

پتروشیمی

کمبود آب، تولیدات پتروشیمی را با چالش مواجه می‌کند



بهترین مکان برای احداث واحدهای پتروشیمی خلیج فارس و دریای عمان است؛ زیرا هم آب را می‌توان راحت‌تر تهیه کرد و هم به لحاظ صادرات به مشکل بر نمی‌خوریم.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان شرکت‌های پتروشیمی با بیان اینکه از گذشته تا به امروز برای تامین آب واحدهای پتروشیمی مشکلاتی وجود داشته و دارد، گفت: در احداث واحدهای جدید پتروشیمی دو فاکتور تامین آب و سهولت در صادرات محصولات باید در نظر گرفته شود.

احمد مهدوی، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان شرکت‌های پتروشیمی در گفت‌وگو با ایلنا در خصوص لزوم احداث واحدهای پتروشیمی در کنار سواحل، گفت: با توجه به اینکه پتروشیمی‌ها مصرف آب بالایی داشته و جنبه صادراتی هم دارند باید در مناطقی احداث شوند که مشکل تامین آب نداشته و صادرات نیز به‌راحتی صورت گیرد.

وی تصریح کرد: در حال حاضر هیچ یک از محصولات پتروشیمی به‌صورت صد درصد به مصرف داخلی نمی‌رسند، لذا حتما باید در محلی احداث شوند که امکان صادرات به راحتی مهیا باشد.

مهدوی تصریح کرد: بهترین مکان برای احداث واحدهای پتروشیمی خلیج فارس و عمان است؛ زیرا هم آب را می‌توان راحت‌تر تهیه کرد و هم به لحاظ صادرات به مشکل بر نمی‌خوریم.

وی با بیان اینکه مکان‌یابی واحدهای احداث پتروشیمی زیر نظر شرکت ملی پتروشیمی است، خاطرنشان کرد: واحدهایی مثل تولید اوره که نیاز داخلی کشور نیز است و مجبور به احداث آنها در نقاط مرکزی کشور شده‌ایم آب مورد نیاز را از سدها تهیه می‌کنیم.

دبیر انجمن صنفی کارفرمایان شرکت‌های پتروشیمی یادآور شد: در گذشته مسئله چگونگی تامین آب واحدهای پتروشیمی در برخی نقاط رعایت نشده و مشکلاتی به‌وجود آورده است.

آب به‌خصوص در مناطق مرکزی ایران و اکثر نقاط کشور باید حتما در کنار سواحل احداث شوند تا برای صادرات و تامین آب به مشکل بر نخوریم.

مهدوی در خصوص سرانجام تعیین نرخ خوراک پتروشیمی‌ها نیز گفت: در زمینه تعیین نرخ خوراک گازی منتظر رأی نهایی مجلسیم تا بدانیم مصوبه کمیسیون برنامه و بودجه مجلس به کجا می‌رسد.

وی خاطرنشان کرد: قیمت خوراک طی فرم‌ولی و برای مدت ۱۰ سال تعیین می‌شود و به نرخ محصول مرتبط است؛ یعنی اگر قیمت محصول بالا برود قیمت گاز کاهش می‌یابد و اگر قیمت گاز افزایش یابد نرخ خوراک نیز افزایش خواهد یافت، ولی آنچه مسلم است اینکه حداقل ۲۵IRR را در نظر گرفته‌اند.

پالایشگاه

جزئیات کشته شدن یک کارگر در پالایشگاه فجر جم

دو روز پیش (شنبه، ۲۶ مهر) حادثه‌ای در پالایشگاه فجر جم واقع در استان بوشهر به کشته شدن یک کارگر و زخمی شدن دو کارگر دیگر منجر شد.
این منبع خبری در پالایشگاه جم در مورد جزئیات این حادثه به ایلنا گفت: یکی از لوله‌های انتقال گاز در پالایشگاه جم دچار نشئی شد و سه کارگر به نام‌های عبدالله ستاری، حاتم زرافشان و سعادت برای تعمیر آن در ارتفاع شش متری مشغول تعمیر شدند.
این کارگر با بیان این مطلب که فشار گاز داخل لوله ۶۵ بار بود، توضیح داد برای درک بهتر لازم است بدانیم که فشار درون شلنگ‌های آب شست‌وشوی اتومبیل (کارواش) که قادر است پوست دست انسان را بشکافد فقط ۲۰ بار است.

وی در ادامه با بیان جزئیات حادثه گفت: معمولا در این‌گونه مواقع فشار درون لوله را به صفر می‌رسانند و پس از تعمیر کامل و رفع نشئی، دوباره آن را به کار می‌اندازند، اما در این مورد با توجه به اینکه گفته شده پالایشگاه جم قرار است به رکورد تولید گاز روزانه ۱۲۰ میلیون‌متر مکعب برسد و برای اینکه تولید گاز متوقف نشود، فشار داخل لوله را تغییر ندادند و کارگران روی لوله گاز نامن با فشار ۶۵ بار مشغول به کار شدند.

این منبع خبری خاطر نشان کرد: با وجود خطراتی که این مسئله داشت، مجوز ایمنی صادر شد مبنی بر اینکه اگر فشار گاز درون لوله به صفر نرسد، وضعیت کار روی آن از ایمنی برخوردار است و خطری کارگران را تهدید نمی‌کند.

به گفته این منبع آگاه، در ادامه تعمیرات لوله و در نتیجه فشار گاز درون آن یک واشر فلزی شکسته شده و فشار گاز کارگران را از درون کمربندهای ایمنی که بسته بودند، به بیرون پرت کرد.

این کارگر در ادامه و در مورد وضعیت همکاران صدمه‌دیدنش افزود: در نتیجه این حادثه یکی از کارگران به نام «عبدالله ستاری» دچار ضربه مغزی و سوراخی کبد شد و فوت کرد.

وی تصریح کرد، پس از اعزام کارگران صدمه دیده به درمانگاه پالایشگاه، دکتر حاضر در درمانگاه به دلیل کمبود امکانات از پذیرش مصدومان حادثه خودداری کرد. به گفته این منبع خبری، هم‌اکنون حاتم زرافشان مشکل حادی ندارد و در بیمارستان شهید رجایی اهواز بستری است و کارگر دیگر نیز دچار شکستگی پا شده و در بیمارستان توحید واقع در پالایشگاه جم بستری است.

نفت و نیرو

«فرصت امروز» بررسی می‌کند

کاهش یا افزایش بهای نفت در بودجه سال آینده؟



تلاش برای بازگرداندن آرامش به بازار

منصور معظمی، معاون وزیر در برنامه‌ریزی و نظارت بر منابع هیدروکربوری وزارت نفت درباره سیاست این وزارتخانه برای تعیین قیمت نفت‌خام در بودجه سال ۹۴ در حال انجام است، تمامی تلاش ما بر این است که ثبات دست یابیم، اما در یک بخش برای تعیین قیمت نفت‌خام در هر بشکه چقدر خواهد بود؟ آیا باز با همان خوشبینی و امیدواری به مذاکرات ژنو عمل خواهد کرد یا قدری منطقی‌تر خواهد بود. بدون شک، در این شرایط نمایندگان مجلس مانع از آن می‌شوند که بهای نفت‌خام را افزایش دهند و حتی انتظار می‌رود که این نرخ کمتر از ۱۰۰ دلار شده و به قیمت ۸۰ تا ۹۵دلار تخمین زده شود.

حال باید دید که در این وضعیت، سیاست کلی دولت برای تعیین قیمت نفت‌خام در هر بشکه چقدر خواهد بود؟ آیا باز با همان خوشبینی و امیدواری به مذاکرات ژنو عمل خواهد کرد یا قدری منطقی‌تر خواهد بود. بدون شک، در این شرایط نمایندگان مجلس مانع از آن می‌شوند که بهای نفت‌خام را افزایش دهند و حتی انتظار می‌رود که این نرخ کمتر از ۱۰۰ دلار شده و به قیمت ۸۰ تا ۹۵دلار تخمین زده شود.

بین‌الملل

برنامه عربستان برای دستیابی به انرژی هسته‌ای طی بیست سال آینده



۱۰میلیارد دلار به ساخت نیروگاه‌های هسته‌ای تعداد قابل توجهی از این نیروگاه‌ها را به سرعت احداث کرده و نخستین نیروگاه را در ظرف هشت سال وارد فاز عملیاتی کنند. همچنین عربستان روی تولید انرژی خورشیدی نیز حساب ویژه‌ای باز کرده و برای توسعه این بخش باید برای ساخت و راهاندازی نیروگاه‌های خورشیدی رقمی نزدیک به ۲۴۰ میلیارد دلار اختصاص دهد. البته این رقم ممکن است با پیشرفت تکنولوژی‌های مرتبط در دهه آینده به نصف کاهش پیدا کند.
شکی نیست که انرژی هسته‌ای و خورشیدی جهت تولید برق و گرما برای شیرین کردن آب روشی بسیار مناسب بوده و به هدف اصلی مقامات عربستان تبدیل شده است. استفاده از انرژی خورشیدی و سرمایه‌گذاری روی آن مسیر صحیحی برای عربستان است چرا که این کشور با دراختیار داشتن بیش از ۵۰۰ هزار مایل مربع زمین خشک و بی‌آبر- شرایط بسیار مناسبی برای تولید انرژی از گرمای خورشید دراختیار دارد. البته انرژی‌های تجدیدپذیر به یک منبع بار پایه نظیر انرژی هسته‌ای نیاز دارد تا آنها پشتیبانی کنند. نکته قابل تأمل دیگری که درک سیاست‌های جدید عربستان در بخش انرژی را امکان‌پذیر می‌کند آن است که مصرف انرژی در این کشور رشد بسیار سریع‌تری نسبت به دیگر کشورهای خاورمیانه دارد

طوری که میزان مصرف برق در عربستان به بیش از ۲۰۰ میلیارد کیلووات در هر ساعت می‌رسد و انتظار می‌رود این مقدار تا سال ۲۰۳۰ به میزان دو برابر افزایش پیدا کند. نکته‌ای که می‌توان گفت کمتر مورد توجه قرار گرفته آن است که بخش قابل توجهی از انرژی مصرفی در خاورمیانه برای شیرین کردن آب و خنک کردن منازل مسکونی اختصاص می‌یابد. هم‌اکنون عربستان سعودی سالانه ۲۵۰ میلیارد گالن از آب دریا را شیرین می‌کند که این رقم تا ۴۰۰ میلیون گالن در سال ۲۰۳۰ به میزان دو برابر افزایش پیدا کند.

به اعتقاد مقامات رسمی بخش انرژی عربستان سعودی، استفاده از انرژی اتمی برای پاسخگویی به نیاز روز افرون این کشور به تولید برق شیرین کردن آب و کاهش وابستگی به تخلیه منابع هیدروکربنی بسیار مهم است. گفتنی است مناطق احتمالی برای احداث رآکتورهای نسل سوم شامل جوبیل در خلیج فارس، وجیزان و ربوک در دریای سرخ است. این رآکتورها انرژی لازم برای نیروگاه‌های تولید آب شیرین خودشان را تامین خواهند کرد. لازم به ذکر است که سعودی‌ها تنها کسانی نیستند که در منطقه خواهان استفاده از انرژی هسته‌ای هستند، امیر نشین ابوظبی در امارات عربی متحده نیز قصد دارد تا چهار نیروگاه هسته‌ای نیاز آن باید مستفاده‌های خاصی را با این کشور به اعضا برسانند و عدم تمایل کشورهای عربی به امضای آن، شرکت‌های امریکایی از امضای قرارداد با عربستان سعودی و دیگر کشورهای عربی خواهان استفاده از انرژی هسته‌ای محروم هستند.

ترجمه: معراج آگاهی
منبع Oilprice

نیروگاه

عقد قرارداد تبدیل ۸۰۰۰ مگاوات نیروگاه گازی به سیکل ترکیبی

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی از عقد قرارداد تبدیل هشت‌هزار مگاوات نیروگاه گازی به سیکل ترکیبی از ابتدای امسال خبر داد.

هم‌اکنون ۱۵ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاهی داریم که در حال تعمیر اساسی هستند یا در حالت کم‌باری قرار دارند؛ بنابراین این برق را می‌توانیم صادر کنیم. به‌گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو، هوشنگ فلاحتیان در جمع خبرنگاران گفت: صادرات برق به عراق کم یا متوقف نشده است و صادرات برق فقط در تابستان به‌دلیل تامین برق داخل کشور مقداری محدود شده بود اما هم‌اکنون برق اضافه داریم. وی افزود: در زمان حاضر مشکلی برای صادرات برق وجود ندارد و قراردادهای موجود تبادل برق با کشورهای همسایه هم ادامه دارد.

وی ادامه داد: از نیمه دوم شهریورماه هر سال با کاهش دمای هوا، میزان مصرف برق کاهش می‌یابد به‌طوری‌که هم‌اکنون میزان مصرف برق در کشور از ۵۰ هزار مگاوات به ۲۲ هزار مگاوات کاهش یافته است.

وی اظهار داشت: هم‌اکنون ۱۵ هزار مگاوات ظرفیت نیروگاهی داریم که در حال تعمیر اساسی هستند یا در حالت کم‌باری قرار دارند، بنابراین این برق را می‌توانیم صادر کنیم.

معاون وزیر نیرو درباره وضعیت تامین سوخت نیروگاه‌ها، گفت: تعامل‌های مستمری بین وزارتخانه‌های نیرو و نفت در حال انجام است تا بتوانیم سوخت نیروگاه‌ها را به‌موقع تامین کنیم.

وی با بیان اینکه وزارت نفت وعده تامین بیشتر گاز برای نیروگاه‌ها درمقایسه با سال گذشته را داده است، اظهار داشت: ما خوش‌بین هستیم که همکاران ما در شرکت ملی گاز موفق به انجام این کار شوند زیرا استفاده از گاز طبیعی، کمک به محیط‌زیست و پایداری و افزایش طول عمر نیروگاه‌ها است.

وی تأکید کرد: مخازن مازوت نیروگاه‌ها مشکل جدی ندارند و درباره مخازن گازوییل، وزارت نفت وعده داده است که با تامین گاز بیشتر نسبت به سال گذشته، سوخت موردنیاز نیروگاه‌ها تامین شود.

وی افزود: از ابتدای سال‌جاری تاکنون، افزون‌بر هشت‌هزار مگاوات ظرفیت نیروگاه‌های گازی را با بخش خصوصی به‌منظور تبدیل آنها به سیکل ترکیبی عقد قرارداد کرده‌ایم و ۳۷۲۰ مگاوات ظرفیت نیروگاهی دیگر را نیز با استفاده از ظرفیت بخش خصوصی با سرمایه‌گذاران عقد قرارداد کردیم تا ظرف سه سال آینده این نیروگاه‌ها به سیکل ترکیبی تبدیل شده، به‌عبارت دیگر ما ۳۷۲۰ مگاوات برق را بدون استفاده از سوخت، برق تولید می‌کنیم.

وی یادآور شد، ظرف سه تا چهار ماهه آینده نیز قرارداد تبدیل بخش دیگر نیروگاه‌های گازی به سیکل ترکیبی به ظرفیت هشت‌هزار مگاوات منعقد می‌شود.

احداث ۴ نیروگاه زبانه‌سوز در کشور

مدیر دفتر انرژی زیست‌توده سازمان انرژی‌های نو ایران (سانا) از احداث چهار نیروگاه زبانه‌سوز در کشور خبر داد و گفت: طرح‌های احداث نیروگاه‌های زبانه‌سوز در تهران، ساری، رشت و نوشهر درمجموع به‌ظرفیت ۱۵ مگاوات در حال اجرا هستند که نیروگاه زبانه‌سوز تهران در مراحل پایانی و راهاندازی قرار دارد. به گفته جواد نصیری، طرح‌های احداث نیروگاه‌های زبانه‌سوز در تهران، ساری، رشت و نوشهر درمجموع به‌ظرفیت ۱۵ مگاوات در حال اجرا هستند که نیروگاه زبانه‌سوز تهران در مراحل پایانی‌وراهاندازی‌قراردارد.

او به پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو گفت: منبع انرژی زیست‌توده از زایده‌های کشاورزی و جنگلی، کود دامی، زباله و فاضلاب انسانی، پساب صنایع و گیاهان انرژی‌زا به‌دست می‌آید.

وی افزود: زیست‌توده در بین انرژی‌های تجدیدپذیر اهمیت بسیاری دارد، زیرا در عین‌حال که انرژی پاک مشابه سایر تجدیدپذیرها تولید می‌کند، رافع آلودگی حاصل از راه‌سازی این منابع در طبیعت است. وی با بیان اینکه زیست‌توده به روش‌های مختلف می‌تواند به ما انرژی تحویل دهد، گفت: تحویل منابع انرژی جامد همچون زغال، مایع مانند بیودیزل و بیواتانول، گاز ازجمله بیوگاز، برق و حرارت، سوخت خودرو، تولید تجدیدپذیر و حتی تامین خوراک پتروشیمی‌ها از مزیت‌های ویژه این انرژی است. نصیری یکی از دلایل بی‌توجهی به انرژی زیست‌توده را دسترسی به منابع فسیلی دانست و گفت: این انرژی به‌خوبی شناخته‌شده و قوانین شفافیه برای استفاده از این انرژی و صاحبان منابع آن وجود ندارد، اما با این حال در برخی زمان‌ها و مکان‌ها مجبور به استفاده از این نوع انرژی در کشور شده‌ایم.

وی بیشترین منبع مورداستفاده انرژی تجدیدپذیر در جهان را انرژی زیست‌توده عنوان کرد و گفت: استفاده از انرژی زیست‌توده به‌روش سنتی و پیشرفته پس از زغال‌سنگ، گاز و نفت چهارمین منبع انرژی بشر است که به‌تثانیی ۸۰ درصد سهم انرژی‌های تجدیدپذیر را در جهان دارد.

وی افزود: جهان در حال حرکت به سمت استفاده پیشرفته از انرژی زیست‌توده است که حاصل آن تولید برق، سوخت خودرو، مواد تجدیدپذیر و کود مرغوب است.

وی اظهار داشت: براساس گزارش IRENA اثر ما بخوایم دمای جو در قرن حاضر بیش از دو درجه افزایش پیدا نکند، باید سهم انرژی‌های تجدیدپذیر به بالای ۲۰ درصد و سهم انرژی زیست‌توده پیشرفته از مجموع انرژی‌های تجدیدپذیر به بالای ۵۰ درصد برسد. وی افزود: دو شهر مشهد و شیراز دارای نیروگاه لندفیل (دفن‌گاه زباله) هستند که درمجموع ۱۶۰۰ کیلووات ظرفیت دارند.

وی از اجرای چهار نیروگاه زبانه‌سوز در کشور خبر داد و گفت: طرح‌های احداث نیروگاه‌های زبانه‌سوز در تهران، ساری، رشت و نوشهر درمجموع به‌ظرفیت ۱۵ مگاوات در حال اجرا هستند که نیروگاه زبانه‌سوز تهران در مراحل پایانی و راهاندازی قرار دارد.

نورد

پروژه نورد بردسیر با سرمایه گذاری خارجی کلنگ خورد



نماینده مردم بردسیر و سیرجان در مجلس از افتتاح پروژه نورد بردسیر در روز گذشته با حضور مسئولان خبرداد و گفت: پروژه نورد بردسیر با مشارکت سرمایه‌گذاران ایتالیایی و هندی ساخته می‌شود. شهپاز حسن پور بیگلری، در گفت‌وگو با خانه ملت، با بیان اینکه این کارخانه پس از بهره برداری ظرفیت تولید ۵۰۰ هزار تن میلگرد در سال را دارد، گفت: سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیون دلاری و هزار میلیارد ریالی برای ساخت این پروژه پیش‌بینی شده است. وی با بیان اینکه قرارداد ساخت این پروژه در تیر ماه سال جاری به سرمایه‌گذار خارجی تنفیذ شده است، گفت: عملیات اجرایی این پروژه از مهر ماه آغاز خواهد شد که مدت اجرای آن ۱۸ ماه است و تا پایان سال ۹۴ راه‌اندازی خواهد شد. به گفته این عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس، میزان اشتغالی که این پروژه ایجاد می‌کند ۲۵۰ نفر خواهد بود و بخشی از سرمایه این پروژه توسط منابع و اعتبارات بانکی تأمین می‌شود.

صنعت

پیش نیاز توسعه معدن وجود بخش خصوصی قدرتمند است



رییس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران از شرکت‌های خصوصی، بخش معدن و صنایع معدنی خواست برای حضور در پروژه‌های ملی و فراملی کنسرسیوم‌های بزرگ تشکیل دهند.

به گزارش روابط عمومی این شرکت، مهدی کرباسیان که در صبحانه کاری با اعضای هیات رییس‌ه خانه معدن ایران و کمیسیون معدن اتاق ایران سخن می‌گفت، پس از تشریح تحولات مثبت یک سال اخیر در بخش معدن و صنایع معدنی تصریح کرد: مذاکراتی که در ماه‌های اخیر با کشورهای همسایه داشته‌ایم، شرایط همکاری‌های معدنی را فراهم کرده اما پیش‌نیاز توسعه بخش معدن، وجود بخش خصوصی قدرتمند است.

به گفته وی، یکی از راه‌های حضور بخش خصوصی در پروژه‌هایی که از مقیاس جهانی بر خوردارند ایجاد کنسرسیوم متشکل از بنگاه‌های خصوصی است. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: قرار است براساس تفاهنامه‌ای که با قزاقستان به امضا رسیده دو معدن بزرگ سنگ آهن را برای استخراج و فرآوری در اختیار بگیریم. برای این منظور شرکت‌های خصوصی می‌توانند با ایجاد شرکت‌های سه‌شاهی عام وارد طرح‌های عظیم شوند.

رییس هیات عامل ایمیدرو، نقش اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی ایران را در این مسیر سانه زده خواند. وی یکی از مشکلات سرمایه‌گذاری در بخش معدن را برخی موانع ساختاری مانند عدم تثبیت نرخ انرژی، برقراری عوارض بر مواد معدنی و تغییرات پی‌درپی آن و دریافت‌های دیگر از معادن دانست و افزود: سرمایه‌گذاران حوزه‌های صنعتی و معدنی به مشخص نبودن بهای گاز به‌عنوان مانع عمده سرمایه‌گذاری اشاره می‌کنند، چون قادر نیستند برآورد مشخصی از هزینه‌های خود به عمل آورند، در صورتی که کشور اکنون آماده جهش اقتصادی است و باید این مسائل به طور قانونی و شفاف مشخص شود.

کرباسیان آموزش مدیران بخش معدن را یکی از وظایف ایمیدرو خواند و افزود: آماده همکاری با تشکل‌های بخش خصوصی از جمله خانه معدن هستیم تا طرحی را با هدف توانمندسازی مدیران این بخش تدوین و اجرا کنیم.

وی به سیاست‌های کلان دولت در زمینه هموارسازی راه برای رشد تولید و تجارت اشاره کرد و گفت: با توجه به اینکه سیاست‌های دولت در تعامل با دنیا از سوی مقام معظم رهبری پشتیبانی می‌شود و مجلس نیز همراهی می‌کند فعالان بخش خصوصی نیز برای کسب نتیجه مطلوب در راستای منافع ملی، پشتیبانی‌های خود را از برنامه‌های دولت گسترده‌تر می‌کنند.

در این نشست نایب رییس خانه معدن و عضو هیات نمایندگان اتاق ایران با ابراز خرسندی نسبت به فعال شدن طرح‌های بخش معدن و صنایع معدنی در یک سال اخیر گفت: یکی از نکاتی که باید مدنظر قرار گیرد، نشان دادن جایگاه واقعی بخش معدن در اقتصاد و تولید ناخالص داخلی است. به گفته محمد رضا پهرمان، اعلام سهم یک درصدی معدن در اقتصاد، ظلم به این بخش است به این دلیل که سهم واقعی بخش معدن بین پنج تا شش درصد است.

وی افزود: برای بالا بردن توان حمایتی صندوق بیمه سرمایه‌گذاری‌های معدنی باید همکاری نزدیک‌تری بین این صندوق و صندوق توسعه ملی صورت گیرد و قوانین لازم از طریق مجلس تصویب شود.

عسل داداشلو

بسته‌ای که قرار بود محرک اقتصاد کشور باشد این روزها در دست مجلسی‌ها مسکوت مانده است. زمزمه‌های تدوین بسته «سیاست‌های اقتصادی برای خروج غیر تورمی از رکود» از ابتدای تابستان سال جاری شروع شد و در مرداد ماه به دست مجلسی‌ها سپرده شد اما مجلسی‌ها هنوز تصمیم جدی درباره این بسته نگرفته‌اند.

هدف از تدوین بسته خروج از رکود توسط دولت این بود که تحرکی به تقاضا یا در نظر گرفتن بخش عمده اختیارات دولت در عرصه اقتصاد و به‌خصوص اعمال سیاست‌های پولی، مالی و ارزی تازه‌تر، آسان‌سازی روند‌های اداری و کاهش مالیات‌ها، بیخشند.

این بسته در ۱۷۷ بند تدوین و بخشی از آن در شهریور ماه با تصویب هیات وزیران به بخش‌های مربوط ابلاغ شد اما حدود ۳۰ بند از آن نیاز به تصویب قانون در مجلس شورای اسلامی داشت و به همین دلیل دولت در نیمه دوم شهریور ماه بسته پیشنهادی خود را به مجلس تقدیم کرد. مجلس نیز تا پایان شهریور درباره بندهایی از این بسته از جمله بندهای مالیاتی تصمیم گرفت اما با گذشت بیش از یک ماه هیچ خبری از تصمیم‌گیری درباره سایر بندها نیست. سکوت مجلس درباره بسته خروج غیر تورمی از رکود آن قدر طولانی شد تا در نهایت صدای دولتی‌ها را آورد. روز گذشته

تقاضای دولت برای تسریع در بررسی بسته خروج از رکود از مجلسی‌ها سکوت مجلس درباره بسته خروج از رکود شکسته شود



اسحاق جهانگیری، معاون اول رییس‌جمهور، رسماً از مجلسی‌ها خواست تا عملکرد خود را درباره تصمیم‌گیری درباره بسته پیشنهادی دولت تسریع کنند. بسته خروج غیر تورمی از رکود توسط «ستاد هماهنگی امور اقتصادی دولت» تدوین شده و طبق آن چیزی که دولت پیش‌بینی کرده بود قرار بود این بسته در شش ماهه دوم سال جاری به اجرا دربیاید. اما اکنون یک ماه از شش ماهه دوم هم گذشته و همچنان هیچ خبری از اجرایی شدن کامل این بسته نیست.

این اتفاق در شرایطی است

که بخش‌های مختلف جامعه از رکود موجود رنج می‌برند. این رکود بیش از هر چیز در میان صنعتگران دیده می‌شود که دلیل برجسته آن نبود تقاضا در بازار است. به همین دلیل تصمیم‌گیری درباره بندهای دیگر این بسته ضروری به نظر می‌رسد تا شاید این بسته بتواند با اجرایی شدن، بخشی از هدف اصلی آن که تحریک تقاضا است را محقق کند اما مجلسی‌ها همچنان دربارۀ آن سکوت کرده‌اند.

محمد حسن نژاد، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در گفت و گو

با «فرصت امروز» درباره

تنها کسانی باشند که بتوانند پاسخی موجه درباره سکوت مجلس ارائه کنند. جعفر قصادری، عضو کمیسیون حمایت از تولید ملی مجلس شورای اسلامی به «فرصت امروز» در این باره می‌گوید: «کمیسیون حمایت از تولید ملی در حال بررسی این بسته است اما به دلیل اینکه یک لایحه از سوی دولت ارائه شده و پیش از این نیز چند طرح در مجلس در همین رابطه وجود داشته است، طبیعتاً بررسی همه این موارد زمان‌بر است.»

او در پاسخ به اینکه پیش‌بینی می‌شود تا چه زمانی بررسی این بسته به طول بینجامد؟ بیان می‌کند: «پیش‌بینی زمان کمی دشوار است زیرا مجلس تعطیلی‌هایی را در پیش دارد. البته موارد مربوط به لایحه دولت در کار گروه آماده است و گمان می‌کنم تا روز سه شنبه برای رأی‌گیری آماده شود، اما تصمیم‌گیری درباره باقی موارد در طول دو هفته آینده کمی دشوار به نظر می‌رسد.» به توجه به تقاضای دولت از مجلس به نظر می‌رسد که مجلسی‌ها باید کمی در تصمیم‌گیری درباره این بسته تعجیل کنند زیرا فقط این دولتی‌ها نیستند که چشم به راه این بسته نشسته‌اند بلکه تولیدکنندگان، کشاورزان و بخش‌های مختلف اقتصاد کشور در انتظار اجرایی شدن این بسته هستند تا شاید تحرکی را در فضای راکد تولید ایجاد کند.

معدن

سقوط دوباره قیمت سنگ آهن



تولیدکنندگان عرضه سنگ آهن به بازار را متوقف می‌کنند. پس از رسیدن قیمت به ۱۰۰ دلار در هر تن، تحلیل‌ها حاکی از آن بود که تولیدکنندگان چنانچه قیمت‌ها به کمتر از این مقدار برسد عرضه آن را به بازار متوقف خواهند کرد. هم‌اکنون و با رسیدن قیمت سنگ آهن به ۵۸ دلار در هر تن پیش‌فرض‌ها در مورد بازار داخلی چین که سالانه رقمی بین ۳۵۰ تا ۴۰۰ میلیون تن سنگ آهن تولید

میزان واردات سنگ آهن خود را در ۹ ماه ابتدای امسال ۱۷ درصد افزایش داده است. همچنین میزان تولید سنگ آهن توسط معادن چین با وجود همه دشواری‌ها و هزینه‌های بالا ۱۵ درصد افزایش یافت. گفتنی است دو سال پیش ۱۲۰ دلار کف قیمت بازار برای سنگ آهن محسوب می‌شد، در آن زمان تحلیلگران معتقد بودند چنانچه قیمت این محصول به کمتر از این مقدار در بازار برسد

چین و افزایش صادرات و رسیدن قیمت این محصول به جایگاه قبلی خود تحلیلگران انتظار کاهش دوباره قیمت را پیش‌بینی می‌کردند. چین که با مصرف دو سوم سنگ آهن تولید شده در جهان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده این محصول در جهان به شمار می‌رود و میزان مصرف آن و فولاد این کشور تقریباً با تمام کشورهای دنیا برابری می‌کند

حفاری‌های اکتشافی شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران ۴ برابر شد

مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران اعلام کرد: میزان حفاری‌های اکتشافی این شرکت در نیمه نخست سال ۹۳ به ۳۹ هزار و ۳۲۰ متر رسید که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل (۹۱۲۵ متر) بیش از چهار برابر شده است. و الله جعفری گفت: میزان حفاری‌های اکتشافی شش ماهه اول امسال همچنین از کل حفاری‌های انجام شده در سال ۹۲ که ۳۸۷۰۰ متر بود، بیشتر است که رکورد جدیدی محسوب می‌شود. به گزارش ایمیدرو، وی افزود: در اجرای سیاست‌های سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) فعالیت‌های اکتشافی شرکت تهیه و تولید در سال جاری به‌ویژه در مناطق کم‌برخوردار افزایش یافته است. جعفری ادامه داد: در چند نقطه از کشور از جمله استان سیستان و بلوچستان موفق به دریافت گواهی کشف شدیم و در حوزه آنتیموان به ذخایر جدیدی دست یافتیم. وی اظهار امیدواری کرد با برنامه‌ریزی‌های انجام شده در سال ۱۳۹۴ در استان سیستان و بلوچستان به تولید شمش آنتیموان به‌صورت پایلوت دست پیدا کنیم. به گفته جعفری، کار اکتشاف و پی‌جویی در دیگر محدوده‌های معدنی مانند استان‌های خراسان جنوبی و اصفهان نیز در دست اقدام است. مدیرعامل شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران تصریح کرد: این شرکت در نیمه نخست سال جاری در بخش تولید به اهداف پیش‌بینی شده دست یافته و در تولید برخی مواد معدنی مانند سرب و روی و نفلین سینیت به ارقامی بالاتر از هدف دست یافته است. وی یکی دیگر از برنامه‌های شرکت تهیه و تولید را افعال کردن واحد پتاس‌خور با همکاری و پشتیبانی ایمیدرو ذکر کرد و گفت: حمایت ایمیدرو باعث شده تا بتوانیم این واحد را در چهار ماه آینده فعال و تولید محصول را آغاز کنیم. جعفری استفاده از توان بخش خصوصی و مشارکت آنها برای فعال کردن بعضی از واحدهای تابعه مانند کسسازی زرنذ، زغال‌سنگ خمرود، فروکروم جغتای، سرب و روی تلک و... را از سیاست‌های شرکت تهیه و تولید برشمرد و اظهار امیدواری کرد، سرمایه‌گذاران بخش خصوصی با سرمایه‌گذاری در این واحدها بتوانند نسبت به ایجاد صنایع فرآوری اقدام کنند.

تجارت

بررسی روابط ایران و ارمنستان در زمینه‌های صنعتی، معدنی و تجاری

راه‌های افزایش همکاری‌ها میان ایران و ارمنستان در زمینه‌های صنعتی، معدنی و تجاری مورد بررسی قرار گرفت و آمادگی برای توسعه مناسبات در بخش مناطق آزاد نیز اعلام شد.

محمدرضا نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت کشورمان در دیدار با «بروند زاخاریان» وزیر انرژی و منابع طبیعی جمهوری ارمنستان گفت: ایران برای تحکیم روابط با ارمنستان تلاش می‌کند و امیدوار است حجم روابط دو کشور در بخش‌های مختلف صنعتی، معدنی و تجاری افزایش یابد.

به گزارش ایرنا وی افزود: ظرفیت‌های خوبی در بخش صنعت و معدن جمهوری اسلامی ایران وجود دارد و می‌توانیم در بیشتر این زمینه‌ها با یکدیگر همکاری داشته باشیم.

نعمت زاده، آمادگی ایران را برای توسعه همکاری در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر و منطقه آزاد تجاری آرس با منطقه آزاد ارمنستان اعلام کرد.

به گفته وزیر صنعت، معدن و تجارت، ایران با همسایگان شمالی خود در بخش‌های مختلف همکاری خوبی دارد و امیدوار است فعالیت‌های اقتصادی در یوراسیا به‌صورت مشترک با ارمنستان دنبال شود.



براساس این گزارش، وزیر انرژی و منابع طبیعی جمهوری ارمنستان نیز ضمن ابراز خرسندی از امکان گسترش روابط دو کشور گفت: ارمنستان به تاریخ، مردم و کشور ایران احترام می‌گذارد و کمک‌های ایران را در سال ۲۰۰۸ فراموش نمی‌کند.

به گفته این مقام ارمنی، قابلیت‌های این کشور در بخش‌های اقتصادی و تجاری به شکل مطلوب مورد استفاده قرار نگرفته است.

وی اظهار کرد: برطرف شدن مشکلات بانکی ارمنستان می‌تواند حجم مبادلات دو کشور را توسعه دهد.

وی گفت: ایران کشوری بزرگ و توانمند در منطقه محسوب می‌شود و می‌توانیم روابط خوبی به‌خصوص در زمینه شیمیایی، معدن و نیروگاه آبی با آن داشته باشیم. جمهوری اسلامی ایران در پنج ماهه نخست امسال به میزان ۵۳.۵ میلیون دلار صادرات به این کشور داشته و حجم واردات از این کشور در این مدت به ۵.۱ میلیون دلار رسیده است.

کارآفرینی

برگزاری استارت‌آپ ویکند در ۷ شهر ایران همزمان با ۲۵۰ نقطه دنیا

استارت‌آپ ویکندها در سرتاسر جهان به طور همزمان برگزار می‌شوند، اما در ایران به علت اینکه تعطیلات آخر هفته متفاوتی داریم از ۲۸ تا ۳۰ آبان‌ماه برگزار خواهد شد.

به گفته نایب رییس کانون کارآفرینی ایران، در هفته کارآفرینی، همزمان با تمامی نقاط جهان، در هفت شهر ایران به طور همزمان استارت‌آپ ویکند برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت حمیدرضا احمدی، عضو هیات برگزارای استارت‌آپ ویکند تهران درباره برگزاری رویداد استارت‌آپ ویکند در هفته کارآفرینی اظهار کرد: هر ساله در هفته جهانی کارآفرینی، ۱۵۰ کشور مختلف دنیا استارت‌آپ ویکندهای مخصوصی را برگزار می‌کند. استارت‌آپ ویکندها نقش پررنگی در این هفته دارند، به طوری که در ۲۵۰ شهر دنیا برگزار می‌شود. سهم ایران از این میزبان هفت شهر است.

به گفته نایب رییس کانون کارآفرینی ایران، شهرهایی که در آنها استارت‌آپ ویکند برگزار می‌شوند عبارتند از: تهران، ساری، مازندران، تبریز، اصفهان و قزوین. در ارومیه هم برنامه‌ریزی‌ها برای برگزاری استارت‌آپ ویکند در حال انجام است، اما هنوز قطعی نشده است.

وی در ادامه بیان کرد: این استارت‌آپ ویکندها در سرتاسر جهان به طور همزمان برگزار می‌شود. اما در ایران به علت اینکه تعطیلات آخر هفته متفاوتی داریم، از ۲۸ تا ۳۰ آبان ماه برگزار خواهد شد.

نماینده استارت‌آپ ویکند جهانی در ایران، درباره شرایط برگزاری این دوره همزمان استارت‌آپ ویکندها گفت: نحوه برگزاری این رویدادها در هفته کارآفرینی همچون دیگر استارت‌آپ ویکندها است. با این تفاوت که برگزاریدگان می‌توانند با برندهای شهرهای دیگر و حتی برگزاریدگان جهانی به رقابت بپردازند.

وی افزود: در نهایت تیم‌های اول، دوم و سوم جهانی جایزه‌های بزرگی خواهند داشت. جایزه امسال هنوز مشخص نشده است. اما سال گذشته ۲۰۰ هزار دلار کمک برای مارکتینگ ایده برگزیده به اضافه تور سفر به ساختمان گوگل بود.

احمدی در پایان عنوان کرد: سال گذشته از بین ۱۵ نامزد برای شرکت در مرحله آخر، چهار گروه ایرانی بودند. اما موفق نشدند رتبه‌ای کسب کنند. امسال امیدواریم حداقل یک گروه در سطح خاورمیانه حائز رتبه شود.

براساس این گزارش، از تیرماه سال جاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری همراه با راه‌اندازی مرکز شتاب‌دهی نوآوری زیر نظر پارک فناوری پردیس معاونت علمی، شش رویداد استارت‌آپ ویکند در شهرهای تهران، زنجان، مشهد و ارومیه و شیراز برگزار کرده است.

طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته، قرار است ۱۰۰ برنامه استارت‌آپ ویکند با حمایت معاونت علمی در طول سه سال برگزار شود که طی آن، ۱۰ هزار نفر دانشجو تحت آموزش‌های کارآفرینی و کسب‌وکار قرار می‌گیرند.

بانک

تازه ترین تصمیمات ارزی دولت یازدهم

اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور با اعلام تازه‌ترین تصمیمات ارزی دولت تدبیر و امید از تصمیم جدید برای کاهش نرخ سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی تا ۱۰ درصد خبر داد و گفت: امکان فروش ارز حاصل از صادرات به نرخ آزاد به سیستم بانکی تصویب شد. وی از ایجاد امکان فروش ارز حاصل از صادرات به نرخ آزاد به نظام بانکی خبر داد و تصریح کرد: براساس تصمیم دولت این موضوع در اختیار بانک مرکزی قرار گرفته است، ضمن اینکه قرار است تسهیلات بانکی به خریداران کالاهای بادوام به روش «اعتبار خریدار» صورت گیرد.
معاون اول رئیس‌جمهور افزود: براساس مصوبه دولت، کاهش پلکانی سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی در اختیار رئیس کل بانک مرکزی قرار گرفته و قرار است نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات نیز متناسب با نرخ تورم کاهش یابد. در حال حاضر، نرخ سپرده قانونی بانک‌ها نزد بانک مرکزی حدود ۱۷ درصد است که با کاهش پلکانی آن به ۱۰ درصد قدرت وام‌دهی بانک‌ها نیز افزایش می‌یابد.

نشست پاییزه بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول بازارها را تکان داد

پایگاه خبری شورای روابط خارجی آمریکا در یک گزارش جمع‌بندی از نشست مشترک بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول، این نشست را مثبت ارزیابی کرد. در نشست اسمال، وزرای دارایی و رؤسای بانک مرکزی سراسر جهان نگرانی عمیق خود را از کاهش نرخ رشد اقتصادی اعلام کردند. صندوق بین‌المللی پول نرخ رشد اقتصادی جهان در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ را به ترتیب ۳٫۳ و ۸٫۲ درصد پیش‌بینی کرد، اما بیماری نگران‌کننده ابولا چشم‌انداز ضعیف اقتصاد جهانی را تحت‌الشعاع قرار داد. بانک توسعه افریقا تاکنون ۲۱۰ میلیون دلار برای مبارزه با این بیماری پرداخته است. صندوق بین‌المللی پول در این نشست موافقت کرد از کشورهایی که در مرکز درگیری با این بیماری قرار دارند، حمایت کند و بانک جهانی یک بسته حمایتی ۱۰۵ میلیون دلاری برای مبارزه با این بیماری تصویب کرد.

سایر بانک‌ها هم مانند بانک دی به صادرات توجه کنند

رئیس سازمان توسعه تجارت با تقدیر از بانک دی به‌عنوان حامی همایش روز ملی صادرات اظهار کرد: اینکه یک بانک خصوصی علاقه‌مندی خود را برای حضور پررنگ در برنامه‌های توسعه اقتصادی کشور اعلام کرده، یک آغاز خوب است. ولی‌الله افخمی راد گفت: صادرات غیرنفتی در برنامه‌های توسعه‌ای کشور، سند چشم‌انداز، اقتصاد مقاومتی و دوره خروج از رکود به‌عنوان یک شیران اصلی نقش مهمی ایفا می‌کند و حمایت از آن حتماً ارزش‌آفرین است. به گفته وی استمرار این گونه حمایت‌ها می‌تواند پشتوانه‌ای قوی برای تاجار و بازرگانان کشور باشد. معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت با بیان اینکه انتظارات متفاوتی از بانک‌ها داریم، ابراز امیدواری کرد حضور بانک دی به‌عنوان نخستین بانک خصوصی حامی صادرات موجب شود که سایر بانک‌ها هم به این موضوع ورود کنند. افخمی‌راد یکی از مشکلات و موانع صادراتی کشور در شرایط کنونی را نقل و انتقال پول از طریق بانک‌ها اعلام کرد و گفت: امیدواریم سهم بانک‌ها در توسعه صادرات غیرنفتی بیش‌ازپیش افزایش یابد و بانک‌ها بتوانند برای تسهیل صادرات در چند نقطه مرزی شعبه داشته باشند تا جابه‌جایی پول و ارز به راحتی و با امنیت بالا صورت پذیرد.

سیستم نوین نرم‌افزار جدید بانک دی با موفقیت راه‌اندازی شد

سیستم جامع نوین بانکداری بانک دی که هم‌زمان با عید سعید قربان راه‌اندازی شده بود، فعالیت رسمی خود را از روز گذشته آغاز کرد. در این سیستم که تمام نرم‌افزارهای بانک به روز شده و از سیستم‌های جدید بهره خواهند گرفت، شرایط بسیار مناسبی را برای مشتریان فراهم آورده است. براساس اطلاعاتی معاونت فناوری اطلاعات بانک دی، امکانات و ویژگی‌های جدید این نرم‌افزار که فرصت نوینی را برای مشتریان فراهم خواهد آورد، متعاقباً به خدمت مشتریان عرضه خواهد شد.

ارائه خدمات کارگزاری در ۲ شعبه دیگر بانک پاسارگاد

در ادامه پیاده‌سازی طرح موفق ارائه خدمات کارگزاری در شعبه‌های بانک‌پاسارگاد و به‌منظور رفاه حال مشتریان، این خدمات در شعبه‌های ستارخان و شهرک اکباتان ارائه خواهد شد. براساس این گزارش در راستای تکریم مشتریان و تسریع در انجام امور، کارشناسان شرکت کارگزاری بانک‌پاسارگاد، در تاریخ‌های ذکرشده، در شعبه‌های ستارخان و شهرک اکباتان، ضمن ارائه نام کاربری و رمز عبور برای انجام معاملات برخط کارگزاری و سایر خدمات مربوط به آن، پاسخگوی سؤالات مراجعه‌کنندگان نیز خواهد بود.

شرکت‌ها

«شیران» همگام با پیش‌بینی‌هایش عمل کرد

شرکت سرمایه‌گذاری صنایع شیمیایی ایران در دوره ۹ماهه منتهی به ۳۱ شهریورماه ۹۳ با تحقق ۷۵ درصدی «EPS» خود، همگام با پیش‌بینی‌هایش عمل کرد. شرکت سرمایه‌گذاری صنایع شیمیایی ایران پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۹۳ را با سرمایه ۷۷۱ میلیارد و ۴۹۸ میلیون ریال در آبان و دی ماه ۹۲ به‌صورت حسابرسی شده مبلغ ۴۰۳۱ ریال، در فروردین‌ماه ۹۳ مبلغ ۴۰۱۱ ریال و با سرمایه دو هزار و ۳۱۴ میلیارد و ۴۹۴ میلیون ریال مبلغ ۱۶۷۱ ریال و در مهرماه سال جاری مبلغ ۱۷۲۰ ریال اعلام کرده است و در دوره ۹ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۹۳ با اختصاص ۱۲۸۴ ریال سود به ازای هر سهم معادل ۷۵ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد.

پول و سرمایه



بازار ارز چشم به راه خبرهای مذاکرات هسته‌ای است

ارز، آرام اما منتظر

این حساب، بازار ارز چشم به مذاکرات هسته‌ای دوخته است تا مسیر حرکت خود را مشخص‌کند

وضعیت ثباتیات بازار ارز
در روزهای گذشته ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی در خصوص نوسانات نرخ ارز بیان کرد: خوشبختانه وضعیت بسیار بازار خواهد بود، زیرا درآمد ارزی حاصل از فروش نفت خام بزرگ‌ترین ورودی بازار ارز است و تصمیم بانک مرکزی در اینکه در هر زمان چقدر از ذخایر را وارد بازار کند می‌تواند حداقل در کوتاه‌مدت تأثیر قابل‌توجهی بر عرضه ارز در بازار داشته باشد. در صورتی که این گمانه زنی صحت داشته باشد، در روزهای پیش روی هفته جاری هم قیمت‌ها همچنان روی شیب نزولی حرکت می‌کنند. با

همچنین در خصوص موضوع تقویت دلار و برخی نوسانات نرخ ارز اظهار کرد: بعضی ارزها نرخ برابری‌شان با هم تفاوت‌هایی دارد و این چیزی است که در فعالیت‌های بین‌المللی در حال ایجاد است، ما آن تعدادی که اشاره شد در قیمت و در بازار داریم و مقدار مختصری که در بازار افزایش پیدا شده عمدتا به دلیل تقویت دلار است و بازار کاملاً از آرامش برخوردار است و با توجه به تحولاتی که پیش می‌آید مقدار کمی کاهش هم وجود داشته باشد و طبق تحلیل و نظارت بانک مرکزی در بازار مقوله غیرطبیعی مشاهده نمی‌کنیم. روند بررسی قیمت‌گذاری دلار در بازار تهران نشان می‌دهد که پس از اظهارنظرهای ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی در مورد ایجاد ثبات در بازار ارز، روند معاملات

و قیمت‌گذاری‌ها با توقف روبه‌رو شده است. فعالان بازار اظهارنظرهای رئیس کل بانک مرکزی را به معنای توقف روند افزایشی قیمت دلار تحلیل کرده‌اند. براین اساس سرمایه‌گذاری‌های خرد در این بازار متوقف شـلـسـت

تأثیرات شگرف اظهارنظرها و جو روانی
به طور کلی قیمت دلار در کوتاه‌مدت غیرقابل پیش‌بینی است زیرا اظهار نظر ها و جو روانی متأثر از آن می‌تواند بر بازار تأثیرات شگرفی بگذارد و در حال حاضر سیاست بانک مرکزی این است که روند آرامی بر بازار ارز حاکم باشد. دکتر مهدی تقوی، استاد اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی گفت: انتظار داریم با ثباتی بیشتر و وجود دارد که با مثبت بودن نتیجه مذاکرات روند

عرضه دلار بهتر خواهد شد یا برعکس، با برهم خوردن جو مذاکرات قیمت دلار بیش از قیمت‌های پیشین خواهد بود. وی بر این نظر است که افزایش قیمت ارز اگرچه منجر به کاهش ارزش پول ملی می‌شود اما این موضوع از سوی دیگر می‌تواند به نفع اقتصاد تمام شود و آن وقتی است که صادرات وجود داشته باشد. در مقابل اما کاهش قیمت دلار اگرچه به سود ارزش پول ملی تمام می‌شود اما صادرات را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. دکتر تقوی با اشاره به کاهش صادرات نفتی و مشکلات دریافت دلار در معاملات بین‌المللی افزود: برای کشوری که با کاهش صادرات مواجه شده است افزایش قیمت ارز چندان تأثیری نخواهد داشت. در مقابل کاهش قیمت دلار می‌تواند به نفع واردات و کاهش قیمت‌ها تمام شود.

دیگر عوامل تأثیرگذار
از سوی دیگر کارشناسان بازار ارز، اعلام واریز ۴۰۰میلیون دلار از طلب نفتی ایران از سوی منابع خبری هندوستان و همچنین اظهارات مقام‌های دیپلماتیک در مثبت ارزیابی کردن مذاکرات باوجود دشواری‌ها را در روزهای گذشته از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار بر بازار ارز قلمداد می‌کنند که در نهایت موجب بهبود و افزایش میزان خریدوفروش و سرمایه‌گذاری در این بازار خواهد شد.

بورس‌های عربی در فصل خزان

خزان بورس‌های عربی در هفته گذشته کاری به ثبت رسید و بازارهای این منطقه یک‌به‌یک با افت شاخص‌ها روبه‌رو شدند. شاخص تمام ۱۰ بورس عرب در این هفته منفی بود و غالب بورس‌های این منطقه با افت دو رقمی معاملات هفت روزه خود را به پایان رساندند. سقوط هفتگی شاخص تمامی بورس‌های عرب امری کم‌سابقه به شمار می‌رود، در حالی که شاخص بورس عربستان ۱۲ درصد و دو بورس دویی و مصر ۱۰ درصد سقوط کردند.

بورس‌های عربی در فصل خزان

خزان بورس‌های عربی در هفته گذشته کاری به ثبت رسید و بازارهای این منطقه یک‌به‌یک با افت شاخص‌ها روبه‌رو شدند. شاخص تمام ۱۰ بورس عرب در این هفته منفی بود و غالب بورس‌های این منطقه با افت دو رقمی معاملات هفت روزه خود را به پایان رساندند. سقوط هفتگی شاخص تمامی بورس‌های عرب امری کم‌سابقه به شمار می‌رود، در حالی که شاخص بورس عربستان ۱۲ درصد و دو بورس دویی و مصر ۱۰ درصد سقوط کردند.

وی همچنین در ادامه به پیشنهادهای مطرح برای مدت ریاست رییس کل بانک مرکزی اشاره کرد و گفت: برای مدت فعالیت رییس کل بانک مرکزی پیشنهادهای مختلفی وجود دارد از جمله اینکه دوره فعالیت سه‌ساله، پنج‌ساله، شش‌ساله یا هفت‌ساله باشد. البته هنوز در این مورد تصمیم‌گیری نشده است. مصباحی‌مقدم با بیان اینکه نصب رییس کل بانک مرکزی به‌صورت مستقیم رییس‌جمهور می‌شود، تصریح کرد: اما نسبت به عزل پیشنهادهایی وجود دارد از جمله اینکه رییس کل بانک مرکزی بدون تخلف یا بدون اینکه وی بیماری داشته باشد که دیگر قادر به ادامه فعالیت نباشد، نباید از سمت خود عزل شود. وی ضمن تأکید بر اینکه صورت تصویب شرایط جدید رییس کل بانک مرکزی با تغییر رییس‌جمهور تغییر نخواهد کرد، افزود: البته اینها در حد پیشنهاد است و باید دید چه‌چیزی در مجمع تشخیص مصلحت نظام به تصویب خواهد رسید.

بود: نحوه انتخاب رییس کل بانک مرکزی در کمیسیون اقتصاد کلان مجمع تشخیص مصلحت نظام در حال رسیدگی است و امیدواریم هرچه زودتر به جمع‌بندی برسد. وی با بیان اینکه پیشنهادهای بسیاری درباره مدت فعالیت و نحوه مدیریت رییس کل بانک مرکزی مطرح است، افزود: اما تغییر در حکم انتخاب رییس کل بانک مرکزی نخواهیم داشت زیرا در ابلاغیه مقام معظم رهبری برای اعلام معضل به مجمع تشخیص مصلحت نظام درباره اینکه رییس کل بانک مرکزی توسط قوه مجریه نظام دربراره اینکه رییس کل بانک مرکزی توسط قوه مجریه نظام دربراره ایرادی وجود ندارد اما درباره چگونگی انتخاب درحال بحث هستیم.

ارتباط با آخرین وضعیت مقدم نیز در به نحوه انتخاب رییس کل بانک مرکزی در کمیسیون اقتصاد کلان مجمع تشخیص مصلحت نظام ادامه داد: یکی از پیشنهادهایی که در کمیسیون اقتصادی مجمع مطرح شد و به‌ظاهر نتیجه هم گرفت این بود که پیشنهاددهنده گروه

پیشنهاد افزایش دوره ریاست به ۵ سال

رئیس‌جمهور رییس بانک مرکزی را منصوب می‌کند

مجمع تشخیص مصلحت نظام مورد بحث و بررسی قرار گیرد و متعاقباً نظر مجمع اعلام شود. بر همین اساس در ماه‌های اخیر کمیسیون اقتصاد کلان مجمع تشخیص مصلحت نظام به‌صورت جدی بحث و بررسی درباره انتخاب رییس کل بانک مرکزی را در دستور کار قرار داده و پیرو همین بررسی‌ها بود که امروز کلیات اداره بانک مرکزی در مجمع تشخیص به تصویب رسید.

در جلسه روز شنبه که علاوه بر رؤسای قوای مجریه و قضاییه و اکثریت اعضا، وزرای امور اقتصادی و دارایی، صنعت، معدن و تجارت، رییس کل بانک مرکزی و رییس کمیسیون اقتصادی مجلس 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 به‌همراه هم پیشنهاد ارائه شده در جلسه مورد بررسی قرار گیرد.

بناسـت کمـیـسـیـون اقـتـصـاد کلان بررسی‌های خود را درباره انتخاب رییس کل بانک مرکزی ادامه دهد و گزارش خود را در این خصوص به مجمع بررد. مجید قاسمی، رییس کمیسیون اقتصاد کلان مجمع تشخیص مصلحت نظام هم‌زمان با آغاز بررسی‌ها در این زمینه گفته

فرصت‌امروز

نرفنامه

افت اندک نرخ دلار و سکه در بازار آزاد

صرافان بازار ارز و سکه یکشنبه نرخ هر دلار آمریکا را با ۱۱ تومان افت نسبت به روز شنبه ۳ هزار و ۲۳۹ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را با ۲۵۰۰ تومان کاهش ۹۳۹ هزار و پانصد تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد با ۱۵ تومان افت چهار هزار و ۱۳۵ تومان و هر پوند نیز با ۱۰ تومان کاهش پنج هزار و ۲۱۰ تومان قیمت خورد.

نرخ سکه و طلا		
عنوان	خرید	فروش
سکه یک گرمی	۱۷۰،۰۰۰	۱۷۵،۰۰۰
سکه ربع	۲۵۵،۰۰۰	۲۶۲،۰۰۰
سکه نیم	۴۶۷،۰۰۰	۴۷۲،۰۰۰
سکه طرح جدید	۹۳۵،۰۰۰	۹۴۰،۰۰۰
سکه بهار آزادی	۹۳۴،۵۰۰	۹۳۹،۵۰۰
طلا۱۸ عیار گرمی	۹۴،۵۰۰	۹۶،۳۰۰

نوع ارز	خرید	فروش
دلار آمریکا	۳۲۲۹۰	۳۲۳۹۰
یورو	۴۱۲۰۰	۴۱۳۵۰
پوند انگلیس	۵۱۹۰۰	۵۲۱۰۰
درهم امارات	۸۸۰۰	۸۸۵۰
لیر ترکیه	۱۴۳۵۰	۱۴۴۹۰
رینگت مالزی	۹۹۰۰	۱۰۱۰۰
یوان چین	۵۳۰۰	۵۴۰۰
روپیه هند	۴۵۰	۶۰۰
دینار عراق	۲۳	۲۶

نوع سکه	قیمت(تومان)	درصد تغییر
آپان ماه	۹۳۶۰۰	٪۰/۰۳
دی ماه	۹۴۶۵۰۰	٪۰/۰۸
اسفند ماه	۹۶۴۵۰۰	٪۰/۱۸
اردیبهشت ماه	۹۸۷۵۰۰	٪۰/۱۷

نماگر بورس

رشد چشمگیر حجم و ارزش معاملات

ضمن تحقق پیش‌بینی‌های فرصت امروز، در معاملات روز گذشته بورس اوراق بهادار تهران، سهامداران بیش از ۶۱۷ میلیون سهم و حق تقدم را در بازار دست به دست کردند که ارزش مبادلات بیش از یک هزار و ۸۱۹ میلیارد ریال بود. به این ترتیب، حجم و ارزش معاملات نسبت به روز گذشته نزدیک به دو برابر رشد کرد. همچنین شاخص کل توانست با صعودی ۲۶۴ واحدی در عدد ۷۲هزارو ۲۸۱ بایستد.

شاخص کل	۷۲،۲۸۱
میزان تغییر	۲۶۴،۵۲
ارزش بازار	۳،۲۶۴،۳۵۸،۳۳۷ B
ارزش معاملات	۱،۸۹۱،۳۹۶ B
حجم معاملات	۶۱۷،۵۰۷ M

نماد	قیمت پایانی	تأثیر
گروه مینا	۶،۹۹۸	۴۹،۱۹
کشتیرانی	۳،۴۵۰	۴۶،۴۴

نام کامل شرکت	خرید	ارزش
گروه مینا	۷،۰۴۴	۲۸،۶۷۱
گروه‌بهمن	۱،۶۰۴	۱۷،۵۰۶

نام کامل شرکت	فروش	ارزش
سیمان‌مازندران	۱۹،۱۸۹	۸،۲۹۶
کاغذسازی‌کاوه	۲۸،۴۰۴	۴،۲۹۴

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
سیمان‌ارومیه	۶،۲۲۰	۴
توریستی آبادگران	۲،۲۳۶	۴

نام کامل شرکت	قیمت	درصد
قند شیرین خراسان	۷،۰۶۰	(۲،۸۴)
داملران	۱۰،۱۲۷	(۳،۸۴)

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ایران خودرو	۴۱،۶۴۴ M	۱۲،۰۲۸B
صنایع آذراب	۲۳،۳۲۵ M	۵۶،۴۳۲ B

نام کامل شرکت	حجم	ارزش
ایران خودرو	۴۱،۶۴۴ M	۱۲،۰۲۶۸B
صنایع آذراب	۲۳،۳۲۵ M	۵۶،۴۳۲ B

نام کامل شرکت	قیمت	تعداد
ایران خودرو	۲۸۸۸	۲۵۴۵
صنایع آذراب	۲۴۱۹	۱۸۰۵

دربچه

نپذیرفتن اسناد کشاورزان توسط بانک‌ها بر مشکلات روستاییان می‌افزاید

معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی سازمان جهاد کشاورزی آذربایجان شرقی، گفت: به استناد قوانین، اسناد عادی کشاورزان باید مورد قبول بانک‌های عامل برای ارائه تسهیلات قرار گیرد اما باوجود تصویب این موضوع، هنوز این قانون اجرا نمی‌شود و روستاییان را با مشکلات متعددی مواجه کرده است.

اکبر فتحی، با بیان اینکه رویکرد و استراتژی توسعه تولیدی و اقتصادی در روستاها باید مورد توجه قرار گیرد، افزود: تاکنون اقدامات بسیار خوبی در روستاها انجام شده که بیشتر در قالب توجه به رویکردهای فیزیکی و کالبدی روستا بوده است و رویکردهای اقتصادی به علت دیرپازده بودن طرح‌های مربوط به آن کم‌رنگ شدند.

وی با تاکید بر توسعه متوازن امکانات و تسهیلات برای روستاها و توجه به رویکرد بهبود بهره‌وری و فعالیت‌های اقتصادی، اظهار کرد: سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در حوزه کشاورزی کم‌رنگ است. برای رشد و توسعه پایدار کشور بخش خصوصی باید بیش از پیش در این حوزه نقش آفرینی کند و حتی نسبت به اطلاع‌رسانی برای حضور خیرین در طرح‌های کشاورزی نیز باید اقدام لازم انجام شود.

وی با تاکید بر لزوم افزایش زیرساخت‌های مناسب و تولیدی کشاورزی گفت: قانون تجمیع وظایف سازمان جهاد کشاورزی ابلاغ شده است. وظیفه سازمان جهاد کشاورزی که افزایش کمی و کیفی تولیدات کشاورزی بود با ابلاغ این قانون، بازگانی محصولات کشاورزی نیز به جهاد کشاورزی واگذار شده است که با مشارکت تشکل‌های مردم‌نهاد و ساکنان روستاها تحول خوبی در اقتصاد روستا و روستاییان از طریق تولید در قالب زنجیره تولید تا مصرف صورت می‌گیرد.

فبر

خطر تخلیه ۲۰ روستا با افزایش ریزگردها



مدیرکل اداره منابع طبیعی و آبخیزداری استان هرمزگان به وجود بیش از یک میلیون هکتار بیابان در این استان اشاره کرد و گفت: با توسعه بیابان و افزایش ریزگردها، ۲۰ روستا در معرض خطر مهاجرت ساکنان خود قرار دارند.

به گزارش ایرنا، محسن یکتاپور با بیان اینکه این استان دارای یک میلیون و ۶۵ هزار هکتار بیابان، ۳۱۸ هکتار کان‌های بیابانی و ۲۸ هکتار کان‌ن بحران است، افزود: قطع مالج رایگان توسط وزارت نیرو احتمال تشدید ریزگردها در این استان را افزایش می‌دهد. وی اظهار داشت: به‌طوری‌که در سال ۶۷ وزارت نفت برای کنترل بیابان و تثبیت شن‌های روان، مالج رایگان در اختیار این استان قرار می‌داد که به‌تازگی اقدام به قطع عرضه این ماده کرده است.

به گفته وی، مالج پاشی در کنترل بیابان و استقرار گونه‌های مقاوم بیابانی و احیای زندگی مردم در مناطق بیابانی نقش بسزایی دارد که با جلوگیری از عرضه مالج رایگان، به‌طور حتم، روستاها و ساکنان آن در معرض خطر ریزگردها قرار می‌گیرند. مدیرکل اداره منابع طبیعی و آبخیزداری استان هرمزگان درباره کاهش تولید و تنک شدن جنگل‌های قدیمی، گفت: میانگین بارش در این استان ۲۰۰ میلیمتر یعنی معادل یک چهارم میانگین جهانی است.

نهاده‌ها

کودهای شیمیایی برای کشت پاییز آماده ارائه به کشاورزان

مدیر شرکت خدمات حمایتی کشاورزی آذربایجان شرقی، گفت: کود مورد نیاز کشاورزان برای انجام کشت پاییز در انبارهای این شرکت به اندازه کافی موجود است و آماده ارائه به کشاورزان هستند.

اسفندیار ابوالحسن‌زاده، با بیان اینکه در تمام انبارهای مراکز شهرستان‌ها کود مورد نیاز کشاورزان موجود است، افزود: هم‌اکنون بیش از ۳۰ هزار تن کود در انبارهای این شرکت وجود دارد و از مدیران جهاد کشاورزی شهرستان‌ها انتظار داریم هماهنگی‌های لازم برای جذب و فروش به موقع کودها به کشاورزان را انجام دهند.

وی اظهار کرد: با توجه به زمان اوج کشت‌ها در پاییز و بهار همواره نیاز استان کارشناسی شده و کود مورد نیاز در اختیار کشاورزان قرار داده شده است. بنابراین همزمان با آغاز کشت پاییز، انواع کودهای شیمیایی مورد نیاز کشاورزان تهیه و تامین شده است.

معاون اداری مالی شرکت خدمات حمایتی کشاورزی، افزایش قیمت کود در سال‌های اخیر را از جمله عوامل بروز و ظهور کودهای شیمیایی تقلبی در بازار عنوان کرد و ادامه داد: بخشی از کودهایی که در بازار آزاد توسط برخی از سودجویان عرضه شده تقلبی هستند. عده‌ای فرصت‌طلب با سوءاستفاده از ناآگاهی برخی از زارعان و نیز وضعیت روند توزیع نهاده‌ها و افزایش نسبی قیمت انواع کود در بازار، با ترکیب دوده و خاک، اقدام به تهیه کود تقلبی و توزیع آن میان کشاورزان می‌کنند.

ابوالحسن‌زاده با بیان اینکه کشاورزان نباید در این مورد اغفال شوند، افزود: مدیران جهاد کشاورزی شهرستان‌ها باید در این خصوص نسبت به آگاه‌سازی و هدایت کشاورزان به این مراکز و شبکه‌های قانونی توزیع کود اقدام کنند. وی افزود: رسانه‌های دیداری و شنیداری و مطبوعات در آگاه‌سازی روستاییان و کشاورزان می‌توانند نقش اساسی ایفا کنند.

آب و غذا

فرصت امروز بررسی می‌کند

جولان پالم در روغن‌های نباتی



مولود غلامی

تا چند ماه پیش شاید کمتر کسی از مردم واژه «پالم» را می‌شناخت یا نامی از آن شنیده بود. پالم، میوه درخت نخل روغنی است که در مناطق استوایی می‌روید و از روغن آن در صنایع استفاده می‌شود. به کارگیری روغن نخل در کشورهای پیشرفته به‌عنوان سوخت گیاهی در سال‌های اخیر موجب افزایش تقاضای جهانی این ماده شده است. روغن نخل همچنین یک ماده رایج پخت‌وپز در کشورهای استوایی، افریقا، آسیای جنوب شرقی و بخش‌هایی از برزیل است. بهای ارزان روغن پالم صنایع غذایی برخی کشورها از جمله ایران را نیز برای کاهش هزینه‌های تولید به سمت استفاده از این ماده در صنایع روغن‌کشی، لبنیات و سایر موادغذایی کشانده و به دلیل استفاده بیش از حد مجاز آن در صنایع غذایی، برخی متخصصان علم تغذیه بسیاری از بیماری‌های قلبی و عروقی شایع در ایران را به استفاده از این روغن نسبت می‌دهند. روغن پالم به دلیل پایداری بالا و اکسیداتیو (اشباع)، به میزان زیاد در روغن‌های سرخ‌کردنی استفاده می‌شود و حدود ۷۰ درصد روغن‌های مخصوص سرخ‌کردنی در کشور از پالم تشکیل می‌شود.

منع مردم از مصرف آسان‌ترین راهکار

در حالی‌که پس از گذشت چند ماه از ماجرای مصرف روغن پالم در محصولات لبنی به‌ویژه شیر در ماه‌های اخیر افکار عمومی هنوز آفتاب نشده

و پاسخ درستی از مسئولان دریافت نکرده است، رسانه‌ها نیز کمابیش از این موضوع فارغ شده‌اند و کمتر به آن می‌پردازند. با این تفاسیر استفاده از روغن پالم همچنان در صنایع غذایی و روغن‌کشی کشور استفاده می‌شود و مسئولان تنها مردم را

به گفته وی، مالج پاشی در کنترل بیابان و استقرار گونه‌های مقاوم بیابانی و احیای زندگی مردم در مناطق بیابانی نقش بسزایی دارد که با جلوگیری از عرضه مالج رایگان، به‌طور حتم، روستاها و ساکنان آن در معرض خطر ریزگردها قرار می‌گیرند. مدیرکل اداره منابع طبیعی و آبخیزداری استان هرمزگان درباره کاهش تولید و تنک شدن جنگل‌های قدیمی، گفت: میانگین بارش در این استان ۲۰۰ میلیمتر یعنی معادل یک چهارم میانگین جهانی است.

سهم بارانه دولت در بیمه محصولات کشاورزی به ۷۶درصد رسید

عضو هیات‌مدیره صندوق بیمه محصولات کشاورزی کشور با اشاره به توجه دولت یازدهم به ضرورت بیمه محصولات کشاورزی، از افزایش درصد بارانه دولت نسب به حق بیمه این محصولات به ۷۶درصد در سال زراعی جاری خبر داد. سیدابوالفضل جوادیان، به این‌را گفت: اهمیت موضوع بیمه محصولات کشاورزی توجه دولت یازدهم را به همراه داشته و متوسط کمک دولت به حق بیمه‌های محصولات کشاورزی از ۶۹درصد در سال زراعی گذشته به ۷۶درصد افزایش یافته است.

وی افزود: با این اقدام دولت، میزان غرامت و توان تعهد بیمه محصولات کشاورزی در کشور افزایش یافته و اقبال عمومی کشاورزان و بیمه‌گذاران نیز افزایش می‌یابد. وی افزایش مطلوبیت بیمه‌پذیری و رضایت کشاورزان را از برنامه‌های صندوق بیمه

محصولات کشاورزی برای سال زراعی جاری عنوان کرد. جوادیان ادامه داد: از آنجا که میزان خسارت براساس ارزش و قیمت تولیدی محصولات کشاورزی تعیین می‌شود و ارزش محصولات کشاورزی در سال‌های اخیر بالا رفته است، سعی بر این بوده تا تعهدات بیمه نیز برای محصولات مختلف افزایش

یابد تا رضایت کشاورزان را به همراه داشته باشد. وی با اشاره به اینکه تعهدات بیمه برای برخی محصولات باغی در سال زراعی جاری ۱۰۰ تا ۱۰درصد افزایش دارد، تصریح کرد: سقف تعهد بیمه برای پرداخت خسارت در مورد گندم نیز در سال زراعی جاری تا ۲۸درصد افزایش یافته است. وی شناور کردن سطح سهمیه ابلاغی استان‌ها، برداشتن محدودیت بیمه‌ای، تمدید مهلت بیمه کردن محصولات، افزایش پراکنش و چیدمان شرکت‌های خدمات بیمه و افزایش تعداد دفاتر فرعی بیمه محصولات کشاورزی را از برنامه‌های اجرا شده صندوق بیمه محصولات کشاورزی برای سال زراعی جاری بیان کرد.

معاون رییس سازمان و مدیر جهاد کشاورزی مراغه، با بیان اینکه خرید توافقی محصول از کشاورزان سبب کاهش واسطه‌های بخش کشاورزی و سود کشاورزان می‌شود، افزود: افزایش نرخ خرید تضمینی موجب می‌شود که کشاورزان، گندم تولیدی را به مراکز خرید دولتی تحویل دهند.

محمد نریمانی، اظهار کرد: پنج هزار و ۱۶۹ تن گندم مزاد بر نیاز کشاورزان امسال در شهرستان مراغه به‌صورت تضمینی خریداری شد. این میزان گندم توسط چهار مرکز خرید سازمان تعاون روستایی، شرکت غله و خدمات بازرگانی (سیلو)،

بسیار اهمیت دارد چون مردم نمی‌توانند از ترکیب‌های روغن‌ها سر دربیاورند و کیفیتشان را بسنجند. بنابراین تنها راه، خرید روغن‌هایی است که در کارخانه‌های معتبر و وی همچنین در تشخیص روغن خوب از بد، گفته است: اگر روغن سرخ‌کردنی هنگام استفاده دیرتر به نقطه دود رسید، کیفیت بهتری دارد و

را شاخصی برای کیفیت روغن دانست. روغن‌ها در کارخانه به رنگ سفید هستند و مقداری بناکاروتن به آنها اضافه می‌شود تا رنگشان زرد شود.

در بررسی‌های انجام شده، مشخص شد حتی کارخانه‌های معتبر و شناخته‌شده نیز در تولید روغن‌های نباتی (آفتابگردان، کنجد، کلزا و غیره) از مواد دیگر مانند روغن پالم استفاده می‌کنند و محصول خالص تولید نمی‌کنند. حال این پرسش مطرح می‌شود که در این صورت مردم حتی اگر توانایی خرید روغن‌های نباتی با برندهای معروف -که البته گران‌تر هستند- را داشته باشند نیز نمی‌توانند روغن صددرصد خالص بخردند و بخورند.

کارخانه‌های معتبر و شناخته‌شده نیز در تولید روغن‌های نباتی (آفتابگردان، کنجد، کلزا و غیره) از مواد دیگر مانند روغن پالم استفاده می‌کنند و محصول خالص تولید نمی‌کنند

در صورتی‌که پس از استفاده رنگ و ظاهرش کمتر تغییر کرد، نشانه مرغوبیتش است. کیفیت روغن‌هایی که نقطه دود بالاتری دارند و پس از سرخ کردن رنگ و ظاهرشان تغییر چندانی نمی‌کند، بهتر است. نباید فراموش کرد که رنگ روغن نشان‌دهنده سالم یا ناسالم بودن آن نیست و نمی‌توان آن

را شاخصی برای کیفیت روغن دانست. روغن‌ها در کارخانه به رنگ سفید هستند و مقداری بناکاروتن به آنها اضافه می‌شود تا رنگشان زرد شود.

فبر

بروز سالانه ۳۰ هزار تخلف منابع طبیعی در کشور



معاون مرکز جنگل‌های خارج از شمال سازمان جنگل‌ها، مراتع و آبخیزداری گفت: سالانه ۳۰ هزار تخلف منابع طبیعی در کشور رخ می‌دهد که کنترل تمام این تخلفات توسط ماموران حفاظتی منابع طبیعی امکان‌پذیر نیست و باید برای مشارکت مردمی فرهنگ‌سازی لازم صورت گیرد. به گزارش ایرنا، طالب‌امین‌پور با بیان اینکه در کشور ما برای حفاظت از هر

۷۵ هزار هکتار جنگل یک نفر استخدام شده است، افزود: این در حالی است که در دنیا برای حفاظت از هر ۱۰ هزار هکتار یک نفر استخدام می‌شود. وی از افزایش پنج میلیون هکتار جنگل در یک برنامه ۱۰ ساله خبر داد و گفت: این برنامه در قالب طرح جامع ملی

امین‌پور اضافه کرد: با این میزان افزایش سطح، استاندارد جنگل‌های کشور به معیارهای سازمان خواروپا جهانی نزدیک می‌شود. وی تصریح کرد: توانمندسازی مردم و جوامع محلی و جلب مشارکت آنها یکی از اقدامات مهم سازمان جنگل‌ها برای اجرای طرح‌های ملی منابع طبیعی است. این در حالی است که بخش عده‌ای از سازمان‌های بین‌المللی نیز معتقدند اجرای طرح‌های منابع طبیعی بدون مشارکت جوامع محلی ممکن نیست.

معاون امور جنگل‌های خارج از شمال به کمیود شدید اعتبارات حفاظت از منابع طبیعی کشور اشاره کرد و افزود: با وجود اینکه همگان به تاثیر منابع طبیعی در زنجیره طبیعت، محیط‌زیست و حیات انسان‌ها آگاهی دارند اما اعتبارات منابع طبیعی بسیار ناچیز است و پروژه‌های مهم به دلیل کمبود اعتبارات عملیاتی نمی‌شود.

امین‌پور اظهار داشت: در راستای طرح ملی مدیریت پایدار در کشور نهضت توسعه جنگل ایجاد شده و امسال دو هزار و ۸۰۰ هکتار جنگل در سیریک بااعتبار ۳/۱ میلیارد تومان ایجاد می‌شود.

افزایش نرخ خرید تضمینی ضمانتی برای تحویل گندم به مراکز دولتی

بازرگانی ۹۶۴ تن و سازمان تعاون روستایی با ۸۳۵ تن به ترتیب در رده دوم تا چهارم خرید گندم قرار دادند. خرید گندم توسط شرکت غله و بازرگانی استان، به‌مشاری شرکت سازمان تعاونی روستایی و با نظارت کارشناسان

جهد کشاورزی این شهرستان انجام شد.

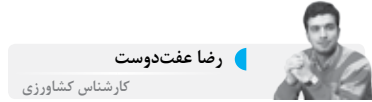
نریمانی سطح اراضی زیر کشت گندم در سال زراعی گذشته را ۳۵ هزار و ۲۰۰ هکتار شامل ۳۳ هزار هکتار اراضی دیم، دو هزار و ۵۰۰ هکتار اراضی نیمه‌آبی و ۱۵۰ هکتار اراضی آبی اعلام کرد و افزود: از این سطح ۵۰ هزار و ۲۰۰ تن گندم برداشت شده است.

دوشنبه | ۲۸ مهر ۱۳۹۳ | ۷

یادداشت

اسناد توسعه

بسته‌هایی که باید باز شوند



رضا عفت‌دوست

کارشناس کشاورزی

در دنیای پر سرعت امروز، حرکت به سوی توسعه آن هم از نوع پایدار تبدیل به یک مُد جهانی شده است. البته تحقق چنین پیشرفتی نیاز مرم به برنامه‌ریزی مدون و به کارگیری تمام قوای یک جامعه دارد. اهمیت این برنامه‌ها و تصمیمات آن چنان زیاد شده است که گاهی صفت «سند» را با خود یدک می‌کشد، واژه‌ای که این روزها در کشور ما یک عضو جدانشدنی سمینارها و جلسات نشست‌ها شده است. نمونه‌های آن ترکیبات آشنا مانند سند چشم‌انداز و سند توسعه ملی و غیره است. در دو دهه اخیر به پشتوانه سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ ایران اسلامی، انواع و اقسام سند‌های توسعه‌ای برای بخش‌های خدماتی و تولیدی کشور تدوین شده است و البته از انصاف نگذریم هر کدام با تشریفات کامل رونمایی شده است و اما متأسفانه اگر روند اجرایی این گونه اسناد توسعه با نگاهی موشکافانه بررسی شود بی‌گمان به دلایل گوناگون نواقص و معایبی را در خود به نمایش خواهند گذاشت.

در حالی که پیشرفت اغلب برنامه‌های تدوینی گذشته هنوز با سوالات زیادی روبه‌رواست، نباید با تعدد اسناد توسعه‌ای، بدسورهای پیش رو را به چندگانگی رساند. واضح است که در چنین حالتی جز تحمیل سلیقه‌ها و اتلاف سرمایه‌هایایی دیگر نصیب کشور نخواهد شد. برنامه‌های توسعه پنج ساله کشور و سند جامع ۱۴۰۴ گویای همه چیز است. از رتبه مورد هدف ایران در منطقه گرفته تا نحوه برخورد با پدیده‌های زیست محیطی؛ همچنین وظایف و تکالیف دستگاه‌های مختلف نیز در آن روشن شده است اگر ال به زعم مدیران نقاط مبهم و تاریکی در این سند جامع دیده می‌شود می‌توان با تدوین بخش‌نامه‌ها و آیین‌نامه‌ها آنها را مرتفع کرد؛ نه آنکه با رونمایی یک سند جدید، تمرکز و قوای دستگاه‌ها را به سمت سند جدید هدایت کنیم.

در روز ملی روستا سند توسعه روستایی توسط ریاست جمهوری رونمایی شد. قطعاً نظر رییس‌جمهور در خصوص توسعه روستاهای کشور، ایجاد اشتغال در روستا، جلوگیری از مهاجرت به شهر، افزایش بهره‌وری در کشاورزی، ارتقای سطح درآمدی روستاییان، تکمیل بیمه روستاییان و عشایر، افزایش گردشگری روستایی، حمایت‌های سازمانی و تسکیناتی از روستاییان و غیره فراتر از نظر مثبت است. ای کاش می‌توانستیم از متن سند توسعه روستایی‌باخبر شویم که در قیاس با دیگر اسناد چه برنامه‌های اضافی دارد؟! البته وزیر کار دولت بیان کرده است که سند توسعه روستا، مراحل تصویب نهایی خود را می‌گذراند.

شاید بهتر باشد اسناد توسعه‌ای که به «بسته توسعه ملی» موسوم شده مانند دیگر سند‌های توسعه‌ای یا بسته‌های توسعه‌ای به شکل یک کادو بسته‌بندی شده در کشوی میز مدیران باز نشده نماند و روزی روی میز مدیران رونمایی شود و محتوی آن رنگ و بوی اجرایی به خود بگیرد. بدون شک دیگر نیاز ی به بسته‌بندی راه‌های توسعه دیگری نخواهد بود. در واقع از بین بردن رنجی که امروز روستاییان ما بدان گرفتارند آنچنان واضح و پدیدار است که برای تجزیه و تحلیل آن به هیچ قدرت تعقل و تفکری نیاز نیست و حل مسائل آنان تنها و تنها به همت و اراده نیاز دارد نه اینکه هر روز سند و اسناد جدید را معرفی کنیم!

همان گونه که مقام معظم رهبری ر مدیریت جهادی تاکید می‌کنند، در این صورت اسناد تدوینی را می‌توان در عقل و قلب جهادگران یافت. آب، خاک، نهاده‌ها، محصولات، راه، کارخانه، تکنولوژی، بازار، بروکراسی، منابع مالی، نیروی کار شایسته و غیره همگی از ارکانی هستند که به‌صورت جهادی باید مدیریت شوند.

استان‌ها

جشنواره دستاوردها و توانمندی‌های عشایر و روستاهای استان تهران

جشنواره دستاوردها و توانمندی‌های عشایر و روستاهای استان تهران با حضور مدیرکل مناطق محروم استان تهران، استاندار تهران، جمعی از نماینده‌ها و مدیران کل دستگاه‌های اجرایی استان تهران، به مدت سه روز در روستای کل خندان واقع در شهرستان پردیس از توابع تهران برگزار می‌شود.

جواد آل‌داود، مسئول روابط عمومی امور عشایر استان تهران به «فرصت امروز» می‌گوید: متعاقب نام‌گذاری یک روز از سال توسط رییس‌جمهور به نام روز بستا، و توجه ویژه دولت تدبیر و امید به جامعه روستایی و عشایر، غالب روستاهای کشور جشنواره‌هایی در سطوح مختلف برگزار کردند، ما هم با هدف آشنایی مردم با نحوه زندگی روستایی و عشایر و معرفی دستاوردهای آنان این جشنواره را به مدت سه روز برای استان برگزار کردیم.

وی اضافه می‌کند: در این نمایشگاه که برپایه توانمندی‌های عشایر در چند سیاه‌چادر برگزار می‌شود نحوه تولید انواع محصولات لبنی، نان‌های سنتی و برخی فرآورده‌های دیگر معرفی می‌شود.

درآمد ۴۰ میلیارد ریالی صید کیلکا در گیلان

مدیرکل شیلات گیلان گفت: صیادان گیلانی با صید ۴۲۹۷ تن ماهی کیلکا بالغ بر ۴۰ میلیارد ریال درآمد کسب کردند. اسحاق شعبانی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: هر ساله صید ماهی کیلیکا از شهرپور آغاز می‌شود. در فصل صید جاری ۲۶۰ صیاد به همراه ۲۶ شناور صید خود را آغاز کردند که با صید ۴۲۹۷ تن ماهی کیلکا ۴۳ میلیارد ریال در درآمد کسب کردند.

وی افزود: صید کیلکا در گیلان امسال ۱۲درصد بیشتر از سال گذشته بوده است. در۱۰درصد کیلیکای صیدشده به پودر غذایی آماده داد: ۴۰درصد کیلیکای صیدشده ماهی تبدیل شد و تنها ۱۰درصد از ماهیان صیدشده به مصرف انسانی می‌رسند. ماهی کیلکا شامل سه گونه آنجوی، چشم‌درشت و معمولی است.

فرصت امروز

دوم

آیا منافع وایبر بر مضار احتمالی اش می چربد؟

روی خوب ابزارک‌های پیام‌رسان

خلاقیت به معنای داشتن فکری جدید نیست، اینکه از بستر فکری جدید عناصر بی‌ربطی خارج شوند و از پیوند زدن آنها با یکدیگر ایده‌هایی خلاقانه شکل بگیرند، تفکری اشتباه است. خلاقیت کنار هم قرار دادن عناصر قدیمی و شناسست، عناصری که هر روز با آن مواجهیم ولی بی‌تفاوت از کنار آن می‌گذریم. در واقع افراد خلاق افکار جدیدی را از خود بروز نمی‌دهند، بلکه با تلفیق افکار قدیمی با یکدیگر، ایده‌های خلاقانه‌ای را خلق می‌کنند. بارها پیش آمده با دیدن یک آگهی خلاقانه گفته‌ایم این همان چیزی است که هر روز با آن مواجه می‌شدیم ولی به آن دقت نمی‌کردیم. بارها پیش آمده که همان نکته‌ای که به آن توجه نمی‌شد، توسط یک فکر خلاق به بهترین نحو مورد استفاده یک آگهی تبلیغاتی اجتماعی و فرهنگی قرار گرفته است. معمولاً در آگهی‌های تبلیغاتی اجتماعی و فرهنگی این خلاقیت بیشتر از انواع آگهی‌های دیگر نمود پیدا می‌کند. صفحه ۱۳



گزارش «فرصت امروز» از یک فرصت داغ
تورهای لحظه آخری



اگر جزو خانواده‌هایی هستید که فرزند دینی دانشجوی یا مدرسه‌ای در خانه ندارید یا زوج جوانی هستید که هر لحظه می‌توانید شغل خود را بدون ضرر مالی و اخراج ترک کنید...

کار آفرین برتر شیشه‌گری دستی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از کسب‌وکار خود می‌گوید

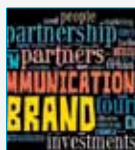


بدون نگرانی از تحریم‌ها

هنر شیشه‌گری در ایران قدمت ۵ هزار ساله دارد و قطعات شیشه‌ای یافت شده در تخت جمشید و سایر نقاط ایران شاهد این ادعاست...

گزارش «فرصت امروز» از مراحل برندسازی یک شهر

تهران چگونه شخصیتی دارد؟



آنچه از شهر تهران در ذهن داریم حاصل فرآیندی است طولانی که در طول تاریخ معاصر به تدریج ساخته شده و به اذهان ما انتقال یافته است.

گزارش «فرصت امروز» از چگونگی فعالیت در شغل فروش پوشاک کودک



هنر مدیریت مشتریان فراوان و محصولات پر مصرف

فروش پوشاک یکی از مشاغل واسطه‌ای است که هر روز شاهد افزایش آن در کشور هستیم.

اوضاع بخور نمیر کتابفروشی در کشور



بحران خاموش فروش کتاب روشن می‌شود

آمارهای وزارت ارشاد حاکی از این است که سال به سال بعضاً نزدیک به ۲۰ درصد قیمت کتاب افزایش می‌یابد.

بازی با فرم قوطی برای طراحی محصول زنانه و مردانه

شود که محصول مربوط به کدام جنسیت است. انتخاب آسان مشتری به او در خرید کمک می‌کند و همین موضوع به شرکت در افزایش فروش باری خواهد رساند.

صفحه ۱۲

روی فروش آنها تاثیرگذار خواهد بود. این موضوع در مورد محصولات بهداشتی و آرایشی بیشتر عینیت دارد. مشتری موقع خرید، محصول موردنظر خود را به راحتی از قفسه فروشگاه می‌یابد و حتماً مجبور نیست که برچسب محصول را بخواند تا متوجه

گرایش پیدا کند. بازی با رنگ و فرم و... می‌تواند باعث ایجاد تفاوت میان محصولات مختلف در بازار شود. در برخی موارد بازی با فرم قوطی محصول، باعث زنانه و مردانه شدن کالای موردنظر شرکت‌ها می‌شود و زنانه و مردانه کردن برخی محصولات

در بازار بر رقیب برای جذب مشتری باید خلاقیت داشت. این خلاقیت می‌تواند در شیوه‌های بازاریابی یا طراحی محصول نمود پیدا کند. باید در چنین بازاری محصولی متفاوت از رقبای دیگر طراحی کرد تا مشتری از طریق این طراحی به سمت کالا

پاورقی

داستان زندگی محمود خلیلی

۱۶

کلینیک کسب‌وکار

اجرای استراتژی مدیریت ارتباط با مشتریان

۱۴

رسانه

تبلیغات فرهنگی یا فیلم کوتاه هنری؟

۱۳

سرزنگ

کار آفرینی که بلکه را ساخت

۱۱

جمهوری اسلامی ایران
وزارت امور اقتصادی و دارایی

همایش علمی تخصصی
اقتصاد مقاوم

نشت پنجم

فرصت ده جانش ها و راهکارها
۵ آبان ماه ۹۳
ساعت ۱۶ الی ۱۹

اقتصاد مقاومتی، بهره‌وری و افزایش توان رقابت پذیری

دکتر داوود دانش جعفری
عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام و وزیر سابق امور اقتصادی و دارایی

دکتر علی آقا محمدی
رئیس کمیسیون علمی - راهبردی مجمع تشخیص مصلحت نظام

دکتر سید مهدی سید اصفهانی
عضو هیئت علمی دانشگاه امیر کبیر

نشانی دبیر خفاه:
بزرگراه چمران، پل نصر (گیشا)، کوی پروانه، کوچه هشتم، پلاک ۴، طبقه سوم
تلفن: ۸۸۳۳۶۱۶۶ و ۸۸۳۳۳۳۲۲
فکس: ۸۸۳۳۳۳۲۲

محل برگزاری:
خیابان ملا صدرا، خیابان شیراز شمالی، خیابان حکیم اعظم، پلاک ۳۰، موسسه آموزش عالی خاتم

اینترنِت یک، آسیاتک

بسته ADSL فوری ۲۹۹.۹۰۰ تومان

۲ ساله، ۴۱۲ گیگ، مودم بی سیم

۱۵۴۴
۱۰۰۰۱۵۴۴

دارنده مجوز ETPD به شماره ۱۹۰۰۱۹۱۹۵۸۷ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

یادداشت

امیر هاتفی، دبیر انجمن آژانس‌های هواپیمایی تهران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» مطرح کرد

Last Minute؛ وسوسه سفر

معمولا تورهای لحظه آخری از طریق پیامک، آگهی و اینترنت به مردم اطلاع‌رسانی می‌شود، به همین دلیل برای جلوگیری از کلاهبرداری برخی دفاتر مردم باید قبل از خریداری، تور را از نظر صحت و درستی از سوی انجمن صنفی بررسی کنند.

امیر هاتفی، دبیر انجمن آژانس‌های هواپیمایی تهران در گفت‌وگو با «فرصت امروز» گفت: در تمام کشورهای دنیا پروازهای لحظه آخری وجود دارد، به طوری که اگر صندلی‌های یک پرواز در چند دقیقه باقی‌مانده به‌سته شدن کانتیر فروش نرفته باشد، از سوی شرکت هواپیمایی بلیت‌های صندلی خالی این پرواز فروخته می‌شود که به این گونه پروازها Last Minute یا لحظه آخر گفته می‌شود.

نرخ پروازهای لحظه آخری یک‌بیستم قیمت اصلی
بلیت پرواز Last Minute یا دقیقه آخری به پایین‌ترین رقم ممکن فروخته می‌شود، به‌عنوان مثال اگر نرخ بلیت پرواز لس آنجلس به نیویورک ۱۱۰۰ دلار باشد، مسافر می‌تواند با پرواز لحظه آخری آن بلیت را به نرخ ۸۰ دلار تهیه کند. امکان پروازهای لحظه آخری در تمام فصول سال وجود دارد به‌طوری‌که ممکن است در فصول اوج مسافر هم این صندلی‌های خالی وجود داشته باشند، به‌عنوان مثال در یکی از فصول سال پنج نفر بلیت یک پرواز را خریداری کرده‌اند، اما در دقیقه آخر به دلیل مشکلات شخصی به پرواز نمی‌رسند، بنابراین پنج صندلی در پرواز خالی است، به همین جهت شرکت اقدام به فروش بلیت‌های این پرواز با قیمت بسیار پایین در دقیقه آخر و قبل از بسته شدن کانتیر می‌کند. معمولا پروازهایی که کمبود مسافر دارند، از اوایل مهرماه تا اواخر بهمن‌ماه شروع می‌شوند. به همین علت پروازهای لحظه آخری در این مدت زمان بسیار بیشتر از سایر ماه‌ها انجام می‌شود.

در ایران آژانس‌های هواپیمایی پروازهای Last Minute را هم در خصوص تور اجرا کرده‌اند که این عملکرد به تورهای



لحظه آخری معروف است. به‌عنوان مثال یک دفتر هواپیمایی، پروازی را به یک کشور خارجی مانند ترکیه، مالزی و غیره که ویزا نمی‌خواهند، چارتر کرده و تمام بلیت‌های خود را فروخته، اما حدود هشت بلیت هنوز فروخته نشده است، این شرکت برای جلوگیری از ضرر مالی یک یا دو روز مانده به اجرای سفر، بلیت‌های تور را با تخفیف ۱۰ تا ۵۰ درصدی به فروش می‌رساند.

به‌عنوان مثال، در یکی از تورهای اخیر به شهر استانبول، یکی از صندلی‌های این تور که یک‌میلیون و ۶۰۰ هزار تومان برای هر فرد قیمت داشت، خالی از مسافر بود که آژانس یک روز مانده به اجرای تور حدود یک‌میلیون و ۲۰۰ هزار تومان به فردی فروخت به طوری که اگر در زمان اجرای پرواز یعنی در لحظه آخر، این صندلی در تور خالی می‌ماند، شرکت هواپیمایی حاضر به فروش بلیت تا ۲۰۰ هزار تومان هم بود. به همین دلیل در این شرایط هر چقدر از مسافر پول بگیري استفاده است. زیرا اگر شرکت تور را نفروشد به علت اجاره هواپیما و رزرو هتل با ضرر مالی بسیار شدیدی مواجه می‌شود.

وسوسه، تنها دلیل خرید تورهای لحظه آخری
در ایران دفاتر هواپیمایی وجود دارد که پرواز را اجاره و هتل را نیز رزرو کرده‌اند، به همین دلیل باید ۱۰۰ تا بلیت فروخته شود، منتها این ۱۰۰ تا بلیت از نسوی این دفاتر به‌صورت بسته‌های ۱۰ تا ۲۰ تایی به آژانس‌های هواپیمایی مختلف فروخته می‌شود که این شرکت‌ها هم توانایی فروش بلیت با تور را ندارند که مجبورند در لحظه آخر به‌حدی قیمت تور را پایین آورند که اگر فردی هم قصد سفر نداشته باشد با مراجعه به آژانس و مشاهده ا‌رزانی ۱۰ تا ۵۰ درصدی قیمت تور، برای رفتن به سفر وسوسه می‌شود.

لزم تایید آژانس‌های هواپیمایی

از سوی انجمن صنفی

در حال حاضر تورهای لحظه آخری از طریق پیامک، آگهی و اینترنت به مردم اطلاع‌رسانی می‌شود. به همین دلیل برای جلوگیری از کلاهبرداری برخی دفاتر، مردم باید تور را قبل از خریداری از نظر صحت و درستی از سوی انجمن صنفی بررسی کنند به‌طوری‌که با تاملش تلفتی با انجمن صنفی و ارائه مشخصات آژانس هواپیمایی، تاییدیه لازم را از سوی انجمن صنفی کسب و سپس اقدام به خرید تور کنند.

مسافران خواهند پرواز با ایران ایر نیستند

از دیاد سقوط هواپیما در چند سال گذشته تاثیر بسیار زیادی روی میزان سفرهای هوایی با هواپیمای داخلی گذاشته است. به طوری‌که از زمان‌های گذشته تا چند سال اخیر پرواز ایران ایر رتبه اول را در میان ایرلاین‌های متعدد به خود اختصاص داده بود، برای مثال اگر مسافری قصد سفر به شهر هامبورگ را داشت نخستین پروازی که از سوی شرکت چک می‌شد پرواز ایران‌ایر بود و چنانچه تمام صندلی‌های این پرواز تکمیل شده بود به مسافر سفر با پروازهای ترکیش، امارات و غیره پیشنهاد می‌شد، اما در حال حاضر این خود مسافر است که قصد پرواز با ایران ایر را به هیچ وجه ندارد. متأسفانه تمام هواپیمای پرواز ایران‌ایر قدیمی و فرسوده شده‌اند و سرویس‌های هواپیما با استاندارد جهانی به هیچ عنوان مطابقت ندارد، به همین دلیل مسافر به دلیل پرداخت هزینه درخواست مسافرت با ایرلاین‌های استاندارد را دارد. در کشور فروش پروازهای ایران‌ایر سالانه رو به کاهش است در حالی‌که فروش ایرلاین‌های خارجی رو به افزایش است که به طور حتم این امر به صنعت هواپیمایی کشور ضربه مه‌لکی وارد خواهد کرد. با توجه به اینکه پرواز ایران ایر از ایرلاین‌های اصلی و بزرگ کشور محسوب می‌شود به همین دلیل این ایرلاین باید با خرید ۱۰ تا ۲۰ هواپیمای جدید و تبلیغات اساسی مجدداً به جایگاه اصلی خود در میان ایرلاین‌های خارجی باز گردد که این مهم نیازمند حمایت همه‌جانبه دولت از صنعت هواپیمایی کشور است.

اما در فرارسیدن موعد سفر، ممکن است تعداد مسافران به حدنصاب نرسیده باشد، در این صورت شرکت مجبور است با صندلی‌های خالی و بلیت‌های فروخته نشده برنامه تور را با هواپیمایی که از قبل چارتر کرده به سرانجام برساند.

چندی است که آژانس‌های مسافرتی با ترغند اجرای تورهای لحظه آخری از ضرر مالی رهایی پیدا کرده‌اند، به طوری که این آژانس‌ها بلیت‌های باقیمانده را یک یا دو روز قبل از اجرای برنامه تور با تخفیف‌های ۱۰ تا ۵۰ درصدی بسته به نوع سفر داخلی یا خارجی، به فروش می‌رسانند.

تورهای لحظه آخری خارجی برای دو دسته از کشورها قابل استفاده است. اول اینکه سفر به آن کشور نیازمند ویزا نباشد که در رأس این کشورها ترکیه و بعد از آن مالزی، سریلانکا، بلاروس، گرجستان و غیره وجود دارند و دوم اینکه از تایم طلایی سفر گذشته باشد.

تورهای لحظه آخری از نظر مالی مقرون به‌صرفه است، اما بزرگ‌ترین ایراد این تورها این است که برای رفتن به این سفرها تقریباً باید آماده باشید به‌طوری‌که پرواز یک روز یا شاید چند ساعت دیگر به انجام برسد.

چه کار کنیم که کلاه سرمان نرود
از آنجایی‌که اطلاع‌رسانی این تورها به‌صورت پیامکی و اینترنتی است، سودجویان

سوگند چاوشی

اگر جزو خانواده‌هایی هستید که فرزندی دانشجو یا مدرسه‌ای در خانه ندارید یا زوج جوانی هستید که هر لحظه می‌توانید شغل خود را بدون ضرر مالی و اخراج ترک کنید، ما استفاده از تورهای لحظه آخری را در این فصل به شما پیشنهاد می‌دهیم.

تورهای لحظه آخری برای تعطیلات کمتر پیش می‌آید زیرا در زمان‌های تعطیلات رسمی و مدت‌دار مانند فصل تابستان و عید نوروز استقبال مسافران به سفر زیادتر از هر زمان دیگری است، به همین دلیل فصل پاییز و زمستان به علت بالا بودن هیچ کاری افراد و وجود فرزندان مدرسه‌ای و دانشجو در اکثر خانواده‌ها بهترین زمان برای استفاده از تورهای لحظه آخری است.

اما این را بدانید اگر قصد دارید به‌صورت دسته جمعی سفر کنید به دلیل اینکه صندلی‌های این تور به‌صورت لحظه آخری با ۱۰ تا ۵۰ درصد تخفیف به فروش می‌رسد به همین دلیل ممکن است در کنار یکدیگر ننشینید یا اینکه برای تمام افراد خانواده یا دوستان‌تان در تور جا نباشد.

آنچه درباره تورهای لحظه آخری باید بدانید

معمولا آژانس‌های مسافرتی به منظور اجرای تور به میزان مترافعی بلیت برای مقصد و زمانی معین تهیه می‌کنند،

تماشا

۲۰ دقیقه غواصی در کیش



کیش نه تنها جایی برای خرید دلخواه محسوب می‌شود، بلکه مکانی مناسب برای انواع تفریحات آبی نیز هست. یکی از تفریحات شگفت‌انگیز و هیجان‌بخشی که تنها در مناطق ساحلی امکانش وجود دارد، غواصی است. بله غواصی! به طور واقعی و با لباس مخصوص. جزیره کیش که تشریف ببرید با باشگاه‌های ورزشی زیادی مواجه می‌شوید که امکانات جالب توجهی برای اینکه هر چه بیشتر به شما خوش بگذرد، ارائه می‌کنند. یکی از این امکانات و تفریحات شادی‌بخش، غواصی تحت نظر مربیان است. بنابراین برای اینکه به طور کلی با کم و کیف غواصی در کیش آشنا شوید، با مدیر یکی از باشگاه‌های ورزشی کیش تماس گرفتیم تا در مورد هزینه‌های این کار و ساعات انجامش توضیحاتی بدهد. وی در مورد هزینه‌های این تفریح می‌گوید: لباس را باشگاه در اختیار قرار می‌دهد و مربیان آنها را همراهی می‌کنند. هر چند به گفته این مدیر این سفر کوتاه غواصی تنها ۲۰ دقیقه است و باید ۱۰۰ هزار تومان هم

۳ پرواز در هفته

هواپیمایی قدیم

Qehum Air

فرودگاه سیپا

فرودگاه سیپا

روزرو آتلان چیت منگولای

۸۸۵۳۱۶۳۰

گردشگران

سازمان آه‌ها

۸۸۹۵۲۳۴ و ۸۸۹۶۰۲۴



گزارش «فرصت امروز» از یک فرصت داغ

تورهای لحظه آخری

تور	مقصد سفر	درصد تخفیف	قیمت(تومان)	مدت سفر	زمان
مشهد	ایران/مشهد	۲۲ درصد	۳۵۰ هزار	۳ روز و ۲ شب	پنجشنبه ۱ آبان
آنتالیا	ترکیه/آنتالیا	۳۱ درصد	۹۵۰ هزار	۷روز و ۶شب	پنجشنبه ۱ آبان
کیش	ایران/کیش	۱۷ درصد	۴۹۰ هزار	۴ روز و ۳ شب	پنجشنبه ۱ آبان
استانبول	ترکیه/استانبول	۶ درصد	۷۵۰ هزار	۴ روز و ۳ شب	پنجشنبه ۱ آبان
مشهد	ایران/مشهد	۱۴ درصد	۳۶۰ هزار	۳ روز و ۲ شب	جمعه ۲ آبان
۴شب بانکوک و ۳ شب پاتایا	تایلند/بانکوک پاتایا	۱۱ درصد	۲ میلیون و ۸۵۰ هزار	۸روز ۷ شب	جمعه ۲ آبان
تایلند	تایلند/پاتایا	۱۲درصد	۲ میلیون و ۸۰۰ هزار	۸روز ۷ شب	جمعه ۲ آبان
سامویی	تایلند/سامویی	۵ درصد	۳ میلیون و ۷۹۵ هزار	۸روز ۷ شب	جمعه ۲ آبان
آنتالیا	ترکیه/کوشی آداسی	۳۶ درصد	۹۹۰ هزار	۷ روز و ۶ شب	جمعه ۲ آبان
مشهد	ایران/مشهد	۲۰درصد	۳۲۰ هزار	۳ روز و ۲ شب	جمعه ۲ آبان

دکتر رضا ابراهیمی نیا

متخصص جراحی عمومی

جراحی دستگاه گوارش – لاپاراسکوپی

روش های نوین در کنترل دیابت نوع ۲ با استفاده از انجام عمل های جراحی باریاتریک

در دو دهه اخیرشاهد افزایش انفجاری در تعداد بیمارانی که با دیابت بخصوص نوع ۲ در دنیا تشخیص داده شده اند هستیم که همراه با سبک زندگی مدرن ، عرضه مواد غذایی فراوان، کاهش فعالیت فیزیکی و چاقی دیده میشود. در واقع امروزه بنظر میرسد که ۶۰-۹۰ ٪ دیابت نوع ۲ مربوط به چاقی باشد.

دیابت شامل محدوده ای از بیماری هاست که مشخصه اش افزایش سطح قند خون است که میتواند منجر به کاهش کیفیت زندگی و کاهش امید به زندگی همراه با افزایش ریسک بیماری های قلبی ، سکنه ، نور وپاتی محیطی ، کلیوی ، کوری و آمپوتاسیون اندام بشود. دیابت نوع ۲ شیوع بیشتری دارد در واقع در بیش از ۹۰٪ موارد دیده میشود. بیشتر در دوران بزرگسالی دیده میشود.

میزان وقوع دیابت در جهان در سال ۲۰۱۰ از ۱۵۰- ۲۲۰ میلیون به ۳۰۰ میلیون در سال ۲۰۲۵ در حال افزایش است. حدود ۸۰ ٪ بیماران با دیابت نوع ۲ افرادی با اضافه وزن هستند. بر طرف شدن کلینیکی دیابت نوع ۲ معمولاً مشخصه

۸۸۷۷۸۵۲۲ ۸۸۷۷۸۵۱۱ ۸۸۶۷۳۴۷۴

خیابان گاندی جنوبی،گاندی ۷(پالیزوانی)،پلاک ۲۲،واحد ۱

مشاوره با تعیین وقت قبلی از ۹ صبح الی ۸ بعداز ظهر

اخبار

معرفی ظرفیت‌های سرزمین ناشناخته‌ها در کیش



معاونت برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی، صنایع‌دستی و گردشگری استان ایلام از حضور فعال ایلام در ششمین نمایشگاه تخصصی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی جزیره کیش خبر داد.

«محمد نوراللهی» در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: در ششمین نمایشگاه تخصصی معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور که از ۲۹ مهرماه تا ۲ آبان در جزیره کیش برگزار می‌شود این معاونت با برپایی غرفه، فرصت‌های سرمایه‌گذاری استان در بخش گردشگری را معرفی خواهد کرد.

وی با بیان اینکه بهره‌گیری از سرمایه‌های داخلی و خارجی و جذب سرمایه‌گذاران توانمند راهی برای تسریع حرکت اقتصاد به‌سوی توسعه و ایجاد اشتغال پایدار است و می‌تواند به‌عنوان فرصتی برای دستیابی به اهداف توسعه ۲۰ ساله کشور و رشد اقتصادی به کار گرفته شود، تصریح کرد: با توجه به اینکه همواره شرایط موجود در تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران موثر است و رونق اقتصادی به شناسایی فرصت‌ها بستگی دارد و از طرفی هم جامعه هدف از سوی سرمایه‌گذاران انتخاب می‌شود، بر آنیم با معرفی آن فرصت‌ها بستر لازم را جهت ورود سرمایه‌گذاران در بخش گردشگری به دیار کهن ایلامیان فراهم کنیم.

سرپرست معاونت برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری میراث فرهنگی استان ایلام گفت: فرصت‌های موجود در عرصه گردشگری استان ایلام، مهد تمدن ۱۰ هزارساله ایرانیان، شرایطی را به وجود می‌آورد که برای ورود بخش خصوصی در این حوزه، جذب سرمایه‌گذاران توانمند در اولویت قرار می‌گیرد. ما ضمن احساس ضرورت برنامه‌ریزی در حوزه گردشگری در این نمایشگاه اقدام به معرفی فرصت‌های گردشگری استان ایلام سرزمین ناشناخته‌ها، خواهیم کرد. نوراللهی گردشگری سلامت، طبیعت‌گردی، گردشگری جنگ، گردشگری ورزشی، گردشگری فرهنگی، گردشگری مذهبی و فرصت‌ها در زیرساخت‌های گردشگری را محورهای موردبحث جهت ورود سرمایه‌گذار به استان عنوان و تصریح کرد: فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بخش تاسیسات گردشگری در استان شامل مجتمع‌های تفریحی-سیاحتی، هتل-بیمارستان، ایجاد نمایندگی دفاتر خدمات مسافرتی، صنایع‌دستی و سوغات ایران در مرز بین‌المللی مهران است. «نوراللهی» ابراز امیدواری کرد حضور فعال در چنین نمایشگاه‌هایی راهی را برای ورود سرمایه‌گذاران فعال در بخش گردشگری به استان ایلام جهت توسعه زیرساخت‌ها فراهم کند.

در صورت تایید، ساخت آزادراه همدان-کرمانشاه کلید می‌خورد



معاون عمرانی استانداری کرمانشاه با اشاره به حضور سرمایه‌گذار خارجی در پروژه آزادراه همدان-کرمانشاه- خسروی اظهار کرد: درحال حاضر پروژه مراحل تایید طرح توجیهی فنی و اقتصادی خود را می‌گذراند.

مهندس مجتبی نیک‌کردار در گفت و گو با ایسنا، با اشاره به اختصاص سه میلیارد تومان اعتبار به پروژه آزادراه همدان-کرمانشاه در سال جاری عنوان کرد: این اعتبار به منظور انجام مطالعات طرح اختصاص داده شده است.

وی با اشاره به آغاز مطالعات این طرح اظهار کرد: از محل همین اعتبار کار مسیریابی و نقشه‌یابی طرح نیز شروع شده است. نیک‌کردار با اشاره به ابراز تمایل سرمایه‌گذار خارجی برای احداث این آزادراه، اظهار کرد: درحال حاضر سرمایه‌گذار در حال ارائه طرح توجیهی فنی و اقتصادی پروژه به معاونت زیرساخت‌های حمل‌ونقل وزارت راه و شهرسازی است. وی تصریح کرد: پس از تایید طرح در این معاونت، پروژه در هیات دولت مطرح و پس از تایید هیات دولت عملیات اجرایی پروژه آغاز می‌شود.

معاون عمرانی استانداری کرمانشاه خاطرنشان کرد: سرمایه‌گذار تمام سرمایه پروژه را تامین می‌کند و همین امر قطعا پیشرفت پروژه را تسهیل خواهد کرد. نیک‌کردار با اشاره به احداث این بزرگراه به موازات بزرگراه کرلا، عنوان کرد: قطعا این امر علاوه بر رونق شهرها و روستاها در طول مسیر، به لحاظ پدافند غیرعامل نیز بسیار حائز اهمیت است.

نیک‌کردار از ادامه مسیر آزادراه همدان-کرمانشاه به سمت مرز خسروی خبر داد و اظهار کرد: این آزادراه به محدوده همدان-کرمانشاه ختم نشده و در نظر داریم این آزادراه را تا مرز خسروی ادامه دهیم. معاون عمرانی استانداری کرمانشاه خاطرنشان کرد: با ادامه مسیر آزادراه تا مرز خسروی قطعا مسیریابی ترانزیتی استان افزایش خواهد یافت و به تبع آن رونق صادرات دوچندان خواهد شد.

سوگند چاوشی

هنرشیشه‌گری در ایران قدمت پنج هزار ساله دارد و قطعات شیشه‌ای یافت شده در تخت جمشید و سایر نقاط ایران شاهد این ادعاست، به طوری که بطری‌های شیشه‌ای زیادی از حفاری‌های معبد چغازنبیل به دست آمده و با کشف اشیای شیشه‌ای زمان پارت‌ها و ساسانیان می‌توان گفت صنعت شیشه‌سازی در ایران رواج کامل داشته است.

صنعت شیشه‌گری دستی که از بخش‌های صنایع‌دستی کشور محسوب می‌شود به دلیل اینکه نیازمند ابزار، تجهیزات خاص و واردات مواد اولیه نیست از مشاغل سنتی و تا حدی نیمه صنعتی به شمار می‌رود که برای سرمایه‌گذاری از سوی کارآفرینان در جهت ایجاد اشتغال پایدار بسیار مناسب است.

درخصوص بررسی وضعیت درحال حاضر صنعت شیشه‌گری دستی به منظور سرمایه‌گذاری در این صنعت سری به کارگاه صنایع شیشه‌گری دستی بختیاری زدیم و با استاد حسین بختیاری، هنرمند نامی و کارآفرین برتر در عرصه شیشه‌گری به گفت‌وگو پرداختیم.

ابتدا کمی درباره خودتان توضیح دهید؟

حدود ۴۳ سال پیش یعنی در سال ۱۳۵۰ به همراه برادرم علی بختیاری، با وجود مشکلات و کمبود امکانات و تسهیلات، کارگاهی در منطقه شهری استان تهران تأسیس کردیم. این کارگاه ابتدا با چهار تا پنج پرسنل شروع به کار کرد که پس گذشت مدت زمانی تعداد پرسنل به بیش از ۷۵ تا ۹۰ نفر هم رسید. درحال حاضر یک واحد شیشه‌گری دستی دیگر هم در ناحیه صنعتی وچین ساختیم که به علت رکود حاکم در بازار هنوز این واحد را راه‌اندازی نکرده‌ایم.

در کارگاه شیشه‌گری شما سالانه چه نوع و چه میزان محصول تولید می‌شود؟

در این کارگاه سالانه بیش از ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار قطعه از شیشه‌های دست‌ساز از جمله گلدان، حباب جات و چراغ‌های تزئینی، شمعدان و لوستر تولید می‌کنیم.

تاکتسون در بخش نیمه‌صنعتی عملکردی داشته‌اید؟

در بخش نیمه‌صنعتی هم تا به امروز عملکرد بسیار خوبی انجام دادیم، به طوری در این کارگاه توانستیم دکل‌های مخابراتی از جنس بلور به رنگ قرمز خالص را تولید کنیم. این دکل‌های مخابراتی قبل از انقلاب اسلامی از طریق واردات توسط کشورهای خارجی تأمین می‌شد اما بعد از انقلاب باوجود تحریم‌ها برای نخستین بار در کشور توانستیم این دکل‌های مخابراتی را که عموماً کاربردهای نظامی دارند به کمک وزارت دفاع تولید کنیم.

آیا صنایع شیشه‌گری دستی بختیاری دارای برند است؟

قبل از انقلاب اسلامی تولید شیشه‌هایی به رنگ قرمز خالص بسیار به ندرت بود که نیاز به این نوع شیشه‌ها از طریق واردات تأمین می‌شد اما پس از انقلاب با ابتکاری که کارگاه ما انجام داد تولید شیشه‌های قرمز رنگ در حوزه شیشه‌گری دستی بسیار رونق پیدا کرد، به طوری که در حال حاضر رنگ قرمز شیشه‌های دست‌ساز و تزئینی بیاتگر برند شیشه‌گری سنتی بختیاری در سطح کشور و جهان است.

آیا تاکنون صادراتی در خصوص صنایع شیشه‌گری داشته‌اید؟

خوشبختانه تا امروز علاوه بر تأمین نیاز داخلی، صادرات بسیار موفقی به کشورهای مختلف اروپایی و شرق آسیا داشته‌ایم، به طوری که درحال حاضر بیش از ۹۰ درصد محصولات دست‌ساز، مانند شیشه‌های دست‌ساز، حباب‌جات و چراغ‌های تزئینی و لوستر به کشورهای اروپایی صادر می‌شود.

آیا شما برای ساخت این کارگاه نیازمند یک طرح

کارآفرین برتر شیشه‌گری دستی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» از کسب‌وکار خود می‌گوید

بدون نگرانی از تحریم‌ها



جدید بودید؟

باتوجه به اینکه شیشه‌گری سنتی معاصر از صدها سال پیش توسط ایتالیایی‌ها وارد کشور شده به همین جهت اجرای این طرح نیاز به فکر و ایده جدید نداشت، بلکه عشق به صنایع‌دستی و وجود استادکاران ماهر باعث فعالیت ما در این صنعت شد.

مواد اولیه و تجهیزات شیشه‌گری دستی را از

این صنعت نیازمند هیچ‌گونه تجهیزات خاصی یا واردات مواد اروپایی نیست، به طوری که ۹۳ درصد مواد اولیه شیشه‌گری وجود دارد

کجا تأمین می‌کنید؟

درحال حاضر اکثر کارخانجات شیشه‌گری دستی به‌صورت سنتی در سطح کشور فعالیت دارند، زیرا این صنعت نیازمند هیچ‌گونه تجهیزات خاص و واردات مواد اولیه از کشورهای اروپایی نیست. به طوری که ۹۳ درصد مواد اولیه شیشه‌گری شامل سیلیس، کرنات سدیم، نترات سدیم، براکس، آهک، دولومیت، سلنیم، آرسنیک و درصدی از کبالت در داخل کشور وجود دارد، به همین دلیل تمام کارخانجات سنتی شیشه‌گری از جمله کارگاه شیشه‌گری دستی ما حتی یک ریال ارز هم برای واردات مواد اولیه هزینه نمی‌کنند و این بخش کاملاً درآمذا و تنها صادرکننده محصولات فرهنگ و هنر ایرانی است.

همچنین می‌توان در این صنعت از آجر سنتی به

کجا تأمین می‌کنید؟

درحال حاضر با توجه به افزایش تورم و قیمت‌ها، کارگاه شیشه‌گری دستی با این میزان وسعت راه‌اندازی کند، به سرمایه‌ای بیش از ۱۰ میلیارد تومان برای ساخت زیرساخت‌هایی چون آب، برق، گاز، خرید زمین، تهیه ابزار و دستگاه‌های ساده و اخذ مجوزهای لازم ... نیازمند است.

به نظر شما دوره زمانی بازگشت سرمایه چقدر است؟

دوره زمانی بازگشت سرمایه خیلی طولانی مدت نیست به همین جهت سرمایه‌گذاری

در این حوزه برای کارآفرینان به صرفه است.

یک کارگاه شیشه‌گری دستی برای چند نفر می‌تواند اشتغال ایجاد کند؟

کارگاه شیشه‌گری سنتی می‌تواند برای بیش از ۱۵۰ نفر اشتغال پایدار ایجاد کند، اما متأسفانه به علت بروز مشکلات مالی که پس از اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها برای فعالان این صنعت از جمله گرانی بیش از حد انرژی به‌ویژه سوخت گاز به وجود آمد، کارگاه‌های شیشه‌گری دستی دیگر

از کارگران نبوده و به اخراج پرسنل خود اقدام کردند، به طوری که اکنون در کارگاه شیشه‌گری ما فقط ۲۵ نفر مشغول به فعالیت هستند در صورتی که در چند سال گذشته بیش از ۹۰ نفر در این واحد مشغول به کار بودند.

در حال حاضر مشکلات صنعت شیشه‌گری دستی چه مواردی است؟

متأسفانه پس از اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها، نرخ هزینه‌های تولید از جمله قیمت انرژی گاز که سوخت اصلی کوره کارگاه‌های شیشه‌گری دستی است، بسیار افزایش پیدا کرد، به طوری که در حال حاضر قیمت سوخت گاز نسبت به گذشته بیش از شش برابر شده که در این راستا دولت تاکنون در خصوص پرداخت یارانه تولید به صنعتگران اقدامی نکرده است.

این امر خود باعث رکود در صنعت شیشه‌گری سنتی، کاهش تعداد کارگران در کارگاه‌ها و افزایش نرخ بیکاری در کشور شده است، طوری که در حال حاضر تعداد کارخانجات شیشه‌گری از ۲۳۰ به کمتر از ۵۰ واحد کاهش یافته است.

بنابراین باتوجه به اینکه هنرمندان هیبت ملت هستند به همین جهت اگر دولت از این هنرمندان حمایت عملیاتی نکند، بی‌شک جوانان و کارآفرینان انگیزه لازم را برای ورود به صنایع‌دستی و سرمایه‌گذاری ندارند. در این صنعت نخواهند داشت. اما اگر زنجیره تولید و صادرات صنایع‌دستی از سوی مسئولان ذی‌ربط، سازمان‌های دولتی و همچنین سرمایه‌گذاران بخش خصوصی حمایت عملیاتی شود، بی‌شک شاهد رشد و شکوفایی و تصویب جایگاه صنایع‌دستی ایران در عرصه جهانی خواهیم بود.

پروژه توسعه منطقه گردشگری کردستان ۳۰۷ میلیارد تومان سرمایه می‌خواهد

مجری طرح توسعه منطقه گردشگری کیا پرواز گفت: پروژه توسعه منطقه گردشگری استان کردستان ۳۰۷ میلیارد تومان سرمایه می‌خواهد.

به گزارش ایسنا، فرهاد صمدنژاد در کارگروه تخصصی گردشگری استان کردستان در استانداری، اظهار کرد: در حال حاضر پیش‌نیازهای لازم برای توسعه گردشگری استان وجود ندارد. وی به انجام طرح‌های پیشنهادی طرح توجیهی توسعه منطقه گردشگری کبابرواز اشاره کرد و افزود: رستوران سنتی، مدرن و رستوران ساحلی از جمله بخش‌های این طرح است. صمدنژاد، طراحی هتل‌های هوشمند و سونیت‌های ارزان قیمت، حوضچه پرورش ماهی و کافی‌شاپ‌های بین‌المللی را از دیگر بخش‌های این طرح عنوان کرد. وی ادامه داد: مراکز خرید مدرن، مراکز خرید صنایع دستی و مجموعه آموزش قایقرانی، سوارکاری و پاراگلایدر از جمله بخش‌های طراحی شده در این طرح است. مجری طرح توسعه منطقه گردشگری کبابرواز بیان کرد: احداث ۳۰ سالن همایش با ظرفیت‌های متفاوت، ۲۵ سالن کنفرانس، مرکز نمایشگاه‌های بین‌المللی، پارک بانوان، باغ پرندگان، کار تینگ و شهرسازی از جمله دیگر بخش‌های طرح توسعه منطقه گردشگری است. وی پارک آبی، پارک هیجان، زمین گلف، شهر مهارت و تونل سلامت را نیز از دیگر بخش‌های این طرح برشمرد و ادامه داد: این طرح در سه فاز اجرا خواهد شد. صمدنژاد تصریح کرد: متأسفانه از توان متخصصان استان برای توسعه کردستان استفاده نمی‌شود و از لحاظ شهری در استان خلأهایی وجود دارد. وی خاطرنشان کرد: از محل سرمایه خود شرکت ساختمانی کبابرواز، گروه سرمایه‌گذاری کبابرواز، بانک‌ها و سرمایه‌گذاران شخصی و خصوصی سرمایه این کار فراهم خواهد شد. مجری طرح توسعه منطقه گردشگری کبابرواز در پایان یادآور شد: پروژه توسعه منطقه گردشگری استان کردستان ۳۰۷ میلیارد تومان سرمایه می‌خواهد.



گروه سرمایه‌گذاری کبابرواز، بانک‌ها و سرمایه‌گذاران شخصی و خصوصی سرمایه این کار فراهم خواهد شد. مجری طرح توسعه منطقه گردشگری کبابرواز در پایان یادآور شد: پروژه توسعه منطقه گردشگری استان کردستان ۳۰۷ میلیارد تومان سرمایه می‌خواهد.

سرنخ

کارآفرینی که بلکا را ساخت

کلاف اول:

کارآفرینان همیشه به دنبال مسائل و مباحث جدیدی هستند که در دنیای اطرافشان رخ می‌دهد. گاهی این تازگی را از لایه‌لای کتاب‌ها کشف می‌کنند، گاهی با نگاه کردن و گاهی هم با صحبت‌های تخصصی یا غیرتخصصی.

حال، فرصتی برای بالا بردن سطح آگاهی این قشر از جامعه فراهم شده که با هزینه‌ای اندک می‌توان از آن استفاده کرد. شما کارآفرین محترم می‌توانید با ۲۵هزار تومان، در نشست شرکت کنید که قرار است در آن یکی از کارآفرینان بزرگ کشور از تجربایش صحبت کند. البته این هزینه ۷۰هزار تومان است که ۵۰درصد تخفیف را شامل می‌شود.

غلامرضا محمودی، بنیانگذار و نخستین تولیدکننده پوشش‌های سلولزی است که فردا درمورد موخته‌هایش از بلکا سخنرانی می‌کند. این سخنرانی در دانشگاه تهران برگزار می‌شود و می‌تواند نقطه عطفی در زندگی کسانی باشد که از لحظه لحظه‌شان بهره می‌برند. این نشست، از ساعت ۱۷ تا ۱۹ برگزار می‌شود.

البته شما می‌توانید گزارش مختصری از این نشست را در همین صفحه بخوانید. برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید به‌سایت www.nmp.kscoco مراجعه کنید.

کلاف دوم:

محققان با ایجاد داربست پلیمری و لایه نشانی نانومقیاس روی آن، موفق به تولید سرامیک‌های انعطاف‌پذیر شدند. این سرامیک‌ها



شکندگی بسیار کمتری نسبت به همتایان توده‌ای خود دارند.

در این گزارش ایسنا آمده است: «یک گروه تحقیقاتی از موسسه فناوری کالیفرنیا روشی برای ساخت ماده‌ای جدید با خواص غیرمعمول ارائه کردند. این گروه، سرامیک‌هایی ساختند که ۹۹/۹ درصد آن را هوا تشکیل می‌دهد در حالی که بسیار مستحکم و انعطاف‌پذیر است به طوری که اگر خم شود می‌تواند دوباره به شکل اولیه خود بازگردد.»

یکی از محققان این پروژه می‌گوید: «سرامیک‌ها به شکندند و سنگین بودن شهرت دارند. ما در این پروژه نشان دادیم که این ویژگی‌ها را می‌توان تغییر داد. پروضح است که اگر از فناوری نانو برای طراحی و ساخت محصولات استفاده شود می‌توان با چیدمان آنها‌ها کنار هم موادی ساخت که خواص موردنظر شما را داشته باشند.»

معمولاً سرامیک‌ها چه در موقع حمل و چه در هنگام نصب، شکنندگی زیادی دارند. حال با قابلیت جدیدی که توسط محققان ایجاد شده، می‌توان بدون شک تضمین کرد که در آینده‌ای نه چندان دور، این فناوری همه‌گیر خواهد شد. قطعا سرمایه‌گذاری در این امر می‌تواند پول شمار را به طور تصاعدی افزایش دهد. قبلاً هم گفتیم که همیشه اول بودن در هر کاری، موفقیت شما را دوچندان می‌کند.

اخبار

تحریم در انتقال پول، مانع اصلی حضور سرمایه‌گذار خارجی است

رییس جهاد دانشگاهی، تحریم در انتقال پول را مهم‌ترین اصل کم‌رنگ بودن حضور سرمایه‌گذار خارجی در کشور دانست و گفت: طبیعتاً این امر در سرمایه‌گذاری‌های خارجی بخش گردشگری نیز تأثیرگذار است.

حمیدرضا طیبی در گفت‌وگو با ایسنا، در حاشیه افتتاحیه همایش ملی علمی – راهبردی توسعه گردشگری ایران (چالش‌ها و چشم‌اندازها) که در دانشکده علوم دانشگاه فردوسی برگزار شد، عنوان کرد: فضا برای سرمایه‌گذار خارجی به‌منظور گردشگری در ایران فراهم است، اما نیازمندی‌هایی نیز احساس می‌شود که مهم‌ترین آنها در تحریم هستند.

وی با اشاره به اینکه توسعه صنعت گردشگری نیازمند زیرساخت‌هایی در کشور است، افزود: بخشی از این زیرساخت‌ها افزایش هتل‌ها و اماکن توریست‌پذیر و فراهم کردن امکان استقرار برای آنان است. حوزه گردشگری نیازمند یک طرح فرهنگی است و باید راهکارهایی برای آن اتخاذ شود. طیبی تصریح کرد: به هرحال گردشگری اهمیت بسزایی دارد و ما در جهاد دانشگاهی چندین سال است پژوهشکده گردشگری را به‌گزارش ایسنا، آدرس مهدیانی بیان کرد: در راه‌آهن دورود – خرم‌آباد ۲۵۱ نفر مشغول به کار هستند که ۲۵ نفر نیروی غیربومی و فنی پروژه و بقیه متعلق به نیروهای بومی استان هستند. وی به مشخصات فنی پروژه اشاره کرد و گفت: پروژه دارای ۱۵ ایستگاه و ۱۴ تونل است که بزرگ‌ترین آن ۴۴۰ متر و کوچک‌ترین آن ۶۰ متر است و کل پروژه ۱۱۴ کیلومتر است که ۲۶ کیلومتر آن در خرم‌آباد واقع است. مهدیانی افزود: در مجموع ۱۱۶ دستگاه ماشین‌ان لات در این پروژه به کار گرفته شد که شامل ۲۳ دستگاه بولدوزر، هفت دستگاه بیل مکانیکی، ۹ دستگاه غلنگ، سه دستگاه گریدر و ۲۶ دستگاه کمپرسی است.

احداث راه‌آهن ۱۱۴ کیلومتری دورود – خرم‌آباد

معاون فنی راه‌آهن دورود – خرم‌آباد گفت: پروژه از ابتدای بهمن ۹۲ آغاز به کار کرده که در حوزه خرم‌آباد از ۳۵درصد پیشرفت فیزیکی برخوردار است.

به گزارش ایسنا، آدرس مهدیانی بیان کرد: در راه‌آهن دورود – خرم‌آباد ۲۵۱ نفر مشغول به کار هستند که ۲۵ نفر نیروی غیربومی و فنی پروژه و بقیه متعلق به نیروهای بومی استان هستند. وی به مشخصات فنی پروژه اشاره کرد و گفت: پروژه دارای ۱۵ ایستگاه و ۱۴ تونل است که بزرگ‌ترین آن ۴۴۰ متر و کوچک‌ترین آن ۶۰ متر است و کل پروژه ۱۱۴ کیلومتر است که ۲۶ کیلومتر آن در خرم‌آباد واقع است. مهدیانی افزود: در مجموع ۱۱۶ دستگاه ماشین‌ان لات در این پروژه به کار گرفته شد که شامل ۲۳ دستگاه بولدوزر، هفت دستگاه بیل مکانیکی، ۹ دستگاه غلنگ، سه دستگاه گریدر و ۲۶ دستگاه کمپرسی است.

بازاریابی مجانی

استفاده از تحقیق و ارزیابی به‌عنوان ابزار بازاریابی

جیم کوکروم

ترجمه: حامد تقوی

با استفاده از ابزارهای بسیار ساده در فضای مجازی می‌توان به سرعت به اذهان مشتریان احتمالی و طرفداران خود رسوخ کرد و اطلاعاتی را در مورد آنها به دست آورد. حتی ابزار ساده‌ای همانند surveymonkey.com را می‌توان جهت یافتن اطلاعاتی در مورد تفکرات و اندیشه‌های مشتریان مورد استفاده قرار داد.

اغلب اوقات زمانی که نسبت به پروژه یا محصولاتی که باید روی آنها تمرکز کنیم تردید داشتیم، تحقیقی انجام می‌دادم تا به جواب برسم. تحقیقات نه تنها باعث می‌شود تا به این نکته پی ببرم که مشتریان من بیشتر به چه‌چیز علاقه دارند، بلکه به‌راحتی می‌توانم با شناخت نظرات خوانندگان خود، در مورد حدود قیمت محصولات خود تصمیم‌گیری کنم.

من اغلب اوقات به این نتیجه رسیده‌ام که یک تحقیق خوب می‌تواند به‌عنوان یک ابزار بازاریابی مورد استفاده قرار گیرد؛ حتی پیش از اینکه نتایج آن تحقیق را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهم. به‌عنوان مثال، یکی از پرسش‌هایی که ممکن است از خوانندگان خود بپرسم این است: «یکی از رایج‌ترین تقاضاهایی که من با آن مواجه می‌شوم، تقاضای یک جزوه در مورد چگونگی تنظیمات مربوط به اتوماتیک کردن کمپین بازاریابی از طریق ایمیل است. زمانی که یک جزوه مشهور را با این موضوع در سایت ListBuilding.com فرستم، آیا مجموعه‌ای از نشست‌های آموزشی در این خصوص را از طریق تماس زنده می‌پسندید؟ اگر اینچنین است، حاضرید چه بهایی بپردازید تا این کار را به‌صورت اختصاصی و تنها با تعداد محدودی از شرکت‌کنندگان که به‌صورت زنده با شما در ارتباط هستند، انجام دهید؟

من هنگامی که در حال جمع‌آوری اطلاعات سودمند و کاربردی هستم، درعین‌حال تحقیقی در مورد محصولات و خدماتی که ارائه می‌دهم، انجام



می‌دهم. چندین ابزار رایگان و کم‌هزینه برای انجام تحقیق اینترنتی موجود است که به‌راحتی می‌توان در Google جست‌وجو کرد. گزینه‌های رایگان موجود در ابزار suremonkey.com در چندین مورد کار من را انجام داده است. به همین دلیل به شما نیز توصیه می‌کنم برای انجام تحقیقات خود در اینترنت از سرویس‌های موجود در این ابزار استفاده کنید.

در شماره بعدی بخوانید
آنچه مشتریان می‌خواهند، در اختیارشان قرار دهید

از میان بفرها

یخچالی که در فضای خانه معلق است



یخچال‌های مختلفی را طراحان در طول سال‌های اخیر طراحی کرده‌اند، اما این بار یک طرح بسیار عجیب ارائه شده است.

به گزارش باشگاه خبرنگاران، این یخچال توسط یک طراح چینی کشیده شده است و به نظر می‌رسد عجیب‌ترین طرح یخچال در تاریخ باشد. یخچال «u-bubble» توسط «چنگین ژانگ» طراحی شده و یک طرح کاملاً آینده‌پنهان است، چراکه طبق این طرح از این پس یخچال‌ها در فضای خانه معلق خواهند بود و ممکن است مجبور شوید یک کیسه سبب را از اتاق خواب بگیرید و گوشه‌ها را از پذیرایی.

این یخچال به شکل حباب‌های آزاد در هوا معلق است و شما می‌توانید غذاهای مختلف را در یک حباب قرار دهید تا بو و طعم آن تغییر نکند. هر حباب از یک پوشش لمسی برخوردار است که تغییرات غذا و موارد مختلف در مورد نگهداری را به شما نشان می‌دهد. با استفاده از این یخچال می‌توانید روی صندلی نشسته و به غذاها دستور دهید که به سمت شما بیایند. هر کدام از حباب‌ها با استفاده از سیستم تشخیص صدا و نرم‌افزارهای موبایلی قابل هدایت هستند.

دکتر فرزاد مقدم

طراح و مشاور برندسازی

آنچه از شهر تهران در ذهن داریم حاصل فرآیندی است طولانی که در طول تاریخ معاصر به تدریج ساخته شده و به اذهان ما انتقال یافته است. در شکل‌گیری این تصویر آنچه خودمان از تهران دیده‌ایم، آنچه دیگران برایمان نقل کرده‌اند و آنچه رسانه‌ها ساخته‌اند نقش دارد.

تصویر ذهنی هر شهری در اذهان مردم آن شهر، مسافرانیش و دیگر ملت‌ها نقش مهمی در وضعیت آینده و حال آن شهر دارد. برای مثال، اگر تصویر ذهنی یک شهر با نامنی اقتصادی و مخوف بودن عجین شده باشد مسلماً آینده اقتصادی آن شهر در جذب سرمایه و توسعه تجارت فاجعه‌بار خواهد بود. هیچ شرکت و سرمایه‌گذاری حاضر به انجام سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر در این شهر نخواهد بود و الی آخر، بنابراین، سال‌هاست که مدیران شهری و حتی مردمان شهرها به تلاش و تکاپو برای ساخت تصاویر ذهنی مثبت (آنگونه که خود می‌خواهند) برای شهروانشان افتاده‌اند که باعث ظهور و رشد میحی به نام برندسازی شهری شده است.

بازار داغ برندسازی شهری

رقابت برندسازی میان شهرهای جهان به قدری در سال‌های اخیر شدت گرفته که یکی از صاحب‌نظران به نام «میرون» می‌گوید: «رقابت در برندسازی شهری درست مانند دوچرخه‌سواری است، لحظه‌ای پدال نزنسی سقوط می‌کنی. شهرهایی که فعالیت برندسازی ندارند محکوم به این هستند که از رقابت بیرون مانده و روز به روز وضع زندگی در آنها بدتر شود». برندسازی شهری معمولاً با اهداف اقتصادی، سیاسی یا روان‌شناسی اجتماعی صورت می‌گیرد که در نهایت با شکل دادن به هویت ذهنی در مخاطبان هدف، به رفتار بهتر مردمان شهر و همچنین با توجه به اهداف برندسازی به جذب گردشگر، سرمایه‌گذار، کارگران باهمارت یا حتی نسل جوان تحصیل‌کرده می‌انجامد و بستر بهتری را برای زندگی خلق می‌کند. آنچه به عنوان هویت برند یک شهر طراحی می‌شود معمولاً به دو دسته تقسیم

می‌شود:

عناصر بصری هویت برند شهری
- لوگو، رنگ، شعار، سایت، بروشور، پوستر و...
بر اساس مفهوم اصلی یا جوهره برند (Brand Essence)
عناصر غیر بصری هویت

برند شهری
- نقاط تماس برند مانند رفتار و ظاهر اصناف، رانندگان، راهنمایان، پذیرش هتل و...
- نقاط ایجاد تجربه مانند مکان‌های تاریخی و تفریحی، رستوران‌ها، خوراکی‌ها، رویدادها- البته این سوال پیش می‌آید که طراحی هویت برند در چه مرحله‌ای از کار برندسازی صورت می‌گیرد. برای پاسخ بد نیست نگاهی مجمل به مراحل ساخت برند شهری ببنداییم:

پژوهش، شناسایی ویژگی‌های شهر و تعیین مخاطبان هدف برای آن
ارزیابی نیازهای مخاطبان برند-خواسته‌های محتمل طراحی برند و تعیین هویت آن برای مخاطبان با توجه به چشم‌انداز، مأموریت و اهداف تعیین شده (هویت بصری و غیر بصری)
• تبدیل هویت و جایگاه برند



گزارش «فرصت امروز» از مراحل برندسازی یک شهر

تهران چگونه شخصیتی دارد؟



ویژگی‌های مثبت شهر طراحی کرده‌ایم جایگزین شود.

یکی از روش‌های پژوهش ذهنیت کنونی مخاطبان هدف، تشبیه شهر به انسان است. برای مثال اگر تهران یک انسان بود، چه خصوصیاتی داشت؟ مرد یا زن، پیر یا جوان، احساس‌ی یا منطقی و غیره.

یک نمونه واقعی

شهر لیدز در انگلستان این آزمایش را روی مردمان دیگر شهرهای بریتانیا انجام داد. نتیجه درباره‌خصوصیات انسانی شهرلیدز یاشخصیت برندلیدز اینگونه بود: مردی جوان و بسیار دوست‌داشتنی که کمی جاه‌طلب است و در یک آپارتمان امروزی و مدرن زندگی می‌کند و اتومبیل فولکس واگن جدیدی دارا!

حاصل تحقیقات، طراحی برندی با هویت «دوست‌داشتنی بودن» برای لیدز بود. این فرآیند در نهایت باعث جذب گردشگر و سرمایه‌گذار برای لیدز و حتی کاهش میزان جرم در آن شد. همچنین برای توسعه بخشیدن به ارتباطات برند، تداعی‌های فرعی نیز برای شهر لیدز خلق شد تا بتوانند از طریق شبکه‌های اجتماعی به ترویج آن کمک



بازاریابی به سبک ایرانی

بازی با فرم قوطی برای طراحی محصول زنانه و مردانه

کار طراح تعریف هویت جنسیتی است

آرمین سعیدنیا یک طراح گرافیک و بسته‌بندی است که از تغییر فرم قوطی محصول برای طراحی بسته‌بندی اسپری مذکر و بعضی از اُفتاب (مردانه) استفاده کرده است. او دراین‌باره به «فرصت امروز» می‌گوید: در ابتدا در مورد اینکه باید چه زمانی از این شیوه استفاده کند، باید بگویم اگر شما به معماری یا



محصول بر جنسیت تأکید شده است. این موضوع به خاطر پیامی که محصول به همراه مذکر و بعضی از اُفتاب (مردانه) استفاده کرده است. او درباره اینکه آیا در مورد هر محصولی می‌توان بر جنسیت تأکید کرد، می‌گوید: فکر می‌کنم که لزومی به این کار نباشد، زیرا طراحی هر محصول پیام خاص خودش را دارد. درصورتی که

محصول بر جنسیت تأکید شده است. این موضوع به خاطر پیامی که محصول به همراه مذکر و بعضی از اُفتاب (مردانه) استفاده کرده است. او درباره اینکه آیا در مورد هر محصولی می‌توان بر جنسیت تأکید کرد، می‌گوید: فکر می‌کنم که لزومی به این کار نباشد، زیرا طراحی هر محصول پیام خاص خودش را دارد. درصورتی که

مخاطبش برساند، پس شاید باید فرهنگ و سایر ویژگی‌های دیگر مخاطب را در طراحی در نظر بگیرد.

رنگ به کمک انتقال پیام می‌آید

این طراح در مورد رنگ طراحی می‌گوید: رنگ هم مانند فرم یا نوشته از عناصر

تبدیل ارزش‌ها به تصاویر تبلیغاتی

فراموش نکنیم که باید ارزش‌ها و هویت‌های مورد نظر در فرآیند ارتباطات برند، به چانه‌بدها، مکان‌ها، رفتارها، وعده‌ها و تعهد و در آخر به متون و تصاویر تبلیغاتی تبدیل شود. به عنوان مثال، شعار، لوگو، ترکیب فونت و رنگ خاصی که مطابق با هویت برند است به عنوان هویت بصری برند طراحی می‌شود. تمام این اجزا به شکل یک کل واحد باید عرضه شوند و مدتی ثابت بمانند تا در اثر تکرار جایگاه ذهنی بیابند که البته این کار با طراحی مدل‌های برندسازی برای شهرها صورت می‌گیرد که موضوع مقال ما نیست.

اهمیت برندسازی شهری

به هر حال نمونه‌های جالب موفقیت و حتی شکست در ساخت برندهای شهری به چشم می‌خورد. تمام امید ما این است که با مطالعه این موارد و استفاده از تجربه دیگران بهترین مدل ممکن برای ساخت برند شهر تهران را طراحی کنیم تا آینده شایسته‌ای برای این شهر رقم بخورد. متأسفانه پژوهش‌های کنونی نشان می‌دهد که ذهنیت کنونی درباره تهران بسیار منفی است. فراموش نکنیم همه چیز از ذهن ما آغاز می‌شود. اگر ذهنیت خود را درباره شهر محل زندگی خود تغییر ندهیم و همواره با صفاتی مانند مخوف و آلوده از آن یاد کنیم و در کنار آن تلاشی برای بهبود وضعیت شهر خودمان نکنیم، مسلماً آینده خوبی را جذب نخواهیم کرد. برندسازی به مردمان شهر کمک می‌کند تا روز به روز بهتر شوند. وقتی شهری شروع به استفاده از صفات دوست‌داشتنی می‌کند رفته رفته همه چیز بهتر می‌شود، به شرط آنکه باورش داشته باشیم. بدیهی است نقش رسانه‌ها برای ساخت ذهنیتی بهتر و تقویت برند در این کارزار بسیار مهم است. کوتاه سخن که باید همه و همه، از شهرداری و شورای شهر گرفته تا رسانه‌ها و اصناف و مردم شهر همه بخواهیم و بدانیم که چاره‌ای جز خلق برندی مثبت برای شهرمان نداریم. تهران می‌تواند شهر عاطفه‌ها، شهر اندیشه‌ها و حتی شهر خاطره‌ها باشد، اما شهر مخوف نباشد، به شرط آنکه بخواهیم و در این راه از تخصص و تساویم در کنار تمرکز و تمایز بهره‌بریم.

مهم طراحی است، در واقع این عناصر مانند ابزارهای کاری یک طراح گرافیک محسوب می‌شود که با آنها پیامش را به گوش مخاطب می‌رساند. هر رنگ حامل یک پیام و فرکانس است، پس می‌توان با انتخاب درست رنگ به انتقال پیام کمک کرد. وقتی که محصولی مخاطب خاص خودش را داشته باشد طبیعتاً نوع بازاریابی متفاوتی نیز خواهد داشت.

اطلاعات درست مشتری به کمک طراح می‌آید

سعیدنیا در آخر توضیح می‌دهد: مشتری در مورد کلیت اینکه محصول زنانه و مردانه است به من توضیح داد، ولی من از نظر فرم قوطی طرح‌های متفاوتی را پیشنهاد کردم. در واقع انتخاب فرم و شکل قوطی به من واگذار شد و همه این کارها در جهت انتقال پیام به‌طوری که درست منتقل شود صورت گرفت. دوباره بر این نکته تأکید می‌کنم که جنسیت در ذات طراحی است و مثال خیلی واضح آن طراحی معماری در مسجد شیخ لطف‌الله است که کاملاً با طراحی، از مسجد شاه‌عباسی از نظر روحیه زنانه و مردانه تفکیک است.

کافه بازاریابی

KLM، قدیمی‌ترین خط هوایی جهان ۹۵ ساله شد

مرضیه فروتن

هفته گذشته خطوط هوایی هلندی KLM ۹۵ سالگی خود را جشن گرفت. این خطوط هوایی که قدیمی‌ترین ایرلاین جهان نام گرفته است، در هفتم اکتبر سال ۱۹۱۹ میلادی تأسیس شد. در راستای برگزاری مجموعه‌ای رویداد مختلف برای بزرگداشت این مناسبت، یک برچسب با عنوان «۹۵ سال» روی یکی از جت‌های MD-11 خطوط هوایی KLM Royal Dutch Airlines، نصب شد. به گفته کامیل یورلینگز، مدیر عامل پی تلاش‌ها، افتخار آفرینی، تخصص و انرژی ۲۳ هزار نفر کارمند KLM، این شرکت اکنون قدیمی‌ترین خطوط هوایی جهان است که هنوز تحت نام اولیه خود فعالیت می‌کند.

گرامیداشت این نقطه عطف اهمیت فراوانی دارد. KLM در میان مردم هلند ریشه کرده و خون آبی KLM در رگ‌های همه مردم این کشور جاری است. KLM به سال‌های آتی با اعتماد و اطمینان می‌نگرد.

این خطوط هوایی همچنین یک لوگوی خاص به مناسبت سالگرد تأسیس خود به یکی از هر مدل هواپیمای غول‌پیکر خود که ناوگان بین قاره‌ای را تشکیل می‌دهند، خواهد افزود. ناوگان هواپیماهای KLM که پروازهای طولانی را انجام می‌دهند، شامل هواپیماهای بوئینگ ۷۷۷، بوئینگ ۴۰۰-۷۴۷، بوئینگ ۷۴۷ Combi و ایرباس ۳۳۰ می‌شود. به گفته KLM-11 MD-11 در حالی تا واسط ناوبری لوگو را با خود حمل خواهد کرد که لوگوهای نصب شده روی سایر هواپیماها تا ماه آوریل روی بدنه‌هایشان



وجود دارد. KLM همچنین در سالروز تولد ۹۵ سالگی خود سنگ بنای ساختمان KLM World Business Class جدیدش را در مقر خود در آمستردام بنیاد نهاد. ساختمان جدید ویژه مسافران بین قاره‌ای احتمالاً در سال ۲۰۱۶ افتتاح می‌شود.

خطوط هوایی متعددی که قبل از KLM وجود داشته‌اند، با شرکت‌های هوایی ادغام شده‌اند و هیچ کدام از برندهای فعال قبل از سال ۱۹۱۹ دیگر با نام اصلی خود به کار ادامه نمی‌دهند.

البته KLM خود سال ۲۰۰۴ در پی انجام یک معامله با Air France شد که گروه KLM/Air France را به وجود آوردند، به هر حال هر کدام از این خطوط هوایی به‌عنوان یک واحد مستقل به فعالیت تحت نام و برند خود ادامه می‌دهند.

ایستگاه بازاریابی

وقتی سبزی از طبیعت بسته‌بندی ارگانیک میوه را تشکیل می‌دهد



کم‌دینی به نام هیونهی هوانگ به فکر این افتاده به منظور حفظ محصولات کشاورزی از خطرات مختلفی که حین حمل‌ونقل پیش می‌آید، یک سبد میوه طبیعی را به‌عنوان تعریفی مجدد از بسته‌بندی ارگانیک میوه ارائه دهد.

کاسه میوه زنده هیونهی هوانگ یک شیء متداول دکوری نیست که از چوب یا چینی ساخته شده باشد. این بسته‌بندی ارگانیک میوه در عوض با هدف حفظ شکل میوه، کیفیت و مواد مغذی آن طراحی شده که اغلب اوقات حین انجام عملیات‌های بسته‌بندی، حمل‌ونقل و شست‌وشو از دست‌می‌رود.

این کاسه میوه که به طور طبیعی شکل گرفته قالبی برای گیل‌س‌ها، توت فرنگی‌ها و دیگر میوه‌هایی است که عمر مفید کوتاهی داشته و به خاطر آسیب‌پذیری خود معروف هستند. این بسته‌بندی با مفهوم ذخیره‌سازی در ارتباط بوده و موادغذایی را از محیط طبیعی خود دور نمی‌کند. به علاوه، این بسته‌بندی ۱۰۰درصد در محیط زیست قابل تجزیه است.

کافه تبلیغات

توازن قدرت را با یک کلمه بر هم بزنید

محمد تماش

روان‌شناس صنعتی

گمان نمی‌کنم هیچ مدیر تبلیغاتی باور داشته باشد که با تبلیغش مخاطب همان لحظه از خانه بیرون خواهد آمد و به نزدیک‌ترین فروشگاه خواهد رفت و سریع محصول تبلیغ شده را خواهد خرید! پس چرا تبلیغ می‌کنیم؟

به واقع بسیاری از مدیران تبلیغاتی بسر این باورند که عرصه تبلیغ در حقیقت فرصت بر هم زدن توازن را به شرکت و موسسه شما خواهد داد، توازنی که بین شما و شرکت‌های رقیب وجود دارد. وقتی این توازن به هم می‌خورد یا شما سود خواهید کرد یا متضرر خواهید شد پس بهتر است سنجیده رفتار کنید.

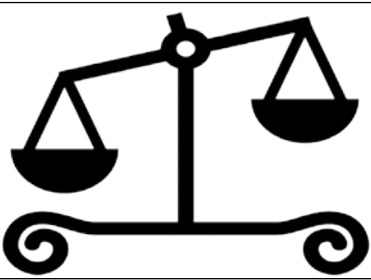
در این میان برخی نیز فکر می‌کنند نیاز به تبلیغ ندارند و محصول‌شان آنقدر در مشتریان نفوذ کرده که حتی اگر تبلیغ هم نکنند باز آن را خواهند خرید!

صرف‌نظر از اینکه این فکر تا چه اندازه می‌تواند منطقی و درست باشد- در این نوشته قصد نداریم به آن بپردازیم- می‌خواهیم امروز به این مهم بپردازیم که وقتی رقابت تا این اندازه نزدیک است برهم زدن توازن به جابه‌جا کردن یک کاهی می‌ماند و هر حرکتی می‌تواند همه‌چیز را به هم بزند. به‌عنوان مثال، در عرصه خودروسازی شرکت خودروسازی ولوو سال‌ها روی ساختار ایمن خودروهای خود تأکید می‌کرد، اما اکنون باید پذیرفت که ایمنی طبق یکسری استانداردهایی بین‌المللی جزو لاینفک خودروها شده است، لذا یک مدیر تبلیغات باید بداند که این شعار اثربخشی خود را از دست داده است و فکر جدیدی را دربرنمی‌گیرد. ضمن آنکه مدیر تبلیغات باید بداند که نباید زیاد با شعار مشتری به وجود بیایوریم خسارت زیادی به شرکت وارد خواهد آمد. اینجاست که همان قانون پرگاه معنا پیدا می‌کند و شما برای برهم زدن توازن به یک کلمه نیاز دارید. این یک کلمه می‌تواند شما را نسبت به رقبای خود متمایز کند و توازن را برهم زند.

در مثالی که آورده شد شرکت خودروسازی ولوو شعار خود را این‌گونه تغییر می‌دهد: «ما ایمن‌تریم».

با اضافه شدن «تر» به شعار تبلیغاتی ضمن حفظ اصالت تبلیغاتی شرکت ولوو و ادراک مشتریان از این شرکت که ایمنی را مهم‌ترین عنصر این خودرو می‌دانستند، این شرکت خود را دوباره نسبت به سایر رقبای متمایز می‌کند و از همین کلمه نهایت استفاده را می‌برد و این‌گونه توازن را برهم می‌زند.

همان‌طور که در این شعار متوجه شدید ولوو در



شکل تبلیغ خود هیچ تغییری ایجاد نکرد بلکه ادراک استفاده‌کنندگان خود را تغییر داد تا باز برپایه همان ایمنی به خرید خودروهای آنها بپردازند. پس باید درنظر داشت که نباید با ادراک مشتریان زیاد بازی کرد چون این موضوع می‌تواند حکم تیر خلاص به یک شرکت باشد. با این حال در کشور ما به کرات دیده شده بسیاری از مدیران تبلیغات و موسسات تجاری نه تنها به تغییر ناگهانی شعارهای خود، بلکه تغییر لوگو، رنگ و... پرداخته‌اند! بدون آنکه بدانند مشتریان زمان زیادی صرف کرده‌اند که به یک درک مخصوص از محصول ما برسند و ما مجاز نیستیم با این درک بازی کنیم. به‌عنوان مثال، شرکت خودروسازی پورشه از بدو تولد خود تاکنون تغییر بسیار اندکی در خود ایجاد کرده و اگر مدل‌های اولیه این شرکت را با آخرین مدل این شرکت مقایسه کنید متوجه خواهید شد که این تغییرات بسیار کم بوده، اما آنچه شرکت پورشه را همچنان سرپا نگه داشته تغییر اصولی در ادراک مشتریان است. متأسفانه باید گفت ما در تبلیغات کشورمان روی مسئله ادراک توجه چندانی نداریم و تمام تبلیغ خود را روی مسئله شکل و تصویر متمرکز می‌کنیم و جالب‌تر آنکه حتی در شکل هم عموماً از روی هم کپی‌برداری می‌کنیم و این واقعاً غم‌انگیز است، این‌گونه می‌شود که مصرف‌کننده نسبت به محصول ما متعهد نمی‌شود و به راحتی بعد از قطع تبلیغ دست از ما می‌کشد و سراغ محصول دیگری می‌رود، اما اگر ما ادراک مشتری خود را هدف قرار دهیم مشتری به ما و محصول ما پایبند خواهد شد.

از میان فیرها

قاب گوشی، آیفون را به یک دوربین حرفه‌ای تبدیل می‌کند



اگر می‌خواهید با آیفون خود عکس‌هایی بسیار با کیفیت شبیه به یک دوربین DSLR بگیرید، تیم «Relonch Camera» یک نوع قاب گوشی طراحی کرده که به شما اجازه این‌اين کار را می‌دهد. این قاب که با هدف استفاده روی آیفون ۵، ۵S و ۶ دیزاین شده یک لنز دوربین، یک دکمه شاتر و یک رابط نورپردازی را در بر می‌گیرد که قابلیت شارژ کردن گوشی حین استفاده، فعال‌سازی دوربین فقط با قرار دادن گوشی در قاب و به اشتراک‌گذاری عکس‌ها در شبکه‌های اجتماعی با نرم‌افزار Relonch، ا.ا.د.

نرگس فرجی

خلاقیّت به معنای داشتن فکری جدید نیست. اینکه از بستر فکری جدید عناصر بی‌ربطی خارج شوند و از پیوند زدن آنها با یکدیگر ایده‌هایی خلاقانه شکل بگیرند، تفکری اشتباه است. خلاقیّت کنار هم قرار دادن عناصر قدیمی و آشناست. عناصری که هر روز با آن مواجهیم ولی بی‌تفاوت از کنار آن می‌گذریم. در واقع افراد خلاق افکار جدیدی را از خود بروز نمی‌دهند، بلکه با تلفیق افکار قدیمی با یکدیگر، ایده‌های خلاقانه‌ای را خلق می‌کنند.

بارها پیش آمده با دیدن یک آگهی خلاقانه گفته‌ایم این همان چیزی است که هر روز با آن مواجه می‌شدیم ولی به آن دقت نمی‌کردیم. بارها پیش آمده همان نکته‌ای که به آن توجه نمی‌شد، توسط یک فکر خلاق به بهترین نحو مورد استفاده یک آگهی تبلیغاتی اجتماعی و فرهنگی قرار گرفته است. معمولاً در آگهی‌های تبلیغاتی اجتماعی و فرهنگی این خلاقیّت بیشتر از انواع آگهی‌های دیگر نمود پیدا می‌کند. البته این جملگی را نمی‌توان با قطعیت بیان کرد، چون کار تبلیغات وادار کردن مخاطب به انجام یک عمل است و این شیوه هم در تبلیغات تجاری و هم فرهنگی باید پیاده شود.

در تبلیغات تجاری مخاطب باید کالایی را بخرد، پس لحاظ کردن استراتژی فروش در آگهی اهمیتی فوق‌العاده دارد. در چنین آگهی‌هایی باید محصول را دوست‌داشتنی جلوه داد، آگهی را باید جذاب و مفرح اجرا کرد و هزاران شیوه دیگر را که در خلق آگهی‌های تجاری به قصد فروش بیشتر محصول پیاده می‌شود، به کار گرفت، اما شیوه اجرای تبلیغات فرهنگی دشوارتر از تبلیغات تجاری به نظر می‌رسد. در این شیوه باید مخاطب را وادار به انجام کاری کرد. حال این کار شاید ترک عادات قدیمی آن مخاطب باشد یا اینکه وادار کردن به اجرای کاری که قبلاً انجام نمی‌داده است. به هر حال مخاطب باید از حالت قبلی خارج شود و عملکردی جدید داشته باشد؛ مانند تلنگری که برای بیدار کردن فردی از خواب باید به او زد. به‌عنوان مثال باید در آگهی مخاطب را وادار کنید که سیگار خود را ترک کند یا در رانندگی رعایت قوانین را بکند، به بهداشت عمومی احترام بگذارد و اهدای خون و عضو را به‌عنوان یک عمل پسندیده قبول کند. اینها همگی اعمالی هستند که از طریق تبلیغات اجتماعی و فرهنگی خوب می‌توان به

آیا منافع وایبر بر مضار احتمالی اش می‌چربد؟

روی خوب ابزارک‌های پیام‌رسان



مخاطب القا کرد.

کودکان می‌بینند، کودکان انجام می‌دهند

برخی آگهی‌های تبلیغاتی اجتماعی مهم نیست متعلق به کدام کشور و کدام فرهنگ یک آگهی تبلیغاتی اجتماعی و فرهنگی قرار گرفته است. معمولاً در آگهی‌های تبلیغاتی اجتماعی و فرهنگی این خلاقیّت بیشتر از انواع آگهی‌های دیگر نمود پیدا می‌کند. البته این جملگی را نمی‌توان با قطعیت بیان کرد، چون کار تبلیغات وادار کردن مخاطب به انجام یک عمل است و این شیوه هم در تبلیغات تجاری و هم فرهنگی باید پیاده شود.

در تبلیغات تجاری مخاطب باید کالایی را بخرد، پس لحاظ کردن استراتژی فروش در آگهی اهمیتی فوق‌العاده دارد. در چنین آگهی‌هایی باید محصول را دوست‌داشتنی جلوه داد، آگهی را باید جذاب و مفرح اجرا کرد و هزاران شیوه دیگر را که در خلق آگهی‌های تجاری به قصد فروش بیشتر محصول پیاده می‌شود، به کار گرفت، اما شیوه اجرای تبلیغات فرهنگی دشوارتر از تبلیغات تجاری به نظر می‌رسد. در این شیوه باید مخاطب را وادار به انجام کاری کرد. حال این کار شاید ترک عادات قدیمی آن مخاطب باشد یا اینکه وادار کردن به اجرای کاری که قبلاً انجام نمی‌داده است. به هر حال مخاطب باید از حالت قبلی خارج شود و عملکردی جدید داشته باشد؛ مانند تلنگری که برای بیدار کردن فردی از خواب باید به او زد. به‌عنوان مثال باید در آگهی مخاطب را وادار کنید که سیگار خود را ترک کند یا در رانندگی رعایت قوانین را بکند، به بهداشت عمومی احترام بگذارد و اهدای خون و عضو را به‌عنوان یک عمل پسندیده قبول کند. اینها همگی اعمالی هستند که از طریق تبلیغات اجتماعی و فرهنگی خوب می‌توان به

بخش اعظم این آگهی‌ها در ایران به وسیله وایبر دست به دست می‌شود. به عبارت دیگر وایبر به رسانه‌ای رایگان برای به اشتراک گذاشتن این دست آگهی‌های تبلیغاتی تبدیل شده است؛ رسانه‌ای که عمومی نیست و برای استفاده تبلیغاتی از آن باید هزینه‌های زیادی پرداخت کرد، ولی در کشور ما به دلیل عدم رعایت قوانین کپی‌رایت این موضوع عینیت ندارد. به هر حال وایبر در کشور ما خواسته ناخواسته بانی خیر شده است و چنین آگهی‌هایی در این لحظه مخاطب به جای تأثیر گرفتن، در شوک بی‌ربطی پیام تبلیغاتی قرار می‌گیرد. همین

نمونه‌ها باعث شده که هر وقت آگهی اجتماعی تأثیرگذار ساخت داخلی را می‌بینیم شک می‌کنیم که خلاقیّت داخلی بوده یا اینکه ایده‌ای خارجی را کپی کرده است.

آگهی‌های جذاب، اما پرهزینه

ساخت آگهی‌های فرهنگی سخت است و در برخی موارد هزینه زیادی صرف ساخت آن می‌شود. این آگهی‌ها نیاز به یک گروه خلاق برای ایده‌پردازی و نویسنده‌ای قوی و طراح صحنه‌ای مبتکر دارد. اینها کنار هم می‌توانند یک تیم خلاق را برای تولید آگهی‌های تبلیغاتی فرهنگی و اجتماعی شکل دهند. برای مثال آگهی‌ای اجتماعی ساخت کشور آلمان در مورد رشوه‌گیری اخیر در وایبر پخش شده که مانند فیلم کبری ۱۱ پر از صحنه‌های اکشن و پر حادثه است. این آگهی زمانی را نشان می‌دهد که یک مأمور راهنمایی و رانندگی از یک راننده مست رشوه می‌گیرد که او را جریمه نکند. این کار باعث شادی مأمور می‌شود، ولی بعد از مدتی صحنه تصادفی در آگهی نمایش داده می‌شود که یک کشته به جای زنده شده است. همان مأمور به سمت جنازه می‌رود و با دیدن آن شروع به فریاد و گریه کردن می‌کند. جنازه همسر مأمور است که توسط همان راننده مست زیر گرفته شده است. صحنه آنقدر تکان‌دهنده است که بیننده با دیدن آن یاد لحظه‌ای می‌افتد که این پیشنهاد را به مأموری داده است یا مأمورانی که به این عمل دست زده‌اند از کار خود پشیمان می‌شوند. به هر حال با اینکه هزینه این تیزر زیاد است، ولی تأثیرگذاری فوق‌العاده‌ای دارد.

در زمینه تبلیغات اجتماعی آگهی‌های خلاقانه زیادی وجود دارد. بسیاری از ما آگهی خارجی‌شدنیگار را دیده‌ایم که صحنه‌ای را نشان می‌دهد که نزدیک‌ترین فرد خانواده خاکستر سیگار را به نشان یادبود فردی که مدام سیگار مصرف می‌کرده به رودخانه می‌ریزد. آگهی آنقدر تکان‌دهنده است که هر فرد سیگاری با دیدن آن به راحتی آینده خود و خانواده‌اش را تجسم می‌کند. همه این آگهی‌های تأثیرگذار به منظور تغییر رفتار و ذهنیت افراد جامعه ساخته می‌شوند، شیوه‌ای که اگر به درستی در کشور ما نیز اجرا شود مطمئناً تأثیرات فوق‌العاده‌ای به جای خواهد گذاشت، چون ما در این لحظه مخاطب به جای تأثیر گرفتن، در شوک بی‌ربطی پیام تبلیغاتی قرار می‌گیرد. همین

تبلیغات فلاق



منتخبی از تبلیغات اجتماعی موفق – حفاظت از پرندگان: اگر زباله‌های خود را جمع نکنید، پرنده‌ها مجبورند این کار را انجام دهند!

تبدیلغات فرهنگی یا فیلم کوتاه هنری؟

حسین محمدیان

نویسندگان و طراحان صحنه آگهی‌های تلویزیونی را می‌توان مؤثرترین افراد در میزان اثرگذاری یک آگهی تلویزیونی نامید! آگهی‌هایی که برخی از آنها مستحق دریافت جوایز بین‌المللی هستند و برخی دیگر ارزش یکبار دیدن را هم ندارند. آگهی‌های خوب در یادها باقی می‌مانند، زیرا در برگزیده ایده‌ای هوشمندانه هستند. آگهی‌های خوب با مهارت کامل نوشته و با تصویرگری خلاقانه ساخته می‌شوند.



با اینکه در حال حاضر روند ساخت آگهی‌های ایده‌آل در کشور کند است، ولی هستند تیزرهایی که تأثیر لازم را بر بینندگان می‌گذارند و پیام مورد نظر خود را در ذهن مشتری حک می‌کنند. آگهی «آیا ابی برای کودکان باقی خواهد ماند؟» از جمله این آگهی‌هاست که پخش آن به تازگی از تلویزیون آغاز شده است. این آگهی نیز در راستای بحران پیش آمده در کشور ساخته شده و به نمایش درآمده است. بحران آب این روزها تبدیل به دغدغه‌ای مهم برای مسئولان و مردم شده است؛ دغدغه‌ای که باید برای رهایی از آن راه‌حلی کاربردی پیشنهاد داد و یکی از کاربردی‌ترین شیوه‌ها، آموزش و فرهنگسازی است. در چنین شرایطی تلویزیون یکی از بهترین کانال‌های آموزشی است. رسانه‌ای که عامه مردم را هدف قرار داده و اغلب مردم روزانه برای یکبار هم که شده در معرض تماشای آن قرار می‌گیرند. به همین منظور این رسانه و شرکت آب و فاضلاب در فواصل مختلفی آگهی‌های تبلیغاتی هشداردهنده‌ای را جهت آگاه‌سازی مردم از این بحران می‌سازند و پخش می‌کنند. این‌بار مخاطب اصلی این آگهی خانواده‌هایی هستند که بی‌ملاحظه از آینده کودکان خود به مصرف بی‌رویه آب ادامه می‌دهند. آگهی بیشتر شبیه یک فیلم کوتاه هنری است. این آگهی با نمایی از جان دادن یک



ماهی قرمز شروع می‌شود، دهان ماهی که از آب دورمانده دائم باز و بسته می‌شود و چند برگ خشک‌شده در اطراف آن با وزش باد حرکت می‌کنند، بعد از این تصویر، نمایی از خانه مخروبه‌ای که از پایدست مربوط به روستایی از دورافتاده است به نمایش در می‌آید. خانه‌ای که در آن وسایل گرم‌کننده کهنه‌ای وجود دارد که گرد و خاک آنها را پوشانده است. انگار اهالی از آن روستا کوچ کرده‌اند. آگهی حس واقعی را القا می‌کند که چشمه یا چاه روستا خشکیده و اهالی مجبور به ترک روستا هستند. به میان آگهی که می‌رسید، شیرآبی که معلوم است مدت‌ها از آن آبی نچکیده است توسط فیلمبردار به تصویر کشیده می‌شود. در پس زمینه این تصویر نمایی از درجه‌بندی یک لیوان آزمایشگاهی به نمایش درمی‌آید که به‌نظر درجه‌بندی مصرف آب را نمایش می‌دهد. عکس‌های قدیمی سرتاقچه و ساعت شمساط‌دهار و چرخ خیاطی قدیمی مادر بزرگ یکی پس از دیگری در کادر دوربین ظاهر می‌شوند تا اینکه صدای کودکی میان موسیقی پخش شده در آگهی به گوش می‌رسد، کودکی که با صدا درآوردن، بازی می‌کند. کودک در گهواره است و دوربین از میان نرده‌های گهواره شیشه شیری را نمایش می‌دهد که تا نیمه از آب پر شده است. بازی کودک توجه بیننده را به خود جلب می‌کند، تصویر کودک در این صحنه سیاه و سفید و اطراف آن رنگی است. با همین تصاویر به لحظه آخر آگهی نزدیک می‌شویم. آگهی با نمایی بسته‌ای از شیشه شیر بچه و خطوط آبی‌رنگ آن به پایان می‌رسد و در آخر نواری از خطوط آبی شیشه بچه امتداد پیدا می‌کند و شعار آگهی «آیا ابی برای کودکان باقی می‌ماند؟» در تصویر نقش می‌بندد. این آگهی هم از نظر محتوا و هم تکنیک ساخت خوب است، ولی تم هنری آن در تبلیغاتی بودن این آگهی ارجحیت دارد. آگهی تبلیغاتی چه فرهنگی باشد چه تجاری باید پیامی داشته باشد که مخاطب را وادار به انجام کاری کند. در این آگهی نیز موسیقی و تصاویر همه و همه حالتی هشداردهنده دارند، ولی به نظر می‌رسد کارگردان سعی



کرده بعد هنری را آن‌قدر برجسته کند که بیننده را به فکر بیندازد. البته این شیوه با تصاویر و موسیقی به خوبی پیاده شده است و شعار انتهایی آگهی نیز به خوبی پیام را به مخاطب می‌رساند ولی باید در نظر گرفت که بینندگان آگهی‌های تلویزیونی معمولاً چندان صبور نیستند و برای اثرگذاری بیشتر، باید پیام را با صراحت بیشتری به او رساند. به هر حال ساخت آگهی‌ها با این کیفیت مطمئناً می‌تواند به مسئولان در مهار این بحران کمک کند و با تأثیرگذاری بر مردم، شیوه مصرف آنها را نیز تغییر دهد.

الگوهای طلایی

درس‌هایی کاربردی از عملکرد برندهای جهانی (۲۶)

رنو؛ اهمیت فضاسازی مناسب برای برندهای تجاری

مترجم: معراج آگاهی

حضور در مکان‌های شیک و استفاده از چیدمان لوکس که به‌منظور جلب نظر مشتریان بازار هدف شما طراحی شده است، حتی اگر محصولات اصلی و مهم شما در آنجا به فروش گذاشته نشود، موجب بهبود چهره نشان تجاری شماست و نام و نشان تجاری شما را در نظر مشتریان از دیگر برندها متمایز می‌کند.

ایده

یکی از جدیدترین ایده‌هایی که امروز در بازاریابی مرسوم و متداول شده بر این منباست که فضاهای تجاری همواره برای انجام یک طراحی و چیدمان شیک ووسوسه‌کننده هستند، مانند رستوران‌ها، گالری‌های هنری و سالن‌های نمایش. شاید طراحی و چیدمان مستقیما به محصول تولیدی شما مرتبط نباشد، اما سبب متمایز شدن نشان تجاری شما در ذهن مخاطبان و مشتریان می‌شود.

با استفاده از برندهای معتبری نظیر ازل، ای‌ان‌جی دیرکت، کداک، گوگل و نوکیا رشد قابل توجهی در تعداد و کیفیت فضاهای تجاری ایجاد شده است.

خودروساز فرانسوی رنو خود را متعهد به استفاده از طراحی و چیدمان خیره‌کننده در فضاهای تجاری می‌داند و در چهار نمایندگی خود در بوئوس آیرس، بوکوتا، مکزیکوسیتی و پاریس از این مدل پیروی می‌کند.

آخرین پروژه رنو به نام ترآسه در مکزیکوسیتی از یک طراحی فوق‌العاده برخوردار است و روی شبکه‌های چوبی قرار گرفته، طوری که از طریق آن بازدیدکنندگان می‌توانند تگاهی اجمالی به منطقه رنو جایی که در آن نمونه‌های اولیه ماشین‌ها به نمایش گذاشته می‌شوند، بیندازند.

در اختیار گرفتن املاک مناسب و مرغوب در شهرهای مشهور و جهانی، ارائه غذاهای لذیذ، گالری‌های هنری و بازاریابی یکپارچه و متنوع، فضاهای مورد استفاده نشان تجاری رنو بیابگر ویژگی‌های مدل فضاسازی مناسب تجاری است. رنو فضاهای تجاری خود را به‌عنوان مکانی برای میزبانی از رویدادهای فرهنگی، هنری و ورزشی در نظر می‌گیرد تا با مخاطبان این نشان تجاری برای تقویت تصویر و هویت رنو به‌عنوان یک نام تجاری رویایی، گرم و نوآورانه همراهی کند.

طراحی خلاقانه و نوآورانه برخی از فضاهای تجاری نظیر غرفه سکوت نوکیا در جشنواره‌های موسیقی برای کسانی که موثقا به دنبال محلی ساکت و آرام هستند، سالن‌های فرمز کوکا‌کولا که برای ارائه تجربه‌ای چندرسانه‌ای به نوجوانان که در مراکز خرید واقع در ایلینویز و لس‌آنجلس طراحی شده‌اند و سالن‌های کنسول بازی ایکس‌باکس ۳۶۰ مایکروسافت در توکیو که با ترکیبی از اتاق‌های اختصاصی، فرصت‌های چندرسانه‌ای و ارائه نوشیدنی‌هایی با مضمون ایکس باکس همگی نمونه‌هایی از فضاسازی مناسب تجاری برای برندهای مختلف است.



با پررنگ شدن اهمیت مارک‌های تجاری در سبک زندگی مردم، فضاسازی مناسب برای نشان تجاری شما موجب تقویت وجهه آن به‌عنوان بخشی از فرهنگ آرمانی و زیبایی‌شناسی خواهد بود و جای خود را در ذائقه مشتریان و بازار هدف شما محکم خواهد کرد.

فضاسازی تجاری ضمن ارائه این امکان به شما برای فروش مستقیم و غیرمستقیم محصولات‌تان با ایجاد درک و شناخت صحیح نسبت به برند تجاری شما موجب ایجاد پیوستگی میان کسب‌وکار شما و مشتریان‌تان می‌شود.

آنچه باید در عمل انجام دهید

علاق مشتریان بالقوه و بازار هدف‌تان را شناسایی کنید. ببینید که در اوقات فراغت‌شان به چه کارهایی مشغول هستند، سپس از فضای تجاری خود جهت ارائه خدمات مورد نیاز آنها استفاده کنید.

به هنگام ایجاد یک فضای تجاری برای کسب‌وکار‌تان به تنوع گزینه‌های پیش‌رویتان دقت کنید و در طراحی فضای موردنظر بر فردیت تمرکز کنید.

فراموش نکنید که طراحی زیبا و فیزیکی فضای تجاری مورد نظرتان بسیار حیاتی است.

انتخاب کنید که کدام جنبه خاص از خدمات شما باید در فضای تجاری شما به تصویر کشیده و بر آن تمرکز شود؟

فعالیت‌های متنوعی را برای بازدیدکنندگان در نظر بگیرید تا از حضورشان در فضای در نظر گرفته شده برای ارائه محصولات شما لذت ببرند.

مشخص سازید که تاکید فضای تجاری طراحی‌شده توسط شما روی چه چیزی باید باشد، برای مثال تسهیلات، فرهنگ، هیجان یا آرامش.

در انتخاب مکان موردنظر‌تان دقت کنید. انتخاب مکان مناسب برای طراحی فضای تجاری‌تان ام از اینکه در یک فرودگاه، مرکز خرید، جشنواره موسیقی یا یک خیابان معمولی به‌عنوان خانه نشان تجاری شما باشد از اهمیت بسزایی برای دستیابی به موفقیت برخوردار است.

کلینیک کسب‌وکار(۸۱)

اجرای استراتژی مدیریت ارتباط با مشتریان

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: پاسخ

این سوال بستگی به نوع تصمیمات تحلیلی و عملیاتی دارد که باید هنگام طراحی و اجرای استراتژی اتخاذ شود. برای این کار باید این چند سوال را از خود پرسید: مشتریان فعلی شما چه کسانی هستند؟ جزییات تماس با آنها چیست؟ چه چیزهایی را خریداری می‌کنند؟ تاریخچه و سابقه پرداخت‌شان چیست؟ از چه جای دیگری خرید می‌کنند؟ چه نیازها،

انتظارات و ترجیحاتی در زمینه نوع محصول یا خدمات و نحوه توزیع و ارائه آن دارند؟ مشتریان احتمالی شما چه کسانی هستند؟ جذب مشتریان جدید و توزیع در کانال‌های مختلف، چه مقدار هزینه دربردارد؟ چه مشتریانی را باید حفظ کنید و از کدام دسته از مشتریان بهتر است صرف نظر کنید.

پیشنهاد می‌کنیم برای یافتن پاسخ این پرسش‌ها از بازاربای‌های مستقیم خود

کمک بگیرید، چرا که این افراد مستقیما با مشتری‌ها در ارتباط هستند و ممکن است شناخت بهتری از آنها داشته باشند. این افراد معمولا می‌دانند که مشتری کدام روش ارتباطی را تشخیص می‌دهد؛ کدام محصول بیشتر از همه مورد استقبال قرار گرفته است و احتمال پاسخگوی کدام دسته از مشتریان بالاتر است.

براساس نتایج به دست آمده از صحبت‌های بازاریابان

گزارش «فرصت امروز» از چگونگی فعالیت در شغل فروش پوشاک کودک

هنر مدیریت مشتریان فراوان و محصولات پر مصرف



و دفعات مراجعه آنها را به فروشگاه شما افزایش می‌دهد. از آنجا که عمر کالاهای ارائه شده توسط فروشگاه شما کم است، افزایش دفعات مراجعه مشتریان می‌تواند در افزایش درآمد شما بسیار سودمند باشد.

زمانی که شما فروشگاه خود را تأسیس می‌کنید باید تبلیغات بسیار گسترده‌ای انجام دهید. شاید این کار در ابتدای فعالیت شغلی‌تان کمی هزینه‌بر باشد اما به

این موضوع توجه داشته باشید که هزینه تبلیغات در گروه هزینه‌ها قرار نمی‌گیرد و یک راه‌حل برای کسب سود بیشتر به شمار می‌آید. ویت‌ترین فروشگاه شما به نوعی شناسنامه مغازه‌تان است و باید در نظر اول اجناس داخل ویت‌ترین با رنگ و مدل‌شان، چشم خریداران را بگیرد.

مشتری اصلی شما کودکانی هستند که هنوز توانایی انتخاب لباس و پرو را ندارند و والدین آنها انتخاب‌کننده نهایی هستند، پس تلاش کنید سلاقی آنها را در اولویت قرار دهید. پیشنهاد می‌کنیم برای فروشگاه کوچک خود یک هویت سازمانی تعریف کنید، به این معنا که تصمیم بگیرید مخاطبان هدف خود را بر اساس قیمت و طراحی محصولات ارائه شده، انتخاب کنید و در تلاش برای جلب نظر همه مشتریان با سلاقی و وضعیت مالی مختلف نباشید. این کار شاید تعداد مشتریان شما را کم کند، اما مشتریان محدود شما را وفادار کرده

هدیه بدهید، حتی یک شکلات

بیشتر کودکان به خوراکی‌هایی مانند شکلات علاقه زیادی دارند. به کودکانی که سن شان بیشتر از سه سال است در زمان

برای فروشگاه کوچک خود یک هویت سازمانی تعریف کنید. به این معنا که تصمیم بگیرید مخاطبان هدف خود را بر اساس قیمت و طراحی محصولات ارائه شده، انتخاب کنید و در تلاش برای جلب نظر همه مشتریان با سلاقی و وضعیت مالی مختلف نباشید

ورود به مغازه شیرینی و شکلات هدیه بدهید. این کار شما باعث می‌شود این کودکان والدین خود را در خرید بعدی راهی مغازه شما کنند. اینکه مشتری از شما خرید می‌کند یا خیر برای آن اهمیت نداشته باشد، شاید ارائه همین شکلات کوچک دلیلی بزرگ برای خرید مشتری باشد. برای مشتری که مسافت زیادی را طی کرده تا از فروشگاه شما خرید کند تخفیف‌هایی را در نظر بگیرید تا برای خرید بعدی سراغ مغازه دیگر نرود.

برخوردهای پولساز همه ما برای خریدی که

همچنین مشورت با چند کارشناس CRM می‌توانید محتوای پایگاه داده‌های خود را تنظیم کنید. امروز بخش اعظم کار طراحی پایگاه داده‌ها توسط فروشندگان نرم‌افزار انجام می‌شود. هرچند احتمال اینکه این نرم‌افزارها تمام اطلاعات مورد نیاز برای فعالیت‌های CRM را دربرگیرد کم است، اما استفاده از این نرم‌افزارها امکان هماهنگی بیشتری را برای شما فراهم می‌کند.

برای شما فراهم می‌کند.

بتوانند مشتریان بیشتری را جلب کنند. سعی کنید با همکاران خود در این حوزه رابطه خوبی داشته باشید تا در صورت نداشتن یک کالا بتوانید از آنها کمک بگیرید و نگذارید مشتری دست خالی از مغازه شما بیرون برود. از سوی دیگر اگر یکی از همکاران شما کالایی را از شما خواست با کمترین سود ممکن کالا را به او تحویل دهید. این کار شما باعث می‌شود آوازه منش کاری‌تان در بازار بیچد و در مدت زمان کوتاه همه فعالان بازار به شما اعتماد کنند و اجناسی که از ندارند از شما تهیه کنند. همیشه باید از هر جنس و طرح، کالایی داشته باشید تا در صورت نیاز مشتریان با همکاران به آنها ارائه دهید. توجه داشته باشید که حتما از یک فروشنده خانم برای فعالیت در مغازه بهره ببرید. در زمان‌هایی مانند روزهای پایانی سال و نزدیک ایام نوروز یا اوایل فصل‌ها از یک فروشنده کمکی استفاده کنید تا ازدحام مشتریان باعث عدم ارائه محصول به مشتریان نشود. در پایان فصل‌ها اجناس خود را با کمترین سود ممکن عرضه کنید و به جای آنها اجناس جدید بیاورید. می‌توانید در ویت‌ترین فروشگاه خود هم لباس‌های فصل گذشته و هم اجناس جدید گنشته را در مدت کوتاهی قرار دهید. برای مشتریان خود شرح دهید که به عنوان مثال، اگر از اجناس فصل گذشته تعداد ۵ یا هر تعداد دیگری خریداری کنند می‌توانند یکی از لباس‌های جدید را با پرداخت تنها ۵۰ درصد مبلغ کل آن دریافت کنند. این تخفیف را می‌توانید به صورت برگه‌های تبلیغاتی در محل فعالیت خود پخش کنید تا همه از این موضوع مطلع شوند.

در نظر داشته باشید جلب نظر مشتریان این حوزه آسان است و تعداد مشتری فراوان. فقط خلاقیت شما در نحوه ارائه محصولات، در نظر گرفتن پیشنهادهای ویژه برای مشتریان و تعیین یک هویت سازمانی با هدف قرار دادن مشتریان محدود است که می‌تواند در این بازار برای شما مزیت رقابتی ایجاد کند.

یاهو رقیب جدی گوگل نیست

اریک اشمیت، رییس شرکت گوگل در تازه‌ترین سخنرانی خود در برلین آلمان در کمال تعجب آمازون را رقیب گوگل در عرصه موتورهای جستجوی آنلاین دانسته و از بینگ و یاهو نامی به میان نیاورده است! اریک اشمیت گفت: بسیاری فکر می‌کنند اصلی‌ترین رقیب ما یاهو یا بینگ هستند، اما در حقیقت بزرگ‌ترین رقیب جستجوی ما آمازون است. مردم آمازون را به چشم موتور جست‌وجو نمی‌بینند، بلکه آن را تنها مکانی برای خرید می‌دانند و بیشتر در قسمت تجاری معادله تمرکز کرده‌اند اما حقیقت این است که آمازون نیز همانند گوگل به پرسش‌ها و نیازهای کاربران پاسخ می‌دهد و به می‌کند بهترین پاسخ را به آنها بدهد.



چرا نویس های یک مدیر اینجایی

مخابرات

علی معروفی



دست‌هایم تا آرنج توی جیب کاپشن است. هرچه همراهم بوده تنم کرده‌ام. صورت را تا زیر چشم‌ها از بالای یقه بسته کاپشن داده‌ام تو و دم و بازدم را همان تو انجام می‌دهم که حداقل حرارت هدر برود. باورم نمی‌شود اطراف اصفهان چنین سرمای زمهریری داشته باشد. عضلات دو طرف ستون فقراتم مثل کمک فنر ژیان بالا و پایین می‌شود. توی این سرمای بی‌پیر حالا باید توی محوطه و در فضای باز هم کار کنیم. رییس هم حال بهتری از من ندارد. چاره‌ای نیست باید تحمل کرد. مرد است و مأموریت کاری‌اش. در همین عوالم و در تنازع بقا هستم که رییس اعلام می‌کند این اشکالات جزئی و ساده هستند و لزومی ندارد ایشان دو سه روز آینده را هم در این منطقه وقت تلف کنند. ایشان شبانه تشریف‌شان را می‌برند و بنده باید کارهایشان را ادامه دهم! اولین مأموریت شغلی‌ام است و هنوز دهنام بوی شیر استوریزه و همونیزه دانشگاه را می‌دهد. با شنیدن این اظهارنظر رییس هم می‌ترسم و هم جابه‌طلب‌ام تحریک می‌شود. بد نیست یک خودی در این بیابان نشان بدهم‌ها. رییس که نباشد چشمان نگران همه افراد حاضر در سایت این پروژه به من دوخته خواهد شد.

آن روز به هر بدبختی است می‌گذرد. غروب به اصفهان بازمی‌گردیم. رییس آخرین سفارش‌ها را به من می‌کند و شبانه راهی پایتخت می‌شود. من می‌مانم و سه روز کار در سرمای استخوان‌سوز و با حرارت و امید جوانی کار را شروع می‌کنم. طی این سه روز مدام داخل سایت پروژه هستم و اشکال‌ها و خرابی‌ها را رفع می‌کنم و آب دماغم را بالا می‌کشم. هر از گاهی که دیگر سوادم قد نمی‌دهد به مخابرات نزدیک‌ترین روستا می‌روم و برای کسب تکلیف به رییس زنگ می‌زنم (دوران پارینه‌سنگی است و تلفن‌همراه هنوز جزو رویاهای بشر است). با این اوصاف سه روز مأموریت مراقتن می‌شود و با اتوبوس به پایتخت عزیمت می‌کنم. در حالی که کوله‌باری از تجربه و خاطره و ماجراهای غنز و حکایات لطیف و شنیدنی به همراه دارم و منتظر برگزاری جشن بازگشت پیروزمندانم از مأموریت. رهی خیال باطل! هنوز از در شرکت داخل نشده‌ام که در اولین برخورد دستور انشای گزارش مأموریت و پر کردن برگه نتخواه صادر می‌شود. بدون آنکه عملیات قهرمانانه من باعث اندک تشویق یا تحفیفی شود. مجبور می‌شوم بلافاصله بنشینم و با آن زبان الکن و قلم ناوارد گزارش بنویسم و برگه نتخواه پر کنم که با پولی که در اختیار داشته‌ام چه‌ساز کرده و چه‌ها نکرده‌ام. گزارش مأموریت را به رییس و برگه نتخواه را به مالی تحویل می‌دهم و به زندگی روزمره و حقیرانه خونس بازمی‌گردم. هنوز از شوک عدم برگزاری جشن استقبال امور مالی پیروزمندانم در نیامده‌ام که حمله دهم‌شانه امور مالی شروع می‌شود. چنددهزار تومان (که آن‌وقت‌ها خیلی پول است!) خرد تمام‌های تلفنی از مخابرات روستا شده که من برای آنها رسید ندارم و طبعاً به برگه نتخواه پیوست نکرده‌ام و همین مسئول مالی را به خشم آورده که یک جواکب که سه روز مأموریت رفته و هر روز با همه اعضای درجه یک خانواده و یحتمل اشخاص مشکوک تماس تلفنی داشته و لذت زندگی را برده و پول شرکت را حرام کرده و اندکی دل نمی‌سوزاند و این چه وضعی است و در آخر:

عجز و لایهام پیش مسئول مالی به جایی نمی‌رسد و هرچه توضیح می‌دهم در دل سنگش اثر نمی‌کند. معتقد است که بخش زیادی از تلفن‌ها کاری نبوده است. ناچار باز دست من می‌ماند و دامن بلند رییس که من روز با همه سبجایی‌ها در کار بیفتکند. رییس هم با قیافه‌ای مشکوک و در حالی که یک درمیان نصیحت می‌کند و لپ‌چار ببارم می‌کند با یک تماس تلفنی مشکل را حل می‌کند و در آخر:

– چنه‌جون، پول، پول، پول. از همه‌چی مهمتر پول، فهمدی؟ هر ره قرونی که خرج می‌کنی رسید می‌گیری. فهمدی؟ این بار آخر بود نجات دادم‌ها. فهمدی؟ ملتفت شدی؟ برو رد کارت. برو. برو.

آیا می‌دانستید

ارزیابی تکنولوژی

آیا می‌دانستید ارزیابی تکنولوژی در یک بنگاه به منظور تدوین استراتژی تکنولوژی، در دو حیطه مختلف اتفاق می‌افتد؟ ارزیابی تکنولوژی‌ها در دو بخش مختلف اتفاق می‌افتد؛ ارزیابی جذابیت تکنولوژی برای بنگاه و ارزیابی توانمندی تکنولوژیک بنگاه در ارتباط با آن تکنولوژی. به منظور تدوین یک استراتژی تکنولوژی موفق، لازم است بنگاه بتواند این دو بخش را از یکدیگر تفکیک کند. در ارزیابی جذابیت تکنولوژی، لازم است معیارهایی معین کرده و از طریق این معیارها، درجه اهمیت تکنولوژی را برای بنگاه تعیین کند. به طور کلی فاکتورهای جذابیت تکنولوژی در سه دسته قرار می‌گیرند: تاثیر تکنولوژی بر رقابت‌پذیری بنگاه، خصوصیات عملکردی تکنولوژی و عواقب مثبت و منفی ناشی از به‌کارگیری تکنولوژی. در مقابل ارزیابی توانمندی تکنولوژیک بنگاه به معنای آن است که سازمان تا چه اندازه قابلیت بهره‌برداری از تکنولوژی مورد نظر را دارد. توجه همزمان به این دو مسئله می‌تواند راهنمای شرکت در تدوین استراتژی تکنولوژی موفق باشد.

بازتاب

ایده هایی برای فروش کتاب

مژده خطایی



مرکز تحقیقات Pew دریکی از جدیدترین گزارش‌های خود اعلام کرد، یک چهارم آمریکایی‌ها در سال گذشته میلادی حتی یک کتاب هم نخوانده‌اند. این شامل مطالعه کتاب‌های کاغذی، مطالعه کتاب‌های کیندلی یا گوش کردن به کتاب‌های صوتی در خودرو می‌شود. آمار نشان می‌دهد، تعداد کسانی که کتاب نمی‌خوانند از سال ۱۹۸۷ تاکنون تقریبا سه برابر شده است. بدون شک، امروزه خوره‌های کتاب نسبت به دو یا سه دهه اخیر که شاهد این همه ججت‌های متنوع نبودیم، به‌گونه نادری از افراد تبدیل شده‌اند. موسسه تحقیقات گالوپ، در سال ۱۹۷۸ دریافت ۴۲ درصد از بزرگسالان، ۱۱ کتاب بیش از سال پیش از آن مطالعه کرده بودند (۱۳ درصد از آنها بیش از ۵۰ کتاب خوانده بودند). اما امروز، یافته‌های Pew نشان می‌دهد که فقط ۲۸ درصد از مردم به این ۱۱ کتاب رسیده‌اند. اما به نظر می‌رسد تا حدودی کتاب‌خوانی در دوران مدرسه، موجب می‌شود مردم بعدها نیز به عادت کتابخوانی خود ادامه دهند. خبر خوب (دست‌کم برای ناشران) این است که افراد زیر ۳۰ ساله امروز تقریبا همگی به دانشگاه می‌روند. وزارت آموزش آمریکا اعلام کرده ۸۵درصد از دانش‌آموزان دبیرستانی سال ۲۰۰۴، امروز تحصیلات عالی دارند. اما حقیقت این است که جوانان تحصیل کرده امروز کتاب‌های زیادی نمی‌خوانند. افرادی که به طور متوسط ۱۸ تا ۲۹ ساله هستند، هر سال ۹ کتاب می‌خوانند؛ این تعداد برای آمریکایی‌های سن بالاتر ۱۳ عدد است. اما براساس اعلام بنیاد ملی برای هنر، نوجوانان و جوانان زیر ۳۰ سال، به نسبت، کمتر از افراد بالای این رده سنی کتاب می‌خوانند. نکته بسیار مهم این است که روند نزولی درصد جوانانی که برای لذت بردن مطالعه می‌کنند، متوقف شده است. بنیاد ملی برای هنر دریافت، ۵۲ درصد از جوانان ۱۸ تا ۲۴ ساله کتابی را خارج از موضوع کار یا مدرسه نخوانده‌اند – میزانی که با آمار اعلام شده در روزهای قبل از راه‌اندازی فیس‌بوک در سال ۲۰۰۲ برابری می‌کند. با توجه به این آمار و گزارش‌های مشابهی از این قبیل، می‌توان نتیجه گرفت، کتاب‌خوانی، نیازمند فرهنگ مطالعه است. فرهنگی که قطعا از کودکی و خانواده ریشه می‌گیرد. افرادی که از کودکی با کتاب و مطالعه خو می‌گیرند، بخشی از وجود خود را در کتاب جست‌وجو کرده و برای پاسخ به این نیاز خود به خرید و مطالعه کتاب روی می‌آورند. اگر معلم، کتابدار یا پدر و مادر باشید، روند کاهش مطالعه و روی آوردن به فناوری‌های روز مانند تلویزیون، بازی‌های رایانه‌ای و ویدئویی و اینترنت بیش‌ازپیش شما را نگران نسل آینده می‌کند و ممکن است از خود بپرسید، چه کاری می‌توانید برای معکوس‌سازی این روند انجام دهید.

اگرچه تشویق و ترغیب کودکان و نوجوانان به مطالعه در ابتدا کار دشواری به نظر می‌رسد، اما با اقدامات بسیار ساده و ارزانی می‌توان این تلنگر را به جامعه زد. نخست دسترسی آسان به کتاب را فراهم کنید، اگر یک کتابدار یا کتابفروش هستید به جای اینکه هر روز درهای فروشگاه خود را باز کنید و منتظر مشتری بمانید، کتابفروشی و کتابخانه خود را مانند هر کسب‌وکار دیگری ارتقا دهید. اگر پولی را برای این کار کنار گذاشته‌اید، افرادی را به کار بگیرید تا در مناطق پرترافیک مانند پارک‌ها یا ایستگاه‌های اتوبوس آهنگی توزیع کنید. مردم را از اینکه کتابخانه‌ای در همسایگی‌شان وجود دارد مطلع سازید و به همین سادگی آنها برای دیدن فروشگاه‌تان و خرید کتاب تشویق می‌شوید. البته باید زمان بازدید را نیز در آگهی‌های خود مشخص کنید.

اگر معلم هستید، کتاب و مجلاتی را در کلاس قرار دهید تا دانش‌آموزانتان بتوانند آنها را قرض بگیرند. اگر با انجام این کار علاقه‌مندی‌چهارا مشاهده کردید، این شور و توجه را با پرسش از آنها در مورد موضوعات مورد علاقه‌شان، پرورش دهید.

برای بررسی موضوعات مورد علاقه‌شان چه در کتابخانه و چه در اینترنت زمان بگذارید. سپس منابع را با دانش‌آموزانتان سهیم شوید. نشان دادن مسیر درست به آنها با موضوعی که به آن علاقه‌مندند، احتمال آنکه آنها را به دنبال مطالعه بفرستد، بیشتر می‌کند.

والدین باید برای مطالعه فرزندانشان وقت بگذارند چه کودک باشند، چه نوجوان. کار کردن با کودکان بسیار آسان است، چرا که می‌توان در زمان خواب یا خواندن کتاب آنها را به دنیای مطالعه اخت داد و علاقه به مطالعه را از همان دوران کودکی در آنها نهادینه کرد. همان‌طور که مهارت‌های مطالعه آنها افزایش می‌یابد، به آنها اجازه دهید برای شما کتاب بخوانند در عین حال به آنها در خواندن کلمات دشوار کمک کنید. این کار نه تنها به ایجاد عادت خواندن در کودک کمک می‌کند، بلکه لحظات بسیار خاطره انگیزی را با کودکان رقم می‌زنید. این روزها نوجوانان بیشتر به ویگرتی و مطالعه اینترنتی علاقه‌مندند تا گشتن لابه‌لای کتاب‌های کتابخانه. می‌توانید با نوجوان خود ویگرتی کنید تا از علاقی وی مطلع شوید؛ این شاید یک شیوه فناوریانه برای مطالعه یا فرزند باشد درست مانند زمانی که برایش هنگام خواب کتاب می‌خواندید. یک راهکار دیگر برگزاری بحث است. به‌عنوان یک معلم یا کتابدار می‌توانید گروه یا باشگاه بحث و گفت‌وگو در مورد موضوعات خاص تشکیل دهید. تبادل نظر در این گروه‌ها، افراد را به مطالعه و کسب اطلاعات بیشتر ترغیب می‌کند. نتیجه دلپیر این است که مردم هرچه بیشتر بدانند تمایلشان برای یادگیری بیشتر می‌شود. این روند را با ایجاد یک محیط دوستانه و غیررقابتی حفظ کنید و شاهد خواهید بود که گروه‌های بحث‌تان به مرور زمان بزرگ‌تر می‌شود. می‌توانید همین کار را در خانه انجام دهید. موضوعی را در بین اعضای بحث‌تان به مرور زمان بزرگ‌تر می‌شود. زمان تعیین شده، اطلاعات مطالعه شده خود را در مورد این موضوع در کنار صرف چای یا یکدیگر مطرح و بحث کنید. این کار نه تنها اعضای خانواده را به مطالعه ترغیب می‌کند، بلکه یک دورهمی جذاب را نیز شکل می‌دهد.

حامد شفیعی



آمارهای وزارت ارشاد حاکی از این است که سال به‌سال بعضا نزدیک به ۲۰ درصد قیمت کتاب افزایش می‌یابد. افزایش قیمت کتاب در کنار آمار سرانه مطالعه، نشان از حال و روز فروش کتاب در ایران دارد. این مسئله در کنار استفاده از اینترنت و شبکه‌های اجتماعی مزید بر علت شده تا دخل و خرج بخور نمیری برای کتابفروشان به وجود بیاید. حال سوال اساسی این است که با وضع اقتصادی و البته فرهنگی موجود، استقبال از کتاب چگونه است؟ بیایید مدتی در هزینه‌های یک کتابفروشی سیر کنیم. مهم‌ترین هزینه برای یک مغازه، فارغ از نوع کار آن هزینه ملک است. ۵۱ درصد کتابفروشی‌های ایران اجاره‌ای هستند. در حال حاضر، قیمت سرقتلی یا اجاره مغازه در سراسر

اوضاع بخور نمیر کتابفروشی در کشور

بحران خاموش فروش کتاب روشن می‌شود

تهران و بلکه کشور هنگفت است و البته خیابان انقلاب تهران از این موضوع مستثنا نیست. در عین حال نوع کتابی که به فروش می‌رسد نیز در تعیین هزینه‌ها موثر است. البته در این بین وضع همه کتابفروشی‌ها هم بد نیست. در حال حاضر، کتابفروشی‌هایی که در حوزه نشر دانشگاهی و کتب ورود به دانشگاه در مقاطع مختلف فعالند، سود خوبی را از آن خود می‌کنند. شاهد مثال این موضوع رقم بالای تیراژ کتب کمک درسی در فهرست خانه کتاب است و البته این موضوع که این کتب بیشترین تیراژ متوسط را از آن خود می‌کنند. آمار دیگری که از اوضاع کتابفروشی‌های کشور منتشر شده _ که البته چندان دقیق هم نیست _ این است که در آمد کتابفروشی‌ها در سراسر ایران نزدیک به ۱۸۰ میلیارد تومان بوده و تقسیم آن به حدود



مدیرمسئول نشر و کتابفروشی ابوعلتا:

کتابفروشی‌ها به لوازم‌التحریر فروشی روی آورده‌اند

سیدرفیع احمدجواهری از آن دست ناشرانی است که می‌گوید، اوضاع فروش و نشر کتاب روزبه‌روز در حال بهتر شدن است. شاید او در مقایسه با دیگر هم‌صنف‌های خود روزنه‌های امید برای نشر و فروش کتاب یافته است. مدیرمسئول نشر و کتابفروشی ابوعلتا با آسیب‌شناسی نوع خواندن کتاب در ایران معتقد است که باید کتاب‌هایی با حجم کم منتشر کرد تا اقبال برای خرید کتاب بیشتر شود. **آیا شما از اوضاع فروش کتاب راضی هستید؟** از نظر خودم، بله راضی هستم و فکر می‌کنم روزبه‌روز بهتر می‌شود. اینکه گفته



به دنبال کتاب‌های جدید هستند. از طرفی بحث سطح سواد خواندن در جامعه مطرح است. به این مفهوم که سطح سواد خواندن به چهار قسمت تمرکز، استنباط، استنتاج و قضاوت و ارزشیابی تقسیم می‌شود و حدود ۲۵ مدل برای کتاب خواندن وجود دارد که در کشور ما از

هیچ‌کدام استفاده نمی‌شود. زیرا مردم ما سطح خواندن را یاد نگرفته‌اند. وقتی کتاب می‌خوانیم، خوبان می‌گیرد. **آیا تنها این مسئله موجب نابسامانی فروش کتاب است؟** اگر سرانه مطالعه در کشور را کمتر از پنج دقیقه در نظر بگیریم و هر کتابی را نیز به‌گونه‌ای تقسیم کنیم که هر ۲۰ صفحه در ۱۰ دقیقه خوانده می‌شود، به طور متوسط در یک سال بین ۸۰ تا ۱۲۰ صفحه کتاب خوانده می‌شود و این یعنی چهار کتاب در سال. یکی از ضعف‌های ما این است برای قشری که مطالعه کمی دارد، کتاب‌های پر صفحه

تولید می‌کنیم. از این رو باید کتاب‌های کم صفحه منتشر شود. کتاب‌هایی که بین ۸۰ تا ۱۲۰ صفحه است. مردم ما مگر از روی اجبار کتاب بخوانند. **چه حوزه‌ای بیشترین فروش کتاب را دارد؟** می‌توان گفت کتاب‌های رمان، روانشناسی و مدیریت. **اوضاع دخل و خرج کتابفروشی‌ها چگونه است؟** در حال حاضر عمده کتابفروشی‌ها به سه فروش کتاب‌های درسی و کمک آموزشی و همچنین فروش لوازم‌التحریر روی آورده‌اند. زیرا دخل و خرج با هم نمی‌خواند.

مسئول کتابفروشی آذین:

سعی می‌کنیم دخل و خرج را بر به یر کنیم

به نظر می‌رسد اوضاع فروش کتاب چندان خوشایند مسئولان کتابفروشی‌ها نباشد. گرچه در آغاز فصل دانشگاه‌ها شاید رونقی موقتی را شاهد باشیم، اما این موقتی بوده و تنها برای فروش کتاب‌های درسی است. کتایفروشی‌هایی که به فروش کتاب‌های غیردرسی می‌پردازند، حال و روز خوبی ندارند. محمود بابازاده، مسئول کتابفروشی آذین باداشتن از اوضاع فروش کتاب چندان امیدوارکننده نیست. **اوضاع فروش کتاب را چگونه ارزیابی می‌کنید؟** در حال حاضر تعریفی نداشته و ما در حال فروش کتاب‌های دست دوم هستیم. زیرا کتاب‌های دست اول گران بوده و مردم قدرت خرید این کتاب‌ها



تولید می‌کنیم. از این رو باید کتاب‌های کم صفحه منتشر شود. کتاب‌هایی که بین ۸۰ تا ۱۲۰ صفحه است. مردم ما مگر از روی اجبار کتاب بخوانند. **چه حوزه‌ای بیشترین فروش کتاب را دارد؟** می‌توان گفت کتاب‌های رمان، روانشناسی و مدیریت. **اوضاع دخل و خرج کتابفروشی‌ها چگونه است؟** در حال حاضر عمده کتابفروشی‌ها به سه فروش کتاب‌های درسی و کمک آموزشی و همچنین فروش لوازم‌التحریر روی آورده‌اند. زیرا دخل و خرج با هم نمی‌خواند.

مسئول کتابفروشی اعتمادی:

اوضاع کتاب‌های قدیمی فرق می‌کند

کتابفروشی لیدر تور هم هستم و عمده مشتریانم تورست‌ها هستند. کتاب‌های ایرانشناسی، تاریخ و هنر ایران و باستان شناسی می‌فروشم. از این لحاظ اوضاع ما با بقیه کتابفروشی‌ها کمی متفاوت است. **پس باید دخل و خرجتان باهم همخوانی داشته باشد؟** بله به خاطر فروش کتاب به توریست‌ها و نوع فعالیتی که دارم اوضاعمان بد نیست. همکاران ما اوضاع خوبی دارند.



فروش شما در روز به طور میانگین چقدر است؟ به طور میانگین ۲۰۰ تا ۳۰۰

دیدگاه

کور سوی آینده کتابفروشی‌ها

پارسا بزرگمهر

تصور کنید فردی که هشت ماه از کارخانه حقوقی دریافت نکرده است و بعد از این مدت زندگی توأم با سختی و مشقت هم خبر ورشکستگی کامل کارخانه خود را دریافت می‌کند، مسلما این فرد دیگر پول و روحیه‌ای ندارد که برود کتاب تهیه کند و مثلا شرح مثنوی و رمان جنگ و صلح را بخواند. البته این نگاه خیلی بدبینانه است. نگاه خوشبینانه هم این است که میزان حقوق دریافتی یک فرد یا هزینه‌های جاری زندگی روزمره به اندازه‌ای نیست که مجالی برای خرید کتاب به کسی بدهد. حال سری هم به تعداد کتابفروشی‌های منطقه و محل سکونت خود بزنید، ببینید چند کتابفروشی وجود دارد؟ البته اگر خیابان انقلاب و خیابان کریم‌خان را استشنا قرار دهیم، در این صورت چند مغازه در منطقه شما وجود دارد که همچنان کتاب کالای فرهنگی و محوری فروش بوده و چند کتابفروشی هم پس از مدتی تغییر شغل داده یا آرام آرام قفسه‌های کتاب را به حداقل رسانده و جای آن را لوازم‌التحریر و اسباب‌بازی و فتوکپی گرفته است؟ حتی در میدان انقلاب با حجم قابل توجهی از کتابفروشی‌ها باز به نظر می‌رسد حال چندان مساعدی ندارد. فقط دو دسته از کتابفروشی‌ها همچنان به فروش خود امیدوار هستند: آنهایی که به فروش کتاب‌های کمک درسی و آموزشی می‌پردازند و آنهایی که مغازه ناشران هستند، مابقی که به فروش کتاب‌های عمومی _ روانشناسی، فلسفه، رمان و غیره _ می‌پردازند، حال چندان خوشی ندارند. اگر بخواهیم دلایل اوضاع ناخوش فروش کتاب را دسته‌بندی کنیم شاید به طور کلی بتوان به این موارد اشاره کرد:

- گران بودن قیمت کتاب
- پایین آمدن خرید کتاب، متاثر از سرانه مطالعه
- اوضاع اقتصادی که موجب حذف شدن کتاب از سبد کالایی خرید می‌شود
- گسترش اینترنت و شبکه‌های اجتماعی
- عدم بازاریابی برای کتاب
- به روز نبودن کتاب با توجه به نیاز جامعه
- وجود کتاب‌های پر صفحه (با توجه به میزان مطالعه در کشور و فرهنگ دیداری و شنیداری ایرانیان، کتاب‌های کم صفحه از رونق بیشتری برخوردارند)
- جایگزین شدن کالاهای فرهنگی دیگر به جای کتاب

- تاخیر در ارائه مجوز کتاب که موجب می‌شود کتاب در زمان مقرر به چاپ و سپس فروش نرسد. کتابفروشی آخرین فرایند از مرحله تولید کتاب به حساب می‌آید. از این رو وقتی یک کتابفروشی با چنین مشکلاتی دست‌وپنجه نرم می‌کند، نباید انتظار داشت که میزان فروش کتاب در جامعه افزایش یابد.



مشکلات امروز بیشتر و افزون‌تر از آن هستند که امکان حذف یا بی‌اهمیت جلوه دادن آن فراهم باشد. طی سال‌های اخیر قشر کتاب‌خوان ما _ دانشجویان آن هم به دلیل خرید کتاب‌های درسی _ از گرانی کتاب گلایه داشته‌اند. در آن زمان اندک نبودند آنهایی که روزی بحران فروش کتاب را پیش‌بینی می‌کردند و می‌گفتند که تعداد کتابفروشی‌ها آن‌قدر اندک شود که دیگر مسئله اصلی نه گرانی کتاب‌ها یا کمپایی برخی چاپ‌ها بلکه نبود مراکز برای فروش کتاب باشد. شاید به این دلیل است که کتابفروشی در ایران همچنان مکانی لوکس محسوب می‌شود. چنانچه وجود یک کتابفروشی در یک بازار یا بازارچه در زمره اماکنی است که کمتر از دیگر مراکز مراجعه‌کننده دارد. ما با این همه و با وجود این وضع، حتی تعداد جامعه کتاب‌خوان در ایران آنچنان اندک نیست که تعطیلی کتابفروشی‌ها را واقعه‌ای بی‌اهمیت بداند. اگر نگاهی به آماری ارائه شده از سوی وزارت ارشاد و به دنبال آن اتحادیه کتابفروشی‌ها بیندازیم در میابیم که تعداد کتابفروشی‌هایی که ورشکسته شده یا تعویض حکایت از حال و روز فروش کتاب دارد که شاید به جرأت بتوان گفت نشان از بحران خاموشی دارد که روزی روشن شود. از طرفی در جامعه‌ای که فرهنگ قالب آن شنیداری و دیداری است، مراجعه به بازار کتابفروشی‌ها آمار تعداد آنها چندان منطقی به نظر نرسد و بدون تردید نمی‌توان از ارتقای فرهنگی در سطوح کالن جامعه سخن گفت. حتی نگاهی به تیراژ کتاب‌ها یا گویای این ادعا است. البته در این میان برخی کتابفروشی‌ها برای اینکه همچنان چراغ_ بهتر است بگوییم شمع _ مغازه را روشن نگه دارند، دست به ابتکاراتی زده‌اند. مراکز فروش کتاب به‌ویژه در پایتخت برای رونق‌بخشی به کسب‌وکار خود و همچنین جلب مشتری مدتی پیش کوشیدند تمهیدات جدیدی را به‌کار گیرند. همچنین در کشورهای دیگر تمهیدات تشویقی برای مطالعه، به‌گونه‌ای در نظر گرفته شده که مردم علاوه بر مطالعه روزنامه به دیگر مکنتوبات نیز اعتنا نشان دهند. اما در ایران بدون تردید هر سیاست تشویقی باید از پله ابتدایی آغاز کند.

تشویق مردم به مطالعه روزنامه و حتی برخی مکنتوبات که به زندگی روزمره آنان بستگی تام و تمام دارد. این بی‌علاقگی در مطالعه بدون تردید یکی از عوامل کم رونق شدن حوزه نشر، ورشکستگی ناشران، عدم شکل‌گیری نهادهای توزیع‌کننده قوی و در نهایت تعطیلی کتابفروشی‌ها شده است.

با این همه این امر تنها دلیل ورشکستگی ناشران و تعطیلی کتابفروشی‌ها نیست. در لابلای اخبار مطبوعات هر روز خبرهایی درباره تعطیلی یکی از نشرهای معتبر یا آمارهایی از تعطیلی مراکز فروش کتاب در سراسر کشور به چشم می‌خورد. عدم استقبال مردم و هزار و یک مشکل دیگر از جمله در آستانه ورشکستگی نگرانی از آینده کتاب و مطالعه را روز افزون می‌کند.

فرصت امروز آخر

پرو فایل

جایگاه فرد اصلح در سازمان

هزینه من برای سازمان چقدر است؟

❖ **وفاعی کاملیان** | مدیرعامل پوینده دهکده جهانی |

hr@uvecoweb.com

وقتی صحبت از استخدام است، درک مشترک از انگیزه‌ها و موانع همکاری، خیلی مهم است. در برخی کارها و عمدتاً در روزگاران دور، صرف تلاش برای ماندن و احتمالاً موفق بودن در سازمان کافی بود. امروز اما تلاش فقط یک شرط لازم است، آن هم به شرط آنکه در راستای درست باشد.

وقتی برای استخدام به یک سازمان مراجعه می‌کنید، بد نیست ایده‌ای هم از محدودیت‌های سازمان داشته باشید. شاید به این ترتیب و با اینکه بتوانید این آگاهی را در مصاحبه‌ها نشان دهید، شناسی ورود شما به سازمان افزایش یابد و با درک و پذیرش این دغدغه‌ها، احتمالاً می‌توانید شناسی ماندگاری و سپس خود را در سازمان افزایش دهید. در این راستا، شما کارجوی عزیز، تا به حال فکر کرده‌اید که هزینه ورود و ماندن شما در سازمان چقدر است؟ اگر فکر می‌کنید که این هزینه محدود به حقوقی است که به دست شما می‌رسد، باید عرض کنم که سخت در اشتباه هستید و چنین رویکرد و برداشتی هم مانع ورود شما خواهد شد و اگر هم موفق به ورود شوید، مانع رشد شما می‌شود.

بگذارید نگاهی به هزینه‌های یک فرد در سازمان بیندازیم- در مراحل جذب، سازمان هزینه‌های پنهان و آشکار قابل ملاحظه‌ای برای انتخاب فرد مناسب متحمل می‌شود. این هزینه، بسته به موقعیت شغلی و تعداد داوطلبان، گاهی به بیش از یک میلیون تومان هم می‌رسد. تعجب نکنید، این هزینه واقعی است و می‌توان اجزای بدیهی آن را شامل موارد زیر در نظر گرفت: هزینه آگهی، بررسی و غربال رزومه‌ها، مصاحبه و ملاقات با داوطلبان در اولویت، مصاحبه‌های بعدی، غربال‌های بعدی، زمان‌های مشورت مدیران سازمان برای انتخاب داوطلب مناسب، از جمله هزینه‌های اولیه هستند. از سوی دیگر، سازمان با هزینه خالی ماندن یک پست در سازمان مواجه است که یا سبب فشار بر دیگر کارکنان و ناراضیاتی آنها می‌شود، یا عدم تحقق اهداف در یک بخش را به دنبال دارد.

منطقه آزاد

نمایش های عروسکی کمتر دیده می شود

ضعف تبلیغات و اطلاع‌رسانی

❖ **مجتبی مهدی** | کارگردان تئاتر |

نمایش‌های عروسکی یا ویژه کودک معمولاً مجال کمتری نسبت به سایر گونه‌های نمایشی برای دیده شدن دارند. فرصتی که به این نمایش‌ها داده می‌شود معمولاً یا در جشنواره تئاتر کودک و نوجوان مهدان است یا در جشنواره نمایش عروسکی و کمتر این نمایش‌ها به‌صورت موفق به اکران عمومی می‌رسند. در طول روند برگزاری بعضی جشنواره‌ها هم مخاطبان عموماً برای تماشای نمایش نمی‌ایند. برای مثال در جشنواره‌ای که به همت سازمان فرهنگی و هنری شهرداری تهران برگزار شد، محل‌های اجرا محدود به سه فرهنگسرا بود. یکی از این فرهنگسراها در مرکز شهر و دوتای دیگر در شرق تهران بودند.

فودپرداز

هر ایرانی، یک کارشناس (۲)

❖ **سعید هوشیار** | طنز نویس |

همان‌طور که خدمت‌تان عرض کرده بودم دیروز یکی از دوستان خودپردازیمان اظهارنظر فنی راجع به الگوی مصرف آب کرد که ما را بر آن داشت تا از ایشان دعوت کنیم روی صندلی داغ خودپردازی ما بنشیند و پاسخگوی سوالات خودپردازی ما شود. این دوست‌مان کامبیز، ۳۰ ساله، کارشناسی ارشد ژئوتکنیک، دارند و در کار واردات و صادرات همدان. درآمد متوسط ماهی ۴ میلیون تومان، متاهل، بدون فرزند و علاقه‌مند به موسیقی رپ و سنتنی و همچنین از طرفداران جی جی اوکوچای نیجریه‌ای است. او متولد تهران است و هم‌اکنون در محله شمس‌آباد تهران زندگی می‌کند.

من: سلام کامبیز چطور؟ خیلی خوشحالم که بالاخره تونستم در جمع دوستان خودپردازی یک نفر رو پیدا کنم که نظرش نظر کارشناسی بود. کامبیز: من اول سلام عرض می‌کنم خدمت همه دوستان و خوانندگان گرامی و در خدمت‌تون هستم. من: کامبیز جان همونطور که می‌دونی شرایط آبی تهران هم‌اکنون شرایط بحرانیه و هرچه سریع‌تر این مشکل باید حل بشه، به نظر تو چه راه‌هایی برای حل این مشکل می‌تونه کارساز باشه؟

کامبیز: من بعد از صحبت دیروز تحقیقات گسترده‌ای انجام دادم و متوجه نکات مهمی شدم که دوست دارم شما رو هم در جریان بگذارم. من: خواهش می‌کنم، خوشحال میشم. کامبیز: به نظر من هفت راهکار مهم و موثر در مدیریت این بحران وجود دارد که به شرح زیر است:

قاب

رئیس اتحادیه گوشت گوسفندی تهران نسبت به کمبود دام و افزایش قیمت گوشت در آستانه ماه محرم و بازگشت حجاج اظهار نگرانی کرد.



پاورقی ۵۹

استفاده از گاز مایع در صنعت و وسایل نقلیه

❖ **محمود خلیلی** | اینیایگذار صنایع بوتان |

آلودگی هوا، به سبب استفاده از سوخت‌هایی نظیر نفت کوره، نفت گاز، نفت سفید و بنزین که روزه‌به‌روز زیادتر می‌شد، من را در ۴۰ سال قبل به این فکر انداخت که باید در توسعه مصرف گاز مایع بیش از پیش کوشا بود. موضوع را با فرزندان در میان گذاشتم و توجه ایشان را معطوف به خطر بزرگ آلودگی محیط‌زیست کردم. خوشبختانه فرزندان همکار پدر همه متفق‌القول کمر همت بستند تا به خواسته مفید و یقن من که یکی از آرزوهای بزرگم بود، جامه عمل بپوشانند، خواست‌ای که از بسیاری جهات به سود مردم و کشور بود. آلودگی هوا را کاهش می‌داد و موجب تنظیم مصرف محصولات میان تقطیر و جلوگیری از واردات و خروج ارز می‌شد. حرکت تازه گازسوز کردن صنایع شروع شد که عملاً به اشتغال که کمک کرد. من با مطالعاتی که در زمینه آلودگی هوا کرده بودم، می‌گفتم: «اگر وضع به این‌گونه پیش رود و آلودگی با همین روند «روزگار مودرنتر»، افزایش یابد، ما در آینده نسلی ضعیف و کم‌توان خواهیم داشت و اعتقاد داشتم که آلودگی هوا روی سیستم تنفسی و کارایی مغز اثر بد و جبران‌ناپذیری می‌گذارد.» نظامات روز شرکت بوتان وارد به کار شد. در ظرف مدتی کوتاه آزمایشگاه‌های متعدد از جمله دانشگاه تهران از گاز مایع استفاده کردند. به تلاش مهندس حمید خلیلی و همکار عزیزمان حیدر فرهادی

کیوسک

کاهش سود خالص غول گازی



به گزارش رویترز، سود خالص بزرگ‌ترین تولیدکننده گاز جهان

(گازپروم) در نیمه نخست امسال در مقایسه با مدت مشابه پارسال کاهش یافت. شرکت روسی گازپروم روز سه‌شنبه (۲۲ مهرماه) اعلام کرد: سودخالص این شرکت از ۵۸۲/۷میلیارد روبل (واحد پول روسیه) در نیمه نخست سال ۲۰۱۳ به ۴۵۰/۵۸ میلیارد روبل (۱/۱ میلیارد دلار) در نیمه نخست امسال کاهش یافته است. در عین حال کل فروش این شرکت از ۲/۵۷ تریلیون روبل در نیمه نخست پارسال به ۲/۸۷ تریلیون روبل در نیمه نخست امسال افزایش یافته است. این در حالی است که بدهی‌های گازی اوکراین به این شرکت روسی به ۲۱۵/۸میلیارد روبل رسیده است. شرکت گازپروم همچنین گزارش داده است که سود سه ماه دوم سال ۲۰۱۴ این شرکت در مقایسه با مدت مشابه پارسال به دلیل فروش بالا و افزایش قیمت‌ها ۱۳درصد افزایش داشته که این رشد، بدهی‌های پرداخت‌نشده توسط شرکت نفت و گاز اوکراین را جبران کرده است. شرکت گازپروم اعلام کرد: سودخالص این شرکت در سه ماه دوم امسال به ۲۲۷/۶میلیارد روبل (۵/۶۳ میلیارد دلار) افزایش یافته است. درآمدهای این شرکت نیز در دوره مورد بررسی با ۱۹ درصد افزایش به ۱/۳۲تریلیون روبل رسیده است. درآمدهای نیمه نخست امسال شرکت گازپروم با ۷ درصد افزایش به ۱/۵۹تریلیون روبل رسیده است. گازپروم در دوره مورد بررسی تنها ۱۲۵/۴ میلیارد مترمکعب در روسیه فروش گاز داشته که این رقم کمتر از ۱۳۳/۶ میلیارد مترمکعب گاز فروخته شده در نیمه نخست پارسال است، با این حال، درآمدها در این دوره به دلیل افزایش قیمت‌ها، بالاتر بوده است.

ارسال محموله نفتی به ایتالیا

به گزارش وال‌استریت ژورنال، شرکت نفتی بزرگ انسی ایتالیا نخستین محموله نفتی خود را از ایران دریافت کرد که نخستین محموله نفتی است که ایران از دو سال پیش به این کشور صادر می‌کند. این اقدام حاکی از کاهش محدودیت‌های شدیدی است که پس از توافق موقت میان ایران و غرب در نوامبر سال ۲۰۱۳ حاصل شده است. تحویل این محموله نفتی براساس معافییتی است که اتحادیه اروپا به انی در راستای در یافت طلب خود از ایران داده است. در سال ۲۰۱۲ شرکت انی ۲ میلیارد دلار از ایران طلب داشت که به دلیل توسعه میادین نفتی ایران بوده است. انی پیش‌تر نیز تلاش زیادی برای پیدا کردن نفتکش‌هایی کرده که بتوانند نفت ایران را منتقل کند. تحریم‌های شدید علیه ایران یافتن نفتکش‌هایی را که بتواند نفت ایران را منتقل کند، بسیار سخت کرده بود. آژانس بین‌المللی انرژی در گزارش ماهانه خود نیز اعلام کرد ایتالیا در ماه جولای روزانه ۲۰هزار بشکه نفت از ایران وارد کرده است. از ژوئن سال ۲۰۱۲ که تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه ایران آغاز شد، این نخستین محموله نفتی از ایران است که وارد ایتالیا می‌شود. اتحادیه پالایشگاه‌های ایتالیا نیز دریافت این محموله را که شامل ۶۰۰ هزار بشکه نفت می‌شود، تایید کرده است. این خبر در حالی منتشر می‌شود که ایران صادرات نفت خود به آسیا را نیز افزایش داده است.

نگرانی از کاهش هزین‌های نظامی

به گزارش لس‌آنجلس تایمز، اسباز نگرانی ژنرال ریچموند اودیرو، رئیس ستاد مشترک نیروی زمینی ارتش آمریکا درخصوص کاهش هزینه‌های نظامی و کوچک شدن اندازه نیروی زمینی در حالی است که ارتش اجباراً و از روی ناچاری با کاهش نیروهای زمینی به ۴۹۰ هزار نفر موافقت کرده است. براساس این گزارش، کاهش اندازه نیروهای زمینی ارتش آمریکا در سال ۲۰۱۱ میلادی به تصویب رسیده است ولی در نتیجه چالش‌های متوالی بین کنگره و کاخ سفید بر سر هزینه‌های نظامی و بازنگری بودجه ارتش، رهبران پنتاگون اعلام کرده‌اند ارتش باید طرح‌هایی را برای کاهش تعداد نیروهای زمینی به کمتر از ۴۵۰ تا ۴۲۰هزار نفر اتخاذ کند. ولی ژنرال ریچموند اودیرو دراین‌باره تاکید کرد با در نظر گرفتن اتفاقات اخیر مثل ظهور و پیدایش شبه‌نظامیان داعش و تحرکات روسیه در شرق اروپا، حتی تعداد ۴۹۰ هزار نفری برای ارتش بسیار کم است. وی در ادامه تصریح کرد: جهان در مقابل ما در حال تغییر و تحول است. ما شاهد تجاوز روسیه در اروپا هستیم و همین‌طور تحرکات داعش را دیده‌ایم و در سایر مناطق جهان نیز بی‌ثباتی زیادی را مشاهده کرده‌ام، بنابر این من الان نگران این هستم که آیا کاهش تعداد نیروهای زمینی حتی به کمتر از ۴۹۰هزار نفر نیز کار درستی است که انجام دهیم یا نه. تعداد نیروهای زمینی فعال امریکا اکنون به بیش از ۵۱۰ هزار نفر می‌رسد و مقام‌های پنتاگون قصد دارند تعداد نیروهای زمینی را کاهش دهند.

سودوکو

تنظیم‌کنندگان خروج غیرتورمی از رکود پیش‌بینی کرده‌اند که تولید ناخالص داخلی در سال ۱۳۹۶ به سطح تولید سال ۱۳۹۰ برسد. یعنی تا آن زمان تنها عقب‌گرد گذشته جبران می‌شود و از آن زمان به بعد باید برای افزایش رشد در طولانی‌مدت برنامه‌ریزی کنیم. در گسترش صنعت پتروشیمی موفقیت‌هایی داشته‌ایم که باید به همین روال پیش برویم تا ضمن حفظ جایگاه خود در منطقه، بتوانیم از کشورهای هم‌چون عربستان که از رقای اصلی ما در این صنعت محسوب می‌شود پیشی بگیریم. پیش‌بینی شده است صادرات پتروشیمی تا سال ۱۴۰۴ مشروط به جذب سرمایه‌گذاری خارجی به رقم ۸۰ تا ۹۰ میلیارد دلار برسد. پیش‌بینی می‌شود شرایط کشور از نظر اجتماعی که ۱۴۰۴ دچار افت شود، همچنین اگر برای مسئله کم‌آبی چاره‌اندیشی نشود ممکن است شاهد افزایش آسیب‌های اجتماعی در جامعه شویم. حجم تولیدات فرهنگی نیز مطابق با اهداف ایران ۱۴۰۴ نیست. وضعیت کشور از نظر تولیدات فرهنگی همچون سینما، موسیقی، تئاتر و... پیشرفت چندانی نداشته، از این رو به نظر می‌رسد از نظر فرهنگی هم در موعد مقرر به اهداف سند چشم‌انداز دست نخواهیم یافت.