



**شیری-** مصرف سوخت نفت گاز ناوگان حمل و نقل دیزلی برون شهری در ۱۶ ماه گذشته در راستای اجرای طرح پیمایش سوخت، ۷ درصد کاهش یافت. مدیرعامل شرکت پخش فراورده های ملی نفت خراسان شمالی با بیان این مطلب به خبرنگار ما گفت: مصرف سوخت این ناوگان در راستای اجرای طرح پیمایش سوخت حمل

یک مسئول خبر داد:

## کاهش ۷ درصدی مصرف سوخت در استان

### با سرمایه گذاران

## تسهیلاتی برای خوداشتغالی صنعتی

«سعید فلاح» مخترع دستگاه هوشمند تنظیم زمان عملکرد استاپ والوهای نیروگاه های وی ۹۴/۲ است، او که سابقه ۶ سال فعالیت در نیروگاه شبروان را دارد، گفت: با این که این دستگاه می تواند برای کالبراسیون و تنظیم تجهیزات ابزار دقیق راهگشا باشد و ۶۰ درصد نیروگاه های ایران نیز از مدل وی ۹۴/۲ است اما توجهی به وجود این دستگاه در ایران نمی شود و این گونه رفتارها باعث کاهش انگیزه مخترعان در اختراع های بعدی می شود. وی که توانسته است در سال ۹۳ یکی از طرح های خود را به مرحله ایده و عمل برساند و گواهی ثبت اختراع دریافت کند، افزود: از آن جایی که تا مرحله صنعتی شدن دستگاه، عضو شدن در بنیاد نخبگان و دریافت تسهیلات پیش رفته و موفقیت هایی نیز در این مسیر کسب کردم با شرایط موجود به این نتیجه رسیدم که اطلاع رسانی در این زمینه به خوبی انجام نشده است و مخترعان هنوز هم بر این باورند که طرح ها باید ثبت اختراع و بعد وارد پارک علم و فناوری شوند، در حالی که هر کسی ایده خوبی داشته باشد می تواند آن را در پارک پیروارد و با استفاده از تسهیلات به سوی خوداشتغالی و صنعتی شدن پیش برود. وی فنی مشکلاتشان را حل کنند. وی کم توجهی به اختراع ها و مخترعان را عامل بی رغبتی به فعالیت در این بخش دانست و افزود: با وجود مخترعان زیاد و توانمند در استان، از ظرفیت ها و توانمندی های آن ها در کارهای صنعتی استفاده نمی شود. وی اظهار داشت: اگر اولویت جذب و استخدام در پتروشیمی استان، جوانان نخبه و مخترع باشند، خراسان شمالی توانمندی بالایی در این زمینه دارد یعنی اگر صنعت با دانش بالا کار کند علاوه بر کاهش تلفات در واحدهای صنعتی، ایده های زیادی در این محل تولید می شود اما در استان در این بخش نیز کوتاهی شده است. وی شرایط موجود استان را عاملی برای کاهش انگیزه مخترع مطرح و اضافه کرد: اگر بستری برای انتقال تکنولوژی و علم مخترعان در استان وجود داشته باشد، در مسیر اختراعات انگیزه بیشتری ایجاد می شود.



عکس: شیری

## بازاریابی کمرنگ، فروش ناچیز

# بازاریابی پاشنه آشیل فروش

### اسدی

کشاوری و صنعتی از داشتن واحدهای بازاریابی و حتی دانش کافی بازاریابی محروم هستند و در وانفاسی مشکلات اقتصادی چند صیاحی عمر می کنند و در انتها قفل تعطیلی بر کسب و کار آن ها می خورد، این کم توجهی به بازاریابی در حالی است که در دنیایی که تجارت بسیار بر حفظ بازار و ایجاد بازارهای تولید و رقابت با رقبای بازار جدا از تمام مسائل اقتصاد منطقه ای خراسان شمالی و مشکلاتی که برای تولیدکنندگان این استان وجود دارد، ارتباطی ناگسستنی و مستقیم با بازاریابی محصولات تولیدی استان دارد. به جز چند واحد بزرگ صنعتی و متوسط که واحدهای بازاریابی قوی دارند و بازاریابی محصولاتشان در اولویت های برنامه های آن ها قرار دارد، بسیاری از صنایع در بخش های معدن،

کشاوری و صنعتی از داشتن واحدهای بازاریابی و حتی دانش کافی بازاریابی محروم هستند و در وانفاسی مشکلات اقتصادی چند صیاحی عمر می کنند و در انتها قفل تعطیلی بر کسب و کار آن ها می خورد، این کم توجهی به بازاریابی در حالی است که در دنیایی که تجارت بسیار بر حفظ بازار و ایجاد بازارهای تولید و رقابت با رقبای بازار جدا از تمام مسائل اقتصاد منطقه ای خراسان شمالی و مشکلاتی که برای تولیدکنندگان این استان وجود دارد، ارتباطی ناگسستنی و مستقیم با بازاریابی محصولات تولیدی استان دارد. به جز چند واحد بزرگ صنعتی و متوسط که واحدهای بازاریابی قوی دارند و بازاریابی محصولاتشان در اولویت های برنامه های آن ها قرار دارد، بسیاری از صنایع در بخش های معدن،

و نقل دیزلی در ۱۶ ماه که از مهر ماه سال گذشته آغاز شد، نسبت به ۱۶ ماه مشابه قبل از آن ۷ درصد کاهش یافت. «شکوری» افزود: در راستای اجرای طرح پیمایش ۱۷۹ میلیون و ۷۶۹ هزار و ۳۲۰ لیتر و در مدت مشابه قبل از آن ۱۹۲ میلیون و ۴۳۸ هزار و ۱۵۰ لیتر نفت گاز مصرف شد. وی اظهار داشت: طبق

و تنها بر مشکلات آن ها افزوده می شود و بدهکار تر از گذشته به ورطه نابودی کشیده می شوند. کم توجهی بسیاری از واحدها به این گزینه در حدی است که گویا از تجارت منطقه ای، ملی و جهانی بی خبرند و در فکر توسعه خط تولید خود هستند بی آن که به خروجی کار خود بیندیشند و فکری برای فروش محصولات خود نکنند، نتیجه این شیوه عملکردشان هم می شود دیوی محصولات و انباشت سرمایه که بازاری برای آن اندیشیده نشده است.

یکی از مدیران واحدهای صنعتی استان راه های ارتباطی استان را تأثیر گذار بر بازاریابی واحدهای تولیدی استان می داند و می گوید: کیفیت و کمیت راه های ارتباطی نقش مؤثری در فعالیت واحدهای بازرگانی دارد، به طور کلی فراهم بودن تمام امکانات و تجهیزات حمل و نقل جاده ای، ریلی و هوایی بر حفظ بازار و قدرت رقابت واحدهای تولیدی استان تأثیر دارد.

وی با بیان این که نمی توان از نقش مدیران واحدهای تولیدی بر بازاریابی و فروش گذشت، اظهار می دارد: نگرش مدیران صنعتی استان تحت تأثیر نیازهای مالی قرار دارد و درگیری روزمره مدیران موجب شده است تا آن ها از توجه به مسائل بازاریابی خود بازمانند.

وی به هزینه های بازاریابی برای پنگاه ها و واحدهای تولیدی هم اشاره و اضافه می کند: راه اندازی واحدهای بازاریابی نیازمند نیروی متخصص است و این در حالی است که منابع کافی برای واحدهای تولیدی وجود ندارد و مدیران واحدهای تولیدی استان بسیاری از کارهای تخصصی مورد نیاز را خود انجام می دهند. وی احداث نقار بازرگانی در دیگر استان ها را از مشکلات واحدهای تولیدی استان ذکر می کند و اظهار می دارد: داشتن دفتر بازرگانی در استان سودی برای واحدهای تولیدی استان ندارد و این امر موجب شده است برخی واحدهای بازرگانی خود را در تهران یا هزینه های بسیار و به دور از نظارت، دایر کنند که این امر نیز پیامدهای منفی برای واحدها به همراه داشته است.

وی با اشاره به اهمیت بازاریابی برای تولیدات منطقه خراسان شمالی یاد آوری می شود. استان مرزهای مشترک با کشور همسایه دارد و بهترین بازار صادراتی را در اختیار دارد که می تواند با سیاست های بازاریابی درست و به موقع از آن برخوردار شود و سود آن هم عاید استان شود.

داشتن استراتژی درست در بخش بازرگانی و بازاریابی تولیدات از گزینه های مهمی است که مدیران واحدهای تولیدی از آن غافل مانده اند. در حال حاضر واحدهای تولیدی استان با مشکلات متعددی مواجه هستند و باید مدیریت درستی برای هدایت آن ها وجود داشته باشد، زمانی تولید و افزایش تولید معنا پیدا می کند که واحدهای تولیدی بتوانند جایگاه مناسبی در

بازارها برای خود پیدا کنند. یکی دیگر از تولید کنندگان با بیان این که واحدهای تولیدی استان را تأمین کنند، می گوید: شرکت های بازاریابی که فعالیت های تجاری واحدهای تولیدی استان را به شکل تخصصی انجام دهند وجود ندارند و واحدها هم به طور معمول واحدهای بازرگانی و فروش ندارند. وی ادامه می دهد: در حالی از بازاریابی بهتر به معنای فروش بیشتر، اشتغال بیشتر و مطلوب تر، ارزش افزوده بیشتر و توسعه

بی شک نبود واحدهای بازرگانی صدمات جبران ناپذیری به اقتصاد و اشتغال استان وارد می کند زیرا دیگر شرکت ها تولید کننده ها معطل بهتر شدن بازار نمی مانند و برای افزایش سهم خود از بازار بسیار تلاش می کنند و مدیریت خود را همسو با نیاز بازار قرار داده اند.

در حالی که تولیدات مناسبی در استان وجود دارد، محصولات دیگر استان ها در بازار جولان می دهد و این به درستی نشان از نبود بازاریابی دارد و محصولات تولیدی استان را پس می زند، تقویت و از آن ها حمایت کند. در همین رابطه مدیر بازرگانی داخلی سازمان صنعت، معدن و تجارت خراسان شمالی می گوید: به راه اندازی واحدهای فروش بی توجهی می شود در حالی که اهمیت دادن به بازاریابی امری بدیهی است. «صدرا زاده» با بیان این که برنامه های آموزشی برای بازاریابی و فروش وجود دارد، ادامه می دهد: در بخش آموزش بازاریابی به بازاریان از ابتدای سال چندین جلسه آموزشی تشکیل شده است. وی به بهتر شدن بسته بندی سوغات به عنوان اشاره می کند: پیشرفت در این بخش مدیون کلاس های آموزشی است و نشان از بهتر شدن شرایط دارد.

## قرار دادهایی که باید شفاف تر شود

**اسدی-** شد آهنگ اجاره نشینی در جوامع شهری امروز امری بدیهی و غیرقابل انکار است، همزمان با رکود صنعت ساختمان و ساخت و ساز و افزایش هزینه خرید خانه، اجاره نشینی اولویت و گزینه اول بدون مسکن ها قرار گرفته است، به دلیل مشکلات و ناآگاهی هایی که در این بخش وجود دارد به فراخور افزایش اجاره نشینی، شکایات هم از این بخش افزایش یافته است به نحوی که از ابتدای سال جاری تا ماه های گذشته شکایت از بنگاه های مسکن و املاک یکی از شکایات هابی است که در صدر جدول و مورد اعتراض شهروندان قرار گرفته است. چه بسا شهروندانی که بنا به شرایط اقتصادی خود حتی نمی توانند خواب خریدن خانه را ببینند و در این میان ناآگاهی از نحوه بستن قرارداد اجاره می تواند معضلی دیگر به زندگی آن ها اضافه کند.

در روزگاری که تمام امور مبنای قانونی دارد و برای آن ها قانون و ماده و تبصره های قانونی وجود دارد، یکی از الزامات فعالیت به عنوان یک مشاور ملکی داشتن حداقل اطلاعات حقوقی است تا هنگام عقد قرارداد اطلاعات کافی در اختیار مستأجر و موجر قرار گیرد تا از مشاجرات و دعاوی بعدی جلوگیری شود.

اما بنا به دلایلی، در اغلب موارد اطلاعات لازم به دو طرف داده نمی شود، قراردادها مکتوب نمی شود و نقص های دیگری بروز می کند که پس از مدتی موجب اعتراض می شود و چه بسا تبعات مالی سنگینی برای یکی از طرفین ایجاد می کند. چه بسیار دیده شده است که به دلیل اهمال برخی مشاوران املاک، پرونده ای ساده به اختلاف کشیده شده است و وقت و انرژی و پول افراد این طریقند از بین رفته است.

قانون تجارت آزاد و صدور افسار گسیخته برخی پرونده های کسب یکی از مشکلات دیگر این بخش است که این اجازه را به تمام متقاضیانی که به این کار تمایل دارند می دهد تا کسب و کار خود را راه اندازی کنند، بدون این که آموزش و یا اطمینانی از توانمندی افراد وجود داشته باشد، در این شرایط مشخص است که بی اطلاعی و ناآگاهی برخی مشاوران و یا شاید برخی سود جوی ها دامن شهروندان را می گیرد.



# باطری محسن

وعده دیدار:

۱۱ الی ۱۵ بهمن ۹۵

اولین نمایشگاه تخصصی

خودرو و قطعات یدکی

محل برگزاری نمایشگاه:

بجنورد، ارکان، محل دائمی

نمایشگاه های بین المللی

سالن شماره ۲

غرفه ۵ (ساعت ۱۶ الی ۲۱)

پخش و توزیع باطری در استان

برندهای شرکت سپاهان باطری

سوزوکی، اوربیتال طلایی

و اتمیک توربو

برندهای شرکت نیروگستران

ولتا و ولکا

تخفیف ویژه نمایشگاه

با دریافت کارت های نقره ای و طلایی در محل غرفه **باطری محسن**

از تخفیف ۱۰ تا ۱۵ درصدی به مدت ۴ تا ۵ ماه بهره مند شوید

آدرس فروشگاه: بجنورد، خیابان امام خمینی (ره) غربی (نیروگاه) روبروی

تلفن تماس: ۰۵۸ - ۳۲۳۱۱۷۰۵

بانک صادرات، باطری محسن

۰۹۱۵۲۵۹۰۲۷۹ - ۰۹۱۵۱۰۷۱۵۳۸ - ۰۹۱۵۱۸۴۱۰۱۹