

ایده های سرمایه گذاری

در استان بوشهر

شامل عناوین سرمایه گذاری در بخش های:

کشاورزی، خدمات، صنعت و معدن، فرهنگی –
هنری و...، انرژی و یوتیلیتی، فناوری اطلاعات

منبع:

www.investinbu.ir

فهرست مطالب

۳ تا ۳۰	بخش کشاورزی
۳۱ تا ۴۳	خدمات
۴۴ تا ۵۲	صنعت و معدن
۵۳ تا ۵۶	فناوری اطلاعات و ارتباطات
۵۷ تا ۶۶	انرژی و یوتیلیتی

بخش کشاورزی

۱ - بلدرچین پرورش دهیم

نخستین گام در صنعت پرورش بلدرچین در سال ۱۹۳۰ اتفاق افتاد و پس از این تاریخ سرعت پیشرفت و انتقال آن به سایر نقاط دنیا بسیار زیاد شد و در اندک زمانی این پرنده به آمریکای شمالی، اروپا، خاورمیانه و خاور نزدیک راه یافت. در کشورمان از اواخر دهه ۷۰ خورشیدی و با توجه به سرمایه‌گذاری‌های انجام گرفته در سالیان اخیر پرورش آن پیشرفت قابل ملاحظه‌ای کرده به طوری که هم‌اکنون در ایران نژادهای گوناگونی از این پرنده پرورش داده می‌شود.

همگام با توسعه این صنعت و عرضه گوشت بلدرچین، بازارهای مصرف گوشت و تخم آن نیز پیشرفت قابل ملاحظه‌ای کرده و با توجه به ارزش غذایی گوشت و تخم آن و بالا رفتن آگاهی‌های عمومی در زمینه تغذیه، انتظار آن می‌رود که استقبال عمومی از محصولات بلدرچین روز به روز افزایش یابد.

هم‌اکنون نیز تراکم مزارع پرورش بلدرچین بیشتر در نقاط مرکزی ایران بوده و این نقاط از قطب‌های مهم پرورش بلدرچین در ایران به شمار می‌روند. عمده مزرعه‌های پرورش بلدرچین و کبک در شهرهای میبد، کرمان، یزد و لرستان دایر بوده و طبق آمارهای موجود نزدیک به ۳۰۰ واحد فعال دارای مجوز در این حوزه فعالیت می‌کنند. کرمانشاه، تهران و توابع، آذربایجان غربی و زنجان از دیگر مراکز تولید و پرورش بلدرچین هستند.

منبع غنی پروتئین

مصرف گوشت بلدرچین به‌عنوان یک چاره و تدبیر غذایی برای کمبود و رفع پروتئین از سوی کارشناسان و متخصصان تغذیه توصیه می‌شود. این محصول منحصر به فرد توانسته خیلی زود چه در بخش تولید و چه در بحث مصرف به جایگاهی مهم دست یابد به‌گونه‌ای که هم‌اکنون پرورش بلدرچین به‌عنوان صنعتی سودآور و پربازده در سراسر جهان شناخته شده است.

رشد سریع، سن بلوغ جسمی و جنسی پایین، فاصله نسلی کوتاه، میزان تخم‌گذاری بالا، کیفیت عالی محصولات تولیدی و خصوصیات غذایی گوشت و تخم، آن را تبدیل به یکی از پر طرفدارترین‌ها کرده به طوری که در حال حاضر گوشت و تخم بلدرچین تنها در رستوران‌های درجه یک و گرانتیمنت به‌عنوان خوراکی لذیذ و گرانتیمنت عرضه نمی‌شود بلکه با توجه به قیمت ارزنده و کیفیت مناسب، در میان عموم

بخش کشاورزی

مردم نیز با استقبال خوبی مواجه شده و تقریباً از هر ۱۰ نفر یک نفر گوشت بلدرچین را در سبد غذایی خود قرار داده است.

براساس آمار موجود میزان تولید کشور بین ۶ تا ۸/۵ هزار تن است که بخش اعظمی از آن به کشورهای منطقه صادر می‌شود. حجم تولید این محصول گوشتی به گفته تولیدکنندگان آن در فصول سال تغییر می‌کند و در نیمه دوم سال به دلیل طبیعت گرم آن، تولید و مصرف با هم بالا می‌رود. علی‌لشنی از تولیدکنندگان قدیمی این صنعت می‌گوید: فعالیت در این کار زیاد شده و افراد زیادی جذب آن شده‌اند.

این حجم از فعالیت ضرورت حمایت و نظارت را بیش از گذشته می‌طلبد و باید نهادهای مسئول با جدیت بیشتری امور مربوط به این بخش را پیگیری و موانع موجود را برطرف کنند. کمبود نقدینگی و سرمایه از معضلات پیش‌روی این صنعت است. اگر منابع مالی از سوی سیستم بانکی کشور به موقع تزریق شود و بخشی از سرمایه‌گذاری‌های صنعتی به سمت طیور بیاید، شاهد اوج‌گیری آن در اقتصاد کشور خواهیم بود.

وی در ادامه می‌افزاید: فقط کافی نیست که شعار اقتصاد مقاومتی داده شود. باید زمینه‌ها و بستر لازم برای اجرایی شدن طرح‌های صنعتی اشتغال‌زا فراهم شود. تبلیغات و معرفی سایر محصولات گوشت سفید به تنهایی از عهده بخش خصوصی برنمی‌آید. ضمن اینکه هزینه‌های تولید مثل همه بخش‌ها در این حوزه هم بالاست.

خوراک و نهاده‌ها بیشترین هزینه را دارند

به گزارش ایده و خلاقیت به نقل از فرصت امروز، علی‌لشنی که از تولیدکنندگان در لرستان است همچنین اضافه می‌کند: بیش از ۸۰ درصد از هزینه‌های جاری و تولید، صرف خوراک دام و نهاده‌های دامی می‌شود. تامین اقلام خوراک دام برای طیور از مهم‌ترین چالش‌های فعالان و تولیدکنندگان است. ظاهراً به خاطر مسائل سیاسی پیش آمده در چند سال گذشته و تحریم‌های جهانی، تامین نهاده‌های دامی به مشکل خورد و تولیدکننده‌ها دچار ضرر و زیان شدند.

در حال حاضر شرایط کم‌کم به حالت عادی برگشته ولی برای ارتقای کیفی محصولات و همچنین افزایش تولیدات نیازمند حمایت‌های دولتی است. لشنی اضافه می‌کند: این صنعت قابلیت‌های فراوانی برای صادرات و ارزآوری دارد و اگر در مسیر درست هدایت شود، از چند جنبه مفید واقع خواهد شد.

بخش کشاورزی

یکی از این جنبه‌های مثبت اشتغال‌زایی بومی و جلوگیری از خروج نیروهای کار شهرها به سمت تهران و کلانشهرها است که اگر در قالب طرح‌های تولیدی و کشاورزی قرار بگیرند و به درستی ساماندهی شوند، باید به انتظار روزهای خوب نشست.

هنزایی‌نژاد دیگر فعال این عرصه می‌گوید: باید ارزش و خواص غذایی این محصول به مردم شناسانده شود تا بیشتر در سبد خرید مردم قرار بگیرد. با توجه به اینکه بلدرچین کالای گرانبه‌ای است به حساب نمی‌آید، لازم است بیشتر از سوی رسانه‌ها مطرح شود. در کنار آن با توسعه علمی و صنعتی و به کارگیری روش‌های نوین تولید و نگهداری این پرنده مفید، امیدواریم شاهد رشد و تکامل این صنعت در کشور باشیم.

ویژگی‌های غذایی بلدرچین

همان‌طور که اشاره شد بلدرچین‌ها دارای ویژگی‌های منحصر به فردی هستند که آنها را از سایر طیور متمایز کرده و صنعت پرورش بلدرچین را به یکی از سودآورترین صنایع بدل کرده است. در ذیل به برخی از این ویژگی‌ها اشاره کوتاهی خواهیم داشت:

۱- سرعت بالای رشد در این پرنده بسیار قابل توجه و در حدود ۲/۵-۳/۵ برابر سایر طیور است. بلدرچین‌ها عموماً در ۳۵-۴۵ روزگی به وزن ۱۸۰ تا ۲۲۰ گرم رسیده و آماده کشتار می‌شوند ضمن اینکه سن بلوغ نیز در حدود ۷-۸ هفتگی است.

۲- سن پایین بلوغ جنسی: این پرندگان در ۵-۶ هفتگی قادر به تخمگذاری شده و در ۷-۸ هفته به بلوغ کامل جنسی رسیده و آمادگی تولید مثل پیدا می‌کنند.

۳- فاصله نسلی کوتاه، که اعمال برنامه‌های اصلاح نژادی را در آنها به خوبی امکان‌پذیر می‌سازد.

۴- میزان تخمگذاری بالا: بلدرچین‌ها سالانه در حدود ۸۰ - ۶۰ عدد تخم می‌گذارند اما در اسارت و با اعمال برنامه‌های مدیریتی قوی در زمینه تغذیه و نوردهی مصنوعی می‌توانیم این رقم را به میزان قابل ملاحظه‌ای افزایش داده و به عدد ۲۵۰-۱۵۰ عدد تخم در سال دست پیدا کنیم.

آموزش پرورش بلدرچین تخمگذار و گوشتی

بلدرچین ژاپنی از پرندگان مقاوم است که در قفس‌های کوچک رشد و ارزان برای نگه داشتن می‌باشند. آنها با بیماری‌های مشترک طیور تحت تاثیر قرار می‌گیرند اما نسبتاً در برابر بیماری مقاوم

بخش کشاورزی

هستند. بلدرچین ژاپنی از پرندگان مقاوم است که در قفس های کوچک رشد و ارزان برای نگه داشتن می باشند. آنها با بیماری های مشترک طیور تحت تاثیر قرار می گیرند اما نسبتا در برابر بیماری مقاوم هستند. بلدرچین های ژاپنی در حدود ۶ هفته بالغ می شوند و معمولا تولید تخم کامل با دوره ۵۰ روزه همراه است. با مراقبت های مناسب، مرغ ها باید ۲۰۰ تخم در سال اول خود بگذارند. متوسط طول عمر آن تنها ۲ تا ۲٫۵ سال است.

موضوع وزن پرندگان تحت تاثیر آزمایش ژنتیک نیست. بلدرچین های نر بالغ در حدود ۱۰۰-۱۴۰ گرم، در حالی که ماده ها کمی سنگین تر، و حدود ۱۲۰-۱۶۰ گرم وزن دارند. ماده ها با پرهای قهوه ای مایل به زرد با رگه های سیاه و سفید در گلو و بالا سینه مشخص می شوند. نرها هم با پرهای قهوه ای در گلو و پرهایی در سینه به صورت زنگ زده مشخص می شوند. نرها همچنین دارای غده کلوکال (cloacal) در گلو هستند که ساختار پیازی شکل در لبه فوقانی دهانه است که موجب ترشح ماده کف آلود سفید می شود. این غده منحصر به فرد برای بررسی آمادگی جسمی باروری نرها استفاده می شود.



تخم بلدرچین های ژاپنی به رنگ قهوه ای خال دار و اغلب به رنگ آبی از مواد گچی سفید پوشانده شده است. به نظر می رسد پوسته هر تخم بلدرچین با یک الگو با ویژگی رنگ متفاوت از دیگر تخم ها می گذارد. برخی از گونه های تخم فقط سفید اند. متوسط وزن تخم در حدود ۱۰ گرم، در حدود ۰٫۸٪ از وزن بدن مرغ

بخش کشاورزی

بلدرچین ها می باشد. وزن جوجه های جوان در زمان جوجه کشی ۶-۷ گرم است و قهوه ای با راه راه زرد هستند. پوسته ها شکننده هستند، بنابراین باید مراقبت با دقت انجام گردد.

تولید مثل

تحقیقات نشان می دهد گروهبندی به صورت یک نر با دو یا سه ماده باروری را بالا خواهد برد. وقتی یک بلدرچین نر در قلمرو کلنی نگه داشته می شود برای سه ماده کافی است و باعث کاهش درگیری نرها می شود. جفتگیری جفت در قفس فردی نیز باعث افزایش باروری می شود. باروری به طور قابل توجهی در پرندگان مسن تر کاهش می یابد اجتناب از جفت گیری افراد، به دلیل تولید و تناسل در میان هم نژادها بروز ناهنجاری ها را افزایش می دهد و تا حد زیادی می تواند عملکرد تولید مثل را کاهش دهد. به همین دلیل، مطلوب است برای ثبت تعداد مرغ روی تخم های جوجه کشی، آنها را در گروه های مختلف قرار داد و به طور دائم نشانه گذاری جوجه ها در هر زمان انجام شود.

تاریخچه پرورش را می توان با استفاده از نوارها بالدار یا نوار پا برای شناسایی و سوابق بلدرچین در تمام سنین نگهداری شود. بلدرچین را می تواند بطور موقت توسط کمی رنگ روغن روی پر، پشت پر (نه بر روی پوست) و یا جلای ناخن انگشتان پا نشانه گذاری و شناسایی کرد.

مراقبت از تخم قبل از جوجه کشی

تکثیر موفق بلدرچین در دوره قبل از جوجه کشی آغاز می شود. تخم ها باید چند بار در روز جمع آوری و در دمای ۱۵ درجه سانتی گراد ذخیره شوند. چون یخچال و فریزر خانگی بیش از حد سرد است برای نگهداری مناسب نیستند. ترک خوردگی تخم های جوجه کشی بسیار نامناسب است بهترین حالت نتایج به دست آمده این است که تخم ها بیش از ۱ هفته قبل از جوجه کشی برای تنظیمات نگهداری شوند.

تکثیر موفق بلدرچین در دوره قبل از جوجه کشی آغاز می شود.

با تخم بلدرچین باید در نهایت دقت رفتار کرد آنها بسیار مستعد به آسیب پوسته می باشند. پوسته های تخم های رنگی بلدرچین را در مقابل نور چراغ (از نظر تازگی یا باروری) بازبینی و امتحان کردن (candling) دشوار است.

ماشین جوجه کشی یا محل تخم گذاری کثیف منبع اصلی آلودگی و بیماری است. شست و شو کامل و ضد عفونی واحد تفریح پس از هر بار استفاده با یک ترکیب چهارتایی آمونیوم و یا مواد ضد عفونی کننده های

بخش کشاورزی

تجاری. مجموعه ای فقط با تخم تمیز، تخم های کثیف یک منبع از بیماری و یا عفونت می باشند. با تخم های چرک شده بهترین راه می تواند با کاغذ سنباده خوب و یا دیگر مواد ساینده تمیز کرد - تخم های جوجه کشی باید شسته شوند.

تخم مرغ ها باید پس از گند زدایی جمع آوری شوند، اما روش دیگر گند زدایی کردن می توان آنها را در عرض ۱۲ ساعت پس از قرار دادن در ماشین جوجه کشی، جنین که بین ۲ و ۵ روز سن دارد را نباید با دود ضد عفونی کرد.

روش بخور به شرح زیر است:

استفاده از ۲۵ گرم پرمنگنات پتاسیم و ۳۵ میلی لیتر فرمالین (۰.۴٪) برای هر متر مکعب از فضای ماشین جوجه کشی.

- قرار دادن پرمنگنات در سفال یا ظرف لعابی (به حجم ده برابر از مواد تشکیل دهنده)، و اضافه کردن فرمالین، آخر از همه اجتناب از استنشاق دود، و یا پوشیدن ماسک مناسب.
- هوای تحت فشار ماشین جوجه کشی با روشن گذاشتن فن و بستن منافذ در طول بخور و باز کردن منافذ پس از ۲۰ دقیقه.
- در ماشین جوجه کشی بدون فن، با باز کردن ماشین جوجه کشی و دریچه ی آن بعد از ۲۰ دقیقه.
- در طول بخور باید رطوبت بالا باشد، و درجه حرارت باید بین ۲۰ درجه سانتی گراد و ۳۰ درجه سانتی گراد باشد.

بخش کشاورزی**جوجه کشی و جوجه ریزی**

دوره جوجه کشی بلدرچین با توجه به فشار و روش جوجه کشی ۱۷ تا ۱۸ روز است. تخم ریزی موفق به درک درست از کنترل جوجه کشی بستگی دارد. دقت در مطالعه و پیشنهادات سازنده و ذخیره آنها برای مراجع بیشتر است. به طور کلی دو نوع دستگاه جوجه کشی فن دار و بدون فن وجود دارد. دستگاه جوجه کشی فن دار مناسب تر است

اما یک ماشین جوجه کشی بدون فن به دقت عمل می کند اگر به خوبی کار کند. برخی از مدل ها به خصوص برای بلدرچین طراحی شده است. تخم بلدرچین ژاپنی را می توان در هر نوع از دستگاه جوجه کشی قرار داد. اگر چه سینی تخم ها در برخی از ماشین آلات نیاز به تنظیم دارد. تخم ها باید با قسمت پهن در سینی قرار داده شوند.

هوای تحت فشار در دستگاه جوجه کشی فن دار

دقت کنید که هوای مسدود شده اجباری دستگاه جوجه کشی باید دمای دستگاه را در 37.5 ± 0.3 درجه سانتی گراد یا 99.5 ± 0.5 فارنهایت و رطوبت نسبی ۶۰٪ نگه دارد.

حباب لامپ 30 ± 0.5 درجه سانتی گراد (86 ± 100 فارنهایت) تا ۱۴ روز جوجه کشی را حفظ می کند. تخم هر ۲-۴ ساعت برای جلوگیری از چسبیدن جنین به پوسته چرخانده می شود. در روز ۱۴ هم شمع و هر گونه تخم های شکسته بی حاصل و جنین مرده خارج می شوند. با انتقال تخم به سینی جوجه کشی

چرخش متوقف می شود. جداسازی تخم ها در دستگاه تکثیر باید در ۳۷,۲ درجه سانتی گراد (۹۹ درجه فارنهایت) و رطوبت نسبی ۷۰٪ و رطوبت حساب ۳۲,۲ درجه سانتی گراد (۹۰ درجه فارنهایت) انجام شود.

بخش کشاورزی

اگر دستگاه جوجه کشی تنظیم کننده ترکیبی از فعالیتهای دستگاه تکثیر باشد باید در دمای ۳۷,۵ درجه سانتی گراد (۹۹,۵ درجه فارنهایت) به کار انداخته شود، اما رطوبت نسبی باید به ۷۰ درصد رطوبت حساب یعنی ۳۲,۲ درجه سانتی گراد (۹۰ درجه فارنهایت) در طول جوجه ریزی افزایش یابد.

محل تکثیر باید در طول فرآیند تکثیر باز نشود. اگر تمام مراحل جوجه کشی طبق توصیه ها دنبال شود، امکان دارد جوجه در روز ۱۷ یا ۱۸ از دستگاه جوجه کشی خارج شود.

دستگاه جوجه کشی بدون فن

اگر یک دستگاه جوجه کشی بدون فن مورد استفاده قرار گیرد دمای نرمال دستگاه تکثیر در هفته اول ۳۸,۳ درجه سانتی گراد (۱۰۱ درجه فارنهایت) و ۳۸,۸ درجه سانتی گراد (۱۰۲ درجه فارنهایت) برای هفته دوم است و تا زمان پایان جوجه کشی به ۳۹,۵ درجه سانتی گراد نمی رسد. باید دمای بالای تخم اندازه گیری شود. رطوبت باید کمتر از ۷۰ درصد رطوبت حساب به اندازه ۲۹,۴-۳۰,۵ درجه سانتی گراد (۸۵-۸۷ درجه فارنهایت) تا ۱۴ روز از جوجه کشی باشد. پس از آن باید به ۷۰ درصد رطوبت حساب یعنی ۳۲,۲ درجه سانتی گراد (۹۰ درجه فارنهایت) تا زمان رسیدن به تکمیل مراحل جوجه کشی یعنی ۱۷ یا ۱۸ روز افزایش یابد

حفظ رطوبت مناسب دستگاه جوجه کشی بدون فن هوا می تواند مشکل کوچکی باشد. باز کردن دستگاه جوجه کشی به نوبه خود برای چرخیدن تخم ها ضروری نیست واز باز نگهداشتن دستگاه برای مدت طولانی باید پرهیز کرد.

تخم ها باید به طور دستی حداقل ۳ و ترجیحاً ۵ بار در روز چرخانده شوند. نشان گذاری تخم ها به اطمینان حاصل کردن به موقع و حتمی چرخاندن تخم ها کمک می کند. به علت یکنواخت نبودن دما در سراسر دستگاه جوجه کشی بهتر است جا به جایی تخم ها به مکان های مختلف در دستگاه انجام شود. جوجه تازه بیرون آمده از تخم اغلب به پراکنده شدن در سینی جوجه ریزی تمایل دارد. برای جلوگیری از این رویداد تخم ها را در یک منطقه کوچک جمع می کنند و با بستن طور در پایین سینی جوجه ریزی قبل از شروع در آمدن جوجه ها از تخم بین آن ها و تخم جدایی ایجاد می کنند.

بخش کشاورزی**جوجه کشی طبیعی**

ممکن است تعداد زیادی تخم توسط بلدرچین ژاپنی گذاشته شده باشد. کوچک ها مناسب تر هستند. گروهی از تخم ها باید ذخیره شوند و سپس یکجا تحت بلدرچین ماده قرار گیرند. همه ی تخم های جوجه باید از آشیانه خارج شوند. بلدرچین ماده ژاپنی به ندرت به تخم می گذارد.

**جوجه های تازه از تخم بیرون آماده و مراقبت از پرندگان جوان**

اخیراً جوجه بلدرچین های تازه از تخم بیرون آمده کوچک هستند بنابراین درجه حرارت مناسب جوجه های تازه از تخم بیرون آمده برای بلدرچین های جوان بسیار مهم است. آنها پس از خروج از تخم نیاز به گرمای تکمیلی به مدت ۳ تا ۴ هفته دارند. یک جوجه کشی تجاری یا هر منبع گرمایی دیگر گرمای مناسب را با موفقیت فراهم می کند و باید ۳۰-۴۶ سانتی متر بالای سطح قرار داشته باشد

منبع ارائه گرما برای جوجه بلدرچین ممکن است گازی باشد. اندازه گیری دما در سطحی که جوجه ها قرار دارند انجام می گردد. این دما در هفته اول بیرون آمدن جوجه ها از تخم در حدود ۳۵ درجه سانتی گراد

بخش کشاورزی

است. این دما ممکن است تا ۳۰۵ درجه سانتی گراد در حدود ۴-۳ هفته کاهش یابد تا زمانیکه جوجه ها به طور کامل پر دار شوند.

بهترین راهنما برای تنظیم درجه حرارت رفتار خود جوجه ها است. زمایکه جوجه ها در نزدیکی منبع گرمایی ازدحام می کنند نشان دهنده این است که درجه حرارت کم است اما وقتی جوجه ها تمایل به استقرار در خارج از گرمترین منطقه را دارند نشان دهنده درجه حرارت مناسب برای جوجه هاست. عدم ارائه گرمای مناسب و کافی در طول روزهای اولیه بیرون آمدن جوجه ها از تخم نتیجه افزایش مرگ و میر را به دنبال دارد. جوجه ها باید در برابر جریان هوای سرد به خصوص در شب محافظت شوند.

باید بلدرچین کوچک را برای جلوگیری از افتادن در آب و غرق شدن محافظت کرد. ظرف کنسرو یا یک لیوان یا پایه پلاستیکی و یا جوجه اتوماتیک های کوچک مناسب اند. کار مناسب تر انداختن سنگریزه و یا تیله برای جلوگیری از افتادن جوجه ها در آب است.

هنگامی که جوجه به ۱ هفتگی برسد می توان با رعایت ایمنی سنگریزه ها را خارج کرد. مهم ارائه آب پاک در هر زمان به جوجه هاست. ظروف آب و یا هر فرورفتگی که بعنوان ظرف آب مورد استفاده قرار می گیرند باید روزانه تمیز شوند.

زباله ها برای رقیق کردن فضولات و جذب رطوبت موجود استفاده می شوند. تراشه چوب، خاک اره و ماسه جز مواد بستر خوب هستند. بستر باید ۱۰-۵ سانتی متر در اعماق کف و با کاغذ برای هفته اول برای جوجه پوشش داده شود. انواع کاغذ سخت و نرم به کار می روند که تمایل جوجه به سفت ها بیشتر است. روزنامه های قدیمی رضایت بخش اند اما ایده آل نیستند. استفاده از دستمال کاغذی بهتر است. مواد غذایی باید روی کاغذ برای تشویق جوجه جوان به خوردن پاشیده شود

اگر جوجه ها در قفس سیمی و یا در کف مفتول (سیمی) طراحی شده قرار داشته باشند، سطح کف باید برای هفته اول برای جلوگیری از آسیب ها به پا با کاغذ تحت پوشش قرار گیرد.

اگر جوجه بلدرچین های ژاپنی در مکان سیمی نگهداری شوند چیدن پر یا دیگر اشکال امکان دارد رخ دهد. حذف بخشی از نوک در جوجه بلدرچین ها با ۲ هفته سن ممکن است لازم باشد و معمولاً با یک تیغه یک گرمی صاف کننده منقار صورت می گیرد.

بخش کشاورزی

اگر جوجه بلدرچین های ژاپنی در مکان سیمی نگهداری شوند چیدن پر یا دیگر اشکال امکان دارد رخ دهد.

نوک منقار بالایی را می توان به طور موقت با کلیپپرس ناخن حذف کرد. بعد از گذشت مدتی در پرندگان منقار کمرنگ برای میزان تغذیه و آب در فرورفتگی ممکن است نیاز به افزایش داشته باشد. سایر اقدامات پیشگیرانه به طور کلی برای کاهش تعداد پرندگان در هر لانه برای جلوگیری از ازدحام و کاهش شدت نور و افزایش فیبر رژیم غذایی مؤثر است.

بلدرچین های ژاپنی محلی هستند و از خود در برابر مزاحمان دفاع می کنند. اگر دو گروه از بلدرچین با هم ترکیب شوند، آنها را با هم در یک قفس ناآشنا (آغل) قرار می دهیم.

اسکان و تجهیزات

بلدرچین غالباً در اتاق شبیه به پارکینگ قرار دارد. با این حال، چنین اتاقهایی باید به خوبی عایق شوند و دارای تهویه مناسب و عاری از کشش جریان هوا باشند و باید حفاظت در برابر گربه ها، جوندگان و پرندگان درنده فراهم شود.

مسکن طوری باید طراحی شود که اطمینان از دسترسی آسان به غذا و آب حاصل شود تا مجوز بهداشت آسان داده شود. در تسهیلات باید هدف از پروژه منعکس شود. برای مثال اگر تخم تجاری یا تولید گوشت آنها مطرح است قفس های کوچک دوتایی مناسب است. علاقه مندان ممکن است لانه ها یا آغل هایی که دارای بستر کوچک هستند و نیاز به تمیز کردن مداوم فضولات را ندارند ترجیح دهند.

برای قفس یا لانه ساخت ۷ میلی متر مربع بافت سیمی با جای پای امن برای جلوگیری از آسیب به پا و فرار جوجه ها از طریق دیوارهای جانبی توصیه می شود.

بلدرچین های بالغ به زندگی ادامه خواهند داد و تولید موفق در صورتی حاصل می گردد که بستن ۱۴۵ سانتی متر مربع از فضای کف به ازای هر پرنده (۱۲۵ سانتی متر به ازای هر پرنده در کف سیمی) مجاز باشد.

اغلب پرندگان لانه نمی سازند ولی تخم های خود را بین زباله ها پنهان می کنند. به همین دلیل تولید کنندگان تخم بلدرچین معمولاً ترجیح می دهند پرندگان خود را در قفس نگهداری کنند. قفس ۱۳ در ۲۰

بخش کشاورزی

به اندازه کافی برای دو پرنده بزرگ است. قفس باید از جنس فلز یا تخته سه لا در سقف باشد تا از آسیب دیدن به سرشان و ترس آنها جلوگیری شود.

بلدرچین بالغ نیاز به ۱۰۲۵ تا ۲۰۵ سانتی متر فضای تغذیه به ازای هر پرنده دارد. تغذیه کافی باید وجود داشته باشد، اما اگر بیش از حد باشد، ضایعات بیش از حد را به دنبال داشت.

آب شیرین پاک باید در تمام اوقات با حداقل ۰.۰۶ سانتی متر از فضای به ازای هر بلدرچین ارائه شود. پستانک و لیوان (ظرف مناسب که در قسمتهای قبل ذکر شدند) برای بلدرچین بالغ مناسب هستند. هر پستانک یا فنجان باید برای هر ۵ پرنده باید ارائه شده باشد.

شرایط نور

بلدرچین ژاپنی نیاز به ۱۴ تا ۱۸ ساعت نور در روز برای حداکثر تولید تخم و باروری دارد. این به این معنی است که نور مکمل باید در ماه های پاییز، زمستان برای تولید حفظ شود ..
جنس نر برای پرورش مورد نیاز نمی باشد. هر بلدرچین که برای صنعت گوشت پرورش یافته است به تنها حدود ۸ ساعت نور در هر روز نیاز دارد و این برای شروع رشد به اندازه بلوغ جنسی مناسب نیست. بنابراین انرژی در مبارزه و جفت گیری را نداشته و فقط تمایل به چاق شدن سریع تر دارند.

تغذیه

سهیمیه بندی استاندارد برای هر یک از دو حالت بلدرچین تازه از تخم بیرون آمده یا رشد بلدرچین ممکن است به صورت تجاری در دسترس نباشد. در این مورد بوقلمون تجاری و یا پرنده شکاری با کیفیت خوب و تازه در رژیم غذایی توصیه می شود. ترجیحاً برای به حداقل رساندن اتلاف خوراک رخ نمی دهند. برای ۶ هفته اول بلدرچین حاوی یک رژیم غذایی حاوی حدود ۲۵٪ پروتئین، ۱۲۰۶ مگاژول (MJ) انرژی قابل سوخت و ساز (ME) در هر کیلوگرم، و ۱۰٪ کلسیم می باشد

شروع سهیمیه بندی تجاری با کیفیت خوب برای پرندگان شکاری و یا بوقلمون حاوی ۲۸٪ تا ۲۵٪ پروتئین است. اگر در دسترس نباشد، شروع استفاده مرغ (با ۲۰٪-۲۲٪ پروتئین) می تواند مورد توجه قرار گیرد، اما پرنده ها خیلی آهسته تر رشد می کنند.

شرایط رژیم غذایی برای پرندگان در حال نزدیک شدن به بلوغ مشابه است به طوری که سطح کلسیم و فسفر باید افزایش یابد. سنگریزه شل و یا سنگ آهک زمین را می توان به رژیم غذایی پس از ۵ هفته از سن افزوده شود یا می تواند به طور جداگانه به عنوان انتخاب آزاد فراهم شود

بخش کشاورزی

رژیم های غذایی تخمگذار باید حدود ۲۴٪ پروتئین، ۱۱،۷ مگاژول انرژی قابل سوخت و ساز در هر کیلوگرم، و ۲،۵٪-۳،۰٪ کلسیم باشد. در حالت دوم ممکن است نیاز به آب و هوای گرم به ۳،۵٪ افزایش یابد زمانی که پرندگان ها مواد غذایی کمتر می خورند هنوز هم نیاز به کلسیم برای حفظ تولید تخم دارند.

بلدرچین ژاپنی بالغ بین ۱۴ و ۱۸ گرم از مواد غذایی در روز استفاده می کند.

بلدرچین ژاپنی بالغ بین ۱۴ و ۱۸ گرم از مواد غذایی در روز استفاده می کند. بنابراین برای به دست آوردن خوراک تازه باید در محفظه پوشیده با سرپوش محکم تمیز، خشک و ناحیه سرد عاری از حیوانات و حشرات موذی ذخیره شود. ذخیره خوراک بیش از ۸ هفته منجر به نابودی یا ترشیدگی به خصوص در ماه های تابستان می شود.

قبل از اینکه جوجه های تحت ماده در حال جوجه کشی قرار می گیرند، کف باید با غذا تحت پوشش قرار گیرد و آبشخور پر باشد. پس از حدود یک هفته، زمانی که کاغذها خارج شد و جوجه ها خوردن را آموختند، سطح غذا را می توان برای کاهش اتلاف کاهش داد.



بخش کشاورزی

بلدرچین مانند گونه های دیگر ماکیان برای اهداف تجاری نگه داشته می شوند و باید مورد مراقبت و توجه مناسب قرار گیرند.

شرایط محیطی با توجه به شرایط آب و هوایی و نیازهای انباردر سنین مختلف قابل تنظیم است. مواد غذایی خشک باید در همه زمان در دسترس باشند، و آب آشامیدنی باید خنک، تمیز و به آسانی در دسترس باشند.

مراقبت در هنگام کار با بلدرچین، به عنوان یک پرنده به راحتی باعث وحشت زدگی می شود و به شدت زمانی که به تله افتاده است تلاش خواهد کرد. دست زدن بیش از حد و یا خشن ممکن است آنها را بکشند. از صداهای ناگهانی و اغتشاش باید اجتناب شود.

حفاظت از گربه ها، سگ، موش و پرندگان درنده ضروری است. اگر ماده آماده جوجه کشی به محل جدید نقل مکان کرد، به احتمال زیاد یک وقفه ۲ تا ۳ هفته ای در تولید ایجاد می شود. از وارد شدن پرنده جدید در قلمرو گروه تاسیس شده باید خودداری شود.

پیشگیری و کنترل بیماری

شیوه های مدیریت بهداشت بهترین تضمین در برابر بیماری است.

شیوه های مدیریت بهداشت بهترین تضمین در برابر بیماری است. اغلب تجهیزات مانند قفس، فیدر، منابع آب و ابزار باید تمیز و اغلب مطابق اصول بهداشتی عمل کنند. مواد ضد عفونی کننده های تجاری توصیه می شود. بلدرچین های ژاپنی از برخی بیماری های مشابه که جوجه های را تحت تاثیر قرار می دهند رنج می برند. با این حال اگر مسکن، تغذیه، پرورش و بهداشت استاندارد بالا باشد مرگ و میر دیگر یک مشکل نیست.

پرندگانی که بیمار به نظر می رسند باید از پرندگان سالم جدا شده باشند. پرندگان مرده باید فوراً خارج شوند. تشخیص دامپزشکی قبل از شروع درمان بهتر است.

پردازش های تجاری و بازاریابی

یک بازار محدود اما در حال گسترش برای محصولات تخصصی مانند تخم بلدرچین تازه و بلدرچین تازه یا یخ زده وجود دارد. با این حال موفقیت اقتصادی نیاز به تحقیقات بازار کامل و توانایی حفظ منابع تولیدی با کیفیت بالا است. تولید کنندگان بلدرچین که برنامه ای برای کشتار و بازار عرضه بلدرچین دارند پیشنهاد

بخش کشاورزی

می شود با نیوسات ویلز (NSW) سازمان محصولات غذایی در مورد مقررات مربوط به ساخت و ساز پیرامون فرآوری و بسته بندی تماس حاصل نمایند.

این مطلب شاید به شما ایده ای برای سرمایه گذاری در استان بوشهر بدهد!

investinbu.ir

بخش کشاورزی

۲ - تولید پودر و روغن ماهی

برای راه اندازی کسب و کار حتما نباید طرح پیچیده ای داشت.

معرفی محصول

محصول تولیدی پودر ماهی عبارتست از محصول جامد فرآوری شده‌ای که از آبگیری، پختن، جداسازی، خشک کردن و آسیاب ماهی به دست می‌آید. نروژی‌ها از حدود ۸۰۰ سال قبل از میلاد مسیح، روغن ماهی تولید می‌کرده‌اند و از آن در برهه‌های مختلف استفاده‌های متفاوتی از قبیل استفاده بعنوان کود و یا غذای حیوانات می‌کردند. در ژاپن پودر و روغن ماهی تا مدت‌ها بعنوان یک غذای اصلی در سفره انسان‌ها حضور داشت. در حال حاضر پودر ماهی در کشور دارای مصارف تغذیه دام و طیور و پرورش آبزیان می‌باشد و همچنین روغن ماهی که از محصولات جانبی این طرح است، برای مصارف دارویی کاربرد دارد.

پودر ماهی دارای سطح بالایی از اسیدهای آمینه اصلی نظیر لیسیتین است و همچنین دارای اسیدهای آمینه میتنن و سیتئین با محتوا و قابلیت هضم و ارزش غذایی بالا می‌باشد. به علاوه شامل ویتامین‌های گروه B مثل B2 و B12، کولین، تیاسین، اسید پانتوتیک و ریبوفلاوین و یک منبع خوب برای کلسیم، مس، آهن، فسفر و مقدار ناچیزی از سایر مواد معدنی می‌باشد.

موارد استفاده از پودر ماهی

پودر ماهی بر اساس مقدار پروتئین، چربی، رطوبت، خاکستر و ازت آن به درجات مختلفی از نظر کیفی تقسیم می‌گردد. هرچه مقدار پروتئین زیادتر و میزان چربی، رطوبت، خاکستر و ازت آزاد آن کمتر باشد، پودر حاصله مطلوب‌تر است. عنوان تجاری این محصول در ایران همان پودر ماهی است. اما در دنیا این محصول را به نام Fish Meal می‌شناسند.

پودر ماهی به عنوان منبع غنی پروتئین در تغذیه دام، طیور و آبزیان نقش بسزایی دارد. در حال حاضر این محصول در صنعت مرغداری مصرف فراوانی داشته و حدود ۶-۱۲ درصد از ماده تشکیل دهنده دانه مرغ را در بر می‌گیرد. روغن ماهی نیز همانند پودر ماهی در صنعت پرورش دام به ویژه آبزیان نقش مهمی را داراست که باعث افزایش رشد، ضریب تبدیل خوراک و مقاومت در برابر بیماری می‌شود.

سایر مصارف پودر ماهی عبارت است از:

-مصرف خوراکی برای انسان

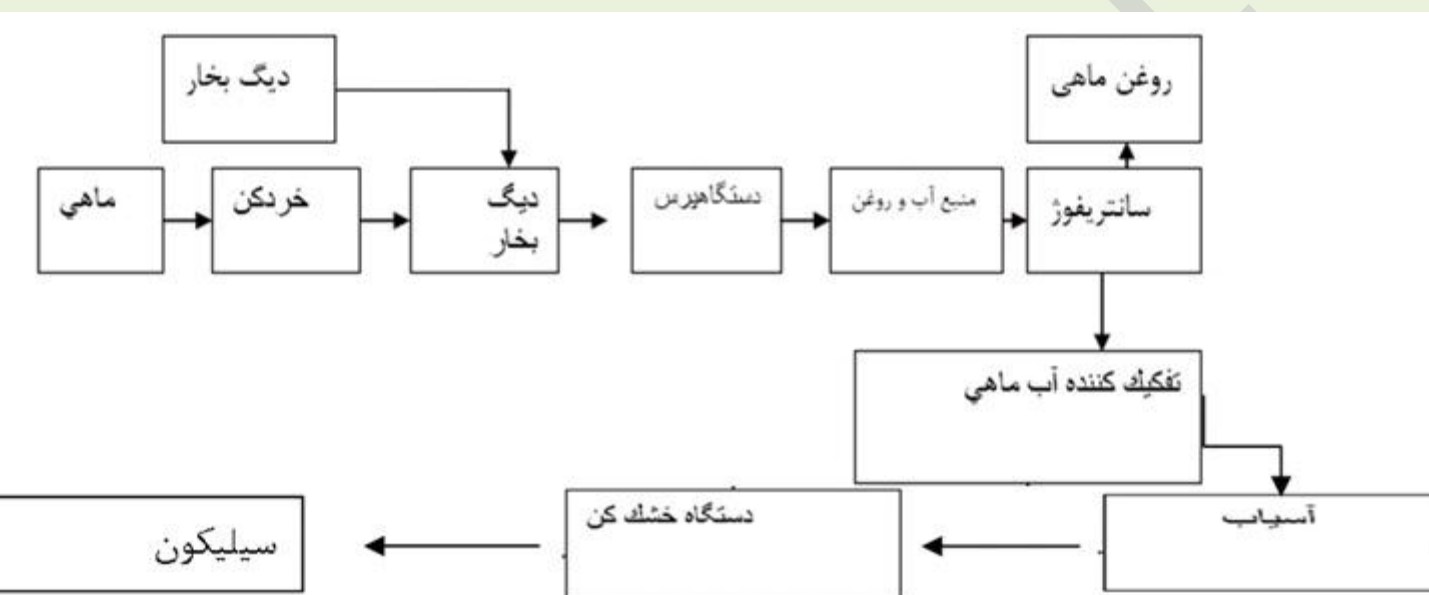
بخش کشاورزی

- مصرف دارویی

- استفاده در صنایع بهداشتی و آرایشی

روش تولید پودر ماهی

تولید پودر ماهی نیازمند تکنولوژی پیچیده ای نیست چرا که اساس کار تولید پودر ماهی بر مبنای سه عمل اصلی پختن ماهی، جدا سازی و خشک کردن پودر می باشد.



بررسی بازار

با توجه به رشد روز افزون جمعیت، نیاز انسان به غذا و همچنین اهمیت مواد پروتئینی و گوشتی در سبد غذایی خانواده ایرانی، پرورش دام و طیور و آبزیان روز به روز اهمیت بیشتری پیدا میکند. غذای دام در رشد و کیفیت گوشت حاصل از آن نقش مهمی را ایفا می کند. حتی غذای دام در طعم گوشت دام و طیور و آبزیان نقش به سزایی دارد. لذا با توجه به آنچه که ذکر شد، غذایی که بتواند نیازهای دام و در نتیجه انسان را ارضا نماید از اهمیت خاصی برخوردار است. پودر ماهی با توجه به غنای پروتئینی خود و اینکه برخاسته از طبیعت است، منبع اصلی برای تهیه غذای دام به شمار می رود. مطالعات نشان داده است، پودر ماهی به رشد طبیعی دام و طیور سرعت می بخشد. به طوری که یک جوجه مرغ با رژیم پروتئینی پودر ماهی، در مدت کوتاه تری در مقایسه با رژیم های غذایی رایج به رشد کامل خود می رسد. صنعت مرغداری و پرورش دام و طیور جز صنایع مادر در

بخش کشاورزی

کشور محسوب می‌شود که مورد حمایت و پشتیبانی دولت است و گسترش و رشد روز افزون آن جز برنامه توسعه محسوب می‌گردد. با توجه به اینکه پودر ماهی یکی از عمده مواد مصرفی مرغداری‌های کشور به عنوان مکمل غذایی می‌باشد، تقاضای رو به رشدی را برای محصول طرح می‌توان پیش‌بینی کرد.

**سرمایه گذاری مورد نیاز**

بر اساس بررسی‌های انجام شده، برای احداث یک واحد تولیدی ۶۰۰۰ تنی پودر ماهی شما به حدود ۳۱ میلیارد ریال سرمایه گذاری اولیه نیاز دارید. بطور تقریبی در ۳ سال پول خود را برداشت می‌نمایید و بیش از ۳۸ درصد بازدهی در انتظارتان می‌باشد که قابل توجه می‌باشد. در ادامه خلاصه‌ای از نیازمندی‌های احداث یک واحد با ظرفیت عملی تولید ۶۰۰۰ تن پودر ماهی و ۳۶۰ تن روغن ماهی به عنوان محصول جانبی در سال ارائه شده است:

بخش کشاورزی

جدول هزینه‌های طرح

ردیف	موضوع	هزینه ها
۱	سرمایه گذاری ثابت	۳۱،۱۰۱ میلیون ریال
۲	سرمایه در گردش	۲۹،۳۸۶ میلیون ریال
۳	کل سرمایه گذاری	۶۰،۴۸۷ میلیون ریال
۴	هزینه سالیانه تولید	۲۴۹،۴۵۴ میلیون ریال

شاخص‌های مالی طرح

نرخ بازده داخلی IRR	۳۸،۰۵٪	درصد
دوره بازگشت سرمایه عادی	۳،۰۵	سال
تعداد اشتغال‌زایی	۳۷	نفر

مزایای اجرای طرح

پودر ماهی با توجه به مصارف متعدد در صنایع گوناگون به عنوان ماده اولیه پرورش دام و طیور و آبزیان، دارای ارزش افزوده بالایی می‌باشد. واردات این کالا ارزش افزوده بالایی که باید در چرخه صنعت کشور باشد را به خارج از کشور هدایت می‌کند و همچنین خروج بی رویه ارز را نیز به همراه دارد. لذا با توجه به توضیحات ارائه شده و بازده سرمایه و نرخ بازگشت مناسب سرمایه، این طرح را به عنوان یک فرصت سرمایه گذاری مناسب می‌توان معرفی نمود.

بخش کشاورزی

۳ - از هسته خرما روغن تولید کنید

این طرح در مقایسه با طرحهای صنعتی سرمایه چندان نمی خواهد و بازدهی نسبتاً خوبی دارد.

روغنی که هم خوراکی است و هم صنعتی

در واقع «روغن خرما» به عنوان یکی از مواد استحصالی از هسته خرما شمرده می شود که در طب سنتی بسیار کاربرد دارد. این روغن برای جلوگیری از ریزش مو و همچنین برای زخم معده به کار گرفته می شود. این تنها استفاده های خوراکی این محصول نیست که آن را دارای قابلیت سرمایه گذاری کرده، بلکه مهم تر از اینها استفاده صنایع مختلف از روغن هسته خرماست که به آن فرصت های مناسبی برای سرمایه گذاری داده است. در واقع در بسیاری از کشورها این مایع، ماده اولیه صنایع شوینده و پاک کننده مانند انواع شامپو، پودر لباسشویی و صابون گزارش شده است.

معرفی طرح

محصول تولیدی در این طرح روغن هسته خرما می باشد. خرما از محصولات عمده کشاورزی ایران است و حدود ۶۰ درصد وزن خشک آن را قند تشکیل می دهد. مناطق عمده کشت خرما در استان های خوزستان، هرمزگان، بوشهر، سیستان و بلوچستان، ۸۷۷ هزار تن بوده است. حدود ۳۰ درصد خرما تولید شده در کشور مستقیماً جذب بازار مصرف نمی شود و می بایست در واحدهای صنایع تبدیلی و فرآوری تبدیل به فرآورده های با ارزش شود. این فرآورده ها به دو بخش تخمیری و غیر تخمیری تقسیم بندی می شود. از آنجا که خرما حاوی درصد زیادی قند است، لذا به عنوان منبع کربنی در فرایندهای تخمیری استفاده می شود.

مواد اولیه در دسترس

این روغن از هسته خرما تامین می شود چرا که گوشت خرما حاوی روغن اندکی حدود ۲ تا ۵ درصد است صورتی که هسته آن ۷،۷ تا ۱۲،۷ درصد روغن دارد. هسته خرما حدود ۱۰ درصد وزن آن را شامل می شود که ماده اولیه برای این سرمایه گذاری محسوب می شود. برای تهیه این هسته ها می توانید سری به کارگاه های فرآوری خرما بزنید چرا که بسیاری از کارگاه های فرآوری مانند تهیه شیره، قند، اسیدسیتریک و الکل هسته خرما را به عنوان ضایعات دور می ریزند و استفاده ای اقتصادی از آن نمی کنند و این ضایعات را یک نخاله دست و پاگیر تلقی می کنند که همین نخاله ها می تواند یک سرمایه گذاری مطمئن را برای افراد دیگر رقم

بخش کشاورزی

بزند. البته در برخی موارد نادر هم مقداری از این هسته‌های خرما با لیف آن چرخ شده و صرف خوراک دام‌ها می‌شود اما بخش اعظم این هسته به‌عنوان ضایعات هدر می‌رود.

در مجموع می‌توان گفت تهیه مواد اولیه در این سرمایه‌گذاری با سهولت بسیار و قیمت پایینی همراه است که همین مسئله خود می‌تواند یکی از مزیت‌های این سرمایه‌گذاری به شمار آید چرا که اصلی‌ترین مسئله برای تولیدکنندگان همواره مواد اولیه به شمار می‌آید.

فرآیند روغن کشی و تصفیه روغن

هسته‌های روغنی از هنگام برداشت تا بدست آمدن محصول نهایی (روغن) مراحل مختلفی را پشت سر می‌گذارند، مراحل اولیه شامل جداسازی هسته از خرما، پاک کردن هسته و آماده سازی هسته برای روغن‌کشی است که پس از این مراحل، روغن‌کشی از هسته انجام می‌شود. پس از طی این مراحل بر روی روغن خام بدست آمده مراحل مختلف تصفیه انجام می‌شود.

در بخش تصفیه مواد مختلفی از روغن حذف می‌گردد و در این مرحله بعضی از مواد مفید نیز به مقدار کم خارج می‌گردند این مراحل شامل خنثی سازی، بو زدائی، رنگ زدائی، هیدروژناسیون و فرآیندهای تکمیلی است.

آماده سازی هسته‌های روغنی: شامل قسمت‌های توزین، تمیز کردن، خرد کردن و واجد شرایط کردن هسته‌ها برای روغن‌کشی (پختن) پرک کردن (فیلک کردن) است. اعمال خشک کردن و پوستگیری نیز می‌تواند بر حسب فرآیند و هسته‌هایی که روغن‌کشی می‌شود به این مراحل اضافه می‌شود.

۱- تمیز کردن: در این مرحله هسته خرما از ضایعات و خار و خاشاک جدا شده و به صورت هسته بدون ضایعات در می‌آید.

۲- خرد کردن هسته: پس از جداسازی هسته، مرحله خرد کردن انجام می‌شود. بهترین راندمان و کیفیت روغن‌کشی زمانی بدست می‌آید که از هسته بندی با مش ۲۰ انجام شود. آزمایشات روغن‌کشی با استفاده از دستگاه سوکسله و حلال AW- 406 بر اساس AOAC ۱۰۱۶۷ صورت گیرد.

۳- عمل پختن: برای سهولت در آزاد شدن چربی در فرآیند پرس مکانیکی، عمل حرارت دادن بکار برده می‌شود. رطوبت نقش مهمی در واکنش پختن و بدون رطوبت کافی عمل پختن به خوبی انجام نمی‌شود. آب یا بخار یا هر دو معمولاً برای افزودن رطوبت مصرف می‌شود.

بخش کشاورزی

تجهيزات مورد نیاز

دستگاه های معمول برای پختن هسته های روغنی، دیگ های پخت استوانه ای عمودی یا افقی است. فرآیند پختن شامل دو مرحله پختن مرطوب و سپس خشک کردن تا حد رطوبت ۳ درصد است. در دستگاه های عمودی دودکش مانند، هسته ها در یک مخزن پخته و خشک میشوند. دستگاه های افقی برای پختن بوده و خشک کردن فقط در تانک افقی جداگانه انجام میشود.

مزیت دستگاه های افقی پخت بر دستگاه عمودی این است که در دیگ های افقی ماده خام به سرعت به درجه حرارت مورد نظر میرسد، در حالی که در دیگ های دودکشی زمان بیشتری لازم است. آنزیمها مدتی فعالیت داشته و این امر سبب افت کیفیت روغن و کاهش رزش غذایی کنجاله میشود، یا موادی آزاد کند که کاتالیست هیدروژناسیون را غیر فعال کند. اگر آنزیمها در ماده وجود داشته و یا به دلایلی دستیابی به زمان کافی برای نگهداری در دستگاه پخت میسر نباشد، استفاده از دو دیگ افقی که بطور ردیفی قبل از خشک کن قرار گرفته اند، میتواند مفید باشد. در دیگ های افقی امکان اینکه قدری از ماده خام بتواند به سرعت به سمت انتهای تخلیه دستگاه حرکت کرده و قبل از پختن کامل از دستگاه خارج شود، وجود دارد.

شاخصهای مالی طرح

بر اساس تحقیقات صورت گرفته، برای ایجاد یک واحد صنعتی به ظرفیت ۱۵۰۰ تن در سال حدودا به ۳ میلیارد تومان سرمایه اولیه نیاز دارید و علاوه بر آن یک میلیارد تومان هم سرمایه در گردش مورد نیاز می باشد. نرخ بازدهی طرح ۳۳ درصد بوده و کمتر از ۳ سال می توانید پول خود را برداشت نمایید.

البته این مبلغ سرمایه گذاری برای راه اندازی یک کارخانه بزرگ با حجم بالا گفته شده است اما شما می توانید در حجم های کوچک تر حتی به میزان ۲۰۰ میلیون هم سرمایه گذاری کنید اما تولید در حجم های پایین کمکی به وضعیت تولید این محصول در کشور نمی کند و شما هم جزو یکی از صاحبان کارگاه های زیرزمینی روغن کشی به شمار می آید. در نهایت برای گرفتن مجوزهای لازم برای سرمایه گذاری در این کار، باید از وزارت بهداشت مجوز بگیرید. همچنین وزارت جهاد کشاورزی برای حمایت و تامین مواد اولیه می تواند کمک زیادی به سرمایه گذاری شما کند.

بخش کشاورزی

۴ - سرمایه گذاری در کشت کینوا

بحران آب و شرایط آب و هوایی کشور این ضرورت را به وجود آورده تا در مباحث سرمایه گذاری در بخش کشاورزی توجه بیشتری به کشت گیاهانی که میزان آب بری کمتری دارند صورت گیرد. از این رو یافتن گونه های گیاهی سازگار با شرایط آب و هوایی کشور در سطوح مختلف مورد توجه قرار گرفته است. گروه سرمایه گذاری «فرصت امروز» نیز با توجه به اهمیت مباحث مرتبط با امنیت غذایی سعی در شناساندن این گونه های گیاهی برای سرمایه گذاران بخش کشاورزی دارد.

در سال های اخیر گیاه کینوا به عنوان محصولی ارزشمند در ایران مورد توجه قرار گرفت و کشت آزمایشی آن نیز با موفقیت به انجام رسید. محصولی که می تواند با توجه به محدودیت های منابع آبی در کشور به عنوان یک جایگزین مناسب برای محصولات نظیر برنج مطرح باشد. در این گزارش به معرفی گیاه کینوا و جنبه های مختلف سرمایه گذاری در آن می پردازیم که در ادامه پیش رو دارید.



مزیت های کشت کینوا

گیاه کینوا از خانواده غلات است که میزان پروتئین بیشتری نسبت به هم خانواده های خود دارد. این گیاه سرشار از فیبر، ویتامین B، مس، منیزیم و منگنز است که می تواند جایگزین مناسبی برای برنج محسوب شود به علاوه می توان آن را به صورت مخلوط با برنج مصرف کرد. از مزیت های دیگر کینوا این است که این گیاه فاقد گلوتن

بخش کشاورزی

است بنابراین افرادی که به گلوتن حساسیت دارند می توانند از این ماده مغذی استفاده کنند. خاستگاه اصلی این گیاه آمریکای جنوبی است و در کشورهای اکوادور، شیلی، پرو و بولیوی به عنوان گیاه بومی شناخته می شود. کینوا به صورت گسترده در آفریقا و آمریکای جنوبی کشت می شود و در ایران همچنان به صورت گیاهی ناشناخته باقی مانده البته در سال های اخیر تلاش هایی در زمینه تحقیقات روی این غله ارزشمند در کشور صورت گرفته به طوری که در سال ۹۲ کشت آزمایشی کینوا برای نخستین بار در گرگان انجام شد.

کشت کینوا به لحاظ اقتصادی به صرفه است

در حال حاضر ۲۵ گونه مختلف کینوا در جهان کشت می شود که تقاضای مناسبی هم در بازارهای جهانی دارد و به لحاظ قیمتی هم در بازارهای جهانی حدود سه تا چهار برابر گندم قیمت دارد. در فرآیند تولید این محصول بیشتر دانه گیاه مورد توجه قرار می گیرد در صورتی که سایر قسمت های گیاه نیز هم به لحاظ مصرف انسانی و هم در بخش دامپروری در تولید خوراک دام قابل استفاده است. این گیاه به دلیل سازگاری بسیار بالا با شرایط آب و هوایی مختلف و نیاز کم به آب، قابلیت کشت گسترده در کشور را داراست و در مناطق با میزان بارش ۸۰ تا ۶۰۰ میلی متر قابل کشت است. از این رو می تواند به عنوان جایگزینی برای برنج محسوب شود و نیاز کشور به واردات برنج را کمتر کند. در سال گذشته کشت آزمایشی این گیاه در برخی از شهرهای ایران نظیر کرج، ایرانشهر، اهواز و ... انجام شد. هزینه های پایین کشت کینوا و قیمت به نسبت بالای آن از یکسو و نیاز به آب کم و سازگاری با شرایط دشوار آب و هوایی از سوی دیگر باعث شده تا کشت این محصول به لحاظ اقتصادی بسیار به صرفه باشد. دوره کشت این گیاه حدود پنج ماه است

بخش کشاورزی

۵ - طرح کشت و فرآوری آلوئه ورا

اگر شما به کارهای کشاورزی علاقه مندید پیشنهاد ما به شما کشت گیاه آلوئه ورا می باشد. گیاه آلوئه ورا یا صبرزد از جمله گیاهانی است که بسیار پرطرفدار بوده و علاوه بر خواص بالای دارویی که دارد از آن در صنعت آرایشی بهداشتی هم استفاده می شود.

این گیاه معجزه ای در صنعت دارویی و آرایشی است که امروزه کشت و پرورش آن نیز بسیار مقرون به صرفه و پر سود است.

کاربردهای آلوئه ورا

آلوئه ورا به شکلهای مختلف اعم از مایع، پودر، ژل، کرم، لوسیون، کپسول، عصاره و نوشیدنی مورد مصرف قرار می گیرد.

این گیاه که معمولاً به شکل تازه، پودر، شربت یا نوشابه و ... مورد استفاده قرار می گیرد، دارای خواص مختلف درمانی بوده و برای تصفیه خون، بیماری‌های کبدی، انواع بیماری‌های پوستی، حساسیت‌ها و بسیاری از دیگر بیماری‌ها مفید بوده

کشت و تکثیر گیاه

معمولاً تکثیر گیاه از طریق بذر، قلمه، پیوند، کشت مجدد پاجوشها و کشت بافت صورت می گیرد.

در زمینهای کوچک کشاورزان بصورت سنتی از روشهای بذر یا پاجوش برای ازدیاد گیاه استفاده می کنند . در این روش سرعت تکثیر گیاه محدود است. با استفاده از فناوریهای نوین و روشهای جدید مانند کشت بافت می توان سرعت تکثیر گیاه را تا چندین برابر افزایش داد که برای استفاده تجاری بسیار مهم می باشد.

بعد از کشت بوته های گیاه آلوئه ورا ، اولین برداشت محصول یک سال زمان می برد و پس از آن هر ۶ ماه یک بار می توان محصول این گیاه که همان برگ های حاوی ژل است را برداشت کرد.

بخش کشاورزی

در روش کشت بافت با به دست آوردن سلول‌های بنیادی گیاه و تمایز آنها، امکان "تولید یک گیاه کامل" به وجود می‌آید. به این صورت که در روش کشت بافت گیاه آلوئه‌ورا، یک بخش کوچکی از سلول‌های انتهایی در حال تکثیر گیاه کشت داده می‌شود و گیاه کامل از آن بدست می‌آید.

ویژگیهای کشت و اقتصادی

مزیت مهم گیاه آلوئه‌ورا نیاز کم آن به آبیاری است که با توجه به کم آبی کشور، برای کشت در ایران مناسب است. آبیاری آلوئه‌ورا اگر به صورت قطره‌ای انجام شود در هفته فقط به ۲ تا ۴ لیتر آب نیاز دارد. بوته آلوئه‌ورا دائمی و قابل برداشت در تمام فصول سال است. کشاورزان با کاشت آلوئه‌ورا محتاج درآمد های تک فصلی نیستند و در تمام فصل سال میتوانند برداشت و درآمد داشته باشند.

این گیاه برای تولید ۷۰ نوع دارو مورد استفاده قرار می‌گیرد و بیش از ۴۰۰ نوع محصول بهداشتی، آرایشی، دارویی و خوراکی تولید می‌شود.

کشت آلوئه‌ورا نیازی به استفاده از کود و سموم شیمیایی ندارد و گیاه ارگانیکی در این فرآیند به دست خواهد آمد.

بوته آلوئه‌ورا همانند بوته های چای دائمی می باشد و کشاورزان قادر به ۳ بار برداشت در سال می باشند.

شاخصهای اقتصادی

بر اساس محاسبات انجام شده حداقل زمین مورد نیاز کاشت این گیاه در ظرفیت اقتصادی ۱۰۰۰ مترمربع می باشد. در هر متر مربع ۴ بوته گیاه قابل کشت بوده که در مجموع از ۴۰۰۰ بوته کاشته شده حدود ۲۵ تا ۵۰ تن محصول شامل برگ گیاه و پاجوش قابل استخراج می باشد. درآمد خالص هر ۱۰۰۰ متر مربع حدود ۱۵ میلیون تومان می باشد. سرمایه گذاری اولیه نیز به اقلیم کشت گیاه بستگی دارد. در صورتیکه شرایط آب و هوایی اقلیم مناسب نباشد کشت گیاه حتما باید در گلخانه صورت پذیرد که هزینه ساخت گلخانه نیز بسته به امکانات و تجهیزات آن متفاوت می باشد.

بخش کشاورزی

نکته مهم در مورد این گیاه آن است که چند ساله بوده و هزینه های کاشت فقط مربوط به سال اول بوده و پس از آن چندین سال قابل برداشت می باشد. با توجه به اینکه تولید این گیاه به آب، کود و مراقبت زیادی نیاز ندارد لذا از سال دوم بیشتر از ۹۰ درصد تولید سود خالص می باشد. خریداران برگ گیاه نیز معمولا کارخانجات دارویی و غذایی و همچنین عطاری ها می باشند. البته با توجه فزونی تقاضا نسبت به عرضه در حال حاضر شرکتهای متعددی هستند که محصولات کشاورزان را بصورت تضمینی خرید می نمایند و معمولا نگرانی بابت فروش محصولات وجود ندارد.

چنانچه قصد ایجاد یک سرمایه گذاری پایدار و مناسب را داشته باشید علاوه بر تولید گیاه در مقیاس حداقل ده هکتار باید به فکر ایجاد واحد صنایع تبدیلی نیز باشید. در این واحد انواع کنسرو مربا و محصولات غذایی و یا دارویی آلوئه ورا را تولید نمایید. حداقل سرمایه گذاری برای این مجموعه حدود ۱۴ میلیارد تومان بوده و برای ۷۵ نفر نیز می توانید اشتغالزایی نمایید. نرخ بازده داخلی این سرمایه گذاری بیشتر از ۴۰ درصد می باشد که بسیار قابل توجه می باشد.

ارزیابی نهایی

تولید آلوئه ورا با توجه به ویژگیهای متعدد و مصارف مختلف دارویی غذایی و بهداشتی یک فرصت سرمایه گذاری مناسب می باشد. مهمترین نکته در مورد تولید این گیاه است که با حداقل سرمایه نیز قابل انجام بوده و

بخش کشاورزی

هزینه های جاری تولید نیز بسیار ناچیز می باشد. چنانچه برای تولید این گیاه به صرفه های حاصل از مقیاس همچنین ایجاد صنایع تبدیلی توجه شود سرمایه گذاری بسیار مناسبی در انتظارتان می باشد.

investinbu.ir

بخش خدمات

خدمات

۱ - «سالمندی» و فرصت های سرمایه گذاری آن

اگر سرمایه گذار و کارآفرین هستید و نمی دانید ثروت و مدیریت خود را در چه مسیری برنامه ریزی کنید... .

بهترین ایده های سرمایه گذاری در استان بوشهر:

این برای آینده پژوهان یک خبر مهم است چرا که بخش عمده ای از سیاست های کشورهای مختلف دنیا، از هرم جمعیتی متأثر می شود. به عنوان مثال، در وزارتخانه های بهداشت و علوم از همین الان باید به فکر تربیت پزشکان متخصص بیماری های کهنسالی باشند یا نظام بیمه ای کشور، باید خود را مهیای خدمت رسانی به میلیون ها بیمه شده کهنسال کند که دوران بازنشستگی شان را طی می کنند. گذشته از نگاه های کلان ملی به موضوع، از این گزاره می توان در برنامه ریزی اقتصادی شخصی هم استفاده کرد .

اگر سرمایه گذار و کارآفرین هستید و نمی دانید ثروت و مدیریت خود را در چه مسیری برنامه ریزی کنید، یکی از حوزه های آینده دار و پر درآمد، سرمایه گذاری در عرصه سالمندی است.

البته برای بازگشت سرمایه نیازی به صبر کردن تا سال ۱۴۲۰ نیست چرا که هم اکنون نیز یک بازار بیش از ۸ میلیون نفری از افراد بالای ۶۰ سال در ایران وجود دارد که همین تعداد، از جمعیت کل بسیاری از کشورهای جهان بیشتر است . بنابراین می توان کسب و کارهایی را هدفگذاری کهنسالان راه اندازی کرد و نه تنها در شرایط موجود سود برد بلکه برای دهها سال آینده نیز از آن منتفع شد.

خدمات



به گزارش پول نیوز، حوزه های سرمایه گذاری برای سالمندان نیز متعدد است :از تولید کالاهایی مانند عصا، سمعک، واکر، تشک طبی و ... تا راه اندازی خدماتی مانند باشگاه های تفریحی و دوره های سالمندی، کلینیک های تخصصی کهنسالی، مراکز تهیه غذای ویژه سالمندان، سرویس های حمل و نقل ویژه سالخوردگان و حتی تورهای ویژه سالمندان.

سرمایه گذاری در حوزه سالمندان، هم خدمت به بزرگترهای جامعه است که قطعا بر گردن همه ما حق دارند و هم می تواند اشتغالزایی و سودآفرینی مناسب و درازمدتی در پی داشته باشد.

خدمات

۲ - ۱۹ ایده سودآور مرتبط با تبلیغات و بازاریابی

امروزه متخصصان بازاریابی مشتاقانه به دنبال ایده هایی هستند که با پرداختن به آن بتوانند در حوزه تبلیغات وارد شوند و به یک سودآوری عالی دست یابند. در جست و جو برای سودآورترین ایده کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی شناخت بازار از اهمیت ویژه ای برخوردار است چرا که تحلیلگران باید اندازه بازار تبلیغاتی را بشناسند تا بتوانند هزینه های مختلف را برآورد کنند.

گزارش اخیر PWC نشان می دهد که رسانه های دیجیتال رشد چشمگیری در بازار تبلیغات داشته اند اما همچنان پیش بینی می شود که تا سال ۲۰۱۹ بیش از ۸۰ درصد درآمد حاصله از تبلیغات به خاطر استقبال مردم از رسانه های غیردیجیتالی و عمدتاً سنتی است که از نظر مردم قابلیت انعطاف پذیری بیشتری دارد و با زندگی مردم در هم آمیخته است.

اما در حالت کلی برآورد می شود که درآمد حاصل از تبلیغات در جهان تا سال ۲۰۱۹ افزایش بسیار چشمگیری خواهد داشت و هزینه های جهانی که برای تبلیغات صرف می شود نیز رقم بسیار بالایی خواهد بود.

اگر شما هم می خواهید در کسب و کار تبلیغات فعالیت کنید باید بدانید که رمز موفقیت در این بازار صرفاً تکیه بر روش های هوشمندانه نیست. بلکه شما باید طرز فکر خود را عوض کنید و بدانید که در زمین حریف بازی کنید. شما باید از قالب یک فروشنده دربیایید و در نقش یک مشتری به تبلیغات نگاه کنید و اینطوری می توانید اولویت اصلی مشتریان را درک کنید و مشاوره جامع تری برای تولید یک تبلیغ بدهید.

پس برای اینکه یک ایده کسب و کار تبلیغاتی پرسود و عالی داشته باشید در این نوشتار با ما همراه شوید تا ۲۰ ایده کسب و کار تبلیغاتی که می توانید برای انجام آن از همین امروز برنامه ریزی کنید را بشناسید.

۱. مدل سازی سه بعدی و انیمیشن

یکی از بهترین ایده های کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی مدل سازی سه بعدی است. ساخت انیمیشن، یک محصول در دنیای واقعی را در قالب دیجیتال برای مخاطب به ارمغان می آورد. استفاده از کارهای سه بعدی و انیمیشن برای خدماتی نظیر معماری، یادگیری الکترونیکی، آشنایی با شخصیت ها و افراد و... بسیار عالی و کاربردی است.

۲. واسطه تبلیغاتی

خدمات

به عنوان یک واسطه تبلیغاتی نقش شما این است که طرفین مخالف را کنار هم قرار دهید و یک پلت فرم مشترک پیدا کنید. مثلاً تولیدکننده شامپو یک طرف قضیه است و مصرف کننده شامپو در طرف دیگر قرار دارد. این وظیفه شماست که نقش یک میانجی را بازی کنید و این دو را چنان کنار هم قرار دهید که مصرف کننده فقط از آن نوع خاص شامپو مصرف کند و به این ترتیب آنبازار رونق بگیرد. شما باید بهترین روش تبلیغات و قالب را برای مشتریان خود پیدا کنید.



۳. سازنده کمپین تبلیغاتی

یکی دیگر از ایده های کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی ساختن کمپین های تبلیغاتی است. شما می توانید کمپین های تبلیغاتی خلاقانه آنلاین نظیر کمپین های موفق رسانه های مجازی، اپلیکیشن های مختلف، محتوای موبایل، ویدئوهای متفاوت، ارسال ایمیل و خبرنامه، بهینه سازی موتور جستجوی گوگل، رسانه های آنلاین یا ترکیبی از برخی از این موارد را برای مشتریان خود برنامه ریزی و اجرا کنید.

۴. مشاوره تبلیغاتی

خدمات

برای دستیابی به موفقیت در امر مشاوره تبلیغاتی باید تخصص برندسازی، ذهن خلاق و مهارت‌های میان‌فردی موثر داشته باشید. فردی که با چنین مشخصاتی وارد حوزه بازاریابی و تبلیغات می‌شود قطعاً می‌تواند مزایای شغلی خوبی برای خودش ایجاد کند زیرا قابلیت ایجاد استراتژی‌های تبلیغاتی موثر برای ارتقا و ارائه کالاها و خدمات مختلف به مشتریان را دارد. و این ایده یکی از بهترین ایده‌های کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی است.

۵. توسعه دهنده برند

به عنوان یک مشاور تبلیغاتی فعال در حوزه بازاریابی و برندینگ می‌توانید برای ساخت یک برند قدرتمند فعالیت کنید و آنچنان در جهت شناسایی و ارائه این برند به مخاطبان خلاقیت به خرج دهید که بک برند انفجاری در ذهن مخاطبان نقش ببندد.



۶. عکاسی تجاری

خدمات

افرادی که در زمینه عکاسی و فیلمبرداری تخصص دارند می‌توانند بدون نیاز به یک محیط کاری و از همان منزل خودشان به فعالیت در این حوزه بپردازند. این یکی از سودآورترین ایده‌های کسب و کار تبلیغات است که نیاز به تجهیزات و امکانات مختصری دارد.

۷. توسعه دهنده محتوا

تولید محتوای باکیفیت اطلاعات- محور که مشتری را جذب کند چالش بزرگ کسب و کار این روزها است که شما می‌توانید از این چالش به نفع خودتان بهره ببرید و در این حوزه فعالیت کنید. شما می‌توانید یک کسب و کار تبلیغاتی را با نوشتن مقالات و متون جذاب آغاز کنید و سپس یک سازمان منسجم برای جذب مشتریان‌تان بسازید. این یکی از سودآورترین ایده‌های کسب و کار تبلیغات است که چشم‌انداز بسیار روشنی دارد.

۸. ساخت موزیک ویدیو

امروزه بسیاری از شرکت‌ها برای فعالیت‌های برندسازی خود به دنبال موزیک ویدیوهای خوب هستند. همچنین هنرمندان و خوانندگان هم برای معروف شدن خود به دنبال سازندگان موزیک ویدیو می‌گردند. اگر به این کار علاقه دارید و توانایی آن هم در خودتان می‌بینید پس زود شروع کنید و کارهای خلاقانه و پولساز درست کنید. و این ایده یکی از سودآورترین ایده‌های کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی است.

۹. تامین ملزومات اولیه تبلیغات

برای اینکه در این زمینه فعالیت کنید باید هر دو بازار تبلیغات یعنی بازار چاپی و نیز بازار آنلاین را به خوبی بشناسید. وقتی نسبت به نیازمندی‌ها و ملزومات هر دو بازار آگاهی داشته باشید می‌توانید برای هر کدام خدمت‌رسانی کنید و صاحب درآمد شوید.

خدمات



۱۰. مشاوره خدمات پستی

بسیاری از کسب و کارهای محلی ترجیح می‌دهند برای پخش کردن تبلیغاتشان از خدمات پست استفاده کنند و حرفشان را به گوش مخاطبان برسانند. مثلاً رستوران‌ها، فروشگاه‌های کوچک و خرده‌فروشی‌ها برای پخش کردن تبلیغاتشان در سطح محلی یا منطقه‌ای از خدمات پست بهره می‌برند. برای انجام این کار کافی است که اندکی درباره سیستم پستی شهرتان اطلاعات کسب کنید و سپس یک کامپیوتر، اینترنت و تلفن داشته باشید. حتی می‌توانید از اتاق نشیمن منزل‌تان هم برای این کار استفاده کنید.

۱۱. آژانس مدیریت مراسم‌ها و رویدادها

برای ورود به این حوزه از بازار تبلیغات نیاز است که شما مهارت‌های برنامه‌ریزی و سازماندهی خوبی داشته باشید و اگر در رشته‌های مرتبط این حوزه فارغ‌التحصیل شده‌اید حتماً این کسب و کار به دردتان می‌خورد. در

خدمات

کسب و کار مدیریت رویدادها مشتریان اصلی شما شرکت‌های بزرگ، موسسات آموزشی، زوج‌های آماده ازدواج، کاندیداهای انتخابات و بسیاری افراد حقیقی و حقوقی دیگر هستند.

۱۲. خدمات طراحی گرافیکی

داشتن تخصص در زمینه طراحی گرافیکی چیزی است که شما می‌توانید به عنوان یک کسب و کار تبلیغاتی با کمترین امکانات شروع کنید. البته می‌توانید از متخصصین این حوزه هم کمک بگیرید و مثلاً یک گرافیکست استخدام کنید. در حالت کلی داشتن دانش فنی و خلاقیت و البته روحیه کسب و کاری برای انجام این کار لازماست.



۱۳. مشاوره بازاریابی اینترنتی

در دنیای مدرن امروز هر کسب و کاری چه کوچک و چه بزرگ نیاز به یک وب سایت دارد. اما تنها داشتن یک وب سایت نمی‌تواند شما را نسبت به داشتن مشتریان خوب مطمئن کند. بسیاری موضوعات مربوط به بخش فنی و نیز برند وجود دارد که برای ایجاد یک سایت به عنوان ابزار بازاریابی موثر باید بدانید. در اینجا شما می‌توانید در نقش یک مشاور بازاریابی اینترنتی ظاهر شوید و آنچه را از برندسازی در فضای وب یا موتور جست‌وجوی گوگل می‌دانید برای مشتریان‌تان عرضه کنید.

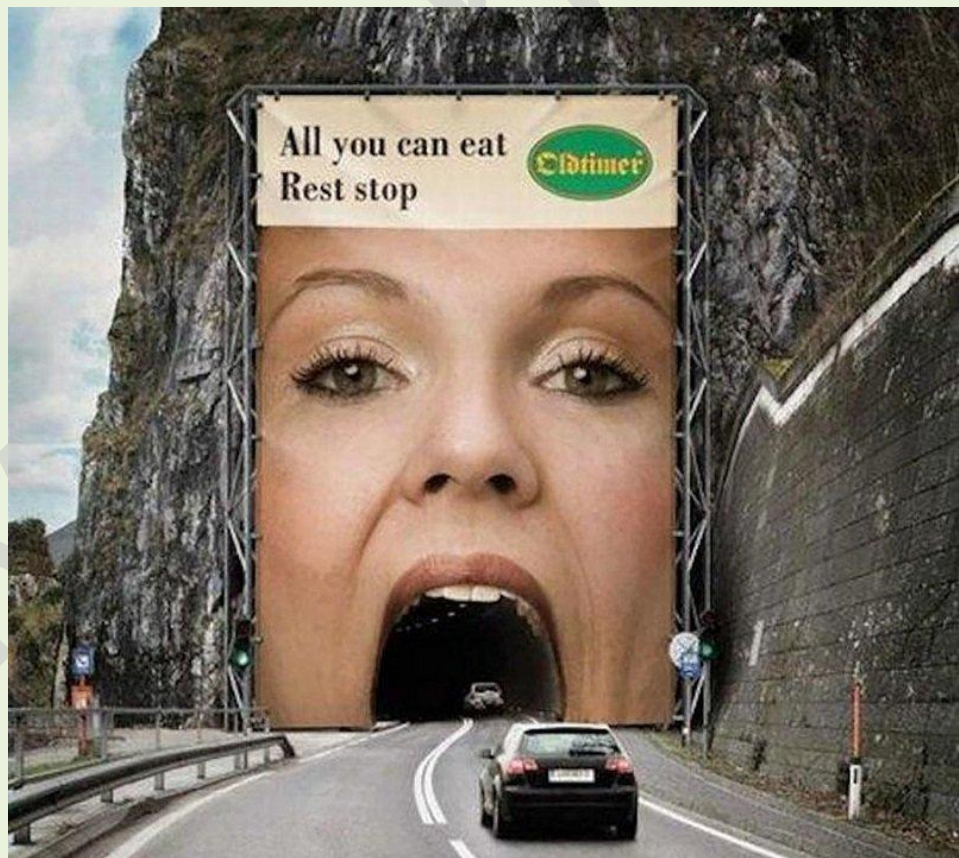
۱۴. خدمات تحقیقات بازار

خدمات

تحقیقات بازار فعالیت برای هر کسب و کاری چه کوچک و چه بزرگ واقعا ضروری است. ارائه خدمات تحقیقات بازار یک روش سودآور برای پول درآوردن از رشته‌ای است که شما در آن تخصص دارید. حتما این ایده سودآور در حوزه کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی را امتحان کنید.

۱۵. مشاوره تبلیغات محیطی

کسب و کار مشاوره تبلیغات محیطی توصیه‌های شما به مشتریان تان برای تبلیغات محصول یا خدمات شان در فضای باز است. تبلیغات محیطی در واقع بازاریابی بصری است که از برخی عناصر و ابزار و لوازم جذاب برای ارتباط با مخاطب بهره می‌برد. تبلیغات بیرونی یک رسانه بسیار قدرتمند و متنوع است که اجازه می‌دهد طیف بسیار گسترده‌ای از مخاطبان با شیوه‌های خلاقانه به محصول یا خدمات مورد اشاره علاقمند شوند.



۱۶ تبلیغات چاپی

خدمات

مشاور تبلیغات چاپی هر نوع خدماتی در زمینه فعالیت‌های چاپی مورد نیاز سازمان‌ها و شرکتها و اشخاص را ارائه می‌دهد. در این حوزه خدمات هم شامل طراحی و هم چاپ می‌شود. در این کسب و کار شما باید روی هزینه‌ها، قیمت تمام شده، عرضه و تقاضا، رقیبان مهم و مشهور و وضعیت اقتصادی و واردات اقلام مورد نیاز تمرکز و تحقیق کنید.

۱۷. خدمات مربوط به برندینگ محصولات

در خدمات مربوط به برندینگ محصولات شما برای ارائه اطلاعات مورد نیاز محصول برای خرده فروشی یا عمده فروشی باید طرح درست و کاملی بریزید. هر کسب و کار کوچک یا بزرگ بر اهمیت سرمایه‌گذاری در برند تاکید دارد زیرا این ارزشمندترین و قدرتمندترین بخش کسب و کار است.

۱۸. فروش کالاهای تبلیغاتی

فروش کالاهای تبلیغاتی یک از ایده‌های سودآور کسب و کار در حوزه تبلیغات است که شما می‌توانید با یک مبلغ جزئی و متوسط سرمایه‌گذاری آغاز کنید. این کسب و کار شامل فروش طیف گسترده‌ای از محصولات مانند جاکلیدی، لیوان، تیشرت، ساعت دیواری، کارت ویزیت و سرسید و... می‌شود.

Interactive stickers for light switches.

Challenge:
SOSrainforests.com is a site developed to collect resources to help preserving several Brazilian rain forests and also to raise the awareness of the global heating effects. Counting on little money to make it public, its greatest challenge was to impress our public with different actions. People who work in offices and enterprises were our prior public and create an impacting message, which they would be able to interact, became our main goal.

Solution:
We developed stickers to be used on light switches in enterprises and offices. In the sticker there was the following question: "Would you like to save energy and help decreasing global heating effects?" These stickers came with a central hole that uses the functioning mechanism from light switches, so when people turned the lights off, they automatically answer "yes" to the question. When lights were left on, they automatically answer "no" to the question. That was a simple way to remind people that lights turned on without necessity can contribute to increase global heating and also to disclose the site SOSrainforests.com.

Result:
After developing these actions among enterprises and offices, we could notice an increase of 8% on the visits to the site SOSrainforests.com and an increase of 5% on resources captured. The action was mentioned in more than 150 "blogs" and websites helping disclose the name and purpose of SOSrainforests.com.

خدمات

۱۹. آژانس روابط عمومی

برای شروع این کسب و کار باید در هر دو رسانه چاپی و الکترونیکی فعالیت کنید تا حوزه اصلی فعالیت خود را مشخص کنید. متخصصان حوزه روابط عمومی از طریق رسانه‌های دیجیتال با مشتریان ارتباط برقرار می‌کنند و به کشف و شناسایی نیاز آنان می‌پردازند و با توجه به آن نیاز محصولات خوبی را معرفی می‌کنند. و این ایده یکی از عالی ترین ایده های کسب و کارهای مرتبط با تبلیغات و بازاریابی است.

بخش صنعت و معدن

بخش صنعت و معدن

۱ - تولید لوله های PVC یک سرمایه گذاری سودآور و اشتغالزا

در فرصت سرمایه گذاری امروز بر اساس تقاضای مخاطبان سایت، پلی وینیل کلرید انتخاب شده است. تولید پی وی سی در کشور از مزیت اقتصادی برخوردار بوده و از سودآوری قابل توجهی برخوردار می باشد. همچنین با تولید این محصول می توانید زمینه اشتغالی ۷۹ نفر را فراهم کنید. با دریک آنلاین همراه باشید.

معرفی محصول

پلی وینیل کلرید یا PVC پلیمری واکنش ناپذیر، دارای تنوع بسیار زیاد و ارزان قیمت است که در جامعه مدرن کاملاً فراگیر شده و یکی از ارزشمندترین محصولات صنایع شیمیایی و پلیمری می باشد. در حالی که اکثر پلاستیکها از نفت خام ساخته میشوند، فقط ۴۰ درصد PVC از نفت خام است و ۶۰ درصد باقی ماندهی آن را کلر تشکیل میدهد که از نمک خام حاصل میشود. کلر خواص مفیدی از قبیل مقاومت در برابر آتش و دوام بالا به پلیمر میدهد.

PVC به طور گسترده‌ای برای ساخت لوله و اتصالات مورد نیاز برای آبرسانی آب آشامیدنی، آبیاری و فاضلاب به کار می‌رود. پس از مدت‌ها استفاده از مواد سنتی نظیر لوله سفالی، لوله فولادی و اخیراً لوله سیمانی و لوله پلی اتیلن، در مدت کوتاه ۵۰ سال، PVC جایگزین این مواد سنتی شده و امروزه به پرکاربردترین ماده برای انتقال سیالات در جهان تبدیل شده است. لوله PVC از سایز ۲۰ تا ۵۰۰ میلیمتر جهت مصارف فاضلابی، کشاورزی، آبیاری، هواکشی و... در بازار موجود می‌باشد. لوله های PVC نارسانای جریان الکتریکی هستند و در برابر واکنش‌های الکتروشیمیایی ناشی از اسیدها، بازها و نمک‌ها که منجر به خوردگی در فلزات می‌شوند، مقاوم هستند. این ویژگی در سطح داخلی و خارجی لوله پی وی سی وجود دارد. در نتیجه، استفاده از لوله‌های PVC در کاربردهایی که در آن خاک مهاجم وجود دارد، بسیار به صرفه است.

ویژگی های لوله‌های PVC

نصب آسان: وزن کم لوله PVC باعث کاهش مشکلات حمل و نقل، صرفه جویی در وقت و قدرت مانور در نصب می‌شود.

بخش صنعت و معدن

مقاوم در برابر آتش: لوله‌های PVC بازدارنده و ضد آتش بوده که به سختی مشتعل و به محض دور شدن منبع گرما، سوختن آن متوقف می‌شود.

ماده بی خطر PVC: ماده غیرسمی بی خطری است با بیش از نیم قرن سابقه استفاده از آن، که بیش از انواع دیگر پلاستیک‌ها، سالم و بی خطر بودن آن شدیداً مورد تحقیق و آزمایش قرار گرفته است.

عایق الکتریکی و حرارتی خوب PVC: به دلیل عدم عبور الکتریسیته، ماده‌ای عالی برای کاربردهای الکتریکی بوده و همچنین عایق حرارتی است.

مقاوم در برابر خوردگی: لوله PVC در برابر خوردگی‌های سطح خارجی در زیر خاک به اندازه‌ی خوردگی سطح داخلی مقاوم است و با اسیدها، بازها، نمک‌ها، باکتری‌ها و بیشتر مواد شیمیایی موجود در خاک و با مایع گذرنده در داخل لوله واکنش نشان نمی‌دهند. بدین سبب نیازی به پوشش‌های خاص ضد خوردگی نیست.

اثر بخشی در کاهش انرژی: تولید لوله‌های PVC فرایندی پاک و همراه با مصرف مناسب‌تر و کمتر انرژی نسبت فرایند تولید لوله‌های فلزی و چدنی است. همچنین به سبب قابلیت قرارگیری سایزها درون هم و وزن کم نسبت به سایر انواع لوله‌ها در زمان حمل و نقل به گونه‌ای قابل ملاحظه‌ای در مصرف انرژی صرفه جویی می‌شود

حفظ کیفیت آب در بخش آبرسانی: لوله PVC آب را با همان پاکی و خلوص اولیه بدون ایجاد هیچ تغییری در بو و مزه انتقال می‌دهند.

بررسی بازار و رقبا

از آنجا که ۵۳٪ مواد اولیه در ساخت رزین PVC از مواد نمکی (NaCl) است، لوله‌های PVC وابستگی کمتری به قیمت نفت دارند و علاوه بر مزایای ممتاز ذکر شده برای این لوله‌ها، قیمت این لوله‌ها بسیار مناسب و قابل رقابت با سایر لوله‌های پلیمری، فلزی، چدنی و ... می‌باشند. به طوری که امروزه لوله‌های PVC در دنیا یکی از گزینه‌های اصلی در شبکه‌های آب و فاضلاب می‌باشند. در ایران واحدهای تولیدی متعددی به تولید لوله‌های پی وی سی می‌پردازند که معروف ترین آن شرکت وینو پلاستیک می باشد.

با توجه به مطالب گفته شده و کاربردهای متعدد لوله‌های پی وی سی جهت مصارف فاضلابی، کشاورزی، آبیاری، هواکشی و ... و تنوع سایز این نوع لوله‌ها و همچنین با توجه به کیفیت بالای این محصول نسبت به محصولات مشابه، بازار و تقاضای مناسبی برای این محصول پیش بینی می‌شود.

بخش صنعت و معدن

سرمایه گذاری مورد نیاز

بر اساس تحقیقات، احداث یک واحد تولید پی وی سی حدود ۹۲ میلیارد ریال سرمایه اولیه نیاز دارد. نرخ بازدهی سرمایه گذاری بیشتر از ۳۵ درصد بوده و کمتر از ۳ سال سرمایه اولیه خود را برداشت می کنید. در ادامه خلاصه‌ای از نیازمندی‌های احداث یک واحد با ظرفیت عملی تولید ۱۱،۲۳۲ تن انواع لوله‌های پی وی سی در سال ارائه شده است:

جدول هزینه‌های طرح

ردیف	موضوع	هزینه ها	میلیون ریال
۱	سرمایه گذاری ثابت	۹۲،۱۶۲	میلیون ریال
۲	سرمایه در گردش	۵۵،۹۶۶	میلیون ریال
۳	کل سرمایه گذاری	۱۴۸،۱۲۷	میلیون ریال
۴	هزینه سالیانه تولید	۴۷۷،۷۷۳	میلیون ریال

شاخص‌های مالی طرح

نرخ بازده داخلی IRR	۳۵،۹	درصد
دوره بازگشت سرمایه عادی	۲،۹۹	سال
تعداد اشتغال‌زایی	۷۹	نفر

مزایای اجرای طرح

لوله‌های پی وی سی با توجه به مصارف متعدد در ساختمان‌سازی، به عنوان کالایی ضروری این صنعت می باشد. لذا با توجه به افزایش ساخت و ساز در کشور تقاضای بالا و جذابیت قابل قبولی در این زمینه موجود می باشد. در ادامه برخی مزایای اجرای این طرح ارائه شده است:

- سودآوری، بازده و دوره برگشت مناسب سرمایه گذاری.
- کاربرد گسترده و رو به رشد محصولات طرح.

بخش صنعت و معدن

- امکان صادرات این محصول در صورتی که استانداردهای لازم در این محصول رعایت شوند.
- در دسترس بودن مواد اولیه در داخل کشور.

investinbu.ir

بخش صنعت و معدن

۲ - تولید بتن اسفنجی سبک اتوکلاو

عنوان طرح

سرمایه گذاری در استان بوشهر: طرح تولید بتن هوادار اتوکلاو شده (ACC)

شرح مختصر طرح

تولید آجر سبک از طریق تهیه ترکیب مناسب مواد اولیه شامل پودر سیلیس، سیمان، آهک زنده و افزودنی های لازم برای تولید گاز در هنگام تولید و اتوکلاو کردن محصول همراه با برش به ابعاد مناسب و بسته بندی

معرفی طرح

نیاز گسترده و روز افزون جامعه به ساختمان و مسکن و ضرورت استفاده از روش ها و مصالح جدید به منظور افزایش سرعت ساخت، سبک سازی، افزایش عمر مفید و نیز مقاوم نمودن ساختمان در برابر زلزله را بیش از پیش مطرح کرده است. حل مشکلاتی نظیر زمان طولانی اجرا، عمر مفید کم و یا هزینه زیاد اجرای ساختمان ها نیازمند ارائه راهکار هائی به منظور استفاده عملی از روش های نوین و مصالح ساختمانی جدید جهت کاهش وزن و کاهش زمان ساخت، دوام بیشتر و نهایتاً کاهش هزینه اجراست. سبک سازی یکی از مباحث نوین در علم ساختمان است که روز به روز در حال گسترش و پیشرفت میباشد.

این فن آوری عبارتست از کاهش وزن تمام شده ساختمان با استفاده از تکنیک های نوین ساخت مصالح جدید و بهینه سازی روش های اجرا کاهش وزن ساختمان علاوه بر صرفه جویی در هزینه زمان و انرژی زیان های ناشی از حوادث طبیعی مانند زلزله را کاهش داده و صدمات ناشی از وزن زیاد ساختمان را به حداقل میرساند. برای بکارگیری تکنیک های سبک سازی باید به مسئله اول علل سنگین شدن وزن ساختمان توجه شود پس از شناخت این علل باید جهت حذف یا به حداقل رساندن تاثیر آنها و وزن تمام شده ساختمان تلاش نمود.

بتن سبک یا بتن متخلخل در سال ۱۹۲۴ میلادی توسط یک آرشیتکت سوئدی اختراع گردید. هم اکنون در اروپا بتن سبک تحت نامهای (Hebelex) و یا (Ytong) عرضه می شود.

ویژگیهای فنی و روش تولید

ساخت این محصول با استفاده از تکنولوژی پیشرفته از طریق اختلاط و پخت مواد اولیه: ماسه سیلیسی، آهک، سیمان، پودر آلومینیوم و آب انجام می گیرد.

عمده خواص بتن سبک (هبلکس) عبارتست از:

بخش صنعت و معدن

- وزن مخصوص : هر متر مکعب حدود ۶۰۰ کیلوگرم.
- مقاومت فشاری : ۳۰ تا ۳۵ کیلوگرم بر سانتیمتر مربع با امکان افزایش آن بر حساب نیاز مصرف کننده.



کار کردن با بتن سبک (هبلکس) بسیار آسان است، مثلاً به راحتی می توان آن را اره نموده یا میخ در آن کوبید و یا جای پرز یا کانال عبور سیم برق و لوله آب را در آن به وجود آورد. علاوه بر این بتن سبک در مقابل آتش بسیار مقاوم است و کلیه شرایط سلامت محیط زیست را دارا می باشد.

مزایای طرح

مزایای فنی :

سبکی وزن ، عایق در برابر حرارت، عایق دز برابر برودت، عایق در برابر صدا، استحکام و پایداری در مقابل زلزله، آتش سوزی و بسیاری مزایای دیگر از محاسن بلوک های هبلکس نسبت به سایر مصالح قدیمی نظیر آجر های معمولی و آجر های سفال می باشد.

مزایای اجرایی :

با توجه به ابعاد و سبکی و راحتی نصب بلوک های هبلکس در همه ضخامت ها، سرعت اجرای هبلکس نسبت به سایر مصالح به ۳ برابر بالغ می گردد.

بخش صنعت و معدن

مزایای اقتصادی:

پروژه های ساختمانی با استفاده از بلوک های هبلکس با در نظر گرفتن سرعت اجراء، به دستمزد کمتری احتیاج دارد و همچنین استفاده از هبلکس به سبب مصرف ملات کمتر و نیز کاهش بارهای وارده به سازه به دلیل وزن کم دیوار ها که موجب کاهش ابعاد سازه می شود، صرفه جویی قابل ملاحظه ای را در هزینه مصالح مصرفی موجب می گردد.

موارد استفاده

- ایزولاسیون پشت بام

این بتن می تواند بعنوان یک عایق حرارتی برای پشت بامها مورد استفاده قرار گیرد.

- ایزولاسیون کف ساختمان

این بتن می تواند بعنوان یک عایق رطوبتی و حرارتی برای کفها مورد استفاده قرار گیرد، بطوریکه هر ۵ سانتی متر بتن سبک هوادار معادل یک لایه قیر اندود عمل می کند.

- ساختمان سازی

ساختمانهای پیش ساخته و قالب درجا بعنوان پارتیشن بندی در انواع سازه (انواع بلوکهای ساختمانی

- ژئوتکنیک

این بتن با توجه به سیال بودنش داخل تمامی حفره ها نفوذ کرده و تمام روزنه ها را پر می کند و در مقابل براحتی می توان از آن حفره برداری نمود.

- محوطه سازی (با قطعات پیش ساخته یا بتن درجا)

این بتن با توجه به خصوصیاتش از جمله مقاومت در برابر یخ زدگی و عدم جذب رطوبت بسیار پوشش مناسبی برای سطح جاده ها و فرودگاهها و پیاده روها می باشد.

- حصار کشی

از این بتن می توان هر قطعه ای (هر اندازه و هر شکل) برای دیوار محوطه تهیه و نصب نمود.

- بلوکهای تزئینی و متفرقه

بخش صنعت و معدن

از این بتن می توان هر نوع قطعه بتنی را تهیه نمود، بر این اساس از آن می توان برای ساخت گلدان، نیمکت پارک، سنگ فرش پیاده رو، آبراه باران و ... استفاده نمود.

- **مجسمه سازی**

بخاطر سیال بودن بتن و در نهایت سبک بودن آن می توان هر نوع مجسمه ای را تولید کرد. تمام موارد بالا را میتوان همراه با سلیقه های مختلف بصورت رنگی تولید نمود.

مواد اولیه و محل تامین

بتن سبک از مصالحی است که بر پایه هیدروسیلیکات کلسیم تولید شده و این محصول را می توان از مواد اولیه زائد کارخانجات سنگ کوبی سیلیس ایران که تقریباً بلا استفاده انباشته شده است استفاده نمود.

بررسی بازار

بتن سبک اتوکلاوی کاربردی ترین مصالح موفق و معرفی شده در ۴۰ سال گذشته در اروپا و ۲۰ سال اخیر در منطقه خاورمیانه است. بتن سبک اتوکلاوی تنها راه موفق برای اجرای انبوه سازی مسکن با کیفیت عالی و قیمت بسیار مناسب بوده و می تواند بسیار موثر در رفع نیاز به مصالح بخصوص آجر، قطعات پیش ساخته و سیمان پرتلند در ایران باشد.

در داخل کشور کارخانجات زیادی به تولید انواع بتن مشغول می باشند ولی با توجه به حجم مصرف زیاد کشور و همچنین ویژگیهای بتن سبک، تقاضا برای این محصول بالا بوده و در دوره های رونق ساخت و ساز نیز از وضعیت بسیار مطلوبی برخوردار می باشد.

شاخصهای اقتصادی طرح

مطابق تحقیقات انجام شده ظرفیت بهینه برای ایجاد یک واحد صنعتی تولید بتن اتوکلاو ۳۰۰،۰۰۰ مترمکعب در سال می باشد. زمین مورد نیاز ۶۰۰۰ متر مربع بوده و دستگاه ها و ماشین آلات نیز وارداتی است. سرمایه گذاری ثابت مورد نیاز حدود ۳۲۰ میلیارد ریال می باشد. نرخ بازده داخلی طرح حدود ۴۰ درصد بوده و بازگشت سرمایه گذاری کمتر از چهارسال است. این طرح برای ۱۰۰ نفر اشتغال زایی مستقیم به همراه دارد.

ارزیابی نهایی

با توجه به ویژگیهای فنی و اقتصادی و مزایای محصول حاضر نسبت به بتن سنتی این طرح از منظر سرمایه گذاری توجیه پذیر بوده و از تقاضای قابل قبولی در بازار برخوردار است. در دوره های رونق ساخت و ساز تقاضای محصولات طرح بسیار بالا بوده و با بازاریابی مناسب می بایست در دوره های رکودی نیز تقاضای مناسبی را برای محصولات ایجاد نمود.

حوزه فناوری اطلاعات

۱ - ۱۰ شغل پردرآمد حوزه IT در سال ۲۰۱۶

به طور کلی در سال‌های اخیر اخبار مالی و اقتصادی برای متخصصان IT خوب بوده است. بررسی‌های آماری اداره کار آمریکا نشان می‌دهد که استخدام و به‌کارگیری نیروهای بخش IT در سال ۲۰۱۵ تا ۱/۳ درصد رشد داشته است و ۴۴ درصد از مدیران IT شرکت‌کننده در تحقیق و بررسی درآمد بخش IT سال ۲۰۱۶ که از سوی مجله **Computerworld** انجام شد، معتقدند که امسال باید نیروهای بخش IT خودشان و همچنین درآمد آنها را هم افزایش بدهند.

در نهایت نتایج تحقیقات انجام شده توسط این مجله نشان می‌دهد که امسال متوسط افزایش درآمد شاغلان در صنعت IT تا ۹/۳ درصد خواهد بود که این میزان بالاترین نرخ افزایش سالانه از سال ۲۰۰۱ تا حالا بوده است. این موضوع حالا گویا توجه بسیاری از شرکت‌ها و موسسات تحقیقات آماری دیگر را هم به خودش جلب کرده است. تا آنجا که شرکت تحقیقاتی **Foot Partners** گزارشی در این زمینه منتشر کرده است که نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۵ میزان پاداش و درآمد شاغلان بخش IT افزایش سالانه ۳/۳ درصدی خواهد داشت. این در حالی است که شرکت تحقیقاتی **Robert Half Technology** که در زمینه بررسی وضعیت کارمندان بخش IT فعالیت می‌کند، پیش‌بینی کرده درآمد متخصصان تکنولوژی در سال ۲۰۱۶ تا ۳/۵ درصد افزایش پیدا خواهد کرد. با این همه اما افزایش حقوق در کارمندان بعضی رشته‌های IT بیشتر از بقیه است. در واقع رقابت در میان بعضی مشاغل و تخصص‌های IT برای افزایش حقوق، جدی است. در همین راستا بررسی‌ها و تحقیقات مجله **Computerworld** در زمینه درآمد کارمندان بخش IT نشان می‌دهد که ۱۰ تخصص در این میان شاهد بیشترین میزان افزایش حقوق خواهند بود که در اینجا با آنها بیشتر آشنا می‌شویم.

ERP یا متخصص برنامه‌ریزی منابع شرکت:

تحقیقات نشان می‌دهد این متخصصان با رشد سالانه ۵ درصدی میزان درآمدشان، بیشترین افزایش حقوق را در میان مشاغل بخش IT خواهند داشت، چون ERP هم فرآیند تجاری (اتوماسیون و ادغام که بخش مهمی از عملکردهای تجاری یک سازمان است) و هم ابزارهای نرم‌افزاری که این فرآیندهای تجاری را تسهیل می‌کنند، مدیریت می‌کند. بنابراین این کار اهمیت زیادی در یک شرکت یا سازمان بزرگ دارد. «درو موئن» مدیر ارشد تکنولوژی شرکت **StratServ**، که ارائه‌دهنده خدمات تکنولوژی است، در این مورد می‌گوید: «متخصصان ERP در واقع مدیریت یک تجارت را در دست دارند و به خوبی می‌دانند که تکنولوژی چطور می‌تواند یک کار را حمایت کند. این تخصص در واقع مجموعه عملیاتی است که نشان می‌دهد مرکز تماس خدمات پس از فروش شرکت شما چرا باید به جای ۱۰۰ نفر، ۱۰ نفر کارمند داشته باشد. این افراد باید شخصیت قدرتمند و حرفه‌ای داشته باشند تا درباره جریان‌های کاری به مدیران

حوزه فناوری اطلاعات

توضیح بدهند. به همین دلیل هم شرکت‌ها و کارفرمایان حاضرند بیشترین افزایش حقوق را به این افراد اختصاص بدهند».

متخصص رایانش ابری :

حرکت سیستم‌های تجاری و سرمایه‌گذاری به سمت استفاده از سیستم‌های رایانش ابری به مهم‌ترین اولویت برای اقتصاد کشورهای بزرگی مانند آمریکا تبدیل شده است. همچنان که سازمان‌های بیشتری فعالیت‌هایشان را در زمینه کلاذ گسترش می‌دهند، رقابت در میان متخصصان رایانش ابری هم بیشتر می‌شود. تحقیقات نشان می‌دهد که حقوق دریافتی متخصصان رایانش ابری در سال ۲۰۱۶ افزایش ۴ / ۸ درصدی خواهد داشت. با این اوصاف حالا متخصصان رایانش ابری اهمیت زیادی برای شرکت‌ها و سازمان‌های بزرگ پیدا کرده‌اند.

متخصص امنیت اطلاعات:

تعجبی ندارد که امروزه یکی از مشاغل پرطرفدار و مورد تقاضا، متخصص امنیت اطلاعات باشد. تحقیقات Computerworld نشان می‌دهد که متوسط حقوق پرداختی به این متخصصان امسال نسبت به سال ۲۰۱۵ تا ۴ / ۶ درصد افزایش خواهد داشت. این در حالی است که بر اساس آمار، یک چهارم مدیران IT تصمیم دارند امسال نیروهای خودشان را در بخش امنیت اطلاعات و داده‌ها افزایش بدهند.

متخصص طراحی و توسعه وب:

شرکت‌ها همچنان به سرمایه‌گذاری در وبسایت‌ها ادامه می‌دهند، بنابراین هنوز نیاز به طراحان وب حرفه‌ای و توسعه دهندگان وجود دارد. بررسی‌های مجله Computerworld در این زمینه نشان می‌دهد که این دسته از متخصصان شاهد افزایش درآمد ۴ / ۶ درصدی خود در سال ۲۰۱۶ خواهند بود. کارجویان نه چندان با سابقه‌ای که رزومه کاری خوبی در زمینه طراحی و توسعه وب دارند، امسال احتمالاً پیشنهادهای کاری متفاوتی دریافت خواهند کرد. به این افراد احتمالاً حقوق سالانه بین ۷۰ هزار تا ۹۰ هزار دلاری پیشنهاد خواهد شد.

تحلیلگر بازار یا متخصص هوش تجاری :

ارائه تحلیل درست و خوب به مدیران در هر رده کاری اهمیت زیادی برای رشد یک کسب و کار دارد و به همین دلیل هم هست که متخصصان هوش تجاری همیشه می‌توانند مفید و مهم باشند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که متوسط حقوق دریافتی این متخصصان در سال ۲۰۱۶ تا ۴ / ۲ درصد افزایش خواهد یافت. کارشناسان معتقدند پردازش و تحلیل اطلاعات دریافتی در زمینه‌های مختلف، می‌تواند چشم‌انداز دقیقی از آینده یک تجارت به مدیرانش بدهد.

حوزه فناوری اطلاعات

متخصص شبکه :

تحقیقات مجله **Computerworld** در این حوزه نشان از افزایش سالانه ۴/۲ درصدی متوسط درآمد این متخصصان در سال ۲۰۱۶ دارد. در نهایت انتظار می‌رود متخصصان و مدیران شبکه در سال ۲۰۱۶ حقوق سالانه‌ای بین ۶۲ هزار تا ۱۱۲ هزار دلار داشته باشند. براساس آمار، میزان تقاضا برای جذب متخصصان شبکه در سال ۲۰۱۵ افزایش سالانه ۳۷ درصدی داشته است و پیش‌بینی می‌شود این افزایش در سال ۲۰۱۶ برابر ۴۴ درصد باشد. در واقع تقاضا برای مهندسان شبکه همچنان بالا است، همان‌طور که تعداد دیتاسنترها در کشورهای مختلف افزایش پیدا کرده است.

متخصص توسعه اپلیکیشن:

شرکت‌ها و استارت آپ‌های حوزه IT و تکنولوژی نه تنها متخصصان توسعه اپلیکیشن برای ساخت نرم‌افزاری ویژه ارائه خدمات به مشتریان می‌خواهند، بلکه به آنها برای گسترش تجارت و جلب مشتری بیشتر نیاز دارند. به همین دلیل هم هست که این روزها متخصصان توسعه اپلیکیشن چندان بیکار نبوده و اغلب پیشنهادهای کاری متفاوتی دارند. در نهایت اما بررسی‌ها نشان می‌دهد متوسط حقوق سالانه دریافتی این افراد در سال ۲۰۱۶ تا ۴ درصد افزایش پیدا خواهد کرد.

مدیریت دیتا سنتر:

از آنجا که شرکت‌های بیشتری به سمت استفاده از سیستم‌های خصوصی رایانش ابری روی می‌آورند، به افرادی نیاز دارند که بتوانند دیتاسنترها را مدیریت کرده و تنظیمات آنها را پشتیبانی کنند. در این میان ارائه‌دهندگان سرویس‌های کلاود هم به نیروهای حرفه‌ای برای مدیریت دیتاسنترهای خودشان نیاز دارند؛ یک مدل تجاری جدید که به سرعت در حال گسترش است. با این اوصاف است که انتظار می‌رود متوسط حقوق دریافتی مدیران دیتاسنترها تا ۳/۹ درصد در سال جاری میلادی افزایش پیدا کند.

متخصص امور عمومی: IT

شاید کمی عجیب به نظر برسد، اما این روزها اغلب شرکت‌های بزرگ یا حتی کوچک به فردی نیاز دارند که بتواند تمام امور در زمینه IT را مدیریت کند. این افراد تخصصی بسیار کاربردی و مهم دارند، تا جایی که حالا حدود ۲۰ درصد از مدیران IT به دنبال استخدام یک متخصص امور عمومی IT در سال ۲۰۱۶ هستند. این در حالی است که انتظار می‌رود متوسط حقوق دریافتی این متخصصان در سال جاری میلادی رشد سالانه ۳/۹ درصدی داشته باشد.

متخصص پشتیبانی: IT

حوزه فناوری اطلاعات

تعداد شرکت‌هایی که از سیستم‌ها و ابزارهای پیچیده تکنولوژیک استفاده می‌کنند رو به افزایش است. به همین دلیل نیاز به متخصصان بیشتر برای پشتیبانی فنی و تکنولوژیک هم رشد کرده است. به همین دلیل هم انتظار می‌رود در سال ۲۰۱۶ میزان استخدام این متخصصان تا ۳۳ درصد نسبت به سال گذشته میلادی افزایش یابد. این در حالی است که تحقیقات نشان می‌دهند متوسط حقوق دریافتی این افراد در سال ۲۰۱۶ افزایش ۳/۶ درصدی خواهد داشت. این مطلب شاید به شما ایده ای برای راه اندازی یک کسب و کار جدید در استان بوشهر بدهد.

انرژی و یوتیلیتی

انرژی و یوتیلیتی

تولید برق از زباله (طلای کثیف)

طلای کثیف در راه توسعه: تولید برق از بیوگاز

طلا اگرچه نام یک عنصر فلزی نرم و شکل پذیر به رنگ زرد روشن و براق است اما در معانی اجتماعی به هر کالای گرانبهائی نیز گفته می شود. طلای طرح ما یک ماده متعفن و تهوع آور است که همه ما روزانه حداقل یک حجم کوچکی از آن را در محیط زندگی خود تولید و به عنوان کالای بی ارزش از خود دور می کنیم.

معرفی طرح

طرحی که قصد معرفی آن را داریم بهره گیری از طلای کثیف و تولید برق می باشد که نام شناخته شده آن احداث نیروگاه بیوگاز تولید برق از زباله است که در دسته انرژی های نو قرار می گیرد. بیوگاز به گازهای تولید شده در اثر تخمیر و تجزیه بی هوازی مواد آلی بوسیله باکتری های بی هوازی بویژه متان زا که در یک محفظه تخمیر بوجود می آیند، اطلاق می شود.

بیوگاز از تجزیه و تخمیر زباله ها و سایر باقیمانده های کشاورزی، فضولات انسانی، حیوانی و فاضلاب های صنعتی و با تخمیر بی هوازی مواد آلی بوسیله باکتری های بی هوازی بویژه متانزا در یک محفظه تخمیر و با تولید گاز متان بدست می آید. در هضم بی هوازی ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ کیلو وات ساعت در هر تن زباله تر انرژی تولید می شود، بدین صورت که گاز متان حاصل شده با استفاده از ژنراتورهای گازی به برق تبدیل شده و وارد شبکه می شود. این مخلوط گازی دارای میزان ۶۰-۷۰ درصد متان، ۳۰-۴۰ درصد دی اکسید کربن و مقادیر ناچیزی از گازهای دیگر مانند هیدروژن، نیتروژن، اکسیژن، منواکسید کربن و سولفید هیدروژن است و قسمت اعظم این گاز از متان و دی اکسید کربن تشکیل شده است ولی در عین حال نسبت ترکیبات مختلف آن بستگی به نوع مواد اولیه و نیز تا حدودی به میزان حرارت محیط و زمان توقف مواد در مخزن تخمیر دارد.

کاربردهای بیوگاز

- تولید نیروی برق: از انرژی بیوگاز مانند اغلب انرژی ها می توان در تولید الکتریسیته استفاده کرد.
- ایجاد حرارت: یک مترمکعب بیوگاز حدود ۶۵۰۰-۵۲۰۰ کیلوکالری انرژی آزاد می کند و یک مترمکعب بیوگاز برای پخت ۳ وعده غذایی یک خانواده ۶ نفره کافی است.

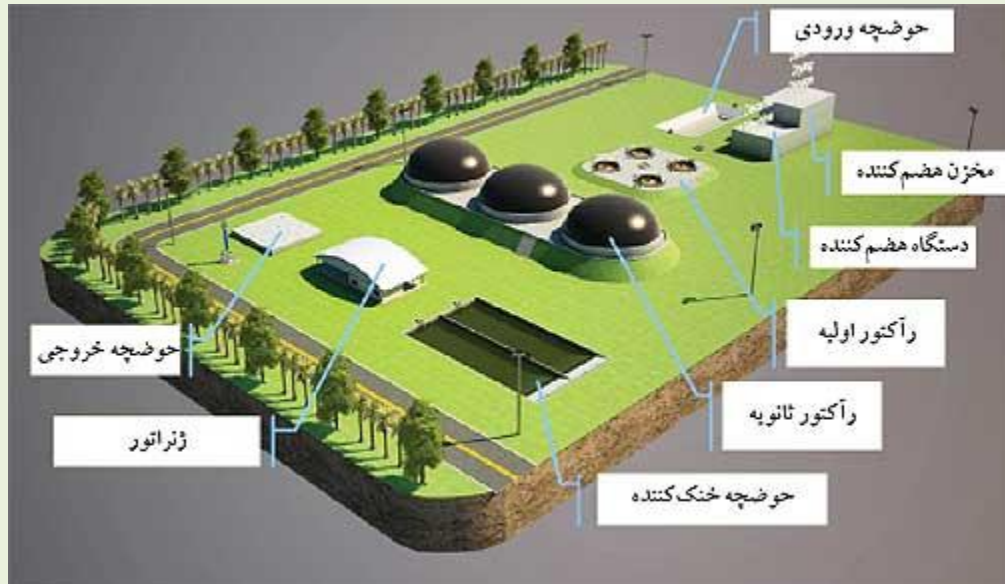
انرژی و یوتیلیتی

- سوخت مکمل برای موتورهای احتراق داخلی: بیوگاز می‌تواند به عنوان جایگزین مواد سوختی مانند بنزین و گازوئیل در موتورها به کار برود. در عملیاتی مانند کشیدن آب از چاه‌ها، در دستگاه‌های شالیکوبی، آسیاب‌ها و ... می‌توان از این منابع انرژی در موتورها استفاده کرد.
- مواد اولیه صنایع شیمیایی: بیوگاز دارای حدود ۶۵ درصد متان و ۳۵ درصد دی‌اکسیدکربن است که این گازها می‌تواند به عنوان مواد اولیه در تولید فرآورده‌های شیمیایی به کار رود. به عنوان مثال از این گازها برای ساختن سیلیکات‌های اکسی، حلال‌های مختلف، خنک‌کننده‌ها، حشره‌کش‌ها، دی‌کلرومتان (ماده اولیه برای تولید مواد پاک‌کننده چربی‌ها)، مواد با قابلیت نفوذ بالا، فیلم‌های عکاسی و ... استفاده کرد.
- تولید کود اکسی: پس از انجام عمل تخمیر و تولید بیوگاز، فضولات باقیمانده به عنوان کود غنی و مناسب برای کشاورزی به کار می‌روند. این کود برخلاف کودهای حیوانی تازه، فاقد بو بوده و آلودگی محیط‌زیست را به دنبال ندارد، حجم کمتری اشغال می‌کند، بذر علف‌های هرز و انگل‌های جانوری آن از بین می‌رود و هیچ جاذبه‌ای برای رشد پشه و مگس و سایر آفات ندارد.

سابقه طرح در سایر کشورها

در اروپا برخی واحدهای بیوگاز بیشتر از ۲۰ سال است که مشغول به کار هستند و در حال حاضر بیش از ۶۰۰ واحد هاضم در اروپا مشغول بکار می‌باشند. تنها در کشور آلمان در حدود ۲۵۰ واحد بیوگاز طی پنج سال گذشته نصب شده است. از نیمه اول قرن بیستم در بسیاری از کشورها ساخت دستگاههای تولید کننده بیوگاز و استفاده از گاز حاصله آن بمنظور پخت و پز، تأمین روشنایی و بکار انداختن موتورهای احتراقی وسایل نقلیه به سرعت توسعه یافته و در این بین کشورهای چین و هند بیش از سایر کشورهای دیگر به ساخت و بهره‌برداری از دستگاههای تولید کننده بیوگاز پرداخته اند.

انرژی و یوتیلیتی



سابقه طرح در ایران و ظرفیت استفاده از بیوگاز

ظرفیت کنونی تولید برق در کشور در حدود ۷۰ هزار مگاوات ساعت است در حالی که ظرفیت تولید برق از منابع تجدید پذیر انرژی (بدون در نظرگیری نیروگاه‌های برق آبی) در حدود ۱۵۵ مگاوات است. ملاحظه می‌گردد که سهم تولید برق از انرژی‌های تجدید پذیر در کشور در حدود ۰٫۳ درصد است و این در حالی است که در کشورهای متوسط جهانی این سهم ۱۰ درصد است و در کشورهای توسعه یافته حتی تا ۴۰ درصد هم می‌رسد.

بر این اساس تولید برق از منابع تجدیدپذیر مانند بیوگاز از بازار بزرگی در ایران برخوردار می‌باشد که هنوز ظرفیت اشباع نشده بزرگی وجود دارد.

براساس گزارش‌های منتشره در ایران سالانه نزدیک به ۲۰ میلیون تن انواع این زباله‌ها تولید می‌شود که در مجموع نزدیک به ۳۲۰ مگاوات ظرفیت کل تولید برق از طریق نیروگاه بیوگازی می‌باشد که تاکنون نزدیک به ۱۹ مگاوات تولید برق فعال می‌باشد و با سرمایه‌گذاری در این قسمت می‌توان ظرفیت نصب شده این نیروگاه‌ها را افزایش داد. در ادامه تعداد نیروگاه‌های بیوگاز کشور و ظرفیت هر کدام ارائه شده است:

انرژی و یوتیلیتی

تولیدات نیروگاه تجدید پذیر(بیوگاز) کشور

ردیف	ظرفیت نصب شده به مگاوات	نوع نیروگاه	مکان	نام شرکت مجری
۱	۵	بیوگاز از لجن فاضلاب	تهران	آب و فاضلاب تهران
۲	۱,۲	بیوگاز زباله سوز	شیراز	سازمان نظیف و باز یافت موادشهرداری شیراز/ تیرو سابین آریا
۳	۰,۶	بیوگاز زباله سوز	مشهد	سازمان بازیافت و تبدیل مواد- شهرداری مشهد
۴	۱۲	دایجستر- زباله سوز بیوگاز	تهران - اصفهان	شهرداری
جمع کل ظرفیت به مگاوات			۱۸,۸	

• استخراج از سایت انرژی های نو

میزان سرمایه گذاری و شاخصهای اقتصادی طرح

در ادامه احداث نیروگاه بیوگاز از منظر سرمایه گذاری و شاخص های اقتصادی مورد بحث قرار گرفته است .

جدول هزینه های طرح

ردیف	موضوع	هزینه ها (میلیون ریال)
۱	سرمایه گذاری ثابت	۶۰,۰۰۰
۲	سرمایه در گردش	۱,۵۰۰
۳	کل سرمایه گذاری	۶۱,۵۰۰
۴	درآمد سالانه طرح	۳۷,۰۰۰
۵	هزینه سالیانه	۱۲,۵۰۰

شاخص های مالی طرح

نرخ بازده داخلی IRR	۳۵,۹۳٪	درصد
دوره بازگشت سرمایه عادی	۵,۰۲	سال
تعداد اشتغال زایی	۳۹	نفر

انرژی و یوتیلیتی

مزایای اجرای طرح

با توجه به آنکه تولید سرانه برق یکی از شاخص‌های اصلی توسعه هر جامعه محسوب می‌شود، توسعه ظرفیت تولید برق در کشور از بزرگترین دغدغه‌های کشور محسوب می‌شود. از افزایش ظرفیت تولید برق در نیروگاه‌هایی که با سوخت‌های فسیلی کار می‌کنند، نیازمند توسعه میادین گازی کشور می‌باشد که خود علاوه بر هزینه احداث نیروگاه، هزینه احداث امکانات زیربنایی تامین سوخت آن را نیز در بردارد. از این رو احداث نیروگاه‌های برق با استفاده از انرژی‌ها نو و به خصوص نیروگاه بیوگاز از جمله فرصت‌های سرمایه‌گذاری است که علاوه بر کاهش آلودگی‌های زیست محیطی کشور و افزایش توان تولید برق، از حمایت‌های دولتی خاصی نیز برخوردار است که یکی از این موارد خرید برق به صورت تضمینی توسط وزارت نیرو می‌باشد.

انرژی و یوتیلیتی

۲ - سرمایه گذاری کنید و تا ۲۰ سال از دولت حقوق بگیرید!

طرح احداث نیروگاه خورشیدی از طرف وزارت نیرو و سازمان بهره‌وری انرژی ارائه شده است. براساس این طرح مشترکان برق علاقه‌مند به نصب نیروگاه خورشیدی می‌توانند بعد از مشورت با یکی از شرکت‌های پیمانکار مربوطه به شرکت‌های توزیع برق مراجعه کنند و درخواست احداث نیروگاه خورشیدی کنند. پس از احراز شرایط مالکیت و رعایت سقف ظرفیت انشعاب توسط شرکت توزیع برق، مجوز اولیه برای احداث به متقاضی داده می‌شود و بازه زمانی ۲۰ ساله خرید تضمینی برق آغاز می‌شود. سپس متقاضی یک شرکت پیمانکار انتخاب می‌کند و قرارداد احداث نیروگاه خورشیدی را عقد می‌کند.

پس از اتمام عملیات احداث نیروگاه خورشیدی، به شرکت توزیع برق برای نصب کنتور، بازدید نهایی و راه‌اندازی اطلاع داده می‌شود. این کنتور را شرکت خصوصی و با تأیید وزارت نیرو به متقاضیان ارائه می‌دهد. قرارداد خرید تضمینی برق بین شرکت توزیع نیروی برق و متقاضی منعقد می‌شود و پس از صدور صورت حساب تولید برق، وزارت نیرو هزینه صورت حساب را در وجه متقاضی پرداخت می‌کند.

اجرای طرح

وزارت نیرو پیمانکاری و اجراسازی این طرح را به شرکت‌ها و سازمان‌های خصوصی محول کرده است و تمامی شرکت‌هایی که در زمینه انرژی خورشیدی فعالیت دارند، می‌توانند این طرح را پیاده‌سازی کنند.

می‌دانیم که انرژی خورشیدی از نظر تولید انرژی، پاک و رایگان است ولی هزینه اولیه راه‌اندازی یک سیستم خورشیدی تا حدودی بالا است؛ قیمت احداث یک نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی از شش میلیون و ۲۰۰ هزار تومان شروع می‌شود و نسبت به مساحت زمین افزایش می‌یابد.

نکته دیگری که باید در نظر گرفت هزینه جاری استفاده از انرژی است. هزینه جاری استفاده از سیستم‌های خورشیدی در مقایسه با دیگر سیستم‌ها از جمله استفاده از برق شبکه خیلی کمتر است؛ هزینه استفاده از سوخت‌های فسیلی به مراتب خیلی بیشتر از انرژی خورشیدی و برق شبکه است.

انرژی و یوتیلیتی

ایران با وجود ۳۰۰ روز آفتابی از مجموع ۳۶۵ روز سال در بیش از دو سوم مساحت خود و متوسط تابش نور خورشید ۵/۴ تا ۵/۵ کیلووات ساعت بر متر مربع در روز، یکی از کشورهای با پتانسیل بالا در زمینه انرژی خورشیدی است.

شرکت «ارتباطات گسسته کریمان» یکی از شرکت‌های فعال در زمینه خورشیدی است که علاوه بر احداث نیروگاه‌های خورشیدی، محصولات خورشیدی زیادی را نیز به بازار عرضه کرده است از جمله یخچال خورشیدی، کولرگازی خورشیدی، آب گرم‌کن خورشیدی و خشک‌کن مواد غذایی خورشیدی. این شرکت همچنین پنل‌های خورشیدی را روی سقف یا نمای ساختمان‌ها و پارکینگ‌ها کار می‌گذارد و حتی درخت و آلاچیق خورشیدی نیز نصب می‌کند.

سازمان‌های پشتیبان

بودجه طرح نیروگاه‌های خورشیدی از جانب وزارت نیرو و سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) تامین می‌شود. با وجود این که سازمان‌های خصوصی این طرح را اجرایی می‌کنند اما وزارت نیرو برای فروش برق با مصرف کننده قرارداد می‌بندد. این طرح به نفع خود وزارت نیرو نیز هست، بدین صورت که هرچه مقدار قراردادهای بسته شده بالاتر برود، میزان تولید برق توسط نیروگاه‌های خورشیدی نیز بالاتر می‌رود.

شرایط مشارکت

یکی از حسن‌های این طرح این است که هیچ محدودیتی ندارد و همه افراد می‌توانند در آن شرکت کنند البته به شرطی که از مشترکان سازمان برق باشند، انشعاب برق هم داشته باشند و مالک خانه یا زمینی باشند که قصد دارند سیستم خورشیدی را در آنجا نصب کنند. سپس وزارت نیرو یک تعهد ۲۰ ساله از داوطلبان می‌گیرد تا اطمینان حاصل کند که تا ۲۰ سال آینده امکان بهره‌برداری از آن نیروگاه‌ها را دارد.

شهرهایی مجهز به سیستم خورشیدی

به گفته مرتضی احمدیه، مدیر شرکت ارتباطات گسسته کریمان، این طرح تاکنون در شهرهای زیادی احداث شده است و در حال حاضر در مرحله اجرایی و بهره‌وری است. در تهران نیروگاه‌های ۵ و ۱۰ کیلوواتی زیادی وجود دارد، بزرگ‌ترین نیروگاه خورشیدی ایران در ماهان کرمان با ظرفیت ۲۰ مگاوات احداث شده است. هفت نیروگاه ۱۰ مگاواتی در همدان وجود دارد و در اصفهان نیز اولین نیروگاه متحرک خورشیدی با ظرفیت ۱۰ مگاوات نصب شده است.

انرژی و یوتیلیتی

چشم‌انداز طرح

تا چند سال قبل، ایران یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان برق به کشورهای اطراف بود اما با رشد جمعیت و افزایش استفاده از تکنولوژی‌های جدید مانند دستگاه‌های سرمایشی و گرمایشی، مصرف برق بالا با چنان افزایشی روبه‌رو شد که نیروگاه‌های برق داخلی قادر به تامین برق مصرفی کشور نبودند. بنابراین ایران شروع به وارد کردن برق از کشورهای همسایه مانند ارمنستان کرد. حالا وزارت نیرو به دنبال احداث و توسعه نیروگاه‌های برق است تا از بحران کمبود برق نجات پیدا کند.

از سوی دیگر، در نیروگاه‌های برق از آب برای خنک کردن سیستم‌ها استفاده می‌شود، بدین ترتیب روزانه مقدار بسیار زیادی از آب بخار می‌شود و ایران با بحران کمبود آب نیز مواجه است. بنابراین تاسیس نیروگاه‌های خورشیدی برای مدیریت بحران کمبود آب نیز مفید واقع می‌شود. همچنین تولید برق منجر به تولید دی‌اکسید کربن می‌شود که باعث آلودگی‌های محیط زیستی می‌شود.

تولید انبوه برق دشوار است و نیروگاه‌های داخلی توانایی تامین برق کل کشور را ندارند؛ به همین خاطر نوسانات برق در اکثر نقاط کشور دیده می‌شود و بسیاری از روستاها نیز برق ندارند. در ساعات اوج مصرف نیز شاهد خاموشی در شهرهای بزرگ هستیم و این روند همواره رو به افزایش است. بنابراین هر چه احداث نیروگاه‌های خورشید بیشتر شود، حجم شبکه افزایش می‌یابد و وزارت نیرو دوباره می‌تواند برق صادر کند.

استقبال مردم

به گفته مرتضی احمدیه، استقبال مردم از طرح احداث نیروگاه‌های خورشیدی مطلوب بوده است و از ابتدای شروع این طرح شاهد رشد پنج الی ۱۰ درصدی ثبت نام در آن بودیم.

برآورد قیمت طرح احداث نیروگاه خورشیدی

به گفته مرتضی احمدیه، برآورد قیمت این طرح براساس یک فرمول محاسباتی است و این فرمول طبق شدت تابش خورشید است. میانگین تابش مفید خورشید در ایران پنج ساعت و نیم است که برآورد قیمت ۶۰۰ تا ۹۰۰ هزار تومان نیز براساس نیروگاه خورشیدی ۵ کیلوواتی است. از طرف دیگر این فرمول بر پایه شرایط تابش خورشید محاسبه می‌شود که پیش‌بینی آن نیز به طور روزانه است. البته این مبلغ نباید کم‌تر از ۶۰۰ هزار تومان شود و از ۹۰۰ هزار تومان هم بیشتر نمی‌شود.

انرژی و یوتیلیتی

گفتنی است که قیمتی که وزارت نیرو بابت هر یک کیلووات انرژی در ساعت برای مصرف خانگی پرداخت می کند، حدود ۸۰۰ تومان است.

به گفته مرتضی احمدیه، طی سه تا چهار سال اولیه سرمایه کاربر به طور کامل بازمی گردد. همچنین این طرح دارای پنج سال گارانتی است. بنابراین ۱۶ سال بعدی برای کاربر تماما سودآوری محسوب می شود. همچنین دولت برای نرخ تورم تضمین می دهد بدین ترتیب اگر تورم بالا برود، مقدار پرداختی نیز افزایش می یابد.