

## فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

استفاده بهینه از فضای فرودگاهی کشور با هواپیماهای از کار افتاده

زمین گیرهای پر خرج  
فرصت توریستی می شوند

در صف طولانی صنایع و حوزه‌های اقتصادی که در انتظار استفاده از فرصت به وجود آمده پس از اجرای برجام هستند، قطعا صنعت هوایی کشور به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین بخش‌ها طبقه‌بندی می‌شود. صنعتی که...

۶



رئیس سازمان ملی بهره‌وری مطرح کرد

ضرر کم آبی جای تحریم‌ها را  
در بخش کشاورزی پر کرد

آیا تنها بازار گاز ایران از دست می‌رود؟

خط لوله صلح  
در محاصره تاپیآیا تنها بازار گاز ایران از دست می‌رود؟  
خط لوله صلح در محاصره تاپی

چندین دهه است دستخوش بازی‌های سیاسی شده نیز در شرایط دشواری قرار دارد.

## پیشنهادات

**نمایش دیپلماتیک:** درست است که خط لوله تاپی به عنوان رقیب خط لوله گازی صلح ایران مطرح است، اما به هر حال این موضوع در حاکمیت کشورهای مسیر خط لوله تاپی و ترکمنستان است و ایران باید نشان دهد از هرگونه مبادله اقتصادی بین این کشورها استقبال می‌کند.

## رویکرد همکاری‌جویانه در پروژه صلح:

جمهوری اسلامی ایران در حالی که باید به مذاکرات با کشورهای پاکستان، هند و چین، (از آنجا که قرار است خط لوله گازی صلح، گاز را از ایران به پاکستان و چین برساند) ادامه دهد، باید از همکاری سایر بازیگران منطقه‌ای و بین‌المللی در طرح استقبال کند که یکی از آنها روسیه است. روسیه پیش از نسبت به همکاری در این پروژه ابراز تمایل کرده بود و اکنون با باز شدن فصل جدید در همکاری‌های انرژی ایران و روسیه، تهران می‌تواند به سهیم ساختن روس‌ها در این پروژه بیندیشد، چرا که از طرفی روسیه با احداث خط لوله تاپی مخالف است زیرا می‌خواهد گاز ترکمنستان تحت کنترل این کشور باقی بماند و از طرف دیگر تمایل دارد گاز ایران را به سایر مناطق به جز اروپا هدایت کند. روسیه علاوه بر انگیزه سیاسی، از قابلیت دیپلماتیک برای رفع موانع سیاسی طرح برخوردار است. در همین حال صاحب فناوری در صنایع نفت ایران از این منبع درآمدی کسب کند تمایل به سرمایه‌گذاری در خط لوله تاپی افغانستان را افزایش داده و خطر از دست دادن تنها بازار گاز باقی مانده برای ایران را افزایش می‌دهد. از طرف دیگر خط لوله گاز ایران به هند که

## دیلی استار: لغو تحریم‌های ایران توسط خزانه‌داری آمریکا

جهانی، آمریکا به تدریج تحریم‌های اقتصادی خود را علیه تهران لغو کرد؛ اما برخی شرکت‌های نفتی آمریکایی و اروپایی به دلیل محدودیت‌های انتقال پول، مشتاق به تجارت با ایران نیستند. جان دفترپوس که در شش ماه گذشته دو بار به تهران سفر کرده است، گفت: برخی مقامات ایرانی بر این باورند که اقتصاد کشور در ۱۰ سال آینده هر ساله ۷ تا ۱۶ درصد رشد خواهد کرد. آنچه باید در منطقه به آن توجه کرد، اختلاف ایران و عربستان سعودی است که امیدواریم این دو کشور بتوانند دست‌کم همزیستی اقتصادی داشته باشند. وی خاطر نشان کرد: احتمال افزایش بهای نفت به بیش‌کمی، ۱۰۰ دلار در آینده امکان‌پذیر نیست. هیچ کس به کاهش سطح تولید نفت خود تمایل ندارد. تولیدکنندگان نفت حتی به بیش‌کمی ۵۰ تا ۷۰ دلار هم راضی هستند. زمانی که بهای نفت به بالای ۶۰ دلار در هر بشکه برسد و ثابت بماند، این برای تولیدکنندگان آمریکایی سودآور خواهد بود.

وبسایت دیلی استار در گزارشی به نقل از کارشناس «سی ان ان» از لغو تحریم‌های مالی آمریکا علیه ایران تا اوایل سال ۲۰۱۷ خبر داد. به گزارش باشگاه خبرنگاران، دیلی استار در گزارشی نوشت: جان دفترپوس، گوینده و کارشناس بازارهای نوظهور در شبکه «سی ان ان» معتقد است خزانه‌داری آمریکا در چند سال آینده تحریم‌های ایران را لغو می‌کند و در نتیجه شرکت‌های نفتی به راحتی می‌توانند با این کشور تجارت کنند. وی در این خصوص گفت: من فکر می‌کنم تا اوایل سال ۲۰۱۷ وزارت خزانه‌داری آمریکا تحریم‌هایش را لغو می‌کند. من درباره ایران بسیار سرسخت هستم. اما ایران کشوری با ۸۰ میلیون نفر جمعیت مصرف‌کننده و تحصیل‌کرده و همین‌طور دارای ذخایر گازی و نفتی بسیار در جهان است. ایرانی‌ها حدود هزار میلیارد دلار مواد معدنی دست نخورده دارند. مردم این کشور نیز علاقه‌مند ورود به بازار اقتصاد جهانی هستند. به دنبال ضرورت توافق هسته‌ای ایران و قدرت‌های

در خواست دولت و بانک مرکزی از مجلس برای احاله بررسی طرح بانکداری بدون ربا به مجلس دهم

بانکداری  
در چنبره سیاست و شتاب‌زدگی

همه اینها موجب نمی‌شود که قانون‌گذاران فعلی در آخرین روزهای حضور خود در نهاد مجلس با شتاب و با احساس مسئولیت سیاسی طرحی را تصویب کنند که سرنوشت بانکداری آینده ایران را با ابهام مواجه کند. مجلس محترم می‌توانست در چهار سال گذشته با فرصت کافی این اقدام را انجام دهد تا

ساختار نظام بانکداری ایران بدون تردید ضعف‌های قابل توجهی همراه دارد که نتیجه این ضعف ساختاری خود را در کاستی‌های تامین مالی، مجادله‌های دامنه‌دار درباره نرخ سود، معوقات بانکی و... نشان داده است. از طرف دیگر اصلاح این ساختارها به لحاظ قانونی نیز یک ضرورت تمام عیار است، اما

## سرمقاله

وفاق ملی ضرورت  
اجتناب ناپذیر

محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون  
صادرات

سپری شدن ۵۰ روز از سال جدید نیز یخ فعالیت‌های اقتصادی در ایران را آب نکرده و آبی هنوز گرم نشده است. این وضعیت که ادامه شرایط شش ماه دوم سال ۱۳۹۴ است به مرور جامعه ایرانی را دچار دغدغه و تشویش کرده است و تداوم آن می‌تواند به هراس منجر شود. آن‌طور که اطلاعات و آمار تحلیل مدیران ارشد اقتصادی و فعالان صنعتی و بازرگانی نشان می‌دهد سال ۱۳۹۵ سالی متفاوت برای ایران خواهد بود. خانوارهای ایرانی، مدیران و صاحبان و سهامداران نگاه‌های خصوصی و...

## سرمقاله

پروسی معایب ظاهر سوازی معطر  
و اثرایش رنگ و لعاب سلاطینی

طبل‌های توخالی

پروسی معایب ظاهر سوازی معطر  
و اثرایش رنگ و لعاب سلاطینی

## طبل‌های توخالی

۱۱

گزارش «گاردین» از طرح پوپولیستی رئیس جمهوری ترکیه برای کاهش بیکاری

## اردوغان خطاب به بازرگانان ترکیه: پول تان را به قبر نخواهید برد!

چیزی را از دست می‌دهد؟ آیا اگر شرکت‌ها یک نفر را استخدام کنند، ورشکسته می‌شوند؟ نه، بر عکس، آنها سود هم خواهند برد. به همین سادگی.»



اردوغان را به‌طور پیوسته به پوپولیسم محکوم می‌کنند و این البته نخستین بار نیست که رویکرد مداخله‌جویانه او در اقتصاد، جامعه تجاری ترکیه را نگران کرده است.

## اسپونتنیک: عربستان رقابت نفتی در آسیا را به ایران و روسیه می‌بازد

میزب ۹ درصد در سال گذشته به ۱۵ درصد در سال جاری میلادی رسیده است. در همین حال، تقاضا برای نفت روسیه از طرف شرکت‌های پالاینده مستقل چینی افزایش یافته است. دولت چین در تلاش برای تقویت سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی و افزایش رقابت در زمینه پالایش نفت که در سلطه شرکت‌های دولتی است، به شرکت‌های مستقل اجازه واردات نفت خام را داده است. عرضه‌کنندگان روس نیز می‌کوشند بر میزان معاملات خود با شرکت‌های چینی بیفزایند. سعودی‌ها در بازار زاین نیز ضرر داده‌اند. زاین در مارس سال جاری ۳۳،۷ (۳۳) میزب ۳۷ درصد نفت از عربستان وارد کرد که از رقم ۳۷ (۳۷) میزب ۳۷ درصد نفت از عربستان در مارس سال گذشته است.

خبرگزاری اسپونتنیک روسیه در گزارشی از شکست عربستان در رقابت نفتی با ایران و روسیه در آسیا خبر داد. به گزارش اسپونتنیک، عربستان در پی عزل علی‌العمی وزیر نفت خود، تاج پادشاهی‌اش به‌عنوان عرضه‌کننده اصلی نفت در آسیا را به ایران و روسیه واگذار می‌کند. چین به‌عنوان بزرگ‌ترین واردکننده نفت در منطقه آسیا، سهم واردات نفتی خود از روسیه را افزایش داده است. مجموع واردات نفتی چین در سه ماهه نخست سال جاری میلادی، ۱۳ درصد عنوان شده است، در حالی که این رقم در مدت مشابه سال گذشته ۱۰۶ (۱۰) میزب ۶ درصد بود. برعکس، واردات نفتی چین از عربستان از ۱۵،۹ (۱۵)

## سرمقاله

وفاق ملی ضرورت  
اجتناب ناپذیر

خبر می‌دهد. در داخل نیز مدیران ارشد دولت مثل وزیر اقتصاد، مشاور ارشد اقتصادی رئیس جمهوری و ریاست سازمان برنامه‌ریزی نیز از رشد ۴ تا ۵ درصدی خبر داده‌اند. این اعداد خوشحال‌کننده اما در ۵۰ روز گذشته از سال جدید با برخی مسائل دیگر نیز همراه شده‌اند که امیدها را همچنان زنده نگه می‌دارد. حضور بی‌سابقه مدیران شرکت‌های خارجی به همراه بالاترین مقام‌های سیاسی کشورهای جهان مثل روسای جمهوری کره جنوبی و آفریقای جنوبی و رئیس اتحادیه اروپا و... یکی از مسائل امیدوارکننده است.

علاوه بر این ابلاغیه مقام معظم رهبری و اصرار ایشان بر اقدام و عمل در اجرای اقتصاد مقاومتی که برونگرایی و رشد بالا به همراه انضباط شدید مالی و پولی در آن پرنرگ است نیز مانع خاموش شدن شعله‌های امید





باتکنامه



بانک پاسارگاد بر فراز بانکداری بین‌الملل در دوران پس از برجام

بانک پاسارگاد با استمرار ارتباط خود با شبکه جهانی سوویفت که هرگز حتی در دوران تحریم نیز قطع نشد و نیز با برخورداری از گروه توانمند و پرتجربه خود در زمینه بانکداری بین‌الملل و تعامل مطلوب با بانک‌های خارجی و نیز به موجب عملکرد چشمگیر بانک طی چند سال اخیر، اکنون پس از اجرایی شدن برجام موفق به گسترش دامنه روابط کارگزاری خود در کشورهای مختلف شده است. به گزارش روابط عمومی بانک پاسارگاد، این بانک از طریق مبادله رمز سوویفت با ۴۲ بانک جدید در کشورهای ایتالیا، آلمان، فرانسه، فنلاند، آلمان، دانمارک، انگلستان، اسپانیا، اسلواکی، لهستان، سوئد، نروژ، لوکزامبورگ، ایرلند، یونان، ژاپن، کره جنوبی، چین، بنگلادش، عمان، عراق، بحرین و ترکیه، در حال حاضر دارای ارتباط سوویفت با بیش از ۲۵۰ بانک در سراسر جهان است.

براساس این خبر، بانک پاسارگاد در حال حاضر با برخورداری از ۹۶ فقره حساب نزد بانک‌های کارگزار خارجی در ۱۹ کشور به ارزهای مختلف و نیز با بهره‌گیری از شبکه کارگزاری گسترده خود در کشورهای مختلف، قادر به ارائه خدمات ارزی مختلف (از طریق اعتبارات و بروات اسنادی، ضمانت‌نامه‌ها و حواله‌های ارزی) به مشتریان گرمای بوده و به‌منظور ایجاد سهولت و سرعت بیشتر در ارائه خدمات ارزی و نایام نقش موثر خود در اقتصاد، در تلاش است کارگزاران خود را در کشورهای مختلف افزایش دهد.

تمدید صدور کارت اعتباری خرید کالای ایرانی ویژه فرهنگیان

مهلت صدور کارت‌های اعتباری خرید کالای ایرانی ویژه کارکنان وزارت آموزش و پرورش توسط بانک ملی ایران تا پایان اردیبهشت ماه جاری تمدید شد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، کارت‌های یاد شده با سقف اعتباری ۶۰ میلیون ریال برای آن دسته از کارکنان وزارت آموزش و پرورش که درخواست کتبی خود را به ادارات کل ذی‌ربط در آموزش و پرورش ارائه کرده‌اند، صادر می‌شود. این کارت برای خرید کالای یک‌دوره اعتبار سه ماهه است که در طول این مدت دارندگان کارت می‌توانند از مراکز و فروشگاه‌های تعیین شده از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت کالای مصرفی به‌دوام تولید داخل را خریداری کنند. این کارت‌ها برای کارکنانی که حقوق ماهانه آنان کمتر از ۱۵ میلیون ریال است، صادر می‌شود. نرخ سود کارت‌های مذکور ۱۲ درصد است و دوره بازپرداخت آن نیز یک دوره ۲۴ ماهه است.

درخواست دولت و بانک مرکزی از مجلس برای احاله بررسی طرح بانکداری بدون ربا به مجلس دهم

بانکداری در چنبره سیاست و شتاب زدگی



نسیم نجفی  
nasim64najafi@gmail.com

چراغ عمر مجلس نهم روز به روز کم‌سوتر می‌شود اما در این واپسین روزها، طرحی توسط برخی از نمایندگان مجلس به صحن علنی برده شده که به دغدغه این روزهای نظام بانکی تبدیل شده است: طرح بانکداری بدون ربا.

به گزارش «فرصت امروز» طرح بانکداری بدون ربا اگرچه در یک سال گذشته فرصت کافی داشت تا با طرح و بررسی در زمان کافی به تصویب برسد اما با به تعویق افتادن و تحت‌تأثیر نتایج انتخابات مجلس دهم با فوریت در دستور کار قرار گرفته است تا به این ترتیب یکی از چالش‌های ترین مباحث نظام بانکی بار دیگر در ویتترین افکار عمومی قرار بگیرد.

هشتم اردیبهشت‌ماه امسال بود که مجلس نهم یک فوریت طرح بانکداری بدون ربا را به تصویب رساند، طرحی که سال گذشته در همین ایام قرار بود بررسی شود اما به دلایلی بررسی آن به واپسین روزهای عمر مجلس نهم واگذار شد.

استدلال طراحان این طرح این است که پس از ۳۰ سال از تدوین قانون بانکداری بدون ربا، آن قانون نیازمند خانه تکانی است و باید شرایطی را به‌وجود آورد که علاوه بر رفع ایرادات اجرایی و کارایی نظام بانکی، انطباق آن با قوانین نظام اسلامی بیش از هر چیز لحاظ شود.

بررسی طرح در تهران و قم

طرح بانکداری بدون ربا بیش از یک سال قبل در دو کمیته تخصصی در تهران و قم مورد بررسی قرار گرفت که کمیته قم مربوط به مرکز تحقیقات مجلس و کمیته تهران ترکیبی از نمایندگان عضو کمیسیون برنامه و بودجه و اقتصادی مجلس است.



فرآگیری این طرح به همه موسسات مالی و اعتباری قرض‌الحسنه و تعاونی‌ها می‌رسد. نکته چالشی این طرح این است که در آن سود انتظاری بانک‌ها تا سقف ۷۰ درصد به‌عنوان سود علی‌الحساب محاسبه شود که براین اساس بانک‌ها تا پایان سال جاری سود واقعی را می‌دهند. از سوی دیگر براساس این طرح بنگاه‌داری بانک‌ها ممنوع می‌شود و مقرر می‌شود که شورای فقهی نظارت شرعی بر عملکرد نظام بانکی تعیین شود.

بانکداری بدون ربا که همواره یکی از بحث‌های انتقادی پرچالش پیش روی نظام بانکی کشور بوده، با این طرح وارد مرحله جدی‌تری شده است؛ مرحله‌ای که در آن برخی چهره‌های حوزه علمیه هم ترجیح داده‌اند تا وارد عرصه شده و به پشتیبانی از طرح بپردازند.

در این باره آیت‌الله مکارم شیرازی با انتقاد از وضعیت فعلی نظام بانکی اعلام کرده است: بانکداری از غرب برای ما آمده و ما اسم اسلامی را برای آن گذاشتیم که متأسفانه نه محاسن بانکداری غربی را دارد و نه اسلامی است.

نقل از بهروز بنیادی نماینده راه یافته به مجلس شورای اسلامی از حوزه انتخابیه کاشمر، بردسکن و خلیل‌آباد اعلام کرد: در حاشیه نشست روز یکشنبه نمایندگان مجلس دهم با رئیس کل بانک مرکزی و وزرای اقتصادی، ولی‌الله سیفی از ارسال نامه‌ای به علی لاریجانی خبر داد که در آن نسبت به این طرح نقدهای جدی مطرح شده است.

وی افزود: دولت و بانک مرکزی این طرح را قبول ندارند و احتمالاً مسکوت خواهد ماند، چون ایرادهای زیادی بر آن وارد است.

بهروز بنیادی افزود: طرح نمایندگان مجلس نهم، باعث تعمیق ناکارآمدی سیاست‌گذار پولی و در نهایت سردرگمی بیشتر نظام بانکی می‌شود و در شرایطی که بانک‌های ما با مشکلات زیادی مواجهند، این طرح نمی‌تواند تضمین کند که از مشکلات موجود کاسته خواهد شد.

البته این نماینده حامی دولت تأکید کرده است که این نقد به بانک مرکزی وارد است که در طول دو سال گذشته برای اصلاح نظام بانکی تلاش کافی نکرده و با وجود موفقیت‌هایی که در ثبات‌سازی اقتصادی، کاهش تورم و آرامش بازارها داشته، در زمینه اصلاح رویه‌های موجود خروجی مشخصی نداشته است.

این عبارت به این معناست که نظام بانکی در صورت خلاصی از طرح بانکداری بدون ربا، مجلس نهم باید در انتظار طرح جایگزینی باشد که مجلس دهم پس از گذشت ۳۰ سال از عمر قانون بانکداری بدون ربا در این باره ارائه خواهد کرد؛ رخدادی که با آن بانکداری ایران در شرایط جدیدی از عملکرد خود در بخش‌هایی چون سازوکار تعیین نرخ سود بانکی، عملکرد موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز و برخی بانک‌های خصوصی قرار خواهد گرفت.

طرحی که عاقبت به خیر می‌شود؟

با این وجود معلوم نیست که در مدت زمان باقیمانده از عمر مجلس نهم، این طرح فرصت یابد که از چالش‌های درون گروهی کمیته‌ها و جناح‌های مجلس عبور کند و به‌عنوان آخرین مصوبه‌های مجلس نهم خود را به ثبت برساند یا خیر؟

به خصوص اینکه بانک مرکزی هم در این باره بی‌کار نشسته و با ارسال نامه‌ای به رئیس مجلس از وی خواسته است تا از تصویب این طرح جلوگیری کند. علی لاریجانی که این روزها سخت درگیر موضوع ریاستش بر مجلس دهم و رقابت با محمد رضا عارف کاندیدای اصلاح طلب مجلس آینده است نشان داده است که رئیسی توانا در هدایت جو عمومی مجلس است و احتمال آن وجود دارد که با دخالت وی بررسی این طرح به مجلس آینده واگذار شود؛ مجلسی که مطمئناً با بررسی مجدد طرح در کمیته‌های تخصصی تغییرات مورد نظر دولت و بانک مرکزی را در آن اعمال خواهد کرد.

در این باره سایت اقتصاد نیوز به گزارش ۲



پس انداز ارزی ۸۰ میلیارد دلاری شد



حذف این منابع مازاد به آن واریز می‌شده به حدود ۸۰ میلیارد دلار رسیده است. این در حالی است که در سال ۱۳۹۰ به‌عنوان نخستین سال شروع به کار صندوق توسعه ملی، مبلغ ۱۴ میلیارد دلار از درآمدهای نفتی که هر بشکه تا ۱۰۰ دلار معامله شد، به صندوق رسید. در سال ۱۳۹۱ مبلغ ۲۰ میلیارد دلار، سال ۱۳۹۲ حدود ۱۴ میلیارد دلار، سال ۱۳۹۳ مبلغ ۱۲ میلیارد دلار و در سال ۱۳۹۴ که حجم واریزی به صندوق از حدود ۳۰ درصد سال قبیل از آن به ۲۰ درصد کاهش یافته بود مبلغ ۵.۵ میلیارد دلار بوده است.

بنابراین نزدیک به ۸۰ میلیارد دلار منابع صندوق توسعه ملی است، اما منابعی که به‌طور کامل در صندوق موجود نبوده و همواره با توجه به تسهیلات‌دهی این صندوق در جریان است. آنطور که حسینی، قائم مقام صندوق توسعه ملی در رابطه با جریان منابع صندوق توضیح داده است در واقع منابع صندوق با موجودی آن متفاوت است، چراکه منابعی که به صندوق توسعه وارد می‌شود مدام به‌صورت تسهیلات از آن خارج و دوباره به صندوق بازمی‌گردد. به عبارتی منابع صندوق مدام در حال تغییر است. وی همچنین درباره نحوه مصارف منابع صندوق با اعلام اینکه در ابتدا قرار بوده تا هر سال ۲۰ درصد از منابع صندوق به ریال تبدیل شود، توضیح داد: اما از آنجا که خروجی‌های ارزی کم است و قسمت زیادی از دارایی صندوق به‌صورت ارزی در صندوق باقی می‌ماند، چنانچه تصمیم بگیریم هر سال ۲۰ درصد موجودی را به ریال تبدیل کنیم، قسمت عمده‌ای از منابع صندوق به ریال تبدیل می‌شد و این اتفاق بر خلاف فلسفه وجودی صندوق بود، بنابراین قوانین بودجه ۱۳۹۲ و ۱۳۹۳ پیگیری شد تا ۲۰ درصد از ورودی همان سال به ریال تبدیل شود.

نرخنامه



دلار ۳،۴۴۵ تومان

صرافان بازار ارز و سکه نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۴۴۵ تومان و هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۰۳۵،۰۰۰ تومان تعیین کردند. هر یورو در بازار آزاد ۳،۹۵۰ تومان و هر پوند نیز ۴،۹۶۸ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۳۲،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۸۸،۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی نیز ۱۹۴،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۰۵،۶۳۰ تومان قیمت خورد. هر اونس طلا هم در بازارهای جهانی ۱۲،۷۹۸ دلار بود.

نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
اونس طلا	۱۲،۷۹۸ ▼
مثقال طلا	۴۵۸،۰۰۰ ▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۰۵،۶۳۰ ▼
سکه بهار آزادی	۱،۰۳۶،۰۰۰ ▼
سکه طرح جدید	۱،۰۳۵،۰۰۰ ▼
نیم سکه	۵۳۲،۰۰۰ ▼
ربع سکه	۲۸۸،۰۰۰ ▼
سکه گرمی	۱۹۴،۰۰۰ ▼

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۴۴۵ ▼
یورو اروپا	۳،۹۵۰ ▼
پوند انگلیس	۴،۹۶۸ ▼
درهم امارات	۹۴۳ ▲
لیبر ترکیه	۱،۲۱۷ ▼
یون چین	۵۴۳ ▼
بن ژاپن	۳۲ ▼
دلار کانادا	۲،۷۰۲ ▼
فرانک سوئیس	۳،۵۷۳ ▲
دینار کویت	۱۱،۴۵۰ ▲
ریال عربستان	۹۲۵ ▼
دینار عراق	۲۷۳ ▼
روپیه هند	۵۷ ▼
رینگت مالزی	۸۹۳ ▲

خبرنامه



تامین مالی بخش‌های واقعی اقتصاد در دستور کار بانک‌ها

اقدام و عمل از مهم‌ترین اولویت‌ها در زمینه اقتصاد مقاومتی است که به دلیل اهمیت این موضوع سال ۱۳۹۵ از سوی مقام معظم رهبری به همین عنوان نامیده شده است، بنابراین به گفته رئیس کانون بانک‌های خصوصی، شبکه بانکی در راستای این اهداف، تامین مالی بخش‌های واقعی اقتصاد را با جدیت در دستور کار دارد.

به گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، کوروش پرویزیان در آستانه برگزاری بیست و ششمین همایش سیاست‌های پولی و ارزی، افزود: در بند ۹ و ۱۹ سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به‌صورت مستقیم شبکه بانکی مخاطب قرار گرفته و در بند ۹ موضوع تامین مالی بخش‌های واقعی اقتصاد در جهت رونق اقتصادی کشور مطرح شده است.

پرویزیان افزود: شبکه بانکی بر این اساس موظف است در راستای اهداف سیاست‌های اقتصاد مقاومتی تامین مالی بخش‌های واقعی اقتصاد را در سال ۱۳۹۵ با جدیت در دستور کار قرار دهد.

وی خاطر نشان کرد: در این بین کاهش هزینه‌های تجهیز و تخصیص منابع بانکی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، زیرا هر نوع کاهش در این بخش منجر به پایین آمدن هزینه تخصیص منابع مربوط به تامین مالی تولیدکنندگان کشور در بخش‌های مختلف اقتصادی می‌شود.

رئیس کانون بانک‌های خصوصی با بیان اینکه نیاز امروز کشور کاهش هزینه واحدهای تولیدی در کشور است، اظهار کرد: با این روش قیمت تمام‌شده کالای تولید داخل در رقابت با تولیدکنندگان خارجی کاهش یابد.

وی یادآور شد: خوشبختانه در دولت تدبیر و امید تورم کاهش قابل توجهی یافته و هزینه‌های مربوط به تورم نیز روند نزولی داشته است که می‌تواند در بلندمدت منجر به کاهش هزینه تامین مالی به‌خصوص در بخش تجهیز منابع شبکه بانکی شود.

پرویزیان ادامه داد: ادامه این روند موجب افزایش سپرده‌های ارزان قیمت شبکه بانکی و کاهش هزینه‌های کسب‌وکار بخش خصوصی به‌ویژه کسب‌وکار کوچک می‌شود، البته این هزینه‌ها می‌تواند در بلندمدت منجر به کاهش هزینه تامین مالی در حوزه بانکی به‌خصوص در بخش تجهیز منابع موردنیاز شده و شبکه بانکی را نیز تقویت کند.

بنا بر اعلام روابط عمومی پژوهشکده پولی و بانکی، مدیرعامل بانک پارسیان تصریح کرد: علاوه بر این با بهره‌گیری از این امر سپرده‌های ارزان قیمت شبکه بانکی افزایش یافته است.

پرویزیان تأکید کرد: ایجاد شفافیت در فعالیت‌های بانک‌ها و حرکت در خطوط قوانین بانک مرکزی در این زمینه از اهمیت بالایی برخوردار است که جز با هماهنگی و همراهی بانک‌های کشور میسر نمی‌شود.

فردا برای خواندن دیر است

۲۹

TOMORROW IS TOO LATE TO READ

بیست و نهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب تهران  
تاسعاً و العشرین  
۲۶ رجب - ۷ شعبان ۱۴۳۷  
۱۵ تا ۲۵ اردیبهشت ۹۵  
آزادراه خلیج فارس | شهر آفتاب  
ساعت نمایشگاه: ۱۰ تا ۲۰

29th Tehran International BOOK FAIR  
4-14 May 2016  
Aftab town | Persian Gulf highway





صدور پروانه ساخت توسط ۹ مرجع در شمال کشور

نماینده تام‌الاختیار وزیر راه و شهرسازی در شورای حفظ حقوق بیت‌المال در اراضی و منابع طبیعی با انتقاد از صدور پروانه ساخت از سوی ۹ مرجع در شمال کشور گفت: پیشنهاد می‌کنم فراسیونی در مجلس برای اصلاح قوانین مرتبط با زمین ایجاد شود.

به گزارش مهر، حسین معصوم با اشاره به زمین‌خواری در شمال کشور اظهار کرد: شفافیت اطلاعات می‌تواند در کاهش برخی تخلفات مؤثر باشد، اما شاهدیم آنچه‌ای که جعل می‌کنند کار را داخل سیستم ثبت نمی‌کنند. بدین معنا، تخلفاتی که در حوزه زمین وجود دارد ثبت نمی‌شوند. به‌عنوان نمونه، در شمال کشور شاهد بودم که از سوی ۹ مرجع صدور پروانه داشته‌ایم.

وی ادامه داد: انجمن روستا، بخشدار، دهیار، سازمان همیاری شهرداری‌ها و بنیاد مسکن انقلاب اسلامی پروانه ساختمانی صادر کرده‌اند و اینها مواردی است که نیاز به بررسی ویژه دارند.

وی با بیان اینکه با ساخت‌وسازها، تصرف اراضی و تخریب منابع طبیعی و زیست‌محیطی روبرو هستیم که انجام‌دهندگان چنین تخلفاتی از مسیر قانون عبور نمی‌کنند، تصریح کرد: در بحث زمین‌خواری باید مانعی ایجاد کنیم تا کسانی را که برای دریافت مجوز اقدام نمی‌کنند مشخص کنیم. باید بررسی کنیم تا به‌طور دقیق دریابیم پدیده زمین‌خواری از چه مسائلی نشأت می‌گیرد.

نماینده تام‌الاختیار وزیر راه و شهرسازی تأکید کرد: طی سال‌های گذشته قوانینی مصوب شد که دستگاه‌ها به ساختمان‌هایی که پروانه ساخت ندارند خدمات ندهند و در این زمینه پاسخگو باشند. چالش‌های اساسی ما این دست از موضوعات هستند.

معصوم با انتقاد نسبت به بند «ه» تبصره ۶ بودجه سال ۹۵ تأکید کرد: در این اصلاحیه ذکر شده که باید به باغ‌شهرها و خانه‌باغ‌ها برق داده شود که اگر این اتفاق رخ دهد دیگر نمی‌توان با تخلفات زمین‌خواری برخورد کرد.

وی تأکید کرد: مجلس در کاهش تخلفاتی از جنس زمین‌خواری بسیار تأثیرگذار است و پیشنهاد می‌کنم فراسیونی در مجلس دهم برای مسائل اراضی، منابع طبیعی و زیست‌محیطی با رویکرد قانون اساسی و عدالت نسلی و فرانسلی تشکیل شود و از تصویب قوانین مغایر با اصول جلوگیری شود.

استفاده بهینه از فضای فرودگاهی کشور با هواپیماهای از کار افتاده

زمین‌گیرهای پرخرج، فرصت توریستی می‌شوند



جواد هاشمی jhashemi1992@gmail.com

در صف طولانی صنایع و حوزه‌های اقتصادی که در انتظار استفاده از فرصت به وجود آمده پس از اجرای برجام هستند، قطعاً صنعت هواپیمایی کشور به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین بخش‌ها طبقه‌بندی می‌شود. صنعتی که در طول سال‌های گذشته و برای مدتی طولانی از ورود به بازارهای بین‌المللی محروم بود حالا زمان آن را دارد که از تمام این ظرفیت‌ها استفاده کند؛ ظرفیت‌هایی گسترده و البته انتخاب‌هایی زیاد که می‌تواند در بلندمدت تأثیرات قابل توجهی از خود به جای بگذارد.

وزیران و مدیران فرودگاه‌های ایرانی نیز اثراتی جدی و گسترده بر جای گذاشته‌اند. از سرمایه‌گذاران گسترده خارجی که بناست در طرح‌های مختلفی از فرودگاه امام گرفته تا مشهد و شیراز و اصفهان فعال شوند گرفته تا طرح‌های گسترده توسعه محوری که ظرفیت فرودگاه‌های ایران را به شکل قابل توجهی افزایش خواهد داد تنها بخشی از تحولاتی است که در فرودگاه‌های ایرانی در پیش رو قرار دارد.

در کنار مسائل زیرساختی، افزایش تعداد پروازها در فرودگاه‌های ایرانی نیز یکی دیگر از مسائل جدی در این حوزه به حساب می‌آید، موضوعی که نیاز به طراحی فضای فرودگاهی گسترده‌ای دارد که در طول این سال‌ها بخش قابل توجهی از آن به هواپیماهای زمین‌گیر اختصاص یافته بود. با نزدیک شدن به زمان اجرای توافق‌ات اقتصادی میان ایران و کشورهای خارجی،

تقریباً چند فروند را خودمان انجام دادیم. این فرودگاه‌ها از هواپیماهای زمین‌گیر شده و در این بین ایرلاین‌ها باید فکری جدی براساس اعلام رستمی مدیرکل فرودگاه مهرآباد تنها در آشیانه این فرودگاه حدود ۴۰ فروند هواپیماهای زمین‌گیر وجود دارد که جای زیادی را گرفته و باید فکری به حال آنها شود. موضوعی که مدیرعامل ایران ایر نیز آن را تأیید کرده و از قابل توجهی افزایش خواهد داد تنها بخشی از تحولاتی است که در فرودگاه‌های ایرانی در پیش رو قرار دارد.

محمد بهشتاری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: با توجه به شرایط خاصی که بر ایرلاین‌های ایرانی حاکم بوده، می‌توان این طور حساب کرد که بخش قابل توجهی از توان قابل استفاده هواپیماهای زمین‌گیر و قطعات آنها عملیاتی شده‌اند. از این رو آنچه باقی مانده احتمالاً باید اسقاط شود.

به گفته وی، بحث استفاده از بدنه یا قطعات هواپیماهای باقی مانده به بررسی‌های گسترده‌ای نیاز دارد که شاید زمان‌بر باشد و البته در این بین استفاده از تجارب کشورهای خارجی نیز

می‌تواند اثرگذار باشد. در کنار بحث‌های فنی، مدیرکل فرودگاه مهرآباد طرحی را ارائه کرده که شاید بتواند یک تهدید را به فرصتی مهم تبدیل کند؛ طرحی که در چارچوب آن می‌توان از هواپیماهای زمین‌گیر استفاده توریستی و گردشگری کرد. رستمی در این باره گفته قطعات مورد نیاز این هواپیماها برای سایر هواپیماها مورد استفاده قرار گرفته و هواپیماهای موجود به هیچ وجه امکان پرواز ندارند که می‌تواند برای کاربری‌های توریستی، گردشگری، رستوران یا سایر موارد استفاده شود، موضوعی که شاید بتوان با در نظر گرفتن مقدماتی اجرای آن را کلید زد.

نصرت‌الله منصوری شیرازی، مدیرکل سابق فرودگاه مهرآباد در گفت‌وگو با «فرصت امروز» بر این باره گفت: اصلی‌ترین دلیلی که برای طرح خارج کردن هواپیماهای زمین‌گیر از فرودگاه مطرح شده، بحث فضایی است که این هواپیماها اشغال کرده‌اند و مانع از برخی فعالیت‌های دیگر شده‌اند، از این رو اگر بخشی درباره استفاده توریستی از این

موضوعی که نیاز به طراحی فضای فرودگاهی گسترده‌ای دارد که در طول این سال‌ها بخش قابل توجهی از آن به هواپیماهای زمین‌گیر اختصاص یافته بود. با نزدیک شدن به زمان اجرای توافق‌ات اقتصادی میان ایران و کشورهای خارجی،

تقریباً چند فروند را خودمان انجام دادیم. این فرودگاه‌ها از هواپیماهای زمین‌گیر شده و در این بین ایرلاین‌ها باید فکری جدی براساس اعلام رستمی مدیرکل فرودگاه مهرآباد تنها در آشیانه این فرودگاه حدود ۴۰ فروند هواپیماهای زمین‌گیر وجود دارد که جای زیادی را گرفته و باید فکری به حال آنها شود. موضوعی که مدیرعامل ایران ایر نیز آن را تأیید کرده و از قابل توجهی افزایش خواهد داد تنها بخشی از تحولاتی است که در فرودگاه‌های ایرانی در پیش رو قرار دارد.

محمد بهشتاری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: با توجه به شرایط خاصی که بر ایرلاین‌های ایرانی حاکم بوده، می‌توان این طور حساب کرد که بخش قابل توجهی از توان قابل استفاده هواپیماهای زمین‌گیر و قطعات آنها عملیاتی شده‌اند. از این رو آنچه باقی مانده احتمالاً باید اسقاط شود.

به گفته وی، بحث استفاده از بدنه یا قطعات هواپیماهای باقی مانده به بررسی‌های گسترده‌ای نیاز دارد که شاید زمان‌بر باشد و البته در این بین استفاده از تجارب کشورهای خارجی نیز

موضوعی که نیاز به طراحی فضای فرودگاهی گسترده‌ای دارد که در طول این سال‌ها بخش قابل توجهی از آن به هواپیماهای زمین‌گیر اختصاص یافته بود. با نزدیک شدن به زمان اجرای توافق‌ات اقتصادی میان ایران و کشورهای خارجی،

تقریباً چند فروند را خودمان انجام دادیم. این فرودگاه‌ها از هواپیماهای زمین‌گیر شده و در این بین ایرلاین‌ها باید فکری جدی براساس اعلام رستمی مدیرکل فرودگاه مهرآباد تنها در آشیانه این فرودگاه حدود ۴۰ فروند هواپیماهای زمین‌گیر وجود دارد که جای زیادی را گرفته و باید فکری به حال آنها شود. موضوعی که مدیرعامل ایران ایر نیز آن را تأیید کرده و از قابل توجهی افزایش خواهد داد تنها بخشی از تحولاتی است که در فرودگاه‌های ایرانی در پیش رو قرار دارد.

محمد بهشتاری در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تأکید کرد: با توجه به شرایط خاصی که بر ایرلاین‌های ایرانی حاکم بوده، می‌توان این طور حساب کرد که بخش قابل توجهی از توان قابل استفاده هواپیماهای زمین‌گیر و قطعات آنها عملیاتی شده‌اند. از این رو آنچه باقی مانده احتمالاً باید اسقاط شود.



راه‌اندازی خط ریلی سراسری شرق به غرب با محوریت ایران

معاون وزیر راه و شهرسازی: راه‌اندازی خط ریلی سراسری شرق به غرب با محوریت ایران می‌شود.

محسن پورسیداقایی، مدیرعامل شرکت راه‌آهن در گفت‌وگو با ایلسا با بیان اینکه با کشور ترکیه موافقت‌نامه‌ای برای احداث خط جدید ریلی در صورت مشترک امضا کرده‌ایم، گفت: این خط جدید قرار است از حوالی مرز بازرگان عبور کند. وی اظهار داشت: تیم کارشناسی دو کشور در حال مذاکره و بررسی هستند تا نقطه اتصال در مرز را مشخص کنند.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه هم ترکیه نزدیک به ۲۰۰ کیلومتر خط آهن بسازد و ما هم باید از سمت جلفا تا بازرگان خط ریلی جدیدی احداث کنیم، گفت: هنوز وارد فاز اجرایی و ساخت این پروژه نشده‌ایم.

وی افزود: در سال جاری به دنبال مذاکره با ترکیه برای تعیین مسیر و نقطه اتصال و کریدور هستیم و تعیین تاریخ اجرایی شدن این پروژه به عزم ترک‌ها بستگی دارد.

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه خط ریلی ایران-ترکیه که از دریاچه وان عبور می‌کند، اظهار داشت: مشکل مسیر ریلی وان در ترکیه این است که باید از دریاچه عبور کند و در داخل دریاچه واگن‌ها باید جابه‌جا شوند و از آنجا که باید با کشتی این کار انجام شود امکان حجم بالای ترانزیت در مدت زمان کوتاه و با سرعت بالا وجود ندارد.

پورسیداقایی با بیان اینکه اگر یک خط ریلی مستقیم زمینی با ترکیه داشته باشیم این کریدور به طور مستقیم متصل می‌شود، تأکید کرد: در حال حاضر ترکیه در حال ساخت تونل جدیدی است که خط ریلی باری این کشور از زیر دریا به اروپا متصل شود. اگر ترکیه این خط زیر دریا را احداث کند و ما هم از مسیر بازرگان به ترکیه خط ریلی داشته باشیم، بارها می‌توانند از کریدور چین به ایران بیایند و از ترکیه مستقیم به اروپا بروند، بنابراین یک خط ریلی سراسری شرق به غرب راه‌اندازی می‌شود.

معاون وزیر راه و شهرسازی ادامه داد: این خط ریلی از لحاظ موقعیت استراتژیکی برای دو کشور بسیار اهمیت دارد.

یک‌ی از یک میلیون آسیاتک‌ی بشی

میتونی سوار بشی!!

asiatech DSLBOX

بهارتان پرگل

دارنده پروانه FCP به شماره ۱۰۰۹۴۱۶ از سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی

سرویس صبحانه آسیاتک‌ی، ۱۳۹۵ گیگ ۶ تا ۱۰ صبح، فقط ۲۴ هزار تومان (علاوه بر ۱۲ گیگ در ۱۲ ماه، با سرعت نامحدود درون شبکه‌ای)

www.asiatech.ir ۱۰۰۰۱۵۴۴

دومین سمینار تخصصی و کاربردی مدیریت صادرات کالا و خدمات

محل برگزاری: دانشگاه تهران

زمان: ۵ و ۶ خرداد ۱۳۹۵

موضوعات سمینار در روز اول:

- روش‌های تأمین مالی در صادرات، آقای سید مرتضی ذکاوت
- اینکوترمز ۲۰۱۰ و کاربرد آن در بازرگانی بین‌الملل، دکتر محمود استقلال
- روش‌های پرداخت بین‌المللی و اعتبارات اسنادی (I.C) ویژه بعد از تحریم، آقای سعید قهرمان‌پور
- حمل و نقل بین‌المللی و راهکارهای عملی موفقیت در آن، دکتر سیده فاطمه مقیمی

موضوعات سمینار در روز دوم:

- روش‌های کاربردی تجارت با روسیه، آقای سعید مقیمی موسویان
- فرآیندهای اجرایی و قانونی تجارت با گرجستان، دکتر سیده فاطمه مقیمی
- ده اشتباه رایج در تنظیم قراردادهای بین‌المللی، دکتر رحیم محترم
- چالش‌های موجود در صادرات محصولات ایرانی، آقای احمد فرج‌زاده

دبیرخانه‌ی سمینار: تهران - کارگر شمالی - جنب پل نصر (گیشا) - دانشگاه مدیریت دانشگاه تهران

تلفن دبیرخانه سمینار: ۶۶۵۲۶۹۱۱ • ۶۶۵۲۶۹۴۰ • فکس ۸۷۸۶۱۶۸

www.management.ut.ac.ir • Evand.ir/utexam



## تشیع ۵ شهید مدافع حرم در مشهد و انزلی



دیروز پیکر پنج شهید مدافع حرم در مشهد و انزلی توسط مردم تشییع شد. در آسمان بارانی انزلی، پیکر شهید مدافع حرم جواد دوربین در گلزار شهدای انزلی تشییع شد. همچنین پیکر چهار شهید مدافع حرم هم در مشهد تشییع شد. این شهدا در بهشت رضای شهر مشهد به خاک سپرده شدند.

## لاریجانی: با ۲۰ میلیارد دلار قاچاق، اقتصاد مقاومتی صورت نمی‌گیرد

رئیس مجلس شورای اسلامی قاچاق را همچون خوره توصیف کرد که به جان اقتصاد مقاومتی افتاده است و گفت: با ۲۰ میلیارد دلار قاچاق، اقتصاد مقاومتی صورت نمی‌گیرد.

به گزارش ایرنا، علی لاریجانی دیروز در بیست و یکمین همایش سراسری فرماندهان، رؤسا و مدیران ناجا به مقوله قاچاق در کشور اشاره کرد و گفت: باید برای مبارزه با قاچاق پروژه مهم و دقیقی ساماندهی شود و می‌دانم که نیروی انتظامی قدرت این کار را دارد به شرط این‌که به‌عنوان یک مسئله مهم به آن نگاه کند.

وی ادامه داد: موتور تولید زمانی راه می‌افتد که جلوی قاچاق گرفته شود و برای جلوگیری از آن باید هزینه کرد. لاریجانی به بیانات مقام معظم رهبری درباره اقتصاد مقاومتی که فرمودند امنیت، یک پایه اقتصاد مقاومتی است اشاره کرد و گفت: اگر همه در قبال قانون یکسان نباشند و شرایط قانونی در زمینه‌های مختلف به درستی رعایت نشود و امنیت کاری به وجود نیاید، سرمایه‌گذاری صورت نمی‌گیرد، بنابراین، خوب است شعار اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل در کارتان که امنیتی است مورد توجه قرار گیرد.

رئیس مجلس شورای اسلامی با بیان این که در بخش اقتصاد مقاومتی گلوگاهی داریم و آن قاچاق است، گفت: قاچاق در کشور ما مثل خموره اقتصاد

مقاومتی را از بین می‌برد. الان حدود ۲۰ میلیارد دلار در سال قاچاق وارد کشور می‌شود که با این مقدار اقتصاد مقاومتی صورت نمی‌گیرد.

وی ادامه داد: هیچ کارخانه‌ای نمی‌تواند با آن رقابت کند. اینکه امروز دچار مشکلات در کشور هستیم یک مقدار زیادی از آن مربوط به قاچاق است و تنوع آن هم زیاد شده است.

رئیس مجلس افزود: قاچاق به تولید و به استانداردها لطمه می‌زند. کالاهایی که وارد می‌شود چه کسی دقت می‌کند که اینها استاندارد هست یا نیست، از خوراکی وارد می‌شود تا پوشاک و لوازم بهداشتی و این معضل بزرگی است.

وی با بیان این که موتور تولید وقتی

## ۱۰۳ نماینده مجلس خواستار تعیین ضرب الاجل برای توقف برجام شدند

۱۰۳ نماینده مجلس شورای اسلامی در تذکری کتبی که در جلسه علنی روز دوشنبه مجلس قرائت شد، از رئیس جمهوری خواستند برای توقف اجرائی برجام ضرب‌الاجل تعیین کنند.

به گزارش ایرنا، در این تذکر که محمد دهقان عضو هیأت رئیسه آن را قرائت کرد، ابراهیم کارخانه نماینده همدان و ۱۰۲ نماینده دیگر از رئیس جمهوری خواستار تعیین ضرب‌الاجل شدند.

هدف از این ضرب‌الاجل «تجدید نظر در اقدامات

داوطلبانه، از سرگیری کلیه فعالیت‌ها در چارچوب ان‌بی‌تی و براساس قانون اقدام متقابل و متناسب دولت در اجرائی برجام در صورت عدم استرداد دارایی‌های سرقت شده ایران و ادامه شیطنت‌ها و بدعهدی‌ها و کارشکنی‌ها و عدم پایبندی آمریکا در عدم رفع تحریم‌ها و ایجاد فضای مسموم در اجرائی برجام» عنوان شده است.

برنامه جامع اقدام مشترک با برجام از روز ۲۷ دی ماه ۹۴ اجرائی شد. با این حال، به دلیل نارضایتی

## جابری انصاری: با ادامه روند کارشکنی‌های عربستان، امکان اعزام زائران به حج فراهم نیست

سختگویی وزارت امور خارجه در جلسه هفتگی خود با خبرنگاران تأکید کرد که با توجه به «کارشکنی‌ها» از سوی مقامات سعودی، مانع اعزام زائران به حج است.

حسین جابری انصاری گفت: متأسفانه کارشکنی‌های عربستان سعودی در مورد

روند اجرائی که باید جهت شرکت زائران ایرانی به حج طی شود ادامه دارد. این کارشکنی‌ها از مدتی قبل آغاز شده و همچنان ادامه دارد.

این دیپلمات عالی‌رتبه کشورمان تأکید کرد: اگر روند این کارشکنی‌ها تا روزهای آتی که روزهای آخر امکان پیگیری

## درخواست وزیر کشور برای شناسایی عوامل انتشار عکس‌های منتسب به مینو خالقی

وزارت کشور پیگیر موضوع شناسایی عامل یا عاملان انتشار عکس‌های خصوصی منتسب به مینو خالقی در فضای مجازی است.

به گزارش ایسنا، به دنبال انتشار عکس‌های خصوصی منتسب به مینو خالقی و پیگیری موضوع از سوی خبرنگاران رسانه‌های گروهی، ناجا مأموریت یافت تا نسبت به ردیابی و شناسایی عامل یا عاملان این حرکت غیراخلاقی اقدام کند.

یک مقام آگاه در وزارت کشور درباره آخرین اقدامات این وزارتخانه در خصوص پرونده تخیلف مذکور گفت: وزیر کشور در روز سه‌شنبه مورخ ۱۳/۲/۹۵ و دقایقی پس از انتشار تصاویر فرد مورد نظر در فضای مجازی در نامه‌ای به ذوالفقاری معاون امنیتی و انتظامی خود دستور داد در اسرع وقت با همکاری پلیس فتا و دیگر نهادهای امنیتی و اطلاعاتی، نسبت به شناسایی

عامل یا عاملان انتشار تصاویر خصوصی منتسب به خانم مینو خالقی و معرفی آنان به دستگاه قضایی اقدام کند و پلیس فتا هم بررسی‌های خود را در این زمینه آغاز کرده است که نتایج آن متعاقباً اعلام خواهد شد.

در متن نامه وزیر کشور خطاب به دکتر ذوالفقاری معاون امنیتی و انتظامی وزیر کشور آمده است:

**جناب آقای ذوالفقاری معاون محترم امنیتی و انتظامی**

نظر به انتشار تصاویر خصوصی منتسب به سرکار خانم مینو خالقی، در فضای مجازی که منجر به شکستن حریم خصوصی نامبرده و جریحه دار شدن افکار عمومی گردیده است، لازم است ترتیبی اتخاذ فرمایید، در اسرع وقت و با همکاری پلیس فتا نیروی انتظامی و عدل‌الزوم

## پارلمان عراق امروز فعالیتش را از سر می‌گیرد

و وظایف خود درباره قانونگذاری و نظارت در چارچوب کمیته‌هایشان انجام دهند.

ریاست پارلمان عراق از کمیته‌ها خواست جلسات همیشگی خود را برای آماده‌سازی قوانین لازم و ضروری با هدف تدوین آن برگزار کنند.

در این بیانیه آمده است که موعد جلسه جامع پس از پایان مقدمات فنی تعیین خواهد شد.

شروط نمایندگان کرد برای بازگشت به پارلمان از سوی دیگر سوزان بکر، نماینده ائتلاف کردستان از شروطی که نمایندگان کرد برای بازگشت به جلسات پارلمان گذاشته‌اند، پرده برداشت. وی گفت: باید نشست‌هایی میان رؤسای فراکسیون‌های سیاسی و گروه‌ها و احزاب در دولت برای ساختار حل بحران برگزار شده و طرفی که به نمایندگان کرد در پارلمان حمله کرده عذرخواهی کند.

## علاقه نیمی از اروپایی‌ها برای رای گیری درباره خروج از اتحادیه اروپا

خبرگزاری رویترز خبر داد: نتایج یک نظرسنجی از اتباع هشت کشور اروپایی نشان می‌دهد که حدود نیمی از آنان موافق برگزاری همه پرسی در مورد آینده حضور کشورشان در اتحادیه اروپا هستند.

نتایج نظرسنجی آنلاین موسسه افکارسنجی انگلیسی ایپسوس - موری (Ipsos-MORI) که دیروز و چند هفته پیش از برگزاری برگزیت (همه پرسی انگلیس در مورد حضور یا ترک اتحادیه اروپا) منتشر شد، نشان می‌دهد ۴۵ درصد از بیش از ۶ هزار شهروند کشورهای بلژیک، فرانسه، آلمان، مجارستان، ایتالیا، لهستان، اسپانیا و سوئد تمایل دارند تا همه پرسی مشابهی در مورد

عضویت کشور آنها در اتحادیه اروپا انجام شود. علاوه بر این، مردم کشورهای فرانسه (با ۴۱ درصد) و مردم ایتالیا (با ۴۸ درصد) در صدر کشورهایی هستند که بیشترین آرای مخالف را درباره عضویت در (اتحادیه) اروپا به خود اختصاص داده‌اند.

با این وجود حامیان ترک اتحادیه اروپا در کشورهای لهستان (۲۲ درصد) و اسپانیا (۲۶ درصد) از شش کشور دیگر کمتر است.

براساس نتایج نظرسنجی ایپسوس - موری، ۴۹ درصد از پاسخ‌دهندگان به این نظرسنجی پیش‌بینی می‌کنند که انگلیسی‌ها رأی به ترک اتحادیه اروپا دهند که ۱۴ درصد بیش از پیش‌بینی خود انگلیسی‌هاست.

### تیتراخبار

- وارنر فایمان، صدراعظم اتریش از سمتش کناره‌گیری کرد. او دلیل کناره‌گیری‌اش را نداشتن حمایت در حزبش عنوان کرده است.
- وزیر دفاع آزمایش موشک بالستیک دور برد را تکذیب کرد.



مقام‌های محلی چین از حمله دو تروریست به مقر پلیس در شهر گروزی پایتخت این کشور خبر دادند

## افزایش ۴۰ سانتیمتری سطح دریاچه ارومیه

رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست با اشاره به بهبود وضعیت دریاچه ارومیه گفت: سطح آب این دریاچه در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۴۰ سانتیمتر افزایش داشته و مساحت دریاچه پنج برابر شده است.

به گزارش ایسنا، معصومه اینکار، معاون رئیس جمهوری در نخستین سمینار مشترک ایران و ژاپن، با عنوان «ژنان، صلح و توسعه پایدار» که با همکاری معاونت امور زنان و خانواده ریاست‌جمهوری، دفتر اطلاعاتی سیاسی و بین‌المللی سیاست خارجه و همچنین بنیاد صلح ساساکاواوی ژاپن صبح دیروز برگزار شد، حضور یافت.

وی با ابراز خرسندی از اینکه با بازندگی‌های مناسب

در شمال غرب کشور، وضعیت دریاچه ارومیه نسبت به سال گذشته بهبود یافته است، خاطر نشان کرد: علاوه بر بازندگی‌های خوب، تامین حق‌آبه دریاچه ارومیه، لایروبی و بازکردن مسیل‌های منتهی به دریاچه ارومیه و همچنین اصلاح الگوی کشت و تغییر شیوه‌های آبیاری در کشاورزی، امروز شاهد بهبود وضعیت دریاچه ارومیه هستیم.

وی با ابراز خرسندی از بهبود وضعیت دریاچه ارومیه گفت: حداقل ۴۰ سانتیمتر به سطح آب دریاچه ارومیه اضافه و نسبت به سال گذشته مساحت آن پنج برابر شده و این امر تحقق وعده‌ای است که با لطف خدا، بارش‌های باران و تلاش دولت و مردم محقق شده است.

### تیتراخبار

- محسن سرخو، عضو شورای اسلامی شهر تهران با بیان اینکه شهردار تهران باید درباره برگزاری ضیافت شام برای نمایندگان مجلس نهم و خانواده‌هایشان توضیح دهد.
- مهندس علیرضا جاوید، معاون فنی و عمرانی شهرداری تهران از توجه ویژه به احیا و ساماندهی رودخانه‌های شهری خبر داد.



یک هفته پس از آنکه مردی ۶۵ ساله روی پل عابری در بلوار میرداماد تهران خود را حلق آویز کرد، نوشته بیلبورد نصب شده روی این پل با مفاهیم مرتبط بازندگی تغییر کرد.

## فریاد اعتراض یک بازیگر تئاتر بر سر تماشاگر

نمایش «بازی یالتا» در حالی یکی دیگر از اجراهای خود را پشت سر گذاشت که سرو صدای بیرون از سالن و استفاده یک تماشاگر از موبایل، داد و فریاد یکی از بازیگران را در حین اجرا درآورد.

به گزارش ایسنا، نمایش «بازی یالتا» در حالی به کارگردانی لورون هفتون از فروردین ماه در سالن تازه تأسیس «کنش معاصر» به صحنه رفته است که با بازی وحید رهبانی، شادی کرهورودی و منانی منادی‌زاده همچنان روی صحنه است.

اجرای یکشنبه شب این نمایش پس از تذکر همیشگی قبل از اجرا برای خاموش کردن تلفن‌های همراه با صداهایی همراه بود که ابتدا به نظر می‌رسید بخشی از

کار است اما هرچه زمان گذشت صدای بلند افرادی که خود را یک تماشاگر از موبایل، داد و فریاد یکی از بازیگران را در حین اجرا درآورد.

به گفتن این جمله کرد که، «خانم شما نمی‌دانید باید در سالن تئاتر موبایل‌تان را خاموش کنید!؟»

رهبانی که مترجم نمایش «بازی یالتا» هم است، پس از تائیه‌هایی سکوت، بازی خود را از سر گرفت و نمایش ادامه پیدا کرد.

او سپس با کنایه، بابت اجرای نمایش از تماشاگران، آنهاپی که مشغول بنایای با صحبت در بیرون از سالن بودند، عذرخواهی کرد.

### تیتراخبار

- بهرروز غریب‌پور، سرپرست گروه تئاتر «آران» درباره وضعیت تولید اپرای «خسام» اظهار کرد که امیدوار است معاونت هنری وزارت ارشاد و بنیاد رودکی طبق وعده داده شده از تولید این اپرای عروسکی حمایت کنند.
- مجموعه تاریخ شفاهی و تصویری ایران معاصر که توسط سازمان اسناد و کتابخانه ملی منتشر شده، در صدر فروش کتاب‌های غرفه کتابخانه ملی قرار گرفت.



۱۷۲ اثر مهر ساسانی که از آمریکا به ایران بازگردانده شده‌اند، در هفته میراث فرهنگی در موزه ملی به نمایش درمی‌آیند

## تردید درباره آینده پرویز مظلومی

در حالی که مقصد تچنژاد، عضو هیات‌مدیره باشگاه استقلال از برکناری پرویز مظلومی صحبت کرده، سرمربی استقلال روی ادامه کارش با آبی‌ها تأکید کرده است. مظلومی بعد از شکست سنگین ۳ بر ۲ شاگردانش در آزادی برای ترانکتورسازی تحت فشار زیادی قرار گرفت. رسانه‌ها از جایگزینی او گزینه‌هایی مانند فرهاد مجیدی، درازگان اسکوچچ، علیرضا منصوریان و صمد مرقلوی صحبت کردند. تچنژاد هم با صحبت‌های احتمال اخراج مظلومی را تقویت کرد. او در این باره گفته است: «برنامه ما این است که به دور از احساسات هدایت استقلال را به فرد دیگری واگذار کنیم. مظلومی برای استقلال زحمات

زیادی کشیده اما در بازی پایانی لیگ و جام حذفی هدایت استقلال از فرد دیگری بر عهده خواهد داشت.» خود مظلومی اما بر ادامه کارش تأکید کرده و گفته است: «من هیچ صحبتی در خصوص مسائل مطرح شده انجام ندمم و با قدرت به کار ادامه می‌دهم. فصل هنوز به پایان نرسیده و ما فینال حذفی و یک بازی لیگ را پیش‌رو داریم. من به این مسائل کاری ندارم و تمرکز روی تیم است برای دو بازی باقی مانده.» شکست استقلال برابر تراکتورسازی، صدر جدول را از آنها گرفت. آبی‌ها که با دو برد قهرمان لیگ می‌شدند، حالا باید در هفته آخر منتظر بازی‌های پرسپولیس و استقلال خوزستان باشند.

### تیتراخبار

- برانکو ایوانکوویچ، سرمربی تیم فوتبال پرسپولیس می‌گوید سرنوشت قهرمانی تا ثانیه آخر مشخص نیست.
- کارلوس کی‌روش سرمربی تیم ملی از مهدی تاج خواسته با استعفایش موافقت کند.



آلوارو آربلوا مدافع با تجربه رئال مادرید بعد از وداع با این تیم در آخرین بازی خانگی، پیراهن امضا شده‌اش را به رئیس باشگاه رئال هدیه کرد



دیوید اگیلوی، سلطان مدیسون  
(قسمت دوم)علیجاء شهربانویی  
مشاور تبلیغات و برندسازی

همان طور که در شماره پیشین اشاره شد، دیوید اگیلوی با حمایت شرکت لندننی مائر و بودجهای ناچیز شرکت تبلیغاتی اگیلوی و مائر را تاسیس کرد. او با تجربه‌ای که از کار در دستگاه دیپلماسی در طول جنگ به‌دست آورده بود، خیلی سریع سعی کرد شرکتش را در آمریکای شمالی و ژنرال فورد، او را به یک شرکت بسیار بزرگ مراجعه کرد. پس از بافشاری برای دیدار با مدیر ارشد شرکت، از او درخواست کرد که اجازه دهد رسانه‌هایی را که برای تبلیغات در اختیار دارند بدون هیچ تغییری در قیمت، از طریق اگیلوی و مائر خریداری کند تا از محل دریافت کمیسیون این قرارداد، اگیلوی و مائر منتفع شود. از آنجا که فروشندگی خانه به خانه او را به مذاکره‌کننده‌های حرفه‌ای تبدیل کرده بود، معمولاً در مذاکرات مهم موفق می‌شد. همان طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، اتخاذ چنین سیاست‌هایی باعث شد تنها پس از گذشت سه سال اگیلوی و مائر به یکی از ۱۰ شرکت برتر ایالات متحده تبدیل شود.

اگیلوی این فرصت را داشت تا در طول دوران کاری خود، انسان‌های بزرگی را ملاقات کند و شیوه رهبری رایج‌تر از آنها بیاموزد؛ آقای پیتر رییس او در هتل مجستیک، جورج گالوپ در موسسه تحقیقاتی ویلیام استیونسون از سازمان اطلاعات انگلستان، به همین دلیل اگیلوی در شیوه رهبری شرکتش راه‌حل‌های کارآمد و خلاقانه را به کار می‌برد و بی‌شک در این زمینه یک نظریه‌پرداز برجسته بود. اگیلوی اساساً به تحصیلات آکادمیک صرف اعتقادی نداشت، بلکه او مدیرانش را براساس سرشت خلاقانه آنها انتخاب می‌کرد. همان گونه که خودش نیز تحصیلات عالی را ناتمام رها کرد.

جالب اینکه در سالی که اگیلوی شرکتش را تاسیس کرد برخی او را این گونه توصیف می‌کردند: «فردی ۳۸ ساله، کشاورز، بیکار، آسبز سابق و فردی بدون تحصیلات عالی.» اما این گونه توصیفات تنها اشاره به نیمه خالی لیوان بود و مسیر تعالی اگیلوی و شرکتش تجسین همگان را برانگیخت.

همان‌طور که اشاره شد، او شیوه مدیریت بدیعی داشت و در به‌کارگیری نیروهای توانمند تعلق نمی‌کرد. برای مثال یکی از علائق او ارسال عروسک‌های ماترویشکا (matryoshka dolls) برای کسانی بود که به مدیریت یکی از دفترهای زنجیره اگیلوی و مائر منصوب می‌شدند. اگر آن فرد علاقه‌مند بود و آنها را تا آخرین عروسک باز می‌کرد، به یک پیام از اگیلوی می‌رسید که مضمون آن چنین بود: «اگر ما سعی در استخدام افراد کوچک‌تر از خودمان کنیم، تبدیل به شرکت کوتوله‌ها خواهیم شد، اما اگر افرادی بهتر و بزرگ‌تر از خود را استخدام کنیم، تبدیل به کمپانی غول‌ها می‌شویم.»



اگیلوی همواره معتقد بود بهترین شیوه بازاریابی و جلب مشتری، ارائه خدمات تراز اول است، هر چند در ابتدای راه او کارهای مشتریان گمنام را تولید کرد اما کارهای قدرتمندی که برای همین مشتریان کوچک انجام داد، باعث شناخت اگیلوی و مائر در میان مشتریان بالقوه‌اش شد. برای مثال او مشتری بزرگی مثل آی‌بی‌ام را بدون یک سنت هزینه بازاریابی و با مراجعه نماینده خود مشتری به‌دست آورد. اگیلوی موفق شد به اهداف بلندپروازانه‌اش جامعه عمل ببوشاند و با کمپانی‌هایی نظیر کمپیل، شل، جنرال فود، بریستول مایرز، رولز رویس و... همکاری کند.

البته او اعتقادات عجیبی نیز در زمینه تبلیغات داشت که برخی از آنها را پس از ورود تحقیقات به عرضه تبلیغات اصلاح کرد. مثلاً او خیلی به تبلیغات تلویزیونی برای افزایش فروش اعتقاد نداشت یا مثلاً فکر می‌کرد برنامه‌ای که در یک منطقه موفق عمل کرده است در کل کشور هم خوب جواب خواهد داد. یا اگیلوی پیش‌بینی می‌کرد که بیلبردها برای همیشه برچیده می‌شوند.

البته مانند هر اندیشمندی بسیاری از نظرات و پیش‌بینی‌هایش درست و تعدادی نیز غلط از کار درآمدند اما فرای این ابراز عقیده‌ها، به اعتقاد اکثر تبلیغاتی‌ها، اگیلوی خدمات زیادی به صنعت تبلیغات کرد. شاید مهم‌ترین کار او تألیف دو کتاب اعترافات و راه‌های او باشد که به زبانی ساده تبلیغاتی‌ها را با تجربه‌ها و نحوه اداره شرکت‌های تبلیغاتی، نحوه جذب مشتری و مبارزه با رقبا آشنا کرده است. استقبال از این کتاب‌ها در حدی بود که بارها و بارها در سراسر جهان بازنشر شد.

ارتباط با نویسنده: [alijah.ir](mailto:alijah.ir)

## فرصت امروز

دوم

مدیریت تبلیغات

شماره ۵۰۶

تلفن منتهی به ۷۷۳۶۹-۸۶۰۰۰ | ۳ شعبان ۱۴۳۷ | سال دوم | Tue. 10 May 2016 | سه‌شنبه ۲۱ اردیبهشت ماه ۱۳۹۵

بررسی شعار تبلیغاتی بیست‌ونهمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب همراه با فرشید شهیدی

## دوپله - یکی، بیماری مزمن تبلیغات کشور

شعاری نیز طراحی شده: «فردا برای خواندن دیر است» که شعار اصلی این نمایشگاه است. طراحی شعار برای چنین نمایشگاهی اهمیت زیادی دارد؛ شعاری که در جای جای نمایشگاه نیز قابل مشاهده است. «فرصت امروز» به منظور بررسی ابعاد مختلف این شعار با فرشید شهیدی کی‌رایتر مدرس کی‌رایتینگ گفت‌وگو کرده، شهیدی در این گفت‌وگو به تحلیل جنبه‌های مختلف شعار نمایشگاه بین‌المللی کتاب امسال «فردا برای خواندن دیر است» پرداخته که در ادامه می‌خوانید.

اهمیت قرار می‌گیرد. به همین دلیل است که شما اگر طرفدار این ورزش هم نباشید، باز بازی‌ها یا نتایج بازی‌ها را دنبال می‌کنید. اما در مورد نمایشگاه کتاب، باید ببینید در هر موقعیت زمانی، چه راهبردی برای پیام مناسب‌تر یعنی مؤثرتر است. آیا توجه به جنبه ملی آن، بیشترین انگیزه را ایجاد می‌کند؟ آیا توجه به جنبه بین‌المللی آن بیشترین انگیزه را به وجود می‌آورد؟ آیا ترکیبی از این دو مناسب‌تر است؟ یا اینکه فعلاً این دو جنبه هیچ‌کدام قابلیت ایجاد انگیزه ندارند و بهتر است مثلاً «دادوری لذت فکر کردن» را راهبرد پیام خود کنیم یا مثلاً «قدرت دانش» یا «جایگاه آدم باسواد» یا «مزیت محل جدید نمایشگاه»... اینها هر کدام یک راهبرد جداگانه‌اند و می‌شود برای هر کدام پیام‌های متفاوتی ساخت و سپس به پله دوم یا تبدیل آن به شعار تبلیغاتی پرداخت.

با یک مثال مسئله را روشن تر کنید.

مثلاً فرض کنید در شرایطی که جای نمایشگاه عوض شده و راه آن دورتر شده، شاید «راهبرد» مناسب‌تر این بود که امسال از «مزیت محل جدید نمایشگاه کتاب» بگوییم، طوری که مخاطب بگوید به راه دورش می‌آرد. فرض کنید بر مبنای این «راهبرد پیام» پیام این «پیام» را بسازیم که «بیرون از شلوغی شهر با کتاب‌ها خلوت کردن عالمی دارد.» (پس این شد یک پیام بر مبنای آن راهبرد پیام) حالا فرض کنید می‌خواهیم برویم به پله بعدی و این «پیام» را به «سلولگان» تبدیل کنیم؛ این وقت مثلاً می‌توانیم بگوییم: «با کتاب در شهر آفتاب، دور از هیاهوی شهر».

(ممکن است بگویند چرا پیام ما این نباشد که با این جابه‌جایی، دیگر ترافیک نمایشگاه به تهران تحمیل نمی‌شود. در پاسخ باید بگوییم که این پیام، شهرداری را تبلیغ می‌کند نه نمایشگاه کتاب را.)

آیا اصولاً مخاطب را می‌توان بر اساس یک شعار خوب به سمت نمایشگاه جذب کرد؟

بله، ولی تنها با آن نه. شعار تبلیغاتی اگر زیربنای درستی داشته باشد می‌تواند زیربنای یک کمپین ارتباطی مؤثر شود. مسئله این است که قبل و بعد از چه اتفاقی می‌افتد. اصولاً مدیریت تبلیغات این نیست که همه کار را دیمی انجام دهیم و بعد همه مسئولیت را به گردن کی‌رایتر بیندازیم. مطلب این جاست.

کاربرد این شعار بیشتر در جهت جذب مخاطبان بیشتر برای این نمایشگاه است یا در جهت فرهنگ‌سازی کتاب خواندن نیز مؤثر است؟ هدفش هر دو با هم بوده. برای هر دو کاربرد درست شده، اما گمان کنم این هر دو «کاربرد» بیکار بمانند. حالا بهتر است صبر کنیم تا در عمل نتیجه را ببینیم. البته نتیجه این کمپین نه الزاماً به میزان شلوغی بلکه به خیلی چیزها بستگی دارد؛ هر بار از هر کمیته‌ای می‌شود درسی گرفت. اهمیت مشاهده نتیجه، کمتر از اصل کار نیست، اگر هر بار نتیجه کار را رصد نکنیم، درجا می‌زنیم، به همین صورت که ملاحظه می‌کنید.

ارتباط با کارشناس  
[info@farshidshahidi.com](mailto:info@farshidshahidi.com)

به کتاب خواندن است. البته نمایشگاه امسال با یک موضوع دیگر نیز روبه‌رو است؛ محل برگزاری نمایشگاه بین‌المللی کتاب تغییر کرده و یکی از فاکتورهایی که در اکثر تبلیغات بزرگنمایی شده و در آن صحبت می‌شود، مکان نمایشگاه یعنی شهر آفتاب است. علاوه بر این موارد برای این نمایشگاه نیز مانند تمامی نمایشگاه‌های بین‌المللی پوستر طراحی شده است. این پوستر چندوقتی است و رونمایی شده و از رسانه‌های محیطی به منظور اکران آن بهره‌برداری شده است. برای این پوستر

بازدیدکننده بیشتر برای نمایشگاه نیست، مخاطبان اصلی این نمایشگاه از زمان برگزاری آن اطلاع دقیقی دارند. سازمان‌های مربوط در تلاشند که فرهنگ کتاب‌خوانی را در میان تمامی قشرهای جامعه افزایش دهند؛ قشرهایی که از کتاب فاصله گرفته‌اند و بیشتر وقت خود را در دنیای مجازی سپری می‌کنند؛ دنیایی که هیچ‌گاه مانند کتاب نمی‌تواند اطلاعات ماندگاری را به اعضای یک جامعه بدهد. پس مهم‌ترین دغدغه تبلیغات نمایشگاه کتاب ترغیب مردم

نمایشگاه کتاب یک رویداد ملی محسوب می‌شود. آیا شعار موردنظر ماهیت ملی این رویداد را پوشش می‌دهد؟ در مورد نمایشگاه کتاب الزامی ندارد به ملی بودن توجه کنیم. بستگی دارد به راهبرد پیام، یعنی بستگی دارد به اینکه چه راهبردی را برای پیام مناسب‌تر ببینیم. بستگی دارد به اینکه چه راهبردی را برای پیام مناسب‌تر ببینیم. بستگی دارد به اینکه چه راهبردی را برای پیام مناسب‌تر ببینیم. بستگی دارد به اینکه چه راهبردی را برای پیام مناسب‌تر ببینیم.

این یک ترجمه تحت‌اللفظی نامناسب از ادبیات کار است؛ مثل اینکه بنویسیم «یار سرو قد» و بعد یک یار بکشیم که واقعاً هم قد در بهترین حالت می‌شود تبلیغ همان تیم خلاقیت، نه تبلیغ محصول یا خدمات. به نظر من، «دوپله یکی» بیماری کهنه و مزمن صنعت تبلیغات ماست. چقدر شعار و تصویر آگهی باهم متناسب هستند؟ آیا باید طرح و شعار مکمل هم باشند؟ این تصویر می‌خواهد رابطه‌ای بین کتاب و زمان ایجاد کند؛ البته دقیقاً معلوم نیست چه نوع رابطه‌ای. وقتی هدلاین را می‌خوانیم (فردا برای خواندن دیر است)، با خود می‌گوییم لابد این تصویر می‌خواهد بگوید که با گذشت زمان (و حرکت عقربه‌ها به سمت پایان روز)، کتاب بسته خواهد شد. اگر منظور این باشد،

این یک ترجمه تحت‌اللفظی نامناسب از ادبیات کار است؛ مثل اینکه بنویسیم «یار سرو قد» و بعد یک یار بکشیم که واقعاً هم قد در بهترین حالت می‌شود تبلیغ همان تیم خلاقیت، نه تبلیغ محصول یا خدمات. به نظر من، «دوپله یکی» بیماری کهنه و مزمن صنعت تبلیغات ماست. چقدر شعار و تصویر آگهی باهم متناسب هستند؟ آیا باید طرح و شعار مکمل هم باشند؟ این تصویر می‌خواهد رابطه‌ای بین کتاب و زمان ایجاد کند؛ البته دقیقاً معلوم نیست چه نوع رابطه‌ای. وقتی هدلاین را می‌خوانیم (فردا برای خواندن دیر است)، با خود می‌گوییم لابد این تصویر می‌خواهد بگوید که با گذشت زمان (و حرکت عقربه‌ها به سمت پایان روز)، کتاب بسته خواهد شد. اگر منظور این باشد،

## ایستگاه تبلیغات



تخفیف یک ایرلاین به خاطر بچه‌هایی که گریه می‌کنند



خطوط هواپیمایی JetBlue به فکر حل مشکل کودکانی افتاده است که در حین پرواز گریه و برای مسافران مزاحمت ایجاد می‌کنند. به مناسبت روز جهانی مادر، JetBlue و MullenLowe تصمیم گرفتند تا با پاداش دادن به مسافرانی که بچه‌هایشان گریه می‌کنند، از این ناراحتی مکرر لحظات شادی را بسازند. در آگهی تبلیغاتی به اسم «FlyBabies» با هر بار گریه یک بچه به مسافران پرواز از فرودگاه جان اف کندی به شهر «Long Beach» تخفیفی ۲۵ درصدی داده می‌شود. این بدان معناست که گریه چهار بچه باعث می‌شود مسافر یک بلیت رفت و برگشت رایگان برای پرواز بعدی با JetBlue را دریافت کند. به گفته MullenLowe، ۴۰ درصد از آمریکایی‌ها از گریه بچه‌ها هنگام پرواز اذیت می‌شوند. در حالی که احتمال تقلید از این رفتار JetBlue در میان دیگر خطوط هواپیمایی بعید است، اما حداقل رویکرد اخیر نشان می‌دهد گاهی اوقات با اندکی تفکر هوشمندانه شما می‌توانید یک پدیده منفی را به پدیده‌ای مثبت تبدیل کنید.

## تبلیغات خلاق



آگهی Canon - شعار: برای برخی از عکس‌ها نمی‌توانید صبر کنید.

## کافه بازاریابی

## سودجویی شرکت‌های امداد خودروی غیرمجاز بازاریابی تلفنی

محمد نقر  
کارشناس حقوق

امروزه بسیاری از شرکت‌ها برای به فروش رساندن کالاها و خدمات خویش ناچار از استخدام بازاریابان متیجر و توانایی هستند که قادرند با استفاده از روش‌های نوین، بیشترین مشتری را برای یک شرکت تولیدی یا خدماتی جذب کنند. استفاده از روش‌های نو به هیچ عنوان به معنی استفاده از هر روشی برای انجام تبلیغ و بازاریابی نیست. اینکه برخی شرکت‌ها یا افراد روزانه عده‌ای را موظف کنند که با منازل شهروندان تماس گرفته و به روش‌های مختلف برای کالاها و خدمات خود تبلیغ کنند به هیچ عنوان کاری درست نیست. علاوه بر اینکه گوناگونی از مزاحمت است، روشی است که در آن امکان تشخیص میزان گفته‌های فرد تماس گیرنده چندان که باید و شاید مشخص نیست. در نتیجه میزان ریسک اعتماد به آن گفته‌ها بالا می‌رود.

همچنان که در خبرهای مرتبط با کلاهبرداری‌های اینترنتی اشاره شده، افراد کلاهبردار در نمونه مورد اشاره از همین طریق اقدام کرده‌اند. بنابراین نمی‌توان به سادگی به بازاریابان تلفنی اعتماد کرد. جدای از مقوله اعتماد، نمی‌توان نسبت به مزاحمتی که این بازاریابان برای دیگران ایجاد می‌کنند بی‌توجه بود. شخص مورد نظر بی‌توجه به اینکه در چه ساعتی از شبانه‌روز قرار داریم با منزل شما تماس گرفته و بی‌توجه به اینکه با چه کسی صحبت می‌کند یا لحنی که انگار شما را در خیابان به خرید کالا دعوت کرده، از شما می‌خواهد که فلان کالای او را بخرد.

در این روش که دعوت به خرید کالا یا خدمات از طریق وسیله ارتباطی تلفن انجام می‌گیرد، تلفن به ابزاری تبلیغاتی تبدیل می‌شود و انمود می‌شود که خانه نیز به جای مکانی برای استراحت، ادامه بازار است. به عبارتی شما در منزل مسکونی‌تان نیز فرصت فرار از حجم انبوه تبلیغات را ندارید. این در حالی است که شما هیچ اجازه‌ای به اشخاص مختلف نداده‌اید که برای تبلیغ با خانه شما تماس بگیرند.



استفاده از برخی ابزارها برای تبلیغ کالا یا خدمات را نمی‌توان همیشه با میزان محدودیت‌های قانونی مورد سنجش قرار داد. گاهی اوقات ممکن است که استفاده از یک ابزار یا روش حتی به لحاظ قانونی محدودیتی نداشته باشد، اما این دلیل نمی‌شود که همان ابزار به لحاظ اخلاقی نیز تایید شده باشد. اینکه کسانی خود را موظف بدانند یا مراجعه به در منازل دیگران را از زنگ زدن به تلفن آنها مدام دعوت به خرید کنند از آن دست موضوعاتی است که به لحاظ اخلاقی امر پسندیده‌ای نیست و می‌توان از آن به‌عنوان یک نوع مزاحمت یاد کرد. شما چه فکر می‌کنید؟

یک نمونه از این بازاریابی به این شکل است که تعدادی افراد سودجو با تماس تلفنی با مالکین خودروها اقدام به تبلیغ و فروش کارت امداد فنی خودرو را استفاده از اسامی مشابه مراکز مجاز می‌کنند که این امر مشکلاتی را برای مالکین این خودروها ایجاد کرده است.

از آنجا که به استناد ماده ۱۵ آیین نامه اجرایی تبصره ۱ ماده ۳۱ و ماده ۲۳ قانون رسیدگی به تخلفات رانندگی و انجام خدمات امداد فنی جاده‌ای در سطح استان‌ها تنها از طریق شرکت‌های دارای مجوز از اداره کل حمل و نقل و پایانه‌های همان استان میسر است، بنابراین فعالیت هر شرکتی با عنوان امداد خودرو سراسری یا امداد خودروکشوری غیرقانونی بوده و شهروندانی که اقدام به خرید کارت امداد از این شرکت‌ها کرده‌اند در صورت شکایت می‌توانند از طریق مراجع قضایی اقدام کنند. موضوع امداد فنی به خودروهایی که در جاده دچار نقص فنی شده‌اند به دلیل عدم دسترسی سریع به امکانات خدماتی و همچنین امنیت جانی و مالی، دارای جایگاه ویژه در حوزه راه‌های برون شهری است و استفاده از مراکز امداد خودروی مجاز که در سطح جاده‌های مواصلاتی استان‌ها مشغول فعالیت هستند می‌تواند کمک شایانی توجیهی به رفع نقص فنی خودرو کند. ضمن اینکه هرگونه شکایتی از این مراکز، مورد رسیدگی و پیگیری قرار می‌گیرد و اداره کل حمل و نقل و پایانه‌های هر استان نیز با قاطعیت تمام بر عملکرد شرکت‌های مجاز نظارت دارد.

## بررسی فعالیت‌های ارتباطی برند هتل استقلال با دکتر فرزاد مقدم

## برندی که برند نیست!



دکتر فرزاد مقدم، طراح و برنامه‌ریز برندهای حوزه هتلداری بود. آنچه در ادامه می‌خوانید نظرات این کارشناس درباره فعالیت‌های ارتباطی برند، فعالیتهای بازاریابی، اتمسفر، طراحی هتل و... است که در سه بخش مجزا تنظیم شده است. در حال حاضر تعدادی از برندهای خارجی در حوزه هتل و مهمان‌نوازی وارد بازار ایران شدند و تعدادی از این برندها نیز در آینده نزدیک قصد ورود به بازار ایران را دارند. به‌عنوان نمونه هتل‌هایی بسیاری از برندهای دیگر که در آینده با نام آنها در بازار ایران آشنا خواهیم شد.

حضور این برندها در عرصه گردشگری و مهمان‌نوازی قطعاً چالشی برای هتل‌های ایرانی گردشگری ایران، معمولاً دو استراتژی را در پیش می‌گیرند و کیفیت خدمات و در یک‌کلام ارزش ادراک‌شده برند هتل‌های ایرانی مانند هتل استقلال برای گردشگران خارجی محسوب خواهد شد، چون نام برند و کیفیت خدمات و در یک‌کلام ارزش ادراک‌شده برند هتل‌های ایرانی مانند هتل استقلال برای گردشگران خارجی شانه‌شده نیست و هنگام زرو کردن، شناسی هتلی که نام یک برند بین‌المللی معتبر را یدک می‌کشد، به‌مراتب بیشتر است.

از طرف دیگر در بازار داخلی، مسافران حرفه‌ای ایرانی ترجیح می‌دهند از

هتل‌هایی استفاده کنند که برند شناخته‌شده‌تری دارد. به زبانه ساده، نخستین پایه در کار برندسازی هتل، خلق گاهی درباره نام برند است و در گام‌های بعدی برندسازی ما نیاز داریم تا تصویر مناسبی از هتل را خلق کنیم و بعد ارزش ادراک‌شده آن را افزایش دهیم. در انتهای فرآیند برندسازی نیز با مدیریتی صحیح برند، در جست‌وجوی افزایش وفاداری در میان مشتریان هتل هستیم. متأسفانه هتل‌های ایرانی هرگز وارد فرآیند صحیح برندسازی نشده‌اند.

## گام اول در برندسازی هتل

به‌صورت کلی هتل‌های داخلی در ابتدای کار باید از مدلی ساده و چهاربخشی برای برندسازی استفاده کنند. برای برند شدن و کسب سهم بیشتر از رقبا در بازار، هتل‌هایی مانند استقلال در بخش اول باید برنامه پسندیده شدن برند را پیش بگیرند؛ به‌عبارت‌دیگر باید اقداماتی را انجام دهند تا مشتریان این هتل را به‌خوبی بشناسند و حداقل نام آن را به‌خوبی در ذهن خود ثبت کنند. در بخش اول برند سازی، هتل استقلال باید روی برنامه‌های روابط عمومی سرمایه‌گذاری‌های جدی انجام دهد؛ به‌عبارت‌دیگر رسانه‌ها و مخاطبان در مورد خدمات هتل اظهار نظرهای مثبت کنند. نام هتل در رسانه‌ها تکرار و با رویدادهای مثبت آمیخته شود. مشارکت مخاطبان در ساخت برند هتل امروزه اهمیت بسیاری یافته است. در آینده اگر هتلی در مسیر برندسازی قرار نگذرد، نمی‌تواند در صنعت گردشگری جای داشته باشد. یکی از این روش‌ها استفاده از تجربه مخاطبان از اقصاء در هتل است. در حال حاضر برخی از سایت‌ها هستند که این بستر را برای مخاطبان مهیا کردند که مخاطبان بتوانند در مورد تجربه اقامتشان در هتل‌ها ابراز نظر کنند.

## گام سوم در برندسازی هتل

گام سوم در برندسازی هتل، خلق اتمسفر برند و طراحی آن است. هتل‌هایی مانند استقلال نمی‌توانند بدون داشتن اتمسفر و طراحی مناسب لابی قدم در مسیر برندسازی بگذرانند. مشتریان در لحظه ورود به هتل ناخودآگاه به اتمسفر و لابی هتل بسیار توجه می‌کنند و داشتن لابی مناسب برای یک هتل می‌تواند به جلب توجه مخاطبان و خلق لحظه حقیقت (Moment of Truth) بسیار کمک کند. لحظه حقیقت اصطلاحی است که برای لحظه‌های اول ارتباط مخاطب و برند به‌کاربرده می‌شود و بسیار تأثیرگذارتر از زمان‌های دیگر است. برندهای مطرح هتل در جهان با طراحی لابی‌های تأثیرگذار و اجرایی برنامه‌های خوش‌آمد گویی حرفه‌ای سعی در خلق تجربه مناسب در این لحظات دارند. تحقیقات بازار در این حوزه نشان می‌دهد باینکه اتاق‌های هتل برای مسافران مهم است اما لابی هتل در خلق تصویر ذهنی مناسب مهم‌تر تلقی می‌شود. معمولاً هتل‌ها برای طراحی اتمسفر

بین‌المللی هتل‌های زنجیره‌ای به بازار ایران و بالطبع کاهش یافتن قیمت با اینکه با استفاده از مشاوران و شرکت‌های مدیریتی در زمینه هتلداری با هتلداری علمی و خلق برند به رقابت با برندهای خارجی بپردازند. برای نمونه برندهایی مانند باروت، تیتانیک، ددمان و دیوان که با روش صحیح برندسازی و مدیریت رقابت با برندهای خارجی بپردازند تا گردشگران همان تجربه‌ای را داشته باشند که هنگام مراجعه به هتل‌های خارجی دارند البته هتل‌های گروه سومی نیز در ترکیه بودند که برندسازی کردند و برای اینکه بتوانند با برندهای خارجی در تمام عرصه‌ها رقابت کنند، در خارج از کشور ترکیه نیز شعبه‌هایی زدند. نمونه موفق این استراتژی، هتل‌های زنجیره‌ای Rixos است که پس از جانداختن برند خود در ذهن مخاطبان، شروع به جذب هتل‌هایی کردند که شرایط مناسبی را داشتند تا به‌عنوان شعبه Rixos فعالیت‌های خود را ادامه دهند؛ به‌عبارتی‌دیگر از روشی شبیه‌فرانچایز با مدیریت خودشان استفاده کردند. ارتباط با کارشناس:

## استراتژی هتل‌های ترکیه‌ای

هنگامی که هتل‌هایی مانند Hilton, Sheraton و... وارد بازار گردشگری ترکیه شدند، هتل‌های قدیمی ترکیه که برای گردشگران خارجی شناخته‌شده نبودند، قیمت خود را به اجبار کاهش دادند. در تحقیقی که در ترکیه انجام شد، مشخص شد در دهه ۹۰ در زمان ظهور همه‌جانبه برندهای خارجی در عرصه هتل در حال حاضر تنها در دوره‌های کم مسافران کمتری به هتل‌ها مراجعه می‌کنند، رقابتی برای جذب مشتری در بین هتل‌های ایرانی شکل می‌گیرد. اما با ورود برندهای

نام هتل استقلال برای مخاطبان ایرانی آشنا است و استقلال به‌خصوص برای افرادی که سن بالاتری دارند با نام یک برند خارجی پیوند خورده است اما اینکه خود هتل استقلال برنامه مناسبی در خصوص روابط عمومی خلق برند داشته باشد تا‌حال مشاهده نشده است. البته اگر هم اقداماتی در خصوص تبلیغات و روابط عمومی در هتل‌های ایرانی انجام‌شده باشد، هیچ‌گاه ادامه‌دار نبوده است. مقایسه برنامه‌های ارتباطات برند میان هتل‌های ترکیه و ایران نشان می‌دهد که در اکثر هتل‌های ایرانی از همان ابتدا گام‌های هدف‌گذاری، بودجه و ارزیابی در کمپین ارتباطات برند به‌اشتباه تعریف شده است. به‌طور کلی اثربخشی این‌گونه برنامه‌ها در تعریف درست ارکان کمپین و همچنین ادامه‌دار بودن آنها است. معمولاً به دلیل آشنا نبودن مدیران هتل با اصول کمپین‌نویسی، به‌اشتباه تصور می‌کنند که ادامه‌دار بودن یک کمپین به معنای افزایش بودجه تبلیغات است. درحالی‌که اگر از اصول برنامه‌ریزی رسانه آشنا باشید، می‌دانید که با حفظ اثربخشی، امکان استمرار بیشتر بخش یا همان بودجه نیز وجود دارد.

## گام دوم در برندسازی هتل

گام دوم در برندسازی هتل‌ها، مناسب‌بودن نرخ هتل و میزان دسترسی به آن است. هنگامی که نام هتلی برای مخاطبان شناخته شد، با توجه به امکانات و جایگاه برندش باید نرخ آن نیز برای مخاطبان مناسب و همچنین امکان دسترسی به هتل (سهولت رزرو) موجود باشد. فرض کنید که یک هتل همه اتاق‌های خود را به یک آژانس گردشگری اجاره داده باشد، این هتل دیگر دسترسی مناسبی برای مخاطبان ندارد و هرچقدر هم مخاطبان از قیمت آن راضی باشند نمی‌توانند به میل خود از اتاق‌های آن استفاده کنند؛ به‌خاطر همین هتل‌ها معمولاً تمامی ظرفیت خود را به آژانس‌های گردشگری اجاره نمی‌دهند. طبق تحقیقات بازاری که در کشورهای غربی انجام‌شده، گردشگران ۳۴ درصد تصمیم رزرو هتل خود را براساس قیمت می‌گیرند؛ به‌عبارت‌دیگر قیمت برای بخش بزرگی از مسافران از اهمیت بالایی برخوردار است. باینکه عده‌ای از مسافران براساس

## گام چهارم در برندسازی هتل

باشند هویت و جوهره برند را به‌خوبی به کارکنان خود انتقال دهند؛ به‌عنوان نمونه هتل Ritz Carlton در هتل‌های سطح بالا خود از افراد تحصیل‌کرده استفاده کرده و حتی گارسون‌های این هتل، دارای مدرکی در سطح کارشناسی ارشد هستند و آموزش‌های خیلی خاصی می‌بینند. شعار این هتل در برندسازی داخلی خود با عنوان هما‌خانم‌ها و آقایانی هستیم که به خانم‌ها و آقایان دیگر خدمات می‌دهیم؛ است؛ به‌عبارت‌دیگر، این هتل شغل کارمندان خود را پایین‌تر از مشتریان خود نمی‌بیند و بر این باور است که تنها کارکنان باشخصیت هستند که می‌توانند خدماتی درخور و ارزشمند را به مشتریان ارائه دهند؛ به‌عنوان نمونه هنگامی که مسافر از باش نرم به هتل، روی تختش بالش نرم استفاده می‌کند، در صورت مراجعه مجدد به هتل، روی تختش بالش نرم استفاده می‌شود و نیاز به گفتن مجدد مشتری به هتل نیست. مقوله برندسازی داخلی نیز در هتل‌هایی مانند استقلال بسیار حائز اهمیت است و هتل‌ها باید در تلاش

## مشتریان ابدی

## ۷ روش و دیدگاه برای برنامه‌های وفاداری در کسب‌وکار (قسمت دوم)

پیام ناوی

مدیر مشاور CRM, CEM و باشگاه مشتری



در یادداشت پیشین به دو روش اول پرداخته و با ذکر مثال‌هایی تشریح شد که استفاده از یک سیستم امتیازی ساده و نیز سیستم سطح‌بندی می‌تواند برای اجرای مناسب برنامه‌های وفاداری انتخاب خوبی باشد. حال در ادامه با یکدیگر به دو روش دیگر اشاره کرده و آنها را بررسی می‌کنیم. ۳. مبلغ از پیش تعیین شده‌ای را برای مزایای VIP در نظر بگیرید

برنامه‌های وفاداری به معنای شکستن موانع میان کسب‌وکار شما و مشتریان هستند، بنابراین به طور جدی به شما توصیه می‌کنم که باید برای مشتریان مبلغی را شارژ کنید. در برخی شرایط یک مبلغ برای تنها یک بار استفاده یا شارژ سالانه آن برای مشتری، به وی اجازه می‌دهد که بسیاری از موانع و مشکلات عمومی خرید را دور بزند و این موضوع هم برای کسب‌وکار شما و هم برای مشتریان کاملاً مفید خواهد بود. بنابراین با شناسایی فاکتورهایی که باعث می‌شود مشتریان خسته شده و شما را ترک کنند، می‌توانید برنامه وفاداری مبتنی بر هزینه برای این‌گونه از مشکلات خاص راه‌اندازی کنید. این سیستم اغلب در کسب و کارهایی که براساس توالی و تکرار خرید رونق دارند قابل پیاده‌سازی است. در ازای یک مبلغ مشخص پیش‌پرداخت، مشتری از یک سبزی در دسترس‌هایی که می‌تواند در آینده مشکلی در راه خریدشان باشد خلاص خواهد شد. برای آشنا شدن بیشتر با این مدل، با هم سراغ شرکت آمازون، یکی از مشهورترین شرکت‌هایی که در زمینه تجارت الکترونیک فعال بوده و به‌شدت از این مدل استفاده می‌کند می‌رویم.

سایات آمازون به ازای دریافت تنها ۹۹ دلار به مشتریان سطح یک خود اجازه می‌دهد که در میان میلیون‌ها کالا و بدون تعیین حداقل سقف خرید از دو روز مزایای حمل‌ونقل (shipping) به‌صورت رایگان در طی یک ساعت بهره‌مند شوند. برای درک بهتر این مدل به نسل به تحلیل آمزون در این خصوص بپردازیم. در واقع شرکت آمازون براساس ۱۱ الی ۲ میلیارد دلار در سطح یک مشتری خود از دست می‌دهد. این شرکت را راه‌اندازی این مدل باعث تقویت توالی و تکرار خرید مشتریان سطح ارائه شد مشتریان سطح یک این شرکت به طور متوسط بالغ بر ۱۵۰۰ دلار در مقایسه با مشتریان عادی این شرکت که تنها به‌طور میانگین ۶۲۵ دلار در سال در این سایت خرج می‌کردند، از این شرکت خرید کرده‌اند، بنابراین این مدل ارزش کافی را به مشتریانی که به تنایب خرید می‌کنند داده است به طوری که آنها احساس خوبی در ارتباط با مزایای دریافتی از آمازون دارند.

همچنین این مدل به‌صورت بالقوه می‌تواند در کسب‌وکارهای B2B که محصول و خدمات در میان کسب‌وکارها تبادل می‌شود نیز مورد استفاده قرار گیرد.

## ۴. برنامه‌های غیرپولی را پیرامون ارزش‌های مشتریان خود سازماندهی کنید

به راستی درک مشتریان به معنای ارزش قابل شدن برای آنها و پایبندی به این ارزش‌هاست. بسته به نوع صنعت شما، مشتریان‌تان ممکن است به دنبال ارزش‌های بیشتری در پاداش‌های تخفیفی یا غیرپولی باشند، بنابراین مادامی که شرکت‌ها تنها می‌توانند کوبن‌های فروش و کدهای تخفیف در اختیار مشتریان خود قرار دهند، کسب‌وکارهایی که از طریق راه‌هایی غیر از ریسال و پول، ارزش به مشتریان خود می‌بخشند فرصتی منحصربه‌فرد برای برقراری ارتباط با مخاطبان خود دارند. روشن شدن مطلب یک مثال می‌آوریم. شرکت معروف پاتاگونیا (Patagonia) که در زمینه تولید پوشاک ورزشی (ورزش در طبیعت) سازگار با محیط زیست فعالیت می‌کند، طی بررسی‌هایی متوجه شد مشتریانش به چیزی بیشتر از امتیاز و تخفیف از برنامه‌های وفاداری نیاز دارند. این شرکت در اواخر سال ۲۰۱۱، یک موضوع ابتکاری را از طریق ارتباط با شرکت ebay برای مشتریان خود راه‌اندازی کرد. طی این طرح به مشتریان خود اجازه داد تا لباس‌های بادوام و سالم خود را که پیش از این از شرکت پاتاگونیا خریده بودند از طریق ebay، به‌صورت آنلاین و روی خود سایت پاتاگونیا به فروش برسانند. یک اثر اجرای این طرح، برند شرکت پاتاگونیا به سرعت برند با دوام که محصولات با کیفیت بالا تولید می‌کند تبدیل شد و علاوه بر این، شرکت مذکور ارزشی را به مشتریان خود ارائه کرد که باعث شد مشتریان احساس کنند پاتاگونیا دقیقاً می‌داند که آنها به چه چیزی اهمیت می‌دهند.

در یادداشت آینده به سایر روش‌ها پرداخته خواهد شد.

ارتباط با نویسنده:  
Email: payam.navi@gmail.com  
Site: www.cemcenter.ir



امروزه اینترنت تغییرات زیادی را در زندگی انسان‌ها ایجاد کرده است. یکی از ابعاد این تغییرات در حوزه روزنامه‌نگاری بوده است. براساس تحقیقی که در سال ۲۰۰۷ انجام شده ۹۸ درصد روزنامه‌نگاران به‌طور روزانه از اینترنت استفاده می‌کنند و این در حالی است که ۹۲ درصد آنها برای یافتن مقالات خاص و همچنین ۷۶ درصد آنها برای یافتن منابع جدید اطلاعات به اینترنت رجوع می‌کنند. مانند هر فرد دیگری، روزنامه‌نگاران هنگامی که به اینترنت مراجعه می‌کنند تعدادی کلید واژه کوتاه را در جست‌وجوگرهای اینترنتی مانند Google و Yahoo تایپ کرده و منتظر به نمایش در آمدن نتایج می‌مانند و نتایج را بررسی و مطالعه می‌کنند. بدون شک تا هنگام یافتن مقاله و اطلاعات مناسب آنان دست از جست‌وجو بر نخواهند داشت، پس چرا شما این اطلاعات را برای روزنامه‌نگاران در سایت خود فراهم نکنید؟

نحوه کارکرد موتورهای جست‌وجوگر الگوریتمی، تحت اللفظی است. این به این معناست که برای مثال سایت Google بر اساس کلمه یا کلماتی که جست‌وجو شده، سایت‌ها و مقالات موجود در آنها را مورد بررسی و آنالیز قرار می‌دهد و این در حالی است که بسیاری از مقالات منتشر شده در مطبوعات به سبک کنایه‌آمیز و طنزآمیز نگاشته می‌شوند. به عبارت دیگر موتورهای جست‌وجو در فرآیند یافتن مقالات و سایت‌ها بسیاری از آنها را به دلیل عدم شباهت تحت‌اللفظی با کلید واژه‌های جست‌وجو شده به نمایش در نمی‌آورند.

با این تفاسیر پس چگونه می‌توان سایت خود را در میان میلیون‌ها سایت موجود در اینترنت در نمایش‌های اول Google, Yahoo و دیگر موتورهای جست‌وجو قرار داد؟

**ایده**

استفاده از کلید واژه‌های مهم و پرکاربرد بهترین راه برای ارتقای جایگاه سایت شما و قرار گرفتن آن در بین ۱۰ یا ۲۰ سایت اول در نمایش جست‌وجوگرهای اینترنتی است.

نکته جالب این است که اغلب مردم تنها به صفحه نخست و در خوش‌بینانه‌ترین حالت به صفحه نخست توجه می‌کنند، بنابراین قرار گرفتن در بین ۲۰ سایت اول کمک شایانی در جهت رونق کسب‌وکار شما و همچنین دیده شدن مقالات و سایت‌تان خواهد کرد.

برای موفقیت در این زمینه لازم است تا تیترها و کلیدواژه‌های مناسبی را برای مقالات سایت خود انتخاب کنید. در واقع دانستن کلیدواژه‌های پرکاربرد رمز موفقیت در دنیای اینترنت است. از سوی دیگر بسیاری از سایت‌های اینترنتی اقدام به بررسی کلیدواژه‌های جست‌وجو شده در اینترنت می‌کنند و حاصل آنالیزهای خود را به صورت طبقه‌بندی شده در اختیار افراد و شرکت‌ها قرار می‌دهند، بدون شک چنین اطلاعاتی ارزش بسیار زیادی برای شما خواهد داشت. یکی از سایت‌های ارائه‌دهنده این گونه خدمات Wordtracker.com است.



این شرکت اطلاعات طبقه‌بندی شده‌ای مبتنی بر کلیدواژه‌های پرکاربرد در هر حوزه اعم از صنعت، خدمات و تجارت را در اختیار کاربران خود قرار می‌دهد. با وجود چنین سایت‌هایی تنها کاری که شما باید انجام دهید استفاده از کلیدواژه‌های ذکر شده در مقالات سایت خود است.

**آنچه در عمل باید انجام دهید**

معمولا سایت‌هایی مانند Wordtracker.com در ازای ارائه اطلاعات مبلغی را به‌عنوان حق اشتراک دریافت می‌کنند، در عین حال این سایت‌ها امکان استفاده آزمایشی از اطلاعات سایت را به صورت محدود فراهم می‌کنند. پس در انتخاب سایت عجله نکنید.

اطمینان حاصل کنید کلیدواژه‌هایی که در سایت خود به کار می‌برید یا کسب‌وکارتان و همچنین افرادی که قصد جذب‌شان را دارید، مرتبط باشد.

از قراردادن تعداد زیادی از کلیدواژه برای مقاله خود نترسید. در نهایت این کلیدواژه‌ها و تعداد بازدیدکنندگان مقاله شما هستند که امکان موفقیت‌تان را افزایش می‌دهند.

**کلینیک کسب‌وکار**

**ترس از شراکت**

پاسخ کارشناس: همکاری با شریک در کسب وکارها اجتناب‌ناپذیر است. اکثر کسب وکارها به منظور گسترش حوزه فعالیت خود چه بخواهند و چه نخواهند مجبور هستند شرکایی را وارد سیستم سازمانی خود کنند. درست است که ایرانی‌ها نسبت به وجود شریک در سازمان‌شان نگاه خوبی ندارند و اکثر از این کار دوری

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالشی روبرو 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.

برای مطالعه ۴۵۰ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [forsatnet.ir](http://forsatnet.ir) مراجعه‌وروی همین بخش کلیک کنید.

پرسش: به‌تازگی تصمیم به گسترش کسب‌وکارم گرفته‌ام. برای این گسترش نیاز به بودجه بیشتری دارم. بودجه‌ای که برای تهیه آن با مشکلات زیادی روبرو شده‌ام. بسیاری از نزدیکان و مشاوران به منظور رفع این مشکل پیشنهاد همکاری را با یک شریک داده‌اند اما با توجه به سابقه‌ای که از گذشته داشته‌ام به‌شدت از همکاری با یک شریک می‌ترسم. در این باره راهنمایی بفرمایید که چه راهکاری را برای همکاری با یک شریک باید در پیش بگیریم؟

می‌کنند و در بیشتر مواقع عنوان می‌کنند که شریک مانع از پیشرفت آنها خواهد شد ولی اگر حضور شریک در سازمان بر پایه اصول و قواعد خاص خود باشد، برای کسب‌وکارها اثر منفی را به جای نخواهد گذاشت. مدیر کسب‌وکار از همان ابتدا باید با شریک خود حتی اگر یکی از اعضای خانواده و دوستانش باشد، درباره تمامی مسائل حوزه سازمان‌اش صحبت کند. ثبت تمامی اتفاقات نیز در این باره اهمیت زیادی دارد. مدیر کسب‌وکار برای هر اقدامی که انجام می‌دهد باید از

شریک خود رسید دریافت کند و او را در جریان امور قرار دهد. کسب وکارها بهتر است با کسانی شریک شوند که دغدغه فعالیت و پیشرفت دارند و با حوزه فعالیت آنها آشنا هستند. در این حالت شریک به‌دلیل علاقه‌ای که دارد می‌تواند در جهت پیشرفت کسب وکار کمک‌کننده باشد. وقتی در کسب‌وکاری یک شریک دارید باید به نظرات و دیدگاه‌های او توجه کنید. در شراکت بدون رسیدن به توافق لازم هر تلاشی به‌نیت شما خواهد رسید و کسب‌وکار روند نزولی به خود خواهد گرفت.

اگر شما هم در کسب‌وکار خود با چالشی روبرو 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.

**بررسی معایب ظاهر سازی مفرط و افزایش رنگ و لعاب سازمانی**

**طلب‌های تو خالی**

غذا خوردن‌شان با زبردستانشان متفاوت باشد یا نداشتن راننده سبب کسر شأن آنهاست. در حقیقت در سازمان‌هایی که تفکر مدیر این باشد حواشی زیادی در کار دیده می‌شود. این مدیران باطن امور را رها کرده و به رنگ و لعاب سازمان و ظاهر آن می‌پردازند. آنها در اجرای این تجملات از استخدام راننده گرفته تا عدم برون‌سپاری و افزایش کارکنان فرعی و دیگر کارهای جانبی

هدی رضایی  
[hoda.razaei@yahoo.com](mailto:hoda.razaei@yahoo.com)

تفکر بعضی مدیران در سازمان‌های ایرانی این است که مالک سازمان هستند. بعضی از آنها احساس می‌کنند جایگاه بالایی نسبت به کارمندان خود دارند. به دلیل همین دیدگاه، تصور می‌کنند باید طرز لباس پوشیدن یا نوع

**به نظر شما چرا آفت میل به افزایش ظاهر سازمانی در سازمان‌ها وجود دارد؟**

برای داشتن درک بهتر از موضوع، از عنوان آفت برای آن استفاده نمی‌کنم و بیشتر آن را نوعی گرایش می‌دانم که بعضی شکل نادرست به خود می‌گیرد. با این وجود به اعتقاد من این گرایش ریشه در باور مدیران در تاثیر این ظاهر روی نظرات سایرین درباره سازمان دارد. قطعا نمی‌توانیم انتظار داشته باشیم سازمان هیچ گونه امکانات یا تشریفات برای برگزاری جلسات مهم کاری و پذیرایی از مهمانان مهم خود نداشته باشد. با وجود این، عنوان آفت زمانی پدیدار



سازمان ارائه شده است. خلق یک تصویر سازمانی مناسب و مطلوب تقویت و حفظ این ظاهر به هدف و کار اصلی تبدیل می‌شود. در غیراین صورت، حدودی از ظاهر و تشریفات برای کار ضروری است. اما مشکل آفت گونه آن ناشی از زبده‌روی در این ظاهر است. **چطور می‌توان این مسئله را در سازمان‌های ایرانی ریشه کن کرد؟**

نکته‌اساسی آن است که مدیران باید روی کار اصلی خود متمرکز شوند. تقویت و شکل‌گیری افراطی ظاهر سازمانی بعضا حتی در برابر تغییرات اساسی سازمان است. باید توجه داشته باشیم که این تاکید بر ظاهر سازمانی تا حدودی ریشه در فرهنگ مردمان کشورمان نیز دارد

دوره تصدی مسئولیتش یکسان نباشد. برای آنکه بر اساس مبنای نظری تئوری مدیریت پیش روی، وظایف مدیران را می‌توان از دو منظر نگریست. منظر نخست در ارتباط با نقش تحول‌آفرینی مدیران است. در این راستا قطعا وظیفه اصلی مدیران تدوین و تعیین اهداف و برنامه‌های سازمان و نظارت جهت اطمینان از تحقق این اهداف و برنامه‌هاست. به همین منظور مدیر قطعاً باید نقش خود را به‌عنوان نماینده سازمان در ارکان و نهادهای بالادستی به تنهایی تأمین منابع مورد نیاز و رفع موانع ایفا کند. در راستای همین دیدگاه نیز وظایف مدیر در سازماندهی و به کارگیری افراد هم تعریف می‌شود. از سوی دیگر مدیر، نماینده ارشد سازمان در سطح جامعه به معنای خاص و عام آن است. در این دیدگاه می‌توان جایگاهی را برای بحث ظاهر سازمانی در نظر گرفت. قطعاً نماینده سازمان برای ارائه و

سنگ تمام می‌گذارند. در حالی که بعضا در سازمان‌های خارجی همتایان آنها مانند مارک زوکربرگ همانند کارمندان خود لباس می‌پوشند یا غذا می‌خورند. اما دلیل این تفاوت در نگاه و آفتی که گریبان بعضی مدیران را در سازمان‌های ایرانی گرفته چیست و چگونه ریشه کن می‌شود؟ به این بهانه در ادامه سراغ دکتر حسین رضوی، مشاور و تحلیلگر مدیریت رفته‌ایم.

**اگر ممکن است در مورد توضیح دهید**

بهترین نحو ممکن رعایت شود. آیا این ظاهر می‌تواند خلاء ناشی از مشکلات فوق را مرتفع کند؟ یک مدیر موفق مدیری است که بتواند سیستمی منظم، هدفمند و کارآمد طراحی و هدایت کند و در این مسیر و به میزان متناسب از ظاهر سازمانی نیز بهره‌گیرد، اما قطعاً بدون قسمت اول، بخش دوم به تنهایی هیچ معنایی نخواهد داشت و حتی نقش ظاهر بدون کارآمدی، در تصویر سازمان تاثیر سوء نیز خواهد داشت.

بهر چه ظاهر سازمانی مناسب از آن باید بود یا نداشتن راننده سبب کسر شأن آنهاست. در حقیقت در سازمان‌هایی که تفکر مدیر این باشد حواشی زیادی در کار دیده می‌شود. این مدیران باطن امور را رها کرده و به رنگ و لعاب سازمان و ظاهر آن می‌پردازند. آنها در اجرای این تجملات از استخدام راننده گرفته تا عدم برون‌سپاری و افزایش کارکنان فرعی و دیگر کارهای جانبی می‌کنند و در بیشتر مواقع عنوان می‌کنند که شریک مانع از پیشرفت آنها خواهد شد ولی اگر حضور شریک در سازمان بر پایه اصول و قواعد خاص خود باشد، برای کسب‌وکارها اثر منفی را به جای نخواهد گذاشت. مدیر کسب‌وکار از همان ابتدا باید با شریک خود حتی اگر یکی از اعضای خانواده و دوستانش باشد، درباره تمامی مسائل حوزه سازمان‌اش صحبت کند. ثبت تمامی اتفاقات نیز در این باره اهمیت زیادی دارد. مدیر کسب‌وکار برای هر اقدامی که انجام می‌دهد باید از شرک خود رسید دریافت کند و او را در جریان امور قرار دهد. کسب وکارها بهتر است با کسانی شریک شوند که دغدغه فعالیت و پیشرفت دارند و با حوزه فعالیت آنها آشنا هستند. در این حالت شریک به‌دلیل علاقه‌ای که دارد می‌تواند در جهت پیشرفت کسب وکار کمک‌کننده باشد. وقتی در کسب‌وکاری یک شریک دارید باید به نظرات و دیدگاه‌های او توجه کنید. در شراکت بدون رسیدن به توافق لازم هر تلاشی به‌نیت شما خواهد رسید و کسب‌وکار روند نزولی به خود خواهد گرفت.

تقویت‌کننده باشد، ولی قطعا به تنهایی هیچگونه تاثیری نخواهد داشت. **مدیری که دارای چنین جنبه‌هایی را در خود تغییر دهد؟**

مدیران باید روی کار اصلی خود متمرکز شوند. تقویت و شکل‌گیری افراطی ظاهر سازمانی بعضا حتی در برابر تغییرات اساسی سازمان است. باید توجه داشته باشیم که این تاکید بر ظاهر سازمانی تا حدودی ریشه در فرهنگ مردمان کشورمان نیز دارد

**فروش ۱ میلیارد دلاری بازار کسب‌وکار آموزش**

**مرضیه فروتن**

بازار کسب‌وکار شرکت تجارت الکترونیک Amazon.com Inc که رابط میان کسب‌وکارها و تأمین‌کنندگان کالا، در اولین سال فعالیت خود به فروش ۱ میلیارد دلاری دست یافت که نقش آن را به‌عنوان یک بازیگر مهم در یک صنعت پرآکنده با ارزشی بیش از ۸.۲ تریلیون دلار در ایالات متحده آمریکا به تصویر می‌کشد.

کسب‌وکار آموزش به کسب‌وکارهای آمریکایی قیمت‌گذاری و تخفیف‌های منحصر به فرد برای خرید فلش‌های و حمل‌ونقل رایگان برای سفارشات بالای ۴۹ دلار، معافیت مالیاتی و گزینه تحویل محصولات با گارانتی Amazon را پیشنهاد می‌دهد. به گفته معاون آموزش، پرنیس ویلسون، این شرکت روند رشد ۲۰ درصدی ماهانه خود را همچنان طی می‌کند که حاکی از نیاز شدید در این بخش است.

بازار کسب‌وکار که آموزش از آن به‌عنوان یکی از مهم‌ترین حوزه‌های رشد نام می‌برد، نقش خود را در قالب یک واسطه برای فروشندگان شخصی ثالث توسعه می‌دهد که مسیب بیش از ۴۰ درصد از میزان فروش است.

با برآورد شرکت تحقیقات بازار و فناوری «Forrester Research» در سال ۲۰۱۵، این بازار همچنین به پیشرفت آموزش در بخش تجارت الکترونیک آنلاین به سرعت در حال رشد امروزی کمک می‌کند که احتمالاً دلیل رشد حدوداً ۱۲ درصدی آمار فروش این نوع تجارت در ایالات متحده آمریکا تا سال ۲۰۲۰ میلادی نیز هست.

ویلسون خاطر نشان کرد که آموزش با افزودن بیش از ۳۰ هزار فروشنده و ۳۰۰ هزار کسب‌وکار به پلت‌فرم خود در سال گذشته به روند اضافه کردن هزاران مشتری در طول هر هفته ادامه می‌دهد.

مشتریان آموزش در این پلت‌فرم شامل طیف متنوعی از شرکت‌ها نظیر «Cardinal Financial Corp» تا تولید کنندگان محصولات مصرفی مثل «Henkel & Co» و موسساتی از قبیل دانشگاه کالیفرنیا در سن دیگو و دانشگاه ایلینوی می‌شوند.

بعضی از پر فروش‌ترین محصولات در این پلت‌فرم را کامپیوتر و تجهیزات فناوری اطلاعات، لوازم اداری، وسایل آزمایشگاهی و شرکت‌های ارائه‌دهنده اطلاعات مورد نیاز توزیع‌کنندگان، فروشندگان و فعالان حوزه مواد غذایی در بر می‌گیرد. به اعتقاد ویلسون، کسب‌وکار آموزش همچنین شروع به انجام آزمایش بتا بر روی ارائه پیشنهاد توسعه خطوط اعتباری به کسب‌وکارهای ثبت‌نام‌کننده در این پلت‌فرم کرده است. این خطوط اعتباری قابلیت تغییر از ده‌ها هزار تا ۱ میلیون دلار را دارند.

[www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com)

**از میان خبرها**

**لاک‌های خوردنی کی‌اف‌سی طعم مرغ سوخاری می‌دهند**



کی‌اف‌سی از تولید دو لاک ناخن خوردنی خیر می‌دهد که شعار کلاسیک «Finger Lickin' Good» را کاملاً محقق خواهند کرد. آژانس تبلیغاتی Ogilvy & Mather با همکاری به‌مهندسان غذا در شرکت تولیدکننده ادویه «McCormick» که ترکیب محرمانه ۱۱ گیاه و ادویه کی‌اف‌سی را ارائه می‌دهد، یکسری لاک ناخن خوردنی برای کی‌اف‌سی در هنگ‌کنگ را به تولید خواهند کرد. طعم این لاک‌ها از مواد طبیعی گرفته شده و بر اساس دو دستور پخت محبوب برند، اورجینال و تند و ادویه‌دار مشخص شده است. این لاک‌ها طعم مرغ سوخاری را می‌دهند.

برای استفاده از این لاک‌ها، مصرف‌کنندگان مثل یک لاک معمولی آن را بر روی ناخن‌های خود می‌زنند و سپس با راه به لیس زدن آنها خواهند پرداخت.

به گفته مدیر خلاقیت Ogilvy، جان کوی، دستور تهیه این لاک‌های ناخن خوردنی منحصر به فرد و در عین حال ظاهرش شبیه به لاک‌های معمولی است. کمپین فوق با هدف ایجاد جذابیت و افزایش هیجان در شعبه کی‌اف‌سی در هنگ‌کنگ برگزار می‌شود. این محصول هنوز به تولید عمده نرسیده است. لاک‌های ناخن خوردنی کی‌اف‌سی برای بطری‌های شیشه‌ای و در قالب یک جعبه در هفته‌های اخیر در رسانه‌های اجتماعی هیجان آفریننده.

این برند از طریق یک ویدئوی موسیقی آنلاین نیز به تبلیغ نام خود پرداخته و از اهالی هنگ‌کنگ برای انتخاب بهترین طعم برای تولید انبوه دعوت به عمل آورده است.

**دست‌اندرکاران**

مشتری: کی‌اف‌سی  
آژانس تبلیغاتی: Ogilvy & Mather  
مدیر ارشد خلاقیت: رید کالینز  
مدیران خلاقیت: جان کوی، مت نیست  
مدیر هنری: الین ال  
نویسندگان: بوجی انگ، کروین چوی  
[www.adweek.com](http://www.adweek.com)

## نمای بازار

## یا مغازه یا اجاره

بازار پوشاک بهار جنوبی یکی از قدیمی‌ترین مراکز توزیع و فروش همه مایحتاج مورد نیاز نوزادان و خردسالان است. قدمت این خیابان باریک و قدیمی به حدود ۴۰ سال پیش می‌رسد. این بازار در کنار بورس خیابان سنایی، ملک و شهرک غرب از مهم‌ترین مراکز عرضه پوشاک کودکان و نوجوانان در پایتخت است. شهرت این بازار به اندازه‌ای است که از همه جای کشور برای خرید به اینجا می‌آیند و معمولا هم دست پر برمی‌گردند. زوج جوانی که ویرترین مغازه‌ها را ورنه از می‌کنند، می‌گویند: به توصیه یکی از اقوام اینجا آمده‌ایم؛ فرزندان هنوز به دنیا نیامده و سه چهار ماه دیگر پایش به این دنیا بازمی‌شود. برای انتخاب لباس و سیمونی آمده‌ایم تا قیمت بگیریم. خانم دیگری برای خرید لباس پسر ۵ ساله‌اش آمده که می‌گوید: این منطقه برای خرید مناسب است. قیمت‌ها کمی بالاست و بعضی از خانواده‌ها قدرت خرید از اینجا را ندارند، ولی چون محصولات مرغوب و بادوامی دارد، ارزشش را دارد که پول بیشتری صرف شود و بعد اضافه می‌کند: نرخ لباس در خیابان بهار از جاهای دیگر مثل جمهوری و شهرک غرب ارزان‌تر است و به درد کارمند جماعت می‌خورد. خانم دیگری در ادامه اضافه می‌کند: از همه جای تهران برای خرید اینجا می‌آیند و حتی سفارش تلفنی می‌دهند. حتی اگر قیمت‌ها گران باشد کیفیت لباس‌ها خوب است و زود پاره و فرسوده نمی‌شود.

## محدوده بازار

محدوده بازار پوشاک و سیمونی بهار در قسمت جنوبی این خیابان واقع است که از ابتدای خیابان شروع شده و تا نزدیکی تقاطع خیابان طالقانی ادامه پیدا می‌کند. غیر از راسته اصلی اطراف چهارراه سمیه از هر چهار طرف در دسترس این فروشگاه‌هاست. در کوچه‌ها و معابر فرعی هم تک‌توک مغازه‌های کوچک هستند ولی تجمع اصلی در دو مجتمع تجاری بزرگ است که طبقات همگام و اول آن به این حرفه اختصاص پیدا کرده که به عرضه پوشاک کامل از جوراب تا کلاه می‌پردازند. با این همه علاوه بر تنوع جنس، تنوع در مغازه، تولیدی و خیاطی‌های بچه‌گانه دوز به چشم می‌خورد. برخی از فروشگاه‌ها دو یا سه طبقه هستند و هر گوشه از مغازه را به کالای خاصی اختصاص داده‌اند. مثلا وسایل حجیم و سنگین مثل کالسکه و کیف‌های بزرگ را در طبقات بالاتر جا داده‌اند تا کار مشتری‌ها برای خرید کالا راحت‌تر باشد.



## قیمت‌ها، رهن و اجاره‌بها

این مرکز خرید فروشگاه‌های متعددی دارد و تولیدی‌های کوچک و بزرگ، در این حوالی کوچک‌ترین مغازه‌ها ۱۰ متری و بزرگ‌ترین‌ها تا ۴۵۰ مترمربع وسعت دارند. علاوه بر مغازه چند واحد تولیدی و انبار هم هست که بین ۴۵ تا ۷۰ متر مساحت دارند. قیمت‌های رهن و اجاره در این منطقه تجاری بالاست. یک باب مغازه ۲۵ متری با دید مناسب و پاکور قابل قبول بین ۱۲ تا ۱۵ میلیون تومان هزینه اجاره‌نشینی دارد. البته نرخ کرایه واحدهای تجاری تابع شرایط محیط و منطقه نیست و به عواملی مثل نزدیکی به خیابان اصلی، پاکور مناسب، دسترسی آسان و تنوع محصولات بستگی دارد. ولی به طور معمول کمترین نرخ کرایه ۸ میلیون تومان و بیشترین بهای اجاره بین ۳۵ تا ۴۵ میلیون تومان خرج می‌تراشد. شیوه پرداخت اجاره‌بها به صورت سالانه یا شش‌ماهه است که در سه یا چهار قسط دریافت می‌شود. واحدهای فعال این راسته بازار بین ۵۰ تا ۶۰ مغازه است که با احتساب واحدهای دو مجتمع تجاری بهار و چهلستون به ۱۲۰ باب واحد تجاری بالغ می‌شود. نزدیک به ۴۰ باب تولیدی، خیاطی و انبار هم فعال هستند. بیشتر این مغازه‌ها تملکی است و بقیه دست مستأجران است. رهن طرفداری ندارد و مالکان ترجیح می‌دهند اجاره دریافت کنند. فروش ملک به ندرت صورت می‌گیرد و اگر بنا به فروش باشد از قرار متری ۳۵ تا ۵۵ میلیون و مغازه‌های داخل پاساژ بین ۱۵ تا ۲۵ میلیون تومان متغیر است. یکی از کسبه قدیمی اینجا می‌گوید: یا مغازه یا اجاره. راه سومی ندارد؛ مالک یا مغازه را می‌خرد و خودش کاسبی می‌کند یا اینکه کرایه می‌دهد و ماه به‌ماه اجاره‌اش را جبرینگی می‌گیرد و صفا می‌کند.

## مارک‌ها و برندها

منطقه تجاری بهار جنوبی به‌طور کاملا اختصاصی در اختیار صنف پوشاک و لوازم کودک است و راسته شمالی در اختیار آبگرمکن، رادیاتور و شوافز. این مغازه‌های مخصوص بزرگسالان هم هستند که بیشتر البسه زنانه می‌فروشند. تقریبا ۹۵ درصد محصولات موجود بازار خارجی است و مستقیم از آن طرف آب وارد شده‌اند. اجناس ایرانی هم با منسوجات خارجی دوخته می‌شوند که قیمت مد بل‌های روز اروپایی است. برندهای خوشنام خارجی و ایرانی در کنار هم مشغول فعالیت و کاسبی هستند که معروف‌ترین آنها کینگ‌بیبی، کاسیو، هیل‌لند، کارگو، نی‌شاپ، نتو، رویال، آدمک، افق، شاپرک، رولان، لونا، نتوجه، آرمان، لانفورت، دوریس، گوانی و... هستند.

## علی علمی

صاحب فرزند شدن و بچه‌داری در کنار ذوق و شوق آن، مصائب و دردسره‌های زیادی هم دارد. پدران و مادران جوان همانقدر که از تولد فرزند یا فرزندان دل‌بندشان شگفت‌زده می‌شوند، به همان اندازه برای تهیه مایحتاج، لوازم و پوشاک غنچه‌های نوشکفته باغ زندگی‌شان به زحمت می‌افتند. تهیه لباس، سرویس نوزاد، ساک و متعلقات، کالسکه و هزار و یک وسیله دیگر مخصوص کودکان، از نخستین خریدهای والدین برای نوزادهاست. آنهایی که منتظر تولد فرزندشان هستند، در کنار بی‌تابی و بی‌قراری قبل از دنیا آمدن باید حواس‌شان باشد که به موقع لباس‌ها و وسایل مورد نیازش را تهیه کنند.

خرید پوشاک برای کودکان کاری است که هم می‌تواند لذت‌بخش باشد و هم دردسرآفرین؛ لذت‌بخش است چون تصور کردن فرزند دل‌بندتان در لباس‌های تازه همراه با شادمانی و خنده‌های کودکانه آنقدر خوشایند و دلپذیر است که هیچ‌گاه سنگینی هزینه‌هایی را که متحمل شده‌اید، احساس نمی‌کنید. اما کار وقتی مشکل‌ساز می‌شود که شما والدین گرمی وقت، پول کافی و اطلاعات مناسب از مراکز توزیع و عرضه لباس کودک نداشته باشید. مشکل وقتی بیشتر می‌شود که ندانید چه چیزهایی را تهیه کنید. قبل از خرید هر وسیله‌ای لازم است چند چیز را خوب بدانید؛ اینکه می‌خواهید چقدر هزینه کنید، چه چیزهایی بخرید و مهم‌تر از همه، از کجا بخرید. لباس نوزاد و کودک هم مثل بسیاری از کالاها برای خودش بورس و بازار دارد. در تهران چند مرکز خرید برای البسه و لوازم مورد استفاده کودکان وجود دارد که در چهار گوشه پایتخت به فعالیت مشغول هستند. یکی از بزرگ‌ترین و پرتنوع‌ترین مراکز خرید لباس و وسایل مورد نیاز کودک و نوزاد را می‌توانید در خیابان بهار جنوبی پیدا کنید؛ راسته بازاری که قدم به قدم مغازه‌های رنگی و جذاب دارد، با ویرترین‌هایی که هر کدام از آنها با دستکش، کلاه و جوراب البته شیشه شیر و پستانک، پدر و مادری تازه‌کار را به داخل فرامی‌خوانند.

## زمین‌های بدون سند

خیابان بهار یک خیابان طولانی است که دو بخش شمالی و جنوبی دارد. از تقاطع خیابان انقلاب تا خیابان طالقانی را بهار جنوبی می‌نامند و از آن به بعد تا میدان بهار شیراز، قسمت شمالی آن قرار دارد. اما در خصوص تاریخچه این خیابان باید گفت خیابان بهار و معابر و محلات مسکونی اطراف آن به دوران قاجار بازمی‌گردد. معابری خاکی و باریک با ساکنانی معدود که شامل نظامیانی می‌شدند که این زمین‌های این محدوده را به‌عنوان مرد و پاداش دریافت کرده بودند. آنها به تدریج این منطقه را آباد کردند و در آن سکنی گزیدند. خانه‌های بدون قولنامه و سند که تا سال‌ها بعد به حیات خود ادامه دادند. در اوایل دهه ۳۰ خورشیدی که دولت قوانین ثبت و صدور اسناد مالکی را مصوب و اجرایی کرد، این خانه‌ها هم صاحب سند و شناسنامه شدند. پس از آن هم با هجوم ادارات دولتی به این محدوده، این خیابان و مناطق هم‌جوار به مراکز اداری و تجاری شهر تبدیل شدند و دیگر سکونت در آنها جایز نبود. بنابراین خانه‌های موجود توسط نهادهای دولتی و حکومتی خریداری شد (مثل یکی از ساختمان‌های شرکت نفت و دانشگاه خوارزمی) یا برای رونق کسب‌وکار به فروشگاه‌های پوشاک برای کودکان و نوجوانان تبدیل شد. راسته بازار بهار جنوبی و نواحی اطراف شال‌هاست به یکی از بورس‌های پوشاک نوزاد و کودکان کم سن و سال تبدیل شده است. البته این بازار فقط مختص لباس و لوازم نوزاد نیست و در آن برای بچه‌های سن ۱۲-۱۰ ساله هم اجناس مناسب وجود دارد. خیابان بهار جنوبی از تقاطع خیابان انقلاب درست زیرپل روشن‌دلان شروع می‌شود و تا چهارراه طالقانی ختم می‌شود. قسمت شمالی بعد از تقاطع طالقانی تا میدان بهار شیراز در دسترس صنف شوافزکارها و رادیاتور فروش‌ها و تنقلات و خشکبار است که ترکیب نامگونی را بین دو بخش شمالی و جنوبی به وجود آورده است. این محدوده نسبتا جمع‌وجور از سالیان گذشته یکی از مراکز سنتی تولید و عرضه پوشاک نوزاد، کودک و نوجوان است. وجود انواع پوشاک و وسایل نوزاد از شیشه‌شیر و پستانک گرفته تا کالسکه و کبریر و تخت‌خواب مخصوص، قیمت‌های مناسب و محصولات شیک، مرغوب و بادوام، مغازه‌های کوچک و بزرگ، گالری‌های چندمنظوره که هر کدام اجناس فروشگاه را طبقه‌بندی کرده‌اند، از مهم‌ترین ویژگی‌های این خیابان باریک و قدیمی است. صنف لباس‌فروشی‌های بچه‌گانه دو سه قواره بعد از ابتدای خیابان بهار آغاز

## گزارش «فرصت امروز» از بورس لباس کودک خیابان بهار جنوبی

## خیابانی برای دوران کودکی



عکس‌ها: سعید غلام‌حسینی - فرصت امروز

سال بعد از ازدواج بچه‌دار نمی‌شوند. بیشتر مردم هم به یک فرزند اکتفا کرده‌اند و قصد بچه‌دار شدن مجدد را ندارند. این محل برای لباس کودک و نوزاد است نه آدم بزرگسال. به همین دلیل وضعیت عمومی بازار چندان راضی‌کننده نیست.

## قیمت‌ها و مشتری‌ها

همان‌طور که در بالا اشاره شد، شما هر چیزی را که مربوط به کودک باشد، در این راسته تقریبا طولانی پیدا می‌کنید. هر چیزی را که یک نوزاد یک روزه تا رسیدن به سن نوجوانی نیاز دارد (یا حتی ندارد) می‌توانید در مغازه‌ها و مراکز خرید بهار پیدا کنید؛ هم لباس خارجی مارک‌دار هم لباس ایرانی با قیمت مناسب. البته لباس‌های ایرانی در اصل تولید داخلی نیستند و باید گفت که دوخت آنها ایرانی است. منصور از فروشندگانی با سابقه این مرکز خرید می‌گوید: چیزی به نام پارچه ایرانی نداریم. از وقتی که نساجی‌ها ورشکست شدند، پارچه داخلی هم از بازار جمع شد. اقلام موجود بازار که به نام ایرانی عرضه می‌شوند در اصل دوخت داخل هستند و طرح و مدل‌هایش هم تماما کپی‌کاری از روی نمونه‌های خارجی است، بدون کمترین خلاقیت. وی در مورد گران بودن لباس کودک نسبت به لباس بزرگسالان می‌گوید: دوخت پوشاک بچه‌گانه کار سختی است و بیشتر از دوخت لباس افراد بزرگسال زمان می‌برد که این هم به خاطر ریزه‌کاری‌هایی است که در کار دوخت انجام می‌شود. لباس‌های کودک بچه‌گانه بهار کمی گران هستند ولی در مغازه‌های اطراف پاساژ چهلستون و پاساژ بزرگ بهار می‌توانید در روزهای حراج، لباس و لوازم مورد نظرتان را با قیمت مناسب تهیه کنید. قیمت پوشاک در دپو پاساژ چهلستون و بهار به مراتب مناسب‌تر از مغازه‌های بیرونی است و در این دو مکان در همه روزهای سال به دلیل برگزاری جشنواره‌ها و آفرهای فصلی لباس با قیمت مناسب پیدا می‌شود. مغازه‌های خیابان بهار جمع‌ها صبح هم باز است و غیراز لباس می‌توانید از فروشگاه‌های بهار برای فرزندان کلاه، زیورآلات، اسباب‌بازی و هر چیز دیگری را که فکر می‌کنید ممکن است فرزندان به آن نیاز داشته باشند، تهیه کنید. کاسب‌کارهای خیابان بهار مثل همه فروشندگانی از کسب‌داری بازار شاکتی هستند. آقای نعمتی در این باره می‌گوید: سن ازدواج بالا رفته و مردم تا چند

سال بعد از ازدواج بچه‌دار نمی‌شوند. بیشتر مردم هم به یک فرزند اکتفا کرده‌اند و قصد بچه‌دار شدن مجدد را ندارند. این محل برای لباس کودک و نوزاد است نه آدم بزرگسال. به همین دلیل وضعیت عمومی بازار چندان راضی‌کننده نیست.

بخش اصلی مغازه‌های لباس کودک در خیابان بهار تا خیابان سمیه است اما تا خیابان طالقانی و داخل خیابان سمیه هم مغازه‌های سیمونی فروشی را می‌توانید پیدا کنید. در اینجا برای هر بودجه و درآمدی کالا برای فروش هست؛ به همین دلیل خیلی‌ها برای تهیه سرویس کودک و سیمونی نوزاد به اینجا می‌آیند. نیما فروشنده ۲۶ ساله یکی از فروشگاه‌ها که نمایندگی یک برند معتبر را دارد، می‌گوید:

## کود بازار

علاوه بر پوشاک و البسه نوزاد، مغازه‌های زیادی اقدام به فروش سیمونی‌های متفاوت با مدل‌ها و اندازه‌های گوناگون کرده‌اند. بیشتر مغازه‌های سیمونی و سرویس کودک را حوالی چهارراه سمیه می‌توانید پیدا کنید. سیمونی‌ها هم در مدل‌های مختلفی عرضه می‌شوند و براساس تعداد اقلام موجود در یک مجموعه، برند، کیفیت و کشور سازنده نرخ‌های متفاوتی دارند. قیمت سیمونی ۱۴ تکه بین ۲/۲ میلیون تا ۳/۵ میلیون تومان قیمت دارد که این رقم



شکوفه میرزایی

shokofehmirzaee@yahoo.com

امروز جمعیت کاربرانی که از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کنند روز به روز رو به افزایش است. غالب تماس‌ها، پیام‌ها و بسیاری کارهای روزانه، جست‌وجو، خرید و بسیاری سرگرمی‌ها از طریق اپلیکیشن‌های موبایلی انجام می‌شود و هر فرد دنیایی از اطلاعات را در روز از طریق یک گوشی موبایل حمل می‌کند. اندروید به‌عنوان یکی از مهم‌ترین سیستم‌عامل‌های گوشی‌های هوشمند در بین کاربران استفاده می‌شود و برنامه‌های سازگار با این سیستم عامل هم کم نیستند. اما تهیه و دانلود این اپلیکیشن‌ها نیاز به یک بستر مناسب دارد تا مخاطب دچار سردرگمی نشود. گوگل پل و اپاستور از مهم‌ترین نمونه‌های خارجی این بسترها هستند که به‌دلیل تحریم‌ها استفاده از این بسترها در کشور ما برای کاربران امکان‌پذیر نیست از این رو سرویس‌های جایگزینی چون بازار، اپینیک، ایران‌اپس و کافه بازار در سه سال اخیر به یاری کاربران موبایلی آمده‌اند تا اپلیکیشن‌های مورد نیاز به راحتی در دسترس باشند.

اپینیک تابستان سال ۱۳۹۱ با هدف پشتیبانی از طرح‌ها و برنامه‌های توسعه‌دهندگان ایرانی/خارجی و ارائه خدمت به کاربران تلفن‌های هوشمند اندروید کلید خورد و در تابستان سال ۱۳۹۲ راه‌اندازی شد. در حال حاضر این برنامه توسعه‌های زیادی داشته و با نصب آن شما به راحتی می‌توانید به طیف گسترده‌ای از بازی‌ها و برنامه‌ها در شاخه‌های مختلفی نظیر پزشکی، کاربردی، اجتماعی و... در تلفن یا تبلت اندرویدی خود دسترسی پیدا کنید. «فرصت امروز» سراغ طراح این برنامه رفته است تا چگونگی ورود به این حوزه، مسائل و مشکلات و مسیر طی شده توسط او را بررسی کند.

علی قاضی جوان پرنور و پرتلاشی است که در رشته مهندسی برق در حال تحصیل است و علاقه‌اش از نوجوانی به حوزه برنامه‌نویسی و نرم‌افزار مسیر زندگی امروز او را رقم زده است. او مدیرعامل شرکت همراه گستر شریف است و در پارک علم و فناوری گیلان فعالیت‌های مربوط به حوزه تولید نرم‌افزارهای موبایلی را انجام می‌دهد.

#### تحریمی که سبب ایجاد بازاری پردرآمد شد

قاضی در خصوص ایده اولیه راه‌اندازی اپینیک می‌گوید: سال ۱۳۹۰ پلتفرم اندروید به صورت رسمی وارد ایران شد و اندروید مارکت به فروشگاه عرضه محصولات اندرویدی بود به‌دلیل تحریم‌ها برای ایرانی‌ها بسته بود، از این رو با توجه به نیاز بازار تیم ما را که آن زمان چند دانشجوی رشته‌های مهندسی بودیم بر آن داشت تا نمونه مشابهی از اندروید مارکت را برای دسترسی کاربران ایرانی به اپلیکیشن‌های اندرویدی طراحی کنیم، در واقع وجود همین تحریم‌ها موجب ایده طراحی اپینیک شد.



#### اپینیک ایرانی به رقابت نرم‌افزارهای خارجی آمده است

## تسخیر بازارهای آی تی ایران به دست برنامه‌های وطنی



شد که بعدها همین محدودیت‌ها بازار پردرآمدی را برای بسیاری به وجود آورد.

#### حمایت‌های پارک از یک کسب‌وکار استارت‌آپ

قاضی در خصوص چرایی حضور در فضای پارک علم و فناوری می‌گوید: سال ۹۰ وقتی که ما قصد راه‌اندازی شرکتی را برای رسمیت دادن به فعالیت‌هایمان داشتیم مفهوم استارت‌آپ‌ها به شکل امروزی تعریف نشده بود و امروزه شاید شتاب‌دهنده‌ها یا وی‌سی‌ها کمک زیادی به استارت‌آپ‌ها برای شروع فعالیت و لانچ در بازار به عمل بیاورند اما آن زمان مناسب‌ترین بستر برای فعالیت‌های استارت‌آپ همین پارک‌های علم و فناوری بودند، ضمن اینکه ما آشنایی کافی با بازار و مارکتینگ نداشتیم و زیرساخت‌هایی که برای حضور در بازار لازم بود هم در دسترس‌مان نبود، ما نیروهای تازه کار و آموزش ندیده بودیم و پارک با برگزاری ورکشاپ‌های مخصوصی که دارد ورود به بازار را آموزش می‌داد، به علاوه مسئله دوم، مسئله سرمایه بود که در آن زمان پارک حمایت‌های مالی را از ما به عمل آورد و موجب راه‌اندازی ایده و ورود ما به بازار شد.

#### مسیری که اپینیک طی کرد

مدیر این مجموعه در خصوص ویژگی‌های برنامه اپینیک می‌گوید: اگرچه ایده اولیه کسی از برنامه‌های مشابه خارجی بود اما دسترسی به کندهای برنامه‌های خارجی در دسترس ما نبود و صرف تا ۱۰۰ این برنامه توسط کارشناسان خودمان نوشته و پیاده‌سازی شد و در حال حاضر ماهانه ۲۰۰هزار کاربر از ایران و ۱۵۰هزار نفر هم از کشورهای خلیج‌فارس از این برنامه موبایلی استفاده می‌کنند.

وی در خصوص تأمین سرمایه و طی مسیری برای شروع کار می‌گوید: ما برای شروع مبلغ کمی از پارک دریافت کردیم

که آن مبلغ صرف هزینه‌های شروع کار برای تأمین سرور و زیرساخت‌های فنی شد. اما اصلی‌ترین سرمایه مالی ما از طریق سرمایه‌گذاری روی فروش محصول بود و با فروش محصول درآمد و سرمایه خود را تأمین می‌کردیم. در شش ماه اول برنامه در داخل استفاده می‌شد و بعد از لانچ از ترافیک خارج از کشور هم درخواست داشتیم و طبق بررسی‌ها به این نتیجه رسیدیم که در حوزه خاورمیانه به این برنامه نیاز داشتند و ما هم در سطح بین‌الملل برنامه را ارائه کردیم.

بعد از مدتی که برنامه‌های زیادی با همین کاربری وارد بازار شدند و بازار اشباع شد ما هم پلسن خود را تغییر دادیم و این برنامه را به‌عنوان زیرساختی برای شرکت‌ها هم

**یک‌ونیم سال اخیر به صورت آزمایشی پلتفرم اپینیک در اختیار ایرانسل و همراه اول قرار گرفته و بیشتر شرکت‌هایی که روی خدمات ارزش افزوده موبایلی کار می‌کنند این پلن در اختیارشان قرار می‌گیرد تا مشتریان آن بخش بتوانند به وسیله شارژ موبایل خود یا قبض پرداختی، اپ‌های مورد نیاز خود را دانلود کنند**

استفاده کردیم، در واقع از اواسط سال ۹۳ یک بیزینس پلن جدید طراحی کردیم و فروش بستر به شرکت‌هایی که به این بستر نیاز دارند، آغاز شد.

#### مزیت آفرینی برای کمک به درآمدزایی شرکت‌ها

قاضی در خصوص مزیت‌های اپینیک نسبت به سایر نرم‌افزارهای مشابه می‌گوید: در اپ‌استورها رایج دنیا برای دریافت هر اپلیکیشن باید مبلغی جداگانه پرداخت کنید اما در اپینیک شما یک مدلی از اشتراک را دریافت کرده و بلافاصله بعد از خرید این اشتراک کلیه اپ‌هایی که نیاز دارید رایگان در اختیارتان قرار می‌گیرد.

همچنین در بحث شرکت‌ها امروزه دیگر درآمدهایی از طریق پیامک‌های تبلیغاتی و برگزاری مسابقات اسام اس‌اسی جایگزین و درآمد چندانی عاید شرکت‌های موبایلی نمی‌کند. ما این یک‌ونیم سال اخیر به صورت آزمایشی پلتفرم اپینیک را در اختیار ایرانسل و همراه اول قرار داده‌ایم و بیشتر شرکت‌هایی که روی خدمات ارزش‌افزوده موبایلی کار می‌کنند این پلن را در اختیارشان قرار می‌گیرد تا مشتریان آن بخش بتوانند به وسیله شارژ موبایل خود یا قبض پرداختی، اپ‌های مورد نیاز خود را دانلود کنند.

#### مزیت‌ها نسبت به نمونه‌های خارجی برای مشترک داخلی

همچنین مزیتی که اپینیک می‌تواند برای مشترک داشته باشد تا به سمت نمونه‌های خارجی نرود این است که چون این بستر برای ایران فراهم شده تمام اپلیکیشن‌های ایرانی که شما به دنبال آنها هستید در آن به راحتی قابل دسترسی است و این در حالی است که روی برنامه‌های اپ‌استور یا اندروید مارکت چنین نیست و بیشتر اپ‌های بین‌المللی با زبان اصلی وجود دارد. دسترسی شرکت‌هایی که تولید محتوا و اپلیکیشن می‌کنند به ما برای ارائه محصولات‌شان خیلی راحت‌تر است تا بسترهای خارجی.

روشن‌های درآمدزایی در هر مجموعه‌ای یکی از مهم‌ترین مقوله‌ها به‌شمار می‌آید که مدیر اپینیک در این خصوص می‌گوید: علاوه بر فروش برنامه‌ها به کاربران عادی بستری که در اختیار شرکت‌ها قرار می‌گیرد برای ما دریچه درآمدزایی است و همچنین در حال طراحی پلتفرمی هستیم تا با درج آگهی و تبلیغات در بستر مجازی ارزش افزوده‌ای برای خود و شرکت‌های برنامه‌نویسی به وجود آوریم. در حوزه آی‌تی یکی از روندهای رو به رشد در دنیا است که به سرعت در حال پیشرفت و توسعه است و می‌توان گفت

## گزارش ۲

### شروع همکاری پارک علم و فناوری گیلان با شرکت‌های نوآور اسکاندیناوی

لایسنس نوآوری‌های روز دنیا در ایران دست به تولید و اشتغال برنمی‌د، در واقع قصد داریم بسیاری از تکنولوژی‌ها را در ایران به کمک شرکت‌های دانش بنیان خارجی تولید کرده و از طریق سوئد با توجه به نفوذ بالا در جامعه جهانی، صادر کنیم.

#### حضور پررنگ نوفن آوران گیلانی

این کارشناس و رایزن بین‌المللی در ادامه می‌گوید یکی از مهم‌ترین مشکلات کشور ما پسماندها هستند؛ پسماند خانگی، پسماند صنعتی، بیمارستانی و حتی پسماند گدار در واقع اقوام وابستگان هستند که حاضرند پولی در اختیار کسب‌وکار قرار دهند و کمی که با یا درخواست پارک علم و فناوری گیلان برای برقراری ارتباط بین شرکت‌های فنوار اسکاندیناوی به مذاکره منتهی‌شود.

تکنولوژی و طرح‌ها از یک شرکت سوئدی به ایران آورده می‌شود و به کمک پارک علم و فناوری گیلان توسط دانش آموختگان و شرکت‌های دانش بنیان داخلی این ماشین آلات بومی‌سازی شده و توسط سرمایه‌گذار داخلی می‌رسند و پارک علم و فناوری گیلان، سرمایه‌گذار عملی و شرکت سوئدی که دانش و علم کار را دارد وارد دخیل مشارکت سه جانبه می‌شوند.

یکی از مشکلات ما در ایران در بحث پشتیبانی مالی و اقتصاد سرمایه است و چون پارک‌ها حامی و پشتیبان شرکت‌ها هستند، اعتبار بیشتری نزد شرکت‌های خارجی برای مشارکت خواهیم داشت و سرمایه‌گذاری هم به وسیله پارک و با استفاده از سرمایه‌گذاران داخلی و بانک اسلامی انجام خواهد شد.

وی در آخر می‌افزاید: یک دستگاه که ۲۰۰تن زیاده را از بین ببرد، در سوئد حدود ۶۰۰میلیون دلار قیمت‌گذاری می‌شود در حالی که این دستگاه در ایران با حدود ۲۰ تا ۳۰میلیون دلار تولید می‌شود این به‌دلیل هزینه‌های بالای تولید در کشور اسکاندیناوی است.

#### ایده‌هایی به دنبال سرمایه

#### نویسا (سامانه تایپ گفتاری فارسی)



نام شرکت: عصر  
گوشش پرداز  
مشخصات: باتوجه  
به استفاده روزافزون  
از کامپیوتر در عرصه  
فعالیت‌های شخصی  
و اداری، استفاده از  
تایپ کامپیوتری در

ورود اطلاعات و تولید اسناد به جای استفاده از اسناد دست‌نویس نه تنها بر سرعت تولید اسناد افزوده، بلکه مزایای دیگری همچون خوانایی و زیبایی بیشتر اسناد و نگهداری آسان‌تر و مطمئن‌تر آنها را نیز به همراه داشته است. امروزه تقریباً تمامی کاربران کامپیوتر به‌گونه‌ای با مسئله تایپ سر و کار دارند؛ مدیران ادارات و سازمان‌ها برای تهیه نامه، یادداشت‌ها و تایید نامه‌ها، کارشناسان در تهیه گزارش‌های سازمانی در تهیه متون و اسناد حقوقی و کاربران شخصی برای نوشتن متون و یادداشت‌های روزانه، اما یکی از مهم‌ترین مشکلات موجود در سراسر راه اغلب کاربران در این زمینه، عدم تسلط آنها به تایپ و نحوه کار با ویرایشگرها و واژه‌پردازها است. این مشکل باعث شده است که تایپ در ایانه به کاری وقت‌گیر و خسته‌کننده تبدیل شود. نویسا نخستین نرم‌افزار تایپ گفتاری زبان فارسی است که با استفاده از قابلیت تشخیص خودکار گفتار (Automatic Speech Recognition) این نگرانی را به میزان زیادی رفع کرده است. با استفاده از نرم‌افزار تایپ گفتاری فارسی، کافی‌است که متن مورد نظر خود را بخوانید و گفتار خود را از طریق میکروفون به کامپیوتر منتقل کنید تا گفتار شما پردازش شده و به‌من معادل تبدیل شود. این تکنولوژی علاوه بر ساده و آسان کردن کار تایپ، صرفه‌جویی زیاد در زمان (به‌ویژه برای مدیران و کارشناسان) کاهش هزینه رانیز به‌دنبال دارد.

#### مزایا:

- ساده و راحت تهیه کردن مستندات  
- صرفه‌جویی در زمان و افزایش سرعت تایپ و ورود اطلاعات تا سه برابر

- سرعت متوسط صحبت کردن (یا تایپ کردن) توسط گفتار، حدود ۱۰۵ کلمه در دقیقه است، در حالی که سرعت متوسط تایپ توسط یک فرد عادی، حدود ۳۳ کلمه در دقیقه است.

- کاهش هزینه‌های سازمانی و شخصی  
- افزایش سرعت پاسخگویی به مشتریان در ادارات، سازمان‌ها، مراکز پزشکی- درمانی و مراکز حقوقی  
- حفظ نام و محرمانگی اطلاعات در هنگام ورود داده‌ها (برای مدیران و افرادی که می‌خواهند متون محرمانه خود را خودشان تایپ کنند)  
- کاهش حجم کاری و آزادسازی نیروها  
- جلوگیری از اشتباهات املایی در تایپ مستندات  
- کمک به معلولین جهت ارتباط با رایانه و کار با آن

## نظر کارشناس

#### موج استارت‌آپ‌های ایرانی بدهکار در راه است

رئیس هیأت‌مدیره مجمع تشکل‌های دانش‌بنیان ایران گفت: با الگویی که در ایران در زمینه ارائه تسهیلات ارائه شده، در آینده نزدیک با موج نتخگان بدهکار مواجه می‌شویم. افسشین کلاهی در سمنبار نقش نوآوری و خلاقیت در اقتصاد مقاومتی با بیان اینکه مدل‌های IT در دنیا متفاوت شده است اما ما هنوز دنبال سود بیشتر از محل فروش محصول هستیم، اظهار کرد: بزرگ‌ترین خدمات‌دهندگان موبایلی در دنیا شبکه ارتباطی ندارند؛ محبوب‌ترین رسانه‌های اجتماعی محتوا تولید نمی‌کنند؛ بزرگ‌ترین برندهای گوشی موبایل دیگر تولید چندانی ندارند.

وی عنوان کرد: باید از کسب‌وکارهای دیگر در جهت خلق ایده الگویی کنیم؛ برخی فکر می‌کنند خلاقیت باید صرفاً منجر به تولید خدمتی شود که قبلاً وجود نداشته است.

رئیس هیأت‌مدیره مجمع تشکل‌های دانش‌بنیان ایران با بیان اینکه مدت‌ها نمی‌توانستیم درک کنیم درآمدزایی گوگل و فیس‌بوک که سرویس رایگان به ما می‌دهند از چه طرفی است، ابراز کرد: باید به‌دنبال راه‌های کسب‌وکاری جدید باشیم و از چرخه سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها تبعیت کنیم.

به گزارش تسنیم، او درباره نحوه سرمایه‌گذاری‌ها در یک استارت‌آپ، گفت: معمولاً سرمایه‌گذاری‌ها در دو وجهه فرشتگان و ریسک‌پذیر است. فرشتگان سرمایه‌گذار در واقع اقوام وابستگان هستند که حاضرند پولی در اختیار کسب‌وکار قرار دهند و کمی که بزرگ شد، پای سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر به میدان باز می‌شود. وی اظهار کرد: در ایران فرشتگان سرمایه‌گذار نداریم و سرمایه‌گذاری‌های ریسک‌پذیر هم به اندازه‌ای نیست که در دنیا داریم؛ به همین خاطر موضوع دولت به سمت مطرح کردن بحث شرکت‌های دانش‌بنیان و وضع قوانین خاص برای آنها رفت. در واقع سعی کرد با صندوق نوآوری و شکوفایی و تعریف معافیت‌های مالیاتی خاص به سمت حمایت از این رده اشتغال برود.

کلاهی با بیان اینکه آمریکا در سه ماهه چهارم ۲۰۱۱ در قالب سرمایه‌گذاری مخاطره آمیز، ۲۹۱میلیارد دلار را بالغ بر ۳۷۰۰ استارت‌آپ اختصاص داد، ابراز کرد: باید دانست که بیش از ۵۰ درصد استارت‌آپ‌ها بعد از استارت زدن با شکست مواجه می‌شوند اما ناگهانی که در خارج به سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز است، فرق می‌کند. آنها می‌گویند به فرض هم که ۵۰ درصد استارت‌آپ‌ها با شکست مواجه شوند اما از کنار یک موفقیت می‌توان به سود و بازگشت سرمایه رسید. وی تصریح کرد: با الگویی که در ایران در زمینه ارائه تسهیلات ارائه شده، در آینده نزدیک با موج نتخگان بدهکار مواجه می‌شویم که کارشان با موفقیت مواجه نشده است اما باید بازپرداخت تسهیلات‌شان را داشته باشند.



## دانش نظری در کنار تجربه عملی عامل موفقیت برای تکنیسین تعویض روغن

ترجمه: فهیمه خراسانی

مراکز تعویض روغن در جهان دیگر از حالت سنتی خود خارج شده و با فناوری روز دنیا پیش می‌روند، به این معنا که یک تکنیسین تعویض روغن برای اینکه در کار خود موفق تر باشد، لازم است با علوم کامپیوتری، ریاضی و همچنین روانشناسی مشتریان که از مظاهر دنیای جدید هستند، آشنا باشد؛ ضمن اینکه داشتن تجربه و پیشینه کاری نیز از مهم‌ترین دلایل موفقیت او در کسب‌وکار مذکور است. در همین راستا یک تعویض روغن موفق باید با علوم ذکر شده آشنا باشد و پس از شروع کار خود، با آگاهی از دانش فنی ماشین و به روز بودن در این زمینه، بعد از مدتی تجربه لازم را نیز به‌دست آورده و تبدیل به یک تکنیسین موفق در این زمینه شود.

### جایگاه شغل تعویض روغنی در صنعت خودروسازی

با توجه به رشد سریع صنعت خودروسازی در جهان، کسب‌وکارهای زیادی همراه با این صنعت پا به عرصه تجارت جهانی گذاشته‌اند که تعویض روغن یکی از این مشاغل است. این کسب‌وکار که به‌صورت مداوم در همه جای جهان کاربرد دارد، یکی از مهم‌ترین بخش‌های مربوط به سیستم فنی ماشین است و با توجه به اینکه به مهم‌ترین قسمت خودرو یعنی موتور آن مربوط می‌شود، اهمیت زیادی در تعمیرات مربوط این صنعت دارد. هر وسیله نقلیه‌ای در فواصل زمانی معین نیاز به تعویض روغن موتور دارد تا چرخ‌دنده‌های آن به‌صورت مناسب کارایی داشته باشد. بر این اساس، با توجه به اینکه در اکثر خانواده‌ها یک یا چند خودرو وجود دارد و دنیای ماشینی امروز بدون این وسایل نقلیه متصور نمی‌شود، وجود تعمیرگاه‌های تعویض روغن در سراسر جهان به صورتی کاملا شناخته شده درآمد و در همه جا به چشم می‌خورد، همچنین با توجه به اینکه این کسب‌وکار در تجارت جهانی صنعت خودرو جایگاه ویژه‌ای یافته است، استانداردهای خاصی نیز برای آن در نظر گرفته شده است که در صورت رعایت آنها موفقیت بیشتری به همراه خواهد داشت. در این گزارش نیز سعی می‌شود به برخی از ویژگی‌های امروزی این کسب‌وکار اشاره شود.

### اهمیت روغن در موتور خودرو

امروزه مشاغل زیادی در ارتباط با صنعت خودروسازی شکل گرفته‌اند و تعمیرات و نگهداری ماشین یکی از کسب‌وکارهای عمده این صنعت به شمار می‌رود. تعویض روغن نیز از جمله مشاغل مهم در ارتباط با خودرو محسوب می‌شود که در سطح جهان رشد زیادی داشته و یکی از مهم‌ترین مراحل تعمیرات ماشین به شمار می‌رود. هر وسیله نقلیه‌ای که با موتور کار می‌کند، برای حرکت نیاز به روغن کاری دارد و تعویض روغن موتور وسیله نقلیه، یکی از مهم‌ترین عملکردهای مناسب جهت افزایش طول عمر خودرو است؛ به‌طوری‌که اگر روغن موتور در زمان مناسب تعویض نشود، به چرخ‌دنده‌ها آسیب وارد شده و در نهایت از عمر مفید خودرو کاسته می‌شود. بنابراین یکی از مشاغل مهم مربوط به صنعت خودرو در جهان، تعویض روغنی است که با اقبال عمومی زیادی مواجه شده است.



### استانداردهای نوین این کسب‌وکار

جالب است بدانید که در سطح جهانی استانداردهایی برای این شغل وجود دارد؛ اول اینکه تکنیسین تعویض روغن باید ۱۸ سال سن داشته باشد و دیپلم دبیرستان حداقل مدرک تحصیلی داشته باشد، زیرا آشنایی با کامپیوتر جهت ثبت گزارشات مربوط به ماشین، در بسیاری از تعمیرگاه‌های دنیا رعایت می‌شود. هر چقدر دانش فرد از قطعات خودرو بیشتر باشد، موفقیت بیشتری نیز در این شغل خواهد داشت و خصوصا داشتن تجربه عملی در این کار بسیار مهم است. آشنایی با استفاده از کامپیوتر و سایر دستگاه‌های الکتریکی، همچنین داشتن تعامل مناسب با مشتریان نیز از جمله خصوصیاتی است که در استانداردهای این شغل ذکر شده‌اند. دیدن دوره‌های کارآموزی و صدور گواهینامه نیز می‌تواند در موفقیت افراد به‌عنوان یک تکنیسین تعویض روغن بسیار موثر واقع شود؛ البته همه این دانش‌ها زمانی کارآمدتر خواهند بود که در کنار تجربه و فعالیت عملی قرار بگیرند، بنابراین برای اینکه تبدیل به یک فرد موفق در این شغل شوید، باید در هر دو جهت عملی و نظری تلاش کنید و دانش خود را بالا ببرید.

### متوسط دستمزد در این کسب‌وکار

مزایا و دستمزد یک تعویض روغنی طیف متنوعی دارد و با توجه به تجربه شخصی تکنیسین آن متفاوت است. هرچه فرد با تجربه‌تر و شناخته‌شده‌تر باشد، مزایا و دستمزد بالاتری را دریافت خواهد کرد، اما به طور کلی می‌توان گفت در سطح جهان دستمزد این شغل به ازای هر ساعت بین ۹ تا ۱۳ دلار تخمین زده شده است؛ اما همان‌گونه که ذکر شد این آمار قطعی نبوده و در مناطق مختلف و با توجه به کارفرمایان و درجه تجربه و سرعت کار آنها می‌تواند در نوسان باشد.

منبع: [www.job-applications.com](http://www.job-applications.com)

## گزارشی از ساز و کار بنگاه‌های تعویض روغنی

# این بازار سوخت‌وساز درستی ندارد

تأثیر مستقیم دارد. در گزارش امروزمان هم بازار روغن اتومبیل و... را بررسی کرده‌ایم و هم در گفت‌وگو با یکی از فعالان این حوزه از زیر و بم شغلش پرسیده‌ایم و هم از اینکه چه سرمایه اولیه‌ای برای راه‌اندازی چنین کسب‌وکاری نیاز است، سوال کرده‌ایم.

محصولات تولیدی این مراکز بسیار بالاست و برای تمام خودروهای مورد استفاده در کشور روغن تولید شده و در دسترس مصرف‌کنندگان است.

### توصیه به مصرف‌کنندگان

عباس سماواتی، در همین زمینه به این نکته اشاره می‌کند که یکی از راه‌های جلوگیری از مصرف روغن‌های ناشناخته بالا بردن کیفیت و در عین حال ارزان کردن محصولات تولیدی شرکت‌های معتبر داخلی است، چرا که ۸۰ درصد مارک‌های متفرقه روغن در بازار توسط کارگاه‌های زیرزمینی و غیراستاندارد تصفیه شده و برای مصرف مجدد در بسته‌بندی‌های فریبنده به بازار عرضه می‌شوند. وی اطلاع‌رسانی به شهروندان و غیراستاندارد تصفیه شده و برای مصرف مجدد در بسته‌بندی‌های فریبنده به بازار عرضه می‌شوند. وی اطلاع‌رسانی به شهروندان را یکی از مهم‌ترین راه‌ها برای کمتر شدن صدمات و خسارت وارده به دلیل استفاده از روغن‌های بی‌کیفیت می‌داند و تأکید می‌کند که مصرف‌کنندگان همواره از واحدهایی که پروانه کسب دارند روغن تهیه کنند تا در صورت به وجود آمدن مشکل بتوانند پیگیری‌های لازم را انجام دهند. همچنین توصیه می‌کند که از مصرف روغن‌های باز و فله به طور جدی خودداری شود و در صورت خرید روغن‌های خارجی حتماً به پلمب بودن بسته‌بندی دقت کرده و مطمئن باشند که این بسته‌بندی در حضور آنها باز شود.

### جلوگیری از قاچاق و فروش روغن‌های تقلبی

سماواتی در ادامه صحبت‌هایش با اشاره به اینکه در حال حاضر تشخیص روغن‌های اصل از روغن‌های تقلبی و تصفیه شده بسیار سخت است، می‌افزاید: در حال حاضر فرآیند تصفیه روغن‌های مصرفی شده و دست دوم در مراکز غیراستاندارد و غیرقانونی آنچنان ماهرانه انجام می‌شود که ما با حدود ۶۰ سال تجربه در این صنف قادر به تشخیص آن نیستیم. وی از پیگیری‌ها و اعتراضات مدام این اتحادیه نسبت به وجود روغن‌های تقلبی در بازار به وزارت صنایع و سایر مراکز درگیر در این مسئله صحبت می‌کند و از اینکه هیچ‌کدام از این ارگان‌ها نسبت به این درخواست‌ها واکنشی نشان نداده‌اند اظهار تاسف می‌کند. این مقام مسئول در پایان صحبت‌هایش برای رفع این معضل بزرگ و همچنین رفع رکود از این صنف اعلام آمادگی کرده و اظهار می‌کند که آماده است تا با تمام دستگاه‌های مرتبط همانند گذشته ارتباط نزدیکی داشته باشد و اظهار امیدواری می‌کند که برخلاف گذشته از نظرات و تجارب آنها استفاده شود.

می‌شود. اما در ایران کماکان تجربه قبلی و البته موفق بهترین تبلیغ است. هر چند تجربه‌هایی برای دستمزدها تعیین می‌شود اما نوسانات زیادی در این حوزه به چشم می‌خورد و اینکه استاد باشید یا شاگرد، در سطح شهر کنید یا بنگاهی بین‌راهی باشید، در تعیین قیمت نهایی

دانشگاه‌ها هم راه یافته و به‌صورت علمی تدریس می‌شود. مهارت‌های زیادی برای تعمیر و نگهداری و... آموزش داده می‌شود و از همه مهم‌تر اینکه در بسیاری از کشورهای جهان این شغل از شیوه‌های نوین مدیریت بهره می‌برد و بنرهای تبلیغاتی و راهکارهای تبلیغاتی نوین برای این شغل استفاده

### محمدرضانجفی

شغل تعویض روغنی نوعی مهارت تجربی در ایران معرفی شده است؛ مهارتی که با شیوه شاگردی پیش استاد آموزش داده می‌شود. اما امروز در سطح جهان این شغل حتی به محیط



### مشکلات صنف روغن و لاستیک

وی در همین حال به کم شدن تقاضا برای دریافت مجوز نسبت به دوره‌های قبل اشاره کرده و می‌گوید: عوامل متعددی در ایجاد رکود و قهر فعالان صنف لاستیک و روغن به‌وجود آمده که باعث شده آنها نسبت به هر زمان دیگر بیشتر متضرر شوند. وی با اشاره به ساختار سنتی این صنف و آماده نبودن زیرساخت‌های لازم برای مکانیزه شدن سیستم مالی واحدهای موجود به این نکته اشاره می‌کند که از ابتدای سال ۹۵ قانونی ابلاغ شد مبنی بر نصب صندوق‌های مکانیزه جهت شفاف‌تر شدن معاملات که در عمل این کار به دلیل سنتی بودن شیوه کار این واحدها به راحتی امکان‌پذیر نیست و معتقد است واحدها را تا زمان آماده‌شدن زیرساخت‌های لازم از پرداخت مالیات معاف کنند.

سماواتی همچنین به این نکته اشاره می‌کند که در حال حاضر به خاطر مشکلات زیادی که وجود دارد فروشندگان جزء کالاهای خود را به جای ۱۱ درصد سود با ۳ درصد عرضه می‌کنند که این عمل به دلیل نبودن نظارت و تصمیمات غیرکارشناسی و عدم نظرخواهی از آنها باعث تعطیلی این واحدها شده و بسیاری از این واحدها تغییر شغل داده‌اند و با سپرده‌گذاری در بانک‌ها و دریافت حداقل سود بانکی از سرمایه خود از بازار دادوستد خداحافظی کرده‌اند.

وی اضافه می‌کند: به عنوان مثال در گذشته یک واحد صنفی یک میلیون تومان مالیات پرداخت می‌کرد، ولی در حال حاضر این مالیات به مرز ۱۰ میلیون تومان رسیده که با توجه به نرخ‌های اعلام شده و تعرفه‌های خدماتی که آنها را موظف به رعایت آن می‌کند، سود خالص این واحد را به حداقل ممکن رسانده است. سماواتی در ادامه به این نکته اشاره می‌کند که دولت برای ایجاد اشتغال سعی دارد با

### قاچاق حد و مرز ندارد

سماواتی با نشان دادن چند قفسه که مملو از قوطی‌های مختلف است درباره وجود اقلام تقلبی و قاچاق به «فرصت امروز» می‌گوید: تمام این بسته‌بندی‌ها و مارک‌هایی که اینجا هست و تقریباً ۸۰ درصد بازار مصرف را در اختیار دارند متفرقه بوده و تقلبی هستند. این رئیس اتحادیه در ادامه می‌گوید: در حال حاضر ما به هیچ وجه مشکل کمبود روغن نداریم

### تعرفه خدمات تعویض روغنی (قیمت‌ها به ریال)

شرح خدمات	سواری جدید	سواری قدیم
اجرت تعویض روغن	۶۰/۰۰۰ بدون باز شدن سینی ۸۰/۰۰۰ ملزم به باز شدن سینی	۴۰/۰۰۰
اجرت تعویض روغن با ساکشن	۷۰/۰۰۰	۴۰/۰۰۰
اجرت تعویض فیلتر هواکش	۲۰/۰۰۰	۲۰/۰۰۰
اجرت تعویض فیلتر روغن	۴۰/۰۰۰	۲۰/۰۰۰
اجرت تعویض واسکازین گیربکس معمولی	۴۰/۰۰۰	۲۰/۰۰۰
اجرت تعویض واسکازین گیربکس اتومات	۲۰۰/۰۰۰	۲۰۰/۰۰۰
اجرت تعویض واسکازین دیفرانسیل	۴۰/۰۰۰	۲۰/۰۰۰
اجرت بازدید دیفرانسیل یا گیربکس	۲۰/۰۰۰	۱۵/۰۰۰
اجرت بازدید جعبه فرمان	۲۰/۰۰۰	۲۰/۰۰۰
اجرت گریسکاری هر قطعه گریس خور	۱۵/۰۰۰	۱۰/۰۰۰

## سرمایه‌گذاری

### پای صحبت تعویض روغنی

## اینجا فرصت طلب کم نیست



سیستم توزیع روغن در بازار پرسیدیم و اینکه آیا در صنف آنها دلالتی وجود دارد یا خیر، که ایشان در پاسخ می‌گوید: ما و تمام همکارانمان در این صنف که دارای پروانه کسب از اتحادیه هستیم براساس قراردادهایی که با تولیدکنندگان داریم، و فرآوری مانند پالایشگاه‌ها می‌فروشیم. این روغن‌ها را تصفیه می‌کنند و واسکازین، گریس، والوالین و سایر محصولات اینچنینی تولید می‌کنند. در گذشته روغن‌های سوخته را بشکای تا ۳۰۰ هزار تومان هم از ما می‌خریدند، اما در حال حاضر قیمت آن ارزانتر شده و به بشکای ۸۰ هزار تومان نیز رسیده است. از آقای عظیمی در مورد

### سوخته‌های سرنوشت‌ساز

عظیمی همچنین در مورد سرنوشت روغن‌های مصرف شده نیز می‌گوید: در اصطلاح به این روغن‌ها روغن سوخته گفته می‌شود که عملاً دیگر کارایی لازم را ندارند. ما آنها را جمع‌آوری کرده و به مراکز تولید و فرآوری مانند پالایشگاه‌ها می‌فروشیم. این روغن‌ها را تصفیه می‌کنند و واسکازین، گریس، والوالین و سایر محصولات اینچنینی تولید می‌کنند. در گذشته روغن‌های سوخته را بشکای تا ۳۰۰ هزار تومان هم از ما می‌خریدند، اما در حال حاضر قیمت آن ارزانتر شده و به بشکای ۸۰ هزار تومان نیز رسیده است. از آقای عظیمی در مورد

نمی‌شود از این قانون تبعیت می‌کنند. وی در مورد کیفیت روغن‌های موجود در بازار می‌گوید: در حال حاضر انواع مختلفی از روغن موتور در دسترس مصرف‌کنندگان است که اکثر آنها تولید کارخانجات داخل هستند و قیمت‌های مناسبی دارند. تعدادی از برندهای خارجی هم به‌صورت محدود اقدام به توزیع روغن می‌کنند که معمولاً قیمت آنها دو برابر روغن‌های داخلی است و بیشتر مالکان خودروهای گرانقیمت خارجی تمایل دارند از این محصولات استفاده کنند. هرچند در عمل محصولات ایرانی و خارجی تفاوت چندانی با یکدیگر ندارند و معمولاً هر ۱۰ هزار کیلومتر باید تعویض شوند.



آزموده

ابراهای مالیات در آسمان حساب‌های بانکی

ترجمه و گردآوری: رویا پاک سرشت

طرح مالیات بر حساب‌های بانکی در بسیاری از کشورها اجرا می‌شود. دلایل دولت‌ها برای تعیین چنین طرح‌هایی و اساساً بازدید حساب‌های بانکی تا حدودی مشابه است. در این میان نمی‌توان تمامی اقسار را به یک میزان درگیر این طرح دانست. افرادی که حساب‌های عادی و با مبالغ نه چندان قابل توجه دارند، در برابر چنین طرح‌هایی موضعی منطقی‌تر اتخاذ می‌کنند یا چندان درگیر نمی‌شوند. اما سوال اینجاست که چنین طرح‌هایی تا چه حد برای صاحبان سرمایه یا افرادی که مبالغی قابل توجه در حساب‌های بانکی خود جابه‌جا می‌کنند نگران‌کننده خواهد بود و این سیستم تعیین مالیات چه مزایایی برای دولت‌ها در پی دارد.

آسمان مالیاتی برای همه ابری نیست

سیستم تعیین مالیات در بسیاری از کشورهای اروپایی مشابهت‌های زیادی دارد. یکی از مشابهت‌ها که به طور ویژه به حساب‌های بانکی مرتبط است در خصوص افرادی از قشرهای کم درآمد است. برای مثال در اغلب این کشورها افرادی با درآمد سالانه کمتر از ۱۷ هزار یورو مشمول مالیات بر حساب بانکی نمی‌شوند. اما چنین رقمی از کجا آمده؟ به دست آمدن این رقم یا ارقام مشابهی که از سوی دولت‌ها تعیین می‌شود تصادفی نیست. محاسبه هزینه‌های زندگی، وضعیت پس‌انداز و... باعث ارائه چنین ارقامی می‌شود. سیلیویا موریس، کارشناس و پژوهشگر اقتصادی بریتانیایی، اخیراً در مقاله‌ای به بررسی وضعیت حساب‌های بانکی و حساب‌های معاف از مالیات و تبعات نقدی این حساب‌ها در اقتصاد جامعه پرداخته است. در بخشی از این مقاله می‌خوانیم از آوریل ۲۰۱۶ مالیات‌دهندگان بریتانیایی می‌توانند بخشی از پس‌اندازهای خود را در حساب‌های بانکی معاف از مالیات ذخیره کنند. نرخ پایه معافیت از مالیات نخست ۱۰۰۰ یورو مطرح شده، رقمی که طبق برآوردها چیزی حدود ۴۰ درصد از جامعه را شامل شد. سپس نرخ معافیت با درآمد کل کمتر از ۱۵ هزار یورو مطرح شد. اما موضوع کمی پیچیده‌تر از این ارقام است و وقتی وارد تبصره‌ها و بندهای معافیت مالیاتی و تخفیفی شویم، برای مثال همین نرخ برای افرادی که قبل از ششم آوریل ۱۹۳۸ به دنیا آمده باشند به رقم ۱۵،۶۶۰ یورو تبدیل می‌شود و وضعیت برای افراد خاصی چون نابینایان، افراد کهنسال و... نیز روندی متفاوت خواهد داشت. بر این اساس چندان عجیب نیست که طرح دریافت مالیات از حساب‌های بانکی موافقان و مخالفانی دارد.

معاف‌ها و فرصت‌های پیش رو

جورج چوارسکی، مدرس دوره‌های کارآفرینی و کارشناس اقتصادی معتقد است، نمی‌توان طرح دریافت مالیات از حساب‌های بانکی را طرح کاملاً مثبت یا منفی ارزیابی کرد. یکی از زوایای نادیده این طرح، تدابیری است که افراد معاف از این مالیات‌ها اتخاذ می‌کنند. تدابیری که در بلندمدت بر اقتصاد کل جامعه اثرگذار است. یک پیش‌بینی ساده‌انگارانه در خصوص افرادی که از مالیات بر پس‌اندازشان معاف می‌شوند، تمایل بیشتر این افراد به استفاده از نقدینگی و سرمایه‌گذاری در جهات مثبت و افزایش توازن اقتصادی بین اقسار مختلف است، اما تجربه‌های اجتماعی نشان داده، بسیاری از افراد زمانی که در شرایط معافیت قرار می‌گیرند روندی معکوس در پیش می‌گیرند. در واقع میزان محافظه‌کاری این افراد تا حدی بالا می‌رود. معمای به سرمایه‌گذاری نشان نسناده و عملاً نقدینگی خود را راکد می‌گذارند.

پناه بردن به حساب‌ها خارجی

در طول دهه‌های اخیر سرمایه‌گذاری در بانک‌های خارجی برای فرار از مالیات‌دهی به موضوعی رایج تبدیل شده است. شهروندان بسیاری از کشورها از جمله ایالات متحده به دو کشور سنتی سوئیس و بریتانیا به‌عنوان پناهگاه‌هایی امن برای حساب‌های خود نگاه می‌کنند. با این وجود، این شیوه فرار مالیاتی در همه کشورها جواب نمی‌دهد. بسیاری از کشورها قوانین مالیاتی ویژه‌ای برای مهاجران یا سرمایه‌گذاران خارجی ترتیب داده‌اند که اگر چه منعطف‌تر است، اما وجود دارد. در سال ۲۰۱۰ کنگره آمریکا با قانونی موافقت کرد که بین کارشناسان اقتصادی، بیش از مخالف، موافق داشت. براساس این قانون فرار غیرآمریکایی و اتباع خارجی که رقمی بالای ۵۰ هزار دلار در حساب‌های بانکی خود ذخیره کرده باشند مشمول دردی از مالیات می‌شود. همچنین از سال ۲۰۱۴ صدها نهاد غیرآمریکایی که در سراسر این کشور در حال کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری بودند، موظف به شفاف‌سازی حساب‌ها و پرداخت مالیات و حتی جرائم نقدی خود شدند. از سوی دیگر، از سال ۲۰۰۹ وزارت دادگستری آمریکا، جریان قانونی سختگیرانه‌ای را برای کنترل سرمایه‌گذاری‌های شهروندان آمریکایی در بانک‌های خارجی برای فرار مالیاتی شروع کرد. در حالی که بسیاری از منتقدان این قوانین را بیش از حد سختگیرانه و مانعی برای تجارت آزاد تلقی می‌کنند، اما دولت هیچ نشانه‌ای از عقب‌نشینی از مواضع مالیاتی خود بروز نداده است. بنا بر گزارش نشریه تلگراف، وزارت خزانه‌داری آمریکا به طور رسمی بانک‌های بریتانیا را تهدید و آنها را ملزم به ارائه اطلاعات روشن و واضح در خصوص فرارهای مالیاتی شهروندان آمریکایی کرد. افزون بر اینها، اخیراً بیش از ۵۰ کشور در جهان متعهد شده‌اند تا اطلاعات مالیاتی خود را به اشتراک بگذارند تا مانع از هرگونه تخلف و فرار مالیاتی به‌ویژه فرارهایی شوند که به واسطه حساب‌های بانکی محقق می‌شود.

اعمال مالیات بر سپرده‌های بانکی بررسی می‌شود

درآمدزایی با تبعات منفی

گرفتن نرخ سود سپرده‌های بانکی از نرخ تورم، زرمزه‌های اخذ مالیات از سپرده‌های بانکی به گوش می‌خورد. با توجه به اینکه اقتصاد ایران در شرایط باثباتی قرار ندارد، نمی‌توان صرفاً بر این مبنا که نرخ تورم به نرخ سود بانکی فاصله زیادی دارد، بر سپرده‌های بانکی مالیات وضع کرد. با توجه به زمینه‌بیمار اقتصاد ایران، در شرایط فعلی اخذ مالیات از سپرده‌های بانکی جز فشار آوردن به افرادی که چاره‌ای غیر از سپرده‌گذاری ندارند، ثمری نخواهد داشت. افرادی که می‌دانند پول خود را چگونه صرف کنند، سپرده‌ها را از بانک خارج می‌کنند و در بازار غیربانکی به کار می‌گیرند. بدین ترتیب سپرده‌گیری بانک‌ها کاهش می‌یابد و تعادل بین بهره بانکی و بازار به هم می‌خورد. بنابراین کاملاً مشخص است که این تصمیم عواقب منفی متعددی خواهد داشت و در این زمینه نباید عجولانه و رادیکالی تصمیم گرفت و در صورت تصمیم‌گیری عجولانه باید منتظر عواقب منفی آن هم باشیم. با این حال بسیاری از فعالان بازار باها این امر را موجب خروج سپرده‌ها به نفع سرمایه‌گذارانی در بخش تولید عنوان کرده بودند. در هر صورت این موضوع موافقان و مخالفان خود را دارد و باید دید آیا این مقوله شکل اجرایی به خود خواهد گرفت یا خیر و اگر بگیرد تبعات آن چه خواهد بود.

سارا برومند sarabouromand@gmail.com

چندی است که دولت زرمزه اعمال مالیات بر سپرده‌های بانکی را به راه انداخته است. مقوله‌ای که در اغلب کشورهای دنیا اعمال می‌شود، چرا که سود سپرده به‌عنوان درآمد شخص تلقی می‌شود. در این کشورها مکانیسم بازار تعیین‌کننده نرخ سود بانکی است و نرخ سود به‌صورت دستوری از سوی مرجعی خاص تعیین نمی‌شود. با این حال، در ایران نرخ سود بانکی به‌صورت دستوری تعیین می‌شود. هرچند در این خصوص بانک مرکزی تأثیرگذار است، اما اغلب سود سپرده بانکی در ایران توسط دولت‌ها تعیین می‌شود و این رقم اغلب زیر نرخ تورم بوده است. بر این اساس، طی سال‌های اخیر به نوعی از سپرده‌های بانکی به نفع سیاست‌های پولی، مالیات هم دریافت شده است. به‌عنوان مثال وقتی نرخ تورم ۴۰ درصد و نرخ سود سپرده بانکی ۱۲ درصد است، به این معنی است که ۸ درصد از قدرت پول سپرده‌گذار بایمان آمده است. بنابراین در سال‌های اخیر به واسطه کاهش ارزش پول سپرده‌گذار، نرخ سود سپرده بانکی کمتر از نرخ تورم بوده است، به عبارتی نمی‌توان گفت از او مالیات هم دریافت شده است. با این حال مدتی است که برای نخستین بار در ایران نرخ سود بانکی از نرخ تورم بیشتر شده و با فاصله



بهرگز باشو فرصت امروز!

حال اگر این مالیات اعمال شود و منجر به افزایش برآمدهای دولت شود آیا ممکن است وارد حوزه عمرانی و توسعه اقتصادی شود؟

این تکلیف قانونی است. تکلیف قانون این است که درآمدهای مالیاتی افزایش پیدا کند. اگر این امر اعمال نشود فشار بر مودیان قبلی افزایش پیدا می‌کند. بنابراین معتقد یافتن سفته‌بازی شود باید شناسنامه پیدا کند و باز هم مقوله مالیات بر آن اعمال می‌شود. حال اگر این مقوله اعمال شود تا چه حد فکر می‌کنید این سرمایه‌ها به بخش تولید و خصوصی وارد شود؟ در بخش خصوصی من بعید می‌دانم. وضع تولید و اقتصاد بسیار خراب و راکد است و اگر این سرمایه‌ها خارج شود به احتمال قوی به سمت بورس خواهد رفت. احتمال بیشتر این است که مردم حاضر شوند آن مالیات را بپردازند اما سپرده‌هایشان را از بانک‌ها خارج نکنند. حال اینکه چه سهمی از بانک‌ها خارج شود و به کجا برود نمی‌دانم اما اساساً موافق اعمال مالیات بر سپرده‌های بانکی هستم.

امید طباطبایی:

مالیات بر سپرده فشار مالیاتی بر تولید را کم می‌کند



جدید و اقتصادهای زیرزمینی را که سهم بالایی از اقتصاد کشور را تشکیل می‌دهند و یکی از راه‌های رسیدن به این هدف همین است. چرا پولی باید بدون کار و ارزش افزوده در بانک بخواهد و کسی که در بانک سپرده گذاشته بدون هیچ فعالیتی از سود آن به راحتی بهره‌بردار می‌شود. پس به نوعی مالیات بر سپرده یکی از روش‌های شناسایی مودیان جدید است. این مقوله کمک می‌کند تا فشار بر اقتصادهای شناسنامه‌دار کم شود. خوب، پس از یک دیدگاه این امر کمک می‌کند که فشار به تولیدکننده حداقل در حوزه مالیات کم شود، در این شرایط ممکن است تشویقی برای ورود به حوزه تولید اعمال شود؟

اگر این اتفاق روی دهد چنان‌که کم کردن فشار مالیاتی و سرمایه‌های وارد بخش تولید می‌شوند که بی‌شک امر میمون و مبارکی خواهد بود.

محمود تولایی:

مالیات بر سپرده منطقی نیست



شوگ تورمی که بی‌شک نمی‌تواند چندان به نفع اقتصاد تمام شود. اما با این همه من معتقدم که دولت چنین کاری نمی‌کند و حداقل این مالیات‌ها بر بانک‌ها و موسساتی که زیر پوشش بانک مرکزی هستند اعمال نمی‌شود. باور من این است که هدف، موسسات غیرمجازی هستند که زیر نظر بانک مرکزی نیستند. چون با چنین رویه‌ای این موسسات از دو سو اقتصاد را نشانه گرفته‌اند، از یک‌سو با سودهای کلانی که سبب عدم رونق تولید می‌شود و از سوی دیگر به خطر انداختن سرمایه‌های مردم که متأسفانه چون این موسسات زیر نظر بانک مرکزی نیستند به راحتی

محمود نجفی‌سپهی:

شر مالیات بر سپرده بیشتر است



شوگ تورمی که بی‌شک نمی‌تواند چندان به نفع اقتصاد تمام شود. اما با این همه من معتقدم که دولت چنین کاری نمی‌کند و حداقل این مالیات‌ها بر بانک‌ها و موسساتی که زیر پوشش بانک مرکزی هستند اعمال نمی‌شود. باور من این است که هدف، موسسات غیرمجازی هستند که زیر نظر بانک مرکزی نیستند. چون با چنین رویه‌ای این موسسات از دو سو اقتصاد را نشانه گرفته‌اند، از یک‌سو با سودهای کلانی که سبب عدم رونق تولید می‌شود و از سوی دیگر به خطر انداختن سرمایه‌های مردم که متأسفانه چون این موسسات زیر نظر بانک مرکزی نیستند به راحتی

متعلق به افرادی است که سراغ بورس نخواهند رفت. سپرده‌های بانکی متعلق به افرادی است که مطمئن‌ترین جا برایشان سپرده بانکی است و اهل ریسک کردن نیستند و با آن سپرده زندگی‌شان را می‌گذرانند. این درباره سودهای متداول و سهم اعظم سپرده‌هاست. کاری به سپرده‌های معدود کلان نداریم، بنابراین چون حجم بالایی از سپرده‌ها به این افراد تعلق دارد بعید است که اعمال مالیات بر سپرده بانکی تأثیری بر بورس یا تولید بگذارد.

پس این سودی که به زعم شما ۲ تا ۳ درصد است، یعنی سودی که به زعم شما ۲ تا ۳ درصد است، متأسفانه مقوله واردات تا حد زیادی به بخش تولید ما ضربه زده است و این امر همچنان ادامه دارد و دولت کوچک‌ترین توجهی به این امر ندارد. دولت هم باید تولید را سودآور کند هم واردات را مدیریت کند. اگر این دو در کنار یکدیگر انجام شود اصلاً نیازی به توجه به سپرده‌ها نیست و خود به خود سرمایه به سمت تولید می‌آید. سرمایه‌هایی که در بانک‌هاست

تولید می‌آید. سرمایه‌هایی که در بانک‌هاست

تولید می‌آید. سرمایه‌هایی که در بانک‌هاست

تولید می‌آید. سرمایه‌هایی که در بانک‌هاست

امید طباطبایی، مدیرعامل شرکت ساویون معتقد است اعمال مالیات بر سپرده‌های مردم اتفاق خوبی است که فشار مالیاتی بر بخش تولید را کم می‌کند.

به تازگی دولت اعلام کرده است که ممکن است سیاست اعمال مالیات بر سپرده‌های بانکی را اجرائی کند، در گذشته برخی فعالان بخش خصوصی به این راهکار به‌عنوان کمک به بخش تولید اشاره کرده بودند، نظرها در این زمینه چیست؟ حتی اگر سپرده‌ها با اعمال مالیات به سمت بخش تولید هدایت نشود به زعم من اساساً اتفاق خوبی است. دولت باید اتکانش را به صنعت نفت کم کند و به درآمدهای مالیاتی رو بیاورد. متأسفانه برای افزایش درآمدهای مالیاتی تاکنون اداره دارایی بر مودیان که قابل دسترسی بودند که اغلب فعالان بخش خصوصی و تولیدی هستند اعمال مالیات کرده‌است که هرچند افزایش مالیات را پرداخت می‌کردند اما فشار بر این بخش بود. در حالی که بحث این بود که با افزایش مالیات بر این گروه مودیان

محمود تولایی، رئیس اتاق کاشان معتقد است که اعمال مالیات بر سپرده امری است که کمکی به تولید نمی‌کند و اگر اعمال شود ممکن است سپرده‌ها را به سمت سفته‌بازی ببرد که تبعات اقتصادی آن آسیب‌زننده است.

با توجه به اینکه پیش از این برخی فعالان اقتصادی بر این عقیده بودند که با اعمال مالیات بر سپرده‌های بانکی، سرمایه‌ها به بخش تولید روانه خواهند شد، اکنون که دولت در پی عملیاتی کردن این امر است ارزیابی شما از آن چیست؟ تا حدودی ممکن است این سپرده‌ها به سمت بخش خصوصی روانه شود اما اینکه واقعاً این اتفاق مثبتی است و به نفع تولید خواهد بود چندان مقوله قابل حدسی نیست. این اتفاق تبعات متعددی در پی خواهد داشت مانند ایجاد

محمود نجفی سبهی نماینده اتاق بازرگانی سمنان معتقد است که شر مالیات بر سپرده بیشتر از خیر آن است و بعید است که سپرده‌ها را به سمت تولید هدایت کند.

با توجه به این امر که دولت بر آن است مالیات بر سپرده‌های بانکی را اعمال کند، آیا انتظار می‌رود که این سپرده‌ها از بانک خارج و در بخش صنعت و تولید سرمایه‌گذاری شود؟

تا زمانی که جاذبه در حوزه سرمایه‌گذاری نباشد هیچ سرمایه‌ای با هیچ ترغیبی به این بخش وارد نمی‌شود. وقتی برای سرمایه‌گذاری جاذبه ایجاد کردیم نگاه برای تشویق به آن می‌توانیم بر سپرده‌ها مالیات بگذاریم، اما زمانی که سپرده‌ها جاذبه ندارد، اگر مالیات ۲ تا ۳ درصدی هم بر سپرده‌ها اعمال شود و سودها از ۱۸ درصد به ۱۵ درصد برسد باز هم چون تولید در همان حد ۱۵ درصد هم نمی‌تواند سود داشته باشد، بی‌شک تمایل به سرمایه‌گذاری ایجاد نخواهد شد. تنها کاری که مالیات بر سپرده‌های بانکی انجام می‌دهد می‌تواند منبع درآمدی برای دولت محسوب شود. اما اگر هدف هدایت سپرده‌ها به سرمایه‌گذاری است بعید می‌دانم وقتی سرمایه‌گذاری کشتش و جاذبه ندارد این اتفاق بیفتد. بی‌شک اگر این مالیات‌ها هم به خارج کردن سپرده‌ها بینجامد مردم ترجیح می‌دهند سپرده‌هایشان را به دلار و طلا و غیره تبدیل کنند تا آنها را در بخش تولید سرمایه‌گذاری کنند.

## بمبئی - نیویورک؛ گران قیمت ترین پرواز دنیا

ترجمه: حوریه توسلی نیا  
منبع اصلی: BFM

هوایمایی اتحاد این هفته گران قیمت ترین فرست کلاس دنیا را در خط بمبئی به نیویورک راه اندازی کرد.
تجملاتی باورنکردنی در انتظار مسافرانی است که بیش از ۳۰ هزار یورو برای این پرواز پرداخت کنند؛ بلیت پروازی که برای آن باید حقوق و مزایای یک سال یک کارمند را پرداخت کرد.

هوایمایی اتحاد این سرویس را از اول ماه مه در پرواز فرست کلاس جدید خود از بمبئی به نیویورک در هوایمایی بوئینگ ۷۸۷ مدل A380 راه اندازی کرده است. البته پیش از پرداخت باید این نکته را در نظر داشت که پرواز مستقیم نیست و در ابوظبی توقف دارد.
بسا این حال جای نگرانی نیست زیرا در مدت انتظار برای عوض کردن هوایما می توان از سرویس خدمات ویژه VIP در فرودگاه ابوظبی استفاده کرد.
۳۳ هزار یورو، نه بیشتر و نه کمتر، قیمت پرواز یکطرفه گران قیمت ترین خط پروازی دنیا است؛ عنوانی که پیش از این با پرواز نیویورک به ابوظبی با قیمت ۲۸ هزار یورو متعلق به شرکت هوایمایی امارات متحده عربی بود.
بدیهی است این پرواز با چنین مبلغی به افراد مهم، شخصیت های معروف و کسانی که حساب بانکی بسیار معتبری داشته باشند اختصاص دارد.

با پرداخت چنین قیمتی چه سرویس هایی به مسافر ارائه می شود؟ در واقع این هزینه ای است که فرد برای آسایش، استراحت و ماجراجویی خود در ارتفاع چندین هزار پایی، در یک آپارتمان کوچک خصوصی به عنوان اقامتگاهی موقتی می پردازد؛ فضایی خصوصی برای دو نفر به وسعت ۱۲ متر مربع که شامل یک سالن، یک اتاق خواب شخصی دارای تختخواب و یک حمام کوچک می شود. این آپارتمان کوچک تنها سوویت سه بخشی است که یک شرکت هوایمایی دولتی به مشتریان خود ارائه داده است.

سالن این آپارتمان به یک تلویزیون تخت ۳۲ اینچ، هدفون محافظ گوش و یک مبل چرم لوکس با دو صندلی و دو میز برای خوردن و نوشیدن مجهز شده است. استفاده از رومیزی سفید الزامی است و غذا و نوشیدنی در ظروف چینی طلاکوب و لیوان های کریستال سرو می شود.
غذاها درست همانند یک رستوران ستاره دار توسط یک سرآشپز در همان پرواز آماده می شوند. سرآشپز می تواند غذاها را با در نظر گرفتن سفارش مشتری و حتی خارج از منوی هوایما تهیه کند.

مسافران در این پرواز یک تختخواب واقعی به طول ۲ متر با ملحفه های ایتالیایی خواهند داشت.
در اتاق خواب تلویزیون ۲۷ اینچ دیگری تعبیه شده است. تمامی خدمه این پرواز در مدرسه هتلداری هتل ساووی، کاخ افسانه ای لندن در دوره های تخصصی شرکت کرده اند.

برخلاف تصور عموم بهای این بلیت تنها به پرواز اختصاص ندارد. در واقع پرواز از جلوی منزل مشتری آغاز می شود؛ در حقیقت دو وسیله نقلیه به استقبال مسافر می روند، یکی برای همراهی خودش تا فرودگاه و دیگری برای چمدان ها. هنگام پیاده شدن در مقصد نیز لیموزینی در انتظار مسافر است تا او را به هتل یا محل اقامتش برساند.

خدمات ویژه ای نیز برای مسافران پیش بینی شده تا برای مقصد سفر خود برنامه ریزی کنند. به عنوان مثال در یکی از رستوران های مورد علاقه خود میز روزی یا برای رویدادی خاص بلیت تهیه کنند.



## سرعت ایجاد مشاغل نیازمند دانش راضی کننده است

ترجمه: سارا گلچین  
منبع: W3

تعداد مشاغل نیازمند دانش، افزایشی جدی داشته است. سرعت افزایش این نوع مشاغل در سه دهه گذشته هرگز به اندازه الان نبوده است.

کارمندان آمریکایی را می توان از میانه های دهه ۱۹۸۰ تاکنون به سه دسته اصلی تقسیم کرد که در هر سه دسته ۳۰ میلیون نفر جای می گیرند. حدود ۳۱ میلیون نفر از آمریکایی ها شغل های روتین ندارند. به شغل این ۳۱ میلیون نفر در اصطلاح «مشاغل نیازمند دانش» گفته می شود.

این نوع مشاغل طیف وسیعی از کارهای فکری از جمله مشاغل حرفه ای، مدیریتی و فنی را شامل می شود. تعداد شغلان در مشاغل روتین در آمریکا اکنون کمتر از ۳۰ میلیون نفر است. این افراد مجموعه ای از کارهای عادی را انجام می دهند که همیشه ثابت است. دسته دیگر نیز مشاغل اداری مثل دفتردارها، متصدیان بانک و... هستند. این نوع مشاغل اگر چه تغییراتی در طول زمان دارند اما این تغییرات آنقدر محسوس نیستند که بتوان عنصر انسانی را از آن حذف کرد.

سه دهه پیش تعداد افرادی که شغل نیازمند دانش داشتند از بقیه دسته ها کمتر بود اما در سه دهه گذشته بیشترین تعداد کارکنان متعلق به این دسته هستند. این درحالی است که در طول این مدت مشاغل روتین به خصوص در دوران بحران اقتصادی به شدت تحت فشار بودند.

چه اتفاقی افتاده است؟ اقتصاددان ها معتقدند دلیل این تغییر رویه این است که مشاغل روتین استعداد زیادی برای جایگزینی با کارهای اتوماتیک و فناوری دارند. برای مثال نرم افزار اکسل جای دفتردارها و روبات های پیچیده جای کارکنان خط تولید در کارخانه ها را گرفتند. بسیاری از کارمندان آمریکایی، به ویژه در دوران بحران اقتصادی شغل روتین خود را از دست دادند و پس از بازیابی اقتصادی دیگر نتوانستند به شغل پیشین خود بازگردند.

مشاغل روتین در سه دهه گذشته هیچ حرکتی نداشتند، اما در مقابل تعداد کارکنان مشاغل نیازمند دانش در همین مدت دو برابر شده است. هیچ نشانه ای از کند شدن این روند نیز دیده نمی شود. این نشان می دهد اگر چه فناوری باعث حذف برخی مشاغل شده اما در زمینه های گوناگون دیگر اشتغال زایی کرده است.

در واقع مشاغل نیازمند دانش از دهه ۱۹۸۰ به این سو بیشتر از هر زمان دیگری رشد کرده اند. از آن زمان سالانه ۱/۹ میلیون شغل نیازمند دانش در آمریکا ایجاد شده است. در سایر دسته های شغلی سالانه تنها بین ۱۰۰ هزار تا ۲۵۰ هزار شغل ایجاد شده است. به این پدیده دوقطبی شدن نیروی کار گفته می شود.

در این پدیده رشد مختص مشاغلی است که با مهارت بالایی می خواهند یا مهارت پایین برایشان کافی است اما مشاغلی که بین این دو دسته قرار می گیرند، کوچک می شوند.

هیچ تردیدی وجود ندارد که دستگاه های گوناگون هوشمندتر، قدرتمندتر و کارآمدتر شده و قادرند روزبه روز کارهای انسانی بیشتری را انجام دهند. بنابراین شنیدن صدای زنگ خطر بیکاری چندان کار سختی نیست.

غم انگیزتر اینکه یک گروه پژوهشی در دانشگاه آکسفورد سه سال پیش هشدار دادند که فناوری در سال های آینده نزدیک به ۴۷ درصد مشاغل در آمریکا را از بین خواهد برد. اما خبر خوب این است که تاکنون مشاغل جدیدی که نیازمند دانش هستند به آسانی تمام آن آمار و ارقام غم انگیز را تحت الشعاع قرار داده اند.

حتی اگر دستگاه ها به روند هوشمندتر شدن خویش با سرعت بالا ادامه دهند، مشاغل در هر حال ایجاد اجتماعی، احساسی، نوآورانه و ارتباطی دارند. این ابعاد هرگز نمی توانند در دسته مشاغل روتین قرار گیرند، چون هیچ گاه تکراری و عادی نمی شوند. هنوز راه زیادی مانده تا روبات ها به طور کامل جای انسان ها را بگیرند. به عبارت دیگر، دلیل خوبی وجود دارد که فکر کنیم مشاغل نیازمند دانش همچنان در حال رشد باقی خواهند ماند.



«او» مجسمه ای از هیتلر زانو زده و دست به دعا، اثری بحث برانگیز از ماریزو کاتلان، هنرمند ایتالیایی است که در روز افتتاحیه حراج کریستی به قیمت ۱۷/۲ میلیون دلار به فروش رسید. کریستی مرکز بزرگ ترین حراج خانه هنری دنیاست و کاتلان به مجسمه های کنایه آمیزش معروف است.



کارگران آمریکایی: با ترامپ آمریکا دوباره باشکوه می شود

## کارگران آمریکایی حرف های ترامپ را باور می کنند

ترجمه: آزاده اتحاد

منبع: گاردین

اواسط ماه مارس، هیلاری کلینتون در کمپین «نرژی پاک» خود در اوهایو گفت: «ما می خواهیم بسیاری از شرکت ها و معدنی های زغال سنگ را از چرخه تجاری خارج کنیم، ما می خواهیم نشان دهیم که این مردم را فراموش نمی کنیم.» رئیس سابق امور خارجه و نامزد حزب دموکرات برای انتخابات ریاست جمهوری شاید بابت این شعار تبلیغاتی افسوس بخورد. از سپتامبر سال ۲۰۱۴، بخش معدن آمریکا ۱۹۱ هزار شغل را از چرخه شغل های خود حذف کرده است؛ تنها ۷۰۰۰ شغل در ماه گذشته از بین رفته است.

برای بسیاری از آمریکایی ها حکایت بهبود اقتصادی دولت اوپاما، با ۵ درصد نرخ بیکاری و ۷۴ ماه رشد مداوم وضعیت شغلی، حکایت آشنایی نیست، مسئله ای است که دارد آنها را به اغوش دونالد ترامپ می اندازد.

رای دهندهای از وست ویرجینیا درباره کمپین انرژی پاک هیلاری کلینتون می گوید: «چطور می توانی بگویی قرار است این همه معدنی را از کار بیکار کنی و بعد بیایی بگویی ما می خواهیم با شما دوست باشیم. این آدم ها اینظوری تو را دوست خودشان نمی دانند.»

ترامپ را دوست خود می بینند؛ به همین خاطر هم هفته گذشته در تجمعی در حمایت از ترامپ گرد هم آمدند و بنرهایی با این شعار که «ترامپ هوای معدنی ها را دارد» به دست گرفتند.

باراک اوپاما رئیس جمهور آمریکا بدون شک تغییرات قابل توجهی در حوزه اشتغال زایی به وجود آورد. نرخ بیکاری آمریکا حالا خیلی پایین تر از نرخ ۱۰ درصدی بیکاری در دوران وکسیم رکود اقتصادی قرار می گیرد. رئیس جمهوری آمریکا به تازگی از سیاست های اقتصادی دولت خود دفاع کرده و می گوید: «اگر ما آن کارها را نمی کردیم، وضعیت آمریکایی ها خیلی وخیم تر از این ها می شد.» اما با وجود حقوق پایین و تعدیل ها، بسیاری از آمریکایی ها حالا طرفدار شعارهای اقتصادی ترامپ شده اند و حتی آن را به سیاست های دولت اوپاما ترجیح می دهند.

لارنس میشل، رئیس مؤسسه چپ گرای سیاست اقتصادی می گوید: «مردم دوست ندارند بشنوند که وضعیت شان از آنچه هست، بدتر می شود. بعضی وقت ها چنین حرف هایی مردم را عصبانی می کند.» اتحادیه کارگری ایالات متحده طی چند البته ترامپ هنوز برنامه دقیق و مشخص

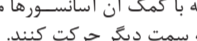


## قیمت بلیت هواپیما

مبدا	مقصد	نرخ پایه	عوارض فرودگاهی	عوارض شهرداری	نرخ بلیت (تومان)
تهران	اهواز	۷۷,۰۰۰	۷,۰۰۰	۴,۷۰۰	۸۸,۷۰۰
تهران	بندر عباس	۴۰,۹۴۰	۷,۰۰۰	۲۴,۶۰۰	۴۴۱,۰۰۰
تهران	شیراز	۹۴,۰۰۰	۷,۰۰۰	۵,۷۰۰	۱۰۶,۷۰۰
تهران	کیش	۱۲۸,۰۰۰	۷,۰۰۰	۷,۷۰۰	۱۴۲,۷۰۰
مشهد	ساری	۷۹,۰۰۰	۷,۰۰۰	۴,۸۰۰	۹۰,۸۰۰
کرمان	تبریز	۲۶۶,۰۰۰	۷,۰۰۰	۱۶,۰۰۰	۲۸۹,۰۰۰

### آسانسوری که شکل شهرها را در آینده تغییر خواهد داد

یک شرکت آلمانی به نوعی فناوری دست پیدا کرده



که با کمک آن آسانسورها می توانند از یک سمت به سمت دیگر حرکت کنند.

در این آسانسورها از فناوری ای استفاده شده که می تواند کابین آسانسور را از یک سمت به سمت دیگر ببرد. این آسانسورها با همان سیستم سنتی که کابین را بالا و پایین می برد، کار می کنند اما بدون کابل این آسانسورها دیگر نمی توانند تنها حرکت عمودی داشته باشند.

خیلی جالب می شود اگر این آسانسورها روزی به شهرها راه پیدا کنند. اگر این آسانسورها واقعی شوند، ساختمان های بلند که طراحی و ساخت شان به خاطر وجود آسانسور انجام می شود باید تغییر شکل دهند.

ساختمان ها در این صورت می توانند از عرض کشیده شده و به شکل های غیرمعمول طراحی شوند.

این آسانسورها می توانند از شرقی ترین نقطه طبقه اول شروع به حرکت کرده و به غربی ترین نقطه در طبقه سوم برسند. داستان وقتی جالب تر می شود که بدانیم این آسانسورها می توانند از ساختمان هم خارج شوند.

پاتریک بس، مدیرعامل شرکت آسانسورسازی Thyssenkrupp به ۲۶ سال در این کار سابقه دارد، از ۱۶ سال پیش در حال کار کردن روی این پروژه است. او معتقد است این آسانسورها قابلیت این را دارند که باعث ایجاد شبکه های حمل و نقلی جدید در آینده شوند.

هر چه میزان مهاجرت مردم به شهرها بیشتر می شود، علاقه به ایجاد فضاهای مترکم و دارای مصرف پهنه انرژی بیشتر می شود. جابه جایی سریع مردم نیز بخشی از این تغییرات است که آسانسور جدید آلمانی قرار است امکانش را فراهم کند.

### نرم افزاری برای گرافیتی بدون دیوار

نرم افزار Kingspray به کمک تکنولوژی واقعیت مجازی یک گرافیتی روی دیوار خلق می کند بدون آنکه در واقعیت دیوار را

نقاشی کرده باشید؛ کاربردی دیگر از تکنولوژی

واقعیت مجازی که باب علاقه هنرمندان است.

در حال حاضر با دسترسی به کلاه واقعیت مجازی HTC , نرم افزار Kingspray این امکان را فراهم می آورد که به صورتی بسیار واقعی روی دیوار نقاشی کنید یا طرح بکشید.

اگر همیشه آرزوی انجام یک گرافیتی خلاق روی دیوار را داشته باشید و از ترس خراب شدن طرح جرات و جسارت انجام آن را نداشته اید، اکنون با کمک فناوری واقعیت مجازی می توانید این آرزی خود را محقق کنید.

هنرمندان بسیاری در سراسر دنیا هر روز طرح هایی خلاقانه روی دیوارها و در اندازه ها و ابعاد مختلف خلق می کنند. این نرم افزار می تواند برای کسانی که به گرافیتی علاقه دارند لذت یک نقاشی خلاق مجازی را روی دیوار فراهم آورد.

هنرمندان می توانند به کمک این نرم افزار یک پیش طرح که بسیار به واقعیت نزدیک است از گرافیتی خود تهیه کنند. سایت BFMtv ویدئویی از چگونگی عملکرد این نرم افزار منتشر کرده است. طرح انتخاب شده ابتدا روی کامپیوتر اجرا می شود و بعد به کمک یک چشم بند واقعیت مجازی HTC Vive روی دیوار اجرا می شود.

روی این چشم بند یک پالت از رنگ های مختلف شبیه به آنچه نرم افزار نقاشی Google Tilt Brush قبلا ارائه داده است، ظاهر می شود. طراح با انتخاب رنگ ها و حرکت قلم به آفریدن طرحی مجازی با وضوح کیفیت بسیار بالا در حد واقعیت می پردازد.