

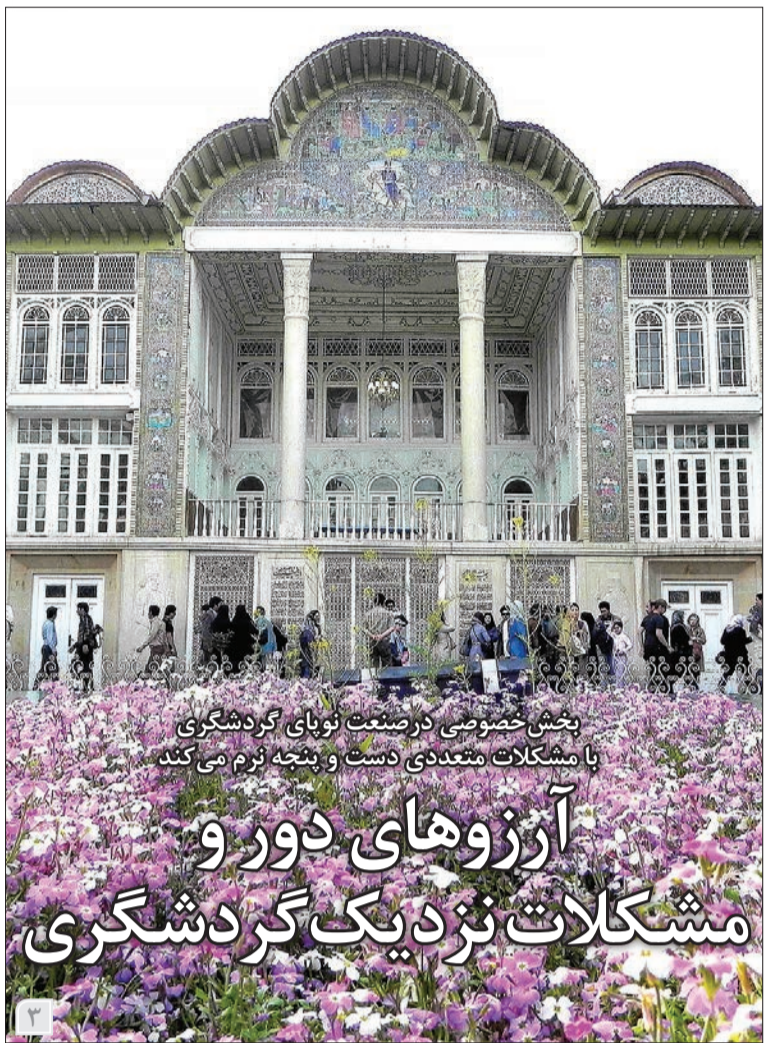
# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

گزارش «فرصت امروز» از تبلیغات فرهنگی  
سطح شهر تهران به مناسبت نوروز

## تبلیغات در خدمت حذف رفتارهای ناهنجار شهری

از اواخر اسفند سال ۹۴ چهره شهر تهران و بسیاری از  
شهرهای دیگر تغییر کرد. اکثر شهرها به خصوص شهر تهران...



بخش خصوصی در صنعت نوپای گردشگری  
با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می کند

## آرزوهای دور و مشکلات نزدیک گردشگری

رمزگشایی از مجوز مشروط وزارت خزانه داری آمریکا

## مذاکره با بویینگ جدی شد

دولت به تسهیلات بانکی یارانه می دهد

به گزارش خبرآنلاین، سخنگوی دولت جزئیات ماموریت جدید اقتصادی دولت به استانداران برای احیای واحدهای تولیدی را کد با تسهیلات ۱۰ درصدی را تشریح کرد و گفت: بدهی دولت به بانکها حدود ۹۵ هزار میلیارد ریال بوده است. محمد باقر نوبخت در گفت و گوی تلویزیونی با بیان اینکه جمهوری اسلامی ایران تولید و عرضه نفت خود را افزایش دادند. وی در ادامه افزود: برای واقعی کردن قیمت نفت، طبیعی است که آنها باید تلاش کنند عرضه نفت خود را تقلیل دهند. ولی ما در پی احیای دیگر موکول نمی کنیم. سخنگوی دولت گفت: در بودجه سال ۹۵ بالغ بر ۱۰۰۰ میلیارد تومان برای پرداخت مشوقهای صادراتی و تفاوت پرداخت تسهیلات ارزان قیمت قائل شده ایم. محمدباقر نوبخت در ادامه افزود: استانداران باید سیاست احیای واحدهای تولیدی نیمه فعال و را کد را پیگیری کنند و این موضوع باید تا پایان امسال مشخص شود و ما مطالبه مردم را به سالهای دیگر موکول نمی کنیم. وی با اشاره به اینکه استانداران سراسر کشور در روزهای سه شنبه و چهارشنبه در تهران گرد آمدند تا آخرین سیاستهای دولت در احیای واحدهای تولیدی و نیمه فعال را استماع کنند، گفت: انتظار ما از استانداران این است که از همین الان که به استانهای خود برمی گردند برای هر یک از واحدهای تولیدی که شناسنامه آن مشخص است و ما آنها را به ریز می شناسیم برنامه ریزی و نیاز هر یک را بیان کنند. معاون رئیس جمهور گفت: ما در این باره تجهیز منابع کرده ایم و آماده پرداخت تسهیلات ارزان قیمت و تفاوت نرخ سود به این واحدها هستیم تا آنها فعال و سودآور شوند. نوبخت افزود: ممکن است برخی از محصولات این واحدها که تولید می شود بازار داخلی نداشته باشد که می توان از طریق تحریک تقاضا برایشان بازار ایجاد کرد و همچنین با مشوقهای صادراتی آن محصولات را صادر کرد. سخنگوی دولت با اشاره به عزم دولت برای ارائه تسهیلات ارزان قیمت به واحدهای نیمه فعال و را کد در سال ۹۵ گفت: نرخ سود این تسهیلات را حدود ۱۰ درصد در نظر گرفته ایم. نوبخت افزود: همزمان دولت برای اصلاح نظام بانکی اقداماتی را در دست اجرا دارد تا سرمایه بانکها افزایش یابد. وی با بیان اینکه دولت نیز به بانکها بدهکار است، گفت: تلاش می کنیم بدهی دولت و بخش غیردولتی به بانکها استیفا شود. معاون رئیس جمهور افزود: مصمم هستیم ظرف امسال و سال آینده بدهی دولت را به نظام بانکی صفر کنیم تا قدرت تسهیلات دهی بانکها افزایش یابد. نوبخت با همه سپرده هایشان را فراهم کنیم باید حجم بدهکاران بانک کاهش یابد، گفت: به این ترتیب بانکها حجم بیشتری از تسهیلات را می توانند با نرخ سود کمتر اعطا کنند. وی در ادامه افزود: به این ترتیب به دنبال این هستیم که نرخ سود بانکی را نه به صورت دستوری بلکه با ساز و کارهایی که علمی و درست است تقلیل دهیم. رئیس سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور گفت: انتظار داریم ظرف امسال به برنامه ریزی به تلاش سه سال گذشته دولت برای استفاده از ظرفیت های کشور به خصوص در فضای سباتحريم، سطح اشتغال و رونق اقتصادی مردم را افزایش دهیم و مردم بهبود شرایط اقتصادی را در قدرت خرید و بهبود معیشت خود ببینند. وی تصریح کرد: البته در کنار آن، تلاش برای سرمایه گذاری های بلندمدت در اقتصاد کشور نیز انجام خواهد گرفت.

مدیر عامل سازمان تامین اجتماعی خبر داد

انتقال ۱۰ درصد از سهام بانک رفاه به تامین اجتماعی

وی اظهار داشت: سال گذشته ۵۴ هزار میلیارد تومان بابت تعهدات از سوی این سازمان هزینه شد که ۲۴ هزار میلیارد تومان آن در بخش مستمری، ۱۵ هزار میلیارد تومان در بخش درمان و مابقی آن بابت هزینه های پشتیبانی بود. نوبخت در ادامه افزود: کار بسیار مهم دیگری که در سازمان تامین اجتماعی انجام گرفت، تصویب و اجرای برنامه استراتژیک و برنامه راهبردی پنج ساله با کمک و بهره گیری از تجربیات کارکنان صف و ستاد برای نخستین بار بود. وی تصریح کرد: در مساعده های خوب دولت در مراد سال گذشته پرتفوی (سید سهام) بسیار بزرگی شامل پالایشگاه های بندرعباس و لاوان، قطار رجا و ۱۰ درصد از سهام بانک رفاه کارگران به سازمان تامین اجتماعی به طور کامل منتقل شد و سال ۹۵ به لحاظ ایجاد بستر لازم برای دریافت مطالبات دولت، سال ویژه ای برای این سازمان است.

مدیر عامل سازمان تامین اجتماعی برنامه محوری را مهم ترین دستاورد سازمان تامین اجتماعی در سال ۹۴ بعد از ایفای تعهدات این سازمان دانست و گفت: سازمان تامین اجتماعی سازمانی درآمد زایی و دارای برنامه است. به گزارش اینلنا، سیدتقی نوبخت افزود: سال گذشته سال پر فراز و فرود و سختی برای اقتصاد کشور و به تبع آن برای سازمان تامین اجتماعی بود و به لحاظ تمام پارامترهای اقتصادی و اجتماعی و به عقیده اکثر صاحب نظران اقتصادی، سال ۹۴ سخت ترین سال در طول دو دهه اخیر بوده است. مدیر عامل سازمان تامین اجتماعی تاکید کرد: بدرغم تنزل درآمدهای نفتی و کاهش منابع عمومی کشور به دلیل تحریم های ظالمانه، با اعمال سیاست ها و تدابیر دولت، تورم مهار شد و فشارها از روی اقتصاد خانوار و مردم به حداقل رسید.

تفاهم نامه های پس از برجام تبدیل به قرارداد می شود

## دیپلماسی تجاری در گام سوم

برخورد کنند. ایتالیا از جمله نخستین کشورهای داوطلب برای برقراری روابط جدید اقتصادی با ایران بوده، چنانچه به گفته رئیس زاده شرکت بیمه «ساجه» از نخستین شرکت های بیمه ای بود که محصولات صادراتی ایتالیا به ایران را بیمه کرد. با این حال تجار ایتالیایی هم در ابتدا تفاهم نامه هایی را در زمینه های متفاوت با اتاق بازرگانی امضا کرده بودند.

با «فرصت امروز» با تاکید بر اینکه پیش از این نیز «مانع حقوقی» بر سر راه همکاری اقتصادی بین ایران با سایر کشورهای جهان نبود، توضیح می دهد: «موانع حقوقی بر سر راه فعالیت های اقتصادی بین المللی ایران از زمان اجرای برجام عملاً برداشته شده بود اما روز برخی مسائل سیاسی در کشور سبب شد سایر کشورها در همکاری اقتصادی با ایران محتاط

شرکت های ایتالیایی سه روز دیگر برای عقد قراردادهای تجاری به ایران می آیند. ایتالیایی ها این بار با برداشتن یک گام به جلو از مرحله تفاهم نامه عبور کرده و قراردادهای رسمی منعقد می کنند تا فعالیت های بین المللی اقتصادی کشورمان با پشتوانه های حقوقی راهش را بگشاید. محمدمهدی رئیس زاده، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران-ایتالیا در گفت و گو

سرمقاله

رشد ۴ درصدی تولید  
ملی دست یافتنی  
است



آخرین عدد اعلام شده از سوی بانک مرکزی نشان می دهد تولید ناخالص داخلی ایران به قیمت پایه رقمی معادل ۱۰۸۰۲۴۷۷ میلیارد ریال بوده که مربوط به سال ۱۳۹۳ است. در صورتی که جمعیت ایران را مطابق با عدد اعلام شده از سوی بانک مرکزی که در نشریه نماگر شماره ۸۱ این بانک اعلام شده که ۷۸.۸ میلیون نفر است مینا قرار دهیم سرانه ایرانیان در سال ۱۳۹۳ معادل نزدیک به ۱۴ میلیون تومان خواهد شد. اگر رشد اقتصاد ایران در سال ۱۳۹۴ فقط یک درصد باشد و جمعیت ایران هم...

سرمقاله



پاناما، چطور بهشت  
خلافکاران مالیاتی شد؟

تفاهم نامه های پس از برجام تبدیل به قرارداد می شود

دیپلماسی تجاری در گام سوم



شروع کار با طرفهای ایرانی هستیم. ولی الله افخمی راد، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز در این دیدار با ابراز خرسندی از حرکت های رو به جلوی فعالان اقتصادی دو کشور برای شروع اقدامات اجرایی، گفت: سازمان توسعه تجارت به عنوان تسریع کننده امر تجارت در ایران، از هیچ کمکی برای گسترش روابط اقتصادی با ایتالیا دریغ نخواهد کرد. وی گفت: زمان اجرا فرارسیده است و ما نیز در دیدارهای مختلف بر این نکته تاکید داریم که باید از معرفی شرکتها، توانمندی ها و در نهایت امضاء تفاهم نامه ها فاصله گرفت و وارد مرحله اجرا و عمل به قراردادهای شد. رئیس سازمان توسعه تجارت در ادامه گفت: اتاق بازرگانی، صنایع و معادن ایران نیز می تواند نقش خوبی برای تحقق

رئیس زاده می گوید: آنچه اقدام شرکت های ایتالیایی را متمایز و بارز کرده این است که قرارداد جنبه حقوقی و ضمانت اجرایی دارد و حول موضوع مشخصی از قبیل «سرمایه گذاری»، «تجارت»، «فناوری تکنولوژی» یا اخذ نمایندگی می چرخد و از نظر حقوق بین الملل قابل پیگیری است. در واقع تفاوت بین «تفاهم نامه» و «قرارداد» به نوعی حرکت از سمت تصمیم گیری و اظهار تمایل برای انجام کار تا اقدام عملی برای انجام یک فعالیت اقتصادی است.

به گفته نایب رئیس اتاق ایران-ایتالیا گروه دیگری از صاحبان صنایع و سازندگان ماشین آلات ایتالیایی نیز ۲۲ ماه مه به ایران سفر می کنند و به چهار شهر تهران، اصفهان، مشهد و یزد سفر خواهند کرد تا ضمن معرفی تکنولوژی روز به صنایع درباره ماشین آلات صنعتی با صنعتگران و تولیدکنندگان ایرانی به تبادل اطلاعات بپردازند. در همین حال سفیر ایتالیا در تهران در دیدار با رئیس سازمان توسعه تجارت ایران از آمادگی چند شرکت بزرگ ایتالیایی برای سرمایه گذاری در بخش های زیرساختی کشورمان خبر داد. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی سازمان توسعه تجارت، «مانسور کچناتوری» در دیدار با ولی الله افخمی راد افزود: ۲۴ فروردین ماه هیاتی اقتصادی از این شرکت ها راهی ایران

سرمقاله

رشد ۴ درصدی تولید ملی دست یافتنی است

اقتصادی بیش از پیش آشکار می شود. در شرایطی که تولید ناخالص داخلی ایران در سال های ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ با رشدهای منفی ۰.۳ درصد و ۲ درصد مواجه شد و سال ۱۳۹۳ توانست رشد ۳ درصدی را به دست آورد، اکنون گمانه زنی درباره رشد اقتصادی ۱۳۹۵ در کانون توجه قرار دارد. در این باره دو دیدگاه و دو گونه محاسبه از سوی نهادهای معتبر جهانی مثل اکونومیست، بانک جهانی، صندوق بین المللی پول و برخی دیگر از موسسه های پژوهشی و اقتصاددانان خوش بین و همچنین برخی اقتصاددانان در چندین نشست بین المللی عمومی پیدا کرده است. دسته اول و خوش بین باورشان این است که تولید ناخالص داخلی ایران امسال نسبت به ۱۳۹۴ حدود ۴ تا ۵ درصد رشد را تجربه می کند. تجربه نشان می دهد و من نیز طرفدار آن هستم که تولید ناخالص داخلی ایران در صورت ثابت ماندن همه شرایط موجود و همچنین نماندن هیچ حادثه ناگهانی رخ ندهد رشد ۴ درصدی را تجربه خواهد کرد. تجربه سال های ۱۳۶۹ که بلافاصله پس از پایان جنگ تحمیلی بود و همچنین ۱۳۹۳ که ظرفیت های اقتصاد در بخش واقعی خالی بود این را به خوبی نشان می دهد.

گمانه زنی ها بر این است که ارزش صادرات نفت ایران در سال ۱۳۹۵ با وجود صادرات ۲ میلیون بشکه در روز می تواند یک عامل پیش بران رشد شود. علاوه بر این برخی برآوردها نشان می دهند میزان فروش و تولید انواع خودرو در سال ۱۳۹۵ می تواند حدود ۱۵۰ هزار دستگاه افزایش را تجربه کند و به عامل رشد تبدیل شود. از طرف دیگر بخش کشاورزی نیز همواره در همه سال ها حتی در سال های تحریم رشد مثبت داشته است و بخش خدمات نیز همواره حدود یک درصد از رشد تولید ناخالص داخلی را محقق کرده است. ضمن احترام به اقتصاددانانی که به هر دلیل رشد منفی با بسیار اندک برای سال ۱۳۹۵ پیش بینی کرده یا می کنند، معتقدم دستیابی به رشد ۴ درصدی امسال دست یافتنی است. آنچه باید موجب نگرانی باشد پایدارسازی رشد یاد شده برای سال ۱۳۹۶ و سال های پس از آن است. عقب ماندگی در محقق کردن رشدهای شتابان علاوه بر اینکه خطرات داخلی مثل رفتار شناسان بیکارن جویای کار را افزایش می دهد، قدرت چانه زنی ایران در برابر رقبای منطقه ای را نیز کاهش خواهد داد.







کشاورزی

۶۰ هزار هکتار از اراضی کشور زیر کشت کلزا است



علیرضا مهاجر، مشاور وزیر و مجری کشت دانه‌های روغنی وزارت جهاد کشاورزی گفت: بیش از ۶۰ هزار هکتار از اراضی کشور در سال زراعی جاری به زیر کشت محصول کلزا رفته است.

مهاجر در گفت‌وگو با ایرنا افزود: پیش‌بینی می‌شود که از این مقدار سطح کشت امسال بیش از ۱۰۰ هزار تن دانه روغنی کلزا برداشت شود. وی یکی از مهم‌ترین برنامه‌های دولت را در تأمین نیاز کشور به روغن و کنجاله، توسعه کشت دانه‌های روغنی به‌ویژه کلزا در تناوب با گندم دانست و گفت: سال گذشته نیز بیش از ۴۶ هزار هکتار اراضی کشور زیر کشت گیاه کلزا رفته بود که امسال شاهد رشد ۱۴ هزار هکتاری در کشت کلزا در کشور هستیم.

مشاور وزیر جهاد کشاورزی گفت: دولت برای توسعه کشت کلزا برنامه‌ریزی جامعی صورت داده و با افزایش قیمت خرید تضمینی دانه‌های روغنی توسط شرکت بازرگانی دولتی و پرداخت به موقع وجه به کشاورزان تلاش دارد زمینه افزایش میزان کشت این محصول در سال زراعی آینده تا میزان ۱۵۰ هزار هکتار را فراهم کند.

مهاجر قیمت خرید تضمینی محصول کلزا را ۲۵ هزار و ۳۰۰ ریال به ازای هر کیلوگرم اعلام کرد.

اعتبارات بیمه کشاورزی با حجم خسارت متناسب نیست

محمد ابراهیم حسن‌نژاد، قائم مقام صندوق بیمه کشاورزی به تأمین نشدن بخشی از اعتبار مورد نیاز این صندوق از سهم دولتی اشاره و بر متناسب بودن اعتبارات بیمه کشاورزی با تنوع و حجم خسارت‌های وارده به این بخش تأکید کرد.

حسن‌نژاد در گفت‌وگو با ایرنا گفت: برخی بیمه‌گذاران بخش کشاورزی به دلیل پرداخت نشدن حق سهم دولت، خسارت خود را نگرفته و از این امر ناراضی‌اند. در روزهای پایانی سال گذشته ۲ هزار ۳۰۰ میلیارد ریال اعتبار از سوی دولت تأمین شد و در اختیار صندوق بیمه کشاورزی قرار گرفت اما هنوز بخشی از حق سهم دولت پرداخت نشده است. قائم مقام صندوق بیمه کشاورزی تصریح کرد: به‌طور تقریبی از مجموع ۱۰ هزار و ۸۲۰ میلیارد ریال حق بیمه، بیش از دو سوم یعنی ۷ هزار و ۴۷۲ میلیارد ریال سهم دولت و بقیه (۳ هزار و ۳۴۸ میلیارد ریال) سهم بیمه‌گذاران است.

حسن‌نژاد افزود: صندوق بیمه کشاورزی ایران پس از بررسی و ارزیابی کارشناسی تا اسفندماه سال گذشته به ۸۵۴ هزار فقره پرونده ۷ هزار میلیارد ریال غرامت پرداخت کرد.

به گفته وی، از این میزان نزدیک ۳ هزار میلیارد ریال استقراض از منابع بانک کشاورزی که باید با احتساب سود آن تسویه شود، ۲ هزار میلیارد ریال از سوی دولت و ۲ هزار میلیارد ریال سهم بیمه‌گذاران تأمین شد.

این مقام مسئول افزود: هم‌اکنون پرداخت بیش از ۳ هزار میلیارد ریال غرامت به بیمه‌گذاران مربوط به ماه‌های پایانی سال گذشته در انتظار تأمین منابع است.

توزیع ۴۰۰ هزار تن بذر مرغوب گندم



عباس کشاورز، معاون امور زراعت وزارت جهاد کشاورزی از توزیع بیش از ۴۰۰ هزار تن بذر گندم مرغوب، کیفی و گواهی شده بین کشاورزان کشور خبر داد.

کشاورز در جریان دیدار از مزارع گندم، جو و کلزای شهرستان ورامین به ایرنا گفت: این مقدار بذر مرغوب در سال زراعی جاری (از اول مهرماه تاکنون) با هدف افزایش راندمان تولید در اختیار کشاورزان کشور قرار گرفته است. در سال زراعی جاری بیش از ۳ میلیون هکتار اراضی کشور زیر کشت محصول گندم رفته که پیش‌بینی می‌شود بیش از ۱۲/۵ میلیون تن محصول گندم از سطح این مزارع برداشت شود.

کشاورز گفت: وزارت جهاد کشاورزی در دو سال گذشته تلاش داشته در حد امکانات و مقدرات محصولات کیفی و متنوعی تولید کند و به این منظور امکانات مورد نیاز را در اختیار کشاورزان قرار داده است.

وی افزود: در راستای حمایت از کشاورزان، کود شیمیایی با کیفیت و متنوع در اختیار کشاورزان قرار گرفته و تلاش می‌شود با تأمین تجهیزات و ماشین‌آلات کشاورزی مورد نیاز، بسیاری از مشکلات این حوزه برطرف شود.

بخش خصوصی در صنعت نوپای گردشگری با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کند

آرزوهای دور و مشکلات نزدیک گردشگری



مینو گله minoo.galeh@gmail.com

بخش خصوصی در حال اجرای ۱۵۰۰ پروژه گردشگری به ارزش ۴۰ هزار میلیارد تومان است. پروژه‌هایی که براساس گفته‌های اخیر رئیس سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری به‌طور میانگین ۴۵ درصد رشد فیزیکی دارند.

به گفته این مقام، سهم گردشگری از تولید ناخالص داخلی در حال حاضر ۶ درصد است و چشم‌انداز ۱۰ درصدی برای آن پیش‌بینی شده است. افزایش سهمی که به نظر می‌رسد دولت آن را از بخش خصوصی انتظار دارد و این بخش نشان داده مطالبه‌گر جدی برای دولت در حوزه توسعه اقتصادی کشور است.

نایب رئیس اتاق تهران نیز سال گذشته در روز ملی گردشگری از دولت خواسته بود عملیاتی شدن جایزه‌صادراتی را برای فعالان این بخش هر چه زودتر به نتیجه برساند. مهدی جهانگیر در اهمیت برنامه‌ریزی منسجم و هماهنگ در توسعه این صنعت گفته بود، گردشگری در سال ۹۳، ۱۰ میلیارد دلار برای کشور درآمد آرزوی داشته، رقمی که معادل نیمی از درآمد نفت به‌عنوان تنها تکیه‌گاه همیشگی درآمد کشور است. با وجود این آمارها اما بخش خصوصی کجای این صنعت است. یک سرمایه‌گذار بخش خصوصی در استان فارس معتقد است دولت اگر چه بخش خصوصی را تشویق به مشارکت در سرمایه‌گذاری می‌کند و دائماً می‌گوید آماده هر کمکی به بخش خصوصی برای ورود به سرمایه‌گذاری در حوزه گردشگری است اما در عمل این طور نیست.

به اعتقاد فرهاد بخشی، اگر سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دیگر تنها چند نهاد را درگیر می‌کند اما در حوزه گردشگری از گان‌های زیادی باید در کنار هم باشند و دولت پیش از آنکه برای حضور بخش خصوصی اعلام آمادگی کند باید نهادها را منسجم و هماهنگ کند و این هماهنگی تداوم داشته باشد. این سرمایه‌گذار بخش خصوصی که در شهرستان فرارشیوند در استان فارس ایجاد یک اکو کمپ عشایری را در یکی از مناطق نمونه گردشگری در دست ساخت دارد به «فرصت امروز» می‌گوید: دولت در مناطق نمونه گردشگری که خود معرفی کرده وعده‌هایی به سرمایه‌گذاران داده است اما در این مناطق هم حمایت لازم را نمی‌کند و ما که کار را به تنهایی شروع کردیم حالا نه راه پیش داریم و نه راه پس.

دولت بنا بود برای سرمایه‌گذاران در این مناطق زیرساخت‌ها و تسهیلات آرزای قیمت را فراهم کند. به گفته بخشی، یک قرار داد ۳۰، ۴۰ صفحه‌ای هم بین سازمان میراث فرهنگی و او به امضا رسید، اما در سه سال گذشته که زمین واگذار شده است به هیچ یک از درخواست‌های این سرمایه‌گذار پاسخ داده نشده. بخشی می‌گوید: طرح ما سنتی-صنعتی است و ما در بخش صنعتی به برق و آب و دیگر زیرساخت‌ها نیاز داریم اما در این چند سال با وجود استقبال گردشگران و تورهای ورودی به این منطقه همچنان مشکلات ما حل نشده باقی مانده و این طرح در حال حاضر بدون کمک دولت پیش می‌رود.

براساس گفته‌های این سرمایه‌گذار، در این طرح در بخش صنعتی، کارگاه تولید فرش، صنایع دستی و دامسازی پیش‌بینی شده و همچنین برای گردشگرانی که نمی‌توانند در چادر اقامت کنند، به ساخت اقامتگاه نیاز دارند. هزینه این کار ۱۰ تا ۱۲ میلیارد تومان است و این بخش بدون کمک دولت و ایجاد زیرساخت‌های اولیه آماده نمی‌شود. بخشی می‌گوید: دولت باید در بخش گردشگری اولویت داشته باشد، درحالی‌که گردشگران خارجی بسیاری به دلیل جاذبه منحصر به فرد عشایری در این منطقه از کشورهای مختلف به اینجا می‌آیند، اما دولت به بی‌توجهی این جاذبه بی‌توجه است. این رفتار سرمایه‌گذار را فراری می‌دهد.

اما در این سو در ارتباط میان پایگاه بخش خصوصی و دولت چه می‌گذرد. یعقوب امین‌زاده، کارشناس کمیسیون گردشگری اتاق‌های بازرگانی ایران و تهران نبود آمار و اطلاعات دقیق و قابل استناد را در این حوزه بزرگ‌ترین

مشکل بخش خصوصی می‌داند، یعقوب امین‌زاده این نقص را دلیل اصلی مشخص نبودن سهم و جایگاه بخش خصوصی معرفی کرده و با اشاره به تازه کار بودن اتاق‌های بازرگانی در این حوزه به «فرصت امروز» می‌گوید: گستره صنعت گردشگری به اندازه کل یک کشور است بخش خصوصی در کنار دولت، مجلس و تمامی ارکان در کشور باید نقش ایفا کند و به نظر من در این زمینه کارش سخت است که به آنچه در سند چشم‌انداز و برنامه‌های توسعه‌ای است دست پیدا کند، چرا که نهادهای متولی در این حوزه هماهنگی و انسجام لازم را ندارند. این متخصص مدیریت استراتژیک فراهم کردن مسیر اعتمادسازی برای رشد گردشگری را طولانی می‌داند و توضیح می‌دهد: سرمایه‌گذاری در گردشگری برای یک خارجی یا داخلی باید ارزش داشته باشد و ما هم به‌عنوان سرمایه‌پذیر به لحاظ مسائل حقوقی، فرهنگی و مدیریتی باید زمینه‌ها را فراهم کنیم و این در حالی است که با وجود انقطاع بیش از سه دهه‌ای در تعاملات بین‌المللی نباید انتظار داشته باشیم به این زودی این فاصله

مشکل بخش خصوصی می‌داند، یعقوب امین‌زاده این نقص را دلیل اصلی مشخص نبودن سهم و جایگاه بخش خصوصی معرفی کرده و با اشاره به تازه کار بودن اتاق‌های بازرگانی در این حوزه به «فرصت امروز» می‌گوید: گستره صنعت گردشگری به اندازه کل یک کشور است بخش خصوصی در کنار دولت، مجلس و تمامی ارکان در کشور باید نقش ایفا کند و به نظر من در این زمینه کارش سخت است که به آنچه در سند چشم‌انداز و برنامه‌های توسعه‌ای است دست پیدا کند، چرا که نهادهای متولی در این حوزه هماهنگی و انسجام لازم را ندارند. این متخصص مدیریت استراتژیک فراهم کردن مسیر اعتمادسازی برای رشد گردشگری را طولانی می‌داند و توضیح می‌دهد: سرمایه‌گذاری در گردشگری برای یک خارجی یا داخلی باید ارزش داشته باشد و ما هم به‌عنوان سرمایه‌پذیر به لحاظ مسائل حقوقی، فرهنگی و مدیریتی باید زمینه‌ها را فراهم کنیم و این در حالی است که با وجود انقطاع بیش از سه دهه‌ای در تعاملات بین‌المللی نباید انتظار داشته باشیم به این زودی این فاصله

تجارت



پشتیبانی بانکی ملزی از تجار ایرانی

سازمان توسعه تجارت خارجی ملزی (ماترید) از بانک‌های ملزی این کشور خواست از فعالیت‌های تجاری و سرمایه‌گذاری شرکت‌های ملزیایی در ایران در دوران پسانت‌تجارت پشتیبانی کنند.

به گزارش ایرنا، «ذوالکیفی محمود» مدیرعامل سازمان توسعه تجارت خارجی ملزی گفت: تحریم‌های اقتصادی در خصوص برنامه هسته‌ای ایران لغو شده است و بانک‌های ملزیایی باید به فعالیت‌های تجاری بین المللی و ایران کمک کنند.

به نوشته تارنمای «نوسان آنلاین»، وی گفت: امکانات و تسهیلات مالی در تجارت برای شرکت‌های ملزیایی در حال تقویت بازار بسیار مهم است. این مقام بلندپایه تجارت خارجی ملزی، گفت: اطلاعات و ادراک منفی از تحریم‌های اقتصادی می‌تواند به شرکت‌های ملزیایی صدمه بزند، زیرا بسیاری از کشورهای جهان از جمله آمریکا و اروپا در حال مسابقه برای تقویت تجارت با ایران هستند.

وی با تأکید بر اینکه بازار ایران را نمی‌توان نادیده گرفت، گفت: در حال حاضر نیز شرکت‌های آمریکایی و اتحادیه اروپا سرمایه‌گذاری در ایران را آغاز کرده‌اند. این ویترین تعهد بلندمدت نسبت به ایران است.

مدیرعامل ماترید گفت: بنابراین بانک‌های ملزی باید آماده باشند که به شرکت‌های ملزیایی برای نفوذ در بازار ایران کمک کنند.

وی پیش‌بینی کرد ارزش مبادلات ایران و ملزی امسال ۱۵ درصد افزایش یابد و گفت که برای توسعه مناسبات دوجانبه پس از لغو تحریم‌ها علاوه بر نیاز به پشتیبانی بانک‌های ملزیایی، ماترید برنامه‌های مختلفی برای ترویج تجارت بین دو کشور در بخش نفت و گاز، محصولات غذایی و حمل‌ونقل را با توجه به ظرفیت‌های دو کشور دارد.

وی بر تنوع بخشیدن به شرکای تجاری ملزی از جمله داشتن روابط تجاری نزدیک با ایران تأکید کرد. «ذوالکیفی محمود» مدیرعامل ماترید قرار است ماه آینده میلادی برای مذاکره با طرف‌های ایرانی به همراه هیاتی اقتصادی به تهران سفر کند.

روابط تجاری ملزی و ایران سال گذشته میلادی با کاهش حدود ۱۲ درصدی، به یک میلیارد و ۹۵۰ میلیون ریالت (حدود ۴۸۷ میلیون دلار) رسید و ملزی یکی از دلایل کاهش واردات از ایران را سقوط بهای نفت اعلام کرد.

کل واردات ملزی از ایران نیز سال گذشته با کاهش ۲۵۶ درصدی به ۱۳۹ میلیون و ۵۰۰ هزار ریالت (حدود ۳۴ میلیون دلار) کاهش یافت که این رقم در سال پیش از آن ۱۸۷ میلیون و ۴۰۰ هزار ریالت (حدود ۴۶ میلیون دلار) بود.

# همایش توسعه کیفیت، راهبردی فراگیر در سلامت غذا

زمان: ۲۸ اردیبهشت ۹۵  
مکان: تهران - سالن مرکز اسناد و کتابخانه ملی

تخیل از بزرگان توسعه کیفیت صنعت غذا

محورهای همایش:

- نقش توسعه استانداردها در ارتقای کیفیت و ایمنی مواد غذایی
- اهمیت زنجیره تامین و توزیع در حفظ و پایداری کیفی مواد غذایی
- تأثیر برچسب گذاری (چراغ راهنما) در ارتقای آگاهی مصرف‌کنندگان
- سیستم‌های ارتباط با مشتری و رضایت‌مندی مشتریان
- جایگاه استقرار سیستم‌های مدیریتی در صنعت غذا
- نقش سازمان‌های نظارتی در ارتقای سلامت غذا
- تجربه‌های موفق در ارتقا و پایداری کیفیت
- تغذیه مناسب ضامن سلامت جامعه
- توسعه فناوری نوین در صنعت غذا
- نقش توسعه کیفیت در اقتصاد

امتیاز با آموزش

ارایه تجربه‌ها و موفق

فراخوان انتخاب بهترین عکس با مفهوم کیفیت و سلامت مواد غذایی

مهلت ارسال آثار: ۳۱ فروردین

ارایه کارگاه‌های آموزشی و پل‌های تخصصی

www.iranqualityconf.ir

فرانکفون مقاله: ۹۵/۳/۳۱

فرانکفون: ۰۲۱-۸۸۷۲۹۴۴

تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۷۱۹۲۳

مدیریت کیفیت ایران: انجمن مدیریت کیفیت ایران، تهران، خیابان ولیعصر، بعد از خیابان مطهری، پلاک ۲۰۵، پوشته ۲

مدیریت کیفیت ایران: انجمن مدیریت کیفیت ایران، تهران، خیابان ولیعصر، بعد از خیابان مطهری، پلاک ۲۰۵، پوشته ۲

مدیریت کیفیت ایران: انجمن مدیریت کیفیت ایران، تهران، خیابان ولیعصر، بعد از خیابان مطهری، پلاک ۲۰۵، پوشته ۲

تولید

رشد اقتصادی امسال باید با تولید داخلی محقق شود

بسیاری از کارشناسان و فعالان اقتصادی، سال ۱۳۹۵ را سال رونق اقتصادی عنوان می‌کنند و از امکان تحقق رشد اقتصادی حدود ۵ درصد سخن می‌گویند؛ موضوعی که به اعتقاد رئیس کنفدراسیون صادرات بخش قابل توجهی از آن می‌تواند از طریق تولید داخلی محقق شود، چرا که هنوز شرایط برای سرمایه‌گذاری خارجی به شکل کامل مهیا نیست.

محمد لاهوتی در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: سال گذشته یکی از سال‌های مهم و تأثیرگذار در تاریخ ایران بود. در سال گذشته یک مناقشه طولانی مدت ۱۲ ساله که احتمال خطرات زیادی را می‌داد با گفت‌وگو و تدبیر دولت یازدهم به سرانجام رسید و شرایط کشور را متفاوت از گذشته رقم زد.

وی ادامه داد: اما همین موضوع به دلیل اینکه شرایط انتظار را برای فعالان اقتصادی ایجاد کرد باعث شد که در بخش‌های اقتصادی رشد مثبت حاصل نشود و حتی کمی هم رشد منفی داشته باشیم. از سوی دیگر با وجود آنکه دولت تمام تلاش خود را برای کاهش تورم به کار گرفت، رکود حاکم بر اقتصاد جامعه باعث شد که کاهش تورم در عرصه اجتماعی چندان نمود پیدا نکند. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران افزود: امروز در شرایطی سال ۱۳۹۵ را شروع کردیم که از یک طرف پس‌برجام را پیش‌رو داریم؛ دوره‌ای که از صحت و گپ‌وگفت گذشته است و باید سرمایه‌گذاری وارد مرحله عمل شود. لاهوتی اضافه کرد: درحوزه داخلی نیز



خبرنامه



سعید لیلان مطرح کرد

خودرو، نفت و کشاورزی ایران را به رشد ۴ درصدی می‌رسانند

سعید لیلان، رئیس دفتر اقتصاد حزب کارگزاران سازندگی است و به همین دلیل مورد توجه رسانه‌ها قرار دارد و تحلیل‌های وی از اقتصاد ایران عموماً با اقبال مردان تصمیم‌ساز مواجه می‌شود. این تحلیلگر اقتصاد ایران امیدواری‌اش نسبت به کسب رشد حدود ۴ درصد در سال ۱۳۹۵ را با دادن آدرس‌های جزئی از منابع رشد بیان کرد و افزود: ارقام و اعداد و شرایط نشان می‌دهد که ظرفیت‌های خالی اقتصاد ایران به‌ویژه در بخش‌های صنعت، معدن و نفت می‌تواند سرچشمه رشد اقتصادی تا حد ۴ درصد در سال ۱۳۹۵ باشد.

به گزارش ساعت ۲۴، این کارشناس اقتصادی با اشاره به آمارهای رشد سال ۱۳۹۴ عنوان کرد: پیش‌بینی‌ها این است که رشد مثبت و در حد یک درصد بوده است. از طرف دیگر امسال خودروسازها می‌توانند روی فروش یک میلیون و ۵۰ هزار دستگاه خودرو حساب باز کنند و افزایش فروش و تولید انواع خودرو به تنهایی می‌تواند نزدیک به ۰.۵ درصد رشد تولید ناخالص داخلی را محقق کند. این رخدادی است که در سال ۱۳۹۴ تجربه کرده‌ایم و در آن تردیدی نیست. آن دوستان اقتصاددانی که امیدواری به رشد ۴ تا ۵ درصدی اقتصاد ندارند باید به این مسائل جزئی‌تر اما با اهمیت و واقعی توجه داشته باشند.

وی در ادامه افزود: باید افزایش فروش و صادرات نفت ایران در سال ۱۳۹۵ را جدی گرفت و این متغیر واقعی اقتصاد نیز با رشد قابل توجه در سال ۱۳۹۵ نسبت به سال ۱۳۹۴ مواجه خواهد شد. با توجه به اینکه سهم نفت در تولید ناخالص داخلی ایران حدود ۱۵ درصد است، این افزایش صادرات که به سرعت اتفاق افتاده است و نزدیک به ۲ میلیون بشکه در روز است، سهمی قابل توجه و شاید در حدود یک درصد در تولید ناخالص داخلی داشته باشد. تجربه چند ماه گذشته پس از برجام و فروش ده‌ها میلیون بشکه نفت ذخیره شده ایران که پیش از این در کشتی‌ها و در روی دریاها مانده بود نشان می‌دهد که رشد صادرات نفت ممکن است. ایران می‌تواند با انعطاف بیشتر در بازار فروش نفت و کسب اعتماد مشتریان قدیمی‌اش به‌ویژه در آسیا، سهم قبلی خود در اوپک را به دست آورد.

لیلان با اشاره به سایر منابع رشد ادامه داد: تجربه تاریخی اقتصاد ایران در دوران معاصر نشان می‌دهد بخش کشاورزی همواره و در تحت هر وضعیتی می‌تواند رشد مثبت را به دست آورد و با توجه به سهم بالای بخش کشاورزی در تولید ملی باز هم به کمک رشد سال ۱۳۹۵ می‌آید که به نظر در بدترین وضعیت می‌تواند یک تا ۱.۵ درصد باشد. از سوی دیگر بخش خدمات نیز هرگز در ایران کمتر از یک درصد رشد را تجربه نکرده است. یادمان باشد که کاهش تنش در سیاست خارجی هزینه مبادلات خارجی در پول و کالا را نیز کاهش داده و همین متغیر نیز می‌تواند به یک عامل واقعی رشد تبدیل شود. کسانی که می‌خواهند به مسئله رشد اقتصاد ایران توجه کنند یادمان باشد که همواره در مقاطع گوناگون وقتی ظرفیت‌ها خالی بوده است توانسته‌ایم رشد‌های خوب داشته باشیم. نزدیک‌ترین تجربه سال ۱۳۹۳ است و پیش از آن نیز در سال پس از پایان جنگ تحمیلی این اتفاق افتاد.

چاه استقرار عمیق است

درآمدزایی، بهترین راه برای خلاصی دولت از بدهی‌ها

مهلا فرازمند

M.farazmand\_66@yahoo.com

دولت‌ها به دلیل تحمل هزینه‌های بودجه‌ای، تمایل به خرج کردن منابع مالی بیش از میزان درآمدها دارند. از این رو استقراض از بانک مرکزی یکی از روش‌های تامین مالی است که تاکنون مورد استقبال دولت‌ها در ادوار گذشته قرار گرفته است. در دهه‌های اخیر اعمال

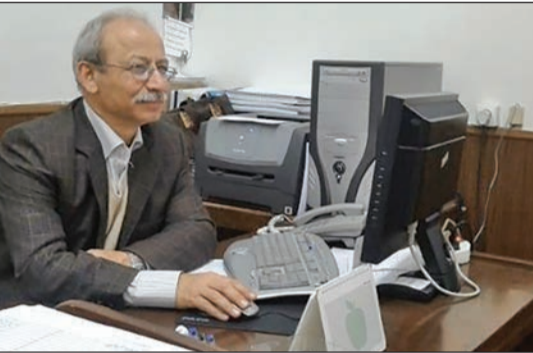
تحریم‌های اقتصادی و شرایط رکود تورمی از یک سو و کاهش قیمت جهانی نفت در حالی که بخش عظیمی از درآمدهای دولت از نفت تامین می‌شد از سوی دیگر سبب شد که درآمدهای دولت کاهش یافته و دولت توان بازپرداخت بدهی‌ها را از دست بدهد. با لغو تحریم‌های اقتصادی دره‌های اقتصاد جهان به روی اقتصاد کشور باز و تلاش دولت یازدهم برای رفع موانع

و مشکلات اقتصاد جدی‌تر شد. به طوری که انتشار اوراق بدهی به‌عنوان یکی از ابزارهای کمک به بازپرداخت بدهی‌های دولت مورد توجه و پیگیری قرار گرفت. این در حالی است که کمیسیون تلفیق با پیشنهاد لایحه بودجه ۹۵ مبنی بر پرداخت بدهی دولت به بانک‌ها از طریق اوراق مشارکت موافقت نکرد و آن را رد کرد.

می‌شود منافع عموم تامین نشود. کما اینکه تاکنون نیز چنین اتفاقی افتاده است. وقتی بانک مرکزی مستقل باشد می‌تواند به‌طور مستقل براساس نظرات کارشناسی که هستند سیستم پولی و مالی کشور را تنظیم کند و برنامه‌ریزی‌های لازم را انجام دهد و دولت را بدهکار نکند. همچنین می‌تواند در مقابل دولت مقاومت کند تا دولت برای تامین نیازهای خود به منابع دیگر رجوع کند. بنابراین حجم نقدینگی تا این حد افزایش پیدا نخواهد کرد و دولت مقروض نمی‌شود. از طرفی اشتغال ایجاد می‌شود و قطعاً آنها در شرایط اقتصادی کشور تأثیرات مثبتی خواهد داشت.

وی در خصوص مزیت‌های تامین مالی دولت از طریق بانک‌ها گفت: دولت برای رفع

نیازهای خود از منابع بانکی استفاده می‌کند. البته نظراتی مبنی بر اینکه برای خروج از رکود و ایجاد رونق، تامین کسری بودجه لازم است وجود دارد که این کسری بودجه ممکن است از طریق بانک مرکزی تامین شود اما به‌طور کلی شده دولت تنها به درآمدهای خود اتکا کند نه به موجودی‌های بانک مرکزی. همچنین سودی به مبالغ قرض گرفته شده دولت از بانک مرکزی تعلق نمی‌گیرد و تنها مبلغی از بانک مرکزی قرض گرفته می‌شود که بازپرداخت می‌شود. البته قطعاً محدودیت‌هایی برای دریافت مبالغ از بانک مرکزی وجود دارد که این محدودیت‌ها به میزان استقلال بانک مرکزی بستگی دارد.



وی ادامه داد: با توجه به شرایطی که برای نفت و بازار نفت به وجود آمده است، بحث اقتصاد مقاومتی باید با جدیت پیگیری و اتکا به درآمدهای داخلی بسیار بیشتر از اتکا به درآمدهای نفتی شود. مسئله صادرات غیرنفتی به‌طور جدی باید مورد تأکید قرار بگیرد. بحث تورسیسم، انواع توریسیسم، توریسم درمانی، توریسم تفریحی و تامین نیازهای توریسم در ایران باید مورد توجه بیشتری قرار بگیرد. کشور ما به لحاظ امنیتی شرایط مناسبی دارد و از لحاظ موقعیتی در دنیا حرف اول می‌زند و خوشبختانه امنیتی که در کشور وجود دارد نیز می‌تواند یکی از جاذبه‌های توریسم باشد. بنابراین درآمدهای توریسم را نباید دست‌کم گرفت، چنانچه ترکیه اگر چه در حال حاضر از لحاظ امنیتی به خطر افتاده اما پیش از این بخش عمده‌ای از درآمد خود را از راه توریسم تامین می‌کرد. بنابراین باید کارها را بانک مرکزی دخالتمند کند مسلمان برای انجام کارها از بانک مرکزی پول قرض می‌کند و ممکن است سیاستی را اجرا کند که با اصول علمی سازگار نباشد و این باعث

پارانه‌ها، معضل اقتصاد

عبدالرضا امیر تاش، کارشناس اقتصادی با اشاره به علل افزایش بدهی‌های دولت به «فرصت امروز» گفت: ریشه افزایش بدهی‌های دولت به بانک مرکزی به دولت‌های گذشته باز می‌گردد که هزینه‌های دولت بیش از درآمدهایش بود. بخش عمده‌ای از این هزینه‌ها را پارانه‌ها تشکیل می‌دهد. قطعاً هزینه‌های دیگری هم وجود داشته که منجر به افزایش بدهی‌های دولت به بانک‌ها شده است. آنچه از عملکرد دولت جدید مشهود است این است که به دنبال انضباط مالی است و اگرچه دولت جدید هم به ناچار پرداخت پارانه‌های نقدی را ادامه داده بنابراین در بی کاهشی و حذف برخی گروه‌ها از دسته دریافت‌کنندگان پارانه نقدی است.

وی با اشاره به علل مخالفت کمیسیون تلفیق با پیشنهاد لایحه بودجه ۹۵ مبنی بر پرداخت بدهی دولت به بانک‌ها از طریق اوراق مشارکت اظهار کرد: اوراق مشارکت در هر حال تعهدآور است و بدهی محسوب می‌شود. اگر چه دولت از طریق اوراق مشارکت از مردم پول می‌گیرد و می‌تواند بدهی‌هایش را بپردازد اما در نهایت باید سودی هم بپردازد و آن مبلغ را پس دهد، بنابراین اگر دولت ملزم شود که به جای قرض کردن به سمت درآمدزایی برود خیلی بهتر خواهد بود. وی در خصوص راهکارهای بازپرداخت بدهی‌های دولت به بانک‌ها گفت: کاهش هزینه‌های غیرضروری و خارج کردن عده‌ای از افراد از جمع

منابع تامین مالی دولت

این کارشناس اقتصادی با اشاره به منابع تامین مالی دولت افزود: دولت باید چرخ تولید را به حرکت در آورد. اگر چرخ تولید به راه بیفتد ضمن اینکه اشتغال ایجاد می‌شود دولت نیز می‌تواند از کشور وجوه دریافت مالیات‌ها درآمدهایش را افزایش دهد. یکی از موضوعات بسیار مهم سیستم‌های مالیاتی است. صورتی که ترتیبی داده شود تا سازمان‌ها و تشکیلاتی که از مالیات دادن فرار کردند و می‌کنند، مالیات‌های خود را بپردازند بار دولت سبک‌تر خواهد شد و به دولت اجازه می‌دهد که بدهی‌های خود را به پیمانکاران و نظام بانکی بپردازد.

نرخنامه



دلار ۳,۴۷۹ تومان

صرفاً بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا ۳,۴۷۹ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۰۲۶,۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳,۹۸۳ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۵۰ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۴۲,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۲,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۹۳,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۵,۲۲۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲,۳۶۰ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۲,۲۶۰ ▲
مثقال طلا	۴۵۶,۲۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۵,۲۲۰ ▲
سکه بهار آزادی	۱,۰۲۵,۵۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱,۰۲۶,۰۰۰
نیم سکه	۵۴۲,۰۰۰
ربع سکه	۲۹۲,۰۰۰ ▲
سکه گرمی	۱۹۳,۰۰۰

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۴۷۹ ▼
یورو اروپا	۳,۹۸۳ ▲
پوند انگلیس	۴,۹۵۰ ▼
درهم امارات	۹۵۳
لیبر ترکیه	۱,۲۴۲
یوان چین	۵۳۸
بین ژاپن	۳۲ ▲
دلار کانادا	۲,۷۰۰
فرانک سوئیس	۳,۶۵۰ ▲
دینار کویت	۱۱,۴۰۰
ریال عربستان	۹۲۵
روپیه هند	۶۰
رینگت مالزی	۸۹۵

دریچه



تمدید قانون مدیریت خدمات کشوری برای سال ۹۵

معاون سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور از استخدام ۱۶ هزار نفر در وزارت بهداشت و آموزش و پرورش خبر داد. به گزارش فارس، علی صفدری، با بیان اینکه به طور متوسط سالانه ۳۰ هزار نفر از کارمندان دولت بازنشسته می‌شوند، تصریح کرد: نسبت استخدام‌ها طبق قانون، سه به یک است، یعنی به ازای هر سه نفر بازنشسته یک نفر استخدام خواهد شد. معاون سرمایه انسانی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور افزود: آزمون‌های استخدامی مانند راند قابل به‌صورت ادواری و متمرکز برگزار می‌شود. وی در مورد قانون مدیریت خدمات کشوری گفت: این قانون برای سال ۹۴ تمدید شد و به علت آماده نبودن قانون پیشنهاد شده برای سال ۹۵ نیز تمدید شد.

**آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مشاوران**

راه آهن جمهوری اسلامی ایران

راه آهن جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد براساس آئین نامه اجرائی خرید خدمات مشاوره موضوع بند «۵» ماده ۲۹ قانون برگزاری مناقصات مصوبه شماره ۱۹۳۵۴۲/ت/۴۲۹۸۶ ک مورخ ۸۸/۱۰/۱ هیئت محترم وزیران نسبت به ارزیابی کیفی مشاوران ذیصلاح جهت "انجام مطالعات طرح جامع ساماندهی ایستگاهی ایستگاه مراغه" اقدام نماید. لذا بدینوسیله از کلیه شرکت‌های واجد شرایط دعوت می‌شود جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی به شرح ذیل اقدام فرمایند.

موضوع خدمات مشاوره: "انجام مطالعات طرح جامع ساماندهی ایستگاهی مراغه"

- ۱- کارفرما: اداره کل ساختمان و تاسیسات
- ۲- مدت اجرای قرارداد: ۶ ماه می باشد
- ۳- محل دریافت اسناد: تهران - بالاتر از میدان آرژانتین - ساختمان مرکزی راه آهن جمهوری اسلامی ایران - طبقه ۱۴- اداره کل ساختمان و تاسیسات - اداره تدارکات - تلفن ۵۵۱۲۷۸۲۰

علاقه مندان همچنین می‌توانند از طریق سایت ملی مناقصات به نشانی [HTTP://IETS.MPORG.IR](http://IETS.MPORG.IR) مراجعه و اسناد مزبور را در مهلت مقرر دریافت نمایند.

- ۴- مهلت دریافت اسناد: از تاریخ انتشار آگهی نوبت دوم فراخوان حداکثر به مدت ۷ روز کاری
- ۵- مهلت تکمیل اسناد و ارائه پیشنهاد ارزیابی کیفی: ۱۴ روز پس از اتمام مهلت دریافت اسناد به صورت در بسته و ممهور به مهر شرکت
- ۶- محل تحویل اسناد: آدرس مندرج در بند ۳
- ۷- هزینه دریافت اسناد: ۳۰۰/۰۰۰ ریال است که باید به حساب شماره ۰۵۷۴۷/۰۴۰۰۱۰۶۴۰۰۴۰۰۰ نام درآمد راه آهن جمهوری اسلامی ایران نزد خزانه بانک مرکزی قابل پرداخت در کلیه شعب بانک ملی واریز و جهت دریافت اسناد فیش واریزی را ارائه فرمائید.
- ۸- معرفی نامه: برای دریافت اسناد ارائه معرفی نامه الزامی است.
- ۹- شرایط پیشنهاد دهندگان: شرکت کنندگان بایستی برای انجام خدمات مطالعات طرح ساماندهی ایستگاهی ضمن داشتن ظرفیت آزاد، دارای رتبه بندی معتبر در تخصص پایه ۱ یا ۲ راه آهن باشند.
- ۱۰- هزینه انتشار آگهی: هزینه انتشار در دو نوبت آگهی به عهده برنده نهائی فراخوان خواهد بود.
- ۱۱- پس از ارزیابی کیفی، از مناقصه گران واجد شرایط که حداقل امتیاز را کسب نموده باشند جهت دریافت اسناد فراخوان دعوت بعمل خواهد آمد.

راه آهن جمهوری اسلامی ایران  
م ۵۱ الف

**تجدید آگهی ارزیابی کیفی فراخوان عمومی نوبت دوم**

شماره ۳۱/۹۴/ص ۳۱

نوبت اول

اداره کل خط و سازه‌های فنی راه آهن جمهوری اسلامی ایران در نظر دارد، بنابر آئین نامه اجرایی بند ج ماده ۱۲ قانون برگزاری مناقصات مصوبه شماره ۸۴۱۳۶/ت/۳۳۵۶۰ مورخ ۸۵/۷/۱۶ نسبت به شناسایی تامین کنندگان صاحب صلاحیت جهت دعوت به مناقصه ای به شرح زیر اقدام نمایند:

- ۱- شرح مختصر موضوع مناقصه: خرید سنگ ساب و برش
- ۲- مدت زمان انجام مناقصه: ۱۲ ماه

علاقه مندان می توانند جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی، حداکثر تا تاریخ ۹۵/۱/۲۹ به سایت ملی مناقصات به نشانی <http://iets.mporg.ir> مراجعه و اسناد تکمیل شده را حداکثر تا پایان وقت اداری روز یکشنبه مورخ ۹۵/۰۲/۱۳ بصورت در بسته و ممهور به مهر شرکت به آدرس: تهران - میدان راه آهن - ساختمان شهید نوری - طبقه سوم - اتاق ۳۰۱، تحویل و رسید دریافت دارند. این اداره پس از ارزیابی اسناد تحویلی، نسبت به دعوت از تامین کنندگان صاحب شرایط جهت دریافت اسناد مناقصه دعوت بعمل خواهد آورد. بدیهی است ارائه مدارک فوق الذکر هیچگونه حقی را جهت متقاضیان برای شرکت در مناقصه ایجاد نخواهد نمود.

اسناد از طریق سایت [HTTP://IETS.MPORG.IR](http://IETS.MPORG.IR) بصورت رایگان قابل دسترسی می باشد.

هزینه چاپ و نشر آگهی فراخوان مناقصه بعهد برنده مناقصه میباشد.

م ۵۱ الف









### پیشنهاد افزایش ۳ برابری سرمایه بانک مسکن

در صورت تصویب نمایندگان مجلس سرمایه بانک مسکن به سه برابر رقم فعلی افزایش پیدا می‌کند.

عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی در گفت‌وگو با ایسنا، اعلام کرد: با توجه به هدف‌گذاری‌های کلانسی که صورت گرفته باید بانک مسکن از شرایط فعلی به یک بانک توسعه محور تغییر شکل دهد، دولت پیشنهادهایی در لایحه بودجه ارائه کرده تا مقدمات این موضوع اجرایی شود.

وی با اشاره به لحاظ شدن افزایش سرمایه بانک مسکن در تبصره ۱۸ لایحه بودجه سال ۱۳۹۵ توضیح داد: در حال حاضر رقم سرمایه این بانک در حدود ۳ هزار میلیارد تومان تعریف می‌شود این افزایش این سرمایه را به حدود ۱۰ هزار میلیارد تومان داده‌ایم.

وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: پیشنهاد ما این بوده که با افزایش سرمایه بانک مسکن در قالب بودجه بخشی از گره‌های اعتباری این بانک حل شده و مقدمات حرکت به سمت تاسیس یک بانک توسعه‌ای که با اهداف طولانی مدت کشور سنخیت دارد، برداشته شود. امیدواریم این تبصره مورد توجه نمایندگان مجلس قرار گرفته و امکان اجرای آن در سال جاری برای ما فراهم شود.

آخوندی با بیان اینکه کاهش سود تسهیلات مسکن یکی از اصلی‌ترین اولویت‌هایی است که باید با پیگیری همراه شود، تصریح کرد: در حال حاضر نرخ سود تسهیلات بانک مسکن ۱۳ درصد است. هرچند این نرخ سود پایین‌ترین نرخ است که در تمام بانک‌ها برای تسهیلات در نظر گرفته می‌شود، اما قطعاً می‌توان به پایین آمدن آن بیش از رقم‌های فعلی فکر کرد.

وی ادامه داد: نرخ سود با توجه به وضعیت تورم در اقتصاد کشور تعریف می‌شود و ما امیدواریم در شرایطی که نرخ تورم رو به سوی کاهش نهاده، نرخ سود تسهیلاتی نیز پایین بیاید.

وزیر راه و شهرسازی از بالا رفتن دوره بازپرداخت تسهیلات مسکن به‌عنوان یکی دیگر از اولویت‌های اصلی مطرح در این حوزه سخن گفت و خاطر نشان کرد: ما پیش از این نیز سابقه تسهیلات ۱۵ تا ۲۰ ساله در بانک مسکن را داشته‌ایم و با توجه به پیگیری‌های صورت گرفته امید داریم که بار دیگر شرایط برای تخصیص تسهیلاتی با دوره بازپرداخت طولانی فراهم شود.

### رمز گشایی از مجوز مشروط وزارت خزانه‌داری آمریکا

## مذاکره با بویینگ جدی شد



نازیلا مهدیانی  
nazila.mahdiani@gmail.com

پس از اینکه وزارت خزانه‌داری آمریکا مجوز مشروط فروش هواپیما به ایران را صادر کرد، مقامات وزارت راه و شهرسازی از برنامه سفر نمایندگان بویینگ به ایران خبر دادند و گویا مذاکرات با این شرکت هواپیماساز آمریکایی وارد مراحل جدی‌تر شده است.

بلافاصله پس از اجرای برجام و لغو تحریم‌ها، ایراس فرانسه پیش‌نویس قرارداد فروش ۱۱۸ فروند هواپیمای نو را با شرکت هواپیمایی ملی ایران امضا کرد و همچنین قرارداد فروش ۴۰ فروند هواپیمای ATR فرانسوی-ایتالیایی هم با ایران امضا شد و ایرلاین ایران ایر که یکی از سه غول شرکت هواپیمایی ایران است کارنوسازی ناوگان خود را با قرارداد ۱۰۵ میلیارد دلاری با ایراس و یک میلیارد یورویی با ATR شروع کرد.

بازار هوایی ایران به دلیل محدودیت‌های خرید هواپیما مدت ۲۷ سال تحریم‌ها فرصت خوبی برای شرکت‌های فروشنده هواپیما به حساب می‌آید، حال بویینگ که به دلیل سخت‌گیری‌های دولت کشورش از این بازار چندین میلیارد دلاری عقب مانده بود، اخیراً تلاش کرده، مذاکرات با ایرلاین‌های ایرانی را جدی‌تر کند و وزارت خزانه‌داری آمریکا هم چند روز گذشته مجوز فروش هواپیما به ایران را صادر کرد.

#### بررسی مورد به مورد قراردادهای بویینگ

از اخبار مهم نرورزی صنعت هوایی این بود که وزارت خزانه‌داری آمریکا با صدور یک مجوز عمومی اجازه عقد قرارداد مشروط و شرکت‌های آمریکایی را برای فروش هواپیمای مسافری و قطعات مربوط به ایران صادر کرد. این نهاد سندی را منتشر کرد که گفته می‌شود هدف از آن بررسی کارآمدتر درخواست‌ها برای انجام معاملات مربوط به هواپیماهای مسافری با ایران توسط شرکت‌ها و اتباع آمریکا است و در این مجوز عنوان شده که اتباع و شرکت‌های آمریکایی می‌توانند با طرف ایرانی برای صادرات و ارائه خدمات مسافری هواپیماهای مسافری قرارداد امضا کنند، منوط بر اینکه این قراردادها به‌صورت مشروط امضا شوند. مقصود اسعدی سامانی، دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در گفت‌وگو با

«فرصت امروز» درباره مجوز مشروط وزارت خزانه‌داری آمریکا برای فروش هواپیما به ایران گفت: در این مجوز آمده که هر قرارداد با ایرلاین‌های ایرانی باید مورد به‌مورد بررسی شود و هر کدام از قرارداد یک مجوز جداگانه از دولت بگیرند.

وی افزود: از دیگر شروط این است که وزارت خزانه‌داری آمریکا به طور مستقیم قرارداد فروش را در مرحله آخر تایید کند. دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با بیان اینکه آمریکا نمی‌تواند از بازار ۸۰ میلیارد دلاری صنعت هوایی ایران بگذرد، ادامه داد: هر چند که دولت آمریکا مجوز مشروط فروش هواپیما به ایران را صادر کرده اما به طور قطع تمام مذاکرات در چهار چوب منافع دو طرف انجام می‌شود.

اسعدی سامانی با تاکید بر اینکه بویینگ به دنبال بازار ایران است، ادامه داد: صنعت هوایی ایران به

دلیل تحریم‌های نزدیک به چهار دهه گذشته به بازارهای جهانی نیاز دارد که شرکت‌های متعددی علاقه‌مند به انعقاد قراردادها برای تامین این نیاز هستند و بویینگ هم از شرکت‌هایی است که بازار ایران سود خوبی برای آن دارد اما قطعاً این قرارداد یک قرارداد و تعامل تجاری نیست و چنین همکاری تجاری با آمریکا به عوامل متعددی بستگی دارد.

بویینگ به تهران می‌آید به گفته قائم مقام وزیر راه و شهرسازی قرار است، نمایندگان شرکت هواپیماساز بویینگ به تهران بیایند تا مذاکرات برای خرید هواپیما وارد مراحل جدی‌تر شود.

اصغر فخریه کاشان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» با بیان اینکه صنعت هوایی ایران تا سال ۱۴۰۴ نیاز به ۵۰۰ هواپیمای نو و جدید دارد، گفت: بخشی از نیاز از دو شرکت ایرباس و ATR تامین شده و قرارداد با

ایرباس حداکثر تا دو ماه دیگر نهایی خواهد شد. وی افزود: با شروع مذاکرات هسته‌ای از آذر ماه سال ۹۲، مذاکره با بویینگ هم شروع شد و تاکنون روند مذاکرات با این شرکت هواپیماساز هم متوقف نشده و این شرکت با جدیت به دنبال ورود به بازار بکر ایران است.

فخریه کاشان با بیان اینکه بویینگ پیشنهاد مذاکره را به ایران داد، افزود: به طور قطع در مذاکره با این شرکت هم خرید هواپیما به‌طور اجاره به شرط تملیک و استفاده از فاینانس خواهد بود و معمولاً عرف این است که شرکت هواپیماساز موسسه‌ای را برای فاینانس به خریدار معرفی می‌کند.

قائم مقام وزارت راه و شهرسازی در پاسخ به این سوال که کدام تایپ هواپیماهای بویینگ برای شرکت‌های هواپیمایی ایرانی مناسب است، گفت: هر ایرلاینی می‌تواند به طورت مستقیم وارد مذاکره با شرکت‌های هواپیماسازی شوند و هیچ اجباری برای خرید مدل خاصی از هواپیما تعریف نشده اما معتقدم هواپیماهای ۷۳۷ بهترین انتخاب برای خطوط هوایی ایران است.

وی با بیان اینکه هنوز زمان دقیق سفر نمایندگان بویینگ به ایران مشخص نیست، ادامه داد: به طور قطع ادامه مذاکره با بویینگ منوط به حفظ منافع کشورمان خواهد بود و اگر اراده بویینگ جدی باشد می‌تواند در نوسازی ناوگان هوایی ایران سهمی داشته باشد.



### تدوین ۳ پیش شرط در جذب سرمایه‌گذار بندری

مدیرعامل سازمان بندر و دریانوردی گفت: سه محور اصلی را در مذاکرات با طرف‌های خارجی دنبال می‌کنیم که شامل «جذب سرمایه و سرمایه‌گذار»، «افزایش ارزش افزوده به فعالیت‌های اقتصادی بندر ایران» و «انتقال تکنولوژی» است.

به گزارش روابط عمومی سازمان بندر و دریانوردی محمد سعیدنژاد در دیدار با مدیرکل حمل‌ونقل و کمیسیون اروپا با اشاره به توسعه بندر بزرگ بازرگانی در شمال و جنوب ایران بیان کرد: سازمان بندر و دریانوردی به‌عنوان یک سازمان حاکمیتی همواره به دنبال راهکار مناسب جهت توسعه حمل‌ونقل دریایی از طریق بندر جمهوری اسلامی ایران است.

وی ادامه داد: در این راستا سه محور اصلی را در مذاکرات با طرف‌های خارجی دنبال می‌کنیم که شامل «جذب سرمایه و سرمایه‌گذار»، «افزایش ارزش افزوده به فعالیت‌های اقتصادی بندر ایران» و «انتقال تکنولوژی» است.

سعیدنژاد اضافه کرد: در همکاری با کشورهای عضو اتحادیه اروپا باید این نکته را مدنظر داشت که سازمان بندر و دریانوردی به دنبال سرمایه‌گذاری همراه با انتقال تکنولوژی و ایجاد مزیت‌های جدید است.

### برنامه‌های ایران برای جبران عقب‌ماندگی شبکه ریلی

توسعه بخش ریلی ایران در بیش از سه دهه گذشته کند بوده و دولت امیدوار است که تا مارس ۲۰۲۱ بتواند ظرفیت حمل مسافر شبکه ریلی کشور را دو برابر کند.

به گزارش تسنیم به نقل از المانی‌تور، توسعه بخش ریلی ایران در بیش از سه دهه گذشته کند بوده است. از زمان پیروزی انقلاب اسلامی تنها ۳ هزار و ۴۱۸ مایل خط راه‌آهن احداث شده تا ۲ هزار و ۷۹۶ مایل خط ریلی موجود را توسعه دهد. براساس گزارشی که در ماه ژانویه توسط مرکز تحقیقات مجلس ایران منتشر شده، بودجه اختصاص یافته برای توسعه بخش ریلی ۱۲.۸ درصد افزایش یافت و به حدود ۲۱.۲۶ تریلیون ریال (۲۰۲ میلیون دلار) برای سال مالی منتهی به ۲۰۱۷ رساند. اما افزایش بودجه بخش ریلی هنوز فاصله زیادی با رقم مورد نیاز دارد. حل مشکل واگن‌های قدیمی و دیگر نارسایی‌های زیرساختی مستلزم میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری است.

شرکت ساخت و توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل ایران که از زیرمجموعه‌های وزارت راه و شهرسازی است، از نظر طول شبکه ریلی و خدمات مسافری و باری از کشورهای منطقه و کشورهای صنعتی عقب‌افتاده است.

این شرکت هنوز برای اتمام ۴۶ پروژه‌ای که قرار بوده تا ۱۹ مارس امسال عملیاتی شود با مشکل مواجه است. بنابراین براساس گزارش مرکز تحقیقات، بودجه پیشنهادی برای سال مالی ۱۷-۲۰۱۶ قرار است ۸.۷۸ تریلیون ریال (۲۹۰ میلیون دلار) به پروژه‌های نیمه تمام اختصاص داده شود و مابقی بودجه بخش ریلی یعنی حدود ۱۲.۴۸ تریلیون ریال (۴۱۲.۲ میلیون دلار) صرف یک پروژه ریلی برقی بین اصفهان و اهواز خواهد شد.

با تکمیل این پروژه‌ها، طول خطوط شبکه ریلی در ایران به ۷ هزار و ۴۵۶ مایل خواهد رسید. ایران همچنین قصد دارد شبکه ریلی خود را طی یک دهه آینده دو برابر کند و واگن‌های قدیمی را که با سرعت ۵۵ مایل در ساعت حرکت می‌کنند با ترن‌های پرسرعتی که روی خطوط برقی حرکت می‌کنند جایگزین کند. به گفته عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی این کار برای تکمیل شدن طی پنج سال به ۲۸ میلیارد دلار اعتبار نیاز دارد. یک شبکه ریلی توسعه‌یافته‌تر مزایایی برای ایران خواهد داشت. به گفته یونسف، نرخ تصادفات جاده‌ای در ایران حدود ۲۰ برابر متوسط جهانی است. ایجاد یک شبکه حمل‌ونقل ریلی مدرن و توسعه‌یافته همچنین به کاهش مصرف سوخت و آلودگی هوا کمک خواهد کرد. این دو از چالش‌های عمده دولت ایران در مناطق شهری در سال‌های اخیر بوده‌اند. به گفته مجید بابایی، کارشناس صنعت ریلی، شبکه ریلی ایران سالانه حدود ۲۵ میلیون تن بار و حدود ۲۷ میلیون مسافر جابجا می‌کند. دولت امیدوار است که تا مارس ۲۰۲۱ بتواند ظرفیت حمل مسافر شبکه ریلی کشور را دو برابر کند.

خبر

### حراج ۱۱۸ هزار واحد مسکن مهر مازاد

واحدها در میان پروژه‌های تعاونی‌ها، سه جنبه و حتی تعدادی خودمالک هم به چشم می‌خورد و در تمامی استان‌ها از جمله استان تهران وجود دارد. مهرآبادی با اعلام اینکه هر استان به طور جداگانه آگهی فروش واحدها را داده است، افزود: تاکنون آمار مشخصی از فروش واحدها به دست نیامده اما در روزهای آینده این اطلاعات جمع‌آوری شده و اطلاع‌رسانی می‌شود.

وی با بیان اینکه از حدود یک‌ماه قبل آگهی‌های فروش واحدهای بدون متقاضی مسکن مهر داده شده است، گفت: عمده این واحدها در استان‌های خوزستان، اصفهان، البرز و گیلان قرار دارند اما در سایر استان‌ها هم این واحدها هستند.

هیات دولت در بهمن ماه سال گذشته موافقت کرده که مازاد مسکن مهر در برخی از مناطق کشور بدون در نظر گرفتن برخی شرایط، به متقاضیان واگذار شود.

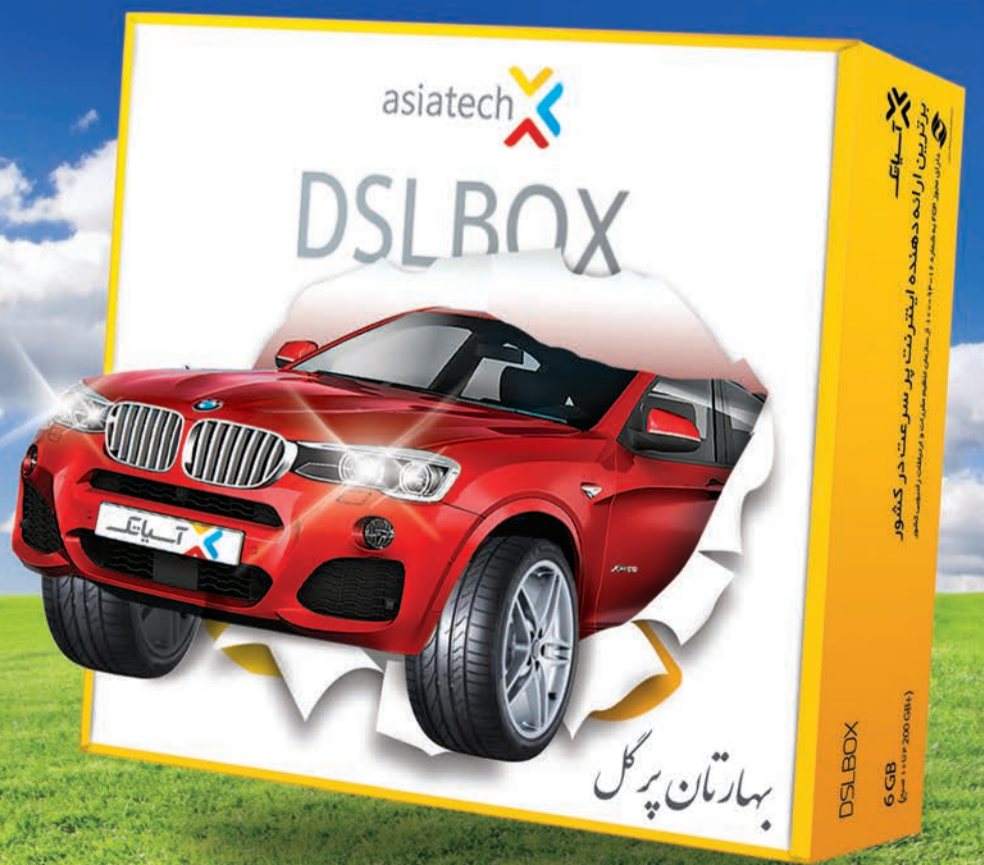
قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با اشاره به وجود ۱۱۸ هزار واحد مسکن مهر مازاد گفت: شرط مالکیت شخصی و سابقه پنج سال سکونت در شهر مورد نظر متقاضی، برای فروش واحدها برداشته شده است.

احمد اصغری مهرآبادی در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه طرح فروش مسکن‌های مهر در استان‌ها در حال انجام است، گفت: هر استان برای فروش مسکن‌های مهر بدون متقاضی آگهی داده و تاکنون به تعدادی از این واحدها به فروش رفته است.

وی با اشاره به اینکه چند درصد از این واحدها متقاضی پیدا کرده‌اند، اظهار داشت: برای فروش این واحدها شرط مالکیت شخصی و سکونت پنج ساله هر متقاضی در استان مربوط را برداشته‌ایم اما سایر شرایط همچنان اجرا می‌شود. قائم مقام وزیر راه و شهرسازی در مسکن مهر، تعداد واحدهای بدون متقاضی مسکن را ۱۱۸ هزار واحد در سراسر کشور عنوان کرد و گفت: این

### یک‌ی از یک میلیون آسیاتک‌ی بشی

### میتونی سوار شسی!!



سرویس صبحانه آسیاتک ی، ۱۳۹۵ گیک ۶ تا ۱۰ صبح، فقط ۲۴ هزار تومان

(علاوه بر ۱۲ گیک در ۱۲ ماه، با سرعت نامحدود درون شبکه‌ای)



### آگهی فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه گران

موضوع: مناقصه عمومی دو مرحله‌ای مربوط به خرید فوم آتش‌نشانی

نوبت دوم ۹۴/۲۷۳ شماره مجوز: ۱۳۹۵، ۲۴



شرکت بهره‌بردار نفت و گاز غرب در نظر دارد قلم‌کالایی فوق‌را با مشخصات و شرایط زیر جهت استفاده در مناطق تنگ بیچار و چشمه خوش از طریق برگزاری مناقصه عمومی خریداری نماید: شرح مختصر کالا یا مواد مورد نیاز:

FLUOROPROTEIN FOAM, CONCENTRATION ۳%,  
"تولید داخلی"

ضمانت نامه شرکت در مناقصه مبلغ ۸۷/۵۰۰/۰۰۰ ریال می‌باشد و ۲۵ درصد پیش پرداخت به برنده مناقصه در قبال ارائه ضمانت نامه بانکی قابل پرداخت خواهد بود.

متقاضیان حضور در مناقصه جهت دریافت اسناد ارزیابی کیفی می‌توانند بعد از دریافت که عضویت ۵ رقی (ایران کد) از تارنمای WWW.IRANCODE.IR حداکثر تا ۷ روز پس از نشر آگهی نوبت دوم نسبت به ارسال نامه اعلام آمادگی از طریق نمابر به شماره ۰۸۲۳۲۸۲۱۶۲۳ اقدام نمایند. اسناد ارزیابی کیفی بعد از پایان مهلت اعلام آمادگی از طریق پست الکترونیک در اختیار متقاضیان قرار خواهد گرفت. شرکتها در صورت نیاز به اطلاعات بیشتر، می‌توانند به آدرس کرمانشاه میدان نفت بلوار زن، پلاک ۴۲، شرکت بهره‌بردار نفت و گاز غرب، اداره تدارکات کالا مراجعه و یا با شماره تلفن ۰۸۲۳۲۸۲۰۰۷۲ داخلی ۱۱۰ و ۱۳۳ تماس حاصل نمایند.

WWW.WOGPC.IR

روابط عمومی شرکت بهره‌بردار نفت و گاز غرب

نوبت اول ۱۳۹۵/۱/۱۷  
نوبت دوم ۱۳۹۵/۱/۲۱



رکورد شکنی فروش آپل  
در سه ماهه نخست سال جاریترجمه: معراج آگاهی  
منبع: europeautonews.com

افزایش قابل توجه تقاضا برای «آپل آستر» سبب شده است این خودرو ساز آلمانی که این روزها زیر مجموعه جنرال موتورز محسوب می‌شود، با رشد فروش ۸ درصدی مواجه شده و مجموع خودروهای فروخته شده این شرکت به ۳۰۳ هزار دستگاه رسیده که این میزان را رکورد فروش این شرکت در ۵ سال گذشته را شکسته است.

«آسترا» که ماه گذشته عنوان خودروی سال اروپا را در سال ۲۰۱۶ میلادی از آن خود کرد، رشدی ۴۰ درصدی را در سه ماهه نخست سال جاری میلادی تجربه کرده و ۳۷ هزار دستگاه از آن در بازه زمانی مذکور تولید شده است.

گفتنی است افزایش فروش اخیر آپل در حالی صورت می‌گیرد که این شرکت در ماه مارس رشدی ۴ درصدی را تجربه کرده و تعداد خودروهای تولیدی این شرکت به ۱۴۳ هزار دستگاه رسید.

کارشناسان حوزه صنعت خودرو معتقدند که افزایش فروش اخیر آپل خبر بسیار خوبی برای این شرکت و شریک بریتانیایی آن «واکسهال» محسوب می‌شود که پس از هشت سال رکود و ضرر به دنبال توسعه حضور خود در بازارهای جهانی خودرو است.

افزایش اخیر فروش آپل در حالی تحقق یافته است که «کارل توماس نیومن» مدیر اجرایی این شرکت در سال‌های اخیر تلاش‌های بسیاری را برای سوددهی آن از طریق توسعه محصولات این برند آلمانی صورت داده است.

موفقیت مدل «آسترا» در سه ماهه نخست سال جاری در حالی است که «نیومن» پیش از این اعلام کرده بود سوددهی شرکت آپل تنها در صورتی تحقق می‌پذیرد که نسل جدید مدل «آسترا» این شرکت بتواند با موفقیت به بازار عرضه شود.

بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، شرکت جنرال موتورز قصد دارد در تاریخ ۲۱ آوریل سال جاری گزارش مالی سه‌ماهه نخست سال ۲۰۱۶ خود را منتشر کند.

این در حالی است که در سال ۲۰۱۴ میلادی شرکت‌های «واکسهال» و «آپل» به‌عنوان بازوی اروپایی جنرال موتورز ضرری معادل ۱۴۰ میلیارد دلار را به ثبت رساندند و این میزان هم‌اکنون به ۸۰۰ میلیون دلار رسیده است.

## سفرش ۱۵۰ هزار دستگاه آسترا

بر اساس اعلام رسمی آپل، پس از معرفی رسمی نسل جدید «آسترا» به بازارهای جهانی، تعداد ۱۵۰ هزار دستگاه از این خودرو ثبت سفارش شده است.

استقبال اخیر از «آسترا» در شرایطی رخ می‌دهد که «آپل» پیش از این تلاش‌های بسیاری را برای متقاعد کردن مشتریان سایر خودروهای مشابه نظیر «فورد فوکس» و «فولکس واگن گلف» صورت داده که از جمله آنها می‌توان به قرار دادن ویژگی‌های جدیدی اشاره کرد که به‌طور کلی در خودروهای این سگمنت قرار نمی‌گیرد.

LEDهای هوشمند ماتریکس که به راننده اجازه می‌دهد بدون از بین بردن دید سایر رانندگان از قابلیت نور بالای خودروی خود استفاده کنند از جمله این ویژگی‌ها محسوب می‌شود.

در این ارتباط و پس از موفقیت اخیر آپل در فروش آسترا، کریستوفر کاسپارت، مدیر بخش فروش آپل در بیانیه‌ای اعلام کرد: «MokkaX دیگر خودروی آپل به‌زودی وارد بازار شده و تنوع بیشتری به لیست محصولات ما اضافه خواهد کرد.»

مدیر فروش آپل در رابطه با عرضه کراس‌اور کوچک این شرکت اظهار داشت: «ما در مسیر صحیحی قرار داریم و بر اساس برآوردهای صورت گرفته در سال ۲۰۱۶ میلادی سود قابل توجهی را کسب خواهیم کرد.»

## عسل داداشلو

dadashlo@gmail.com

«درخواست افزایش قیمت خودرو برای سال جدید ارائه شده است.» این خبری است که احمد نعمت‌بخش، دبیر انجمن خودروسازان در آخرین روز هفته گذشته اعلام کرد. درخواستی که انتظار اجرایی شدن آن تا پیش از شروع سال جدید نمی‌رفت اما اکنون برخلاف شرایط بازار ارائه شده است.

هفته دوم اسفند ماه ۹۴، دبیر انجمن خودروسازان از افزایش قیمت خودرو در سال ۹۵ خبر داد. موضوعی که در همان زمان کارشناسان آن را بیشتر حربه‌ای برای شکل‌گیری بازار شب عید در بازار رکودزده خودرو می‌دانستند اما هیچ‌کس پیش‌بینی نمی‌کرد به‌راستی شرایط رکودی بازار و ناتوانی مشتریان در خرید خودرو، واقعا از نسوی خودروسازان اجرایی شود. حالا در نخستین ماه سال جدید، خودروسازان به سنت سال‌های گذشته بار دیگر ساز افزایش قیمت را کوک کرده‌اند.

گرچه اکنون دو سالی است که خودرو برخلاف درخواست خودروسازان، افزایش قیمت نداشته است اما با توجه به اینکه در سال گذشته هزینه تامین مواد اولیه ۱۲ درصد کاهش داشته و پیش‌بینی می‌شود با باز شدن سوئیفت در سال جاری نیز درصد چشمگیری از هزینه‌های مالی خودروسازان کاهش پیدا

از بین می‌رود و این خواسته

کند، این پرسش مطرح است که درخواست افزایش قیمت چقدر منطقی است؟ سعید لیلیان، کارشناس اقتصادی در این زمینه در گفت‌وگو با «فرصت امروز» اظهار می‌کند: «هیچ فروشنده‌ای نمی‌خواهد کالایش را گران بفروشد زیرا افزایش قیمت روی تعداد فروش موثر خواهد بود، به همین دلیل باید بینیم که خودروسازان با چه منطقی و بابت چه چیزی می‌خواهند قیمت خودرو را افزایش دهند.

بخش زیادی از افزایش قیمت خودرو به دلیل افزایش تعرفه‌های بیمه خودرو و نرخ تورم است که امسال نرخ آن حدوداً ۱۲ درصد خواهد بود. به اعتقاد من اگر خودروسازان کمتر از ۱۲ درصد که نرخ تورم است، متوسط قیمت خودرو را افزایش دهند، به گسترش بازار کمک کرده‌اند و موجب می‌شود که هزینه‌های شان کاهش پیدا کرده و سودشان بالاتر برود. بنابراین افزایش قیمت زیر نرخ تورم عالی است و پیش‌بینی من این است که امسال زیر ۷ درصد رشد قیمت خواهیم داشت.»

محمدرضا نجفی منش، کارشناس صنعت خودرو نیز در این‌باره بیان می‌کند: «کارخانه‌ها اکنون با ضرر محصولات خود را تولید می‌کنند و کنش افزایش ندادن قیمت را ندارند. اگر تولیدکننده نتواند دخل و خرجش را به تعادل برساند، از بین می‌رود و این خواسته

## ساز افزایش قیمت خودرو کوک شد

## بازار؛ خودروسازان را پس می‌زند



هیچ‌کس نیست. بنابراین افزایش قیمت در حد معقول اشکالی ندارد.»

## بازار، افزایش قیمت را پس می‌زند

تورم و افزایش هزینه دستمزد، دو دلیل محکم خودروسازان برای افزایش قیمت در ابتدای هر سال است. اما اکنون تورم نه‌تنها روی یک نقطه ثابت باقی مانده بلکه نسبت به مدت مشابه سال گذشته، کاهش نیز داشته است. علاوه بر همه این موارد، مانع مهمی که خودروسازان را از ارائه درخواست افزایش قیمت باز می‌دارد، شرایط بازار است. بازاری که سال گذشته به حمایت‌های دولت، قسطی جان‌گرفت و پیش‌بینی می‌شود دست کم تا شش ماه نخست سال جاری نیز، شرایطش روی همان پاشنه قبلی بچرخد. با این اوصاف این پرسش مطرح است که آیا بازار توان پذیرش این افزایش قیمت را دارد؟

لیلان در این‌باره معتقد است: «بازار حتماً کنش افزایش قیمت را ندارد اما باید بینیم که روی چه تعدادی صحبت می‌کنیم. سال گذشته ۹۰۰ هزار دستگاه خودروی سواری تولید کرده و فروختیم، امسال نیز با توجه به سیاست‌گذاری‌هایی که در خودروسازان صورت گرفته، پیش‌بینی می‌شود که میزان تولید خودرو به یک میلیون و یکصد هزار دستگاه خواهد کرد.

تولیدات خودروسازان رسیده و

برسد، که پیشرفت بدی نیست. اگر ما امسال بین ۱۰ تا ۱۵ درصد به تولید خودرو بیفزاییم، به اعتقاد من خودروسازان به رشدی بیش از دو برابر رشد اقتصادی ایران دست پیدا کرده‌اند و این حرکت خوبی خواهد داشت.»

او در پاسخ به این پرسش که سال گذشته دولت با بسته حمایتی که برای خودروسازان ارائه کرده، به فروش محصولات آنها کمک کرد، حالا با توجه به اینکه در سال جاری وجود چنین حمایتی بعید به نظر می‌رسد، باز هم اعتقاد دارید که همه محصولات تولید شده در بازار ایران به فروش خواهند رسید، تصریح می‌کند: «طرح تحرک تقاضا، ۱۰ درصد فروش سال را در بر گرفت و به ادامه تولید هم به همان میزان کمک کرد، این عدم‌تعیین‌کننده نبود، به همین دلیل دارد که با این باور نکنیم امکان دارد این طرح امسال هم در همان اندازه اجرا شود. زیرا اختصاص دو هزار میلیارد تومان به یک صنعت فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو در پاسخ به این پرسش به «فرصت امروز» می‌گوید: «فشار بازار تاکنون همچنان کاهش تقاضا را نشان می‌دهد بنابراین هرگونه افزایش قیمتی منجر به کاهش مشتریان خواهد شد، زیرا قدرت خرید هم‌اکنون به سطح قیمت فعلی تولیدات خودروسازان رسیده و

تولیدات خودروسازان رسیده و

تولیدات خودروسازان رسیده و

## دلان بازار خودرو، بساطشان را جمع کنند



رئیس شورای رقابت بازار خودروهای ساخت داخل ۱۵۰۰ سی‌سی را انحصاری می‌داند و تصریح می‌کند شورای رقابت تا زمانی که این بازار انحصاری است، دستورالعمل قیمت‌گذاری برای آن را تعیین نخواهد کرد و بهتر است که دلان و واسطه‌گران نیز بساط خود را جمع کنند، چون اقتصاد کشور در دولت فعلی به سمت شفافیت پیش می‌رود.

رضا شیوا در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: مسلم است که فعلاً خودروهای ساخت داخل زیر ۱۵۰۰ سی‌سی که در سال گذشته شورای رقابت دستورالعمل قیمت آنها را تصویب کرده است، هنوز قیمت آنها توسط شورای رقابت نظارت می‌شود و هیچ تشکیلات دیگری حق دخالت، قیمت‌گذاری و تعیین دستورالعمل جدید را ندارد، مگر اینکه در جلسات آتی که شورای رقابت برای خودرو تشکیل جلسه می‌دهد، تصمیم دیگری اتخاذ شود، ولی فعلاً همه چیز براساس ضوابط و اصل ۴۴ و اصل نهم، پیش می‌رود.

او ادامه داد: به این ترتیب که خودروهای زیر ۱۵۰۰ سی‌سی ساخت داخل چون انحصاری هستند، باید شورای رقابت دستورالعمل قیمتی آنها را تعیین کند که شورا هم در این زمینه اقدام کرده است.

رئیس شورای رقابت بیان کرد: برای سال جدید منتظر اطلاعات ترمی سال ۱۳۹۴ هستیم و اطلاعات مربوط به کیفیت و بهره‌وری که بر مبنای آن تصمیم‌گیری برای قیمت‌گذاری در سال پیش رو صورت گیرد.

## پژو مجوز رسمی سرمایه‌گذاری در ایران را گرفت



مدیر منطقه آفریقا - غرب آسیای پژو در مصاحبه با پایگاه اینترنتی فرانسوی چلنج ضمن اعلام خبر گرفتن مجوز رسمی سرمایه‌گذاری پژو در ایران گفت: با این مجوز شرکت مشترک پژو و ایران خودرو در تابستان تاسیس می‌شود.

به گزارش ایرنا به نقل از این پایگاه خبری، ژان کریستف کمار، مدیر منطقه آفریقا - غرب آسیای گروه خودروسازی پژو افزود: این گروه هفته گذشته مجوزی را دریافت کرد که به ما اجازه سرمایه‌گذاری در ایران را می‌دهد.

وی خاطر نشان کرد: اکنون گام بزرگ بعدی، تاسیس شرکت مشترک در تابستان سال ۲۰۱۶ است. ژان کریستف کمار گفت: پس از مذاکرات زیاد، این طرح پژو توانست حمایت رئیس‌جمهوری ایران را دریافت کند.

پیش از این شرکت پژو در جریان سفر دکتر حسن روحانی، رئیس‌جمهوری ایران به پاریس، قرارداد تاسیس شرکت مشترک با صنایع ایران خودرو را امضا کرد. براساس این قرارداد هر یک از طرفین ۵۰ درصد سهام این شرکت مشترک را در اختیار خواهند داشت.

## قیمت خودروهای مدل ۹۴ کاهش یافت

قیمت خودروهای مدل ۹۴ در بازار آزاد بین ۵۰۰ هزار تا ۲ میلیون تومان کاهش یافته است. به گزارش ایسنا، به‌طور معمول با آغاز سال جدید، قیمت خودروهای مدل سال قبل از آن در بازار کاهش می‌یابد.

با فرارسیدن سال ۱۳۹۵ نیز این اتفاق افتاده و قیمت خودروهای مدل ۹۴ موجود در بازار با کاهش همراه بوده است.

پورحسینی، فعال بازار خودرو در این زمینه می‌گوید، قیمت خودروهای چون تندر ۹۰ نیز در مدل ۹۴ این خودروها حدود یک میلیون تومان بوده است.

پورحسینی اضافه می‌کند: قیمت خودروهایی چون سراتو تولید داخل و برلیانس مدل ۹۴ نیز حدود ۲ میلیون تومان کاهش یافته است.

این فعال بازار خودرو تصریح می‌کند: با توجه به آنکه خودروسازان از اسفند سال گذشته محصولات خود را با مدل ۹۵ عرضه کردند هم‌اکنون تعداد خودروهای صف‌کیلومتر مدل ۹۴ موجود در بازار، پایین است.

## قبضه بازار آپاچی‌ها

هر سرمایه‌گذاری در مکزیک به معنای ایجاد شغل‌هایی است که می‌توانستند و در واقع باید همین جا در آمریکا ایجاد می‌شدند. شرکت‌ها به تولید در کشورهای دارای دستمزد پایین و واردات کالا به آمریکا ادامه می‌دهند. این اعلام کرده بود که قصد دارد تا سال ۲۰۱۸ به تولید مدل‌های Focus و C-Max در کارخانه مونتاژ خود در میشیگان پایان دهد. هنریکس از مشخص کردن مدل منبع: کمیته فورد

سال آغاز به کار	محصولات فعلی	محل
۱۹۲۴	Ford Explorer, Ford Taurus; Lincoln MKS	کارخانه مونتاژ شیکاگو
۱۹۶۴	Ford Fiesta	کانوتیتلان، مکزیک
۲۰۰۴ (تغییر داده شده)	Ford F-150 (بدنه آلومینیومی)	کارخانه ماشین آلات سنگین دیربورن
۱۹۸۷	Ford Mustang, Ford Fusion, Lincoln Continental	کارخانه مونتاژ فلت راک
۱۹۸۶	Ford Fusion, Lincoln MKZ	هرموسیلو، مکزیک
۱۹۵۱	Ford Transit, Ford F-150, Super Cab, Super Crew Cab, King Crew Cab	کانزاس سیتی (۱ کارخانه، ۲ خط تولید)
۱۹۶۹	Ford F-series Super Duty (F-250-F-550), Ford Expedition, Lincoln Navigator	کارخانه ماشین آلات سنگین کنتاکی
۱۹۵۵	Ford Escape, Lincoln MKC	کارخانه مونتاژ لوئیویول
۱۹۵۷	Ford C-Max, Ford Focus	کارخانه مونتاژ میشیگان
۱۹۵۳	Ford Edge, Ford Flex, Lincoln MKX, Lincoln MKT	اوکویل، اونتاریو
۱۹۷۴	Ford E-series van/chassis, F-series Super Duty chassis cab (F-350-F-550), F-650/F-750	کارخانه مونتاژ اوهایو



مگس‌های سفید در راه تهران

## اگر شهرداری همکاری نکند شاهد طغیان مگس‌ها در پایتخت هستیم



شده است که شهرداری‌ها باید هر چه سریع‌تر نسبت به خرید این تجهیزات و استفاده به موقع از آنها برای مدیریت مگس‌های سفید اقدام کنند. مگس سفید آفتی است که در هوای گرم تکثیر می‌شود و هم‌اکنون که هوای پایتخت رو به گرمی رفته است، شهرداری تهران باید تجهیزات مورد نیاز برای مبارزه با این آفت را تامین کند. اگر شهرداری تهران به موقع این تجهیزات را که سازمان حفظ نباتات تامین کرده، مورد استفاده قرار دهد می‌توان گفت امسال شاهد طغیان

سال‌های گذشته مگس‌های سفید برای مردم پایتخت مزاحمت‌های بسیاری ایجاد کردند. حالا و در آستانه گرم شدن هوا، یحیی ابطالی، معاون سازمان حفظ نباتات هشدار داده است که اگر مگس‌های سفید مدیریت نشوند، شاهد طغیان مجدد آنها در تهران خواهیم بود.

ابطالی در این باره گفته است: از هم‌اکنون برای مبارزه با مگس‌های سفید که در سال‌های گذشته مزاحمت‌های بسیاری برای مردم ایجاد کرده بودند، ابزارها و تجهیزات مبارزه با آنها فراهم

روحانی: رسیدن به خودکفایی و خوداتکایی باید با کمترین هزینه انجام شود

## فرصتی که برجام برای پیشرفت ایجاد کرده، ابدی نیست

هیچ کشوری تهدید نیستیم، ما علیه هیچ کشوری برنامه‌ریزی نکرده‌ایم و نخواهیم کرد و ما امنیت منطقه و امنیت همسایگان را امنیت خودمان می‌دانیم. امنیت قابل تقسیم نیست و اگر همسایه ما امنیت نداشت، مرزها و کشورهای دیگر رویکردی متوازن باشد. ما اعتدال را پذیرفته‌ایم و با رویکرد اعتدالی، با هزینه‌های کمتر و مسیری کوتاه‌تر به مقصد می‌رسیم. ما نمی‌توانیم صددرصد به دیگری اعتماد کنیم یا بدین باشیم. در موافقت‌نامه هسته‌ای نه بنای ما در برابر ۵+۱ بر مبنای اعتماد است و نه آنها بنای شان بر مبنای اعتماد صددرصد است. مبنای ما پایش، نظارت و راستی‌آزمایی است و کار را گام به گام و با نظارت دقیق به پیش می‌بریم.

دشمنان ما در طول سال‌های گذشته ایران‌هراسی را تبلیغ کردند و گاهی متأسفانه ایران‌هراسی را در ذهن برخی به باور رساندند. کار دولت تدبیر و امید از زمان فعالیتش بر این مینا بوده که پروژه ایران‌هراسی را به شکست بکشاند. امروز دنیا به ایران و به این ملت بزرگ که در سال‌های گذشته برخی نسبت به او به ناروا قضاوت کردند، اعتماد دارد و نباید امروز سخن و کلام ما دوباره آن ایران‌هراسی شکست‌خورده و از بین رفته را زنده کند. ایران اسلامی برای هیچ کشوری تهدید نیست و امنیت همسایگان را امنیت خود می‌داند. طی ۲۷ سال بعد از انقلاب نه به کشوری تجاوز کردیم و نه کشوری را تهدید کردیم. فقط آنگاه که به ما حمله شد، از خودمان دفاع کردیم. البته باید صاحب قدرت باشیم و هر کشوری در برابر تهدیدات احتمالی باید قدرت خود را تقویت کند. ما می‌دانیم گاهی قدرت نرم و گاهی قدرت سخت موثر است و ما معتقد به یک قدرت هوشمندانه هستیم. قبول داریم که روزگار، روزگار همه چیز است، اما در عین حال ما برای

هیچ کشوری تهدید نیستیم، ما علیه هیچ کشوری برنامه‌ریزی نکرده‌ایم و نخواهیم کرد و ما امنیت منطقه و امنیت همسایگان را امنیت خودمان می‌دانیم. امنیت قابل تقسیم نیست و اگر همسایه ما امنیت نداشت، مرزها و کشورهای دیگر رویکردی متوازن باشد. ما اعتدال را پذیرفته‌ایم و با رویکرد اعتدالی، با هزینه‌های کمتر و مسیری کوتاه‌تر به مقصد می‌رسیم. ما نمی‌توانیم صددرصد به دیگری اعتماد کنیم یا بدین باشیم. در موافقت‌نامه هسته‌ای نه بنای ما در برابر ۵+۱ بر مبنای اعتماد است و نه آنها بنای شان بر مبنای اعتماد صددرصد است. مبنای ما پایش، نظارت و راستی‌آزمایی است و کار را گام به گام و با نظارت دقیق به پیش می‌بریم.

دشمنان ما در طول سال‌های گذشته ایران‌هراسی را تبلیغ کردند و گاهی متأسفانه ایران‌هراسی را در ذهن برخی به باور رساندند. کار دولت تدبیر و امید از زمان فعالیتش بر این مینا بوده که پروژه ایران‌هراسی را به شکست بکشاند. امروز دنیا به ایران و به این ملت بزرگ که در سال‌های گذشته برخی نسبت به او به ناروا قضاوت کردند، اعتماد دارد و نباید امروز سخن و کلام ما دوباره آن ایران‌هراسی شکست‌خورده و از بین رفته را زنده کند. ایران اسلامی برای هیچ کشوری تهدید نیست و امنیت همسایگان را امنیت خود می‌داند. طی ۲۷ سال بعد از انقلاب نه به کشوری تجاوز کردیم و نه کشوری را تهدید کردیم. فقط آنگاه که به ما حمله شد، از خودمان دفاع کردیم. البته باید صاحب قدرت باشیم و هر کشوری در برابر تهدیدات احتمالی باید قدرت خود را تقویت کند. ما می‌دانیم گاهی قدرت نرم و گاهی قدرت سخت موثر است و ما معتقد به یک قدرت هوشمندانه هستیم. قبول داریم که روزگار، روزگار همه چیز است، اما در عین حال ما برای

حجت الاسلام‌المسلمین دکتر حسن روحانی رئیس‌جمهوری ایران روز پنجشنبه در مراسم بزرگداشت روز ملی فناوری هسته‌ای حضور پیدا کرد و ضمن گرامیداشت یاد و خاطره شهیدان انقلاب اسلامی، دوران دفاع مقدس و به‌ویژه شهدای هسته‌ای، گفت:

در سال ۹۴ به جهانیان اعلام کردیم به قدرت نرم بیش از قدرت سخت باید توجه داشت و همه جهانیان دیدند منطق، استدلال و میز مذاکره بر قدرت سخت، تهدید و فشار پیروز است و امروز حقوق هسته‌ای ملت ایران در عرصه بین‌المللی تثبیت شده است. برجام فرصتی بزرگ برای تحقق سریع‌تر اقتصاد مقاومتی است. اعتدال به ما می‌گوید نه همه جا به دیگران اعتماد کنید و نه همه جا به دیگران بدبین باشید و نه همه مسائل صرفاً با مذاکره حل می‌شود و البته چنین هم نیست که با مذاکره نتوانیم هیچ‌یک از مسائل مهم را به ثمر برسانیم.

افراط به‌ویژه در اندیشه و فکر کردن بزرگ‌ترین خطر را برای جامعه ایجاد می‌کند. رهبر معظم انقلاب اسلامی همه جا هدایتگر و حامی تدبیر و امیدافرنی بوده‌اند و همان‌طور که معظم له فرمودند روزگار ما روزگار همه چیز است و از همه ابزار و امکانات خود باید به درستی و خوبی استفاده کنیم. در یک فکر افراطی هیچ‌گاه نباید با اژانس بین‌المللی انرژی اتمی و سازمان ملل متحد همکاری کرد و حتی فکر افراطی به ما می‌گوید به هیچکس و حتی همسایگان و دوستان خود هم اعتماد نکنید اما اندیشه اعتدالی به ما می‌گوید رویکرد ما باید رویکردی معتدلی باشد، مگس‌های سفید که در دنیا حرف بزنیم و هم باید برای خوداتکایی و خودکفایی تلاش کنیم.

رسیدن به خودکفایی و خوداتکایی باید با کمترین هزینه و در کمترین زمان انجام گیرد. اینکه ممکن است نوجوانی بگوید نیاز به مدرسه و معلم

## پوتین: هنوز برای صحبت از تغییر بنیادین در سوریه زود است

روسیه به تقویت نظام سوریه کمک کرد. در حال حاضر زود است که بگوییم در سوریه یک تغییر بنیادین اتفاق افتاده است اما این کاملاً آشکار است که ما ماموریت خود در قبال سوریه را انجام داده‌ایم. ماموریت ما در سوریه در حه اول این بود که نهادهای دولتی مشروع و کشور سوریه را تقویت کنیم. رئیس‌جمهور روسیه همچنین اظهار داشت: غرب در تلاش‌هایش برای منزوی کردن روسیه پس از الحاق مجدد کریمه به خاک این کشور شکست خورده است و تنها زمانی که عملیات نظامی روسیه در سوریه اجرا شد به این نتیجه رسید که چنین کاری غیرممکن است.



فیدل کاسترو رهبر انقلابی کوبا در اتفاقی نادر به منظور بزرگداشت یکی از نزدیکانش در جنگ با آمریکا، در انتظار عمومی ظاهر شد و در مدرسه‌ای از هاوانا سخنرانی کرد

### تیتراخبر

◀ سردار سیدمسعود جزایری، معاون ستاد کل نیروهای مسلح گفت: برای چندمین بار می‌گوییم قدرت موشکی غیرقابل مذاکره و خط قرمز ایران اسلامی است و هر دستی به سمت توانمندی دفاعی ایران دراز شود را قطع می‌کنیم. ◀ میشل سماحه، وزیر اطلاع‌رسانی سابق لبنان توسط دستگاه قضایی لبنان به اتهام برای انتقال مواد منفجره از سوریه به لبنان به ۱۳ سال حبس محکوم شد.

## شناسایی نقاط مخاطره آمیز پایتخت

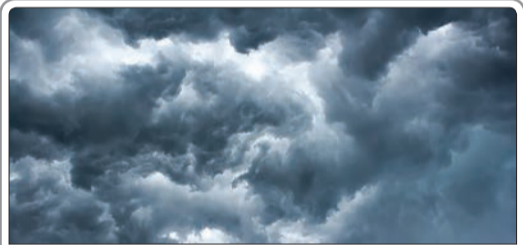
وقوع حادثه هستند شناسایی شده و علاوه بر اینکه همکاران من در آشن‌نشانی توصیه‌های ایمنی لازم را به مسئولان و متولیان این اماکن داده‌اند مانورهای مختلفی نیز در برخی از این اماکن برگزار شده است. مدیرعامل سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری تهران با بیان اینکه هدف از برگزاری این مانورها، افزایش آمادگی امدادگران در صورت بروز حوادث احتمالی است، اظهار کرد: آموزش‌ها و تمرینات متعددی برای آتش‌نشانان پیش‌بینی شده و خوشبختانه پرسنل ما از آمادگی و توانایی‌هایمان هستیم. او با بیان اینکه از چندی پیش نقاط مخاطره‌آمیز شهر تهران شناسایی شده است، اظهار کرد: نقاطی که در آنها تراکم جمعیت بالا بوده یا مستعد

مهندس سعید شریف‌زاده، مدیرعامل سازمان آتش‌نشانی و خدمات ایمنی شهرداری تهران با بیان اینکه آتش‌نشانی دیگر سازمانی نیست که تنها برای اطفای حریق ماموریت داشته باشد، اظهار کرد: تنوع ماموریت‌های آتش‌نشانی افزایش یافته و به همین دلیل امدادگران ما نیز باید به فنون مختلفی مسلط باشند.

امروزه از اطفای حریق تا نجات در کوهستان و عمق چاه‌ها از جمله وظایف آتش‌نشانی محسوب می‌شود و به همین دلیل ما در سازمان به دنبال پویایی و به‌روز کردن توانایی‌هایمان هستیم. او با بیان اینکه از چندی پیش نقاط مخاطره‌آمیز شهر تهران شناسایی شده است، اظهار کرد: نقاطی که در آنها تراکم جمعیت بالا بوده یا مستعد

### تیتراخبر

◀ علی اصغر فانی، وزیر آموزش و پرورش گفت: در شاخص‌های آموزشی کشور، سیستان و بلوچستان، هرمزگان و آذربایجان غربی محروم‌ترین استان‌ها بوده‌اند. ◀ ستاد برنامه‌ریزی ازدواج و تعالی خانواده وزارت ورزش و جوانان اعلام کرده که پروتکل ملی مشاوره پیش از ازدواج تهیه و در سال جاری عملیاتی می‌شود.



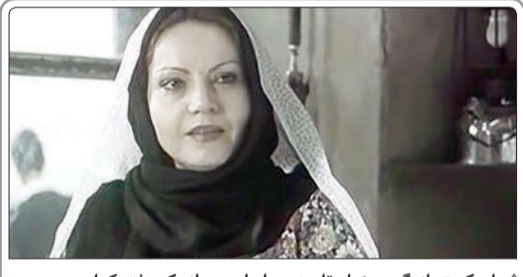
سازمان هواشناسی کشور اعلام کرد در روز آتی در مناطقی از غرب، دامنه‌های زاگرس مرکزی و دامنه‌های جنوبی البرز، سواحل دریای خزر و برخی مناطق شرق کشور شاهد بارندگی خواهیم بود

## معرفی فیلم‌های ایرانی جشنواره جهانی فجر

به کارگردانی نرگس آبیار در کنار ۱۲ فیلم خارجی به رقابت خواهند پرداخت. در بخش جلوه‌گاه شرق فیلم‌های «A157» ساخته بهروز نورانی‌پور، «برادرم خسرو» ساخته احسان بیگلری و «هاری» ساخته امیر احمد انصاری به ۱۲ فیلم خارجی این بخش پیوستند. سی و چهارمین جشنواره جهانی فیلم فجر اول تا ششم اردیبهشت‌ماه امسال به دبیری رضا میرکریمی در پردیس چارسو برگزار می‌شود.

### تیتراخبر

◀ امروز فرصتی پیدا کرده‌ایم که در زمینه فناوری هسته‌ای بتوانیم از فناوری‌های روز کشورهای دیگر هم استفاده و آن فناوری‌ها را جذب کنیم. اگر کسی فکر می‌کند علم و فناوری مرز دارد اشتباه می‌کند. در دنیای امروز حتی اگر فکر کنند اقتصاد و سیاست مرز دارد، اشتباه می‌کنند. باید از ارتباط صحیح با همه جهان به‌ویژه دوستان و همسایگان‌مان استفاده کنیم و بهره بگیریم و بهره بدهیم، نه اینکه ترس بیفشانیم و ترس را درو کنیم، اینکه هنر نیست. درشت‌گویی و حرف‌های بی‌پایه زدن که هنر نیست. ◀ امروز رهبری عزیز انقلاب و هدایت‌های معظم له فرصت خوبی برای ما به‌وجود آورده است. امروز وحدت و انسجام ملی فرصت خوبی را در کشور به‌وجود آورده است و امروز نگاه جدید جهان به ایران فرصت خوبی به‌وجود آورده است که باید از این فرصت‌ها به خوبی استفاده کنیم. مردم ایران همه برادریم و در کنار هم قرار داریم. همه مسلمان‌ها برادر و همه کشورهای همسایه با دوستی و برادری در کنار یکدیگر هستیم و باید از این فرصت به خوبی برای پیشرفت و تعالی کشور استفاده کنیم. باید در سالی که سال اقتصاد مقاومتی اقدام و عمل است، مثل پارسال همدلی و هم‌زمانی را ادامه دهیم و بی‌تردید می‌توانیم شاهد آیدانی بیشتر ایران عزیز، راه مردم‌مان و تعالی کشور در زمینه‌های مادی و معنوی باشیم.



توبا حکمت بازیگر سینما و تلویزیون ایران پس از یک هفته کما، صبح جمعه درگذشت

### تیتراخبر

◀ اکران نوروز ۹۵ با نمایش فیلم‌های برگزیده جشنواره فجر و دو فیلم کمدی، روزهای پررونقی را سپری می‌کند که در این میان دو فیلم کمدی «هن سالوادور نیستیم» و «۵۰ کیلو آلبالو» بیش از دیگر فیلم‌ها عایدی داشته‌اند. ◀ انجمن‌شن «ژونویسا» تاکنون به جایگاه سومین فیلم پرفروش کمپانی دیزنی در طول تاریخ دست یافته است.

## گودرزی: زبیده نیست کفاشیان رئیس فدراسیون بماند

فدراسیون زبنده کشوری نیست که ریاست جمهوری در آن دو دوره است! ا باید انتخابات را در تاریخ ۱۱ اردیبهشت با حضور همین چهار کاندیدا برگزار کنیم. امیدواریم رأس آن تاریخ انتخابات برگزار شود. من خوش‌بین هستم. انتظار می‌رود که فضای المپیک ما قربانی این اتفاق و انتخابات نشود و فضا، فضای آرامی باشد برای المپیک.

همچنین او درباره اینکه بین ورزش‌ها تبعیض قائل است، گفت: شما این را باور دارید؟ تحصیلات من ورزش بوده است. ما در دوره لیسانس تمام ورزش‌ها را داریم. مقالات متعددی هم تا توره دکترا درباره ورزش‌های مختلف داشته‌ام. به بعضی از رشته‌ها هم شرایطی تحمیل شده است که در آن مشکلات داریم. اگر این مشکلات را حل کنیم، نباید ضدیت با آن ورزش تلقی کرد.



برانکو ایوانکوویچ، سرمربی تیم فوتبال پرسپولیس که در پانزدهمین دوره رقابت‌های لیگ برتر نتایج قابل قبولی با این تیم گرفته است، قراردادش را به مدت دو سال دیگر با سرخپوشان تهرانی تمدید کرد

### تیتراخبر

◀ سعید عباسی، مدیرعامل باشگاه تراکتورسازی تبریز و نماینده ایران در لیگ قهرمانان آسیا گفت: بازی ما با تیم‌های عربستانی از بازی با تیم ملی آمریکا هم مهم‌تر است. ◀ تیم فوتبال ملوان و پرسپولیس در ادامه رقابت‌های لیگ برتر، روز شنبه پیش از دربی تهران به مصاف یکدیگر می‌روند.

به عربستان اعلام کنند که آنها نمی‌خواهند در عملیات غیرقانونی کشتار شهروندان شرکت کنند. مونتائارتی ادامه داد: ائتلاف تجاوز به یمن به سرکردگی عربستان پس از ده‌ها حمله هوایی به بازارها، مدارس و بیمارستان‌ها ومحل‌های مسکونی که صدها شهروند یمنی را کشته است هنوز با تغییر عملکرد خود مخالفت می‌کند لذا آمریکا، فرانسه و دیگر کشورها باید ارسال سلاح به عربستان یا مشارکت در کشتار شهروندان را متوقف کنند. براساس بیانیه دیدبان حقوق بشر قوانین جنگی حملات بی‌هدف به شهروندان را ممنوع اعلام کرده است.

## سازمان حقوق بشر حملات عربستان به یمن را جنایت جنگی خواند

## بمب‌های استفاده شده آمریکایی است

به عربستان اعلام کنند که آنها نمی‌خواهند در عملیات غیرقانونی کشتار شهروندان شرکت کنند. مونتائارتی ادامه داد: ائتلاف تجاوز به یمن به سرکردگی عربستان پس از ده‌ها حمله هوایی به بازارها، مدارس و بیمارستان‌ها ومحل‌های مسکونی که صدها شهروند یمنی را کشته است هنوز با تغییر عملکرد خود مخالفت می‌کند لذا آمریکا، فرانسه و دیگر کشورها باید ارسال سلاح به عربستان یا مشارکت در کشتار شهروندان را متوقف کنند. براساس بیانیه دیدبان حقوق بشر قوانین جنگی حملات بی‌هدف به شهروندان را ممنوع اعلام کرده است.

در ۱۵ مارس گذشته به این بازار اصابت کرد که اولی به مرکز تجاری و رستوران‌ها و دومی به منطقه سر پوشیده در نزدیکی ورودی بازار اصابت کرد که چندین کشته و زخمی به جا گذاشت. مونتائارتی محقق بخش فوق‌العاده سازمان دیدبان حقوق گفت: طی یک سال اخیر سلاحی که آمریکا در اختیار عربستان قرار داده در یکی از حملات مرگبار علیه شهروندان در جنگ یمن به کار گرفته شده است و این امر نشان‌دهنده این حقیقت است که کشورها باید فروش سلاح به عربستان را متوقف کنند. آمریکا و دیگر هم‌پیمانانش باید با ارسال پیام واضحی

دیدبان حقوق بشر در نیویورک اعلام کرد: حملات هوایی عربستان به بازار شهر مستنیا در استان حجه یمن غیرقانونی است و مصداق جنایت جنگی به حساب می‌آید. همچنین بمب‌های استفاده شده در این حملات ساخت آمریکا هستند. در مشروح این گزارش آمده است: سازمان حقوق بشر با اجرای تحقیقات میدانی در ۲۸ مارس (اسفند) به بقایای بمب جیب بی‌یو ۳۱- متشکل از بمب ام کیه ۸۴ به وزن دو تن دست یافت که آمریکا آن را در اختیار عربستان قرار داده است. براساس این بیانیه، در بمباران بازار ظهیره از سوی عربستان دو بمب



آگهی یا آگاهی  
کدام را انتخاب کنیم؟

اکرم آزادیان

واقعیت آن است که بیش از هر چیزی تبلیغات کمک می‌کند تا مصرف‌کنندگان از محصولی که به تازگی وارد بازار شده است «آگاهی» یابند و با هدف ایجاد برتری برای آن محصول نسبت به سایر رقبای تلاش کنند.

گرچه به نظر می‌رسد بسیاری از کسانی که با تبلیغات مخالفت می‌کنند تصور غیرواقع‌بینانه‌ای از تأثیرگذاری آن روی مخاطبان دارند. این عده گاهی گمان می‌کنند با تبلیغات می‌توان افراد را وادار کرد که نام تجاری یا یک کالایی را بدون آنکه از آن چیزی بدانند یا به آن نیاز داشته باشند خریداری کنند.

این عده بیشتر فکر می‌کنند تأثیر «آگهی» بیش از «آگاهی» است، بنابراین عمدتاً تمرکزشان روی این بخش از تبلیغات است.

مطالعات روان‌شناسی نشان می‌دهد این بخش از تبلیغات یعنی «آگهی» دادن به مخاطبان چه‌سایا بسیار کمتر از «آگاهی» بخشی آن بوده است. به تعبیری در تبلیغات عمدتاً روان‌شناسان بیشتر بر جنبه آگاهی‌بخشی تکیه می‌کنند و این همان چیزی است که توسط منتقدان تبلیغات مغفول واقع می‌شود. مدعای سخنان آماری است که نشان می‌دهد حداقل ۴۰ درصد از محصولاتی که به تازگی وارد یک بازار می‌شود با شکست روبرو می‌شود و این حکایت از آن دارد که اگر تبلیغات می‌توانست آن معجزه جادویی را داشته باشد نباید محصولی با چنین شکستی مواجه می‌شد.

مردان من از این گزاره آن است که بگویم آنچه یک تبلیغ انجام می‌دهد بیشتر «آگاهی» دادن به مصرف‌کنندگان است و آنچه یک مصرف‌کننده را وا می‌دارد که از محصولی خرید کند «نیاز» است. این دو در کنار هم دو بال اصلی یک تبلیغ محسوب می‌شوند؛ یکی کالا را به شما معرفی می‌کند و دیگری احساس نیازی که مصرف‌کننده به کالای معرفی شده پیدا می‌کند و این مهم با تبلیغات میسر می‌شود و گرنه گمان نمی‌کنم کسی باور کند که تبلیغات جادو می‌کند و چیزی را که مخاطب به آن نیاز ندارد به آن می‌فروشد.

ما آگاهی می‌دهیم و مخاطب احساس نیازی می‌کند و این گونه محصول به فروش می‌رسد یعنی تبلیغ به این معنا در حقیقت نقش شتاب‌دهنده دادستان را بازی می‌کند و گرنه تبلیغ، محصول را تولید نمی‌کند بلکه محصول را معرفی می‌کند.



شما تصور کنید ۲۵ سال پیش در دست کسی تلفن همراهی دیده نمی‌شد، وقتی این محصول وارد بازار شد از طریق تبلیغ به دنیا معرفی شد و در این معرفی عنوان شد که این محصول به چه دردی می‌خورد و مصرف‌کنندگان چرا به آن نیاز دارند و به این شکل مصرف‌کنندگان احساس کردند که از این محصول باید استفاده کنند و بعد از مدتی این محصول همگانی شد، آنقدر همگانی که مثلاً در ایران بالغ بر ۲۰۰ میلیون خط تلفن همراه وجود دارد که این رقم حدوداً ۲/۵ برابر کل جمعیت کشور است.

در اغلب موارد این موضوع به‌طور محسوسه قابل مشاهده است، تلویزیون ال‌ای‌دی، مایکرو ویو، ماشین ظرفشویی و... هر کدام وقتی وارد بازار شدند چه‌سایا در صورتی که مردم نمی‌دانستند به چه دردشان می‌خورد از آن استفاده نمی‌کردند.

به این ترتیب باید گفت وقتی شما محصولی را روانه بازار می‌کنید ابتدا باید آگاهی مخاطبان خود را در جهت استفاده از محصول افزایش دهید اما زمانی که برای محصول خود رقبای داشته باشید باید به جنبه «آگهی» توجه بیشتری نشان دهید.

این قسمت یعنی «آگهی» که بیشتر با تبلیغات گره خورده است مربوط به مرحله‌ای می‌شود که من دوست دارم آن را انتخاب بنامم.

## انتخاب

در حقیقت وقتی مصرف‌کنندگان در شرایطی قرار می‌گیرند که بین دو محصول یا برند مختلف قرار است یکی را برگزینند باید سراغ آگهی رفت، اینجا می‌دانیم که مصرف‌کننده از ویژگی‌های محصولات a-b-c آگاهی دارد و شما محصول را تولید کرده‌اید و این محصول پیش‌تر توسط تبلیغات آگاهی لازم را در اختیار مصرف‌کنندگان قرار داده است. اینک شما باید آگهی را آغاز کنید، در حقیقت زمانی شما آگهی می‌دهید که چند محصول مشترک با ویژگی‌های نسبتاً مشابه در بازار وجود دارد. حال که به اندازه کافی آگاهی به مصرف‌کننده داده شد نوبت مرحله بعد فرا رسیده است؛ مرحله‌ای که می‌خواهد به مصرف‌کننده کمک کند بین این سه گزینه a-b-c و a-b-c که محصول شماست یکی را ترجیح بدهد.

## ترجیح

توسط آگهی است که شما با بالا بردن سطح آگاهی مصرف‌کننده نسبت به سایر رقبای با فرض اینکه شما به اندازه کافی توسط مصرف‌کننده شناخته شده‌اید و ویژگی‌های شما به خوبی نمایش داده شده است، مصرف‌کننده را وارد مرحله‌ای می‌کنید که بین انتخاب‌های خود شما را ترجیح بدهد.

وقتی همه کارها را کرده باشید ولی مصرف‌کننده ترجیح بدهد از محصولی به جز محصول شما استفاده کند نشان می‌دهد یک جای کار را به خطا رفته‌اید.

## فرصت امروز

دوم

نرگس فرجی

nargesaraj1389@yahoo.com

از اواخر اسفند سال ۹۴ چهره شهر تهران و بسیاری از شهرهای دیگر تغییر کرد. اکثر شهرها به‌خصوص شهر تهران پر از المان‌های تبلیغاتی مختلفی شده بود که به منظور فرهنگ‌سازی در نقاط مختلف نصب شده بودند. در این باره شاید اقدامات سازمان زیباسازی شهر تهران به دلیل پوشش رسانه‌ای آن بیشتر از همه شهرها به چشم آمد. سازمان زیباسازی تهران اقدامات تبلیغاتی

به نظر تان اینکه سازمان زیباسازی شهر تهران گرایش به اجرای اقدامات تبلیغاتی در جهت فرهنگ‌سازی پیدا کرده می‌تواند کمکی به تغییر فرهنگ شهری مخاطبان کند؟

رسالت سازمان زیباسازی، همان‌گونه که از نامش مشخص است، زیباسازی نمای شهری است نه تغییر فرهنگ شهری. با این وجود سازمان زیباسازی به درستی دریافته یکی از عوامل مهمی که موجب زشت شدن فضاهای عمومی شهری می‌شود عدم توجه کافی شهروندان به رعایت وظایف شهروندی است. از این رو هر از گاهی حرکت‌های نمادینی توسط این سازمان با هدف ارتقای فرهنگ شهروندی صورت می‌گیرد که به نظر من انجام چنین اقداماتی در ارتقای فرهنگ شهری و شهرنشینی تأثیرگذار است و جای قدردانی دارد.

ارزیابی شما نسبت به این اقدامات چیست؟ به نظر تان پیوسته بودن چنین اقداماتی می‌تواند باعث ماندگاری پیام سازمان در ذهن مخاطبان شود؟

هر پیامی برای اینکه به اندازه کافی اثربخشی داشته باشد، باید به اندازه کافی تکرار و تداوم هم داشته باشد. اگر هدف سازمان زیباسازی تغییر یا بهتر است بگویم بهبود فرهنگ شهروندی باشد حتماً باید به تکرار و تداوم پیام‌های خود هم بپردازد. افزایش زمان نمایش در کنار افزایش مناطق تحت پوشش می‌تواند اثربخشی پیام‌های اینجینتی را به اندازه قابل توجهی افزایش دهد. با این وجود گاهی حتی یک تلنگر کوچک هم می‌تواند حرکتی عظیم ایجاد کند. این احتمال با وجود رسانه‌های اجتماعی بیش از گذشته ممکن شده است.

بسیاری از مخاطبان تصاویر این اقدامات تبلیغاتی سازمان زیباسازی را در تلگرام یا شبکه‌های اجتماعی دیگر منتشر کردند و اکثر افراد این اقدامات را تأیید می‌کردند ولی به نظر با توجه به اخبار و تخریب فضای عمومی شهر اتفاقی نیفتاده و مردم مجدد روند رفتاری قبلی خود را تکرار کرده‌اند، به نظر تان چرا مخاطبان ایرانی نسبت به این اقدامات عکس‌العمل رفتاری نشان نمی‌دهند؟

لژوما با تغییر طرز فکر آدم‌ها نمی‌تواند رفتار آنها را هم عوض کرد. دلیل بسیاری از رفتارها صرفاً ناآگاهی نیست که بخواهیم با آگاه کردن مخاطب رفتارشان را هم متحول کنیم. به‌عنوان مثال پزشکان زیادی هستند که سیگار می‌کشند و چه کسی بهتر از یک پزشک از عوارض و عواقب کشیدن سیگار آگاه است؟ اینکه فردی از خط عابر عبور نمی‌کند، موقع موتورسواری از کلاه ایمنی

گزارش «فرصت امروز» از تبلیغات فرهنگی سطح شهر تهران به مناسبت نوروز

## تبلیغات در خدمت حذف رفتارهای ناهنجار شهری

خیابان را در آغوش کشیده بودند نیز در اطراف درختان نصب کرده بود. این کار نیز به گمان برخی به منظور فرهنگ‌سازی مراقبت از درختان انجام شده بود. علاوه بر موارد گفته شده، برخی افراد نیز به‌صورت انفرادی شروع به فرهنگ‌سازی کرده بودند. «فرصت امروز» برای بررسی عملکرد تبلیغات سازمان زیباسازی شهر تهران و سایر اقدامات دیگری که در حوزه فرهنگ‌سازی تبلیغاتی در ایام نوروز انجام شده به سراغ امیر بختیاری، مشاور و مدرس بازاریابی، فروش و تبلیغات رفته است. بختیاری در این باره به سوالات مختلفی پاسخ داده که در ادامه می‌خوانید.

مختلف لباسی برای خود دوخته و حین حرکت زباله‌ها را جمع و در لباس خود قرار می‌داد، شروع به اجرای اقدامات تبلیغاتی در جهت فرهنگ‌سازی شهروندان کرده بود. اقدام این فرد نیز در شبکه‌های اجتماعی مورد استقبال قرار گرفت. به نظر تان آیا یک فرد به تنهایی می‌تواند باعث ایجاد یک کمپین وایرال شود و اینکه سازمان‌های متولی اقدامات فرهنگی در مقابل چنین افرادی باید چه شیوه‌ای را اجرا کنند؟ آیا با سازمان‌دهی این افراد می‌توان از توان و ایده آنها بهره‌برداری کرد؟

ویژگی خاص عصر حاضر دسترسی همگانی به رسانه‌های عمومی است. با وجود رسانه‌های اجتماعی هر فردی می‌تواند پیام خود را با سرعتی فوق‌العاده زیاد به همه مخاطبانش برساند. برای من جای تعجب ندارد که صدای یک فرد بتواند از صدای رسانه‌های قدرتمندی مانند صدا و سیما هم بلندتر شود. بنابراین پاسخ من این است که بلی، امروز یک فرد به تنهایی هم می‌تواند باعث ایجاد یک کمپین وایرال شود. اینکه می‌توان ایده و توان چنین

افرادی را مدیریت کرد و شکل سازمانی به آن داد؟ حتماً می‌شود. ولی به نظر من یکی از دلایل مقبولیت حرکت این افراد مستقل بودن آنهاست. مردم وقتی می‌بینند فردی بدون وابستگی خاص و صرفاً براساس باور فردی به پاکسازی محیط زیست می‌پردازد، مجذوب این حرکت می‌شوند. وگرنه مأموران محترم و زحمتکش شهرداری به‌صورت شبه‌نوروزی و در حجمی بسیار وسیع تر این کار مشغول بوده و هستند. ارزیابی شما درباره اقدام تبلیغاتی که مسعود نیکدل به تنهایی اجرا کرده، چیست؟

نوع اجرای این نوع اقدامات، به ماهیت پرفورمنس آرت که در ایران با عنوان هنر اجرا یا هنر نمایشگون از آن یاد می‌شود، برمی‌گردد. در این سبک هنری جدید، هنرمند تلاش می‌کند به شیوه‌ای کاملاً نو و خلاقانه که گاهی کاملاً برنامه‌ریزی شده و گاهی به‌صورت فی‌البداهه انجام می‌شود، پیام خود را به مخاطبانش منتقل کند. همانند هنر مفهومی، پیچیدگی و ابهاماتی در این سبک وجود دارد که به انتخاب هنرمند برمی‌گردد. بنابراین اگر به‌عنوان یک کار هنری به چنین حرکت‌هایی نگاه کنیم شاید جایی برای ایراد گرفتن از انتخاب هنرمند وجود ندارد. همان‌گونه که نمی‌توان از سبک و طرح و رنگ یک نقاشی ایراد گرفت. البته شخصاً بین اجرای آقای نیکدل در کمپینی که به آن اشاره کردید (شهر من لباس من) و پیام آن تناقضی نمی‌بینم.



برای تغییر رفتار دارد و در مقابل پیامی که مخاطبان اولیه را هم مجذوب نمی‌کند مثل تیری است که هنوز شلیک نشده است. اینکه چرا با وجودی که یک پیام ویروسی شده، موجب تغییر قابل ملاحظه‌ای در رفتار و عملکرد مخاطب، شانس خود را برای تغییر رفتار آزمایش کنند. انتخاب درست روش (عقلانی یا احساسی) می‌تواند عمق تأثیر و ماندگاری پیام را افزایش دهد که این مهم با توجه به هدف و نوع پیام صورت می‌گیرد.



طی کنند براساس استدلال‌های منطقی و عقلایی طراحی می‌شوند، اما گاهی هدف قرار دادن احساس مخاطب می‌تواند موثرتر واقع شود. چنین پیام‌هایی تلاش می‌کنند با برانگیختن احساس مخاطب، شانس خود را برای تغییر رفتار آزمایش کنند. انتخاب درست روش (عقلانی یا احساسی) می‌تواند عمق تأثیر و ماندگاری پیام را افزایش دهد که این مهم با توجه به هدف و نوع پیام صورت می‌گیرد.

هر پیامی برای اینکه به اندازه کافی اثربخشی داشته باشد، باید به اندازه کافی تکرار و تداوم هم داشته باشد. اگر هدف سازمان زیباسازی تغییر یا بهتر است بگویم بهبود فرهنگ شهروندی باشد حتماً باید به تکرار و تداوم پیام‌های خود هم بپردازد. افزایش زمان نمایش در کنار افزایش مناطق تحت پوشش می‌تواند اثربخشی پیام‌های اینجینتی را به اندازه قابل توجهی افزایش دهد

این اقدامات به سرعت ویروسی می‌شوند ولی آیا ویروسی شدن هر محتوایی مفید است یا تأثیری در تقویت چنین اقداماتی دارد؟

گسترش پیام توسط مخاطبان، نشان‌دهنده مقبولیت یا جذابیت آن پیام است که در هر صورت در اثربخشی آن پیام مؤثر است. پیامی که بین مخاطبان دست به دست می‌شود، شانس بسیار بیشتری

استفاده نمی‌کند و زباله‌های خود را در مکان نامناسب رها می‌کند لژوما از ناآگاهی این فرد نشأت نمی‌گیرد. چه بسا زمانی که با چنین فردی گفت‌وگو کنیم متوجه می‌شویم خود نیز نادرست بودن این کارها را تأیید می‌کند. با این همه، تغییر نگرش مقدمه تغییر رفتار است. اگر می‌خواهیم رفتارهای ناهنجار را تغییر دهیم ابتدا باید نگرش‌های ناهنجار را تغییر دهیم.



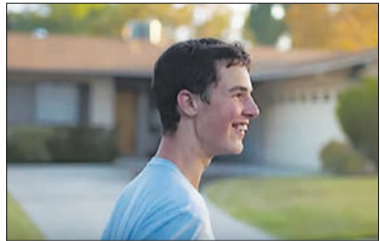
برای ماندگاری پیام میان مخاطبان باید چه شیوه‌هایی را اجرا کرد؟

پیام از دو مسیر می‌تواند نفوذ کند؛ مسیر اول فکر مخاطب است و مسیر دوم احساس مخاطب. فکر همان عقل و منطق است و پیام‌هایی که این مسیر را می‌خواهند

## ایستگاه تبلیغات



اپل به مناسبت روز جهانی اوتیسم چه کرد؟



آگهی تأثیرگذار اپل پسر بچهای اوتیسمی را نشان می‌دهد که از آی‌پد برای مکالمه استفاده می‌کند. دوم آوریل، روز جهانی اوتیسم بود و اپل با تبلیغی پر احساس درباره پسری به نام دیلن، سهم خود را در راستای آگاهی دادن درباره اوتیسم ادا کرد.

«تمام زندگی دوست داشتم با مردم ارتباط داشته باشم، ولی هیچ ابزار و روشی برای ارتباط نداشتم و مردم من را درک نمی‌کردند.» هنگامی که روبات آی‌پد جمله‌های تایپ شده دیلن را می‌خواند این جمله‌ها از آی‌پد پخش می‌شود. «اکثر مردم درک نمی‌کنند که من فکر و احساس دارم، تمام چیزی که مردم از من می‌بینند یک پسر بچه خارج از کنترل است. آی‌پد به من کمک می‌کند تا افکارم را بروز دهم.»

به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، ویدئوی کامل برای تماشا قرار گرفته است تا به ما یادآوری کند با کسانی که اندک تفاوتی با ما دارند مهربان باشیم، چرا که همه چیز به درون انسان‌ها بازمی‌گردد و ذات و درون همه ما یکی است.



## تبلیغات خلاق

You look fit.

Repair the irreparable  
3M

شرکت تولیدی 3m - شعار: اشتباهات جبران ناپذیر را اصلاح کنید



## ایده‌های طلایی



ایده‌های بزرگ برای برند آفرینی (۸۶)  
مشتریان را دست خالی بگذارید

ترجمه: معراج آگاهی



این یک قانون نیست بلکه یک استثنا است. شما به هیچ وجه قصد ندارید از بازار خارج شوید اما بدانید که برندهای معتبر بر پایه صداقت بنا شده‌اند. به مشتریان‌تان حق انتخاب بدهید، چنانچه محصول مورد نیاز آنها را در اختیار ندارید بهتر است آنان را به جایی بفرستید که بتوانند نیازشان را برطرف کنند.

تعدادی برند تجاری وجود دارند که سابقه بسیار بدی در زمینه فروش اجباری به مشتریان دارند. این برندها زمانی که توجه مشتریان را جلب می‌کنند، تا وقتی که کالایی را به آنها نرفروشد اجازه خروج را به مشتریان نمی‌دهند. این موضوع احتمالا می‌تواند موجب افزایش فروش آنان شود چراکه تمام تلاش خود را می‌کنند تا مشتری بیش از نیاز واقعی خود از آنها خرید کند.

یکی از مشکلاتی که فروشندگان این قبیل فروشگاه‌ها با آن دست و پنجه نرم می‌کنند آن است که اهداف تجاری کوتاهمدت برای آنها در نظر گرفته می‌شود و سپس برای دستیابی به آن اهداف، از سوی مدیران خود تحت فشار قرار می‌گیرند.

مدیران بالادستی این افراد هر یک اهداف مختص به خود را دارند و اعضای هیاتمدیره نیز طبیعتا اهداف خود را دنبال کرده و انتظار دارند تا سایرین نیز براساس استانداردهای تعریف شده عمل کنند.

اگرچه این روش ممکن است در کوتاهمدت منجر به افزایش فروش شما شود اما فروش اجباری محصولات به مشتریان سبب می‌شود تا آنها در رابطه با این موضوع به دوستان و آشنایان خود هشدار داده و از آنها بخواهند تا از برند شما صرف نظر کنند. همچنین گزارش عملکرد شما به رسانه‌ها و نهادهای نظارتی از جمله دیگر موضوعاتی است که ممکن است مشتریان برای رفع مسئله فروش اجباری به آن متوسل شوند.

## ایده

صاحبان کسب‌وکارهای کوچک شخصا مسئول عملکرد مجموعه تحت نظرشان هستند و ما می‌توانیم از روش‌های مورد استفاده آنها در برخورد با مشتریان‌شان بیاموزیم. یکی از پرشغله‌ترین کسب‌وکارهای تجاری کوچک که می‌توان به آن اشاره کرد، فروشگاه PCS است که در زمینه تعمیر کامپیوتر و قطعات آن فعالیت می‌کند. نخستین بار که من به این فروشگاه مراجعه کردم قصد داشتم تا یک مودم وایرلس جدید خریداری کنم.

فروشنده به جای اینکه از من بپرسد کدام مدل را می‌خواهید؟ از من پرسید مشکل مودم شما چیست؟ سپس به من توضیح داد چنانچه برخی مراحل را طی می‌کردم مشکل برطرف می‌شد و می‌توانستم از آن استفاده کنم. حق با او بود، از زمانی که با راهنمایی فروشنده این فروشگاه مشکل مودم من برطرف شد، برای رفع تمامی مشکلات دفتر کار به وی مراجعه می‌کنم.

فروشگاه آنلاین Hermitage محل بسیار مناسبی برای تهیه برخی مواد مورد نیاز برای ساخت عطهرهای کیمیا به شمار می‌رود. من برای ساخت عطر مورد نظر خودم اقدام به سفارش برخی اقلام موجود در این فروشگاه کردم. همزمان با تایید خرید از سوی من، یک ایمیل از آدم مایکل مالک این فروشگاه آنلاین دریافت کردم.

وی در ایمیل ارسالی خود خواسته بود تا در مورد یکی از اقلام سفارشی و دشواری‌های کار با آن پیش از ارسال و دریافت پول از من، هشدار بدهد. اگرچه من از خرید خود مطمئن بودم اما هشدار وی نظر من را جلب کرد و به همین دلیل من مجدداً برای خرید اقلام مورد نیاز خود به این فروشگاه آنلاین مراجعه کردم.

## آنچه باید در عمل انجام دهید

• افرادی که برای شرکت‌های تجاری بزرگ کار می‌کنند عمدتاً به فکر سابقه و وجهه شرکت متبوع خود نیستند، اما روابطی که میان مشتریان با هر یک از کارکنان شرکت شکل می‌گیرد از اهمیت بسیاری برخوردار بوده و تفاوت را ایجاد می‌کند. کارمندان شما باید بدانند که بخش بسیار مهمی از تشکیلات شما هستند و باید از اهمیت خود در ایجاد وجهه برند شما در جهان خارج مطلع باشند.

• شما می‌توانید در رابطه با اهداف مالی و دستاوردهای‌تان قضاوت کرده و از این طریق با ارزیابی و سنجش آمارهای موجود، میزان مشتریان ناراضی خود را برآورد کنید.

• به مانند یک کسب‌وکار کوچک بیندیشید، اگر شما مالک یک کسب‌وکار کوچک باشید و موفقیت شما بسته به روابط مستقیم شما با مشتریان بود، آیا رفتار بهتری نداشتید؟

## بهترین روش برای تبدیل غریبه‌ها به مشتریان و طرفداران کسب‌وکار شما

## متدولوژی درون‌گرا یا جاذبه‌ای

## سامان‌سنندچی

مختص شبکه‌های اجتماعی

به این دلیل به بازاریابی برون‌گرا معمولاً «بازاریابی مزاحم» می‌گویند. شرکت‌ها این کار را از طریق توزیع‌یون، تبلیغات کاغذی، پست، رادیو و غیره انجام می‌دهند. بازاریابی سنتی به این شکل کار می‌کرد اما مسافانه این روش‌ها نه تنها مزاحم و ناپهنگام هستند، بلکه گران نیز هستند. اگر صاحب یک کسب‌وکار کوچک باشید، باید پول زیادی را برای یکی از این تبلیغات بدهید بدون اینکه از نتیجه مطمئن باشید. اما شرکت‌های بزرگی که می‌توانند عهده این هزینه را بپردازند شما جذب می‌کنند؛ جایی که آنها به‌صورت طبیعی میل دارند آنجا باشند. با هماهنگ کردن

محتوایی که منتشر می‌کنید با علایق مشتریان، به‌صورت طبیعی ترافیک به سمت خود جذب می‌کنید. جذب بازدیدکننده، تبدیل بازدیدکننده به علاقه‌مند، تبدیل علاقه‌مند به خریدار و جلب رضایت چهار عمل اصلی هستند که شرکت‌های درون‌گرا باید برای به‌دست آوردن بازدیدکننده، علاقه‌مند، مشتری و هوادان انجام دهند. روش درون‌گرا با ایجاد محتوا، به‌خصوص محتوایی که برای جذب مشتریان طراحی شده است، مشتریان احتمالی شایسته را به کسب و کار شما جذب می‌کند و باعث می‌شود برای خرید بیشتر دوباره به شما مراجعه کنند.

## موضوعات اصلی بازاریابی درون‌گرا

ایجاد محتوا + توزیع: ایجاد محتوای هدف که به سوالات و نیازهای اساسی مشتریان و به اشتراک‌گذاری آن به‌صورت

گسترده: بازاریابی چرخه حیات: هواداران از هیچ شکل نمی‌گیرند. آنها به‌عنوان غریبه‌ها، بازدیدکننده‌ها، مخاطبین و مشتریان شروع می‌کنند. اعمال و ابزار خاص بازاریابی به تبدیل این غریبه‌ها به هوادار کمک می‌کنند.

شخصی‌سازی: محتوای خود را برای خواسته‌ها و نیازهای کسانی که آن‌را می‌بینند سازگار و مناسب کنید. با آشنایی بیشتر با علاقه‌مندان خود تا آن طول زمان، بهتر می‌توانید پیام‌های خود را با توجه به نیازهای خاص آنها شخصی‌سازی کنید.

بازاریابی درون‌گرای چندکاناله: این بازاریابی در ذات خودش چندکاناله است زیرا به مردم در همان جایی که هستند یعنی در همان کانالی که می‌خواهند یا شما تعامل داشته باشند نزدیک می‌شود.

یکپارچه‌سازی: ابزارهای ایجاد، انتشار و تحلیل محتوا همه با هم به شکل یک ماشین کار می‌کنند که شما را قادر می‌کند روی انتشار محتوای مناسب در مکان مناسب و در زمان مناسب تمرکز کنید.

## تفاوت بازاریابی درون‌گرا و برون‌گرا

امروزه بسیاری از شرکت‌ها به استراتژی‌های بازاریابی درون‌گرا برای تاکتیک‌های بازاریابی خود روی آورده‌اند. شناخت مزایا و معایب استراتژی درون‌گرا و برون‌گرا به شما امکان می‌دهد که استراتژی بازاریابی بهتری متناسب با نیازهای شرکت خود ایجاد کنید. بازاریابی برون‌گرا یک استراتژی است که در آن یک کسب‌وکار، محصولات و خدمات خود را با ارائه اطلاعات به مشتریان حتی با وجود اینکه آنها به دنبال این اطلاعات نباشند تبلیغ می‌کند.

درون‌گرا یا برون‌گرا تا حد زیادی به منابع شرکت شما بستگی دارد. همه شرکت‌ها، چه بزرگ و چه کوچک، باید از تکنیک‌های بازاریابی درون‌گرا استفاده کنند، اما شرکت‌هایی با منابع بیشتر نباید مزایای دستیابی به مخاطبین بیشتر با استفاده از بازاریابی برون‌گرا را از دست بدهند.

## ۴ عمل بازاریابی درون‌گرا جذب

مانمی‌خواهیم هر ترافیکی به سمت وبسایت ما کشیده شود، بلکه دنبال ترافیک مناسب هستیم. ما مردمی را می‌خواهیم که بیشترین احتمال وجود دارد که علاقه‌مند و در نهایت مشتریان راضی ما شوند. مردم «مناسب» چه کسانی هستند؟ مشتریان ایده‌آل ما که به آنها شخصیت‌های خریدار خود می‌گوییم. شخصیت‌ها اهداف، چالش‌ها، نقاط درد، شکایات‌های رایج در راه محصولات و خدمات و اطلاعات آساری و شخصی به اشتراک گذاشته شده را در بر می‌گیرند. شخصیت‌های مشتری هستند که در اطراف آنها تمام کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود.

بعضی از مهم‌ترین ابزار جذب کاربران مناسب به وبسایت: وبلاگ نویسی: بازاریابی درون‌گرا با وبلاگ نویسی شروع می‌شود. وبلاگ نویسی بهترین راه برای جذب بازدیدکننده وبسایت شماست. به منظور پیدا شدن توسط مشتریان احتمالی مناسب، باید محتوای آموزشی بسازید که با آنها صحبت می‌کند و به سوالات آنها پاسخ می‌دهد.

ایجاد محتوا: با استفاده از شبکه‌های اجتماعی مانند فیسبوک، توئیتر و لینکدین می‌توانید مقالات و ویدئوهای مفید که مرتبط با محصولات و خدمات شما هستند ارائه دهید. این محتوا نیازی نیست شرکت شما را تبلیغ کند، فقط باید محتوای مفید برای مشتریان فراهم کند. برای کردن جواب سوالات خود و آن را سو (پهنه‌سازی برای موتور جست‌وجو) و در صفحات شبکه‌های مجازی منتشر کنید. شما مصرف‌کنندگان را فقط به خود جذب نمی‌کنید که به شما پیوسته‌تر باشند. برای انجام این کار باید با دقت و تحلیل مناسب از عبارات کلیدی استفاده کنید، صفحه‌های خود را بهینه‌سازی کنید، محتوا ایجاد کنید و حول عباراتی که خریداران ایده‌آل شما درباره آن جست‌وجو می‌کنند محتوا ایجاد کنید.

صفحات: صفحات وبسایت شما نمای دیجیتال شما هستند. بنابراین بهترین شکل خود را در آنجا قرار دهید و وبسایت خود را به گونه‌ای بهبود دهید که خریداران ایده‌آل خود را به آن جذب کنید و وبسایت را به چرآغ راهنمایی از محتوای مفید تبدیل کنید که غریبه‌های مناسب را برای بازدید از صفحات جلب می‌کند.

انتشار اجتماعی: همه استراتژی‌های درون‌گرای موفق با محتوای چشمگیر مرتبط هستند و انتشار اجتماعی به شما امکان می‌دهد که اطلاعات ارزشمند را روی وب اجتماعی به اشتراک بگذارید، با مشتریان انسانی رابطه برقرار کنید و صورت انسانی به‌برند خود بدهید. در شبکه‌هایی که خریداران ایده‌آل شما در آن وقت خود را می‌گذرانند فعالیت انتخاب بین بازاریابی

تبدیل بازدیدکننده به علاقه‌مند وقتی بازدیدکنندگان وبسایت خود را جذب کردید، قدم بعدی تبدیل این بازدیدکنندگان به علاقه‌مند با جمع‌آوری اطلاعات تماس آنها است. شما حداقل به درج نام و ایمیل آنها نیاز خواهید داشت. اطلاعات تماس ارزشمندترین پول برای یک بازاریاب آنلاین است. بنابراین برای اینکه بازدیدکنندگان شما با میل به شما پول بدهند، باید در عوض آن چیزی به آنها بدهید مانند کتاب الکترونیک، مقاله سفید یا برگه‌های راهنما یا هر اطلاعاتی که برای هر کدام از شخصیت‌های مخاطب شما جالب و ارزشمند باشد انجام می‌شود.

تعدادی از مهم‌ترین ابزارهای تبدیل بازدیدکنندگان به علاقه‌مند: خریدار خود می‌گوییم. شخصیت‌ها اهداف، چالش‌ها، نقاط درد، شکایات‌های رایج در راه محصولات و خدمات و اطلاعات آساری و شخصی به اشتراک گذاشته شده را در بر می‌گیرند. شخصیت‌های مشتری هستند که در اطراف آنها تمام کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود.

بعضی از مهم‌ترین ابزار جذب کاربران مناسب به وبسایت: وبلاگ نویسی: بازاریابی درون‌گرا با وبلاگ نویسی شروع می‌شود. وبلاگ نویسی بهترین راه برای جذب بازدیدکننده وبسایت شماست. به منظور پیدا شدن توسط مشتریان احتمالی مناسب، باید محتوای آموزشی بسازید که با آنها صحبت می‌کند و به سوالات آنها پاسخ می‌دهد.

ایجاد محتوا: با استفاده از شبکه‌های اجتماعی مانند فیسبوک، توئیتر و لینکدین می‌توانید مقالات و ویدئوهای مفید که مرتبط با محصولات و خدمات شما هستند ارائه دهید. این محتوا نیازی نیست شرکت شما را تبلیغ کند، فقط باید محتوای مفید برای مشتریان فراهم کند. برای کردن جواب سوالات خود و آن را سو (پهنه‌سازی برای موتور جست‌وجو) و در صفحات شبکه‌های مجازی منتشر کنید. شما مصرف‌کنندگان را فقط به خود جذب نمی‌کنید که به شما پیوسته‌تر باشند. برای انجام این کار باید با دقت و تحلیل مناسب از عبارات کلیدی استفاده کنید، صفحه‌های خود را بهینه‌سازی کنید، محتوا ایجاد کنید و حول عباراتی که خریداران ایده‌آل شما درباره آن جست‌وجو می‌کنند محتوا ایجاد کنید.

صفحات: صفحات وبسایت شما نمای دیجیتال شما هستند. بنابراین بهترین شکل خود را در آنجا قرار دهید و وبسایت خود را به گونه‌ای بهبود دهید که خریداران ایده‌آل خود را به آن جذب کنید و وبسایت را به چرآغ راهنمایی از محتوای مفید تبدیل کنید که غریبه‌های مناسب را برای بازدید از صفحات جلب می‌کند.

انتشار اجتماعی: همه استراتژی‌های درون‌گرای موفق با محتوای چشمگیر مرتبط هستند و انتشار اجتماعی به شما امکان می‌دهد که اطلاعات ارزشمند را روی وب اجتماعی به اشتراک بگذارید، با مشتریان انسانی رابطه برقرار کنید و صورت انسانی به‌برند خود بدهید. در شبکه‌هایی که خریداران ایده‌آل شما در آن وقت خود را می‌گذرانند فعالیت انتخاب بین بازاریابی

تبدیل بازدیدکننده به علاقه‌مند به وقتی بازدیدکنندگان وبسایت خود را جذب کردید، قدم بعدی تبدیل این بازدیدکنندگان به علاقه‌مند با جمع‌آوری اطلاعات تماس آنها است. شما حداقل به درج نام و ایمیل آنها نیاز خواهید داشت. اطلاعات تماس ارزشمندترین پول برای یک بازاریاب آنلاین است. بنابراین برای اینکه بازدیدکنندگان شما با میل به شما پول بدهند، باید در عوض آن چیزی به آنها بدهید مانند کتاب الکترونیک، مقاله سفید یا برگه‌های راهنما یا هر اطلاعاتی که برای هر کدام از شخصیت‌های مخاطب شما جالب و ارزشمند باشد انجام می‌شود.

تعدادی از مهم‌ترین ابزارهای تبدیل بازدیدکنندگان به علاقه‌مند: خریدار خود می‌گوییم. شخصیت‌ها اهداف، چالش‌ها، نقاط درد، شکایات‌های رایج در راه محصولات و خدمات و اطلاعات آساری و شخصی به اشتراک گذاشته شده را در بر می‌گیرند. شخصیت‌های مشتری هستند که در اطراف آنها تمام کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود.

بعضی از مهم‌ترین ابزار جذب کاربران مناسب به وبسایت: وبلاگ نویسی: بازاریابی درون‌گرا با وبلاگ نویسی شروع می‌شود. وبلاگ نویسی بهترین راه برای جذب بازدیدکننده وبسایت شماست. به منظور پیدا شدن توسط مشتریان احتمالی مناسب، باید محتوای آموزشی بسازید که با آنها صحبت می‌کند و به سوالات آنها پاسخ می‌دهد.

ایجاد محتوا: با استفاده از شبکه‌های اجتماعی مانند فیسبوک، توئیتر و لینکدین می‌توانید مقالات و ویدئوهای مفید که مرتبط با محصولات و خدمات شما هستند ارائه دهید. این محتوا نیازی نیست شرکت شما را تبلیغ کند، فقط باید محتوای مفید برای مشتریان فراهم کند. برای کردن جواب سوالات خود و آن را سو (پهنه‌سازی برای موتور جست‌وجو) و در صفحات شبکه‌های مجازی منتشر کنید. شما مصرف‌کنندگان را فقط به خود جذب نمی‌کنید که به شما پیوسته‌تر باشند. برای انجام این کار باید با دقت و تحلیل مناسب از عبارات کلیدی استفاده کنید، صفحه‌های خود را به گونه‌ای بهبود دهید که خریداران ایده‌آل خود را به آن جذب کنید و وبسایت را به چرآغ راهنمایی از محتوای مفید تبدیل کنید که غریبه‌های مناسب را برای بازدید از صفحات جلب می‌کند.

انتشار اجتماعی: همه استراتژی‌های درون‌گرای موفق با محتوای چشمگیر مرتبط هستند و انتشار اجتماعی به شما امکان می‌دهد که اطلاعات ارزشمند را روی وب اجتماعی به اشتراک بگذارید، با مشتریان انسانی رابطه برقرار کنید و صورت انسانی به‌برند خود بدهید. در شبکه‌هایی که خریداران ایده‌آل شما در آن وقت خود را می‌گذرانند فعالیت انتخاب بین بازاریابی

تبدیل بازدیدکننده به علاقه‌مند به وقتی بازدیدکنندگان وبسایت خود را جذب کردید، قدم بعدی تبدیل این بازدیدکنندگان به علاقه‌مند با جمع‌آوری اطلاعات تماس آنها است. شما حداقل به درج نام و ایمیل آنها نیاز خواهید داشت. اطلاعات تماس ارزشمندترین پول برای یک بازاریاب آنلاین است. بنابراین برای اینکه بازدیدکنندگان شما با میل به شما پول بدهند، باید در عوض آن چیزی به آنها بدهید مانند کتاب الکترونیک، مقاله سفید یا برگه‌های راهنما یا هر اطلاعاتی که برای هر کدام از شخصیت‌های مخاطب شما جالب و ارزشمند باشد انجام می‌شود.

تعدادی از مهم‌ترین ابزارهای تبدیل بازدیدکنندگان به علاقه‌مند: خریدار خود می‌گوییم. شخصیت‌ها اهداف، چالش‌ها، نقاط درد، شکایات‌های رایج در راه محصولات و خدمات و اطلاعات آساری و شخصی به اشتراک گذاشته شده را در بر می‌گیرند. شخصیت‌های مشتری هستند که در اطراف آنها تمام کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود.

تعدادی از مهم‌ترین ابزارهای تبدیل بازدیدکنندگان به علاقه‌مند: خریدار خود می‌گوییم. شخصیت‌ها اهداف، چالش‌ها، نقاط درد، شکایات‌های رایج در راه محصولات و خدمات و اطلاعات آساری و شخصی به اشتراک گذاشته شده را در بر می‌گیرند. شخصیت‌های مشتری هستند که در اطراف آنها تمام کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود.

تعدادی از مهم‌ترین ابزارهای تبدیل بازدیدکنندگان به علاقه‌مند: خریدار خود می‌گوییم. شخصیت‌ها اهداف، چالش‌ها، نقاط درد، شکایات‌های رایج در راه محصولات و خدمات و اطلاعات آساری و شخصی به اشتراک گذاشته شده را در بر می‌گیرند. شخصیت‌های مشتری هستند که در اطراف آنها تمام کسب‌وکار شما ایجاد می‌شود.

## کافه بازاریابی

آیا کدهای QR در سال ۲۰۱۶ به دنیای ما باز می‌گردند؟

مرضیه فروتن



از سال ۲۰۱۲ تاکنون و دوران با شکوه کمپین‌های منحصر به فرد متمرکز روی کد QR (پاسخ سریع)، این کدها در صحنه بازاریابی چریکی کم‌رنگ شده‌اند و شاید غلط‌انداز یا بیش از حد ساده به نظر برسند. چند سال پیش، این کدها ظاهراً در همه ویتترین‌ها، روی بسته‌بندی مواد غذایی و در مجلات حضور داشتند. در کنار افزایش میزان استفاده از موبایل برای جست‌وجو در اینترنت و توسعه وبسایت‌های پاسخگو و واکنشی، کدهای QR، جدیدترین و به روزترین روش تبلیغات محسوب می‌شوند. امروزه محبوبیت آنها ظاهراً رو به کاهش است. در هر صورت، رشد استفاده از کدهای QR و حضور آنها در هنرهای خیابانی محبوب انسان را به این فکر وا می‌دارد که ابزار بازاریابی فوق یک بار دیگر در خیابان‌ها حضوری چشمگیر خواهد داشت.

## در خیابان‌ها

بنکسی، یکی از معروف‌ترین هنرمندان فعال در عرصه نقاشی‌های خیابانی، اخیراً در واکنش به بحران مهاجران و پناهندگان یک اثر هنری سیاسی را خلق کرد. روی دیوار سفارت فرانسه در لندن، بنکسی با قرار دادن یک شالیون از دختری جوان از فیلم «موسیقی Les Misérables»، ضمن کشیدن چشمانی اشک‌بار، اطراف او را نیز با گاز اشک‌آور احاطه کرده است. زیر این تصویر یک کد QR وجود دارد که ما را به یک ویدئوی آنلاین از حمله پلیس به کمپ‌های پناهجویان در بندر کاله ارجاع می‌دهد. این اثر هنری خیابانی با مضمون سیاسی مانند دیگر آثار قدرتمند این هنرمند انگلیسی، جنبشی را به وجود آورد. در جدیدترین اثر هنری بنکسی، برای اولین بار او از کدهای QR تعاملی استفاده کرده است.

بنکسی اولین هنرمند خیابانی نیست که در کارش از کدهای QR بهره می‌برد. هنرمندی به نام سوزا در برلین، فعال در حوزه نقاشی‌های دیواری، با نصب پوسته‌هایی از سیستم صوتی قابل حمل boombox» در شهرهای مختلف، یک کد QR را روی قسمتی از سیستم قرار داد که کاست در آن گذاشته می‌شود. اسکن کردن کد، پخش موسیقی را در پی دراز، این فقط یکی از راه‌های استفاده خلاقانه از کدهای QR است.

کدهای QR به شیوه پیش‌بینی شده مورد استفاده قرار نگرفته‌اند اما هنوز جا برای انجام آزمایش‌ها وجود دارد. در ادامه آنها شکل‌های منسوخ از بازاریابی چریکی نیستند. اگر احساس می‌کنید که علاقه به استفاده گیگاه از دنیای خلق کدهای QR در کمپین بازاریابی چریکی خود دارید، به جای چسباندن صرف یک کد QR روی بسته محصول خود روشی برجسته، ممتاز و متفاوت را امتحان کنید. درباره راه‌های خلاقانه و خیال‌انگیز به کارگیری عنصر تعاملی موجود در کدهای QR برای انجام نوعی بازاریابی مبتکرانه فکر کنید. در ادامه از توان server خود بسترای پذیرش ترافیک نامحدود، برای مثال گزینه‌های cloud server پویا مطمئن شوید، زیرا در صورت ایجاد امکان دسترسی به وبسایت از طریق کدهای QR در اماکن عمومی، شما حتماً شاهد افزایش بار ترافیک سایت خواهید بود به خصوص اگر از کدهای QR به سبکی جدید و هیجان‌انگیز بهره بگیرید.

www.creativeguerrillamarketing.com

## از میان خبرها

## استار باکس به یاد شکوفه‌های گیلان



با فرارسیدن بهار، استارباکس تعداد محدودی از نوشیدنی‌های فرابوجینو یا همان iced coffee خود به نام شکوفه گیلان را عرضه می‌کند. این نوشیدنی تا بیستم مارس، نخستین روز بهار در فروشگاه‌های سرتاسر آمریکا عرضه می‌شود. به گزارش ام بی‌بی‌سی، استارباکس از این نوشیدنی به‌عنوان ترکیبی خوشمزه از توت فرنگی، خامه، سس شکلات سفید و پودر چای سبز matcha نام می‌برد. بناوجه به مطالب مطرح شده در کنفرانس خبری این شرکت، طعم نوشیدنی جدید استارباکس با طعم از شکوفه‌های گیلان، آمدن بهار را تداعی می‌کند. نوشیدنی فرابوجینو شکوفه و توت فرنگی ساکورا در فروشگاه‌های استارباکس زاین در دسترس است. شکوفه گیلان موسوم به ساکورا گل ملی این کشور به شمار می‌رود. همچنین از آن می‌توان به‌عنوان نماد بهار نام برد که سمبل تجدید حیات و سادگی است. بنابراین قهوه داغ را کنار بگذارید و رسماً به iced coffee روی بیاورید.



تربیت

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران روابط عمومی (۶۹)

خبرهای بد سریع تر از خبرهای خوب از راه می‌رسند

ترجمه: علی آل علی



بیشتر مباحث مطرح شده در علم روابط عمومی روی نقاط مثبت تاکید دارد. شرکت‌های مختلف نیز معمولاً داستان‌های زیبایی را به صورت مقاله در نشریات منتشر می‌کنند که از یک کسبوپیمانگر ویژگی‌ها و توانایی‌های منحصر به فردشان باشد و از سوی دیگر مردم را به سمت محصولاتشان جلب کند. این روش برای توسعه کسبوکارهای مختلف بسیار حیاتی است. در واقع اتفاقات بد به اندازه کافی در جهان رخ می‌دهند و در این شرایط نیاز به خبرهای خوب به شدت حس می‌شود.

در عین حال همه ما می‌دانیم که روزنامه‌ها اغلب مایل به انتشار خبرهای بد برای جلب خواننده بیشتر هستند، به عبارت دیگر اگر یک روزنامه تنها اخبار خوب را منتشر کند به طور قطع در مدت کوتاهی تعطیل خواهد شد زیرا هیچ کس چنین روزنامه‌ای را مطالعه نخواهد کرد. حل و فصل این تفاوت در منافع میان روزنامه‌ها و شرکت‌ها، خود باید آنها را لحاظ کنند. مدیران روابط عمومی می‌شود.

ایده

اگر در حوزه‌ای که شرکت‌تان مشغول به فعالیت است بحرانی به وجود آمده است، شخصاً پاسخگویی و توضیح مشکل رخ داده به دیگران را بر عهده بگیرید. معمولاً امروزه در تمامی کسبوکارها مشکلات و بحران‌هایی وجود دارد و برای پیدا کردن و مقابله با آنها نیازی به جست‌وجو نیست.

برای مثال، بحران مالی که از سال ۲۰۰۸ شروع شده، تقریباً همه کسبوکارها را در کشورهای مختلف تحت تاثیر قرار داده است. نکته جالب در مورد این بحران نبود یک مسئول دولتی، مدیر شرکت یا هر شخص حقوقی دیگری برای توضیح و تشریح علل و عوامل به وجود آورنده این بحران و نحوه تاثیرگذاری آن روی کسبوکارهای مختلف بوده است.

در چنین شرایطی در اختیار داشتن یک راه حل مناسب یا حتی توصیه کاربردی هم شهرت قابل توجهی را برای شما به ارمغان آورده و هم دانش و تخصص شما را آشکار می‌کند.

علاوه بر این، اگر شما در کسبوکاری که به آن مشغول هستید دارای مقام برجسته‌ای مانند مدیرعاملی یا سهامداری یک شرکت هستید، ارائه یک راهکار مناسب برای مقابله با بحران موجود در آن کسبوکار می‌تواند برای شما یک جایزه مهم در زمینه فعالیت‌تان به ارمغان بیاورد. همان‌طور که اشاره شد وجود بحران در صنایع همراه با انتقاد فراوان رسانه‌ها از دست‌اندرکاران آنها می‌تواند باعث دلسردی و ناامید شدن بسیاری از افراد شود. در عین حال این وضعیت به ظاهر نامطلوب می‌تواند فرصتی برای کسب موفقیت و رشد برای شما در زمینه کسبوکارتان شود.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- اگر هیچ بحرانی در زمینه کسبوکارتان رخ نداده، شروع به جست‌وجوی پیدا کردنش کنید.
- در شرکت، داوطلب تصدی عنوان «سخنگو» یا «مدیر مطبوعاتی» شرکت شوید. این کار به شما کمک می‌کند در زمان وقوع بحران در کسبوکارتان رسانه‌ها دائماً به دنبال مصاحبه با شما باشند. به این ترتیب شما فرصت مناسبی برای بیان راه حل یا توضیح خود پیدا خواهید کرد.
- در صورت امکان در انجمن تجاری کسبوکار خود عضو شوید، در عین حال مراقب باشید سایر اعضای انجمن ایده‌ها و توصیه‌های شما را به نام خودشان در رسانه‌ها مطرح نکنند.

آیا می‌دانستید



وظایف پیوسته در مدیریت ریسک

- آیا می‌دانستید هر ریسکی به طور طبیعی، وظایف پیوسته مدیریت ریسک را به طور متوالی طی می‌کند؟ فعالیت‌ها به صورت پیوسته و هم‌زمان (پیگیری ریسک‌هایی که به موازات آن ریسک‌های جدیدی شناسایی و تحلیل می‌شوند) و تکراری (مثلاً برنامه کاهنده‌ای برای یک ریسک ممکن است برای ریسک دیگری مفید باشد) در سراسر چرخه حیات یک مأموریت اتفاق می‌افتد. این وظایف عبارتند از:
- ۱- شناسایی، جست‌وجو و مکان‌یابی ریسک‌ها، قبل از مشکل‌ساز شدن آنها.
  - ۲- تحلیل: تبدیل داده‌های ریسک به اطلاعات تصمیم‌گیری، ارزیابی میزان اثر، احتمال وقوع و محدوده زمانی ریسک‌ها و طبقه‌بندی اولویت‌بندی ریسک‌ها.
  - ۳- برنامه‌ریزی: ترجمه اطلاعات ریسک به تصمیم‌ها و فعالیت‌ها (هم‌حال و هم‌ایند) و به کارگیری آن فعالیت‌ها.
  - ۴- پیگیری: بررسی شاخص‌های ریسک و فعالیت‌های کاهنده.
  - ۵- کنترل: اصلاح انحرافات نسبت به برنامه‌های کاهنده ریسک.
  - ۶- ارتباطات: اطلاعات و بازخورد‌های بیرونی و درونی از فعالیت‌های ریسک، ریسک‌های موجود و ریسک‌های پدیدآمده را فراهم می‌سازد.

برای مطالعه ۴۲۶ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [forsatnet.ir](http://forsatnet.ir) مراجعه و روی همین بخش کلیک کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر یک سازمان خدمات پس از فروش هستیم. سازمانی که مدیریت می‌کنم، کارکنان زیادی دارد و به تبع آن باید مدیران میانی زیادی نیز در آن فعالیت کنند. این مدیران میانی معمولاً برای سهولت کار و کنترل بهتر سازمان منصوب می‌شوند، اما انتصاب این مدیران به دغدغه‌ای بزرگ برایم تبدیل شده است. چون هر وقت این مدیران را از میان کارکنان با تجربه انتخاب می‌کنم، مابقی کارکنان اعتراض می‌کنند که فرد انتخاب شده صلاحیت نداشته و با او به راحتی همکاری نمی‌کنند. از طرفی وقتی هم می‌خواهم این مدیران را از بیرون استخدام کنم با مشکلات دیگری روبه‌رو می‌شوم، راهنمایی بفرمایید که مدیران میانی را چگونه وارد سیستم سازمان کنم که سازمان دچار اختلال نشود؟

انتصاب مدیران میانی

میبانی که از درون سازمان انتخاب می‌شوند به دلیل آشنایی با فضای کار و شیوه عملکرد سازمان سریع‌تر می‌توانند خود را با شرایط هماهنگ کنند، اما در اکثر مواقع این مدیران با حسادت کارکنان دیگر روبه‌رو می‌شوند. کارکنان دیگر نیز احساس شان بر این است که صلاحیت مدیریت داشته‌اند ولی به آن سمت منصوب نشده‌اند، همین روند عملکرد باعث کندی کار مدیران انتصاب شده می‌شود. از طرفی مدیرانی که از بیرون سازمان انتخاب می‌شوند، معمولاً برای شروع کارشان ایده‌های تازه‌ای دارند. این افراد راحت‌تر می‌توانند مشکلات سازمان را تفکیک و برای آن راه‌حل ارائه کنند به نوعی آنها با نقد و بررسی مشکلات سازمان وارد آن شده و برنامه‌ریزی می‌کنند. برخی سازمان‌ها برای رفع این مشکل سعی می‌کنند مدیران میانی خود را هم از بیرون و هم از داخل سازمان انتخاب کنند. حال اگر عملکرد مدیران میان انتخاب شده از سازمان اختلالی در روند عملکرد ایجاد نکند، به آنها آزادی عمل بیشتری می‌دهند و سعی می‌کنند از توانایی تازه مدیران میانی بیرونی استفاده کنند. به هر حال برای انتخاب این مدیران هر سازمانی باید به شرایط داخلی خود توجه کند و براساس آن تصمیم به انتخاب بگیرد.

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالش‌های 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.

شروع خوب، راهکاری تاثیرگذار در دنیای امروز کسب‌وکار

استقبال از تازه‌واردان



دارید کارمندان‌تان را تشویق کنید تا بهترین کارشان را ارائه دهند؟ در این مطلب نکاتی وجود دارد که با رعایت آنها می‌توانید در این زمینه موفق عمل کنید.

**به گرمی خوشامدگویی کنید**

خوشامدگویی گرم در روز اول کاری اهمیت حیاتی دارد. به وجود آمدن این احساس در کارمندان که خود را متعلق به یک گروه کاری بدانند و توسط آن گروه پذیرفته شوند و در عین حال مناسب و بااهمیت بودن برای سازمان را پیدا می‌کنند و نیرو و انگیزه لازم را به دست خواهند آورد تا خودشان و ارزش‌هایشان را اثبات کنند.

به یک مجموعه است، زیرا آنها نگران هستند که آیا سایر اعضای تیم آنها را می‌پذیرند یا نه. این نکته به این معناست که در ابتدا، آنها به دلیل کار در یک محیط ناآشنا و در بین عده‌ای که آنها را نمی‌شناسند، احساس راحتی نداشته باشند. از همین رو، اولین کاری که می‌توانید به عنوان یک مدیر انجام دهید این است که کارمندان تازه استخدام شده را به بخش مربوطه‌اش معرفی کنید و با خوشامدگویی گرم احساس مورد توجه قرار گرفتن را در او برانگیزید. اطراف شرکت را به آنها نشان دهید و شرح دهید که با چه افرادی قرار است کار کنند و هر اطلاعاتی که لازم است در اختیارشان قرار دهید.

**اجازه دهید بخشی از تیم کاری باشند**

هرچقدر که کارکنان تازه‌وارد با فرهنگ شرکت‌تان سریع‌تر آشنا شوند و بدانند که کسبوکار‌تان چگونه کار می‌کند، به همان سرعت نیز کار واقعی‌شان را ارائه

می‌دهند و به طور موثر در فرآیند تصمیم‌گیری شرکت می‌کنند. کاری که باید انجام بگیرد این است که به آنها نشان دهید می‌توانند در انجام کارها مشارکت کنند، پیشنهادشان را ارائه دهند و مهم‌تر از همه اینکه صدای‌شان شنیده می‌شود. اگر مدیریت کنید که این حس مشارکت را در آنها ارتقا بدهید، این کارمندان تازه‌وارد احساس بالارزش و بااهمیت بودن برای سازمان را پیدا می‌کنند و نیرو و انگیزه لازم را به دست خواهند آورد تا خودشان و ارزش‌هایشان را اثبات کنند.

به یک مجموعه است، زیرا آنها نگران هستند که آیا سایر اعضای تیم آنها را می‌پذیرند یا نه. این نکته به این معناست که در ابتدا، آنها به دلیل کار در یک محیط ناآشنا و در بین عده‌ای که آنها را نمی‌شناسند، احساس راحتی نداشته باشند. از همین رو، اولین کاری که می‌توانید به عنوان یک مدیر انجام دهید این است که کارمندان تازه استخدام شده را به بخش مربوطه‌اش معرفی کنید و با خوشامدگویی گرم احساس مورد توجه قرار گرفتن را در او برانگیزید. اطراف شرکت را به آنها نشان دهید و شرح دهید که با چه افرادی قرار است کار کنند و هر اطلاعاتی که لازم است در اختیارشان قرار دهید.

**خوشامدگویی گرم در روز اول کاری**

اهمیتی حیاتی دارد. به وجود آمدن این احساس در کارمندان که خود را متعلق به یک گروه کاری بدانند و توسط آن گروه پذیرفته شوند و در عین حال مناسب و بااهمیت بودن برای سازمان را پیدا می‌کنند و نیرو و انگیزه لازم را به دست خواهند آورد تا خودشان و ارزش‌هایشان را اثبات کنند.

**دیدگاه‌های‌تان را شریک شوید**

زمانی که یک هدف کاملاً مشخص دارید، یعنی هر برنامه‌ریزی را انجام داده‌اید تا به این هدف بسیار مهم دست یابید، حسی مشخص از راهی که در پیش دارید در شما به وجود آمده است. اگر می‌خواهید به اهداف کسبوکار‌تان دست یابید، تمام کاری که باید انجام دهید این است که دیدگاه‌ها و چشم‌اندازهای‌تان را با کارمندان تازه‌وارد نیز در میان بگذارید. در میان گذاشتن این اهداف به آنها کمک می‌کند تا با تمرکز اولیه شما در کسبوکار‌تان بهتر آشنا شوند و همین موضوع موثری از راه رسیدن به موفقیت را تشکیل می‌دهند.

مدیریت امروز

بهره‌وری در سازمان‌های خدماتی

آبتین ایزدی



امروزه با گسترش فضای رقابتی در بازارهای جهانی و داخلی اهمیت هر چه بیشتر مقوله بهره‌وری در سازمان‌های مدرن خدماتی بیش‌ازپیش دیده می‌شود و سازمان‌های مدرن خدماتی در راستای ارزیابی عملکرد کارکنان خود فرآیندهایی را طراحی و اجرا می‌کنند. در حال حاضر افزایش اثربخشی و کارایی سازمان‌ها رابطه تنگاتنگی با سیستم‌های بهره‌وری دارد؛ البته انتخاب بهترین سیستم برای بهره‌وری به شرایط هر سازمانی بستگی دارد. اگرچه هر سازمان امروزی نیاز به سیستم بهره‌وری مناسبی دارد اما این موضوع در سازمان‌های خدماتی بیشتر از سازمان‌های دیگر احساس می‌شود. در این میان سازمان‌های خدماتی که قصد راه‌اندازی سیستمی مناسب در حوزه بهره‌وری را دارند، باید دوره‌های آموزشی و اطلاع‌رسانی را در این حوزه انجام دهند و کارمندان سازمان را از اهمیت ضرورت بهره‌وری و ارزیابی سنجش عملکرد کارمندان با خبر سازند.

**نمایان شدن نقاط ضعف و قوت کارکنان**

مهم‌ترین اهداف راه‌اندازی سیستم‌های بهره‌وری در سازمان‌های امروزی، مشخص شدن نقاط ضعف و قوت کارکنان است؛ کارکنانی که با ضعف در عملکرد مواجه هستند، قطعاً باید آموزش ببینند یا سیستمی را برای آنها در نظر گرفت و از طریق طراحی برنامه‌های مناسبی در حوزه بهبود عملکرد، نقاط ضعف آنها ارتقا پیدا کند و بالعکس کارمندی که در ایفای نقش خود به خوبی ظاهر شدند باید مورد تشویق قرار گیرند؛ این موضوع قطعاً می‌تواند در انگیزش کارمندان نیز بسیار مؤثر واقع شود.

**ارزیابی بی‌دربی کارمندان**

کارمندی که در عملکرد خود دچار ضعف‌های جدی هستند و سازمان خدماتی برای برطرف کردن این ضعف‌ها برنامه‌ریزی‌های جدی را انجام داده است، باید همواره مورد سنجش قرار گیرند و در این میان آنها باید فرصت داشته باشند که در عملکرد خود تغییراتی را ایجاد کنند اما اگر این ضعف در عملکرد آنها همواره ادامه پیدا کند و سنجش‌های بی‌دربی سیستم بهره‌وری سازمان نمره پایینی را کسب کنند، باید مورد بازخواست قرار گیرند و حتی در صورت لزوم از سازمان اخراج شوند.

**تعریف معیاری برای سازمان‌های خدماتی**

یکی از اقداماتی که سازمان‌های خدماتی در ایران باید انجام دهند، این است که معیارهایی را مطابق با نوع سازمان و فعالیت‌های آن در راستای بهره‌وری تعریف کنند؛ این معیارها برای سنجش بهره‌وری کارکنان قطعاً در هر سازمانی متفاوت است و تعریف این معیارها یکی از مهم‌ترین وظایف واحد منابع انسانی یک سازمان خدماتی به شمار می‌رود. پس از تعریف معیارهایی برای سنجش عملکرد کارمندان، سازمان خدماتی می‌تواند به مدلی مناسب در راستای بهره‌وری دست پیدا کند. از طرفی هر یک از این معیارها باید امتیازبندی شوند؛ به طور معمول در مدل‌های مختلف بهره‌وری این امتیازبندی‌ها به پنج گزینه تقسیم می‌شود و هر یک از کارمندان براساس هر یک از این معیارهایی که تعریف شده، امتیازبندی می‌شوند. در این میان در هر واحد سازمانی در سازمان‌های خدماتی، می‌توان معیارهای مختلفی را برای سنجش و ارزیابی عملکرد کارکنان در نظر گرفت و سطح انتظارات مدیران میانی و ارشد سازمان از کارمندان را در این معیارها لحاظ کرد.

سازمان‌های مدرن پیشرو در سیستم‌های بهره‌وری

در برخی از سازمان‌های خدماتی در ایران دیده می‌شود کارمندی که در سطوح پایین کارمندان هستند، اقدام به سنجش کارکنان سازمان می‌کنند؛ این موضوع باعث می‌شود که سنجش عملکرد به درستی صورت نپذیرد و سازمان خدماتی به ارزیابی درستی در حوزه بهره‌وری دست پیدا نکند؛ به همین دلیل پیشنهاد می‌شود حتماً از کارمندان از رده بالاتر سازمانی برای سنجش و ارزیابی عملکرد کارکنان سازمان‌های خدماتی استفاده شود؛ البته در سازمان‌های مدرن و امروزی کارمندان هم رتبه در ساختار سازمانی، یکدیگر را مورد سنجش و ارزیابی قرار می‌دهند اما این موضوع در سازمان‌هایی رخ می‌دهد که در حوزه منابع انسانی پیشرو بوده و اقدامات مناسبی را در این حوزه انجام داده باشند و دارای بستری مناسب باشند. در پایان باید در سازمان‌های خدماتی، سنجش عملکرد کارکنان دارای زمان‌بندی مناسبی باشد و پس از گذشت یک دوره زمانی مشخص سنجش و ارزیابی انجام شود و این موضوع صرفاً به پایان هر سال خلاصه نشود.









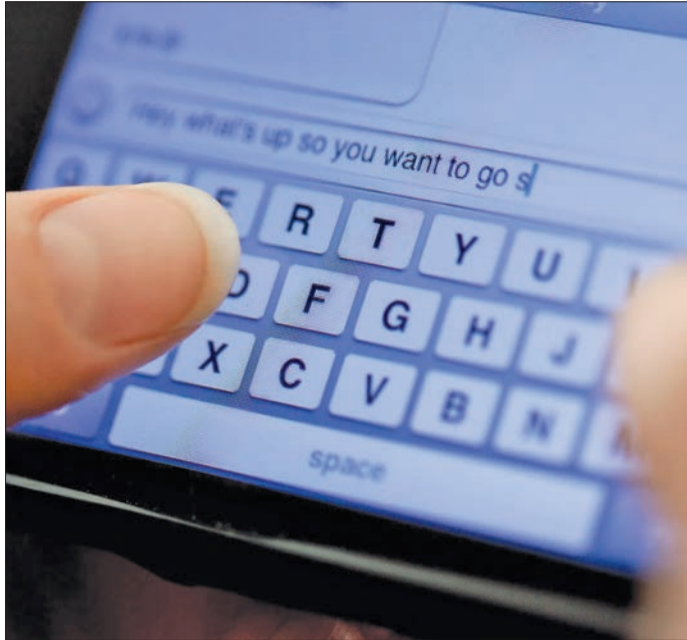
به‌رغم اینکه لپ‌تاپ‌ها و تبلت‌ها به سرعت توانسته‌اند در میان مردم رواج پیدا کنند اما رایانه‌های خانگی همچنان جایگاه خود را حفظ کرده‌اند.

در زیر قیمت پر فروش‌ترین مدل‌های مانیتورهای رایانه‌های دسکتاپ را مشاهده می‌کنید.

مدل	سایز	قیمت
ASUS		
ASUS PB287Q	۲۸	۲/۶۶۰/۰۰۰
ASUS VN289Q	۲۸	۱/۲۵۰/۰۰۰
ASUS PA279Q	۲۷	۳/۱۷۰/۰۰۰
ASUS ROG Swift PG278Q	۲۷	۲/۸۸۰/۰۰۰
ASUS MG279Q	۲۷	۲/۳۷۰/۰۰۰
ASUS PB278Q	۲۷	۱/۹۳۵/۰۰۰
ASUS PB298Q AH-IPS	۲۹	۱/۸۳۵/۰۰۰
ASUS MX299Q AH-IPS	۲۹	۱/۸۷۰/۰۰۰
ASUS VG278HE 144Hz 3D	۲۷	۱/۵۲۰/۰۰۰
ASUS MX279H AH-IPS	۲۷	۱/۸۶۰/۰۰۰
ASUS VX279H AH-IPS	۲۷	۱/۲۶۰/۰۰۰
ASUS VX279Q AH-IPS	۲۷	۱/۲۴۰/۰۰۰
ASUS VN279Q	۲۷	۱/۲۵۰/۰۰۰
ASUS VS278H	۲۷	۱/۱۰۰/۰۰۰
ASUS MX259H	۲۵	۱/۰۷۰/۰۰۰
ASUS PA248Q	۲۴	۱/۵۵۰/۰۰۰
ASUS VX24AH	۲۴	۱/۳۹۵/۰۰۰
ASUS VS24AH WUXGA IPS	۲۴	۱/۰۴۰/۰۰۰
ASUS PB248Q	۲۴	۱/۴۲۰/۰۰۰
ASUS VS248H	۲۴	۷۵۰/۰۰۰
ASUS PA238Q	۲۳	۱/۱۷۰/۰۰۰
ASUS MX239H IPS	۲۳	۹۴۵/۰۰۰
ASUS VX239H AH-IPS	۲۳	۸۳۰/۰۰۰
ASUS VS239HJ	۲۳	۷۰۵/۰۰۰
ASUS VX238H	۲۳	۷۷۰/۰۰۰
ASUS VX229H	۲۱.۵	۶۹۹/۰۰۰
ASUS VS229HV	۲۱.۵	۷۳۰/۰۰۰
ASUS VS229HJ	۲۱.۵	۶۹۰/۰۰۰
ASUS VX228H	۲۱.۵	۶۸۰/۰۰۰
ASUS VS228N	۲۱.۵	۵۱۰/۰۰۰
ASUS VS228NE	۲۱.۵	۶۲۰/۰۰۰
ASUS VS228HR	۲۱.۵	۵۹۰/۰۰۰
ASUS VS228DE	۲۱.۵	۵۲۰/۰۰۰
ASUS VS228D	۲۱.۵	۵۱۰/۰۰۰
ASUS VX207NE	۱۹.۵	۴۴۵/۰۰۰
ASUS VS207TE	۱۹.۵	۴۶۰/۰۰۰
ASUS VS197DE	۱۸.۵	۴۰۰/۰۰۰
ASUS MB168B+	۱۵.۶	۸۶۰/۰۰۰
ASUS MB168B	۱۵.۶	۷۱۵/۰۰۰
ASUS VT207N Touch Screen	۱۹.۵	۸۹۰/۰۰۰
LG		
LG 31MU97	۳۱	۲/۱۲۰/۰۰۰
LG 34UC97 Curved	۳۴	۳/۰۹۵/۰۰۰
LG 29UM65	۲۹	۹۷۰/۰۰۰
LG 25UM65	۲۵	۶۲۱/۰۰۰
LG 23MP65HQ	۲۳	۶۶۰/۰۰۰
LG 20M37A	۲۰	۳۲۹/۰۰۰
BenQ		
BenQ XR3501 Curved	۳۵	۳/۷۴۴/۰۰۰
BenQ BL3201PT Creative Class	۳۲	۳/۵۲۶/۰۰۰
BenQ BL3200PT Creative Class	۳۲	۳/۱۰۰/۰۰۰
BenQ XL2730Z	۲۷	۲/۳۴۰/۰۰۰
BenQ XL2720Z	۲۷	۲/۰۳۷/۰۰۰
BenQ XL2420Z	۲۴	۱/۵۹۸/۰۰۰
BenQ XL2430T	۲۴	۱/۵۹۷/۰۰۰
BenQ XL2411Z	۲۴	۱/۱۷۰/۰۰۰
BenQ RL2755HM	۲۷	۱/۲۳۰/۰۰۰
BenQ GL2760H	۲۷	۹۲۰/۰۰۰
BenQ RL2455HM	۲۴	۸۰۵/۰۰۰
BenQ GL2460HM	۲۴	۶۲۰/۰۰۰
BenQ RL2240HE	۲۱.۵	۶۱۲/۰۰۰
BenQ DL2020	۱۹.۵	۳۵۵/۰۰۰
Samsung		
Plus Samsung S۲۴D۵۹۵	۲۴	۶۸۰/۰۰۰
Samsung S۲۴Dr۹۵HP Plus	۲۴	۶۴۰/۰۰۰
Plus Samsung S۲۷D۵۹۰	۲۷	۸۸۰/۰۰۰
Plus Samsung S۲۷D۳۹۰	۲۷	۸۴۰/۰۰۰

کاهش چشمگیر ارسال پیامک‌های نوروزی

اپراتورها ضرر کرده‌اند؟



محمد ممتازپور  
anosht.m1986@gmail.com

فراگیر شدن اپلیکیشن‌های پیام‌رسان طی دو سال گذشته، حرف و حدیث‌های زیادی را پیرامون کاهش ارسال پیامک از طریق تلفن همراه و به دنبال آن متضرر شدن اپراتورها به وجود آورد. آمارهای ارائه شده طی این مدت نیز نشان می‌دهد ارسال پیامک‌های تلفنی به‌شدت کاهش داشته که بدون شک این موضوع ناشی از افزایش کار با اپلیکیشن‌هایی مثل تلگرام است.

براساس آمارهای اعلامی از سوی مسئولان ارتباطی کشور، در نوروز سال ۹۳، حدود ۲۸ میلیارد پیامک تریک بین همه مشترکان ایرانی ردیول شد که این رقم در نوروز سال ۹۴ به حدود ۱۹ میلیارد عدد کاهش یافت. با اختلافی که از ابتدای سال گذشته در پیام‌رسان وایبر به وجود آمد، موج جدید مهاجرت کاربران از وایبر به تلگرام آغاز شد و باعث شد تا مقدار پیامک‌های ارسالی در نوروز سال ۹۵ به ۷ میلیارد پیامک تنزل پیدا کند. رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در تشریح آمار پیامک‌های مبادله شده اپراتورها اعلام کرد: مجموع پیامک‌های دریافتی و ارسالی سه اپراتور تلفن همراه در بازه زمانی ۲۹ اسفند ۹۴ تا شش فروردین ۹۵، حدود ۷ میلیارد و ۶۸۳ میلیون و ۶۹۹ هزار و ۲۲۹ پیامک بود که به دلیل توسعه و رشد شبکه اپراتورها در نسل‌های ۳ و ۴ و همچنین استقبال مشترکان از برنامه‌های کاربردی اینترنتی (OTT)، آمار پیامک‌ها نسبت به سال گذشته با کاهش رو به رو شد. علی‌اصغر عمیدیان افزود:

تعطیلات نوروزی، از ۲۹ اسفند سال ۹۴ تا شش فروردین سال ۹۵، با افزایش ۳/۵ برابری نسبت به مدت مشابه سال قبل به ۷ هزار و ۹۲۵ ترابایت رسید. وی اظهار کرد: این افزایش به دلیل توسعه شبکه تجهیزات شبکه مخابراتی کشور با دومین تأمین‌کننده تجهیزات مخابراتی دنیا، اظهار داشت: با اجرای این قرارداد اجازه مشارکت در توسعه شبکه مخابراتی کشور به این وندور بین‌المللی داده شده است.

افزایش کیفیت خدمات مخابراتی

شاید بتوان گفت طی یکی دو سال اخیر مشترکان اپراتورها در ایام نوروز و ساعت‌های پیک مصرف، مشکل چندانی در برقرار کردن ارتباط با دوستان مخابراتی کشور نداشته‌اند که به گفته مسئولان مخابراتی این اختلالات در نوروز ۹۵ کاهش زیادی داشته است.

مدیرعامل شرکت ارتباطات زیرساخت ایران به افزایش ۱۰ برابری شبکه انتقال کشور در دولت تدبیر و امید اشاره کرد و گفت: برای دستیابی به رشد ۱۰ برابری همه زیرساخت‌های ارتباطی کشور تا پیش از پایان دولت یازدهم تلاش می‌شود. محمود خسروی افزود: شبکه آی، پی نیز در این مدت رشد هفت برابری را تجربه کرده است. خسروی گفت: پهنای باند بین‌الملل نیز در این مدت دچار تحول اساسی شده است و اگر این اتفاق‌ها روی نمی‌داد اکنون با مشکل‌های فراوان مواجه بودیم. معاون وزیر ارتباطات تلاش بی‌وقفه را برای توسعه همه جانبه بخش آی.سی.تی کشور مهم‌ترین برنامه امسال عنوان کرد.

که این به نفع اپراتور است. این کارشناس اظهار کرد: کاهش ارسال پیامک تنها مخصص کشور ما نیست و در همه کشورهایی که پیام‌رسان‌ها فراگیر هستند این روند دیده می‌شود و می‌توان گفت که در سال‌های آینده اینترنت جای بسیاری از خدمات مخابراتی را تنظیم مقررات و ارتباطات برای همه اپراتورها فراهم کرده است و دیگر کاهش یا افزایش ارسال پیامک‌ها اهمیت چندانی برای آنها ندارد. وی افزود: حتی به جرات می‌توان گفت که مسئولان اپراتورها از افزایش کاربران پیام‌رسان‌ها خوشحال هم می‌شوند چون این اپلیکیشن‌ها همان‌طور که می‌دانید بدون اینترنت کارایی ندارند و کاربر باید برای استفاده از آنها حتماً به شبکه جهانی متصل شود به همین دلیل مشترکان به تدریج به خرید بسته‌های اینترنتی همراه روی می‌آورند

براساس بررسی سامانه‌های نظارت بر خط، پیش‌های میدانی، سامانه ثبت شکایات مشترکین و گزارش‌های ادارات کل مناطق سازمان با عملکرد خوب اپراتورها و تمهیدات شد که این رقم در نوروز سال ۹۴ به حدود ۱۹ میلیارد عدد کاهش یافت. با اختلافی که از ابتدای سال گذشته در پیام‌رسان وایبر به وجود آمد، موج جدید مهاجرت کاربران از وایبر به تلگرام آغاز شد و باعث شد تا مقدار پیامک‌های ارسالی در نوروز سال ۹۵ به ۷ میلیارد پیامک تنزل پیدا کند. رئیس سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی در تشریح آمار پیامک‌های مبادله شده اپراتورها اعلام کرد: مجموع پیامک‌های دریافتی و ارسالی سه اپراتور تلفن همراه در بازه زمانی ۲۹ اسفند ۹۴ تا شش فروردین ۹۵، حدود ۷ میلیارد و ۶۸۳ میلیون و ۶۹۹ هزار و ۲۲۹ پیامک بود که به دلیل توسعه و رشد شبکه اپراتورها در نسل‌های ۳ و ۴ و همچنین استقبال مشترکان از برنامه‌های کاربردی اینترنتی (OTT)، آمار پیامک‌ها نسبت به سال گذشته با کاهش رو به رو شد. علی‌اصغر عمیدیان افزود:

معرفی گوشی جدید J7



چندی پیش شرکت سامسونگ از گوشی هوشمند جدید خود معروف به Galaxy J7 رونمایی کرد. J7 در رده گوشی هوشمند دسته‌بندی شده که از اندروید ۵.۱ پشتیبانی می‌کند. این گوشی ۱۷۰ گرمی ابعادی برابر با ۱۵۱×۷۶×۷.۸ میلی‌متر دارد و در سه رنگ سفید، طلایی و صورتی عرضه می‌شود. اندازه نمایشگر J7، ۵.۵ اینچ و رزولوشن آن ۷۲۰×۱۲۸۰ است که می‌تواند تصاویری با تراکم پیکسلی ۴۰۰ پیکسل در اینچ در اختیار کاربران قرار دهد. این نمایشگر که از نوع Super AMOLED است، سنسورهایی را در کنار خود دارد که امکانات تنظیم نور بهتر را به ارمان می‌آورد.

پردازنده این گوشی کراهی ۸ هسته‌ای و از نوع اسنیدراگون ۶۱۵ است و مقدار رم این گوشی ۳ گیگابایت و میزبان حافظه داخلی آن ۱۶ گیگابایت است. J7 از یک اسلات microSD بهره گرفته که می‌تواند به کمک آن حافظه‌هایی

تا ظرفیت ۱۲۸ گیگابایت را پشتیبانی کند. دوربین‌های این گوشی همچون دیگر گوشی‌ها به صورت یک دوربین عقب ۱۳ مگاپیکسلی با فلش led و یک دوربین سلفی گیر ۵ مگاپیکسلی تعبیه شده است. جالب اینجاست که سلفی گیر این گوشی دارای فلش است تا تصویری با کیفیت در اختیار کاربران قرار دهد. از نظر میزان عمر باتری باید به این فکر کنید که یک باتری ۳۳۰۰ میلی آمپری در اختیار شماست موتور این گوشی را روشن نگه دارد. هنوز از مدت زمان عمر این بازی در عمل چیزی برمانده است. رادیویی این گوشی از موج FM پشتیبانی می‌کند اما از بخش‌کننده صدای استریو در آن خبری نیست. در این گوشی از امکانات وای فای و بلوتوث نیز استفاده شده است اما نمی‌توان تضمین داد که از آخرین تکنولوژی‌های روز دنیا برای این منظور استفاده شده باشد. قیمت این گوشی ۲۸۹ دلار است.



شرکت HP به تازگی از جدیدترین لپ‌تاپ خود رونمایی کرد که معتقد است این محصول رکورددار باریکترین لپ‌تاپ جهان است. این لپ‌تاپ ۱۳ اینچی Spectre نام دارد و وزن آن تنها ۱۱۱۱ گرم است. این دستگاه در دو مدل عرضه می‌شود که یکی از پردازشگر Intel Core i۷ و دیگری از پردازشگر Intel Core i۵ بهره گرفته است. سفارش این محصول از ۲۵ آوریل آغاز و قیمت آن در حدود ۱۱۷۰ دلار خواهد بود.



با امضای قرارداد یک میلیارد یورویی نوسازی شبکه مخابراتی کشور به پیمانکار بین‌المللی سپرده شد

رئیس هیأت‌مدیره شرکت مخابرات ایران از تأمین تجهیزات برای نوسازی شبکه مخابراتی کشور مبتنی بر تکنولوژی NGN-IMS، توسط دومین تأمین‌کننده بین‌المللی تجهیزات ارتباطی خبر داد. مصطفی سیدهاشمی در گفت‌وگو با مهر، با اشاره به قرارداد یک میلیارد یورویی منعقد شده برای تأمین تجهیزات شبکه مخابراتی کشور با دومین تأمین‌کننده تجهیزات مخابراتی دنیا، اظهار داشت: با اجرای این قرارداد اجازه مشارکت در توسعه شبکه مخابراتی کشور به این وندور بین‌المللی داده شده است.

وی گفت: این قرارداد در راستای تأمین تجهیزات مرتبط با شبکه‌های نسل جدید مخابراتی (NGN-IMS)، گسترش تجهیزات دیتا، بهینه کردن تجهیزات موجود و نیز توسعه دکل‌های BTS برای ارتقای نسل سوم و چهارم موبایل منعقد شده است. رئیس هیأت‌مدیره شرکت مخابرات ایران، با اشاره به رفع تحریم‌ها و انعقاد قرارداد با یکی از بزرگ‌ترین تأمین‌کنندگان تجهیزات مخابراتی دنیا گفت: این قرارداد به صورت فاینانس منعقد شده که ۱۵ درصد آن به صورت گشایش LC و ۸۵ درصد آن به صورت بازپرداخت پنج ساله پس از نصب تجهیزات و راه‌اندازی، انجام می‌شود. همچنین پیش‌بینی شده که پروژه طی شش ماهه اول امسال نهایی شود. وی با اشاره به زمینه سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد شده در عرصه شبکه مخابراتی کشور، در مورد تقاضای شرکت‌های خارجی برای مشارکت در این عرصه گفت: اپراتورهای خارجی از جمله یکی از اپراتورهای فرانسوی، تقاضای خرید سهام اپراتور همراه اول و نیز مشارکت در سهام هلدینگ مخابرات ایران را دارند که در این زمینه در حال بررسی تقاضاهای مورد نظر هستیم. IMS که نوعی سامانه چند لایه برای ارائه سرویس‌های چند رسانه‌ای به تمام کاربران مخابراتی است، جدیدترین شبکه برای محقق کردن ایده شبکه‌های نسل آینده (NGN) محسوب می‌شود که از سال گذشته، شرکت مخابرات ایران به دنبال طراحی، آزمایش و اجرای آن است. این فناوری جایگزین شبکه‌های فعلی تلفن ثابت و همراه خواهد شد و امکان انتقال تمامی اطلاعات اعم از صوت، دیتا، سرویس‌های ویژه و سیگنالینگ را بر بستر واحدی از IP تحت مدیریت یکپارچه، فراهم می‌کند.

معاون وزیر ارتباطات خبر داد سرمایه‌گذاری ۱۶۰ هزار میلیارد ریالی در زیرساخت‌های ارتباطات کشور

معاون حقوقی، امور دولت و مجلس وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات گفت: در دولت یازدهم ۱۶۰ هزار میلیارد ریال در زیرساخت‌های ارتباطی کشور سرمایه‌گذاری شده که از این میزان ۴۰ هزار میلیارد ریال توسط دولت بوده و مابقی توسط بخش خصوصی جذب شده است.

مرتضی برای در جلسه معارفه مدیرکل ارتباطات و فناوری اطلاعات لرستان افزود: از ابتدای دولت یازدهم تاکنون بیش از ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال در حوزه زیرساخت‌های استان توسط دولت و بخش خصوصی سرمایه‌گذاری شده و تا پایان فعالیت دولت نیز یک‌هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال دیگر سرمایه‌گذاری می‌شود. وی ارزش حوزه ارتباطات و فناوری اطلاعات (ICT) کشور را ۳۵۰ هزار میلیارد ریال برشمرد و اظهار داشت: ۸۰ درصد این اقتصاد توسط جمعیت ۲۰ درصدی کشور در تهران تولید می‌شود. وی با تأکید بر افزایش سهم تولید در حوزه ICT ادامه داد: در حال حاضر سهم مصرف این بخش بیش از ۸۰ درصد و سهم تولید کمتر از ۲۰ درصد است. وی اظهار داشت: از ابتدای دولت یازدهم ۳۵ هزار و ۵۴۰ خط اینترنت پرسرعت در لرستان وجود داشته که هم‌اکنون به ۴۰ هزار رسیده و تا پایان فعالیت دولت دکتر روحانی به ۱۴۷ هزار خط می‌رسد. برابری در خصوص وضعیت زیرساخت ارتباطی استان لرستان گفت: سال گذشته ۹۰۰ میلیارد ریال در این راستا سرمایه‌گذاری شده است.

ضرر ۱۴.۷۵ میلیون دلاری «پرنندگان خشمگین»

شرکت سازنده بازی «پرنندگان خشمگین» (Angry Birds)، سال میلادی گذشته ۱۴.۷۵ میلیون دلار از دست داد. به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، شرکت رویو اینترتینمنت (Rovio Entertainment)، سازنده بازی «پرنندگان خشمگین» برای تلفن‌های همراه، اعلام کرد، در سال ۲۰۱۵ به دلیل بازسازی و سرمایه‌گذاری روی فیلم هالیوودی سه‌بعدی، متحمل ضرر شد. درآمد شرکت رویو برای سه سال متوالی به دلیل کاهش صدور مجوز تقلیل یافته است و این شرکت نتوانسته است توفیق دنباله‌داری در ساخت بازی‌های چشمگیر دیگری داشته باشد و همچنین در سال گذشته یک سوم از نیروی کار خود را از دست داده است. رویو می‌گوید: این تعدیل نیرو، ۱۳ میلیون یورو معادل ۱۴.۷۵ میلیون دلار برای او خرج برداشته، درحالی‌که این شرکت در سال ۲۰۱۴، ۱۰ میلیون و در سال ۲۰۱۳، ۷۷ میلیون سود داشته است. سهام رویو از ۱۵۸ میلیون دلار سال گذشته به ۱۴۲ میلیون سقوط کرده و درآمد حاصل از بازی‌هایش حدود ۱۱۴ میلیون دلار است. با این وجود کاتی لوورانتا، مدیرعامل رویو می‌گوید: درآمد سه ماهه ابتدایی سال جاری در حال حاضر سودآور و چشم‌انداز موجود برای بقیه سال مثبت است. شرکت رویو امیدوار است که فیلم «پرنندگان خشمگین» در ماه‌های آینده، به برد معاملات جدید و افزایش فروش کمک کند. شرکت رویو در سال ۲۰۱۲ اعلام کرده بود که نسخه سینمایی فیلم «پرنندگان خشمگین» تابستان سال ۲۰۱۶ به سینماها می‌آید.



## بازار جهانی

## جایگاه صنعت تایر در آینده اقتصاد جهانی

ترجمه: فهیمه خراسانی

tooska.fahimeh@gmail.com

با توجه به تولید انبوه وسایل نقلیه در سطح جهان و نقش مهمی که در زندگی روزمره مردم ایفا می‌کنند، صنعت لاستیک به‌عنوان یکی از وسایل مهم در وسایل نقلیه، جایگاه مهمی در اقتصاد جهانی پیدا کرده است. در این گزارش سعی می‌شود به تبیین جایگاه این صنعت در سطح جهان و موقعیت آن در سال‌های آتی پرداخته شود و بازارهای مهم و تولیدکنندگان برجسته این صنعت معرفی شوند. تقاضای جهانی برای صنعت تایر تا سال ۲۰۱۹ به رشدی ۴۰٫۱ درصدی می‌رسد یعنی تولیدی برابر با ۳ میلیارد واحد. طبق نظر تحلیلگران پیش‌بینی می‌شود که از نظر ارزش افزوده، فروش لاستیک به‌صورت سالانه ۷٫۱ درصد رشد یابد و به ارزشی برابر با ۲۵۸ میلیارد دلار برسد. در این میان یکی از عوامل کلیدی که به رشد تقاضای تایر در جهان منجر شده، افزایش میزان درآمد کشورهای در حال توسعه است که باعث رونق و تحرک و رشد وسایل نقلیه شده است. سطوح درآمد بالاتر و گسترش فعالیت‌های اقتصادی نیز افزایش میانگین مسافت‌های سالانه‌ای که توسط خودروها طی می‌شود را در پی داشته است که طبیعتاً بسامد تعویض تایرها را افزایش می‌دهد.

## خودرو کماکان بازاری عمده برای تایر

امروزه تایرها در صنایع زیادی کاربرد یافته‌اند، خودرو، موتورسیکلت، دوچرخه، هواپیما، وسایل صنعتی کارخانه‌ها و... از جمله مصرف‌کنندگان اصلی تایر هستند که با افزایش تقاضای جهانی برای این محصول دانه‌اند. در این میان وسایل نقلیه به‌خصوص خودروها، بزرگ‌ترین بازار فروش برای تقاضای تولید تایر در سطح جهان هستند، به‌طوری‌که پیش‌بینی شده است بیش از نیمی از این تقاضا را در سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۱۹ به خود اختصاص دهند. در این میان اروپای غربی و آمریکای شمالی دو بازار قابل توجه در جهان هستند که ۴۰ درصد از تقاضای این بازار را نشان می‌دهند که به مقایسه با بازارهای دیگر که تنها ۱۰ درصد از تقاضای این بازار را ارائه می‌دهند، بازاری قابل توجه محسوب می‌شوند. این امر نشان‌دهنده ثروت موجود این مناطق که باعث سطوح بالایی از مالکیت وسایل نقلیه شده و در نتیجه بالاترین تقاضای تعویض تایر در این مناطق است که تقاضای تایر برای همچنین پیش‌بینی شده است که در این مناطق بیشتر از موتورسیکلت و دیگر کاربردهای آن تا سال ۲۰۱۹، با سبقت گرفتن از میانگین جهانی به ۹۹ میلیون واحد برسد. فروش تایر در این بازار نیز بیشتر در مناطق در حال توسعه متمرکز شده است که در آن موتورسیکلت به‌عنوان یک وسیله نقلیه کم‌هزینه می‌تواند جایگزینی مناسب برای خودروها باشد. فروش تایر در دیگر زمینه‌های کاربردی آن مانند هواپیما، تراکتور و وسایل نقلیه صنعتی نیز با شدت بسیار و در امتداد حرکت کرده و تولید و استفاده از این وسایل نقلیه نیز روند رو به رشدی را طی خواهد کرد.



## آسیا: ارائه بهترین فرصت‌های رشد

در حال حاضر مناطق آسیایی بزرگ‌ترین سهم را در بازار جهانی تایر داشته و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۱۹ تقاضا برای این بازار رشد سریعی در این مناطق داشته باشد. چین با داشتن یک چهارم تقاضای جهانی تایر در سال ۲۰۱۴، یکی از مهم‌ترین بازارهای این صنعت باقی خواهد ماند. هند، اندونزی، تایلند و ویتنام نیز از جمله کشورهای آسیایی هستند که پیشرفت‌های سریع در زمینه تقاضای تایر داشته‌اند. ژاپن نیز با داشتن چهارمین بازار جهانی تایر، از جمله کشورهایی است که رشد زیادی را در این بازار نشان داده است. پیش‌بینی می‌شود به دنبال متوسط جهانی بازار تایر، رشد تقاضا برای این محصول در آمریکای شمالی و اروپای غربی تا سال ۲۰۱۹ ادامه یابد. بازار تعویض تایر در این مناطق با توجه به نرخ مالکیت خودرو در سطح بسیار بالایی قرار گرفته است. در اروپای شرقی نیز تقاضا برای تایر ادامه دارد که البته بیشتر با افزایش تولید وسایل نقلیه برای صادرات همراه است.

## دو تولیدکننده بزرگ جهانی تایر

رتبه‌بندی تولیدکنندگان تایر در جهان در سال ۲۰۱۴، تحت سلطه تولیدکنندگان اروپایی و آسیایی بوده است که در این میان دو شرکت بریجستون و کانانتینتال به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکنندگان تایر شناخته می‌شوند. از نظر میزان درآمد فروش، شرکت بریجستون ژاپن (Bridgestone) به‌عنوان بازیگر اصلی کسب‌وکار تایر شناخته شده و شرکت کانانتینتال آلمان (Continental) نیز بازیگر اصلی این صنعت براساس درآمد کلی است. این شرکت در زمینه‌های مختلفی مانند تولید لاستیک، سیستم ترمز و ایمنی خودرو فعال است؛ در حالی که رقیب ژاپنی این شرکت، یعنی بریجستون، در سال ۲۰۱۳، حدود ۸۵ درصد از درآمد خود را از بخش تولید تایر کسب کرده بود. جالب است بدانید شرکت کانانتینتال در سال ۱۸۷۱ به‌عنوان یک تولیدکننده تایر تأسیس شده و هم‌اکنون با داشتن بیش از ۳۳ میلیارد یورو درآمد و بالای ۱۷۷ هزار کارمند در سراسر جهان از جمله شرکت‌های موفق و مشهور این صنعت محسوب می‌شود.

منابع: www.statista.com

## دریا بهران

بازار لاستیک، تیوب و روغن؛ در گزارش امروزمان به بررسی این کالاهای پرطرفدار پرداخته‌ایم. بازاری که برای بی بردن به اهمیتش باید نگاهی به خیابان‌ها و جاده‌ها و تردد موتورسیکلت و انواع اتومبیل بیندازیم. میلیون‌ها وسیله نقلیه با استفاده‌های متنوع و گوناگون بازار این کالاها را از اهمیت بسیاری برخوردار می‌کند. از طرفی وضعیت تولید این محصولات در ایران و بحث کیفیت‌شان که مستقیماً با جان انسان‌ها در ارتباط است نیز بر اهمیت بازار این کالا اضافه می‌کند. بنابراین دلایل متقنی برای پرداختن به این بازار داشته‌ایم. در این میان با مسئولان صنفی و تولیدکنندگان این حوزه گفت‌وگو‌هایی داشته‌ایم.

## نشانه مثبت کم است

عباس سماواتی، رئیس اتحادیه فروشندگان لاستیک و روغن اتومبیل تهران اوضاع کنونی این بازار را مثبت ارزیابی نمی‌کند و پنج‌برابر شدن مالیات‌ها طی سه سال گذشته را از جمله دلایل نامناسب بودن اوضاع کنونی بازار می‌داند. رئیس این اتحادیه که بیش از ۴ هزار عضو صنفی دارد، می‌گوید: با شرایط کنونی ۳۰ تا ۴۰ درصد از اعضای صنفی‌اش یا کار را رها کرده‌اند یا تغییر شغل داده‌اند. سماواتی در ادامه سهم تولید داخلی را از بازار حدود ۴۰ درصد و مابقی را از وارداتی‌ها معرفی می‌کند. چین، تایلند، تایوان، هند و کره مهم‌ترین کشورهای صادرکننده لاستیک و روغن به بازار ایران هستند و ادامه می‌دهد که برندهایی چون بریجستون به‌صورت قاچاق وارد می‌شوند و با کمی تامل می‌توان متوجه شد که با وجود تحریم‌ها امکان حضور این برندها در بازار از مبادی قانونی غیرممکن است و قاچاق تنها راه ورود این کالاهاست.

## از ۲۰۰ هزار تا ۳۰ میلیون تومان

لاستیک انواع کامیون‌ها، سواری‌ها و ماشین‌آلات کشاورزی، معدنی و راهسازی از جمله پر فروش‌های بازار محسوب می‌شوند. سماواتی در مورد قیمت این کالاها می‌گوید: ارزان‌ترین، لاستیک پراید است که جفتی ۲۰۰ هزار تومان است و گران‌ترین‌ها هم مربوط به لاستیک مورد نیاز برای دستگاه‌ها و ماشین‌آلات کشاورزی و معدنی و راهسازی است که قیمت‌شان سزای هر جفت به ۳۰ میلیون تومان هم می‌رسد. بنا به اظهار این مقام مسئول هشت تولیدکننده لاستیک در ایران فعالیت می‌کنند که دنا، پدرباتور، البرز و ایران‌تایر بیشترین سهم بازار را در اختیار دارند. وی همچنین اشاره‌ای دارد به این مسئله که این کارخانجات بیشتر در سال‌های پیش از انقلاب تأسیس شده‌اند و طی ۴۰ سال اخیر تنها دو کارخانه تولید تایر یعنی یزد و بارز دایر شده‌اند. این کارخانجات که محصولات تقریباً به‌روزتر و نزدیک‌تر به استانداردها را تولید می‌کنند با ماشین‌آلات دست دوم شروع به کار کرده‌اند و بعد از گذشت چند سال دیگر کارایی لازم را ندارند.

## سرمایه‌گذاری

گزارش «فرصت امروز» از وضعیت سرمایه‌گذاری در تولید روغن‌های صنعتی

## دست‌اندازی در مسیر روان کارها



## علی علمي

ali-almi1368@yahoo.com

روان کارها، مکمل‌ها و روغن‌های صنعتی جزو جدانشدنی از صنعت مدرن امروز هستند که بدون استفاده از این تولیدات و ترکیبات، ماشین‌آلات و ادوات کوچک و بزرگ صنایع از کار بازمی‌مانند و از مدار تولید خارج می‌شوند. علاوه بر کارخانه‌ها و کارگاه‌ها، وسایل نقلیه از موتورسیکلت گرفته تا قطار و هواپیما زمین‌گیر شده و حمل و نقل عمومی را با مشکل جدی مواجه می‌کنند. برای بررسی بیشتر در زمینه سرمایه‌گذاری و شرایط فعلی بازار تولید روغن موتور و روانکارهای صنعتی، زهره رضوی مسئول فنی شرکت کراب ایران که تولیدکننده انواع روغن‌های صنعتی و مواد شیمیایی است از کم و کیف کسب‌وکارشان طی سال گذشته تاکنون و شرایط سرمایه‌گذاری و هزینه‌های مورد نیاز توضیحاتی به «فرصت امروز» داده است.

وی می‌داند هر تولیدکننده دیگری سخنانش را با توصیف شرایط نامناسب بازار آغاز می‌کند. بیش از ۳۰ سال از تأسیس شرکت کراب ایران می‌گذرد. در این مدت نسبتاً طولانی به‌عنوان یکی از فعالان بخش خصوصی در تولید انواع مواد شیمیایی، روان‌کارها و مکمل‌های صنعتی، انواع روغن موتور و روغن ترمز فعال بوده است. سال گذشته وضعیت تولید اصلاً خوب نبود و با کاهش تولید، موفق به صادرات محدود، نشدیم. صادرات ما قبلاً به روسیه، ارمنستان، عراق، کشورهای آسیایی میانه و افغانستان بود که سال گذشته محقق نشد. مواد اولیه را برای تولید از پالایشگاه‌ها و مجتمع‌های پتروشیمی تهیه می‌کنیم. حدود ۲۰ درصد از



سالانه ۱۰ میلیون عدد می‌داند و می‌گوید: با وجود نیاز ۲۰ میلیون عددی اما همین چهارخانه سالانه ۲۰ میلیون تیوب تولید می‌کنند و به این حجم باید میزان زیادی از واردات را هم اضافه کرد.

مدیرعامل شهاب‌تایر میزان تولید کارخانه تحت مدیریت خود را ۲ میلیون عدد در سال می‌داند و اضافه می‌کند: کارخانه پدرباتور، ۵ میلیون عدد در سال و ایران‌یاسا بیش از ۱۰ میلیون عدد تولید می‌کنند. این فعال حوزه تولید همچنین به اشتغال‌زایی این کارخانجات اشاره کرده و می‌گوید: شهاب‌تایر بیش از ۱۰۰ نیروی کار دارد، ایران‌یاسا بیش از هزار نفر و در یزدتایر بیش از ۲ هزار نفر مشغول به کار شده‌اند و اگر چرخه تامین مواد اولیه، بسته‌بندی، حمل‌ونقل، عرضه و فروش را هم اضافه کنیم به عددی ۱۰ هزار نفری برای اشتغال‌زایی این حوزه می‌رسیم که اگر هر کارخانه با همه ظرفیت‌های نصب‌شده‌اش تولید کند، این اشتغال‌زایی چندین برابر می‌شود. مرتضایی همچنین اشاره‌ای نیز دارد به کیفیت تیوب‌های تولید ایران و می‌گوید: چون کارخانجات موجود تحت نظر کارخانجات معتبر ژاپنی طراحی و تأسیس شده‌اند، از استانداردهای بالایی برخوردار هستند و کیفیت‌شان توسط خود ژاپنی‌ها تایید می‌شود و کشورهای چون نیرسبه و چندین کشور آفریقایی دیگر خواهان تیوب‌های ایران بودند. همچنین کشورهای همسایه مانند افغانستان و عراق نیز از مشتریان محصولات ایرانی بودند که طی سال‌های اخیر از دست رفته‌اند و همین امر به تعدیل نیروهای زیادی منجر شده است. وی نیاز بازار به این محصولات را

تجهیزات ۵۰ساله و تولید بی‌کیفیت رئیس اتحادیه فروشندگان لاستیک و روغن تهران اشاره‌ای هم دارد به سابقه تولید روغن موتور در ایران که به ۳۰ سال قبل از انقلاب برمی‌گردد و می‌گوید: تجهیزات تولید در ایران مربوط به همان سال‌هاست و جدیدترین تجهیزات مربوط به ۵۰ سال پیش است و به دلایل متعدد که یکی از آنها تحریم‌های چند سال اخیر است، خرید جدیدی در این زمینه انجام نشده است. بنابراین با این تجهیزات نمی‌توان تولید باکیفیتی را برای وارداتی‌ها برای تولیدکننده داخلی ممکن نیست.

تیوب، محصولی روی دست مانده تولید تیوب هم انگار نفس‌های آخرش را در ایران می‌کشد. انگار تولید انسانی است که این روزها نفسی برای بالا آمدن ندارد. تیوب به‌عنوان محصول مکمل لاستیک از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است اما بنا به اظهارات فعالان این بخش، اوضاع وخیم است. مرتضایی، مدیرعامل شهاب‌تایر که تیوب موتورسیکلت تولید می‌کند، در این مورد به «فرصت امروز» می‌گوید: بازار این محصول در ایران اشیاع شده است و با وجود اینکه تنها چهار کارخانه تولیدکننده تیوب موتورسیکلت تولید می‌کنند، در این زمینه داریم اما انبارهای کارخانه‌ها از تیوب‌هایی که به‌فروش نرفته‌اند پر شده است. به‌همین دلیل این کارخانجات و از جمله شهاب‌تایر تنها با ۴۰ درصد ظرفیت خود کار می‌کنند و به جای سه‌شیت کار می‌کنند که شیف‌ت کار می‌کنند که همین امر به تعدیل نیروهای زیادی منجر شده است. وی نیاز بازار به این محصولات را

## تعدد تولیدکننده‌ها و کمبود تولید واقعی

از دیگر کالاهایی که در این صنف خریدوفروش می‌شود، روغن اتومبیل است. این مقام مسئول در پاسخ این سوال که در حال حاضر چند تولیدکننده روغن در ایران فعالیت می‌کنند، می‌گوید: بیش از ۵۰۰ برند در این زمینه در بازار ایران فعالیت می‌کنند اما تنها ۵۰ درصد روغن نزدیک به سطح استاندارد تولید می‌کنند و ۵۰ درصد دیگر روغن تصفیه تولید می‌کنند. یعنی روغنی که سوخته است و دوباره تصفیه شده و با لیل‌های متنوع را می‌تواند برای وارداتی‌ها استفاده می‌شود و از جمله دلایل آلودگی هوا هم به شمار می‌رود. وی همچنین همه افزودنی‌های لازم برای تولید روغن مصرفی را وارداتی می‌داند و می‌گوید: در ایران تنها روغن پایه تولید می‌شود که از شرکت نفت تأمین می‌شود. دلایل اصطکاک‌های موجود در بعضی از روغن‌ها و اختلالاتی که وجود دارد نیز مربوط به عدم استفاده از افزودنی‌های لازم به روغن‌هاست که بعضی از سودجویان این کار را می‌کنند و اتومبیل را به روغن‌سوزی دچار می‌کنند که ضرر در نگاه نخست متوجه مصرف‌کنندگان یعنی مردم است. سماواتی برندهای مختلف و تحت‌تأسیسات‌هایی را که شباهت‌ها را به روغن‌سوزی دچار می‌شوند، دروغی بیش نمی‌داند و جایگاه پرکردن این روغن‌ها را شهرستان‌های اطراف تهران معرفی می‌کند. وی همچنین اضافه می‌کند که هیچ اراده‌ای هم برای جلوگیری از این وضعیت وجود ندارد. در حالی که این افراد با جان و مال مردم بازی می‌کنند.

## مواد اولیه و نیاز بازار

کائوچوی طبیعی و مصنوعی دو مواد اولیه برای تولید لاستیک هستند که کائوچوی مصنوعی از صنایع پتروشیمی تأمین می‌شود و در ایران موجود است اما نوع طبیعی‌اش وارد می‌شود. در واقع آنچه که برندهایی چون بریجستون به‌صورت قاچاق وارد می‌شوند و با کمی تامل می‌توان متوجه شد که با وجود تحریم‌ها امکان حضور این برندها در بازار از مبادی قانونی غیرممکن است و قاچاق تنها راه ورود این کالاهاست.

## احتمال کم موفقیت در این بازار

با توجه به تجهیزات کهنه و نبود دانش تولیدات مدرن و همسو با جهان به‌نظر می‌رسد اگر سرمایه‌گذاری خواهد وارد این بازار شود، شانس زیادی برای موفقیت ندارد. سماواتی با بیان این جملات می‌افزاید: الان در سطح جهان در حال تولید لاستیک‌هایی هستند که نیاز به تیوب ندارد، بنابراین هیچ‌گاه پنجر نمی‌شوند اما تولیدکنندگان ما هنوز هم با ماشین‌آلات تاریخ‌گذشته محصولاتی تولید می‌کنند که در سطح ایران هم قابل مصرف نیستند. اگر کسی خواهد وارد بازار تولید لاستیک شود باید روی کالاهای مدرن حساب باز کند و تکنولوژی ساخت چنین محصولاتی را وارد کند که هزینه‌های میلیاردری لازم دارد.

## حقا

حجم کاری ما کمتر شده و در نتیجه تولید ما پایین‌تر می‌آید. نتیجه این می‌شود که نیاز بازار با واردات بی‌رویه، به‌خصوص اجناس چینی‌تأمین شود. ما در ایران می‌توانیم بهترین تولیدات را داشته باشیم که قابل رقابت با نمونه‌های خارجی معروف باشند. این امر حمایت مستمر دولت را می‌طلبد. کسی که می‌خواهد در این بخش از صنعت نفت و گاز سرمایه‌گذاری کند، باید هزینه زیادی را متقبل شود. مکان مناسب، دستگاه‌ها، ماشین‌آلات و سایر وسایل به ۳ تا ۴ میلیارد تومان پول نیاز دارد تا یک واحد کوچک راه‌اندازی شود.

## وضعیت موجود

رضوی همچنین در مورد شرایط تولید می‌گوید: تولید روغن موتور، فعالیت پویا و متغیر است. بدین صورت که با تغییر و ارتقای فنی خودروها، روغن‌های قدیمی قابل استفاده نیستند و به فرمولاسیون تازه برای ساخت محصولات جدید مطابق با سیستم‌های جدید ماشین‌ها نیاز دارند. تهیه محصولات نو در کنار هزینه زیاد آن، زمان‌بر است و چون روند سریعی دارد ممکن است از دو سه فرمول تازه عقب بمانیم. وی درباره میزان واردات روغن موتور به کشور افزود: واردات فقط مخصوص مواد اولیه است و واردات مستقیم روغن موتور نداریم. برندهای معروف مثل الف، آترو و لیکومولی به شکل تحت‌تأسیسات در واحدهای داخلی تولید و عرضه می‌شوند. بعضی از مراکزهای موجود بازار به‌طور نیمه آماده وارد کشور شده و پس از قرار گرفتن در چرخه کامل تولید، بسته‌بندی و عرضه می‌شوند.

وارداتی بودن آن خیلی پرهزینه است و گران تمام می‌شود. در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد از نقدینگی شرکت صرف خرید مواد اولیه می‌شود. به اضافه اینکه ۹۰ درصد روغن پایه پالایشگاهی است و در انحصار دولت قرار دارد. شرکت‌های دولتی مثل پتروپارس و نفت پارس همه گونه مواد اولیه را حاضر و آماده در اختیار دارند ولی تولید نمی‌دهند. به شخصه توصیه نمی‌کنم کسی وارد این حوزه شود و پولش را در این کار صرف کند. مشکلات تولید اعم از هزینه‌های بالا، انحصار بلامناع دولتی، رانت گسترده و تحریم‌های بین‌المللی، کار تولیدکننده را دشوار و حتی ناممکن می‌کند. در حالی که

مواد اولیه مورد نیاز را از اروپا وارد می‌کردیم که به خاطر تحریم‌ها مجبور هستیم که مواد بی‌کیفیت چینی و گران‌سازش بدهیم. ماده اصلی تولید روغن موتور، فراورده‌های نفتی به نام لوپکات است که از آن روغن پایه درست می‌شود. روغن پایه بخش اصلی تولید (روغن موتور و ترمز، انواع گریس و روان‌کارها) است که با ترکیبات و مواد مختلفی اقلام متنوع روغن‌ها را پدید می‌آورد. این فرآیند سه مرحله‌ای به تولید محصول ختم می‌شود.

## توصیه نمی‌کنم

کار تولید مواد روغنی و شیمیایی یک کار ویژه، حجیم و پرزحمت است و به دلیل



## کنار رفتن ابرهای تحریم از درخشش فناوری اطلاعات

ترجمه و گردآوری: نرویا پاک سرشت

شرایط اقتصادی ایران در دوران تحریم و پس از آن تفاوت‌هایی آشکار دارد. اگرچه بارها در خصوص تغییرات مثبت و روند رو به جلوی اقتصاد این کشور پس از خروج از تحریم‌ها بحث شده و کارشناسان اقتصادی و سیاسی از چشم‌اندازهایی گوناگون به تحلیل شرایط ایران پیش و پس از تحریم پرداخته‌اند، اما کلماتی چون نفت، صادرات نفتی و... جزو تکراری‌ترین سرفصل‌های مقالات تحلیلی در خصوص اقتصاد ایران محسوب می‌شود. این در حالی است که بنا بر اطلاعات و آمارهای موجود، ایران در بخش‌های متعدد دیگری نیز پتانسیل‌های مناسبی برای پیشرفت و خروج از رکود اقتصادی در دست دارد. تغییرات زیرساختی در ارکان مختلف اقتصادی و اشتغال‌زایی برای قشر جوان ایرانی تنها در بخش‌های شناخته شده‌ای چون صنعت نفت محقق نمی‌شود، بلکه می‌توان تغییرات و ایجاد اشتغال را در بخش‌های نوینی چون فناوری اطلاعات و تکنولوژی نیز جست‌وجو کرد. بخش‌هایی که اگرچه نامی پراوازه دارند اما در سال‌های تحریم به سبب انزوای دور ماندن از تبادل اطلاعات در سطح بین‌الملل، اندکی مهجور مانده‌اند.

### توجهاتی که به نقاطی مشخص معطوفند

الیزابت مک براید، کارشناس اقتصادی بخش خاورمیانه در پایگاه خبری سی ان بی‌سی، در مقاله‌ای از زاویه‌ای متفاوت به شرایط ایران پس از تحریم نگاه کرده است. در این مقاله به تأکید مقامات ایرانی برای افزایش مبادلات نفتی و در نتیجه افزایش درآمدهای نفت و پتروشیمی در دوران پساتحریم اشاره شده است. درواقع، آنچه در دوران پساتحریم بیش از هر بخش مورد توجه کارشناسان خارجی و داخلی بوده مسئله نفت و مبادلات نفتی است. اگرچه به نظر می‌رسد امضای تفاهم‌نامه‌هایی در خصوص فعالیت کشورهای غربی در بخش‌هایی چون صنعت و معدن، خودروسازی و... نیز در اولویت‌های بعدی دولت این کشور قرار دارد، اما شواهد حکایت از حضور مستمر نفت در بودجه ایران در سال‌های پس از تحریم دارد. مک براید معتقد است با وجود آنکه نفت و بخش‌های پیوسته به آن به‌طور منطقی برای دولت ایران حائز اهمیت است، اما تنها کافی است نگاهی به دامنه سنی جوان کشور ایران و اشتیاق آنان برای دسترسی به اینترنت پرسرعت، دانلود نرم‌افزارهای روز و دسترسی به تکنولوژی مدرن داشته باشیم تا متوجه اهمیت این بخش در اقتصاد کنونی ایران شویم. ایران پتانسیل زیادی برای توسعه شرکت‌های فعال در عرصه تکنولوژی و فناوری اطلاعات دارد و بخش‌های نوینی در دوران تحریم ثابت کرده می‌تواند بخشی قابل اتکا در این حوزه باشد.

### خلاقیت جوانان ایرانی: تضمینی برای تولید و صادرات

نشریه وال استریت ژورنال در گزارشی به فعالیت‌های چند سال اخیر جوانان ایرانی در بخش نرم‌افزارهای رایانه‌ای و اپلیکیشن‌های تلفن همراه پرداخته است. براساس این گزارش، بسیاری از جوانان ایرانی به‌ویژه ساکنان پایتخت این کشور علاقه بسیاری به فعالیت در حوزه‌های مذکور دارند و نرم‌افزارهای بومی پرطرفداری نیز طراحی کرده‌اند، نرم‌افزارهایی که با قرار گرفتن در دنیای مجازی هزاران و حتی میلیون‌ها بازدیدکننده داشته‌اند. از سوی دیگر به راه افتادن اپلیکیشن‌های مختلف و پرقدرفتری که امکان دانلود و بارگیری نرم‌افزارهای متنوع تلفن همراه و رایانه‌های شخصی را فراهم می‌کنند، باعث شده بسیاری از شرکت‌های مجازی موفق به کسب درآمدهای بالا و حتی اشتغال‌زایی در سطح گسترده باشند. نکته جالب جوان بودن اغلب گردانندگان شرکت‌های اینترنتی و کارآفرینان فعال در عرصه تکنولوژی است.

با این حال، در شرایط تحریم بسیاری از کارآفرینان بخش فناوری به سبب محدودیت‌های مختلف توان همکاری با شرکت‌های معتبر غربی را نداشتند و در حوزه‌ای بسیار محدود توان داشتند. این مسئله به‌ویژه فعالیت می‌کردند. اکنون و در شرایط پساتحریم، افزایش تعامل بین کارآفرینان حوزه فناوری ایران و موفق‌ترین کارآفرینان غربی، می‌تواند راه پیشرفت ایران در این بخش را هموارتر کند.

### اشتغال‌زایی برای جوانان فرهیخته و نخبه

نشریه تایمز در مقاله‌ای به پتانسیل بالای جوانان ایرانی برای ادامه تحصیل در مقاطع عالی فناوری پرداخته است. شرایط پساتحریم فرصت مناسبی برای جوانان نخبه فراهم می‌کند تا با آراش بیشتری رشته‌های تخصصی را دنبال کنند. اکنون فرصت ویژه‌ای برای همکاری‌های منطقه‌ای و بین‌المللی در سطح آموزش عالی فراهم شده است. این مسئله به‌ویژه برای فارغ‌التحصیلان رشته‌های فناوری اطلاعات و انواع شاخه‌های تکنولوژی اهمیتی دوچندان دارد. در دوران تحریم بسیاری از فارغ‌التحصیلان این رشته برای ادامه تحصیل یا کارایی، عازم کشورهای چون کانادا، انگلستان، ایالات متحده، آلمان و... می‌شدند. اگرچه مهاجرت تحصیلی پدیده‌ای منحصراً به ایران نیست، اما ناگوار نیست، اما کنترل سبب مهاجرت‌ها و فراهم کردن امکان اشتغال برای متخصصان فارغ‌التحصیل در این حوزه، در دوران پساتحریم با سهولت بیشتری امکان‌پذیر خواهد بود. درواقع بسیاری از نخبگان بخش فناوری اطلاعات به سبب شکست در تلاش‌های خود برای کارایی و عدم اطمینان از آینده حرفه‌ای خود به مهاجرت‌های اجباری متوسل می‌شوند. جذب این نخبگان و ایجاد فرصت‌های حرفه‌ای، ظرفیت دولت برای پیشرفت هر چه سریع‌تر در بخش‌های تولید و صادرات را ایجاد کرده و امکان تحول را فراهم می‌کند.



# تغییر فضای اقتصادی کشور پس از اجرای برجام

از زمانی که تحریم‌ها علیه ایران سنگین شد، اقتصاد کشورمان کاملاً تحت تأثیر این تحریم‌ها قرار گرفت. از سوی دیگر در سال‌های گذشته وجود برخی سوءمدیریت‌ها در کشور موجب شد تأثیر منفی این تحریم‌ها بیشتر خود را نمایان کند و در مجموع فضای اقتصاد کشورمان تأثیر بسیار زیادی از این موضوع گرفت. این در حالی است که تحریم و محدودیت‌های اقتصادی بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات کشورمان را نیز همانند سایر عرصه‌های اقتصادی تحت تأثیر قرار داده بود. در همین حال نبود نرم‌افزارهای مناسب و به روز، میزان رقابت‌پذیری در تولید بسیاری از کالاهای داخلی دیگر را کاهش داده بود و این رونق جزیره‌ای شدن اقتصاد ایران شتاب می‌داد. اما پس از لغو تحریم‌ها با توجه به اهمیت و نقش فناوری اطلاعات و ارتباطات در اقتصاد، این موضوع یکی از رئوس مورد درخواست و مورد علاقه سرمایه‌گذاران خارجی بوده است. در وضعیتی که کشور ما همانند بسیاری از اقتصادهای نفتی با مشکل عدم توان رقابت بین‌المللی در تولید کالاهای مبادله‌پذیر روبه‌رو است، قاعدتاً توسعه خدمات نرم‌افزاری می‌تواند به‌عنوان کلیدی طلایی در بهبود بهره‌وری مورد استفاده قرار گیرد. در این نوشتار ضمن بررسی تغییر فضای اقتصادی کشور پس از اجرای برجام، اقتصاد فناوری اطلاعات و ارتباطات در شرایط پساتحریم و تأثیر توسعه خدمات نرم‌افزاری بر اقتصاد کل کشور مورد بررسی قرار گرفته است.

### نوید خیبری

عضو هیات علمی دانشکده آزاد اسلامی

### تأثیر تحریم‌ها بر اقتصاد کشور

پس از هم شکستن ساختار تحریم‌های یک‌جانبه و بین‌المللی، انتظارات از بازار ایران دستخوش دگرگونی فراوانی شده است. فضای اقتصادی کشور پس از اجرای برجام تغییر بسیاری کرده است. تحریم و محدودیت‌های اقتصادی فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا) را نیز همانند سایر عرصه‌های اقتصادی مورد اثر قرار داده بود.

در روند اجرایی این تحریم‌ها، ورود، عرضه و تمین خدمات پس از فروش نرم‌افزارهای با کاربری عمومی، کاربری خاص و نرم‌افزارهای همراه با مانع‌ساز آلت با چالش و موانع جدی روبه‌رو شده بود. این موضوع نه تنها بازار فاوا را تحت‌الشعاع قرار داده بود، بلکه بسیاری از خطوط تولید را که در روند خود از نرم‌افزار به‌عنوان ابزار تسهیل‌گر استفاده می‌کردند نیز با مشکل روبه‌رو کرده بود. نبود نرم‌افزارهای مناسب و به روز، میزان رقابت‌پذیری در تولید بسیاری از کالاهای داخلی دیگر را کاهش داده بود و این روند به جزیره‌ای شدن اقتصاد ایران شتاب می‌داد.

### اقتصاد فناوری اطلاعات و ارتباطات در پساتحریم

با این حال پس از مذاکرات سخت و فشرده، این تحریم‌ها جای خود را به ابزار علاقه بسیاری از سرمایه‌گذاران برای ورود به بازار ایران داده است. در میان بیشتر هیأت‌های خارجی که وارد کشور شده‌اند، فناوری اطلاعات و ارتباطات به‌عنوان یکی از رئوس مورد درخواست و مورد علاقه سرمایه‌گذاران خارجی دیده می‌شود. این تقاضا هم از سوی شرکت‌هایی که پیش از تحریم در ایران فعال بوده‌اند و هم از سوی شرکت‌های جدید نیست شده و پیگیری می‌شود. در این بخش

این درخواست ورود و سرمایه‌گذاری باید مورد استقبال همه فعالان و دست‌اندرکاران و همچنین تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان اقتصادی کشور باشد.

با این حال این فضا با وجود تمام جذابیت‌ها و منافعی که می‌تواند برای این متصور شد، موجب نگرانی برخی مسئولان و تصمیم‌گیران و حتی فعالان اقتصادی حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات در داخل نیز شده است. اقتصاد فناوری اطلاعات و ارتباطات که خود را با فضای تحریم و شرایط خاص آن هماهنگ کرده بود، نگران عدم توان رقابت و حذف شرکت‌های داخلی با ورود شرکت‌های خارجی به بازار داخلی است. رقابت به همان میزان که در ادبیات اقتصادی محبوب است، می‌تواند برای فعالان اقتصادی چالش‌برانگیز و مشکل‌زا نیز باشد.

مسئولان و تصمیم‌گیران نیز نگران از دست رفتن بازار تولید و مصرف فاوا به نفع تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان خارجی هستند. این نگرانی که از پایش بازار و مقایسه تولیدات شرکت‌های داخلی با محصولات خارجی پدید آمده موجب تغییر در نگرش آنان شده است. بر این اساس در فضای اقتصاد فاوا شاهد زرمزه‌هایی برای ایجاد شرکت‌های در ورود سرمایه‌گذاران خارجی در این حوزه هستیم. این محدودیت می‌تواند شامل مواردی چون منع ورود شرکت خارجی به حوزه‌های خاص، لزوم شراکت آنان با شرکت داخلی یا عقد قراردادهای یک‌طرفه باشد.

علاوه بر این، قالب‌هایی از سوی نهادها و دستگاه‌های حاکم برای چگونگی همکاری بین شرکت‌های داخلی و همکاران بین‌المللی آنها در حال تدوین و تهیه است. این قالب‌ها شریک خارجی را ملزم به انتقال تکنولوژی

نیز دستخوش نبود چنین آمار صحیحی قرار گرفته است. اصولاً در لیست صادرکنندگان نرم‌افزار با وجود زیرساخت‌ها و متخصصان خیره در این امر، نامی از ایران وجود ندارد.

### تبعات نبود برند ایرانی در لیست صادرکنندگان نرم‌افزار

نبود برند ایرانی معتبر و نبود نام ایران در لیست تولیدکنندگان و صادرکنندگان نرم‌افزار موجب از دست رفتن بسیاری از بازارهای در دسترس و ایجاد عدم علاقه برای سرمایه‌گذاران خارجی نسبت به حضور در بازار ایران شده است. با این وجود در حال حاضر دامنه وسیعی از ارقام از سوی مراکز مختلف به اشکال غیررسمی و رسمی پیرامون مبحث صادرات نرم‌افزار بیان می‌شود، گرچه صحت و دامنه این آمار مورد قبول همه نیست. این عدم مقبولیت عام، خود عاملی در جهت سردرگمی بیشتر مسئولان و علاقه‌مندان به سرمایه‌گذاری شده است. با این حال طبق آمار اعلام شده از سوی اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نرم‌افزار ایران که از سال ۱۳۸۰ تشکیل شده است، میزان صادرات نرم‌افزار از ۲۵۰ هزار دلار در سال ۱۳۸۲ به حدود ۲۰۰ میلیون دلار در سال ۱۳۹۳ و ۱۶۰ میلیون دلار در شش ماه نخست سال ۱۳۹۴ رسیده است. مطابق با این آمار، میزان صادرات نرم‌افزار مجموعه شرکت‌های ایرانی در سال ۹۲ به عدد ۴۰۰ میلیون دلار رسیده بود. آمار اعلام شده از سوی سازمان توسعه تجارت در بسیاری از موارد با این ارقام فاصله دارد.

### ضرورت ارزیابی سود و زیان ورود خارجی‌ها به فاوا

ثبت قسمتی از یک نرم‌افزار که به لحاظ عملی هیچ کار خاصی انجام نمی‌دهد و تنها شامل کدهایی است که در ترکیب با بخش‌های دیگر عمل می‌کند، ممکن نیست. در چنین فضایی ضروری است این مبحث و میزان سود و زیان ورود بخش خارجی به حوزه فاوا مورد موشکافی علمی و دقیق قرار بگیرد. آثار مثبت و منفی ورود به یک تجارت باید به شکل جزء به جزء مورد کنکاش قرار گرفته و پیش‌بینی شود.

در حال حاضر به دلیل نبود سیستم گرمی که بتواند کالای انفورماتیک را ارزش‌گذاری و حجم انتقال آن را محاسبه کند، آمار دقیقی از میزان صادرات و واردات در این حوزه وجود ندارد. یعنی از آنجا که گرمک تنها کالایی که قابل رویت و شاید باشد به‌عنوان کالای عبوری وارد محاسبات خود می‌کند، محصول نرم‌افزاری به درستی مورد نظر نمی‌شود، همچنین پروانه صادراتی به شکل صحیحی در این حوزه صادر نمی‌شود. از دیگر سو

با وجود معایبت صادرات از مالیات، چون سازوکاری برای محاسبه میزان صادرات در این بخش وجود ندارد، شرکت‌های تولید و صادرات کننده نرم‌افزار آمار صادرات خود را در دفتر سود و زیان ثبت نمی‌کنند، زیرا ثبت این مبالغ و عدم وجود پروانه صادراتی، آنها را مشمول پرداخت مالیات خواهد کرد و هیچ ابزاری وجود ندارد که بتواند درآمد صادراتی را اثبات و از درآمد فروش داخلی شرکت منفک کند. این بدان معناست که صادرکننده محصول فاوا به شکل خاص نه تنها مورد حمایت قرار نمی‌گیرد، بلکه در صورت شناسایی درآمدهای مربوطه توسط سازمان امور مالیاتی، به پرداخت مالیاتی‌سی مجبور خواهد شد که هیچ صادرکننده دیگری آن را پرداخت نمی‌کند. از این رو چون برای صادرات نرم‌افزار نیاز به مرز، درگاه یا هیچ ابزار دیگری نیز وجود ندارد پس مادامی که منفعتی برای صادرکننده در اعلام و ثبت آمار صادرات خود وجود نداشته باشد، هیچ عامل بیرونی‌ای نمی‌تواند وی را مجبور به ارائه آن کند.

عدم ثبت نرم‌افزارهای صادرشده برای جلوگیری از به وجود آمدن مشکلات حقوقی بین‌المللی و همچنین عدم ثبت کدهای صادراتی و نبود سیستم گرمکی کارا دست در دست یکدیگر گذاشته‌اند تا آماری برای ارائه به مجامع تصمیم‌گیر در دست نباشد. نبود آمار نیز برنامه‌ریزی و تدوین قوانین را مشکل کرده است. همچنین جایگاه جهانی ایران در میان صادرکنندگان خدمات نرم‌افزاری

از متولیان صنعت نرم‌افزار در کشور هستند که هر کدام از آنها به نوعی به بررسی چالش‌های موجود و چاره‌اندیشی برای آنها می‌پردازند. در بسیاری از موارد این سازمان‌ها و نهادها مجوزهای صادر شده از سوی سازمان‌های دیگر را به رسمیت نمی‌شناسند.

این امر باعث شده بسیاری از فعالان اقتصادی حوزه فاوا مجبور به ثبت شرکت‌های متعدد و ایجاد دفاتر گوناگون برای استفاده از پوشش خدمات سازمان‌ها و نهادها یا رفع موانع ایجاد شده از سوی آنها شوند. این امر در تطبیق با شرایط و تبعات ایجاد جدید اقتصادی کند و ناکارآمد می‌کند. در عرصه اقتصادی نیز، هزینه‌های تحمیل شده از این طریق باعث کاهش رقابت‌پذیری و عدم رهایی به بازارهای جهانی و منطقه‌ای شده است.

از سال ۱۳۸۲ دولت در راستای حمایت از صادرات و افزایش درآمد ارزی کشور، اقدام به اعطای جایزه صادراتی به صادرکنندگان این بخش کرد که در سال ۱۳۸۷ این روند متوقف شد و از آن پس پرداختی به صادرکنندگان نرم‌افزار صورت نگرفت. این پرداخت که به میزان کمتر از ۴ درصد از صادرات انجام می‌شد، می‌توانست موجب ایجاد انگیزه برای اعلام میزان صادرات شود. البته این موضوع مشکل نبود گرمک را رفع نمی‌کرد، زیرا اعطای جایزه از سوی دیگر می‌توانست

موجب بزرگنمایی میزان صادرات شود. در زمینه واردات نیز از آنجا که مرز مشخصی برای تعریف ندارد، نرم‌افزاری و تمیز آن از دیگر کالاهای وجود نکرده، با ابهام آمار روبه‌رو هستیم. نرم‌افزار به شکل عام، معمولاً بخشی از کالاهای وارداتی به کشور است.

تعیین ارزش نرم‌افزار موجود در یک کالا و تفکیک آن از ارزش کالای اصلی بسیار دشوار و شاید ناممکن باشد. نبود آمار دقیق، تحلیل و برنامه‌ریزی این بخش را با مشکل جدی روبه‌رو کرده است. با وجود این وضعیت و نبود آمار کافی برای تحلیل صحیح و پیش‌بینانه، باید با استفاده از فرضیات اقتصادی به پیش‌بینی رفتار بازار پس از ورود بخش خارجی پرداخت.

### نقش استفاده از سیستم‌های نرم‌افزاری در افزایش بهره‌وری

طبق مطالعات انجام شده، تجارت به معنای عام موجب افزایش تولید جهانی یک محصول خواهد شد. تخصصی شدن کشورها در تولید کالایی که در آن مزیت دارند، موجب افزایش بهره‌وری، افزایش تولید و در نهایت افزایش مصرف جهانی خواهد شد. میزان تولید به طور خاص توسط صادرکننده قطعاً افزایش خواهد یافت و در مورد کشور واردکننده، مقدار مصرف با افزایش روبه‌رو می‌شود. تئوری‌های اقتصادی صادرات، واردات و تجارت بین‌الملل و مزیت‌های نسبی تولید در ۲۰۰ سال گذشته اعتبار خود را حفظ کرده‌اند. بر این اساس، فارغ از اینکه یک کشور واردکننده یا صادرکننده یک کالا مانند نرم‌افزار باشد، ورود به تجارت بین‌الملل و اقتصاد باز باعث انتفاع آن خواهد بود. نرم‌افزار به شکل خاص علاوه بر کارکرد به‌عنوان یک کالا یا خدمت نهایی، به‌عنوان یک کالای واسطه‌ای در تولید کالاهای دیگر و همچنین نظم‌دهی به خطوط تولید نیز به کار گرفته می‌شود.

براساس آمار موجود، استفاده از سیستم‌های نرم‌افزاری در روند تولید دیگر کالاهای میزان بهره‌وری را تا ۲۵ درصد افزایش می‌دهد. مضاف بر این، خطوط تولید نرم‌افزار به‌طور تقریبی بیش از ۳۰ درصد کاراتر از خط تولید

دیگر کالاهای هستند. این امر باعث می‌شود استفاده از نهاده‌های تولید در این بخش میزان ستانه بیشتری از دیگر بخش‌های اقتصاد را حاصل کند.

با این حال سیستم‌های نرم‌افزاری به سرعت و فراتر از دیگر بخش‌های اقتصاد به روز می‌شوند و نسخه‌های قدیمی آنها ارزش خود را از دست می‌دهند. عدم به‌روزرسانی سیستم‌های نرم‌افزاری در طول دوران تحریم، موجب کاهش قدرت رقابت و جا ماندن از رقیبان منطقه‌ای و جهانی شده است. در صورت آغاز روند تجارت و ورود شرکای خارجی به بازار ایران انتقال تجربه رخ داده بر اثر همکاری شرکت‌های داخلی با شرکت‌های خارجی، موجب افزایش توان رقابتی این شرکت‌ها خواهد شد.

تجربه نشان داده که این انتقال تجربه، بخشی از مسیر تولید نرم‌افزار است و نیازی به درج آن در قرارداد و ایجاد بار حقوقی مخل‌کننده نیست. در روند باز شدن اقتصاد با اینکه ممکن است در کوتاه‌مدت شرکت‌های داخلی مجبور به تغییر ساختار شوند (تفاهمی که پس از تحمیل تحریم‌ها نیز افتاد) اما در بلندمدت با انتقال فناوری روز و پر شدن شکاف تکنولوژیک به وجود آمده در طول سالیان تحریم، امکان حضور قدرتمندتر و رقابت‌پذیر شدن بیشتر شرکت‌های داخلی فراهم خواهد آمد.

### توسعه خدمات نرم‌افزاری کلید طلایی بهبود بهره‌وری

در وضعیتی که کشور ما همانند بسیاری از اقتصادهای نفتی با مشکل عدم توان رقابت بین‌المللی در تولید کالاهای مبادله‌پذیر روبه‌رو است، توسعه خدمات نرم‌افزاری می‌تواند به‌عنوان کلیدی طلایی در بهبود بهره‌وری مورد استفاده قرار گیرد. تجارت بین‌الملل فاوا از طریق بهبود رابطه مبادله برای واردکنندگان و شاید افزایش صرفه‌های ناشی از مقیاس برای صادرکنندگان نرم‌افزار مفید خواهد بود.

استفاده از نرم‌افزار به‌عنوان کالای واسطه‌ای در تولید دیگر کالاهای بازده و رشد کلیت اقتصاد را با بهبود روبه‌رو می‌کند. با وجود مشکلات پیش‌رو در توسعه صنعت فاوا، امکان رشد و شکوفایی این حوزه از اقتصاد با در اختیار داشتن مزیت‌های نسبی از جمله دانش‌آموختگان متخصص یا آموزش‌پذیر با دستمزد نسبتاً ارزان، امنیت

منطقه‌ای مناسب و وجود زبان و فرهنگ مشترک با همسایگان و همچنین توان مالی ایرانیان همکار از کشور، این رشد را در دسترس نشان می‌دهد. توسعه و تعمیق نظام آمار و ایجاد تمهیداتی برای افزایش شفافیت اقتصادی در این حوزه، تعیین سازوکاری برای تفکیک میزان درآمد داخلی شرکت‌ها و صادرات انجام گرفته از سوی آنها، اعطای مجدد جوایز صادراتی و همچنین فضا دادن به ورود سرمایه بین‌المللی و تعمیق ارتباط با بخش جهانی از الزامات توسعه صادرات نرم‌افزار پس از اجرایی شدن برجام و رفع تحریم‌ها خواهد بود. براساس آنچه گفته شد، ایجاد هر گونه مانع و محدودیت غیرضروری داخلی به مثابه اعمال تحریم‌های جدید و این بار از سوی مسئولان داخلی خواهد بود.

تفویقات به دست آمده در زمینه هسته‌ای چنانچه به همراه سیاست‌های مناسب و کارایی داخلی به کار گرفته نشود نه تنها رشد اقتصادی مورد انتظار را تأمین نمی‌کند، بلکه همانند یک موج شکن، باعث ایجاد دید منفی بر اثر تجربه شکست سرمایه‌گذاری خارجی در ایران عمل کرده و ورود سرمایه در آینده را نیز با مشکل روبه‌رو خواهد کرد.



## جنگ سرد در بازار گرم رسانه

نیلوفر قدیری

کارشناس مسائل بین‌الملل

افشاگری اخیر درباره فرار مالیاتی و پولشویی صدها مقام سیاسی و چهره سرشناس جهانی از رؤسای جمهور و نخست‌وزیرها تا ستاره‌های فوتبال و سینما، پرده‌های دیگر از جنگ با استفاده از ابزارهای جدید در جهان مدرن است؛ جنگی که تلفات جانی ندارد اما خساراتی ماندگار با ابعاد جهانی به جا می‌گذارد. نخستین پس‌لرزه‌های افشاگری اخیر که به اسناد پاناما معروف شده، با چند استعفا و درخواست برای تغییر قوانین مشاهده شد اما پیامدهای این افشاگری به همین جا ختم نمی‌شود.

اکنون ده‌ها شرکت که موقعیتی شبیه شرکت پانامایی موساک فونسکا دارند و در کشورهای دور و نزدیک کارهای مالی و حقوقی به دور از چشم بازرسان مالیاتی و خارج از چارچوب قوانین بین‌المللی انجام می‌دهند، زیر ذره‌بین قرار گرفته‌اند. از سوی دیگر کار نهادهای نظارت بین‌المللی مانند سازمان شفافیت جهانی که هر سال کشورها را از نظر شاخص‌های فساد مالی رده‌بندی می‌کند، اکنون زیر سوال رفته‌است، چرا که مثلاً کشوری مانند ایسلند که نام اردشترین مقام اجرایی‌اش لایه‌لای اسناد پاناما وجود دارد، در رده‌بندی سالانه این سازمان‌ها همیشه بالاترین رتبه را داشته‌است. اسناد پاناما را با افشاگری سایت ویکی‌لیکس مقایسه می‌کنند. البته حجم اسناد افشا شده در ماجرای اخیر و دامنه و گستردگی کار با ماجرای ویکی‌لیکس قابل مقایسه نیست. اسناد و حجم اطلاعات اخیر که از شرکت پانامایی موساک فونسکا فاش شده هزار برابر اسناد ویکی‌لیکس است. ویکی‌لیکس تنها اسناد مربوط به مکاتبات دیپلماتیک وزارتخانه‌های آمریکا با سفارت‌ها را منتشر کرد اما اسناد پاناما اطلاعات مربوط به فعالیت‌های مالی صدها شخصیت حقیقی و حقوقی از سراسر جهان است. افشاگری ویکی‌لیکس نتیجه کار چند نفر و مشخصاً دو چهره سرشناس یعنی بردلی منینگ و جولین آسانژ بود. اسناد پاناما در نتیجه بزرگ‌ترین کار گروهی رسانه‌های جهان بعد از یک سال همکاری بیش از ۱۰۰ روزنامه‌نگار از ۷۰ رسانه جهانی فاش شده‌است اما هر دو این افشاگری‌ها بخشی از نبردی جدید با ابزارهای متفاوت در سطح جهان است.

نبردی که در سطح رسانه‌ها با ابزار اطلاع‌رسانی و با استفاده از اشتیاق مردم به اطلاعات شفاف و در شرایطی انجام می‌شود که دسترسی آزادانه مردم به اطلاعات و اخبار از طریق شبکه‌های اجتماعی و انواع رسانه به طور شگفت‌آوری در حال تغییر همه چیز است. در چنین شرایطی، کارکرد بازآرندگی یا تخریب‌کنندگی رسانه از بمب اتم بیش‌تر است و تأثیر مثبت و تحول‌بخش آن از اعمال قانون و تدوین مقررات مفیدتر. ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهور روسیه که نامش در میان ده‌ها مقام ارشد جهان در اسناد پاناما وجود دارد، این افشاگری را جنگ سازمان‌های اطلاعاتی غرب علیه خود خوانده‌است. آمریکا هم بعداً افشاگری ویکی‌لیکس و ادوارد اسنودن که بعد از ویکی‌لیکس صورت گرفت، دست روسیه را در این اقدامات می‌دید. فارغ از اینکه این اتهامات پایه و اساسی دارد یا تنها موج‌سواری شرق و غرب در میدان جنگ رسانه است، رسانه با بازار گرم خود مشغول قدرت‌نمایی خیره‌کننده‌ای است. این جنگ طرف مشخصی ندارد. روسیه و آمریکا در ماجرای ویکی‌لیکس و اسناد پاناما برای خود در این جنگ جامعی کردند اما طرف‌های این جنگ ممکن است در افشاگری بعدی، دیگر شرق و غرب نباشند.

## دور دنیا

اسکان به سبک ون گوگ

## از جزیره پرندگان تا همسایگی کوسه‌ها

ترجمه: گلنوش محب علی

منبع: فیکتور



سایت AirBNB وب‌سایتی است در کالیفرنیا که مکان‌های اقامتی را در آن برای استفاده مسافران و گردشگران کرایه می‌دهند. از سال تاسیس این وب‌سایت (۲۰۰۸) تاکنون در آن آگهی بیش از ۸۰۰ هزار نفر در ۱۹۲ کشور مختلف دنیا قرار داده شده است.

در میان فهرستی از آگهی‌های کرایه اقامت این پلتفرم، یکی از آنها با بقیه بسیار متفاوت است و به تازگی به فهرست سایت اضافه شده تا گردشگران بتوانند سفری لوکس و به‌یادماندنی را تجربه کنند. این مرکز کرایه‌ای، اقامتگاهی متفاوت را در زیستگاهی خارج از کشور بلیز واقع در آمریکای مرکزی پیشنهاد می‌دهد.

### اقامتگاهی عجیب و لوکس به بهای شیبی فقط ۳۲۲ دلار!

محل این اقامتگاه، آمریکای مرکزی و کشور بلیز، جزیره پرندگان است. در آگهی آن آمده: «پنجره‌ای رو به آب‌های کریستالی و زلال و صخره‌های مرجانی، بدون هیچ همسایه‌ای در اطراف!» قیمت آن به ازای هر شب اقامت لوکس و آرام در این جزیره شخصی به اضافه مالیات و انتقال از روستای Placencia، ۳۲۲ دلار تعیین شده، ضمن اینکه حداقل مدت اقامت سه روز در نظر گرفته شده است. هرچند که این تعرفه، حداقل قیمت برای این سفر دریایی از روستای Placencia در بلیز به مقصد جزیره است، به نظر می‌رسد برای رفتن به جزیره، سفر با هواپیما با قیمت ۲۲۵ دلار به ازای هر نفر، راهی بهتر و سریع‌تر باشد.

حوصله مستاجر در طول اقامت در این جزیره و ضمن تجربه احساس رابینسون کروزوئه بودن سر نخواهد رفت. قیمت تعیین شده شامل برنامه‌های پیش‌بینی شده ورزشی و تفریحی نظیر غواصی، ماهیگیری و قایقرانی است. از آنجا که جزیره پذیرای چهار تا شش نفر در سه اتاق از خانه مرجانی است و طی اقامت مسافران، کس دیگری در جزیره حضور ندارد! آنها می‌توانند از یک گردهمایی خانوادگی یا دوستانه فراموش نشدنی نهایت لذت را ببرند.

جزیره پرندگان، در سایت AirBNB در دسته هتل‌های ۵ ستاره طبقه‌بندی شده است. همه بازدیدکنندگانی که این تجربه خاص را داشته‌اند درباره جزیره و میزبان خود، به اتفاق نظری ستایش‌برانگیز داشته‌اند.

این اقامتگاه در دو بازه زمانی بارش سنگین باران در سال تعطیل است و البته در فصول خشک نیز (ژانویه تا ژوئن) در همه تاریخ‌ها امکان رزرو هتل وجود ندارد.

### اسکان به سبک ون گوگ

در فهرست این سایت، تله کابینی در قلب کوه‌های کوروش آلپ با ارتفاع ۲۷۰۰متر از سطح دریا به چشم می‌خورد که اکنون به یک اقامتگاه تبدیل شده و شبی حدود ۲۰۰دلار کرایه داده می‌شود. از دیگر پیشنهادهای جالب این سایت، سپری کردن شبی در آکواریم پاریس در میان کوسه‌ها یا دیدن ۳۶۰آدرجه‌ای یا گذراندن شبی در مدل ساخته شده از روی یکی از نقاشی‌های ون گوگ، نقاش بزرگ در شیکاگوست. این ماکت یک اتاق است با دکوری ساده و بی‌تجمل با یک تخت، دو صندلی و سه تابلو و دو نقاشی روی دیوار که تصویری از یک احساس تواضع را در انسان بر می‌انگیزد و آرامش را به مهمان خود القا می‌کند، درست شبیه همان که در نقاشی ون گوگ و روی بوم اصلی آن می‌بینیم.

## قاب

مطالعات انجام شده نشان می‌دهد، دانشجویان اروپایی مشغول تحصیل در بریتانیا حدود ۳٫۷میلیارد پوند به اقتصاد این کشور کمک می‌کنند. بر اساس این مطالعه که روی دانشجویان غیر بریتانیایی در سال ۲۰۱۱-۲۰۱۲ متمرکز است، این دانشجویان باعث ایجاد یا پشتیبانی از ۲۴هزار و ۲۵۰شغل در بریتانیا شده‌اند.



## ۳۶۰

## رابطه دوام و مقاومت کالا و افزایش فروش

مصرف‌کنندگان حاضرند مبلغ بیشتری برای محصولات بادوام‌تر بپردازند

ترجمه: حوریه توسلی نیا

منبع: BFMtv

سال تعیین شده است بین ۱۸ تا ۲۸ درصد افزایش داشته است.

مطالعه‌ای در اروپا نشان می‌دهد، مصرف‌کنندگان صراحتاً دوام پایین کالاها را محکوم می‌کنند. برچسب «بادوام» با ضمانت مقاومت کالا در برابر فرسودگی می‌تواند موجب دلگرمی مصرف‌کننده و مخصوصاً افزایش فروش برخی از محصولات چون چمدان، چاپگر و همین‌طور قهوه‌ساز شود. به این ترتیب می‌توان منافع اقتصادی و منافع مربوط به محیط زیست را با یکدیگر پیوند داد.

چنان که می‌دانیم، همان‌طور که گواهی «AB» (محصولات کشاورزی بیو) یا برچسب «ساخت فرانسه» باعث فروش محصولات شدند، تحقیقی در اروپا که در ۳۰ مارس منتشر شده نشان می‌دهد، برچسبی که مقاومت محصول را تایید می‌کند نیز می‌تواند تأثیر مشابهی داشته باشد.

بنابر مطالعه‌ای با عنوان «تأثیر آشکار کردن عمر کالا بر مصرف‌کننده» که «CESE» (انجمن حمایت اقتصادی، اجتماعی و محیط زیستی) در هفته گذشته منتشر کرد، مصرف‌کنندگان به محض اینکه تولیدکننده دوام محصول را در برابر فرسودگی در طول زمان تضمین کند، حقیقتاً حاضرند بهای بیشتری برای آن بپردازند. در فرانسه فروش محصولاتی که حداقل عمر آن چند

## سبک زندگی

## خانه رویایی مایکل جکسون همچنان در انتظار خریدار

ترجمه: گلنوش محب علی

منبع: MSN

یک سال از آگهی اعلام فروش خانه‌ای که مایکل جکسون بیش از ۱۵ سال در آن اقامت داشت، می‌گذرد و با این حال هنوز فروش نرفته است. این خانه مستکونی در ۲۰۰ کیلومتری شهر لس‌آنجلس و در منطقه Los Olivos واقع شده و اکنون در انتظار صاحب جدید به سر می‌برد.

## جدول امروز



## قیمت خودرو

باید گفت که این محوطه هزار هکتاری شامل ۲۲ ساختمان که یکی از آنها خانه‌ای با شش اتاق، یک سینمای خانگی و سالن تئاتر است، در حال حاضر متعلق به سرمایه‌داری ژرولتمند به نام تام باراک است. پس از اینکه مایکل جکسون این ستاره آمریکایی در سال ۲۰۰۸ در محاکمه دادگاه به جرم کودک‌آزایی موظف به پرداخت جریمه سنگین شد، این سرمایه‌دار که بنیانگذار موسسه سرمایه‌گذاری قیمت آن بکاهد.



## قیمت خودرو

قیمت خودرو بر اساس مراجعه خبرنگاران روزنامه فرصت امروز به بازار و بررسی میدانی نمایشگاه‌های ماشین و همچنین بررسی بازار آزاد بر اساس تماس‌های روزانه با فروشندگان و خریداران تعیین می‌شود. متوسط قیمت خودرو برای هر مدل ملاک تعیین‌نهایی قیمت خودرو است.

تولیدکننده	مدل خودرو	مشخصات خودرو	قیمت بازار آزاد (تومان)	قیمت نمایندگی (تومان)
بی ام و	BMW 320	فول آپشن	۲۶۰,۰۰۰,۰۰۰	۳۳۶,۰۰۰,۰۰۰
پورشه	پورشه	۶ سیلندر	۹۵۰,۰۰۰,۰۰۰	-
سوزوکی	گراند ویتارا 8	کلاس ۸ دنده‌ای	۱۲۴,۰۰۰,۰۰۰	۱۲۹,۰۱۰,۵۰۰
هیوندای	هیوندای جنسیس کوپه	۲۰۱۶	۲۴۵,۰۰۰,۰۰۰	۲,۷۶۸,۵۹۰,۰۰۰
رنو	رنو اسکالا کروکی	دنده اوماتیک کروک	۱۸۶,۰۰۰,۰۰۰	۱۸۰,۰۰۰,۰۰۰
لکسوس	لکسوس GS250	تیپ ۲	۳۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۲۸۹,۰۰۰,۰۰۰

## کیوسک

## سوپرمارکت‌های دانمارک گرما می‌فروشند

سوپرمارکت‌ها معمولاً نان و سایر کالاهای خراب‌شدنی باقی مانده در هر روز را در انتهای آن روز دور می‌ریزند. اما در دانمارک



اوضاع کمی فرق دارد. در دانمارک ۲۰ سوپرمارکت در سراسر کشور، گرمایی را که هنگام خنک کردن کالاها مصرف می‌شود، به‌صورت کالایی قابل استفاده درآوردند و آن را به مردم می‌فروشند. هزینه این کالای بدیع اغلب از گرمایی که شرکت‌های عرضه انرژی ارائه می‌دهند، کمتر است.

لارس توتین، رئیس شرکتی که این فناوری را ارائه می‌دهد، دراین‌باره چنین می‌گوید: «آنچه ما می‌فروشیم به اروپا بگویی این است که ما ذخیره‌سازی انرژی را تا حد امکان آغاز کرده‌ایم و انرژی را که نمی‌توانیم ذخیره کنیم با محیط زیست سازگار می‌کنیم.»

به گفته توتین، یک سوپرمارکت کوچک می‌تواند گرمای ۳۰ خانه را تأمین کند. سوپرمارکت‌های بزرگ‌تری که در حومه شهرهای آمریکا هستند، قطعاً قادرند انرژی گرمایی صدها خانه را تأمین کنند. توتین می‌گوید: «این یک فرصتی عالی است برای اینکه انبارها را خالی کنید و به سوپرمارکت‌ها فقط به‌عنوان سوپرمارکت، بلکه به چشم یک تولیدکننده انرژی نگاه کنید.»

وقتی سوپرمارکت‌های معمولی خواهند مغازه را گرم کنند، عموماً به گرمایی تکیه می‌کنند که حاصل سیستم‌های خنک‌کننده بزرگ است. این گرما می‌تواند بیش از نیمی از کل انرژی مصرفی این سوپرمارکت‌ها را تأمین کند.

یک راهکار دیگر Danfoss، شرکت ارائه‌کننده این فناوری برای استفاده از گرمای مغازه‌ها، فرستادن این گرما به شرکت‌های انرژی است تا مردم بتوانند این گرما را خریدند و در خانه‌های خود مصرف کنند.

به گفته توتین، سوپرمارکت‌ها با این روش می‌توانند انتظار سود را در طول یک سال و نیم داشته باشند.

## مردم دیگر فیس‌بوک را دوست ندارند!

فیس‌بوک از آغاز کارش فضاوسی را برای مردم فراهم کرد تا بتوانند لحظه‌هایی از زندگی‌شان را با دیگران به اشتراک بگذارند.



اما حالا فیس‌بوک مردمی را به چشم می‌بیند که پست‌های بسیار کمی را هم‌رسانی می‌کنند. البته میزان کلی هم‌رسانی در فیس‌بوک پایین نیامده اما نوع استفاده از فیس‌بوک متفاوت شده و مردم بیشتر ترجیح می‌دهند ویدئوها و لینک‌های گوناگون از وب را هم‌رسانی کنند.

این کاهش در به اشتراک‌گذاری لحظه‌های شخصی (نوشته، عکس، یادداشت و غیره) در فیس‌بوک با اوج گرفتن استفاده از نرم‌افزارهای پیام‌رسانی مثل اسنپ‌چت (Snapchat) و واتس‌آپ (WhatsApp) است. متعلق به خود فیس‌بوک است، هم‌زمان شده است. براساس داده‌های منتشر شده در وب‌سایت Information در اوایل سال جاری میلادی، آنچه فیس‌بوک آن را «هم‌رسانی اصیل در رسانه» می‌نامد، نسبت به سال پیش از آن ۱۵ درصد کاهش را نشان می‌دهد. براساس این گزارش، فیس‌بوک اخیراً تیمی را تشکیل داده که به جنگ کاهش هم‌رسانی‌های شخصی با استفاده از امکاناتی چون یادآوری پست‌های سال‌های گذشته در همان روز به نام «On This Day» رفته‌اند. کاربرد با استفاده از این امکان می‌تواند پست‌هایی را که سال‌های گذشته در همان روز هم‌رسانی کرده، دوباره به اشتراک بگذارد. فیس‌بوک همچنین در بخش اخبار (News Feed) خود ساختار را عوض کرده و امکان اولویت‌بندی خبرها را طبق آنچه کاربران در صفحه شخصی خودشان هم‌رسانی می‌کنند، فراهم کرده است. براساس این گزارش، تنها ۳۹درصد از کاربران فعال هفتگی محتوایی از خودشان در آن هفته پست می‌کنند. فیس‌بوکی‌ها این مشکل را در میان خود با عنوان «بیش محتوا» نامگذاری کرده‌اند.