

املاک نوین صنعت
مرکز تخصصی معاملات املاک صنعتی

خط ویژه: ۴۴۱۸۳۳۳۴

زمین صنعتی، کارگاه و کارخانه
سوله و سالن

خرید، فروش
رهن، اجاره

روزنامه صبح ایران

دنیای اقتصاد

یکشنبه ۱۱ تیرماه ۱۳۹۶ / ۷ شوال ۱۴۲۸ / ۲۱ جولای ۲۰۱۷ / سال پانزدهم
شماره ۴۰۸۲ / صفحه ۴ / ضمیمه رایگان

علی خویه
مذاکره نرم و مذاکره سخت
در کسب و کار

منوچهر ذوالقدری
بار سنگین رکود
بر دوش تولید کنندگان داخلی

آمادگی سرمایه گذاران آلمانی، ایتالیایی و ترک برای سرمایه گذاری در ارج

کارخانه ارج مدت هاست پر خبر شده و بحث های داغی در خصوص فعالیت و یا عدم فعالیت این برند ملی مطرح است. گروه های مختلف بر اساس ارزیابی و اهداف خود گزارش هایی از این شرکت نقل می نمایند و سکوت تنها صدایی است که از اولین قدیمی ترین کارخانه غرب تهران در جاده مخصوص که هکتارها زمین و منابع درونش نهفته است می آید.

ارج را خلیل ارجمندی در سنه ۱۳۱۶ با اتکا بر سه کلمه آهنگری، ریخته گری، جوشکاری نام نهاد و شکوهش را تا سالها حفظ و صیانت نمود و محصولات ملی ایران را به کشورهای جهان صادر و چرخه تولید و اشتغال را به نیکی نگاه داشت.

سرپرستی روزنامه دنیای اقتصاد در غرب تهران در خصوص اینکه تا کنون چه اقدام و عملی برای احیا و پوشش این مجموعه صنعتی صورت گرفته است مصاحبه مفصلی با مدیر عامل کنونی کارخانه ارج مهندس محمد رضا حسینی صورت داده تا بتوانیم خوانندگان روزنامه و افکار عمومی را از واقعیت های ارج مطلع نماییم.

مهندس محمد رضا حسینی مدیر عامل با شرح مختصری از پیشینه ارج آغاز گر این گفت و گو شد: در دهه هفتاد هر گونه کالایی که در این کارخانه به تولید می رسید متقاضی خریدار داشت و حتی محصولات پیش فروش می شدند. اما دهه هشتاد با ورود کمیانی های خارجی از قبیل ال جی و سامسونگ با توجه به تنوع محصولات خانگی از همه مهم تر خدمات پس از فروش تحولی در عرضه و تقاضا در کشور اتفاق افتاد که مزاج خریداران محصولات خانگی را دچار تحول و کرد.

دهه هشتاد شرکت های ایرانی از جریان تجارت جهانی عقب بودند و این فاصله با ضریب بسیار بالایی ادامه داشت که اگر از بعضی از صنایع مانند صنایع خودرو حمایت صورت نمی پذیرفت قطعاً تا به حال این رکود دامن این صنایع را هم می گرفت. وی افزود: کارخانه ارج نتوانست منطق با دنیا پیشرفت کند و باعث ضررهای پی در پی شد. دهه هشتاد شرکت خواستار تکنولوژی جدید و در حال احداث خط تولید مدرن بود اما نا موفق عمل کرد.

در حقیقت عدم نفوذ نگاه مدیران و رفتارهای سنتی، سبب نزول را تشدید کرد. تقریباً هر سال مدیر عامل شرکت تغییر داده می شد، در واقع نبود سیستم یک پارچه باعث تضعیف کارخانه شده به منظور حفظ بقا و پوشش زبان های شرکت، یکی از مدیران کارگران را تعدیل می کرد، مدیر دیگر تولید را افزایش داده و مدیری دیگر ماشین آلات را و متأسفانه به دلیل جابجایی پی در پی مدیریت، هیچ کدام نتوانستند عاملین خوبی برای ادامه روند این شرکت ارزشمند باشند.

در زمان آقای دادگر در این کارخانه اختلاسی صورت گرفت تا جایی که مطلع هستم این بزرگ ترین معضل مدیریتی در شرکت ارج بود.



با حضور وزرای صنعت، معدن و تجارت و تعاون، کار و رفاه اجتماعی

رییس هیات مدیره و مدیر عامل صنایع غذایی ترخینه:

**در مشتری ک را بارها فریاد زدیم
اما پاسخ ما سکوت بود و بس**

صفحه ۴

یادداشت

**روند دگر دیسی جاده مخصوص
سر باز ایستادن ندارد**

گسترش دامنه دگر دیسی در جاده مخصوص به دو خودروساز بزرگ کشور هم رسید

اهمیت روند دگر دیسی جاده مخصوص تا جایی است که دامنه این دگر دیسی به حوزه دو خودروساز بزرگ کشور هم رسیده است با این دو خودروساز و همچنین قطعه سازان مستقر در محدوده جاده مخصوص، گفت و گو و رایزنی در حال انجام است و گفته می شود، آنها هم با نگاه مثبت، نسبت به این طرح تمایل نشان داده اند این در حالی است که در صورت تسریع در طرح انتقال و کوچ آنها به شهرک های صنعتی، شرایط و بازار منحصراً بفردی در این جاده شکل خواهد گرفت که از بسیاری جنبه ها، کم نظیر و حتی در کشور بی نظیر خواهد بود.

البته در اجرای طرح ویژه انتقال به شهرک های صنعتی، مزیت های فراوانی برای صاحبان صنایع در نظر گرفته شده که قیمت نازل زمین در شهرک های صنعتی در مقایسه با زمین های واقع در محدوده جاده مخصوص، پایین بودن نرخ خدمات، نظم و قانونمندی، تسهیل در دریافت وام، اخذ سرمایه در گردش و استفاده از تسهیلات صندوق ضمانت سرمایه گذاری و ... کاهش هزینه های شهری و شهرداری ها از آن جمله است که در نهایت این امر موجب شده کارشناسان از طرفی، صاحبان واحدهای تولیدی در قبال این طرح ابراز اطمینان کنند. از طرفی، صاحبان واحدهای تولیدی در قبال این انتقال به منابع مالی هنگفتی از محل فروش زمین خود در جاده مخصوص دست خواهند یافت که با توجه به داوطلبانه بودن طرح انتقال به شهرک های صنعتی، انتظار می رود، اگر نتوانند کل کارخانه را به شهرک های صنعتی منتقل کنند، می توانند بخشی از آن را انتقال داده و منابع مالی حاصل را صرف طرح توسعه واحد تولیدی خود کنند.

حایز اهمیت اینکه بررسی های میدانی خبرنگاران روزنامه دنیای اقتصاد ویژه غرب استان تهران و تعقیب و پیگیری روند دگر دیسی در جاده مخصوص به عنوان یک جریان خبری، حاکی از آن است که شیوه ترکیبی و تلفیقی، بیشتر مورد استقبال صاحبان و مدیران واحدهای تولیدی و صنعتی در این جاده قرار گرفته است. در این شیوه شماری از صاحبان صنایع، ضمن حفظ فعالیت های تولیدی، بخشی از محوطه بزرگ واحد تولیدی خود را که مشرف به جاده مخصوص (بزرگراه شهید لشکری) است را به محل نمایشگاه و فروشگاه عرضه انواع محصولات تبدیل کرده اند، علاوه بر این عده ای دیگر از سرمایه گذاران نیز با خرید زمین در مجاورت جاده مخصوص و راه اندازی مراکز بزرگ فروش کالا و ارایه خدمات، دست به اقدام مشابهی زده اند.

سیدرضا جمشیدی

**آینده پژوهی و الگوهای نوین
کسب و کار در صنعت پخش**

چهارمین کنفرانس صنعت پخش

چهارمین کنفرانس صنعت پخش

مدیریت سرمایه های انسانی

- چالش های پیش روی سرمایه های انسانی در صنعت پخش
- پارادایم ها و رویکردهای نوین در جذب، توسعه و نگهداشت سرمایه های انسانی در صنعت پخش
- تأثیر بردسازی در شرکت های پخش جهت ایجاد مزیت های رقابتی در سرمایه های انسانی

مدیریت فرآیندهای مالی و اقتصادی

- تأمین مالی در صنعت پخش و چالش های آن
- نقش کنترل های داخلی مالی و حسابداری در شرکت های پخش
- پارادایم و الگوهای نوین مالی در شرکت های پخش

مدیریت سیستم ها و روش ها و فن آوری اطلاعات

- آینده پژوهی در حوزه مهم ترین تکنولوژی ها و فن آوری های موثر بر صنعت پخش
- چالش ها و راهکارهای اجرایی در فن آوری اطلاعات در شرکت های پخش کوچک و بزرگ
- بایدها و نبایدها در ارتباط با استقرار سیستم های یکپارچه در شرکت های پخش

مدیریت تأمین و لجستیک

- پارادایم و چالش های انبارش، توزیع و نگهداری در شرکت های پخش
- چالش های موجود و راهکارهای موثر در لجستیک شرکت های پخش
- اتحاد و ائتلاف استراتژیک بین شرکت های پخش

مدیریت فروش و بازاریابی

- فروش چالش بزرگ امروز شرکت های صنعت پخش
- کسب و کارهای نوین و ساختارهای جدید فروش و پخش
- تأثیر پذیری ابزارهای تبلیغاتی بر میزان سهم فروش محصولات

دبیرخانه دائمی کنفرانس
تهران - بزرگراه شهید ستاری، خیابان پیامبر مرکزی
خیابان مظهری، کوچه جواهریان، کوچه شهید
کوچه عزتی پور، پلاک ۶، واحد ۵

www.dist-conf.ir

تلفن: ۴۴۰۴۹۷۰۳
نمابر: ۴۴۰۴۹۷۰۲

با حضور وزرای صنعت، معدن و تجارت و تعاون، کار و رفاه اجتماعی

امضاء قرارداد ساخت کارخانه تولید لاستیک خودروی آریا تایر هامون

بلوچستان در محل ساختمان وزارت صنعت، معدن و تجارت برگزار شد، گفت: ساخت این کارخانه با هدف صادرات نسیمی از تولید انجام می شود و توسعه بخش مرکزی استان سیستان و بلوچستان را به همراه خواهد داشت.

محمدرضا نعمت زاده افزود: استان سیستان و بلوچستان استانی گسترده و بزرگ است که شمال، جنوب و مرکز آن جای توسعه و کار بسیار دارد.

نعمت زاده از ایجاد مجتمع بزرگ صنعت فولاد در چابهار واقع در جنوب این استان خبر داد و افزود: مجتمع پتروشیمی و طرح توسعه مکران که کم کم در حال پارگرفتن است نیز این منطقه را در حد سولویه مطرح خواهد کرد.

سیاست اشتغالی دولت توجه به مناطق محروم است

وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی هم در مراسم امضای قرارداد ساخت کارخانه لاستیک آریا هامون با بیان اینکه نرخ بیکاری و محرومیت ها به عنوان شاخص های اصلی در جهت گیری های اشتغالی کشور در نظر گرفته شده است، افزود: راه اندازی کارخانه تولید تایر زایل، چهره اشتغال را در استان سیستان و بلوچستان دگرگون خواهد کرد. علی ربیعی افزود: این پروژه از

قرارداد ساخت کارخانه تولید لاستیک خودرو در زابل بین شرکت صنایع آریا تایر هامون (از شرکت های تابعه ایدرو) و شرکت ساختمانی سد و تاسیسات آبیاری (سایبر) با حضور وزیر صنعت، معدن و تجارت و وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی امضا شد.

به گزارش ایدرونیوز، میزان کل سرمایه گذاری این پروژه ۸۴۰۰ میلیارد ریال و مدت اجرای عملیات ساخت این کارخانه چهار سال است که اشتغال زایی مستقیم آن یک هزار و ۳۴۴ نفر و غیرمستقیم آن پنج هزار نفر برآورد می شود.

سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران (ایدرو) مجری این طرح است که شرکت «آریا تایر» هامون به نمایندگی از آن، در این طرح حضور دارد و ۱۰۰ درصد سهام آن نیز متعلق به ایدرو است.

کارخانه تولید تایر زایل، توسعه سیستان و بلوچستان را به دنبال دارد

وزیر صنعت، معدن و تجارت در مراسم امضای قرارداد کارخانه تولید لاستیک خودرو در زابل که با حضور مدیرعامل سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، نوروز زاده مدیرعامل شستا و استاندار سیستان و

قابل توجه ادارات و کارخانجات

اجاره یک باب زمین محصور شده
قابل استفاده پارکینگ و غیره

به متراژ تقریبی ۸۰۰۰ متر مربع (آب، برق، تلفن)
با نگهبانی واقع در:

کیلومتر ۱۱ جاده مخصوص کرج، خیابان جهاد جنوبی

۴۴۹۰۱۵۰۱-۲

قبول آگهی ویژه نامه

دنیای اقتصاد

۴۴۱۹۰۴۴۴

۰۹۱۲۳۰۴۷۵۴۵

کودکان محلول فزنی
نیازمند کمک های آموزشی شما هستند

مجموع خدمات بهزیستی وردآورد
مشارکت مردمی: ۴۴۹۸۶۶۱۰
مدیریت: ۴۴۹۸۶۶۰۹

نگهداری شبانه روزی در ديار تمان های آموزش پذیر، تربیت پذیر و مراقبت های ویژه در سن های گوناگون

خبر

افزایش شبکه توزیع و پوشش خدمات آبرسانی انبوه واحدهای مسکونی منطقه ۲۲ تهران

مجری طرح آبرسانی مناطق ۲۱ و ۲۲ تهران از افزایش شبکه توزیع و پوشش خدمات آبرسانی انبوه واحدهای مسکونی منطقه ۲۲ تهران خبر داد.

به گزارش روابط عمومی آبفای شهرها و شهرکهای غرب تهران، غلامرضا مرادی زاده گفت: با ایجاد و گسترش شبکه آبرسانی و تکمیل خطوط لوله تغذیه شبکه و خطوط لوله خروجی مخازن جمعا به طول ۳۸ کیلومتر که بیشتر در نواحی و محله های توسعه نوبین منطقه ۲۲ کارگذاری شده اند، آبرسانی و نصب انشعابات بیش از شانزده هزار واحد مسکونی در قالب ۲۲ تعاونی بزرگ انبوه ساز مسکن را صورت داده است.

وی افزود: در منطقه ۲۲ انبوه سازان بزرگ مسکن ساز کشور و تعاونی های مسکونی مختلف، بویژه پهنه غربی منطقه ۲۲ فعالیت دارند که آبرسانی به آنها با سختی و تلاش فراوان و سرمایه گذاری و فعالیت شهرکهای بزرگ چیتگر، شهرک مسکونی آسمان، شهرک مسکونی نگین، تعاونی مسکن هواپیمایی کشوری، محله بزرگ کوهک، شهرک مهسان، و فرهنگیان، آتی شهر و نگین، شهرک مرورید شهر، فازهای جدید شهرک دانشگاه صنعتی شریف، فاز جدید شهرک باقری، مجموعه شهید صیاد شیرازی، مجموعه تفریحی فرهنگی تات مال و به گستره تحت پوشش شرکت اضافه گردیده و از آب شامیدنی شهری بهره مند گردیده اند.

اعلام حمایت مرکز فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال از نمایشگاه ایران رسانه

معاون مرکز فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال، طی نامه ای به طور رسمی از برگزاری نمایشگاه ایران رسانه حمایت کرد.

به گزارش ستاد خبری نمایشگاه ایران رسانه، دکتر علی اکبر شیر کوند معاون رسانه های دیجیتال مرکز فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال، طی نامه ای حمایت خود را از برگزاری دومین دوره نمایشگاه ایران رسانه اعلام کرد.

علی اکبر شیر کوند در این نامه حضور شرکتها و عرضه محصولات نرم افزاری در قالبهای مختلف رسانه های دیجیتال را با مانع دانسته و از برگزاری نمایشگاه ایران رسانه استقبال کرد. شیر کوند در این نامه ضمن تأکید بر آیین نامه مرکز، خاطر نشان کرده است: محصولات عرضه شده بایستی دارای مجوز لازم از مرکز فناوری اطلاعات و رسانه های دیجیتال بوده و رعایت آیین نامه های این مرکز برای مشارکت کنندگان الزامی می باشد.

دومین دوره نمایشگاه ایران رسانه ۲۷ تا ۳۱ مردادماه سال جاری در محل نمایشگاه های بین المللی برج میلاد تهران برگزار خواهد شد.

کارخانه های صنعتی، مشکل اصلی محله چیتگر

ورداورد، از شرق به تهرانسر و از جنوب به شهرک دانش منتهی می شود. ● کارخانه های صنعتی، مشکل اصلی محله چیتگر دبیر شورایی محله چیتگر گفت: شرکت های اقماری شکل گرفته در حاشیه محله و کارخانه های صنعتی، مشکل اصلی محله چیتگر است. ادغام یک بافت صنعتی و مسکونی در یک بافت محصور مهم ترین معضل اینجاست، به گونه ای که ساکنین این منطقه در حقیقت در یک بافت بیشتر صنعتی زندگی می کنند تا بافت مسکونی و نحوه اداره آن نیز شبیه به نحوه اداره شهرک های صنعتی است. وی افزود با توجه به طرح تفصیلی جدید و شناخته شدن محله چیتگر شمالی به عنوان محله مسکونی و همچنین نداشتن مجوز اکثر این کارگاه ها و ایجاد آلودگی های متعدد به انتقال و باستان این کارگاه ها نیاز است. ضلع جنوبی جاده مخصوص

کرج (شهید لشگری) و یا شهرک چیتگر جنوبی با توجه به تعداد کم جمعیت و داشتن فضای مناسب مکان خوبی جهت انتقال و جابجایی این کارگاه ها می باشد. وی در ادامه اظهار کرد: توزیع نا عادلانه خدمات شهری، منجر به این شده است که این منطقه از نظر فرهنگی و اجتماعی در سطح پایینی قرار گیرد. ناحیه ۳ منطقه ۲۱ به عنوان غربی ترین ناحیه تهران در زمینه حمل و نقل با مشکلات جدی مواجه است به عنوان مثال منطقه ۲۱ حتی ۱ ساعتی متر خط مترو یابی آر تی ندارد و وجود تاکسی ویژه محله محروم بوده و حمل و نقل این منطقه تنها به وسیله اتوبوس های قدیمی که به دلیل فرسودگی از خطوط دیگر خارج شده اند، انجام می گیرد. دبیر شورایی محله در خصوص پایان کار معازر های محله گفت: با توجه به بافت فرسوده و قدیمی محله و همچنین احداث برخی از معازر های

مراسم چهارمین جشنواره ستارگان روابط عمومی ایران برگزار شد

نوبخت به عنوان ستاره روابط عمومی دولت و همچنین علی دارابی به عنوان ستاره روابط عمومی معاونت امور استان های صدا و سیما برگزار شد، سردار جمشیدی موسس و مدیر پایگاه خبری دانستنی آنلاین ستاره روابط عمومی در بافت نمود. در حاشیه چهارمین جشنواره ستارگان روابط عمومی ایران « کارگاه آموزشی روابط عمومی، فضای مجازی، شبکه های اجتماعی و حقوق شهروندی » برگزار شد.

خدمت به باز نشستگان روابط عمومی، تجلیل از فوت شدگان صنف روابط عمومی با اعطای ستاره ماندگار روابط عمومی، تکریم از مدیران متخصص روابط عمومی با اعطای ستاره شایستگی، تقدیر از ستاره ارتباطی دولت و نیز معرفی ستارگان ملی و استانی روابط عمومی در سال ۱۳۹۵ از محور های اصلی جشنواره بود. در این مراسم که با حضور سنگتوی دولت محمد باقر

به گزارش پایگاه خبری دانستنی آنلاین، مراسم چهارمین جشنواره ستارگان روابط عمومی ایران و آیین نکوداشت ۲۷ دی بهشت روز روابط عمومی عصر روز چهارشنبه سوم خرداد ماه در سالن قلم مرکز همایش های بین المللی کتابخانه ملی برگزار شد. تجلیل از خانواده بزرگ روابط عمومی کشور، اعطای ستاره

دبیر شورایی منطقه ۲۱ در گفتگو با خبرنگار دنیای اقتصاد ویژه نامه غرب تهران عنوان کرد گلیه از عدم حضور اعضا در جلسات هیات امنای محله

بی توجهی به این نیاز مهم از برخی سرای محلات برای منظورهایی جز امور فرهنگی و آموزشی استفاده می کند. به عنوان مثال با وجود نیاز مبرم شهرک غزالی به محیط آموزشی و فرهنگی بخش مهمی از سرای محله این شهرک را برای راه اندازی در مانگه اختصاص داده کی فعالیت به زوی آغاز می شود و این در حالی است که در فاصله ۱ کیلومتری یعنی در شهرک شهرداری در مانگه ای وجود دارد که نیاز ساکنین شهرک غزالی را نیز برطرف میکند. وی در پایان اظهار کرد تا زمانی که مسیله آموزشی و فرهنگی جدی گرفته نشود وضع به همین منوال خواهد بود.

می شوند بسیاری از تصمیمات اتخاذ شده به مرحله اجرا نمی آیند که این خود زمینه ساز نارضایتی شهروندان از شورایی می شود. یکی دیگر از موضوعات مطرح شده در این گفتگو فعالیت های سرای محلات بود که دبیر شورایی منطقه ۲۱ در این خصوص از عدم بهره مندی اصولی از این امکان توسط شهرداری ابراز نارضایتی کرد. صیامی در این خصوص اظهار کرد در آستانه تابستان ویا تعطیلی مدارس و دانشگاه ها نیاز به محیط های فرهنگی و آموزشی نظیر سرای محلات در منطقه به شدت افزایش می یابد. ولی شهرداری با

صالح صیامی در گفتگو با خبرنگار مادر خصوص مشکلات پیش روی شورایی ها اظهار کرد: دبیران شورایی محلات منطقه ۲۱ همواره از نبود نماینده های برخی دستگاه های اجرایی نظیر شرکت برق و شهرداری در جلسات هیات امنای گلیه داشته اند و به هر نهادی هم که برای برطرف شدن این مشکل مراجعه می کنند، این مساله حل نمی شود. این عدم حضور نمایندگان موجب روی هم انباشته شدن مشکلات محله های می گردد. از سوی دیگر در مواردی هم که این نمایندگان در جلسات حاضر

صدای مردم

لیلا شیخی، مشکلات مردم - برخی شهروندان هر روز مجبورند از محل زندگی خود در شهرهای اطراف تهران به محل کارشان در پایتخت تردد کنند. آنها می گویند از ترافیک صبح و عصر دلخورند.

به گزارش خبرنگاران روزنامه دنیای اقتصاد سرپرستی غرب تهران، سرریز جمعیت ساکن تهران به شهرهای اطراف، بی کیفیتی زندگی در پایتخت و همچنین نرخ بالای هزینه زندگی در تهران باعث شده بسیاری از شهروندان برای کار در تهران مجبور به تردد هر روزه از خانه شان در اطراف پایتخت به مناطق مختلف تهران شوند.

آنها می گویند برای طی کردن مسیرهای کوتاه، باید ساعتها در ترافیک بمانند.

یکی از شهروندان در این باره نوشته: باسلام بنده ساکن شهرک شهرداری هستم محل کارم تهران خیابان بهشتی است هر روز صبح موقع برگشت به منزل از دو مسیر امکان رسیدن به منزل دارم. مسیر اول از اتوبان تهران کرج و مسیر دوم جاده مخصوص و مترو است. ترافیک سنگین هر روز اتوبان تهران به کرج و در ادامه مسیرهای به شهرک شهرداری ترافیک مسیر دوم تا انتها نمیشه و هیچ وقت زیر یک ساعت و پانزده دقیقه طی نمی کنیم. خواهشمند است مشکل رو با اداره کل راه و شهرسازی استان تهران در میان بگذارید و بهترین راه حل مشکل ترافیک اتوبان کرج و جاده مخصوص را پیدا کنید.

شهروند دیگری از جاده مخصوص غرب تهران، موضوع ترافیک غروب و صبح چهارراه های جاده مخصوص را به برخی مواقع مانند تونل مترو و پل ها نسبت داده و نوشته: باسلام تعریض اتوبان تهران کرج به علت موانع موجود مانند تونل مترو و درگرمدره و پل کلاک در ورودی کرج نیمه کاره مانده و این امر موجب ایجاد گلوگاه قیف شده است و هر روز صبح و عصر با ترافیک بسیار سنگینی مواجه هستیم با توجه به اینکه این مسیر بسیار مهم راه مواصلاتی چندین استان می باشد چرا یک طرح ملی برای تسهیل در تردد پر ترافیک ترین جاده کشور اجرا نمی شود. این موضوع واجبتر از ایجاد اتوبانهای مختلف و کم تر داد است.

کارشناسان زیادی تاکنون در این باره بحث کرده اند. از جمله یکی از کارشناسان، که اکنون رئیس کمیسیون حمل و نقل و عمران شورای شهر تهران محسوب می شود.

او در این باره به خبرنگار دنیای اقتصاد سرپرستی غرب تهران گفت: یکی از بهترین راههای تردد جمعیت روز کار از شهرهای اطراف به تهران، توسعه حمل و نقل عمومی است و بهترین راه برای حمل و نقل عمومی استفاده از مترو است. ولی باید این را در نظر داشت توسعه مترو در خارج از حریم تهران نیاز به مشارکت دولت دارد. طرح های توسعه ای مترو نشان می دهد خطوط مختلفی از شهرهای اطراف قرار است به متروی تهران وصل شود و تا زمانی که این خطوط تکمیل نشده، طبعاً مشکلاتی از این دست برای کسانی که محل زندگی شان خارج از تهران و محل کارشان داخل تهران است، وجود خواهد داشت. البته لازم است دولت نیز با پرداخت سهم خود در توسعه خطوط متروی برون شهری، نسبت به رفع این مشکل اقدام کند.

دو هین نهایتشگاه بین الحلقه

ایران ۱۳۹۶

رسانه

۲۷ تا ۳۱ مرداد

صوت، تصویر، نور ادوات موسیقی، کالا و خدمات چند رسانه ای

The 2nd Int'l Exhibition of Broadcasting, lights, Musical & Multimedia instruments

2nd IRAN 2017 MEDIA 18-22 Aug. Milad Tower Tehran

www.iranmedia2017.ir

رزور و غرفه و ثبت نام بازدید کنندگان در پایگاه اینترنتی:

تلفن: ۰۹۶۱۱۰۸۶۱
۰۹۶۱۱۰۸۶۷
۰۹۶۱۱۰۸۵۷
شماره: ۰۸۸۲۶۶۲۴۰
واحد بازرگانی: ۰۹۱۲۰۱۸۱۹۹۴

تهران، کوی نصر (کیشا) نبش خیابان ۲۸ (شهابی) شماره ۲۱۹، واحد ۸

برنامه سازان میهن پرسان

مجموعه سوارکاری و پرورش اسب

شهرک کارگران

آماده ارائه خدمات صنعت اسب و آموزش سوارکاری

پانسیون و تربیت اسب، ارائه مشاوره در خرید، فروش و تولید

دسترسی آزاد به مناطق طبیعی و مستعد برای آماده نمودن اسب های استقامتی و کورسی و زیبایی، با امکانات تمرینات، پرش و مسابقات پرش در خدمت عزیزان و علاقه مندان ورزش سوارکاری هستیم.

انوبان کرج، قبل از پل کلاک، شهرک جهان نما میدان اسکندری، بلوار اسکندری

مدیریت: ۰۹۳۰۴۰۶۴۰۱۵
۰۲۶۳۲۳۰۲۰۳۶-۰۹۱۳۹۷۱۷۱۱۲

ویژه‌نامه غرب استان تهران

روزنامه اقتصادی صبح ایران
 صاحب امتیاز: دنیای اقتصاد تابان
 مدیر مسئول: علیرضا بختیار
 تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۲۲۰۷
 مدیر هنری: محمد عسگری
 نشانی: خیابان مطهری، حدفاصل میرزای شیرازی و سنایی، پلاک ۳۷۰

دفتر سرپرستی غرب استان تهران: سیدرضا جمشیدی
 نشانی: احمدآباد، جنوبی، شرکت اطلس خودرو
 ۱۴-مجموعه مخصوص کرج- کیلومتر ۱۴-مجموعه تجاری چیتگر
 دبیر اجرایی: منیژه بازیار
 همکاران: اشکان مهین فلاح- لیلیا شیخی
 شماره تلفن: ۰۲۱-۴۴۱۹۵۰۰۰
 ایمیل: den44195000@gamil.com

اخبار کوتاه از فعالیت های اقتصادی جاده مخصوص

مشروح مطالب را در پایگاه خبری دانستنی آنلاین مطالعه فرمایید.

در چهارمین دوره المپیاد جهانی مشاوران سرویس سال ۲۰۱۷ شرکت کیاموتورز کره جنوبی، شرکت اطلس خودرو موفق به کسب مقام دوم شد. این مسابقات هر دو سال یکبار به منظور سنجش عملکرد مشاوران سرویس نمایندگان کیا موتورز در سطح جهان در کشور کره جنوبی برگزار می شود.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل گروه صنعتی ملی، طی مراسمی با حضور مدیرعامل گروه صنعتی ملی، اعضای هیات مدیره شرکت کشف ملی و تنی چند از معاونین و مدیران این مجموعه صنعتی، امیر اشکور ی به عنوان سرپرست شرکت کشف ملی منصوب گردید.

کارپا ۱ با برقدردت به بازار می آید. به گزارش روابط عمومی بهمن موتور، نسل جدید و نسل های ششمی بلند کارپا در حالی به بازار خودروی داخلی می آید که نسل قبلی آن توانست عنوان پرفروش ترین وانت را در بازار ایران به خود اختصاص دهد.

به گزارش روابط عمومی شهرداری منطقه ۲۱، امیر جاوید پور معلون امور اجتماعی فرهنگی شهرداری این منطقه از اجرای ویژه برنامه های متنوع به مناسبت آئین گرامی داشت لیلیالی قدر در مساجد محوری منطقه ۲۱ همچون سنوات گذشته خبر داد.

در راستای نیل به اهداف تعیین شده اقتصاد مقاومتی در سال ۹۶ و با استفاده از دانش مهندسان داخلی، مونتاژ اولین مجموعه اسکل جلو پلنفرم SP100 مطابق با استانداردهای روز دنیا توسط شرکت مگاموتور و با همکاری مرکز تحقیقات و نوآوری سایپا طراحی و تولید و مجموعه سازی گردید.

کارگاه آموزشی چسب های مگاستون الوان با حضور جمع کثیری از استادکاران سنگ، معماران و مسئولین پروژه های ساختمانی و فروشندگان سنگ با هدف آشنایی بیشتر فعالین در صنعت ساختمان با تکنولوژی های نوین در این صنعت، در روز چهارم خرداد ماه سال ۱۳۹۶ در تالار همایش هتل آبان مشهد برگزار گردید.

به منظور ورود به بازارهای آفریقایی که یکی از اهداف مهم صادراتی گروه صنعتی مینو می باشد، سفیر جمهوری سنگال از گروه صنعتی مینو بازدید کرد و از نزدیک در جریان فعالیت های تولیدی این مجموعه بزرگ صنعتی قرار گرفت. این بازدید به دعوت شرکت پرسونیس صورت گرفت.

در مراسمی که به مناسبت بزرگداشت مقام معلم، با حضور ریاست محترم دانشگاه جامع استان البرز برگزار گردید، از جناب آقای مهندس نظری و مهندس مهشیدی فری قدرانی به عمل آمد. همچنین قدرانی از مرکز علمی - کاربردی ماموت به خاطر حضور در نمایشگاه هفته پژوهش سال ۱۳۹۵ صورت گرفت.

در مراسمی با حضور فتاح رئیس کمیته امداد امام خمینی (ره)، نورالزاده مدیرعامل صندوق کارآفرینی امید و حمیدی مدیرعامل شرکت زمزمیاد با هدف اشتغالزایی و کسب درآمد پایدار، تقاضم نامه واگذاری ۵ هزار دستگاه وانت زمزمیاد به مددجویان کمیته امداد امضا شد.

به گزارش سایپانیزو، دکتر رویا طباطبایی بزدی رئیس سازمان ملی بهره‌وری ایران پس از شرکت در همایش تلاشگران بهره‌وری و دیدار از نمایشگاه دستوردهای ارتقای بهره‌وری گروه سایپا با بیان این مطلب که سایپا منتخب اجرای پروژه بهبود بهره‌وری است، اظهار کرد: مدیران رشد گروه سایپا به مقوله ارتقای بهره‌وری بسیار علاقه‌مندند و در این زمینه گام‌های مؤثری برداشته‌اند.

یک منبع آگاه در ایران خودرو با اشاره به نهایی شدن قیمت قطعی پژو ۲۰۰۸، گفت: قرار است این خودرو با قیمت ۹۸ میلیون و ۹۰۰ هزار تومان روانه بازار شود. به گفته وی، مدلی که از پژو ۲۰۰۸ روانه بازار خواهد شد، فول امکانات بوده و اتوماتیک است.

فرید رضائی دوچرخه سوار ۳۳ ساله پس از رکاب زدن مسافت ۱۷۰ کیلومتری در مدت ۱۵ روز، موفق شد با همراه داشتن پرچم نفت پارس، پیام خود را با شعار «شرکت نفت پارس دوستدار محیط زیست» به گوش مردم استان های مختلف کشور برساند.

ایساکو به منظور تأمین امنیت و شناسایی قطعات تقلبی از قطعات اصلی در سال های اخیر «سامانه پیامکی اصل بخرد» را در اختیار مشتریان قرار داده تا علاوه بر اطمینان خاطر از اصالت قطعات خود، از هر گونه جعل و تقلب و آسیبهای احتمالی به مصرف کنندگان و خودروها جلوگیری کند.

قائم مقام مدیرعامل شرکت سیبیا موتور اعلام کرد: کمیونیت جدید شرکت سیبیا موتور با ظرفیت هشت تن از تابستان اسما ل بر روی خط تولید قرار می گیرد. این کامیونیت دو کابین و دارای جای خواب بوده و با هدف پوشش خلایه های موجود در سطح بازار در برنامه تولید قرار گرفته است.

طبق اعلام رسمی شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران ISQI شرکت آریزین موتور پویا موفق به کسب رتبه اول میزان رضایت مندی مشتریان از خدمات فروش شد. از محصولات وارد شده توسط این شرکت می توان به میتسوبیشی اولتندر، میتسوبیشی ASX، میتسوبیشی لنسر و میتسوبیشی میرزا اشاره کرد



رییس هیات مدیره و مدیر عامل صنایع غذایی ترخینه:

درد مشترک را بارها فریاد زدیم اما پاسخ ماسکوت بود و بس

منیژه بازیار - به عنوان رسانه مکتوب تخصصی اقتصادی، این بار سراغ برند مشهور و معتبری به نام صنایع غذایی ترخینه واقع در جاده مخصوص رفتیم؛ نشان تجاری پر آوازه ای که بر غم شهرت و کیفیت و گذشت نزدیک به شش دهه فعالیت در صنایع غذایی، چند سال پیش در آستانه سرنوشتی تلخ یعنی تعطیلی قرار گرفته بود که مدیریت این مجموعه با تدبیر، درایت و هوشمندی توانست، ترخینه را از این ورطه دشوار و خطرناک عبور داده و تولید انواع محصولات آن را همچنان آشنای خانواده ها باقی نگه دارد. البته ما به اختصار از موانع و گزندهایی که در طول سالیان متمادی به صورت پیدا و پنهان به روند فعالیت های صنایع غذایی ترخینه وارد شده اشاره وار گذشتیم، لیکن وقتی پای درد دل های دکتر کیاکاوس کاوسی رییس هیات مدیره و مدیر عامل صنایع غذایی این مجموعه نشستیم، خیلی زود

هستیم که به تقریب بخشی از تمام صنایع کشور به نحوی در این جاده وجود دارد، از مواد غذایی گرفته تا کارخانه هایی که قطعات صنعتی تولید می کنند.

دکتر کاوسی که دستکم بیش از ۳۵ سال تجربه مدیریتی در صنعت را در کارنامه خود دارد، با یادآوری نامگذاری سالهای اخیر و از جمله اسما ل به عنوان اقتصادی مقاومتی، تولید و اشتغال با اشاره به اینکه مشکلات و موانع موجود فقط به مجموعه تحت مدیریت خود اختصاص ندارد و بسیاری از واحدهای تولیدی با مسایل و تنگناهای مشابهی مواجه هستند، گفت: این درد مشترک را بارها فریاد زدیم، اما این فریادها نه تنها شنیده نشد که در نهایت پاسخ ما سکوت بود و بس، فضایی که کماکان نیز بر تولید، صنعت و اشتغال حاکم است.

دکتر کاوسی تأکید کرد: همه واحدها و صنایع مستقر در این جاده یک درد مشترک دارند که این درد به سازمانهای دولت نهاد مربوط می شود، مانند سازمان مالیاتی، بیمه تأمین اجتماعی و نحوه عملکرد بانک ها.

وی ادامه داد: واقعیت این است که قوانین نظام کاری ما در حوزه روابط کارفرما و کارگر بسیار نظام عقب افتاده و قدیمی و ناکار آمد است که این نظام کارگری و کارفرمایی بطور طبیعی باعث عدم سرمایه گذاری و اشتغال می شود. هر چه سریعتر می بایست از طریق دولت و یا مجلس با ارائه قوانین به روز شده هم برای اقتدار شریف و زحمتکش کارگران و هم برای کار آفرینان اطمینان خاطر ایجاد نمود.

رییس هیات مدیره و مدیرعامل صنایع غذایی ترخینه گفت: به عنوان نمونه اکنون کارگرانی را در کارخانه دارم که به رغم هرگونه کم کاری و تنبلی و کوتاهی، امکان اخراج آنها را ندارم، فقط به صرف اینکه استخدام رسمی هستند و از همان جلسه اول برگزاری جلسه هیات اداره کار، حکم به برگشت به کار کارگر صادر خواهد شد. وی افزود: از طرفی با توجه به در ادره کار نیز دستوراتی از بالا صادر شده که نرخ بیکاری را کمتر نشان دهند، بنابراین از این کارگر نامنظم و ناکار آمد حمایت و رای به بازگشت به کار او داده می شود، حال در نظر بگیریم، وقتی یک کارگر خطای کم کاری می کند، خط تولید را لنگ می کند، غیبت غیرموجه انجام می دهد، یک مدیر چگونه می تواند مدیریت کند؟ وی با اشاره به اینکه قوانین وضع شده مربوط به روابط کارفرما و کارگر ناقص است، ادامه داد: اینگونه است که به همین دلیل خیلی از کارفرمایان و سرمایه گذاران از سرمایه گذاری منصرف می شوند، چون می دانند که درگیر خواهند شد، در چنین شرایطی در واقع بنده را به عنوان کارفرما در مقابل کارگر قرار می دهند، ضمن اینکه مجبورم و باید آن کارگر خطای را به کار گیرم.

دراامه گفتگو با آقای دکتر کاوسی مدیرعامل کارخانه ترخینه در ارتباط با موضوعات مهمی از جمله نظام مالیاتی باید روی حساب و کتاب و براساس قانون باشد بیمه و سازمان تأمین اجتماعی سلیقه ای عمل می شود، مشکلات بخشنامه ای بین وزیر اقتصاد و سازمان تأمین اجتماعی، مشکلات قرار گرفتن کارخانه در حوزه شهری مورد بحث و گفتگو قرار گرفت که در شماره آتی منتشر خواهد شد.

اول سه نهاد دولتی شامل «ب» بیمه، «م» مالیات و «ب» بانکها را در کنار یکدیگر قرار دهیم، حاصل آن به اختصار می شود، «بمب»

انتقاد دکتر کاوسی از بیمه، مالیات و بانکها

دکتر کاوسی رییس هیات مدیره و مدیرعامل صنایع غذایی ترخینه در این گفت و گو در پاسخ به پرسشی، ضمن انتقاد صریح از سه نهاد بیمه، مالیات و بانکها تأکید کرد: صرف نظر از برخی جوانب بور کراسی و کاغذبازی دست و پا گیر که به هر حال تأثیر منفی خود را دارد، اکنون نحوه برخورد ریاست تأمین اجتماعی، میزان بالای دریافت مالیات توسط سازمان امور مالیاتی و تسهیلات مالی بسیار گران بانکها، مهمترین عوامل و موانع بازدارنده در راه تولید و کارآفرینی محسوب می شوند.

وی با اشاره به اینکه نه به عنوان مالک یا مدیر کارخانه، بلکه به صورت کلی که یک مجموعه تولیدی را اداره می کند، گفت: اگر دقت کرده باشید در تمام مناظره های اخیر انتخابات ریاست جمهوری، تمامی بحث ها و شعارها حول محور اشتغال، تولید و صنعت بود، چراکه همه می دانیم بیکاری معضل بزرگی است و نرخ بیکاری در کشور بسیار بالاست، لذا باید ببذیریم که تمام اینها دلایل خاص خودش را دارد.

وی خاطر نشان کرد: هر چند جاده مخصوص یک قطب مهم صنعت در کشور محسوب می شود، اما به عنوان قطب خودروسازی شهرت یافته است، با این حال شاهد



اصول روانشناسی فروش

اصل ۱: دو دلیل اصلی خرید یا عدم خرید میل به سود بردن و ترس از ضرر کردن است.

اصل ۲: مردم احساسی تصمیم می گیرند و بعد با منطق این تصمیم را توجیه می کنند.

اصل ۳: برای مشتری مهم نیست که کالای شما چیست و چه گونه است برای او مهم این است که کالای شما چه کاری برای او انجام می دهد.



اصل ۴: فروش حرفه ای با تحلیل نیاز ها شروع می شود.

اصل ۵: اشخاص به دلایل خود از شما خرید می کنند نه به دلایل شما.

اصل ۶: مشتری احتمالی، تنها زمانی از شما خرید می کند که بداند دوست او هست و متقاعدش را رعایت می کند.

اصل ۷: مشتریان معمولاً روی پیشنهاد شما فکر نمی کنند، به محض اینکه از دفتر یا محل کار مشتری بالقوه بیرون می روید او حتی فراموش می کند کسی مثل شما در این دنیا زندگی می کند.

اصل ۸: هرگز انتظار نداشته باشید مشتریان به شما زنگ بزنند.

اصل ۹: جواب نه مشتری احتمالی، جواب رد به شخص شما نیست. مقاومت اولیه در برابر فروش هم مقاومت در برابر شما نیست.

اصل ۱۰: وقتی مشتری شما را ملاقات می کند، اولین سوالی که به ذهنش می رسد اما آن را به زبان نمی آورد این است: ((آیا او من توجه و علاقه داری؟)) اگر در چند دقیقه اول، به این سوال جواب آری ندهید، مشتری به سرعت علاقه اش را برای تجارت با شما از دست می دهد.

اصل ۱۱: ۸۰ درصد فروش ها قبل از ۵ جلسه پیگیری قطعی نمی شوند و تنها ۱۰ درصد فروشندگان برای قطعی کردن فروش بیش از ۵ بار تماس می گیرند بیش از ۵۰ درصد از فروشندگان بعد از یک بار تماس از خیر فروش می گذرند.

اصل ۱۲: وقتی کسی به شما جواب نه می دهد، به شما به عنوان یک شخص جواب نه نمی دهد، بلکه به پیشنهاد یا ارائه قیمت شما جواب نه می دهد.

اصل ۱۳: اگر جواب «نه» را شخصی تلقی کنید به این نتیجه می رسید که احتمالاً اشکالی در شما وجود دارد و یا به این نتیجه می رسید که گناه به گردن محصول یا شرکت شماست. وقتی این گونه فکر می کنید، به زودی مایوس می شوید، اشتیاق خود را به فروش از دست می دهید.

اصل ۱۴: روش دیگری که فروشندگان می خواهند از امکان شکست خوردن اجتناب کنند این است که به لحاظ جغرافیایی حیطه فعالیت خود را وسیع می کنند. این فروشندگان ابتدا با یک سمت شهر تماس تلفنی بر قرار می کنند و تلفن بعدی را بعد از ظهر به سمت دیگر شهر می زنند، این کار سبب می شود که مدت حرکت آن ها در اتومبیل افزایش یابد. فروشندگانه و می کند که دارد کار می کند و این در حالی است که وقت را می گذرد.

اصل ۱۵: وظیفه شما به عنوان یک فروشنده حرفه ای این است که دوستی دیگری را برای خود بخرید. باید به مشتریان خود ثابت کنید که به آنها توجه دارید و برای آنها بهترین ها را طلب کنید.

اصل ۱۶: ۸۰ درصد تماسها برای فروش، با جواب نه روبه رو می شود که این هزاران دلیل مشتری دارد. این بدان معنا نیست که اشکالی در کار فروشنده یا کالای مورد فروش وجود دارد. اشخاص از آن جهت نه می گویند زیرا به خرید کالای مورد نظر احتیاج ندارند، آن را نمی خواهند، نمی توانند از آن استفاده کنند، توان پرداخت پولش را ندارند، دلایل دیگری هم می تواند در کار باشد.

اصل ۱۷: در جریان یک بررسی که چند سال قبل در دانشگاه کلمبیا صورت گرفت معلوم شد که فروشنندگان روزانه یک ساعت و نیم کار می کنند. چار فروشندگان تا این اندازه کم کار می کنند؟ چرا تا این اندازه از روبه رو شدن با مشتری طفره می روند؟ جواب ساده ای دارد. ترس از رد شدن. ترس از رد شدن در حکم یک «ترمز» در ضمیر نا خود آگاه است که اشخاص را عقب نگه می دارد.

اصل ۱۸: به جای اینکه با بیان خصوصیات و فواید محصولات مشتری را کلافه کنید، تلاش کنید موقعیت مشتری را درک کنید و به این توجه کنید که چگونه می توانید به بهترین شکل به او کمک کنید و نیازش را بر آورده سازید.

اصل ۱۹: رابطه مستقیمی میان تصویر ذهنی شما (مجموعه باورهایی که بر باره خود دارید) و عملکرد و اثر بخشی شما وجود دارد.

اصل ۲۰: در کار هر فروشی ۲ مانع وجود دارد. این هر دو مانع، ذهنی هستند این ها عبارتند از ترس از شکست، ترس از رد شدن و مورد بی اعتنایی قرار گرفتن.

اصل ۲۱: ترس از شکست در تقریباً تمام صاحبان مشاغل و افراد ای که به نوعی وابسته بنابراین در مشتری ایجاد اعتماد کنید و از ترس و تردید او بکاهید.

دکتر سیف اله جوان

یادداشت

تأثیر وبسایت رسمی و به روز در صنایع

اشکان مهین فلاح - طی سالهای اخیر مساله دنیای مجازی به یکی از اساسی ترین مسائل موجود در دنیا تبدیل شده است و می توان تأثیر آن را در زندگی تک تک افراد مشاهده نمود؛ طبیعتاً هنگامیکه که مسائل، به یک اصل در زندگی تبدیل می شوند صنایع نیز تحت تأثیر آن قرار می گیرند و برای بهره مندی بیشتر مردم از محصولات خود از آن استفاده می کنند. این موضوع بسیار حائز اهمیت است که صنایع به تمایلات شخصی و روزمره مخاطبان و مشتریان توجه ویژه ای داشته باشند و از آن تمایلات در جهت معرفی محصولات خود استفاده نمایند؛ اما مشاهدات و بررسی های همکاران ما نشان می دهد که بسیاری از صنایع هنوز در حالت سنتی و قدیمی قرار دارند و توجه خاصی به دنیای مجازی ندارند، به نوعی تمام صنایع دارای یک وبسایت و رابط هایی مانند اشکان مهین فلاح هستند، اما به بروز رسانی آنها نمی پردازند و سایت های اینترنتی آنها غالباً غیر فعال است. طبق آمار ی که در فروردین ماه سال ۱۳۹۶ از جانب وزارت ارتباطات اعلام شده است بیش از ۶۲ درصد خنوار های ایرانی دارای اینترنت هستند و بیش از ۵۳ درصد از مردم ایران از اینترنت استفاده می کنند که این آمار نسبت به سال ۱۳۹۰ حدوداً دوبرابر شده است و روند فزاینده آن کماکان ادامه دارد. بررسی ها نشان می دهد که تقریباً تمام صاحبان مشاغل و افرادی که به نوعی وابسته به صنایع هستند به اینترنت دسترسی دارند و می توانند امور روزمره و دادوستد خود را ازین طریق پیگیری نمایند، اما چرا صنایع توجه بسیار پایینی به این امر مهم و کارساز دارند؟ شاید پاسخ این پرسش به نبود زیرساخت ها و نیرو های متخصص در این حوزه مربوط باشد، به نوعی تحریم های بین المللی از جانب بزرگ ترین بازار های بین المللی مانند فرانس و یا حتی خدمات عمومی سرویس هایی مانند گوگل موجب شده تا کارشناسان آئی تی کشور با در های بسته مواجه شوند و راهی برای استفاده از تکنولوژی های بروز نداشته باشند. اما این دلیل نمی شود که صنایع در حوزه خبری و اطلاع رسانی کوتاهی کنند. انتشار اخبار دقیق و اطلاعاتیه های مهم یک واحد صنعتی نه تحت تأثیر تحریم هاست و نه نیازی به وجود زمینه و نیروی متخصص دارد. اما راهی موجود در اپلیکیشن ها و وبسایت های خدماتی نشان می دهد که بیشترین دالود و بازدید پس از سامانه های خبری و سردرگمی مربوط به فروشگاه ها و صاحبان صنایع است گویی که مردم بیشتر از صاحبان صنایع به تجارت آنلاین توجه می کنند. به زبان عامیانه میتوان گفت که بازار تقاضا از عرضه پیشی گرفته است و با وجود بستر و پتانسیل بسیار بالای محیط مجازی، بسیاری از صنایع بزرگ هنوز در عصر تاریک بازاریابی قرار گرفته اند و اخبار و اطلاعاتیه های آنها در وبسایت ها و محیط های مجازی به ماه ها و حتی سالها قبل بازمیگردد. سر آغاز موفقیت یک صنعت در دنیای مدرن قطعاً دارا بودن یک وبسایت جامع و بروز خواهد بود و اگر صنایع به وبسایت های خود توجه کافی را نداشته باشند و دستی بر روی آنها نکنند نمی توانند در بازار داغ پیش رو رشد قابل قبولی داشته باشند و خواهند دید که بازار های خارجی از آن سوی مرزها مخاطبان و مشتریان بازار داخلی را نشانه رفته اند و از زمان باید به فکر چاره بود. کار امروز را به فردا موکل نکنید و در گام اول وبسایتی بروز و مدرن به کاربران خود معرفی نمایید.