

نگاهی به کمپین تبلیغاتی فیلم «مدرسه موش‌ها»

## بازی با خاطرات در تبلیغات یک فیلم سینمایی

علی قنبری | اقتصاددان |

مأموریت سه ساله دولت

راهکارهای مشتری‌یابی برای محصولات لبنی

## پای آبدوغ خیار هم به بازاریابی باز شد

لیکا عبدالرزاقی | بازرگر |

طراحی لباس از سینما تا جامعه

۱۲



صفحه ۳

تاثیر تحریم اروپا و امریکا توسط روسیه بر بازار ایران در گفت و گو با تجار ایرانی

# فرصت‌های تازه در تجارت با روسیه

کارشناس درباره طرح لیزینگ مسکن اختلاف نظرهای جدی دارند

## لیزینگ، خانه‌ای از شن و مه

گروه خودرویی مورد استقبال بازار قرار گرفت

### الاکلنگ شاخص کل در کانال ۷۳ هزار واحد

انتقاد نعمت زاده و آل اسحاق از فعالیت بانک‌ها

### حد نظارت و اقتدار

### بانک مرکزی کجاست؟

### ضعف در زیرساخت‌ها مانع حضور سرمایه‌های خارجی در معدن



هزینه‌های متنوع تهیه یک آلبوم موسیقی

## رابطه بین هزینه و کیفیت پیچیده است

در کافه‌مدیران امروز رضا پوررضوی (میکس من)، حمید عسگری (مدیر استودیو پارس)، امیرحسین سمیعی (تنظیم‌کننده) و حمید غلامعلی (آهنگساز) در مورد هزینه‌های فتی تولید یک آلبوم موسیقی اظهار نظر کرده‌اند.

صفحه ۱۵

جنگ تازه دولت با رکود

## مهار تورم و یکسان‌سازی نرخ ارز با کنترل رشد پایه پولی

برای پیگیری سیاست‌های خروج از رکود فراهم‌کنند و بر همین اساس، انضباط پولی و کنترل رشد پایه پولی در یک‌سال گذشته در دستور کار بانک مرکزی قرار گرفت و دولت نیز تا حدودی به اهداف خود در این زمینه رسید که ثبات نسبی قیمت ارز و کاهش نرخ تورم از جمله دلایل این موضوع هستند. در یک‌سال گذشته مسئولان دولتی از مقابله با افزایش تورم به‌عنوان اولویت اصلی دولت یاد کرده‌اند و بر همین اساس نیز نرخ تورم در یک‌سال گذشته حدود ۱۲ درصد کاهش یافته و زمینه اجرای بسته تورمی دولت فراهم شده است.

دکتر بیژن بیدآباد، کارشناس بانکی با اشاره به اهمیت پایه پولی در بسته اقتصادی دولت در خصوص امکان موفقیت این بسته به «فرصت امروز» می‌گوید: انضباط مالی در بسته اقتصادی دولت بسیار اهمیت دارد و اگر دولت بخواهد بسته خروج از رکود را به خوبی اجرا کند و به تمام اهداف خود برسد باید انضباط پولی و کنترل رشد پایه پولی ادامه داشته باشد.

دکتر حسین راغفر نیز در این زمینه می‌گوید: خوشبختانه، یکی دیگر از مسائلی که در بسته دولت بر آن تأکید شده سامان یافتن بازار ارز است که در سال‌های اخیر ضربه‌های فراوانی به اقتصاد کشور وارد کرده است و بر همین اساس، دولت برای جلوگیری از آسیب‌های دوباره در این حوزه در این بسته تأکید کرده که سیاست‌های ارزی دولت در سال ۱۳۹۳ بر مبنای کاهش نوسانات نرخ ارز، حفظ رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی در مقابل بنگاه‌های خارجی، زمینه‌سازی برای اجرای برنامه یکسان‌سازی نرخ ارز تا پایان سال ۹۴ و تسهیل دسترسی به خدمات ارزی استوار است که می‌تواند به خروج از رکود کمک کند.

این پیش‌فرض تدوین شده و اکنون روی میز مجلس است. این طرح مشتمل بر چهار فصل شدن اقتصاد کشور از وضعیت رکود تورمی برای بازگشت به رشد مثبت اقتصادی نیازمند برنامه مدونی است که دولت به‌عنوان راه‌کار برای ایجاد رکود هموار کند.

بنابراین، بسته خروج از رکود در این زمینه با این پیش‌فرض تدوین شده و اکنون روی میز مجلس است. این طرح مشتمل بر چهار فصل شدن اقتصاد کشور از وضعیت رکود تورمی برای بازگشت به رشد مثبت اقتصادی نیازمند برنامه مدونی است که دولت به‌عنوان راه‌کار برای ایجاد رکود هموار کند.



محمد طیبیان، کارشناس بانکی نیز معتقد است: رابطه افزایش نقدینگی کمتر به این هشدارها توجه می‌کنند و دولت گذشته نیز در دامن‌زدن به نقدینگی بی‌پروایی به خرج داد، بنابراین علت اصلی افزایش نقدینگی و سود بانکی باید اصلاح شود و دولت دخالتی در امور بانکی نداشته باشد.

دکتر حسین راغفر نیز در این زمینه می‌گوید: خوشبختانه، یکی دیگر از مسائلی که در بسته دولت بر آن تأکید شده سامان یافتن بازار ارز است که در سال‌های اخیر ضربه‌های فراوانی به اقتصاد کشور وارد کرده است و بر همین اساس، دولت برای جلوگیری از آسیب‌های دوباره در این حوزه در این بسته تأکید کرده که سیاست‌های ارزی دولت در سال ۱۳۹۳ بر مبنای کاهش نوسانات نرخ ارز، حفظ رقابت‌پذیری بنگاه‌های داخلی در مقابل بنگاه‌های خارجی، زمینه‌سازی برای اجرای برنامه یکسان‌سازی نرخ ارز تا پایان سال ۹۴ و تسهیل دسترسی به خدمات ارزی استوار است که می‌تواند به خروج از رکود کمک کند.

### ثبات نرخ ارز و کنترل رشد پایه پولی دو هدف دولت

در هر حال آنچه مسلم است، خارج شدن اقتصاد کشور از وضعیت رکود تورمی برای بازگشت به رشد مثبت اقتصادی نیازمند برنامه مدونی است که دولت به‌عنوان راه‌کار برای ایجاد رکود هموار کند.

بنابراین، بسته خروج از رکود در این زمینه با این پیش‌فرض تدوین شده و اکنون روی میز مجلس است. این طرح مشتمل بر چهار فصل شدن اقتصاد کشور از وضعیت رکود تورمی برای بازگشت به رشد مثبت اقتصادی نیازمند برنامه مدونی است که دولت به‌عنوان راه‌کار برای ایجاد رکود هموار کند.

بنابراین، بسته خروج از رکود در این زمینه با این پیش‌فرض تدوین شده و اکنون روی میز مجلس است. این طرح مشتمل بر چهار فصل شدن اقتصاد کشور از وضعیت رکود تورمی برای بازگشت به رشد مثبت اقتصادی نیازمند برنامه مدونی است که دولت به‌عنوان راه‌کار برای ایجاد رکود هموار کند.

تجمع‌شده را به یک‌باره بپذیریم. این استاد دانشگاه همچنین معتقد است: همین موضوع ارزش پول ملی را به سرعت کاهش داد و جیب‌های مردم را خالی کرد تا رکود تورمی بیشتر و بیشتر در بازار خود را نشان دهد.

این استاد دانشگاه به «فرصت امروز» می‌گوید: برای ریشه‌یابی دلایل کاهش ارزش پول ملی باید به حدود ۱۳ سال قبل، یعنی سال ۸۰ رجوع کنیم. درحقیقت سال ۹۱، سال سخت و تاریکی برای اقتصاد کشور بود و دشواری‌های زیادی از لحاظ اقتصادی در سال گذشته تجربه کردیم. کاهش ارزش پول ملی هم حقیقتاً اصلی‌ترین معضل اقتصاد در سال ۹۱ بود. اما تصمیمات و سیاست‌هایی که در این سال اتخاذ شد تنها دلیل کاهش ارزش پول ملی نیست. اگر توجه داشته باشیم، ما از سال ۸۰ در بودجه‌های سنواتی برای ارز نرخ ثابت و ایستایی تعریف کردیم. او ادامه می‌دهد: در هیچ کشوری بودجه نرخ ارز را بدون توجه به عوامل دیگر بین‌المللی نظیر نرخ تورم جهانی پیش‌بینی نمی‌کنند.

برای آن عدد ثابتی در نظر نمی‌گیرند. از سال ۸۰ چنین رویه‌ای را به اشتباه بی‌گفتیم در صورتی که باید هر ساله در بودجه سنواتی نرخ ارز را تعدیل می‌کردیم. به بیان بهتر به‌صورت طبیعی و با توجه به معادلات جهانی اقتصاد، نرخ دلار در کشور باید در سال چیزی حدود شش تا هفت درصد افزایش پیدا می‌کرد.

بغزبان تأکید می‌کند: یعنی باید در سال حدود ۷۰ تومان به نرخ دلار افزوده می‌شد. اما این اتفاق رخ نداد و تا سال ۹۱ به این رویه ادامه دادیم، بنابراین هر ساله بر فشاردگی قیمت دلار افزوده شد و ناگهان در سال ۹۱ این حجم انباشته منجر شد. به این معنا که به دلیل جلوگیری از افزایش نرخ هر ساله نرخ دلار، مجبور شدیم که این افزایش قیمت

### بسته اقتصادی دولت توجه ویژه‌ای به کنترل پایه پولی دارد

آلبرت بغزبان، با اشاره به بسته اقتصادی دولت تصریح می‌کند: دولت یازدهم اکنون یک‌سال از فعالیت خود را پشت‌سر گذاشته و آنگونه که دکتر حسن روحانی وعده داده بود، دولت بهبود اوضاع اقتصادی را در اولویت کار خود قرار داده است. بر این اساس دولت دو هدف مهم را به موازات هم، یکی در زمینه راهبردهای رفع تحریم‌ها در چارچوب توافق هسته‌ای و هدف دوم یعنی بازگرداندن اقتصاد به چرخه رشد را در اولویت برنامه‌های خود قرار داده و بسته اقتصادی دولت هم توجه ویژه‌ای به رشد پایه پولی داشته است که در صورت تحقق ارزش به پول ملی باز خواهد گشت.

جمشید پژویان، کارشناس اقتصادی نیز ریشه اصلی تورم را بی‌انضباطی مالی دولت‌های گذشته می‌داند و گفت: تزیق پول نمی‌تواند مشکل رشد اقتصادی را برطرف کند، زیرا با افزایش پول در جامعه مشکل حل نخواهد شد و اگر از تجربه ۵۰ساله دنیا و کشورهای در حال توسعه درس نگیریم، دست‌کم می‌توانیم اقتصاد خودمان را بررسی کنیم.

اقتصاد ایران از سال ۹۰ تا امروز با دشواری‌هایی مواجه شده است، به نحوی که حرکت منحنی رشد مثبت اقتصادی متوقف و جای خود را به رشد منفی تا حدود ۵ درصد داد. با ادامه این روند، اقتصاد ایران در وضع ویژه‌ای قرار گرفت که یکی از پیامدهای آن بروز پدیده «رکود تورمی» بود که از تبعات مهم آن کاهش ارزش پول ملی است. ارزش پول ملی با گذشتن قیمت دلار از مرز ۳۰۰۰ تومان در سرانحالی سقوط دیگری قرار گرفت و رکورد تاریخی دیگری بر جای گذاشت. این امر به متغیر کلان اقتصادی با نام افزایش پایه پولی دامن زد.

بر اساس تعریف بانک مرکزی، پایه پولی یکی از متغیرهای بسیار مهم پولی است که به آن پول بقدردت نیز می‌گویند و هرگونه افزایش در پایه پولی به افزایش چند برابر آن (معادل ضریب فزاینده نقدینگی) در نقدینگی منجر می‌شود.

یک سال پس از اینکه دولت یازدهم مسکن هدایت کشور را بر عهده گرفت، ارزش پول ملی به مراتب بیشتر شد و حجم پایه پولی با استفاده از سیاست‌های مدون اقتصادی دولت کاهش یافت که به تبع آن رشد نقدینگی نیز تا حدود زیادی متوقف شد. در آستانه اجرای بسته خروج از رکود، دولت تصمیم گرفته که افزایش نقدینگی با روش افزایش ضریب فزاینده پولی را دنبال کند و به همین دلیل کاهش نرخ سپرده قانونی بانک‌ها را مورد توجه قرار داده است.

زیرا با افزایش ضریب فزاینده، بدون افزایش پایه پولی، انتشار پول با شبه‌پول، نقدینگی افزایش می‌یابد. این پدیده تأثیر بسیار کمتری در تورم و سطح عمومی قیمت‌ها خواهد داشت.

### نباید عدد ثابتی برای نرخ ارز در بودجه تعیین کرد

آلبرت بغزبان، کارشناس اقتصادی و استاد دانشگاه تهران، در خصوص دلایل کاهش ارزش پول ملی معتقد است: حفظ ارزش پول بالا ننگه کالاهای تولید داخلی برای مصرف‌کنندگان خارجی گران‌تر خواهد شد، اما کاهش ارزش پول ملی نتیجه عکس دارد که باعث گرانی کالاهای خارجی و حتی تولید داخلی برای مصرف‌کنندگان داخلی می‌شود و بر رکود تورمی دامن می‌زند.

یادداشت

### احیای سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی ضامن اجرایی شدن لایحه دولت

مهدی بازویی



کارشناس اقتصادی

در حال حاضر اقتصاد ایران به مثابه بیماری است که به صورت همزمان از دو بیماری تورم و رکود رنج می‌برد، در این شرایط هر دارویی که برای درمان تورم تجویز شود ممکن است رکود موجود در اقتصاد را تشدید کند و بالعکس. اقتصاد ایران طی دو سال گذشته با وضعیت خاصی مواجه بوده است. از سویی یک تورم شدید و کم‌سابقه که طی ۳۵ سال گذشته فقط در سال ۱۳۷۴ می‌توان مشابه آن را در اقتصاد ایران مشاهده کرد و از سوی دیگر با یک رشد اقتصادی منفی مواجه بودیم. تفاوت اصلی دو سال گذشته با تمام سال‌های قبل از آن در اقتصاد ایران این است که در تمام این سال‌ها اقتصاد از مسئله تورم رنج برده اما رشد اقتصادی کشور همواره مثبت بوده است.

تورم در رقصی در تمام دنیا تورم بالایی محسوب می‌شود و حتی می‌تواند به تغییر و تحولات حکومتی در ساختار سیاسی کشورها منجر شود، اما در شرایط فعلی اقتصاد کشور، یک تورم ۲۰ درصدی امری گریزناپذیر است، لاف‌در کوتاه مدت این طور به نظر می‌رسد.

سیاست‌های اقتصادی دولت برای خروج غیرتورمی از رکود طی سال‌های ۹۲ و ۹۴ در چهار بخش عنوان شده است:

**بخش اول:** سیاست‌های اقتصاد کلان شامل سیاست‌های پولی، ارزی و سیاست‌های مالی مورد بررسی قرار گرفته است.

**بخش دوم:** بهبود فضای کسب‌وکار مطرح شده است.

**بخش سوم:** تقاضای کل را هم به نوعی مدیریت کند، می‌تواند به این منابع و اعتباری و بازار سرمایه برمی‌گردد.

**بخش چهارم:** فعالیت‌ها و محرک‌های خروج از رکود شامل: سیاست‌های بخش انرژی، صادرات غیرنفتی و مسائل مربوط به بخش صنعت و معدن و تحرک در بخش مسکن مطرح شده است. یکی از دلایل مهم مشکلات اقتصادی عدم هماهنگی سیاست‌های پولی و مالی است. کاهش حجم معوقات بانکی دولت و بخش خصوصی، افزایش سرمایه بانک‌ها و سرمایه‌گذاری در طرح‌های با بازدهی بالا از دلایل کاهش نرخ بهره و کاهش نرخ سود بانکی است. این امر می‌تواند به افزایش نرخ بهره و کاهش نرخ سود بانکی منجر شود. این امر می‌تواند به افزایش نرخ بهره و کاهش نرخ سود بانکی منجر شود.

مسئله دیگر جلوگیری از هدایت و جهت‌گیری نقدینگی به بخش‌های غیرتولیدی و غیرمولد است که این امر هم می‌تواند در جلوگیری از تشدید تورم اثرگذار باشد، بنابراین اگر دولت بتواند با هدایت منابع به بخش تولید و فضای کسب‌وکار عرضه کل را افزایش دهد و از طرف دیگر، تقاضای کل را هم به نوعی مدیریت کند، می‌تواند به این مهم دست یابد که البته کار بسیار دشواری پیش‌رو دارد.

نکته دیگر مسئله ضمانت اجرایی موضوع است که دولت به تنهایی نمی‌تواند بر آن فائق آید، هماهنگی بین سه قوه در این رابطه بسیار راهگشا و اثرگذار است.

به نظر می‌رسد، احیای سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی به ضمانت اجرایی این لایحه بسیار کمک می‌کند و اگر سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی که یک سازمان فرابخشی است احیا نشود، هیچ تضمینی برای اجرای آن طرح وجود ندارد. در نهایت، اگر این طرح در مرحله اجرا دچار مشکل نشود و آنچه روی کاغذ دیده شده عملاً به طرز مناسبی پیاده‌سازی و اجرا شود، می‌توان امیدوار بود که اثرات تورمی آن در کمترین حد ممکن خواهد بود.



گفتگو

تجارت روسیه بالاخره به ایران روی خوش نشان داد

با تحریمی که روس‌ها با آن ورود محصولات غذایی و کشاورزی را از کشورهای اروپایی ممنوع کردند، رویکرد این کشور را با دیگر کشورهای منطقه در زمینه صادرات دگرگون کرد. به گفته دبیرکل اتحادیه بازرگانان ایران آنجا که تا دیروز راضی به واردات محصولات غذایی از ایران نمی‌شدند، امروز پیشگام شدند تا تفاهم‌نامه‌ای را در این زمینه با ایران به انجام برسانند. علی‌اکبر خدایی که این فرصت را طلایی می‌داند، خوش‌بین است که محصولات دریایی و آبزیان ایران به لحاظ داشتن تجربه بازاریابی اروپایی استانداردهای لازم را برای بازار روسیه دارد و می‌تواند جایگزین محصولات اروپایی در این کشور باشد.

«به دنبال تحریم‌هایی که روسیه برای آمریکا و کشورهای اروپایی ایجاد کرد، واردات مواد غذایی و کشاورزی از این کشورها متنوع شد و به دنبال آن برخی کشورها از جمله صادرکنندگان کشورمان را به جنب و چوش انداخت تا این فرصت را از دست ندهند، شما کجای این رقابت هستید؟»

برای ما یک فرصت بی‌نظیر است. ما سال‌ها در انتظار این روز بودیم. روسیه همیشه از همکاری با ایران برای واردات آبزیان طفره می‌رفت و هیچ وقت راضی نمی‌شد اقلام مورد نیازش را از ایران وارد کند. اینکه ما کجای این رقابت هستیم، باید بگوییم می‌توانیم جایگاه قابل توجهی در بازار روسیه داشته باشیم.

«چرا، روس‌ها حاضر به خرید از ایران نمی‌شدند، آیا دلیل قانع‌کننده‌ای داشتند؟»

شاید نتوانیم دلیل مشخص و قابل قبولی برای آن پیدا کنیم، اما نمی‌خواستند در این حوزه با کشور ما تبادل داشته باشند. اما خوشبختانه این طلسم شکست و آنها خودشان پیشقدم شدند. اتاق بازرگانی مشترک بین ایران و روسیه برای یک هیات روسی بازدید از صنایع کشور را تدارک دید و این هیات به‌زودی به ایران وارد خواهد شد.

«چرا، روس‌ها حاضر به خرید از ایران نمی‌شدند، آیا می‌توان از هم‌اکنون به نتایج گفت‌وگو با آنها امیدوار بود؟»

این هیات می‌آید تا زمینه‌های همکاری ما با روسیه را در این حوزه بررسی و فراهم کند. چیزی که ما سال‌ها به دنبالش بودیم، ایجاد تفاهم‌نامه بین سازمان دامپزشکی ایران و سازمان دامپزشکی روسیه بود که خوش‌بین هستیم و به ما قول داده‌اند، با ورود این هیات به ایران و بررسی زمینه همکاری این تفاهم‌نامه نیز به امضا خواهد رسید و ما می‌توانیم به صادرات به روسیه امیدوار باشیم. این بهترین اتفاق برای صادرات ماست.

«اما مسئله دیگری هم مطرح است، واردات آنها تا به حال از کشورهای اروپایی بوده که استانداردهایشان قاعدتا با استانداردهای کشور ما متفاوت است، این فاصله را چگونه برطرف می‌کنید؟»

خوشبختانه در مورد میگو و آبزیان ما این مشکل را نداریم، زیرا پیش از این به بازارهای اروپا و آسیای جنوب شرقی ورود پیدا کردیم و تجربه بازار با استانداردهای بالا را داریم. ما تایید EC را داریم که گواهی صادرات به اروپاست. از این بابت نگران نیستیم و در حال انتظار گام‌های بلند بعدی هستیم. ما استانداردهای لازم را برای بازارهای روسیه داریم و می‌توانیم جایگزین محصولات اروپایی در این کشور باشیم.

«اگر این تفاهم‌نامه امضا شود، از آنجا که بین دو سازمان بسته می‌شود، معنی‌اش این است که بازار آبزیان در کشور روسیه را در دست خواهید داشت و ناچارید به میزان قابل توجهی تولیداتتان را افزایش دهید.»

بله، در حال حاضر هم بحث صادرات میگو به آن کشور است که با توجه به وارداتی که قبلاً داشتند، ۵۰ هزار تن می‌شود و اگر این مسئله حقیقت داشته باشد و بازار میگو هم به دست ما بیفتد، ما به افزایش تولید تا چندین برابر نیاز خواهیم داشت. در حال حاضر، تولید این محصول بین ۱۷ تا ۱۸ هزار تن است و باید تولیدمان را به سرعت بالا ببریم. بنابراین این تفاهم‌نامه یک برگ طلایی در دست ماست و باید تلاش کنیم آن را به دست بیاوریم.

دولت به بهانه خام‌فروشی به دنبال عوارض سنگ آهن است



عضو هیات‌مدیره خانه معدن ایران گفت: برگزاری نمایشگاه معدن فرصتی برای همکاری فعالان این حوزه است و از وزارت صنعت، معدن و تجارت انتظار می‌رود، در اجرای استراتژی بخش معدن مصمم باشد و از سلیقه‌های عمل کردن بپرهیزد. جعفر صادقی پناه، با اشاره به تهیه نقشه‌های مینا افزود: نقشه‌هایی در مقیاس یک ۲۵۰ هزارم و همچنین یک ۱۰۰ هزارم تهیه شده ولی تهیه نقشه‌های یک ۲۵ هزارم هنوز نهایی نشده، در حالی که هدف برنامه‌های توسعه‌ای کشور تهیه این نوع نقشه‌ها و همچنین انجام ژئوفیزیک هوایی و ژئوفیزیک شیمیایی بوده که باید برایش برنامه‌ریزی شود. این نقشه‌ها در کشاورزی و محیط زیست نیز قابل استفاده است. به گزارش ایرنا، سند چشم‌انداز ۲۰ ساله یک پازل است و بدون استراتژی بخش معدن و پتانسیل‌های آن نمی‌توان این پازل را کامل کرد، همچنین در بسته خروج از کود که از سوی دولت تدوین شد بخش معدن مغفول ماند که دولت دوباره به این موضوع نیز پرداخت. وی افزود: به‌عنوان مثال، تولید فولاد در سند چشم‌انداز باید به ۵۵ میلیون تن برسد، اما موضوع کمبود آب در آن دیده نشده است. همچنین بهرام شکوری، عضو دیگر هیات‌مدیره خانه معدن افزود: ضرورت دارد دولت از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی حمایت کرده و قوانین را در جهت تسهیل سرمایه‌گذاری‌ها تغییر دهد. وی گفت: زمانی عوارض صادرات روی گندله و سنگ‌انتره بسته می‌شود و امروز کمبود گندله در کشور وجود دارد. در حال حاضر نیز به بهانه خام‌فروشی دولت به دنبال وضع عوارض روی سنگ آهن است.

فرصت‌های تازه در تجارت با روسیه



مینوگله

تحریم کشورهای اروپایی و آمریکا توسط روسیه، صادرکنندگان ایرانی را به تکاپو انداخت. ممنوعیت ورود مواد غذایی و کشاورزی به روسیه اگرچه کشورهای عضو اتحادیه اروپا را شوکه کرد، اما برای صادرات ایران یک فرصت جدید و غیرمنتظره ساخت. امروز روس‌ها پس از این اقدام به دنبال جایگزین کردن کشورهای هستند، تا نیاز بازار داخلی‌شان را جبران کنند. در مدتی که مسکو این روند را در پیش گرفته است، صادرکنندگان ایران هم بیکار ننشستند و در حال برنامه‌ریزی برای دستیابی به بازارهای این کشور هستند.

رییس اتحادیه صادرکنندگان خشکبار درمورد برنامه‌ریزی این اتحادیه برای صادرات خشکبار ایران به روسیه می‌گوید: «ما برای صادرات به این کشور در حال حاضر برای چندین قلم برنامه‌ریزی کرده‌ایم» محمدحسن شمس فرد از صادرات کشمش به روسیه نام برده و ادامه می‌دهد: روس‌ها پیش از این هم از مصرف‌کنندگان کشمش ایران بودند و ما پیش از افزایش صادرات به این کشور در حال تلاش برای بهبود و بالا بردن استاندارد این محصول بودیم. به گفته وی در هفته گذشته همایشی در ارومیه برگزار شد که یکی از برنامه‌های آن، ترغیب کشاورزان برای برداشت مکانیزه کشمش جهت به دست آوردن محصولی با استاندارد بالا بود.

رییس اتحادیه خشکبار همچنین از صادرات پسته در آینده به روسیه خبر می‌دهد و می‌گوید: «پسته ایران شهرت جهانی دارد ولی متأسفانه روسیه هیچ‌وقت خرید پسته را از کشور ما در برنامه نداشت و این محصول را از آمریکا وارد می‌کرد ولی امروز در شرایطی قرار گرفته است که وارداتی‌اش قرار خواهد داد.» به گفته شمس فرد از آنجایی که کشور در حال برنامه‌ریزی بودیم اما حالا می‌توانیم خیلی

این اتحادیه در تلاش است برای صادرات خرما به روسیه نیز برنامه‌ریزی کند. وی معتقد است خرما ایران این قابلیت را دارد که در بازار روسیه حرفی برای گفتن داشته باشد. صنایع شیر ایران نیز برای صادرات به روسیه در حال برنامه‌ریزی است. مشاور مدیرعامل این شرکت می‌گوید ما پیش از مسئله تحریم برای صادرات به این کشور در حال برنامه‌ریزی بودیم اما حالا می‌توانیم خیلی

جدی‌تر گام برداریم. حسین چمنی ادامه می‌دهد: بازار لبنیات روسیه را کشورهای صاحب قدرت در این صنایع در دست داشتند و ما امروز می‌خواهیم محصولاتمان را جایگزین کنیم. چمنی معتقد است نباید بی‌گدار به آب زد و باید از اقدام جدی روسیه مطمئن باشیم. مشاور مدیرعامل این شرکت می‌گوید: اینکه روسیه چند زیر فشارهای اروپایی‌ها و آمریکایی‌ها دوام خواهد آورد، بر روند روسیه

درخصوص واردات به کشورش تاثیرگذار است. چمنی با اشاره به زمینه قبلی در ارتباط با صادرات لبنیات به روسیه ادامه می‌دهد: ما یک گام جلوتر هستیم و باید فرصت پیش آمده را مغتنم بشماریم و به تلاشمان برای صادرات به این کشور ادامه دهیم.

به دنبال تحریم‌هایی که اتحادیه اروپا پیش‌پای روس‌ها گذاشتند؛ نخست‌وزیر روسیه نیز اقدام آنها را بی‌ساخت گذاشت و واردات مواد غذایی را از آمریکا، اتحادیه اروپا، استرالیا و کانادا به کشورش ممنوع کرد. نتیجه این کار برای اروپایی‌ها و آمریکایی‌ها خوشایند نبود. خرید روسیه از این کشورها قطع شد و اروپایی‌ها بخشی از بازار صادراتشان را از دست دادند. عواقب بد این تحریم تا آنجا پیش رفت که وزیر اقتصاد لهستان از اتحادیه اروپا درخواست کرد که به‌صورت رسمی به سازمان تجارت جهانی شکایت کند. فرماتی که پوتین در ششم اوت در این خصوص امضا کرد نشان می‌دهد از این تاریخ به مدت یک‌سال این تحریم ادامه خواهد داشت. به‌مورد صادرکنندگان ایرانی با بازارها و نیازهای داخلی کشور روسیه آشنا می‌شوند، صادرکنندگان بیشتری به خیل صادرکنندگان این کشور خواهند پیوست. این مسئله که محصولات صادر شده از نظر استانداردهای جهانی چقدر می‌تواند جایگزین واردات قبل در کشور روسیه باشد، می‌تواند چالش بعدی صادرکنندگان باشد.

فبر

جزئیات جدید از حضور روس‌ها در صنعت گاز ایران

در پی مذاکره‌های انجام شده از سوی وزارت نفت با شرکت‌های صاحب برند و معتبر نفت و گاز جهان و پس از امضای تفاهم‌نامه بین ایران و شرکت روسی گازپروم با هدف تامین تجهیزات، انتقال تکنولوژی و همچنین مشارکت در انجام پروژه‌های نفت و گاز به‌صورت فاینانس با سرمایه‌گذاری طرف‌های خارجی، تفاهم‌نامه‌ای با یک شرکت روسی دیگر به منظور سرمایه‌گذاری در خط لوله گاز ایران-شهر- چابهار منعقد شده است.

به گزارش ایسنا، ایران و روسیه به‌عنوان کشورهای بزرگ صنعت گاز، منافع مشترکی دارند و با توجه به برنامه‌هایی که ایران و روسیه برای توسعه گاز و ورود به بازارهای بین‌المللی دارند، هر دو طرف به این نتیجه رسیدند که می‌توانند برای ورود به بازارهای جهانی هم‌افزایی داشته باشند.

در این راستا حمیدرضا عراقی، مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران از اعلام آمادگی تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی برای سرمایه‌گذاری در خط لوله گاز ایران-شهر- چابهار، خبر داده و گفته که در این راستا تفاهم‌نامه‌ای نیز با یک شرکت روسی امضا شده است. وی همچنین تصریح کرده است که «شرکت ملی گاز ایران در نظر دارد از طریق برگزاری مناقصه، مقدمات کار را فراهم کند.»

بنا به این راستا منابع سرمایه‌گذاری و فاینانس این خط لوله از محل صرفه‌جویی و بند «ق» تبصره ۲ بودجه امسال تامین می‌شود و امکان بازپرداخت منابع سرمایه‌گذاری این خط لوله از طریق بند «ق» تبصره ۲ بودجه امسال، وجود دارد.

طی یک هفته گذشته نفت ۴ دلار ارزان شد

قیمت نفت طی هفته گذشته حدود چهار دلار کاهش یافت و در پایان معاملات روز جمعه هر بشکه نفت برنت در برابر ۱۰۲ دلار و ۲۹ سنت معامله شد.

به گزارش ایسنا و به نقل از رویترز، قیمت نفت‌خام آمریکا روز جمعه برای پنجمین هفته متوالی کاهش یافت، در حالی که قیمت نفت برنت به دلیل بالا بودن ارزش دلار و بالا بودن عرضه باوجود بالا گرفتن تنش‌ها بین روسیه و اوکراین، همچنان تحت فشار باقی ماند. قیمت نفت سبک و شیرین آمریکا برای تحویل در ماه اکتبر، در پایان معاملات دیروز بازار نیویورک با ۳۱ سنت معادل ۰/۳ درصد کاهش به ۹۳ دلار و ۶۵ سنت رسید. قیمت نفت برنت نیز در بازار لندن با ۲۴ سنت، معادل ۰/۳ درصد کاهش به ۱۰۲ دلار و ۲۹ سنت رسید.

قیمت نفت‌خام آمریکا در این هفته برای پنجمین هفته متوالی ۲/۹ درصد معادل چهار دلار کاهش یافت که طولانی‌ترین دوره کاهش از نوامبر ۲۰۱۳ تاکنون بود.

مرکز همایش های بین المللی صدا و سیما  
باجور از معاونت توسعه مدیریت و سرمایه‌انسانی رئیس‌جمهور  
۱۳۹۳

۳۰۰۰ نفر رایب المللی  
باشگاه مشتریان

به همراه جشنواره معرفی و تقدیر از باشگاه های برتر

برگزارکنندگان:  
Mehrz Yasan  
Turkish Airlines  
Citibank  
Hilton

در پایان کنفرانس گواهینامه معتبر به شرکت کنندگان اهدا خواهد شد.

هزینه ثبت نام عادی : ۴۹۰/۰۰۰ تومان  
هزینه ثبت نام VIP : ۷۵۰/۰۰۰ تومان

با حضور مدیران باشگاه های برند های برتر دنیا

McDonald's  
Turkish Airlines  
Loyalty 2014  
Citibank  
Hilton

حامیان  
Amkan  
FOODNA  
Salamat

تاس با دبیرخانه کنفرانس جهت ثبت نام و حمایت مالی ۰۹۱۲ ۲۵۰۲۹۲۷ -۹ ۸۸۵۶۳۵۶۶ (۰۲۱)  
www.CustormersClubCenter.com  
www.ir3c.ir

هدایای متنوع به ارزش بیش از پنجاه میلیون تومان  
برای امتیازات کاربران و شرکت کنندگان در کنفرانس بدون قرعه کشی

عدد ۳ را به شماره ۳۰۰۰۶۸۴۸ پیامک کنید تا اولین امتیاز را کسب کنید.

خشکسالی، واردات آب را جدی کرد

رییس پیشین اتاق بازرگانی تهران گفت: پیش‌بینی ناسا مبنی بر ورود ایران به دوره ۳۰ساله خشکسالی واقعی است که مسئولان امر نباید آن را نادیده بگیرند. از این رو، یکی از مطمئن‌ترین اقدامات برای مقابله با آن، واردات آب است.

محمدرضا بهزادبان، رییس اسبق اتاق بازرگانی تهران در گفت‌وگو با ایسنا درخصوص واردات آب به کشور، گفت: واردات آب ذهنیتی است که سال‌ها قبل باید به آن پرداخته می‌شد، اما این مسئله مغفول ماند.

وی افزود: طبق اعلام ناسا ایران وارد یک دوره سی‌ساله خشکسالی می‌شود که در پایان ۱۰ سال اول کشاورزی باقی نخواهد ماند. به احتمال ۹۰درصد نیز احتمال وقوع این پیش‌بینی وجود دارد. بهزادبان تصریح کرد: ما باید به‌دنبال توسعه پایدار برویم و برای تحقق آن یا باید کشاورزی قطره‌ای را ترویج داده و صرفه‌جویی آب در کشاورزی را نهادینه کنیم یا اینکه باید به واردات آب بپردازیم.

وی ادامه داد: سال‌ها قبل مسئله واردات آب طرح شد و در این خصوص NGO تشکیل شده و با شرکت‌های مهندسی آب نیز صحبت‌هایی شد و با تشکیل هیاتی مذاکراتی نیز با ام‌اچ‌ا، رحمانف، رییس‌جمهور تاجیکستان برای واردات آب از این کشور با توجه به اینکه جنوب این کشور یکی از پرآب‌ترین مناطق دنیاست، انجام شد.

هنوز هم بخشی از اراضی زیر کشت سبزی و صیفی‌جات، با فاضلاب آبیاری می‌شود

در طول سال‌های گذشته طرحی تحت عنوان تامین آب سالم و اصلاح الگوی کشت، مقابله، کنترل و برخورد با کشاورزانی که با فاضلاب سبزی تولید می‌کنند، تدوین و اجرا شد. رییس سازمان جهاد کشاورزی استان تهران گفت: با کشت برنج در استان تهران به دو دلیل مخالف هستیم، اول اینکه کشت این محصول مصرف بی‌رویه آب را در پی دارد و دومین مسئله استفاده از فاضلاب در کشت برنج است. به همین دلیل ما پیگیری می‌کنیم که تولید برنج را در استان تهران به صفر برسانیم.

به گزارش ایسنا، سیدمحمد موسوی در نشست خبری امروز که به مناسبت هفته دولت برگزار شده بود، اظهار کرد: تولید برنج حتی اگر با عنوان تامین آب سالم و اصلاح الگوی کشت، مقابله، کنترل و برخورد با کشاورزانی که با فاضلاب سبزی تولید می‌کنند، تدوین و اجرا شد. رییس سازمان جهاد کشاورزی استان تهران گفت: با کشت برنج در استان تهران به دو دلیل مخالف هستیم، اول اینکه کشت این محصول مصرف بی‌رویه آب را در پی دارد و دومین مسئله استفاده از فاضلاب در کشت برنج است. به همین دلیل ما پیگیری می‌کنیم که تولید برنج را در استان تهران به صفر برسانیم.

به گزارش ایسنا، سیدمحمد موسوی در نشست خبری امروز که به مناسبت هفته دولت برگزار شده بود، اظهار کرد: تولید برنج حتی اگر با عنوان تامین آب سالم و اصلاح الگوی کشت، مقابله، کنترل و برخورد با کشاورزانی که با فاضلاب سبزی تولید می‌کنند، تدوین و اجرا شد. رییس سازمان جهاد کشاورزی استان تهران گفت: با کشت برنج در استان تهران به دو دلیل مخالف هستیم، اول اینکه کشت این محصول مصرف بی‌رویه آب را در پی دارد و دومین مسئله استفاده از فاضلاب در کشت برنج است. به همین دلیل ما پیگیری می‌کنیم که تولید برنج را در استان تهران به صفر برسانیم.



فبر

رییس کل بیمه مرکزی خبر داد:  
سرانه بیمه هر ایرانی  
۲۱۰ هزار تومان است

رییس کل بیمه مرکزی گفت: حق بیمه سرانه از ۱۷۰ به ۲۱۰ هزار تومان رسید و به این ترتیب هر ایرانی به‌طور میانگین ۲۱۰ هزار تومان حق بیمه پرداخت کرده است.

به گزارش ایرنا، محمدابراهیم امین به بیان آخرین آمارها از وضعیت پرداخت خسارت در صنعت بیمه پرداخت و با بیان اینکه ۱۰ درصد جامعه ایرانی با احتساب تامین اجتماعی پوشش بیمه‌ای دارند، اظهار کند: این در حالی است که بیمه در دنیا ۷۵ درصد است.

به گفته این مقام مسئول در صنعت بیمه، حق بیمه سالانه بیمه‌های بازرگانی طی سال قبل به ۱۶ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان رسیده درحالی که این رقم در سال ۹۱ حدود ۱۳ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان بود که بیانگر رشد ۲۳/۲ درصدی در این بخش است. امین با بیان اینکه حق بیمه پرداختی هر ایرانی به شرکت‌های بیمه بازرگانی با ۲۲ درصد رشد از ۱۷۰ به ۲۱۰ هزار تومان رسیده است، گفت: تعداد بیمه‌نامه‌های صادره از ۳۹ میلیون و ۴۰۰ هزار فقره به ۴۳ میلیون فقره رسید.

رییس کل بیمه مرکزی با اشاره به اینکه سهم بیمه‌های زندگی عمر در پرتفوی بیمه‌های بازرگانی از ۷/۸ به ۹/۱ درصد رسیده، تورم را از مهم‌ترین عوامل جلوگیری از افزایش سهم بیمه‌های عمر در پرتفوی بیمه‌های عمر را نمی‌دهد.

وی اضافه کرد: پوشش گسترده بیمه‌های تامین اجتماعی از دیگر عواملی است که اجازه گسترش سهم بیمه‌های عمر را نمی‌دهد.

وی ادامه داد: میزان خسارت‌های پرداختی شرکت‌های بیمه در سال ۹۱ به مردم حدود هفت هزار و ۸۰۰ میلیارد تومان بود که در سال ۹۲ به ۱۰ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان رسید که این رقم بیانگر رشد ۳۴ درصدی در این بخش است.

امین با بیان اینکه خریداری برای شرکت‌های بیمه وجود ندارد و دلیل آن این است که روند رشد هزینه‌ها در این شرکت‌ها بسیار بیشتر از درآمد است، گفت: سهم بخش غیردولتی بر بازار بیمه در سال ۹۱ حدود ۵۴/۶ درصد بود که در سال ۹۲ به ۵۶/۵ درصد رسید که این رقم بیانگر افزایش سهم این بخش در سال قبل در بازار بیمه است.

وی با اشاره به اینکه ضریب نفوذ بیمه در سال ۹۱ حدود ۱۹ درصد بود درباره این نرخ در سال گذشته، گفت: برای سال ۹۲ به خاطر اینکه تولید ناخالص داخلی از سوی بانک مرکزی اعلام نشده بود محاسبه این ضریب امکان‌پذیر نبود اما به محض اعلام از سوی بانک مرکزی حتما این ضریب را محاسبه و اعلام می‌کنیم.

تمام فعالیت بانک‌ها زیر ذره‌بین دولت قرار گرفته و برنامه‌ریزی‌های مدیرانشان از سوی دولت و حتی بخش خصوصی رصد می‌شود. وزیر صنعت، معدن و تجارت به مدیران بانک‌ها طعنه می‌زند و رییس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و کشاورزی هم بانک مرکزی را به سقوط اقتصاد در قعر چاه متهم می‌کند. جالب است که همه این اظهارنظرها پس از آن صورت گرفت که رییس‌جمهور به‌صورت علنی از مدیران بانک‌ها انتقاد کرد و گفت که بانک‌ها دلبستگی زیادی به اموالشان دارند و حاضر نیستند حتی برای حل مشکلاتشان این اموال را به فروش برسانند. اما آنچه دیروز رخ داد:

کت و شلوارهایتان را بفروشید

وزیر صنعت، معدن و تجارت با کنایه به مدیران بانک‌ها گفت: کت و شلوارهایتان را بفروشید و یک هفته‌ای پول بیاورید. محمدرضا نعمت‌زاده در مراسم امضای قرارداد مشارکت مدنی آلومینیوم جنوب به مزاح به مدیران عامل پنج بانک مهم کشور اعم از ملی، ملت، صادرات، صنعت، معدن و تجارت تاکید کرد: کت و شلوارهای خود را بفروشید و هر چه سریع‌تر سهم خود را واریز کنید تا اُل‌سی باز شود. به گزارش مهر وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: «هر چقدر که بانک‌ها بتوانند اموال غیرمرتبط خود را واگذار کنند و در مقابل به بخش تولید تسهیلات بدهند به نفع اقتصاد ملی است.»

نعمت‌زاده از بانک‌ها درخواست کرد تا حداقل ظرف مدت یک هفته پیش‌پرداخت‌های خود را به حساب بانک صادرات واریز کنند تا اُل‌سی مورد نظر باز شود. وزیر صنعت، معدن و تجارت با استقبال از تشکیل سندیکای پنج بانک مهم کشور برای تامین مالی پروژه آلومینیوم جنوب از مدیران عامل بانک‌ها درخواست کرد تا ظرف یک هفته آتی تامین مالی بخش ریالی این پروژه را صورت دهند. او افزود: موضوع تامین مالی به روش سندیکایی در ایران به تصویب دولت و شورای پول و اعتبار رسیده است اما متداول نیست، درحالی که اگر بخواهیم کارهای بزرگ انجام دهیم و با توجه به اینکه سرمایه بانک‌ها هنوز افزایش نیافته، ضروری است که این مصوبه عملیاتی شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت افزود: البته در این میان برخی مسائل میان بانک‌های حاضر در سندیکای بانکی نباید روند کار را «کند» کند، این در شرایطی



انتقاد نعمت زاده و آل اسحاق از فعالیت بانک‌ها  
حد نظارت و اقتدار بانک مرکزی کجاست؟

یحیی آل اسحاق در ادامه گفت‌وگو با مهر نسبت به ورشکستگی نظام بانکی ایران هشدار داد و گفت: با راهی که نظام بانکی در پیش گرفته است ورشکستگی حتمی است و البته چنانچه حتی یک بانک ورشکسته شود تنها بازتاب آن مرتبط با خود بانک نخواهد بود بلکه در تمام حوزه‌های اقتصادی به‌صورت دومینو اثرات خود را منتقل خواهد کرد و به این دلیل است که بانک‌های مرکزی در تمام دنیا شرایط زیرمجموعه‌های خود را به‌صورت بسیار دقیق مورد پایش قرار داده و نظارت مستقیم بر آنها دارند.

به گفته وی، ساختار بانک مرکزی هم‌اکنون دچار مشکل است و به همین دلیل است که پرونده اصلاح ساختار بانک مرکزی هم‌اکنون به مجمع مشارکت شده‌اند و امیدواریم این رویه درخصوص سایر پروژه‌ها نیز ادامه یابد. وزیر صناعت، معدن و تجارت ادامه داد: در جهت خروج از رکود و ایجاد رونق اقتصادی، بانک‌های مهم کشور در پروژه آلومینیوم جنوب وارد مشارکت شده‌اند و امیدواریم این رویه درخصوص سایر پروژه‌ها نیز ادامه یابد.

است که تجربه کار با سندیکای بانک‌های خارجی در صنعت نفت و پتروشیمی وجود دارد و زمانی که یک بانک خارجی به‌عنوان لیدر سندیکا معرفی می‌شود، این اختیار را دارد که در اشکالات پیش آمده در زمان اجرای قرارداد تصمیم‌گیری کند و کوتاه‌ترین زمان ممکن اشکالات را برطرف کند که در ایران نیز سندیکای بانکی باید همین رویه را در پیش گیرد. صنعت آلومینیوم ایران جای رشد بسیاری دارد و باید در سواحل جنوبی و شمالی کشور پروژه‌های مرتبط با آن را عملیاتی کرد. نعمت‌زاده با اشاره به اینکه در مورد آلومینیوم، صنایع معدنی موجود در کشور محدود است، خاطر نشان کرد: ایران به معادن مواد اولیه آلومینیوم در دنیا دسترسی دارد که نمونه آن در کشور چین است و ایران می‌تواند براساس توافقی که ۲۰ سال قبل انجام داده، در مسائل میان بانک‌های حاضر در سندیکای بانکی نباید روند کار را «کند» کند، این در شرایطی

فبر

روزشمار بیش از ۱۰ درصد حذف شد

اگر بانک‌ها به تفاهم بین خودشان پایبند مانده و به مقررات بانک مرکزی عمل کنند از ابتدای شهریور هیچ حساب سپرده کوتاه‌مدتی با سود بیش از ۱۰ درصد را باز نکرده و حساب‌های قبلی با بیش از این نرخ را نیز از دفاترشان حذف خواهند کرد.

به گزارش ایسنا، با توافق انجام شده بین بانک‌ها و تأیید بانک مرکزی، از اواسط اردیبهشت‌ماه سال جاری تا بلوهای سود سپرده با نرخ‌های متفاوت که گاهی بیش از ۲۸ درصد هم می‌رسید از دیوارهای شیشه‌ای بانک‌ها جمع شد و سودهای روزشمار به ۱۰ درصد و سود سالانه به حداکثر ۲۲ درصد کاهش یافت تا نظام بانکی حداقل در این بخش به آرامش نسبی رسیده باشد.

اما بودند بانک‌هایی که خلاف ضوابط تعیین شده نرخ‌های قبلی را همچنان اعمال کرده و از توافق انجام شده تخطی می‌کردند؛ در این حال که موسسات غیرمجاز نیز هیچ‌گونه پایبندی به این موضوع نداشته و به دلخواه سودهای سپرده را تعیین کردند.

با این وجود در اوایل ابلاغ سود سپرده مقامات بانک مرکزی از اجرای سودهای تقاهمی در بیش از ۹۰ درصد بانک‌ها خبر داده و درصد پایش قرار داده و نظارت مستقیم بر آنها دارند. به این اساس در اواخر خردادماه بانک مرکزی طی نامه‌ای به بانک‌های دولتی، غیردولتی، موسسات اعتباری توسعه، عسگریه و کوثر مرکزی ضمن تاکید بر پرهیز از رعایت ناسالم و مخرب برای جذب سپرده خواستار پایبندی به توافقات و تصمیمات مشترک مدیران عامل شبکه بانکی کشور درخصوص نرخ سود سپرده‌ها شد. در ادامه بانک‌ها باز هم با شکل‌های مختلف از اجرای سود تقاهمی سر باز زدند به‌طوری‌که به‌ظاهر سودهای روزشمار را حداکثر ۱۰ درصد و سود یک‌ساله را ۲۲ درصد اعلام می‌کنند اما با ترفندهایی باز هم سود با درصدی بیشتر به مشتریان پرداخت می‌شود. این در حالی است که تعهد بانک‌ها به اعمال سودهای توافقی با گذشت زمان تا حدودی کم‌رنگ‌تر از قبل شد که تا جایی که معاون نظارت بانک مرکزی با بیان اینکه زمانی که نرخ‌ها اعلام شد، بانک‌ها با جدیت آن را اعمال کردند زیرا حاصل توافق خودشان بود، عنوان کرد اکثر آنها تا مدتی به نرخ‌های سود سپرده توافق شده پایبند بودند و هنوز هم بانک‌های خوب و معتمد رعایت می‌کنند اما برخی بانک‌ها و موسساتی که مشکل دارند، راه‌های دررویی را پیدا کرده‌اند تا با پرداخت نرخ سود بیشتر مشکل جذب نقدینگی را برطرف کنند. اما با پایان مردادماه مهلت بانک مرکزی برای عملکرد خودسر بانک‌ها و موسسات در تعیین سودهای سپرده بالاخص کوتاه‌مدت که با وجود ابلاغ سودهای تقاهمی همچنان برخلاف ضوابط جدید افتتاح و سود به آنها پرداخت می‌شد به پایان رسید و از اول شهریور تمامی بانک‌ها موظفند تا حساب‌های سپرده کوتاه‌مدت مشتریان را ساماندهی کرده و سود روزشمار را حداکثر ۱۰ درصد تعیین کنند.

اولین همایش بین المللی HSE  
در پروژه‌های عمرانی، معدن، نفت و گاز  
Tehran  
شهریور ماه ۱۳۹۳  
International Conference of HSE in Civil, Mine Petroleum and Gas Projects  
مهاکت ارسال اصل مقالات: ۳۱ تیرماه  
فهرست سخنرانان، سخنرانان، زردره ۲۰ واحد ۲  
آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۲۰، واحد ۲  
تلفن: ۸۸۳۳۷۷۱۱ | کدپستی: ۶۶۶۱۹۱۰۰  
www.hsec1.ir

پایش تولیدکنندگان ایرانی در سیر بازارهای جهانی  
پارکرگد تجارت جهانی پیمان تولیدکنندگان ایرانی  
۱۷ شهریور ۱۳۹۳  
مرکز همایش پلی‌بیتن، المللی، صداوسیما  
کفشداری: محمدعلی  
موسسه بافایش راهبردی تهران، تهران، تهران  
فهرست سخنرانان، سخنرانان، زردره ۲۰ واحد ۲  
آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، پلاک ۲۰، واحد ۲  
تلفن: ۸۸۳۳۷۷۱۱ | کدپستی: ۶۶۶۱۹۱۰۰  
www.hsec1.ir



فبر

### قیمت مرغ طی روزهای اخیر حدود ۴۰۰ تومان کاهش یافته است

رئیس هیات مدیره انجمن صنفی مرغ گوشتی در گفت و گو با تسنیم با بیان اینکه ستاد تنظیم بازار تاکنون تصمیمی مبنی بر اینکه قیمت سقف و کف مرغ را اعلام کند، نگرفته است، افزود: طی روزهای اخیر قیمت مرغ بین ۳۰۰ تا ۴۰۰ تومان کاهش پیدا کرده که گرمای زیاد و ناتوانی مردم در امر خرید دلیل این مسئله است. محمد یوسفی با اشاره به سخنان برخی مسئولان در مورد تعیین قیمت سقف مرغ اضافه کرد: این مسئله هنوز رسانه‌ای نشده و ثابت نیست. قرار است که دفتر طیور وزارت جهاد کشاورزی برنامه‌ای را اجرا کند که طی آن با توجه به مازاد تولید در کشور مرغ‌هایی مطلوب به منظور صادرات تولید شود. به همین دلیل برای این مرغ‌ها با کیفیت‌های مختلف دامنه قیمت هفت هزار تومان تعیین شده که آن نیز متغیر خواهد بود، اما می‌توان گفت که میانگین آن هفت هزار تومان است.

### از خودکفایی گندم خبری نیست

معاون وزیر جهاد کشاورزی گفت: حداقل تا چهار سال دیگر از خودکفایی گندم خبری نیست. عباس کشاورز افزود: برنامه‌ریزی‌ها به گونه‌ای صورت گرفته که با آن مشکلی در کاهش تولید این محصول به وجود نیاید، به گونه‌ای که متوسط واردات سال قبل در چهار سال آینده به حدود یک و نیم میلیون تن کاهش خواهد یافت. در پایان چهار سال آینده (سال ۹۷) تولید گندم به ۱۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تن و واردات آن به یک میلیون و ۳۵۰ هزار تن می‌رسد. وی با تأکید بر ضرورت توجه به مسئله نظریه آب مجازی در تولید محصولات کشاورزی اظهار کرد: خودکفایی در تولید برنج نه در کشور عملی بوده و نه به مصلحت کشور است؛ بنابراین باید موضوع بهره‌وری را به عنوان شاخص در نظر بگیریم و در تولید برنج از کشاورزان حمایت کنیم. معاون زراعت وزارت جهاد کشاورزی افزود: سیاست برای افزایش تولید برنج در کشور این است که کشت برنج در نواحی شمال کشور افزایش یابد و افزایش تولید برنج را با پیگیری سیاست‌هایی از جمله توسعه کشت زراعت بر محصول، توسعه تکنولوژی‌های جدید مانند ارقام هیبرید و غیره در دستور کار قرار دهد.

کشاورز ادامه داد: بنابراین، تولید متوسط برنج در مناطق شمالی کشور می‌تواند تا ۶۵ درصد افزایش یابد و باید در این راستا امکاناتی از جمله مکانیزاسیون نیز توسعه یابد؛ زیرا اگر بتوانیم ارقام بر محصول موجود را به ۷۰ درصد اراضی شمال کشور توسعه دهیم تولید برنج ۳۰ تا ۳۵ درصد افزایش می‌یابد. وی گفت: افزایش تولید چهار محصول اساسی را در حد مقدورات در دستور کار قرار داده و تدارکات آن را فراهم کردیم که شامل گندم، جو، دانه‌های روغنی و کشت پاییزه چغندر است.

گویا هر نسخه و مسکنی که طیبیان مسکنی برای بخش عمده‌ای از اقشار جامعه از متوسط‌های روبه‌بالا تا قشر ضعیف می‌بچند یا جواب نمی‌دهد یا عوارض بیشتر از فواید درماتش است. لیزینگ مسکن در بحبوحه رکود بازار مشاوران املاک و خریدوفروش خانه در خردادماه برای دومین بار مطرح شد تا هم علاجی باشد برای بازار مبتلا به رکود و هم طرحی باشد در کنار طرح‌های دولتی برای خانه‌دار کردن مردم، اما پس از گذشت تقریباً دو ماه از بازگشت دوباره این طرح باز هم با مخالفت مسئولان برگشت خورد. طرح لیزینگ مسکن برای نخستین بار در دولت نهم مطرح شد اما در آن زمان تمام برنامه‌ها بودجه دولت در بخش عمران و مسکن روی مسکن مهر متمرکز شده بود و لیزینگ مسکن با بررسی کوتاه مدت در آن زمان هم منتفی شد اما این بار دولت جدی‌تر موضوع لیزینگ مسکن را دنبال کرد و این موضوع حتی مورد توجه بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی قرار گرفت اما در موعد مقرر که وعده داده شده بود طرح نهایی و جزئیات لیزینگ مسکن اعلام می‌شود، خبر از منتفی شدن این طرح منتشر شد و معاون نظارت بانک مرکزی از رد صلاحیت طرح لیزینگ مسکن خبر داد.

#### لیزینگ مسکن هنوز هم گزینه خوبی است

هرچند از طرح لیزینگ مسکن به‌عنوان یکی از طرح‌های قابل اجرا و تأثیرگذار در بازار مسکن یاد می‌شد اما منتفی شدن آن هم بدون اطلاع پیشنهادهندگان طرح ابهام‌هایی در صد اراضی شمال کشور توسعه دهیم تولید برنج ۳۰ تا ۳۵ درصد افزایش می‌یابد. وی گفت: افزایش تولید چهار محصول اساسی را در حد مقدورات در دستور کار قرار داده و تدارکات آن را فراهم کردیم که شامل گندم، جو، دانه‌های روغنی و کشت پاییزه چغندر است.

### کارشناسان درباره طرح لیزینگ مسکن اختلاف نظرهای جدی دارند

## لیزینگ، خانه‌ای از شن و مه



که با بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی بر گزار کردیم در استانی تدوین جزئیات این طرح بود و نه رد آن. وی ادامه داد: در مذاکره‌ای که با دولت داشتیم برای نهایی کردن جزئیات حرفی درباره بایگانی شدن طرح برای یک بازه زمانی مشخص نبود و نمی‌دانم مخالفت ناگهانی بانک به چه دلیلی بوده اما تا به امروز هیچ‌یک از مسئولان این طرح را رد نکرده‌اند و حتی معتمد، خبر منتشر شده از سوی معاون نظارت بانک مرکزی هم درست منتقل نشده است و منظور از منتفی شدن طرح عدم اجرای آن در بازه زمانی مشخصی بوده که این مورد درست است زیرا هنوز درباره جزئیات آن به توافق نرسیده‌ایم.

#### نرخ بهره؛ نقطه قوت و ضعف لیزینگ مسکن

طرح لیزینگ مسکن در نگاه اول طرحی جامع برای تأمین مسکن مردم است اما چیزی که بسیاری از کارشناسان فن به آن انتقاد دارند، نرخ بهره اقساط لیزینگ مسکن است. ایرج رهبر، رئیس کانون سراسری انبوه‌سازان استان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره نقدی که به این طرح وارد است، گفت: کسانی که حساب و کتاب و سرشان می‌شود سراغ لیزینگ مسکن نمی‌روند زیرا همین تسهیلات لیزینگ را با ۳۵ درصد نرخ بهره می‌توانند از طریق بانکها دریافت کنند. وی ادامه داد: خرید خانه با نرخ بهره ۳۰ تا ۴۰ درصد مزیتی نیست که در قالب طرح لیزینگ مسکن طرح شود. در حالی که فعالان بازار مسکن می‌پردازد و با توجه به قدرت مالی مستثیری بسازه ۱۵ ساله‌ای برای بازپرداخت اقساط در نظر گرفته‌ایم. در نظر داشته باشید که قرار نیست مانند مسکن مهر، این طرح هم تنها خانه‌های حاشیه شهر یا خانه‌های محدود به یک منطقه را شامل شود و افراد براساس توان خرید خود خانه را انتخاب و لیزینگ می‌کنند.

پیگیری است و هیچ کدام از این مراحل منتفی نشده است.

#### لیزینگ مسکن از اول هم اشتباه بود

علاوه بر نرخ سود اقساط خرید لیزینگی، نکته دیگری که انبوه‌سازان و کارشناسان مسکن به آن اشاره می‌کنند این است که لیزینگ کالاهایی مانند مسکن توجیه ندارد. بیت‌الله سستاریان، کارشناس حوزه مسکن در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره علت منتفی شدن طرح لیزینگ مسکن می‌گوید: طرح لیزینگ مسکن با تعریفی که در ایران از آن می‌شود از ابتدا هم اشتباه بود زیرا معمولاً کالاهایی لیزینگی خریداری می‌شوند که اولاً سهم کمتری در سبد خانوار داشته باشند و ثانیاً نرخ شاخص تورم آن کالا از نرخ تورم سالانه کمتر باشد.

وی با تأکید بر اینکه خرید لیزینگی مسکن هیچ توجیهی ندارد، ادامه می‌دهد: کالایی مانند خانه که ۴۰ درصد سهم سبد خانوار را به خود اختصاص می‌دهد و نرخ شاخص تورم آن بسیار بالاتر از نرخ تورم است، منطقی نیست. حتی اگر نرخ بهره اقساط لیزینگ کمتر از نرخ متداول و عرف بانکی‌ها باشد باز هم نمی‌توان به این طرح اتکا کرد. ستاریان هم مشتری و هم شرکت لیزینگ‌کننده را در این طرح متضرر می‌داند و می‌گوید: در این طرح تنها خریدار نیست که با پرداخت بهره دولت به این طرح متضرر می‌شود، شرکت‌های لیزینگ‌کننده هم قطعاً با توجه به آنکه ۱۵ سال آینده وجود ندارد، متضرر می‌شوند و اگر حمایت و منابع بانکی در میان نباشد، این طرح در درآمدت شرکت را به ورشکستگی می‌کشاند.

نرخنامه

### تعرفه‌های G3 همراه اول اعلام شد



سرانجام دوره انحصر اپراتور سوم برای ارائه خدمات G3 به پایان رسید و اپراتورهای دیگری پس از دیگری به ارائه این خدمات به مشترکان خود روی می‌آورد. این خدمات سرعت اینترنت چند برابری را نسبت به نسل‌های قدیمی‌تر برای مشترکان به ارمغان می‌آورد. چندی پیش اپراتور این خدمات را به مشترکان خود به صورت آزمایشی ارائه داد و بعد از آن همراه اول هم مشترکان خود را به استفاده از نسل سوم تلفن همراه دعوت کرد. به گزارش «فرصت امروز» همراه اول، سرویس اینترنت نسل نو خود را «هوت‌سپوت» نامیده است که مشترکان این اپراتور می‌توانند بدون نیاز به تعویض سیم کارت و با خرید بسته‌های نوترین این سرویس را فعال کرده و با حضور در مناطق تحت پوشش از خدمات نوترین استفاده کنند. این سرویس هم‌اکنون در تهران، تبریز، اصفهان و اهواز ارائه شده است. تعرفه‌های G3 همراه اول در دو نوع آلفا و آلفا-تپه شده است.

نوع بسته	سرعت	حجم	قیمت (تومان)
یک روزه	۱۲۸Kbps	۱۰۰ مگابایت	۱۰۰۰
۷ روزه	۱۲۸Kbps	۳۰۰ مگابایت	۳۰۰۰
۳۰ روزه	۱۲۸Kbps	۱ مگابایت	۱۰۰۰۰

### تعرفه‌های بسته آلفا +

نوع بسته	سرعت	حجم	قیمت (تومان)
یک روزه	۱Mbps	۱۵۰ مگابایت	۲۰۰۰
۷ روزه	۱Mbps	۴۵۰ مگابایت	۶۰۰۰
۳۰ روزه	۱Mbps	۱/۵ گیگابایت هدیه مگابایت هدیه	۲۰۰۰۰

## ایران. تهران | ۱۵ شهریور ۱۳۹۳

# دومین کنفرانس حرفه‌ای گرایبی در روابط عمومی

دکتر امیرحسین خاتمی

امیر خاتمی

دکتر امیرحسین خاتمی

امیر خاتمی

دکتر امیرحسین خاتمی

امیر خاتمی

علاقه‌مندان برای حضور در کنفرانس لازم است مبلغ ۳/۰۰۰/۰۰۰ ریال وجه ثبت‌نام را به حساب جاری شماره: ۱-۷۷۸۶۹-۸۰۰۰-۲۰۱ نزد بانک پاسارگاد شعبه مرکزی (کد ۲۰۱) قابل پرداخت در تمام شعب، به نام دبیرخانه کنفرانس روابط عمومی واریز کرده و اصل رسید بانکی را به همراه فرم تکمیل شده ثبت نام به دبیرخانه کنفرانس ارسال نمایند.

بیمه‌رانی

دانشجویان، اعضای هیات علمی دانشگاه‌ها و اعضای انجمن روابط عمومی ایران می‌توانند با ارائه کارت معتبر یا پرداخت ۲/۵۰۰/۰۰۰ ریال در حضور در کنفرانس بر خوردار شوند.

هزینه شرکت در کنفرانس شامل یک روز حضور در سخنرانی‌های علمی-آموزشی، بسته‌های هدیه، پذیرایی و گواهینامه پایان دوره، پذیرایی و ناهار می‌باشد.

تلفن: ۸۸۹۲۷۷۸ - ۸۸۹۲۷۷۹ / پست الکترونیک: info@pr-ir / وبسایت: www.pr-ir

نام: نام خانوادگی

تصویبات: تلفن همراه:

محل کار: پست سازمانی:

تلفن محل کار: دورنگار:

نشانی پستی محل کار:

پست الکترونیک:

امضاء:

نام: نام خانوادگی

تصویبات: تلفن همراه:

محل کار: پست سازمانی:

تلفن محل کار: دورنگار:

نشانی پستی محل کار:

پست الکترونیک:

امضاء:

## نشریه‌ای برای مدیرعاملان، و مدیران بازاریابی و فروش

# "توسعه مهندسی بازار"

هدیه هر شماره:

فیلم آموزش بازاریابی دانشگاه هاروارد  
(به زبان انگلیسی با زیرنویس فارسی)

- ۸ سال سابقه انتشار منظم
- ۸۰ صفحه تمام گلاس، تمام رنگی
- حاوی تازه‌ترین اخبار بازاریابی و فروش شرکت‌های برتر جهانی
- نگرش کاربردی مطالب برای بازار ایران
- گفت‌وگو با استادان ایرانی و خارجی درباره دیدگاه‌های جدید و تکنیک‌های تازه بازاریابی و فروش
- میزگرد با حضور استادان دانشگاه و استادان بازار در حوزه بازاریابی و فروش ایران
- آثار متنوع درباره تبلیغات اثربخش، شیوه‌های مذاکره برای افزایش فروش، فروشگاه‌داری در دنیای جدید و...

اشتراک یکساله تهران: ۸۲ هزار تومان

اشتراک یکساله شهرستان: ۹۰ هزار تومان

تلفن اشتراک: ۷۱ و ۰۲۱-۶۶۴۰۸۲۵۱

www.MarketingMag.ir





# فرصت امروز

دوم

نگاهی به کمپین تبلیغاتی فیلم «مدرسه روشی‌ها»

## بازی با خاطرات در تبلیغات یک فیلم سینمایی

صفحه ۱۳



## سه پرسش ساده برای پولدار شدن و شاد بودن

سه پرسش راجع به خود شمانست. اگر بتوانید به این پرسش‌ها پاسخ روشنی دهید، می‌توانید با افتخار ادعا کنید که هم پولدار هستید و هم شاد. مهم این است که بتوانید پاسخ این پرسش‌ها را به خودتان بدهید. صفحه ۱۰

کرد؟ روش‌های گوناگونی تا بحال برای پولدار شدن پیشنهاد شده است. اما بسیاری از آنها عوامل بیرونی را شامل می‌شود، از درس نتواندن تا روش‌های مختلف فروشندگی و... حالا ما برای شما سه پرسش مطرح کرده ایم. این

اما هر کسی برای رسیدن به این آرزو راهی را انتخاب می‌کند. برخی هم اصلا هیچ زحمتی برای طی مسیر به خودشان نمی‌دهند و می‌خواهند یک شبه ره صدساله را بروند. اما برای رسیدن همزمان به پول و شادی چه می‌توان

همه مدیران در هر کجای دنیا که باشند، وقتی کسب‌و کاری را راه‌اندازی می‌کنند، نمی‌توانند نیازشان به پولدار شدن و شادی را پنهان کنند. به جرات می‌توان گفت پولدار شدن و شاد بودن آرزوهای مشترک همه انسان‌ها است.

داستان زندگی محمود فلیلی

سرودای ایران...

۱۶

رسانه

مترو دریچه‌ای برای فرهنگ‌سازی

۱۳

سرنخ

امضای قرارداد برای نصب کنتور و سر مایه‌گذاری در تولید تخم ماهی

۱۱

کلینیک کسب‌وکار

ایجاد نمایندگی

۱۰

## فرصت امروز

### فرم اشتراک

ویژه تهران

فرصت امروز، روزنامه‌ای اقتصادی مدیریتی است. از این جهت می‌توان آن را نخستین در نوع خود دانست. زیرا هرچند روزنامه اقتصادی در فضای رسانه‌ای کشور وجود دارد، اما روزنامه‌ای که در عین پرداختن به مباحث اقتصادی به حوزه مدیریت کسب و کار هم بپردازد، به‌طور مستقل، وجود ندارد.

انتخاب این دو حوزه که در عین تنوع و وسعت موضوعات و اخبار و اطلاعات، بسیار به هم مربوطند و در واقع مکمل یکدیگر در اداره کسب و کارهای گوناگون هستند، به مطالب روزنامه غنا و ویژگی خاصی می‌بخشند و در ضمن طیف خوانندگان آن را بسیار وسیع‌تر می‌کنند.

روزنامه «فرصت امروز» با تدارک صفحات ویژه و خواندنی و منحصربه‌فرد، انتظار دارد که طیف وسیعی از مخاطبان را به خود جلب کند.

#### هزینه و چگونگی اشتراک روزنامه

(۱) وجه مربوط به مدت اشتراک انتخابی خود را به حساب شماره ۶۹۳۶۸۱ بانک سپه کد شعبه ۱۳۷۸ به نام روزنامه فرصت امروز یا از طریق کارت شماره ۰۲۹۲۴۹۶۵۱-۰۲۲۴۹۵۰۵ به نام محمدرضا قدیمی واریز کنید و سپس با شماره تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۹۵۴۳۳ (بخش اشتراک) تماس بگیرید.

(۲) فرم پر شده را به روزنامه ایمیل کنید. در صورت عدم دسترسی به ایمیل می‌توانید فرم را به همراه کپی واریز به آدرس روزنامه بستم کنید. همچنین می‌توانید از همکاران ما در بخش مشترکین بخواهید به صورت تلفنی فرم اشتراک را برای شما تکمیل کنند.

(۳) اشتراک شما حداکثر یک هفته بعد از تایید واریز وجه آغاز می‌شود.

(۴) لطفا در صورت تغییر نشانی، امور مشترکین را مطلع فرمایید.

(۵) رسید پرداختی را تا پایان مدت اشتراک نزد خود نگه دارید.

نام و نام خانوادگی:..... شرکت/ سازمان:.....

شماره فیش بانکی/ شماره پیگیری:..... مورخ:.....

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

مدت درخواست اشتراک:  سه ماهه  شش ماهه  یکساله

نشانی:.....

کدپستی:..... تلفن:.....

تلفن همراه:.....

مدت اشتراک	سه ماهه	شش ماهه	یکساله
روزنامه فرصت امروز	۰۰۰۰/۰۰۶۰۰ریال	۰۰۰۰/۱۰۱۰۰ریال	۰۰۰۰/۲۰۰۰۰ریال

## تراز تجاری ایران با چین منفی شد

مبادلات تجاری ایران با اروپا کاهش یابد و در نتیجه واردات کالاهای عمدتایی کیفیت چینی کمتر شود. نه تنها صادرات کالاهای چینی به ایران کمتر نشده است، بلکه در سال ۲۰۱۴ شاهد رشد قابل توجه ورود کالاهای چینی به کشور بوده‌ایم. در نتیجه، فاصله تراز تجاری دو کشور که به نفع ایران بود به شدت کم شده است. ماه جولای از معدود ماههایی است که طی آن صادرات چین به ایران از واردات این کشور از ایران پیشی گرفته و تراز تجاری ایران در معامله با چین منفی شده است. چین در این ماه ۳،۲۸ میلیارد دلار کالا به ایران صادر و ۲،۳۸ میلیارد دلار کالا از ایران وارد کرده است. این درحالی است که مذاکرات

میلیارد دلار گزارش شده بود. بر این اساس صادرات چین به ایران در هفت ماه نخست امسال با رشد حدود ۲،۵ برابری نسبت به مدت مشابه سال قبل مواجه است. این در حالی است که واردات چین از ایران در این مدت تنها ۲۵،۳ درصد افزایش داشته است. واردات چین از ایران در هفت ماه نخست امسال با رشد ۲۵،۳ درصدی به ۱۸،۲۵ میلیارد دلار رسیده است. واردات چین از ایران در هفت ماه نخست سال قبل ۱۴،۵۷ میلیارد دلار اعلام شده بود. به ایران در ماه‌های ژانویه تا جولای امسال رشد قابل توجه ۱۴۵،۸ درصدی را تجربه کرده و به ۱۴،۲۹ میلیارد دلار رسیده است. در ماه‌های ژانویه تا جولای سال ۲۰۱۳ کل صادرات چین به ایران فقط ۵،۸۱

میلیارد دلار گزارش صادرات چین به ایران در ماه‌های ژانویه تا جولای امسال رشد قابل توجه ۱۴۵،۸ درصدی را تجربه کرده و به ۱۴،۲۹ میلیارد دلار رسیده است. در ماه‌های ژانویه تا جولای سال ۲۰۱۳ کل صادرات چین به ایران فقط ۵،۸۱

## حذف تشریفات ترخیص کالا

بررسی فیزیکی قرار بگیرد را بدون لحاظ کردن مجوز مراجع ذیصلاح در مسیر سبز قرار دهد، عنوان کرد: اما با توجه به سیاست کاهش تشریفات گمرکی با بازنگری فرآیند تعیین مسیر و با لحاظ بیش از ۴۰ فاکتور به‌عنوان پارامترهای تعیین مسیر اظهارنامه و حذف بعضی آزمون‌های موزای که توسط سایر سازمان‌ها روی کالا انجام می‌شود، گمرک ایران سیستم تخصیص مسیر سه‌گانه اظهارنامه‌ها را مورد بازنگری قرار داده است و با افزایش سهم اظهار کالاهای دو مسیر سبز و زرد و متعاقبا کاهش سهم اظهار کالا از مسیر قرمز فرآیند ترخیص را در این حوزه تسهیل و تسریع کرد. به گفته کرباسیان در سال‌های گذشته سهم کالاهایی که در مسیر سبز اظهار می‌شدند کمتر از پنج درصد و کالاهایی که از مسیر زرد اظهار می‌شدند ۲۸ درصد و سهم مسیر قرمز که زمان برترین مسیر اظهار کالا بود ۶۷ درصد بوده است. این برخورد در است بر مبنای توافق در گمرکات کشور در چهار ماهه نخست سال جاری میزان کالاهایی که از مسیر سبز ترخیص شده‌اند، با افزایش فزاینده چهار برابر به ۲۰ درصد از مجموع اظهارنامه‌ها رسیده است که نشانگر رشد ۳۰۰ درصدی اظهار کالا در گمرکات از

در گمرکات اجرایی تشریفات ترخیص کالا در سامانه جامع گمرکی که از بهمن‌ماه سال گذشته اجرایی شده است، گفت: با به‌کارگیری مدیریت ریسک در کالای هوشمند و بسته به ماهیت کالا به‌صورت سیستمی و بدون دخالت نیروی انسانی تعیین مسیر می‌شود. کرباسیان یادآور شد: در مسیر قرمز با ارزیابی فیزیکی و عینک کالا و مطابقت آن با اسناد توسط کارشناس مربوطه عملیات بررسی و کنترل به شکل تفصیلی انجام می‌شد که در این مسیر ترخیص کالا نیازمند اخذ مجوز از مراجع ذیصلاح است. رئیس کل گمرک ایران با اشاره به اینکه در مسیر زرد اسناد و مجوزهای مورد نیاز برای ورود و ترخیص کالا دقیقاً بررسی می‌شوند، بیان کرد: اما ماهیت کالا در مسیر زرد نیاز به کنترل و رسیدگی فیزیکی و عینی توسط ارزیابان ندارد. مسیر سبز نیز که اظهار کالا از ریسک حداقلی برخوردار است مربوط به کالاهایی است که نیازی به اخذ هیچ مجوزی از مراجع مختلف ندارند و تشریفات گمرکی مسیر سبز در حداقل زمان موفق‌ترین مسیرها با همکاری گمرک ایران به‌عنوان مرزبان اقتصادی کشور نمی‌تواند کالایی که از بُعد ماهیت و کیفیت باید مورد

رئیس کل گمرک ایران به تشریح ترخیص کالا و بررسی ۴۰ عامل دخیل در این روند پرداخت.

رئیس کل گمرک ایران در گفت‌وگو با فارس در مورد راهکار گمرک برای کاهش گلوگاه‌های مسیر قرمز در رویه‌های گمرکی اظهار کرد: یکی از وظایف گمرک کنترل و تطبیق کالاهای وارد و صادره با مقررات مربوط به آن کالا و وصول حقوق ورودی و عوارضی است که دولت و مجلس برعهده گمرک می‌گذارد. این امر باید بدون اتلاف وقت و تحمیل هزینه مازاد برای صاحبان کالا و در نهایت اطمینان از صحت اظهار و دقت کنترل‌های گمرکی انجام شود و با اسنادی که صاحبان کالا به گمرک ارائه می‌دهند مورد مطابقت قرار بگیرد.

رئیس کل گمرک ایران افزود: ساده‌سازی فرایندها همراه با یکپارچه‌سازی و هوشمندسازی را اس اولویت‌های گمرک قرار گرفت که با توجه به تجربیات گذشته اکنون در اجرای سامانه آسپیکودا و سایر نرم‌افزارهای کاربردی در گمرک و بهره‌گیری از توصیه‌های کلیدی سازمان جهانی و تجربیات موفق سایر کشورها با همکاری پژوهشگران دانشگاه تهران این مهم به انجام رسید.

مسعود کرباسیان با تاکید بر اینکه

## مکاتیب برندها

## لکاسته، همه چیز در یک مارک

شکوفه میرزایی

خبرنگار



برخی مارک‌ها هستند که وقتی به سراغ محصولاتشان می‌روی، تقریباً همه چیز در آستینشان دارند. از جمله این مارک‌های معروف لکاسته است. لکاسته سال ۱۹۳۳ میلادی توسط دو دوست با نام‌های رنه لکاسته و آندر ژیلر در کشور فرانسه کارش را شروع کرد. گفته می‌شود ژیلر صاحب یک شرکت بزرگ تولید لیباس‌های کشفیاف بود. لکاسته در زبان فرانسوی به معنی «اصلی یا ضروری» است. آنها در ابتدا شروع به تولید لیباس‌های تنیس سفید کرده و برای تبلیغات خود نیز یک آرم کروکودیل طراحی کردند.

آن روزها لکاسته آرم کروکودیل خشن خود را که نشانه قدرت و صلابت برند بود روی سینه لیباس‌های تنیس چاپ می‌کرد و ادعایش این بود که ما نخستین شرکتی هستیم که نام و لوگوی برند خود را روی محصولات قرار می‌دهیم. پس از مدتی این شرکت علاوه بر لیباس تنیس، لیباس‌های گلف و قایقرانی را به خط تولید خود افزود.

جالب است بدانید که رقیب لکاسته در آن روزها، شرکتی به نام تایگر بود که محصولات ورزشی مشابهی تولید می‌کرد و جالب‌تر اینکه مشخصه محصولاتش همان گونه که از نامش برمی‌آید، آرم یک ببر بود.

در سال ۱۹۵۱ لکاسته سبک کلاسی خود را بزرگ‌تر کرده و طراحی لیباس‌های رنگی تنیس را جایگزین لیباس‌های سفید کرد. سال بعدش این لیباس‌ها به امریکا صادر شد؛ به علاوه یک شعار دهان پرکن برای خود انتخاب کرد با عنوان «نماد موفقیت یک ورزشکار شایسته» که البته سروصدای زیادی کرد و تاثیر زیادی روی سلیقه ثروتمندان این کشور گذاشت.

سال ۱۹۶۳ سال برنارد، پسر رنه لکاسته بود، چراکه مدیریت شرکتی را به عهده گرفت که با تلاش‌های مدیریت جدید وسعت بیشتری پیدا کرد، به طوری که سالانه ۳۰۰ هزار مورد محصول شرکت به فروش می‌رسید. دهه ۱۹۷۰ اوج محبوبیت برند لکاسته در امریکا بود. این شهرت و محبوبیت منجر به تولید محصولات دیگری از جمله عطر و ادکلن، لیباس‌های زیر، عینک آفتابی، کفش‌های تنیس و پیاده‌روی، ساعت مچی و انواع کالاهای چرمی در شرکت لکاسته شد.

سال ۲۰۰۵ میلادی هم سال مردهای مارک‌پوش لکاسته بود، چراکه در این سال لکاسته ادکلن‌های خوشبوی مرده جدیدی با رایحه‌های میوه‌ای طراحی و تولید کرد که با استقبال زیادی روبه رو شد و جایگاه ویژه‌ای در اروپا پیدا کرد. شرکت این ادکلن را به عنوان گوهر لکاسته معرفی کرده بود.

همچنین در این سال محبوبیت لکاسته با طراحی‌های «کریستوف لمیر» که باعث ایجاد دید بهتر و مدرن‌تری به محصولات این شرکت شد، افزایش یافت.

حدود ۵۰ میلیون از محصولات این شرکت در بیش از ۱۱۰ کشور در سراسر جهان به فروش رسید و تبلیغات و محصولات لکاسته اغلب در مسابقات ورزشی دیده می‌شد. قراردادهای بسیاری نیز با ورزشکارهای معروف تنیس بسته شد که از جمله آنها می‌توان به اندی را دیک امریکایی، ریچارد گیبک فرانسوی و استانیسلاس واوریتکا برنده مدال طلای المپیک اشاره کرد.

در بازارهای الکترونیک هم لکاسته از قافله عقب نماند و در ژوئن سال ۲۰۰۷ فروش الکترونیکی خود را در بازار امریکا آغاز کرد و تاکنون به شرکت‌های زیادی امتیاز فروش و عرضه محصولات خود را اعطا کرده است. از جمله شرکت سامسونت امتیاز تولید و فروش جهانی کیبدهای لکاسته و محصولات کوچک چرمی آن را در اختیار دارد.

لازم است بدانید از سال ۱۹۵۰ تا سال ۱۹۹۳ شرکتی به نام «لژود لکاسته» امتیاز فروش محصولات این کمپانی را در امریکا در اختیار داشت، از این رو، شرکت اصلی به صورت مداوم در این منطقه فعالیت نمی‌کرد، اما در سال ۱۹۹۳ شرکت اصلی لکاسته توانست فروش انحصاری محصولاتش را پس بگیرد. تا امروز این کمپانی اسپانسر بسیاری از مسابقات معروف ورزشی را در سازمانی که معمولاً سنتی است بوده است.

## آیا می‌دانستید

## دسته‌بندی کارآفرینان

آیا می‌دانستید کارآفرینی را می‌توان به دو دسته کلی فردی و گروهی تقسیم‌بندی کرد؟ کارآفرینی فردی شامل مباحث مربوط به کارآفرینی آزاد و کارآفرینی درون‌سازمانی است. کارآفرینی آزاد فرآیندی است که کارآفرین طی می‌کند تا فعالیت کارآفرینانه‌ای را به صورت آزاد به ثمر رساند و کارآفرینی درون‌سازمانی فرآیندی است که کارآفرین طی می‌کند تا فعالیت کارآفرینانه‌ای را در سازمانی که معمولاً سنتی است به نتیجه برساند.

در مقابل کارآفرینی فردی، کارآفرینی گروهی (کارآفرینی سازمانی) قرار دارد. کارآفرینی گروهی فرآیندی است که سازمان طی می‌کند تا همه کارکنان بتوانند در نقش کارآفرین انجام وظیفه کنند و تمام فعالیت‌های کارآفرینانه فردی و گروهی را به طور مستمر به ثمر رسانند.

## کلینیک کسب‌وکار (۴۹)

## ایجاد نمایندگی

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

پاسخ کارشناس: بیش از هر چیز باید به شما یادآوری کنیم که توسعه و گسترش سیستم فروش، مناسبات خاص خود را دارد. ابتدا یک تیم مناسب را برای این منظور تشکیل بدهید و شروع به جمع‌آوری اطلاعات مختلف مورد نیاز کنید. این اطلاعات تصویر واقعی‌تری را از نیاز هموطنان شهرستانی به محصولات شما نشان خواهد داد. همچنین راه‌های مختلف عرضه محصولاتتان در شهرستان را روشن می‌کند. در بسیاری از مواقع شما

پرشنش: صاحب یک شرکت تولیدی هستیم. قصد داریم برای فروش محصولاتم در شهرستان‌ها نمایندگی ایجاد کنم. نمی‌دانم آیا این کار من به موقع است یا خیر؟ همچنین نمی‌دانم چه نکاتی را باید در این مسیر رعایت کنم. لطفاً من را راهنمایی کنید.

می‌توانید بدون مشکل شروع کنید و همه مسایل و مشکلات را در سطح کشور بدون ایجاد نمایندگی هم توسعه بدهید. این روش بسیار کم هزینه‌تر و کم دردسزتر است، اما در بسیاری از مواقع وجود نمایندگی ضروری به نظر می‌رسد. در این شرایط ابتدا شهرهای بزرگ (مراکز استان‌ها) یا شهرهایی را انتخاب کنید که به هر دلیل متقاضیان بیشتری برای کالای شما در آنها وجود دارد. هر چه محدودتر، بهتر. حتی می‌توانید با یک شهر به‌صورت پایلوت

شروع کرده و همه مسایل و مشکلات را تجربه کنید و بعد یکی یکی شهرها را اضافه کنید. اقدام مهم دیگر این است که در روزنامه‌های کثیرالانتشار یا روزنامه‌های محلی، آگهی پذیرش نمایندگی درج کنید و تعداد زیادی از افراد را برای مصاحبه دعوت کنید. درباره افراد و سوابق آنها کاملاً به دقت و باحوصله و در محل تحقیق کنید. به هیچ وجه عجله نکنید و بهترین‌ها را انتخاب کنید. در نظر داشته باشید که شما از محل دور

بیشتری داشته باشید که بدانید چطور از همکاران خود برای گرفتن اطلاعات استفاده کنید و به اتفاق هم برای یک هدف مشترک تلاش کنید. متأسفانه این تمایل به فعالیت‌های انفرادی در کشور ما غیراز حوزه اجتماعی و اقتصادی، در حوزه ورزش هم نمود داشته است. به‌طور مثال ما در ورزش‌های انفرادی همانند کرانه، تکواندو، کشتی و غیره در سطح کشوری و جهانی توفیقات بیشتری داشته‌ایم نسبت به

## فرهنگ کار تیمی در کسب‌وکارهای ایرانی

## یک دست صدا ندارد

با همه این تفاسیر در حوزه کسب‌وکار اگر یک مدیر در سازمان و شرکت یا یک کارفرما در کارخانه خود از پتانسیل‌های موجود در تشکیل گروه غافل شود و برای پیگیری اهداف از اندیشه و هنر و خلاقیت جمعی استفاده نکند، بعید به نظر می‌رسد بتواند تصویری از پیشرفت در طول زمان برای حرفه خود ترسیم کند. البته اگر با تکیه بر این مثل که یک دست صدا ندارد، ما دست‌های دیگری را هم در انجام امور سهمیم کنیم به‌یقین از بسیاری جهات اثرات قابل‌ملاحظه‌ای خواهد داشت و افراد در یک گروه با تشکر یک



## زهره تالی

خبرنگار

یادم هست در دوران مدرسه هروقت معلم از ما می‌خواست به‌عنوان فعالیت کلاسی یک کار گروهی انجام دهیم اکثر مخالفت می‌کردیم و بیشتر به دنبال این بودیم که به‌صورت انفرادی یک کار کلاسی ارائه دهیم و دائماً از تشکیل گروه و انجام کار تیمی طفره می‌رفتیم ولی تا به حال فکر کرده‌ایم چرا؟ چرا با وجود اینکه همه ما انسان‌ها متفق‌القول بر این باوریم که هر سری یک فکری دارد و هر اندیشه‌ای در کنار اندیشه‌ای دیگر امکان بالندگی و شکوفایی ایده اولیه را بیشتر فراهم می‌کند، باز هم منعم به انجام فردی آن هستیم؟

## خاستگاه تفکر فردگرایانه

برخی بر این باورند این خصوصیت جزئی از فرهنگ ماست و چیزی است که در وجود ما ریشه دوانده و تغییر و تعدیلش نیاز به زمان و فرهنگ‌سازی دارد و کار یک روز و دو روز نیست، اگر نگاهی اجمالی به کشورهای پیشرفته دنیا که مدعی قدرت و نفوذ جهانی هستند بیندازیم متوجه این نکته می‌شویم که اکثر افراد در این جامعه تمایل به انجام کار به‌صورت گروهی دارند و با تشکیل کارگروه در هر مسئله‌ای به حل آن مسئله می‌پردازند و به این باور رسیده‌اند که با انجام کار گروهی و تشکیل تیم‌های تخصصی بهتر و سریع‌تر به نتیجه می‌رسند. این به‌اصطلاح (team working) برای آنها تا به امروز ثمرات بی‌شماری به همراه داشته است که نمونه‌اش در کشور زاپین به وضوح قابل مشاهده است. زاپینی‌ها بیش از هر چیز به کار تیمی و انعطاف‌پذیری نوپذیری و پشتکار و انضباط درونی پایبندند و روح همکاری دسته‌جمعی در بین آنها وجود دارد؛ درست بخلاف آنچه در کشور ما حاکم است. اینجا تک‌تک بر کار فردی و ایجاد فضای رقابت بین افراد خودفرمانی و خودمدیریتی حرف اول را می‌زند و کمتر به‌صورت جدی روی تشکیل گروه و ایجاد جوی رقابت‌گونه و تعیین یک هدف مشترک

کند

**مزایا و معایب کار تیمی**  
البته هر کار تیمی یکسری مزایا و معایب اجتناب‌ناپذیر دارد که باید با هوشمندی آنها را مدیریت کرد تا ماحصل آن موفقیت در رسیدن به هدف مشترک تیم باشد. این مزایا و معایب از منظر جیمز هیگین در کتاب ۱۰۰ تکنیک حل خلاق مسئله اینچنین عنوان شده است:

## مزایای کار گروهی نسبت به کار انفرادی

– ارائه راه‌حل بهتر به خاطر برخورداری گروه از دانش بیشتر.  
– پذیرش آسان تصمیم توسط اعضا نسبت به تصمیم‌گیری فردی.  
– مشارکت گروهی به درک بهتر تصمیم می‌انجامد.  
– کار گروهی به تلاش گسترده در امر جست‌وجو و پژوهش کمک می‌کند.  
– قضاوت جمعی بهتری وجود دارد.

معایب کار گروهی نسبت به کار انفرادی  
– فشار گروهی برای سازگاری در کار گروهی به وجود می‌آید.  
– ممکن است یک فرد در گروه استیلا پیدا کند.  
– گروه به‌ندرت بهتر از افراد برتر تصمیم‌گیری می‌کند.  
– کار گروهی وقت‌گیر است.  
– گروه‌ها تصمیمات مخاطره‌آمیزی‌تری می‌گیرند.

## نهادینه کردن فرهنگ کار تیمی

## مسیر ثروت

## سه پرسش ساده برای پولدار شدن و شاد بودن

سارا گلچین

مترجم



همه مدیران در هر کجای دنیا که باشند، وقتی کسب‌وکاری را راه‌اندازی می‌کنند، نمی‌توانند نیازشان به پولدار شدن و شادی را پنهان کنند. به جرات می‌توان گفت پولدار شدن و شاد بودن آرزوهای مشترک همه انسان‌ها است. اما هر کسی برای رسیدن به این آرزو راهی را انتخاب می‌کند.

برخی هم اصلاً هیچ زحمتی برای طی مسیر به خودشان نمی‌دهند و می‌خواهند یک شبه ره صدساله را بروند. اما برای رسیدن همزمان به پول و شادی چه می‌توان کرد؟ روش‌های گوناگونی تا بحال برای پولدار شدن پیشنهاد شده است، اما بسیاری از آنها عوامل بیرونی را شامل می‌شود، از درس خواندن تا روش‌های مختلف فروشندگی ...

حالا ما برای شما سه پرسش مطرح کرده ایم. این سه پرسش را رعایت کنید، اگر نتوانید به این پرسش‌ها پاسخ روشنی دهید، می‌توانید با افتخار ادعا کنید که هم پولدار هستید و هم شاد. مهم این است که بتوانید پاسخ این پرسش‌ها را به خودتان بدهید.

## ۱- ثروت و شادی از نظر من به چه معناست؟

در وهله اول باید ثروت و شادی را برای خود معنا کنید. در چه صورت ثروتمند هستید؟ چه چیزهایی باید داشته باشید که خود را ثروتمند بدانید؟ بعضی‌ها با یک خانه ۵۰ متری که مال خودشان باشد ثروتمند هستند و بعضی دیگر هم با داشتن یک پنت هاوس ثروتمند می‌شوند. متر و معیار خود برای اینکه ثروتمند باشید را تعیین کنید. ببینید از زندگی، دنیا، خودتان و اطرافیان چقدر می‌خواهید.

برای شادی هم وضع به همین ترتیب است. معیارهای شادی بخش را برای خود تعیین کنید. چه چیزهایی شما شاد می‌کند؟ لیباس خریدن؟ کمک به موسسات خیریه؟ داشتن خانه و ماشین؟ داشتن همسر خوب؟ بچه‌های سالم؟ هر چه هست باید بدانید معیارتان برای شادی چیست.

## ۲- فاکتور ارزشمند در زندگی من کدام‌ها هستند؟

سه فاکتور مهم در زندگی را برای خود مشخص کنید. آنچه شما بدون آنها زنده نمی‌مانید یا زندگی برایتان بی‌ارزش می‌شود. اگر در پاسخ به این پرسش تردید دارید، مثل کشتی هستید که از هدایت یک ناخدای توانا بی‌بهره است و باری به هر جهت در مسیر اسواج و باد حرکت می‌کند. وقتی سه ارزش و اصل زندگی‌تان مشخص کنید می‌توانید زندگی مالی‌تان را هم برنامه‌ریزی کنید و در نهایت به شادی و آرامش برسید.

## ۳- وقت‌م را چگونه می‌گذرانم؟

چه متوجه این موضوع شده باشید و چه نه، کارهایی که در طول یک روز انجام می‌دهید و نحوه‌ای که وقتتان را بر می‌کنید، نشان‌دهنده اولویت‌های شما در زندگی است. یکبار به آنچه در طول یک روز اتفاق می‌افتد، فکر کنید. ببینید آیا واقعا روند سیری شده را دوست دارید یا صرفاً برای اینکه وقت را گذرانده باشید دست به بعضی کارها می‌زنید. پاسخ‌های این سه پرسش در ظاهر ساده اما در باطن بسیار مهم را روی یک کاغذ بنویسید و به‌عنوان اطلاعات اولیه از آنها استفاده کنید. شما قبل از اینکه پولدار و شاد شوید باید تکلیفتان را با خودتان روشن کنید.

وقتی بدانید از جان پول و شادی چه می‌خواهید هم می‌توانید پول پاره کنید هم دلی شاد داشته باشید. اما مرحله اول همه این دستاوردها شناختن خود است.

## از میان فیرها

## تغییر در ساختار شرکت بی‌اچ‌بی بیلیتون



بی‌اچ‌بی بیلیتون بزرگ‌ترین شرکت استخراج معادن دنیا روز سه‌شنبه اعلام کرد برای سوده‌ی بیشتر، واحد جدید مستقلی تشکیل خواهد داد و فعالیت‌های استخراج معادن آلومینیوم، منگنز و نیکل به این واحد سپرده خواهد شد. در مجموع، ۱۴ درصد حجم کلی معاملات این شرکت بریتانیایی - استرالیایی از استخراج این معادن به‌دست می‌آید، اما تنها یک‌درصد سود خالص آن را تشکیل می‌دهد. بدین ترتیب بی‌اچ‌بی بیلیتون فعالیت‌های خود را بیشتر روی استخراج معادن مس، آهن، ذغال سنگ و نفت متمرکز خواهد کرد. مازاد تولید این بخش معادل ۳/۵ میلیارد دلار خواهد بود. سود غیرخالص این شرکت بزرگ در سه‌ماهه دوم سال جاری میلادی با ۸ درصد افزایش به رقم ۵۰ میلیون دلار رسیده است.

## حکومیت مرسدس بنز در چین

رسانه‌های رسمی چین از حکومت شرکت مرسدس بنز به‌دلیل دستکاری در نرخ خدمات پس از فروش در این کشور خبر می‌دهند. به گزارش این منابع دفتر کنترل قیمت‌ها و ناظر بر رقابت‌های بازرگانی چین پس از بازرسی از دفاتر و مراکز فروش مرسدس بنز مدارکی دال بر زیر پا نهادن مقررات چین در زمینه رقابت‌های بازرگانی توسط این شرکت خودرسانی به‌دست آورده است. هنوز گزارشی از نوع حکومیتی که کمپانی مرسدس بنز با آن مواجه است مخابره نشده است.



## رقابت تله‌کام و تلفونیکا

شرکت مخابراتی تلفونیکا اسپانیا در راه تملک اپراتور برزیلی جی وی تی متعلق به شرکت فرانسوی ویوندی رقیب پیدا کرده است. به گزارش شبکه بلومبرگ شرکت مخابراتی تله‌کام ایتالیا به ویوندی مشارکت ۲۰ درصدی در سرمایه خود معادل ۷ میلیارد یورو را پیشنهاد داده است. تله‌کام ایتالیا به‌دلیل مواجه بودن با مشکل بدهی‌های خود قادر به پرداخت پول نقد نخواهد بود. مبلغ پیشنهادی تلفونیکا به ویوندی شش میلیارد و ۷۰۰ میلیون یورو بوده است. تله‌کام ایتالیا در نظر دارد در صورت تملک این اپراتور مخابراتی، آن را با شعبه خود در برزیل ادغام کند.



## کوکاکولا سهام مانستر را خرید

کوکاکولا ۱۷ درصد از سهام شرکت تولیدکننده نوشیدنی‌های انرژی‌زای مانستر را خریداری کرد تا کاهش تقاضای بازار سنتی خود را جبران کند. به گزارش مارکتینگ نیوز و به نقل از تلگراف، کوکاکولا با پرداخت ۲/۱۵ میلیارد دلار ۱۶/۱ درصد از سهام مانستر را در اختیار خواهد داشت. کوکاکولا دو عضو در هیات‌مدیره مانستر خواهد داشت. رییس و مدیر اجرایی کوکاکولا در این خصوص گفت: «این همکاری درازمدت ما را به یکی از تولیدکنندگان اصلی نوشیدنی انرژی‌زا تبدیل خواهد کرد که منافع مالی بسیاری برای ما و شرکای ما در پی خواهد داشت»



گفت و گو

رمز موفقیت در نگاه متمایز است نه سرمایه و تحصیلات بالا



عباس نعیم‌امینی

شاید در ذهن بیشتر افراد جامعه اینطور جا افتاده باشد که برای کارآفرینی و خلاقیت حتما باید آدم خاصی باشید و کارهای عجیب انجام دهید. این افراد تصور می کنند کارآفرینی و خلاقیت مخصوص آدم‌های خاص است. باید تحصیلات خاصی داشته باشید یا اینکه امکانات و سرمایه زیادی در اختیار داشته باشید. نکته مهم و کلیدی و وجه تمایز بین موفق‌ها و سایر افراد جامعه در نوع نگاهشان است؛ افراد موفق به مسائل جور دیگری نگاه می کنند و چیزهای تازه را از دل مسائل کهنه و عادی بیرون می کشند. بلکه نوع نگرش موفق‌ها و دیگران با هم متفاوت است.

از چه زمانی این کار را آغاز کردید و چگونه با این کار آشنا شدید؟

آن روزها در شرکت آسبال مشغول به کار بودم، بعد از پنج سال که قراردادم با شرکت تمام شد دیگر امکان تمدید قرارداد برایم فراهم نشد. در نمایشگاهی در کیش که دلقک ماهی‌ها را به نمایش گذاشته بودند با دلقک ماهی آشنا شدم و از همان‌جا این ایده به ذهنم آمد که روزی بتوانم این نوع ماهی را خودم پرورش دهم تا اینکه حدود هشت سال پیش با یک آکواریم خانگی در گوشه منزل این کار را آغاز کردم. در آن زمان پرورش ماهیان زینتی در حوزه ماهیان آب شیرین در ایران بسیار رایج بود، ولی کسی به دنبال پرورش ماهیان آب شور و دلقک ماهی‌ها نبود. با خرید دو جفت از بهترین گونه‌های موجود در بازار، تحقیقات اولیه راجع به رفتار و شرایط نگهداری این نوع از ماهی را آغاز کردم.

قبل از آن با پرورش ماهیان زینتی آشنایی داشتید؟

بله! از حدود ۱۲ سال پیش در منزل یک آکواریم آب شیرین داشتم که بعدها همان را به آب شور تبدیل کردم و همین شد نقطه شروع کار من. آیا به این کار به عنوان شغل دوم نگاه می کنید و کار دیگری هم انجام می دهید؟

خیر! این کار تنها شغلم به حساب می آید و به دلیل گستردگی و زمینه توسعه آن و شاخه‌های مختلفی که دارد و علاقه شخصی‌ام تمام انرژی و فکرم را به خود مشغول می کند و جایی برای فعالیت‌های دیگر برایم باقی نمی گذارد. البته اوایل از روی علاقه شخصی وارد این کار شدم، اما بعدها به دلیل تولید بیشتر و استقبال که به دلیل کمبود این گونه در بازار به وجود آمد سعی کردم بیشتر به این سمت و سو حرکت کنم و درحال حاضر به صورت حرفه‌ای این کار را دنبال می کنم.

بیشتر چه کتاب‌هایی را دنبال می کنید؟

موضوع خاصی در ذهنم نیست که خیلی به دنبالش بوده باشم. بیشتر اوقات مطالعه من از طریق اینترنت و مطالعه وبسایت‌های معتبر در رابطه با پرورش و تکثیر ماهیان زینتی سپری می شود. پرورش ماهیان دریایی، اکوسیستم‌های دریایی و همین‌طور بیولوژی دریا به دلیل گستردگی و جذایتی که دارد واقعا انسان را به کنجکاوی واد می داند.

با چقدر سرمایه می توان وارد این کار شد؟

سرمایه گذاری در این کار (پرورش و نگهداری ماهیان دریایی) نسبت به ماهیان زینتی آب شیرین بسیار بالاتر است، زیرا شور بودن آب و تفاوت بسیار زیاد در شرایط نگهداری و دور بودن از دریا تاثیر بسیار زیادی روی هزینه‌ها خواهد داشت. در محیط‌های ساحلی و نزدیک به دریا به دلیل بهرتری نسبت به آب دریا هزینه خرید نمک دریا برای فراهم آوردن و تهیه محیط کیفی مناسب، وجود ندارد. پیشنهاد من به کسانی که علاقه‌مند به این کار هستند این است که ابتدا با یک جفت ماهی کار را آغاز کنند و اگر از پس کار برآمدند آن وقت به فکر سرمایه‌گذاری و برآورد هزینه بیفتند، البته این راه بگویم بسته به شرایط حجم و کیفیت کاری که انجام می دهید سرمایه‌گذاری شما متفاوت است.

به نظر شما موانع تولید و کارآفرینی در ایران چیست؟

نخستین و مهم‌ترین امر نبود انگیزه لازم برای کارآفرینی است، از سوی دیگر فراهم نبودن شرایط مناسب به دلیل تورم و نبود ثبات اقتصادی، محدودیت‌های قانونی واردات بی‌رویه و غیرقابل کنترل، به تولید و کارآفرینی ضربه وارد می کند. همه این مسائل باعث می شود امنیت سرمایه‌گذاری کاهش یابد. نبود بنسرت‌های فکری مناسب، رقابت‌های ناسالم و غیراصولی در کار، شرایط دشوار و نگهداری نسه‌هلات بانکی و غیره هم مزید بر علت است تا تولیدکننده نتواند آن چنان که باید تمرکزش را روی تولید بگذارد، در واقع تولید در کشور بیشتر درگیر کارهای حاشیه‌ای است و همین امر انرژی زیادی از کارآفرین و تولیدکننده می گیرد.

در چنین شرایطی چطور می توان در بازار رقابت کرد؟

کیفیت مناسب، قیمت‌گذاری صحیح و تنوع در تولید می‌تواند شرط استمرار شما در بازار باشد، نکته دیگری که می‌تواند در شرایط دشوار به کمک شما بیاید داشتن سرمایه در گردش کافی است تا بتوانید از این‌گونه نوسانات و بحران‌ها در امان بمانید و سرمایه شما به خطر نیفتد. آیا این کار را به دیگران توصیه می کنید، اگر فرزندتان بخواهد وارد این کار شود موافقت می کنید؟

بله حتما! زیرا تمام زمینه‌های تجربی و علمی آن را پشت‌سر گذاشته‌ام، بنابراین برای کسانی که الان می‌خواهند وارد این حرفه شوند شرایط آسان‌تر است.

راهاندازی خدمات کامپیوتری چقدر سرمایه می خواهد؟

رایانه‌ها گنج می شوند اگر...



سهیلا گلی زاده

اینستین اگرچه آدم باهوش و نابغه‌ای بود، اما حداقل در یکجا اشتباه کرد! او معتقد بود سرعت هیچ چیزی به اندازه نور نیست و فوتون‌ها حرف اول و آخر را می‌زنند، در حالی که امروز دانشمندان معتقدند سرعت اطلاعات حتی از نور هم بیشتر است؛ اطلاعاتی که علاوه بر کائتات، توسط اینترنت و کامپیوتر هم جابه‌جا می‌شود. دنیای امروز، دنیای کامپیوتر و فناوری اطلاعات است. بسیاری از دانشمندان، قرن حاضر را عصر ارتباطات و اطلاعات می‌نامند، زیرا در این روزگار فرضیه دهکده جهانی تحقق پیدا کرده است و اهمیت رایانه در زندگی انسان‌ها پررنگ‌تر از همیشه شده است، زیرا همه مردم در زندگی روزانه خود با روش‌های مختلفی از این تکنولوژی استفاده می‌کنند.

در واقع می‌توان گفت، نقش رایانه در زندگی امروز آنقدر پررنگ شده که اگر کودکی با رایانه آشنا نباشد مانند گردشگری است که در یک کشور خارجی، زبان آن را نداند و برای هر چیزی با هر کاری از دیگران کمک بخواهد.

با این تفاسیر، رایانه تقریباً روی کار تمام افراد جامعه تاثیر گذاشته و در مشاغل گوناگون و حتی در تجارت نیز مورد استفاده قرار گرفته است؛ استفاده‌های که آنقدر گسترده هستند تا بازار خوبی برای کسب‌وکار ایجاد کند.

در واقع می‌توان گفت این روزها دنیای رایانه به دنیای تجارت وصل شده است. شرکت‌های مختلف کامپیوتری که به تولید انواع و اقسام رایانه‌ها و لب‌تاپ‌ها می‌پردازند و برندهای مختلفی که در این راه وارد بازار می‌شوند، نشانه خوبی برای اثبات این ماجراست.

شرکت‌های تولید نرم‌افزار و لوازم جانبی کامپیوتر نیز در دنیای امروز بسیار سوده هستند و هر روز هزاران نرم‌افزار و قطعات جانبی کامپیوتر تولید و به بازارهای مختلف دنیا عرضه می‌شود.

کسب‌وکار رایانه‌ای در ایران در این میان امری عادی و کاربردی نیست. نقش کوچکی در تولیدات دنیای رایانه دارد، اما بازار خوبی برای ارائه خدمات کامپیوتری و فروش لوازم جانبی در آن فراهم است که زمینه را برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار پرسود با سرمایه متوسط فراهم می‌کند.

بازار رضا، پاساژ پارسیان، پایتخت و خیابان ولیعصر از چهارراه ولیعصر تا میدان ولیعصر، بورس خدمات رایانه‌ای و فروش لوازم جانبی کامپیوتر

با کاهش میزان تقاضا مواجه شود، بلکه بی‌اعتمادی به بازار روزبه‌روز بیشتر شود. حالا اما در سال ۹۲ با ثبات نرخ ارز وضعیت این بازار بهتر شده و راه برای کسب‌وکار در این بازار باز است.

خدمات رایانه‌ای و کسب درآمد

هرچند گاهی کار برای فروشندگان و واردکنندگان در بازار کامپیوتر سخت می‌شود، اما بازار ارائه خدمات و نرم‌افزار بسیار به خصوص در بخش خدمات که با سرمایه بسیار کم می‌توان به سوددهی خوبی رسید.

در حال حاضر نرخ متوسط خدمات معمول کامپیوتری در تهران، وپروس یابی ۲۰ هزار تومان، نصب ویندوز بسته به نوع آن از ۳۰ تا ۵۰ هزار تومان، خدمات رایست ۱۵۰۰ تومان، مشاوره برای اشکال‌یابی ۱۰ هزار تومان و ارائه خدمات کالی‌نت به طور میانگین ساعتی ۳۸۰۰ تومان است.

این در حالی است که هزینه تعمیر و تعویض قطعات بسیار گران است و سود خوبی نصیب متخصصان خواهد کرد و در عین‌حال ارائه خدمات اینترنتی و پرینت و اسکن هم بازار خوبی دارد. در این میان بازار خوبی برای ارائه خدمات در زمینه تعمیرات لوازم کامپیوتری هم وجود دارد و در حال حاضر نرخ متوسط برای تعمیرات رایانه‌ای ۱۰ میلیون تومان است.

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

شرح	قیمت (تومان)
نصب مجموعه نرم‌افزارهای عمومی و کاربردی	۶۰۰۰
نصب نرم‌افزارهای ویژه تخصصی (به ازای هر کیبچ)	۱۵۳۰۰
ویروس‌زدایی و نصب نرم‌افزار ویروس‌یاب	۲۳۰۰۰
نصب سیستم‌های عامل غیرمتعارف غیرسرور و نصب درایور	۳۸۵۰۰
نصب بازی (CD DVD)	۳۰۰۰
ارتقای نرم‌افزاری از طریق اینترنت و ارتقای Bios	۱۲۰۰۰
دریافت درایور از اینترنت و رایت روی CD	۹۰۰۰
نصب نرم‌افزاری تجهیزات جانبی (چاپگر و اسکنر)	۱۱۰۰۰
نصب چاپگر	۱۰۵۰۰

این کار می‌توانید از تبلیغات اینترنتی، چاپ کارت ویزیت و پخش تراکت استفاده کنید. ناگفته نماند است که با اجاره یک مغازه و قرار دادن چند سیستم در آن می‌توان به کار مشروعیت بیشتری بخشید و سوددهی را نیز با ارائه خدمات اینترنتی بالا برد. در حال حاضر نرخ متوسط خدمات معمول کامپیوتری در تهران، وپروس یابی ۲۰ هزار تومان، نصب ویندوز بسته به نوع آن از ۳۰ تا ۵۰ هزار تومان، خدمات رایست ۱۵۰۰ تومان، مشاوره برای اشکال‌یابی ۱۰ هزار تومان و ارائه خدمات کالی‌نت به طور میانگین ساعتی ۳۸۰۰ تومان است.

این در حالی است که هزینه تعمیر و تعویض قطعات بسیار گران است و سود خوبی نصیب متخصصان خواهد کرد و در عین‌حال ارائه خدمات اینترنتی و پرینت و اسکن هم بازار خوبی دارد. در این میان بازار خوبی برای ارائه خدمات در زمینه تعمیرات لوازم کامپیوتری هم وجود دارد و در حال حاضر نرخ متوسط برای تعمیرات رایانه‌ای ۱۰ میلیون تومان است.

این در حالی است که هزینه تعمیر و تعویض قطعات بسیار گران است و سود خوبی نصیب متخصصان خواهد کرد و در عین‌حال ارائه خدمات اینترنتی و پرینت و اسکن هم بازار خوبی دارد. در این میان بازار خوبی برای ارائه خدمات در زمینه تعمیرات لوازم کامپیوتری هم وجود دارد و در حال حاضر نرخ متوسط برای تعمیرات رایانه‌ای ۱۰ میلیون تومان است.

این در حالی است که هزینه تعمیر و تعویض قطعات بسیار گران است و سود خوبی نصیب متخصصان خواهد کرد و در عین‌حال ارائه خدمات اینترنتی و پرینت و اسکن هم بازار خوبی دارد. در این میان بازار خوبی برای ارائه خدمات در زمینه تعمیرات لوازم کامپیوتری هم وجود دارد و در حال حاضر نرخ متوسط برای تعمیرات رایانه‌ای ۱۰ میلیون تومان است.

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

برای شروع کار هم اگر حداقل

کشت فراسرزمینی در دستور کار قرار گرفت

سرمایه‌گذاری کشاورزی در کنیا



یکی از اولویت‌های ارجح در دستور کار همکاری‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران محسوب می‌شود و بازدید متقابل هیات‌های عالی‌رتبه دو کشور تأکید می‌روند بر عزم و اراده موجود برای تعمیق روزافزون مناسبات فی‌مابین است. وزیر جهاد کشاورزی اظهار کرد: وزارت جهاد کشاورزی با بیش از دو دهه فعالیت کارآمد نیروهای متخصص و متعهد خود در عرصه‌های سازندگی و عمرانی در افریقا، کارنامه درخشانی را از خود به یادگار می‌شود. وی افزود: در رویکرد بین‌المللی دولت جمهوری اسلامی ایران با تأکید بر اصول تدبیر در امور، احترام متقابل و امید برای رفع محرومیت از چهار جهان و دستیابی به صلح و آرامش، همکاری‌های دوجانبه با کشورهای حوزه افریقا از اهمیت خاصی برخوردار است. حتی بیان کرد: بدون تردید در این راستا کشور کنیا با توجه به پیشینه تاریخی و روابط فرهنگی دو کشور،

است. در این بازارها از شیربرغ تا جان آمیزدایافت می‌شود و بازاریابی این شرکت‌ها در زمینه تولید و توزیع سبزیجات و میوه‌ها بسیار گسترده است. در حالی که با افزایش قیمت‌ها، راهکارهای نوینی برای تولید و توزیع در این بازارها مورد توجه قرار گرفته است. در این زمینه، شرکت‌های ایرانی با همکاری شرکت‌های ایرانی و کشورهای دیگر، اقدامات مختلفی در زمینه تولید و توزیع در این بازارها انجام داده‌اند. در این زمینه، شرکت‌های ایرانی با همکاری شرکت‌های ایرانی و کشورهای دیگر، اقدامات مختلفی در زمینه تولید و توزیع در این بازارها انجام داده‌اند.

سرنخ

امضای قرارداد برای نصب کنتور و سرمایه‌گذاری در تولید تخم ماهی

کلاف اول:

حتماً تا حالا از زبان خیلی‌ها این جمله را شنیده‌اید که در هر اتفاق منفی، یک فرصت وجود دارد. اکنون هم اگرچه دستکاری کردن



کنتورهای برق در میان مردم رواج یافته است اما این می‌تواند فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاری کسانی باشد که در حوزه برق و سیستم‌های مربوط به آن دست دارند. زیرا یکی از مقام‌های مسئول از رواج این کار غیرمعمول بین شهروندان خبر داده و اعلام کرده که این موضوع سبب شده تا مسئولان به فکر تعویض کنتورهای برق بیفتند. بر این اساس، معاون سیستم‌های اندازه‌گیری و شبکه هوشمند سازمان بهره‌وری انرژی ایران (سایا) از آغاز نصب ۲ هزار دستگاه کنتور هوشمند به‌صورت پایلوت در تهران و زنجان خبر داده است.

وی همچنین گفته این طرح در آینده نزدیک در چهار منطقه دیگر آغاز می‌شود. به گفته وی، قراردادهای اجرا این طرح در شهرستان‌های اهواز، مشهد، تهران، البرز، بوشهر و زنجان با پیمانکاران به‌صورت EPC منعقد شده است. مطمئناً در صورت مثبت بودن این طرح، قراردادهای بیشتری در دیگر استان‌ها و مناطق با پیمانکاران بسته می‌شود که در این میان فرصت سرمایه‌گذاری برای شما وجود دارد.

پس برای اینکه فرصت را از دست ندهید «برقی» به دنبال راهکاری بگردید که شما را به سمت امضای قرارداد سوق دهد!

کلاف دوم:

جالب است بدانید اگرچه ایران نخستین کشور تولید ماهی قزل‌الاست اما واردکننده عمده تخم ماهی نیز هست. یعنی اگر نوبت به تولید ماهی قزل‌الاست از خارج وارد می‌شود. این درست مانند اتفاقی است که در حوزه سبزیجات می‌افتد.



رییس سازمان دامپزشکی کشور گفته که سالانه به حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیون قطعه تخم ماهی قزل‌الاست داریم و ۴۰۰ میلیون قطعه آن در کشور تولید می‌شود. وی در بخش دیگری ادامه داده: «واردات این نوع تخم ماهی با توجه اینکه این نوع ماهی‌ها سریع‌ال رشد هستند و صفات انتخابی در آنها ایجاد شده است، وارد می‌شوند اما نظر سازمان دامپزشکی هم این است که از تولیدات تخم‌های داخلی استفاده شود و حتی در جلسه‌ای که یک ماه گذشته با سازمان شیلات داشتیم، این موضوع را تأکید کردیم.»

بنابراین خوب است که اگر سرمایه لازم در اختیارتان است، یک مهندس خیره شیلات پیدا کنید و در این مورد با او به مشورت بنشینید. مطمئناً اگر راه را درست انتخاب کنید، حاصل کار شما تولید تخم‌های خواهد شد که تفاوتی با نمونه‌های خارجی ندارد و می‌تواند قسمت عمده نیاز داخل را تأمین کند. فقط باید قبل از شروع، خوب تحقیق کنید تا بازارهای این بخش را کامل بشناسید. این گوی و این میدان!

یادداشت

فوت کوزه‌گری در سرمایه‌گذاری

دکتر سرمایه

امروز کارهای زیادی برای انجام دارم به همین دلیل، زیاد وقتتون رو نمی‌گیرم و خیلی زود حرفم تموم می‌شود و مرخص می‌شوم. دارم طبق معمول به سمت مترو می‌رفتم تا به محل کارم برسم اما نکته قابل توجهی فضای فکری متو عوض کرد. جالبه بدونید با اینکه هر روز همین راه می‌روم و برمی‌گردم، اما به این موضوع توجه نکرده بودم. حالا می‌خوام از شما ببرسم ببینم تا امروز به این نکته فکر کردید که چرا ورودی‌های مترو اغلب دو یا سه پله به سمت بالا می‌رن و بعد از اون به سمت پایین سرازیر می‌شن؟

واقعا چرا! اگر قراره مترو زیرزمین باشه چرا از همون اول، پله‌های مترو رو به پایین نیست؟ خوب که فکر کردم و ممعا برام حل شد، به مهندسخ آفرین گفتم. چون این قفسیه به عاقبت‌اندیشی پروژه مترو برمی‌گرده. یعنی به این دلیل پله‌ها رو این مدلی ساختن که برف یسا بارون به داخل نفوذ نکند. تصور کنین اگه پله‌ها این مدلی نبودن چی می‌شد؟ شاید پیش خودتون بگید که خب! اینا چه ربطی به سرمایه‌گذاری داره؟ بهتون می‌گم.

دقیقا اگه همین موضوع توی سرمایه‌گذاری‌های مردم رعایت نشه، به احتمال قوی شکست می‌خورن. شما قبل از هرچی باید فکر همه جوانب رو کنید. سعی کنید از رویه‌های مختلف به سرمایه‌گذاری تون نگاه کنید شاید اون گوشه و کناره‌ها ی نکته‌ای باقی ب‌مونه که مثل پله‌های مترو خیلی ساده باشه، اما بعدا طی به اتفاق کوچیک، کل سرمایه‌تون رو به باد بده. پس اول از بالا به قفسیه نگاه کنید بعد وارد گود بشیند. البته توی ضرب‌المثل‌ها مومن هم همین نکته‌ها زیاده. مثلا همین داستان فوت کوزه‌گری که هیچ وقت از ذهن مردم فراموش نمی‌شه، اما نمی‌دونم چرا رعایتش نمی‌کنن!



## بازاریابی مجانی

## مشارکت با سایت‌های مناسب بازاریابی

حامد تقوی

مترجم



بسیاری از کسب‌وکارها مدت‌هاست که مشتریانانشان در وبلاگ‌ها، وب‌سایت‌ها و انجمن‌های بحث و گفت‌وگوی مربوط به حوزه کاری آنها حضور دارند.

اگر در موتورهای جست‌وجوی اصلی، هر یک از برترین کلمات کلیدی مرتبط با حوزه کاری خود را جست‌وجو کنید، چندین وب‌سایت که هر کدام می‌تواند به‌عنوان شریک کاری شما محسوب شود، یافت می‌شود. این وب‌سایت‌ها، مکان‌هایی هستند که مشتری آینده شما در آنها حضور دارند.

اگر کلمه blog یا forum را نیز در قسمت جست‌وجوی Yahoo.com یا Google، Bing.com وارد کنید، می‌توانید وب‌سایت‌های دیگری را نیز بیابید تا به لیست نهایی شرکای بالقوه بپی‌زایید.

هنگامی که لیست خود را تکمیل کردید، باید با هر یک از این وب‌سایت‌ها ارتباط برقرار کنید. حتی اگر تنها با یکی، دو وب‌سایت از پنجاه وب‌سایتی که پیدا کرده‌اید، ارتباط برقرار کنید، باز هم ارزشمند خواهد بود و مزایای فراوانی را برای هر دو طرف به همراه خواهد داشت.

بر برخی موارد، تنها گزینه پیش روی شما برای اینکه بتوانید در این وب‌سایت‌های هدف حضور داشته باشید، این است که فضای تبلیغاتی آنها را خریداری کنید اما تقریباً در تمامی موارد امکانات و فرصت‌های مطلوب دیگری در اختیار شما خواهد بود. از طریق مساعدت در روند موفقیت این سایت‌ها و نیز ابراز علاقه خود در مورد شرکت با آنها، یک کمپین بین‌المللی در جهت جلب توجه تصمیم‌گیرندگان اصلی این وب‌سایت‌ها راه‌اندازی کنید. برخی از روش‌های خلاقانه برای برقراری ارتباط با این وب‌سایت‌ها عبارتند از:

• تلاش کنید تا افرادی را که در این وب‌سایت‌ها کار می‌کنند، بیابید. باید افرادی که نقش کلیدی در این وب‌سایت‌ها دارند، شناسایی کنید تا بتوانید با آنها ارتباط برقرار کنید.

• در پست‌های وبلاگ یا مقاله‌های وب‌سایت‌های آنها، یا در هر جایی از فضای مجازی که در مورد وب‌سایت آنها مطلبی می‌خوانید، comment‌های سودمندی بگذارید.

• برای آنها لینک‌هایی بفرستید تا محتوای را در اختیار آنها قرار دهد که مورد کاربردشان باشد. Google Alerts برای این موضوع بسیار مناسب است و برای یافتن اطلاعات، اخبار و مطالبی مرتبط با موضوع یا حوزه کاری مورد نظر نیز می‌توانید به سایت‌های newsTimeline.com یا GoogleAlerts مراجعه کنید.

• همواره وب‌سایت‌های هدف را چک کنید و از همه مهم‌تر کار افرادی را که نقش اصلی در راه‌اندازی وب‌سایت دارند، دنبال کنید. آنها را در Twitter، Facebook یا YouTube بیابید و در مورد محتوای که در این سایت‌ها قرار می‌دهند، comment‌های مرتبط و البته حمایتی بگذارید.

• آدرس پستی آنها را بگیرید و یک کارت تبریک زیبا یا یک هدیه برای آنها ارسال کنید و از کار آنها تمجید کنید. هنگامی که به آنها دسترسی پیدا می‌کنید، برنامه کاری ارائه دهید؛ فقط یک ارتباط واقعی برقرار کنید و بازخورد خود را صادقانه بیان کنید.

• مقاله‌های بکر و ارزشمندی را برای آنها ارسال کنید تا به‌عنوان محتوای وب‌سایت خود، استفاده کنند. مجبور نیستید که در ابتدا اجازه بگیرید، فقط آنها را ارسال کنید. • مکان‌هایی را که در اینترنت در مورد وب‌سایت یا افراد کلیدی آن، بحث و تبادل نظر می‌شود، بیابید. به هر شخصی که مطالب منفی در مورد وب‌سایت یا آن افراد بیان می‌کنند، توجه خاصی داشته باشید و برای دفاع از آنها با تدبیر به این اظهارات پاسخ مناسب دهید. آنها به این کار شما توجه خواهند کرد. به‌عنوان مثال، چند سال پیش سایت PayPal پس از اینکه از آن در یک انجمن آزاد گفت‌وگو دفاع کردم، از من قدردانی کرد.

این نوع استراتژی‌ها به شما کمک می‌کند تا افرادی را که نقش اصلی در وب‌سایت‌ها دارند و در تصمیم‌گیری‌ها تاثیرگذارند، به سمت خود جلب کنید. حتی وب‌سایت‌های بزرگ و بی‌اعتنایی که به نظر می‌رسد برقراری ارتباط با آنها غیرممکن باشد، از طریق این استراتژی‌ها می‌توان با آنها نیز ارتباط برقرار کرد. به‌تدریج می‌توانید با روش‌های خلاقانه، با آنها شریک شوید، کاری که دیگران قادر به انجام آن نیستند.

در شماره بعدی بخوانید:  
فعال کردن بخش رسانه‌ای وب‌سایت کسب‌وکار

## از میان قه‌رها

## هتل شیشه‌ای در قطب شمال

طراحان، هتلی شنناور به شکل دانه برقی غول‌پیکر در میان دریا و دور از ساحل طراحی کرده‌اند.

به گزارش ایسنا، Aethus Architects در دفتر معماری Docklands یک هتل شناور شیشه‌ای به شکل دانه برقی غول‌پیکر در میان دریا و دور از ساحل طراحی کرده است. در داری ۸۶ اتاق، سالن‌های کنفرانس و آب‌گرم است. برای رفتن به این هتل شیشه‌ای باید با قایق از بندر ترومسو، شمال دایره قطب شمال حرکت کرد. این هتل محلی ایده‌آل برای مشاهده شفق قطبی است، زیرا به اندازه کافی از شهر و آلودگی‌های نوری آن دور است. این طراح گفت: افرادی که در دریا دچار سردی یا اضطراب می‌شوند، نگران تکان‌های هتل نباشند، چراکه هتل روی ساختار جامدی به قطر ۱۲۰ متر بنا می‌شود که جلوی تکان‌های آن می‌گیرد. ساخت‌وساز این قصر شیشه‌ای تا شروع تابستان آینده طول می‌کشد و در دسامبر ۲۰۱۶ راه‌اندازی می‌شود.

## راهکارهای مشتری‌یابی برای محصولات لبنی

## پای آبدوغ خیار هم به بازاریابی باز شد

بسیاید و دوغ اصیل را به آن اضافه کنید و بعد از انجام مابقی کارها آن را در ظرف مخصوص بریزید و در انتها نان خشک را در ظرف دیگری بریزید و در کنار آبدوغ‌خیار قرار دهید تا کم‌کم به مواد اصلی اضافه شود. قرار گرفتن کاسه سفالی آبی‌رنگ با همان شکل و شمایل در کنار محصول دوغ قدیمی خنکی خاصی را به مصرف‌کننده منتقل می‌کند. کاسه سفالی که روی آن تزئینات مخصوص این غذا نقش بسته است.

## ابتکار عمل

در شرایط بحران این ابتکار عمل کالاه در حالی اتفاق افتاده که این شرکت نیز مانند بسیاری از شرکت‌های لبنی مورد اتهام استفاده از روغن پالم قرار گرفته است؛ اتهامی که خروج از آن حالا تبدیل به بحرانی برای همه این شرکت‌ها شده است. این شرکت‌ها در بسیاری از مصاحبه‌ها و خبرها اعلام کردند که این موضوع صحت ندارد ولی بعید به نظر می‌رسد که این مصاحبه‌ها برای بازگرداندن اعتماد از دست‌رفته مشتری کافی باشد و مدیران این شرکت‌ها ناچارند شیوه‌های مختلفی را برای رهایی از این معضل پیدا کنند. وقتی این پوستر را می‌بینیم، با اینکه به‌عنوان یک مصرف‌کننده به تمامی محصولات لبنی مشکوک شده‌ایم، ولی کاسه سفالی با تکه‌های بیخ‌ما را برای خرید یک دوغ و تهیه آبدوغ‌خیار به سادگی می‌توانیم تشخیص بدهیم. این شرکت نخستین گام خود را برای برقراری ارتباط دوباره با مشتری محکم برداشته است؛ حالا باید نشست و دید سایر شرکت‌ها چه روش‌هایی را برای تداوم حضور خود در بازار پیش می‌گیرند.



حسین محمدیان

خبرنگار

در ظهرهای گرم تابستان دوران کودکی، تنها غذایی که اشتهای بسیاری از ما را که به خاطر داغی هوا کور شده بود دوباره باز می‌گرداند، فقط یک آبدوغ‌خیار خوشمزه و خنک بود؛ غذایی که شاید بهترین درمان آفتاب‌زدگی بود. یک غذای ساده، خنک و تابستانی که مخلفات زیادی را دربر می‌گرفت. حال اگر این غذای ساده دست‌ساز مادر هم می‌شد، اشتها را بیشتر و بیشتر تحریک می‌کرد. تزئین شویید، نعنای، کشمش، سبب، گل‌محمدی و گردو روی یک کاسه سفالی از خاطرات تکرارنشده‌ی هر کسی است. اما دوغ از ترکیبات اصلی این غذا بود.

دوگی که خیلی‌ها برای تهیه آن ساعت‌ها وقت می‌گذشتند و آن را از جایی تهیه می‌کردند که غذای تابستانی آنها را خوشمزه‌تر کند. بعدها که دیگر همه محصولات لبنی شرکتی و کارخانه‌ای شد، خوردن آبدوغ‌خیار هم اهمیت خود را از دست داد.

دوغ، این ترکیب اصلی دیگر به‌صورت باز به فروش نمی‌رفت و در ابتدا به‌صورت شیشه‌ای و بعد در بطری‌های پلاستیکی به بازار مصرف وارد شد. حالا بسیاری از مصرف‌کنندگان سعی می‌کنند که این نوشیدنی ایرانی را جایگزین نوشیدنی‌های مضر کنند و همین موضوع باعث شده که بسیاری از شرکت‌های لبنی شروع به تولید دوغ کنند؛ دوغ‌هایی که شاید از لحاظ طعم و مزه تفاوت چندانی با یکدیگر ندارند. وقتی در یک بازار چندین محصول مشابه وجود دارد، این دیگر هنر یک شرکت است که محصولش را از دیگر کالاها متمایز کند.

خیلی هم ساده نیست! کاله شرکت لبنی است که در این هوای گرم و در هیاهوی شایعات لبنی، ابتکاری تازه کرده است. گنجاندن تصویر دوغ اصیل کاله در کنار یک کاسه سفالی با تزئینات مخصوص آبدوغ‌خیار هر بیننده‌ای را به سمت پوستر این شرکت جلب می‌کند. دوغی با همان بسته‌بندی قدیمی ولی با لیبل‌ی جالب که روی آن طرز تهیه آبدوغ‌خیار را برای چهار نفر نوشته است. دو شعار نیز روی این لیبل دیده می‌شود. «خیالت راحت» و «خیلی هم ساده نیست»



## دیدگاه

## هم‌پیمان شدن شرکت‌ها برای حل معادله چندمجهولی

کنند. در حال حاضر شرکت‌های فعال در این حوزه هر محصول جدیدی نیز به بازار بدهند مصرف‌کنندگان نسبت به آن واکنش خوبی نشان نخواهند داد. نکته جالب اینکه اکثر شرکت‌ها که سعی کردند محصولات کم‌چرب به بازار بدهند، کیفیت محصولشان روغن پالم ندارد یا اینکه فروش آنها تحت تاثیر قرار نگرفته است. چون اگر اسمی از آنها میان شرکت‌های خا‌طی هرچند به صورت شایعه نیز میان مردم رایج شود، در این‌صورت دیگر هیچ‌گاه اعتماد مشتری را نمی‌توانند به‌دست بیاورند. هنوز اسمی برده نشده و این باعث شده در که این شایعه تازه بماند. در نتیجه شرکت‌ها باید در زمینه رفتار خود در بازار احتیاط باشند و دائم ادعا نکنند که



اسم شرکت‌هایی که این کار را نکرده‌اند عنوان کند که ذهن مردم آرام شود. چون این سوال محصول جدیدی نیز به بازار بدهند مصرف‌کنندگان نسبت به آن واکنش خوبی نشان نخواهند داد. نکته جالب اینکه اکثر شرکت‌ها که سعی کردند محصولات کم‌چرب به بازار بدهند، کیفیت محصولشان روغن پالم ندارد یا اینکه فروش آنها تحت تاثیر قرار نگرفته است. چون اگر اسمی از آنها میان شرکت‌های خا‌طی هرچند به صورت شایعه نیز میان مردم رایج شود، در این‌صورت دیگر هیچ‌گاه اعتماد مشتری را نمی‌توانند به‌دست بیاورند. هنوز اسمی برده نشده و این باعث شده در که این شایعه تازه بماند. در نتیجه شرکت‌ها باید در زمینه رفتار خود در بازار احتیاط باشند و دائم ادعا نکنند که

مصرف‌شان روغن پالم ندارد یا اینکه فروش آنها تحت تاثیر قرار نگرفته است. چون اگر اسمی از آنها میان شرکت‌های خا‌طی هرچند به صورت شایعه نیز میان مردم رایج شود، در این‌صورت دیگر هیچ‌گاه اعتماد مشتری را نمی‌توانند به‌دست بیاورند. هنوز اسمی برده نشده و این باعث شده در که این شایعه تازه بماند. در نتیجه شرکت‌ها باید در زمینه رفتار خود در بازار احتیاط باشند و دائم ادعا نکنند که

از رقابت سربلند بیرون بیایند. این کتاب به همه زهران کسب‌وکار کمک می‌کند تا بتوانند در مقابل تخفیف‌های نامطلوب و بی‌معنی بایستند، با مشتریان خستگی‌ناپذیر مذاکره کنند و از آرزوی که سخت برای خلق آن کوشیده‌اند، دفاع کنند. بنابراین، این کتاب در مجموع دو رسالت عمده بر دوش دارد؛ نخست تغییر و به‌روزرسانی نگرش و ذهنیت‌های ما از قیمت‌گذاری که به طرفت در قالب مثال‌هایی واقعی از عهده آن بر می‌آید و دوم معرفی اصولی کلیدی، در فرآیند قیمت‌گذاری و مدیریت آن در موقعیت‌های متفاوت کسب‌وکار. کتاب «استراتژی قیمت‌گذاری» در مجموع شامل

## کافه بازاریابی

## تکنولوژی و استحاله در بازاریابی کسب و کار

منیژه صادقی

خبرنگار



گاهی درک وسعت اینترنت و اینکه چگونه یک کشور را به کشوری دیگر با فرهنگی را به فرهنگی دیگر متصل می‌کند، حقیقتاً سخت می‌شود، اما سخت‌تر از آن اندیشیدن به تاثیرات عمیقی است که تکنولوژی بر بازاریابی داشته است و توانسته یک استحاله حقیقی از همه وجود آن ایجاد کند.

از همه جالب‌تر اینکه یک فضای به ظاهر بی‌پایان می‌تواند حامل و ناقل صنایعی باشد که در فضا‌های شخصی به وجود آمده است. این تکنولوژی بر صنعت بازاریابی و تبلیغات هم تاثیر قابل توجهی داشته است، چراکه با استفاده از فضای مجازی شما می‌توانید به اطلاعات مشتری یا مصرف‌کنندگان خود دسترسی داشته باشید و با استفاده از این اطلاعات نیازهای آنان را شناسایی کرده و اصلاحات قابل توجهی در کار خود ایجاد کنید.

تکنولوژی با وجود ظاهر پیچیده‌ای که دارد، اما امروز توانسته است با راه‌های فراوانی که در مقابل بازاریابان می‌گذارد، نظرات همگان را به سوی خود جلب کند. تبلیغات، از اینترنت گرفته تا پیام‌های کوتاه‌ی که به تلفن‌های همراه مشتریان ارسال می‌شود، همگی توانسته‌اند زندگی مردمان امروز را احاطه کنند و همگان را در جریان رودخانه تولیدات جهان امروز قرار دهند.

تکنولوژی، آگهی‌های چند رسانه‌ای را به پایگاه داده گمره می‌زند تا بتواند فضای تازه برای تبلیغات در وب به وجود آورد، حتی محصولات به روز شده می‌توانند آگهی‌های سفارشی خود را براساس تنظیمات سیستم کامپیوتری کاربر برنامه‌ریزی کنند. به‌طور مثال کمپانی P&G (کمپانی چند ملیتی کالاهای مصرفی آمریکا) ممکن است برای تبلیغات قهوه فلاجرز زمانی را در نظر بگیرد که مشتریانش (که از قبل شناسایی شده‌اند) در یک فضای صمیمی تازه نهار خود را به پایان رسانده‌اند و این تبلیغات از طریق ایمیل برای آنان در لحظه مناسب ارسال یا در محل یک رستوران با تکنولوژی خاص تبلیغی، پخش می‌شود.

تغییراتی که در صخره فناوری روی می‌دهد موجب می‌شود با افزایش پهنای باند، فرصت بیشتری در اختیار بازاریابان قرار بگیرد تا آنان بتوانند داستان‌های خود را هرچه بهتر تعریف کنند و بر این اساس باید گفت، تکنولوژی در راه‌های ارتباط بازاریابان با مشتریان تغییراتی اساسی ایجاد کرده است. سفارشی‌سازی، پیام‌های مهمی برای بازاریابی کسب و کار به همراه دارد و باعث می‌شود نام‌های تجاری سرعت بیشتری در پیشرفت و ارتقای جایگاه در نزد مصرف‌کنندگان داشته باشند.

ریچارد گیلیسپی، رییس شرکت تبلیغات گیلیسپی در برنستون می‌گوید: «اینترنت در طول هفت، هشت سال گذشته تبدیل به یکی از بخش‌های مهم جامعه ارتباطی جهانی شده است و تاثیرات مهم آن را از همه بیشتر می‌توان در طول سه، چهار سال گذشته به وضوح مشاهده کرد. در اینجا من می‌توانم به جای حمله به فضای شخصی شما با ارسال پیام‌های عمومی، ارتباط ارزشمندتری با شما به‌عنوان مشتری برقرار کنم.»

اوی نابرز، رییس تبلیغاتی کمپانی BUZZ هم معتقد است: «مردم در فضای مجازی به راحتی به شما اجازه می‌دهند و فرصتی را به وجود می‌آورند تا برای‌شان تبلیغات خود را ارائه دهید، شما فقط باید آگاه باشید و از این فرصت‌ها به خوبی استفاده کنید.»

بازاریابان مدام باید در حال پرورش روحیه کارآفرینی خود باشند و از این روحیه بهترین استفاده را در اینترنت کنند. مخصوصاً اینکه آنان باید تلاش کنند با جدیدترین تکنولوژی‌هایی که وارد بازار می‌شود و می‌تواند برای کار آنان مفید باشد، رابطه‌ای صمیمی داشته باشند.

منبع: knowledge.wharton.upenn.edu

## آیا می‌دانستید

## بازاریابی چریکی

آیا می‌دانستید تکنیک بازاریابی چریکی می‌تواند برای کسب‌وکارهای کوچک که بودجه محدودی در اختیار دارند، بسیار مناسب باشد؟

مفهوم چریکی که از روش‌های کلاسیک جنگی گرفته شده، در بازاریابی به‌عنوان نوعی روش برقراری ارتباط نامتعارف استفاده می‌شود.بازاریابی چریکی که از آن به‌عنوان بازاریابی بدون هزینه نیز نام برده می‌شود، در اصل بیشتر برای کسب‌وکارهای کوچک‌تر استفاده می‌شود که به دلیل بودجه کمی که در اختیار دارند، نمی‌توانند با همتایان بزرگ خود در یک صنعت خاص رقابت کنند. مانند چریک‌ها که از حرکات نامتعارف و نامنظمی چون کمین، خرابکاری، حملات و حرکات تعجب‌آمیز استفاده می‌کنند، این بازاریابی نیز از حرکات مشابه در بازاریابی استفاده و با ترویج‌ات و حرکات خود مخاطبان را متعجب و به خود جذب می‌کند. در واقع این نوع بازاریابی با هزینه‌ای که برای ترویج و تبلیغ می‌کند حداکثر توجه و احساسات مشتری را در مقایسه با بازاریابی سنتی بر می‌انگیزد و باعث می‌شود تا تبلیغات عمیقا به یاد مشتریان بماند.



کافه تبلیغات

پاپ به خودروی Soul کیا هاله نور بخشید

مرضیه فروتن

مترجم

پاپ فرانسیس با سوار شدن بر خودروی Soul کیا، اعتبار آن را بالا برد. پاپ در سفر به سئول پس از پیاده شدن از هواپیما قدم به یک خودروی کیا نهاد و از پنجره اتومبیل برای استقبال کنندگان دست تکان داد. در میان آنها رییس‌جمهور کره جنوبی، پارک گنوم‌های نیز حضور داشت. او هم‌اکنون در سفری پنج‌روزه به کره جنوبی به سر می‌برد.

پاپ فرانسیس ۷۷ ساله در مراسم تیرک شهدای کره روز شانزدهم آگوست صدها هزار نفر را به مرکز شهر کشاند. انتخاب پاپ یک پیروزی برای کیا به‌شمار می‌رود. این اقدام زمانی رخ داد که افزایش سریع ارزش واحد پولی کره جنوبی، وان، در سه ماه گذشته درآمد حاصل از صادرات این کشور را کاهش داده است.

این انتخاب همچنین روی ترجیح پاپ به سوار شدن بر خودروهای کوچک تاکید کرده که یک نوع دوری از اتومبیل‌های قدیمی نظیر مرسدس‌بنز ضدگلوله سفارش پاپ جان پل دوم به‌شمار می‌رود.

به گفته کیس جین کوک، مدیرعامل یک شرکت تحقیق‌کننده بازار خودرو به نام Marketing Insight، این اتفاق به کیا، در راستای نمایش گسترده محصولات خود از طریق رسانه‌های جمعی کمک می‌کند. این نمایش موفقیت خود را امرون حضور پاپ است که خود تصویری بسیار مثبت میان عموم مردم دارد. نتیجه این کار به نوعی تقدیس کیا است.



یک قیات ۲۰ ساله

کیا در قالب یک ایمیل به استفاده پاپ از محصول خود افتخار کرد. رهبر مذهبی ۲/۱ میلیارد مسیحی کاتولیک در جهان اغلب در سفرهای خود بر یک خودروی قیات ۲۰ ساله سوار شده که این سفرها شامل مسافرت به جزیره لامپدوسا در دریای مدیترانه نیز می‌شود. او در بازدید از برزیل در جولای سال ۲۰۱۳ از یک خودروی قیات هاچ‌باک استفاده کرد. پاپ‌های سابق در میان نگران‌های امنیتی سوار شدن بر یک خودروی بزرگ را به دیگران ترجیح داده‌اند. پاپ بندیکت شانزدهم اغلب سوار بر یک خودروی مرسدس ضددمپ شده و در دیدار از آلمان از یک خودروی مدل آئودی A8 استفاده کرد. برای کیا که ریشه آن از سنوآل است، به‌عنوان دومین خودروی بزرگ کره جنوبی پس از بزرگ‌ترین سهام‌دار آن یعنی شرکت هیوندای، Soul چهارمین خودروی محبوب آن در سرتاسر جهان در سال گذشته به‌شمار می‌رود. با توجه به آمار و ارقام دریافتی از موسسه تحقیقاتی JATO Dynamics در انگلستان، در نیمه نخست سال ۲۰۱۴، چهار هزار و ۱۷۳ دستگاه خودروی Soul در فروش رفته که آن را به هشتمین خودروی محبوب در میان مینی‌وی‌های کوچک اروپا تبدیل می‌کند. نسل دوم خودروی Soul سال گذشته در نمایشگاه خودرو نیویورک معرفی شد که البته آمار اولیه فروش آن در اروپا و ایالات متحده امریکا رو به پیشرفت است. از مدل اصلی و اولیه آن ابتدا در سال ۲۰۰۸ رونمایی شد و سپس با ساخت و پخش آگهی‌های تبلیغاتی با حضور همسترهای رقص در زمینه فروش و بازاریابی به موفقیت‌های بزرگی دست یافت.

www.europe.autonews.com

ایستگاه تبلیغات

ترفند مایکروسافت برای جلب رضایت و کلا



مایکروسافت ابزاری را ارائه داده که به وکلا امکان می‌دهد اسناد و مدارک قضایی و حقوقی خود را در فضای مجازی به اشتراک بگذارند و برای اصلاح و ویرایش آنها به طور مجازی در فضای وب با یکدیگر همکاری کنند. به گزارش فارس، امکانات Matter Center فلدا در مرحله آزمایشی است و به تدریج تکمیل خواهد شد. مایکروسافت با اعلام این خبر در حاشیه برگزاری نشست انجمن بین‌المللی فناوری‌های حقوقی در نشویل آمریکا اظهار امیدواری کرده موسسات حقوقی از این خدمات برای بهینه‌سازی فرآیندهای حرفه‌ای خود استقبال کنند. این شرکت می‌گوید در سرویس یاد شده امکانات متنوعی را برای یافتن اسناد، سازماندهی و کار گروهی روی آنها با استفاده از ابزار موجود در آفیس ۳۶۵ نظر گرفته است. این سرویس کلود از ظرفیت‌های امنیتی لازم برای مقابله با هکرها و ویروس‌نویسان به‌خوردار است. کاربران از طریق این سرویس به یک تراپایت فضا برای ذخیره‌سازی اطلاعات مختلف در قالب سرویس‌های کلود دسترسی خواهند داشت و داده‌های آنها برای دسترسی از طریق وسایل مختلف الکترونیک همگام‌سازی خواهد شد. همچنین برای به اشتراک‌گذاری داده‌ها میان وکلا، قضات، دادستان‌ها و... نیز از این طریق برنامه‌ریزی شده است.

نگاهی به کمپین تبلیغاتی فیلم «مدرسه موش‌ها» بازی با خاطرات در تبلیغات یک فیلم سینمایی

نوگس فرجی

خبرنگار



در دوران کودکی غروب‌ها موقعی که از مدرسه به سمت خانه بازمی‌گشتیم، با دوستان‌مان بحث می‌کردیم که شبیه کدام کاراکتر مدرسه موش‌ها هستیم. همیشه به من می‌گفتند سرمایی. به خاطر اینکه مادرم در زمستان هرچه لباس دستش می‌آمد، تنم می‌کرد. این بود که به من می‌گفتند سرمایی و بعد صدای عطسه معروف این کاراکتر عروسکی را درمی‌آوردند. آنقدر سرمایی صدام کرده بودند که دیگر با آن شخصیت زندگی می‌کردم. این فقط داستان من و دوستانم نبود، بلکه همه هم‌نسلان ما را در برمی‌گرفت. نمی‌دانم کمبود برنامه‌های کارتون باعث شده بود که این برنامه مورد توجه بچه‌ها حتی خانواده‌هایشان قرار بگیرد یا اینکه واقعا آن موقع کارگردانان روان‌شناس خوبی بودند. آقای معلم، آشرپاشی، کیل، نازنجی، خوشخواب، دم‌باریک، گوش‌دراز و... از شخصیت‌های محبوب دوران کودکی‌مان هستند. شخصیت‌هایی که به جای بن‌تن و اسپایدرمن در زندگی ما حضور داشتند. این کاراکترها می‌توانستند بیشتر رشد کنند و جای بسیاری از عروسک‌های مختلفی را که این روزها در ویترین مغازه‌ها می‌بینیم، بگیرند؛ بازار خوبی در این حوزه به‌دست بیاورند، روی تیشرت‌ها و لیوان‌ها نقش ببندند و برای کودکان فرهنگ‌سازی کنند ولی این عروسک‌ها در همان دوران جاماندند و سرفای از نسل‌های بعدی نگرفتند. با این حال، سازندگان این مجموعه چندین هم‌ساکت نماندند و شروع به ساختن فیلم‌های سینمایی دیگری از این مجموعه قدیمی کردند. حالا دومین نسخه «شهر موش‌ها» بر پرده سینماها نقش بسته است.

دعوت به همکاری در اتاق فکر موشی

وب‌سایت این فیلم اطلاعات کاملی را درباره مراحل ساخت و شیوه‌های تبلیغاتی ارائه کرده بود. هنگام ورود به این وب‌سایت گردانندگان آن به هر کاربری اجازه برداشت مطالب را به‌صورت آزاد دادند. فضا کاملا موشی شده بود. خبرها در مرحله به مرحله روی این وب‌سایت گذاشته می‌شد. از مراحل آماده‌سازی عروسک‌ها تا صداگذاری که توسط هنرپیشگان صاحب‌نام انجام می‌شود و خبرهایی از حضور شخصیت‌های صاحب‌نامی که از پشت صحنه این فیلم دیدار کرده بودند، همگی در سایت قرار می‌گرفت. این اقدامی جالب است که به تازگی در عرصه سینما رواج پیدا کرده و اکثر سازندگان فیلم‌ها قبل از شروع به کار وب‌سایتی را طراحی می‌کنند و اطلاعات لازم را در اختیار طرفداران‌شان می‌گذارند. در راستای تبلیغات این فیلم یک کمپین تبلیغاتی نیز طراحی شده بود که در آن از تمام طرفداران این فیلم دعوت به همکاری در اتاق فکر موشی



جدید را پیشنهاد دهند. در واقع تلاش شده با این کار طرفداران این فیلم بیشتر با سازندگان آن همراه شوند.

آگهی تبلیغاتی مسابقه‌ای

برای آگهی‌های تبلیغاتی این فیلم طرح‌های متفاوتی در نظر گرفته شده است و با اکران هر کدام، به رسم این روزها، مسابقه‌های برگزار و جایزه‌ای به بینندگان اهدا می‌شود. طرح آگهی‌ها ساده و معمولا همراه با تصاویری از عروسک‌های فیلم به همراه یک شعار است؛ شعاری که یا خیر از زمان اکران فیلم می‌دهد یا نامی از فیلم به همراه عوامل آن می‌برد. تصاویری از چهره‌های تغییر کرده عروسک‌های ۳۰ سال پیش نیز در این آگهی‌ها آمده که تغییر این چهره‌ها جالب به نظر می‌رسد

دعوت به همکاری می‌شد. درباره آن کمپین توضیح داده شده بود که کارهای خلاقانه‌ای توسط اتاق فکر فیلم موشی طراحی می‌شود و علاقه‌مندیانی که در حوزه تبلیغات شیوه‌های جدیدی دارند می‌توانند به دوستان این گروه راهکارهای معمولاً بینندگان با دیدن آن عکس‌العمل‌های بامزه را از خود نشان می‌دهند. طرح بیلبردها نیز با پوست‌ها چندان متفاوت نیست و معمولا همان طرح در نهایت با کمی تغییر در تبلیغات محیطی مورد استفاده قرار گرفته است. وقتی طرحی جدید معرفی می‌شود، از طرفداران خواسته می‌شود با اشتراک چندین باره این آگهی، در مسابقه موشی آنها شرکت کنند و جایزه بگیرند. برندگان مدتی بعد از اکران طرح در وب‌سایت و فضای مجازی اعلام می‌شوند. علاوه بر این مورد، یک مسابقه دیگر نیز برای طرفداران شهر موش‌ها ترتیب داده شده بود؛ مسابقه‌ای با عنوان «شهر موش‌ها به روایت شما». در این مسابقه از علاقه‌مندان خواسته شده بود داستان، ترانه یا نمایشنامه و طرح فیلم‌ها را نمودنظر را برای آنها ارسال کنند تا توسط داوران به قضاوت گذاشته شود. طبق گفته وب‌سایت موش‌ها استقبال از این مسابقه خوب بوده و یک بار نیز زمان آن تمدید شده است.

همایون شجریان و شهر موش‌ها

سازندگان این فیلم به طرفداران این مجموعه «موشوند» می‌گویند. همان کسانی که با نام‌نویسی در وب‌سایت این مجموعه تبدیل به عضو افتخاری برای شهر موش‌ها می‌شوند. این گروه به سراغ شخصیت‌های معروف رفته‌اند و از آنها درباره خاطرات‌شان با شهر موش‌ها پرسیده‌اند. یکی از این شخصیت‌های معروف همایون شجریان است که در این فیلم با دوست داشته و به گفته کیل را دوست داشته و به خوشخواب حسودی می‌کرده؛ همچنین از دردسرهای خود برای دیدن این مجموعه گفته

بود؛ دردسرهایی که شاید همه همسالان همایون شجریان برای دیدن این برنامه با آن مواجه بودند. او می‌گوید نگران این بوده که نکند ساعت پخش این برنامه پدرش خواب باشد و او نتواند به خاطر خواب بودن صدای آن از دیدن مدرسه موش‌ها محروم شود. درباره این فیلم شخصیت‌های دیگری نیز صحبت کرده‌اند. علاوه بر این شخصیت‌ها، راه‌های مختلف نظرشان را به عوامل این فیلم منتقل کرده‌اند.

موشوندان در تمام دنیا متحد شوید

سازندگان فیلم برای اکران و افتتاحیه آن نیز برنامه ویژه‌ای داشتند؛ برنامه‌ای که با طراحی طرفداران را در یک روز خاص با هم به اتحاد دعوت می‌کردند. جشن بزرگی به مناسبت افتتاحیه این فیلم با حضور شخصیت‌های مشهور فرهنگی و سینمایی برگزار می‌شود و روابط عمومی این مجموعه به موشوندان وعده می‌دهد که به قید قرعه تعدادی از آنها را برای این مراسم دعوت کند. اگر برنامه‌ریزی درستی برای این موضوع شود، حتما مراسم به اندازه خود شخصیت‌های فیلم دیدنی می‌شود و در فروش فیلم تاثیر خواهد داشت.

توجه بیشتر به عروسک‌های ایرانی

شاید تیم تبلیغات شهر موش‌ها برای اکران آن سنگ‌تمام گذاشته باشد، اما باید توجه داشت که بخش عمده فعالیت‌های تبلیغاتی بعد از نمایش آغاز می‌شود. در تمام دنیا سازندگان انیمیشن‌ها از این مسابقه خوب بوده و از اکران فیلم‌هایشان از فروش طرح عروسک‌ها یا شخصیت‌های انیمیشنی فیلم‌های خود درآمدهای کلانی را به‌دست می‌آورد و این موضوع تبدیل به صنعتی فعال شده است، اما در کشور ما به این موضوع توجه خاصی نمی‌شود. بارها اتفاق افتاده که یک کاراکتر عروسکی در زمان خود مشهور شده و بعد از طی شدن زمان به فراموشی سپرده می‌شود. در صورتی که اگر توجهی به تبلیغات و بازاریابی این حوزه شود، هم درآمد مضاعفی نصیب صنعت سینما می‌شود و هم کودکان ما به جای شخصیت‌های خارجی با این عروسک‌ها همذات‌پنداری می‌کنند و به این وسیله بهتر می‌توانند با فرهنگ سرزمین خودشان آشنا شوند.

رسانه

مترو درجبه‌ای برای فرهنگ‌سازی

شکوفه میرزایی

خبرنگار



«آخ که لقد لفت داره زندگی کردن توی به شهر که همه آدم‌ان این شکلی ان!!! فک کن...» طبع همه کسانی که روزانه از مترو استفاده می‌کنند، تابلوهایی را با عباراتی شبیه این دیده‌اند؛ تابلوهایی جالبی که شرکت بهره‌بردار مترو تهران جهت فرهنگ‌سازی برای استفاده صحیح از مترو و امکانات جانبی آن انجام داده است. البته که وظیفه اصلی این شرکت ارائه خدمات مطلوب حمل‌ونقل است و نهادها و ارگان‌های متعدد فرهنگی متولیان اصلی فعالیت‌های فرهنگی و فرهنگ‌سازی هستند، اما دست‌کم برای فرهنگ‌سازی استفاده از خطوط همین وسیله ارتباطی، باید تلاش کرد و از مزایای آن بهره جست؛ اشاره مستقیم این متن به تابلوهایی است که اخیرا در سال‌های مترو با انیمیشن تابلوهایی جالب با ادبیات صمیمانه و خودمانی جهت استفاده هرچه بهتر و راحت‌تر از مترو به کار گرفته شده است. امروزه مترو به‌عنوان یک رسانه قوی و قابل بازدید از کارآمدترین ابزارها برای تبلیغات تجاری و فرهنگی در سراسر دنیا به کار گرفته می‌شود. مترو تهران هم با طول شبکه ۹۰ کیلومتر و جاه‌گیری بیش از ۲ میلیون نفر در روز یکی از پر مخاطب‌ترین شبکه‌های مترو در جهان به شمار می‌آید. هزینه پایین‌تر نسبت به سایر رسانه‌ها و پوشش و دسترسی مکانی گسترده از مزایای مهم تبلیغات در مترو به‌شمار می‌آید؛ اما در میان سیل تبلیغات تجاری این گونه تبلیغات فرهنگی که در این مکان عمومی به چشم می‌خورد می‌تواند هم جالب توجه و هم بسیار تاثیرگذار باشد.



متأسفانه اتفاقی که در بحث تبلیغات در کشور ما تقریبا رخ نمی‌دهد بررسی بعد از ارائه تبلیغ است، به‌گونه‌ای که مقایسه شود قبل و بعد از بازدید تبلیغ چه تغییری در میزان فروش یا رفتار مخاطب به وجود آمده است. خلاقیتی که در این تبلیغات گرفته شده، اگرچه تازه و نو نیست اما به دل می‌نشیند و زبان بیان آن یکی از نکات قابل توجه آن به‌شمار می‌آید. شاید یکی از انتقادهایی که می‌شود به این دسته تبلیغات وارد کرد مکان نصب برخی از این تابلوهاست؛ بعضی از این تابلوها در راهروهای ورودی یا سالن‌های هدایت شده به سمت قطار نصب شده است که افراد معمولا توقفی در این سالن‌ها نخواهند داشت. بهتر این است که این تابلوها در سالن انتظار قطار نصب شود تا دست‌کم مسافری که چند دقیقه منتظر رسیدن قطار است متن چندخطی آن را یک‌بار روخوانی کند. دومین مسئله شاید همان متن‌های طولانی استفاده شده در این بیلبردها باشد به‌گونه‌ای که مخاطب شتاب‌زده تنها می‌تواند چند کلمه ابتدایی آن را بخواند. شاید بهتر باشد برای تاثیرگذاری هرچه بیشتر این گونه فرهنگ‌سازی‌ها از حافظه تصویری مخاطب بیشتر بهره برده و تصاویر طراحی شده خود گویای مطلب باشند.

اینتگر عمل تبلیغاتی به سبک فرانسوی‌ها



در همین راستا می‌توان به نوعی فرهنگ‌سازی خلاق و جالب مسئولان سیستم حمل‌ونقل عمومی کشور فرانسه اشاره کرد که در آن تعدادی کله‌های عروسکی با شماایل حیوانات در مترو تردد می‌کنند تا درخصوص سوزهای مختلف فرهنگ‌سازی کنند. اجراکنندگان این نمایش سعی کرده‌اند رفتار غلط و ناهنجار را در هیئت یک حیوان با یک مشخصه خاص از آن حیوان به نمایش بگذارند. یعنی افرادی که در وسایل حمل‌ونقل عمومی، این گونه رفتار می‌کنند را به این نوع حیوان نسبت داده‌اند. دیدن این گونه رفتارهای زشت از سوی یک حیوان در یک مکان عمومی، شاید باعث شود افرادی که نزاکت لازم را برای حضور در مکان‌های عمومی ندارند به خود آمده و رفتارهای خود را تغییر دهند. پیام مشترک این تبلیغات با شعار «در استفاده از وسایل حمل‌ونقل عمومی «انسان» باشید» این است: تنها حیوانات این گونه در وسایل نقلیه عمومی رفتار می‌کنند، اگر به‌عنوان انسان شما هم این گونه رفتار می‌کنید، پس شما نیز حیوانی بیش نیستید، تنها لباس آدمی به تن دارید!! زیرا از یک انسان این گونه رفتارها بعید است. حالا تصور کنید مشابه این کمپین اگر در فضای پرتردد مترو تهران اجرا شود، چه واکنشی را در میان مسافران مترو برخواهد انگیزت. حرکاتی از این دست هم می‌تواند بسیار خوب دیده شود و هم در فرهنگ‌سازی موثر باشد.



تبلیغات فلاق

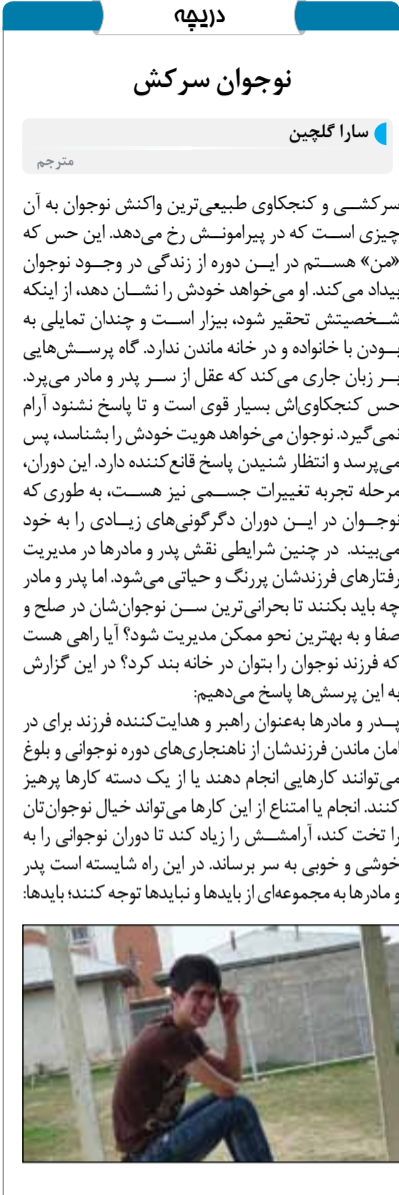


آگهی رستوران Entre Amigos Praia

شعار: بهترین غذاهای دریایی هم اکنون بر روی زمین قرار دارد!

آژانس تبلیغاتی: Emicê, Recife. برزیل - کارگردانان خلاقیت: Erika Mota, Victor Brasil - انتشار: ۲۰۱۴ می

مدیر هنری: Victor Gusmano - کپی‌رایتر: Erika Mota, Victor Brasil



درپچه

## نوجوان سرکش

سارا گلچین

مترجم

سرکشی و کنجکاوی طبیعی‌ترین واکنش نوجوان به آن چیزی است که در پیرامونش رخ می‌دهد. این حس که «من» هستم در این دوره از زندگی در وجود نوجوان بیداد می‌کند. او می‌خواهد خودش را نشان دهد، از اینکه شخصیتش تحقیر شود، بیزار است و چندان تمایلی به بودن با فرزندمانند پدر ندارد. گاه پرسش‌هایی به سر زبان جاری می‌کند که عقل از سر پدر و مادر می‌پرد. حس کنجکاوی‌اش بسیار قوی است و تا پاسخ نشنود آرام نمی‌گیرد. نوجوان می‌خواهد هویت خودش را بشناسد، پس می‌پرسد اما منتظر پاسخ قانع‌کننده دارد.
ایا این دوران، مرحله تجربه تغییرات جسمی نیز هست، به طوری که نوجوان در این دوران دگرگونی‌های زیادی را به خود می‌بیند. در چنین شرایطی نقش پدر و مادرا در مدیریت رفتارهای فرزندشان پررنگ و حیاتی می‌شود. اما پدر و مادر چه باید بکنند تا بحرانی‌ترین سن نوجوان‌شان در صلح و صفا و به بهترین نحو ممکن مدیریت شود؟ ایا راهی هست که فرزند نوجوان را بتوان در خانه بند کرد؟ در این گزارش به این پرسش‌ها پاسخ می‌دهیم:

پدر و مادرا به‌عنوان راهبر و هدایت‌کننده فرزند برای در امان ماندن فرزندشان از ناهنجاری‌های دوره جوانی و بلوغ می‌توانند کارهایی انجام دهند یا از یک دسته کارها پرهیز کنند. انجام یا امتناع از این کارها می‌تواند خیال نوجوان‌تان را تخت کند، آرامشش را زیاد کند تا دوران نوجوانی را به خوشی و خوبی به سر برساند. در این راه شایسته‌ست است پدر و مادرا به مجموعه‌ای از بایدها و ننبایدها توجه کنند؛ بایدها:

### کنترل از راه دور

برای اینکه فرزند را از قدرت خود مطمئن کنید، از راه دور مراقبتش باشید. این بدان معناست که رصدهای پیاپی و همواره از نزدیکی می‌تواند اعصاب نوجوان را به هم بریزد و باعث شود از کوره در برود. حال آنکه اگر از دور و بدون مزاحمت‌های پیاپی هواپش را داشته باشید، ناخودآگاه اعتماد بیشتری نسبت به شما پیدا می‌کند، در غیر این صورت به دنبال تکیه‌گاهی قابل اعتماد از خارج از خانه می‌گردد.

### ایجاد امنیت روانی

به نوجوان‌تان اطمینان دهید که از او پشتیبانی می‌کنید. اگر اشتباهی مرتکب شد، به او اجازه دهید که آن را با شما مطرح سازد و فراتر از آن کمکش کنید تا اشتباهش را جبران کند. در کل امنیت روانی برای نوجوان‌تان ایجاد کنید. اینگونه، او به توانایی و قدرت پدر و مادر ایمان می‌آورد و می‌فهمد که همواره می‌تواند روی همراهی و حمایت آنها حساب باز کند.

### پاسخگویی به پرسش‌های ریز و درشت

ذهن نوجوان پر از پرسش‌ها و نمی‌دانم‌ها است. او برای پاسخ گرفتن اول از همه به پدر و مادر مراجعه می‌کند. پددر و مادرها در برخورد با این پرسش‌ها می‌توانند نقش جذب‌کننده یا دفع‌کننده را داشته باشند. اگر برای هر یک از پرسش‌ها، زمان بگذارید و همه آنها را ارزشمند بدانید، نوجوان با شوق بیشتر به سمت شما جذب می‌شود، اما اگر خیلی زود خسته شوید و حتی کار به مسخره کردن سوالات هم برسد، او را بدون اینکه بخواهید یا بدانید از خانه طرد می‌کنید.

### مشورت و گفت‌وگو با کارشناسان کاربرد

واقعیت این است که برخورد با یک نوجوان، مهارت سختی است که به پیش‌زمینه‌ها و دانش‌هایی نیاز دارد. اگر سرنوشت نوجوانتان برای‌تان مهم است، می‌توانید در راه راهبری و هدایت فرزندتان روی کمک روان‌شناسان و مشاوران این حوزه حساب باز کنید. گاهی این افراد نکاتی را گوشزد می‌کنند که پدر و مادرا به کل از آن غافل هستند، واما نباید‌ها:

### داد زدن سر بچه

نخستین خواسته یک نوجوان ملایمت و مهربانی در برخورد با اوست. نوجوان از پدر و مادر انتظار دارد که به او عشق بورزند. در اینکه والدین عاشق فرزندشان هستند تردیدی نیست، اما نوجوان می‌خواهد این محبت را حس کند. داد زدن و تحقیر کردن یکی از بدترین اتفاقاتی است که محبت پدر و مادر را از نظر فرزند بی‌اعتبار می‌کند. این برخورد باعث شک و تردید نوجوان می‌شود.

### دست بلند کردن روی نوجوان

تنبیه و روش‌های قهر به معمولاً جواب نمی‌دهد. این نوع کارها نوجوان را لجوج‌تر می‌کند. او پس از اینکه حس کرد تحقیر شده در بی اعاده حیثیت برمی‌آید و بهترین راهکار را در این مسیر، یکندگی می‌بیند. دست بلند کردن روی نوجوان او را از خانه فراری می‌دهد و باعث می‌شود دنبال محبت در بیرون از خانه باشد.

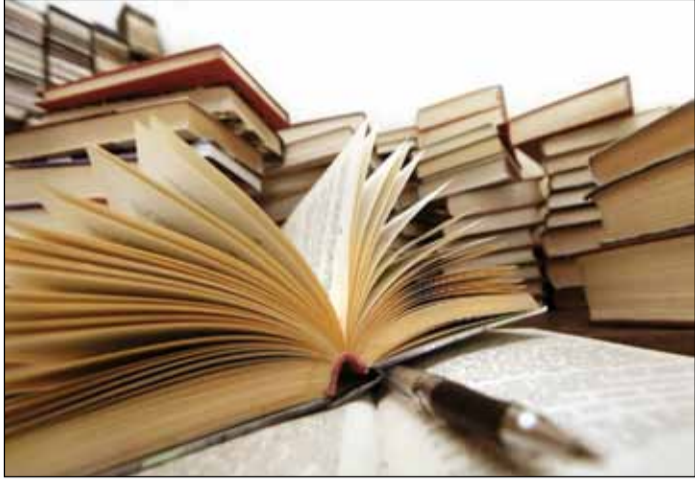
### زور گفتن

خیلی‌ای از پدر و مادرا تصور می‌کنند چون از نظر سنی بزرگ‌تر هستند، می‌توانند هرچور خواستند با فرزندشان صحبت کنند. یعنی‌هاشان یا را فراتر می‌گذارند و زور گفتن به نوجوان‌شان را حق خود می‌دانند. این نوع رفتار ضربه بدی به روحیه و شخصیت نوجوان وارد می‌کند. این فضا به نوجوان حس تحقیر شدن می‌دهد و این آسیب‌پذیری بدی به او که در حال بدست آوردن هویت‌اش است، وارد می‌کند. زور شنیدن در خانه و اجازه ابراز عقیده نداشتن باعث می‌شود نوجوان در جامعه هم شرایطی مشابه پیدا کند. نوجوان وقتی در خانه حق اعتراض نداشته باشد، در نوجوان او را از خانه فراری می‌دهد و باعث می‌شود دنبال او را در برابر جامعه سرخورده کند.

## مدیریت زندگی

### برای یار مهربان‌مان چقدر خرج کنیم؟

# کتاب را در سبد بگذارید



### تعمینه سهرابی

خبرنگار

کتاب را در سبد مصرفی خود قرار دهید. هنوز برای حذف کردن آن از نیازهای اولیه زندگی خیلی زود است. خواهش می‌کنم گرانی کتاب را بهانه نکنید. مگر همان خیار و گوجه و بادنجان ارزان است؟ مگر همه را شما هر روز نمی‌خرید؟ مهم این است که شما باید احتیاج به کتاب و نیاز به خرید کتاب را یک امر مسلم بدانید. همانطور که به مایحتاج شکم‌تان اهمیت می‌دهید، به رشد فکری و مغزی خودتان هم اهمیت بدهید. البته

حواسمان به جیب شما هست و در این گزارش می‌خواهیم راهکارهایی را به شما پیشنهاد کنیم که به هیچ عنوان نتوانید ردشان کنید.

طی چند سال اخیر اینقدر قیمت انواع کالاها و محصولات بالا و پایین شده که اگر چیزی غیر از این داستان بشنویم، تعجب می‌کنیم. حوزه کتاب هم از این قافله عقب نمانده و ترمز بریده در جهت گرانی پیش رفته است. اما هر چه قیمت‌ها بالا رفته، تیراژ کتاب‌ها در سراسرینی عجیبی قرار گرفته و با افت شدیدی مواجه بوده است. هر چند سرانه مطالعه در ایران بر خلاف آنچه معمولاً اعلام می‌شود، کمی بیشتر از دو الی سه درصد است. پس مسئله‌ای جدی در میان است و باید کاری کرد. شاید شما هم از آن دسته افراد هستید که می‌خواهید برخلاف جهت آب شنا کنید و نگران کتاب نخواندن فرزندان‌تان هستید و نمی‌خواهید با جو حاکم سر جامعه پیش بروند و به کلی با دنیای کتاب و کتابخوانی بیگانه باشند. از طرفی کارمند ساده یک اداره هستید و وسیع مالی‌تان محدود است. به گزینه‌های دیگر فکر کنید. گزینه‌هایی مانند آنچه در این گزارش می‌خوانید.

### هنر کتاب نخواندن

از اینکه کتابی را نخوانده‌اید، نگران نباشید. چون اصولا هر کتابی ارزش خواندن ندارد. از طرفی هزاران جلد کتاب وجود دارد که یک بار هم که شده نباید بخوانید. به هر حال نه تنها پولش را ندارید بلکه مسئله‌ای به نام سن و سال و عمر و اینها هم هست. پس با خودتان فکر کنید که چه کتاب‌هایی هست که هم اطلاعات عمومی شما را زیاد می‌کند و هم اینکه نحوه دسترسی به آن بی‌هرزیه یا دسترس‌پذیر است.
کتابخانه‌های عمومی را فراموش نکنید. قرار است مطالعات عمومی داشته باشید. در این کتابخانه‌ها شاید کتاب روز و تازه منتشر شده وجود نداشته باشد اما کتاب‌هایی چون اطلس‌های جغرافیایی، فرهنگ لغات، دانشنامه‌های عمومی و شناخت مامه‌هایی در مورد افراد مشهور و کشورهای مختلف پیدا می‌شود. عضویت در بسیاری از کتابخانه‌ها با کمترین هزینه ممکن است. می‌توانید برای خودتان و اعضای خانواده کارت عضویت تهیه کنید و با پرداخت مبلغ بسیار ناچیزی از خدمات این کتابخانه‌ها استفاده کنید. هزینه‌های ثبت نام، معمولاً بین پنج تا ۱۰ هزار تومان است و کارت‌ها هم معمولاً به صورت یکساله صادر می‌شوند. یعنی اگر خانواده شما چنانچه رفه است، با نظر گرفتن سقف

کم‌هزینه است.
**دست دوم‌ها**
بابت خرید کتاب‌های نو و خاک گرفته، مبلغ زیادی باید بپردازید. اگر عشق کتاب هستید و دوست دارید حتماً کتاب‌های مورد علاقه خود را بخريد و از طرفی پول مورد نیاز را هم ندارید، بهتر است روی کتاب‌های دست دوم تمرکز کنید. کافی است که آخر هفته‌ها که وقت بیشتری دارید، سری به پاسازه‌های فروش کتاب دست دوم در میدان انقلاب بزنید. قیمت‌ها تا حدودی کمتر از نمونه‌های نو و تازه چاپ شده است. مهم‌تر اینکه بسیاری از کتاب‌هایی که دیگر انتشار آنها یا به‌صرفه نیست یا به هر دلیلی چاپ نمی‌شوند، در این کتابفروشی‌ها پیدا می‌شود. پس دست‌دوم‌ها را دست‌کم نگریید.

### عضویت در کتابخانه‌های عمومی

کتابخانه‌های عمومی را فراموش نکنید. قرار است مطالعات عمومی داشته باشید. در این کتابخانه‌ها شاید کتاب روز و تازه منتشر شده وجود نداشته باشد اما کتاب‌هایی چون اطلس‌های جغرافیایی، فرهنگ لغات، دانشنامه‌های عمومی و شناخت مامه‌هایی در مورد افراد مشهور و کشورهای مختلف پیدا می‌شود. عضویت در بسیاری از کتابخانه‌ها با کمترین هزینه ممکن است. می‌توانید برای خودتان و اعضای خانواده کارت عضویت تهیه کنید و با پرداخت مبلغ بسیار ناچیزی از خدمات این کتابخانه‌ها استفاده کنید. هزینه‌های ثبت نام، معمولاً بین پنج تا ۱۰ هزار تومان است و کارت‌ها هم معمولاً به صورت یکساله صادر می‌شوند. یعنی اگر خانواده شما چنانچه رفه است، با نظر گرفتن سقف

### کتابخانه آشنايان

بسیاری از ایرانی‌ها شاید کتابخوان نباشند اما همیشه یکی از گزینه‌هایی که برای فخرفروشی انتخاب می‌کنند، کتاب‌های دست دوم است. مگر این گزینه‌ها همیشه با کمترین هزینه ممکن است. می‌توانید برای خودتان و اعضای خانواده کارت عضویت تهیه کنید و با پرداخت مبلغ بسیار ناچیزی از خدمات این کتابخانه‌ها استفاده کنید. هزینه‌های ثبت نام، معمولاً بین پنج تا ۱۰ هزار تومان است و کارت‌ها هم معمولاً به صورت یکساله صادر می‌شوند. یعنی اگر خانواده شما چنانچه رفه است، با نظر گرفتن سقف

### صرفه

## ذخیره زمان در محیط خانه



### از غذاهای حاضری کمک بگیرید

اصلا اشکالی ندارد برای شام خانواده چلوخورش درست نکنید؛ غذاهای سنگین برای شام مناسب نیستند چون هم باعث چاقی می‌شوند و هم سنگینی آنها باعث می‌شود نتوانید راحت بخوابید. خیلی از شب‌ها می‌توانید غذای حاضری درست کنید و روی میز بگذارید. برای مثال کمی تخم‌مرغ پخته را با سیب‌زمینی پخته، جعفری و پنیر صبحانه مخلوط کنید و با نان ساندویچی روی میز بگذارید. می‌توانید با ترکیب تن‌ماهی با پیاز خردشده،

کنار نگذارید. با این یار مهربان، دوست باشید.

### نمایشگاه‌ها و تخفیف‌هایشان

خیلی از افراد هستند که یک سال صبر می‌کنند و هر روز پول‌های خود را جمع می‌کنند تا زمان نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران فرا برسد و خریدهای خود را انجام دهند. تخفیف‌های بین ۱۰ تا ۳۰ درصد به طور معمول در این نمایشگاه اعمال می‌شود. حتی در روزهای آخر می‌توان تخفیف‌هایی تا ۵۰درصد و حتی بیشتر هم گرفت. بنابراین نمایشگاه بین‌المللی بهترین فرصت برای خرید بهینه و به‌صرفه کتاب است. از طرفی

رنگ جلد کتاب‌های کتابخانه خود را با پرده آشپزخانه ست کرده‌اند. این افراد چون خیلی هم معمولاً کمتر از ۱۵ روز با کتاب‌هایشان کاری ندارند و اصولاً اهل خواندن نیستند، بهترین گزینه برای امانت گرفتن محسوب می‌شوند. روابط خود را با آنها حفظ کنید و پوسته از آنها کتاب بگیرید و البته امانتدار خوبی باشید و اعتماد آنها را خدشه‌دار نکنید چون آنها به زیبایی کتاب‌شان اهمیت زیادی می‌دهند. در این صورت شما کتابخانه شیک و مجاسی با کتاب‌های روز در اختیار دارید.

### خرید از دستفروش‌ها

راسته میدان انقلاب را به

سمت چهارراه ولیعصر که بالا

بروید، کنار خیابان پر است از دستفروش‌هایی که بساط کتابفروشی راه انداخته‌اند. قیمت‌های کماکان مناسب می‌تواند همیشه برای خرید شما از آنها باشد. این دستفروش‌ها به ویژه روزهای جمعه و عصر این روز بساط خود را در کنار خیابان پهن می‌کنند. هم برنامه‌ریزی، تفریحی است و هم خرید کتاب. با خانواده هم می‌توانید این کار را بکنید. پارک‌های نزدیک میدان انقلاب مانند پارک لاله هم می‌تواند محلی برای استراحت آخر روز شما باشد. مکانی که هم تازه سرویس و اقامتی هم لازم دارد. پس به جای حذف نیازهای خود از سبد مصرفی و غیره، به راهکارهایی فکر کنید که می‌تواند شما را به اهداف‌تان برساند. راهکارهایی که اکثر اوقات بی‌هزینه و کم‌هزینه هستند. کافی است برنامه‌ریزی مناسبی برای درآمد، وقت و هزینه‌های خود داشته باشید. یادتان باشد که کتاب خوراک روح و مغز شماست و هر کتاب دریچه‌ای به جهانی تازه است. پس آن را

### مجبورم، می‌فهمی!

هر چند هم دنبال خریدهای ارزان و به‌صرفه باشید، گاهی هم مجبور می‌شوید کتاب‌هایی را که نه دست دوم هستند و نه در نمایشگاهی ارائه شده‌اند، خریداری کنید. در این مورد هم زیاد نگران نباشید. چون همیشه راهی هست. یک بطری نوشدنی مانند بطری نوشابه را که قرار بوده دور انداخته شود، تمیز بشویید. قسمت بالایی آن را جدا کنید و در گوشه‌ای که قابل دیدن نباشد، بگذارید. هر روز که از خانه بیرون می‌روید، یک اسکناس هزار تومانی را تقابل در آن قرار دهید. آخر ماه شما ۳۰ هزار تومان دارید که می‌توانید بابت خرید کتاب هزینه کنید. هیچ فکسار مالی هم برای شما ندارد. در عوض از خرید پیاپی کالاها و چیزهای ریز و درشت غیرضروری پرهیز کنید. همین امر می‌تواند یک نوع انگیزه برای صرفه‌جویی در هزینه‌های شما باشد، چون شما با مدیریت هزینه‌ها توانسته‌اید کتاب مورد علاقه خود را بخردید، کتابی که سال‌های سال می‌تواند مونس شما باشد.

### فانه

### این هزارنقش محبوب

فرش‌فروشان موقع تقسیم‌بندی انواع قالی، گبه را به‌عنوان قالی حساب نمی‌کنند و آن را یکی از انواع فرش‌ها معرفی می‌کنند؛ شاید چون ضخامت پرز و طول گره آن نسبت به پرز انواع قالی، بسیار کلفت‌تر و بلندتر است. گبه دست‌بافتی مخصوص عشایر بوده و البته امروز به شکل سفارشی در کارگاه‌های قالیبافی شهری هم تولید می‌شود. گبه نقشه ندارد و طرح‌هایش ذهنی است یعنی بافته، براساس ذهن خود یا منظره‌ای که می‌بیند، نقش حیوان، آدم و درخت یا حتی اشکال هندسی را می‌بافد. اندازه گبه معمولاً از یک و نیم تا چهار و نیم متر است و بزرگ‌تر از این مترآز را تقریباً نمی‌توانید در بازار پیدا کنید.

گبه به دلیل داشتن پرز کلفت و بافت درشت آن، فرش سنگینی است و چون گره‌هایش هم شل بافته می‌شود، دارای پرزهای نرم است. از اواسط دهه ۱۳۷۰ به خاطر سوزده شدن گبه در چند فیلم سینمایی، تب گبه بازار را گرفت و قیمت آن حتی از بعضی قالی‌های کاشان و اراک گران‌تر شد، اما بعد از طی آن دوره، در حال حاضر تب گبه سرد شده و قیمتش به حالت تعادل رسیده است. در ضمن یکی از هنری‌ترین انواع گبه، گیهای است که پرز آن از پشم گوسفند تهیه شده باشد؛ یعنی بافته با پشم گوسفند تابیده‌شده‌ای که رنگ نشده باشد، گبه را بافته باشد. این نوع گبه در برابر رطوبت بسیار مقاوم است و تابش مستقیم آفتاب منجر به تغییر رنگ آن نمی‌شود و البته خیلی هم زیباست. در هنگام خرید گبه باید به نکات ریزی توجه کنید.



### ابر مرطوب همراه‌تان باشد

۱- انواع فرش‌ها را باید به‌صورت لوله‌ای جمع کرد. بدترین نوع جمع کردن یک فرش، تا کردنش است، هر چند با این روش جای کمتری را اشغال کند. با این روش یعنی لوله کردن احتمال شکستن فرش خیلی کم می‌شود.

۲- اگر گرد و غبار و خاک مدت زیادی زیر و داخل ریشه‌های فرش بماند و تمیز نشود، فرش را سفت می‌کنند، باعث شکنسته شدنش می‌شود. با وجود جاروبرقی در زندگی‌های امروزی، دیگر خیلی کم مشکل بیدخوردگی برای انواع فرش به‌وجود می‌آید اما اگر قرار است برای مدتی گلیم، گبه، زبلو و غیره را در کمد یا گوشه‌خانه نگه دارید، برای جلوگیری از بیدخوردگی، حتما لابه‌لای آن فن‌تالین یا تیباکو بگذارید.

۳- گلیم‌های بزرگ و گیبه‌ها را اگر با شامیو فرش بشوید، هم سالم می‌مانند و هم خوب تمیز می‌شوند، اما گلیم‌های ظریف و هنری و کوچک را بهتر است با شامیو آن هم با دست بشویید و اگر می‌خواهید آن را در ماشین لباسشویی بیندازید، پادتان باشند که همراه لباس‌های دگمه‌دار و زیپ‌دار، داخل ماشین بیندازیدشان و در ضمن، از پودرهای رختشویی هم استفاده نکنید بلکه سه جایش از مایع ششوینده مخصوص لباس‌های رنگی استفاده کنید، ضمناً حرارت آب هم بالا نباشد یعنی زیر ۳۰ درجه باشد.

۴- اگر الیاف گلیم دارای رنگ طبیعی باشد، در مقابل تابش مستقیم آفتاب چندان آسیبی نمی‌بیند، اما الیافی که با رنگ شیمیایی رنگ شده به‌ویژه اگر نامرغوب هم باشند، خیلی سریع در مقابل تابش مستقیم آفتاب رنگ بریده می‌شود.

۵- برای تشخیص رنگ طبیعی الیاف از رنگ مصنوعی باشید که رنگ شیمیایی بسیار پررنگ و جیع است، اما رنگ طبیعی پختگی دارد و کمتر به چشم می‌آید. دوم اینکه یادتان باشد موقع خرید حتماً همراه خودتان یک تکه پارچه سفید مرطوب یا یک تکه ابر خیس داشته باشید و قبل از پرداخت پول، آن را روی فرش مورد نظرتان بکشید؛ اگر رنگی شد یعنی رنگ مصنوعی است.

۶- وقتی گلیم‌تان را با شامیو فرش می‌شوید، مراقب باشید ریشه‌های گلیم را هم خوب تمیز کنید. مراقبت از ریشه‌های گلیم خیلی مهم است، چون ریشه‌های پوسیده و کنده شده از ارزش گلیم می‌کاهد.

## مشاغل فانگی

## کاریکاتور بکشید، پول بگیرید

ترجمه نیز از جمله کارهایی است که می‌توانید در خانه انجام دهید. حسن این کار این است که وقت شما در اختیار خود شماست و می‌توانید برای آن برنامه‌ریزی داشته باشید. اگر در زمینه خاصی تخصص داشته باشید، به راحتی می‌توانید متون مختلف درسی و غیردرسی را ترجمه و کسب درآمد کنید. البته باید تسلط نسبی بر دستور زبان و املاي کلمات داشته باشید.

اسروره در سایت‌های مختلف آپشنی با نام طنز و کاریکاتور وجود دارد که معمولاً از کارهای نو استقبال خوبی می‌کنند. یک کارهایی که می‌شود با حضور در محیط خانه انجام داد، طراحی برای این سایت‌هاست. معمولاً طرح‌هایی که حقیقتی را با تصاویر طنز بیان می‌کنند، از جذابیت بیشتری برخوردارند.

نسخه‌نویسی از جمله شغل‌های خانگی است که طرفداران زیادی دارد. در واقع چون فقط وارد کردن اطلاعات در سیستم است و نیاز به تحلیل و بررسی خاصی ندارد، اکثر افراد و به‌ویژه خانم‌ها به این کار علاقه‌مندند. این انجام این کار می‌تواند درآمد ماهانه‌ای داشته باشید بدون اینکه دچار سختی خاصی شده باشید.

کار روی سمپل راحت‌تر است

رضا پوررضوی

میکنس‌من

نخستین نکته‌ای که در این مجال باید به آن اشاره کنم تعریفی درباره مقوله «میکنس و مسترینگ» است. تعریف اصلی که ترکیب به عهده دارد طراحی صداست با این توضیح که ما به‌عنوان میکنس من، یک پروژه مشتمل از ادوات درام، بیس، آکونپانیمتر و وکسوال را باز می‌کنیم. شخصی که میکنس یک قطعه موسیقی را انجام می‌دهد باید همه مواردی را که از آنها نام بردم به نحوی چیش کند که شیوه قرارگیری آنها کنار هم گوش‌نواز باشد. برای توضیح بیشتر باید اتاق میکنس را مثل یک اتاق فیزیکی در نظر بگیرید که تمام وسایل در درون آن به‌صورت مناسب و منظمی کنار هم قرار گرفته است. ما در مقوله میکنس و مستر دقیقاً با یک اتاق مجازی مواجهیم که ادوات خاص خودش را دارد. چیش این وسایل باید به‌گونه‌ای باشد که زیبایی همه وسایل لحاظ شود. اگر در منطقه‌ای از صدا شنونده نوعی مزاحمت باشیم باید آنجا را برش بزئیم و صداها را در بخش‌هایی از اتاق چیش کنیم تا شنونده در موقع شنیدن احساس کند در یک سالن کسرت شنونده اجرای اعضای ارکستر و شنونده است.

بنابراین فضای مجازی که از آن صحبت کردم باید در ذهن شنونده به وجود بیاید. به نظر من به میکنس و مستر در ایران به لحاظ اقتصادی بر خلاف آنچه در دنیا مرسوم است، بسیار کم بها داده شده است. از دوستان عزیز من کسانی هستند که بابت تنظیم کردن یک قطعه ۱۰ میلیون تومان دستمزد دریافت می‌کنند در حالی که برای میکنس و مستر کردن همان قطعه بین ۳۰۰ تا ۶۰۰ هزار تومان پرداخت می‌کنند.

در مورد وجهی که همکاران من در حوزه میکنس و مسترینگ دریافت می‌کنند باید به این نکته اشاره کنم که معمولاً کسانی که در این حوزه صاحبنام هستند حتماً به لحاظ کار در مرحله خوبی قرار دارند و به بیان دیگر یک میکنس‌من حرفه‌ای هستند. از سوی دیگر معمولاً یک خواننده آماتور با میکنس‌من مواجه نمی‌شود بلکه معمولاً این تنظیم‌کننده‌ها، استودیویی‌ها یا آهنگسازان هستند که با ما کار می‌کنند.

در مورد میزان وجهی که برای میکنس و مستر کردن یک قطعه یا یک آلبوم پرداخت می‌شود دو شیوه وجود دارد. بخشی از همکاران ما هزینه را به‌صورت ساعتی دریافت می‌کنند (مثلاً تخمین می‌زنند که کار شما ۱۰ ساعت کار استودیویی می‌برد تا میکنس و مستر شود) و برخی از همکاران هم کار را به‌صورت پروژه‌ای قبول می‌کنند (در اینجا دیگر تفاوتی ندارد که کار چند ساعت زمان برد بلکه مهم تمام کردن کار است). کارهایی که با سمپل جمع می‌شوند برای یک میکنس‌من زحمت کمتری به دنبال دارد، چرا که اسم سمپل روی آن وجود دارد. سمپل‌ها نمونه‌هایی هستند از صدای سازهای مختلف که از بهترین استودیوهای دنیا گرفته شده‌اند و در برخی موارد کار مسترینگ از قبل روی آنها انجام شده است. بنابراین من نوعی که مشغول میکنس کردن این کارها می‌شوم با نمونه‌های تمیزی مواجهم که سرعت کار را بالاتر می‌برد و در پایان هم کار به‌صورت بهتری ارائه می‌شود، اما وقتی در قطعه موسیقی مورد بحث سازهای زنده وجود دارند مشکلات متعددی بروز می‌کند. به‌عنوان مثال استودیویی که کار در آن ضبط شده و نوازنده‌ای که آن را زده در میزان زمانی که ما باید روی کار بگذاریم تأثیر می‌گذارد؛ هرچه امکانات ضبط استودیو بالاتر باشد و نوازنده کار را درست‌تر نواخته باشد کار ما ساده‌تر خواهد بود. بنابراین کار با ساز زنده برای افرادی که میکنس و مستر موسیقی را به عهده دارند از دشواری‌های بیشتر در مقایسه با کار روی سمپل برخوردار است.

توضیح این نکته در مورد هزینه‌های میکنس و مستر برای یک خواننده نیز ضروری است که افرادی که در حوزه میکنس و مستر شناخته شده‌اند قیمت مشخصی دارند و برای آنها هیچ تفاوتی ندارد که کار یک خواننده مشهور یا یک خواننده آماتور را میکنس کنند.

تنها تفاوتی که وجود دارد این است که من نوعی روی کار کسی که بد می‌خواند در مقایسه با شخصی که پیش‌بینی می‌کنم احتمالاً صدایش در بازار شنیده خواهد شد، وقت کمتری صرف کنم، چون حتی اگر در مورد کار اولی زمان زیادی هم خرج کند در اصل کار تغییر چندان فاحشی در انتفاع نخواهد افتاد. از سوی دیگر هزینه میکنس و مستر به‌صورت آلبومی با میکنس و مستر کردن یک قطعه تفاوت چندانی ندارد. (در صورتی که در مورد نوازنده‌ها، آهنگسازان و ترانه‌سراها هرچه تعداد کارهایی که خواننده به آنها سفارش می‌دهد کار در تعداد باید هزینه کل کمتر از حاصلضرب یک کار در تعداد می‌شود.) دلیل این قضیه به مراحل اصلاحی بازمی‌گردد که ممکن است بعد از ضبط به وجود بیاید.

بنابراین چون سفارش‌دهنده پیش از این به شما هزینه کار را پرداخت کرده رفتار حرفه‌ای و مفاد قرار داد ایجاد می‌کند موارد به وجود آمده را برطرف کنید و این‌صورت کارهای پروژه‌ای را افزایش می‌دهد. از سوی دیگر یک‌دست کردن قطعات آلبوم به لحاظ میکنس و مستر هم موضوع وقت‌گیر دیگری است که در این مورد با آن مواجه هستیم. در پایان باید گفت تفاوت قیمت ۳۰۰ تا ۶۰۰ هزار تومان به ازای میکنس و مستر کردن هر قطعه به برند بودن یا نبودن و البته به میزان تجربه میکنس‌من ارتباط دارد. برخی افراد مشغول در این حوزه تا آن حد شناخته شده و مورد قبول هستند که حتی قید اسم آنها روی آلبوم بر میزان فروش کار تأثیر گذار است.

حداقل هزینه لازم برای تهیه یک آلبوم موسیقی چقدر است؟

رابطه بین هزینه و کیفیت پیچیده است

رضا نامجو

با پیشرفت تکنولوژی و تولید فناوری‌های جدید در زمینه صدا، بسیاری از جوان‌های کشور ما به سمت تولید قطعات و آلبوم‌های موسیقی سوق پیدا کرده‌اند. از همین رهگذر مقوله خوانندگی در عرصه موسیقی با یک تب خاموش ناشدنی در طول این سال‌ها تبدیل شده است. با یک نگاه جدی‌تر به موضوع می‌توان دو دلیل عمده برای حضور در عرصه موسیقی پاپ سو می‌کشاند؛ اول نیاز به شهرت و دیده شدن و دیگری رویاهای اقتصادی موجود در کار خوانندگی. همین دو عامل سیل قطعات (و اصطلاحاً تک ترک‌ها) و آلبوم‌های موسیقی پاپ را در طول این سال‌ها در بازار موسیقی و البته فلش‌های پر از موسیقی فشر جوان سرازیر کرد. در چنین شرایطی خیلی از کسانی که دوست دارند نام خود را به‌عنوان خواننده در میان جوانان هم‌سن و سالشان جایبندازد با هزینه‌های گاه‌گزاف تب خوانندگی خود را خاموش می‌کنند. سال‌هایی که گذشت گواه خوبی است برای شمارش ناهایی که به همان سرعتی که کارهایشان وارد گوشه‌های موبایل و هارد کامپیوترها شده، از یادها رفتند. یا به آن خاطر که تب شهرتشان

خاموش شد یا به آن خاطر که تصویری که از ماجرای خوانندگی داشتند با واقعیتی که با آن مواجه شدند در تضاد قرار گرفت. فارغ از نقطه نظرات متفاوتی که در حوزه ساخت و تولید این کارها وجود دارد حجم تولید سرسام‌آور موسیقی در این سال‌ها مشاغل دیگری را با رونق مواجه کرد. برای توضیح این موضوع باید در نظر داشته باشیم که تولید یک قطعه موسیقی علاوه بر حضور خواننده، به آهنگساز، شاعر یا ترانه‌سرا، تنظیم‌کننده، استودیووار و میکنس‌من احتیاج دارد. بنابراین فارغ از اینکه آیا قطعه تولیدی می‌تواند جایگاه خود را در بازار پیدا کند، می‌تواند درآمدهای متنوعی را برای هر یک از مشاغلی که به آنها اشاره شد در پی داشته باشد. در گفت‌وگویی که با یکی از شاعران نام‌آشنا داشتیم وی به این نکته اشاره کرد که در بیشتر آهنگ‌های تولید شده در حوزه موسیقی زیرزمینی و البته موسیقی مجوزدار هیچ‌گاه توسط مخاطب جدی شنیده نمی‌شود ترانه‌اش توسط یک ترانه‌سرا عرضه نمی‌شود. بلکه معمولاً خالق این ترانه‌ها دانشجویان نیازمندی هستند که برای امرار معاش و گذران زندگی (و البته تأمین هزینه تحصیل) مجبور به روی آوردن به این حوزه می‌شوند. در مقوله آهنگسازی هم قضیه‌ای ظاهر من‌الشمس است. با این توضیح که اکثر ملودی‌های موجود در بدنه موسیقی پاپ



گران ترها لزوماً بهتر نیستند

حمید عسگری

مدیر استودیو پارس



در مورد هزینه‌های مربوط به استودیو باید به عواملی که این هزینه‌ها را افزایش می‌دهد توجه کنیم. با توجه به امکانات استودیوهای مختلف، تفاوت قیمت به ازای هر ساعت حضور در استودیو از ۱۰ تا ۱۰۰ هزار تومان است. این تفاوت در قیمت‌ها براساس امکانات و صابردار حاضر در استودیو به وجود می‌آید. ممکن است صابردار تجربه فراوانی داشته باشد و علاوه بر این حوزه نام‌آشنا باشد. بنابراین حضور او در محل و زمان ضبط قطعات مطمئناً کارایی زیادی خواهد داشت و می‌تواند به مدیریت زمان و هزینه‌ها هم کمک کند. از سوی دیگر، عدم حضور ناظر ضبط در موقع ضبط کارها می‌تواند تأثیر خود را به‌عنوان یک عامل افزایش‌دهنده قیمت استودیو نشان دهد. مدت زمان لازم برای ضبط یک قطعه موسیقی به عوامل زیادی بستگی دارد. از جمله عوامل تأثیر گذار در این حوزه می‌توان به میزان تجربه نوازنده‌های حاضر در آن قطعه یا آن آلبوم (اگر صرفاً از سمپل استفاده نشده باشد)، میزان سادگی یا پیچیدگی قطعه موردنظر و حضور یا عدم حضور ناظر ضبط بر سر کار (که معمولاً این روزها کمتر در حوزه موسیقی پاپ از ناظر ضبط استفاده می‌شود) اشاره کرد.

از همین رهگذر میزان زمانی که باید برای ضبط کارها در استودیو صرف شود و متعاقباً هزینه پرداختی متغیر است. در مورد حضور نوازنده‌ها در استودیو اگر با یک نوازنده حرفه‌ای و با کار داشته باشید او می‌تواند خطوط موسیقایی نوشته شده سازش را برای کل قطعات آلبوم در یک روز بنوازد.

اگر قطعه پیچیده باشد ممکن است مجبور باشید دو روز زمان بگذارید. بنابراین میزان وقت و هزینه صرف شده در این شرایط با تبحر و البته میزان سادگی یا پیچیدگی قطعات ارتباط مستقیم دارد. بنابراین حاصلضرب تعداد سازها (و تعداد خطوط موسیقایی هر ساز) در تعداد روزهایی که برای ضبط نت‌های نوشته شده برای یک ساز زمان لازم است، می‌تواند تعداد کل روزهای مورد نیاز حضور در استودیو (برای ضبط نت سازهای مختلف، حضور و خواندن خواننده و صابرداری کارها) را نشان دهد. اگر متوسط ساعت کاری هر استودیو در یک روز را ۱۱ ساعت فرض کنیم با ضرب این عدد در تعداد روزهای کلی که در بالا به دست آوردیم و البته فرض قیمت ۵۵هزار تومان به‌عنوان متوسط قیمت استودیو به ازای هر ساعت، میزان هزینه‌ای را که باید برای ضبط آلبوم در استودیو پرداخت شود به دست می‌آوریم. البته در این بین بعضی قطعات هیچ سازی ندارند، برخی از آنها ۶ یا ۷ ساز دارند و تعداد ساز در برخی قطعات ممکن است به عدد ۱۵ هم برسد. در ضمن ضبط یک قطعه به‌صورت کامل در یک استودیو از ۲ تا ۶ روز ممکن است به طول بینجامد.

در مورد مبلغی که هر استودیو از مراجعه‌کننده دریافت می‌کند به این نکته هم باید توجه کنیم که هر استودیویی مبلغ بالاتری دریافت می‌کند لزوماً خدمات بهتری در مقایسه با استودیویی که یک مبلغ متوسط در رنج ۱۰ تا ۱۰۰ هزار تومان دریافت می‌کند، ارائه نمی‌دهد.

بنابراین در این حوزه نمی‌توانم قائل به خط‌کشی شوم و بگویم لزوماً با پرداخت پول بیشتری می‌توان انتظار کار بهتری را کشید. عواملی که در ضبط یک کار برای ورود یک خواننده آماتور به عرصه ضبط موسیقی تأثیرگذار است دارای مقادیر و المان‌های کمی صرف نیست. رابطه شما به‌عنوان یک خواننده جوان با افرادی که در این حوزه کار می‌کنند، میزان توقعی که از کار دارید و البته انصاف کسانی که در این حوزه حضور دارند (از شاعر گرفته تا میکنس‌من، ناظر ضبط و...) بر میزان هزینه‌ای که باید متقبل شوید تأثیر دارد.

البته به مرور و با حرفه‌ای شدن در حوزه خوانندگی خیلی از خواننده‌ها دیگر مجبور به هزینه کردن نیستند، بلکه با توجه به جایگاهی که پیدا کرده‌اند با تهیه‌کننده‌ها صحبت می‌کنند و به ازای خواندن یک آلبوم مبلغ مشخصی وجه دریافت می‌کنند، اما همان افراد در آغاز راه خوانندگی باید آماده پرداخت هزینه‌های متعددی باشند.

سمپل‌هایی که به جای ساز زنده می‌نوازند

امیرحسین سمیعی

تنظیم‌کننده کلاسیک و پاپ کلاسیک

اینجه این روزها در مورد تنظیم کارهای پاپ دیده می‌شود این است که تنظیم‌کننده آلبوم یک نوازنده سازهای زهی را به استودیو می‌برد و از او می‌خواهد با توجه به ملودی که می‌شود چند خط را با توجه به پارت ملودی بنوازد و پوشش ضعیفی را از خط ملودی به وجود می‌آورد. در پارهای موارد هم نوازنده گیتار نقش سولست (کسی که ملودی‌های اصلی را می‌نوازد) و آکونپانیال (کسی که ملودی‌های صدای خواننده را اجرا می‌کند و خط ملودی را با یک فضای پیاپی همراهی می‌کند) را توأمان ایفا می‌کند. موسیقی پاپ امروز تا آن حد محدود و ضعیف شده است که سازهای بادی محدود به کلارینت است. این نوع کار الهام گرفته از موسیقی کشورهای اطراف ما مثل ترکیه است. بنابراین دایره وسیعی در مورد موسیقی پاپ وجود ندارد. وقتی پا را در عرصه موسیقی ارکسترال می‌گذاریم قضیه کلاً متفاوت است. در این حوزه برای کوارتت زهی و (بعلاً) برای سازهای بادی چوبی مثل کلارینت، فلوت، فلوت باس، ابوا و فاگوت نت نوشته می‌شود. برای سازهای بادی - برنجی مثل هرن، ترومبون و ترومپت پارتیتور نوشته می‌شود. در مورد هر کدام از سازها اگر از سمپل استفاده نشود) قیمت نوازنده‌ها حدوداً یک قیمت ثابت است. قیمت موجود در این حوزه هم با توجه به قیمتی که در آغاز هر سال توسط نوازنده‌ها اخذ می‌شود در طول سال ثابت است. تقریباً همه می‌دانند نوازنده ویولن، ویولن آلتو... چه مبلغی را برای نواختن هر قطعه دریافت می‌کند. درخصوص حداقل پول قابل پرداخت برای هر نوازنده باید گفت هیچ نوازنده‌ای زیر ۲۵۰ هزار تومان نیست، اما اگر بخواهید یک نوازنده نام‌آشنا و حرفه‌ای سکشن زهی (ویولون ۱، ویولون ۲ و ویولن آلتو) قطعه مورد نظر را بزند برای هر قطعه یک میلیون تومان پول دریافت می‌کند. اگر بنا باشد نوازنده‌ها دویل باشند مبلغ پرداختی هم دو برابر می‌شود. در این بین تنظیم‌کننده هم با توجه به کار سختی که به عهده دارد (این تنظیم‌کننده است که چیش سازها، هارمونیزه کردن سازها روی هم، نوشتن پارتیتورها - خط نتی که هر کدام از سازها نواختن آن را به عهده دارند- و رنگ آمیزی موسیقایی روی ملودی کار انجام می‌دهد) دستمزد دریافت می‌کند. در شرایط حاضر تنظیم‌کننده‌ای از ۵ میلیون تا ۱۲ میلیون تومان به ازای هر قطعه پول دریافت می‌کند. در مورد کارهایی که از چندین نوازنده برای برخوردار هستند ناظر ضبط هم پرنترت‌تر از موارد دیگر است. به این صورت که او پانتیورها را چک می‌کند تا نتی کم و زیاد نشده باشد و کوک‌سازها درست اعمال شده باشد.

آنچه امروز در ساخت قطعات یک آلبوم پاپ مرسوم است استفاده بیش از حد از سمپل (نمونه‌های از قبل ضبط شده) و عدم استفاده از ساز زنده است. در بهترین شرایط تنها از دو ساز زنده استفاده می‌شود. در چنین شرایطی باید کار تنظیم‌کننده حساس‌تر باشد، چرا که او ارکستر و در واقع آنچه ارکستر را یا آن هارمونیزه می‌کند در اختیار ندارد. در حالی که در کشور ما وضعیت برعکس است. یعنی تنظیم‌کننده که با سمپل شنیده‌ام تنظیم‌کننده موسیقی پاپ (که تمام کارش روی سمپل است) ۱۲ میلیون تومان وجه دریافت می‌کند. حداقل هزینه‌ای که من تاکنون شنیده‌ام (که البته می‌تواند کمتر از آن هم وجود داشته باشد) به ازای هر قطعه ۴ میلیون تومان است که برای یک آلبوم با متوسط ۸ قطعه می‌شود ۳۲ میلیون تومان. اگر در این صورت کل سازها به‌صورت حضور داشته باشند دیگر نیازی به پرداخت پول به نوازنده هم نیست چون سازی وجود ندارد.

در این بین مشکلی وجود دارد که باعث می‌شود آهنگسازان و تنظیم‌کننده‌ها به جای منتفع اقتصادی، با ضرر مالی مواجه باشند. به این صورت که افراد مختلفی به آنها سفارش کار می‌دهند و موبلی را هم به‌عنوان پیش‌پرداخت به آنها می‌پردازند تا کار را شروع کنند، اما در ادامه وجهی پرداخت نمی‌شود و چون تنظیم‌کننده‌ها در ایران صنفی ندارند نمی‌توانند برای پیگیری طلب خود اقدام کنند. از سوی دیگر ممکن است یک نوازنده به واسطه دعوت تنظیم‌کننده برای یک قطعه بنوازند و تنظیم‌کننده به او وعده پرداخت پول دهد. وعده‌ای که ممکن است عملی نشود. در صورت بروز چنین اتفاقی نوازنده نمی‌تواند طلب خود را پیگیری کند، چون تنظیم‌کننده‌ها صنفی ندارند و نام‌شان در هیچ صنفی ثبت نشده است.

منفعت یک طرفه

حمید غلامعلی

آهنگساز

در بسیاری موارد استفاده از المان‌های دقیق و اصلی برای به سرانجام رساندن یک آلبوم موسیقی لزوماً با استقبال آن از سوی مخاطبان همراه نیست. در حال حاضر بسیاری از کارها هستند که با ایرادات فراوان وارد بازار موسیقی می‌شوند، اما نسل جوان با آنها ارتباط برقرار می‌کنند. حداقل هزینه‌ای که می‌توان برای آهنگسازی یک قطعه پرداخت کرد می‌تواند یک میلیون تومان باشد. حتی تهیه یک آلبوم هم می‌تواند با همین قیمت تمام شود. اگر فردی شعر کار را خودش بگوید، ملودی را خودش بسازد و میکنس و مستر را هم خود به عهده داشته باشد می‌تواند سر و ته کار را با همین مبلغ جمع کند اما طبیعی است که در چنین شرایطی چیز خوبی به وجود نخواهد آمد.

در شرایط کنونی معمولاً کارهای فاخر، شنونده کمتری دارند. از سوی دیگر با این شرایط قیمت ثابتی برای فروش ملودی یک قطعه موسیقی وجود ندارد بلکه باید اصطلاحاً دید تیغ آهنگسازی‌های که این کار را انجام می‌دهند تا چه اندازه برش دارد. یک آهنگساز می‌تواند یک کار را با یک میلیون تومان جمع کند. بسته به شرایط اما ممکن است همان کار را با برخی تزیینات ۱۰ میلیون تومان جمع کند. در این بین ملاک کاملاً مشخصی وجود ندارد، چون خواننده مورد نظر این یادداشت یک فرد آماتور است و به زبیر و بیم‌های کار و چگونگی انتخاب افراد همکار آشنایی زیادی ندارد.

تنها حالتی که می‌توان امیدوار بود فرد مورد نظر هزینه‌های منطقی برای انجام کارش بپردازد این است که کار را بشناسد و بداند آن را به چه کسی یا کسانی بسپارد، در غیراین صورت ریش و قیچی به دست سازنده می‌افتد و او هم بسته به رحم و انصافش برخورد می‌کند. در ادامه باید به این نکته هم اشاره کنیم که در حال حاضر و با توجه به شدت گرفتن بحث موسیقی زیرزمینی مسائلی از این دست افزایش بیشتری یافته است. در گذشته در تهران چند استودیو وجود داشت و اگر فرد بود من نوعی کاری را ضبط کنم حتماً باید نت می‌نوشتم و روی کار وقت صرف می‌کردم.

امروز خیلی از افراد در منزل و با استفاده از کامپیوتر کارهایشان را انجام می‌دهند بنابراین سطح موسیقی تا این حد کاهش یافته است. تا پیش از این ما ت کارهای‌مان را با قلم روی کاغذ می‌نوشتیم، اما امروز حتی نت‌ها هم با استفاده از کامپیوتر و به‌صورت چاپی استفاده می‌شود. آن روزها صحبت بر سر علم و دانش موسیقی بود، اما امروز همه‌چیز در پوئه از مزمون و خطا انجام می‌شود. بارها شنیده‌ام که اشخاصی هزینه زیادی پرداخت کرده‌اند تا از میان قطعات آلبوم ششان حداقل یکی توسط مردم شنیده شود، اما این اتفاق نیفتاده است.

در این بین یا خود او انتخاب درستی انجام نداده یا آهنگساز آشنایی کافی با هنر آهنگسازی نداشته است. بالاخره همه که آهنگساز نمی‌شوند. (بابک بیات از جمله آهنگسازان و تنظیم‌کنندگان نامدار ایران بود که به محض شنیدن صدای یک خواننده متوجه می‌شد صدای او در چه محدوده‌ای است و برای خواندن چه آهنگ‌هایی کارایی دارد به همین خاطر هم بود که بارها به واسطه یک قطعه که توسط بیات برای خواننده‌های متعدد ساخته می‌شد صدای آن خواننده توسط مردم شنیده می‌شد.)

امروز برخی افراد که نام آهنگساز را بخرد گذاشته‌اند با مراجعه یک فرد علاقه مند به خوانندگی نخستین ملودی را که در ذهن دارند برای او می‌سازند و هیچ نکته کیفی را در این بین رعایت نمی‌کنند، چرا که اصلاً با این کار (آهنگسازی) به معنای واقعی کلمه آشنایی ندارند. شرایط به وجود آمده پیشرفت پیشرفت تکنولوژی باعث شده خیلی از افرادی که دانش کافی در حوزه موسیقی ندارند خود را آهنگساز یا خواننده بدانند. البته این نکته را هم باید در نظر داشته باشیم که یک کار سنگین و باوقار به لحاظ موسیقایی لزوماً بازاری نیست و بنابراین برقراری نوعی تعادل در این بین حائز اهمیت است.

خیلی از افرادی که وارد عرصه خوانندگی می‌شوند یا تب شهرت دارند یا به دنبال منافع اقتصادی هستند، اما اکثر این افراد دچار نوعی سرخوردگی می‌شوند.

در این شرایط و با این همه خواننده، کمتر کاری است که می‌تواند برد مالی داشته باشد مگر اینکه از تب آن کارها یک خواننده شناخته شود و بتواند اسپانسر جذب کند. تازه در آن مرحله هست که منفعت مالی وارد قضیه می‌شود، در غیراین صورت تنها هزینه است. کسی که امروزی می‌خواهد وارد حوزه خوانندگی شود مطمئناً باید خود را آماده کشت‌های چند ساله کند تا شاید در سال‌های بعد بتواند امید درو کردن داشته باشد.

نکته بعدی در مورد وجوه اقتصادی موجود در حوزه موسیقی شامل آهنگسازان، تنظیم‌کننده‌ها و خلاصه همه کسانی است که یک خواننده آماتور برای تولید یک قطعه یا یک آلبوم به آنها مراجعه می‌کند. آنها تنها کسانی هستند که در این بین با نفع اقتصادی مواجه می‌شوند.

برای آنها موفقیت یا عدم موفقیت یک آلبوم تفاوت چندانی ندارد. حتی آهنگسازان و سایر افراد درگیر در ماجرا که اسم و رسم چندانی هم ندارند با توجه به قیمت کمتری که از مراجعه‌کننده دریافت می‌کنند تعدادی کار به دست می‌گیرند. کسانی هم که شناخته شده هستند کارهای خود را به‌صورت سرسری تولید می‌کنند. این کار فقط به نفع آهنگساز است نه به نفع کسی که هزینه می‌کند تا کارش تولید شود.

# آخر فرصت امروز

منطقه آزاد

## مأموریت سه ساله دولت



علی قنبری اقتصاددان|

کشور ما در وضعیت نامناسبی از لحاظ رکود و تورم قرار دارد. طرحی که دولت در زمینه خروج از رکود نوشته است باید کشور را از این موقعیت خارج کند. البته باید همه اساتید و اهل دانشگاه، کارشناسان و صاحب‌نظران کمک کنند. مجلس هم باید در این مسیر به دولت کمک کند و در مواقعی که احتیاج به تصویب قوانین دارد، آن قوانین وضع شود. قوه قضاییه هم باید وارد شود و در رابطه با مشکلات مربوط به تورم‌رمی، اقدامات لازم را انجام دهد. دولت باید بیشترین توجه خودش را به بخش تولید معطوف کند. همین‌طور در بخش سرمایه‌گذاری باید جذب منابع داخلی و خارجی داشته باشیم، همچنین دولت باید به تقویت بخش خصوصی بپردازد. به دنبال این مسائل دولت باید در اصلاح ساختارها نیز تلاش جدی به خرج دهد.

من فکر می‌کنم ما در سال‌های آینده بتوانیم به رونق اقتصادی هم برسیم. من تا حدی که این طرح برای همه منتشر شده است از مندرجات آن اطلاع دارم، در اجلاسی هم که با حضور رییس جمهور برای توضیح در مورد این بسته برگزار شد، حضور داشتم. در بحث رکود تورمی ما با دو مشکل روبه‌رو هستیم که متأسفانه از

نگاه آفر

## طراحی لباس از سینما تا جامعه



الیکاعبدالرزاقی بازیگرا

بازیگرها قشری هستند که از سمت جامعه بسیار مورد توجه قرار می‌گیرند و امکان الگوبرداری از آنها زیاد است. رنگ و طرحی که بازیگرها در پوشش استفاده می‌کنند برای مردم اهمیت دارد. سلیقه هر بازیگر طبیعتا ابتدا میان علاقه‌مندان او تسری می‌یابد و سپس به سایر افراد جامعه انتقال پیدا می‌کند.

متأسفانه در سینما برای انتخاب لباس از لحاظ ظاهر، رنگ و طرح محدودیت‌هایی داریم که البته بیشتر از مقوله فرهنگ به کمبود بودجه مربوط می‌شود. طراحان لباس هم از این موضوع ناراضی هستند، چرا که معمولا فعالیت آنها به انتخاب لباس‌هایی که بازیگران با خود می‌آورند محدود می‌شود. در سریال‌ها و تله‌فیلم‌ها نسبت به پروژه‌های سینمایی این اتفاق بیشتر رخ می‌دهد، در سینما معمولا لباس‌ها برای هر بازیگر طراحی می‌شود. این موضوع باعث می‌شود خلاقیت خاصی در حوزه طراحی لباس صورت نگیرد و اگر منطقی نگاه کنیم زمینه‌ای برای الگوبرداری ایجاد نخواهد شد. معمولا در سریال‌ها از لباس‌هایی استفاده می‌شود که از مد افتاده هستند، ترکیب رنگ‌ها نیز بعضا حرفه‌ای نیست. ترکیب پوشش انتخابی، نهایت بی‌ربط به شخصیت‌ها خواهد بود. برای مثال، اگر بانویی بخواهد نقش یک انسان متمول را بازی کند روسری برای او انتخاب می‌شود که خود مردم بهتر می‌دانند چه قیمتی دارد و حتی از کجا می‌توان تهیه کرد و همین باعث می‌شود شخصیت باورپذیر نباشد. در سینما تفاوت دارد. دست طراح بازتر از سریال است و اگر الگوبردیری بخواهد اتفاق بیفتد در این حوزه رخ می‌دهد. اگر ما بخواهیم در کارهای‌مان الگو بسازیم باید از طراحان خوب استفاده کنیم و دست طراحان را از لحاظ مالی باز بگذاریم. طراحی لباس کم‌کم دارد به حاشیه رانده می‌شود، باید اعتماد شود تا بیشتر و

فودپرדاز

## این یک سیاه‌نمایی نیست!



سعید هوشیار طنز نویس |

امروز وقتی از خانه بیرون آمدم تقریبا نزدیک به غروب بود. خیابان‌ها از ترافیک در حال انفجار بودند. نزدیک به سسه ساعت در ترافیک ماندم تا به خودپرداز رسیدم. خبری از کسی نبود، به‌ظاهر هر کس‌کی که می‌خواست پول بگیرد، اول صبح رفته بود خودپرداز و کارش را انجام داده بود. خلاصه اینکه یک ساعتی صبر کردم تا یک نفر پیدایش شود. بعد از کلی صبر و تحمل بالاخره سر و کله یک نفر پیدا شد که قصد خودپردازی داشت. ما هم از فرصت استفاده کردیم و یقه‌اش را چسبیدیم تا دوزار نان حلال‌مان را در بیاوریم. نزدیکش شدم و دستی روی شانه‌اش کشیدم و گفتم: «عزیزم! دوست‌داری به یک جوان مجرد مطبوعاتی کمک کنی؟»

گفت: «ه!»

منم خیلی به حرفش توجه نکردم، یقه‌اش را چسبیدم و کوبیدمش به دیوار.

گفتم: «مرد حسابی خجالت نمی‌کشی؟ ازت تقاضا کردم، مگه شعور نداری؟»

گفت: «خب آقا غلط کردم. بگو بگو، کارتو بگو! چیکار داری؟»

گفتم: «خبر اقتصادی جدید چی داری؟»

گفت: «خبر که والله! میگن روزانه بیش از ۱۵۰۰ وام

ازدواج پرداخت می‌شه.»

گفتم: « ۱۵۰۰ تا؟»

گفت: «آره دیگه روزانه بیش از ۱۵۰۰ وام ازدواج پرداخت می‌کنن.»

گفتم: «خب! یعنی در یک سال آینده چند تا وام پرداخت می‌کنند؟»

عکس از محسن فلاحی

بسیاری از بهترین مشاغل در حقیقت وجود ندارند مگر اینکه فرد مناسبی را برای آنها استخدام کنیم.

عکس

در نمایشگاه دستاورد های بانک مرکزی، از طرح جدید ایران چک ۵۰ هزار تومانی منقش به تصویر بارگاہ حضرت امام (رضا ع) و اسکناس جدید ۲۰۰۰ تومانی منقش به تصویر بادگیر های ایرانی پردر داری شد.



سبک

### تعطیلات برای مدیران

که از لحاظ رعایت ویژگی‌های رفتاری و ظاهری شده‌است و هریک از صاحب‌نظران رشته‌های مدیریت و علوم رفتاری نیز نسبت به دسته خاصی از این ویژگی‌ها توجه بیشتری نشان داده‌اند. در علوم مدیریت نسبت به سبک‌های خاص مدیریتی در زمینه برنامه‌ریزی شخصی و سازمانی تأکید فراوانی می‌شود و در زمینه روان‌شناسی مدیریت ابعاد مابین انسان‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد. مدیری را در نظر بگیرید.

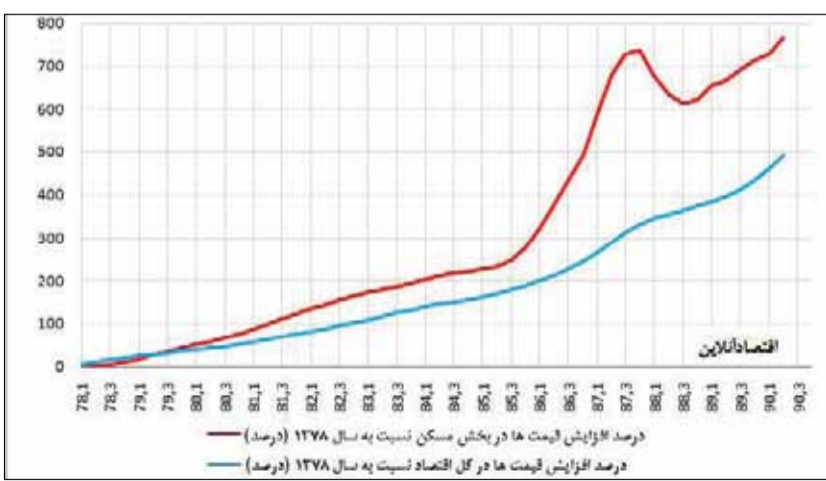
برای یک مدیر موفق ویژگی‌های گوناگونی شناخته شده‌است و هریک از صاحب‌نظران رشته‌های مدیریت و علوم رفتاری نیز نسبت به دسته خاصی از این ویژگی‌ها توجه بیشتری نشان داده‌اند. در علوم مدیریت نسبت به سبک‌های خاص مدیریتی در زمینه برنامه‌ریزی شخصی و سازمانی تأکید فراوانی می‌شود و در زمینه روان‌شناسی مدیریت ابعاد مابین انسان‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد. مدیری را در نظر بگیرید.

از فناوری دور می‌شوند

مدیران موفق خودشان را به اینترنت و دنیای مجازی معتاد نمی‌کنند و در هر شرایط تعادل را در زندگی در نظر می‌گیرند. پژوهش‌های اخیر نشان می‌دهد دوری از فناوری برای مغزتان مفید است و اعصاب‌تان را آرام می‌کند؛ به‌ویژه اگر شغل‌تان طوری است که بخش زیادی از روز را با رایانه و اینترنت کار می‌کنید، در روز تعطیل دنیای مجازی را تعطیل کنید. حتی تلفن و موبایل هم می‌توانند آرامش شما را بر هم بزنند و استرس ایجاد کنند. می‌توانید از دیگر اعضای خانواده هم بخواهید که یک روز تعطیل تماس‌های کاری را کنار بگذارند و برای تفریح و صحبت دسته جمعی وقت بگذارند. چک

نمودار امروز

افزایش قیمت‌ها در بخش مسکن و کل اقتصاد از سال ۷۸ تا ۹۰ (درصد)



سه‌ودکوه

بانک جهانی در جدیدترین ارزیابی خود از اقتصاد ایران نوشت:ایران دومین اقتصاد بزرگ در منطقه خاورمیانه و شمال افریقا از نظر تولید ناخالص داخلی پس از عربستان است.دولت ایران اصلاحاتی را در سیستم اختصاص یارانه‌ها انجام داده که با اجرای آن توانسته‌است به میزان قابل توجهی بهروری حاصل از هزینه‌ها و فعالیت‌های اقتصادی را افزایش دهد.میزان کل یارانه اختصاص یافته، حدود ۲۷ درصد کل تولید ناخالص داخلی کشور در سال ۲۰۰۸–۲۰۰۷ بوده‌است (حدود ۷۷/۲ میلیارد دلار). دولت روش پرداخت مستقیم یارانه‌ها به مردم را برگزیده و در مقابل قیمت فرآورده‌های نفتی، آب، برق، نان و تعداد دیگری از کالاها را افزایش داده‌است.

در همین حال واحداطلاعات آکونومیست در لندن در ارزیابی خود از وضعیت اقتصاد ایران گزارش کرده‌است که به دلیل کاهش در آمدهای نفتی ایران، ذخایر ارزی این کشور که سال ۲۰۱۱ حدود ۸۰ میلیارد دلار بود، در سال ۲۰۱۲ به ۷۰ میلیارد دلار کاهش می‌یابد.البنه باید گفت این رقم بدون محاسبه ۴۲ میلیارد دلار صندوق توسعه ملی است.

بسیاری از بهترین مشاغل در حقیقت وجود ندارند مگر اینکه فرد مناسبی را برای آنها استخدام کنیم.

جیمز کامرون

کیوسک

#### بهترین صندلی‌ها

به گزارش وال استریت ژورنال، صندلی‌های فرست کلاس برخی خطوط هوایی از مبلمان منزل مسا نیز ممکن است راحت‌تر باشند. آکتون طراحی این قسمت در خطوط هوایی

مختلف، با توجه به اعتباری که برای شرکت به همراه می‌آورد، اهمیتی دوچندان یافته است. بدیهی است که این تسهیلات مجلل و رفاه اضافی، با هزینه‌ای که از مسافران اخذ می‌شود، نه تنها جبران می‌شود بلکه در مجموع باعث افزایش حاشیه سود و بازده درآمد بیشتر نسبت به هر مایل از مسیر پروازی می‌شود. خطوط هوایی در امریکا، ۷۰ درصد از درآمد خود را فقط از ۲۵ درصد مسافران سطح بالای خود به دست می‌آورند. این در حالی است که انجمن حمل‌ونقل هوایی ۸درصد مسافران را از رده فرست کلاس ارزیابی کرده است درحالی که این تعداد مسافر، ۲۷درصد از کل درآمد خطوط هوایی جهان را تأمین می‌کنند.

آیفون ۶

به گزارش گاردین، انتظار می‌رود که اوج نقطه فوت گوشی آیفون در جدیدترین مدل این گوشی یعنی «آیفون ۶» که سپتامبر آینده وارد بازار می‌شود، نمایان شود. درجدیدترین مدل گوشی آیفون – ساخت شرکت آمریکایی اپل – که تقریبا خش برنمی‌دارد، مقادیر زیادی یاقوت کیود مصنوعی به کار رفته است، از این ماده برای پوشش صفحه اصلی حساس به اثر انگشت و لنزهای دوربین در تلفن‌ها به کار می‌رود. شرکت اپل قراردادی به ارزش ۵۷۸ میلیون دلار با شرکت فناوری پیشرفته جی‌تی امضا کرده است. این شرکت کارخانه‌ای را در ایالت آریزونا ی امریکا ساخته است که با انرژی‌های تجدیدپذیر کار می‌کند. مدل آیفون ۶ برای نخستین‌بار در نهم سپتامبر آینده عرضه می‌شود، شرکت اپل این موعدا را برای رونمایی این مدل به‌عنوان یک رویداد رسانه‌ای بزرگ اعلام کرده است.

ارزیابی از یورو

به گزارش فایننشال تایمز، ارقام اقتصادی جدید مبنی بر سقوط بازده صنعتی در منطقه یورو برای دومین ماه متوالی ضربه دیگری به امیدها به بهبود اقتصاد این منطقه بود. تولیدات صنعتی در سراسر

۱۸ کشور عضو منطقه یورو به‌طور متوسط سه دهم درصد کاهش داشت. اسپانیا یا سقوط هشت‌دهم درصدی در تولیدات صنعتی بیشترین لطمه را در اقتصادهای عمده این بلوک ارزی متحمل شد و این ادعای مادرید را تضعیف کرد که بهبود میزان اشتغال در ماه گذشته گواه روشنی بر بازگشت این کشور به رشد پایدار بود. با ادامه نرخ تقریبا ۲۵درصدی بیکاری، مصرف‌کنندگان اسپانیایی تمایلی به پول خرج کردن ندارند و فروشگاه‌ها را مجبور کردند در ماه ژوئیه تخفیف‌های بیشتری نسبت به ماه ژوئن قائل شوند. این امر موجب شد قیمت اجناس در فروشگاه‌ها بیشترین سقوط را طی پنج سال داشته باشد. ضعف در سراسر بخش‌های تولید، انرژی و معدن مشکلی جدی برای بروکسل و بانک مرکزی اروپا (ای‌سی‌بی) در آستانه انتشار ارقام مربوط به تولید ناخالص داخلی در سه ماهه دوم طرح خواهد کرد. انتظار می‌رود ارقام اقتصادی در ماهه دوم از پنج پنجمشه منتشر می‌شود، نشان‌دهنده کاهش بیش از پیش سطح بده صنعتی نسبت به رشد دو دهم درصدی در سه ماهه اول سال باشد.

۲۰ پاورقی

#### ای ایران...



محمود خلیلی اینبان گذار صنایع بوتان |

بارفتن رضاشاه، سیاستمدارانی دو کشور روسیه و انگلستان دوباره به فکر تجزیه ایران افتاده و دست‌نشاندهی ایالات جنوبی از سوی دولت بریتانیا و استان‌های ماندران و گیلان و کردستان را از سوی حکومت روسیه شوروی که در آن زمان استالین با قدرت و سیاست‌های خش آن را قبضه کرده بود، بار دیگر مطرح ساختند. ولی با دریافت و زیرکی نخست‌وزیر وقت و چند تن از سیاستمداران میهن‌پرست از اجرای این نقشه جلوگیری و فرزند رضاشاه، محمدمرضا پهلوی جانشین پدرش شد. سراسر مملکت را ناامنی و ناآرامی فرا گرفته بود. دو ساعتی داشتیم شبها زود به خانه بازگردیم و به ندرت زن یا دختری بعد از غروب آفتاب در خیابان دیده می‌شد. سربازان مهاجم مست انگلیسی در خیابان‌ها به مردم بی‌حرمتی می‌کردند. آنان که این زمان را به خاطر دارند، تلخی ناامنی و فقر و از همه مهم‌تر بی‌احترامی از طرف بیگانگان را هنوز به یاد می‌آورند. سرود موثر «ای ایران ای مرز پرگهر» که از دل برآمده و بر دل می‌نشیند یادگار آن دوران تلخ است؛ سرودی که پس از ۶۰ سال هنوز قلب‌ها را به تیش می‌اندازد!

درست ۶۰ سال پیش در روز ۲۷ مهر ۱۳۲۳، سرودی متولد شد که در طول شش دهه پس از آن عملا به ترجمان وطن‌دوستی ایرانیان تبدیل شد. در واقع استفاده از عنصر فرهنگی و در اینجا موسیقی، به مثابه حربه‌ای برای مبارزه، اعتراض و حرکتی بود که از نهضت مشروطیت آغازیدن گرفت و در دهه‌های پرتب و تاب قرن اخیر بارها خود را نشان داد.

از آن پس «ای ایران» به مرمزه همیشگی ایرانیان تبدیل شد و در بزنگاه‌های مختلف خود را نشان داد. ویژگی کلام سرود چه از نظر مفهوم و چه از نظر روانی اشعار به همه گروه‌های سنی این امکان را می‌داد که دست‌کم بند اول آن را به خاطر بسپارند. چنان‌که به جرات می‌توان گفت این تنها شعر و سرودی است که میلیون‌ها ایرانی آن را در حافظه خویش ثبت کرده‌اند. خلاصه آنکه مدیریت دستگا‌های بزرگ و پراهمیت آن هم در زمانی چنان سخت و بحرانی در پایتخت کشوری ملت‌پس و جنگ‌زده در کنار کارمندان و کارگرانی از هر جهت ناراضی، کار آسانی نبود، اما خوشبختانه من با تدبیر و سخت‌کوشی در آن برهه دشوار هم از عهده مسئولیت‌هایی که بر دوش داشتیم به خوبی برآمدم.

ادامه دارد...



مدل این گوشی یعنی «آیفون ۶» که سپتامبر آینده وارد بازار می‌شود، نمایان شود. درجدیدترین مدل گوشی آیفون – ساخت شرکت آمریکایی اپل – که تقریبا خش برنمی‌دارد، مقادیر زیادی یاقوت کیود مصنوعی به کار رفته است، از این ماده برای پوشش صفحه اصلی حساس به اثر انگشت و لنزهای دوربین در تلفن‌ها به کار می‌رود. شرکت اپل قراردادی به ارزش ۵۷۸ میلیون دلار با شرکت فناوری پیشرفته جی‌تی امضا کرده است. این شرکت کارخانه‌ای را در ایالت آریزونا ی امریکا ساخته است که با انرژی‌های تجدیدپذیر کار می‌کند. مدل آیفون ۶ برای نخستین‌بار در نهم سپتامبر آینده عرضه می‌شود، شرکت اپل این موعدا را برای رونمایی این مدل به‌عنوان یک رویداد رسانه‌ای بزرگ اعلام کرده است.

ارزیابی از یورو

به گزارش فایننشال تایمز، ارقام اقتصادی جدید مبنی بر سقوط بازده صنعتی در منطقه یورو برای دومین ماه متوالی ضربه دیگری به امیدها به بهبود اقتصاد این منطقه بود. تولیدات صنعتی در سراسر



۱۸ کشور عضو منطقه یورو به‌طور متوسط سه دهم درصد کاهش داشت. اسپانیا یا سقوط هشت‌دهم درصدی در تولیدات صنعتی بیشترین لطمه را در اقتصادهای عمده این بلوک ارزی متحمل شد و این ادعای مادرید را تضعیف کرد که بهبود میزان اشتغال در ماه گذشته گواه روشنی بر بازگشت این کشور به رشد پایدار بود. با ادامه نرخ تقریبا ۲۵درصدی بیکاری، مصرف‌کنندگان اسپانیایی تمایلی به پول خرج کردن ندارند و فروشگاه‌ها را مجبور کردند در ماه ژوئیه تخفیف‌های بیشتری نسبت به ماه ژوئن قائل شوند. این امر موجب شد قیمت اجناس در فروشگاه‌ها بیشترین سقوط را طی پنج سال داشته باشد. ضعف در سراسر بخش‌های تولید، انرژی و معدن مشکلی جدی برای بروکسل و بانک مرکزی اروپا (ای‌سی‌بی) در آستانه انتشار ارقام مربوط به تولید ناخالص داخلی در سه ماهه دوم طرح خواهد کرد. انتظار می‌رود ارقام اقتصادی در ماهه دوم از پنج پنجمشه منتشر می‌شود، نشان‌دهنده کاهش بیش از پیش سطح بده صنعتی نسبت به رشد دو دهم درصدی در سه ماهه اول سال باشد.

۲۰ پاورقی

#### ای ایران...



بارفتن رضاشاه، سیاستمدارانی دو کشور روسیه و انگلستان دوباره به فکر تجزیه ایران افتاده و دست‌نشاندهی ایالات جنوبی از سوی دولت بریتانیا و استان‌های ماندران و گیلان و کردستان را از سوی حکومت روسیه شوروی که در آن زمان استالین با قدرت و سیاست‌های خش آن را قبضه کرده بود، بار دیگر مطرح ساختند. ولی با دریافت و زیرکی نخست‌وزیر وقت و چند تن از سیاستمداران میهن‌پرست از اجرای این نقشه جلوگیری و فرزند رضاشاه، محمدمرضا پهلوی جانشین پدرش شد. سراسر مملکت را ناامنی و ناآرامی فرا گرفته بود. دو ساعتی داشتیم شبها زود به خانه بازگردیم و به ندرت زن یا دختری بعد از غروب آفتاب در خیابان دیده می‌شد. سربازان مهاجم مست انگلیسی در خیابان‌ها به مردم بی‌حرمتی می‌کردند. آنان که این زمان را به خاطر دارند، تلخی ناامنی و فقر و از همه مهم‌تر بی‌احترامی از طرف بیگانگان را هنوز به یاد می‌آورند. سرود موثر «ای ایران ای مرز پرگهر» که از دل برآمده و بر دل می‌نشیند یادگار آن دوران تلخ است؛ سرودی که پس از ۶۰ سال هنوز قلب‌ها را به تیش می‌اندازد!

درست ۶۰ سال پیش در روز ۲۷ مهر ۱۳۲۳، سرودی متولد شد که در طول شش دهه پس از آن عملا به ترجمان وطن‌دوستی ایرانیان تبدیل شد. در واقع استفاده از عنصر فرهنگی و در اینجا موسیقی، به مثابه حربه‌ای برای مبارزه، اعتراض و حرکتی بود که از نهضت مشروطیت آغازیدن گرفت و در دهه‌های پرتب و تاب قرن اخیر بارها خود را نشان داد.

از آن پس «ای ایران» به مرمزه همیشگی ایرانیان تبدیل شد و در بزنگاه‌های مختلف خود را نشان داد. ویژگی کلام سرود چه از نظر مفهوم و چه از نظر روانی اشعار به همه گروه‌های سنی این امکان را می‌داد که دست‌کم بند اول آن را به خاطر بسپارند. چنان‌که به جرات می‌توان گفت این تنها شعر و سرودی است که میلیون‌ها ایرانی آن را در حافظه خویش ثبت کرده‌اند. خلاصه آنکه مدیریت دستگا‌های بزرگ و پراهمیت آن هم در زمانی چنان سخت و بحرانی در پایتخت کشوری ملت‌پس و جنگ‌زده در کنار کارمندان و کارگرانی از هر جهت ناراضی، کار آسانی نبود، اما خوشبختانه من با تدبیر و سخت‌کوشی در آن برهه دشوار هم از عهده مسئولیت‌هایی که بر دوش داشتیم به خوبی برآمدم.