرالات

دستشویی و توالت از ۴۰ هزار

تومان تا ۲۰۰ هزار تومان و

شیرالات معمولی و تلفنی

حمام از ۴۰ هزار تومان تا ۵۰۰

هزار تومان تغییر می‌کنند.

امروزه اکثر خانه‌ها به جای

استفاده از آبگرمکن‌های قدیمی

ترجیح می‌دهند از پکیج

استفاده کنند که قیمت این

پکیج‌ها با توجه به انواع متفاوت

ایرانی و خارجی و کارایی‌های

مختلف از ۷۰۰ هزار تومان تا

سه میلیون تومان متغیر است.

آشپزخانه قلب خانه

سپس به سراغ آشپزخانه

می‌رویم که یکی از محل‌های

پرتردد در خانه است و به

دلیل آشپزی و استفاده‌های

مکرر خیلی زود نیاز به

تغییر پیدا می‌کند. همچنین

کارشناسان دکوراسیون

معتقدند ۵۵ درصد ارزش

تغییرات در خانه، متعلق به

آشپزخانه است و از آن با

عنوان قلب خانه یاد می‌کنند.

در مورد آشپزخانه تغییرات

بسیاری قابل انجام است،

نخستین تغییر اساسی که به

کلی فرم و شکل آشپزخانه

را تغییر می‌دهد تعویض

کابینت‌هاست که در دو مدل

فلزی و آلمانی قابل انتخاب

است. برای انتخاب رنگ کابینت

با درنظر گرفتن رنگ سرامیک‌ها

و وسایل آشپزخانه سعی کنید

رنگ‌های تیره را انتخاب کنید،

چراکه رنگ‌ها هم در برتر کثیف می‌شوند

و چربی و آلودگی‌های جذب

شده را نشان نمی‌دهند و هم

کابینت‌ها کوچک‌تر به نظر آمده

و فضای خالی آشپزخانه را خفه

نمی‌کنند.

کابینت‌های فلزی از متری

۴۰۰ هزار تومان تا ۵۵۰۰ هزار

تومان و کابینت‌های امدی‌اف از

متری ۵۰۰ هزار تومان تا متری

۸۰۰ هزار تومان همراه با هزینه

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

نصب در بازار موجود است. قابل

توجه است که متوسط برای

یک آشپزخانه ۱۲متری سه یا

چهارمتر کابینت نیاز است که

مبلغ یکمیلیون و ۵۰۰ هزار

تومان برای خرید کابینت فلزی

بخش اصلی خانه یعنی سالن و

اتاق خواب‌ها می‌رویم. نخستین

و مهم‌ترین راه تغییر سالن و

اتاق‌ها یک‌دست نقاشی اساسی

به استفاده از کاغذدیواری‌های

زیبا و کم‌هزینه است که این

روژه‌ها هم خیلی به کار گرفته

می‌شود. برای انتخاب رنگ

دیوارها با طرح کاغذ دیواری

توجه زیادی به رنگ وسایل

خانه از جمله میبل و پرده‌ها

داشته باشید. گاهی هم‌رنگ

بودن و گاهی تضاد رنگ‌ها

بسیار جذاب می‌شود، اما

درمجموع برای رنگ اصلی نباید

از رنگ‌های تیره یا خیلی تند و

گرم استفاده کرد چون علاوه بر

کوچک نشان دادن فضای خانه،

خیلی زود تکراری می‌شود و به

قول قدیمی‌ها دل را می‌زند.

نقاشی ساختمان با توجه

به جنس رنگی که انتخاب

کرده‌اید با دستمزد حدوداً از

متری ۱۰ هزار تومان تا ۸۰ هزار

تومان هزینه‌بر است، همچنین

کاغذ دیواری‌ها در انواع طرح‌ها

و جنس‌های متفاوت از هر رول

همراه با نصب ۵۵ هزار تومان تا

۲۰۰ هزار تومان در بازار موجود

است.

در نهایت به سراغ کف خانه

می‌رویم که با انواع کف‌پوش‌ها

و سرامیک‌های موجود در

بازار جدید تغییر است. برای

این منظور ابتدا کفپوش‌های

لمینیتی از مزایای زیادی

بهره‌مند هستند. لمینیت‌ها

کفپوش‌هایی هستند که جنس

آنها از الیاف چوب فشرده

(HDF) است. برای نصب

لمینیت‌ها از چسب استفاده

نمی‌کنند، بلکه این نوع از

کفپوش‌ها هنگام نصب درهم

قفل می‌شوند، که از مهم‌ترین

مزیت این نوع کفپوش‌ها

جمع‌آوری آنها و جابه‌جایی به

منزل جدید است، همچنین

لمینیت‌ها به آب حساس

نیستند و به راحتی قابلیت

شست‌وشو دارند. لمینیت‌ها

مزایای دیگری نیز دارند از

جمله آنکه نسبت به خراش

و شکستگی و ترک‌برداشتن

مقاومند ضمن آنکه عایق

صدا، گرما و سرما نیز محسوب

می‌شوند، اما نوع دیگر

کفپوش‌ها از جنس پی‌وی‌سی

است. این نوع کفپوش بیشتر

خانه را به هم بزند.

سالن و اتاق خواب

پس از این تغییرات به سراغ

فرصت امروز

شماره ۸۵

تسهیلات

وام جعاله چیست و چگونه پرداخت می‌شود؟

جعاله، عقدی است که به موجب آن جاعل یا کارفرما در مقابل انجام عمل معین (طبق قرارداد) توسط عامل، ملزم به ادای مبلغ یا اجرت معلوم می‌شود. به‌طرفی که عمل یا کار را انجام می‌دهد «عامل» یا پیمانکار می‌گویند. همچنین عقد جعاله از جمله تسهیلات میان مدت و بلندمدت اعتباری است که برای گسترش امور تولیدی، بازرگانی و خدماتی، صنعت و معدن، کشاورزی و مسکن به‌مشترکان اعطای می‌شود و موضوع آن باید در طول مدت قرار داد به اتمام برسد.

شرایط و مقررات اعطای تسهیلات

سقف تسهیلات اعطایی معادل ۸۰ درصد هزینه برآورد شده و حداکثر تا سقف مجاز تعیین شده (حسب مورد) است. ۲۰ درصد هزینه‌ها برآورد شده برای انجام کار توسط متقاضی تامین و نرخ سود تسهیلات جعاله با توجه به بخش فعالیت متقاضی تعیین می‌شود.

همچنین نرخ جریمه تاخیر براساس بخشنامه‌های صادره (معادل نرخ سود تسهیلات اعطایی به اضافه شش درصد) تعیین خواهد شد. در نظر داشته باشید که مدت انجام و تسویه مطالبات ناشی از جعاله (به‌استثنای طرح‌های تولیدی، خدماتی و تعمیر مسکن)، حداکثر دو سال است.

توضیح اینکه تسهیلات جعاله در رابطه با انجام کارهایی است که تحقق آن نیاز به تامین منابع مالی توسط بانک داشته و در بخش‌های مختلف به شرح زیر قابلیت استفاده دارد.

جعاله تعمیر مسکن

این بخش از تسهیلات برای انجام اموری مانند احداث بنا (نصب اسکلت‌های فلزی یا بتونی) نصب واحداث تاسیسات (آب و برق، تلفن، گاز، گرمایش، سرمایش، رنگ و نقاشی، چاه و فاضلاب) و تمامی کارهای مربوط به تعمیر و نگهداری ساختمان پرداخت می‌شود. پشتوانه این نوع تسهیلات تا سقف ۱۰ میلیون ریال، سفته معتبر و موردقبول بانک با مدت بازپرداخت ۳۶ ماهه؛ از ۱۰ میلیون ریال تا ۱۴ میلیون ریال در قبال اخذ وثیقه ملکی از رزنده، با معارض و سهل‌البیع با مدت بازپرداخت حداکثر ۶۰ ماهه است.

بانک مسکن همچنین به منظور تعمیر یا تکمیل واحدهای مسکونی اقدام به پرداخت تسهیلات جعاله برای موارد زیر می‌کند:

جعاله تعمیر: جفر یا ترمیم چاه، سرویس حمام و آشپزخانه و دستشویی ترمیم یا اسفالت پشتبام، کاشی کاری، جابه‌جایی درها و پنجره‌ها، لوله‌کشی و سیستم گرمایش و سرمایش، تعمیرات جزئی داخل ساختمان، رنگ و نقاشی، خرید انشعاب آب و برق، لوله‌کشی آب و گاز و ترمیم سیم‌کشی معیوب ساختمان.

جعاله تکمیل: حیاط‌سازی، نرده‌کشی، کاشی کاری، موزاییک کاری، لوله‌کشی گاز آب و نصب تاسیسات سرمایش و گرمایش. کابینت‌گذاری، تکمیل زیرزمین، جفر چاه، نصب موکت، پارکت سرامیک و تغییرات داخلی ساختمان.



شرایط تسهیلات جعاله با سپرده

سقف تسهیلات اعطایی با سپرده از محل حساب صندوق پس‌انداز مسکن، صندوق پس‌انداز جوانان یا صندوق پس‌انداز ساخت مسکن تا ۵۰ میلیون ریال و حداکثر مدت بازپرداخت شش سال، نرخ سود ۱۴ درصد است. سقف تسهیلات ۵۰ میلیون ریال، حداقل مدت انتظار شش ماه، ضرایب برابری شش ماه، حداکثر ضریب برابری

اخبار

دعوت از سرمایه‌گذاران در اجرای پروژه‌های عمران شهری اهواز



شهردار اهواز در نخستین جلسه عالی سرمایه‌گذاری کلانشهر اهواز بر حضور سرمایه‌گذاران بخش خصوصی در اجرای پروژه‌های عمران شهری تاکید کرد.

سیدخلف موسوی در این جلسه، با اشاره به برون‌سپاری مجموعه کشتارگاه دام اهواز، اظهار کرد: هدف شهرداری، پس از تکمیل پروژه ساخت کشتارگاه اهواز، برون‌سپاری آن به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی است.

وی توضیح داد: پس از برون‌سپاری کشتارگاه به جای آنکه شهرداری متصدی امور باشد، سرمایه‌گذار مجموعه را تحویل گرفته و برای شهرداری درآمدزایی خواهد کرد.

شهردار اهواز ادامه داد: مدت زمان قرارداد مشارکت سرمایه‌گذاران در کشتارگاه، نباید بیش از ۱۰ سال باشد چرا که پس از ۱۰ سال، دستنگاه‌های مورد استفاده در اجرای پروژه‌ها مستهلک می‌شود.

موسوی اظهار کرد: همچنین در قرارداد مشارکت سرمایه‌گذاری باید بندی قرار گیرد مبنی بر اینکه اگر سرمایه‌گذار نتواند کار را به درستی انجام دهد یا در جریان اجرای کار اتفاقی رخ دهد، قرارداد به شکل یک طرفه فسخ شود.

وی همچنین به عملیات آسفالت اشاره کرد و گفت: عملیات اجرایی آسفالت معابر کلانشهر اهواز، به روش مشارکتی از طریق روزنامه‌های کثیرالانتشار برای همه سرمایه‌گذاران ارائه شد.

سرمایه‌گذاران در کشتارگاه، نباید بیش از ۱۰ سال باشد چرا که پس از ۱۰ سال، دستنگاه‌های مورد استفاده در اجرای پروژه‌ها مستهلک می‌شود.

شهردار اهواز با اشاره به ارزیابی فنی سرمایه‌گذاران توسط کمیته فنی و کمیسیون مربوط، افزود: پس از طی مراحل، سه شرکت واجد شرایط انتخاب شدند که یکی از این شرکت‌ها برنده ۷ هزار و ۴۲ تن آسفالت برای سطح معابر کلانشهر اهواز شده است.

موسوی با بیان اینکه این حرکت، تحولی بزرگ در جهت اجرای نهضت آسفالت است، عنوان کرد: در ۶ ماه نخست امسال، سرمایه‌گذاری در زمینه عملیات آسفالت توسط همکاران ما در شهرداری جذب و اجرایی شد.

همچنین در این جلسه محمد صفری، معاون مشارکت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های شهرداری اهواز، با اشاره به طرح ایجاد رستوران هوایی اظهار کرد: پیشنهادهایی برای ایجاد رستوران هوایی از جانب چند سرمایه‌گذار ارائه شده است که پس از اصلاح و تکمیل اسناد، مزایده این طرح مجدداً برای ۵ شرکت به فراخوان گذاشته می‌شود.

صفری با بیان اینکه این رستوران با استفاده از بدنه هواپیماهای از رده خارج ایجاد خواهد شد، ادامه داد: کسانی می‌توانند در این فراخوان شرکت کنند که دارای موافقت‌نامه از سوی شرکت‌های هوایی باشند. معاون مشارکت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های شهرداری اهواز گفت: در این طرح، رستوران هوایی با استفاده از بدنه هواپیماهای از رده خارج در یک چشم‌انداز باز در قسمت ساحل شرقی و قبل از پارک شهروند ایجاد خواهد شد.

نیاز هزار میلیارد تومانی پروژه‌های شرکت آب منطقه‌ای کردستان



مدیر عامل شرکت آب منطقه‌ای کردستان گفت: برای تکمیل و بهره‌برداری از سد‌ها و شبکه‌های پایاب در استان کردستان اعتباری بالغ بر هزار میلیارد تومان مورد نیاز است. اقبال شاه نظری در جریان بازدید از روند اجرای چندین پروژه شرکت آب منطقه‌ای کردستان در سنجند بیان کرد: بهره‌برداری و تکمیل پروژه‌های شرکت آب منطقه‌ای کردستان به‌ویژه در دو بخش سد‌ها و شبکه‌های پایاب نیازمند اعتبار هزار میلیارد تومانی است.

وی با اشاره به وضعیت پروژه‌های در دست اجرا در بخش آب منطقه‌ای در استان کردستان بیان کرد: در حال حاضر چندین سد در شهرستان‌های مختلف استان کردستان و از محل اعتبارات استانی و ملی در دست اجراست و میزان پیشرفت فیزیکی این پروژه‌ها متفاوت است.

مدیرعامل شرکت آب منطقه‌ای کردستان با اشاره به میزان بدهکاری این شرکت به پیمانکاران پروژه‌های مختلف در استان گفت: شرکت تاکنون بابت اجرای پروژه‌ها و طرح‌های سدسازی و شبکه‌ها، مبلغ ۵۲ میلیارد تومان به مشاوران و پیمانکاران و تولیدکنندگان لوله‌های خط انتقال از بدهکار است. وی با اشاره به لزوم توجه بیشتر به تامین اعتبارات شرکت آب منطقه‌ای کردستان یادآور شد: با توجه به اینکه فصل کاری در استان محدود است و سرما در نیمه دوم سال مانع از پیشرفت کار می‌شود، انتظار می‌رود اعتبار پروژه‌های شرکت حتی‌المقدور در شش ماه اول سال ابلاغ شده تا زمینه برای هزینه آن در زمان مناسب فراهم شود.

شکوفه میزایی

چرم‌سازی یک صنعت تبدیلی است که به واسطه این صنعت، ضایعات کشتارگاه‌ها تبدیل به کالای با ارزش می‌شود و با ورود کارشناسان به این عرصه، از حالت سنتی وارد مرحله صنعتی شده است. ایران یکی از کشورهایی است که از دیرباز در این صنعت فعالیت‌های چشمگیری داشته است، اما متأسفانه با بررسی این سیر متوجه نزول این صنعت در دهه‌های اخیر می‌شویم به‌گونه‌ای که به نظر سرمایه‌گذارانی در این صنعت چندان مناسب نمی‌نماید، از این رو برای بررسی ضعف‌ها، فرصت‌ها و تهدیدهای سرمایه‌گذاری در این صنعت به سراغ نایب رئیس کنفدراسیون صادرات ایران و نایب رییس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان سالامبور و چرم ایران رفتیم. «اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان سالامبور و چرم ایران» نخستین تشکل ملی ثبت شده در اتاق بازرگانی ایران در سال ۱۳۵۳ است که از صادرکنندگان سالامبور تا چرم‌سازان، عضو این اتحادیه هستند. گزارش پیش رو، صحبت‌های محمد لاهوتی در خصوص وضعیت کنونی، مشکلات و فرصت‌های این صنعت با «فرصت امروز» است.

شرایط کشور از گذشته تا به امروز در خصوص این صنعت چگونه بوده است؟ متأسفانه این صنعت در سه دهه اخیر مدام نسبت به گذشته رو به افول بوده است که از مهم‌ترین دلایل این افت می‌توان به دو مورد اشاره کرد: اول اینکه مزیت نسبی کشور ما در چرم سبک است، در واقع ما ۵/۵ درصد چرم سبک دنیا را در اختیار داریم که حجم مناسبی است اما حمایت لازم در این خصوص صورت نگرفته است و اما دلیل دوم اینکه در خصوص چرم سنگین تنها نیم‌درصد کل پوست جهان را در اختیار داریم، در مقابل زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری تولید چرم در این خصوص به خوبی انجام شده، ولی واحدها با کمبود مواد اولیه مواجه هستند، در واقع ما آنجا که مزیت در مواد اولیه داریم سرمایه‌گذاری نکرده‌ایم و برعکس آنجایی که کمبود داریم، سرمایه‌گذاری می‌کنیم.

البته این موضوع به استراتژی صنعت چرم در دهه ۴۰ بازمی‌گردد که قبل از انقلاب به علت امکان ورود پوست خام به کشور و اینکه توجهی به ذبح شرعی وجود نداشت کارخانه‌های بزرگی در خصوص چرم سنگین احداث شدند و زیرساخت‌های مدیر دفتر تجهیز منابع مالی و مشارکت‌های غیردولتی شرکت مهندسی آب وفاضلاب کشور گفت: اجرای ۲۰ مجتمع آب روستایی با مشارکت بخش خصوصی در سطح کشور می‌تواند در بهبود وضعیت این بخش موثر واقع شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو، سیدحمید رضا کشفی افزود: واقعی شدن تعرفه‌ها موجب می‌شود طرح‌های مشارکتی آب و فاضلاب و بخش خصوصی خودگردان شوند. وی اضافه کرد: در بعضی طرح‌ها مانند تصفیه‌خانه‌های آب رشت، مهاباد و سلساس تفاوت قیمت تمام شده و تعرفه تکلیفی بسیار اندک است و با اندکی افزایش تعرفه این طرح‌ها می‌توانند خودگردان شوند. مدیر دفتر تجهیز منابع مالی و مشارکت‌های غیردولتی شرکت

قوی از همان زمان در این خصوص شکل گرفت، مانند کارخانجات کفش ملی و بلا و... که تحولی را در این صنعت ایجاد کردند. بنابراین در چرم سنگین با وجود اینکه از نظر مواد اولیه مزیت داشتیم ولی به دلیل امکان واردات پوست و سالامبور و چرم ایران رقابتی در فعالیت‌های چشمگیری در این خصوص داشته باشیم که متعاقب آن این استراتژی قابل توجه است که ما امکانات کافی و لازم (حداقل در پوست سبک) جهت تبدیل به چرم را نداریم؛ از نخستین ملزومات این پروسه دستگاه‌های موردنیاز است که امروز دستگاه‌های واحدهای تولیدی ما مربوط به دهه ۵۰ است و به‌دلیل گرانی دستگاه‌ها و عدم حمایت مسئولان از این صنعت، طی سه دهه گذشته امکان خریداری و سفارش برای واحدها به‌وجود نیامده است.

تعداد واحدهای تولیدی امروز چگونه ارزیابی می‌شود؟ قطب تولید چرم سنگین در کشور استان آذربایجان غربی است که از مجموع حدود ۳۶۰ واحد تولیدی چرم در این کشور امروز نزدیک به ۵۰ الی ۶۰ واحد در چرمشهر تبریز در حال فعالیت هستند. چرمشهر ورامین نیز که بیشتر برای ایجاد واحدهای چرم سبک ایجاد شده بود، از ۲۰۰ واحد هدفگذاری شده، از ۱۲۰ واحد موافقت اصولی دریافت کردند، اما تعدادی از آنها نیمه‌ساخته رها شده و تعدادی موفق به اخذ پروانه بهره‌برداری شدند و درحال‌حاضر تنها حدود ۶۰ واحد در حال فعالیت هستند

که از این تعداد حدود ۱۵ تا ۲۰ واحد در چرم سنگین و سبک و حدود ۴۰ واحد در تولید سالامبور و وتیلو فعال هستند و مابقی واحدها تعطیل شده‌اند. یعنی عملاً فقط

مزیت کشور ما در خصوص چرم سبک است، اما تقاضای بازار داخلی در این خصوص کم است پس سرمایه‌گذاران باید نگاه صادراتی در خصوص چرم سبک داشته باشند



میزان تولید، مصرف و صادرات در این بخش چقدر است؟

استحصال پوست سبک سالانه چیزی حدود ۲۰ تا ۲۵ میلیون جلد (بسته به وضعیت تقاضا برای گوشت در کشور) است که از این میزان چیزی حدود ۴ تا ۵ میلیون جلد پوست بزی است که پوست بزی از اول انقلاب در حمایت از تولید داخل و خرید زمین و احداث تولیدی و وسایل جانبی و سرمایه در گردش موجب می‌شود این کار نیاز به سرمایه بسیار زیادی داشته باشد که به نظر من با توجه این‌میزان سرمایه‌گذاری، سختی کار بزی، نه سالامبور بزی و نه

بررسی سرمایه‌گذاری در صنعت چرم‌سازی ایران

مشارکت در سرمایه‌گذاری راه برون‌رفت از بحران صنعت چرم



حدود نیمی از کارخانجات که به تولید رسیدند فعال هستند البته در برخی مناطق دیگر مانند مشهد، اصفهان، همدان، لرستان و... هم واحدهایی به‌صورت جسته و گریخته فعالیت می‌کنند، اما در مجموع مرکز این صنعت در تبریز و چرمشهر ورامین است. **وضعیت دستگاه‌های این صنعت چگونه است؟** درخصوص وضعیت دستگاه‌ها قابل توجه است که ما امکانات کافی و لازم (حداقل در پوست سبک) جهت تبدیل به چرم را نداریم؛ از نخستین ملزومات این پروسه دستگاه‌های موردنیاز است که امروز دستگاه‌های واحدهای تولیدی ما مربوط به دهه ۵۰ است و به‌دلیل گرانی دستگاه‌ها و عدم حمایت مسئولان از این صنعت، طی سه دهه گذشته امکان خریداری و سفارش برای واحدها به‌وجود نیامده است.

با شرایطی که عنوان کردید سرمایه‌گذاران بالقوه در این صنعت چگونه باید عمل کنند؟

یادآوری می‌کنم که مزیت کشور ما در خصوص چرم سبک است که اگر سرمایه‌گذار تصمیم به شروع داشته باشد باید به این مهم توجه کند، اما به‌دلیل گرانی دستگاه‌ها و بیش از حد نیاز صادر شده و در واقع بازار این صنعت به اشباع رسیده و نزدیک ۵۰سال است که هیچ چیزی از سوی «مدیریت نساجی و پوشاک وزارت صنعت، معدن و تجارت» برای تانسیس، صادر نمی‌شود، راه ورود به این صنعت مشارکت با سایر واحدهای فعال یا مسکوت است.

به علاوه با توجه به تقاضای کم بازار داخلی سرمایه‌گذاران در این صنعت اگر بخواهند پیشرفت کنند باید روی میحت صادرات تمرکز کنند و می‌توانند چرم در سبک داشته باشند.

چه مقدار سرمایه برای ورود به این بازار نیاز است؟

امروز اگر کسی بخواهد یک واحد چرم‌سازی برای روزی حدودا ۲ هزار جلد راه‌اندازی کند و از صفر تا صد مراحل تولید چرم فینیش را انجام دهد مبلغ ۴ میلیون یورو برای راه‌اندازی خط تولید نیاز دارد. این مبلغ به علاوه هزینه خرید زمین و احداث تولیدی و وسایل جانبی و سرمایه در گردش موجب می‌شود این کار نیاز به سرمایه بسیار زیادی داشته باشد که به نظر من با توجه این‌میزان سرمایه‌گذاری، سختی کار مشکلات تولید و صنعت در

کشور و... توجیه اقتصادی ندارد و تنها راه برون‌رفت از این شرایط تسهیل و جذب سرمایه‌گذاری خارجی است، چرا که سرمایه‌گذار خارجی هم این مبلغ کلان را در دست دارد و هم دانش کافی و سلیقه بازار خارجی را می‌داند. مضاف بر اینکه فقط خط تولید جواپگو نیست، ما نیاز به طرح‌های جدید متناسب با مدروز دنیا و تقاضا داریم. ما باید براساس سفارش تولید کنیم که بتوان بازارهای خارجی را در دست گرفت. می‌توان گفت تا زمانی که بحث مشارکت خارجی در این صنعت اتفاق نیفتد ما در همین شرایط خواهیم ماند و تنها راه رسیدن سریع به این هدف تبدیل شهرک‌های صنعتی تخصصی به مناطق ویژه اقتصادی است.

عمده‌ترین کشورصادرکننده این محصولات به ایران کدام کشور و مقصد اولیه صادرات محصولات داخلی کجاست؟

کشورهای عمده‌ای که خریدار محصولات ما باشند، ایتالیا، چین، پاکستان، هند و ترکیه هستند که مهم‌ترین خریداران سالامبور و وتیلو ایران هستند.

تعامل خریداران داخلی با واحدهای تولیدکننده چگونه است؟

خرید پوست از کشتارگاه‌ها یا جمع‌آوری پوست در سطح شهرها توسط واسطه‌ها انجام و به واحدهای تولیدی فروخته می‌شود، تولیدکننده آنها را به‌صورت چرم درمی‌آورند و به تاجر یا فروشگاه‌ها می‌دهند و فروشگاه‌ها براساس نیاز و سلیقه مشتری انواع کیف و کفش و البسه را تولید کرده و وارد بازار می‌کنند.

حمایت دولت از این بخش چگونه بوده است؟

متأسفانه توجه و حمایت لازم از این صنعت به‌رغم پتانسیل‌های بالایی که دارد صورت نگرفته است. همچنین عوارض ۵ و ۱۰ درصدی که در سال ۹۱ وضع شد چیزی حدود ۳۰ میلیارد تومان به این صنعت آسیب رساند که موجب کاهش ۲۰درصدی صادرات شد، پیشنهاد مشخص ما جهت برون‌رفت از شرایط کنونی ایجاد مسئول مستقل صنعت چرم در وزارتخانه و تبدیل شهرک صنعتی چرمشهر به منطقه ویژه اقتصادی است که جذب سرمایه‌گذار خارجی نزدیک‌ترین مسیر برای دست یافتن به شرایط بهتر در این صنعت است.

اجرای ۲۰ مجتمع آب روستایی با مشارکت بخش خصوصی

به گفته کشفی، طی چند سال گذشته بخش خصوصی تمایل چندانی برای حضور در بخش آب و فاضلاب نداشت و دست‌اندرکاران این بخش به دنبال مجاب ساختن سرمایه‌گذاران برای حضور در طرح‌ها بودند اما اکنون مناقصه‌هایی در کشور برگزار می‌شود که با توجه به حضور بی‌شمار شرکت‌ها، برخی در مرحله پیش‌ارزیایی حذف می‌شوند. کشفی با بیان اینکه اکنون ۱۳۰ طرح در بخش آب و فاضلاب به ارزش ۷ هزار میلیارد تومان در آستانه مناقصه قرار دارد، افزود: صنعت آب و فاضلاب برای سال آینده ۶۰۰ میلیارد تومان ردیف تضمینی خرید آب و پساب نیاز دارد که با این میزان امکان جذب ۷ تا ۶ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری وجود دارد.

داشت این‌مقام مسئول خاطرنشان کرد: حضور فعال بخش خصوصی نتیجه تغییر ساختاری، حقوقی و قانونی در سطح کلان تصمیم‌گیری است که موجب جذب سرمایه‌گذاری در بخش آب و فاضلاب می‌گردد. وی یادآور شد: در گام اول با تضمین خرید، سرمایه‌گذار از فروش محصول خود اطمینان دارد و در گام بعدی بحث توسعه مشارکت در یک تضمینی آب و پساب برای جبران تفاوت تعرفه تکلیفی و قیمت تمام شده است که دولت به سرمایه‌گذار پرداخت می‌کند و با این کار ریسک سرمایه‌گذاری در این بخش به حداقل رسیده است.

است و از محل فروش این محصول سود سرمایه‌گذار حاصل می‌شود. کشفی اضافه کرد: این روش با ایجاد تالیسات آب‌شیرین‌کن در شهر قم



در کشور آغاز شد و هم‌اکنون حدود ۸۰ قرارداد BOT به ارزش ۴ هزار میلیارد تومان در کشور وجود دارد و این حجم سرمایه‌گذاری در نهایت از محل فروش محصول که همان آب یا پساب تولیدی است، بازگشت خواهد

سرنخ

هر چه زودتر فکر اساسی کنید

کلاف اول:

معاون امور عمرانی وزارت کشور و رئیس سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌ها گفته اگر نتوانیم در صنعت خودروسازی داخلی



کاهش مصرف سوخت را محقق کنیم، مجبوریم به واردات و مشارکت با صنایع خودروسازی سایر کشورها روی بیاوریم.

وی افزود: قانونگذار دولت را مکلف کرده است گام‌هایی برای کاهش مصرف سوخت بردارد که بر این اساس مذاکراتی با وزارت نفت داشته‌ایم و به این توافق رسیدیم که بتوانیم این اقدامات را برای کاهش مصرف سوخت انجام دهیم، ولی این تنها در صورتی محقق خواهد شد که از سی‌ان جی و برق یا از ترکیب برق و بنزین به‌عنوان سوخت اصلی استفاده شود. در این راستا از تولیدکنندگان داخلی نیز برای همکاری دعوت به‌عمل آمده است.

حالا نوبت کارآفرینان و نوآوران است که با اختراعات خود، خودروسازان را شگفته خود کنند. با توجه به اولتیماتومی که این مقام مسئول به خودروسازان داده، هر نوآوری که منجر به کاهش مصرف سوخت در موتور اتومبیل‌ها شود، استقبال فعالان این صنعت را به همراه خواهد داشت. در غیر این صورت، دولت به واردات خودروهای کم‌مصرف خارجی روی می‌آورد. پس فکر کن را به کار بیندازید تا سرمایه شما به طور ناگهانی افزایش یابد.

کلاف دوم:

سرمایه‌گذاران در حوزه آب و فاضلاب به گوش باشند، چراکه وزیر راه و شهرسازی با تاکید بر تعهد این وزارتخانه بر تکمیل ساخت مسکن مهر اعلام کرده در این دوره ساخت حدود ۴۶۰ هزار واحد مسکونی به اتمام رسیده است که برای ۲۶۰ هزار واحد مسکونی به دنبال وصل کردن برق، آب و شبکه فاضلاب هستیم.

بر این اساس، سرمایه‌دارانی که علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در این زمینه هستند می‌توانند با مراجعه به وزارت نیرو از چند و چون این طرح آگاه شوند و در زمان مناسب، اقدام کنند. مطمئنا اجرای این طرح‌ها پروژه بسیار بزرگی خواهد بود که سود قابل‌توجهی را نیز نصیب سرمایه‌گذاران خواهد کرد.

فرصت را از دست ندهید. از طرف دیگر، همین مقام مسئول اعلام کرده خوشبختانه مجلس به موضوع بافت‌های فرسوده توجه زیادی داشته و درحال‌حاضر هم کمیسیون عمران مجلس روی طرح نوسازی بافت‌های فرسوده تمرکز کرده است که امر این می‌تواند تضمینی برای تداوم سیاست نوسازی بافت‌های فرسوده باشد.

وی تاکید کرده حتما یکی از برنامه‌های محوری برنامه ششم دولت همین بحث نوسازی بافت‌های فرسوده خواهد بود.

اگر تا به حال ساخت‌وساز می‌کردید و اکنون به خاطر رکود و مسائلی که در اقتصاد کلان وجود دارد، دست نگه داشته‌اید، حالا وقت عمل است، زیرا توجه دولتمردان به ساخت‌وساز، قطعاً رونق این حوزه را در پی خواهد داشت. نکته توجه داشته باشید که رکود بخش مسکن حداقل تا پایان سال ادامه دارد.

فیلر

استاندار فارس:

آماده استقبال از سرمایه‌گذاران مکزیکی هستیم

استاندار فارس گفت: از حضور سرمایه‌گذاران مکزیکی در فارس و شیراز استقبال خواهیم کرد. به گزارش ایرنا، سیدمحمد احمدی، در دیدار با سفیر مکزیک در ایران افزود: شیراز دارای ۱۲۰ واحد دانشگاهی و دو دانشگاه بزرگ و معتبر دانشگاه شیراز با ۷۰ سال قدمت و دانشگاه صنعتی است که تاکنون رتبه‌های بالایی علمی را کسب کرده‌اند.

وی اظهار کرد: استان فارس و شهر شیراز با توجه به توانمندی‌هایی که در زمینه پزشکی دارد، هرسال پذیرای تعداد قابل توجهی توریسم سلامت از کشورهای مختلف خصوصاً کشورهای منطقه نیز است. او ادامه داد: همچنین استان فارس در زمینه منابع نفت و گاز و صنعت پتروشیمی نیز دارای ظرفیت‌های قابل توجهی است که می‌تواند پشتوانه‌ای برای توسعه اقتصادی این استان باشد.

استاندار فارس، توانمندی شیراز به‌عنوان قطب الکترونیک کشور در زمینه صنایع الکترونیک را بسیار قابل توجه دانست و گفت: در این حوزه نیز می‌توان زمینه همکاری با کشور مکزیک را بررسی کرد.

احمدی، ظرفیت‌های تاریخی و گردشگری فارس و شیراز از جمله تخت جمشید و پاسارگاد را نیز یادآور شد و افزود: با تکیه بر این ظرفیت‌ها می‌توان سالانه پذیرای تعداد قابل توجهی گردشگر و توریسم از کشورهای مختلف بود.

وی ابراز امیدواری کرد مبادلات تجاری و همکاری‌های اقتصادی بین دو کشور ایران و مکزیک افزایش یابد.

سفیر مکزیک در جمهوری اسلامی ایران نیز در این دیدار گفت: اقتصاد مکزیک با ۴۴ کشور دنیا در ارتباط بوده و از ظرفیت‌های فراوانی برای افزایش تبادلات تجاری و همکاری‌های اقتصادی با جمهوری اسلامی برخوردار است. اولیسیس کالجولاگوئینیز افزود: در سال میلادی جاری ۱۷ میلیون توریست از کشور مکزیک دیدن کرده‌اند. او افزود: کشور متبوعش آماده گسترش همکاری‌ها در زمینه گردشگری با جمهوری اسلامی ایران است.

بازاریابی مجانی

افزایش سریع
تعداد مشتریان کان خبرنامه

جیم کوکروم

ترجمه: حامد تقوی

همان‌طور که پیش از این اشاره کردم، تهیه یک خبرنامه ایمیلی پرخواننده می‌تواند سود کسب و کار شما را به‌راحتی افزایش بدهد، اما پیدا کردن تعداد زیادی خواننده برای خبرنامه‌ای که مختص کسب و کار شماست، کار چندان آسانی نیست و برای این‌کار باید تعداد اعضای لیست ایمیل خود را افزایش دهید.

روند کند و پیوسته افزودن مشتریان جدید به لیست‌های شما تصمیم غیرمعقولی است که گاه منجر به نقض قانون می‌شود، وب‌سایت شما را مسدود می‌کند و نام و شهرت شما را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. از سوی دیگر هرگز نباید برای افزایش سریع تعداد اعضای فهرست ایمیل خود آدرس‌های ایمیل را خریداری کنید و هرگز به لیستی که شخص دیگری در اختیار شما قرار داده است، ایمیل ارسال نکنید چون ممکن است برای شما دردسرساز شود.

سریع‌ترین روش قانونی افزودن صدها یا حتی هزاران مشترک جدید به لیست اطلاعات تماس شما، یافتن یک شریک کار خوبی است که پیش از این



لیستی با تعداد اعضای فراوانی در اختیار داشته و پس از آن باید با روش‌های خلاقانه با او همکاری کنید. از طریق ارائه یک پیشنهاد ویژه که موجب شود تا صاحب لیست در فضای اینترنت با خوشنامی معرفی شود و همچنین دعوت مشترکان برای اینکه به لیست ایمیل شما ملحق شوند، می‌توانید باافلاصه مشترکان جدید بسیاری را نیز جذب کنید. من همچنین با استفاده از ایده‌های جذاب با دیگر صاحبان لیست‌های ایمیل ارتباط برقرار می‌کردم و از این طریق اعضای لیست ایمیل خود را به‌طور چشمگیری افزایش دادم. تنها استراتژی موفق‌ی که تا‌به‌حال در زمینه افزایش سریع مشترکان بسیار آموخته‌ام، استفاده از استراتژی‌های تبلیغاتی سنتی است؛ از جمله کمپین استفاده از کارت‌ستپال برای هدایت ترافیک به صفحه‌ای مناسب جهت دریافت اطلاعات تماس. البته انجام این فرآیند نیازمند تحقیق و آزمایش و اندکی سرمایه‌گذاری است.

در شماره بعدی بخوانید:
استفاده از تحقیق و ارزیابی به عنوان ابزار بازاریابی

ایستگاه بازاریابی

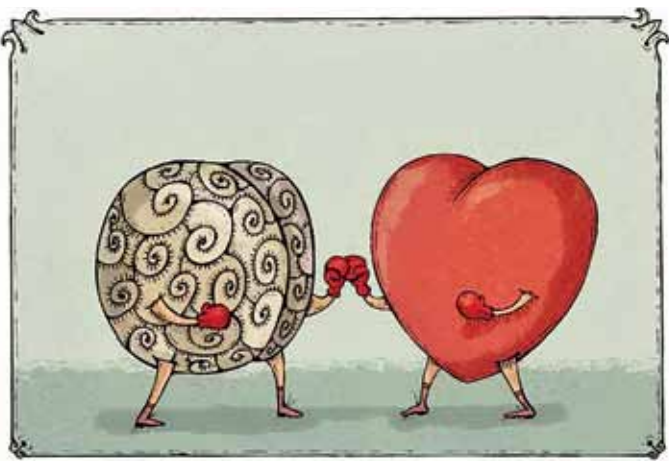
سوددهی سامسونگ تحت تاثیر
آیفون 6 اپل و رقبای چینی

گوشی‌های هوشمند گلکسی سامسونگ در ماه‌های اخیر با کاهش تقاضا برای خرید مواجه شده‌اند و بسیاری از کارشناسان دلیل آن را عرضه گوشی آیفون Apple 6 و رقبای چینی ارزان‌تر می‌دانند. پیش‌بینی‌ها از اکت ۶۰ درصدی سوددهی سامسونگ در سه ماهه سوم سال خبر می‌دهد. این خبر پس از آن منتشر شد که بازاریابی اخیر سامسونگ رویکرد تسخیر رقیب خود، Apple را به پیش گرفت. به گفته تحلیلگران، سامسونگ در حالی بی‌دست و پا وسط میدان رها شده که به اندازه Apple برای گوشی‌های گلکسی خود هزینه نکرده و به همین حین بیش از رقبای چینی نظیر Xiaomi و Lenovo به این کار بودجه اختصاص می‌دهد. گوشی هوشمند گلکسی سامسونگ با ورود مدل‌های ارزان‌تر سهم خود را از بازار از دست داده است. این گروه که به تولید وسایل الکترونیکی شامل کامپیوتر و تلویزیون نیز می‌پردازد، معتقد است ضمن پیش‌بینی تداوم روزهای چالش‌برانگیز در سه‌ماهه پایانی سال، انتظار می‌رود که حمل و تحویل گوشی‌های هوشمند جدید افزایش یابد. در سه ماهه سوم سال، این شرکت کراهی قصد اعلام درآمد مالیاتی خود به ارزش ۴۱ هزار وون (۲/۵میلیارد پوند) را دارد. این مدت شامل سه ماه منتهی به سپتامبر می‌شود. رقم فوق پایین‌تر از پیش‌بینی‌های تحلیلگران یعنی ۵/۲ هزار وون بود. فروش محصولات در این دوره به طور کلی به ۴۷ هزار وون رسید. به گفته سامسونگ، حمل گوشی‌های هوشمند در میان رقابت شدید موجود کمی افزایش یافت. به هرحال، سود عملیاتی به علت هزینه‌های بازاریابی مرتبط با تبلیغات تهاجمی و کاهش متوسط قیمت فروش(ASP) کم شد که دلیل آن کاهش محموله‌های گوشی‌های مدل بالا و همچنین افت قیمت مدل‌های گوشی هوشمند قدیمی‌تر به شمار می‌رود. ماه گذشته، سامسونگ یک کمپین بازاریابی ۱۰ میلیون پوندی را برای ارائه گوشی Galaxy Alpha برگزار کرد که در آگهی تبلیغاتی تلویزیونی آن ستاره موسیقی پاپ، لیلی آلن می‌درخشید. دیزاین گوشی Alpha در مقایسه با گوشی‌های دیگر گلکسی به روز شده و قاب فلزی برق آن نشانه خروج از قاب پلاستیکی معمولی و تایید آشکار آیفون Apple

مدیریت بازاریابی و فروش

نگاهی به تکنیک بازاریابی هیجانی

با احساسات او بازی کنید



پایین‌تر را برمی‌شمرد.

عشق

مشتریان تان عاشق چه چیزی هستند؟ شریک، خانواده، حیوان خانگی، کسب‌وکار، تحصیلات، منجر به گردش برند شما در بین مخاطبان هدفتان می‌شود. نتایج یکی از پژوهش‌ها نشان داده است زمانی که در مواجهه با

بسیاری از محصولات که ما عادت به خرید آنها از یک برند خاص داریم، ممکن است توسط برند دیگری با همان کیفیت و با قیمتی پایین‌تر موجود باشند، اما احساس ما به ما تحمیل می‌کند که بدون در نظر گرفتن منطق به سراغ همان برند همیشگی برویم که نسبت به آن احساس وفاداری می‌کنیم

عذاب وجدان

بررسی‌ها نشان داده است افراد از پیام‌هایی که احساس گناه را از پیادهایی که احساس گناه را به‌شدت تاثیر می‌پذیرند، سزایمان‌های عام‌المنفعه یا خیریه بسیار از تحریک احساس عذاب وجدان افراد در پیام‌های بازاریابی خود استفاده می‌کنند.

حرص و طمع

همه ما پیام‌های بازاریابی را دیده‌ایم که به دنبال برانگیختن حس طمع و حرص در مشتریان هستند. ساده‌ترین نمونه از این مورد، بسته‌های شش تایی دستمال کاغذی است که روی

آنها ذکر شده با خرید پنج دستمال کاغذی، ششمی را به رایگان دریافت می‌کنید. یا موردی دیگر شعار یکی بحر دو تا ببر است که همه با آن آشنایی داریم. چنین پیامی می‌تواند احساس طمع فرد را تحریک کند تا حتی شخصی که نیازی به آن محصول مشخص نداشته و به هیچ عنوان درصدد خرید آن نبوده است، به امید سود بردن از چنین پیشنهادی، به خرید محصول موردنظر بپردازد. مثال دیگری از این دست، فروشگاه‌هایی هستند که در صورت خرید به میزان بالاتری از یک مبلغ مشخص، درصد تخفیفی را برای مشتریان در نظر می‌گیرند. احساسات موجه‌ترین دلیلی است که چرا مشتری یک برند را به برند دیگری ترجیح می‌دهد. بسیاری از محصولاتی که ما عادت به خرید آنها از یک برند خاص داریم، ممکن است توسط برند دیگری با همان کیفیت و با قیمتی پایین‌تر موجود باشند، اما احساس ما به ما تحمیل می‌کند که بدون در نظر گرفتن منطق به سراغ همان برند همیشگی برویم که نسبت به آن احساس وفاداری می‌کنیم. به آن احساس وفاداری می‌توانیم بنابراین یکی از اهداف اساسی در بازاریابی، باید تمرکز بر احساسات مشتریان به منظور خلق وفاداری در آنها باشد. استفاده از تکنیک بازاریابی هیجانی، به‌عنوان رویکردی برای برقراری روابط پایدار و عمیق مشتری، اخیرا مورد توجه بسیاری از شرکت‌های موفق قرار گرفته است. بازاریابی

هیجانی به دنبال پاسخگویی به سولاتی از قبیل «گرشک، رفتار، ترجیحات و احساسات خریداران چگونه است؟»، «آیا ما می‌توانیم این احساسات را پیش از فرایند خرید، در حین آن و بعد از آن اندازه‌گیری کنیم؟» و «زمانی که افراد تحت تاثیر یک پیام بازاریابی قرار می‌گیرند، ذهن آنها چگونه در قبال آن واکنش نشان می‌دهد؟» است.

به طور کلی می‌توان ادعا کرد اگر به دنبال خلق پیامی ماندگار هستید، لازم است از لحاظ احساسی با مشتری ارتباط برقرار کنید.

روش‌هایمان را تحلیل کنیم یا حداقل افراد را به‌عنوان End User مورد بازشناسی قرار دهیم. در یک تحقیق میزان افرادی که در کشورمان از اینترنت استفاده می‌کنند رقمی حدود ۱۰ تا ۱۵ میلیون نفر است و این در مقایسه جمعیت ما حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد محسوب می‌شود. تمام این کاربران هم مشتریان دائمی اینترنت در کاربران روزانه سایت‌های خبری مانند یاهو و گوگل به‌عنوان بزرگترین موتورهای جست‌وجو نیستند. اصلا چنددرصد از ما ایرانی‌ها ایمیل داریم و اگر هم داریم میزان چک کردن و پاسخ به ایمیل‌هایمان چند وقت یکبار است؟ در کشوری که آی‌تی و خدمات آن عالمه‌پسند و همه‌گیر نشده و دنیای مجازی کماکان برای آحاد جامعه ناشناخته و در مواقعی ترسناک و دلهره‌آور است چگونه انتظار داریم تجارت الکترونیک آن هم از طریق شبکه‌ای چون Netbarg به جذب مخاطب عمومی موفق و پیروز باشد؟ چگونه مشتری‌ها را راضی کنیم که در دنیای پر از خلافکاران اینترنتی، در گناه یک بانک و موسسه این رسیدها را بخرند؟

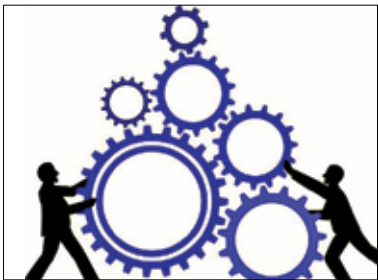
متأسفانه ما مشتریان واقعی را به خوبی در کرد نداریم یا شاید آنها را نمی‌بینیم و اکثر ما فقط طبقه خاص و متوسط تحصیلکرده‌ای را می‌بینیم که روزانه ایمیل خود را چک می‌کند و قدرت انتخاب و اعتمادشان در واسطه همان جمع بالاست. گاه فقط همان جمع دور و برمان را می‌بینیم و تازه برای همین جمع هم احتیوای مناسب را فراهم نمی‌کنیم. این گونه است که مشتریانمان را از دست می‌دهیم و بازار خودمان را خراب می‌کنیم.

کافه بازاریابی

۵ راه اثبات شده برای خلق ارتباط
بلندمدت با مشتری

پروانه مسجل

امروز دیگر برای دارنده هر کسب‌وکاری روشن است که روابط با مشتری چگونه می‌تواند بر موفقیت کسب‌وکار تاثیر داشته باشد، اما تنها تعداد معدودی از این مدیران هستند که نقش وفاداری مشتری در خلق برندی پایدار و تاثیر آن بر تحقق اهداف سازمان را درک کرده‌اند. نتیجه یکی از پژوهش‌های انجام شده نشان داده است که ۸۹درصد از مشتریان بعد از داشتن تجربه‌ای نامطلوب در زمینه خدمت‌رسانی شرکت‌ها، از ادامه دادن روابط با آن شرکت صرف‌نظر کرده‌اند. ضمنا بررسی‌ها نشان داده است زمانی که مشکل یا تجربه نامطلوب مشتری در رابطه با نحوه خدمت‌رسانی شرکت باشد، چهار برابر حالتی که مشکل مربوط به قیمت یا خود محصول است، احتمال آن وجود دارد که مشتری از ادامه روابط با شرکت صرف‌نظر کرده و به دنبال رقیب برود. دنیای بازاریابان بی‌رحم است و تا زمانی که شما گام‌های محکمی را در جهت ساخت ارتباطی پایدار و ایجاد وفاداری در مشتری برندارید، نمی‌توانید مشتری خود را حفظ کنید. در ادامه توصیه‌هایی به منظور برقراری رابطه‌ای پایدار و عمیق با مشتری مطرح شده است:



با مشتریان تان تعامل داشته باشید

براساس نتایج یکی از پژوهش‌های انجام گرفته، ۱۸درصد از مشتریان حاضرند برای دریافت خدمت‌رسانی بهتر، پول بیشتری بپردازند. این نشان می‌دهد نحوه تجربه مشتری از برقراری ارتباط با شرکت می‌تواند به اندازه خود محصول اهمیت داشته باشد. با برقراری یک تعامل پویا و به‌موقع با مشتری، شما می‌توانید اطمینان حاصل کنید تمامی حایاتی را که مشتریان تان از شما انتظار دارند، حتی پیش از آنکه از شما درخواست کنند، در اختیارشان می‌گذارید.

ارزش برند خود را شناسایی و حفظ کنید

بفهمید برند شما چه ارزشی در ذهن مشتریان ایجاد می‌کند و سعی در حفظ آن داشته باشید. اگر به دنبال موفقیت هستید لازم است تجربه‌ای مشتری را به‌عنوان فرآیندی به هم‌پیوسته در نظر بگیرید که شکل‌گیری وفاداری در مشتری براساس آن اتفاق می‌افتد. پس لازم است با پایش رفتار مشتری، دریابید در هر وفاداری از زمان، مشتری در چه مرحله‌ای از نظر میزان وفاداری قرار دارد و متناسب با آن، با وی تعامل داشته باشید.

هر روز رفتار مشتریان تان را زیر نظر بگیرید

اگر می‌خواهید با مشتریان تان رابطه‌ای بلندمدت داشته باشید، باید روز به روز تجربیات و بازخوردهای آنها از محصول تان را زیر ذره‌بین قرار دهید. بسیاری از کمپانی‌های موفق، از سیستم‌های مختلفی برای پایش لحظه به لحظه رفتار مشتری بهره می‌برند. صرف هزینه در این بخش، باعث می‌شود شرکت بتواند اطمینان حاصل کند اقداماتی که در پیش گرفته، نتیجه‌بخش خواهد بود.

مشتریان تان را اولویت‌بندی کنید

شما باید مشتریان تان را برمبنای آنکه کدام‌یک از آنها نیاز فوری‌تری به توجه شما دارد، اولویت‌بندی کنید. برای مثال یک شرکت توزیع موادغذایی را در نظر بگیرید که برای ارسال پیامک‌ها و ایمیل‌هایی، مشتریان را به مواقعی و زمان دقیق تحویل محصول سفارش داده شده آگاه می‌کند و پس از تحویل محصول به دست مشتری، از او می‌خواهد از یک تا پنج به تجربه‌ای که با این شرکت داشته نموده، سپس به هر مشتری که امتیازی پایین‌تر از پنج داده، یک ایمیل شخصی می‌فرستد و در آن از مشتری علت عدم رضایت او را پرسیده و در اسرع وقت به هر گونه مشکل احتمالی موجود رسیدگی می‌کند. وقتی شما در حال خدمت‌رسانی به طیف گسترده‌ای از مشتریان هستید، لازم است بدانید کدام یک از مشتریان نیاز به توجه سریع‌تر شما دارد تا بتوانید زمان و منابع خود را به نحوی کارا توزیع کنید. تیم تحقیقات مشتری شما باید هم از طریق بررسی بازخوردهایی که خود مشتری به سازمان داده و هم از طریق بررسی اقدامات وی، لیست اولویت‌بندی شده‌ای از مشتریان را تهیه کرده و از آن طریق مشخص کنند کدام یک از مشتریان از تجربیاتی که با شرکت داشته راضی نبوده و آماده رفتن به مرحله بعدی از شکل‌گیری وفاداری است و کدام یک از مشتریان نیاز به توجه فوری دارد.

خود را محدود به شرکت‌های بزرگ نکنید

گزارش شده است که ۷۰ درصد از درک مشتریان از تجربه خریدشان، برمبنای نحوه رفتار با آنها در زمان خرید، شکل می‌گیرد. به این ترتیب سرمایه‌گذاری روی مشتریانی با حاشیه سود اندک نیز می‌تواند سودآوری بسیاری را برای شرکت به دنبال داشته باشد، چراکه ارزش مشتری براساس تجارب مثبتی که از کمپانی دارد، افزایش پیدا می‌کند. امروزه اغلب کمپانی‌های موفق، دامنه وسیعی از مشتریان کوچک گرفته تا سازمان‌های متوسط و بزرگ را پوشش می‌دهند. اطمینان حاصل کنید که فرآیند فروش به تمامی خریداران خود را مسود پایش قرار می‌دهید و خود را تنها محدود به خریداران بزرگ نکنید. تصمیم مشتری در رابطه با آنکه آیا به شما وفادار باقی ماندن یا به سمت رقبای شما حرکت کند، اغلب وابسته به سطح خدمت‌رسانی است که دریافت می‌کند. با تمرکز بر تمامی مشتریان تان – نه فقط مشتریان بزرگ – می‌توانید اطمینان حاصل کنید مشتریان تان ابزار کافی برای بهره‌برداری از تمامی ویژگی‌های محصول را در اختیار دارند.

منبع: www.entrepreneur.com

بازاریابی به سبک ایرانی

راه‌هایی که به خطا می‌رویم



شبکه Netbarg عضو شدم، ولی هر بار که Inbox ایمیل را چک می‌کردم با هدایا و جایزه‌ها فکر نکرده و آینده‌نگری ضعیف ما مواجه می‌شدم که اصولا با نیاز شخص من هیچ تطبیقی نداشت. مثلاً ۵۰درصد تخفیف فلان مجموعه یا استخر، ۴۰درصد تخفیف فلان رستوران، ۷۰درصد تخفیف فلان مجموعه ورزشی و ۴۵درصد تخفیف فلان سالن زیبایی رانه یا کاشت ناخن.

توجه می‌کنید که هیچ‌کدام از این اقلام نیاز مرا تأمین نمی‌کرد و ثبت‌نام در این مجموعه مرا سردرگم و خسته می‌کرد. از منظر مشتری دیگری این شرکت با توجه به سابقه و ساختار قدیمی و قوی خود، با نوعی اجبار طبع و نظر مشتری‌ها با خبر باشیم و یک حس درونی که فقط مربوط به خودمان است و نه نیاز مشتری ما

از مجاب می‌کرد که این روش همان چیزی است که باعث بروز مشکلاتی در کوتاهمدت یا بلندمدت می‌شود. به‌عنوان نمونه مثالی هم برای این روش دارم.

مثلا من به توصیه یکی از دوستان نزدیک در تخفیف‌نامه‌های اینترنتی

چه نقشی در آن روز مبدا خواهد داشت و اصناف بسیاری از این قبیل قربانی و مجروح و زخم دیده و چنان و آینده‌نگری ضعیف ما می‌شدند، چون ما می‌خواستیم و ما به تنهایی فکر می‌کردیم و خواست و نظر مشتریان‌مان برایمان اهمیتی نداشت. همان‌گونه بود که اعتماد آنها را به این گونه روش‌ها از دست دادیم. یا در شرایطی دیگر در برخی رسانه‌ها مانند ایمیل تبلیغات می‌کردیم هدیه‌ها و Giffهای قابل توجهی می‌دادیم، ویلاگها و سایت‌های مختلفی ایجاد می‌کردیم بدون آن که بدانیم و بخواهیم از مزایای این تبلیغات استفاده کنیم. یک سال زیبایی با کلینیک درمانی نمی‌دانست یا نمی‌خواست بداند که یک ماه بعد از کلینیک درمانی

موفقیت بسیار کمتر از حد تصور داشته، او را متوجه ساخت بازار تحریمی دولت‌های غربی می‌کردیم و چنان و چنین می‌گفتیم که آسمان همه جا همین رنگ است و نباید فکر کند که بازار شرایطی مشابه چند ساله گذشته را دارد، ولی متأسفانه ما در این روش نتنها بازار را خوب نمی‌دیدیم، بلکه درکی هم از احساسات و عواطف مشتری هدف نداشتیم. مشتری هدف بدون دیدن این پیک‌ها آنها را با دور می‌انداخت یا اگر هم محترمانه نگه می‌داشت مثل هزاران نکته تبلیغی دیگر آن را به گوشه‌ای برای روز مبدا می‌نهاد به امید آنکه نیازهای آنی و لحظه‌ای‌اش را تأمین کند.

زمانی که این روز مبدا فرا برسد، مشتری به این تبلیغات پناه می‌برد و روانی برایش می‌ساختیم و او را بندودار بنده خواست و عمل خویش می‌کردیم و او را زیر بار توهمی خویش ساخته نشان می‌دادیم. اگر مشتری می‌گفت که در بازهای گذشته حضورش در این بازار

ترس

ترس می‌تواند یکی از قوی‌ترین محرک‌های افراد باشد. ترس از چه چیزی می‌تواند محرک مشتریان تان در خرید محصول شما باشد؟ ترس یکی از احساساتی است که می‌توانید در پیام‌های بازاریابی خود در سطح وسیعی از آن استفاده کنید. به‌عنوان مثال اغلب شرکت‌های بیمه آنها تلاش‌های خود را این محرک تمرکز می‌کنند. از طرف دیگر زمانی که در پیام بازاریابی شما، احساس ترس در افراد مورد هدف قرار می‌گیرد،

محمد مهدی تشریفی

کارشناس ارشد بازاریابی

در تمامی شرکت‌های توزیع و پخش یا شرکت‌هایی که مشتریان از آنها خدمات می‌گیرند، یک اصل محتوا و هدف فعالیت شرکت قرار می‌گیرد و آن هم ارزیابی میزان تاثیرپذیری و علاقه‌مندی مشتری است. ابتدا باید مشتری هدف را مورد تحلیل و بررسی قرار دهیم تا رفتارهایمان را همانند گذشته با نیاز واقعی آنها همسو سازیم. در مدل‌های رفتاری گذشته، بعد از طی سیر طبیعی روش‌های بازاریابی به آنجا رسیدیم که برای مشتری‌ها نیازی را تعریف و بازسازی کنیم، بدون آنکه بدانیم آنها چه می‌خواهند. مثلاً در روش تبلیغاتی‌مان بدون توجه به خواست مشتری مدلی طراحی و به‌گونه‌ای او را ویزیت می‌کردیم که به او القا کنیم این همان خواست تو و نیاز تو از بازار است و آنچنان او را در شرایطی قرار می‌دادیم که بی‌واسطه می‌پذیرفت.

نمونه‌ای را به‌عنوان مثال برایتان می‌گویم. مثلاً، در یکی از آگهی‌نامه‌های باسابقه و دارای بازاریابان توانا به مشتریان، با ایمان فراوان می‌گفتیم حضور شما در این نشریه تضمین افزایش فروش تان است و مثال‌های فراوان می‌زدیم و به راست با دروغ و مشتری را مجاب می‌کردیم که خواستش اشتباه است و بازار را کج می‌بیند. این القا را به‌صورت بافتی روانی برایش می‌ساختیم و او را بندودار بنده خواست و عمل خویش می‌کردیم و او را زیر بار توهمی خویش ساخته نشان می‌دادیم. اگر مشتری می‌گفت که در بازهای گذشته حضورش در این بازار

آیین نامه

قانونی که نیاز به یادآوری دارد

محمد نفر
کارشناس حقوق

براساس ماده۳۷ قانون برنامه پنجم توسعه و آیین نامه تبلیغات سازمان صداوسیما، تبلیغ کالا‌های مضر در رادیو و تلویزیون ممنوع است، اما این قانون در بسیاری از موارد چندان جدی گرفته نمی شود. بر مبنای این ماده، تبلیغ خدمات و کالا‌های تهدیدکننده سلامت که مصادیق آن توسط کارگروه موضوع بند الف این ماده تعیین و اعلام می‌شود از سوی تمامی رسانه‌ها ممنوع شده است. در بند الف ماده۳۷ نیز به تفکیک به کالا‌های تهدیدکننده سلامت که تبلیغات آن ممنوع است اشاره شده است. ۱- مواد غذایی چرب (انواع روغن‌های جامد، سس‌های چرب، روغن‌های با اسید چرب ترانس بالای ۵درصد و محصولات که با روغن‌های با اسید چرب ترانس بالای ۵درصد تهیه شده است) ۲- موادغذایی شور (سنگ‌های شور، غلات حجیم‌شده، چیپس، کنسروهای شور، خیارشور و سایر شورچیان) ۳- موادغذایی شیرین (قندشکر، پاستیل و یخمک) ۴- نوشیدنی‌ها (نوشابه‌های گازدار، نوشیدنی‌های صنعتی، نوشابه‌های انرژی‌زا و نوشابه‌های رژیمی) ۵- غذاهای صنعتی فراوری‌شده تهدیدکننده سلامت (سوسیس، کالباس، همبرگر و ناگت)، ۶- شیر خشک.

با وجود ابلاغ ماده۳۷ به صداوسیما، منع تبلیغات کالا‌های مضر برای سلامت مثل انواع چیپس و پفک، در رسانه ملی همچنان مورد مناقشه است، اما بیشتر تلویزیون‌های دنیا، این ممنوعیت را به‌عنوان امری پذیرفته‌شده که سلامت جامعه را تضمین می‌کند، قبول کرده‌اند.

با وجود این همچنان زمانی که تلویزیون در حال پخش فیلم است یا در زمان پخش آگهی‌های میان‌برنامه‌ای، تبلیغی از مصرف چیپس نشان داده می‌شود، جالب آنکه در این تبلیغ افرادی بی‌حال نشان داده می‌شوند و پس از مصرف چیپس شاداب و سرزنده می‌شوند و در واقع در این تبلیغ تنها به تبلیغ چیپس به‌عنوان ماده‌ای خوراکی بسنده نشده است و طراحان این تبلیغ تلاش کرده‌اند این مسئله را به مخاطب القا کنند که چیپس کالایی است که با خوردن آن انرژی مضاعفی در بدن فرد تولید و باعث می‌شود وی بتواند با شور و نشاط به فعالیت خود ادامه دهد. با مشاهده این تبلیغ می‌توان به‌سادگی به این نکته پی برد که نه‌تنها ممنوعیت تبلیغات کالا‌های مضر در صداوسیما رعایت نمی‌شود که حتی در تبلیغات تلویزیونی به‌منظور ترغیب فرد به خرید چیپس، پفک و بستنی به این مواد غذایی مضر، وجهه مثبتی داده شده است.

مواد غذایی که اگر عوارض هر یک را برای بدن مورد بررسی قرار دهیم، هر کدام به سبب شور و شیرین بودن و استفاده زیاد روغن برای سلامت مضرند و درصورت مصرف مکرر، خطر بروز بیماری‌های قلبی و عروقی را برای فرد به همراه دارند. از دیگر سو، نادیده‌گرفتن ممنوعیت تبلیغ کالا‌های مضر در رادیو و تلویزیون در حالی صورت می‌گیرد که صداوسیما از نظر تبلیغاتی مانند رسانه‌های مکتوب و چاپی دارای محدودیت از نظر فضای مورد نیاز برای آگهی نیست و به‌واسطه اینکه بسیاری صداوسیما را برای تبلیغ کالا‌های خود انتخاب می‌کنند، درآمد خوبی نصیب این رسانه می‌شود، اما هنوز رسانه ملی ترجیح می‌دهد به روال گذشته نظارتی بر پخش آگهی‌ها نداشته باشد و به تبلیغ مواد غذایی مضر ادامه دهد.

در واقع صداوسیمایی که باید به مثابه یک دانشگاه به مردم کشور آگاهی بدهد، خود از توصیه‌های پزشکی غافل مانده و به‌خاطر کسب سود بیشتر سلامت مردم را نادیده گرفته است. از آنجایی که بسیاری از مردم برنامه‌های صداوسیما را تماشا می‌کنند و هر کالایی که از صداوسیما تبلیغ شود می‌تواند مورد توجه مردم به‌ویژه کودکان و نوجوانان قرار گیرد از این رو بهتر است فیلتر دقیق‌تری روی کالا‌های تبلیغاتی که از صداوسیما پخش می‌شود، انجام گیرد. شاید بهتر آن باشد که از تعدادی از مشاوران پزشکی نیز در زمان پذیرش آگهی‌ها استفاده شود.در حالی سریال تبلیغ کالا‌های مضر در تلویزیون ادامه دارد که وزارت بهداشت و درمان پیش از این قانون ممنوعیت تبلیغ کالا‌های مضر را به صدا و سیما ابلاغ کرده است؛ قانونی که سال هاست وجود دارد، اما نادیده گرفته می‌شود و ضمانت اجرای ندارد. به نظر می‌رسد این قانون بار دیگر نیاز به یادآوری دارد.

از میان فبره‌ا

آینه محرک IKEA

از افراد تعریف و تمجید می‌کند



IKEA انگلستان به خوبی می‌داند که چگونه مردم را تحریک کند! با اطلاع از این دانش مشترک که بیشتر مردم درباره ظاهر خود تردید دارند، این برند با ایده یک «آینه محرک» به میدان آمد. این شرکت تولیدکننده مبلمان اخیرا یک آینه را در فروشگاه خود در منطقه Wembley در شمال غربی لندن نصب کرده که قادر به درک ویژگی‌های جسمی افراد و ایجاد روزی شاد برای‌شان با تعریف و تمجید شخصی از آنها است. بنابراین خود را در حالی تصور کنید که با ورود به فروشگاه IKEA از سبز کار خود، خسته‌تاید و حال خیلی خوبی ندارید. در ادامه با عبور از مقابل آینه‌ای معمولی متوجه می‌شوید که آینه به‌جای بازتاب تصویرتان، شروع به حرف زدن می‌کند. خریداران با عبور از جلوی آینه، با چاپلوس‌ی دلسو‌زانه و ناگهانی آینه درباره ظاهر خود شوگفت‌زده می‌شوند. بسیاری از خریداران مشتاق روی آثار مثبت این آینه خودکار تاکید کرده و از صداقت آن گفته‌اند. این اقدام IKEA توجه مشتریان را به خود جلب کرده و تعداد مشتریان این شعبه را افزایش داده است.

شکوفه میرزایی

چند سالی است که فعالیت شبکه نمایش خانگی به وضوح بیشتر شده است، به‌گونه‌ای که بسیاری از هنرمندان به سمت ساخت فیلم‌ها و سریال‌های مخصی به این شبکه‌ها گرایش پیدا کرده‌اند. برخی از کارشناسان می‌گویند به دلیل نبود شبکه خصوصی در کشور، میل به شبکه نمایش خانگی بیشتر شده است. از طرفی برخی معتقدند به دلیل رقابت این شبکه‌ها با شبکه‌های ماهواره‌ای که به‌صورت رایگان در خدمت مخاطبان است نیاز است فیلم یا سریال موردنظر فرم

و محتوای حساب‌شده‌ای داشته باشد تا نه‌تنها بتواند به اصطلاح قاپ مخاطبان را بدزد، بلکه آنها را به پرداخت هزینه‌ای برای خرید

س‌دی یا دی‌وی‌دی مربوطه مجاب‌کند.

در سایر کشورها غالباً این فیلم‌ها با عنوان video straight به‌معنی مستقیم برای ویدئو ساخته می‌شوند که معمولاً به دلیل هزینه بالاتر تلاش می‌کنند سود خود را از شبکه‌های خانگی دریافت کنند و عموماً در ژانر وحشت تولید می‌شوند، به این دلیل که این‌گونه فیلم‌ها برای اکران عمومی سینمایی بازخورد مثبت نمی‌گیرند. در مجموع می‌توان این ابزار را به‌عنوان یک رسانه در تمام جوامع در نظر گرفت، حال با چنین پیش‌فرضی بسیاری از شرکت‌ها و تولیدکنندگان که همیشه تشنه تبلیغات و معرفی برند خود هستند به سراغ این رسانه هم آمده‌اند و در طول دو دهه‌ای که موسسه‌های ویدئورسانه فعالیت‌های خود را آغاز کرده‌اند، انواع تبلیغات تجاری و بازرگانی خود را در این شبکه به نمایش گذاشته‌اند.

مسیر را اشتباه رفته‌ایم
شبکه نمایش خانگی فعالیت خود را با «بازنشر» فیلم‌های

نگاهی به تبلیغات اجباری در شبکه نمایش خانگی

مشتری پراکنی به روش توفیق اجباری



سینمایی بعد از اکران عمومی، افزوده شده است. جالب اینکه تیزرها در این شبکه‌ها سازوکار مشخص به خود را دارند، به‌گونه‌ای که عموماً داستان تبلیغ به

برخی فیلمسازان شروع به ساخت فیلم‌ها و سریال‌ها و

انتشار آن در این شبکه کردند و همین امر موجب شد فروش این س‌دی‌ها و دی‌وی‌دی‌ها علاوه بر ویدئوکلپ‌ها به سوپرمارکت‌ها و بسیاری از مراکز نشر س‌دی، راه یابد. توزیع گسترده این رسانه و توجه روزافزون مردم به آن موجب شد که تبلیغاتچی‌ها پاشان به شبکه‌های خانگی هم باز شود و از این شبکه که با هدف فعالیت‌های فرهنگی و هنری به کنار بازار نشر، سینما و تلویزیون در حوزه فرهنگی، فعالیت خود را آغاز کرده بود، به‌عنوان یک رسانه برای شروع تبلیغات گسترده

تجاری بهره‌گیرند.

ابتدا این تبلیغات در حد چاپ نام و برند شرکت روی جعبه یا س‌دی فیلم بود، اما چندی نگذشت که تبلیغات متنی در طول اجرای فیلم به‌صورت زیرنویس یا در پس زمینه به فیلم‌ها اضافه شد. جریان به همین جا فیصله پیدا نکرد و تیزرهایی به‌عنوان تراک‌های مجزا به این مجموعه‌ها پیوست که قابل رد کردن یا نگه‌داشتن ... بود و در نهایت امروزه تیزرهای

تبلیغاتی اجباری به این س‌دی‌ها افزوده شده است. جالب اینکه تیزرها در این شبکه‌ها سازوکار مشخص به خود را دارند، به‌گونه‌ای که عموماً داستان تبلیغ به علاوه کلام بازیگران و صحنه‌ها و حتی پوشش بازیگران نسبت

با بررسی نسخه‌های اصلی ویدئوهای خارجی متوجه این مسئله می‌شویم که عموماً یا تبلیغی در آنها وجود ندارد یا اگر باشد در منوی فیلم، به‌صورت مجزا تعبیه شده است تا مخاطب برای تماشای آن کاملاً آزادانه عمل کند

به تبلیغات سایر رسانه‌ها مانند

تلویزیون قدری متفاوت است. با وجود اقبال روزافزون شرکت‌ها به نمایش تبلیغات‌شان در این رسانه، برخی از کارشناسان بر این باورند که شاید مسیر را اشتباه رفته‌ایم، چراکه هنوز به نتیجه‌ای که قابل انتظار بوده دست نیافته‌ایم!

مخاطب‌گریز در پی اعطای توفیق اجباری
نتیجه گستردگی این تبلیغات در سال‌های اخیر موجب آزرده‌گی مخاطب و فرار از این گونه تبلیغات

شده است، چراکه در این سال‌ها شرکت‌ها مخاطبان را مجاب به دیدن تبلیغات می‌کنند، به صورتی که مخاطب در دیدن یا ندیدن تبلیغ هیچ‌گونه اختیاری ندارد و به محض قرار دادن س‌دی در دستگاه، تبلیغات به‌صورت اتوماتیک‌وار پخش می‌شود و دسترسی مخاطب برای ندیدن آنها محدود شده است. چنین به نظر می‌رسد که شرکت‌های تبلیغاتی در نوع سفارش‌شان به این شبکه‌ها چندان در قید رعایت حریم و اختیار بیننده نیستند و تا کالا یا خدمات خود را به بیننده تحمیل نکنند، دست برنمی‌دارند! از طرفی در بررسی نسخه‌های اصلی ویدئوهای خارجی متوجه این مسئله می‌شویم که عموماً یا تبلیغی در آنها وجود ندارد یا اگر باشد در منوی فیلم، به‌صورت مجزا تعبیه شده است تا مخاطب برای تماشای آن کاملاً آزادانه عمل کند. حال این روش ابداعی توسط ایرانیان را چه کسی شگف کرده، مسئله جالب‌توجهی است!

پر مخاطب‌ترین رسانه بعد از تلویزیون
برای اینکه سازوکار این تبلیغات را از نگاه شرکت‌های نشر و توزیع در این شبکه‌ها بشنویم، به سراغ یکی از آنها رفته‌ایم. مدیر این شرکت در خصوص گستردگی

شبکه خانگی معتقد است که مخاطبان شبکه خانگی تنها از رسانه ملی کمتر است و به نسبت سایر رسانه‌های دیگر- دیداری و شنیداری و مکتوب- به مراتب مخاطبان بیشتری دارد. او در ادامه می‌افزاید: در کنار همه اینها، اغلب تلویزیون‌ها در شبکه‌های ریلی و جاده‌ای فیلم‌هایی را برای مسافران پخش می‌کنند، حال با وجود این همه بیننده، رو آوردن برندها و شرکت‌های تبلیغاتی به این شبکه‌ها طبیعی است.

وی درخصوص طراحی این تبلیغات به‌صورت اجباری می‌گوید: من نمی‌دانم این سیستم را چه کسی نخستین‌بار در شبکه نمایش خانگی باب کرد، اما ما هم به تمام تبلیغ‌کنندگان توضیح می‌دهیم که روش انتخابی درست نیست، اما آنها برای دیده شدن کارهای نامرست بسیاری را امتحان می‌کنند و معتقدند چند دقیقه توفیق اجباری چندان مخاطب را نمی‌آزد، بلکه شوق و تعلیق را برای دیدن آنها محدود می‌کند. ما هم در این بین برای برطرف کردن هزینه‌های تولید و توزیع محصول، ناچاریم روشی را که شرکت‌ها می‌خواهند پیاده کنیم. متأسفانه شرکت‌ها از این مسئله غافلند که طراحی و پیاده‌سازی آگهی به کار کارشناسی نیازمند است، نه اجبار و محدودیت‌سازی برای مخاطب. او در ادامه می‌گوید: از طرفی برخی ناشران هم از این آب گل آلود ماهی می‌گیرند و فیلم‌ها و سریال‌هایی را که خود، ناشر و توزیع‌کننده آن بوده‌اند به همین روش لایه‌لای تبلیغات تجاری رد می‌کنند. شاید بشود از ظرفیت‌های تبلیغی این شبکه که با وجود حجم مخاطبان بسیاری که دارد، از روش‌های بهتر و کارآمدتری بهره گرفت، اما همه اینها مستلزم تغییر نگرش تبلیغاتچیان و طراحان است، ما فقط مسئول پیاده‌سازی هستیم و در جریان چگونگی اجرا سهمی نداریم.

تبلیغات شاد تولیدکننده محصولات سلولزی

با لبخند زدن جایزه بگیرید

در میان هیاهوی مسابقات عکاسی که شرکت‌های مختلف در جهت اقدامات تبلیغاتی خود انجام می‌دهند، یکی از شرکت‌های تولیدکننده محصولات سلولزی اقدام به برگزاری مسابقه‌ای با ایده لبخند کرده است؛ مسابقه‌ای که در آن برخلاف روش‌های مرسوم امروزی، شرکت‌کنندگان مجبور نیستند با محصول این شرکت عکس سلفی بگیرند و آن را ارسال کنند، در این مسابقه فقط کافی است شرکت‌کنندگان از چهره خود موقع لبخند زدن عکسی بگیرند و با ارسال به شرکت، برنده جایزه سفر به یکی از هتل‌های پنج ستاره دوبی شوند.

شرکت نرمه که از سابقه‌دارهای این صنف است، درباره انجام این اقدام در سایت خود می‌گوید: «لبخند فقط نشان‌دهنده شاد بودن نیست. ما از لبخند برای اهداف خاص اجتماعی استفاده می‌کنیم، زیرا لبخند می‌تواند پیام‌های مختلفی را به دیگران برساند». برای مثال عده‌ای برای جذب اعتماد دیگران لبخند می‌زنند، برخی برای پنهان کردن فکرشان از لبخند استفاده می‌کنند و برخی دیگر با لبخند برای خود پول می‌سازند. این شرکت از مخاطبان خود اجازه گرفته است که عکس‌هایشان را برای مدتی در سایت خود به نمایش بگذارند تا دیگران با حتی خودشان به آن رای دهند. به کسانی که بیشترین رأی را بیاورند جوایزی تعلق می‌گیرد.

نرمه به شرکت‌کنندگان در بخشی از پیام تبلیغاتی خود گفته است: ممکن است ما از لبخند شما درآینده در فایل تبلیغاتی از قبیل بیلبورد ... استفاده کنیم، ولی این اتفاق بدون اجازه صاحبان عکس صورت نخواهد گرفت. این شرکت با این کار خود عملکردی متفاوت را نسبت به شرکت‌های دیگر اجرا کرده است



و در این دنیایی که انواع مختلفی از بیماری‌های ناشی از افسردگی در جامعه رواج پیدا کرده است، مشتریان خود را وادار به لبخند زدن حتی برای یکبار هم شده می‌کنند. نکته جالب اینکه این شرکت در پیام تبلیغاتی خود از کاربردهای مختلف لبخند نیز یاد کرده و از مخاطبان برای استفاده از لبخندشان در تبلیغات آتی اجازه گرفته است. به این ترتیب با اینکه این شرکت شیوه‌ای تکراری یعنی جایزه دادن را برای ارسال پیامی تبلیغاتی خود به‌کار برده، ولی همین شیوه تکراری را خلاقانه مورد استفاده قرار داده است.

ایستگاه تبلیغات

آگهی تعاملی که با رهگذران بازی

حدس تصویر انجام می‌دهد

در شرکت امریکایی سازنده اسباب‌بازی به نام Mattel Gmes، افراد معتقدند هر زمانی وقت بازی است. این موضوع برای آنها حتی در مورد غیرمتمل‌ترین مکان‌ها و غیر متعارف‌ترین روش‌ها نیز صدق می‌کند. یک کمپین توسط آژانس تبلیغاتی TrojanOne برای شرکت Mattel در صد اثبات این ادعاست.

در کمپین فوق یک نمایشگر تعاملی وسط یک مرکز خرید در تورنتو واقع در کانادا نصب شد. در این آگهی یک مرد از ابران می‌خواهد در صورت تمایل یک بار بازی حدس تصویر را انجام دهند. اکثر افراد ظاهراً به چشم شیرین‌کاری و شوخی به این کار می‌نگرند تا وقتی که یک پسر بچه به تخته نزدیک می‌شود و شروع به بازی با آن می‌کند.

شرکت‌کنندگان موفق در زمینه حدس تصویر، در ادامه با دریافت هدایا از سوی کارمندان مخفی Mattel حتی بیشتر از قبل شگفت‌زده می‌شوند.



چگونه آگهی تلویزیونی بسازیم

آگهی‌های تبلیغاتی از گذشته تا زمان چاپ کتاب پرداخته است همچنین در این بخش این موضوع که چه چیزهایی یک آگهی خوب را می‌سازد، مورد بررسی قرار گرفته است. بخش دوم کتاب به بررسی استراتژی‌های شکل‌گیری ایده می‌پردازد. در این بخش چگونگی به وجود آمدن ایده آگهی‌های تلویزیونی مورد تحلیل قرار گرفته است. بخش سوم به این موضوع پرداخته که ایده‌های به وجود آمده چگونه شکل می‌گیرند. همچنین بیان شده که ایده، چیزی فراتر از کلمات، تصاویر، قالب‌ها، شیوه‌های تولیدی و سبک‌هاست. نویسنده در این بخش می‌گوید: مشکل

می‌توان ایده و اجرا را از یکدیگر تفکیک کرد. در آگهی‌های خوب، چگونه گفتن و چه گفتن به هم تنیده می‌شود تا

تکبسی بزرگ‌تر از هر یک از آنها پدید آید. بخش آخر این کتاب نیز درباره مراحل اجرای ساخت آگهی تلویزیونی است. برای مثال درمورد معیارهای انتخاب بازیگران و روند این انتخاب، درباره گروه تولید و فهرست افراد و وظیفه آنها، مراحل فیلمبرداری، صدابرداری و تکنیک‌های آن و نحوه ارزیابی آگهی‌های تلویزیونی صحبت شده است. این کتاب در ۳۴۰ صفحه توسط انتشارات سروش منتشر شده است.



آگهی: کلید Multichain – شعار: به یاد آنها که گم شدند و هیچگاه پیدا نشدند! (طیف گسترده‌ای از کلیدهای یدکی)

مکایت برندها

رولکس

برندی که اورست را فتح کرد

پروانه مسجل

رولکس، یک شرکت ساعت‌سازی سوئیسی است که به‌عنوان یکی از مطرح‌ترین برندهای سازنده ساعت‌های لوکس شناخته می‌شود. «هانس ویلسدورف» با استفاده از کمک‌های مالی شوهرخواهرش «آلفرد دیویس» در سال ۱۹۰۵ اقدام به تاسیس شرکت «ویلسدورف و دیویس» کرد. این شرکت در ابتدا به تولید ساعت‌های مچی نمی‌پرداخت چرا که در آن زمان ساعت‌های مچی از نظر عموم مردانه محسوب نمی‌شد و ضمناً تولید این ساعت‌ها مشکلات فنی بسیاری را به همراه داشت. مشکلاتی از قبیل سختی تولید موتور ساعتی که بتوان آن را در یک محفظه کوچک جای داد که با اندازه میچ فرد هماهنگی داشته باشد و ضمناً ساختن قابی که بتواند از ورود رطوبت و گرد و غبار به درون ساعت و در نتیجه خرابی موتور جلوگیری کند، نمونه‌ای از این مشکلات فنی بود، اما برخلاف سایر تولیدکنندگان ساعت، ویلسدورف به‌زودی توانست بر این ترس غلبه کرده و با حرکت به سمت ساخت ساعت‌های مچی، تمام این مشکلات را کنار بزند.

در آن زمان فعالیت اصلی شرکت به این ترتیب بود که موتورهای ساعت را از شرکت سوئیسی «هرمان انگلر» خریداری کرده و از طرف دیگر قاب‌های ساعت را از برندهای شناخته شده دیگر خریداری کرده و تنها به مونتاژ آنها پرداخته و آنها را با برند «ویلسدورف و دیویس» در بازار عرضه می‌کرد. با وجود آنکه برند «ویلسدورف و دیویس» توانسته بود موفقیت قابل‌توجهی در بازار کسب کند، ویلسدورف درصدد آن برآمد نام تجاری‌ای را به‌کار گیرد که ساعت‌های مچی این شرکت را در بازار متمایز کند. به این ترتیب در دوم جولای ۱۹۰۸ برند رولکس که امروز شهرت جهانی دارد، پدید آمد. ویلسدورف خود در رابطه با انتخاب نام رولکس اینچنین گفته است: «من به دنبال نامی بودم که کوتاه و در عین حال برجسته و قابل‌توجه باشد؛ کلمه‌ای که تلفظ آن مشکل نبوده و راحت بتوان آن را به خاطر سپرد؛ نامی که تلفظ آن در بین زبان‌ها و لهجه‌های مختلف بدون تغییر بماند و آهنگ خوشایندی داشته باشد.» نام رولکس تداعی‌کننده صدای کوک کردن ساعت است و همین مسئله به‌عنوان یکی از نوآوری‌های شرکت در ایجاد برندی که بتواند شناساننده هویت شرکت باشد، شناخته می‌شود. استفاده از فلزات گران‌قیمتی از قبیل طلا، نقره و پلاتین و بهره‌گیری از یاقوت به‌واسطه مقاومت بالای آن در برابر ضربه و خط و خش و طراحی زیبایی بندها، توانسته ساعت رولکس را به لوکس‌ترین برند ساعت در دنیا تبدیل کند. به این ترتیب شرکت رولکس توانست در مدت زمان اندکی دامنه فعالیت خود را گسترش دهد و بازار بسیاری از نقاط جهان را در اختیار بگیرد.



یکی از نوآوری‌های شرکت رولکس که به‌عنوان نقطه عطفی در کارهای این شرکت محسوب می‌شود، تولید ساعت ضد آب بود. معرفی این مدل‌ها به‌عنوان مدل‌های ورزشی توانست برای شرکت مزیت رقابتی قابل‌توجهی را به دنبال داشته باشد. رولکس برای نشان دادن توانایی خود در ساخت ساعت‌های ضدآب، عمیق‌ترین منطقه جهان یعنی گودال ماریانا را برای آزمایش ساعت‌های خود انتخاب کرد؛ ساعت رولکس توانست از تست کار کردن در عمق ۱۱ هزار متری اقیانوس سر بلند بیرون بیاید و همین مسئله توانست رولکس را به برندی بی‌رقیب در بازار ساعت تبدیل کند. شرکت رولکس برای متمایز ساختن ساعت‌های خود از دیگر برندها، تنها به عمیق‌ترین منطقه جهانی بسنده نکرد و مرتفع‌ترین نقطه دنیا را هم هدف قرار داد. یکی از صعودکنندگان به قله اورست ساعت رولکس را به ارتفاع ۸۸۴۸ متری برد و این چالش نیز توانست برای برند رولکس اعتبار و مزیت رقابتی فراوانده‌ای به همراه آورد. علاوه بر همه اینها، رولکس با ارائه خدمات پس از فروش منحصر به فرد خود نیز توانسته است گام بلندی در ایجاد رضایت در مشتریانش بردارد.

از میان فبرها

ورود فیات کرایسلر به بورس نیویورک



گروه خودروسازی فیات کرایسلر روز دوشنبه وارد بازار بورس نیویورک شد. در ساعات ابتدایی کار این بازار بورس ارزش سهام این گروه اتومبیل‌سازی حدود ۸ درصد افزایش یافت. فیات کرایسلر در فضایی سرمایه‌گذاری خود در بازار بورس را آغاز می‌کند که روند بهبود وضعیت بازار اتومبیل در اروپا و قاره آمریکا کند است. گروه فیات کرایسلر امیدوار است با ورود به بازار بورس نیویورک به آهنگ رشد خود شتاب بخشد و احتیاج به اجرای عملیات افزایش سرمایه نداشته باشد و بتواند منابع مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود را تأمین کند. مدیران فیات کرایسلر انتظار دارند تا سال ۲۰۱۸ میلادی حجم کلی معاملات این گروه ۶۰ درصد افزایش یابد. فیات و کرایسلر در ابتدای ماه اوت سال جاری رسماً با یکدیگر ادغام شدند. با این ادغام این گروه به هفتمین خودروساز بزرگ دنیا تبدیل شده است.

کلینیک کسب‌وکار(۸۵)

تبلیغات اثر گذار و کم‌هزینه

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

پاسخ کارشناس: شما می‌توانید از روش‌های مختلف بدون هزینه یا کم‌هزینه برای این منظور استفاده کنید. استفاده از شبکه‌های اجتماعی ابزاری قدرتمند و البته تقریباً رایگان برای این منظور است. با یک متخصص در این زمینه مشورت کنید و پیام‌های خود را با وی درمیان بگذارید تا یک کمپین مناسب برای شما

تهیه کند. اگر کسب‌وکار شما محلی است، می‌توانید بروشور یا تراکت کوچکی تهیه کنید و از رستوران‌ها و سوپرمارکت‌ها بخواهید آن را همراه کالاهای خود به مشتریان محلی تحویل دهند. این کار هزینه ناچیزی برای شما خواهد داشت. همچنین مناسبی دارند، استفاده از ایمیل می‌تواند برای این منظور مناسب باشد. افراد

یا محله‌هایی را که موردنظر شماست انتخاب کنید و پیام‌تان را از طریق اس‌ام‌اس تبلیغاتی به افراد مناسب برسانید. انتقال پیام از این روش ارزان و سریع است. اگر مشتریان شما جزو دسته‌ای مرتبط با شما هستند، استفاده از ایمیل می‌تواند در اولویت باشد، به شرط اینکه اصول

پرسش: دو ماه است کسب‌وکار کوچکی راه‌اندازی کرده‌ام. قصد دارم چند پیام تبلیغاتی را در اسرع وقت به تعداد زیادی مخاطب انتقال بدهم، البته با کمترین هزینه. شما چه روشی را به من پیشنهاد می‌کنید؟

گزارش «فرصت امروز» از نحوه فعالیت در فروشگاه لوازم یدکی

بی‌نیاز از آرامش و خونسردی



علی سهرابی

اگر دارای اتومبیل هستید، حتماً گذر‌تان به فروشگاه لوازم یدکی افتاده است؛ فروشگاه‌هایی که به لحاظ ظاهری آلوده و زشت به نظر می‌رسند، اما درآمد آنها بسیار قابل‌توجه است. در گذشته برای تهیه یکی از ملزومات خودرو باید به محل عمده فروش قطعات مراجعه می‌شد، اما اکنون در هر خیابان حداقل دو تا سه مغازه فروش لوازم‌یدکی مشاهده می‌شود که این موضوع حاکی از افزایش روزافزون تعداد فعالان این عرصه است. نحوه فعالیت در این صنف هنوز سیستم است – شاگردی است. به عبارت دیگر برای فعالیت مستقل در آن باید چند سالی شاگرد باشید تا هم کلیه لوازم آشنا شوید و هم از زیربوم کار سردرپایورید. تصور کنید که مدیر یک مغازه عرضه لوازم‌یدکی هستید و وظیفه شما کنترل و کسب درآمد از این‌را راه است. مشخص است ابتدا باید مهارت لازم را برای فعالیت داشته باشید و آن را از طریق سیستمی که گفته شد فراگرفته باشید. فرض این گزارش بر این است که مفاد سیستم استاد – شاگردی به بهترین نحو آموخته شده و اکنون راه‌های چگونگی اداره و نحوه مدیریت در چنین مجموعه‌ای گفته خواهد شد.

دست تنها نمائید

برای فعالیت در این شغل باید چند نکته مهم را در نظر بگیرید تا بتوانید با اعمال بهترین روش‌های مدیریتی سودآورترین شغل را برای خود رقم بزنید. در قدم اول نباید دست تنها باشید به این دلیل که فعالیت به‌صورت تنهایی در این شغل باعث می‌شد تا نتوانید کار مشتریان زیادی را راه بیندازید و مشتری زیاد در مغازه معطل نشود. اگر این موضوع تداوم داشته باشد مسلماً مشتری دیگر برای تهیه لوازم به سراغ مغازه شما نخواهد آمد. اغلب مشتریانی

به مغازه شما مراجعه می‌کنند که یا خودرویشان در تعمیرگاه است یا گوشه خیابان مانده است. به همین دلیل در کوتاه‌ترین زمان ممکن باید کار او را راه بیندازید و مشکلی را به مشکلات او اضافه نکنید. اگر مغازه شما کوچک بود حتماً یک انبار در نزدیکی مغازه اجاره کنید یا بخرید و یک نفر را برای انتقال لوازم مورد نیاز مشتری از انبار به مغازه بگذارید. در انبار خود اجناس را به تفکیک بچینید تا دسترسی به همه کالاها بسیار راحت باشد. از خودره‌ریز گرفته تا کالاهایی مانند سیر باید در طبقات و قفسه‌ها و همچنین محل جداگانه نگهداری شود. در داخل مغازه هم حداقل دو تا سه فروشنده کارند. قرار دهید تا مشتریان زیادی برای مغازه جمع کنند. توجه داشته باشید از فروشنده‌هایی استفاده کنید که به کار خود وارد هستند حتی اگر این افراد دستمزد یا درصد بالاتری از میزان عرف از شما خواستند، به دلیل اینکه جذب مشتری فراوانی دارند آنها را به کار بگیرید. یکی دیگر از اصولی که باید به آن توجه کرد نوع صحبت کردن با مشتری است. بیشتر

برای جذب مشتری بیشتر می‌توانید یک پیک موتوری برای مغازه بگذارید تا مکاتیک‌ها و افرادی که به کالایی نیاز پیدا می‌کنند خیالش‌ان راحت باشد که از طریق یک تلفن می‌توانند آن را تهیه کنند. سه تا چهار پیک موتوری و یک وانت برای ارسال لوازم یدکی اتومبیل نیاز است

همکاری با مکانیک‌های محل

یکی دیگر و می‌توان گفت مهم‌ترین نکته‌ای که باید به آن بسیار توجه کنید همکاری با مکانیک‌هایی است که در محدوده مغازه شما فعالیت دارند. این مکانیک‌ها می‌توانند ماهانه پول‌های میلیونی برایتان

لازم را رعایت کنید. حتماً از شرکت‌های معتبر استفاده کنید تا ایمیل شما در صندوق دریافت مشتریان قرار گیرد. ایمیل از اس‌ام‌اس ارزان‌تر است و افراد با حوصله بیشتری به آن نگاه می‌کنند و محتوای کامل‌تری هم می‌توانید ارائه کنید، اما توصیه می‌کنم مطالبی را در زمینه مطالعه یا متخصصان مشورت کنید.

بیشتر می‌توانید یک پیک موتوری برای مغازه بگذارید تا مکانیک‌ها و افرادی که به کالایی نیاز پیدا می‌کنند خیالش‌ان راحت باشد که از طریق یک تلفن می‌توانند یک تلفن می‌توانند آن را تهیه کنند. سه تا چهار پیک موتوری و یک وانت برای ارسال لوازم یدکی اتومبیل نیاز است، البته ممکن است در ابتدا هزینه‌های تهیه این لوازم برایتان سخت باشد، اما در کوتاه‌مدت باعث می‌شود همه مغازه شما را بشناسند و تمامی خریدهای خود را در این حوزه از شما انجام دهند. در کنار فروشنده‌ها و افرادی که به‌عنوان پیک موتوری یا مسئول نقل و انتقالات هستند حضور دو نفر بسیار لازم است. یکی حسابدار خبره است که بتواند همه حساب افراد را به‌صورت ریز ثبت کند و همه آنها را در دسترس داشته باشد و دیگری یک مکانیک متبحر است. حضور مکانیک به این دلیل نیاز است که برخی افراد ممکن است از نوع خرابی خودروی خود اطلاع نداشته باشند و برای پرس‌وجو به مغازه شما مراجعه کنند. این مکانیک‌ها می‌توانند با تشخیص مناسب خودروی معیوب را تعمیر و مبلغ دستمزدی دریافت کنند، البته توجه داشته باشید همکاری با نزدیک‌ترین مکانیک در محدوده مغازه شما می‌تواند همین نقش را ایفا کند، اما این موضوع بستگی به شرایط همکاری و چگونگی روابط خرید و فروش لوازم یدکی دارد.

یکی از مهم‌ترین نکات فعالیت در این حوزه این است که از عرضه اجناس بی‌کیفیتی که تنها ارزان هستند خودداری کنید. امروزه سلیقه اکثر افراد به سمتی رفته است که حاضرند پول بیشتری بپردازند اما کالای با کیفیت و بادوام دریافت کنند و این مسئله در حوزه لوازم یدکی خودرو محسوس‌تر است. پس سعی کنید با پاسخگویی به این نیاز، مشتریان خود را راضی نگاه دارید.

ارسال لوازم یدکی در محدوده مغازه

برای جذب مشتری

آی پد از مک‌دونالد محبوب‌تر است

رایانه لوحی آی پد اهل محبوبیت فراوانی بین کودکان دارد و این‌طور که نتایج حاصل از مطالعه جدید نشان می‌دهد، رابط کاربری آسان و ابزارهای خلاقانه باعث شده است محبوبیت آن افزایش یابد. به گزارش رابورز، محققان دریافته‌اند استفاده از آی پد این روزها به قدری افزایش یافته است که از رستوران‌های McDonalds و Disney هم محبوب‌تر است و بین آمریکایی‌های ۶ تا ۱۲ ساله نخستین برند پرمخاطب محسوب می‌شود.

محققان مرکز Smarty Pants که به‌صورت تخصصی در زمینه خانواده و جوانان تحقیق می‌کنند، در تازه‌ترین اتفاق میزان محبوبیت ۲۵۰ برند بین‌المللی و بزرگ را بین گروه‌های سنی مختلف مطالعه کردند. در پایان این مطالعه مشخص شد آی پد محبوب‌ترین برند نزد کودکان محسوب می‌شود و رایانه لوحی توانسته است از دیگر دستگاه‌های الکترونیکی مبتنی بر نمایشگر از جمله گوشی هوشمند و گیرنده تلویزیونی هم اولویت بالاتری داشته باشد.

«وین تایری» (Wynn Tyree)، مدیر این مرکز تحقیقاتی گفت: «کودکان به میزان قابل ملاحظه و باورنکردنی سراغ آی پد رفته‌اند و برنامه‌های تلویزیونی، ویدئوها، کتاب‌ها و تکالیف خود را روی این دستگاه همراه دنبال می‌کنند و ارتباطات خود با اعضای خانواده را فقط به کمک آی پد مدیریت می‌کنند.»



مدیران ماندگار

مدیریت به سبک کارلوس گوسن، مدیر شرکت رنو – نیسان

قاتل هزینه‌ها

آزاده میرطاهری

کارلوس گوسن، مدیر شرکت رنو فرانسه و نیسان ژاپن و از اعضای هیات‌مدیره شرکت سونی، از سرشناس‌ترین مدیران جهان است که به او لقب «قاتل هزینه‌ها» و «سلطان بازارهای چندملیتی» را داده‌اند.

گوسن از پدر و مادری لبنانی در آمریکای جنوبی متولد شد. پس از فارغ‌التحصیلی در رشته اقتصاد و در مقطع کارشناسی ارشد، فعالیت حرفه‌ای خود را در اروپا شروع کرد و در آسیا به اوج شهرت رسید.

پس از فارغ‌التحصیلی در یک شرکت فرانسوی لاستیک‌سازی مشغول به کار شد و سه سال بعد، مدیریت یکی از شعب شرکت در پاریس را بر عهده گرفت. سپس مدیر بخش تحقیق و توسعه شرکت شد و چندی بعد، به‌عنوان مسئول هماهنگی شعبات این شرکت در آمریکای جنوبی، به برزیل بازگشت. فعالیت او در برزیل و مدیریت درخشان او، انقلابی را در وضعیت این شرکت به وجود آورد.

آوازه مدیریت او بسیار سریع در جهان پیچید و سیل انبوهی از پیشنهادها از شرکت‌های معتبر به سوی او روانه شد. از میان تمام پیشنهادها گوسن پیشنهاد شرکت رنو را برگزید و در سال ۹۶ در این شرکت مشغول به کار شد.

شرکت رنو در سال ۱۹۹۹ سهام شرکت ورشکسته نیسان را خریداری کرد و مدیریت آن را به گوسن سپرد. او ادعا کرد که طی دو سال با این شرکت را به روزهای اوج بازمی‌گرداند یا از سمت خود استعفا خواهد داد. کسانی که گوسن را می‌شناختند، می‌دانستند این فقط در حد حرف و شعار نیست و وقتی او هدفی را مورد نظر قرار می‌دهد، تحت هر شرایطی به آن خواهد رسید. گوسن تعدادی از کارمندان نمونه رنو را به‌عنوان سرپرست گروه‌ها انتخاب کرد و برای هر تیم، مدیری کلیدی را برگزید و عازم ژاپن شد.

او تعداد فروشندگان شرکت را به ۲۰ درصد رساند؛ دست طراحان را برای طراحی بازگذاشت و سرعت تولید را افزایش داد. تمام این موارد در کنار هم باعث شد شرکت ورشکسته نیسان در سال ۲۰۰۰ جلوتر از شرکت صاحب‌نام هوندا قرار بگیرد. اکنون نیسان دومین تولیدکننده اتومبیل و اصلی‌ترین رقیب تویوتااست.



اصلی‌ترین راز موفقیت گوسن که لقب «قاتل هزینه‌ها» را برای او به ارمغان آورد، کاهش هزینه‌های مزاد از طریق تعطیل کردن شعبات اضافی و کاهش مخارج داخلی و خارجی شرکت بود. او در سال ۲۰۰۱ کتاب زندگینامه خود را چاپ کرد؛ کتابی که لقب پرفروش‌ترین کتاب آسیا را به خود اختصاص داد.

گوسن چندی پیش در مصاحبه‌ای که با شبکه CNN داشت، اشاره کرد که بزرگ‌ترین اشتباه مدیران در ارتباط و نحوه تعامل آنها با کارمندان‌شان است. مدیر باید به انتظارات معقول کارمندان پاسخ درست بدهد تا بتواند شرکت را به روزهای اوج بازگرداند.

او لحظه ورود به ژاپن را لحظه‌ای سرنوشت‌ساز می‌داند و ادعا می‌کند با وجود شناخت ناکافی از فرهنگ ژاپن، از همان بدو ورود احساس کرده است بهتر از سایرین قادر به برقراری ارتباط با ژاپنی‌هاست. همین امر به او اعتماد به نفس داد و احساس کرد توانایی ایجاد تغییر را دارد. برخی ژاپنی‌ها او را با اسطوره‌های کهن ژاپنی مقایسه می‌کنند و توانایی‌های مدیریتی‌اش را فراتر از قابلیت‌های یک انسان عادی می‌دانند.

او در مصاحبه‌ای دیگر در توکیو اعلام کرده است: «اگر در کوتاه‌مدت چیزی را فدا نکنید، در درازمدت جریان نقدینگی به شرکت بازخواهد گشت. ما عملگر و واقع‌بین شده‌ایم و حالا ۱۴۰هزار کارمند داریم که درآمد و انگیزه بیشتری دارند و نسبت به سال ۱۹۹۹ کمتر نگران آینده هستند.»

کارلوس گوسن نخستین مدیر خارجی شرکت سونی نیز بود. او در میان مدیران فرانسوی و مغرور شرکت رنو نیز بسیار منفور است اما همچنان با قدرت به کار خود ادامه می‌دهد و از پشتوانه مدیران و کارمندان غیرفرانسوی رنو برخوردار است. او خوب می‌داند چطور باید با این دست مشکلات کنار بیاید. گوسن اکنون در میان مدیران ارشد شرکت‌های خودروسازی، بیشترین دستمزد را دریافت می‌کند و این مسئله‌ای است که او را در مرکز توجه قرار داده است. گوسن از طریق آشنایی با فرهنگ‌های مختلف، بازارهای چندملیتی را شناسایی کرده و با استفاده از نبوغ و دانش خود، نبض این بازارها را در دست گرفته است.

او دائماً در قاره‌های آمریکا، آسیا و اروپا در حال رفت‌وآمد است و هیچ اتفاقی در هیچ نقطه‌ای از جهان از نظرش دور نمی‌ماند. او آن چنان در بازار خودرو صاحب نام و آوازه شده است که در جلسات مدیران این حوزه از وی به‌عنوان یک سیاستمدار حرفه‌ای نام برده می‌شود؛ سیاستمداری که با تصمیمات خود، آینده صنعت خودروسازی جهان را به میل خویش رقم می‌زند.

یادداشت

تورم و بازار سرمایه

عبدالواحد ناصری

مدیرعامل شرکت تعاونی مسکن کاشانه جام

تورم آثار متفاوت و متضادی را بر تقسیمات مالی و بازار سرمایه دارد که برخی از مهم ترین آنها در زیر آمده است:

۱- آثار تورم بر تولید

تورم موجب کاهش سطح تولید و از این رو در آمد شر کت ها می شود. زیرا تورم قدرت خرید واقعی بیشتر جمعیت را کاهش می دهد و از این رو سپرده گذاری و سرمایه گذاری کاهش می یابد.

همچنین مردم برای حفظ قدرت خرید خود اقدام به بورس بازی روی زمین، طلا و کالاهای کند که خود گرایش به تولید را کاهش می دهد.

۲- آثار تورم بر توزیع درآمدها

تورم قدرت خرید افراد با در آمد ثابت را به افرادی که در آمدشان رشد بیشتری از نرخ تورم دارد، انتقال می دهد، همچنین تورم موجب انتقال ثروت از بستانکاران به بدهکاران خواهد شد و از این رو به نابرابری های اقتصادی دامن می زند، نابرابری اقتصادی یا به قول برخی فقدان عدالت اقتصادی با ضریب جینی اندازه گیری می شود. از آنجا که شر کت ها بر مبنای بهای تمام شده، دارایی های خود را مستهلک می کنند نه ارزش جاری و جایگزینی، سود آنها صوری بوده و با پرداخت مالیات و سود سهام بر اساس سود غیر واقعی، سرمایه شر کت ها فرسایش می یابد. از این رو، در بلندمدت شر کت ها با ناتوانی نقدینگی و ورشکستگی روبرو می شوند. سقوط قیمت شر کت های بورسی در سال ۱۳۷۵ ریشه در چنین مسئله ای داشت.

۳- آثار تورم بر نرخ بهره

نرخ بهره بدون ریسک شامل نرخ بهره واقعی و صرف تورم است. صرف تورم بخشی از نرخ بهره است که در اثر تورم، نرخ بهره را افزایش می دهد. از این رو، افزایش نرخ تورم باعث افزایش نرخ بهره بدون ریسک و کاملاً افزایش هزینه سرمایه شر کت های بورسی می شود. بنابراین، تورم از طریق هزینه سرمایه به شر کت ها منتقل می شود و موجب کاهش سودآوری شر کت های می شود.

۴- آثار تورم بر مصرف

در دوران تورم شدید خرید فروش غیر منطقی می شود. نخست افراد جامعه بدون توجه به نیاز های خود و تنها برای نگه داشت قدرت خرید اقدام به خرید و مصرف می کنند. دوم، کالاهای را به هر قیمتی خریداری می کنند. از این رو در شرایط تورمی، منابع محدود به طور پهنه تخصیص نمی یابند و خریدار مصرف کالاهای لوکس و تجملی افزایش می یابد. این مسئله باعث افزایش قیمت مواد اولیه و همچنین محصولات شر کت ها می شود.

۵- آثار تورم بر سرمایه گذاری شر کت ها

تورم موجب اعتباری بر بنه ارزی و بودجه بندی بلندمدت شر کت های می شود. زیرا هزینه ها و درآمدهای پیش بینی شده غالباً تفاوت فاحشی با عملکرد خواهند داشت. بنابراین، شر کت ناتوان در برنامه ریزی و تعیین هدف خواهد شد و به روزمرگی دچار می شود. همچنین بی برنامه گی موجب معوق ملکن پروژه ها و طرح ها خواهد شد. از این رو شر کت ها همچون افراد به سمت سرمایه گذاری های روزانه تجاری و دلالی گرایش می یابند. به هر ترتیب، همان گونه که گفته شد، تورم آثار متفاوتی بر اقتصاد و بازار سرمایه دارد. از برخی جهات موجب کاهش ارزش شر کت ها و برخی جوانب آن موجب افزایش قیمت سهام شر کت های می شود.

تورم رکودی موجب رونق نمی شود

تورم تا یک حد مشخصی موجب رونق اقتصادی شده و مفید است، اما چنانچه از حد خاصی فراتر رود، تاثیر معکوس بر جای می گذارد. برخی کارشناسان معتقدند: «تورم بالاتر از پنج درصد در کشورهای صنعتی و توسعه یافته تورم بالا محسوب می شود. به عبارت دیگر، چنانچه یک شر کت در بازاری که دارای تورم هشت درصدی است، فعالیت تولیدی انجام دهد، سرمایه گذاری توجیه خود را از دست می دهد. به علاوه، شر کت با افزایش قیمت تمام شده کالا مواجه خواهد شد. از سوی دیگر، استهلاک و ذخیره استهلاک بر اساس استانداردهای فعلی حسابداری نمی تواند پاسخگوی جایگزینی ماشین آلات باشد.» در شرایط فعلی همه شر کت ها قیمت تمام شده خود را مستهلک می کنند، زیرا ذخیره استهلاک پاسخگوی سرمایه گذاری مجدد شر کت نیست. در نتیجه شر کت نمی تواند با مستهلک شدن سرمایه، همان سرمایه را جایگزین کند. تورم شدید تاثیر نامطلوب ساختاری روی جامعه خواهد داشت و موجب افزایش شکاف طبقاتی در جامعه می شود. به طوری که قدرت خرید طبقات متوسط از بین رفته و جامعه دو قطبی می شود، اکثریت فقیر و اقلیت ثروتمند. دو قطبی شدن جامعه قدرت خرید اکثریت جامعه را کاهش می دهد و این امر به ضرر شر کت های تولیدی است که تولید انبوه دارد.

پیچیده ولی منطقی

ارتباط نرخ تورم با نرخ های بهره و همچنین نرخ رشد شاخص قیمت سهام ارتباط پیچیده، ولی منطقی دارد. یک نگاهی که معمولاً سرمایه گذاران به انتخاب ترتیب سرمایه های خود دارند توجه به نرخ تورم است. برای مثال، نرخ طبیعی بهره به عنوان عامل اصلی تصمیم گیری در سپرده گذاری یا اخذ تسهیلات و سرمایه گذاری است، نرخ طبیعی بهره برابر است با نرخ بازاری بهره منهای نرخ تورم و منهای نرخ ریسک. زمانی که تورم بالا رود بر اساس رابطه ذکر شده نرخ طبیعی بهره پایین می آید، هر چند نرخ بازاری بهره تغییر نکرده باشد. در نتیجه، با افزایش تورم نرخ طبیعی بهره کاهش یافته و سرمایه گذار به دنبال فعالیتی می گردد که نرخ طبیعی بازدهی آن بیشتر باشد. این موضوع همان طور که بر بازار پولی تاثیر می گذارد، بر بازار مالی نیز اثر گذار است. معادل نرخ طبیعی بهره، نرخ خالص بازدهی سرمایه در بورس وجود دارد اما زمانی که نرخ تورم رو به افزایش می گذارد، اثرات خود را بر تمام منابع نشان می دهد. بورس و بازار پولی هیر دو متاثر از افزایش نرخ تورم می شوند، اما بازار پولی در کوتاه مدت کمتر از متوسط عمر سپرده ها نمی تواند واکنش نشان دهد. دلیل این امر این است که عملیات خرید و فروش در بورس بدون الزامات مدت سرمایه گذاری قابل انجام است. با توجه به این مسائل باید گفت که در میان مدت اثرات نرخ تورم در هر دو بازار به گونه ای هم شکل تعدیل می شود. شرایط پیش آمده در مورد افزایش اندک شاخص قیمت سهام در مقایسه با تورم ناشی از سایر عوامل موجود در بازار است.

کافه مدیران

آیا کاهش تورم در کشور نمود کافی داشته است؟

چشم مردم به سیاست های اقتصادی



شاید این پرسش همچنان در سطح جامعه مطرح است که چرا با وجود اینکه دولت اعلام کرده نرخ تورم از ۳۰ به ۲۵ درصد رسیده، اما قیمت کالاهای مصرفی همچنان بالا بوده و کاهش نیافته است؟ به همین دلیل، شاید بهتر باشد به این نکته اشاره شود که مراد دولت این است که رشد تصاعدی قیمت ها که از سال ۹۰ تا ۱۹۲ ادامه داشت، متوقف شده است. برای مثال، اگر در سال ۹۱ قیمت یک بسته پنیر ۳ هزار تومان و در هفته بعد ۳ هزار و ۵۰۰ تومان به فروش می رسید، اما امسال این گونه نبوده و علاوه بر اینکه متوقف شده، اگر افزایشی نیز در برخی از کالاها صورت گرفته به میزان بسیار اندک و بعضاً نامحسوسی بوده است. یکی از دلایل کند شدن حر کت تورم در کشور ثبات در بازار نرخ ارز است.

مدیرعامل شرکت مرکز ایل ایران:

مهم ترین اقدام ثابت نگه داشتن نرخ ارز بود



تورم زدایی در اقتصاد، کاهش سطح عمومی قیمت کالاها و خدمات است. از این رو، دولت ها سعی می کنند با کاهش سطح عمومی قیمت ها نوعی رضایت مندی را در سطح جامعه ایجاد کنند، چرا که افزایش سطح عمومی قیمت کالا اثرات سیاسی، اقتصادی و اجتماعی گسترده ای را در پی خواهد داشت. اما در این بین نرخ افزایشی نیز مدنظر است که این نیز باید سیر منطقی داشته باشد. چرا که افزایش نرخ افزایشی موجب تورم خواهد شد. نمونه بارز این مسئله افزایش نرخ ارز بود که نابسامانی هایی را در بازار به وجود آورد. رضا سمیع زاده، مدیرعامل شر کت مرکز ایل ایران بر این عقیده است که دولت سعی کرده طی یک سال اخیر نرخ ارز را ثابت و در عین حال روند رشد، نرخ افزایشی را کنترل کند.

از نظر شما کاهش نرخ تورم در چه چیزی نمود پیدا کرده است؟

فکر می کنم مهم ترین اقدام ثابت نگه داشتن نرخ ارز بوده و این نیاز بازار تجارت است. تفاوت ما با کشورهای

مدیرعامل شرکت تولیدی و صادراتی واسان:

تولید کننده با کمترین نرخ سود محصول تولید می کند



تولید محصول افزایش می دهد. این مسئله نیز موجب گرفتن انگیزه تولید و در پی آن افزایش واردات و قاچاق خواهد شد. از این رو رکود کنونی خطرناک تر از تورم

مدیرعامل مرکز خدمات فولاد ایران:

در شرایط فعلی رشد قیمت ها پایین است



کارشناسان بر این عقیده اند که کاهش نرخ تورم به تنهایی میسر نبوده و دیگر فاکتورهای دخیل در اقتصاد نیز باید مدنظر قرار گیرد. از این رو تا زمانی که دیگر مسائل دخیل در اقتصاد به یکباره بازنگری نشده و حالت متعادلی به خود نگیرد، صحبت از کاهش نرخ تورم بی معنی خواهد بود. محمد چیت ساز مدیرعامل مرکز خدمات فولاد ایران، از آن دست افرادی است که بیان می کند، نباید به کاهش نرخ تورم به تنهایی توجه کرد.

طی یک سالی که از دولت یازدهم می گذرد، آیا براساس وعده های داده شده، شاهد کاهش نرخ تورم هستیم؟ منظور از کاهش تورم در شرایط فعلی، قیمت پایین محصولات نیست، بلکه رشد قیمت ها پایین است. این در

از طرفی، نرخ افزایشی نیز متوقف شده که این مسائل در درازمدت اثرات خود را بر تورم خواهد گذاشت. البته رکود در بازار برخی محصولات و صنایع را نباید به حساب کاهش تورم گذاشت. این بازارها به دلیل عدم وجود تقاضا و همچنین کاهش سطح تولید، تولید کننده را مجبور به کاهش قیمت تمام شده با وجود میل باطنی کند که مبادا بازار به دست محصولات وارداتی بیفتد. با این حال، اما انتظار مردم مبنی بر کاهش قیمت کالا و خدمات مصرفی در یک سالی که از فعالیت دولت روحانی گذشت، محقق نشده و همچنان چشم مردم و بازاری ها به سیاست های اقتصادی دولت دوخته شده تا سرانجام ترمز گرانی در بازار کشیده شود. هر چند در کنار اشاره به گرانی کالاهای اساسی و خدمات مردم باید در حیطه

مدیرعامل شرکت مرکز ایل ایران:

مهم ترین اقدام ثابت نگه داشتن نرخ ارز بود

چه اقداماتی موجب کاهش نرخ تورم به ۲۰درصد خواهد شد؟ وقتی لوکوموتیو اقتصاد خراب را وارد جامعه کردید، نباید انتظار داشته باشید که تورم به سرعت کاهش پیدا کند. نخستین کار اقتصاد برابری نرخ ارز با سیاست های در پیش است. از این رو، برخی کشورها از جمله ترکیه، نرخ برابری را پایین و ضعیف نگه می دارند. بنابراین، ابتدا باید نرخ تورم کاهش پیدا کند. این مسئله مردم را متوجه این نکته می کند که تورم کم نشده ولی نرخ افزایشی کاهش پیدا کرده است. شما لزوماً در بازار کاهش تورم را حس نمی کنید، ولی رکود هم مشاهده نمی شود. تنها راه دستیابی ایران به تورم ۲۰درصدی توافق در مذاکرات هسته ای است. امضای توافق مذاکرات هسته ای موتور محرک اقتصاد ایران خواهد بود که کاهش نرخ تورم را در پی خواهد داشت. البته انتظار طبیعی این نیست که یکباره تورم به ۲۰ درصد برسد. این همانند سرد و گرم شدن شیشه است که به آن ضربه وارد می کند. با این حال تورم ایران بین ۱۵ تا ۲۰ درصد باقی خواهد ماند.

مدیرعامل شرکت تولیدی و صادراتی واسان:

تولید کننده با کمترین نرخ سود محصول تولید می کند

است. اگر تورم همراه با حمایت از تولید باشد، می تواند اثر گذار باشد. ولی اگر رکود برای جلوگیری از تورم باشد و آن را به بخش صنعت وارد کنیم، جز تعطیلی کارخانه ها چیزی عایدمان نخواهد شد. در حال حاضر بخش تجارت بیشتر از تسهیلات بهره می برد و اکثر تولید کنندگان به دلیل عدم ارائه تسهیلات لازم از میدان خارج می شوند. نساجی یک صنعت تخصصی است و اگر کالاهای این بخش به دست واردات خارجی بیفتد، دیگر نمی توان افرادی که سابقاً بر این تولید می کردند را به بازار بازگرداند.

چه عامل ی عواملی موجب کاهش نرخ تورم خواهد شد؟

کاهش نرخ تورم در صورتی محقق خواهد شد که با کار کارشناسی و اصولی و یک اقدام عملیاتی صورت گیرد. اما این کار کارشناسی در بخش صنعت نساجی مشاهده نشده است. با افزایش تولید، کاهش قیمت صورت می گیرد. آنچه در بازار به عنوان رکود مشاهده می شود، کاهش قیمت یا تورم نیست، بلکه تولیدکننده با کمترین نرخ سود کالای خود را به فروش می رساند. این مسئله ورشکستی را به همراه خواهد داشت.

مدیرعامل مرکز خدمات فولاد ایران:

در شرایط فعلی رشد قیمت ها پایین است

که امسال به یک هزار و ۶۶۰ تومان رسید. در حال حاضر تولید کنندگان تا ۱۲ درصد قیمت تمام شده محصول را می پردازند. اگر همان روند تورمی در سال گذشته ادامه داشت، امسال باید برای میلگرد یک هزار و ۹۵۰ تومان پرداخت می شد که اکنون کمتر از این میزان است. **چه عامل ی عواملی موجب نمود کاهش تورم در جامعه می شود؟** مشکل این است در هنگام صحبت کردن از تورم، تنها به یک شاخص آن هم کاهش نرخ تورم، توجه می شود. در حالی که در کنار نرخ تورم نرخ بهره بانکی، اشتغال و دیگر فاکتورهای توسعه نیز باید مدنظر قرار گیرد. تا زمانی که به همه اینها توجه نشود، نمی توانیم به درستی از کاهش نرخ تورم صحبت کنیم.

۱۵

دیدگاه

تورم، از رویا تا واقعیت

نیلوفر شاهوردی

مدیردفتر برنامه ریزی O.S.P

تورم واژه ای است که از حوزه کاربردی اش، یعنی اقتصاد خارج شده و به سطح جامعه و ادبیات روزمره مردم وارد شده است. تورم عمدتاً همزاد آن دست از اقتصادهایی است که انضباط پولی و مالی ندارند.

البته آن دست از اقتصادهایی که انضباط مالی را مدنظر قرار می دهند، به دلیل تاثیرپذیری از دیگر اقتصادها و همچنین سطح خرید، قدرت پول و نرخ برابری ارز و دیگر فاکتورهای موثر، نیز خالی از تورم نیستند. اما میان این نوع تورم از این نوع اقتصادهای منظم با اقتصادهای نامنظم، تفاوت اساسی وجود دارد و آن رشد منطقی است. در کشورهایی که دولت های آنها بی محابا چوب حراج به اقتصاد کشور می زنند، تورم با شتاب فزاینده ای روبه رو می شود.

تورم در این کشورها موجب کاهش قدرت پول در برابر دیگر ارزها شده که به دنبال آن فساد را خواهد داشت. دولت هایی که سیاست های انبساطی را در نظام پولی خود در نظر می گیرند، شرایط را برای افزایش نقدینگی در سطح جامعه فراهم کرده که در نهایت، سطح توقع را بالا برده و قیمت تمام شده را بالا می برد.

با این حال هر دولتی با هر منش کسری اقتصادی همواره وعده کنترل و در نهایت کاهش تورم را به مردم جامعه خود می دهد و از این رهگذر نیز، اعتماد عمومی را جلب کرده و مسیر را برای پیاده سازی دیگر اهداف خود هموار می سازد.

در ایران نیز دولت یازدهم با دو شعار اساسی در اقتصاد وارد شد: نخست توقف منحنی تورم و دیگری کاهش آن. یک سال از عمر این دولت می گذرد، اما به نظر می رسد آنچه مشاهده می شود، بیشتر رکود است تا کاهش تورم. البته به اعتقاد کارشناسان، رکود خود عامل کاهش تورم است. اما از طرفی رکود یک عامل موقتی بوده و برای بخش صنعت مضر است. زیرا انگیزه را از تولیدکننده گرفته و بعضاً آن را از گردونه



تولید خارج می کند. برای نمونه، در حال حاضر، صنعت ساختمان کشور با رکود مواجه بوده که براساس شواهد موجود این رکود تا دو سال آینده نیز ادامه خواهد داشت.

علت این مسئله ساخت وسازهای بسیاری است که در کلانشهرهایی مانند تهران صورت گرفته، اما اکثریت قابل توجه آن خالی از سکنه است. این مسئله نشأت گرفته از افزایش عرضه و کمبود تقاضاست. عدم توازن میان عرضه و تقاضا، موجب رکود در بازار و در نهایت کاهش قیمت می شود. کمبود تقاضا نیز به دلیل کاهش انگیزه مردم برای خرید مسکن است. در عین حال پیش بینی مردم از رکود حاصله که تا دو سال آینده نیز ادامه خواهد داشت موجب شده در حال حاضر سرمایه گذاری روی بخش مسکن نداشته باشند.

سیاست های دولت به منظور کاهش حجم نقدینگی در سطح جامعه نیز از دیگر سیاست های دولت به منظور کنترل تورم بوده است. در عین حال، سوق دادن سرمایه های مردم از بازارهای سیال و کاذب به بخش تولید از دیگر عواملی است که طی یک سال اخیر سعی شده با در نظر گرفتن سیاست هایی، شرایط را برای کنترل تورم فراهم آورد.

و این وجود، چهار عامل را باید مدنظر قرار داد:

- بخش دولتی
- مزیت صادراتی محصولات
- انعطاف پذیری قیمت محصول
- کشش قیمتی تقاضا در بازار داخلی

به نظر می رسد، این چهار عامل نقش تعیین کننده ای

در کنترل تورم و رکود داشته است.

همان طور که اغلب کارشناسان اقتصادی نیز به آن اشاره می کنند علل مختلفی را می توان برای کاهش تورم در کشور بیان کرد که به اجمال می توان به چند نمونه از آن اشاره کرد:

- کاهش تقاضا و افت قدرت خرید مردم
- کاهش انتظارات تورمی و رکود حاکم بر جامعه
- مذاکرات هسته ای و امید به نتیجه بخش بودن آن
- کنترل تورم ناشی از سیاست های اقتصادی دولت
- سیاست های انقباضی و انضباط پولی دولت

در این میان بانک جهانی هم به تازگی گزارشی منتشر کرده که در آن عواملی مانند افزایش ارزش پول، کاهش قیمت های جهانی کالاهای اساسی و کاهش تحریم های بین المللی را مهم ترین دلایل کاهش نرخ تورم برشمرده

است.

اقتصاددانان به طور کلی بر این باورند که تورم زدایی یک مشکل در اقتصاد مدرن است، چرا که آنها باور دارند که ممکن است منجر به کاهش تورم فزاینده شود. با این حال رکود اقتصادی که در سال های ۹۱ و ۹۲ واحدهای تولیدی را تحت تاثیر قرار داد، همراه با تورم بالا در بخش تولید، بسیاری از تولیدکنندگان را مجبور به پایین آوردن ظرفیت تولید کرد و بخشی از آنها را هم به تعطیلی کشاند. اما طی یک سال گذشته با کاهش نرخ تورم و کنترل هزینه ها تا حدودی شرایط تولید هم بهبود یافته است. کاهش نرخ تورم در بخش تولید می تواند نشانه ای بر کاهش نرخ تورم باشد. اما بازاریابی افزایش ارزش پول، کاهش قیمت های جهانی کالاهای اساسی و کاهش تحریم های بین المللی را مهم ترین دلایل کاهش نرخ تورم برشمرده است.

اقتصاددانان به طور کلی بر این باورند که تورم زدایی یک مشکل در اقتصاد مدرن است، چرا که آنها باور دارند که ممکن است منجر به کاهش تورم فزاینده شود. با این حال رکود اقتصادی که در سال های ۹۱ و ۹۲ واحدهای تولیدی را تحت تاثیر قرار داد، همراه با تورم بالا در بخش تولید، بسیاری از تولیدکنندگان را مجبور به پایین آوردن ظرفیت تولید کرد و بخشی از آنها را هم به تعطیلی کشاند. اما طی یک سال گذشته با کاهش نرخ تورم و کنترل هزینه ها تا حدودی شرایط تولید هم بهبود یافته است. کاهش نرخ تورم در بخش تولید می تواند نشانه ای بر کاهش نرخ تورم باشد. اما بازاریابی افزایش ارزش پول، کاهش قیمت های جهانی کالاهای اساسی و کاهش تحریم های بین المللی را مهم ترین دلایل کاهش نرخ تورم برشمرده است.

آخر فرصت امروز

منطقه آزاد

تجربه مدرنیته در ادبیات کلاسیک

جای مخاطب کودک و نوجوان خالی است

زهرة پرتوی | کارگردان عروسکی|

یکی از ویژگی‌هایی که نمایش مخصوص به رده کودک و نوجوان دارد موزیکال بودن است. ما در نمایش‌های خودمان سعی می‌کنیم با ایجاد یک فضای فانتزی و موزیکال مخاطب کودک و نوجوان را جذب کنیم. در صورتی که نمایش از ویژگی‌های مخصوص به تئاتر کودک خالی باشد وضعیتی که در حال حاضر وجود دارد ادامه خواهد یافت.

سال‌ها متأسفانه از حضور کودکان و نوجوانان خالی است و این ضربه اقتصادی بزرگی به نمایش کودک در ایران زده است. اکثرًا تایم اجرها به زمان تعطیلی مدارس و خستگی کودکان برخورد می‌کند.

از طرف دیگر باید کارهای ویژه کودکان را از یکنواختی درآورد. باید تجربه‌های جدید داشت. امسال ما نمایشی را در جشنواره تئاتر شهر برگزار کردیم با عنوان «خاله

نگاه آفر

مولفه‌ای مهم در دستیابی به اهداف سازمان

آرمین خوشحوتی

|مدیر منابع انسانی شرکت سینره |

مولفه مهمی که در برنامه‌ریزی به آن نیاز پیدا خواهید کرد، بازه زمانی دستیابی به هدف است. برای دستیابی به آن هدف، چقدر زمان داریم؟ و به چقدر زمان نیاز داریم؟

اولویت‌های خود را در هنگام مکتوب کردن، مشخص کنید. بعضی از اقدامات ما (در راه دستیابی به اهداف) به‌طور مستقیم و غیرمستقیم ما را به اهدافمان نزدیک‌تر می‌کنند و بعضی دیگر از درجه اهمیت کمتری برخوردارند یا حتی فقط برای اتلاف وقت خوبند. اگر ما اهدافمان را درست انتخاب کرده باشیم می‌توانیم کارهای روزمره خود را از لحاظ اهمیت و اولویت رتبه‌بندی کرده و بیشتر انرژی و همت خود را در جهت انجام کارهایی صرف کنیم که ما را به اهدافمان نزدیک‌تر می‌کنند. در اولویت‌بندی کارها، باید تعریف مشخصی از معیارهایی که اولویت‌ها را تعیین می‌کنند داشته باشیم؛ برخی کارها، از اولویت بالا (فوریت) برخوردارند، انجام این کارها می‌تواند از وقوع یک بحران جلوگیری کند و عدم انجام آنها می‌تواند در کار و زندگی ما بحران‌آفرین باشد، کارهایی هم هستند که هرچند فوریت و ضرورت ندارند (غیر اضطراری) اما بی‌توجهی به آنها ما را در دستیابی به اهداف باز می‌دارد یا توجه به آنها، به ما در دستیابی به اهدافمان کمک می‌کند. کارهای روزمره نیز کارهایی هستند که به

فودپرداز

هر ایرانی یک کارشناس‌

سعید هوشیار |طنز نویس|

نشستن در خانه و راهکارهای هچل هفت دادن کاری است که همه می‌توانند انجام دهند و یکی از ساده‌ترین کارهایی است که هر کس می‌تواند انجام دهد. امروز در خانه لهراسبی رقتیم و با چک و لگد او را از خواب بیدار کردم و به بیرون آورد. الان سه ماه است که او را استخدام کرده‌ام و کلا چهار روز هم کار نکرده، همش بی‌فریجات خودش بوده.

گفتم: «هرتیکه! مگه قرار نبود تو واسه من اخبارو بگی؟ این چه وضعشه هیچ وقت نیستی!»

گفت: «به جان خودم همش دنبال کار و بارم، منتها خبرها خیلی تکراری شده، گفتم بیام بگم، می‌خوابونی در گوشم».

گفتم: «حالا بگو مثلا چی؟»

گفت: «هیچی قراره آب مشترکن پر مصرف در پاییز و زمستون گرون بشه!»

به شدت هر چه تمام‌تر دستم را از ناگوش چپم چرخاندم و سیلی محکمی روانه گوشش کردم.

گفتم: «هرد حسایی این خبر تکراره؟»

خلاصه اینکه با کلی تاز و اطوار لهراسب ر اسرحال آوردم و فرستادمش تا بسرد. همینطور فکر می‌کردم که چه راهکارهایی می‌تونست انجام شود تا مصرف آب خانوار و مشترکان بر مصرف کاهش پیدا کند. همینطور در فکر همین قضیه بودم تا به خودپرداز رسیدم و تصمیم گرفتم این خبر را به دوستان خودپردازی خودم بگویم تا نظراتشان را جویا شوم.

نظرات و راهکارهای دوستان خودپردازی ما به قرار زیر بود.

نفر اول: هر روز ازین باغ دمی می‌رسد.

نفر دوم: هر بر ازین باغ دری می‌رسد.

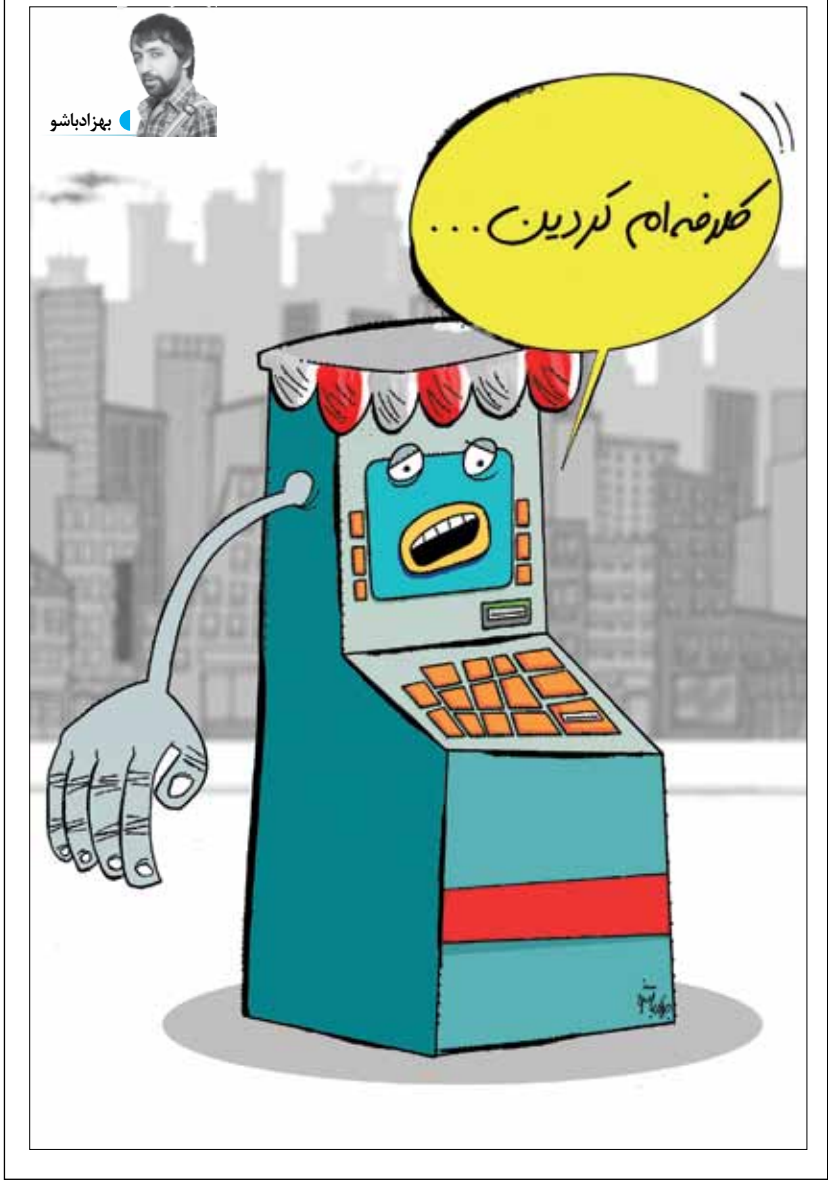
دور دنیا

در دسر چک‌های صوتی

تصدیق امنیتی دومرحله‌ای این روزها به‌صورت امری رایج در سیستم‌های بانکی جاافتاده است و حالا «بیومتر یک‌صوتی» راه جدیدی است که می‌تواند مانع از کلاهبرداری شود. آنچه «چاپ صوتی/voiceprinting» گفته می‌شوداینهاک توسط دو موسسه مالی بزرگ امریکایی به‌نام‌جی‌بی‌مورگان و ولز فارگو به‌صورت کامل به‌کار گرفته‌شده تا مشتریان واقعی را از کلاهبرداران بالقوه تشخیص دهد. به همین منظور بانک اطلاعاتی از ۶۵ میلیون صوت آلوده و اسیم به بانک اطلاعات

قاب

با وجود گذشت مدتی از ابلاغ رسمی بانک مرکزی به بانک‌ها برای کاهش سقف برداشت روزانه از خودپردازها و آن هم در هیاهوی دریافت کارمزد از صاحبان کارتخوان‌ها که احتمال افزایش پرداخت‌های نقدی را افزایش داده، سقف برداشت در برخی بانک‌ها بیش از حد قانونی است.



پاورقی ۵۸

شناسایی نیازهای تازه در بازار ایران

شرکت تاسیساتی بوتان



محمود خلیلی |رئیس‌انگزار صنایع بوتان|

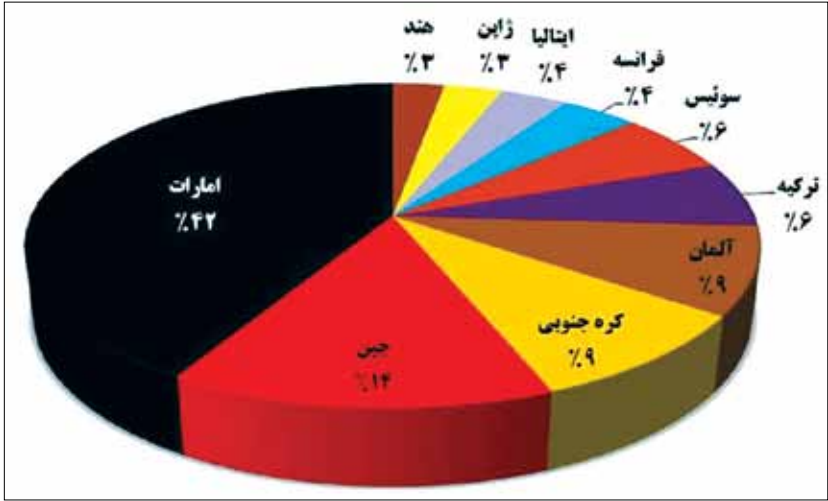
با مراجعات زیادی که برای داشتن وسایل گازسوز تاسیساتی و غیرخانگی به شرکت بوتان می‌شد، نیاز وجود بخش تازه‌ای در شرکت را حس می‌کردم تا پاسخگوی نیاز این گروه از مصرف‌کنندگان باشد. با افزایش درخواست‌ها این بخش به سرعت گسترش یافت. ساخت و تولید انواع فرهای رستورانی، کباب‌پز گازی رستورانی، برنج دم‌کن یک متری و دومتری، پلوپز از فولاد استیل، سیب‌زمینی سرخ‌کن گارلند استیل، فر دوطبقه پیتزا (فولاد استیل، آجرسوز) و انواع هود همراه با فیلتر هوا در دستور کار قرار گرفت.

این بخش همزمان با ساخت وسایل گازسوز، کار طراحی کامل آشپزخانه‌های بزرگ را هم انجام می‌داد و انواع تجهیزات لازم جهت آشپزخانه‌های فوق مانند میز کار آشپزخانه یا فولاد استیل، سینک بزرگ استیل، یل آب چلو استیل، کانتنر و پیشخوان غذاخوری‌های بزرگ

نمودار امروز

مبادی عمده واردات 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 در صد به صادرات اختصاص داشته است. براساس آماری که گمرک جمهوری اسلامی ایران منتشر کرده است، بازم های اقلام کشاورزی نظیر: برنج، دانه درت دامی، گوشت، سبزی و... جزواقلام عمده وارداتی و در مقابل، محصولات معدنی عمده صادرات کشورمان را تشکیل می‌دهد. اگرچه با گنجاندن اقلامی نظیر انواع گازها، قیر نفت، مواد شیمیایی و معدنی نظیر سنگ آهن، اثبات شده که صادرات غیر نفتی، رشد داشته است، با این حال در بین ۱۰ قلم عمده صادراتی شش ماهه اول امسال، مثل مدت مشابه سال قبل، فرش و پسته به چشم نمی‌خورد. سال قبل هم سهم این دو محصول از صادرات به زیر ۳ درصد رسیده بود که امسال اصولاً از بین ۱۰ درصد عمده شدند! امیعانات گازی و محصولات پتروشیمی به ترتیب ۳۳/۸۱ درصد و ۳۶/۴۸ درصد و جمعا ۶۰/۲۹ درصد مجموع صادرات کشورمان را به خود اختصاص دادند و سایر کالاها روی هم تنها ۲۹/۷۱ درصد سهم از صادرات کشورمان دارند. آسیا ۹۱/۶ درصد، اروپا ۶/۲ درصد، افریقا ۱/۳ درصد، امریکا ۰/۱۵ درصد و اقیانوسیه ۰/۳۲ درصد از صادرات کشورمان را در نیمه نخست سال جاری به خود اختصاص دادند و در مقابل آسیا یا ۶۸/۹ درصد، اروپا یا ۲۸/۸ درصد، امریکا یا ۱/۶ درصد، افریقا یا ۰/۳۵ درصد و اقیانوسیه یا ۰/۲۷ درصد قاره‌های مبدأ واردات کشورمان بودند.



کیوسک

اقدام ضد تحریمی روسیه

به گزارش وال استریت ژورنال، شرکت «روس نفت» در حال کار روی راهبردی است که به وسیله اقدام در دادگاهی اروپایی، تحریم‌های اتحادیه اروپا را از بین ببرد. نشریه «وال استریت ژورنال» با استناد به اطلاعاتی که در اختیار منابع آگاه قرار دارد این خبر را منتشر کرد و نوشت روس نفت که یکی از غول‌های بخش انرژی روسیه است و با استفاده از مشاوره‌های شرکت انگلیسی Zaiwalla & Co که متخصص در ارائه اطلاعات به کشورهایی است که هدف تحریم‌های غرب قرار دارند، قصد دارد علیه تحریم‌ها اقدام کند. این شرکت را یک وکیل هندی ایرانی‌الصل به نام «ساروش زایوالا» اداره می‌کند که پیش از این به بانک ملت ایران در زمینه پرونده‌ای که این بانک در ارتباط با تحریم‌های غرب در دادگاه عالی انگلیس و دادگاه اروپا داشت، کمک کرده بود. شماری از کشورهای غربی از جمله کشورهای عضو اتحادیه اروپا به دلیل بحران اوکراین، چندین دور تحریم علیه روسیه اعمال کرده‌اند. این تحریم‌ها به‌ویژه بخش انرژی و دفاعی این کشور را هدف قرار داده است، با این حال مسکو همواره ضمن رد مداخله در بحران اوکراین، اعلام کرده برای تحریم‌های غرب راهکاری می‌یابد.

پیمان پولی چین و روسیه

به گزارش فایننشال تایمز، بانک مرکزی روسیه اعلام کرد که این کشور با چین پیمان پولی دوجانبه امضا کرده است تا تجارت و سرمایه‌گذاری با کشورهای همسایه تقویت شود. بعداز شکل‌گیری بحران اوکراین و تشدید تنش بین روسیه و غرب، این کشور تلاش‌های زیادی برای توسعه روابط بیشتر با چین انجام داده است. این تسهیلات معاوضه پولی با چین برای بهبود نقدینگی بخش مالی روسیه و تقویت ثبات آن طراحی شده است. بانک‌های مرکزی روسیه و چین یک پیمان پولی سه‌ساله به ارزش ۱۵۰ میلیارد یوان یا ۹۸۴ میلیارد روبل (معادل ۲۴۰۴۷ میلیارد دلار امریکا) امضا کردند. بانک مرکزی روسیه اعلام کرد: این پیمان پولی به دو کشور اجازه می‌دهد به ازهای یکدیگر بدون نیاز به خرید آنها از بازارهای ارزی دسترسی داشته باشند. مقامات روسیه مکرراً درخواست اجرای تراکنش‌های روبل-یوان را داشته‌اند، چراکه چین دومین شریک تجاری روسیه است و این کشور تلاش دارد وابستگی خود به دلار امریکا را کاهش دهد. ماه گذشته نیز وزارت دارایی روسیه اعلام کرد می‌خواهد سبد ارزی‌اش را از کشورهای تحریم‌کننده غربی به کشورهایی مانند برزیل، چین، هند و افریقای جنوبی (گروه بریکس) تغییر دهد.

رقابت تولیدکنندگان گوشی هوشمند

به گزارش گاردین ژورنال، لنوو در حال ساخت یک گوشی هوشمند با یک

برند جدید است تا مستقیماً با شیائومی در بازار چین به رقابت بپردازد. در حالی که اطلاعات هنوز درباره این گوشی هوشمند بسیار کم هستند، ما این موارد را از هم‌اکنون می‌دانیم: برندی جدید، انتشار دستگاه با یک نام کاملاً متفاوت و احتمالاً رونمایی در اول آوریل ۲۰۱۵. شرکت‌های تحت اختیار لنوو با اینکه روی تعامل با مشتری و بالا بردن کیفیت برند خود تأکید بسیار دارند، اما تمرکز خود را روی فروش آنلاین گذاشته‌اند. لنوو همچنین تأکید دارد که دستگاه جدید این شرکت تحت برند لنوو در خرده‌فروشی‌ها و اپراتورهای محلی به فروش برسند.

لنوو هنوز برای فروش گوشی‌های هوشمند به مصرف‌کنندگان از همان مدل کسب‌وکار سنتی و مورد علاقه خود استفاده می‌کند؛ استفاده از خرده‌فروش‌ها و اپراتورهای محلی برای معرفی و فروش. مطمئناً رویکرد تازه شرکت‌های تحت اختیار لنوو برای فروش محصولات به‌صورت آنلاین باعث می‌شود برخی هزینه‌های موجود در روند سنتی لنوو کاهش شود. همچنین لنوو بدش نمی‌آید با شرکت OnePlus که تمرکز اصلی خود را روی فروش آنلاین و بازاریابی آنلاین کم‌هزینه گذاشته است، به رقابت بپردازد و در این عرصه عقب نماند.

اما چرا این شرکت قصد دارد از یک برند جدید در محصول خود استفاده کند؟ برای اینکه اساساً این برند جدید به لنوو اجازه می‌دهد دست به خلاقیت بیشتر بزند و برخی ریسک‌ها را به جان بخرد بدون اینکه لطمه‌ای به برند اصلی شرکت وارد شود. لنوو دوست دارد در زمینه گوشی‌های هوشمند خودی نشان دهد و این موضوع نیازمند آزمایش و خطاهایی است که باید در ابتدای کار صورت گیرد. باید نشست و دید که این برند چینی چگونه راه خود را به چنین بازار شلوغی آن هم در کشور چین باز خواهد کرد.

سودوکو

سالانه حدود ۶۵ تا ۷۰ میلیارد نخ سیگار در کشور مصرف می‌شود که دست‌کم ۳۰ درصد از نیاز بازار داخلی توسط سیگارهای قاچاق تأمین می‌شود. نکته جالب اینجاست که بین آمار مصرف سیگار در کشور بین نهادهای مختلف اختلاف‌نظر جدی وجود دارد، به طوری که خردادماه امسال رییس پژوهشگاه آمار با اشاره به اینکه سالانه ۸۳۰۰ میلیارد تومان از درآمد مردم صرف خرید سیگار می‌شود، عنوان کرد مصرف کل سیگار کشور در سال ۱۳۹۲ بیش از ۵۵ میلیارد و ۲۹۰ میلیون نخ برآورد شد که اختلافی دست‌کم ۱۰ میلیارد نخ‌ی با آمار ارائه شده از سوی شرکت دخانیات ایران و حتی مرکز نظارت و برنامه‌ریزی دخانیات کشور دارد. از سوی دیگر، براساس آمار گمرک ایران در شش ماه نخست امسال بیش از ۶ هزار تن سیگار حاوی توتون به ارزش تقریبی ۴۷/۴میلیون دلار وارد کشور شد. این در حالی است که چندی پیش سرپرست مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات کشور با اشاره به اینکه طبق تبصره ۳ ماده ۱۰۲ برنامه پنجم توسعه موظف هستیم واردات سیگار را تا پایان برنامه به صفر برسانیم و نیاز بازار را از طریق تولیدات داخلی تأمین کنیم، اعلام کرده بود برنامه این مرکز به صفر رساندن واردات سیگار تا پایان سال ۱۳۹۴ است.

براساس آخرین آمار مرکز برنامه‌ریزی و نظارت بر دخانیات کشور در حال‌حاضر ۹ تولیدکننده و ۱۵ واردکننده رسمی سیگار در کشور وجود دارد که از این تعداد شرکت، چهار شرکت هم تولیدکننده و هم واردکننده سیگار هستند.