

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

روحانی خطاب به موگرینی:  
**پایداری بر جام در گرو عمل طرف مقابل  
به همه اصول و تعهدات است**

رئیس جمهوری روز گذشته در دیدار با فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا، توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ را پایهای محکم و الگویی مناسب برای گسترش همکاری‌های طرفین و حل مشکلات بین‌المللی دانست و با تأکید بر اجرای کامل...



لاینرهای بزرگ یکی پس از دیگری باز می‌گردند

## کشتی رونق در بنادر ایران لنگر می‌اندازد

بازارهای نفتی



تصمیم عجولانه و غیر کارشناسی وزارت نفت باعث می‌شود  
**بحران در بازارهای صادراتی  
فرآورده‌های نفتی**

سید محمد حسینی | آرمست امروز

سرمقاله

مدیران کیفیت  
در تدوین برنامه‌های  
توسعه نقشی ندارند



اگر ارتقای کیفیت زندگی فردی و اجتماعی را هدف غایی توسعه در نظر بگیریم که قاعدتاً باید با اجرای برنامه‌های پنج‌ساله تحقق یابد، بررسی فعالیت‌های انجام‌شده در برنامه‌های توسعه نشانگر عدم موفقیت برنامه‌ها و سیاست‌های متنوع اتخاذشده در چند دهه قبل است. عوامل کلیدی بسیاری در این امر نقش داشته‌اند، از جمله اینکه متخصصان کیفیت و نحوه مدیریت کیفیت در تدوین برنامه‌های توسعه تقریباً هیچ نقشی ندارند و به عبارت دیگر، برنامه عمدتاً توسط کارشناسان و اقتصاددانان تدوین می‌شود که با مباحث مدیریت کیفیت آشنایی ندارند...

۱۵



نقش کلیدی دستفروش‌ها در اقتصاد شهری  
**کسب و کاری  
به وسعت یک شهر**

پرسونال برند جناب‌خان زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

## نجات لبوفروش از کوچه بن‌بست!

۱۰

### دور باطل توزیع قدرت میان دولت و بخش خصوصی نباید ادامه پیدا کند

حسین سلاح‌ورزی، قائم‌مقام دبیر شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی در گفت‌وگویی با ایبنا، بخشی از مشکلات فعلی اقتصاد را نشأت گرفته از سیاست می‌داند و معتقد است شکل‌گیری احزاب نیرومند و حضور کارشناسان اقتصادی قوی در آنها می‌تواند گامی در جهت شفاف کردن این فضا باشد. او در گفت‌وگویی کوتاه زیر از چگونگی ایهام‌زدایی از اقتصاد کشور گفته است.

شمار قابل توجهی از اقتصاددانان و فعالان اقتصادی بخش خصوصی و کارشناسان در ماه‌های سپری شده به این نتیجه رسیده‌اند که اقتصاد ایران در نوعی سردرگمی به سر می‌برد، قبول دارید که اقتصاد ایران در عدم تعادل‌های اقتصادی قرار دارد؟

با این دیدگاه موافق هستم که بخشی از مشکلات فعلی اقتصاد خانواده، اقتصاد رشد و اقتصاد کلان به مقوله سیاست در ایران برمی‌گردد. در ایران متأسفانه احزاب نیرومند و شناسنامه‌دار نداریم که دارای کادری ورزیده باشد و کارشناسان و متخصصان رشته‌های گوناگون از جمله اقتصاد را در درون حزب داشته باشند، بنابراین تک‌چهره‌ها در انتخابات ریاست جمهوری ناگزیرند برای به دست آوردن رأی، حرف‌هایی بزنند که همه گروه‌های اجتماعی - اقتصادی را خرسند کنند و پس از آنکه برنده شدند سردرگم

می‌شوند که چگونه به وعده‌ها عمل کنند. از طرف دیگر آن افراد و احزاب و گروه‌هایی که در انتخابات نمی‌توانند اکثریت آرای شهروندان را به دست آورند نیز فاقد نقشه و استراتژی اقتصادی هستند؛ در چنین فضایی است که دولت مستقر با هر گرایش سیاسی با انتقادهای فزاینده مواجه می‌شود. به میزانی که منتقدان رسانه قدرت داشته باشند، فضای سیاسی و اقتصاد سیاسی را به‌گونه‌ای جلوه می‌دهند که انگیزه اصلاحات اقتصادی و انگیزه ورود سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی محدود می‌شود؛ این گونه می‌شود که رشد سرمایه‌گذاری ناکافی راه رشدی بالا را می‌بندد.

این وضع تا کی می‌تواند ادامه یابد و چه راهی برای عبور دادن اقتصاد ایران از تله سیاست وجود دارد؟

این قدرت‌خواهی احزاب و افراد که راه را برای رقابت سیاسی هموار می‌کند یکی از دلایل رشد و توسعه اندیشه و عمل سیاسی در جامعه است. علاوه بر این در کشورهای توسعه‌یافته اقتصادی، تفاوت دولت‌ها در نگاه و رفتار و در منش و روش، به‌گونه‌ای نیست که همه امور را ناگهان دور بیندازند و برنامه‌های دولت قبلی را از بیخ‌وبین انکار کنند. در شمار قابل‌اعتنایی از کشورهای، سهم و نقش دولت و بخش خصوصی و به عبارت دقیق‌تر نقش نهاد دولت و نهادهای مدنی شامل خانواده‌ها، بنگاه‌ها و احزاب به‌شکلی است که

۲

آپتوانته ایم لطف خدا بوده است

بانک پاسارگاد  
بنک هزاره سوم

**با خیالی آسوده  
خریدهای اینترنتی خود را انجام دهید**

پرونده خریدار

نواوری دیگری از بانک پاسارگاد

تضمین خرید و فروش امن اینترنتی از طریق پرداخت امن بانک پاسارگاد

www.bankpasargad.com ۰۲۱-۸۲۰۸۰۰۰

مرکز اطلاع‌رسانی: ۰۲۱-۸۲۰۸۰۰۰

www.paypaad.ir مراجعه فرمایید

### سرمایه‌گذاری خارجی در جهان ۱۰ درصد بیشتر می‌شود

تأمین منابع مالی در ایران از سرمایه‌گذاری خارجی در سال‌های ۱۳۹۲، ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ به ترتیب ۸۸ هزار میلیارد تومان، ۸۸ هزار میلیارد تومان و ۷۹ هزار میلیارد تومان شده است. سرمایه‌گذاری خارجی به‌طور متوسط در هر سال از سه سال یاد شده فقط ۳ درصد از کل تأمین مالی کشور بوده است. در حالی که انتظار می‌رفت در سال ۱۳۹۵ سهم سرمایه‌گذاری خارجی در ایران افزایش یابد و حتی برخی ارقام اعلام‌نشده نشان می‌دهد تا پایان آسمان شاید حدود ۸ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری خارجی در ایران جذب شود.

گزارش آنتکداز روند سرمایه‌گذاری هانی نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۶ سرمایه‌گذاری جهانی ۱۰ تا ۱۵ درصد کمتر از سال ۲۰۱۴ خواهد بود و آن نشان‌دهنده شکنندگی اقتصاد جهانی، تعریف مداوم تقاضای کل، رشد پایین در کشورهای صادرکننده کالاهای اساسی می‌داند. با این همه پیش‌بینی می‌شود جریان سرمایه‌گذاری خارجی در برخی نقاط رشد خوبی را تجربه کند. آنتور که از آمارهای ارائه شده از طرف آنتکداز برمی‌آید شرایط سرمایه‌گذاری خارجی بهتر می‌شود و در سال ۲۰۱۷ در دامنه ۱۶۰۰ الی ۱۷۲۰ میلیارد

دلار خواهد شد. این در حالی است که در سال ۲۰۱۶ سرمایه‌گذاری خارجی در دامنه ۱۵۰۰ تا ۱۵۹۰ میلیارد دلار بوده است. در صورتی که فرض کنیم عدد رخ داده توسط کف و سقف سرمایه‌گذاری خارجی باشد پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۷ رقم سرمایه‌گذاری خارجی جهانی ۱۶۹۰ میلیارد دلار باشد که نسبت به ۱۵۴۵ میلیارد دلار سال ۲۰۱۶ رشدی حدود ۱۰ درصد را تجربه می‌کند. نتایج نظرسنجی سازمان آنتکداز از فعالان کسب‌وکار و بنگاه‌های فراملیتی بزرگ در مورد چشم‌انداز آنها از وضعیت جذب سرمایه‌گذاری خارجی در بازه زمانی سه سال آینده ۲۰۱۸-۲۰۱۶ نشان می‌دهد که فقط ۴۰ درصد بنگاه‌های شرکت‌کننده در این نظرسنجی بر این باورند که جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این بازه زمانی افزایش خواهد یافت. فعالان اقتصادی کشورهای در حال توسعه و در حال گذار، چشم‌انداز مثبت‌تری در مورد افزایش جذب سرمایه‌گذاری‌ها در سه سال آینده دارند و ۵۵ درصد از پاسخ‌دهندگان انتظار رشد این سرمایه‌گذاری‌ها را در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ دارند. تفکیک بخش‌های اقتصادی نیز مویذ این است که فعالان اقتصادی، احتمال

بیشتری برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه خدمات می‌دهند که بعد از آن حوزه پایه و صنعت ساخت قرار می‌گیرند. به گزارش ساعت ۲۴، عوامل اقتصاد کلان مانند نوسانات نرخ ارز، پایین بودن قیمت کالاهای اساسی و نگرانی افزایش بدهی‌ها در بازارهای نوظهور از جمله عوامل منفی وضعیت اقتصاد آمریکا، موافقتنامه‌های منطقه‌ای از جمله مهم‌ترین عوامل مثبت اثرگذار بر جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در بازه زمانی ۲۰۱۸-۲۰۱۶ اعلام شده از سوی مقالات اقتصادی است. از منظر بنگاه‌های فراملیتی، همچنان سه کشور آمریکا، چین و هند به‌عنوان جذاب‌ترین مقاصد جذب سرمایه‌گذاری در جهان شناسایی شده‌اند. در فهرست ۱۴ مقصد برتر جذب سرمایه‌گذاری خارجی طی سال‌های آینده معرفی شده توسط مدیران بنگاه‌ها، دو کشور فیلیپین و میانمار به فهرست اضافه شده‌اند.

شایان ذکر است در نظرسنجی مشابه آژانس‌های توسعه سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۱۴، پنج مقصد جذاب سرمایه‌گذاری خارجی به ترتیب کشورهای چین، آمریکا، بریتانیا، آلمان و فرانسه انتخاب شده‌اند.



## نفت



نسبت به ماه مشابه در ۲۰۱۵

### صادرات نفت ایران به آسیا بیش از ۹۰ درصد افزایش یافت

صادرات نفت جمهوری اسلامی ایران در ماه آگوست (مهر - آبان) به کشورهای آسیایی نسبت به ماه مشابه پارسال (۲۰۱۵) بالغ بر ۹۲ درصد افزایش نشان می‌دهد.

به گزارش ایرنا از وزارت نفت، لغو تحریم‌های ایران و تلاش‌های این وزارتخانه برای بازسازی بازار، موجب شد تا سهم ایران در بازار آسیا به روزهای پیش از تحریم نزدیک شود.

ایران که در روزهای تحریم، حداکثر یک میلیون بشکه نفت به مشتریان خود فروخته بود، اکنون سهمی بیش از ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه‌ای از بازار نفت را به خود اختصاص داده و کشورهای آسیایی همچنان بزرگترین مشتریان نفت ایران محسوب می‌شوند.

براساس آخرین آمارها، مقصد ۶۳ درصد نفت ایران کشورهای آسیایی است که از آن به عنوان قطب بزرگ مصرف‌کننده نفت جهان نام می‌برند و همه کشورها تلاش دارند سهمی قابل توجه از این بازار را به خود اختصاص دهند.

ایران پس از تحریم‌ها با پیگیری و تلاش خود موفق شد سهم حداکثری را به دست آورد و رشد صادرات به کشورهای آسیایی در ماه آگوست نسبت به ماه مشابه پارسال حاکی از این امر است.

به گزارش ایرنا، اکنون سهم ایران از بازار آسیا، بیش از یک میلیون و ۶۰۰ هزار بشکه در روز است و شرکت ژاپنی ماروبنی (marubeni) نیز از خریداران سنتی نفت و نفتای ایران در سال ۲۰۱۲ است.

شرکت ژاپنی یاد شده که به دلیل تحریم‌ها واردات خود را کاهش داده بود اعلام کرد تمایل دارد همکاری خود را با ایران افزایش دهد.

### قیمت‌های هفتگی نفت ۴ درصد کاهش یافت



تهران- ایرنا- خبرگزاری رویترز اعلام کرد قیمت هفتگی نفت‌های پایه اروپا و آمریکا در هفته جاری میلادی به ترتیب ۴ و ۴.۲ درصد کاهش یافت. به گزارش روی سنسب ایرنا از رویترز، پس از آنکه کمیته بررسی سهمیه تولید سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) روز جمعه بدون نتیجه به کار خود پایان داد و شاخص S&P (اس‌اند پی) ۵۰۰ بازار سهام آمریکا نیز کاهش پیدا کرد، قیمت نفت خام دیروز به کمترین سطح خود در تقریباً چهار هفته گذشته تنزل یافت.

شاخص اس‌اند پی ۵۰۰ آمریکا در پی اعلام پلیس فدرال آمریکا (اف‌بی‌آی) مبنی بر بررسی مجدد موضوع استفاده «هیملاری کلینتون» نامزد ریاست‌جمهوری آمریکا از سرور شخصی خود برای دریافت اطلاعات محرمانه، کاهش پیدا کرد.

قیمت‌های آتی نفت روز جمعه ۲.۱ درصد کاهش یافت. برزیل که از تولیدکنندگان غیراوپک است، روز شنبه در گردهمایی کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) که در وین برگزار می‌شود، شرکت خواهد کرد. زیرا اوپک که در حدود ۴۰ درصد نفت جهان را تولید می‌کند خواست همکاری کشورهای غیراوپک برای مهار تولید نفت است.

برزیل به دیگر صادرکنندگان نفت غیراوپک از جمله روسیه می‌پیوندد.

قیمت‌های آتی نفت خام در شرایطی که امکان اجرای توافق کاهش تولید اوپک در نشست دیروز (۲۹ اکتبر، ۸ آبان) این سازمان مورد تردید قرار دارد، حوصل و خوش قیمت ۵ دلار در هر بشکه در نوسان است.

«محمد پارکیندو» دبیرکل اوپک دیروز در آیین شروع به کار کمیته بررسی سهمیه‌های تولید که سعی می‌کند اختلاف‌ها را در مورد سهمیه تولید اعضا حل کند، گفت: بازارها در مورد نتیجه مذاکرات این کمیته در میان‌مدت و بلندمدت دیدگاه‌های متفاوتی خواهد داشت.

وی، پس از اینکه عراق درخواست کرد از اجرای برنامه کاهش تولید اوپک معاف باشد از اعضای اوپک خواست در مورد سهمیه تولید با یکدیگر کنار بیایند.

«تیم ایوانز» تحلیلگر انرژی در شرکت «سیتی فیوچرز پرسپکتیو» در نیویورک گفت: بازرگانان نفت در حال واکنش نشان دادن به کاهش شاخص اس‌اند پی ۵۰۰ هستند.

وی افزود: بازار نفت با فراوانی عرضه روبه‌رو است و ما به جزئیات بیشتری در مورد اینکه اوپک چه کار می‌کند نیاز داریم.

قیمت آتی نفت خام وست تگزاس اینترمدیت آمریکا در پایان معاملات دیروز (جمعه) بازار تجاری نیویورک نسبت به روز پیش از آن یک دلار و ۲ سنت کاهش یافت و به ۴۸ دلار و ۷۰ سنت در هر بشکه رسید که کمترین قیمت از چهار اکتبر تاکنون (۱۳ مهر) است.

قیمت آتی نفت برنت دریای شمال نیز دیروز در پایان معاملات جمعه گذشته بازار لندن با ۶۶ سنت یا ۵۱.۵ درصد کاهش نسبت به پنجشنبه گذشته به ۴۹ دلار و ۷۱ سنت در هر بشکه رسید که کمترین قیمت از ۳۰ سپتامبر ۲۰۱۶ (۹ مهر) است.

### تصمیم عجولانه و غیر کارشناسی وزارت نفت باعث می‌شود

## بحران در بازارهای صادراتی فرآورده‌های نفتی



سهمیه سبیلی / فورسنت امروز

#### الهه ابراهیمی

ehrahimi1941@gmail.com

وای با اشاره به اینکه اتحادیه با تغییر قیمت‌ها مخالف نیست، ادامه داد: تغییر یکباره و ناگهانی برخی فرآورده‌های نفتی تا سقف ۳۰ درصد به دلیل یکسان‌سازی ارز و افزایش نرخ خوراک با افزایش قیمت نفت و تغییرات منطقه‌ای، نگرانی‌هایی را برای تعدادی از فعالان ایجاد کرده است.

گلچین با بیان اینکه با کاهش قیمت نفت، تأثیرات اعمال شده روی نرخ خوراک به کندی صورت می‌گیرد اما با افزایش قیمت نفت این تغییرات به سرعت انجام می‌شود، تأکید کرد: افزایش قیمت نفت در چند روز گذشته موجب افزایش نرخ خوراک شده است. فعالان این بخش در طول سال با شوک‌های متعددی مواجه می‌شوند و انتظار داریم قبل از تصمیم‌گیری در خصوص افزایش نرخ خوراک، با کارشناسان و اعضای اتحادیه صحبت شود تا ما نیز نظرات کارشناسی را اعلام کنیم.

رئیس هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی با تأکید بر اینکه افزایش قیمت در تمام سطوح رد نمی‌شود و در برخی موارد خاص نگرانی داریم، گفت: اینکه در عالم تجارت چه شرکتی چه میزان سود می‌برد، صحیح نیست، اصل

مطلب این است که روش‌های تعیین قیمت به‌گونه‌ای صورت گیرد که صنعتی منتظر یا ورشکست نشود. بدون شک با ایجاد نظام رگولاتوری می‌توان به روشی مطمئن برای قیمت‌گذاری محصولات دست یافت.

گلچین با بیان اینکه برخی از موضع‌گیری‌های وزیر نفت مورد تأیید ما است، تصریح کرد: تصمیم عجولانه وزارت نفت باید در چندمرحله عملیاتی می‌شد. چانه‌زنی ما به دلیل تقابل نیست. وقتی قوانین سلیقه‌ای نوشته شود با منافع ملی در تضاد خواهد بود.

حسن تاجیک، عضو هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی نیز ضمن تأیید صحبت‌های گلچین درباره تنگ‌نرخ شدن ارز، گفت: ابلاغیه جدید شرکت پالایش و پخش که به نوعی سیاست وزارتخانه است، موجب شده تا خوراک مورد نیاز صنعت قیر به یکباره افزایش ۳۰ درصدی داشته باشد، این رویه موجب کاهش صادرات در این صنعت خواهد شد و با وجود افزایش ۱۵ درصد صادرات قیر در سال گذشته پیش‌بینی می‌کنیم در شش ماهه امسال فرآیند صادرات قیر با کاهش چشمگیری وی با بیان اینکه افزایش

یکباره قیمت خوراک در کنار یکسان‌سازی نرخ ارز، میزان رقابت را از صادرکنندگان داخلی در سطح بین‌المللی خواهد گرفت، می‌گوید: اگر به جای تصمیم عجولانه با کارشناسان مذاکره شود، این اعتراضات شکل نمی‌گیرد. بخش خصوصی تنها به فکر منافع خود نیست. برای این بخش منافع ملی اولویت دارد و هرگز منافع شخصی به منفع ملی ارجحیت ندارد.

سعید رفیعی‌پور، رئیس کمیسیون پارافین اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی نیز در این نشست به موضوع خاصی اشاره کرد و گفت: جای تعجب است که چرا از تصمیمات دولت، شرکت‌های خارجی زودتر از شرکت‌های داخلی مطلع می‌شوند؟ بسیاری از صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی قراردادهای بلندمدتی را با شرکت‌های خارجی منعقد کرده‌اند و حال باید با تغییر قیمت‌ها، متضرر شوند.

وی ادامه داد: اگر در تصمیم‌گیری‌های بخشی دولتی، بخش خصوصی دخیل باشد، منافع ملی از دست نمی‌رود و سود نصیب شرکت‌های خارجی نمی‌شود. این اعتراضات به دلیل آزادسازی نرخ ارز نیست حتی متقدمین این آزادسازی باید زودتر انجام می‌شد.

عباسعلی اسلامی، نایب رئیس هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی نیز در این نشست با تأکید بر اینکه بخش خصوصی از هیچ رانتی استفاده نمی‌کند، اعلام کرد: این واحدهای تولیدی دولتی هستند که از رانت استفاده می‌کنند اما چون هیچ‌گاه شرایطشان را در خطر نمی‌بینند و در تمامی رقابت‌ها برنده هستند.

وی با بیان اینکه تصمیم اخیر وزارت نفت منجر به افزایش قیمت برخی از محصولات خواهد شد، تأکید کرد: شنیده می‌شود دولت به شرکت‌های تولیدی دستور داده است که حق افزایش قیمت ندارند و این تصمیم فشار دیگری را به تولیدکننده وارد خواهد کرد.

احمد ابوترابی، دیگر عضو هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی در این خصوص گفت: اعتراض ما نسبت به ابلاغیه اخیر دولت به معنای این نیست که ما به دنبال رانت هستیم. بخش خصوصی قادر به رقابت با وزارت نفت و شرکت‌های وابسته به آن نیست اما سوال این است که دولت با این ابلاغیه‌ها به دنبال حمایت از بخش خصوصی است؟

## یادداشت



### تنه‌راه نجات پتروشیمی‌ها تولید گریدهایی با حاشیه سود بالاتر است



مهدی شریفی نیک‌نافس  
عضو هیات‌مدیدگان اتاق تهران

هفته گذشته وزارت نفت با ارسال مصوبه‌ای توسط شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ارز خوراک مایع صنایع پتروشیمی را آزاد کرد. براساس مصوبه جدید شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی ایران که به‌تمامی پالایشگاه‌های نفت خام کشور ابلاغ شده است، قیمت فروش خوراک مایع مورد نیاز صنایع پتروشیمی شامل انواع نفتا، گاز مایع، پنتان و الکیل بنزن خطی LAB Linear alkyl benzene به‌جای محاسبه با ارز مبادله‌ای با ارز آزاد محاسبه خواهد شد.

آنچه در این میان مسلم است، این است که این اقدام دولت در جهت یکسان‌سازی نرخ ارز بوده، اما مسلماً با نرخ خوراک پتروشیمی‌ها به‌خصوص خوراک‌های مایع، پتروشیمی‌ها قطعاً دچار زیان می‌شوند و از آن طرف هم به دلیل حاشیه سود از بین رفته در بازار جهانی انعطاف‌پذیری‌مان را از دست خواهیم داد.

بسته واحدهای پتروشیمی باید از لحاظ فنی بررسی کنند تا گریدهایی با حاشیه سود بالاتر تولید کنند یا کارایی مجتمع‌های‌شان را بالا ببرند. اگر امکان برگشت خوراک به قیمت قبل نباشد تنها راه این است که روی قیمت تمام‌شده کار کنند و کارایی را بالا ببرند. البته این موضوع قابل‌مذاکره است و می‌شود صحبت کرد. به‌رحال پتروشیمی‌ها سرمایه‌های کشور هستند و زیان‌ده شدن آنها به نفع اقتصاد نیست. به همین جهت شاید لازم باشد یارانه پرداخت شود یا از راه‌های مالیات منافع را بردارند.

این مسئله احتمالاً صنایع پایین‌دستی را هم درگیر می‌کند. البته که قبلاً هم پتروشیمی‌ها محصولات را با نرخ آزاد می‌فروختند، بنابراین این مسئله در فروش آنها تأثیر ندارد بلکه در خرید مشکل دارند. همیشه هم یکی از اعتراضات صنایع پایین‌دستی به پتروشیمی‌ها این بود که چرا آنها خوراک را با قیمت ارز مبادله‌ای می‌خرند اما محصولات را با قیمت نرخ آزاد می‌فروشند.

به‌رحال حالا یکی از راهکارهای نجات پتروشیمی‌ها این است که گریدهای محصولات و تکنولوژی‌ها را بالا ببرند. آنها شاید در بعضی مواقع به سرمایه‌گذاری احتیاج داشته باشند تا با یکسری گریدهایی که حاشیه سود بالاتری دارند این تفاوت نرخ را پوشش دهند.

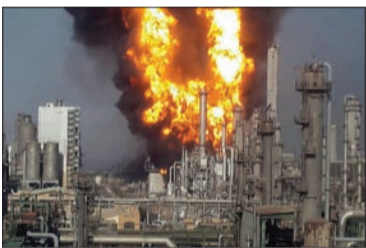
در بعد سرمایه‌گذاری هم به‌تازگی شرکت توتال برای همکاری زمینه در سرمایه‌گذاری در پتروشیمی‌های اعلام آمادگی کرده است. به‌رحال شرکت‌های بین‌المللی واحدهای R&D قوی دارند و می‌توانند با تکنولوژی جدید و آوردن تکنولوژی‌های به‌روز این فرایندها را کوتاه‌تر یا محصولات باکیفیت و با گرید خاصی را تولید کنند تا زیان شرکت‌ها از باب نرخ ارز آزاد را پوشش دهند.

## پتروشیمی



امروز در کمیسیون انرژی مجلس

### گزارش آتش سوزی پتروشیمی بوعلی سینا بررسی می‌شود



عضو هیات رئیسه کمیسیون انرژی گفت: گزارش آتش‌سوزی پتروشیمی بوعلی سینا امروز (یکشنبه) در کمیسیون انرژی مجلس بررسی و جمع‌بندی می‌شود.

عبدالمجید خدردی در گفت‌وگو با خبرنگار شانا درباره مهم‌ترین برنامه‌های کمیسیون انرژی مجلس در این هفته اظهار کرد: گزارش آتش‌سوزی پتروشیمی بوعلی سینای ماهشهر روز یکشنبه، (۹ آبان ماه) در کمیسیون انرژی بررسی و جمع‌بندی می‌شود.

دبیر کمیسیون انرژی افزود: آسیب‌شناسی حوادث در حوزه صنایع نفت و انرژی حائز اهمیت است زیرا سانحه در این بخش آثار و پیامدهای اقتصادی، اجتماعی و گاهی سیاسی دارد.

این نماینده مجلس گفت: تدوین طرح مقابله با شرایط اضطرار با همکاری مجتمع‌های پتروشیمی و سازمان پدافند غیرعامل، تجهیز و نوسازی تاسیسات ایمنی از جمله آتش‌نشانی، بررسی نقاط ضعف ساختاری و تجهیزاتی، پیاده‌سازی الزام‌های اج‌اس‌ای، پدافند غیرعامل و مدیریت بحران، پایش، ارزیابی و کنترل مخاطره‌ها مسائل و مواردی است که باید در این نوع گزارش‌ها بررسی شود.

خدردی افزود: الزام‌های ایمنی در مجتمع‌های واگذار شده باید رعایت شود زیرا وزارت نفت و شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران، بخشنامه‌های لازم را ابلاغ کرده است، بنابراین باید رویکرد سرمایه‌گذاری در بخش ایمنی و پیشگیری صنایع نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی تقویت شود.

کمیسیون انرژی این هفته پنج دستور کار خواهد داشت که در نشست امروز (یکشنبه، ۹ آبان ماه) و سه‌شنبه (۱۱ آبان ماه) بررسی می‌شوند.

### بررسی زمینه‌های توسعه همکاری ایران و ترکیه در حوزه گاز



زمینه‌های توسعه همکاری ایران و ترکیه در دیدار سرکنسول سفارت ترکیه در تهران با مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی گاز ایران و مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی در عرصه گازرسانی بررسی شد.

به گزارش شانا، منصور صادقیان، مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی با اشاره به اینکه این استان دروازه ارتباطی ایران و ترکیه است، شرکت گاز استان آذربایجان غربی باتوجه به توانمندی‌های فنی بالا و تجارب ارزنده در عرصه گازرسانی می‌تواند نقش مهمی در مرادوات گازی ایران و ترکیه داشته باشد.

مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی افزود: در صورت تمایل طرف مقابل این شرکت توانمندی آن را دارد که زیرساخت‌های لازم برای تأمین بخشی از گاز طبیعی ترکیه را به‌ویژه در شهرهای مرزی فراهم کند. در ادامه بهزاد بابازاده، مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی گاز ایران در این دیدار گفت: گازرسانی به همه نقاط مرزی کشور و روستاهای ایران از جمله اهداف و برنامه‌های کشورمان است.

مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی گاز ایران و مدیرعامل شرکت ملی گاز ترکیه در دیدار سرکنسول سفارت ترکیه در تهران با مدیر امور بین‌الملل شرکت ملی گاز ایران و مدیرعامل شرکت گاز استان آذربایجان غربی در عرصه گازرسانی بررسی شد.

### نقشه راه ۱۴۰۴ صنعت برق تدوین شد



نقشه راه ۱۴۰۴ صنعت برق متناسب با سند چشم‌انداز ۲۰ ساله کشور طراحی و در آن مشخص شد که در هر شاخص صنعت برق باید در سال ۱۴۰۴ هجری شمسی به کجا برسد.

به‌گزارش ایسنا، یکی از شاخص‌های توسعه‌یافتگی کشورها، میزان مصرف انرژی است. بر همین اساس اعداد و ارقام کشور در توسعه شبکه در بخش بار و اقلام مطلوب تعیین شده، اما بهره‌وری و بازدهی تاسیسات و مصرف جای کار دارد. همچنین وضعیت نیروگاه‌های کشور نیز خوب نیست و بیش از ۳۰۰۰ مگاوات از نیروگاه‌ها با ۵۰ سال سابقه به‌رغم اینکه باید تاکنون از رده خارج می‌شدند همچنان در مدار تولید هستند که همین موضوع نیز موجب کاهش راندمان و افزایش مصرف شده است. به همین دلیل وضعیت صنعت برق کشور به صورتی پیش‌بینی شده که اگر اوضاع به همین روال پیش برود در سال ۱۴۰۴ باید کل انرژی تولید شده در داخل کشور

برهمن اساس سند راه ۱۴۰۴ با هدف دستیابی به ظرفیت بیش از یکصد هزار مگاواتی نصب شده



در دیدار خسرو تاج با رئیس دوم پارلمان  
اتریش مطرح شد

### خط اعتباری یک میلیارد دلاری اتریش برای تجارت با ایران

قائم مقام وزیر صنعت و رئیس سازمان توسعه تجارت روز گذشته در دیدار با «کارل هاینس کیف» رئیس دوم پارلمان جمهوری اتریش، با تأکید بر لزوم توسعه روابط تجاری و اقتصادی ایران و اتریش، گفت: باید فضای تجاری دو کشور بر اساس استراتژی برد-برد استوار باشد با این نگاه هر دو طرف از منافع ارتباط با هم برخوردار خواهند شد. به گزارش روابط عمومی سازمان توسعه تجارت ایران، او ادامه داد: توسعه همکاری ایران و اتریش سیاست کلانی است که در ملاقات رئیس جمهوری اتریش با مقام معظم رهبری بر آن تأکید شده به همین دلیل ما مصمم به بهبود تراز تجاری مان با اتریش هستیم و تمام تلاش خود را در این راستا برای ایجاد فضای مناسب تجاری و همکاری همه نهادها انجام می‌دهیم.

رئیس سازمان توسعه تجارت با تأکید بر اینکه باید توازن تجاری دو کشور حفظ شود و صادرات ایران به اتریش هم افزایش یابد، خاطر نشان کرد: اکنون نگاه اصلی کشور ما بر توسعه همکاری‌های فنی و تکنولوژیکی است؛ ما در بخش تولید موفق شده‌ایم سرمایه‌گذاری‌های زیادی را انجام بدهیم اما اکنون نیاز به ارتقای فنی و دانش تکنولوژیکی تولیداتمان داریم؛ از شرکت‌های اتریشی می‌خواهیم که در این زمینه در ایران فعالیت کنند.

خسرو تاج در مورد روابط بانکی ایران و اتریش نیز یادآور شد: آژانس اعتباری اتریش یک میلیارد دلار خط اعتباری جدید برای توسعه روابط با ایران ایجاد کرده است اما اگر بانک‌های بزرگ نیابند چطور می‌توانیم از این خط اعتباری استفاده کنیم؟

در ادامه این نشست «کارل هاینس کیف» رئیس دوم پارلمان جمهوری اتریش گفت: کشور اتریش کوچک اما از نظر اقتصادی بسیار قوی است. جمعیت ۸.۵ میلیون نفری آن پاسخگوی فعالیت شرکت‌های صنعتی کشورمان نیست؛ به همین دلیل ما در خارج از کشور فعالیتهای گسترده‌ای داریم. به طوری که ۶۰ درصد از تولید ناخالص ملی اتریش حاصل فعالیت در خارج از کشور است.

وی خطاب به رئیس سازمان توسعه تجارت ضمن تجلیل از تلاش‌های ایران برای افزایش روابط تجاری دو کشور، اظهار داشت: نقشه راه تجاری ایران و اتریش بسیار متفکرانه تهیه شده است اما اکنون آنچه مهم است اینکه ما باید این تفکر و نقشه راه را جامه عمل بپوشانیم و بستر را برای ابتکار عمل شرکت‌ها، بخش خصوصی و اتاق‌های بازرگانی دو کشور فراهم کنیم.

پرونده‌های قاچاق بیش از یک میلیارد ریال ۶۵ درصد افزایش یافت

## حرکت دولت به سمت افزایش ریسک قاچاق



مدیرکل دفتر مبارزه با قاچاق کالا و ارز سازمان تعزیرات حکومتی از افزایش ۶۵ درصدی تشکیل پرونده‌های مهم ملی (پرونده‌های قاچاق بالاتر از یک میلیارد ریال) در شش ماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه پارسل خبر داد و گفت: این آمارها نشان‌دهنده گسترش اقدامات مقابله‌ای با قاچاق است، نه افزایش میزان این پدیده. سیدعبدالمجید اجتهادی در حاشیه برگزاری پنجمین نمایشگاه لوازم خانگی، در گفت‌وگو با ایرنا افزود: در شش ماه نخست امسال یک هزار و ۲۶ فقره پرونده مقابله با قاچاق در سازمان تعزیرات حکومتی تشکیل شده؛ این در حالی است که در مدت مشابه سال قبل، ۶۲۱ فقره پرونده در مقابله با قاچاق تشکیل شده بود.

وی کل پرونده‌های مرتبط با موضوع قاچاق کالا در سازمان تعزیرات حکومتی در سال ۱۳۹۲ را ۳۷۹ فقره، در سال ۱۳۹۳ را ۸۲۰ فقره و در سال ۱۳۹۴ را یک هزار و ۲۶ فقره ذکر کرد.

اجتهادی افزود: آمار پرونده‌های مقابله با قاچاق در سازمان تعزیرات حکومتی، در شش ماه نخست امسال نسبت به دوره مشابه پارسل ۲۷ درصد افزایش یافته است. وی ادامه داد: برخی با شنیدن این آمارها تصور می‌کنند حجم قاچاق زیاد شده، در حالی که تعداد پرونده‌ها به‌دنبال افزایش اقدامات مقابله‌ای افزایش یافته است.

مدیرکل دفتر مبارزه با

قاچاق کالا و ارز سازمان تعزیرات حکومتی اضافه کرد: امسال همه دستگاه‌ها برای مقابله با قاچاق کالا و ارز پای کار آمده‌اند و این اقدامات سبب افزایش ریسک قاچاق شده است.

وی گفت: شرایط به‌گونه‌ای تغییر کرده که حتی در استان‌های مرزی - که در گذشته به راحتی کالای قاچاق وارد می‌شد - ریسک قاچاق به قدری افزایش یافته است که واردات قاچاق مقرون به صرفه نیست. اجتهادی ابراز امیدواری کرد با راه‌اندازی سامانه کد شناسایی و کد رهگیری کالا (موضوع ماده ۱۳ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز)، امکان شناسایی کالاهای قاچاق و تمیز آنها با کالاهایی که به صورت رسمی وارد کشور شده‌اند فراهم شود. به گزارش ایرنا، در ماده ۱۳ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز آمده است: «به منظور

شناسایی و رهگیری کالاهای خارجی که با انجام تشریفات قانونی وارد کشور می‌شود و تشخیص آنها از کالاهای قاچاق یا فاقد مجوزهای لازم همچون کالای جعلی، تقلبی، غیربهداشتی و غیراستاندارد، ترخیص کالای تجاری منوط به ارائه گواهی‌های دریافت شناسه کالا، شناسه رهگیری، ثبت گواهی‌ها و شماره شناسه‌های فوق توسط گمرک است. در هر حال توزیع و فروش کالاهای وارداتی در سطح بازار خرده‌فروشی منوط به نصب این دو شناسه است و در غیراین صورت کالاهای مذکور قاچاق محسوب می‌شوند.»

اجتهادی در ادامه به دور جدید مبارزه با عرضه لوازم خانگی قاچاق از ۱۵ مهرماه امسال اشاره کرد و گفت: اجرای این طرح واکنش‌هایی را به همراه داشت، برخی معتقد بودند که اجرای این طرح منجر به کمبود برخی

تعمیل شده بود. آنها همچنین اعلام کرده‌اند که این طرح فروش آنها را افزایش داده و موجب تخلیه انبارهایشان شده است. وی افزود: طرح مقابله با عرضه لوازم خانگی قاچاق، بیشتر از پیش‌بینی‌ها، موفق بوده است.

اجتهادی گفت: دو گروه با اجرای این طرح مخالفتند؛ نخست افرادی که ذی‌نفع قاچاق هستند و دوم افرادی که اطلاعات را از منابع نادرست دریافت می‌کنند. واردکنندگان واقعی و به‌صورت قانونی وارد می‌کنند با اجرای این طرح موافقت.

وی اضافه کرد: سازمان‌های مسئول در بخش دولتی و اتحادیه‌ها در بخش خصوصی موظفند که دست به دست هم داده و به تولیدکننده و بازرگانان قانونمند کمک کنند.

اجتهادی هدف از اجرای این طرح را «فراهم شدن زمینه برای عرضه کالای تولید داخل و کالایی که به‌صورت قانونمند وارد کشور شده است» بیان کرد و افزود: بدون تشکیل پرونده و برخورد فیزیکی در اجرای این طرح موفق بودیم و دیگر مانند گذشته کالاهای قاچاقی به وفور در سطح بازار عرضه نمی‌شود.

وی درباره این موضوع که «برخورد در سطح عرضه کالای قاچاق سبب انتقال این کالاها به انبارها شده است»، گفت: هدف ما این است که کالای قاچاق قدرت عرضه اندام نداشته باشد. فکر می‌کنم اکنون این اتفاق افتاده است.

### مسئولیت نظارت راهبردی در امور اتاق ایران به اعضای هیأت رئیسه سپرده شد

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران در احکامی مسئولیت نظارت راهبردی در امور بین‌الملل، کمیسیون‌ها، استان‌ها و تشکل‌ها را به چهار عضو هیأت رئیسه سپرد. شافعی مسئولیت نظارت راهبردی در چهار بخش اتاق را به پدram سلطانی، محمدرضا انصاری، کیوان کاشفی و حسین پیرموندن سپرد. این احکام، به منظور مشارکت بیشتر هیأت رئیسه اتاق ایران در سیاست‌گذاری‌ها و نظارت بر روند پیشرفت برنامه‌های مصوب صادر شده است. براساس احکام صادر شده، پدram سلطانی نایب رئیس اتاق ایران مسئولیت نظارت راهبردی بر امور بین‌الملل اتاق را بر عهده گرفت؛ محمدرضا انصاری مسئول نظارت راهبردی بر امور کمیسیون‌های اتاق ایران شد؛ کیوان کاشفی مسئولیت نظارت راهبردی بر امور معاونت استان‌های اتاق را بر عهده گرفت و حسین پیرموندن مسئولیت نظارت راهبردی بر امور تشکل‌های اتاق ایران را پذیرفت.

### چینی‌ها بازار قراضه ایرانی را ترک کردند

اطلاعات گمرک ایران نشان می‌دهد در شش ماهه نخست سال جاری ۳۵۷ تن قراضه آهن و مس و فولاد به کشورهای مختلف صادر شده و چین نیز از فهرست مشتریان قراضه ایران حذف شده است. به گزارش ایسنا، قراضه آهن، فولاد و سرب یکی از اقلام صادراتی ایران به کشورهای مختلف است. اطلاعات گمرک ایران نشان می‌دهد در شش ماهه نخست سال جاری ۳۵۷ تن معادل ۳۶۹ میلیون تومان قراضه از ایران به کشورهای مختلف صادر شده است. مشتریان قراضه ایرانی عمدتاً کشورهای آلمان، ترکیه، بلژیک و پاکستان هستند. شرح صادرات قراضه‌جات ایرانی به کشورهای مختلف به این شرح است: آلمان معادل ۴۸ تن به ارزش ۴۸ میلیون تومان و ترکیه معادل ۶۹ تن به ارزش ۶۸ میلیون تومان و هند معادل ۱۷۹ تن به ارزش ۱۹۶ میلیون تومان. در شش ماهه نخست سال گذشته میزان صادرات قراضه ایران نسبت به مدت مشابه امسال ۴۲ درصد بیشتر بوده است. همچنان‌که در شش ماهه گذشته ۶۱۸ تن قراضه آهن، مس و فولاد به ارزش ۵۱۲ میلیون تومان به کشورهای هند، به وزن ۲۹۸ تن و به ارزش ۲۹۶ میلیون تومان، آلمان به وزن ۸۰ تن و به ارزش ۸۰ میلیون تومان، ترکیه به وزن ۳۶ تن و به ارزش ۳۵ میلیون تومان و چین به وزن ۲۰۱ تن و به ارزش ۹۹ میلیون تومان صادر کرده است.

## فقط شمارتو بزن...



امکان پرداخت قبض اپراتور همراه اول در سراسر کشور و تلفن ثابت در  
استانهای (تهران، البرز و مازندران) تنها با وارد کردن شماره تلفن بر روی  
دستگاه های خودپرداز بانک تجارت

روابط عمومی  
مرکز ارتباط مشتریان ۱۵۴۴

آی‌تک

پهنای باند  
مسیر اختصاصی شما

اینترنت یک، آی‌تک

شرایط فروش، درجه یک

۱۵۴۴ asiotech.ir

بزرگترین دیتاسنتر محتوایی در کشور

آی‌تک



خبرنامه

رئیس شورای هماهنگی بانک‌های خصوصی عنوان کرد

مدیران بانکی از شرکت در مجامع دریغ نکنند

نخستین جلسه شورای هماهنگی بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی برگزار و در آن شرایط لازم برای آزادسازی اسلک و دارایی‌های ثابت و تبعات آن در اجرای مفاد ماده ۱۶ قانون رفع موانع تولید بررسی شد. به گزارش مهر، کوروش پرویزیان، رئیس شورای عالی هماهنگی بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در نخستین جلسه شورای هماهنگی بانک‌ها و موسسات اعتباری با انتقاد از همه‌جانبی که به تاخیر از سوی رسانه‌ها و مجامع کشور متوجه بانک‌ها شده است، گفت: مدیران بانک‌ها و موسسات عضو کانون از شرکت در مجامع به منظور بیان واقعیات و مشکلات موجود دریغ نکنند.

همچنین عطاءالله آیت‌اللهی، عضو این شورا بر ضرورت گردهمایی مدیران نظام بانکی کشور به منظور ایجاد هماهنگی و افزایش تعامل بین آنها تأکید کرد و گفت: تداوم برگزاری این جلسات، موجب افزایش توانمندی بانک‌ها در ارائه خدمات بیشتر و بهتر به مشتریان شده و سپه‌م بانک‌ها در تقویت بنیان‌های اقتصادی کشور را افزایش خواهد داد. وی اقدام بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی در رعایت نرخ‌های علی‌الحساب سود سپرده‌ها و تسهیلات بانکی را شایسته تقدیر دانست و ابراز امیدواری کرد این رویه در نظام بانکی فراگیر شود. در این نشست مسائل و موضوعات جاری نظام بانکی از جمله عدم وجود شرایط لازم برای آزادسازی اسلک و دارایی‌های ثابت و تبعات آن در اجرای مفاد ماده ۱۶ قانون رفع موانع تولید، اهتمام بانک‌های خصوصی در جهت اجرای ارجاعات تکلیفی بانک مرکزی و دولت و مشکلات موجود در این زمینه مورد بحث و بررسی قرار گرفت. در پایان جلسه دیدگاه‌ها و پیشنهادها حاضران در خصوص هر یک از موارد و مشکلات مترتب بر سیستم بانکی مطرح، و تصمیمات لازم در خصوص آنها اتخاذ شد.

باز هم سفته و برات اول شد

در تحولات شاخص‌های کلان اقتصادی باز هم برگشت سفته و برات است که در بین شاخص‌های دیگر بالاترین حد تورم را به خود اختصاص داد. نزدیک به ۱۰۰ میلیارد تومان سفته و برات در پایان نیمه اول امسال واخواست شده و در شهرپورماه تا ۱۳۵ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل افزایش دارد. به گزارش ایسنا، تازه‌ترین گزارش بانک مرکزی از تحولات شاخص‌های اقتصادی نشان می‌دهد به استثنای شاخص بهای کالاها و صادراتی که در شهرپورماه امسال نسبت به مدت مشابه سال قبل با کاهش همراه بوده سایر شاخص‌ها افزایش یوده‌اند.

بر این اساس، باید به تغییرات قابل توجه سفته و برات اشاره کرد که در این ماه با کاهش ۱۴ درصدی حدود ۳۸۰۰ میلیارد تومان در تهران فروش رفته است. این در حالی است که این تعداد رقمی حدود ۲۰ میلیارد تومان را در بر می‌گیرد که نسبت به سال گذشته ۷۱ درصد کاهش دارد. طبق آمار شعبه واخواست دادگستری تهران در شهرپورماه سال جاری حدود ۱۳۰۰ برگ سفته و برات به مبلغ ۱۹ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان واخواست شده است. در این ماه شاخص تعداد سفته و برات واخواست شده حدود ۸۱.۵ و مبلغ آن به ۵۵.۶ درصد رسیده که از لحاظ تعداد ۵۳.۸ درصد افزایش از لحاظ مبلغ ۲۷.۳ درصد کاهش دارد. این در حالی است که مجموع در نیمه اول امسال حدود ۵۰۰۰ برگ سفته و برات به مبلغی معادل ۱۰۰ میلیارد تومان در شهر تهران واخواست شده است. در این دوره تعداد حدود ۲۹ درصد و مبلغ در حد ۴۲ درصد افزایش دارد. اما تغییرات سایر شاخص‌های اقتصادی در پایان نیمه اول امسال بیانگر آن است که در بازار مالی حدود ۱۴ میلیارد سهم به ارزشی بیش از ۲۷ هزار میلیارد تومان در بورس اوراق بهادار تهران معامله شد. در این دوره متوسط شاخص‌های تعداد و ارزش سهام معامله شده به ترتیب به ۳۳۹.۱ و ۲۴۳.۹ رسیده که نسبت به دوره مشابه سال قبل برای تعداد حدود ۲۷.۶ درصد و ارزش سهام ۵۴.۴ درصد افزایش داشت.

به ماه قبل ۷ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۴۶ درصد افزایش دارد. همچنین شاخص بهای کالای صادراتی در این دوره به ۲۱۴ رسیده که تورم ماهانه آن ۰.۳ درصد و تورم نقطه به نقطه این بخش تا ۴ درصد ثبت شد. در مورد شاخص بهای کالا و خدمات مصرفی استان تهران (تورم) باید گفت که تورم ماهانه ۰.۸ درصد و نقطه به نقطه ۹.۲ درصدی گزارش شده است. شاخص بهای دیگر به دستمزد کارگران ساختمانی اختصاص دارد که در نیمه اول امسال در مقایسه با دوره مشابه سال قبل ۴ درصد رشد داشت. در این مدت شاخص دستمزد ۷.۷ درصد و کارگر ساده ساختمانی ۵.۸ درصد بالا رفت.

دلایل افزایش قیمت سکه در بازار

رئیس اتحادیه طلا و جواهر تهران گفت که افزایش قیمت سکه در هفته گذشته در بازار تهران ناشی از افزایش قیمت جهانی طلا و کاهش نرخ دلار بود که در مجموع افزایش ۱۹۵ هزار ریالی آن را رقم زد. هفته گذشته (یکم تا ششم آبان ماه) بازار جهانی طلا با کاهش متوسط ۹ دلاری اونس جهانی روبه‌رو شد. به گفته این مقام مسئول، افزایش متوسط قیمت ارز در هفته گذشته موجب شد قیمت سکه در بازار داخلی از ۱۰ میلیون و ۳۳۰ هزار ریال در روزهای ابتدایی، با افزایش ۱۹۵ هزار ریالی به ۱۱ میلیون و ۲۵ هزار ریال در روز پایانی هفته افزایش پیدا کند. وی خاطرنشان کرد: افزایش تقاضای طلا در بازار آسیا به دلیل آغاز فستیوال عید در هندوستان و افزایش نرخ بیکاری در آمریکا که کاهش ارزش دلار را به همراه داشت، دلایل اصلی این افزایش بود.

با وجود جزئی‌های بین‌المللی، تلاش‌های رئیس کل بانک مرکزی ایران در حال ثمر دادن است  
میلیون‌های آسیایی مشتاق سرمایه‌گذاری در ایران



نسیم نجفی  
nasim64naji@gmail.com

ولی‌الله سیف این روزها سخت درگیر برطرف کردن موانع تزریق سرمایه به اقتصاد تشنه ایران است؛ اقتصادی که سال‌ها در انزوای تحریم نتوانسته است از ظرفیت‌های خود به درستی بهره‌برد و اکنون به سختی نیازمند است تا با تزریق سرمایه این ظرفیت‌های بالقوه را به بالفعل بدل کند. اما در این میان به نظر می‌رسد سکندران نظام بانکی و مالی کشور، حساب ویژه‌ای روی سرمایه‌گذاران خارجی کرده و در تلاش است تا با جلب اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی بتواند آنها را به سرمایه‌گذاری در ایران تشویق کند. منطبق سلف هم در این مذاکرات تأکید بر ظرفیت‌های بالقوه ایران در مقابل ظرفیت‌های اشباع شده اقتصاد جهانی است. کافی است تنها نگاهی به اطراف خودمان و اقتصادهای نظیر ترکیه، امارات و همسایگان روسیه ببینیم تا به درستی استدلالت سیف بی‌بریم. همه این اقتصادها در شرایط حاضر با بحران‌های فراوانی روبه‌رو هستند و توان جذب سرمایه‌های بزرگ خارجی را تا اندازه‌ای از دست داده‌اند. در میان اقتصادهای بزرگ کشوری مانند چین حتی در حال از دست دادن سرمایه‌گذاران چینی است و آنها در کشورهای دیگر به سرمایه‌گذاری می‌پردازند. این میان فرصت‌های بکر ایران، صنایع دست‌نخورده‌ای که تشنه نقدینگی هستند و دولت‌مدارانی که با روی باز از سرمایه‌گذار خارجی استقبال می‌کنند، می‌تواند فرصت مهمی باشد برای میلیون‌های جهانی برای کسب سودی منصفانه.

بخش بانکی بزرگ و توانمندی با تجربیات بین‌المللی دارد و فعالیت‌های بانکی آن شفاف و مطابق بهترین اقدامات بین‌المللی است؛ همچنین بانک معوق، سودآوری اندک و رشد ضعیف اعتبارات، اختیارات و نظارتی خود را افزایش و آنها را به تمام بانک‌ها و موسسات اعتباری تعمیم داده است، بر همین اساس در این مسیر شعب بانک‌های ایرانی در خارج از کشور، هم از داخل و هم توسط کشور میزبان تحت نظارت قرار می‌گیرند. وی به این نکته هم اشاره کرد که همکاری‌ها در بانک مرکزی آماده هستند تا در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی به طور کامل به سوالات شما پاسخ دهند، اما باید توجه داشت که هر تحریم‌های ایران، فرصت‌های بی‌سابقه‌ای را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند. در طول ۲۵ سال گذشته کشور ما پنج برنامه توسعه پنج‌ساله را به اجرا گذاشت و شاهد آن بود که بنگاه‌هایی از بیش از ۵۰ کشور جهان میلیاردها دلار را در زمینه‌های انرژی، پتروشیمی، معادن مس، صنعت فولاد، مخابرات، خودروسازی و داروسازی سرمایه‌گذاری کردند. سیف گفت: همچنین ایران ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری بالقوه بزرگی در فناوری اطلاعات و ارتباطات و صنایع هوایی دارد. ما از هرگونه سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی صادرات محور در زمینه کالاهای مصرفی بادوام، ماشین‌آلات، فعالیت‌های مبتنی

بر صرفه‌جویی در مصرف انرژی، مخابرات و آی‌تی و صنایع نفت و گاز استقبال می‌کنیم، ضمن اینکه قانون تقویت و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی امتیازاتی همچون ضمانت دولتی، تضمین خروج سرمایه، برخورد برابر با سرمایه‌گذاران خارجی و پذیرش میانجی‌گری‌ها و دادگاه‌های بین‌المللی را به سرمایه‌گذاران ارائه می‌دهد.

کردن روی ایران جدی و بزرگ هستند. شرکت‌هایی که به ایران می‌روند به احتمال زیاد با شرکت‌هایی معامله خواهند کرد که در اختیار و وابسته به سپاه پاسداران انقلاب اسلامی است. خطر آدم‌بایی و دستگیری وجود دارد و شرکت‌هایی که به ایران می‌روند، نمی‌توانند تضمین کنند که کارکنان‌شان در معرض دستگیری‌های خودسرانه (مستبدانه) قرار نگیرند، سیامک نمازی یک تاجر ایرانی-آمریکایی در تهران به اتهام بی‌اساس جاسوسی به ۱۰ سال زندان محکوم شده است. شرکت‌ها بسیار ناخواسته ابزار (شرایط) نقض حقوق بشر را فراهم می‌کنند. ایران از تورسیسم است و خطر باطل شدن برجام وجود دارد و ایران ممکن است توافق را زیر پای گذارد دولت بعدی آمریکا سیاست متفاوتی را نسبت به ایران پیش گیرد و نتیجه آن دست کشیدن از برجام و بازگشت به تحریم‌هاست.

شرکت‌هایی که به ایران می‌روند همچنان مشمول تحریم‌های ثانویه فرامرزی ایالات متحده خواهند بود. (جریمه‌های ۱۵ میلیارد دلاری از سال ۲۰۰۹ برای نقض تحریم‌های آمریکا علیه ایران). ایران ذیل (تحت) بخش ۳۱۱ قانون پاتریوت ایالات متحده (USA PATRIOT ACT) همچنان به‌عنوان منطقه‌ای اصلی در زمینه پولشویی تعیین شده است. ایران به نقض قوانین بین‌المللی، مصوبات شورای امنیت سازمان ملل و

«با حرف‌های رئیس کل بانک مرکزی ایران گمراه نشوید. ایران ارزش ریسک ندارد. شرکت‌کنندگان در اجلاس سرمایه‌گذاران در سن‌گاپور در ۲۶ اکتبر ۲۰۱۶ باید نسبت به فضای تجاری در ایران مشکوک باشند؛ خطرات جدی قانونی، مالی، اعتباری، برای تجار، سرمایه‌گذاران و انجمن‌های بین‌المللی برای تجارت و شرط‌بندی (حساب

مفاد برجام ادامه می‌دهد. مانند آزمایش موشک‌های بالستیک که این کشور را قادر به حمله به اسرائیل می‌کند. فعالیت تجاری در ایران ممکن است از سوی عاملان ایرانی با تهدید به حکم مواجه شود، از آن جمله می‌توان به افشای اطلاعات اختصاصی و محرمانه کارکنان، اطلاعات شرکت‌ها، اطلاعات شخصی (دوستان و خانواده) و اطلاعات کارکنان اشاره کرد. فعالیت تجاری در ایران به دلیل سوابق فاحش این کشور در نقض حقوق بشر و حمایت از تروریسم با مخاطرات اعتباری بسیاری همراه است. به دلیل مخاطرات مختلف فعالیت در ایران، فعالیت تجاری در ایران برای شرکت‌ها و نیز شرکت‌های ضمانت‌کننده بیمه آنها به دلیل اینکه نمی‌توانند عملیات موفق عادی را تضمین کنند، مخاطره‌آمیز است. ایران همچنان دارای مخاطرات بسیار سیاسی، ریسک نرخ ارز، خطر استبداد و ریسک در مبادلات به دلیل حمایت از گروه‌های تروریستی، نقض حقوق بشر و بی‌اعتنایی آشکار به قوانین بین‌المللی است.»

دولت به سرمایه‌گذاران آسیایی تضمین کافی بدهد

اما به نظر نمی‌رسد که این فضای ارباب بتواند سرمایه‌های آسیایی را دور و بر اقتصاد ایران بپاراند، چراکه حتی با وجود این ریسک‌های سیاسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در ایران می‌تواند بسیار سودبخش‌تر از سرمایه‌گذاری در اقتصادهایی مانند ترکیه باشد که اکنون درگیر جنگ‌ها و کودتای خونین است اما ایران با وجود برخی تنش‌های منطقه‌ای در آرامش به سر می‌برد و به نظر نمی‌رسد در میان‌مدت گزینش‌های قادر برهم زدن این آرامش داخلی باشد. و طبیعی است که سرمایه‌بیش از هر چیزی به دنبال آرامش و امنیت می‌گردد، امنیتی که دولت می‌تواند با دادن تضمین‌های کافی، انگیزه بیشتری برای سرمایه‌گذاران آسیایی فراهم آورد و اقتصاد را رشد از قیود تحریم را بهبود بخشد.

حق ممنوع‌الخروج کردن بدهکاران بانکی با کیست؟

بدهکاران بانکی که در سال ۱۳۹۵ مصوب شده به بانک مرکزی اجازه داده می‌شود به منظور جلوگیری از خروج اشخاصی که به بانک‌های کشور بدهکار بوده و اسامی آنها از طرف بانک‌ها به بانک مرکزی اعلام شده است و همچنین واردکنندگان و صادرکنندگان که به تعهدات خود عمل کرده‌اند از طریق دادسرای عمومی تهران خواستار ممنوعیت خروج این کشور شوند. بر این اساس خروج این اشخاص از کشور ممنوع به اجازة بانک مرکزی است. که در عین حال که اطلاعات دریافتی حاکی از آن است که در حال حاضر بانک‌ها بعد از انجام بررسی‌های لازم در مورد بدهکاران بانکی خود و حتی مذاکرات برای برگشت منابع، اسامی آنها را در قالب لیستی به بانک مرکزی ارائه کرده و سپس این بانک مرکزی است که لیست موردنظر را بعد از تأیید به دادسرای عمومی تهران ارائه و در نهایت با دستور قاضی حکم ممنوعیت خروج بدهکاران بانکی صادر می‌شود. گذشته‌هاست با توجه به اهمیت فعال شدن تولیدکنندگان که تعدادی از آنها جزو بدهکاران بانکی قرار دارند، در کنار صدور بخشنامه‌هایی که ارائه تسهیلات به این افراد و همچنین راه بازگرداندن بدهی معوق آنها را تسهیل می‌کند، مواردی از لایحه قانونی ممنوعیت خروج بدهکاران بانکی اصلاح و برطرف شده است. این موضوعی است که در قالب بخشنامه مرکزی طی بخشنامه‌ای به مدیران بانک‌ها و بانک‌های طرف بازرگانی از مهم‌ترین تغییرات انجام شده به بانک‌ها اعلام شد که ممنوعیت خروج بدهکاران بانکی و توقیف اموال غیرمنقول و اموال منقول باشند. از سوزی دیگر به بانک‌ها اعلام شد به منظور مساعدت با بدهکاران در موارد نظیر تشریف به خانه خدا و مسافرت‌های اضطراری از قبیل امور درمانی و پیگیری مسائل تجاری برای تسویه بدهی، ضمن پیش‌بینی تمهیدات لازم، رفع ممنوعیت خروج برای یکبار و با ذکر دلیل انجام شود. بانک‌ها موظف شدند همزمان با درخواست ممنوعیت خروج افراد نسبت به آگاه کردن آنها از موضوع جهت جلوگیری از بروز مشکلات هنگام خروج از کشور اقدام کنند. در این بخشنامه به بانک‌ها توصیه شد هنگام اعطای تسهیلات نسبت به اخذ وثایق معتبر، کافی و سهل‌الوصول اقدام

برگشت معوقات بانکی و برخورد با بدهکاران در طول سالیان گذشته اجرائی شده و البته به مرور اصلاحاتی در قالب بخشنامه در مورد آن انجام شده است. این موضوعی است که چندان به مذاق تولیدکنندگان بدهکار و حتی سایر بدهکاران شبکه بانکی خوش نیامده و مدت‌هاست که به دنبال ایجاد سهولت بیشتر در این قانون هستند. اخیراً شافعی، رئیس اتاق بازرگانی ایران از اقدام برای ممنوع‌الخروج کردن تولیدکنندگان بدهکار که «حربه» تغییر کرده و گفته به بانک‌ها برای وصول مطالبات خود از حربه ممنوع‌الخروج کردن تولیدکنندگان استفاده می‌کنند که از نظر ما این حکم فقط باید به دست قاضی صادر شود. وی گفته قانون ممنوع‌الخروج بدهکاران بانکی قدیمی است و به دوران شورای انقلاب باز می‌گردد که هنوز پابرجا مانده و باید مورد تجدیدنظر قرار گیرد. اما اظهارات شافعی در حالی مطرح می‌شود که برگشت به قانون نشان از حال حاضر این حق برای شبکه بانکی وجود دارد که بتواند بدهکاران خود را براساس ضوابطی ممنوع‌الخروج کند.

صراحت قانون برای بدهکاران بانکی این در حالی است که براساس لایحه قانونی ممنوعیت خروج

با اینکه بخش خصوصی معتقد است بانک‌ها حق ممنوع‌الخروج کردن بدهکاران بانکی را نداشته و باید با حکم قاضی انجام شود، صراحت قانون براین است که بانک مرکزی از این حق برخوردار بوده و خروج این افراد ممنوع به اجازة آن است. در عین حال که در حال حاضر نیز با حکم دادسرا، بدهکاران معرفی شده ممنوع‌الخروج می‌شوند. به گزارش ایسنا، انباشت معوقات بانکی در طول سالیان گذشته و رسیدن آن به حدی بیش از ۱۰۰ هزار میلیارد ریالی است. آن هم در شرایطی که بدهکاران بانکی به سختی و حتی اصلاً حاضر به برگرداندن طلب خود نیستند موجب شده تا در گذر زمان قوانینی برای برخورد با این افراد به منظور بازگشت منابع دریافتی به شبکه بانکی تدوین و اجرائی شود، به‌ویژه در وضعیتی که برخی از این بدهکاران رقمی تا ۷ یا ۸ هزار میلیارد تومان را هم در اختیار گرفته و اقدامی برای برگرداندن آن نمی‌کنند. این موضوع زمانی جدی‌تر می‌شود که وثیقه‌های قابل توجهی و در حد منابع پرداخت شده به این افراد در دوره‌های زمانی از سوی بانک‌ها دریافت نشده و اکنون دست آنها برای دریافت طلبشان خالی مانده است. ممنوع‌الخروج بودن بدهکاران بانکی از جمله قوانینی است که در کنار سایر راهکارها برای

نرخنامه

دلار ۳،۶۱۸ تومان

صرافان بازار ارز و طلا نرخ هر دلار آمریکا را ۳،۶۱۸ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱،۱۱۰،۸۰۰ تومان تعیین کردند. هر پیورو در بازار آزاد ۳،۹۸۶ تومان و هر پیوند نیز ۴،۴۳۵ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۵۶۰،۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۲۹۷،۰۰۰ هزار تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۱۸۷،۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۱،۵۳۴ تومان قیمت خورد.

عنوان	قیمت
مقال طلا	۴۸۳،۶۰۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۱،۵۳۴ ▲
سکه بهار آزادی	۱،۱۰۰،۰۰۰
سکه طرح جدید	۱،۱۱۰،۸۰۰ ▲
نیم سکه	۵۶۰،۰۰۰ ▲
ربع سکه	۲۹۷،۰۰۰
سکه گرمی	۱۸۷،۰۰۰ ▲

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳،۶۱۸ ▼
پیورو اروپا	۳،۹۸۶ ▲
پیوند انگلیس	۴،۴۳۵ ▼
درهم امارات	۹۸۹ ▲
لیبر ترکیه	۱،۱۸۶ ▼
یوان چین	۵۴۷ ▼
بن ژاپن	۳۵
دلار کانادا	۲،۷۳۴ ▼
فرانک سوئیس	۳۶۷۳ ▲
دینار کویت	۱۱،۹۸۰
ریال عربستان	۹۶۵
دینار عراق	۲۹۰
روپیه هند	۵۵
رینگت مالزی	۸۹۳

بانک‌نامه

میزبانی بانک ملی ایران از نمایندگان کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی

نخستین نشست مشترک مدیران عامل بانک‌های دولتی با نمایندگان عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی با حضور معاونان و مدیران وزارت امور اقتصادی و دارایی و بانک مرکزی به میزبانی بانک ملی ایران در ساختمان موزه بانک برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، در این نشست محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی با اشاره به بررسی طرح اصلاح نظام بانکی در کمیسیون اقتصادی مجلس گفت: از سال ۱۳۶۲ تاکنون قانون جدیدی در خصوص مسائل بانکی تدوین نشده و این امر باعث مشکلاتی در حوزه عقود بانکداری اسلامی، شفاف‌سازی صورت‌های مالی و سایر امور اقتصادی کشور شده است و برای رفع مشکلات اقتصادی و پاسخگویی به دغدغه مراجع عظام و مردم باید با اصلاح قوانین، نقاط ضعف آن را برطرف کنیم. فرشاد حیدری، معاون نظارتی بانک مرکزی نیز وجود یک قانون روان در حوزه بانکی را مشکل‌گشا اکثر پیچیدگی‌های اقتصادی دانست و گفت: بانک‌ها باید پایداری و ثبات مالی داشته باشند و هر موضوعی که به این بحث خدشه وارد کند، به اقتصاد کشور ضربه خواهد زد و شش‌ان بالاتر از حفظ حقوق سپرده‌گذاران در سیستم بانکی وجود ندارد. معاون نظارتی بانک مرکزی به آماده شدن لایحه اصلاح قانون نظام بانکی توسط بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی اشاره کرد و گفت: در روزهای آینده این لایحه تقدیم مجلس شورای اسلامی خواهد شد.

مدیر عامل بانک سپه نماینده منتخب بانک‌ها در هیأت انتظامی شد

محمدکاظم چقازردی با رأی اکثریت نمایندگان بانک‌های دولتی و خصوصی به‌عنوان نماینده بانک‌ها در هیأت انتظامی بانک‌ها انتخاب شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک سپه به نقل از تسنیم، هیأت انتظامی بانک‌ها از سه عضو نماینده شورای پول و اعتبار، نماینده بانک‌ها و نماینده دادستان کل کشور تشکیل شده است. دبیرکل بانک مرکزی نیز به‌عنوان دادستان هیأت انتظامی بانک‌ها در این هیأت حضور دارد. در قانون پنجم توسعه اختیارات قابل‌توجهی به بانک مرکزی برای ایجاد انضباط در بازار پول و اعتبار داده شده که از جمله آنها سلب صلاحیت و ابطال مجوز است. در این خصوص هیأت انتظامی بانک‌ها، اختیارات زیادی برای رسیدگی به تخلفات بانک‌ها دارد. تخلفات بانک‌ها به این هیأت گزارش داده می‌شود و هیأت انتظامی نیز در مورد بانک‌های متخلف و مشکلاتی که متوجه مدیریت آنها می‌شود، رسیدگی می‌کند.



### استقلال سامانه معاملاتی فرابورس از سایر بازارها

از ۸ آبان ماه ۱۳۹۵ معاملات فرابورس روی هسته معاملاتی جداگانه و مختص این بازار صورت می‌گیرد. مرتضی انالویی، مدیرعامل شرکت مدیریت فناوری بورس تهران «TSETMC» ضمن بیان مطلب فوق، عنوان کرد: در نتیجه تلاش کارشناسان شرکت مدیریت فناوری بورس تهران، با استقرار و توسعه نرم‌افزارهای مختلف سامانه‌های معاملاتی، بازارهای فرابورس از بقیه بازارها متمایز شد. وی ادامه داد: با توجه به افزایش کمی دادوستد بازارها، ابزارهای معاملاتی و همچنین کاربران فعال، فراهم کردن افزایش ظرفیت رشد بازارها در دستور کار قرار گرفت و اجرای پروژه‌های تکمیل سامانه فنی و انتقال فرابورس به آن، به‌عنوان یک راه حل آغاز و از ابتدای سال جاری اجرا شده است. مدیرعامل شرکت مدیریت فناوری بورس تهران با اشاره به مزایای اجرای این طرح، گفت: تقسیم تعداد تراکنش‌ها روی سامانه‌ها و کاهش احتمال کندی ناشی از افزایش سفارش‌ها و معاملات از مهم‌ترین مزایای اجرای این طرح است.

### بورس کالا

### عرضه ۴۵ هزار تن انواع قیر در تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی

روز شنبه، ۲۰۰ تن عایق رطوبتی شرکت پشم شیشه ایران به قیمت ۴۴۴ دلار در هر تن در تالار صادراتی عرضه شد. در این روز ۷ هزار تن و کیوم باتوم، ۲ هزار تن لوپ کات، ۳ هزار و ۷۰۱ تن مواد شیمیایی، یک هزار تن سلاسیس واکس و ۷۴۷ تن مواد پلیمری نیز در این تالار عرضه شد. ۸۸۳ تن جودامی استان‌های خراسان رضوی، همدان، گلستان و اصفهان در قالب طرح قیمت تضمینی در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. همچنین ۲ هزار و ۵ تن جودامی، ۱۴۴ تن برنج وارداتی، ۲۹۵ تن ذرت دامی، یک هزار تن گندم خوراکی، یک هزار تن گندم دوروم، ۱۰۰ تن کنجاله سویا و ۷۰۰ تن شکر سفید نیز در این تالار عرضه شد. افزون بر این، یک هزار و ۴۲۷ تن ذرت هفت انبار استان‌های کرمانشاه و کردستان به‌صورت گواهی سپرده کالایی در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد.

### بورس انرژی

### عرضه گاز مایع خام پالایش گاز ایلام

در جلسه معاملاتی روز شنبه ۸ آبان ماه ۹۵، حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز و گاز مایع خام پالایش گاز ایلام در رینگ بین‌الملل بورس انرژی ایران عرضه شدند. همچنین علاوه بر معاملات مستمر در بازار قراردادهای سلف موازی استاندارد برق و قراردادهای سلف موازی استاندارد با سرریس یک سال و بیشتر در بازار مشتقه، کالاهای آیزوفید و آیزویسایکل پالایش نفت تبریز، متانول پتروشیمی زاگرس، برش سنگین، گاز بوتان صنعتی، گاز پروپان صنعتی و گاز مایع صنعتی پتروشیمی بندرامام در رینگ داخلی معامله شد.

### بورس بین‌الملل

### کاهش ارزش سهام بازارهای آمریکا

انتشار دور جدیدی از ایمپل‌های جنجالی کلبنتون و اعلام آیفی‌آی مبنی بر انجام بررسی، موجب کاهش شدید ارزش سهام شرکت‌های آمریکایی شد. به گزارش بورس پرس به نقل از رویترز، پس‌ازاینکه جیمز کامی مدیر آیفی‌آی، در نامه‌ای به جمهوریخواهان کنگره تاکید کرد ایمپل‌های جدیدی از کلبنتون منتشر شده که مورد بازرسی سازمان آیفی‌آی قرار می‌گیرد، هر سه شاخص عمده وال‌استریت به پایین‌ترین میزان خود رسید و شاخص S&P نیز با کاهش یک‌درصدی در یک ساعت روبرو شد. استفاک ماسوکا، مقام ارشد سرمایه‌گذاری در شرکت سرمایه‌گذاری وندبوش گفت: زمانی که خبر منتشر شد، همه از اینکه این تحقیقات دوباره می‌تواند روی نتایج انتخابات آمریکا تاثیر بگذارد، به‌شدت ترسیدند. با این حال بعد از مدتی با مشخص شدن این مسئله که انتشار این ایمپل‌ها نمی‌تواند تاثیر زیادی بر نتایج انتخابات بگذارد، معامله‌گران کمی آرامش یافتند و شاخص‌ها باز هم به میزان قبلی خود بازگشتند. شاخص S&P بعد از انتشار این خبر در حدود ۶۰ درصد کاهش یافت که به پایین‌ترین میزان یعنی ۲۶.۲۱۱۹ رسید.

### شرکت‌ها و مجامع

### پیش‌بینی قرمز «قشرین»

شرکت صنعتی و کشاورزی شیرین خراسان در سال مالی ۹۵ برای هر سهم یک هزار و ۷۵۸ ریال زیان اعلام کرده که در نیمه نخست سال مالی جاری معادل ۳۷ درصد زیان پیش‌بینی شده را کنار گذاشته است. شرکت صنعتی و کشاورزی شیرین خراسان زیان خالص این دوره را مبلغ ۸۷ میلیارد و ۹۲۰ میلیون پیش‌بینی کرد و بر این اساس، مبلغ یک هزار و ۷۵۸ ریال زیان به ازای هر سهم برآورد کرده است. «قشرین» در نیمه نخست سال جاری، با اختصاص ۶۴۷ ریال زیان به ازای هر سهم، ۳۷ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد.

### انتشار صورت‌های مالی خادین

شرکت سایپا آذین اطلاعات و صورت‌های مالی میان‌دوره‌های شش ماهه سال مالی منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۱۳۹۵ را با سرمایه ثبت شده یک هزار و ۳۲۲ میلیارد و ۸۴۶ میلیون ریال، به‌صورت حسابرسی نشده منتشر کرد. زیان خالص شرکت سایپا آذین در این دوره، مبلغ ۲۴ میلیارد و ۵۹۰ میلیون ریال محاسبه شد و بر این اساس مبلغ ۲۴ ریال زیان به هر سهم اختصاص یافت که نسبت به دوره مشابه در سال گذشته معادل ۸۳ درصد بهبود را نشان می‌دهد.

## پرواز ۱۰۴۱ واحدی شاخص کل به کانال تاریخی پای لنگ سامانه معاملات در یک روز به یاد ماندنی



سیدمحمدصدرالغروی  
sadrulgharavi@yahoo.com

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران با پرواز ۱۰۴۱ واحدی نه تنها بهترین رشد روزانه شاخص حداکثر ۹۸۰ واحد و مربوط به هفتم فروردین‌ماه بود. در جریان معاملات بازار سهام که اختلال نیم ساعته سامانه معاملات منجر به تاخیر در شروع دادوستدها شد، عواملی چون رشد قیمت‌های جهانی، پایان دوره انتشار عملکرد شش ماهه شرکت‌ها و اتمام تسویه معاملات اعتباری، جدی شدن ارز تک‌نرخ و افزایش روزهای گذشته قیمت دلار، افزایش امید به بهبود بازار و تزریق نقدینگی جدید و... موجب شد شاخص کل بورس بهترین روز سال جاری را به نظاره بنشیند و رکورد بزند. به طور کلی روز گذشته بازار سهام بازاری پرتحرک، پویا و به نسبت پرجمع‌تر از روزهای قبل بود و توانست فضای شاداب را به پشتوانه گروه فلزات اساسی، معدنی‌ها و پتروشیمی‌ها در کلیت معاملات حاکم کند؛ بازاری که به دلخوشی‌های سیاسی پیش روی خود امیدوارتر شده است. با این حال در بازارهای بین‌المللی، حساسیت کارگزاران به نتایج نظرسنجی‌ها درخصوص انتخابات پیش‌روی آمریکا باعث شده بازار همچنان با معاملات نوسانی شدید پیش رود.

### با گروه‌های بازار سهام

در معاملات روز گذشته گروه‌های معدنی و فولادی

### نگاه

### ۴۳ هزار میلیارد ریال اوراق سلف موازی استاندارد منتشر شده که از این میزان سهم صنعت نفت و پتروشیمی در تامین مالی از طریق بازار سرمایه حدود ۲۸ درصد بوده است. مدیرعامل شرکت تامین سرمایه بانک ملت در گفت‌وگو با سنا، گفت: گردش مالی قابل توجه و فعالیت‌های توسعه‌ای شاهره توسعه کشور و در عین حال راهبردی تبدیل و لزوم برنامه‌ریزی‌های جدی در زمینه تامین مالی، فعالیت‌های توسعه‌ای را اجتناب‌ناپذیر کرده است. علی قاسمی‌ارمکی ضمن اشاره به اهمیت صنعت نفت در اقتصاد کشور، اظهار داشت: با توجه به حجم گسترده منابع نفت و گاز کشور و فعالیت‌های روزافزونی که در صنایع وابسته به آن در حوزه بالادستی و پایین‌دستی، در حال شکل‌گیری است، اهمیت تامین مالی از طریق ابزارهای مالی اسلامی در بازار سرمایه ضروری است. وی تامین مالی از صندوق توسعه ملی، انعقاد قراردادهای EPCF و مشابه آن، انتشار اوراق در

### دریچه

### حذف رقابت منفی شرکت‌های ایرانی در بازار جهانی با مکانیسم بورس کالا

صندوق بازنشستگی فولاد، در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: اجرای ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید یک خواسته عمومی بوده و همه فعالان اقتصادی به جز افرادی که از هرگونه شفافیت در بخش تولید و مالی فرار می‌کنند، خواهان اجرایی شدن آن هستند. به گفته احمدزاده اصل، از مشخصه عرضه تمامی محصولات در بورس کالا این است که از شفافیت در حوزه تولیدی و مالی برخوردار شده

بیشترین اثرگذاری را بر سبز شدن نمادها داشتند. به این ترتیب بازار سهام در میان گروه‌های شاخص‌ساز بازار همچون گروه فولادی و معدنی‌ها همزمان با انتشار گزارش‌های خوشبینانه پس از عملکرد شش ماهه شاهد حضور پرتعداد معامله‌گران و بازیگران حرفه‌ای تالار شیشه‌ای و معاملات به نسبت پرجمع در این گروه‌ها بود. پتروشیمی‌ها نیز همسوی با حمایت حقوقی‌های خود شاهد تعادل قیمت‌ها در دامنه نوسان مثبت مثبت بودند. حضور خریداران تالار شیشه‌ای و معاملات به نسبت پرجمع در این گروه‌ها بود. پتروشیمی‌ها نیز همسوی با حمایت حقوقی‌های خود شاهد تعادل قیمت‌ها در دامنه نوسان مثبت مثبت بودند.

### افزایش ۱۰ واحدی شاخص کل فرابورس

دادوستدهای فرابورس ایران در نخستین روز از هفته معاملاتی جدید با افزایش بیش از ۱۰ واحدی و شاخص کل و رشد حجم و ارزش معاملات پایان یافت. در جریان معاملات روز شنبه هشتم آبان‌ماه شاخص کل فرابورس تحت تاثیر مثبت برخی نمادهای پتروشیمی و پالایشی با رشد ۱۰۶ واحدی (۱،۲ درصد) روبرو شد و تا ارتفاع ۸۳۹ واحدی خود را بالا کشید. نماد معاملاتی شرکت‌های

پتروشیمی مارون، زاگرس و خراسان، شرکت پالایش نفت شیراز و ذوب‌آهن تا سقف حداکثر ۵،۵ واحد تاثیر مثبت بر آیفکس گذاشتند. در مقابل اما نماد معاملاتی شرکت‌های آهن و فولاد ارفع و پالایش نفت لاوان تا حداکثر نیم واحد تاثیر منفی بر این شاخص داشتند. در همین حال روز گذشته در مجموع بازارهای اول، دوم و پایه ارزش معاملات به ۷۱۱ میلیارد ریال رسید که سهم ۵۱ درصدی از ارزش کل معاملات فرابورس بود. شرکت آهن و فولاد ارفع با معامله ۲۹ میلیون سهم به ارزش ۹۷ میلیارد ریال بالاترین حجم و ارزش معاملاتی را به خود اختصاص داد. پس از آن نماد ذوب‌آهن و نقل و انتقال ۲۶ میلیون سهم به ارزش ۷۸ میلیارد

ریال در جایگاه بعدی ایستاد. نماد آنتیه داده‌پرداز در حالی به‌عنوان برترین تقاضا در بازار سهام فرابورس شناخته شد که دومین نمادی که بالاترین میزان رشد قیمت را نیز تجربه کرد، لقب گرفت. در بازار سهام فرابورس نماد معاملاتی شرکت فراورده‌های غذایی و قند چهارمحال پس از ارائه اطلاعات پیش‌بینی با محدودیت دامنه نوسان قیمت تا سقف ۵۰ درصد بازگشایی شد. همچنین نماد معاملاتی شرکت معدنی کیمیا زنجان گستران با توجه به اطلاعات دریافتی مبنی بر تغییر با اهمیت در اطلاعات پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی ۱۳۹۵ و نماد معاملاتی شرکت مجتمع معادن مس تکسار، به‌منظور برگزاری مجمع عمومی عادی به‌طور فوق‌العاده صاحبان سهام در روز شنبه مورخ ۱۳۹۵/۸/۸ در پایان بازار متوقف شدند.

### مطمئن‌ترین درصد کاهش

کشتیرانی ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. کارخانجات قند قزوین در رده دوم این گروه ایستاد و گروه صنعتی بارز هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

### نماگر بازار سهام

### بیشترین درصد افزایش

سیمان بجنورد در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که معادن بافق در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
سجنو	۳۰،۱۵	۱۰،۷۲
کیاقت	۸،۴۶۳	۵
آپ	۱۴،۶۱۷	۵
رانفور	۱۹،۸۴۹	۵
شفن	۱۱،۲۷۴	۴،۹۹
وامید	۱،۶۸۵	۴،۹۸
وایران	۱،۵۱۷	۴،۹۸

### بیشترین درصد کاهش

کشتیرانی ایران صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. کارخانجات قند قزوین در رده دوم این گروه ایستاد و گروه صنعتی بارز هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
حکشی	۴،۵۰۰	(۷،۹۴)
قزوین	۵۰،۱۹	(۴،۸۹)
پکرمان	۳،۲۴۵	(۴،۷۳)
قشقد	۴،۵۸۷	(۴،۷)
حتاید	۴۰،۰۹	(۴،۴۱)
قلمست	۳،۴۶۱	(۴،۳۷)
کتلیس	۳،۸۲۶	(۴،۱۶)

### پر معامله ترین سهم

گروه مدیریت سرمایه گذاری امید پر معامله ترین سهم بازار بورس شناخته شد. ملی صنایع مس ایران در رده دوم این گروه ایستاد. توسعه معادن و فلزات هم در رده های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
وامید	۱۶۸۵	۵۸۸۳۲
فملی	۱۸۴۲	۵۳،۱۱۷
ومعادن	۱۵۰۶	۵۰،۵۹۸
پارسان	۲۰۲۷	۴۸،۳۳۳
فولاد	۱۳۵۹	۴۷،۱۸۴
خرامیا	۱۰۸۳	۳۹،۵۳۴
فاندر	۴۶۲۴	۲۹،۶۸۵

### بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را صنایع آذرباب به خود اختصاص داد و گروه مدیریت سرمایه گذاری امید رتبه دوم را به دست آورد. گسترش نفت و گاز پارسیان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
فاندر	۴۶۲۴	۱۳۷،۲۶۹
وامید	۱۶۸۵	۹۹،۱۳۱
پارسان	۲۰۲۷	۹۷،۹۴۷
فملی	۱۸۴۲	۹۷،۸۴۰
ومعادن	۱۵۰۶	۷۶،۱۸۴
خودرو	۳۳۵۴	۷۰،۳۷۴
فولاد	۱۳۵۹	۶۴،۱۱۹

### بیشترین سهام معامله شده

فولاد مبارک ه اصفهان در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که توسعه معادن و فلزات در این گروه دوم شد و ایران خودرو در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
فولاد	۱۳۵۹	۲۸۸۲
ومعادن	۱۵۰۶	۲۷۷۴
خودرو	۳۳۵۴	۲۰۷۵
آپ	۱۴۶۱۷	۱۷-۲
خرامیا	۱۰۸۳	۱۹۷۷
شینا	۳۰۷۷	۱۷۹۵
ولملت	۱۳۷۱	۱۵۶۴

### بالاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته کاشی و سرامیک حافظ به دست آورد. پلاسکوکار در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
کحافظ	۳۲۹۲	۱۶۴۶
پلاسک	۱۰۲۲	۱۰۲۲
فمراد	۳۶۸۹	۹۲۲
چفپیر	۷۲۵۰	۴۲۶
تکنو	۲۳۳۳	۲۹۲
خمجور	۴۱۵۱	۲۷۷
بالر	۴۱۴۳	۲۳۰

### کمترین نسبت P/E

روز گذشته سرمایه گذاری خوارزمی در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
خوارزم	۹۷۵	۲۶۰
اعتبار	۱۶۵۰	۳۰۶
پردیس	۱۰۵۱	۳،۱۵
ویاسار	۱۰۲۰	۳،۶۳
ویانک	۱۹۷۶	۳،۷۵
پارسیان	۲۹۹۳	۴،۴۱
شارک	۲۸۹۲	۴،۵۰



## سهم ۲۸ درصدی صنعت نفت از تامین مالی در بازار سرمایه

انتشار نخستین اوراق سلف در صنعت نفت اشاره کرد که در سال ۱۳۹۴ و به مبلغ ۵ هزار میلیارد ریال (طی چند مرحله) یا همکاری شرکت تامین سرمایه بانک ملت و شرکت ملی نفت ایران منتشر شد. وی با اشاره به ماهیت قرارداد سلف اذعان داشت: دارایی پایه قرارداد سلف استاندارد بایستی از بین کالاهای پذیرفته شده در بورس یا دارای بازار نقدی قوی انتخاب شود. لذا انتشار اوراق سلف برای شرکت‌های فعال در صنایع نفتی، پتروشیمی، معدنی و فلزی مانند فولاد، مس و... امکان‌پذیر است. مدیرعامل شرکت تامین سرمایه بانک ملت، ضمن اشاره به مزیت‌های اوراق سلف در مقایسه با اوراق مشارکت، از عدم وجود رکن امین و ضامن بانکی، عدم محدودیت در صرف‌وفود، انتشار اوراق به پشتوانه محصولات شرکت و عدم پرداخت سودهای میان‌دوره‌ای جهت جلوگیری از کاهش سرمایه در گردش شرکت‌ها به‌عنوان عوامل موثر بر جذابیت اوراق سلف در مقایسه با اوراق مشارکت یاد کرد.

مالی اسلامی موجود فراهم کند. وی تصریح کرد: از سوی دیگر بورس، زمینه تامین منابع مالی را برای نگاه‌های اقتصادی بزرگ در حجم بالا و به نرخ مناسب‌تر نسبت به نظام بانکی فراهم می‌کند. قاسمی از مزیت‌های این نوع اوراق اشاره کرده در زمینه تامین مالی پروژه‌های صنعت نفت، مطالعات صورت گرفته در این امر را مورد اشاره قرار داد که به موجب این مطالعات برای تامین مالی پروژه‌های موجود در صنعت نفت می‌توان از انواع ابزارهای مالی اسلامی (سکوک) نظیر اوراق مشارکت، اوراق امتزاج و اوراق سلف استفاده کرد. وی همچنین در میان ابزارهای مالی اسلامی موجود در بازار سرمایه کشور، از اوراق سلف موازی استاندارد به‌عنوان ابزار مالی مناسبی یاد کرد که می‌تواند نیاز سرمایه‌داران کوتاه‌مدت این صنعت را برآورد کند. قاسمی از مزیت‌های این ابزار در مقایسه با دیگر ابزارهای موجود در بازار سرمایه را از دیگر مشخصه‌های آن نام برد. بر این اساس وی به

و سود این اوراق قابل انتشار است. قاسمی از مزیت‌های این نوع اوراق اشاره کرده در زمینه تامین مالی پروژه‌های صنعت نفت، مطالعات صورت گرفته در این امر را مورد اشاره قرار داد که به موجب این مطالعات برای تامین مالی پروژه‌های موجود در صنعت نفت می‌توان از انواع ابزارهای مالی اسلامی (سکوک) نظیر اوراق مشارکت، اوراق امتزاج و اوراق سلف استفاده کرد. وی همچنین در میان ابزارهای مالی اسلامی موجود در بازار سرمایه کشور، از اوراق سلف موازی استاندارد به‌عنوان ابزار مالی مناسبی یاد کرد که می‌تواند نیاز سرمایه‌داران کوتاه‌مدت این صنعت را برآورد کند. قاسمی از مزیت‌های این ابزار در مقایسه با دیگر ابزارهای موجود در بازار سرمایه را از دیگر مشخصه‌های آن نام برد. بر این اساس وی به

بازار سرمایه، دریافت تسهیلات اعتباری، بیع متقابل یا فاینانسینگ قراردادهای IPC و در نهایت منابع مالی شرکت ملی نفت ایران را از جمله شیوه‌های تامین مالی در صنعت نفت برشمرد. قاسمی از مزیت‌های این نوع اوراق اشاره کرده در زمینه تامین مالی پروژه‌های صنعت نفت، مطالعات صورت گرفته در این امر را مورد اشاره قرار داد که به موجب این مطالعات برای تامین مالی پروژه‌های موجود در صنعت نفت می‌توان از انواع ابزارهای مالی اسلامی (سکوک) نظیر اوراق مشارکت، اوراق امتزاج و اوراق سلف استفاده کرد. وی همچنین در میان ابزارهای مالی اسلامی موجود در بازار سرمایه کشور، از اوراق سلف موازی استاندارد به‌عنوان ابزار مالی مناسبی یاد کرد که می‌تواند نیاز سرمایه‌داران کوتاه‌مدت این صنعت را برآورد کند. قاسمی از مزیت‌های این ابزار در مقایسه با دیگر ابزارهای موجود در بازار سرمایه را از دیگر مشخصه‌های آن نام برد. بر این اساس وی به

بازار سرمایه، دریافت تسهیلات اعتباری، بیع متقابل یا فاینانسینگ قراردادهای IPC و در نهایت منابع مالی شرکت ملی نفت ایران را از جمله شیوه‌های تامین مالی در صنعت نفت برشمرد. قاسمی از مزیت‌های این نوع اوراق اشاره کرده در زمینه تامین مالی پروژه‌های صنعت نفت، مطالعات صورت گرفته در این امر را مورد اشاره قرار داد که به موجب این مطالعات برای تامین مالی پروژه‌های موجود در صنعت نفت می‌توان از انواع ابزارهای مالی اسلامی (سکوک) نظیر اوراق مشارکت، اوراق امتزاج و اوراق سلف استفاده کرد. وی همچنین در میان ابزارهای مالی اسلامی موجود در بازار سرمایه کشور، از اوراق سلف موازی استاندارد به‌عنوان ابزار مالی مناسبی یاد کرد که می‌تواند نیاز سرمایه‌داران کوتاه‌مدت این صنعت را برآورد کند. قاسمی از مزیت‌های این ابزار در مقایسه با دیگر ابزارهای موجود در بازار سرمایه را از دیگر مشخصه‌های آن نام برد. بر این اساس وی به



## حذف رقابت منفی شرکت‌های ایرانی در بازار جهانی با مکانیسم بورس کالا

کرد: این قانون باید در تمامی بخش‌های تولیدی اجرایی شود، زیرا الزامات خوبی در این رابطه در دنیا وجود دارد و اصلی‌ترین ثمرات اجرایی آن را می‌توان در جلوگیری از خام‌فروشی، صادرات هدفمند، کشف عادلانه و رقابتی قیمت‌های داخلی و صادراتی، پایان رقابت‌های منفی شرکت‌های ایرانی در بازارهای جهانی و ارتقای شفافیت اقتصادی دانست. به گفته احمدزاده اصل، وجود

در عین حال امکان نظارت بر فعالیت‌های مالی و تولیدی توسط نهادهای ناظر و متولیان امر فراهم می‌شود، بنابراین اجرای این ماده قانونی زنجیره نظارتی را کامل کرده و فعالیت بنگاه‌ها را نظام‌مند می‌کند. این کارشناس اقتصادی با بیان اینکه شفافیت در حوزه‌های مالی، تولید و امکان نظارت به دلیل نظام‌مند بودن بورس کالا از مزیت‌های اجرایی ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید است، عنوان

صندوق بازنشستگی فولاد، در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار داشت: اجرای ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید یک خواسته عمومی بوده و همه فعالان اقتصادی به جز افرادی که از هرگونه شفافیت در بخش تولید و مالی فرار می‌کنند، خواهان اجرایی شدن آن هستند. به گفته احمدزاده اصل، از مشخصه عرضه تمامی محصولات در بورس کالا این است که از شفافیت در حوزه تولیدی و مالی برخوردار شده

محمدعلی احمدزاده اصل، با اشاره به اجرای ماده ۳۷ قانون رفع موانع تولید گفت: براساس این قانون محصولات باید در بورس کالا عرضه شده و در صورت نبود تقاضای داخلی، مجوز صادرات دریافت کنند که این قانون کمک شایانی به نظام‌مند شدن معاملات داخلی و صادراتی کالاهای ایرانی می‌کند. محمدعلی احمدزاده اصل، کارشناس ارشد مسائل اقتصادی و رئیس سابق هیات‌مدیره



## عمران

### دو شرط موفقیت موسسات پس انداز منطقه‌ای مسکن

مشاور وزیرراه و شهرسازی در امور حسابداری، سیره‌گذاری از سوی مردم و میزان نرخ سود وام‌ها را دو عامل مهم در تداوم مسیر کاری موسسات پس‌انداز و تسهیلات منطقه‌ای مسکن دانست.

به گزارش ایرنا، غلامرضا سلامی افزود: این موسسات در بسیاری نقاط جهان بازتاب خوبی داشته‌اما به دلیل وجود بیماری‌های اقتصادی، بدون کمک دولت امکانپذیر نیست.

وی ادامه داد: موسسات پس‌انداز و ارائه‌کننده وام مسکن پس از جنگ جهانی دوم در کشورهای پیشرفته با هدف تجمع پس‌انداز مردم و ارائه کمک هزینه خرید مسکن به اقشار کم‌درآمد ایجاد شدند و نوعی تعاونی اعتباری به شمار می‌رفتند.

مشاور وزیر راه و شهرسازی اظهار داشت: این موسسات پیش از انقلاب در ایران نیز مانند بسیاری از کشورهای دیگر با مدیریت بانک رهنی سابق ایجاد شدند، تعداد زیادی از این موسسات در تهران و تعدادی تحت عنوان موسسات منطقه‌ای در سایر مناطق تأسیس و شروع به کار کردند که پس از انقلاب تمامی آنها در بانک مسکن فعلی ادغام و فعالیت خود را آغاز کردند. سلامی درباره اهمیت نرخ سود و سیره‌گذاری در ادامه فعالیت موسسات منطقه‌ای مسکن بیان کرد: با این سیستم و بدون کمک دولتی اگر سیره‌گذاری از سوی متقاضیان کم شود، پرداخت وام به تعویق افتد و از سوی دیگر اگر نرخ بهره وام بسیار بالا باشد، اقساط پرداختی نیز زیاد شده و از عهده اقساار هدف خارج می‌شود. این مقام مسئول با بیان این مطلب که مردم می‌توانند از محل پس‌اندازهای خود در این موسسات به صورت جمعیتی وام بگیرند، گفت: این نوع فعالیت اقتصادی تا زمانی مؤثر خواهد بود که استقبال خوبی از آن شده و سیره‌گذاری از سوی مردم انجام شود در غیر این صورت باید تا جمع شدن اقساط و رسیدن به حد نصاب سرشود که امری قابل قبول از سوی متقاضیان خواهد بود.

### تخریب طبقه هفتم پاساژ علاءالدین از هفته آینده

رئیس کمیته عمران شورای شهر تهران گفت: از هفته آینده تخریب طبقه هفتم پاساژ علاءالدین آغاز می‌شود.

قائم‌شماری در گفت‌وگو با ایلنا درباره تخریب طبقه هفتم پاساژ علاءالدین گفت: اعمال قانون درباره این طبقه انجام شده است، به این معنا که واحدهای غیرقانونی جمع‌آوری شده و هیچ کسب‌وکاری انجام نمی‌شود. همچنین تمام تأسیسات و پارتنش‌های آن جمع‌آوری شده است، وی با بیان اینکه تنها اسکلت این طبقه باقی‌مانده است، ادامه داد: در طبقه منفی ۳ این ساختمان نیز تخلف رخ داده بود که در حال حاضر جمع‌آوری و تبدیل به پارکینگ شده است.

شاکری با تأکید بر اینکه در حال حاضر این ساختمان در حال بهره‌برداری بوده و باید مسائل ایمنی و اجتماعی و برقرار بودن تأسیسات ساختمان رعایت شود، اظهار کرد: وقتی طبقه هفتم را می‌ساختند بخشی از تأسیسات ساختمان را در بالای این طبقه کار گذاشته‌اند که هنوز موجود است.

رئیس کمیته عمران شورای شهر با اشاره به اینکه در فرایند تخریب این طبقه، مالک تا تعهدات قانونی خود استنکاف کرده و زیربار اعمال نرفته است، عنوان کرد: به همین دلیل شورای تأمین شهر تهران و دادستانی به شهرداری اجازه دادند نسبت به تخریب پاساژ اقدام کند.

وی افزود: در این راستا شهرداری جلسات متعددی با شورای تأمین، مالک، نظام مهندسی، کسبه و... گذاشته است که برچیدن اسکلت و ساخت طبقه هفتم با رعایت ضوابط ایمنی از جمله HSE و به صورت فنی و مهندسی از هفته آینده انجام شود.

قرار گرفت تا عملا رفت‌وآمد بسیاری از شرکت‌های بین‌المللی به آب‌های ایران متوقف شود و امکان پهلوگیری برای بسیاری از آنها از بین برود.

در این فضا محدودیت بیمه‌های کشتیرانی ایران نیز باعث شد حتی شرکت‌های کشتیرانی داخلی با محدودیت آب‌های ایران بازگشته‌اند و وزارت راه و شهرسازی تلاش می‌کند با پیگیری مذاکرات فعلی، در کوتاه‌ترین زمان ممکن بار دیگر مشارکت بین‌المللی در آب‌های ایران به سطح پیش از تحریم‌ها بازگردد.

قرار گرفتن ایران در مسیری که در کوتاه‌ترین زمان ممکن شرق را به غرب و شمال را به آب‌های آزاد جنوب متصل می‌کند، باعث شده از دیرباز استفاده از خاک این کشور برای تبادلات ترانزیتی به‌عنوان یک اولویت جدی در دستور کار بازرگانان خارجی قرار گیرد؛ روندی که تا امروز نیز ادامه پیدا کرده و تنها عاملی که نتوانسته در آن وقفه ایجاد کند، تحریم‌های بین‌المللی است.

با گسترش یافتن محدودیت‌های ظلمانه علیه اقتصاد ایران، شرکت تایداتر به‌عنوان اپراتور اصلی بندر شهید رجایی نیز در فهرست تحریم‌ها

رئیس اداره امور کانتینر بندر شهید رجایی در این رابطه گفته کشتیرانی بزرگ مرسک نیز هفته گذشته ۵۰ باکس کانتینر در ترمینال یک تخلیه کرد تا از این پس باز از آب‌های ایران دیگر منتقل کند؛ کشتیرانی مرسک وعده داده است که پس از ژانویه به بنادر ما وارد می‌شود.

**اهمیت استفاده حداکثری از ظرفیت‌های داخلی**
ماون سابق سازمان بنادر و دریانوردی معتقد است خیر ورود سرمایه‌گذاران جدید خارجی به آب‌های ایران می‌تواند نشانه‌ای مثبت از تغییر شرایط باشد اما استفاده حداکثری از ظرفیت‌های داخلی اصلی‌ترین اولویت آب‌های ایران را می‌سازد که در صورت نپرداختن به آن اوضاع در قیاس با اهداف مدنظر متفاوت خواهد شد.

سعید ایزدیان در گفت‌وگو با «فرصت امروز» تصریح کرد: گستردگی ظرفیت‌ها در بنادر ایران به حدی است که می‌توان انتظار داشت بخش قابل توجهی از سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی به این حوزه برسد. استفاده از این ظرفیت اما نیازمند تصمیماتی جدی و اثرگذار از سوی سازمان بنادر است.

به گفته وی، سرمایه‌گذاران



لاینرهای بزرگ یکی پس از دیگری باز می‌گردند

# کشتی رونق در بنادر ایران لنگر می‌اندازد

چه استفاده‌ای از ورود این سرمایه‌گذاران و لاینرها به ایران داریم بیشترین اهمیت را دارد.

به گفته وی، اینکه با ورود خارجی‌ها تنها سرمایه وارد ایران شود و تغییری در وضعیت به وجود نیاید، قطعاً جزو ایده‌آل‌ها نیست. ما می‌توانیم در روزهایی که محدودیت‌ها کنار رفته در قالب مشارکت‌های مستقیم و همکاری‌های بین‌المللی مقدمات انتقال فناوری و استفاده از تجربیات آنها را فراهم کنیم و این امر می‌تواند برای آینده توسعه دریایی کشور اهمیتی جدی داشته باشد.

با وجود آنکه ایران هنوز ۱۰ لاینر با آمارهای پیشین خود قبل از تحریم‌ها فاصله دارد و قطعاً برای بازگشت هر یک از این شرکت‌ها نیاز به مذاکرات جدی و تهایی شدن مقدمات است اما راهی که پیمودن آن ساده‌تر است، ویزیر راه و شهرسازی بارها اعلام کرده که بنادر کشور باید توانایی رقابت با بنادر بین‌المللی را پیدا کنند و در این فضا قطعاً مشارکت حداکثری شرکت‌های خارجی برای ایران اهمیتی بسیار بالا خواهد داشت.

## بافت میانی تهران

## با زلزله ۵٫۵ ریشتر تلفات می‌دهد

رئیس بخش زلزله مرکز تحقیقات شهرسازی از قرارگیری ساختمان‌های مهم تهران روی گسل‌های زلزله هشدار داد و گفت: بافت میانی تهران در زلزله‌های بالای ۵٫۵ ریشتر تلفات می‌دهند.

علی بیت‌آلی در گفت‌وگو با ایلنا، با بیان اینکه نقشه پهنه‌های گسلی در شورای عالی معماری و شهرسازی به تصویب رسید و به شهرداری ابلاغ شد، اظهار داشت: قرار بر این است از حریم گسل‌ها با توجه به نقشه ارائه شده، ساختمان‌های مهم و حساس مانند بیمارستان‌ها و ساختمان‌هایی که نقش کلیدی پس از وقوع بحران دارند، ساخته نشوند. وی افزود: حدود ۱۰ الی ۱۲ مصوبه در مورد نحوه اقدامات مرتبط با پهنه‌های گسلی از سوی شورای عالی معماری و شهرسازی تصویب شده است.

بیت‌آلی با تأکید بر اینکه مخازن سوختی نباید در مجاورت گسل‌ها جانمایی شوند، گفت: در حال حاضر تعدادی از ساختمان‌های حساس تهران روی گسل‌های اصلی ساخته شده‌اند از جمله مخازن سوختی شهران که باید اقدامات فوری برای مقاومسازی این تجهیزات سوختی در برابر زلزله انجام شود. رئیس بخش زلزله مرکز تحقیقات شهرسازی با بیان اینکه برای مقاومسازی مخازن سوختی راهکارهایی با استانداردهای جهانی وجود دارد، ادامه داد: تمهیداتی مهندسی وجود دارد که با استفاده از آن، ساختمان‌ها در اثر جابه‌جایی و زلزله از هم گسیخته نمی‌شوند و ساختمان‌ها در برابر زلزله عملکرد آکاردونی پیدا می‌کنند.

# فرصت امروز

## حمل و نقل

### ایرباس و بویینگ امتیاز ساخت قطعه به ایران دادند

وزیر راه و شهرسازی از واگذاری امتیاز ساخت قطعات هواپیما به ایران از سوی بویینگ و ایرباس خبر داد و گفت: در متن پیش‌نویس قرارداد به این موارد اشاره شده است.

عباس آخوندی در گفت‌وگو با مهر، درباره امتیازات واگذار شده به ایران در پیش‌نویس قرارداد خرید هواپیما از ایرباس و بویینگ، گفت: امتیاز ساخت و نگهداری قطعات هواپیما از سوی این دو شرکت به ایران داده شده و این موضوع در متن پیش‌نویس قرارداد با این دو کمپانی مورد اشاره قرار گرفته است. وی اظهار کرد: بنابراین ایران با خرید این هواپیماها می‌تواند در حوزه تعمیر، نگهداری هواپیماهای خریداری شده و به‌خصوص ساخت قطعات آنها فعال شده و در زمینه تأمین بازارهای منطقه نیز برنامه‌ریزی‌هایی انجام دهد.

دریافت برخی امتیازات از ایرباس و بویینگ در قراردادهای خرید هواپیما، یکی از دغدغه‌های فعالان صنعت هوایی کشور است. آنها معتقدند بی‌توجهی به ظرفیت‌ها و توانایی‌های ایران در این قراردادها، امتیازات بزرگی را از صنعت هوایی ایران می‌گیرد. به اعتقاد دست‌اندرکاران صنعت هوایی کشور، در حال حاضر صنعت هوافضای ایران در منطقه حرفی برای گفتن دارد و با دریافت امتیاز ساخت و تعمیر قطعات می‌تواند به هاب منطقه در این زمینه تبدیل شود.

## اعتبار هزار میلیاردی برای

### پرداخت بدهی دولت به ایرلاین‌ها

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی از بوجه هزار میلیاردی دولت برای پرداخت بدهی به ایرلاین‌ها خبر داد.

مقصود اسعدی‌سامانی، دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در گفت‌وگو با پایگاه خبری وزارت راه و شهرسازی از جلسات متعدد ایرلاین‌های بدهکار با شرکت فرودگاه‌ها وهمچنین شرکت پالایش و پخش فرآورده‌های نفتی خبرداد و گفت: بدهی‌های گذشته تخصیص شده و در حال پرداخت است.

وی با اعلام اینکه تبصره ۲۲ قانون بودجه سال ۹۶ نیز هزارمیلیارد تومان اعتبار برای پرداخت بدهی دولت به شرکت‌های هواپیمایی اختصاص داده است، گفت: شرکت‌های هواپیمایی طی سال‌های برنامه پنجم توسعه بیش از ۱۳۰۰ میلیارد تومان بابت انجام پروازهای تکلیفی زیان دیدند و با نرخ‌های تعیین‌شده دچار زیان شدند و خدمات را به دولت ارائه کرده‌اند که دولت هنوز دریایی کشور اهمیتی جدی نداشته باشد.

سالمانی‌مقدم با تأکید بر اهمیت مطالبه شرکت‌های هواپیمایی از دولت، ادامه داد: با توجه به اینکه در قانون بودجه امسال نمایندگان مجلس پیش‌بینی این بدهی را کرده‌اند و رقمی معادل ۱۰۰۰میلیارد تومان اعتبار گذاشته‌اند، انتظار داریم با توجه به مدت کمی که از اعتبار قانون بودجه سال ۹۵مانده است، دولت محترم تداوم لازم را برای اجرایی کردن این تبصره اتخاذ کند تا دست ایرلاین‌ها نیز برای پرداخت بدهی به شرکت فرودگاه‌ها و وزارت نفت باز شود.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی با اشاره به مشکلات فعلی ایرلاین‌های بخش خصوصی، ادامه داد: نرخ‌های تکلیفی عامل اصلی عقب‌ماندگی شرکت‌های خصوصی است و اینها سال‌های سال است که نتوانسته‌اند جان بگیرند. در واقع به دلیل سیاست‌های نادرستی که در گذشته اتخاذ شده بود شرکت‌های هواپیمایی نتوانستند فعالیت بازرگانی خود را داشته باشند و براساس فرمول‌های جهانی خود را اداره کنند.

دبیر انجمن شرکت‌های هواپیمایی در پاسخ به این سوال که آیا ادغام ایرلاین‌های ایرانی با خارجی می‌تواند در بازگرداندن قدرت به شرکت‌های هواپیمایی راه‌حل مناسبی باشد، گفت: بحث تحریم‌ها ممانی بوده است و در این قضیه تاکنون فکری نشده است. ضمن اینکه ادغام یک شرکت داخلی و خارجی پیچیدگی‌های خاص خود را دارد و محدودیت‌هایی قانونی وجود دارد که اگر بخواهد اتفاق بیفتد باید یکسری اصلاحاتی در قوانین بالادستی انجام بگیرد. وی اینس را هم گفت که ادغام به‌عنوان یک راهکار مدنظر شرکت‌های هواپیمایی نیست.

### جذب اپراتور بندر شهید رجایی تا یک ماه آینده

رئیس اداره امور کانتینر بندر شهید رجایی با بیان اینکه اپراتور این بندر تا یک ماه آینده معرفی می‌شود، از اجرای روش جذب اپراتور ترمینال یک، در ترمینال دوم بندر شهید رجایی خبر داد و گفت: امسال حجم عملیات کانتینری در بندر شهید رجایی ۲۸ درصد ارتقا یافته است.

به گزارش فارس، توج امیری با بیان اینکه ظرفیت بندر شهید رجایی به‌عنوان بزرگ‌ترین بندر تجاری و تنها بندر کانتینری ایران ۳۵ میلیون TEU است، بیان کرد: در سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۴ به علت اعمال تحریم‌ها، حجم عملیات کانتینری در این بندر کاهش یافت و در سال ۹۴ به ۱۶ میلیون TEU رسید.

وی ادامه داد: امسال حجم عملیات کانتینری در بندر شهید رجایی ۲۸ درصد ارتقا یافته است و پیش‌بینی می‌کنیم تا پایان سال به ۲۰ میلیون TEU برسد. امیری با بیان اینکه در حال حاضر ۲ اپراتور «بنا» و «سینا» در ترمینال یک بندر شهید رجایی فعالیت می‌کنند، گفت: مزایده جذب اپراتور جدید برای ترمینال یک در حال انجام است، در حال ویرایش نهایی قرارداد هستیم، پاکت‌های ارزیابی مزایده باز شده و چهار شرکت بالا آمده‌اند که تا یک ماه آینده یکی از آنها انتخاب خواهد شد.

رئیس اداره امور کانتینر بندر شهید رجایی افزود: در ترمینال دوم به دستور وزیر راه و شهرسازی مقدمات مزایده جذب اپراتور به همان مورد ترمینال یک فراهم شده و عمل می‌شود.



# دست ایران کوتاه از فناوری های استراتژیک

عسل داداشلو  
dadashloo@gmail.com

مهم ترین نقدی که به قراردادهای خودرویی پسابرجام وارد بوده، میزان تیراژ در نظر گرفته شده محصولات در این قراردادها بوده است. کارشناسان از همان ابتدا معتقد بودند با تیراژ کمتر از ۲۰۰ هزار دستگاه، قراردادهای جدید منجر به تولید محصولات اقتصادی و همچنین دستیابی به فناوری های استراتژیک نخواهد شد.

موضوعی که کارشناسان در دفاع از نقد خود به جویندگان خودرویی مطرح می کردند، دست نیافتن به یک محصول استراتژیک در این قراردادها بود؛ محصولاتی که خودروسازان ایرانی بتوانند با تکیه بر تیراژ بالای آنها، عمق ساخت داخل را افزایش داده و به گسترش بازارهای صادراتی با قیمت رقابتی امیدوار باشند. البته سال ها است که به غیر از پراید کهنه سال، پای محصول استراتژیک دیگری به بازار خودرویی ایران باز نشده و حالا هم به غیر از کوئیدهندی چشم آمیدی به تبدیل شدن محصولات جدید به محصولات استراتژیک نیست. اما آیا می توان دست پیدا نکردن به محصولات و فناوری های استراتژیک را به عنوان یک تهدید تلقی کرد؟ امیرحسین کاکایی، استاد



کارخانه خودروسازی

اینکه ما بتوانیم فناوری های خود را در صنعت خودرو توسعه دهیم باید محصولی داشته باشیم که از نظر اقتصادی بتوانیم آن را به تولید انبوه برسانیم. مثلا یک موتور را روی شش محصول سوار کرده تا مجموعه تولیدات به یک میلیون دستگاه برسد تا بتوانیم روی آن محصول سرمایه گذاری کنیم. اکنون در قراردادهای جدید خودرویی رسیدن به چنین تیراژی با توجه به تنوع و تیراژ محصولات دور از ذهن است. «او ادامه می دهد: «نداشتن محصولات استراتژیک که بتوانیم آن را در تیراژ بالا تولید کنیم تا براساس آن توسعه فناوری صورت بگیرد، یک نگرانی مهم است. از این موضوع

## تهران ۴ برابر ظرفیت خودرو دارد

دبیر انجمن علمی اقتصاد شهری به آمار رشد ۱۳ درصدی ترافیک جهان از سال ۲۰۰۸ تاکنون اشاره کرد و گفت: طبق آخرین آمارها پایتخت مکزیک شلوغ ترین و پرتراфик ترین شهر جهان است. به گزارش ایسنا، سیدمحسن طباطبایی مزادآبادی در نشست «اقتصاد شهری و چالش ترافیک» که با حضور جمعی از اساتید، کارشناسان و دانشجویان در دبیرخانه انجمن علمی اقتصاد شهری ایران برگزار شد، با اشاره به اینکه زمان مدیریت شهری به سبک و روش قدیمی به پایان رسیده و امروز باید علم را چاشنی مدیریت شهری کنیم، یادآور شد: روند رشد شهرنشینی در سطح جهانی شتاب فزایندهای به خود گرفته است و همین عامل نیز باعث شده تا مدیریت شهری روز به روز جدی تر و حساس تر شود زیرا با کیفیت زندگی میلیون ها انسان در ارتباط است.

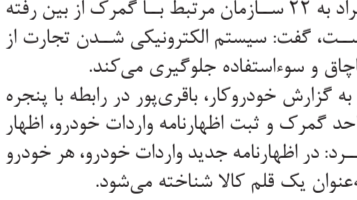
دبیر انجمن علمی اقتصاد شهری ایران با بیان اینکه خوشبختانه یا متأسفانه بخش عمده از رشد شهرنشینی در کشورهای در حال توسعه در حال رقم خوردن است، یادآور شد: نواحی شهری در آسیا و آفریقا به نوعی همه افزایش جمعیت بین سال های ۲۰۱۵ تا ۲۰۵۰ را پوشش خواهند داد و این برآورد صورت گرفته که از قریب به ۲.۵ میلیارد نفری که طی این سال ها به جمعیت کره زمین اضافه می شود بیش از ۹۰ درصد آنها در آسیا و آفریقا زندگی کنند.

مدرس دانشگاه خوارزمی با بیان اینکه این رشد فزاینده فرصت ها و تهدیدات ویژه ای را پیش روی شهرها پدید آورده است، گفت: به دلیل نهادینه شدن دانش اقتصاد و مدیریت شهری ما شاهد هستیم که اغلب رشد شهرنشینی در جهان سوم به یک معضل تبدیل شده که پیامدهایی همچون آلودگی هوا، ترافیک، ناآرامی های اجتماعی، فقر، حاشیه نشینی و... را در پی داشته است. طباطبایی با تأکید بر اینکه برای توسعه دانش اقتصاد و مدیریت شهری ما چاره ای جز استفاده از ظرفیت های کشورهای پیشرو و بومی سازی علم آنها نداریم، گفت: خوشبختانه اخیرا فصلنامه علمی پژوهشی اقتصاد و مدیریت شهری توانسته است در انجمن علمی اقتصاد آمریکا نمایه شود که بیانگر گام های جدید محققان کشورمان در توسعه دانش اقتصاد شهری است.

وی در ادامه به موضوع ترافیک اشاره کرد و گفت: ترافیک زاینده زندگی شهری است، اما می توان آن را مهار و مدیریت کرد.

نایب رئیس هیات مدیره انجمن علمی اقتصاد شهری ایران با بیان اینکه غالب است بدانیم از ۱۰ شهر پرتراфик در دنیا ۹ شهر آن در دنیای در حال توسعه قرار دارد، افزود: این امر نشان می دهد که ترافیک حتما نتیجه رشد شهرنشینی نیست، بلکه ناشی از فقر در دانش مدیریت شهری و به تبع حمل و نقل است. طباطبایی با اشاره به اینکه در دهه های گذشته رویکرد اصلی در شهرسازی توسعه زیرساخت های حمل و نقل خصوصی همچون بزرگراه ها، تعریض خیابان ها و... بوده است، ادامه داد: این رویکرد عملا به نقطه پایان خود رسیده است و امروز اغلب شهرها برنامه خود را بر توسعه حمل و نقل سریع و انبوه (mass rapid transformation) قرار داده اند.

## امکان تقلب در ثبت سفارش خودرو به صفر رسید



مدیرکل فناوری اطلاعات گمرک با بیان اینکه با الکترونیکی شدن فرآیند واردات و صادرات مراجعه افراد به ۲۲ سازمان مرتبط با گمرک از بین رفته است، گفت: سیستم الکترونیکی شدن تجارت از قاچاق و سوءاستفاده جلوگیری می کند.

به گزارش خودروکار، باقری پور در رابطه با پنجره واحد گمرک و ثبت اظهارنامه واردات خودرو، اظهار کرد: در اظهارنامه جدید واردات خودرو، هر خودرو به عنوان یک قلم کالا شناخته می شود. وی افزود: در اظهارنامه های واردات خودرو باید تمام مشخصات خودرو به صورت دقیق ذکر شود و در مرحله ترخیص کالا تمام این موارد چک شده و رمز الکترونیکی به صاحب کالا برای مراحل بعدی ارائه می شود.

مدیرکل فناوری اطلاعات گمرک، خاطرنشان کرد: در مراحل بعدی سازمان هایی همچون مرکز شماره گذاری در پنجره واحد گمرک از طریق رمز الکترونیکی استعلام های خود را انجام داده و وسیله نقلیه وارد شده شماره گذاری می شود. باقری پور در پاسخ به این سؤال که الکترونیکی شدن واردات و صادرات چه تأثیری داشته است، یادآور شد: با توجه به الکترونیکی شدن مراحل واردات و صادرات تردد تجار و بازرگانان به ۲۲ دستگاه مرتبط با فعالیت بازرگانی از بین رفته و تمام مراحل کار به صورت الکترونیکی انجام می شود.

وی افزود: در گذشته در پی مراجعات حضوری اسناد کاغذی صادر می شد که امکان تقلب و سوءاستفاده از آنها وجود داشت. مدیرکل فناوری اطلاعات گمرک، در انتها تأکید کرد: الکترونیکی شدن فرآیند واردات و صادرات از سوءاستفاده ها و قاچاق کالا جلوگیری می کند.

بود. شدنی است اما هزینه تمام شده آن به قدری بالا می رود که صرفه اقتصادی نخواهد داشت. بنابراین دیده نشدن این موضوع در قراردادهای خودرویی اهمیت چندانی ندارد و این نگرانی موضوعیت ندارد زیرا اگر همه این فناوری ها نیز به ما داده شود، تا زمانی که ما نتوانیم برای یک بازار بزرگ تولید کنیم، استفاده از آنها صرفه اقتصادی نخواهد داشت. این کارشناس صنعت خودرو درباره محصول استراتژیک نیز می گوید: «محصول استراتژیک را بازار تعیین می کند، اینکه ما خواهیم در پشت درهای بسته محصول استراتژیک برای یک بازار تعریف کنیم، صحیح نیست و تاکنون هم نتیجه خوبی از این عملکرد نگرفته ایم. در همه جای دنیا

قیمت یک محصول تعیین کننده استراتژیک بودن آن است و باید شرکت های طرف قرارداد چنین محصولی را دارا باشند. مثلا پژو چنین محصولی را ندارد اما کوئید رنو قابلیت تبدیل شدن به این محصول را دارد.» زاوه معتقد است: «اینکه عمق ساخت داخل یک محصول بالا نباشد، لزوما تهدید نیست زیرا حجم بازار شرکت خارجی را نیز تهدید می کند. زمانی که پژو از ایران رفت، میزان ساخت داخلش در ایران بسیار زیاد بود بنابراین درآمد پژو در بازار ایران قابل توجه نبود. در صورتی که خودرو محصولی است که اگر بخواهیم خارج از چرخه جهانی زد، باید این بازار را ترک کند.»

مهم تر نرسیدن به فناوری راهبردی استراتژیک است که در هیچ یک از قراردادهای خودرویی تعریف نشده است. با توجه به شرایط بین المللی کشور ما که هر لحظه با تهدید تحریم مواجه است، ما باید به سمت دانشستن فناوری های استراتژیک پیش برویم تا اگر مجدد تحریم ها شکل گرفت ما همچون صنعت خودرو وجود نداشته باشیم. همان اتفاقی که پیش از این درباره قراردادهای خودرویی در زمان تحریم ها برای ما رخ داد.» کاکایی با اشاره به میزان ساخت داخل قطعات در نظر گرفته شده در قراردادهای

خودرویی، تصریح می کند: «در بهترین حالت میزان ساخت داخل قطعات محصولات جدید در ایران به ۷۰ درصد خواهد رسید و طبیعتاً آن ۳۰ درصد همان فناوری های استراتژیک هستند که باز هم شرکای خارجی حاضر به دادن آنها به ایران هم به دلایل سیاسی و هم به دلایل صرفه اقتصادی نیستند.»

فرید زاوه، کارشناس صنعت خودرو اما اهمیت این دو موضوع را کم می داند و در گفتگو با «فرصت امروز» می گوید: «این زمینه اظهار می کند: «هوا» خودرو محصولی است که اگر بخواهیم خارج از چرخه جهانی تولیدش کنیم، اقتصادی نخواهد



گزارش ۲

## آینده صنعت خودروسازی جهان از زبان یک زن



تاکون به عنوان معاون اجرایی «کارلوس گون» مدیر اجرایی گروه خودروسازی رنو - نیسان فعالیت کرده و از جمله مشاوران ارشد وی محسوب می شود. این وکیل ۵۳ ساله از جمله افراد متخصص در حوزه اتحاد شرکت های تجاری یا خریداری آنها محسوب می شود و معتقد است که اتحاد شرکت های خودروسازی با یکدیگر یا خریداری شدن آنها توسط سایر خودروسازان بین المللی، هزینه های تولید آنان را به میزان قابل توجهی کاهش داده و خودروهای بهینه و کم مصرفی را روانه بازارهای بین المللی خواهد کرد. همچنین خودرویی وارد کشور شد که ۴۰ درصد از کل سهم ارزشی واردات را به خود اختصاص داد. ارزش خودروسازی سواری و «قطعات منفصله خودروهای سواری» بیشترین واردات را به ارزش ۸۲۷ میلیون دلار به خود اختصاص داده اند. به گزارش ایرنا، در نیمه نخست امسال ۸۳۷ میلیون دلار خودرو سواری وارد کشور شد که ۴۰ درصد از کل سهم ارزشی واردات را به خود اختصاص داد. در این بازه زمانی، خودروهای سواری ۸۳۷ میلیون دلار، قطعات منفصله خودروهای سواری (به ارزش ۸۲۱ میلیون دلار) و کمک ناوبری رادیویی (به ارزش ۵۳۹ میلیون دلار)، لوبیای سویا (به ارزش ۵۰۳ میلیون دلار) و برنج (به ارزش ۴۷۶ میلیون دلار) پنج قلم عمده وارداتی به کشور براساس کدهای چهاررقمی تعرفه ای به شمار می آیند. براساس این گزارش، واردات خودرو سواری در این مدت نسبت به دوره مشابه پارسال، ۶۸ درصد افزایش یافت؛ این افزایش ارزش واردات نسبت به سال گذشته در حالی رخ داده که ارزش بسیاری از اقلام وارداتی با

ترجمه: معراج آگاهی  
منبع: بلومبرگ

مونا سپهری که از جمله مدیران ارشد صنعت خودرویی جهان محسوب شده و در شرکت خودروسازی رنو فرانسه مشغول به کار است، اقداماتی نظیر اتحاد شرکت های خودروسازی نظیر رنو و نیسان و همچنین خرید سهام شرکت میتسوبیشی توسط نیسان را از جمله اقداماتی می داند که در آینده منجر به یکپارچگی بیشتر صنعت خودروسازی خواهد شد. وی در این راستا و در گفتگو با خبرگزاری بلومبرگ که در نزدیکی مقر اصلی رنو در شهر پاریس صورت گرفت، اظهار داشت: «گسترش و توسعه فعالیت های خودروسازان از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است، چراکه این موضوع سبب افزایش حجم مبادلات اقتصادی آنها می شود.»

شایان ذکر است، در کنار «ماری بار» مدیر اجرایی جنرال موتورز و «انت وینکلر» مدیر برند «Smart»، خانم سپهری از جمله معدود زن هایی است که توانسته راه خود را به لایه های بالایی مدیریت صنعت خودروسازی جهان باز کند؛ صنعتی که در انحصار مردان است و بانوان کمتر فرصت بروز و ظهور استعداد های خود را می یابند. گفتنی است «مونا سپهری» از سال ۲۰۰۵ میلادی

کارخانه لادای روسیه خودروی جدید سواری شامی بلند به بازار عرضه کرد. به گزارش ایسنا از روس بالت، این خودروی سواری با نام Xray و با همکاری طراحان رنو- نیسان در روسیه ساخته شده است و به جدیدترین امکانات روز دنیا در صنعت خودروسازی همچون سیستم هوشمند لغزش خودرو، سیستم کنترل کشش دیفرانسیل، ترمز الکترونیکی در کنار موتوری به قدرت ۱۲۲ اسب بخار و استانداردهای یورو ۵ و یورو ۶ مجهز است.

این خودرو در دو مدل گیربکس دنده ای و اتوماتیک به بازار عرضه شده و مصرف سوخت آن در هر ۱۰۰ کیلومتر ۷.۲ لیتر است. قیمت خودروی سواری جدید لادا بین ۱۰ تا ۱۲ هزار دلار که براساس آپشن های اختصاصی برای خودرو و سلیقه خریدار متغیر است.

## حذف ۱۰ هزار شغل در سوئید فولکس واگن به خودروهای برقی



فولکس واگن قصد دارد بیش از ۱۰ هزار شغل را در سال های آینده حذف کند، زیرا این غول خودروسازی به دنبال رسوایی آلاینده گی دیزلی، قصد دارد به عرضه مدل های برقی متمرکز شود. به گزارش ایسنا، کارل هانس بلستینگ، مدیر منابع انسانی فولکس واگن در گفتگو با نشریه آگلماینه سایتوگ گفت: تعدیل نیرو به حذف چند صد شغل محدود نخواهد شد و در چند سال آینده به یک عدد پنج رقمی در سراسر جهان می رسد.

فولکس واگن پس از افشای رسوایی آلاینده گی دیزلی در سال گذشته، درصد ترمیم وجهه مخدوش شده خود برآمده و قصد دارد به عرضه بیشتر خودروهای برقی انرژی پاک روی بیاورد، اما خودروهای برقی به قطعات کمتری در مقایسه با خودروهای دارای موتور احتراقی نیاز دارند که به معنای نیاز کمتر به کارکنان در بلندمدت است.

با این همه مدیر منابع انسانی فولکس واگن خاطرنشان کرد اخراج اجباری در کار نخواهد بود. اگرچه سوئید به خودروهای برقی حتی بدون رسوایی دیزلی در جریان بوده، اما این بحران ضرورت تغییر رویکرد فولکس واگن را مبرم کرده است.

فولکس واگن اعلام کرده قصد دارد بیش از ۳۰ مدل جدید خودروی برقی تا سال ۲۰۲۵ تولید و عرضه کند.

براساس گزارش خبرگزاری فرانسه، این گروه خودروسازی بیش از ۶۲۰ هزار کارمند در سراسر جهان شامل ۲۸۰ هزار نفر در آلمان دارد.

## عوامل اصلی افزایش واردات خودروهای خارجی چیست؟

کاهش روبره و بوده و تراز بازرگانی کشور نیز مثبت ۱.۴ میلیارد دلار گزارش شده است. نکته قابل توجه اینکه، ارزش واردات قطعات منفصله خودروهای سواری - که دارای کد تعرفه ای متفاوت از خودروهای سواری است - نیز با ۲۶ درصد افزایش نسبت به شش ماهه مشابه پارسال به ۸۲۱ میلیون دلار رسیده و ۴ درصد از کل ارزش واردات را به خود اختصاص داده است.

بررسی آمارهای واردات نشان می دهد در شش ماه نخست امسال خودرو به یوزه «خودرو سواری» و «قطعات منفصله خودروهای سواری» بیشترین واردات را به ارزش ۸۲۷ میلیون دلار به خود اختصاص داده اند. به گزارش ایرنا، در نیمه نخست امسال ۸۳۷ میلیون دلار خودرو سواری وارد کشور شد که ۴۰ درصد از کل سهم ارزشی واردات را به خود اختصاص داد.

در این بازه زمانی، خودروهای سواری ۸۳۷ میلیون دلار، قطعات منفصله خودروهای سواری (به ارزش ۸۲۱ میلیون دلار) و کمک ناوبری رادیویی (به ارزش ۵۳۹ میلیون دلار)، لوبیای سویا (به ارزش ۵۰۳ میلیون دلار) و برنج (به ارزش ۴۷۶ میلیون دلار) پنج قلم عمده وارداتی به کشور براساس کدهای چهاررقمی تعرفه ای به شمار می آیند.

براساس این گزارش، واردات خودرو سواری در این مدت نسبت به دوره مشابه پارسال، ۶۸ درصد افزایش یافت؛ این افزایش ارزش واردات نسبت به سال گذشته در حالی رخ داده که ارزش بسیاری از اقلام وارداتی با

سه عامل اصلی افزایش واردات خودروهای خارجی در این ارتباط، ناصر بیگزاده مرزبانی، کارشناس صنعت خودرو، درباره دلایل افزایش واردات خودروهای خارجی به کشور گفت: به نظر از وقتی که بحث پذیرفته شدن ایران در سازمان جهانی تجارت (WTO) به عنوان ناظر تصویب شد، یک گام به کاهش تعرفه ها نزدیک شدیم. وی ادامه داد: یکی از فرآیندهای اصلی عملیاتی شدن عضویت این است که به تدریج تعرفه ها را برداریم و دروازه ها را روی واردات آزاد باز کنیم؛ اگر آمارها را بررسی کنیم، می بینیم سال به سال آمار واردات خودروهای خارجی افزایش یافته است. بیگزاده مرزبانی، کارشناس صنعت خودرو، درباره دلایل افزایش واردات خودروهای خارجی به کشور گفت: به نظر از وقتی که بحث پذیرفته شدن ایران در سازمان جهانی تجارت (WTO) به عنوان ناظر تصویب شد، یک گام به کاهش تعرفه ها نزدیک شدیم. وی ادامه داد: یکی از فرآیندهای اصلی عملیاتی شدن عضویت این است که به تدریج تعرفه ها را برداریم و دروازه ها را روی واردات آزاد باز کنیم؛ اگر آمارها را بررسی کنیم، می بینیم سال به سال آمار واردات خودروهای داخلی نیز به فکر بالا بردن کیفیت محصولات خود باشند.



**صاحب امتیاز:** موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز  
**مدیر مسئول:** محمدرضا قدیمی  
**شورای سردبیری:**  
 محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلمی، شهریار شمس مستوفی  
**چاپ:** شرکت رواق روشن مهر **توزیع:** شتاب گستر امروز  
**آدرس:** میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از شاهپور، پلاک ۴۹

**دفتر مرکزی:** ۸۸۸۹۵۴۲۳ خط ویژه  
**روابط عمومی:** ۸۸۸۹۵۴۲۳  
**فکس تحریریه:** ۸۶۰۷۴۲۰۳  
**سازمان آگهی ها:** ۸۸۹۴۳۱۶۶  
**سامانه پیامکی:** ۵۰۰۰۱۲۴۳  
**امور مشترکین:** ۸۶۰۷۴۳۱۷  
**آیند نامه اخلاقی حرفه ای روزنامه**  
 WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR | سایت: WWW.FORSATNET.IR



روحانی خطاب به موگرینی:

## پایداری بر جام در گرو عمل طرف مقابل به همه اصول و تعهدات است

رئیس جمهوری روز گذشته در دیدار با فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا، توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ را پایه‌ای محکم و الگویی مناسب برای گسترش همکاری‌های طرفین و حل مشکلات بین‌المللی دانست و با تأکید بر اجرای کامل تعهدات متقابل، گفت: پایبندی کامل به اجرا و ایفای تعهدات پایداری بر جام از سوی طرف مقابل، سبب جلب اعتماد عمومی خواهد شد.

دکتر حسن روحانی در این دیدار گفت: جمهوری اسلامی ایران در اجرای توافق برجام به همه تعهدات خود پایبند بوده و انتظار دارد برای پایداری برجام، طرف مقابل نیز به همه اصول و تعهدات خود به‌طور کامل عمل کند.

دکتر روحانی با اشاره به اینکه ایران و اتحادیه اروپا با گسترش همکاری‌ها به‌عنوان شرکای بزرگ تجاری و اقتصادی در منطقه به‌شمار خواهند آمد، خاطر نشان کرد: ایران با دارا بودن منابع غنی انرژی می‌تواند در بلندمدت امنیت انرژی را تأمین کرده و با استفاده از ظرفیت‌های خود در زمینه راه‌آهن و حمل‌ونقل جاده‌ای و هوایی به یک مسیر ترانزیتی مطمئن میان شمال و شرق آسیا با اروپا تبدیل شود.

رئیس جمهوری همچنین با اشاره به وجود نیروی انسانی تحصیل‌کرده و موقعیت ایران در مرکزیت بازاری ۴۰۰ میلیون نفری در منطقه، بر ضرورت توسعه مناسبات تجاری، اقتصادی، علمی، فرهنگی، فناوری و گردشگری ایران و اتحادیه اروپا تأکید کرد.

دکتر روحانی با اشاره به اینکه جمهوری اسلامی ایران پس از برجام و در راستای تأمین منافع مشترک، آماده همکاری جامع با اتحادیه اروپا در تمامی زمینه‌ها است، ابراز امیدواری کرد: ایران و اتحادیه اروپا بتوانند از ظرفیت‌ها و فرصتی که امروز در اختیار دارند، در راستای توسعه همکاری‌ها و تأمین منافع مشترک استفاده کرده و تحرکی در روابط فی‌مابین ایجاد کنند.

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز در منطقه کشورهای هشتاد که مردم‌سالاری و انتخابات آزاد را تجربه نکرده و به نام اسلام، سختگیری‌هایی را اعمال می‌کنند که با اصول انسانی و حقوق شهروندان به‌ویژه حقوق زنان در تعارض است، گفت: جمهوری اسلامی ایران آمادگی دارد در راستای ترویج حقوق شهروندی در جوامع منطقه، همکاری‌های گسترده‌ای را با اتحادیه اروپا داشته باشد.

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

رئیس جمهوری با اشاره به اینکه امروز هرگونه حمایت از تروریسم به معنای امید دادن به تروریست‌ها

در منطقه و جهان است، گفت: اگر اتحادیه اروپا به هر دلیل مایل به استفاده از حضور نظامی خود برای برخورد با تروریست‌ها در منطقه نیست، استفاده از قدرت سیاسی برای اعمال فشار به حامیان منطقه‌ای تروریست‌ها و قطع کمک‌ها به آنان اثرات قابل توجهی در مبارزه با تروریسم بر جای خواهد گذاشت.

دکتر روحانی با اشاره به اینکه باید اقدامات تروریستی در سوریه و عراق را به‌عنوان خطری بزرگ برای همه جهان بدانیم، افزود: اگر به‌طور جدی با تروریست‌ها در منطقه مبارزه نشود، در آینده شاهد چند دولت و حکومت تروریستی در منطقه و شمال آفریقا خواهیم بود که در آن صورت مبارزه با آنها بسیار دشوار است.

رئیس جمهوری اولویت اصلی در سوریه و عراق را مبارزه با تروریسم دانست و خاطر نشان کرد: برقراری امنیت، مبارزه با تروریست‌ها، یکپارچگی، تمامیت ارضی و تأمین آینده سوریه تنها با رأی و نظر مردم برای ما حائز اهمیت است.

دکتر روحانی با تأکید بر ضرورت همکاری ایران و اتحادیه اروپا در راستای حل مشکلات منطقه‌ای برای تسریع در رسیدن به امنیت در منطقه، گفت: همه باید بدانند که حل مسئله سوریه راه‌حل نظامی نداشته و باید با روش‌های سیاسی حل و فصل شود که در این راستا فعال شدن بیشتر اتحادیه اروپا در راستای ایجاد امنیت و آرامش در سوریه با همکاری کشورهای منطقه تأثیرگذار خواهد بود.

رئیس جمهوری همچنین با اشاره به اوضاع نابسامان مردم و آوارگان در سوریه و یمن بر ضرورت گسترش تلاش همه کشورها برای رساندن کمک‌های انسان‌دوستانه از جمله آب، غذا، پوشاک و دارو به آنان تأکید کرد.

فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا نیز در این دیدار با اشاره به اینکه توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ فضای مناسب را برای توسعه همکاری‌های متقابل به‌وجود آورده است، گفت: اتحادیه اروپا متعهد به اجرای تعهدات برجام و مصمم به گسترش همکاری‌های اقتصادی با ایران در راستای تأمین منافع مشترک است.

مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا با بیان اینکه روابط تجاری و اقتصادی ایران و اتحادیه اروپا طی یکسال گذشته ۴۳ درصد افزایش یافته و بسیاری از بانک‌های اروپایی آماده آغاز فعالیت خود در ایران هستند، خاطر نشان کرد: امروز شاخسازهای خوبی همچون رسیدن سقف صادرات نفت ایران به میزان

رئیس جمهوری با اشاره به اوضاع نابسامان مردم و آوارگان در سوریه و یمن بر ضرورت گسترش تلاش همه کشورها برای رساندن کمک‌های انسان‌دوستانه از جمله آب، غذا، پوشاک و دارو به آنان تأکید کرد.

فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا نیز در این دیدار با اشاره به اینکه توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ فضای مناسب را برای توسعه همکاری‌های متقابل به‌وجود آورده است، گفت: اتحادیه اروپا متعهد به اجرای تعهدات برجام و مصمم به گسترش همکاری‌های اقتصادی با ایران در راستای تأمین منافع مشترک است.

مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا با بیان اینکه روابط تجاری و اقتصادی ایران و اتحادیه اروپا طی یکسال گذشته ۴۳ درصد افزایش یافته و بسیاری از بانک‌های اروپایی آماده آغاز فعالیت خود در ایران هستند، خاطر نشان کرد: امروز شاخسازهای خوبی همچون رسیدن سقف صادرات نفت ایران به میزان

رئیس جمهوری با اشاره به اوضاع نابسامان مردم و آوارگان در سوریه و یمن بر ضرورت گسترش تلاش همه کشورها برای رساندن کمک‌های انسان‌دوستانه از جمله آب، غذا، پوشاک و دارو به آنان تأکید کرد.

فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا نیز در این دیدار با اشاره به اینکه توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ فضای مناسب را برای توسعه همکاری‌های متقابل به‌وجود آورده است، گفت: اتحادیه اروپا متعهد به اجرای تعهدات برجام و مصمم به گسترش همکاری‌های اقتصادی با ایران در راستای تأمین منافع مشترک است.

مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا با بیان اینکه روابط تجاری و اقتصادی ایران و اتحادیه اروپا طی یکسال گذشته ۴۳ درصد افزایش یافته و بسیاری از بانک‌های اروپایی آماده آغاز فعالیت خود در ایران هستند، خاطر نشان کرد: امروز شاخسازهای خوبی همچون رسیدن سقف صادرات نفت ایران به میزان

رئیس جمهوری با اشاره به اوضاع نابسامان مردم و آوارگان در سوریه و یمن بر ضرورت گسترش تلاش همه کشورها برای رساندن کمک‌های انسان‌دوستانه از جمله آب، غذا، پوشاک و دارو به آنان تأکید کرد.

فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا نیز در این دیدار با اشاره به اینکه توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ فضای مناسب را برای توسعه همکاری‌های متقابل به‌وجود آورده است، گفت: اتحادیه اروپا متعهد به اجرای تعهدات برجام و مصمم به گسترش همکاری‌های اقتصادی با ایران در راستای تأمین منافع مشترک است.

مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا با بیان اینکه روابط تجاری و اقتصادی ایران و اتحادیه اروپا طی یکسال گذشته ۴۳ درصد افزایش یافته و بسیاری از بانک‌های اروپایی آماده آغاز فعالیت خود در ایران هستند، خاطر نشان کرد: امروز شاخسازهای خوبی همچون رسیدن سقف صادرات نفت ایران به میزان

رئیس جمهوری با اشاره به اوضاع نابسامان مردم و آوارگان در سوریه و یمن بر ضرورت گسترش تلاش همه کشورها برای رساندن کمک‌های انسان‌دوستانه از جمله آب، غذا، پوشاک و دارو به آنان تأکید کرد.

فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا نیز در این دیدار با اشاره به اینکه توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ فضای مناسب را برای توسعه همکاری‌های متقابل به‌وجود آورده است، گفت: اتحادیه اروپا متعهد به اجرای تعهدات برجام و مصمم به گسترش همکاری‌های اقتصادی با ایران در راستای تأمین منافع مشترک است.

مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا با بیان اینکه روابط تجاری و اقتصادی ایران و اتحادیه اروپا طی یکسال گذشته ۴۳ درصد افزایش یافته و بسیاری از بانک‌های اروپایی آماده آغاز فعالیت خود در ایران هستند، خاطر نشان کرد: امروز شاخسازهای خوبی همچون رسیدن سقف صادرات نفت ایران به میزان

رئیس جمهوری با اشاره به اوضاع نابسامان مردم و آوارگان در سوریه و یمن بر ضرورت گسترش تلاش همه کشورها برای رساندن کمک‌های انسان‌دوستانه از جمله آب، غذا، پوشاک و دارو به آنان تأکید کرد.

فدریکا موگرینی، مسئول سیاست خارجی اتحادیه اروپا نیز در این دیدار با اشاره به اینکه توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ فضای مناسب را برای توسعه همکاری‌های متقابل به‌وجود آورده است، گفت: اتحادیه اروپا متعهد به اجرای تعهدات برجام و مصمم به گسترش همکاری‌های اقتصادی با ایران در راستای تأمین منافع مشترک است.

در حالی که رسانه‌های محلی و بین‌المللی از توقف عملیات آزادسازی موصل به منظور حمایت از دستاوردها و تقویت آن خبر داده‌اند، عبدالغنی الاسدی، فرمانده سازمان مبارزه با تروریسم عراق گفت: ما اوماری مبنی بر توقف عملیات موصل دریافت نکرده‌ایم. الاسدی افزود: به اعتقاد من مسئله‌های مانند توقف عملیات وجود ندارد. نیروهای عراقی در حال حاضر مشغول موضع‌گیری مجدد و ساماندهی صفوف خود هستند و احتمالاً حمله به مرکز موصل از محور شرق طی دو روز آینده از سر گرفته شود. عبدالامیر جبارالله، فرمانده عملیات نینوا نیز در بیانیهای گفت: عملیات نظامی ادامه دارد و تا زمان آزادسازی کامل

### تیتراخبار

در آستانه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، جدیدترین نظرسنجی نشان می‌دهد دونالد ترامپ حمایت هواداران زن خود را از دست داده و هیلاری کلینتون با ۶۰ درصد اختلاف پیشتاز است. سیدحسین خمینی در در دیدار جمعی از مدیران و نمایندگان ادوار مختلف و اساتید دانشگاه استان کرمانشاه گفت: دولت کنونی مشکلات مالی سنگینی دارد، ولی این امر دلیل و بهانه مناسبی برای انجام کارهای ممکن نیست.

### جمعه

رئیس کمیسیون شهرسازی شورای شهر تهران:

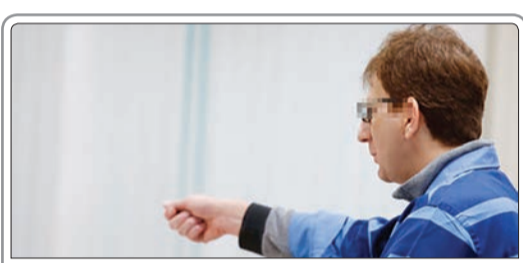
### شهرداری ۱۲ هزار میلیارد تومان به بانک‌ها بدهکار است

طرح این سوال که چرا شهرداری قبل از ارائه لایحه برای فروش شهروند و شرفاقتاب و تصمیم شورا در این مورد، این گزارش را ارائه نکرده است؟ گفت: ما ارائه این گزارش مشخص شد که اعضای شورا در یک قضایی که توام با عدم اطلاعات دقیق از میزان بدهی شهرداری به بانک شهر بوده تصمیم بر واگذاری نمایشگاه شرفاقتاب و فروشگاه شهروند گرفتند! این گزارش نشان می‌دهد شهرداری کلاً ۵۲۰۰ میلیارد تومان به بانک شهر بدهکار است و حال در ازای آن کل سهام نمایشگاه شرفاقتاب و ۶۰ درصد سهام فروشگاه شهروند را به بانک شهر واگذار شده که قطعا این واگذاری بیشتر از میزان بدهی است.

محمدسالاری، رئیس کمیسیون معماری و شهرسازی شورای شهر تهران در گفت‌وگو با ایسنا با اشاره به گزارش کمیسیون برنامه و بودجه شورای شهر تهران در مورد میزان بدهی شهرداری به بانک‌ها و بیمه‌انکاران، گفت: به استناد گزارش ارائه شده از سوی کمیسیون برنامه و بودجه، شهرداری ۸۵۱۴ میلیارد تومان به بیمه‌انکاران و حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان نیز به بانک‌ها بدهکار است. سالاری گفت: بعد از ارائه گزارش کمیسیون برنامه و بودجه در خصوص بدهی شهرداری به بانک‌ها اعضای شورا باید طرحی را جهت ملغی کردن مصوبه قبلی خود در خصوص واگذاری شهروند و نمایشگاه شرفاقتاب ارائه و تصویب کنند. او با

### تیتراخبار

روز گذشته بر اثر ریزش زمین در عملیات فاضلاب شهری در میدان هفت تیر یک کارگر جان خود را از دست داد. مدیر کل پیش‌بینی و هشدار سریع سازمان هواشناسی گفت فعالیت سامانه بارشی کشور طی دو روز آینده کاهش و از روز سه‌شنبه بار دیگر افزایش می‌یابد.



رئیس دیوان عالی کشور در خصوص پرونده بابک زنجانی گفت: رسیدگی‌ها به این پرونده ادامه دارد و هنوز به اتمام نرسیده و شعبه رسیدگی به این پرونده محرمانه است

### فرهنگ

### دیلن: از شنیدن خبر جایزه نوبل زبانم بند آمد

برگزار می‌شود، گرفته نشده است. این آکادمی اعلام کرده است: بنیاد نوبل اطلاعات جدید را هر چه سریع‌تر در اختیارتان خواهد گذاشت. سخنگوی دیلن هم هنوز به سوالاتی که درباره حضور یا عدم حضور برنده نوبل در این مراسم مطرح شده، پاسخ شفافی ن داده است. ماریو واراگاس بوسا، نویسنده مشهور پرویی و برنده نوبل ادبیات سال ۲۰۱۰ هم در واکنش به جایزه نوبل ادبیات امسال گفت: دیلن بدون تردید آهنگساز و خواننده توانایی است، اما نویسنده مهمی محسوب نمی‌شود. ادبیات به عالم تفریح و سرگرمی پیوسته است. دادن این جایزه ادبی به این ترانه‌سرای مشهور، نمایانگر سطحی شدن فرهنگ در روزگار ما است.

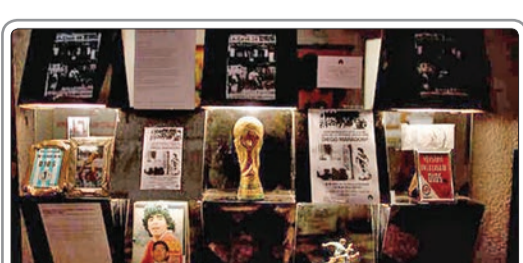


به گزارش هفت‌صبح، فیلم «یتیم‌خانه‌ایران» به کارگردانی ابوالقاسم طالبی در روز اول آکران خود در پردیس اریکه ایرانیان تنها ۱۰ هزار تومان فروش کرد. مجموع فروش روز اول این فیلم برهزینه تاریخی ۳ میلیون تومان بود

### ورزش

### رتبه چهارم ایران در میان کشورهای صاحب نام فوتبال آسیا

در رقابت‌های بین‌المللی تنظیم و معرفی شده فوتبال ایران در رده باشگاهی نسبت به کشورهای کره جنوبی، امارات، ژاپن، قطر، چین و عربستان سعودی امتیازات کمتری جمع کرده و مسئله‌ای که فوتبال ایران را در رده چهارم این رنکینگ قرار داده، عملکرد تیم ملی فوتبال است. تیم تحت هدایت کی‌روش که در بازی‌های مختلف ملی نتایج درخشانی کسب کرده و در صدر رنکینگ آسیایی قیفا است، بیشترین امتیاز را میان تمام کشورهای آسیایی کسب کرده و همین مسئله باعث شده با وجود عملکرد ضعیف تیم‌های باشگاهی، کشور ایران در رنکینگ کلی AFC رتبه چهارم را در اختیار بگیرد.



خانه قدیمی مارادونا، فوتبالیست سابق آرژانتین در دوران نوجوانی به موزه تبدیل و وسایل این اسطوره آرژانتینی به نمایش گذاشته شد

### تیتراخبار

مجید انتظامی، آهنگساز درباره موسیقی این روزهای کشور گفت: من مخالف ترکیب موسیقی ایرانی با سایر موسیقی‌ها نیستم بلکه می‌گویم هر چیزی که مردم دوست داشته باشند و خواهان داشته باشند، درست است. ما نمی‌توانیم در مقابل سلیقه مردم بگویم که این موسیقی را گوش دهید یا ندهید. موسیقی سنتی ایرانی به خاطر اصالتی که دارد، هیچ‌گاه آسیب نمی‌بیند.

### تیتراخبار

در رنکینگ کشورهای صاحب نام فوتبال آسیا، ایران در رده چهارم قرار گرفت؛ رتبه‌ای که سهمیه ایران در لیگ قهرمانان آسیا را به ۲+۲ کاهش می‌دهد. به گزارش ورزش‌سه، پس از مدت‌ها حرف و حدیث درباره سهمیه فوتبال ایران در لیگ قهرمانان آسیا سرانجام AFC رنکینگ نهایی کشورهای عضو کنفدراسیون فوتبال قاره کهن را براساس عملکرد تیم‌های باشگاهی و ملی اعلام کرد که در این رده‌بندی تیم ایران رتبه چهارم را در اختیار گرفته است.

در رده‌بندی که براساس استانداردسازی فوتبال کشورها و ساختار باشگاه‌ها به همراه نتایج تیم‌های باشگاهی و ملی

### تیتراخبار

روزه مورینیو، سرمربی منچستر یونایتد با حمایت از وین رونی مدعی شد کاپیتان یونایتد به این زودی‌ها اولد ترافورد را ترک نخواهد کرد.

سجاد گنج‌زاده، نماینده وزن ۸۴ کیلوگرم کاراته کشورمان با شکست حریف مراکشی خود، مدال طلای رقابت‌های جهانی را بر گردن آورد.



علیجاه شهربانویی  
مشاور تبلیغات و برندسازیMAD MEN  
قسمت سی و چهارم  
فرار از استرلینگ - کوپر

در این شماره از ستون تبلیغاتی‌های دیوانه به نقد و بررسی قسمت سیزدهم از فصل سوم سریال مدمن با نام Shut the Door. Have a Seat می‌پردازم که برای نخستین بار در تاریخ هشتم نوامبر سال ۲۰۰۹ میلادی و با کارگردانی متیو واینر (Matthew Weiner) از کانال AMC پخش شد.

همانطور که در قسمت قبل اشاره شد خبرهایی مبنی بر فروش شرکت استرلینگ-کوپر به آقای لین پرایس از سوی مدیران لندن داده شده بود. آنها به دلیل پیشرفت قابل ملاحظه شرکت می‌خواستند آن را به بالاترین قیمت به مشتریان احتمالی بفروشند و حالا این مسئله شکل کاملاً جدی به خود گرفته است. در جلسه‌ای که آقای هیلتون با آقای دان دربردار این مسئله را به اطلاع او می‌رساند که شرکت مشهور و معظم مک کن (McCann) در راستای گسترش سطره خود اقدام به خرید شرکت انگلیسی PPL کرده است و به همین دلیل شرکت استرلینگ-کوپر نیز به‌عنوان بخشی از دارایی‌ها آن به مک کن واگذار خواهد شد.

هرچند این امکان وجود دارد که دان دربردار شرکت قدرتمند مک کن، افزایش درآمد داشته و با مشتریان مشهورتری کار کند، اما به خاطر سابقه تیره‌ای که او با مدیران این شرکت دارد به هیچ وجه به این نقل و انتقال رضایت ندارد. بنابراین او فکر می‌کند که با مذاکره با مدیرانش بتواند برای این مسئله راه‌حلی پیدا کند. او به سراغ آقای کوپر می‌رود. هرچند در ابتدا آقای کوپر به خاطر کپولت سن و محافظه‌کاری به این نقل و انتقال رضایت دارد اما وقتی پافشاری و مقاومت آقای دان دربردار مشاهده می‌کند، با دان دربردار همراه می‌شود، اما به او گوشزد می‌کند که مقاومت در برابر این جابه‌جایی نیاز به مشتری‌های بزرگ دارد. در این زمان کوتاه آنها از آقای استرلینگ تقاضای کمک می‌کنند زیرا شرکت تنباکوی آمریکا که برند معروف لاکو استرایک را در اختیار دارد، در حقیقت از سوی آقای راجر استرلینگ به شرکت معرفی شده و او می‌تواند با نفوذی که در این شرکت دارد آنها را با تصمیمات جدید این گروه سه نفره همراه کند.

آنها زمان زیادی ندارند زیرا تا اول ژانویه که چند روز دیگر فرا می‌رسد این نقل و انتقال اجرایی می‌شود. بنابراین برای کسب اطلاع بیشتر این تیم که حالا سه عضو دارد به سراغ آقای لین پرایس، نماینده مدیران انگلیسی شرکت می‌روند. لین پرایس هم برای عدم پیوستن به این اتحاد جدید دلیل موجهی دارد. او فکر می‌کند قرار است تنها شرکت استرلینگ-کوپر واگذار شود و نمی‌خواهد با همراهی با تیم دان دربردار موقعیتش را در شرکت مادر به خطر بیندازد، اما از طریق آقای سنت جان (Saint John) مدیر شرکت PPL متوجه می‌شود آنها شرکت اصلی را هم که او در واقع کارمند آن حساب می‌شود فروخته‌اند و موقعیتش پس از سال‌ها خدمت به شرکت PPL به خاطر طمع‌ورزی مدیران به خطر افتاده است. بنابراین او هم که موقعیتش را از دست رفته می‌داند برت کوپر به او پیشنهاد شراکت در کمپانی جدید داده می‌شود. لین پرایس به خوبی به مسائل مالی شرکت استرلینگ-کوپر و PPL اشراف دارد.



## فرصت امروز

دوم

نگاهی به کمپین محیطی برند اکوانرزی

## پیچیدگی‌های یک طرح ساده!

نرگس فرجی

nargesfaraji1389@yahoo.com

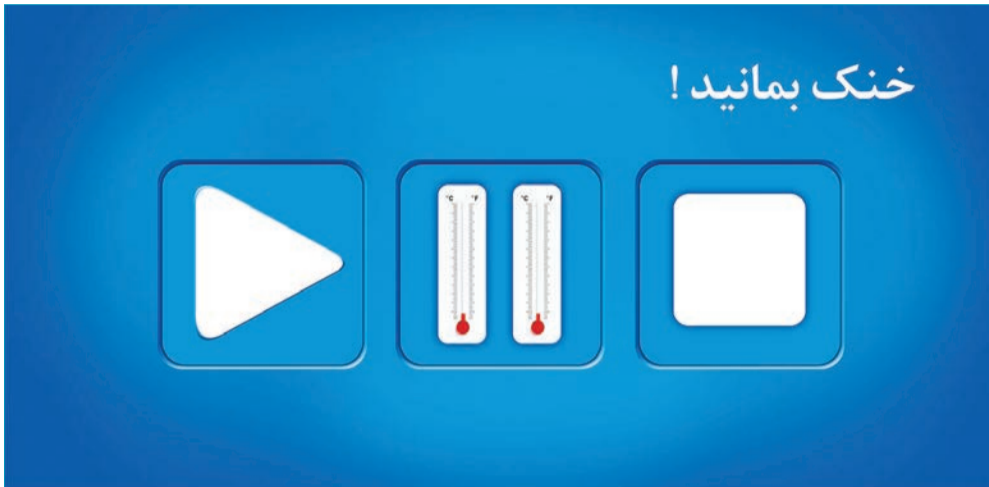
در روزهای اخیر یک کمپین تبلیغاتی با آگهی‌های محیطی ساده در شهر اکران شد که از طریق یک سری المان آشنا پیام را به مخاطبان منتقل می‌کرد: المان‌هایی که نقش یک رابط را میان پیام و مخاطبان

## طراحی فضای ساده و مینیمال در کمپین تبلیغاتی

مصطفی مرادی، مدیر هنری و طراح گرافیک درباره طرح آگهی‌های کمپین برند اکوانرزی می‌گوید: کمپین اکوانرزی در دو فاز لانچ شده است. برند در فاز اول با به‌کارگیری المان دماسنج و رنگ پس‌زمینه قرمز به همراه شعار «داغ نباشید» بر روی نمایی تاکید داشت و در فاز دوم برای مخاطب تا حدودی حوزه فعالیت خود را مشخص و از شعار «خنک بمانید» رونمایی کرد. زمانی که آگهی فاز اول اکران شد با توجه به ایده اجرا شده در آن برهه زمانی نظر مخاطبان را به خود جلب و سوالاتی را که مدنظر بود ایجاد کرد. در فاز دوم نیز برند توانست نظر را با طرح آگهی‌های جلب کند. در این فاز برند کاملاً برای مخاطبان مشخص کرد که چه محصولاتی را به بازار ارائه می‌دهد. در تمامی طرح‌آگهی‌ها فضای مینیمال و ساده به تصویر کشیده شده بود. در این میان المان دماسنج نیز توانسته بود، منظور برند را به مخاطبان نشان دهد و بگوید که محصولات اکوانرزی، محصولاتی در حوزه تهیه مطبوع است. تمام طرح‌آگهی‌های کمپین برند اکوانرزی از لحاظ اجرایی قابل قبول و مناسب هستند و از ایده ساده و جالبی نیز پیروی می‌کنند. مرادی در مورد طرح آگهی دوم کمپین برند اکوانرزی می‌گوید: آگهی دوم این کمپین نیز از لحاظ اجرایی مناسب است اما نکته‌ای در آن مشکل‌ساز شده است. در این طرح از المان دکمه‌های یک ضبط صوت یا پخش‌کننده موسیقی استفاده شده است؛ دکمه‌هایی که به نظر همگی آنها در زمان ایده پردازی اولیه برای اجرا تعریف نشده بودند و بعداً به طرح اضافه شده‌اند. به نظر در زمان ایده پردازی گروه فقط خواست‌اند از دکمه توقف (که شبیه به دو دماسنج کنار هم است) استفاده کنند اما بعد از مدتی احساس کرده‌اند که شاید توسط مخاطب رمزگشایی نشود و بعد دکمه‌های ایست و شروع، به آگهی استفاده شده است.

## پیچیدگی‌های اجرای ایده‌های خلاقانه

مرادی می‌گوید: این موضوع شاید برای اکثر مدیران هنری و طراحان پیش آمده باشد. گاهی ایده‌هایی که در ابتدا جذاب و خوب هستند وقتی به مرحله اجرا می‌رسند، نتیجه



## خنک بمانید!

جالبی ندارند. به همین دلیل طراحان مجبور می‌شوند برای قابل مفهوم کردن ایده‌شان المان‌هایی را به طرح اضافه کنند، اما گاهی این کار باعث می‌شود ایده اصلی تغییر مسیر دهد یا از معنی خود دور شود. در این حالت چون خروجی آن چیزی نیست که توقع می‌رود، بهتر است که طراحان ایده را کنار گذاشته و ایده‌های جدید را خلق کنند. این کار شاید زمان‌بر باشد، اما دستاورد بهتری را برای برند به همراه خواهد داشت. به همین دلیل با اینکه طرح دوم ساده و مینیمال است اما اضافه شدن دکمه‌هایی به غیر پخش، طرح را از ایده اصلی دور کرده است. مرادی درباره شعار تبلیغاتی «خنک بمانید» می‌گوید: این شعار کوتاه و ساده است و به راحتی خوانده می‌شود اما این شعار بیشتر مخاطب را به یاد محصولاتی مانند پنجره دوجداره می‌اندازد که عایق دما هستند. محصولاتی که خنکی (یا گرما) را در فضای داخلی نگه می‌دارند. محصولات اکوانرزی فضا را خنک می‌کنند و به‌عنوان یک خدمت جانبی قابلیت ثابت نگه داشتن دما را دارند، شاید بهتر بود، در این شعار تغییراتی ایجاد می‌شد که با فضای محصولات اکوانرزی هماهنگ‌تر شود. البته به نظر چون اول گروه به ایده تصویری آگهی رسیده و بعد شعار را برحسب آن طراحی کرده‌اند، شعار با این ترکیب شکل گرفته است. مرادی درباره رسانه تبلیغاتی که طرح آگهی از طریق آن اکران شده

می‌گوید: طرح آگهی‌ها به دلیل اینکه در آنها از المان‌های کمی استفاده شده به راحتی توسط مخاطبان رمزگشایی می‌شود و بینندگان پیام را آسان دریافت می‌کنند. بنابراین طرح آگهی‌ها متناسب با رسانه‌های محیطی طراحی شده‌اند. البته محصولات اکوانرزی معمولاً به‌صورت B2B فروخته می‌شوند و مخاطبان خاص خود را دارند و این مخاطبان در این مدت برند را شناخته‌اند، بنابراین این آگهی‌ها کار یادآوری و ترغیب را به خوبی انجام خواهند داد. مرادی در پایان می‌گوید: با شروع فصل سرما بهتر است

نرزی درباره آنها می‌گوید: این طرح آگهی‌های تبلیغاتی در قالب یک کمپین فراگیر برای برند اکوانرزی که در حوزه تولید چیلرهای جذبی فعال است، طراحی و اکران شده‌اند. هدفمان در این کمپین انتقال پیامی ساده از طریق المان‌هایی که برای مخاطبان آشناست، بود. برای این کمپین دو طرح آگهی طراحی شده است. طرح آگهی اول در راستای برندینگ و آشنایی مخاطبان با نام برند اکوانرزی اکران شد. در آن آگهی فقط نام برند به همراه یک دماسنج به مخاطبان نشان داده شده بود. طرح اول ساده و به دور از هرگونه پیچیدگی فقط با همراه کردن المان دماسنج به مخاطبان معرفی شده بود؛ همراه کردنی که ماندگاری نام برند را در ذهن مخاطبان آسان تر می‌کند. در آن طرح آگهی هدفمان این بود که مخاطب نام برند دوبخشی اکوانرزی را در ذهنش نگه دارد.

## اهمیت ماندگاری نام برند در ذهن

## مخاطبان

خطیبی درباره دومین طرح آگهی کمپین برند اکوانرزی می‌گوید: اساساً در روانشناسی تبلیغات وقتی با کمک گرفتن از یک سری قابل‌های آشنا در ذهن مخاطبان پیامی منتقل شود، ماندگاری‌اش بیشتر خواهد شد برای مثال شاید نام بردن از محصول یا برندی نکته‌ای در ذهن مخاطبان ایجاد نکند و آنها فقط با نام محصول را به یاد نیابند اما اگر همان نام با

بrend طرح آگهی‌های متناسبی را اکران کند و همین روند را به منظور نشان دادن عملکرد گرمایشی محصولات اکوانرزی (در صورت وجود) به‌کار بگیرد، مطمئناً کسی دوست ندارد در زمستان خنک بماند.

## انتقال پیام از طریق المان‌های آشنا

دکتر حسین خطیبی، مدیرعامل کانون تبلیغاتی نور و مجری طرح آگهی‌های اکو

بررسی این کمپین گفت‌وگویی را با مصطفی مرادی، مدیر هنری و طراح گرافیک داشته است. همچنین در ادامه دکتر حسین خطیبی، مدیرعامل کانون تبلیغاتی نور و مجری طرح آگهی‌های اکوانرزی به سوالات مختلفی در رابطه با کمپین این برند پاسخ داده‌اند که می‌خوانید.

یک فاکتور با المان آشنا در ذهن مخاطبان گره بخورد، یادآوری‌اش راحت‌تر و سریع‌تر صورت می‌گیرد. به همین دلیل سعی‌مان بر این بود که نام برند اکوانرزی را با یک المان یا فاکتوری مشخص برای مخاطبان همراه کنیم؛ المانی که مخاطبان هر زمان یا هر مکانی آن را دیدند به سرعت یاد برند اکوانرزی بیفتند. به همین دلیل سرعت المانی رفتیم که نام اکو را نیز به همراه داشت. در این طرح آگهی از آیکن‌های یک اکو یا ضبط صوت استفاده کردیم که یادآوری روشن و خاموش کردن دستگاه‌های برند اکوانرزی نیز بودند. در طرح مورد نظر از دکمه‌های روشن و ایستادن استفاده شده و به جای دکمه پخش از یک دکمه پخش استفاده شده است. این کار نیز به خاطر شباهت دکمه پخش اکو به دو خط دماسنج بود؛ دو خطی که از طریق آن می‌توانستیم دمای پایین را از طریق آن نشان دهیم. این آگهی در جهت نشان دادن شیوه کارکرد برند اکوانرزی به مخاطبان بود، آگهی‌ای که خنک کردن هوا توسط محصولات و ثابت را به آنها یادآور می‌شد.

## به‌کارگیری شعاری ساده و کوتاه

خطیبی درباره رنگ پس‌زمینه طرح آگهی‌های برند اکوانرزی می‌گوید: در این طرح آگهی‌ها از رنگ آبی که نشان از خنک‌کنندگی است، استفاده شد. البته با رنگ آبی می‌خواستیم کم مصرف بودن محصولات اکوانرزی را نیز به مخاطبان یادآور شویم. خطیبی درباره شعار این طرح آگهی‌ها می‌گوید: شعار نیز ساده، کوتاه و دقیقاً در راستای طرح آگهی‌ها طراحی شد. شعار «خنک بمانید» به راحتی می‌توانست پیام برند را به مخاطبان یادآور شود. خطیبی درباره رسانه‌های تبلیغاتی که برای این کمپین به‌کار گرفته شده، می‌گوید: برای انتشار این طرح آگهی‌ها از مجلات تخصصی و رسانه‌های محیطی استفاده کردیم. همچنین این طرح آگهی‌ها در سمینارهای تخصصی برای گروه مخاطبان خاص که مهندسان را شامل می‌شد، نشان داده شد. در این سمینارها علاوه بر این طرح آگهی‌ها شیوه استفاده محصولات اکوانرزی نیز آموزش داده شد. در حال حاضر اکران این کمپین محدود است اما قبل از این طرح آگهی‌ها به‌طور گسترده در تهران از طریق رسانه‌های مختلف منتشر شده بودند.

## ایستگاه تبلیغات

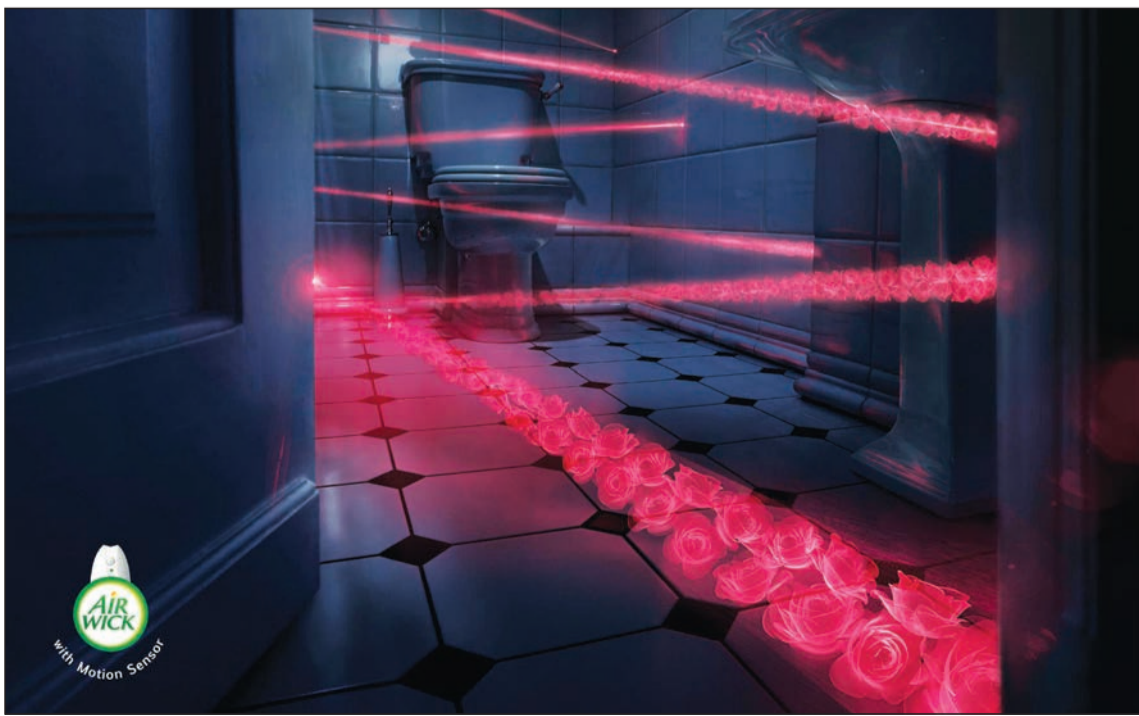


## کفش‌های Virgin America با ظاهر شبیه به کابین First Class



کفش‌های کتانی مجهز به وی‌فای و یک شارژر تلفن eBay به حراج گذاشته خواهند شد. خطوط هوایی Virgin America در راستای تبلیغ ویژگی‌های کابین First Class خود یک جفت کفش کتانی خاص را طراحی و تولید کرده است که همه ویژگی‌های پرواز در کابین First Class این شرکت را دارد. به گزارش‌ها بی‌ای نیوز، جنس این کفش‌های کتانی از همان چرم سفید ایتالیایی است که در ساخت صندلی‌های کابین First Class هواپیماهای این شرکت مورد استفاده قرار می‌گیرد. این محصولات به‌ظاهر نخستین کفش‌های مجهز به وی‌فای، سیستم نورپردازی، یک نمایشگر ویدئویی و یک شارژر تلفن همراه در جهان به شمار می‌آیند. در حال حاضر فقط یک جفت از این کفش‌ها در دنیا وجود دارد که در سایت eBay به حراج گذاشته شده است و درآمد حاصل از انجام این کار به سازمان خیریه غیرانتفاعی «Soles4Souls» متعهد به مبارزه با فقر از طریق توزیع کفش و لباس اهدا می‌شود.

## تبلیغات خلاق



آگهی خوشبو کننده Air wick - شعار: سنسورهای حرکتی

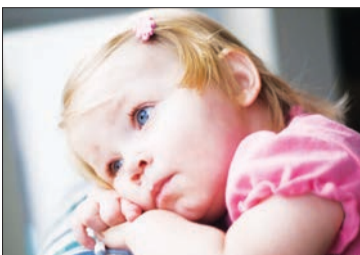
ارتباط با نویسنده: alijah.ir



ایده‌های طلایی

ایده‌های بزرگ برای کسب‌وکار آفرینی (۸۷)  
**در کسب‌وکار خود از کودکان غافل نشوید**

ترجمه: امیرآل علی



بدون هیچ شکي كودكان در امر بازاریابی و فروش از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار هستند. اگرچه همواره خدمت‌رسانی خوبی به افراد بالغ داده می‌شود و هر شرکت در تلاش است تا با ارائه سرویس بهتر وجه تمایزی برای خود در مقایسه با سایر رقبا ایجاد کند، با این حال هنوز هم آنگونه که شایسته است به بخش خردسال و فرزندان این افراد بالغ توجه نمی‌شود. در همین راستا برخی فروشگاه‌ها غرفه‌هایی مخصوص کودکان درست در کنار غرفه‌های دیگری ایجاد می‌کنند. با این کار کودکان در حین خرید والدین خود چشم‌شان به این غرفه‌ها خواهد افتاد و همین امر باعث می‌شود تا والدین مجبور شوند حداقل کودک را برای بازدید به آنجا ببرند. طبق آمار قرار داشتن این دسته از غرفه‌ها در مکانی مناسب باعث می‌شود تا کمتر پیش بیاید افرادی که صاحب فرزندان خردسال هستند از این غرفه‌ها بازدید نکنند. مثال دیگر آنکه برخی رستوران‌ها در راستای خدمت‌رسانی بهتر در منوی خود لیست غذای کودک نیز اضافه می‌کنند تا با این کار رضایت بیشتر مشتری را به عمل آورده و کالای خود را ارتقا دهند.

همه این اقدامات در صورت خوب اجرا شدن به نتایج مناسب خود دست پیدا خواهند کرد، اما تصور اینکه نهایت ظرفیت توجه به خردسالان همین میزان باشد، غلط است. جالب است بدانید با تمرکز روی خردسالان حتی در حوزه‌های عظیم اقتصادی نیز می‌توان به موفقیت‌های چشمگیری دست یافت.

ایده

**Blue Kangaroo** نام رستورانی در شهر لندن است که امکانات ویژه‌ای برای کودکان به ارمان آورده که بیانشگر توجه ویژه آنان به خردسالان است. مدیریت این رستوران در همان ابتدای کار خود تصمیم گرفت تا در اقدامی بی‌سابقه در کنار خدمت‌رسانی به افراد بزرگسال برای خردسالان نیز امکانات خاصی را تدارک ببیند. در واقع در این رستوران هر چیزی که برای کودکان جذاب باشد مهیا شده است. برای مثال یک منطقه بازی در دل این مکان وجود دارد که با دوربین‌های مداربسته کنترل می‌شود و والدین می‌توانند هر لحظه از وضعیت کودک دلبند خود آگاه شوند. با این کار این امکان در اختیار والدین قرار خواهد گرفت که بدون هیچ نگرانی و دردمسری به خرید خود بپردازند. همچنین در این رستوران میزهای مخصوص کودک همراه با منوی غذایی ویژه آنان سرو می‌شود که نشان از توجه خاص آنان به کودکان دارد. استفاده از میز و صندلی‌های مخصوص باعث می‌شود تا والدین با آسایش کامل از غذای سفارش داده خود لذت ببرند. همین ایده‌های جذاب در نهایت باعث شد تا رستوران خیلی زود با خیل عظیمی از مشتریان مشتاق که اکثرا صاحب فرزندان خردسال نیز بودند، مواجه شود. اگرچه در نگاه اول ارائه این خدمات همراه با هزینه‌های گزاف خواهد بود با این حال قیمت‌های رستوران از حد معقولی برخوردار بوده و تا پاسی از شب به سرویس‌دهی خود ادامه می‌دهند.



در حال حاضر روزه‌روز به تعداد این دسته از رستوران‌ها اضافه می‌شود. اگر کمی با دقت نگاه کنیم تمامی کسب‌وکارها توانایی لازم را جهت جلب نگاه کودکان به خود دارند و تنها کافی است تا توجه به آن‌ها داشته باشند. محیط کاری خود بهترین ایده را بیابند. این قبیل رستوران‌ها دارای فضای درونی شاد و رنگارنگ هستند که بدون شک هر کودکی را متوجه خود خواهد ساخت. جالب است بدانید که اکثر این طراحی‌ها و فضاسازی‌های داخلی این رستوران‌ها براساس روانشناسی کودک صورت می‌گیرد. همین اقدامات جذاب باعث شده است تا افرادی که صاحب فرزندان خردسال هستند، این قبیل رستوران‌ها به انتخاب اول‌شان تبدیل شود.

**آنچه در عمل باید انجام دهید**

- خدمت‌رسانی به کودکان را به‌عنوان یک وظیفه کم اهمیت به حساب نیاورید. همچنین فراموش نکنید به علت شرایط خاصی آنان جلب توجه خردسالان کاری به مراتب سخت‌تر است و به همین خاطر توجه ویژه‌ای را لازم دارد.
- موارد ایمنی را برای حفظ سلامت کودکان رعایت کنید. این مورد از اهمیت بالایی برخوردار است زیرا کودکان به علت سن کم‌شان به مراقبت بالایی نیاز دارند.
- کودکان بمب انرژی هستند، به همین خاطر بهتر است تا شرایطی را فراهم آورید که انرژی آنان به خوبی تخلیه شود.

پرسونال برند جناب‌خان زیر ذره‌بین «فرصت امروز»

**نجات لبو فروش از کوچه بن‌بست!**



امیر اکابایی  
a9631m@gmail.com

این روزها بیشتر مخاطبان ایرانی با تکیه کلام‌های «میام براتا»، «هه هه و...» و حتی در مکالمات روزمره و دسته‌ها از آن استفاده می‌کنند. جناب‌خان شخصیت عروسکی است که فعالیت خود را ابتدا در نقش لبو فروش در مجموعه نمایش خانگی «کوچه مروارید» شروع و سپس در مجموعه برنامه‌های «خندوانه» حضور پیدا کرد. این شخصیت عروسکی با زبان طنز و مشخصا طنز اجتماعی به‌گونه‌های هوشمندانه احساسات مخاطب را درگیر می‌کند. مخاطب طنز ایرانی این لبو فروش را نه یک عروسک در شوی تلویزیونی که حتی یک شهروند افتخاری و یک هموطن می‌داند.

مرحل ساخت باوجوداینکه منجر به تولید برنامه‌های باکیفیت می‌شود، در این کانسال توزیع حتی با یک کشیدن نام ستاره‌ها در بخش فروش ناموفق عمل می‌کند. نکته جالب اینجاست که می‌بینیم تغییر استراتژی‌های ارتباطی و حتی تغییر گروه مخاطب هدف، به ناگاه باعث نجات لبو فروش از کوچه بن‌بست می‌شود!

**شانسی برای برنده شدن**

این مشاور تبلیغات خاطرنشان می‌کند: تغییر کانسال توزیع جناب‌خان از شبکه محدود نمایش خانگی به رسانه جمعی تلویزیون و تغییر گروه مخاطب کودک

**موفقیت جناب‌خان و حتی خندوانه این پیام را به‌روشنی نه تنها به برنامه‌سازان که به مشاوران تبلیغاتی و ایده‌پردازها هم می‌دهد که مخاطب ایرانی به حدی تشنه و در فقر ایده‌های ناب بوده که کافی است فقط کمی خلاقیت و تازگی را چاشنی ساعت‌هایی کنیم که مخاطب می‌نشانیم البته این مهم به‌شدت در حوزه تولید پیام و محتوای تبلیغاتی هم مصداق پیدا می‌کند**

**مخاطب گروه سنی زیر ۱۵ سال**

جلوه اظهار می‌کند: موفقیت جناب‌خان و حتی خندوانه این پیام را به‌روشنی نه تنها به برنامه‌سازان که به مشاوران تبلیغاتی و ایده‌پردازها هم می‌دهد که مخاطب ایرانی به حدی تشنه و در فقر ایده‌های ناب بوده که کافی است فقط کمی خلاقیت و تازگی را چاشنی ساعت‌هایی کنیم که مخاطب می‌نگاه ایرانی را پای تلویزیون‌ها می‌نشانیم البته این مهم به‌شدت در حوزه تولید پیام و محتوای تبلیغاتی هم مصداق پیدا می‌کند. اگر بخواهیم مسیر خلق پرسونال برند جناب‌خان و معرفی آن به جامعه هدف را مرور کنیم، می‌بینیم در گام اول فرآیند خلق کاراکتر با تشکیل اتاق فکر و ایده‌پردازی و تمرکز روی مخاطب گروه سنی زیر ۱۵ سال اتفاق افتاده است. این کاراکتر بخشی از برنامه برای همین گروه سنی است که با استراتژی توزیع برنامه برای گروه اجتماعی احتمالا A.B با سبک زندگی مشخص که برای دیدن برنامه‌های خاص خرید DVD می‌کنند، وارد بازار می‌شود و تاگه‌مان می‌بینیم تمامی اقدامات و ایده‌پردازی‌ها در

**تعامل‌های رفت و برگشتی جناب‌خان**

ورد جناب‌خان به بلندپروازی‌هایش نباشد. رونمایی از برند جناب‌خان باهدف تجاری کردن نام او در زمانه رشد محصولی خود را به سمت صعود طی می‌کرد. شاید به جرات بتوان گفت معرفی جناب‌خان به گروه مخاطب رسما با این برنامه اتفاق افتاد. رامبد جوان، بازیگر و کارگردان این بار در برنامه خندوانه آنچه را در سال‌ها حضورش در تلویزیون و سینما داشت در قالب یک مجری کم‌دی خاص به اجرا درآورد. دوئل رامبد و جناب‌خان به‌شدت به میزان شهرت و محبوبیت هم او و هم خندوانه کمک کرد؛ این نکته‌ای است که مالکان فکری و معنوی جناب‌خان نباید آن را فراموش کنند. جناب‌خان زنده به تعامل‌های رفت و برگشتی با شخصیت‌هایی است که رویه‌رویش قرار می‌گیرند از البته پای ثابت آن رامبد جوان است. یکی از مهم‌ترین توانایی‌های جناب‌خان برقراری ارتباط است؛ ارتباط با مجری برنامه، ارتباط با مهمان برنامه و در نهایت ارتباط با بیننده!

**شهرت و محبوبیت**

این مشاور برندینگ بیان می‌کند: امروز می‌بینیم جناب‌خان از تمامی شخص‌های اولیه یک برند برخوردار است! در صورتی که ظاهر جناب‌خان شاید المان‌های عجیب و خلاقه بصری نداشته باشد. آن ۱۵ سال اتفاق افتاده است. این کاراکتر بخشی از برنامه برای همین گروه سنی است که با استراتژی توزیع برنامه برای گروه اجتماعی احتمالا A.B با سبک زندگی مشخص که برای دیدن برنامه‌های خاص خرید DVD می‌کنند، وارد بازار می‌شود و تاگه‌مان می‌بینیم تمامی اقدامات و ایده‌پردازی‌ها در

**شهروند افتخاری و یک هموطن**

جلوه می‌افزاید: ویژگی‌های خاص این برنامه، به رشد استعدادهای ذاتی جناب‌خان

کمک کرد و این عروسک جنوبی توانست لحن کلام مناسبی را برای خود پیدا کند که بیشترین میزان جذابیت را در ارتباط با مخاطبانش برایش ایجاد سازد. محتواهای کلامی جناب‌خان بر پایه طنز و مشخصا طنز اجتماعی به‌گونه‌های هوشمندانه احساسات مخاطب را درگیر می‌کند. مخاطب طنز ایرانی این لبو فروش را نه یک عروسک در شوی تلویزیونی که حتی یک شهروند افتخاری و یک هموطن می‌داند.

**احساس پیروزی مخاطبان ایرانی**

این مشاور تبلیغات بیان می‌کند: جناب‌خان با نقاب عروسک گون‌ه‌اش گویی شمشیر تیز طنزش را به تن تمامی کمبودهای اجتماعی می‌کشد و این همان جایی است که مخاطب را وادار می‌کند نه تنها تکیه کلام‌های او را وارد دیاولوگ‌های روزانه‌اش کند که فیلم‌های کوتاه حرف و گفت‌وگوهای او را دست‌به‌دست منتشر و از شنیدن حمله‌های او به مسائل اجتماعی و حتی سیاسی احساس پیروزی کند.

**صداقت، هسته اصلی برند**

او می‌افزاید: جناب‌خان شاید از معدود کاراکترهایی است که تا امروز اعتمادی تا این سطح را در جامعه به خود جلب کرده است. پرسونال برندی که ذات و هسته اصلی‌اش را بر صداقت گذاشته است؛ صداقت تلخی که طنز و لایحه جنوبی‌اش آن را شیرین می‌کند، آن چنان شیرین که حتی گاهی می‌تواند از خطوط قرمزی هم عبور کند. این روزها اما گویی جناب‌خان با تکیه بر سیستم ارتباطات مویرگی‌اش سودای توسعه دارد، به نظر می‌رسد لبو‌فروشی که روزگاری در کوچه بن‌بست چشم به توزیع خانگی داشت، امروز شبکه‌ای مثل نسیم و برنامه‌های چون خندوانه پاسخگوی ورود بعدی‌هایش نباشد. رونمایی از برند جناب‌خان باهدف تجاری کردن نام او در زمانه رشد محصولی خود را به سمت صعود طی می‌کرد. شاید به جرات بتوان گفت معرفی جناب‌خان به گروه مخاطب رسما با این برنامه اتفاق افتاد. رامبد جوان، بازیگر و کارگردان این بار در برنامه خندوانه آنچه را در سال‌ها حضورش در تلویزیون و سینما داشت در قالب یک مجری کم‌دی خاص به اجرا درآورد. دوئل رامبد و جناب‌خان به‌شدت به میزان شهرت و محبوبیت هم او و هم خندوانه کمک کرد؛ این نکته‌ای است که مالکان فکری و معنوی جناب‌خان نباید آن را فراموش کنند. جناب‌خان زنده به تعامل‌های رفت و برگشتی با شخصیت‌هایی است که رویه‌رویش قرار می‌گیرند از البته پای ثابت آن رامبد جوان است. یکی از مهم‌ترین توانایی‌های جناب‌خان برقراری ارتباط است؛ ارتباط با مجری برنامه، ارتباط با مهمان برنامه و در نهایت ارتباط با بیننده!

**شهرت و محبوبیت**

این مشاور برندینگ بیان می‌کند: امروز می‌بینیم جناب‌خان از تمامی شخص‌های اولیه یک برند برخوردار است! در صورتی که ظاهر جناب‌خان شاید المان‌های عجیب و خلاقه بصری نداشته باشد. آن ۱۵ سال اتفاق افتاده است. این کاراکتر بخشی از برنامه برای همین گروه سنی است که با استراتژی توزیع برنامه برای گروه اجتماعی احتمالا A.B با سبک زندگی مشخص که برای دیدن برنامه‌های خاص خرید DVD می‌کنند، وارد بازار می‌شود و تاگه‌مان می‌بینیم تمامی اقدامات و ایده‌پردازی‌ها در

**شهرت و محبوبیت**

این مشاور برندینگ بیان می‌کند: امروز می‌بینیم جناب‌خان از تمامی شخص‌های اولیه یک برند برخوردار است! در صورتی که ظاهر جناب‌خان شاید المان‌های عجیب و خلاقه بصری نداشته باشد. آن ۱۵ سال اتفاق افتاده است. این کاراکتر بخشی از برنامه برای همین گروه سنی است که با استراتژی توزیع برنامه برای گروه اجتماعی احتمالا A.B با سبک زندگی مشخص که برای دیدن برنامه‌های خاص خرید DVD می‌کنند، وارد بازار می‌شود و تاگه‌مان می‌بینیم تمامی اقدامات و ایده‌پردازی‌ها در

**شهرت و محبوبیت**

این مشاور برندینگ بیان می‌کند: امروز می‌بینیم جناب‌خان از تمامی شخص‌های اولیه یک برند برخوردار است! در صورتی که ظاهر جناب‌خان شاید المان‌های عجیب و خلاقه بصری نداشته باشد. آن ۱۵ سال اتفاق افتاده است. این کاراکتر بخشی از برنامه برای همین گروه سنی است که با استراتژی توزیع برنامه برای گروه اجتماعی احتمالا A.B با سبک زندگی مشخص که برای دیدن برنامه‌های خاص خرید DVD می‌کنند، وارد بازار می‌شود و تاگه‌مان می‌بینیم تمامی اقدامات و ایده‌پردازی‌ها در

**چرا IMC رشد خواهد کرد؟**

رضا مافی

مشاور توسعه بازار

IMC (ارتباطات یکپارچه بازاریابی) یکی از مهم‌ترین تحولات بازاریابی در سال‌های گذشته (حدود ۱۹۹۰) بوده است که کم‌کم در کشورهای مانند ایران نیز شکل می‌گیرد. مشکل کشورهایی شبیه کشور ما، ریتیم سنتی بازار است و اینکه بسیاری صاحبان کسب‌وکار هنوز اصرار بر سیستم سنتی بازار دارند و حاضر نیستند روش‌های قبلی را تغییر دهند. اما به‌رحال چاره‌ای نیست و ناخودآگاه شرکت‌ها باید در این مسیر حرکت کنند. این شیوه همان‌گونه که در آمریکا و اروپا جا افتاده است، در ایران نیز به مرور زمان محبوب خواهد شد و بازاریابان از آن استفاده خواهند کرد. ارزش استراتژیک یکپارچه‌سازی در جلوگیری از هدر رفتن منابع و استفاده صحیح از آنهاست. استفاده بهینه از ابزار تبلیغاتی، جلوگیری از تکرار و توسعه ارتباطی نتایج سطحی و مشخص استفاده از روش‌های سنتی در واقع IMC روشی برای دستیابی به حداکثر بازده در سرمایه‌گذاری بخش بازاریابی و ترویج است. حرکت به سمت یکپارچگی نشان‌دهنده انطباق بازاریابان با یک محیط (صرف‌کنندگان، فناوری و رسانه‌ها) در حال رشد و تغییر است و در واقع امکان این انعطاف‌پذیری را ایجاد می‌کند. تحول عمده در مصرف‌کنندگان با توجه به تغییرات جمعیتی، سبک زندگی، مدل استفاده از رسانه‌ها و ماهورهای گسترش یافتند با اینترنت در دنیا همه‌گیر شد، خدمات تبلیغاتی کاملا سر و شکل دیگری به خود گرفت. امروز گیمیفیکیشن یکی دیگر از همان شهره‌سازهاست که در حال تغییر سبک بسیاری از مخاطبان است. حالا زرزو و خرید انواع بلیت‌ها، فضاهای تفریحی و حتی وزیرت پزشکان از طریق اینترنت امری عادی و جزئی از رفتار مشتریان است و این در حالی است که تا چندسال پیش خواندن اخبار در اینترنت هم چندان رایج نبود. به‌دلیل این تغییرات است که امروزه کمپین‌های فضای مجازی بدون شک جزئی از سبد کالای شرکت‌های تبلیغاتی محسوب می‌شوند. به هر صورت در این بین تکنولوژی کاملا در خدمت بازاریابان درآمده است و تاثیر خود را بر مصرف‌کنندگان اعمال می‌کند. تلویزیون، رادیو، مجلات و روزنامه با همین روش‌ها در کانال‌های مشخصی قرار می‌گیرند و در برخی مواقع خاصیت‌های BTL هم می‌یابند و می‌توانند مخاطبان را در دسته‌های کوچک‌تر پوشش دهند. از طرف دیگر مصرف‌کنندگان هم کمتر مجنون تبلیغات سنتی می‌شوند. هر چند این تبلیغات در همان برنامه یکپارچه می‌تواند کمک شایانی به برندینگ کند اما طبیعتا بعد از گذشتن این سال‌ها، تبلیغات نیازمند تغییرات بنیادی بوده است. بیماران پیام‌ها و تبلیغات تلویزیونی تکراری که نشانه‌های خستگی را بین مخاطبان نمایان ساخته بود، بازاریابان را به سمت روش‌های جایگزین برای مدل‌های سنتی کشاند، روش‌های جایگزینی که اصولا با فرهنگ ارتباط مستقیم دارد. با این تفسیر IMC را می‌توان یک انقلاب در سیستم‌های بازاریابی دانست که حالا بعد از گذشت سال‌ها به ایران هم رسیده است. ویژگی‌های این تغییرات که بازار، مخاطبان و محصولات اثر گذار است، شامل موارد زیر می‌شود:

- اول اینکه پول‌ها هم کم‌کم از تبلیغات رسانه‌ای به شیوه‌های دیگر سرازیر می‌شوند. مدت‌هاست که اغلب بازاریابان به این نتیجه رسیدند که تبلیغات سنتی بسیار گران است و آنقدر که باید و شاید به صرفه نیست و این خود مزید بر علت می‌شود تا جهت‌گیری‌ها عوض شود؛ تغییری که حالا می‌تواند بهانه‌های علمی‌تری را برای توجیه خود داشته باشد.

- دوم اینکه به‌طور کلی تبلیغات بازم در حال کم‌رنگ‌تر شدن است و شاید چیزهایی شبیه روابط عمومی (PR) جای آن را گرفته است. قرار نیست وارد بحث شویم که ثابت کنیم چه چیز تبلیغات محسوب می‌شود و چه چیز تبلیغات محسوب می‌شود و روابط عمومی، رویاندها، حمایت‌های مالی (اسپانسرینگ) و اینترنت با وجود نداشتن با جزو تبلیغات به حساب نمی‌آید.

- جذابیت بازار به مرور برای خرده‌فروشان بیشتر از تولیدکنندگان شده است. این خرده‌فروشان از مغازه‌های محلی و حتی منطقه‌ای تبدیل به فروشگاه‌های زنجیره‌ای شده‌اند. این خرده‌فروشان بزرگ با استفاده از نفوذ فراوان در جامعه تقاضا می‌توانند کمک زیادی به پایین آوردن هزینه‌های تبلیغ کنند. در عین حال تکنولوژی سبب می‌شود مراحل تحقیقات بازار برای شرکت‌هایی که تحقیقات برای‌شان جذاب است، راحت‌تر اتفاق بیفتد. اینها باعث می‌شود در مدت کوتاهی ارتقای فروش ملموس و مشهود باشد.

- به کمک تکنولوژی در سال‌های اخیر پایگاه اطلاعاتی بازاریابی رشد و توسعه چشمگیری داشته است. این پایگاه شامل نام مشتریان، جغرافیای خرید، جمعیت مخاطب، روانشناسی مخاطبان، الگوهای خرید، رسانه‌ها و اطلاعات فراوان دیگر است. بازاریابی با داشتن این اطلاعات می‌تواند دقیقا روش مناسب هر مشتری را بیاید و از هزینه‌های بی‌جا جلوگیری کند. وجود چنین پایگاهی پشتوانه مهم و تعیین‌کننده‌ای برای فرآیندهای IMC است.

- بعد از به‌کارگیری IMC در کشورهای توسعه‌یافته، تقاضای مشتریان برای پاسخگویی از آن‌س‌های تبلیغاتی بسیار گسترده شده است و سازمان‌ها درصدد تحلیل ناکارآمدی برخی برنامه‌های تبلیغاتی و صرف هزینه‌های تبلیغاتی شده‌اند. آنها دیگر فقط به‌دنبال تبلیغات نیستند بلکه به فروش، سهم بازار و سودآوری می‌اندیشند. در واقع شرکت‌های تبلیغاتی صرفا مسئول ترویج نیستند بلکه تبدیل به کانالیزورهایی برای فروش شده‌اند و - رشد سریع اینترنت ماهیت کسب‌وکار را تغییر داده و ارتباط و تعامل با مشتریان وارد فاز جدیدی شده است. کم‌کم مخاطبان اینترنت در حال افزایش است و این افزایش سعی و خطای شرکت‌ها برای تغییر سیستم‌های فروش را در پی دارد. این محیط تعاملی بخشی جدایی‌ناپذیر از دنیای ارتباطی ماست و لزوما بر استراتژی‌های کسب‌وکار تاثیرات فراوانی دارد.

- متخصصان استراتژی، مهم‌ترین افراد در به‌کارگیری سیستم‌های IMC هستند و لزوما پس از این همه‌چیز بستگی به IMC دارد. این متخصصان خبره در تمام فرآیندهای بازاریابی هستند و تخصص‌هایی همچون تحقیقات بازار، برندینگ، فروش، تبلیغات و... در فرآیندهای استراتژیک طبقه‌بندی می‌شوند.

کانال رسمی صفحات مدیریتی  
 روزنامه فرصت امروز  
 telegram.me/adsforsat



کار تابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۳۹)  
**ساعت بیولوژیک بدن؛ صبح، ظهر یا شب؟**  
 ترجمه: علی آل علی

تحقیقات دانشمندان نشان می‌دهد ساعات کار مفید در میان افراد، متفاوت است. به طور مثال برخی در هنگام صبح از خود انرژی بیشتری نشان داده و به تبع آن کیفیت عملکردشان بالاتر است. در سوی مقابل برخی علاقه‌مند به شروع فعالیت روزانه خود در نیمه دوم روز هستند. در آخر نیز با طیف وسیعی از افراد (خصوصاً جوانان) روبرو هستیم که مانند خون‌آشام‌ها، هنگام تاریکی هوا شروع به فعالیت می‌کنند. شایان ذکر است که در این ایده قصد بررسی ساعت خواب افراد را نداریم. در حقیقت به دنبال آن هستیم که نشان دهیم هر فردی در ساعات مشخصی بیشترین کیفیت کاری را از خود بروز می‌دهد و به تبع آن بهتر است در آن زمان به فعالیت شغلی خود بپردازد.

اگر بخواهیم برای فهم بهتر این ایده به یک مثال رجوع کنیم، ترجیح می‌دهم این مثال را از زندگی شخصی خود نقل کنم. افرادی که با من کار می‌کنند به خوبی آگاهند که صبح‌های زود از خواب بیدار شده و فعالیت روزانه‌ام را شروع می‌کنم. بهترین زمانی که در آن به کار مفید می‌پردازم (حداکثر) تا هنگام ظهر است. بعد از آن به طور چشمگیری کیفیت کاری‌ام کاهش می‌یابد. در ابتدا برای من بسیار عجیب بود که چنین اتفاقی در هنگام ظهر رخ می‌دهد. با این حال پس از جست‌وجوی دقیق در این موضوع، با استفاده از اطلاعات موجود در زمینه روانشناسی، به‌گونه‌های مختلف شخصیت کاری افراد پی بردم. بر این اساس سه گروه متفاوت افراد از هم تشخیص داده می‌شوند؛ گروه نخست که من نیز در آن قرار دارم، افراد صبح کار هستند. این افراد همان‌طور که قابل حدس زدن است، در هنگام صبح بهترین عملکرد را از خود نشان می‌دهند. گروه بعدی افراد ظهرکار هستند. برخلاف گروه قبل، این دسته از افراد از نیمه روز به فعالیت پرداخته و در این هنگام است که بیشترین کیفیت را از خود بروز خواهند داد. در پایان نیز گروهی هستند که اغلب جوانان در آن قرار می‌گیرند. این افراد به اصطلاح شب‌کار هستند. البته ترجیح می‌دهم آنان را خون‌آشام بنامم تا اندکی هیجان انگیزتر باشد. در ادامه به بررسی تاثیر این طیف از ویژگی‌ها روی مدیریت بهینه زمان خواهیم پرداخت.

ایده

ابتدا پس از مطالعه این دسته‌بندی، توصیه من این است که به بررسی و تحقیق بیشتر در این زمینه پرداخته و در صورت نیاز با متخصص نیز مشورت کنید. در وهله بعد سعی کنید شخصیتمی خود را پیدا کنید. پس از این مرحله راه زیادی تا عملی ساختن ایده حاضر باقی نخواهد ماند. در واقع باید تا جایی که ممکن است شرایط کاری خود را با تیپ شخصیتی‌تان هماهنگ سازید. به این ترتیب به بیشترین هماهنگی با کارکرد طبیعی بدن خود دست خواهید یافت.

کتابخانه

نقشه راه بازاریابی



در دنیای پرتلاطم و رقابتی با محصولات و خدمات شرکت‌ها و تغییرات شگرفی که روزبه‌روز در میان برندها از جهت جذب مشتریان بیشتر و در نتیجه افزایش سهم بازار که خود منتج به افزایش سودآوری شرکت می‌شود، مواجه هستیم آنچه بیش از پیش خودنمایی می‌کند، به‌کارگیری درست و مناسب از استراتژی‌ها و اصول بازاریابی است. بنابه تعریف پدر علم بازاریابی، فیلیپ کانلر، بازاریابی فعالیتی است انسانی در جهت رضای خواست‌ها و نیازها از طریق فرآیند مبادله. از این‌رو بررسی رفتار، عادات، سلیق مشتریان و ارائه بهترین محصولات و خدمات مبتنی بر نیازها و خواسته‌های آنها به‌گونه‌ای که عملکرد شرکت بر انتظارات آنان فایز آید، میسر نخواهد شد مگر آنکه امروزه شرکت‌ها، برنامه، طرح یا نقشه راهی را برای فعالیت‌های بازاریابی خود داشته باشند.

کتاب نقشه راه بازاریابی، تالیف جری رکل، ترجمه دکتر امین اسداللهی و مهدی خیرآبادی یک چشم‌انداز روشن از برنامه بازاریابی آتی شرکت است که در یک فرآیند برنامه‌ریزی شده و عملیاتی قابل اجراست.

در بخشی از کتاب آمده است: بازاریاب‌هایی که از نقشه راه کاذب استفاده می‌کنند، روی همان مسیر پرتیب و لغزنده رو به پایینی قرار دارند که بازاریاب‌های بدون نقشه راه نیز روی آن هستند. هنگامی که مدیران دقیق به چشم انتقادی به امور بازاریابی نگاه می‌کنند، مدیران بازاریابی به سختی می‌توانند پاسخ‌هایی ارائه کنند که ارزش کار آنها یا میزان مشارکتشان در نتایج مالی را نشان دهد... این کتاب در ۱۰ فصل و به‌صورت کاملا کاربردی و عملیاتی برای مدیران کسب‌وکارها و مدیران اجرایی شرکت‌های دولتی و خصوصی توسط انتشارات بازاریابی به چاپ رسیده است.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۵۶۸ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

پرسش: مدیریت کسب‌وکاری را در حوزه تولید محصولات کنسروی برعهده دارم. در مدت مدیریتم سعی کرده‌ام در حوزه فروش و بازاریابی و توزیع دخالتی نداشته باشم و این واحد را به افراد متخصص بسپارم. به نوعی پشت میز نشسته و دورادور به اوضاع نظارت دارم. نظراتان در مورد روشی که به‌کار گرفته‌ام چیست؟

پشت میز نشینی

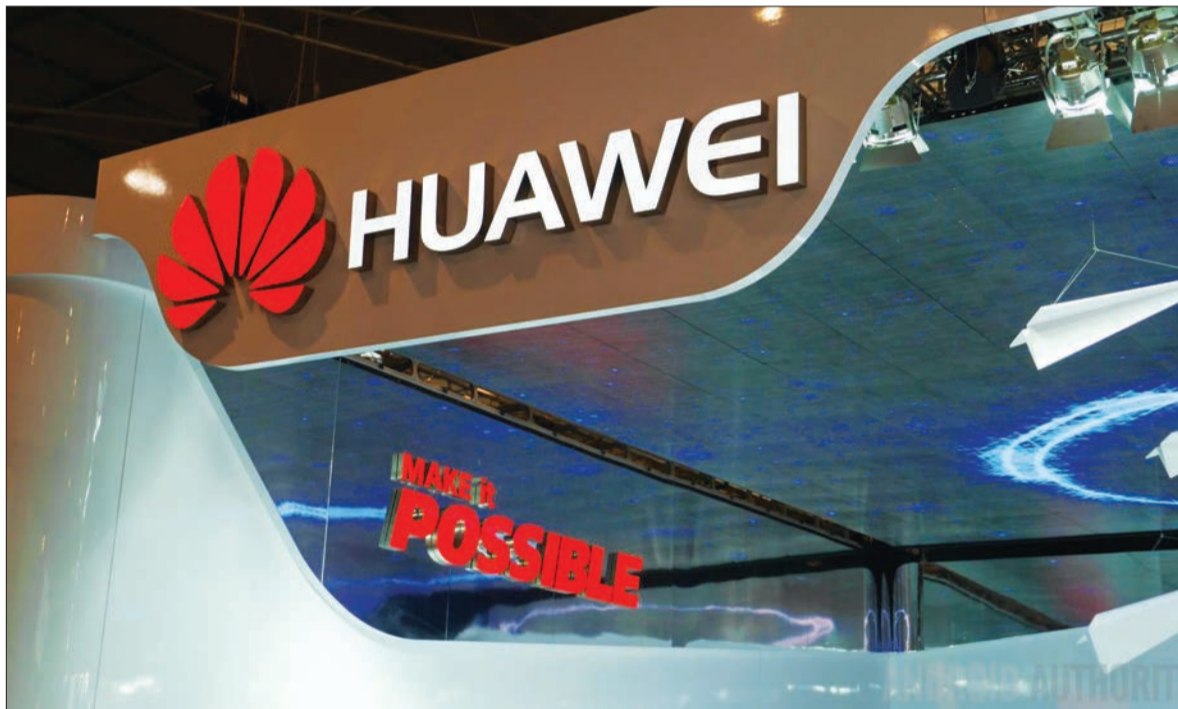
**پاسخ کارشناس:** پشت میز نشینی توسط مدیران نه‌تنها شیوه درستی نیست، بلکه گاهی برای کسب و کار آسیب‌رسان نیز خواهد بود. مدیران بهتر است در حوزه مدیریتی خود وارد معرکه شده و همگام با کارمندانشان با مشتریان رو در رو شوند. در این حالت فقط از طریق گزارشات متوجه مشکلات کسب و کار نمی‌شوند بلکه

خودشان نیز این چالش‌ها را لمس می‌کنند. مدیران گاهی براساس دوری از بازار و مشتریان نمی‌توانند استراتژی‌های مناسبی را برای کسب و کارشان اتخاذ کنند. چون به دلیل دوری از ذهنیت مشتریان‌شان آگاه نیستند و برداشت‌شان براساس آن چیزی است که کارمندان به آنها داده‌اند، بنابراین تصمیمات مدیریتی چنین مدیرانی براساس شرایط بازار و مشتریان نخواهد بود. علاوه براین مدیرانی که خود ارتباط مستقیم با بازار و مشتریان ندارند، نمی‌توانند متوجه نتیجه برنامه‌شان

شوند و اگر روند حرکتی‌شان اشتباه باشد، دیرتر از وقت موعد به اشتباه‌شان پی خواهند برد. این درحالی‌است که اگر با مشتریان ارتباط نزدیک‌تری داشتند، سریع‌تر می‌توانستند مسیر حرکتی خود را تغییر داده و راهکار جدیدی را بیابند. بنابراین پشت میز نشینی دستاورد مطلوبی برای مدیران ندارد. البته آنها باید در نظر بگیرند که همه کارها را نمی‌توانند خودشان اجرایی کنند و باید از نیروهای متخصص خود دائم مشورت بگیرند و با همراهی آنها کسب و کارشان را هدایت کنند.

مسئولیت اجتماعی یا CSR از نگاه «هوای»

چطور توجه به مشتریان نام یک شرکت کوچک را جهانی می‌کند



الهام مشعوف  
 elhamshabout@gmail.com

تمام توان‌شان را برای کسب رضایت مشتریان صرف کنند. برای مثال، چندین سال پیش نماینده یک موسسه سرمایه‌گذاری به نام «استفن روچ» از مرکز فعالیت این کمپانی در «شنزن» بازدید کرد. این نماینده در کمال ناباوری اظهار کرد که «ژن دلاری تیم او را رد کرده است. به گفته وی، «ژن فی» تنها حاضر است با مشتریان کمپانی و آن هم به‌صورت انفرادی دیدار کند و چون «ژچ» جزو مشتریان نبوده، از دیدار با او امتناع کرده است. این موضوع نشان می‌دهد که «ژن فی»، مشتریان را روح شرکت و در نتیجه نقطه اصلی تمرکز سازمان می‌داند.

هوای کارمندانش را سرمایه‌های سازمان و کلید بقای خود در عرصه رقابت و رهبری یک برند جهانی، در طولانی مدت می‌داند. از روش‌هایی که این کمپانی به پیش گرفته، می‌توان فهمید. هوای هزینه هنگفتی را برای آموزش کارمندان خود در نظر گرفته است. برای مثال این کمپانی در سال ۲۰۱۳، به طور میانگین حدود ۲۷ ساعت کلاس‌های آموزشی برای کارکنان خود برگزار کرده است. این کمپانی با برپایی سیستم آموزش آنلاین، در جهت افزایش توانایی کارمندان خود می‌کوشد.

**توجه به نیاز مشتریان و کارمندان**  
 شرکتی که از لحاظ اجتماعی مسئولیت‌پذیر است، تمرکز خود را روی سرمایه‌هایی مثل مشتریان و توان‌کاری‌اش قرار خواهد داد. بنیانگذار شرکت هوای، «ژن ژنگ فی» از ابتدای تاسیس این کمپانی از کلیه کارکنان خود خواست تا

برای سالم بودن آب مصرفی کارکنان خود، از سیستم تصفیه آب مدرنیزه استفاده می‌کند.

**انسجام و همبستگی**  
 انسجام و یکپارچگی برای هوای از اهمیت بالایی برخوردار است. یکی از دلایل انسجام این کمپانی، خصوصی بودن آن است چون در غیاب صورت‌قادر نبود طی ۱۰ سال و در حالی که سایر رقبا در تلاش برای رسیدن

**هوای کارمندانش را سرمایه‌های سازمان و کلید بقای خود در عرصه رقابت و رهبری یک برند جهانی، در طولانی مدت می‌داند. میزان اهمیت این موضوع را از روش‌هایی که این کمپانی در پیش گرفته، می‌توان فهمید. هوای هزینه هنگفتی را برای آموزش کارمندان خود در نظر گرفته است. برای مثال این کمپانی در سال ۲۰۱۳، به طور میانگین حدود ۲۷ ساعت کلاس‌های آموزشی برای کارکنان خود برگزار کرده است**

به آن هستند به بقای خود ادامه دهد. تمرکز هوای روی ایجاد ارتباط آسان‌ترین بین افراد و خلق دنیایی بهتر است. با توجه به اینکه هنوز ۴میلیارد نفر در دنیا از داشتن ارتباطات دیجیتال محروم هستند، بنابراین به نظر می‌رسد این رویکرد هوای، فرصت مهمی را برای این کمپانی فراهم آورده باشد.

هوای به‌شدت در تلاش است تا انسجام لازم را به متصدیان بخش‌های مختلف می‌خواهد تا با مدیریت و همبستگی بیش از پیش، در این جهت گام بردارند. در واقع تمام متصدیان چنانچه خواهند همکاری خود را با هوای ادامه دهند، موظفند از توافق‌نامه همبستگی سازمان پیروی کنند. هوای عملکرد متصدیان در زمینه حقوق بشر، محیط زیست و تعاملات اجتماعی را در توافق‌نامه

ذکر کرده است. به علاوه، متصدیان در صورت تمایل به ادامه همکاری با هوای، باید از قبل برنامه‌های آینده خود را در جهت پیشرفت روزافزون سازمان طراحی کنند. در نهایت، بعد از انجام توافقات و مراحل بعد از آن، همچنین باید توافق‌نامه تمامیت و صداقت در کار هوای را نیز امضا کنند. این توافق‌نامه عدالت و امانتداری متصدیان را تایید و از هرگونه رقابت ناپایدار و تقلب جلوگیری خواهد کرد.

آنچه از موارد ذکر شده می‌توان نتیجه گرفت این است که هوای به همکاری بین کارمندان که منجر به همبستگی و درنهایت ثبات و انسجام کسب‌وکار می‌شود، باور دارد. به همین دلیل، هوای با ۱۰۰ فاسدترین شرکت‌های دنیا قرار گرفته که در بین ۱۷۵ کشور دنیا جایگاه بسیار خوبی است و عملکرد کمپانی هوای، می‌تواند نمونه و گواه

تعامل دارد. ایده برد-ببرد برای هوای از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بوده است. به عقیده موسس این کمپانی، پیشرفت یک کسب‌وکار، در نتیجه رقابت‌های بی‌رحمانه نیست بلکه این مهم از طریق همکاری به دست خواهد آمد. به گفته یکی از مدیران اجرایی این کمپانی، صرفا بالا بردن اشتیاق در انجام کار، نمی‌تواند استراتژی بلندمدت سازمان در جهت کسب موفقیت به شمار بیاید و تنها انسجام و همبستگی می‌تواند عامل رشد یک سازمان باشد. این رویکرد از جمله استراتژی‌های جهانی هوای است و همین ویژگی باعث شده که همه تمایل داشته باشند که عضوی از این کمپانی باشند. به علاوه، هوای در بازرهای رقابتی امروز، رویکردی ارزش محور دارد. برای مثال، این کمپانی

تلاش می‌کند تا دولت بریتانیا و عموم مردم آن را نسبت به کیفیت و اطمینان محصولاتش متقاعد کند. در واقع، عده‌ای بر این عقیده هستند که بخشی از موفقیت رو به رشد هوای در اروپا، به دلیل همکاری و ارتباط این شرکت با رقابیش به دست آمده است.

نتیجه‌گیری

به نظر می‌رسد که هوای معتقد است که یک کشور، برای کشف پتانسیل‌های خود باید ارتباطی مستحکم خود با رهبران حکومت قوی بین رهبران حکومت و نیروی کار آموزش دیده‌اش ایجاد کند. این کمپانی را می‌توان نمونه یک سازمان پیشرو به همبستگی به مسئولیت‌های اجتماعی یا CSR دانست. طبق ارزیابی‌های صورت گرفته، شرکت‌های چینی در رتبه ۱۰۰ فاسدترین شرکت‌های دنیا قرار گرفته که در بین ۱۷۵ کشور دنیا جایگاه بسیار خوبی است و عملکرد کمپانی هوای، می‌تواند نمونه و گواه واقعیت باشد.

البته برای جذب و تحت تاثیر قرار دادن مخاطبان بیشتر، مصرف‌کنندگان بهتر است که در مورد نحوه عملکرد مسئولیت اجتماعی سازمان که نمایانگر ارزش‌های کمپانی است، اطلاعات لازم را کسب کنند. به‌خصوص در گام‌های مشتریان در رابطه با اهداف اجتماعی شرکت‌ها نسبتا پایین است. در حقیقت در جوامعی که حسن اعتماد و اخلاقیات در سطح پایینی قرار دارد، وظیفه سازمان‌های بزرگی مثل هوای است که مدیریت تغییرات احتمالی قوانین کسب‌وکار را بر عهده گرفته و در رابطه با آن اطلاع‌رسانی کنند. تلاش پیوسته هوای در جهت بهبود استراتژی مسئولیت اجتماعی خود، مهر تاییدی بر جادویی است که در پیشرفت این کمپانی است.

مدیریت امروز

چگونه برند باری خود را بازاری کرد و پا به قرن ۲۱ گذاشت؟

ترجمه: معراج آگاهی  
 منبع: www.adweek.com



زمانی که جولیانای چاک یک سال قبل به‌عنوان مدیر ارشد برندینگ به شرکت Mattel پیوست، شرکت باری آخرین برندی بود که می‌توانست خانم چاک را به همکاری با خود ترغیب کند، چراکه این برند تولید اسباب بازی از جذابیت چندانی برای جولیانای چاک برخوردار نبود تا به فعالیت در آن بپردازد.

خانم چاک طی سخنانی در همایش بازاریابی در موسسه ANA Masters اظهار داشت: «پیش از این من از مشتریان وفادار برندهای Fisher-American Girl و Price بودم، اما زمانی که متوجه شدم قرار است با برند باری همکاری و به آنها در بازاریابی برندشان کمک کنم این موضوع کمی موجب نگرانی من شد، چرا که من هرگز از محصولات باری استفاده نکرده بودم.»

برند باری برای سال‌ها دچار رکود و کاهش درآمد بود، چراکه بسیاری از دخترچه‌های آمریکایی و والدین‌شان از طراحی کلیشه‌ای عروسک‌های این کمپانی خسته شده بودند و این موضوع سبب آسیب‌دین حسن سابقه این برند صورتی‌رنگ آمریکایی شده بود. در سال ۲۰۱۴ میلادی ارزش سهام این کمپانی سازنده عروسک و اسباب بازی‌های دخترانه، در بی کاهش مداوم فروش و درآمد آن به میزان ۴۰ درصد کاهش یافت.

به منظور متوقف کردن رکود و کاهش فروش محصولات باری، خانم چاک و تیم تحت نظر او گذشته این برند را مورد بررسی قرار دادند. براساس یافته‌های خانم چاک و تیم تحت نظر وی، هدف اصلی برند باری تولید محصولاتی بوده است که بتوانند الهام‌بخش دختران آمریکایی باشند، چرا که این عروسک مشهور در طول دوران کاری خود بیش از ۱۸۰ تجربه شغلی داشته است. مدیر ارشد برندینگ شرکت Mattel در این باره می‌گوید: «باری پیش سالی راید نخستین فنانورد آمریکایی بوده و پیش از هیلاری کلینتون برای انتخابات ریاست جمهوری آمریکا نامزد شده است.»

با این حال برند باری محبوبیت خود را به میزان زیادی از دست داده بود و تنها راه بازاریابی آن استفاده از ارزش‌های ابتدایی این برند به همراه اضافه کردن کمی تنوع و همچنین استفاده از تکنولوژی‌های نوین بود. چناگ در همین ارتباط معتقد است: «برای تغییر دیدگاه مردم دنیا نسبت به برند باری، ما باید نوع نگاه جهان نسبت به این عروسک را تغییر می‌دادیم.»

در همین چارچوب سال گذشته برند باری کارزار تبلیغاتی را با شعار «شما می‌توانید آن چیزی باشید که می‌خواهید» راه‌اندازی کرد. در این کمپین تبلیغاتی زیادی حضور داشتند که هر یک لباس‌های مخصوص پوشیده بودند، یکی مدیر اجرایی یک شرکت تجاری بود، دیگری مربی فوتبال، با کمی دقت در میان آنها می‌توانستید استاد دانشگاه و دامپزشک نیز بیابید.



شرکت Mattel به‌عنوان مالک برند باری چندی پیش پروژه Hello Barbie را رسماً معرفی کرد. مدیران شرکت Mattel در این پروژه یک عروسک تعاملی هوشمند بر پایه هوش مصنوعی تولید کردند که به فناوری تشخیص صدا مجهز است و می‌تواند با کودکان سخن بگوید. این شرکت در چارچوب تلاش‌های خود برای افزایش فروش و کسب جایگاه سابق خود در بازار، تعداد قابل توجهی از عروسک‌های باری را با توجه به فرهنگ‌های گوناگون تولید و روانه بازار کرد. در این راستا ستاره‌های سینما و افراد مشهور از جمله کاسانی بودند که شرکت Mattel برای تولید عروسک‌های جدید خود از چهره آنان استفاده کرده است. همچنین ساز باری‌های جدید نیز مورد بازنگری قرار گرفته و مدیران این برند تلاش کرده‌اند ساز عروسک‌های تولیدی‌شان در حالت کلیشه‌های سابق فاصله گرفته و بیشتر به دنیای واقعی نزدیک شود. تغییر ساز عروسک‌های باری سروصدای زیادی در جهان به پا کرده و سرخط اخبار جهان را به تصرف خود درآورد. استقبال از این موضوع به قدری بود که مجله تایم عکس روی جلد خود را به آن اختصاص داد.

مدیر ارشد برندینگ شرکت Mattel درباره تغییرات اخیر در عروسک‌های باری می‌گوید: «ما موفق شدیم دیدگاه مردم جهان نسبت به باری را تغییر دهیم چرا که در حال حاضر قدرت باری تنها در سبزه کلیشه‌های عروسک‌های آن خلاصه نمی‌شود اما تغییرات صورت گرفته ماهیت باری را تحت تاثیر قرار نداده و بچه‌هایی که با این عروسک‌ها بازی می‌کنند همچنان همان حس آشنای گذشته را تجربه می‌کنند.»



در پیچه



نیویورک با دستفروشان مهربان تر می‌شود؟

ترجمه: سارا گلچین  
منبع: گاردین

فروشنده‌گی در خیابان‌ها کار سختی است. فرقی نمی‌کند دستفروشی کیف‌های دستی باشد یا دونات، غذاهای کبابی باشد یا آثار هنری؛ مهم این است که دستفروشی کار آدم‌های سرسخت است. ساعات کار دستفروش‌ها زیاد و درآمدشان پایین است. همین درآمد پایین هم گاهی هست و گاهی نیست. رقابت در آن سخت است و همیشه یک پلیس یا مأمور وجود دارد که بساط دستفروش را جمع یا او را جریمه کند. از همه اینها بدتر اما این است که فضای قانونی موجود برای دستفروشی دائم کم و کمتر می‌شود. به همین دلیل است که در یک بعدازظهر بارانی تابستانی همین چند روز پیش، ده‌ها نفر از دستفروشان در میدان تایمز لندن جمع شدند تا جایگاه خود در این شهر را طلب کنند.

برخی از این معترضان تقاضاهای ساده‌ای داشتند، مثل اینکه مجوزهای بیشتری داشته باشند، کمتر با محدودیت حضور در خیابان‌ها و جریمه روبه‌رو شوند و دیگر منع قانونی برای فروشنده‌گی در ورودی ساختمان‌ها نداشته باشند. برخی دیگر از آنها هم اصرار داشتند دیگران بدانند دستفروش‌ها کار گرانی هستند که خانواده دارند و باید خانواده‌شان را از نظر مالی تامین کنند.

براساس اعلام موسسه عدالت، یکی از نهادهای غیرانتفاعی حقوقی در آمریکا، دستفروش‌ها سالانه سهم ۲۹۳ میلیون دلاری در اقتصاد این کشور دارند. دستفروش‌ها اما در چند جبهه باید بجنگند؛ از یک‌سوی طرف حساب‌شان پلیس است که اجازه فعالیت به آنها نمی‌دهد، از سوی دیگر صاحبان بناها آنها را رقبای بی‌انصاف می‌دانند و از یک طرف هم گرفتار کاغذبازی‌های اداری هستند. آنها معتقدند وسط این مثلث گیر افتاده‌اند و نمی‌توانند از توانایی خود برای تامین زندگی‌شان استفاده کنند.

جریمه‌های پلیس برای دستفروش‌ها در نیویورک به‌حدی است که می‌تواند نیمی از درآمد آنها برای خانواده‌های‌شان را از آن خود کند. مناطق BID یا محدوده‌های خوب برای کسب‌وکار معمولاً به دستفروش‌ها نمی‌رسد. این مناطق نواحی هستند که صاحبان کسب‌وکار برای آنها مالیات اضافه می‌پردازند تا خدمات موردنیازشان تامین شود. پس از آن از لابی و نفوذ خود برای کاهش تعداد خیابان‌های مجاز برای دستفروش‌ها استفاده می‌کنند. برای مناطق مناسب کسب‌وکار، دستفروش‌ها حکم مکس‌های مزاحمی را دارند که آرامش قلمرو شرکت‌ها و کسب‌وکارهای بزرگ را به‌هم می‌زنند. اما برای دستفروش‌ها که عمده‌شان از قشر کارگر و مهاجر هستند، شغل‌شان تیریدی فراتر از دست و پا زدن برای باقی‌ماندن است. آنها حالا در نیویورک برای اینکه به بلندپروازی‌های‌شان برسند، می‌جنگند.

دستفروش‌های نیویورک با یک کاغذبازی پرپیچ‌وخم اداری روبه‌رو هستند که کارشان را در این شهر بزرگ سخت کرده است. قانون ۵۴ صفحه‌ای برای غذافروش‌ها وجود دارد که قوانین بهداشتی را شامل می‌شود، دستفروش‌ها را از فروش در بعضی خیابان‌ها بازمی‌دارد و حتی آنها را از اینکه مجوز کارشان را روی لباس‌شان بزنند، منع می‌کند. اگر دستفروش‌ها گاهی اوقات درک کاملی از این قوانین ندارند، پلیس بدتر از آنهاست و خطاهای زیادی در سبب اجرای این قوانین، به حاشیه بردن آنها و جریمه کردن‌شان از آنها سر می‌زند.

در سال ۲۰۱۵ هیأت نظارت بر محیط شهری نیویورک ۱۸ هزار و ۷۴۴ جریمه برای دستفروش‌ها به‌خاطر ایجاد آشفتگی در شهر نوشت.

سین باسینسکی، یکی از دستفروش‌های معترض در میدان تایمز در این‌باره می‌گوید: «دستفروش‌ها یک جور سیل هستند که همیشه به آنها حمله می‌شود. آنها هر روز در همان نقطه‌ای هستند که قبلاً بودند.»

او رئیس «پروژه دستفروشان خیابانی» یا (SVP) در نیویورک است. این گروه که تظاهرات میدان تایمز را سازماندهی کرد، در سال ۲۰۰۱ تاسیس شد. یکی از عمده‌ترین اهداف SVP در نیویورک متقاعد کردن مقامات شهری برای افزایش تعداد مجوزهایی است که صادر می‌کند. براساس قوانین این شهر کتاب‌فروش‌ها و هنرمندان نیاز به هیچ مجوزی برای فروش کالاهای خود در خیابان ندارند. ملولان هم در این شهر می‌توانند بدون نیاز به هیچ‌گونه مجوزی دستفروشی کنند، اما هر کس دیگری بخواد این کار را انجام دهد نیاز به مجوز دارد. جالب اینکه در نیویورک بازار سیاه این مجوزها داغ است و برای مثال یک مجوز ۲۰۰ دلاری تا ۲۰ هزار دلار هم در بازار سیاه به‌فروش می‌رسد.

گروه SVP که دو هزار نفر عضو دارد، یک گروه فعال، یک انجمن حرفه‌ای و یک جامعه کمکی برای دستفروش‌هاست. این گروه یک صندوق اضطراری برای دستفروش‌ها دارد، یک برنامه اعطای وام به کسب‌وکارهای کوچک ارائه می‌دهد و یک سبد خرید سالانه موادغذایی دارد که دستفروش‌ها سالانه برای خریدش رقابت می‌کنند. در جلسات ماهانه این گروه دستفروش‌ها همه ناراضیاتی‌های خود را بیان می‌کنند و به هم قوت قلب می‌دهند.

به‌نظر می‌رسد حضور گروه SVP به دستفروش‌های نیویورک کمک زیادی می‌کند تا راحت‌تر بتوانند از حق خود در این شهر بزرگ دفاع کنند.

ترجمه: شکیبا شاملورضایی  
منبع: wiewgo

۱۴ نوامبر روز جهانی دستفروشان است. در این روز از دستفروشان حمایت می‌شود تا سهم‌شان در توسعه ملی و اقتصادی به رسمیت شناخته شود.

دستفروشان خیابانی غالباً از حق سازمان‌بخشی به شغل‌شان محرومند، هیچ اتحادیه‌ای برای تصمیم‌گیری مؤثر بر زندگی خود ندارند و در امنیت نیستند؛ شاید شعار روز ملی آنها شرایطشان را بهتر توصیف کند: «دستفروشان کارگرانی هستند با حقوق ایجاد تشکل، داشتن صنف، نماینده و بیمه اجتماعی؛ همچون دیگر کارگران!»

دستفروشان بخش جدایی‌ناپذیری از اقتصاد شهری در سراسر جهان هستند که دسترسی آسانی به طیف گسترده‌ای از کالاها و خدمات را در فضاهای عمومی فراهم می‌کنند. اقلام مختلفی از سبزیجات تازه و غذاهای آماده گرفته تا مصالح ساختمانی و لباس و صنایع دستی، از لوازم الکترونیکی مصرفی تا لوازم آرایشی.

فروشنده‌گان خیابانی نیروهای کار گسترده‌ای در شهرها هستند که در عین حال برآورد تعدادشان بسیار دشوار است. آماری که برخی کشورها به‌طور رسمی در دسترس قرار می‌دهند به نظر می‌رسد کمتر از آنچه در واقعیت است، تخمین زده شده باشد.

**دستاوردهای دستفروش‌ها برای اقتصاد**  
اغلب اوقات از چندین استندال برای توجیه تداوم و گسترش فروش خیابانی استفاده می‌شود. مفاد استندال‌ها از کشوری به کشور دیگر، از شهری به شهر دیگر و با توجه به ویژگی‌های فروشنده، کالا و محله متفاوت است.

دستفروشان خیابانی به لطف معاملات‌شان به‌طور مستقیم در سطح کلی فعالیت‌های اقتصادی و ارائه کالا و خدمات مؤثرند. آنها بخش جدایی‌ناپذیری از اقتصاد محسوب می‌شوند و حذف آنها موجب کاهش رقابت و فعالیت‌های اقتصادی می‌شود. تمام کسب‌وکارهایی که به فروشنده‌گان خیابانی اجناس خود را می‌فروشند، در صورت نبودشان دچار خسارت زیادی شده و دیگر قادر به ادامه شغل خود نخواهند بود.

در بسیاری از کشورها، شهروندان مطابق قانون اساسی برای انتخاب شغل خود و شرکت در فعالیت‌های کارآفرینی دارای حق و حقوقی هستند. دستفروشی در خیابان هم یکی از گزینه‌هاست و سرکوب آن طیف وسیعی از گزینه‌های در دسترس برای شهروندان را تقلیل می‌دهد.

فروش خیابانی یکی از منابع حقیقی یا بالقوه برای درآمد‌های مالیاتی دولت

نقش کلیدی دستفروش‌ها در اقتصاد شهری

# کسب و کاری به وسعت یک شهر

می‌توانند ارائه شوند کمک می‌کنند و گاهی اوقات کالاها و خدماتی را ارائه می‌دهند که در مغازه‌ها در دسترس خرید نیست. در نتیجه آنها زحمت مصرف‌کنندگان را برای جست و جو کم و تقاضای‌شان را برآورده کرده و موجب جنبش و تحرک فعالیت اقتصادی می‌شوند. با افزایش رقابت نیز به کاهش قیمت مصرف‌کننده کمک می‌کنند.

دستفروش‌ها رنگ و بوی زندگی را به خیابان‌های کسل‌کننده بازمی‌گردانند. آنها همانند غلام حیاتی فعالیت‌های اقتصادی‌اند. البته علاوه بر این، می‌توانند شاهد و گزارش‌دهنده جنایات باشند، آنها می‌توانند این اطلاعات را به عابرانی که مشغول تماشای بساط آنها هستند، منتقل کنند، می‌توانند با غرفه‌های رنگارنگ، لباس و کالاهای مختلف، فضای متفاوتی را فراهم کرده و مناظر توریستی و مناسب عکاسی را افزایش دهند.

از آنجا که این کار سرمایه کمی نیاز دارد و بالقوه بویاست، دستفروشی راهی بسیار مؤثر برای آذوقه و خواروبارهای فصلی و اجناس پراکنده و خاص است مانند پرچم روز بزرگداشت استقلال، چتر در طول یک رگبار سیل‌آسا یا هات داگ پس از یک بازی مهم ورزشی.

فروش در خیابان به فروشنده‌گان انعطاف‌پذیری قابل‌توجهی برای انتخاب ساعت و سطح فعالیت و گزینه‌های مختلفی برای انتخاب مکان می‌دهد.

گاهی می‌توان آن را به‌عنوان شغل دوم برای افزایش درآمد در نظر گرفت. کارمندان، به‌عنوان مثال می‌توانند درآمدی اضافی در شب یا در تعطیلات آخر هفته داشته باشند و معلمان و دانش‌آموزان نیز می‌توانند در تعطیلات مدرسه کسب درآمد کنند.

در آفریقا بین ۱۰ تا ۲۰ درصد از جمعیت به دنبال امرار معاش از طریق فروش کالا و خدمات در اماکن عمومی هستند. با این حال، حق آنان برای کار اغلب سلب می‌شود، به این معنی که با آزار و اذیت مداوم، تبعیض و مصادره اموال خود مواجه هستند.

اما در لس‌آنجلس وضعیت کمی فرقی دارد؛ دستفروشی در خیابان‌های لس‌آنجلس درآمدی چند ده‌میلیون دلاری دارد. سه چهارم از کالاهای فروخته شده، لباس و لوازم جانبی تلفن همراه هستند، باقی دستفروش‌ان نیز به فروش هات داگ و بستنی مشغولند. برآورد مطالعات از فروش در پیاده‌روها این است که در هفته به‌طور متوسط ۲۰۴ دلار و در سال ۱۰۹۸ دلار درآمد دارند.



اروین فرصت امروز

کوجه و خیابان فراگرفته می‌شود. افرادی که نمی‌توانند از عهده خرید یا اجاره محلی ثابت برای کارآفرینی بربندند، می‌توانند از فروش کتار خیابان آغاز کنند. این کار به‌عنوان پله‌ای حیاتی از نردبان اقتصاد برای صعود است و برخی فروشنده‌گان خیابانی حتی موفق شده‌اند کسب‌وکارشان را از خیابان به مغازه منتقل کنند.

این فروشنده‌گان تا حد زیادی به گسترش مکان‌ها و زمان‌هایی که کالاها و خدمات

شورش و بلوا یا آشوب روی آورند. بنابراین، دستفروشی از دید مؤسسه استانداردهای ملی آمریکا، برای دولت بسیار ارزان‌تر از ایجاد یک سیستم رفاه وسیع یا افزایش تعداد پلیس، دادگاه و زندان‌هاست.

فروش اجناس در کنار خیابان، به نوعی کارگاهی برای کارآفرینی، کسب‌وکار خانوادگی و تعامل اجتماعی است. ارتباط فروشنده‌گان و مشتریان به سیستم اقتصادی و اجتماعی نیز وارد می‌شود. بسیاری از مهارت‌های دشوار کارآفرینی در

از طریق هزینه‌های صدور پروانه، فروش اجناس، مالیات بر ارزش افزوده است که توسط فروشنده‌گان به دولت پرداخت می‌شود و از طریق هرگونه مالیات وضع شده برای مصرف، درآمد یا دارایی‌های فروشنده‌گان خیابانی است. این افراد تنها از طریق دستفروشی، زندگی‌شان را می‌گذرانند و در صورتی که نتوانند در خیابان دستفروشی کنند، بیکار شده، خانواده‌های‌شان بی‌بضاعت می‌شوند و حتی ممکن است به جرم و جنایت،

گزارش ۲

## دستفروشان بارسلونا، متحد شوید

از جاذبه‌های شهر توریستی بارسلونا و کمکی که به بویایی اقتصاد شهری و محلی می‌کنند، نادیده گرفته می‌شود.

در اسپانیا بدون داشتن اقامت رسمی و مدرک، استخدام غیرممکن است. با توجه به گزارش‌های رسمی این کشور، مهاجران در بیکاری اسپانیا بیش از ۲۰ درصد سهم دارند و به همین دلیل دستفروشان مهاجر، به دنبال قانونی کردن کاسبی و فروشنده‌گی در خیابان هستند.

دستفروشان خیابانی بارسلونا، پس از راه‌اندازی اتحادیه به دنبال حق اشتغال قانونی و حتی مجوز برای اقامت خود هستند. چشم‌انداز این اتحادیه تا پایان سال ۲۰۱۸، این برنامه معادل یک میلیون و ۷۰۰ هزار یورو هزینه دارد، بنابراین طبق قوانین این اتحادیه تازه تأسیس، همه دستفروش‌ها ملزم به پرداخت حق شارژ هستند و به ازای هر ماه کاسبی در خیابان باید



خود را از دست داد، در میان سایر دستفروشان شیده شد و به واقعیت پیوست. درگیری میان دستفروشان خیابانی و نیروهای پلیس به دلیل رفتار تبعیض‌آمیز آنها و خشونت اعمال شده از سوی آنها شدت گرفت. یکی از دستفروشان اهل سنغال، برای نخستین بار با ارائه یک دعوی به دادگاه علیه ضرب و شتم و توهین از سوی پلیس شکایت کرد و بقیه دستفروشان به فکر راه‌اندازی اتحادیه افتادند. از نظر آنها، حق و حقوق آنها به‌عنوان یکی

همکاران او، اقدامات خشونت‌آمیز پلیس را درک نمی‌کنند و آن را رفتاری افراطی تلقی می‌کنند. آنها با فروش محصولات ارزان‌تر به اقتصاد خانواده‌های اسپانیایی کمک می‌کنند. اتحادیه دستفروشان اسپانیایی با هدف مبارزه با خشونت پلیس، نژادپرستی و همچنین دفاع از حق و حقوق آنها شکل گرفت. همانطور که قبلاً گفتیم، اکثر دستفروشان بارسلونا از مهاجران کشورهای آفریقایی هستند و رفتار فروشنده‌گان محلی با آنها ریشه‌های نژادپرستی

با توجه به گزارش بانک جهانی در سال ۲۰۱۱، ۱۸۸ درصد از اشتغال اسپانیا مربوط به بخش اقتصاد غیر رسمی است. بخش غیر رسمی اقتصاد، همه فعالیت‌های اقتصادی در حاشیه شرکت‌های رسمی است که دستفروشی یکی از نمونه‌های آن است که به‌طور رسمی شناخته نشده اما سهم قابل توجهی از اقتصاد اسپانیا و به‌طور کلی اقتصاد کشورهای جنوب اروپا را تشکیل می‌دهد

شدت گرفتن تنش‌های میان نیروهای پلیس و دستفروشان و پس از مرگ یکی از دستفروشان که در حال فرار و گریز از دست پلیس جان



می‌توانند ارائه شوند کمک می‌کنند و گاهی اوقات کالاها و خدماتی را ارائه می‌دهند که در مغازه‌ها در دسترس خرید نیست. در نتیجه آنها زحمت مصرف‌کنندگان را برای جست و جو کم و تقاضای‌شان را برآورده کرده و موجب جنبش و تحرک فعالیت اقتصادی می‌شوند. با افزایش رقابت نیز به کاهش قیمت مصرف‌کننده کمک می‌کنند.

دستفروش‌ها رنگ و بوی زندگی را به خیابان‌های کسل‌کننده بازمی‌گردانند. آنها همانند غلام حیاتی فعالیت‌های اقتصادی‌اند. البته علاوه بر این، می‌توانند شاهد و گزارش‌دهنده جنایات باشند، آنها می‌توانند این اطلاعات را به عابرانی که مشغول تماشای بساط آنها هستند، منتقل کنند، می‌توانند با غرفه‌های رنگارنگ، لباس و کالاهای مختلف، فضای متفاوتی را فراهم کرده و مناظر توریستی و مناسب عکاسی را افزایش دهند.

از آنجا که این کار سرمایه کمی نیاز دارد و بالقوه بویاست، دستفروشی راهی بسیار مؤثر برای آذوقه و خواروبارهای فصلی و اجناس پراکنده و خاص است مانند پرچم روز بزرگداشت استقلال، چتر در طول یک رگبار سیل‌آسا یا هات داگ پس از یک بازی مهم ورزشی.

فروش در خیابان به فروشنده‌گان انعطاف‌پذیری قابل‌توجهی برای انتخاب ساعت و سطح فعالیت و گزینه‌های مختلفی برای انتخاب مکان می‌دهد.

گاهی می‌توان آن را به‌عنوان شغل دوم برای افزایش درآمد در نظر گرفت. کارمندان، به‌عنوان مثال می‌توانند درآمدی اضافی در شب یا در تعطیلات آخر هفته داشته باشند و معلمان و دانش‌آموزان نیز می‌توانند در تعطیلات مدرسه کسب درآمد کنند.

در آفریقا بین ۱۰ تا ۲۰ درصد از جمعیت به دنبال امرار معاش از طریق فروش کالا و خدمات در اماکن عمومی هستند. با این حال، حق آنان برای کار اغلب سلب می‌شود، به این معنی که با آزار و اذیت مداوم، تبعیض و مصادره اموال خود مواجه هستند.

اما در لس‌آنجلس وضعیت کمی فرقی دارد؛ دستفروشی در خیابان‌های لس‌آنجلس درآمدی چند ده‌میلیون دلاری دارد. سه چهارم از کالاهای فروخته شده، لباس و لوازم جانبی تلفن همراه هستند، باقی دستفروش‌ان نیز به فروش هات داگ و بستنی مشغولند. برآورد مطالعات از فروش در پیاده‌روها این است که در هفته به‌طور متوسط ۲۰۴ دلار و در سال ۱۰۹۸ دلار درآمد دارند.

دستفروشان خیابانی بارسلونا، پس از راه‌اندازی اتحادیه به دنبال حق اشتغال قانونی و حتی مجوز برای اقامت خود هستند. چشم‌انداز این اتحادیه تا پایان سال ۲۰۱۸، این برنامه معادل یک میلیون و ۷۰۰ هزار یورو هزینه دارد، بنابراین طبق قوانین این اتحادیه تازه تأسیس، همه دستفروش‌ها ملزم به پرداخت حق شارژ هستند و به ازای هر ماه کاسبی در خیابان باید



یكشنبه‌های نرم‌افزاری

برنامه‌هایی برای ویندوز دارها

رویا پاک سرشت  
royapakseresht@gmail.com



برخی برنامه‌ها هستند که مبتدی‌ترین کاربران هم بارها از آنها استفاده کرده‌اند و با نام‌شان آشنا هستند. اما برخی‌ها هم وجود دارند که با وجود کارآمد بودن، چندان شناخته شده نیستند. امروز به تعدادی از این نرم‌افزارها نگاه کوتاهی داریم:

Speccy

بسیاری از کاربران لپ‌تاپ و رایانه‌های رومیزی مدتی پس از خرید یک محصول فراموش می‌کنند اطلاعات مرتبط به RAM دستگاه‌شان چیست؟ حتی برخی دیگر از ابتدا توجهی به این اطلاعات نمی‌کنند. اما اگر برای نصب یک نرم‌افزار به جزئیات مرتبط با حافظه دستگاه خود نیاز داشته باشید، چه می‌کنید؟ Speccy یک راه‌حل سریع برای اسکن دقیق اطلاعات رایانه شماست. این برنامه در کوتاه‌ترین زمان بسیاری از اطلاعات مفید مثل درجه حرارت دستگاه، سرعت فن، شماره مدل دستگاه و... را در اختیار کاربران می‌گذارد. بنابراین برای نصب هر نوع برنامه تنها کافی است به سرعت از طریق speccy اطلاعات رایانه خود را بررسی کنید.

Ultimate Windows Tweaker

وقتی برای نخستین بار به نصب ویندوز پیردازید، با گزینه‌های تنظیم متعددی روبه‌رو خواهید شد؛ گزینه‌هایی که رجیستری و ترفندهای ویندوز را نیز شامل می‌شوند. استفاده از برنامه ultimate windows tweaker روشی مطمئن برای تنظیم هر آنچه دوست دارید، است. این تنظیمات شامل فهرستی کامل از مواردی مثل تنظیمات قفل صفحه، نمایشگر، میانبرهای صفحه و... است. به نظر می‌رسد با نصب این برنامه، یکبار برای همیشه به مجموعه‌ای از علاقه‌مندی‌های خود دست پیدا می‌کنید. بنابراین اگر به دنبال یک برنامه تنظیم سریع هستید این برنامه را امتحان کنید.

MalwareBytes, VirusTotal, and AdwCleaner

یکی از مهم‌ترین موارد امنیتی برای هر کاربر در اختیار داشتن آنتی‌ویروس قدرتمند است. بسیاری از کاربران به سبب دلایلی چون کاهش سرعت یا ناآگاهی در خصوص اهمیت آنتی‌ویروس‌ها، به نوعی عملکرد این نوع برنامه‌ها می‌پردازند. اما برخی برنامه‌های مبارزه با ویروس، نه تنها عملکرد سیستم را محدود نمی‌کنند، بلکه بسیار موثر و مفید نیز هستند. برای مثال MalwareBytes تنها روی تقاضاهای سیستم متمرکز است و مدام عملکردی را نقض نمی‌کند. VirusTotal Uploader ابزار دیگری است که به کاربر کمک می‌کند با هر بار آپلود از ۵۰ ابزار آنتی‌ویروس برای اسکن اطلاعات استفاده کند و در نهایت اگر به طور اتفاقی، ابزارک یا نواوری را دانلود کرده‌اید و قصد دارید آن را محو کنید، AdwCleaner برنامه‌ای مفید و کاربردی برای رسیدن به این هدف محسوب می‌شود.

Magical Jelly Bean KeyFinder

تا به حال پیش آمده که قصد داشته باشید برنامه‌ای را مجدداً نصب کنید، اما آن را در بین انبوه برنامه‌های رایانه پیدا نکنید؟

Magical Jelly Bean KeyFinder یک برنامه جادویی به تمام معنا برای پیدا کردن برنامه‌هایی است که ناپدید شده‌اند. با کمک این برنامه کاربران قادر خواهند بود با یک جست‌وجوی سریع به برنامه‌های مورد نظر دسترسی پیدا کرده و در زمان دلخواه به نصب دوباره برنامه‌های دلخواه خود بپردازند.

Process Explorer

تا به حال برای‌تان پیش آمده با سرعت کند رایانه روبه‌رو باشید اما از تعداد برنامه‌های در حال اجرا مطلع نباشید؟ اغلب کاربران در پاسخ به این پرسش که: «چرا برنامه‌های اضافی در حال اجرا را متوقف نمی‌کنی؟» پاسخی جز اظهار بی‌اطلاعی از تعداد دقیق این برنامه‌ها ندارند. اگر شما هم جزو این گروه قرار دارید، بد نیست process explorer را امتحان کنید. این برنامه نه تنها تعداد برنامه‌های در حال اجرا و نام آنها را مشخص می‌کند، بلکه به ارائه اطلاعات دقیقی در خصوص سخت‌افزارها و فرآیندهای اجرای برنامه نیز می‌پردازد.

UNetbootin and YUMI

حتی اگر جزو مبتدی‌ترین کاربران رایانه باشید می‌توانید از برخی ابزارهای عیب‌یابی مفید برای تشخیص مشکل سیستم خود استفاده کنید. به طور سنتی توزیع‌های لینوکس و سایر ابزار عیب‌یابی، در قالب سی‌دی منتشر می‌شوند. اما اگر درایور CD نداشته باشید، می‌توانید به راحتی از Unetbootin کمک بگیرید. این یک ابزار بسیار مفید برای تبدیل هر نوع ابزار مبتنی بر iOS به فلش دیسک قابل بوت است. و اما Yumi این ابزار اجازه می‌دهد سی‌دی‌های متعدد را به یک فلش درایو نقل مکان دهید. اما این دقیقاً به چه معناست؟ با کمک این ابزار کاربر موفق می‌شود تمامی دیسک‌های مورد علاقه و انواع ابزارهای خود را نجات دهد.

متولد شدن روش جدید برای انتقال اطلاعات

WiGig از سال آینده به تلفن‌های هوشمند می‌آید



محمد ممتاز پور  
m.momtazpour@forsatnet.ir

فناوری‌های زیادی تا به حال برای نوع انتقال اطلاعات از راه دور ابداع شده‌اند و این باعث شده تا امروز شاهد دریافت اطلاعات بدون سیم (Wireless) باشیم. طی چند سال اخیر ردوبدل کردن داده‌های دیجیتالی از طریق نور نیز میسر شده که سرعتی برابر با ۲۲۴ گیگابایت بر ثانیه را برای کاربران به ارمغان می‌آورد.

اما این روش برای فراگیر شدن راه درازی در پیش دارد، چون برای استفاده از آن باید دستگاه‌های جدیدی تولید شوند که هزینه چندان پایینی هم ندارند. به همین دلیل شاید بتوان فناوری وای‌گیگ (WiGig) را جایگزینی برای سیستم‌های کنونی مانند WiFi دانست و گفته می‌شود این روش قرار است از سال آینده میلادی به تدریج به تلفن‌ها و تبلت‌ها بیاید.

اما این فناوری چیست و چه مزایایی نسبت به سایر روش‌های انتقال بی‌سیم اطلاعات دارد؟ حسین زرتابی، کارشناس شبکه‌های رایانه‌ای در پاسخ به این سوال به «فرصت‌آموز» گفت: وای‌گیگ سرعتی نزدیک

به ۷ گیگابایت بر ثانیه دارد که این عدد به هیچ‌وجه با روش‌های مرسوم امروزی قابل مقایسه نیست و می‌توان گفت حدود ۱۰ برابر از وای‌فای سریع‌تر است.

وی افزود: برای استفاده از این فناوری به مودم‌های مخصوصی نیاز است که به Tri-Band معروف هستند. زرتابی درباره مزیت‌های افزایش سرعت در این فناوری گفت: با وجود اینکه استفاده از چنین تکنولوژی کاربردهای بسیاری در استریم کردن ویدئوهای 4K استفاده در هدست‌های واقعیت مجازی و گوشی و لپ‌تاپ‌ها

می‌تواند داشته باشد، اما این تجربه با موانع و مشکلاتی نیز همراه است.

این کارشناس با اشاره به اینکه وای‌گیگ موانعی را نیز پیش‌رو دارد، گفت: یکی از مهم‌ترین مشکلات این فناوری کوتاه‌برد بودن آن است که حدود ۱۰ متر را پوشش می‌دهد و همین موضوع می‌تواند تأثیر قابل توجهی در استفاده از وای‌گیگ داشته باشد زیرا این میزان از مسافت پشتیبانی شده همانند محدودده کاری بلوتوث خواهد بود. البته محققان روی افزایش برد وای‌گیگ در حال کار هستند و می‌توان امیدوار

بود که این مشکل برطرف شود.

وی افزود: در حال حاضر از این روش در اتاق‌های دیتاسنترها به منظور حذف کابل‌ها، استفاده می‌شود که در این اتاق‌ها نیاز به برد زیادی نیست.

زرتابی در پاسخ به این سوال که وای‌گیگ از چه فرکانسی برای انتقال اطلاعات استفاده می‌کند، گفت: استانداردهای وای‌فای امروزی در بازه فرکانسی ۲.۵ گیگاهرتز و ۵ گیگاهرتز فعالیت می‌کنند که حداکثر می‌تواند سرعتی تا ۷۰۰ مگابایت بر ثانیه داشته باشد اما بازه فرکانسی WiGig تا ۶۰ گیگاهرتز نیز می‌رسد. از نظر تئوری، این فرکانس می‌تواند سرعت‌های ۱۷۷ گیگابایت بر ثانیه به جای ماسر آن است که باید تعرفه از سوی رگولاتور و براساس شرایط بازار تعیین شود که این موضوعات را در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار خواهیم داد. عمیدیان در ارتباط با تمدید دوران انحصار اپراتور فیبر نوری نیز توضیح داد: کمیسیون فرصتی برای مذاکرات به اپراتور فیبر نوری داد تا تعیین تکلیف کند اکنون چون سرعت به میزان قابل است، با این تفاوت که در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار دارد و در حال مذاکره است. رئیس سازمان تنظیم مقررات ارتباطات در پاسخ به سوال دیگر مبنی بر عدم سرمایه‌گذاری سهامداران این شرکت، اظهار کرد: این شرکت اقدام به جذب سرمایه‌گذار خارجی کرده است، حال نکته آنکه دوره حفاظت معمولاً براساس عملکرد تعیین شده و این موضوع نیز بستگی به سرمایه‌گذاری دارد. البته باید توجه داشت زمان پروه قابل تعدیم است، اما دوره حفاظت براساس عملکرد است.

می‌رسد. از نظر تئوری، این فرکانس می‌تواند سرعت‌های ۱۷۷ گیگابایت بر ثانیه به جای ماسر آن است که باید تعرفه از سوی رگولاتور و براساس شرایط بازار تعیین شود که این موضوعات را در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار خواهیم داد. عمیدیان در ارتباط با تمدید دوران انحصار اپراتور فیبر نوری نیز توضیح داد: کمیسیون فرصتی برای مذاکرات به اپراتور فیبر نوری داد تا تعیین تکلیف کند اکنون چون سرعت به میزان قابل است، با این تفاوت که در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار دارد و در حال مذاکره است. رئیس سازمان تنظیم مقررات ارتباطات در پاسخ به سوال دیگر مبنی بر عدم سرمایه‌گذاری سهامداران این شرکت، اظهار کرد: این شرکت اقدام به جذب سرمایه‌گذار خارجی کرده است، حال نکته آنکه دوره حفاظت معمولاً براساس عملکرد تعیین شده و این موضوع نیز بستگی به سرمایه‌گذاری دارد. البته باید توجه داشت زمان پروه قابل تعدیم است، اما دوره حفاظت براساس عملکرد است.

می‌رسد. از نظر تئوری، این فرکانس می‌تواند سرعت‌های ۱۷۷ گیگابایت بر ثانیه به جای ماسر آن است که باید تعرفه از سوی رگولاتور و براساس شرایط بازار تعیین شود که این موضوعات را در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار خواهیم داد. عمیدیان در ارتباط با تمدید دوران انحصار اپراتور فیبر نوری نیز توضیح داد: کمیسیون فرصتی برای مذاکرات به اپراتور فیبر نوری داد تا تعیین تکلیف کند اکنون چون سرعت به میزان قابل است، با این تفاوت که در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار دارد و در حال مذاکره است. رئیس سازمان تنظیم مقررات ارتباطات در پاسخ به سوال دیگر مبنی بر عدم سرمایه‌گذاری سهامداران این شرکت، اظهار کرد: این شرکت اقدام به جذب سرمایه‌گذار خارجی کرده است، حال نکته آنکه دوره حفاظت معمولاً براساس عملکرد تعیین شده و این موضوع نیز بستگی به سرمایه‌گذاری دارد. البته باید توجه داشت زمان پروه قابل تعدیم است، اما دوره حفاظت براساس عملکرد است.

خبر

معاون وزیر ارتباطات تأکید کرد سرمایه‌گذاری MTN در اپراتور فیبر نوری

رئیس سازمان تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی از قصد MTN برای سرمایه‌گذاری در اپراتور فیبر نوری ایران خبر داد.

علی‌اصغر عمیدیان در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص آخرین وضعیت پروژه ایرانیان‌نت یا اپراتور فیبر نوری اظهار کرد: طبق آخرین نشست‌های کمیسیون تنظیم مقررات ارتباطات رادیویی، ۱۰ نظر درباره این طرح داشت که از میان این تعداد در هشت مورد با ایرانیان‌نت به تفاهم رسیدیم، اما بر سر دو نقطه اختلاف‌نظر وجود دارد.

معاون وزیر ارتباطات در تشریح این دو مورد گفت: مورد اولی که ما قطعاً با آن مخالفت کرده و امکانی برای موافقت با آن وجود ندارد، بحث انحصار FTTC بود که در این خصوص شرکت ایرانیان‌نت می‌خواست این انحصار را در اختیار داشته باشد، اما ما تأکید داریم باید این امکان در اختیار همگان قرار گیرد.

وی موضوع دوم را به بحث تعرفه‌گذاری مربوط دانست و افزود: در خصوص تعرفه نیز پیشنهاد اپراتور فیبر نوری آن است که تعرفه‌ها بین ایرانیان‌نت، ۱۷ اپراتور FCP و مخابرات تنظیم شود، اما نظر ما بر آن است که باید تعرفه از سوی رگولاتور و براساس شرایط بازار تعیین شود که این موضوعات را در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار خواهیم داد. عمیدیان در ارتباط با تمدید دوران انحصار اپراتور فیبر نوری نیز توضیح داد: کمیسیون فرصتی برای مذاکرات به اپراتور فیبر نوری داد تا تعیین تکلیف کند اکنون چون سرعت به میزان قابل است، با این تفاوت که در جلسات آتی مورد بررسی مجدد قرار دارد و در حال مذاکره است. رئیس سازمان تنظیم مقررات ارتباطات در پاسخ به سوال دیگر مبنی بر عدم سرمایه‌گذاری سهامداران این شرکت، اظهار کرد: این شرکت اقدام به جذب سرمایه‌گذار خارجی کرده است، حال نکته آنکه دوره حفاظت معمولاً براساس عملکرد تعیین شده و این موضوع نیز بستگی به سرمایه‌گذاری دارد. البته باید توجه داشت زمان پروه قابل تعدیم است، اما دوره حفاظت براساس عملکرد است.

پیش‌بینی هوش مصنوعی:

ترامپ می‌برد

یک سیستم هوش مصنوعی که نتیجه سه انتخابات قبلی ریاست جمهوری را در آمریکا به درستی پیش‌بینی کرده بود، این بار از پیروزی ترامپ بر هیلاری کلینتون خبر داده است.

به گزارش فارس، اگر چه نتایج نظرسنجی‌های هفته‌های اخیر همگی از پیش‌بینی قابل توجه هیلاری کلینتون در رقابت با ترامپ خبر می‌دهد، اما یک سیستم هوش مصنوعی پیش‌بینی متفاوتی در مورد نتایج انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۱۶ آمریکا دارد. سیستم یاد شده که MogIA نام دارد از ۲۰ میلیون داده متنوع که از سایت‌هایی مانند گوگل، یوتیوب، توییتر و... به دست آمده برای بررسی وضعیت این دو نامزد و پیش‌بینی نتیجه نهایی استفاده کرده است. MogIA قادر به افزایش درک خود از محیط اطراف است تا به مشکل سوگیری ناشی از علاقی طرح و برنامه نویسان دچار نشود.

MogIA توسط یک شرکت نوپای هندی به نام Genic. ai ابداع شده و برای تحلیل داده‌ها از روش‌هایی مانند میزان توجه به پیام‌های توییتری و ویدئوهای ارسالی مربوط به کاندها در سایت‌های مختلف استفاده می‌کند. بر این اساس MogIA نتیجه گرفته که ترامپ از نظر میزان جلب توجه و جلب همراهی کاربران حتی از باراک اوباما در سال ۲۰۰۸ هم پیشی گرفته است.

۷۵ درصد از مردم جهان با تلفن همراه به اینترنت متصل می‌شوند

در حالی که تا چند سال قبل عموم کاربران اینترنت از رایانه‌های شخصی برای این کار استفاده می‌کردند، شرایط به نفع کاربران گوشی‌های هوشمند به سرعت در حال تغییر است.

به گزارش مهر، از راه رسیدن اینترنت اشیا و اتصال اکثر ابزار و وسایل موجود در محیط زندگی انسان تعداد ابزار قابل اتصال به دنیای مجازی را به نحو چشمگیری افزایش داده است، اما مهم‌ترین ابزاری که هم‌اکنون برای اتصال به اینترنت و استفاده از آن به کار می‌رود گوشی‌های هوشمند است و این روند در سال‌های آتی نیز ادامه می‌یابد.

گزارش جدید مؤسسه Zenith نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۲ حدود ۴۰ درصد از کاربران اینترنت از گوشی خود به این منظور استفاده می‌کردند، اما این رقم در سال ۲۰۱۶ به رشدی خیره‌کننده به ۶۸ درصد افزایش یافته و براساس پیش‌بینی‌های Zenith این رقم در سال ۲۰۱۷ به ۷۵ درصد افزایش می‌یابد.

بر همین اساس در حال حاضر از هر چهار دقیقه استفاده از اینترنت سه دقیقه از آن از طریق گوشی‌های هوشمند و دیگر ابزار الکترونیک قابل حمل مانند تبلت‌ها صورت می‌گیرد. این رقم کم‌کم افزایش خواهد یافت و در سال ۲۰۱۸ به ۷۹ درصد می‌رسد. بنابراین طی بازه زمانی شش ساله از سال ۲۰۱۲ تا سال ۲۰۱۸ شاهد دو برابر شدن استفاده از اینترنت همراه هستیم.

براساس گزارش Zenith بیشترین میزان استفاده از اینترنت موبایلی با رقم ۸۵ درصد، مربوط به اسپانیاست. هنگ کنگ با ۷۹ درصد و چین با ۷۶ درصد در رتبه‌های بعدی هستند و آمریکا با ۷۴ درصد در رتبه چهارم است. هند و ایتالیا هم با کاربرد ۷۳ درصدی به‌طور مشترک در رتبه پنجم هستند. پیش‌بینی‌ها حاکی است در سال ۲۰۱۸ هنگ‌کنگ با کاربرد ۸۹ درصدی اینترنت همراه در رتبه اول باشد و چین و اسپانیا با ۸۷ و ۸۶ درصد رتبه‌های دوم و سوم را به خود اختصاص دهند. آمریکا با ایتالیا هم با استفاده ۸۲ درصدی رتبه چهارم و هند با ۸۲ درصد در رتبه پنجم خواهد بود.

گزارش ۲

سود ۳ ماه سوم دو غول فناوری اعلام شد

الکلنگ رقابت به نفع گوگل بالاست



گوگل ارائه آمار سه ماهه سوم آلفابت نشان داد شرکت گوگل (به‌عنوان زیرمجموعه‌ای از شرکت مادر آلفابت) هنوز هم جزو شرکت‌های موفق حوزه تکنولوژی با گردش مالی بسیار بالاست. به عبارتی واضح‌تر شاید بتوان گوگل را به‌عنوان پولسازترین شرکت زیرمجموعه آلفابت طبقه‌بندی کرد.

سود ۵۵ میلیارد دلاری گوگل که تابعی است از درآمد ۲۲.۵ میلیارد دلاری این شرکت، نشان می‌دهد که گوگل تا چه حد قدرتمند شده و نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته میلادی ۲۰ درصد افزایش سود را تجربه کرده است. سود خالص این کمپانی با ۲۷ درصد افزایش به ۵ میلیارد دلار رسیده، اما علت این میزان سوددهی چیست؟ براساس اعتقاد کارشناسان اقتصادی، یکی از علت‌های مهم سوددهی گوگل را می‌توان در تبلیغات گسترده این شرکت، سرمایه‌گذاری در بخش‌های سخت‌افزاری و برنامه‌ریزی روی پروژه‌های رقابتی با سایر غول‌های فناوری خلاصه کرد.

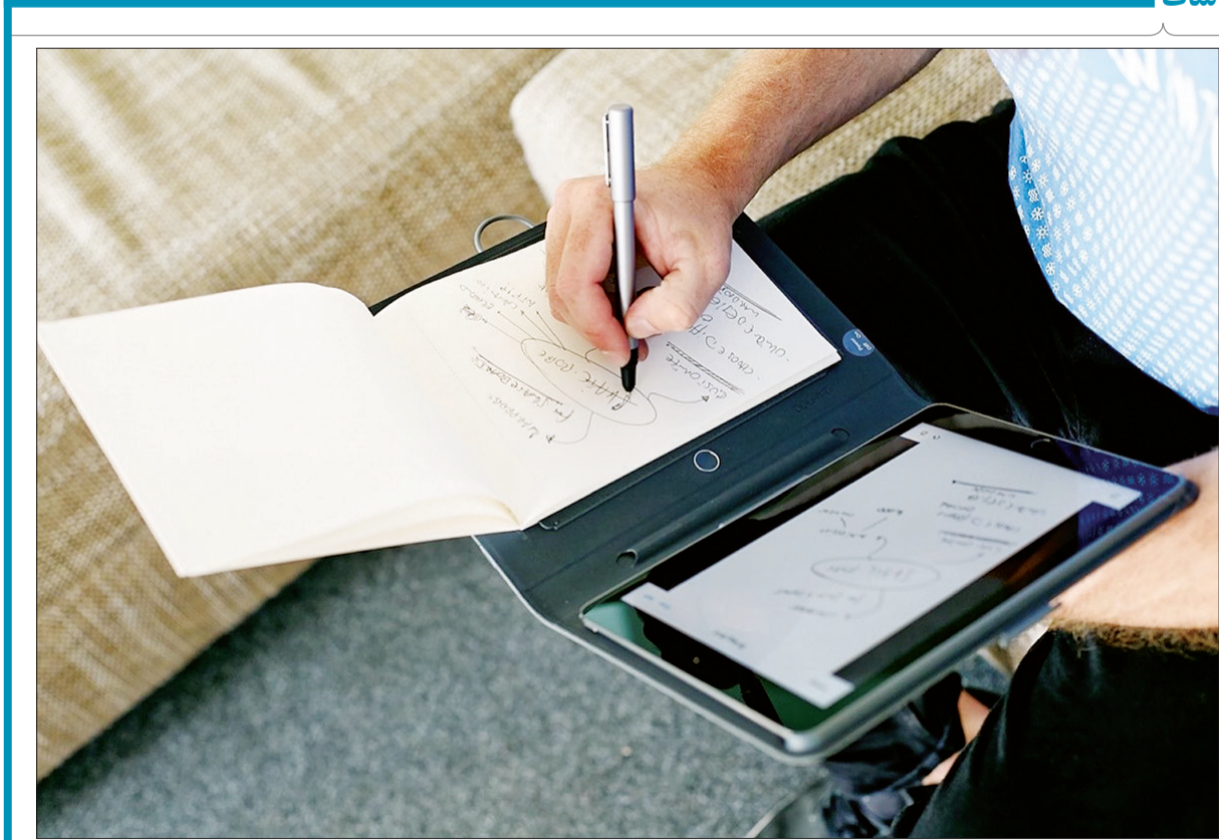
کلی سود این شرکت نیز ۵ درصد افزایش داشته است. با در نظر گرفتن همه اینها باز هم نمی‌توان برای این شرکت شرایط مناسبی را تصور کرد. اگرچه به اعتقاد برخی کارشناسان این اتفاق تبعاتی بسیار منفی برای اقتصاد ایل محسوب می‌شود، اما برخی مدافعان این شرکت معتقدند عرضه دیرهنگام آیفون ۷ باعث شده نرخ سود این شرکت آنچنان که پیش‌بینی می‌شد بالا و قابل توجه نباشد.

برای بهنام

سود سه ماه سوم دو غول فناوری (گوگل و اپل) بسیاری از کاربران را شگفت‌زده کرد. آمارهای منتشر شده نشان می‌دهد شرکت اپل کارنامه چندان درخشانی ثبت نکرده است. در حالی که آمارهای منتشر شده توسط شرکت هلدینگ آلفابت شرایط را به نفع شرکت‌های تابع و مطرح این هلدینگ رقم زده شرکت‌هایی که شناخته شده‌ترین آنها گوگل است. در سطور زیر به یک بررسی کوتاه نسبت به شرایط دو شرکت پرداخته‌ایم. نگاهی به آمارهای موجود در این بررسی شرایط دو شرکت مذکور را در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۶ میلادی نشان می‌دهد و شامل سود کلی این شرکت‌ها از ابتدای سال جاری تاکنون نمی‌شود.

اپل

برخلاف اغلب پیش‌بینی‌ها، سود سه ماهه سوم شرکت اپل پایین‌تر از حد انتظار بود. طی ۱۵ سال گذشته (از سال ۲۰۰۱) تاکنون کاهش سود شرکت اپل بی‌سابقه بوده و اکنون این شرکت با



Bamboo Spark نام گجت هوشمندی است که می‌توانید با آن دست‌نوشته‌های روی کاغذ را مستقیماً به فرمت دیجیتالی تبدیل کنید، حتی آن را در فضای ابری مخصوص ذخیره کنید. قیمت این دستگاه در حدود ۹۰ دلار است.



گفت و گوئی «فرصت امروز»  
با دو خواهر خوش ذوق هنری  
نیل، تولید کننده محصولات  
مناسبتی خاص



همیشه اینطور نیست که بگوییم دانشجو بیکار است و کار برای او به شدت محدود. درست است که ظرفیت‌های بسیاری در کشور ما وجود دارد و مسائل مربوط به عدم اشتغال از مشکلات اساسی جوانان است، اما در میان این جمعیت کثیر افرادی هستند که غرزدن و دست‌روی‌دست‌گذاشتن را کنار گذاشته‌اند و به کاری دست زده‌اند که شاید غصه بیکاری‌شان سزای آن‌ها را ببرد. روایت چنین افرادی که با کمترین سرمایه ممکن محصول یا محصولاتی تولید و طراحی می‌کنند و برخلاف رویه سنتی بازار که باید دکان و مغازه‌ای داشته باشند، برای فروش از ظرفیت‌های دنیای مدرن‌شان بهره می‌گیرند؛ ظرفیت‌هایی به نام شبکه‌های اجتماعی و بسترهای آنلاین که رفته‌رفته بزرگ‌ترین بازارهای دنیا را تشکیل می‌دهند.

صحت با یک گروه طراح است که پایون می‌سازند و از ظرفیت‌های موجود در شبکه‌های اجتماعی برای راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارشان صحبت می‌کنند. نیل دیزاین، برندی است که تقریباً چهارسال از آغاز فعالیتش می‌گذرد و در این مدت توانسته مشتریان ثابت و مورد اعتماد بسیاری به دست بیاورد. هاسته اصلی این کسب‌وکار حاصل همکاری دو خواهر خوش ذوق به نام‌های شبنم و نیلوفر غزاله است که همچنان در کنار هم فعالیت می‌کنند و در مدت زمانی کوتاه توانسته‌اند جمعیتی ۲۰هزار نفره را به صفحه تبلیغاتی این برند در شبکه‌های اجتماعی اینستاگرام جذب کنند. «فرصت امروز» بر آن است در این ستون، تجربه صاحبان کسب‌وکارهای نوپوز و جوان را با شما به اشتراک بگذارم.

#### در ابتدا درباره رشته تحصیلی‌تان توضیح دهید و اینکه چطور کارتان را آغاز کردید؟

من در رشته غیرمرتبط با این کار تحصیل کردم و در دانشگاه پر توپزشکی خواندم. خواهرم معماری خوانده و این کار را از منزل خودمان شروع کردیم. ما در نلدیزاین به‌طور تخصصی پایون تولید می‌کنیم. البته مدتی دستمال گردن هم تولید کردیم که به‌خاطر مشکل فرهنگی فشن در کشور ما استقبال چندانی از آن نشد و به این دلیل بیشتر بحث پایون را دنبال می‌کنیم. به لحاظ بازار فروش و طیف مشتریان هم باید به این نکته اشاره کنیم که از همه قشر و گروهی از جامعه مشتریان ما هستند. قیمت محصولاتمان هم بین ۳۰ تا ۵۰هزار تومان است که هر فردی با هر سطح درآمدی می‌تواند خریدار این محصولات باشد.

#### شیوه‌های تبلیغاتی گروه چطور است و از چه روش‌هایی استفاده می‌کنید؟



#### سرمایه گذاری

ما در طول فعالیت‌مان هیچ کمپین تبلیغاتی راه‌اندازی نکرده‌ایم. در این کار تمرکزمان را روی استفاده از ظرفیت‌های اینستاگرام و فیس‌بوک گذاشتیم و از همین راه توانستیم بازخوردهای بسیاری دریافت کنیم و مشتریان بسیاری به‌دست آوریم. در حال حاضر در چند شهر نمایندگی فروش ایجاد کرده‌ایم و مردم اصفهان، شیراز، اهواز و مشهد محصولات ما را از طریق نمایندگی رسمی دریافت می‌کنند. در کنار آن بسیاری از محصولاتمان را برای هدیه به خارج از ایران نیز ارسال کرده‌ایم. شاید بتوان گفت در ماه بیش از ۵۰۰محصول به فروش می‌رسانیم که البته این عدد ممکن است در مناسبت‌های مختلف سال تغییر کند. اگر این ۵۰۰محصول را در قیمت پایه ۳هزار تومان ضرب کنیم، عدد ۱۵میلیون تومان به‌دست می‌آید؛ رقمی که شاید اگر می‌خواستیم در رشته‌های تحصیلی خودمان به‌دنبالش باشیم، هیچ‌گاه به‌دستی نمی‌آوردیم.

#### چه میزان اشتغال ایجاد کردید؟

ما با ۲میلیون تومان سرمایه کارمان را شروع کردیم. طراحی‌ها را خودمان انجام دادیم و کم‌کم چرخیم کار را هم یاد گرفتیم. البته باید گفت اشتغال چندانی ایجاد نکردیم و این کسب‌وکار بیشتر جنبه درآمدزایی شخصی داشته است. البته به‌دلیل اینکه در حال حاضر به‌خاطر درگیری‌های شخصی کمتر محصولات جدید تولید کردیم که در چند ماه آینده قطعاً به آن خواهیم پرداخت. جمع زیادی از مشتریان ما تهران‌ها هستند و در واقع محصول ما مناسب کادوی تولد و مناسبت‌های خاص است. پایون برای ما یک محصول لوکس نیست بلکه اعتقاد ما بر این است که این محصول تزیینی می‌تواند لباس پوشیدن شما را بیشتر به چشم آورد.

# افزایش کاربرد متخصص در سایه کسب‌وکار دیجیتال

«فرصت امروز» کسب‌وکار دیجیتال را بررسی می‌کند



صابر افشارزاده  
saber.afsharzade@gmail.com

عصر جدیدی از کسب‌وکارها آغاز شده است؛ کسب‌وکارهایی مبتنی بر دانش و فضای وب. دیگر نه بیل مکانیکی نیاز است و نه چند هکتار زمین. به سرمایه چندصد میلیونی و چندین میلیاردی هم نیازی نیست. عصر، عصر ایجاد و رشد کسب‌وکارهای دانش‌بنیان است و افسار چنین فعالیت‌هایی هم به دست جوانانی تحصیل‌کرده و دانشگاه رفته. مهم‌ترین حوزه‌های که چنین درآمدهایی را نصیب جوانان می‌کند، حوزه آی‌تی است؛ حوزه‌ای که ضمن فعالیت در ساخت یک نرم‌افزار می‌توان درآمد قابل توجهی به‌دست آورد. گزارش امروزمان به اوضاع بازار و چرخش سرمایه‌گذاری در این حوزه می‌پردازد. در این میان حسین جعفری، مدیرعامل شرکت رسانه‌ای ۲۴ (تولیدکننده نرم‌افزار) پاسخگوی پرسش‌های‌مان بوده است.

#### آمار و ارقام

نفوذ تکنولوژی در زندگی روزمره در کنار دستاوردهای مثبتی که داشته باعث تهدیدهای بسیاری نیز شده است. پایین آمدن امنیت فردی، نشت اطلاعات، دست رفتن حریم خصوصی و... از جمله مسائلی است که ضمن فعالیت در شبکه‌ها و گروه‌های مختلف ارتباطی باید در نظر داشته باشید. در سال‌های گذشته حوزه ICT در ایران با تغییرات زیادی روبه‌رو بوده است. براساس اطلاعات بانک جامع اطلاعاتی وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات در سال ۱۳۹۰ تعداد کاربران ایرانی بیش از ۱۰میلیون نفر بوده که این رقم در سال جاری به ۲۴.۵میلیون نفر رسیده است. در این حوزه حدود ۴۰۰۰شرکت فعال در بانک جامع اطلاعاتی وزارت ارتباطات ثبت شده است. همین اطلاعات کافی است تا کسب‌وکار و فرصت‌های شغلی بسیاری را که در این حوزه وجود دارند، بااهمیت بدانیم. دانش فنی بالای متخصصان ایرانی و کاربران مستعد فضای مجازی، پتانسیل و امکاناتی ایجاد کرده تا پیشرفت‌های بسیاری در این حوزه به وجود آید.

#### بازار ساخت اپلیکیشن‌های موبایلی

یکی از مستعدترین حوزه‌های موجود ساخت اپلیکیشن‌های موبایلی است که در چند سال اخیر سرعت زیادی در ایران پیدا کرده و بر اساس آمار استخراج شده از کافه بازار، بیش

از ۱۷هزار و ۱۳۶ برنامه اندرویدی ایرانی توسط متخصصان تولید شده است. ساخت یک اپلیکیشن که با برنامه‌های مالی و پژوهشی تحقیقاتی استاندارد همراه باشد حداقل به دوسال زمان و یک تیم ۲۰نفره متخصص آی‌تی، بازاریابی، برنامه‌نویس و... احتیاج دارد. پس از آنکه تمامی اقدامات برای تولید یک اپلیکیشن و از جمله ارائه آن روی بازارهای تخصصی عرضه اپلیکیشن همچون گوگل پلی و اپ‌استور انجام شد، می‌شود آن را در بازار خریدوفروش کرد. گروه «رسانه ۲۴» یکی از گروه‌های فعال در حوزه اپلیکیشن‌های موبایلی بوده که بیش از شش‌سال است در زمینه‌های مختلف آی‌تی فعالیت می‌کند و در این مدت نخستین شبکه اجتماعی بانوان ایرانی با نام اختصاری من‌مامان، تالار گفت‌وگو و تبادل‌نظر آزاد ۲۴ و چند برنامه کاربردی را تولید و به بازار عرضه کرده‌اند.

#### می‌توانیم به تلگرام را رقابت کنیم

حسین جعفری، مدیرعامل شرکت رسانه‌ای ۲۴ و دانش‌آموخته رشته مدیریت فناوری و بازاریابی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» و در مورد شیوه‌های حضور در چنین بازاری می‌گوید: یکی از اهداف ما ایجاد و به‌رود بودن

شبکه‌ای است که بتواند با شبکه‌های خارجی که به کشور وارد شده‌اند، رقابت کند. برای رسیدن به این مورد زیرساخت پیام‌رسانی ایجاد کردیم که بیش از ۱۰۰هزار کاربر دارد و امیدواریم تا آخر سال بتوانیم رقیب قدرتمندی برای این گروه‌ها باشیم. وی همچنین سودای رقابت با غول‌هایی چون تلگرام را هم در سر دارد و در این‌باره می‌گوید: در موضوع چت زنده، برتری‌های بسیار بیشتری نسبت به تلگرام داریم و از توان مقایسه‌ای بالایی برخورداریم. در حوزه رقابت باید به این نکته اشاره کنم که در حال حاضر هیچ نرم‌افزار داخلی امکان کاری را که پیام‌رسان ۲۴ انجام می‌دهد، ندارد. در بحث ارسال عکس حجم اینترنت مصرفی کاربر در این سامانه از تلگرام بسیار کمتر است. به زبان ساده‌تر تلگرام در ارسال یک عکس، حجم بالایی از اینترنت کرایس را می‌گیرد در حالی که پیام‌رسان ما شیوه‌های کد کردن تازه‌ای را تعریف کرده که ضمن پایین آوردن حجم عکس کیفیت اصلی آن را حفظ می‌کند.

#### کارهای مبتنی بر تحقیق و پژوهش

اما حضور در چنین بازاری به دلیل روزآمد شدن لحن‌های، تکنیک‌های خاص خود را می‌طلبد؛ تکنیک‌هایی که مهم‌ترین وظیفه‌شان

پاسخگویی به نیازی است که وجود دارد و برآورده نشده است. جعفری می‌گوید: ما حدوداً دوسال است که روی پروژه و پروژه‌های مختلف کار می‌کنیم. در شبکه اجتماعی بانوان بیش از ۹-صاه کار تحقیق و طراحی پلن فروش و دیزاین را انجام دادیم که این فرایند به‌صورت موازی همچنان وجود دارد. از مردادماه سال گذشته کار توسعه را آغاز کردیم و بدون کمپین تبلیغاتی توانستیم بیش از ۲۰هزار کاربر را جذب کنیم. وی همچنین در مورد توانایی نرم‌افزار تولیدی‌شان و جامعه هدفشان اضافه می‌کند: زیرساخت این اپلیکیشن این قابلیت را دارد که هر جامعه اطلاعاتی را پوشش دهد. در گام اول بانوان و مادران ایرانی را انتخاب کردیم. دلیل انتخاب این جامعه هم توصیه محققان شرکت بود که در طول پروژه در انتخاب کردیم. دلیل انتخاب این جامعه هم نیاز بالا محتوای بسیار پایداری برای جامعه برادر وجود دارد، همچنین آگاهی این جامعه بسیار پرجمعیت پایین است. روی پلتفرم این اپلیکیشن اطلاعات کاربردی بسیاری برای سنین بالای ۱۸سال وجود دارد اما مخاطبان را دسته‌بندی نمی‌کنیم و بیشتر روی تولید محتوا تمرکز کرده‌ایم. همچنین به موازات آن در حال فرهنگ‌سازی هستیم تا حساسیت

#### فرصت‌ها و تهدیدها

بازار نرم‌افزارها در ایران داغ است اما مشکلات خاص خود را هم دارد؛ یکی از نقاط ضعفی که بسیاری از فعالان این حوزه به آن اشاره دارند، فقر اقتصادی و فرهنگی جامعه همچنین پایین بودن سطح آگاهی مردم نسبت به فناوری اطلاعات در کشور است. مورد بعدی که البته در سال‌های اخیر بهبود نسبی پیدا کرده بی‌اعتمادی در معاملات اینترنتی از سوی مشتریان است که فعالیت‌های برخی شرکت‌ها را با مشکل روبه‌رو کرده است. همچنین عدم آمادگی نهادهای دولتی برای ارائه

سرویس‌های مبتنی بر فناوری اطلاعات و مشکلات مربوط به زیرساخت اطلاعاتی و فناوری در کشور از جمله موانع مهم در این بخش است. از سوی دیگر مجاورت با بازارهای بزرگ و پیشرفته فناوری اطلاعات، نیروی کار جوان و پتانسیل بالای کاربران ایرانی فرصت‌هایی است که تا حدودی تضمین‌کننده سودآوری سرمایه‌گذاری در این حوزه هستند. همچنین عزم و اراده دولت یازدهم و وزارت ارتباط و فناوری اطلاعات در توسعه شبکه ملی اطلاعات و فراهم کردن بستر مناسب جهت پیشرفت

#### سرمایه گذاری و مجوز

ورود به حوزه آی‌تی و سرمایه‌گذاری در این حوزه به دلیل جدید بودن مباحث، تا حدودی با حوزه‌های سنتی کسب‌وکارها متفاوت است. اما نقطه قوتش تنوع سرمایه‌گذاری از چند میلیون تومان تا چند صد میلیون تومان است. یعنی هم می‌توان در خانه نشست و اپلیکیشن‌های کاربردی طراحی و هم شرکت طراحی نرم‌افزار راه‌اندازی کرد. به‌طور کلی اگر قصد فعالیت در صنعت آی‌تی، برنامه‌نویسی و ساختن اپلیکیشن را دارید یا می‌خواهید یک شرکت تخصصی طراحی سایت راه‌اندازی کنید، باید یک شرکت با مسئولیت محدود ثبت کرده و سپس با مراجعه به سازمان نظام صنفی رایانه‌ای استان یا شهر خودتان و اخذ مجوز، فعالیت خود را آغاز کنید. شرکت‌های طراحی که عمدتاً به‌صورت شرکت طراحی سایت هستند، با هدف بهینه‌سازی سایت‌ها و نیز طراحی مجدد یا طراحی اولیه و به‌طرف برخی متقاضیان سایر شرکت‌ها فعالیت می‌کنند. شرکت‌های طراحی نیز همچون سایر شرکت‌ها نیازمند ثبت شرکت هستند، باید اشاره کنیم که این شرکت‌ها می‌توانند به شکل اشتراکی



#### سرمایه گذاری

گزارش «فرصت امروز» از روند سرمایه‌گذاری در بازار تولید نرم‌افزارهای کاربردی

## تغییر نرخ سرمایه‌گذاری در دنیای وب



است. پلان روی اپراتور ایرانیسل و فیلم نت روی همراه اول فعال است. دانا یکی دیگر از محصولات عرضه شده است که یک پلتفرم آموزشی طراحی شده برای گروه‌های مختلف سنی محسوب می‌شود. در این اپلیکیشن ویدئوهای آموزشی برای رشته‌های مختلف و کاربران متفاوت وجود دارد و مطالب در موضوعات دانش‌آموزان کنکوری، آی‌تی، سبک زندگی، شبکه‌های اجتماعی و... تولید شده‌اند. ملک آرا درباره اهداف این موسسه می‌گوید: قصد داریم حوزه فعالیت‌مان

اینکه در نهایت از بازاری که به‌وجود آورده‌اند، درآمد کسب می‌کنند. در این گزارش به سازوکار این کسب‌وکارها می‌پردازیم. موسسه فرهنگی دیجیتال آینه جادو سامانه ویدئو درخواستی را تولید کرده که با پرداخت مبلغ ناچیز ۱۰۰۰تومان می‌توانید فیلم مورد علاقه خود را خریداری کنید. «فرصت امروز» سریع این گروه رفته تا از زیربوم ایجاد یک موسسه مشابه مطلع شود. ماهان ملک آرا مدیر بازرگانی این موسسه در این‌باره می‌گوید: با استفاده از متخصصان گروه‌مان چهار محصول طراحی کردیم. یکی فیلم‌نت که سامانه ویدئو درخواستی است و کاربران می‌توانند فیلم‌ها و محصولات نمایش خانگی را که مجوز ارسال دارند در این سامانه ببینند و دانلود کنند. همچنین امکان خرید قانونی آن وجود دارد. مزیت این سیستم نسبت به وی.دی.های معمول این است که هزینه چاپ وجود ندارد و با مبلغ بسیار کمتری در دسترس است. از این طریق کمکی به تولیدکننده هم می‌شود. در واقع درصدی از خرید به تهیه‌کننده فیلم می‌دهند، هم برای بعدی پلان است که شبیه به فیلم‌نت

دیجیتال آینه جادو در مورد تعداد کاربران‌شان نیز می‌افزاید: ماهانه ۲۰۰هزار کاربر است. ما نخستین به‌صورت مستقیم با هم‌کاری می‌کنند. داتلود این اپلیکیشن‌ها رایگان بوده اما روی برنامه دانا برای دسترسی به محتوا اشتراک یک ماهه وجود دارد. که قیمت آن ۱۰هزار تومان است. ضمناً با پرداخت ۱۷هزار تومان به همه اپلیکیشن‌ها دسترسی کامل خواهید داشت. فرهنگ نامناسبی در کشور وجود داشته که مشتری حاضر نیست برای دسترسی به امکانات پولی پرداخت کند. ما یک گروه قانونی هستیم و برای ارائه خدمات باید مبلغی هر چند اندک را دریافت کنیم. در واقع غیراز این مورد دزدی و نقض حقوق مالک به حساب می‌آید. هم‌اکنون پیگیری‌هایی انجام می‌شود که سایت‌های داتلود غیرقانونی مسدود شوند. رسالت موسساتی مثل ما در نخستین نگاه فرهنگ‌سازی و ایجاد پروسه‌ای است که کاربر با رضایت و رغبت محصولات را خرید کند.

مدیر بازرگانی موسسه فرهنگی

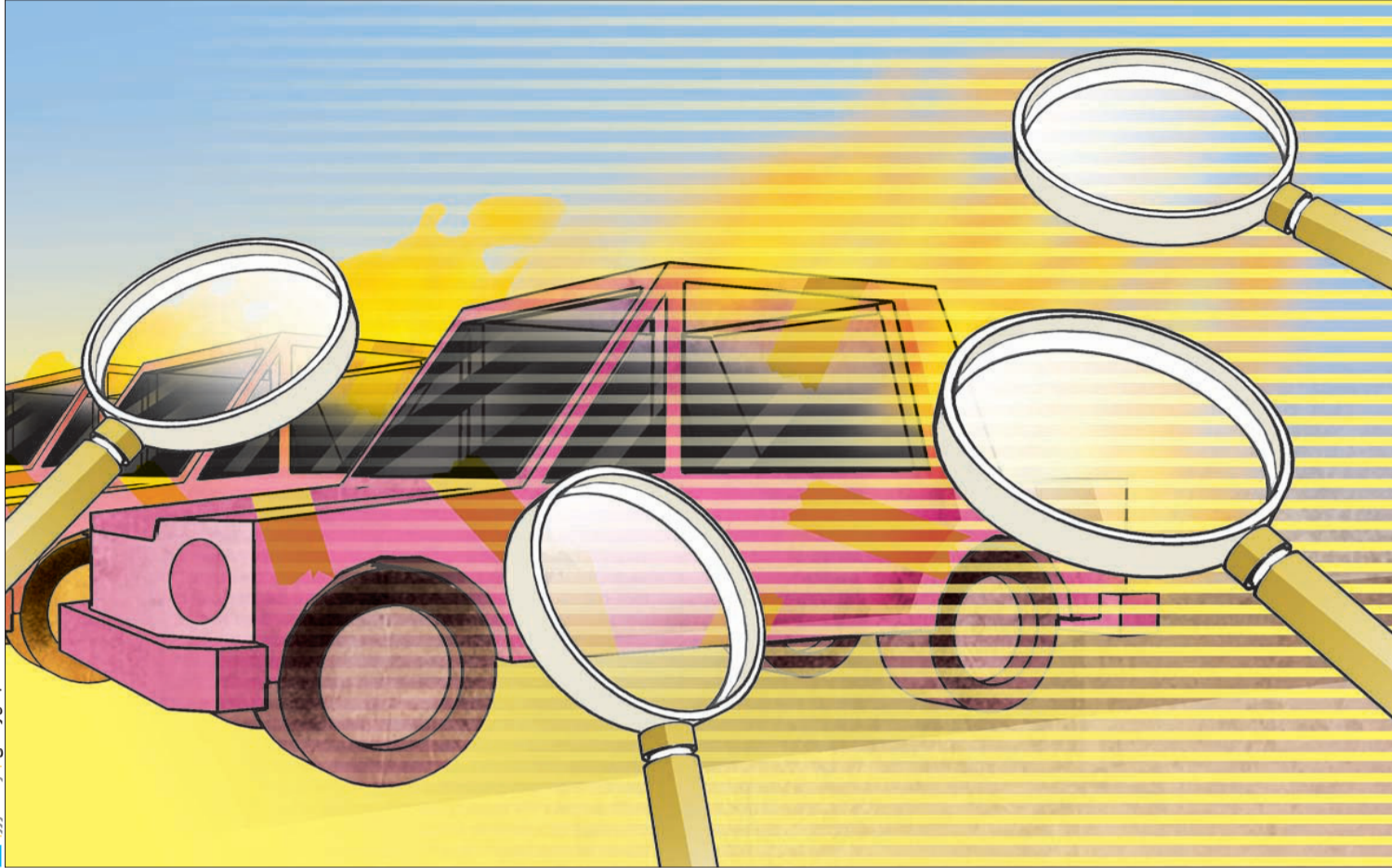
مدیر بازرگانی موسسه فرهنگی

مدیر بازرگانی موسسه فرهنگی



در پنجمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت کیفیت مطرح می‌شود

# جایگاه مدیریت کیفیت ایران کجاست؟



پنجمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت کیفیت ایران با حضور متخصصان و استادان دانشگاهی داخلی و خارجی، تولیدکنندگان کالا و ارائه‌دهندگان خدمات و صاحب‌نظران این حوزه از ۹ تا ۱۰ آبان ماه در دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار می‌شود. یکی از محورهای اصلی این کنفرانس با این پرسش که جایگاه مدیریت کیفیت ایران کجاست، خواهد بود.

به گزارش «فرصت امروز»، در این کنفرانس دو روزه، جمع‌بندی فعالیت‌های یک‌ساله برگزارکنندگان و مجریان مدیریت کیفیت کشور در بخش‌های مختلف ارائه خواهد شد. در پایان کنفرانس، بیانیه نهایی که با یک سال و نیم کار انجام شده و تک تک جملات آن دارای رفرنس است برای اجرا به مسئولان و مدیران سطوح بالای کشور ارائه می‌شود. در دوره‌های گذشته نیز بیانیه‌های پایانی کنفرانس مدیریت ملی کیفیت برای اجرا به دولت ارائه شده و دولت‌های پیشین تمامی بندهای آن را پذیرفتند. بخشنامه ساختار تحول اداری و الزاماتی برای کیفیت و گرفتن ایزوها نمونه‌هایی از این دست هستند.

دست‌اندرکاران پنجمین کنفرانس مدیریت کیفیت ایران که بر موضوع مدیریت کیفیت و رقابت‌پذیری تأکید دارد، تلاش دارند با برگزاری این کنفرانس موجی در بخش کیفیت کشور ایجاد کنند و در این مسیر از رسانه‌ها و وسایل ارتباط جمعی برای تأثیر این موج در کشور درخواست همکاری بیشتر کرده‌اند.

بخش نخست کنفرانس پنجم بر موضوع مدیریت کیفیت و رقابت‌پذیری تأکید دارد و در بخش دوم کنفرانس، تجربه موفق شرکت‌ها با معرفی ۱۵ تجربه موفق که در دوره رکود و شرایط بد اقتصادی هم توانسته‌اند به این عنوان دست یابند، اعلام خواهند شد. در بخش مقالات و فراخوان در حوزه کیفیت نیز حدود ۸۰۰ مقاله انتخاب و داوری شده است. همچنین استادان خارجی در حوزه کیفیت پل‌های تخصصی و آموزشی را اجرا می‌کنند. بخش دیگر کنفرانس هم به تقدیر از کسب‌وکارهای موفق و باسابقه می‌پردازد که ارزیابی‌هایی در این زمینه انجام شده است. در بخش پایانی، پل بسیار مهم و تخصصی با موضوع راهبرد ملی کیفیت کشور با این موضوع که جایگاه مدیریت کیفیت در کشور کجاست، اجرا می‌شود.

## مدیران کیفیت در تدوین برنامه‌های توسعه نقش ندارند

برنامه‌ها با رویکرد مدیریت کیفیت هستیم. بر همین اساس در اردیبهشت‌ماه امسال شورای عالی استاندارد در مصوبه خود تدوین راهبرد ملی کیفیت را خواستار شد و سازمان ملی استاندارد را مأمور تدارک سازوکار آن کرد.

در تعریف ابعاد راهبرد لازم است در لایه اول، راهبرد ملی کیفیت مشخص کند که در حوزه کلان چه اقداماتی باید صورت پذیرد که قطعاً یکی از این موارد استانداردسازی است. همین موضوع بازنگری جامع قانون جدید سازمان استاندارد و انطباق دقیق آن با اصول رویکرد نوین استانداردسازی اهمیت اساسی دارد. همچنین اجرای کامل قانون حمایت از حقوق مصرف‌کننده که تصویر کم‌رنگی از قانون مشابه در کشورهای پیشرفته بوده و در چند سال گذشته تصویب برای اجرا به دولت نیز ابلاغ شده است، جایگاه خاصی خواهد داشت. لایه دوم، راهبرد کیفیت در سطح بخش‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی است. به این معنا که باید در بخش و حوزه راهبردهای مناسب تدوین و مسئولیت‌های عوامل اجرایی آن نیز تعیین شود. در لایه سوم که حوزه خرد و سطح بنگاه است باید اقدامات بسیاری صورت پذیرد و علاوه بر همت و تلاش مدیران و کارکنان بنگاه، نیازمند توجه و هدایت و حمایت سازمان‌های مسئول و دستگاه‌های اجرایی و متولیان بخش مربوط است.

در لایه چهارم هم که سطح عامه مردم و مصرف‌کنندگان قرار دارند، باید اقداماتی صورت گیرد تا آنها نیز به نیازهای واقعی و حقوق حقه خود آگاه شده و از کمال‌های تعیین شده حقوق خود را مطالبه کنند.

حال چنانچه راهبرد کیفیت با مشخصات فوق تدوین و

مسئولیت‌های عوامل درگیر آنها نیز تعریف شود، این نکته مشخص خواهد شد که اجرای همه این موارد خود نیازمند عزمی همگانی در همه ابعاد جامعه است که تنها می‌تواند در قالب یک جنبش همگانی یا نهضت ملی کیفیت تعریف و اجرا شود.

همانطور که قبلاً نیز ذکر شد در برنامه‌های پنج‌ساله گذشته کمتر به موضوع کیفیت پرداخته شده است. اما با توجه به مصوبه اخیر شورای عالی استاندارد این امیدواری وجود دارد که برنامه‌نویسان در برنامه ششم توسعه به این موضوع حیاتی برای توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور توجه کنند. بنابراین لازم است در فرصت باقی‌مانده برای تدوین برنامه ششم توسعه، راهبرد ملی کیفیت را در دو سطح کلان در مورد اقدامات کشوری و نیز سطح خرد برای بخش‌های اصلی صنعت خدمات و محصولات اساسی و با اهمیت و تأثیرگذار بر تولید ناخالص ملی به همراه برنامه‌های اجرایی مورد نیاز تدوین کرده و اجرای آن را در قالب «نهضت ملی کیفیت» از دستگاه‌های اجرایی و سازمان‌های مسئول خواستار شوند.

امید است برگزاری این کنفرانس که توسط انجمن مدیریت کیفیت ایران و با مشارکت سازمان ملی استاندارد ایران و اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران و حمایت بسیاری از سازمان‌های دولتی و خصوصی و تنگ‌بندی‌های اجرای آن می‌شود، فضای مناسبی برای ارتقای روشنگری و جلب توجه مسئولان و بیاداری جامعه نسبت به اهمیت این موضوع استراتژیک و حساس فراهم و شرایط را برای تدوین راهبرد ملی کیفیت هموار کند.



دکتر فرزین انزاری

رئیس انجمن مدیریت کیفیت ایران

اگر ارتقای کیفیت زندگی فردی و اجتماعی از هدف غایی توسعه در نظر بگیریم که قاعدتاً باید با اجرای برنامه‌های پنج‌ساله تحقق یابد، بررسی فعالیت‌های انجام‌شده در برنامه‌های توسعه نشانگر عدم موفقیت برنامه‌ها و سیاست‌های متعوق اتخاذشده در چند دهه قبل است. عوامل کلیدی بسیاری در این امر نقش داشته‌اند، از جمله اینکه متخصصان کیفیت و نحوه مدیریت کیفیت در تدوین برنامه‌های توسعه تقریباً هیچ نقشی ندارند و به عبارت دیگر، برنامه عمده‌ها توسط کارشناسان و اقتصاددانان تدوین می‌شود که با مباحث مدیریت کیفیت آشنایی ندارند. شوربخانه تاکنون راهبرد جامعی برای توسعه کیفیت نداشته‌ایم و تنها در برنامه‌های پنج‌ساله به ابعاد کمی امور توسعه‌های کشور پرداخته شده است. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد فرآیند تدوین برنامه‌ها شامل مباحث کیفیتی و راه‌های دستیابی به جایگاه کیفی در بخش‌ها و صنایع مختلف نمی‌شود. به‌طور خلاصه، اگر چه توسعه در بخش‌های مختلف نیازمند تدوین برنامه‌هایی با تعیین اهداف کیفی است ولی لازم است در کنار آن، جایگاه کیفی نیز تعیین شود. همچنین برنامه‌های توسعه‌ای باید افزون بر پوشش دادن «چه بشود» به «چگونه بشود» نیز بپردازد که در مورد اهداف کیفی، نیازمند تعریف نحوه مدیریت



دکتر رویا طحایبی

رئیس سازمان ملی بهره‌وری ایران

برای بقا، اعتلا و کسب سهم از بازار در دنیای بسیار رقابتی امروز، دو واژه همواره به ذهن خطور می‌کند؛ بهره‌وری و کیفیت. اگرچه این دو مفهوم بسیار قدیمی هستند اما در بازار جهانی امروز مولفه‌های حیاتی و بسیار موثر به حساب می‌آیند. بهره‌وری یک ویژگی رفتاری است که بر بهینه‌سازی ارتباط و تعامل عوامل درونی و بیرونی تکیه دارد.

حیاتی‌بودن دستیابی به بهره‌وری از آنجا ناشی می‌شود که به ساده‌ترین بیان، با افزایش بهره‌وری، بدون افزودن بر مقدار عوامل در تولید یا در فعالیت، حاصل و دستاورد تولید یا فعالیت افزوده می‌شود.

به این ترتیب، با اصلاح چیدمان عوامل تولید، به دلیل بهبود فنی یا انجام اصلاحات در زنجیره تامین، یا افزایش مهارت و بازدهی عوامل تولید، می‌توان به مقدار بیشتری حاصل یا دستاورد رسید. در همین راستا، بسیاری از اقتصاددانان، بهره‌وری را کلید رشد درازمدت اقتصاد محسوب می‌کنند.

در تعریفی عام، بهره‌وری عبارت است از «حاصل جمع کارایی و اثربخشی» و می‌توان آن را به‌صورت ساده‌تر نسبت ستانده به نهاده تعریف کرد.

هر سازمان یا بنگاه، زمانی بهره‌ور است که بتواند محصولات یا خدماتی تولید کند که ترکیب بهینه از قیمت پایین و کیفیت بالا را در برداشته باشد.

بهره‌وری و کیفیت در واقع دو روی یک سکه‌اند و مفهوم آنها محدود به تولید کالای کارخانه‌ای نیست، بلکه در مفهومی وسیع‌تر، تمامی فعالیت‌های واحدهای صنعتی از جمله فروش، بازاریابی، اداری، مالی، مهندسی و حتی نقاط ضعف و گلوگاه‌ها در زنجیره تامین، فرآیند در برمی‌گیرد.

کیفیت بخشی اساسی از بهره‌وری است و چنانچه علاوه بر کیفیت محصولات، به کیفیت کسب‌وکار به‌عنوان یک کل، سیستم‌ها و عناصر تولید، سازماندهی، افراد، فناوری و فرآیندها نیز اندیشیده شود، می‌تواند عنصر اصلی بهبود بهره‌وری باشد. بهبود بهره‌وری شناسایی و رفع نقاط ضعف و تحولاتی ایجاد شود و ارتقای مداوم تولید، بازاریابی و فروش محصولات و خدمات و اصلاح آنهاست.

بنابراین پرواضح است که کیفیت به‌عنوان عنصر کلیدی در تمامی مراحل تولید و نه فقط در مرحله ساخت بوده و بهره‌وری سازمان یا بنگاه را متأثر می‌سازد. اکثر کشورهای پیشرفته صنعتی دنیا علاوه بر تولید ناخالص ملی سرانه بالا، از کیفیت بالای کالاها و خدمات و بالا بودن سطح بهره‌وری و ارتقای مداوم آن بهره‌مند بوده و این مولفه‌ها، اصلی‌ترین عوامل در رشد و توسعه اقتصادی کشورها و خوب‌زیستی آنها تلقی می‌شوند.

## قوانین استاندارد و حمایت از مصرف‌کننده باید تغییر کنند

اهداف، همزمان قانون سازمان ملی استاندارد و قانون حمایت از مصرف‌کننده باید تغییر کنند. اگر چنین شود نظامات جدید استاندارد دنیا با ۲۰سال تأخیر در کشور ما اجرا خواهد شد.

ناگفته نماند که در هیچ کشوری دولت‌ها نمی‌توانند کنترل کیفیت همه محصولات موجود در بازار را برعهده بگیرند و این امر غیرممکن است. کنترل کیفیت تمامی کالاها و خدمات، باید با حمایت از جامعه مصرف‌کننده انجام شود و دولت هم در این زمینه دغدغه کنترل و بازرسی‌ها را نداشته باشد. برای این کار نیازمند به‌روزرسانی قوانین سازمان ملی استاندارد هستیم. در بخش قانون حمایت از مصرف‌کننده هم باید تغییر و تحولاتی ایجاد شود و در این صورت می‌توانیم وارد دنیای کیفیت شویم.

البته کیفیت در صنایع ما متفاوت است برای نمونه در صنعت هتلداری از دنیا بسیار عقب هستیم اما در خودروسازی هم محصول خوب داریم و هم بد. در پتروشیمی صادرات گسترده‌ای داریم که نشان از رعایت کیفیت‌هاست. یا در فرش که برند ۳ هزار ساله داریم و از نظر کیفیت جایگاه بالایی داریم اما در صنایع غذایی هنوز به جایگاه مناسبی نرسیده‌ایم.

در مدیریت کیفیت ثبات قیمت‌ها مقوله بسیار مهمی است و هر کسی که خدمات یا کالایی را ارائه می‌کند، زمانی می‌تواند به تعهدش برای بازاریابی محصولات عمل کند که ثبات قیمت‌ها وجود داشته باشد. در سال‌های اخیر ما در بخش مدیریت کیفیت و قیمت‌ها مشکلات زیادی داشته‌ایم اما در یکی دو سال اخیر تا حدودی ثبات اقتصادی حاکم شده است. تا زمانی که این ثبات ایجاد نشود و اقتصاد ما پیش‌بینی‌پذیر نباشد، نظامات مدیریت کیفیت هم نمی‌توانند در بخش‌های خدمات و تولید ساری و جاری شوند. ثبات اقتصاد کلان نظامات را قابل پیش‌بینی می‌کند و بر همین اساس نظامات مدیریت کیفیت به‌شدت توسعه می‌یابد. فراموش نکنیم توسعه در افراد ایجاد می‌کند و باید همه دست به دست هم دهیم و تلاش کنیم در هر جایگاهی که هستیم، وظایفمان را با کیفیت انجام دهیم و توسعه مدیریت کیفیت را ایجاد کنیم.



فرشید شکر خدایی

دبیر انجمن مدیریت کیفیت ایران

به طور اختصار مقوله کیفیت یعنی میزان رضایت و لذت از یک محصول و سپس توصیه و تشویق دیگران به خرید آن کالا یا خدمات که بر این شکل می‌گیرد. این مرحله بالاتری از رضایت است و خروجی آن به یاد سپاری محصول و توصیه به دیگران است. سازوکار تولید هر محصول رابطه مستقیمی با وفاداری مصرف‌کننده و مدیریت کیفیت آن دارد.

استاندارد یک الزام است و اگر نباشد تولیدکننده باید مجازات شود اما کیفیت یعنی هرآنچه باعث شود مشتری در یک بازار رقابتی محصولی را بخرد و این آخرین تعریف کوالیتهی یا کیفیت است. موضوع نوآوری و خلاقیت در مقوله کیفیت ایجاد می‌شود و در مجموع مدیریت کیفیت را تشکیل می‌دهند که رقابت‌پذیری را هم در برمی‌دارد در حالی که استاندارد چنین نیست و باعث توسعه نمی‌شود و تنها سلامت مردم را تامین می‌کند. اما اگر بخواهیم وارد رقابت‌پذیری با دنیا شویم، موضوع کیفیت یک الزام است و باید آن را جدی بگیریم.

در بحث مدیریت کیفیت، مقوله استاندارد را باید از موضوع کیفیت جدا کنیم. در استاندارد، دولت یک بخشی از وظایفش این است که محصولات را تا جایی کنترل کند که به سلامت مردم آسیب نرساند و نظامات آن در دنیا نیز متفاوت است. در کشورهای پیشرفته، اسناد استاندارد حکمی میان تولیدکننده و مصرف‌کننده است و در صورت هر گونه تخلفی، قاضی با استناد به آن قضاوت می‌کند و اقدامات متناسب برای گرفتن این استاندارد استادی تولید می‌کند تا حکم بین مصرف‌کننده و خدمتی که ارائه شده، باشد. اما در کشور ما اسناد استاندارد حکمی است بین تولیدکننده و سازمان ملی استاندارد و در این میان مصرف‌کننده جایی ندارد.

کنفرانس مدیریت کیفیت در یک دهه اخیر تلاش کرده این رابطه را ایجاد کند و دو موضوع اصلی در کنفرانس پنجم حول این محور قرار داده شده است. برای رسیدن به این

آن خواهیم بود. بهبود کیفیت نیازمند تخصص و تمرکز بر جزئیات است و ما داریم در این زمینه نشست‌هایی را برگزار می‌کنیم تا از خرد جمعی استفاده کنیم حال آنکه پیش از اینی از این نشست‌ها بدون تیم‌های تخصصی برگزار می‌شوند و بدون پایه و اساس علمی و نامربوط به موضوع کیفیت هستند. ما باید از تجربه کشورهای موفق مانند ژاپن، مالزی و سنگاپور در این زمینه بهره بگیریم و در بالاترین سطوح ساختاری کشور افرادی باشند که دغدغه اصلی‌شان کیفیت باشد و با استفاده از منابع محدود موجود و با همین سرمایه، با کار بیشتر سرمایه بیشتری تولید کنند. این مهم تنها زمانی اتفاق می‌افتد که دولت‌مردان ما به این مقوله باور داشته باشند و کیفیت، دغدغه خاطرشان باشد.

در کشور ما این ساختار نادرست ایجاد شده که هر کس در تولید وارد شود و ارزش بیشتری ایجاد کند، کمتر رشد می‌کند! امیدواریم مؤسسه استاندارد به‌عنوان یک سازمان، قدرت بیشتری بگیرد و موضوع کیفیت را عملی کند. گرچه در این فضا نیز عملکردها از جنس کیفیت، راهبری و ایجاد تحول از طریق کیفیت نیست و فقط استاندارد اجباری است چون خودشان هم چندان به کیفیت باور ندارند.

کیفیت می‌تواند عامل اصلی تحول و پوستاندازی در کشور شود و مسیر ایران را تغییر دهد. یکی از الگوهای متعالی در این زمینه کشور ژاپن است که در آن انجمنی به نام «انجمن محققان و دانشمندان» ایجاد شده و آنها برای کیفیت و تحول در کشور برنامه دادند و اجرا کردند. شوربخانه در کشور ما شکاف‌ها در مقوله کیفیت بسیار عمیق است و اقدامات متناسب برای پر کردن این دره و شکاف عمیق وجود ندارد. آگاه کردن مردم و ایجاد مطالبه عمومی شاید تلنگری باشد برای ایجاد کیفیت در کشور. اگر رویکردها همچنان نمایشی باشد و خواسته‌ها جدی نباشند، در همه زمینه‌ها بازار را از دست می‌دهیم و به وارد کننده صرف تبدیل می‌شویم. برای پر کردن این شکاف، فرصت‌ها محدود است و باید این وضعیت را درک کنیم.

## «کیفیت» بدون متولی جدی

مشکل دیگر ما عدم درک بخش قابل توجهی از کسانی است که به مقوله کیفیت می‌پردازند؛ دولت‌مردان نمی‌دانند در مورد چه موضوعی صحبت می‌شود و متخصصان هم نمی‌دانند از نظر تکنیکال باید چه کارهایی را انجام دهند! بخش قابل توجهی از افرادی که در این خصوص سخن می‌رانند نیز درک درستی از مفاهیمی که انتقال می‌دهند، ندارند. شوربخانه کسی هم پیدا نمی‌شود بتواند این مقوله را «راهبری» کند. در سطوح بالا و در بخش دولتی نیز همه حرف تحویل هم می‌دهیم و واژه‌هایی مانند «بهره‌وری» و «کیفیت» توخالی شده‌اند. این معضل تا سطوح پایین‌تر و به بنگاه‌های کوچک‌تر نیز سرایت کرده و همه ما در زمینه کیفیت و بهره‌وری، تنها به حرف زدن بسنده می‌کنیم. درحالی‌که این موضوع‌ها ابزارهایی قوی هستند که باید منجر به تحول شوند و سازمان‌ها و در نهایت کشور را متحول کنند.

در حال حاضر رشد و ارتقای ما در تمامی زمینه‌ها به سرمایه‌گذاری بیشتر وابسته است حال آنکه بسیاری از کشورهای موفق با همان میزان سرمایه‌ای که دارند عقلاانه‌تر کار می‌کنند و از رشد اقتصادی مطلوبی برخوردارند بدون اینکه سرمایه‌گذاری جدیدی انجام دهند. به بیانی واضح و ساده، اصولاً کیفیت در کشور ما متولی جدی ندارد و تنها بازرسی وجود دارد که اثربخش نیست. خلاصه مطلب اینکه همه چیز داریم اما بی‌کیفیت! اگر همه ارگان‌ها و سازمان‌ها را بکنانیم، چیزی به نام کیفیت از آنها بیرون نمی‌ریزد و خروجی‌شان کیفیت لازم را ندارد. این یعنی کارها به شکل درست و اثربخش انجام نمی‌شود.

در بخش کیفیت موازی کاری زیاد شده و هر کسی یک گوشه و جره‌ای را برای خودش گرفته و ادعاهایی دارد. سالانه چند کنفرانس و سمینار و جایزه برای کیفیت اجرا و اهدا می‌شود، در برخی از آنها نیز معامله انجام می‌شود. نتیجه می‌گفتی‌ها را نیز تنها جامعه و مردم می‌پردازند. در صورت ادامه این روند نامطلوب، به‌زودی سونامی بی‌کیفیتی جامعه را فرامی‌گیرد و شاهد مشکلات عدیده اجتماعی و پیامدهای ناشی از



دکتر عباس سقایی

نایب‌رئیس و عضو هیأت رئیسه انجمن مدیریت کیفیت ایران

پنجمین دوره کنفرانس مدیریت کیفیت امسال با رویکرد ایجاد راهبرد ملی کیفیت برگزار می‌شود. کنفرانس امسال با دوره‌های پیشین تفاوت‌هایی دارد و تلاش کرده‌ام در این دوره تنها به موضوعات علمی و آکادمیک پرداخته نشود. به باور من وجود استراتژی و راهبردی مشخص در کیفیت می‌تواند حرکت و نهضت در فضای کیفیت کشور ایجاد کند. در این راستا سازمان‌ها به موفقیت‌های پایدار می‌رسند و کیفیت موجب رقابت‌پذیری می‌شود.

در کنفرانس پنجم با ترکیب بخش‌های مختلف آکادمی و تئوری رویکرد جدیدی در مقوله کیفیت خواهیم داشت. معرفی تجربه موفق سازمان‌ها، سخنرانی متخصصان خارجی و در کنار آن کارگاه‌های آموزشی توسط استادان ایرانی، تدوین راهبرد ملی کیفیت، برگزاری سمینارها و پانل‌های تخصصی در زمینه عرضه‌های موجود برای بهبود فضای کیفیت در کشور از برنامه‌های اصلی این کنفرانس است. هدف این کنفرانس افزون بر بهبود کیفیت و افزایش دانش و ارتقای مهارت‌ها، راهبری در فضای کیفیت است و ترکیبی از مطالب مختلف در حوزه دانشی و مدل‌های تعالی در کارگاه‌های مکمل اجرا می‌شود.

واقعیت این است؛ بزرگ‌ترین مشکل ما در فضای کیفیت کشور معضلی به نام «همایش» است که تمامی اجزای آن را درگیر کرده است. برای نمونه، کاری که خودروسازان و قطعه‌سازان ما انجام می‌دهند، واقعی نیست و بیشتر جنبه نمایشی دارد. در بخش جوایز نیز وضعیت به همین گونه است و اغلب جوایز در قالب نمایش ارائه می‌شود و حتی راهبردی که ما اکنون در دست اجرا داریم نیز تفاوت چندانی با نمایش ندارد. دست‌کم نتایج، گواه این مدعاست.



کارگروپ فرصت ویژه

## تورنگ شناس نئی، جان من! خطا اینجاست

کارگروپ فرصت رنگ‌شناسی، گزارش ویژه تحلیلی خود را به شرح زیر ارائه کرد:
اقتصاد در دنیای مدرن بیوسته رنگ عوض می‌کند و دیگر شیوه‌های سنتی رنگ باخته‌اند، بنابراین بر فعالان این بخش است که رنگ‌های اقتصاد نوین را بشناسند.
اقتصاد سفید، نوع شفاف‌سازی شده و روشن است، مثلاً اگر سرمایه‌ای به بحث خصوصی‌سازی ورود پیدا می‌کند، سرتاپا لازم است هویت خصوصی آن احراز شود، نه اینکه پس از عقد قرارداد نسبت‌های خانوادگی، همسایگی، بچه محلی، هم‌درسی، همسفری، هم تیمی، هم‌سفرگی و سایر هم‌های وابسته رو شود.
اقتصاد سبز، نوع پاک و ابتکاری و ارگانیک اقتصاد است که به‌ویژه در عرصه کشاورزی و صنایع غذایی و اینا جلوه می‌یابد، مثلاً ن بخش از درختان شهری که به جهت آلودگی به رنگ‌های قهوه‌ای، نسکافه‌ای بدون شیر، طوسی و دودی شده‌اند، حالا حالاها داغ گلشن آشنایی خزان را به دل شهرونیان می‌گذارند و البته این مثال سلبی بود، اقتصاد سبز دست‌کم به‌خاطر رنگ آن نزد آحاد بشریت محبوب و شناخته شده است.
اقتصاد یا اختلاس خاکستری، نوع ناجوانمردانه‌ای از چرخه اقتصادی به‌ویژه در بانک‌هاست که از بیرون، آبی و زرد و سرخ و سفید و ارغوانی و… دیده می‌شود اما آه از درونش که عمرا سیه روی شود حتی اگر در او غش باشد.
اقتصاد قرمز به وضعیت بحرانی مالی اعم از پولشویی، صندوق‌های بین‌المللی و… مربوط است که در هر شرایطی صورتشان را سرخ نگه می‌دارند و هیچ ربطی به طلای قرمز ندارد و گر نه اسمش را می‌گذارند اقتصاد زرشک!
اقتصاد زرد، سرمایه‌ای است که به تولید محتوای زرد می‌پردازد تا از آب گل‌آلود آن ماهی‌های قرمز بگیرد، ربطی هم به تجارت زردچوبه یا زردنبو ندارد.
اقتصاد بنفش که گفته می‌شود دو سر آن سوسیالیسم و لیبرالیسم قرار دارد، نوعی کلید است که به هر قفلی نمی‌خورد، باید خود کلیدساز بیاید بالا سر معامله.
با برند شکلات میلکا هم هیچ ارتباط مالی ندارد.
اقتصاد نارنجی نوع حساس و نازک و ظریفی است که نه به تجارت هویج فرنگی مربوط است و نه به لاله‌های نارنجی یا بیسکویت براندت آلمان، فقط در شرایط بحرانی و غیربحرانی بسیار شکننده است. (شاید این استایل مالی از آن رو با این رنگ ارتباط دارد که حامی مالی پشت پرده آن، از علاقه‌مندان نارنجی مدرسه موش هاست).
اقتصاد سیاه همانا در یک کلام قاچاق و شکل غیرقانونی و غیررسمی اقتصاد است، حالا چرا گفته‌اند که رنگ عشق است، نفهمیدیم؛ لابد ربطی میان عشق قاچاق و غیرقانونی و زیرزمینی با رنگ سیاه وجود دارد.
اقتصاد صورتی نیز صورتی در زیر دارد آنچه در بالاستی نوع بسیار تی‌تیش‌ماملاتی از سرمایه‌گذاری است که در آن نه سیخ می‌سوزد و نه کباب.
اقتصاد آبی نیز چهره‌اش پیدا نیست و هر چند با نوآوری، کارآفرینی و درآمد متناسب با سرمایه مربوط است، به نظر نمی‌رسد آرام‌بخش باشد، کسی دیده پول آرامش بیابورد؟ (نسخه تفصیلی این گزارش به جهت همراه نبودن مستندات و سوابق رنگ‌رنگی، به کارگروپ مربوط عودت داده شد ولی چکیده آن تقدیم شما شد).

**سرپرست ارزیابی گزارش‌های کارگروپانه من‌پنده**

### دور دنیا

## ایران، صد و بیستمین اقتصاد جذاب دنیا

**گلنوش محب‌علی**

بعضی از اخبار هفته گذشته امیدوارکننده و برخی دیگر ناامیدکننده بودند. در حالی که یک نفر در دنیا برنده میلیون‌ها میلیون‌ها پول می‌شود، در یک سوی دیگر دنیا کودکان از گرسنگی رنج می‌برند و با وجود همه مخالفت‌ها، اعتراضات و تظاهرات توافق‌نامه تجارت آزاد کانادا و اروپا به تصویب می‌رسد.

**توافق‌نامه تجارت آزاد نهایی شد**

۲۸کشور عضو اتحادیه اروپا به‌طور غیررسمی روز ۲۸اکتبر بر سر تصویب قرارداد تجارت آزاد اروپا و کانادا به توافق رسیدند. اکنون اتحادیه اروپا به‌طور کامل برای امضای توافق‌نامه CETA آماده است و امروز با وجود مخالفت افکار عمومی اروپایی‌ها به‌طور رسمی آن را به تصویب می‌رسانند. رئیس این دوره از اتحادیه اروپا، رئیس‌جمهوری کشور اسلواکی در بیانیه‌ای خوشحالی خود را از آمادگی اروپا برای امضای توافق‌نامه ابراز کرد. امضای این قرارداد تا پیش از این دوره از مذاکرات به خاطر تعلل بلژیک به تأخیر افتاده بود.

**امیدواری اسپانیا با کاهش نرخ بیکاری**

به نظر می‌رسد بحران بیکاری در اسپانیا رو پایان می‌رود. براساس آمار رسمی کشور اسپانیا، برای نخستین‌بار در شش سال گذشته نرخ بیکاری این کشور به زیر ۲۰درصد کاهش یافت. این رقم اوایل سال ۲۰۱۲، حتی به ۲۷درصد هم رسید. نرخ بیکاری اسپانیا در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۶، برای نخستین‌بار طی شش سال اخیر به ۱۸٫۶درصد کاهش یافت. دلیل عمده این تحول، افزایش فعالیت و اشتغال به ترتیب در بخش‌های خدمات، صنعت، ساخت‌وساز و سپس کشاورزی است. با این وجود هنوز ۴میلیون و ۳۰۰هزار نفر از جمعیت فعال اسپانیا بیکار هستند و نرخ بیکاری آن با متوسط نرخ بیکاری در منطقه یورو که برابر با ۱۰٫۱درصد است، فاصله زیادی دارد.

**رشد سریع نرخ تورم آلمان**

نرخ تورم در آلمان پرشتاب است. براساس گزارش دفتر آمار فدرال آلمان، نرخ تورم این کشور در ماه اکتبر، نسبت به روندی که طی دو سال اخیر داشته، به ۰٫۸درصد افزایش داشت. در مقایسه با ماه گذشته، قیمت مصرف‌کننده افزایشی ۰٫۲درصدی داشت. در ماه سپتامبر نیز نسبت به ماه آگوست، قیمت مصرف‌کننده ۰٫۷درصد رشد داشته است. این ارقام نشان می‌دهد که نرخ تورم در آلمان با سرعت رو به افزایش است. البته هنوز نرخ تورم آلمان از سوی متوسط بانک مرکزی اروپا منطقه اروپا با ۲درصد فاصله زیادی دارد، اما به‌نظر می‌رسد روز به روز این فاصله کمتر می‌شود.

**رده‌بندی جذابیت اقتصادی**

DoingBusiness در یک رده‌بندی ۱۹۰ کشور دنیا را از نظر میزان جذابیت اقتصادی معرفی کرده است. در این گزارش، کشورها از نظر شرایط و مقررات راه‌اندازی کسب‌وکارهای جدید و معیارهای دیگری مانند نرخ مالیات بررسی شده‌اند. ایران در این رده‌بندی در رتبه ۱۲۰ قرار دارد و کشورهای نیوزیلند، سنگاپور و دانمارک به ترتیب رتبه‌های اول تا سوم را به خود اختصاص داده‌اند. براساس این گزارش، یک روزه می‌توان در نیوزیلند کسب‌وکار راه انداخت، در حالی که در کشوری مانند ونزوئلا که جزو سه کشور آخر رده‌بندی است، ۲۳۰روز راه‌اندازی یک استارت‌آپ زمان می‌برد.

**برنده خوش‌شانس ایتالیاپی**

یک خریدار بلیت‌های بخت‌آزمایی SuperEnalotto هفته گذشته برنده ۱۶۳میلیون یورو شد. او دومین نفری است که در ایتالیا چنین مبلغ زیادی را از یک لاتاری به جیب می‌زند. نفر اول سال ۲۰۱۰، ۱۷۸ میلیون یورو برنده شد. کارشناسان اقتصادی درباره فرصت‌های مشابه در ایتالیا، توصیه می‌کنند که برای استفاده بهتر این مبلغ بزرگ، بهتر است نیمی از آن را به شکل طلا به برندگان تقدیم کنند، ضمن اینکه دولت باید با اصلاح قوانین و نظام مالیاتی در سرمایه‌گذاری‌ها در نحوه خرج کردن آن نظارت کند.

**چین پیروز جهانی‌سازی**

با روی آوردن دنیا به اقتصاد جهانی، فضای تجاری و اقتصادی در دنیا بازتر شد و کشورها بیشتر از گذشته موانع تجاری را از میان برداشتند. هفته گذشته، شبکه الجزیره گزارشی درباره رابطه جهانی‌سازی اقتصاد و کشور چین منتشر کرد. براساس این گزارش چین هم به بل کارگیری انواع تجارت‌های آزاد، صادرات خود را در دنیا افزایش داده است. این کشور در حال حاضر یک هشتم سهم صادرات دنیا را در تصاحب خود دارد. بنابراین کاهش صادرات دنیا و چین به‌طور موازی حرکت می‌کنند. چین با پهرمندی از روند دنیا به سمت جهانی‌سازی، طی ۲۵ سال گذشته سود زیادی به دست آورده است و با متوقف شدن جهانی‌سازی قطعا به خطر می‌افتد. جهانی‌سازی اقتصاد دنیا در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ به اوج خود رسید، اما پس از آن روندی نزولی داشته است.

**۱۵میلیون کودک گرسنه در یمن**

نزدیک به ۷میلیون شهروند یمنی نیاز مطلق به موادغذایی دارند. به گزارش سازمان ملل متحد، نیمی از جمعیت کشور یمن در گرسنگی شدید به سر می‌برند و نزدیک به ۱۵ میلیون کودک از سوءتغذیه در رنج هستند. درگیری و جنگ ۱۸ماهه یمن، به گرسنگی و سوءتغذیه مردم این کشور منجر شده است. سازمان یونیسف درباره این وضعیت هشدار جدی داده است. سخنگوی برنامه جهانی غذا، بتینا لوشر در یک کنفرانس مطبوعاتی با اعلام اینکه جان کودکان یمنی در خطر است و مرگ آنها را تهدید می‌کند، گفت: «دیدن این واقعه در قرن ۲۱ وحشتناک است».

### قاب

ساوچی دولاکیا، رئیس یک شرکت صادرات الماس در هند است که به مناسب جشن دیوالی طبق یک سنت به کارمندانش هدیه داده است. هدیه او البته با سایر شرکت‌ها متفاوت است. او برای گرامیداشت این آیین سنتی هندوها به هر یک از کارمندانش یک خانه و یک ماشین هدیه داده است.



### ۳۶۰

## ثروتمندان چین پول‌های‌شان را به آمریکا می‌برند

**ترجمه: سارا گلچین**

منبع:بیزینس اینسایدر

بیش از ۶۰درصد از ثروتمندترین مردم چین برنامه‌هایی برای سرمایه‌گذاری در بخش املاک در خارج از خاک چین در سه سال آینده دارند. براساس گزارشی که در این باره منتشر شده، سه شهر آمریکا یعنی لس‌آنجلس، سان‌فرانسیسکو و سیاتل در صدر انتخاب پولدارهای چینی برای سرمایه‌گذاری قرار دارند.

بسیاری از شهروندان ثروتمند این

کشور به‌دنبال سرمایه‌گذاری پول‌های‌شان در بخش املاک در خارج از چین هستند. آنها ترجیح می‌دهند از کشورشان خارج شده و در یک شهر و کشور دیگر زندگی کنند. سقوط ارزش یوان، واحد پول چین و در پی آن بیش‌از‌حد گرم شدن بازار املاک در داخل چین از جمله دلایل آنها برای سرمایه‌گذاری خارجی پول‌های‌شان است.

براساس گزارشی با عنوان «مهاجرت و افراد فوق ثروتمند چین ۲۰۱۶»، حدود ۵۶درصد از قشر ثروتمند چین گفته‌اند که قصدشان ادامه کاهش ارزش پول ملی کشورشان یعنی یوان هستند. ارزش یوان از سال گذشته تاکنون نسبت به دلار آمریکا ۱۰درصد کاهش داشته است. این

گزارش به همت مجله Huron Report و شرکت مشاوره‌ای Visas Consulting تهیه و در جمعه گذشته منتشر شد. انتشار این گزارش حاصل بررسی و گفت‌وگو با ۲۴۰ثروتمند چینی با میانگین دارایی ۲۷میلیون یوان بین ماه‌های آگوست تا اکتبر امسال است. این افراد با مهاجرت کرده‌اند یا قصد انجام این کار را دارند. روبرت هوگورف، مدیر و رئیس تیم محققان مجله Huron Report دراین‌باره گفت: «یوان ضعیف و نگرانی‌ها درباره احتمال وجود حساب در بخش مسکن در شهرهای مهم و بزرگ چین

### سبک زندگی



درصد کاهش گزارش‌های ثروتمند

## دروغ‌هایی که شما را از «زندگی رویایی» دور می‌کند

است. در ماراتن پولی امروز و با سرعتی که جهان مدرن خودآگاه یا ناخودآگاه برای حضور در این ماراتن در پیش گرفته، رسیدن به «زندگی رویایی» کاری دشوار است و البته طاقت‌فرسا. اگر به این شکل خیالی‌بافی علاقه‌مندید اما واقعیت مدام آن را خدشه‌دار می‌کند، نوبسندده بیزینس اینسایدر معتقد است این مقاله می‌تواند به شما کمک کند. بنابراین قبل از آنکه دیر شود آن را بخوانید و با دروغ‌هایی که به خودتان می‌گویید و شما را از رسیدن به پول و ثروت باز می‌دارد، آشنا شوید.

۱. وقتی ۳۰ ساله شوم میلیونر می‌شوم. (حقیقت: هیچ کس یک شبه پولدار نمی‌شود)

۲. به محض اینکه فلان مقدار پول در

### ۷۳۰

جهانی خدمات مشاوره برای مهاجرت ارائه می‌کند، دراین‌باره گفت: «توجه کردن به آموزش کودکان و محیط کار و نیز نیاز به حفظ دارایی از جمله دلایلی است که تقریباً تمام چینی‌های خواستار مهاجرت معتقدند

بهترین مقصد آمریکای شمالی است.» ۱۷/۸درصد از پاسخ‌دهندگان در این بررسی لس‌آنجلس را به‌عنوان مقصد خود برای مهاجرت انتخاب کرده‌اند. ۱۳/۲درصد به سان‌فرانسیسکو به‌عنوان مقصد ایده‌ال خود رأی داده‌اند، ۱۲/۸درصد سیاتل را برای مهاجرت برگزیده‌اند و ۱/۶درصد انتخاب کرده‌اند به سمت نیویورک بروند. در میان بررسی‌شوندگان تنها ۱/۱درصد علاقه‌مند رفتن به هنگ‌کنگ هستند. آمار هنگ‌کنگ‌دوست‌ها نسبت به سال گذشته کاهش زیادی را نشان می‌دهد. در سال ۲۰۱۵، حدود ۲/۲درصد از چینی‌ها هنگ‌کنگ را مناسب برای مهاجرت می‌دانستند.

کسانی که در این تحقیق شرکت کردند، اکنون ۱۵درصد ثروت‌شان را در خارج از مرزهای چین سرمایه‌گذاری کرده‌اند. هدف آنها از این‌کار ایجاد تنوع در ریسک‌پذیری سرمایه‌گذاری، فراهم کردن شرایط برای تحصیل فرزندان در خارج از کشور یا مهاجرت عنوان شده است. گزارش حاصل از این بررسی می‌گوید انتخاب‌های آنها برای سرمایه‌گذاری نسبتاً محافظه‌کارانه است چون این سرمایه‌گذاری‌ها در قالب سپرده‌گذاری‌های ارزی، سرمایه‌گذاری‌های مشترک و محصولات بیمه‌ای انجام می‌شود.

بیش از ۸۰درصد شرکت‌کنندگان در این تحقیق گفته‌اند که برای سرگرمی‌ها و تفریحات‌شان هم سرمایه‌گذاری کرده‌اند و پول‌هایی را به کارهای هنری، ساعت‌های لوکس، تمبرهای قدیمی و خودروهای آنجنتی اختصاص داده‌اند.

### یونانی

بسیارم شروع می‌کنم به پس‌انداز کردن.

(حقیقت: شاید هیچ وقت به آن رقم مورد نظرتان نرسید، از همین حالا شروع کنید)
۳. من از جنس کارآفرین‌ها نیستم. (حقیقت: شما همین حالا هم صاحب یک کسب‌وکار هستید)

۴. پول ریشه تمام بدی‌هاست. (حقیقت: پول فقط یک ابزار است؛ طوری‌که شما مصرفش می‌کنید، شخصیت‌تان را نشان می‌دهد)

۵. منتظرم وضع بازار بهتر شود و بعد سرمایه‌گذاری کنم. (حقیقت: برای پیوستن به بازار هیچ وقت زمان مناسبی وجود ندارد، بنابراین به این خاطر این‌کار را به تعویق نیندازید)

۶. بیمه مال بیمارها و مسن‌هاست. (حقیقت: باید در جوانی و سلامت خودتان را بیمه کنید)

### منطقه آزاد

### آمریکایی‌ها انتخابات ریاست جمهوری را به‌دونات ترجیح می‌دهند

بسیاری از فروشگاه‌های زنجیره‌ای موادغذایی انتخابات ریاست جمهوری آمریکا را در کاهش فروش محصولات‌شان طی سه ماهه اخیر مقصر می‌دانند. دانکین برند، فروشگاه زنجیره‌ای دونات، از کاهش تعداد شعبه‌های جدیدش خبر داد.

«عدم اطمینان»، این نخستین کلمه‌ای است که پس از شنیدن خبرهای مربوط به فروش محصولات در سه ماهه سوم سال از زبان صاحبان فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ می‌توان شنید.

دانکین برند که ۸۶۲۹ کافه در آمریکا دارد از افتتاح ۴۳۰ شعبه جدید در سال ۲۰۱۶ خبر داد که نسبت به سال قبل ۳۰ شعبه کاهش داشته. نیکل تراویس، مدیرکل دانکین برند می‌گوید: «در این انتخابات همگی خواهیم مرد. آنها می‌خواهند با یک افزایش کوچک در میزان دستمزدها مردم را جذب کنند»، این یکی از وعده‌های انتخاباتی هیلاری کلینتون است که قبول داده میزان دستمزد از ۷٫۲۵ به ۱۲ دلار در ساعت افزایش یابد.

مدیر رستوران‌های BJ معتقد است که مناظره‌های انتخاباتی نامزدها روی مشتریانش تاثیر داشته و در شب‌های مناظره مردم ترجیح می‌دهند در خانه‌های خود بمانند و گزارشات مناظره را دنبال کنند.

نخستین مناظره هیلاری کلینتون و دونالد ترامپ ۸۴میلیون مخاطب آمریکایی داشته؛ این عدد توانست رکورد تماشاگران مناظره جمعی کارتر و رونالد ریگان با ۸۰٫۶ میلیون مخاطب را بشکند.

**کاهش اعتماد مشتریان**

گرگ تروجان، مدیر رستوران‌های BJ، می‌گوید: متأسفانه در سه ماهه سوم سال مردم بیشتر در خانه می‌مانند و میزان فروش ما ۲٫۴درصد کمتر شده و همین‌طور تعداد شعبات افتتاح شده این مجموعه کاهش چشمگیری داشته است.

دانشگاه میشیگان اخیراً طی یک نظرسنجی اعلام کرده که میزان اعتماد مردم از ۹۱٫۸ درصد به ۸۷٫۹درصد کاهش یافته است. ریچارد کورتن، اقتصاددان می‌گوید: ممکن است بی‌اطمینانی مردم به رویدادهای انتخاباتی تاثیر منفی بر شرایط بازار و به‌خصوص در میان مصرف‌کنندگان کم‌درآمدتر داشته باشد و فارغ از این مسئله می‌توان انتظار داشت شرایط بازار به حالت عادی خود بازگردد.

سال گذشته نیز دانشگاه میشیگان، نتایج تحقیقات حاصل از بررسی فروشگاه‌های زنجیره‌ای و کاهش تعداد شعبات‌شان را منتشر کرد. حال اگر دلیل بحران‌های چند وقت اخیر، انتخابات ریاست جمهوری باشد، باید منتظر تغییر شرایط در سه ماهه پایانی سال باشیم.

انتخابات ریاست جمهوری آمریکا ۱۸ آبان

یعنی فقط ۹ روز دیگر با رقابت دو نامزد پرسر و صدا،هیلاری کلینتون از حزب دموکرات و دونالد ترامپ از حزب جمهوریخواه برگزار خواهد شد.

### کیوسک



### افزایش قیمت مک بوک اپل در بریتانیا

شرکت آمریکایی

اپل در پی خروج

بریتانیا از اتحادیه

اروپا که منجر به کاهش ارزش یوند در برابر سایر ارزهای بین‌المللی شده است، قیمت کامپیوترهای سری مک خود را در بازار این کشور افزایش داد. در حالی که شرکت اپل سری جدید لپ‌تاب‌های MacBook Pro این سال را رسانه‌ها و علاقه‌مندان حوزه تکنولوژی معرفی می‌کرد، قیمت تمامی کامپیوترهای خود را افزایش داد که این افزایش در برخی مدل‌ها بالغ بر ۵۰۰ پوند است. مدیران اپل ایجاد تعادل در نرخ تبدیل یوند به دلار را دلیل اصلی افزایش قیمت اخیر کامپیوترهای خود ذکر کرده‌اند.

تحلیلگران اقتصادی حوزه صنعت و فناوری اطلاعات معتقدند در حال حاضر و پس از افزایش قیمت اخیر محصولات اپل در بریتانیا، قیمت این محصولات پس از کاهش ارزش یوند در برابر دیگر ارزهای مسلط در بازار و خصوصاً دلار، در این کشور و ایالات متحده بسیار به هم نزدیک شده است.

در همین راستا شرکت اپل با انتشار بیانیه‌ای اعلام کرد که فاکتورهای متعددی در فرآیند قیمت‌گذاری محصولاتش دخیل هستند که یکی از این فاکتورها نرخ تبدیل واحدهای پولی مختلف است.

قوانین وارداتی، فرآیند انجام فعالیت‌های تجاری، مالیات و هزینه‌های فعالیت‌های تجاری در کشور مقصد از جمله عواملی است که بر قیمت‌گذاری محصولات شرکت اپل اثرگذار است.

افزایش قیمت MacBook ۱۳ اینچی اپل که در سال ۲۰۱۵ به بازار معرفی شد و در میان لپ‌تاب‌های گران‌قیمت بازار قرار گرفت، از ۸۴۹ پوند به ۹۴۹پوند از جمله آخرین تغییراتی است که اپل در قیمت محصولات خود در بریتانیا صورت داده است.

این در حالی است که قیمت کامپیوترهای رومیزی قدرتمند Mac Pro desktop این غول تکنولوژی آمریکایی از ۲۴۹۹ به ۲۹۹۹ پوند افزایش یافته است.

افزایش قابل توجه قیمت محصولات اپل در بریتانیا در شرایطی اتفاق می‌افتد که شرکت مایکروسافت نیز ماه گذشته از احتمال افزایش قیمت کالاهای تولید شده توسط این شرکت در بازار بریتانیا خبر داد.