

## خودروسازی ایران و بازیگران جهانی



اقدامات و تلاش‌های مستمر دولت در جهت رفع تحریم‌ها و توسعه مبادلات و ارتباطات تجاری و اقتصادی با جهان، منجر به اقداماتی در زمینه جلب مشارکت بنگاه‌های خارجی در حوزه‌هایی از قبیل نفت و گاز، معادن، پتروشیمی و خودرو شده است. مدیریت توسعه روابط اقتصادی بی‌تردید نیازمند مدیران نخبه و...

۷

# فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

جهانی شدن صنایع داخلی از دیدگاه مدیریتی در میزگرد «فرصت امروز» بررسی شد

## موانع «جهانی اندیشیدن»

همگام با رشد جهانی توسعه پیدا کنند و به لحاظ کیفی بسیار از همتایان خود عقب ماندند. هر چند تا حدی این مشکل کیفی اوایل ناشی از تحریم‌های مختلف و ارتباط محدود با جهان عنوان می‌شد، اما اکنون مشخص شده است که این کاستی تنها ناشی از ارتباطات...

۱۵

لحاظ قیمت به نفع صنایع داخلی رقم می‌زدند؛ سیاستی که هم‌اکنون نیز در بسیاری از کشورهایی که به سمت توسعه میل می‌کنند حاکم است. نمونه موفق این سیاست کشور چین است. اما متأسفانه با وجود فراهم آمدن شرایط برای رشد و توسعه صنایع داخلی در کشور، صنایع ما نتوانستند

پس از پیروزی انقلاب اسلامی، سیاست کلان کشور به سمت توسعه صنایع داخلی تمایل داشت؛ سیاستی که سبب انحصارگرایی صنایع داخلی در کشور شد. به این معنا که صنایع مشابه خارجی یا امکان ورود به بازار را نداشتند یا با اعمال تعرفه‌های بالای گمرکی بر آنها فضای رقابتی را به

خبر

سرمقاله

تعامل دینامیک  
وظایف مدیریت  
منابع انسانی

رامبد  
یاران دوست  
استاد دانشگاه



چهار وظیفه مدیران منابع انسانی که پیشتر مختصراً در موردشان صحبت شده است (جذب، به‌کارگیری، آموزش و توسعه و نگهداشت) و در نوشته‌های بعدی نیز مفصلاً توضیح داده خواهد شد، مستقل از یکدیگر نیستند. اشتباهی که در سازمان‌های فاقد توانمندی‌های مدیریتی می‌توان مشاهده کرد همین نکته است. در این سازمان‌ها مدیران منابع انسانی یا نمی‌دانند یا فراموش می‌کنند که وظایف مدیریت منابع انسانی در تعامل با یکدیگرند، از هم تأثیر می‌پذیرند و بر هم تأثیر می‌گذارند. این تأثیر و تأثر هم در همان لحظه...

۱۵

۵



جمع‌آوری ایرلاین‌های جدید هم تا پایان سال به ۳ فروند می‌رسد  
تولد دوباره صنعت هوایی ایران

۶

### همه چیزهایی که باید در مورد روش مشاهده بازار بدانید

## بازار را زیر ذره‌بین بگیرید



تلاش برای تبدیل ایران به هاب صادرات تجهیزات صنعت نفت در منطقه موفقیت‌هایی که به حمایت دولت گره خورده است

۲



up to  
%40  
off  
SALE

[yatas]  
GRUP

ایریتاش نماینده انحصاری یاتاش ترکیه در ایران

021-25923

www.yatash.ir

enza HOME

جشنواره فروش ویژه یاتاش

پتروشیمی



شاهدانی با اشاره به برنامه ۱۰ ساله پتروشیمی عنوان کرد

**نیاز صنعت پتروشیمی به سرمایه‌گذاری ۵۵ میلیارد دلاری**

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی از نیاز صنعت پتروشیمی ایران به ۵۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری تا ۱۰ سال آینده خبر داد. به گزارش اپنا، مرضیه شاهدانی در حاشیه بازدید از نمایشگاه نفت کیش با بیان اینکه برای تکمیل طرح‌های نیمه‌کاره تا پنج سال آینده باید ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری کنیم، اظهار کرد: این طرح‌ها از ۲ تا ۳۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارند که برای تکمیل آنها نیاز به سرمایه‌گذاری ۲۰ میلیارد دلاری است.

وی افزود: طرح‌هایی را نیز معرفی کرده‌ایم و تا ۱۰ سال آینده امیدواریم به ظرفیت تولید ۱۵۰ میلیون تنی برسیم که برای رسیدن به این ظرفیت و اجرای این طرح‌ها باید حدود ۵۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در صنعت پتروشیمی انجام شود.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع پتروشیمی درباره مهم‌ترین اولویت‌های جذب سرمایه و همکاری‌های بین‌المللی نیز، ادامه داد: یکی از برنامه‌های اصلی ما با توجه به اینکه در زمینه جذب سرمایه‌گذار باید محور باشیم، این بود که تا جایی که می‌توانیم در جهت معرفی فرصت‌ها اقدام کنیم که در همین راستا در چند سمینار خارجی شرکت کردیم و همایش‌های مختلفی هم در ایران برگزار شد.

شاهدانی اضافه کرد: محور اصلی که در معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری مدنظر قرار داده‌ایم، معرفی هاب‌های جدیدی است که قرار است صنعت پتروشیمی در آنها توسعه پیدا کند از جمله پارسیان، تکمیل فاز دو ماهشهر، لاوان، قشم، جاسک، چابهار و مناطق جنوبی ایران که برای توسعه صنعت پتروشیمی مستعد هستند. به گفته وی، طرح‌هایی که به این مناطق اختصاص دارند، به‌ویژه با خوراک‌های پتروشیمی جدید ایران و خوراک‌های گازی که در این مناطق به وفور وجود دارد، جزو اولویت‌های شرکت پتروشیمی هستند.

معاون وزیر نفت درباره برگزاری نمایشگاه بین‌المللی نفت و انرژی کیش نیز گفت: این نمایشگاه بسیار پرپایز و مایه افتخار ملی است که در آن دستاوردهای بسیار مهم نفت، گاز و پتروشیمی عرضه شده و مصرف‌کنندگان، تولیدکنندگان و مجریان طرح‌ها می‌توانند ارتباط بسیار نزدیکی باهم برقرار کنند.

تلاش برای تبدیل ایران به هاب صادرات تجهیزات صنعت نفت در منطقه

موفقیت‌هایی که به حمایت دولت گره خورده است



الیه ابراهیمی  
ehrahimi1941@gmail.com

تامین نیاز داخل و تلاش برای تامین نیاز بازارهای منطقه در صنعت نفت، موضوعی است که سازندگان تجهیزات نفتی به دنبال عملیاتی کردن آن هستند. این در حالی است که این سازندگان در تامین نیاز داخل با نقصان مواجه هستند و برای تحقق رویای هاب منطقه‌ای شدن تجهیزات نفتی صنعت نفت نیز به حمایت‌های دولت نیاز دارند. رضا خیامیان، رئیس انجمن سازندگان تجهیزات نفتی از افزایش دانش شرکت‌های ایرانی با انتقال تکنولوژی خبر داده و اعلام کرده است که می‌خواهیم در کنار تامین نیاز داخلی، به صادرات نیز رونق دهیم تا ایران به کشوری تبدیل شود که هاب صادرات تجهیزات نفتی صنعت نفت در منطقه شود.

بدون شک داشتن برنامه بلندمدت در کنار تلاش برای تحقق آن برنامه است که می‌تواند کشور را با پیشرفت مواجه کند، همان‌گونه سازندگان داخلی در زمان تحریم‌ها با تلاش‌های مضاعف موفق شدند تا حدود ۷۰ درصد از اقلام مورد نیاز صنعت نفت را تامین کنند، اما با این وجود همچنان صنعت نفت در بخش‌های مهم و حساس وابستگی به تجهیزات خارجی دارد. در زمان کنونی به دلیل فعالیت شرکت‌های متنوع، بازار رقابت تنگ‌تر شده است، از این رو در صورت تصاحب بازارها به‌خصوص بازارهای منطقه با تولیدات سازندگان

داخلی، باید علاوه بر داشتن استانداردهای بین‌المللی و کیفیت بالا، تولیدات قیمت مناسبی نیز داشته باشند. بهرام بارانی، مدیرعامل شرکت باران‌واژ تولیدکنندگان کمپرسور با بیان اینکه سازندگان داخلی توان تامین نیاز در صنعت نفت را دارند، به «فرصت امروز» می‌گوید: این توان به قدری بالاست که نه تنها نیاز داخل، بلکه می‌تواند نیاز کشورهای منطقه را در صنعت نفت نیز تامین کند، زیرا علاوه بر وجود کارشناسان زنده، مواد اولیه بسیاری از تجهیزات در کشور وجود دارد، البته این امر زمانی محقق خواهد شد که دولت از سازندگان حمایت کند.

وی در پاسخ به این پرسش که چگونه ظرفیت تامین تجهیزات صنعت نفت در کشور وجود دارد، اما نیاز بازار از شرکت‌های خارجی تامین می‌شود، می‌گوید: سازمان بازرسی کشور و مجموعه قوانین موجود در کشور مانع از این شده که نیاز داخلی با کالای ایرانی تامین شود، اما در زمان تحریم، سازندگان تجهیزات مورد نیاز را تولید و

تامین کردند. در حال حاضر به دلیل نبود نقدینگی و پرداخت به موقع پول به شرکت‌های داخلی این شرکت‌ها با مشکل مواجه شده‌اند اما با این وجود در بخش‌هایی همچون تجهیزات دوار و کاتالیست‌ها ۱۰۰ درصد نیاز داخل را تامین می‌کنیم اما در مجموع بیش از ۵۰ درصد از تجهیزات مورد نیاز صنعت توسط شرکت‌های داخلی تامین می‌شود.

در این باره علیرضا درویشی، مدیرعامل شرکت مهندسی بدر سیستم نیز به بیان اینکه اگر بگذارند قطعاً سازندگان تجهیزات صنعت نفت می‌توانند سهم بازارهای خارجی منطقه را تصاحب کنند. بسیاری از سازندگان به دلیل عدم وصول طلب‌شان قادر نیستند همانند گذشته فعالیت کنند. برای نمونه تنها شرکت ما بیش از ۱۰ میلیون دلار از بدنه وزارت نفت طلب دارد. از دید این فعال بخش خصوصی اگر حمایت‌های دولت از بخش خصوصی و فعال در صنعت تجهیزات نفتی وجود داشته باشد و موانع برداشته شود، می‌توان امیدوار بود که ایران هاب منطقه در صنعت تجهیزات نفتی و فنی شود، در غیراین صورت این امر محقق نخواهد شد. بدون شک لازمه هاب

منطقه شدن در تجهیزات صنعت نفت نیازمند تقویت دانش فنی است که در سال‌های گذشته به آن توجه وافر شده است، به‌طوری که بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان موفق به تولید تجهیزات اصلی در صنعت نفت شده‌اند. خروجی این اقدام خودکفایی در ۱۰ قلم گروه کالای اساسی و استراتژیک صنعت نفت است. حدود یک سال از انعقاد قراردادهای شش گروه کالای اساسی می‌گذرد اما هنوز بخش خصوصی فعال در تجهیزات نفتی خروجی مطلوبی را نداشته است. درویشی به‌عنوان یک سازنده در این باره می‌گوید: شرکت‌های دانش‌بنیان با وجود تلاش برای تولید کالاهای استاندارد بین‌المللی با دیوارهای بلند مواجه شده‌اند از این رو قادر به تولید انبوه نیستند، این مسئله موجب شده تا سهم سازندگان از بازارهای داخلی کمتر از توان حقیقی جلوه داده شود و مانعی برای خودکفایی شده است. متأسفانه سیستم کارفرمایی دولتی علاقه‌ای برای خرید از این تجهیزات ساخت داخل ندارند.

بهرام بارانی نیز درباره ۱۰ قلم گروه کالای اساسی و استراتژیک صنعت نفت می‌گوید: قوانین موجود مانع از اجرایی شدن این قراردادهای شده است، از سویی برخی از سیاست‌ها از جمله عدم حمایت از بازارهای نوپا در این صنعت نیز به خودی خود مانع از موفقیت شرکت‌های داخلی در این زمینه شده است.

نیرو



در گفت‌وگوی مشروح با اپنا اعلام شد

صدور مجوز اجرای ۱۵ میلیارد یورو طرح

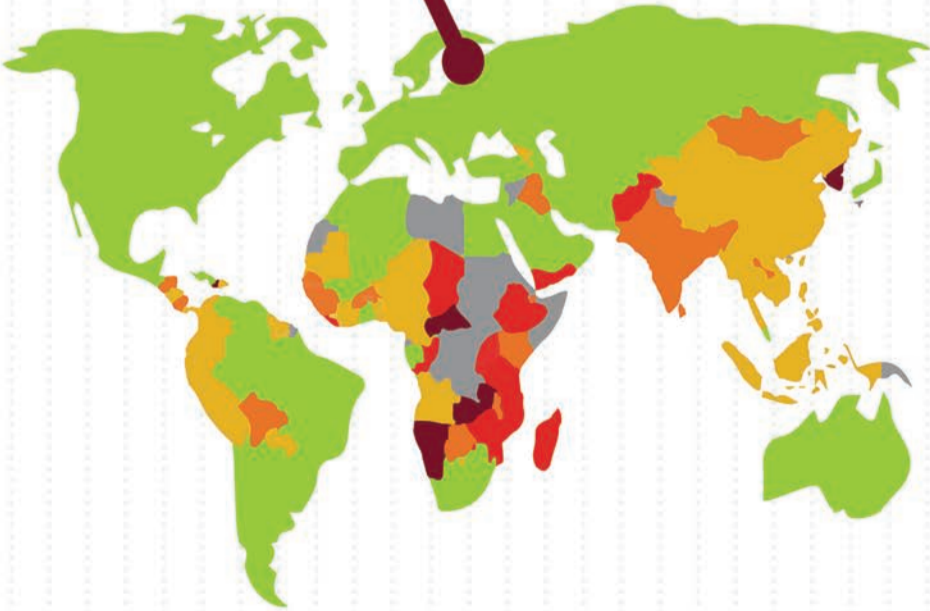
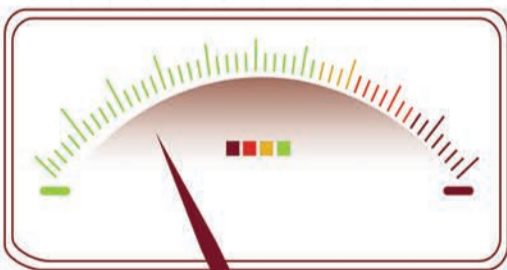
علیرضا دائمی، معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی وزارت نیرو گفت در دو سال گذشته و پس از اجرای برجام، مجوز اجرای طرح‌هایی به ارزش ۱۵ میلیارد یورو در وزارت نیرو از سوی شورای اقتصاد صادر شد که به نتیجه رسیدن آنها زمانبر است. به گزارش اپنا، معاون برنامه‌ریزی و امور اقتصادی وزارت نیرو درباره دستاوردهای برجام برای وزارت نیرو گفت: دستیابی به فناوری‌های روز جهان، ارتقای بهره‌وری و کاهش مصرف آب و انرژی و تامین سرمایه برای اجرای طرح‌ها، موضوعاتی بودند که اجرای برجام دستیابی به آنها را میسر کرد. وی درباره تامین سرمایه‌های مورد نیاز صنایع آب و برق از اعتبارات صندوق توسعه ملی، اضافه کرد: کشور از ظرفیت بسیار بالایی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر بادی و خورشیدی برخوردار است و در صورت تامین سرمایه‌گذاری‌های مورد نیاز، حتی توان تامین برق اتحادیه اروپا از این طریق وجود دارد.

دائمی یادآوری کرد: هنوز مدت زمان زیادی از اجرای برجام نگذشته بود که درگاه‌های انتقال فناوری و سرمایه‌گذاری به روی کشور باز شد؛ به طور نمونه در یک سال گذشته ده‌ها سرمایه‌گذار خارجی در زمینه انرژی‌های نو وارد کشور شدند و ماهانه چندین مجوز طرح‌های انرژی فتوولتائیک با سرمایه‌گذاری خارجی‌ها صادر می‌شود که بزرگ‌ترین این قراردادهای بین گروه مینا و شرکت آلمانی زیمنس امضا شد.

وی اضافه کرد: در این زمینه شرکت‌هایی از ژاپن و کره جنوبی که پیش از برجام کمتر به سرمایه‌گذاری در ایران مایل بودند، به توسعه هرچه بیشتر روابط خود با کشور ما پرداختند.

این مسئول وزارت نیرو گفت: وارد کردن توربین‌های گازی کلاس اف (F) به کشور از دستاوردهای برجام بود که کاهش مصرف انرژی و کاهش آلودگی‌های زیست محیطی را به دنبال دارد. در صورت اشاعه این موضوع به بخش آب و در اختیارگیری دانش فنی لازم در بخش‌های صنایع و کشاورزی، تولید انرژی بیشتر با مصرف آب کمتر میسر شده و به‌تدریج می‌توان این مهم را به سایر عرصه‌ها تعمیم داد.

وی اعلام کرد: ایجاد شرکت‌های همکار مشترک در داخل کشور با مشارکت خارجی‌ها و پیشنهاد تشکیل کنسرسیوم‌هایی بین شرکت‌های ایرانی و خارجی در داخل کشور برای صادرات خدمات آب و برق در دستور کار قرار دارد.



همیشه از صفر شروع کرده ایم، این بار می‌خواهیم به صفر برسیم با ما همراه شوید - در به صفر رساندن گرسنگی

با بزرگترین آژانس بشردوستانه دنیا در مبارزه با گرسنگی همراه شوید. شماره حساب بانکی: ۰۱۱۵۶۹۴۴۵۶ بانک تجارت، شعبه اسکان - کد ۰۲۳ شماره کارت: ۶۲۷۳۵۳۹۹۹۱۶۶۴۳۲۲ به نام برنامه جهانی غذا

www.wfp.org

WFPIRAN

یکشنبه، ۲۶ دی ماه ۱۳۹۵  
ساعت ۱۵ الی ۲۱

11th annual congress of Iranian Oil, Gas and Petrochemical Products Exporters Union

**صادرات، پیشران رونق اقتصادی**

برنامه‌ی ششمین

اصل ۴۴ قانون اساسی

تنظیم مقررات (رگولاتوری)

یازدهمین همایش سراسری صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

محل برگزاری: مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما

تلفن: ۰۲۱۸۸۰۰۸۳۵۱-۳  
ایمیل: Info@opex.ir

کمیسیون مشترک ایران و مالزی به زودی برگزار می‌شود  
توسعه صادرات در چارچوب اقتصاد مقاومتی

سفیر جمهوری اسلامی ایران در مالزی روز جمعه از برگزاری کمیسیون مشترک همکاری اقتصادی دو کشور در آینده نزدیک برای توسعه مناسبات تجاری خبر داد و گفت که درصدهای سهم پس لغو تحریم‌ها زمینه توسعه صادرات در چارچوب اقتصاد مقاومتی را فراهم کرده و تشویق برای سرمایه‌گذاری صورت گیرد.

«مرضیه افخم»، سفیر ایران در مالزی در گفت‌وگو با ایرنا، ابراز امیدواری کرد بتوان قدم‌های خوبی برای جذب سرمایه‌گذاری و توسعه صادرات برداشت.

وی گفت معتقد است کار اقتصادی نیازمند اطمینان و اطلاعات دقیق است. ظرفیت‌های ناشناخته بسیار خوبی در کشورمان وجود دارند که ارائه اطلاعات در مورد آنها می‌تواند حرکت به سمت یک همکاری تجاری - اقتصادی جدید را ممکن سازد.

وی گفت: براساس برنامه ریزی‌ها، کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی ایران و مالزی نیز به‌زودی برگزار می‌شود.

پیش از این وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات پیش‌بینی کرده بود هشتمین کمیسیون مشترک همکاری‌های اقتصادی دو کشور اوایل بهار سال آینده برگزار شود.

بلندپایه‌ترین دیپلمات ایران در کوالالامپور با اشاره به «سمنار یک روزه تجارت با ایران: فرصت‌ها برای شرکت‌های مالزی» که روز پنجشنبه در این کشور جنوب شرق آسیا برگزار شد، گفت: چنانچه این نشست چارچوب همکاری‌ها را نهایی کند، چارچوب همکاری‌ها در کمیسیون جدیدی در حوزه ارتباطات تجاری و سرمایه‌گذاری است تا صاحبان صنایع مالزی با ظرفیت‌های ایران بیشتر آشنا شوند و زمینه‌های همکاری متناسب با ظرفیت‌ها و اولویت‌ها برنامه توسعه اقتصادی کشور هم بتواند مورد بحث و گفت‌وگو قرار گرفته و اولویت‌ها تنظیم شود.

افخم گفت که در نشست روز پنجشنبه تجارت مالزی و ایران، گفت‌وگویی را با فدراسیون تولیدکنندگان مالزی تنظیم کردیم که فضای ورود جدیدی در حوزه ارتباطات تجاری و سرمایه‌گذاری است تا صاحبان صنایع مالزی با ظرفیت‌های ایران بیشتر آشنا شوند و زمینه‌های همکاری متناسب با ظرفیت‌ها و اولویت‌ها برنامه توسعه اقتصادی کشور هم بتواند مورد بحث و گفت‌وگو قرار گرفته و اولویت‌ها تنظیم شود.

وی گفت: آنچه مسلم است، ما درصدهای سهم در دوره جدید همکاری به‌ویژه بعد از لغو تحریم‌ها، زمینه توسعه صادرات در چارچوب اقتصاد مقاومتی را برای کشور فراهم کنیم و در عین حال تشویق سرمایه‌گذاری را نیز دنبال می‌کنیم.

سفیر ایران در ادامه در مورد ارتباطات مقام‌های ایران و مالزی و تجار پس از توافق برجام، گفت: ارتباطاتی که در حوزه مالزی مدتی با وقفه روبه‌رو بود، با افزایش سفرها و مذاکرات صاحبان برخی شرکت‌ها و سرمایه‌گذارها شروع شده است. وی با اشاره به اینکه در حوزه نفت و گاز، علاقه‌مندی خوبی میان سرمایه‌گذاران و صاحبان صنایع مالزی برای کار با ایران وجود دارد، گفت: به‌طور سنتی حوزه‌های همکاری بین دو کشور تا حدودی محدود بوده است. لذا تلاش می‌کنیم مجموعه توان دو کشور در حوزه‌های مختلف فعال شوند و وارد صحنه‌ها و زمینه‌های جدیدی شویم که ظرفیت کار در آنها وجود دارد و پیشرفت‌های خوبی نیز در کشور داشته است.

افخم در پایان سرمایه‌گذاری مشترک را یکی از مباحث مطرح اعلام کرد و گفت که امکان سرمایه‌گذاری مشترک از جمله موضوعات گفت‌وگوها است و نخستین نتیجه این گفت‌وگوها و تصمیمات این است که آشنایی هر چه بیشتری برای بخش‌های درگیر فراهم شود، در عین حال انگیزه‌های کار تقویت شده و پیش از اینکه بحث قرارداد مطرح باشد، همه را تشویق کنیم که با ایران بیشتر آشنا شوند.

## رشد مستمر و پایدار تولیدات کشاورزی دستاورد مهم دولت است



بازار را ممنوع خواهیم کرد. وی افزود: برای عرضه آفت‌کش‌های مطلوب، تسهیلات لازم را در اختیار بخش خصوصی قرار خواهیم داد و انتظار داریم بخش خصوصی اصلاحات اساسی در این زمینه به‌وجود آورد.

عرضه بذر توسط بخش خصوصی، رویکرد وزارت جهاد کشاورزی، عرضه بذر توسط بخش خصوصی را از رویکردهای این وزارتخانه اعلام کرد و افزود: هدف ما این است که سرمایه‌گذاران این بخش را افزایش دهیم تا به‌زودی بیشتری حاصل شود. وی افزود: در سه سال گذشته، اقدام‌های خوبی در زمینه تولید و عرضه بذر انجام شده است و در پی این اقدام‌ها باوجود کم‌آبی، تولید محصولات افزایش یافت.

کشاورز در ادامه دستیابی به فناوری و تجهیزات پیشرفته را از نیازهای بخش کشاورزی دانست و تصریح کرد: کمبود آب مهم‌ترین چالش کشور است و باید با استفاده از فناوری‌های نوین و تسهیلات پیشرفته کشاورزی در زمینه کاهش مصرف آب در این بخش گام برداریم. وی جایگزین کردن کشت و کشت متناسب با اقلیم و سرزمین را یکی از راهبردهای وزارت جهاد کشاورزی بیان کرد و گفت: تغییرات اساسی رفتاری در بخش زراعی از برنامه‌های این وزارتخانه است.

کشاورز تصریح کرد: امسال، آخرین مهلت برای بخش خصوصی جهت عرضه آفت‌کش‌های مطلوب و دوستدار محیط زیست به بازار است و ما عرضه آفت‌کش‌های خطرناک به

تا میزان تولید این محصولات پایدار بماند. **بهروری آب در بخش کشاورزی ۲۰ درصد افزایش یافت**

معاون امور زراعی وزیر جهاد کشاورزی با اشاره به اقدام‌های دولت برای تسهیلات و استفاده بهینه از آب در بخش کشاورزی طی سه سال گذشته، افزود: با آسیب‌شناسی و توجه دادن به اهمیت منابع آبی کشور و استفاده بهینه از این مایع حیاتی در بخش کشاورزی، در طی این مدت تسهیلاتی برای بهره‌وری آب در کشاورزی را ۲۰ درصد افزایش دهیم.

**میزان تولید گندم در سال زراعی گذشته طی ۳۰ سال گذشته سابقه نداشت**

کشاورز تولید گندم و بی‌نیازی از واردات این محصول استراتژیک را یکی دیگر از دستاوردهای بزرگ دولت تدبیر و امید در بخش کشاورزی بیان کرد و افزود: در حال حاضر برای مصرف بیش از ۱۵ ماه ذخیره‌سازی گندم در کشور انجام شده که طی ۳۰ سال گذشته بی‌سابقه بوده است.

وی این موفقیت بزرگ را حاصل تلاش همه کشاورزان و فعالان این بخش دانست و گفت: در صف مقدم و موفقیت، کشاورزان زحمتکش هستند.

**نهادها و کودهای مورد نیاز کشاورزان استانداردسازی شدند**

معاون زراعی وزیر جهاد کشاورزی در ادامه به اقدام‌های انجام شده در زمینه استانداردسازی نهادها و کودهای مورد نیاز بخش کشاورزی طی سه سال گذشته اشاره کرد و گفت: وقتی مسئولیت را برعهده

وزیر جهاد کشاورزی:  
۲۷ درصد واحدهای راکد کشاورزی در عقد قرارداد تسهیلات موفق شده‌اند



وزیر جهاد کشاورزی و مسئول معین اقتصاد مقاومتی استان کرمانشاه، گفت: ۲۷ درصد از کل طرح‌ها و واحدهای راکد صنعتی و کشاورزی در کشور موفق به عقد قرارداد با بانک‌ها برای دریافت تسهیلات شده‌اند.

به گزارش ایرنا، محمود حجتی اظهار کرد: تاکنون ۳۳ هزار و ۳۹۷ واحد صنعتی و کشاورزی راکد به بانک‌ها در سطح کشور معرفی شده‌اند که با ۸ هزار و ۹۵۲ مورد آنها که ۲۷ درصد کل واحدها را شامل می‌شود عقد قرارداد شده است.

وزیر جهاد کشاورزی در ادامه با بیان اینکه احیای واحدهای راکد تولیدی می‌تواند اقتصاد کشور را شکوفا کند، افزود: به جریان افتادن سرمایه‌های راکد و ایجاد اشتغال از جمله مزایای فعال کردن واحدهای تعطیل شده است.

وزیر جهاد کشاورزی ادامه داد: دولت و دستگاه دیپلماسی با تلاش‌های فراوان و حمایت رهبری موفق به توافق با قدرتهای جهانی تحت عنوان برجام شد.

هرچند این توافق با انتقادهایی در داخل روبه‌رو شده اما خوب است بدانیم حداقل دستاورد آن تعلیق و رفع قطعنامه‌های ضد ایرانی بود که در دولت گذشته بر ملت ایران تحمیل شد.

وی با بیان اینکه مذاکرات هسته‌ای در واقع نوعی توافق برد-برد برای طرفین بود، گفت: در پی این توافق بسیاری از کشورها که با ایران قطع رابطه کرده بودند دوباره خواهان برقراری ارتباط با کشورمان شدند.

### اشتغال

**سازمان بین‌المللی کار نرخ بیکاری جهان در سال ۲۰۱۷ را ۵.۸ درصد پیش‌بینی کرد**



سازمان بین‌المللی کار، در یک برآورد از بیکاری جهانی، میانگین نرخ بیکاری جهان در سال ۲۰۱۷ را ۵.۸ درصد پیش‌بینی کرد.

به گزارش ایرنا، پایگاه خبری این سازمان وابسته به سازمان ملل متحد مستقر در ژنو، اعلام کرده که هم‌زمان با افزایش بیکاری جهانی تا ۵.۸ درصد، جهان با کاهش رشد اقتصادی در سال ۲۰۱۷ روبه‌رو خواهد بود.

در نمودار اینفوگرافیک این پایگاه، نرخ بیکاری ایران در سال ۲۰۱۷ میلادی، ۱۳ تا ۱۷ درصد پیش‌بینی شده است.

براساس این گزارش، در سال ۲۰۱۷، حدود ۲۰۱ میلیون نفر بیکار جهان اضافه خواهد شد و این در حالی است فقط چند کشور از جمله عراق، اردن، سودان، اسپانیا، صربستان، تونس و چند کشور جنوب آفریقا بیکاری بالای ۱۷ درصد را تجربه خواهند کرد.

مقیاس بیکاری در سازمان بین‌المللی کار، شامل افرادی می‌شود که در فقر متوسط به‌سر برده و با درآمد سرانه یا مصرف روزانه‌ای کمتر از ۳ دلار و ۱۰ سنت (آمریکا) زندگی خود را می‌گذرانند.

این سازمان جمعیت بیکار محسوس سال ۲۰۱۷ را ۳ میلیارد و ۴۰۰ میلیون برآورد کرد که ۴۰ درصد از این تعداد یعنی یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفر آنها در سطح آسیب‌پذیری بالا خواهند رسید، در حالی که این نرخ در کشورهای در حال توسعه چهار نفر از هر پنج نفر است، یعنی هر سال ۱۱ میلیون نفر به آمار بیکاران جهان به‌ویژه در جنوب شرق آسیا و کشورهای زیر صحرای آفریقا افزوده می‌شود.

به گفته استون توین، اقتصاددان ارشد سازمان بین‌المللی کار، در واقع از هر دو کارگر در کشورهای توسعه‌یافته یک نفر به همراه خانواده آنها به سطح آسیب‌پذیری بالا خواهند رسید، در حالی که این نرخ در کشورهای در حال توسعه چهار نفر از هر پنج نفر است، یعنی هر سال ۱۱ میلیون نفر به آمار بیکاران جهان به‌ویژه در جنوب شرق آسیا و کشورهای زیر صحرای آفریقا افزوده می‌شود.

### اشتغال

**بخشودگی جرایم کارفرمایان، فرصتی برای تعامل بیشتر با دولت**

اینجتنی نیز باعث می‌شود تعامل بخش خصوصی با دولت نیز بیشتر شود؛ موضوعی که در چند سال گذشته به دلیل مشکلات تامین اجتماعی کاهش پیدا کرده است؛ چراکه با افزایش بیکاری در سال‌های گذشته طلب این سازمان نیز به دلیل افزایش تعهداتش افزایش پیدا کرد. در این شرایط به نظر می‌رسد اقداماتی اینچنین بتواند در این حوزه موثر واقع شود.

به این معنی که تعداد بیمه‌گذارانی که باید کارگران را بیمه کنند، کاهش و در این روندی کاهش داشته است، نیز کاهش یافته است. از سوی دیگر تعهدات این سازمان برای ارائه بیمه بیکاری هزینه‌های زیادی را بر دوش این سازمان قرار داد.



این حوزه انجام شده که براساس آن شاخص رتبه کسب‌وکار هم روندی کاهش داشته است، گفت: با این حال به نظر می‌رسد اقدامات اینجتنی برای ارتقای شاخص کسب‌وکار ایران موثر واقع شود.

کسب‌وکار در ایران را برطرف کند. در حال حاضر مقررات دست و پاگیری در کشور وجود دارد که موجب می‌شود موانع جدی بر سر راه بخش خصوصی کشور قرار گیرد. وی با بیان اینکه اگرچه در دو سه سال گذشته اقدامات موثری در

قابل توجهی از دولت دارد و در این شرایط بدهی‌ها نیز فشار مضاعفی به آنها وارد می‌کند. در طرحی بخشودگی جرایم کارفرمایان را در دستور کار قرار داده است که بدون شک اقدام موثری برای تسهیل شرایط بنگاه‌ها محسوب می‌شود، چرا که بخش خصوصی مطالبات

فاطمه مقیمی، عضو هیأت رییس‌ه اتاق تهران با بیان اینکه بخش خصوصی به دلیل مشکلات ناشی از تحریم و شوک‌های ناگهانی که به اقتصاد کشور در سال‌های گذشته وارد آمد در تنگنای مالی قرار گرفته است، گفت: در این شرایط هر گونه اقدامی که بتواند کارفرمایان را از این مشکل رها کند بدون شک اقدامی موثر خواهد بود.

به گزارش سایت دولت، این عضو هیأت رییس‌ه اتاق تهران در ادامه گفت: در حال حاضر سازمان تامین اجتماعی در طرحی بخشودگی جرایم کارفرمایان را در دستور کار قرار داده است که بدون شک اقدام موثری برای تسهیل شرایط بنگاه‌ها محسوب می‌شود، چرا که بخش خصوصی مطالبات

### تولید

**وعده وزیر صنعت برای رسیدگی به مسئله مواد اولیه واحدهای لوله و پروفیل**

امیر کاوه، عضو هیات‌مدیره یک واحد تولیدکننده لوله و پروفیل می‌گوید: وزیر صنعت، معدن و تجارت روز پنجشنبه در بازدید از این واحد صنعتی وعده رسیدگی به مشکل ورق فولادی مورد نیاز را داد که علاوه بر تامین داخلی به واردات نیز نیازمند است.

کاوه پس از بازدید «محمدرضا نعمت‌زاده» از واحد لوله و تجهیزات سدید در جنوب غرب تهران به ایرنا، گفت: مانند سایر واحدهای تولیدی، مشکل تسهیلات در گردش از دیگر مشکلات واحدهای لوله و پروفیل سدید است که به وزیر صنعت، معدن و تجارت منعکس شد.

کاوه گفت: علاوه بر مشکل تامین مواد اولیه، موضوع خروج از رکود از دغدغه‌های فعالان صنعت لوله و پروفیل است که فعال‌سازی طرح‌های عمرانی در چارچوب برنامه ششم توسعه در این امر نقش بسزایی خواهد داشت. فعالیت واحد صنعتی سدید به مدت سه سال به دلیل مشکل تامین مواد اولیه متوقف شده بود، اما اکنون با توان ۵۰ تا ۶۰ درصدی، فعالیت خود را از سر گرفته است.

## بانک‌نامه



## آغاز طرح بخشودگی جرایم تأخیر تأدیه مشتریان بدهکار بانک اقتصاد نوین

بانک اقتصاد نوین با هدف حمایت از واحدهای تولیدی و صنعتی و بسا درک فضای حاکم بر اقتصاد کشور، طرح بخشودگی جرایم بدهی‌های معوق این بانک را اجرا می‌کند.

به گزارش روابط عمومی بانک اقتصاد نوین، در این طرح که از ابتدای دی‌ماه جاری آغاز و تا پایان سال جاری ادامه خواهد داشت، ۶ درصد جرایم تأخیر تأدیه در صورت تسویه کامل بدهی به صورت یکجا مورد بخشش قرار خواهد گرفت. در طرح بخشودگی جرایم بدهی‌های معوق بانک اقتصاد نوین شرایط ویژه‌ای برای مشتریان دارای بدهی معوق این بانک در نظر گرفته شده است، مشتریانی که به هر دلیل نتوانسته‌اند بدهی خود به بانک را در موعد مقرر پرداخت کنند فرصت خواهند داشت با شرایط اصلی قرارداد تسهیلاتی خود، نسبت به تسویه بدهی معوق‌شان اقدام کنند. با اقدام مشتریان بدهکار برای تسویه بدهی قدرت تسهیلات‌دهی بانک اقتصاد نوین افزایش خواهد یافت و این بانک این فرصت را خواهد داشت تا با بهره‌مندی از منابع حاصل از این اقدام، منابع مورد نیاز واحدهای صنعتی و تولیدی کشور را تامین کند و در اختیار فعالان این بخش‌ها و سایر مشتریان قرار دهد.

## بخشودگی جرایم دیرکرد مشتریان بانک صنعت و معدن

بدهکاران بانک صنعت و معدن در صورت تسویه بدهی خود حداکثر تا تاریخ ۲۸ اسفندماه سال جاری، از بخشودگی کلیه جرایم تأخیر تأدیه مزاد بر نرخ سود بهره‌مند خواهند شد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بانک صنعت و معدن، کلیه مشتریانی که از محل منابع داخلی بانک صنعت و معدن تسهیلات دریافت کرده و در حال حاضر دارای اقساط سررسید گذشته و معوق هستند در صورت تسویه بدهی خود تا پایان سال جاری از بخشودگی کلیه جرایم تأخیر تأدیه مزاد برخوردار می‌شوند. خاطر نشان می‌شود کلیه شعب بانک از روز جاری تا پایان سال پاسخگوی سئوالات احتمالی مشتریان گرامی در زمینه این طرح می‌باشند. گفتنی است بخشودگی یاد شده در راستای سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی و در جهت اجرای قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، به منظور مساعدت به بنگاه‌های اقتصادی و کمک به تداوم تولید و حفظ اشتغال موجود در این واحدها انجام می‌گیرد.

## افزایش همکاری‌های بین‌المللی

## بانک دی با ۱۰۰ بانک اروپایی و آسیایی

سرپرست بانک دی با اعلام اینکه گشایش‌های خوبی در حوزه فعالیت‌های ارزی برای بانک‌ها شکل گرفته، از گسترش مبادلات این بانک با ۱۰۰ بانک خارجی خبر داد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک دی، علیرضا عاطفی‌فر با بیان اینکه یکی از دغدغه‌هایی که این روزها درباره بانک‌ها بحث می‌شود موضوع برجام و نظام بانکی است، عنوان کرد: خوشبختانه با تدابیری که اتخاذ شده و فعالیت‌هایی که بانک‌ها داشته‌اند، گشایش‌های خوبی در عرصه بین‌المللی و فعالیت‌های ارزی برای بانک‌ها شکل گرفته است. وی درباره فعالیت‌های ارزی بانک دی توضیح کرد: بانک دی به‌عنوان یک بانک خصوصی فعال در عرصه بین‌الملل در بخش ارزی، خدمات متنوعی از جمله گشایش اعتبارات و بروات اسنادی ارزی دیداری و مدت‌دار و همچنین صدور انواع ضمانت‌نامه‌های ارزی، خرید و فروش ارز و ارسال حوالجات ارزی را ارائه می‌دهد. به گفته سرپرست بانک دی، از ابتدای سال ۱۳۹۵ تاکنون تعداد ۲۸۲ فقره اعتبار اسنادی معادل ۱۹۳ میلیون دلار و در همین راستا ۳۵۵۳ حواله ارزی معادل بیش از یک میلیارد دلار در این بانک گشایش یافته است که یکی از مهم‌ترین دستاوردهای بانک دی پس از اخذ مجوز مرحله دوم ارزی و در شرایط سخت تحریمی محسوب می‌شود. عاطفی‌فر تصریح کرد: نکته قابل توجه در این زمینه این است که تاکنون در ۲۵ بانک اروپایی و آسیایی حساب‌های ارزی افتتاح شده و با ۷۵ بانک روابط کارگزاری برقرار شده است. همچنین با ۱۲ بانک قرارداد همکاری داریم که کلیه فعالیت‌های ارزی خود را از طریق بانک دی انجام می‌دهند.

سرپرست بانک دی خاطر نشان کرد: آخرین آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد که حدود ۶۷ درصد از کل فعالیت‌های ارزی کشور از طریق بانک دی انجام می‌شود.

## بازدید مدیرعامل بانک ملی ایران از شرکت سی‌دلف در بندر عباس

مدیرعامل بانک ملی ایران در بازدید از بخش‌های مختلف شرکت سی‌دلف واقع در بندر شهید رجایی، با مدیران این شرکت دیدار و گفت‌وگو کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، محمد رضا حسینی‌زاده در این دیدار با اشاره به جایگاه ویژه بانک ملی ایران به تشریح بخش‌های مختلف این بانک پرداخت و گفت: پس از رفع تحریم‌ها، خدمات گسترده بانک ملی ایران به‌ویژه در حوزه ارزی، آماده ارائه به تجار و صادرکنندگان و واردکنندگان کالاها و خدمات است. حسن یگانه، رئیس هیأت‌مدیره بانک ملی ایران، گفت: این دیدار با تقدیر از حمایت‌های بانک ملی ایران، گزارشی از مجموعه خدمات و قابلیت‌های این شرکت ارائه کرد و گفت: شرکت سی‌دلف علاوه بر خدمات بانکی کشور است. همکاری‌های بیشتری داشته‌باشند؛ چون این بانک یک بانک بانچریه، پشتوانه‌دار و قوی در عرصه بانکی کشور است. شرکت سی‌دلف یکی از شرکت‌های اصلی و مهم خدمات دریایی و بندری ایران است که به‌عنوان یکی از مشتریان کلیدی بانک ملی ایران دارای قابلیت‌های ویژه در عرصه خدمات بازرگانی، نگهداری و تحویل محموله‌های یخچالی، کانتینرهای خالی و همچنین محموله‌های نفتی است.

## ایمان ولی‌پور

forsat.valipour@gmail.com

بانک‌ها برای کاهش مطالبات معوق و تسویه بدهی بدهکاران بانکی دست به کار شده‌اند و براساس مصوبه‌ای که در جلسه هماهنگی مدیران نظام بانکی به امضای مشترک محمدرضا حسین‌زاده، رئیس شورای هماهنگی مدیران عامل بانک‌های دولتی و کوروش پرویزیان، رئیس شورای عالی کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی رسید، راهکارهای جدیدی برای کاهش مطالبات معوق و تسویه بدهی بدهکاران بانکی در نظر گرفته‌اند.

به گزارش «فرصت امروز»، در این مصوبه آمده است که با

هدف همراهی با سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و حمایت از تولید و ایجاد فرصت‌های بیشتر اشتغال، بدهکارانی که موفق به تسویه بدهی نزد بانک‌های خود تا تاریخ ۱۵ دی ماه امسال نشده‌اند، در صورت ارزیابی دقیق اصل (قبیل و بعد از سر رسید) تا تاریخ ۲۹ اسفند ماه ۱۳۹۵ از بخشودگی تمامی مانده جرایم متعلقه بهره‌مند می‌شوند.

این در حالی است که مطالبات معوق نظام بانکی در سال‌ها و دهه‌های اخیر نه‌تنها کاهش نیافته، بلکه متناوباً افزایش یافته و این موضوع بانک‌ها را با کاهش تسهیلات به بخش‌های اقتصادی و بنگاه‌های تولیدی مواجه کرده است. از یک سو، نظام بانکی در حالی وظیفه تامین منابع مالی لازم برای بنگاه‌های اقتصادی کشور را به عهده دارد که در حال حاضر خود به‌شدت با مشکل کمبود سرمایه مواجه است و از سوی دیگر، افزایش مطالبات معوق منجر به کاهش منابع سیستم بانکی شده و از این حیث قدرت تسهیلات‌دهی و بنابراین فرآیند خلق پول بانک‌ها را تحت‌تأثیر قرار داده و کاهش می‌دهد و به‌طور کلی باعث ایجاد اثرات منفی بر کل اقتصاد، شبکه بازار پولی کشور و عملکرد نظام بانکی می‌شود.

اگرچه در ماده یک قانون رفع موانع تولید، نخستین قدم در این راه شفاف شدن بدهی‌های دولت به نظام بانکی اعلام شده، اما نکته جالب اینجاست که در این باره نه برآورد دقیقی از

## گزارش ۲

مدیرکل امور بین‌الملل بانک مرکزی با اشاره به اقدامات صورت گرفته برای اتصال بانکداری کشور به سیستم‌های بانکی ایران در کشورهای خارجی به خصوص اروپا شش دانند و به سیستم تارگت ۲ که سیستم تسویه یورو در اروپا است، متصل شده‌اند تا مسیر معاملات تجاری به نفع واردکنندگان و صادرکنندگان ایرانی هموار شود.

حسین یعقوبی در گفت‌وگو با اینستا با بیان اینکه در فرآیندگذار به سوی تطبیق کامل با استانداردهای بین‌المللی هستیم، گفت: نظام بانکی کشور به دلیل قرار گرفتن در شرایط تحریم طولانی مدت هنوز از شرایط زیرساخت‌های لازم برای اجرای کامل استانداردهای فوق‌برخوردار نیست و این امر یکی از علل و موانع جدی برای ورود نظام بانکی کشور به تعاملات بین‌المللی با بانک‌های سایر کشورها است.

مقدار کل بدهی‌های دولت به بخش‌های مختلف وجود دارد و نه زمان مشخصی برای بازپرداخت این بدهی‌ها تعیین شده است. به بخش‌های مختلف اعم از بانک مرکزی، شبکه بانکی، پیمانکاران بخش خصوصی، دولت را به بزرگ‌ترین بدهکار در اقتصاد ایران تبدیل کرده و این باعث شده تا بدهی دولت به گره کوری در اقتصاد بدل شده و تنها به وجه منفی و مخرب آن تقلیل یابد و از اثرات مثبتی که این بدهی می‌تواند به لحاظ ساختاری در اقتصاد ایران بروز دهد، خیری نباشد.

بسیار آنچه در جلسه هماهنگی مدیران نظام بانکی به تصویب رسید، بانک‌ها در راستای کاهش مطالبات معوق بانکی، مهلت‌هایی را برای تسویه بدهی و بخشودگی جرایم بدهکاران خود در نظر گرفته‌اند و اعلام کرده‌اند که این امر جهت بهره‌مندی از بخشودگی جرایم تأخیر مزاد بر نرخ معامله است و شامل هرگونه بدهی مطالبات غیرجاری اعم از معوق، سررسیدگذاشته و مشکوک‌الوصول می‌شود.

در همین رابطه اینستا گزارش داده که برخی از بانکداران می‌گویند شش ماه به بدهکاران کلان خود فرصت داده‌اند تا برای تسویه یا تعیین تکلیف بدهی خود اقدام کنند. آنها همچنین مطرح می‌کنند که به دلیل بدهی‌های بدهکاران حشوق، به منظور احقاق حشوق بانک، به ناچار از قوه قهریه استفاده

## بانک‌ها برای بخشودگی جرایم دیرکرد مشتریان خود دست به کار شده‌اند

## سایه مطالبات معوق بر سر نظام بانکی



کرده‌اند و این مسئله تا وصول تمام مطالبات بانک نیز ادامه خواهد داشت. در عین حال تعدادی دیگر از بانک‌ها اعلام کرده‌اند که به منظور ترغیب و تشویق و در راستای ایجاد شرایط مساعد و اعطای مشوق به مشتریان بدهکار، طرح جدید بخشودگی جرایم تأخیر تأدیه را راه‌اندازی کرده‌اند و مشتریان بدهکاری که حد فاصل هفته اول دی ماه تا پایان بهمن ماه امسال اقدام به تسویه نقدی مانده بدهی خود کنند، مشمول ۱۰۰درصد تخفیف و بخشودگی ۶ درصدی جرایم تأخیر تأدیه به هر مبلغ بدهی بانک قرار می‌گیرند.

در اطلاعیه‌های دیگر بانک‌ها نیز آمده است که جرایم مطالبات معوق با شرایط اعلام شده جدید مورد بخشش قرار می‌گیرد. بر این اساس با هدف جلوگیری و پیشگیری و تعیین تکلیف مطالبات غیرجاری و جلوگیری از افزایش نسبت مطالبات تسهیلات و سایر نسبت‌های مؤثر در این زمینه در جهت بهبود شرایط موجود و فرایند پیگیری وصول مطالبات، اقداماتی صورت گرفته است و در صورت تسویه بدهی از سوی مدیونین از اول دی ماه تا ۱۵ اسفندماه به صورت تدریجی یا دفعتاً واحده نسبت به بخشش کل جریمه تأخیر موافقت می‌شود.

درباره حجم فراینده بدهی دولت به بخش بانکی طی سال‌های گذشته، درحالی بانک‌ها هر بار عدد و رقم جدیدی اعلام می‌کنند و در ترازنامه خود به‌عنوان

حجم بدهی‌های بخش دولتی به بانک‌ها و موسسات اعتباری با رشد ۲۰۸ درصدی به ۱۴۷ هزار میلیارد تومان افزایش یافته که از این مبلغ ۱۴۳ هزار میلیارد تومان برای دولت و تا حدود ۴۰۰۰ میلیارد تومان برای موسسات و شرکت‌های دولتی ثبت شده است.

از آنجا که میزان مطالبات سیستم بانکی کشور با توجه به شرایط اقتصادی به‌وجود آمده در سال‌های اخیر در همه بخش‌ها رو به افزایش بوده است، شرایط اقتصاد کلان و مطالبات معوق می‌تواند به‌صورت متقابل نقش مهمی در وضعیت پرتفوی اعتباری بانک‌ها داشته باشد. بروز بحران در سیستم مالی می‌تواند به خروج پس‌انداز سپرده‌گذاران از بانک‌ها منجر شود به‌طوری‌که اگر نااطمینانی به سیستم بانکی و شرایط ناپایدار توسط پس‌اندازکنندگان احساس شود و آنان راهی بهتر برای نگهداری پس‌اندازهای خود ببینند، اقدام به خروج سپرده‌های خود از بانک‌ها می‌کنند. به علاوه، از آنجا که بانک‌ها بخش عمده‌ای از سپرده‌های مشتریان را به‌صورت تسهیلات اعطای کردند، در صورتی که تسهیلات به موقع بازپرداخت نشود با کاهش ناگهانی منابع مواجه شده و در شرایط بدبینانه حتی ممکن است این وضعیت به ورشکستگی بانک‌ها نیز منجر شود. به همین خاطر باید در نظام بانکی کشور

سیستم متعزز و تجمیع شده اطلاعات مشتریان ایجاد شود تا به استناد اطلاعات اسبق مشتریان بتوان عواملی را که بر تسهیلات و مطالبات معوق بانک‌ها اثر می‌گذارند مدیریت کرد.

با این حال دولت از یک سو برای پرداخت بدهی خود به بانک‌ها و سایر بخش‌ها در بودجه امسال، راهکارهایی نظیر ایجاد بازار بدهی و انتشار اوراق و همچنین استفاده از منابع ناشی از تسعیر نرخ ارز را در دستور کار خود قرار داده تا بتواند نحوه اجرای آنها را جهت اطلاق با موازین فقه اسلامی، شورای فقهی در بانک مرکزی با ترتیب زیر تشکیل می‌شود: پنج فقیه (مجتهد متجرب در حوزه فقه معاملات و صاحب‌نظر در مسائل پولی و بانکی) - رئیس کل یا معاون نظارتی بانک مرکزی - یک نفر حقوقدان آشنا به مسائل پولی و بانکی و یک اقتصاددان (هر دو با معرفی رئیس کل بانک مرکزی) - یک نفر از نمایندگان مجلس شورای اسلامی با اولویت آشنایی با بانکداری اسلامی (به‌عنوان ناظر) - یکی از مدیران عامل بانک‌های دولتی به انتخاب وزیر اقتصاد

تبصره ۱- اعضای فقهی به پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و تأیید فقهی‌های شورای نگهبان انتخاب می‌شوند. تبصره ۲- اعضای صاحب رأی برای مدت چهار سال تعیین می‌شوند. این اموریست برای یک دوره دیگر قابل تمدید است.

تبصره ۳- مصوبات شورای فقهی لازم‌الرعایه است. رئیس کل بانک مرکزی اجرای مصوبات شورا را پیگیری

و بر حسن اجرای آنها نظارت می‌کند. تبصره ۴- نحوه تشکیل و اداره جلسات شورای فقهی و کیفیت نظارت آن براساس دستورالعملی است که به تصویب این شورا می‌رسد.

این مقام مسئول در بانک مرکزی افزود: در گذشته برای برقراری روابط کارگزاری با بانک‌های بین‌المللی، قوانین منعطف‌تری وجود داشت و فقط کافی بود بانکی به‌طور رسمی درخواست ایجاد روابط کارگزاری همانند افتتاح حساب، انتقال وجوه، ارائه خدمات پرداخت و... کند و بانک‌ها بعد از بررسی مختصر و ساده می‌پذیرفتند اما در حال حاضر در شرایط سختی قرار داریم که فرآیندی نزدیک به یک ماه برای بررسی کامل بانک می‌شود. وی گفت: بانک‌های ایرانی در این زمینه و در حال تطبیق و گذار در جهت انطباق با استانداردهای بین‌المللی هستند. بانک‌های امروزی در دنیا دیگر به کسب سود فکر نمی‌کنند بلکه تلاش‌شان بر این است که بانک و سهامداران‌شان را در معرض ریسک قرار ندهند؛ به همین دلیل در واحدهای بانکی

دارایی ثبت می‌کنند که در سوی دیگر این ماجرا دولت این اعداد و ارقام را به هیچ وجه نپذیرفته و معتقد است این ارقام حتماً باید مورد حسابرسی قرار گیرد، همان‌طوری که تاکنون بخشی از این بدهی‌های مورد حسابرسی قرار گرفته و ارقام با آنچه بانک‌ها اعلام می‌کنند مطابقت ندارد. مانند قرار دادن سود و همچنین جریمه تأخیر پرداخت که مورد اتفاق نظر دولت و بانک‌ها نیست و خود موجب کاهش این بدهی در حسابرسی می‌شود.

براساس تازه‌ترین آمار منتشره بانک مرکزی تا پایان آبان‌ماه امسال، مجموعه بدهی بخش دولتی به هزار میلیارد تومان رسیده است که نسبت به اسفندماه سال گذشته تا ۲۰ درصد افزایش دارد و همچنین نسبت به آبان‌ماه سال گذشته با رشد ۲۶۸ درصدی همراه بوده است.

به گزارش بانک مرکزی، از مجموع این ۲۱۰ هزار میلیارد طلب ثبت شده تا ۱۷۸ هزار میلیارد تومان متعلق به خود دولت و نزدیک به ۳۰ هزار میلیارد تومان دیگر به شرکت‌ها و موسسات دولتی اختصاص دارد. از سوی دیگر از این مجموع حدوداً ۶۰ هزار میلیارد تومان به‌عنوان بدهی بخش دولتی به بانک مرکزی ثبت شده که از این مبلغ ۲۵ هزار میلیارد تومان خاص خود دولت و تا ۲۶ هزار میلیارد دیگر برای بدهی موسسات و شرکت‌های دولتی به بانک مرکزی است. همچنین به گزارش ایسنا،

سیستم‌های تسویه بین‌المللی برداشته‌ایم، افزود: در حال حاضر عمده بانک‌های ایرانی در کشورهای خارجی به خصوص اروپا شعبه دارند و به سیستم تارگت ۲ که سیستم تسویه یورو در اروپا است متصل شده‌اند، تا مسیر معاملات تجاری به نفع واردکنندگان و صادرکنندگان ایرانی هموار شود. سرعت امنیت و هزینه‌های کم در مقایسه با سایر نظام‌های پرداختی از نتایج برجسته این اقدامات است، البته متأسفانه هنوز در ایران امکان تسویه یورو در حال حاضر وجود ندارد. یکی از انتظارات جامعه از رفع تحریم‌ها، برخورداری شبکه بانکی از فرصت‌های تعامل و همکاری مجدد با بانک‌های بزرگ دنیا است، اما این مهم در شرایطی محقق خواهد شد که بانک‌های ما بتوانند به راحتی این مسیر را طی کنند.

مدیرکل امور بین‌الملل بانک مرکزی با بیان اینکه گام‌های بزرگی برای اتصال به

## نرخ‌نامه



## دلار ۳,۹۸۰ تومان

صرفان بازار ارز و طلازن آمریکا را ۳,۹۸۰ تومان و هر قطعه تمام بهار آزادی طرح جدید را ۱,۲۰۰,۳۰۰ تومان تعیین کردند که نشان‌دهنده افزایش قیمت‌هاست. هر یورو در بازار آزاد ۴,۳۲۶ تومان و هر پوند نیز ۴,۹۰۱ تومان قیمت خورد. همچنین هر نیم سکه ۶۱۱,۰۰۰ تومان و هر ربع سکه ۳۲۴,۰۰۰ تومان فروخته شد. هر سکه یک گرمی ۲۰۷,۰۰۰ تومان خریدوفروش شد و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۱۱۵,۹۱۶ تومان قیمت خورد.

## نرخ سکه و طلا

عنوان	قیمت
مثقال طلا	۵۰,۲۶۰ ▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۱۵,۹۱۶ ▲
سکه بهار آزادی	۱,۱۶۵,۰۰۰ ▲
سکه طرح جدید	۱,۲۰۰,۳۰۰ ▲
نیم سکه	۶۱۱,۰۰۰ ▲
ربع سکه	۳۲۴,۰۰۰ ▲
سکه گرمی	۲۰۷,۰۰۰ ▲

## نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت
دلار آمریکا	۳,۹۸۰ ▲
یورو اروپا	۴,۳۲۶ ▲
پوند انگلیس	۴,۹۰۱ ▲
درهم امارات	۱,۱۲۰ ▲
لیر ترکیه	۱,۱۰۶ ▼
یوان چین	۵۹۸ ▲
ین ژاپن	۳۴ ▲
دلار کانادا	۳,۱۵۰ ▲
فرانک سوئیس	۳,۹۷۳ ▲
دینار کویت	۱۲,۹۵۰ ▲
ریال عربستان	۱,۰۶۰ ▲
دینار عراق	۳۰۷ ▲
روپیه هند	۵۳ ▲
رینگت مالزی	۹۲۷ ▲

## خبرنامه



با تصویب ماده ۱۸ برنامه ششم در مجلس

## ترکیب اعضای شورای فقهی بانک مرکزی مشخص شد

نمایندهان مجلس شورای اسلامی با تشکیل شورای فقهی بانک مرکزی جهت نظارت بر عملکرد نظام بانکی و اظهارنظر نسبت به رویه‌ها و ابزارهای رایج موافقت کرده و ترکیب این شورا را مشخص کردند. به گزارش ایرنا، نمایندگان مجلس شورای اسلامی در ادامه بررسی مواد ۱۸ تا ۲۰ تصویب رساندند که بر این اساس، برای حصول اطمینان از اجرای صحیح عملیات بانکی بدون ربا در نظام بانکی کشور و جهت نظارت بر عملکرد نظام بانکی و اظهارنظر نسبت به رویه‌ها و ابزارهای رایج، شیوه‌های عملیاتی، دستورالعمل‌ها، بخش‌نامه‌ها، چارچوب قراردادهای تسعیر نرخ ارز را در دستور کار خود قرار داده تا بتواند نحوه اجرای آنها را جهت اطلاق با موازین فقه اسلامی، شورای فقهی در بانک مرکزی با ترتیب زیر تشکیل می‌شود: پنج فقیه (مجتهد متجرب در حوزه فقه معاملات و صاحب‌نظر در مسائل پولی و بانکی) - رئیس کل یا معاون نظارتی بانک مرکزی - یک نفر حقوقدان آشنا به مسائل پولی و بانکی و یک اقتصاددان (هر دو با معرفی رئیس کل بانک مرکزی) - یک نفر از نمایندگان مجلس شورای اسلامی با اولویت آشنایی با بانکداری اسلامی (به‌عنوان ناظر) - یکی از مدیران عامل بانک‌های دولتی به انتخاب وزیر اقتصاد

تبصره ۱- اعضای فقهی به پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و تأیید فقهی‌های شورای نگهبان انتخاب می‌شوند. تبصره ۲- اعضای صاحب رأی برای مدت چهار سال تعیین می‌شوند. این اموریست برای یک دوره دیگر قابل تمدید است.

تبصره ۳- مصوبات شورای فقهی لازم‌الرعایه است. رئیس کل بانک مرکزی اجرای مصوبات شورا را پیگیری

و بر حسن اجرای آنها نظارت می‌کند. تبصره ۴- نحوه تشکیل و اداره جلسات شورای فقهی و کیفیت نظارت آن براساس دستورالعملی است که به تصویب این شورا می‌رسد.

## جایزه بهترین کمپین به روابط عمومی بانک مرکزی رسید

جایزه به‌گزیده بهترین کمپین روابط عمومی در کشور، به روابط عمومی بانک مرکزی رسید. به گزارش روابط عمومی بانک مرکزی، این جایزه به خاطر طراحی و اجرای «کمپین اطلاع‌رسانی نظام بانکی» توسط هیأت داوران چهاردهمین جشنواره روابط عمومی‌های برتر ایران به محمد علی کریمی، مدیر روابط عمومی بانک مرکزی اهدا شد. بانک مرکزی همزمان با هفته بانکداری اسلامی در شهریور سال جاری و در راستای انجام مسئولیت‌های عمومی خود در خصوص ارتقای آگاهی عمومی جامعه در زمینه امور پولی و بانکی، «کمپین اطلاع‌رسانی نظام بانکی کشور» را طراحی و اجرا کرد. در قالب این کمپین که با همکاری شهرداری تهران و بانک‌ها و موسسات اعتباری به ثمر نشست، اطلاع‌رسانی گسترده‌ای در زمینه نظام بانکی و آگاهی‌دهی به مردم برای عدم سپرده‌گذاری و موسسات مالی غیرمجاز با استفاده از ویلیورها و فضاهای ارتباطی عمومی صورت گرفت.

شاپور محمدی، رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار، در جمع مدیران عامل کارگزاری‌های بازار سرمایه گفت: طی نشست‌های گذشته با فعالین بازار سرمایه بسیاری از مسائل آنها در حوزه‌های مختلف بازگو و شنیده شد و براساس آن روند اصلاح مشکلات بازار سرمایه در دستور کار سازمان بورس قرار گرفت و تاکنون اقدامات زیادی انجام شده است و این راه ادامه خواهد داشت. به گزارش سنا، رئیس سازمان بورس یکی از دغدغه‌های کارگزاران و همه فعالین بازار سرمایه را رفع اختلالات موجود در سامانه معاملات دانست و گفت: در همه دنیا بازار سرمایه، رویکردهای مبتنی بر فناوری اطلاعات با برخی اختلالات عملیاتی مواجه است و در سامانه معاملات ما نیز مشکلاتی وجود داشت که روند دادوستد را با اختلال مواجه می‌کرد. محمدی افزود: یکی از نخستین اقدامات انجام شده سازمان بورس در چند ماه گذشته کاهش حداکثری مشکلات سامانه معاملات بود. باوجود تحریم‌ها و مشکلات ناشی از آن، تلاش و همت متخصصان داخلی مانع از توقف کار بازار سرمایه بود، اما به هر حال ما در سامانه معاملات شاهد مشکلاتی بودیم که امروز بخش زیادی از آنها برطرف شد و نیز تلاش گسترده‌ای برای به‌روزرسانی این سامانه آغاز شده و مشکلات آن در سال آینده به حداقل ممکن خواهد رسید. سخنگوی سازمان بورس با اشاره به اینکه به روزرسانی سامانه معاملات گام اول توسعه فناوری اطلاعات بازار سرمایه است، ادامه داد: امروز توسعه کمی و کیفی سامانه معاملات از جمله طراحی سامانه ملی، به شکل جدی دنبال می‌شود و برای آن برنامه‌های متعددی پیش‌بینی شده است. رئیس سازمان بورس به توسعه ابزارهای مالی که یکی دیگر از خواسته‌های فعالین بازار سرمایه بود اشاره کرد و گفت: توسعه ابزارهای مالی نوین همواره مورد توجه سازمان بورس قرار دارد و یکی از ابزارها که در تادل و ثبات بازار سرمایه نقش بسزایی دارد «انتخاب خریدوفروش» است. خوشبختانه در ماه گذشته فاز اول اجرایی شدن معاملات «پشن» با راه‌اندازی «انتخاب خرید» کلید خورد و به‌زودی فاز دوم آن یعنی «انتخاب فروش» نیز عملیاتی خواهد شد. محمدی با بیان اینکه نتیجه راه‌اندازی «انتخاب خرید» در شروع کار مثبت بود و با اجرایی شدن «انتخاب فروش» نتایج بهتری نیز حاصل خواهد شد، ادامه داد: به اعتقاد برخی از صاحبان بازار سرمایه تبیین استراتژی «پشن» یک ضرورت است و من نیز به آن معتقدم. آپشن در ابتدای راه قرار دارد و بحث فرهنگ‌سازی و آموزش استفاده از این ابزار در دستور کار سازمان بورس است. سخنگوی سازمان بورس یکی از مهم‌ترین اقدامات چند روز گذشته را عملیاتی شدن «بوک بیلدینگ» دانست و با اشاره به اینکه برای اجرایی شدن این گزینه تلاش بسیاری صورت گرفت، بیان داشت: «بوک بیلدینگ» مانند آن است که ثبت سفارش متقاضیان خرید در یک اتاق تاریک انجام شود؛ به‌گونه‌ای که آنان قادر نخواهند بود از قیمت سفارشی سایر متقاضیان آگاهی پیدا کنند.

روند مثبت بازار سرمایه در ماه‌های آتی

مدیر اعضای کانون کارگزاران نرخ رشد اقتصادی مناسب، افزایش قیمت نفت و انتظار عدم افت آن، نرخ دلار در روند مناسب گزارشات ۹ ماهه شرکت‌ها را عوامل رشد آتی بازار سرمایه عنوان کرد. بهنام بهزادفر، مدیر امور اعضای کانون کارگزاران عنوان کرد: باوجود آنکه شاخص بورس اوراق بهادار از ۱۷ تریلیون دلار جاری که در قله ۸۱۳۳۲۲ پستاد تاکنون با کاهش روبه‌رو بود اما به نظر می‌رسد در چند ماه آینده شرایط بورس در مقایسه با وضعیت فعلی تغییر کند و با رشد همراه شود. بهزادفر یکی دیگر از عوامل رشد بازار سرمایه را افزایش قیمت نفت و انتظار عدم افت آن دانست و گفت: نکته مهم دیگر پیش روی بازار رشد قیمت نفت است. قیمت نفت اوپک در دی ماه سال گذشته ۲۶ دلار بوده اما اکنون به محدوده ۵۳ دلار رسید. انتظار عمده تحلیلگران اقتصادی نیز این است که در سال میلادی جاری حداقل شاهد افت نفت به زیر قیمت ۵۰ دلار نباشیم. وی افزود: در این شرایط با رشد قیمت نفت قیمت فلزات اساسی و قیمت محصولات و مشتقات نفتی نیز رشد مناسبی داشته که این موضوع موجب تعدیلات مثبت در شرکت‌های وابسته شد. علاوه بر آن رشد قیمت نفت موجب رشد درآمد دولت می‌شود که این موضوع نیز موجب رشد بودجه عمرانی کشور خواهد شد و طبیعتاً تاثیر آن به‌صورت غیرمستقیم بر بورس ملموس خواهد بود. به گفته این کارشناس بازار سرمایه، قیمت دلار در ابتدای سال از ۳۴۵۰ تومان به محدوده ۴ هزار تومان رسیده که حدوداً ۱۶ درصد رشد را نشان می‌دهد. این موضوع نیز برای شرکت‌های بورسی که صادرات محور هستند بسیار مفید است.

شاخص کل در کانال ۷۸ هزار واحدی درجا زد سهامداران در انتظار باز گشایی نمادهای بسته



سیدمحمدصدرالغروی सदروالغروی@yahoo.com

در معاملات هفته گذشته بورس اوراق بهادار تهران، شاخص کل روند اصلاحی خود را ادامه داد و در رقم ۷۸ هزار و ۶۲۲ واحدی قرار گرفت. در معاملات هفته گذشته شاخص کل ۳۶۸ واحد افت کرد و از رقم ۷۸ هزار و ۹۹۰ واحدی به رقم ۷۸ هزار و ۶۲۲ واحدی رسید. همچنین شاخص آزاد شناور با ۴۸۴ واحد کاهش، از عدد ۸۶ هزار و ۷۱۱ واحدی به پایین‌تر رفت و عدد ۸۶ هزار و ۲۲۷ واحدی را تجربه کرد. در معاملات هفته گذشته، فعالان بازار سهام در حالی نظاره‌گر گزارش‌های عملکردی صنایع شاخص‌ساز و برپیننده بازار بودند که در گروه خودرویی‌ها اعلام ظرفیت‌های تولیدی و فروش، به اقبال برخی خریداران به‌ویژه در گروه ایران خودرو انجامید، هرچند معاملات متعادل بر این گروه حاکم بود. در عین حال بازار در آخرین روز، بازاری متعادل و توأم با افزایش نسبی تقاضا در گروه‌های پیشرو و شاخص‌ساز بازار بود که در این بین گروه معدنی‌ها به پشتوانه گروه‌های سنگ‌آهنی توانستند لیدرهای بازار باشند؛ بازاری که با میان‌داری حقیقی‌ها این روزها چراغ آن روشن نگه داشته شده است. از سوی دیگر، موضوع بسته بودن تعدادی از نمادهای بانکی و گمانه‌زنی‌ها درباره بسته شدن آنها همچنان در این هفته نیز بر سر زبان‌ها بود، به‌طوری‌که رئیس سازمان بورس در روزهای اخیر گفته سازمان بورس بی‌وقفه به دنبال آن است طی سیر کوثر در بازار دوم عرضه

یک یا دو هفته آینده تعدادی از نمادهای مهم بازگشایی شود. حال باید منتظر بود و دید که سهم‌ها در نمادهایی که قرار است بازگشایی شود در صورت باز شدن با چه قیمت‌هایی دادوستد می‌شوند. **افت ارزش معاملات** فرابورس ایران هفته گذشته را با عرضه اولیه سهام دو شرکت از گروه‌های «محصولات غذایی و آشامیدنی» به جز قند و شکر» و «حمل‌ونقل» که رشد ۱۷۱ درصدی را تجربه کرد. رصد معاملات بازار سهام فرابورس ایران نشان می‌دهد بازار دوم با معامله ۵۷۱ میلیون سهم به ارزش ۱۵۰۹ میلیارد ریال بهترین عملکرد هفتگی را در مقایسه با بازار اول و پایه ثبت کرد. در این بازار به‌ترتیب حجم

سرمایه‌گذاری قابل معامله و اوراق تسهیلات مسکن نیز به ترتیب دادوستد ۱۴ میلیون ورقه بهادار و ۲۰۰ هزار ورقه تسه را به ارزش ۱۵۷ و ۱۸۴ میلیارد ریال تجربه کردند.

**صنایع پیشروی فرابورس** هفته گذشته همچنین ۱۳۷۸ میلیاردریال سهام در صنایع مختلف فرابورسی معامله شد که بیشترین سهم از ارزش معاملات را به میزان ۳۳ درصد گروه فلزات اساسی در اختیار گرفت. در این صنعت ۴۵۴ میلیاردریال سهم معامله شد. پس از آن گروه محصولات غذایی و آشامیدنی به جز قند و شکر با معامله ۲۱۸ میلیارد ریال و سهم ۱۶ درصدی در رده دوم قرار گرفت. گروه حمل‌ونقل نیز با خریدوفروش ۱۲۵ میلیارد ریال سهم ۹ درصدی را به خود اختصاص داد و در جایگاه سوم صنایع پیشروی بازار سهام فرابورس ایستاد. در هفته‌ای که پشت سر گذاشتیم شاخص کل فرابورس نیز افت ۱۰٫۷ درصدی را تجربه کرد و در آخرین روز معاملاتی هفته نشانیگر عدد ۸۳۰٫۵ واحد شد. ارزش بازار نیز روز چهارشنبه رقم ۹۵۷ هزار و ۷۹۱ میلیاردریال را ثبت کرد. در همین حال بیشترین حجم معاملات روزانه فرابورس به روز دوشنبه ۲۰ دی ماه با معامله ۳۲۶ میلیون ورقه تعلق گرفت و روز شنبه هجدهم این ماه نیز ارزش معاملات به میزان ۲۰۲ میلیارد ریال بود که از سایر روزهای معاملاتی هفته رقم بالاتری را نشان می‌داد.

تسهیل فرآیند انتشار اوراق قرضه توسط شرکت‌های بورسی

معاون امور بین‌الملل سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: «پروژه بزرگی در دست داریم تا به شرکت‌های بورسی یا حتی خود دولت کمک کنیم در سایر کشورها اوراق قرضه منتشر کنند. نخستین کشور کره است.» به گزارش تسنیم به نقل از رویترز، مقامات ایرانی که علاقه‌مند به پهن کردن فرش قرمز زیر پای سرمایه‌گذاران خارجی هستند، در حال انجام تمهیداتی برای کمک به شرکت‌های داخلی جهت فروش اوراق قرضه در خارج از کشور هستند و موسسات غربی مدیریت سرمایه نیز علاقه‌مند به خرید این اوراق هستند. سازمان بورس و اوراق بهادار ایران در حال تسهیل شرکت‌های داخلی است تا به جای استقراض از بانک‌های داخلی که نرخ سود آنها بالای ۲۰ درصد است، به بررسی جایگزین‌های دیگر بپردازند. بهادار بیژنی، معاون امور بین‌الملل و سرمایه‌گذاری خارجی رئیس سازمان بورس و اوراق بهادار گفت: «سازمان بورس در حال تسهیل فرآیند انتشار اوراق قرضه توسط شرکت‌های بورسی در بازارهای بین‌المللی نظیر لندن است.» اکنون انتشار اوراق قرضه در خارج از کشور می‌تواند به این کشور کمک کند که مشکل دیگری را نیز حل کند. آن مشکل نبود تخصص در زمینه سازماندهی انتشار اوراق قرضه به ارز خارجی پس از حدود دو دهه عدم حضور در بازارهای سرمایه بین‌المللی است. سال گذشته، سازمان بورس و اوراق بهادار مقررات مربوط به موسسات اعتبارسنجی را به تصویب رساند و نخستین مجوز برای تشکیل چنین موسساتی صادر کرد. به گفته بیژنی، این سازمان آمادگی صدور مجوزهای بیشتر به‌ویژه برای موسسات بزرگ اعتبارسنجی بین‌المللی را دارد. وی افزود، بانک مرکزی و سازمان بورس در حال کار روی ابزارهای مصنوعی‌سازی ارزی هستند تا فرارراندازی‌های احتمالی در آن سوی مرزها حمایت کنند. بهادار بیژنی افزود: «فضا آماده است، اما هنوز برخی از مسئولان تمایلی بیشتری دارند که این ابزار را در فضای پس از یکسان شدن نرخ ارز به کار بگیرند.» در ماه آوریل، سازمان بورس و اوراق بهادار ایران به سازمان بین‌المللی کمیسیون‌های اوراق بهادار که یک نهاد ناظر بین‌المللی است پیوست. از ماه سپتامبر تاکنون، سازمان بورس ایران با رگولاتورهای کشورهای مختلف نظیر سوئیس، کره جنوبی، هند و آلمان نشست‌هایی را برگزار کرده است. همچنین بیمه مرکزی ایران، به‌عنوان رگولاتور بخش بیمه آماده رابرتی با مقاماتی از بیمه لوئیز لندن در اواخر سال جاری است. رؤسای این دو شرکت در ماه نوامبر با یکدیگر دیدار داشته‌اند.

بورس بین‌الملل

شاخص بورس کشورهای آسیایی افزایش یافت



به دنبال شفاف نبودن سیاست‌های احتمالی اقتصادی دونالد ترامپ در برابر جهان، ارزش دلار کاهش یافت و بورس‌های آسیایی با روند افزایشی شاخص روبه‌رو شدند. به گزارش مهر به نقل از رویترز، بعد از اینکه دونالد ترامپ در کنفرانس خبری خود به سیاست‌های پولی آینده آمریکا به‌طور شفاف نپرداخت، ارزش دلار در بازار معاملات ارزی جهان با روند نزولی آغاز به کار کرد. همچنین موضع غیرشفاف دونالد ترامپ در برابر افزایش احتمالی تعرفه روی کالاهای وارداتی چینی به آمریکا و نیز گمانه‌زنی بر سر احتمال فروکش کردن جنگ تجاری ایالات متحده و چین، موجب افزایش شاخص بورس کشورهای آسیایی شد. در همین حال، میانگین شاخص بورس کشورهای واقع در منطقه آسیا و اقیانوسیه به استثنای بورس «تیکی» ژاپن با ۶ دهم درصد رشد روبه‌رو شد که بیشترین رقم از ماه اکتبر سال گذشته میلادی به بعد، محسوب می‌شود. البته بورس نیکی ژاپن با ۹ دهم درصد کاهش مواجه شد؛ این در حالی است که ارزش ین در برابر دلار تقویت شد. همچنین شاخص بورس‌های اروپایی نیز ترکیبی از روند صعودی و نزولی را به خود گرفتند؛ ضمن اینکه بورس وال‌استریت آمریکا با افزایش شروع به کار کرد و سه شاخص داو جونز، S&P 500 «تودک» هر کدام به ترتیب با ۵ دهم درصد، ۲۸ دهم درصد و ۲۱ دهم درصد رشد روبه‌رو شدند. به گفته تحلیلگران اقتصادی، عدم وضوح تصمیمات احتمالی دونالد ترامپ در مورد کاهش مالیات و نیز افزایش هزینه روی زیرساخت‌ها در کنفرانس خبری، می‌تواند عاملی روی روند صعودی بورس وال‌استریت باشد.

تحلیل

تحلیل هفتگی بازار بورس تهران



علی حدیدی کارشناس بازار سهام

بازار بورس تهران از روز شنبه تا چهارشنبه هر هفته منفی و انتظار عدم افت آن، نرخ دلار در روند مناسب گزارشات ۹ ماهه شرکت‌ها را عوامل رشد آتی بازار سرمایه عنوان کرد. بهنام بهزادفر، مدیر امور اعضای کانون کارگزاران عنوان کرد: باوجود آنکه شاخص بورس اوراق بهادار از ۱۷ تریلیون دلار جاری که در قله ۸۱۳۳۲۲ پستاد تاکنون با کاهش روبه‌رو بود اما به نظر می‌رسد در چند ماه آینده شرایط بورس در مقایسه با وضعیت فعلی تغییر کند و با رشد همراه شود. بهزادفر یکی دیگر از عوامل رشد بازار سرمایه را افزایش قیمت نفت و انتظار عدم افت آن دانست و گفت: نکته مهم دیگر پیش روی بازار رشد قیمت نفت است. قیمت نفت اوپک در دی ماه سال گذشته ۲۶ دلار بوده اما اکنون به محدوده ۵۳ دلار رسید. انتظار عمده تحلیلگران اقتصادی نیز این است که در سال میلادی جاری حداقل شاهد افت نفت به زیر قیمت ۵۰ دلار نباشیم. وی افزود: در این شرایط با رشد قیمت نفت قیمت فلزات اساسی و قیمت محصولات و مشتقات نفتی نیز رشد مناسبی داشته که این موضوع موجب تعدیلات مثبت در شرکت‌های وابسته شد. علاوه بر آن رشد قیمت نفت موجب رشد درآمد دولت می‌شود که این موضوع نیز موجب رشد بودجه عمرانی کشور خواهد شد و طبیعتاً تاثیر آن به‌صورت غیرمستقیم بر بورس ملموس خواهد بود. به گفته این کارشناس بازار سرمایه، قیمت دلار در ابتدای سال از ۳۴۵۰ تومان به محدوده ۴ هزار تومان رسیده که حدوداً ۱۶ درصد رشد را نشان می‌دهد. این موضوع نیز برای شرکت‌های بورسی که صادرات محور هستند بسیار مفید است.

فلزی و پتروشیمی نقش سرگروه بازار را بازی می‌کنند و با فروش دلار در محدوده ۴۰۰۰ تومان کسب درآمد می‌کنند. در این هفته رشد قیمتی در گروه «استخراج کانه‌های فلزی» ادامه خواهد داشت؛ زیرا با افزایش قیمت موقت قیمت سنگ آهن در بازار جهانی ادامه رشد قیمت نماد کنور، کچاد و کگل دور از انتظار نیست. فعالان این گروه تحلیل زیر مربوط به سنگ آهن در بازار بین‌الملل را پیگیر باشند. **بررسی نمودار سنگ آهن در حیطه بین‌المللی** طبق تصویر فوق سنگ آهن در ناحیه

**www.eshterak.ir**

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی  
با هدف گسترش فرهنگ  
مطالعه و حمایت از مطبوعات  
طرح تخفیف اشتراک  
تا سقف ۵۰ درصد  
و الاجرای گنجه

مشترک شوید  
اشتراک

افزایش  
قیمت نشریه در طول دوره اشتراک مشمول مشتریان قبلی نمی‌شود.

تسهیلات  
اشتراک برای روزنامه‌ها مجلات عمومی و مجلات تخصصی به ترتیب تا سقف ۵۰، ۲۵۰، ۵۰۰ تومان به ازای هر نسخه.

هزینه ارسال عادی از مشتریان دریافت نمی‌شود.

برای ثبت اشتراک کافی است به سایت www.eshterak.ir مراجعه نمایید.

## عمران

معاون شرکت فرودگاه‌ها:

## احتمال تعلیق پروازهای بریتیش ایرویز به علت بدهی

یک مقام مسئول در وزارت راه و شهرسازی با اشاره به خوش حساب بودن ایرلاین‌های خارجی، گفت: بریتیش ایرویز با ۱۳ میلیون دلار، بیشترین میزان بدهی را به شرکت فرودگاه‌های ایران دارد. محمدرضا امامی در گفت‌وگو با مهر گفت: اغلب ایرلاین‌های خارجی به شرکت فرودگاه‌ها بدهی ندارند و تنها تعداد محدودی از آنها، باید مبالغی را به شرکت پرداخت کنند. وی ادامه داد: شرکت فرودگاه‌ها، یک فرجه زمانی برای پرداخت بدهی ایرلاین‌های خارجی در نظر می‌گیرد و در صورت عدم پرداخت بدهی در فرجه زمانی تعیین شده، در برنامه پروازی آنها تغییری ایجاد می‌کند.

این مقام مسئول اظهار داشت: کشور انگلستان و ایرلاین بریتیش ایرویز، بیشترین میزان بدهی را به شرکت فرودگاه‌ها دارد که البته مذاکراتی با این ایرلاین خارجی، انجام شده است و این ایرلاین اعلام آمادگی کرده که بدهی خود را پرداخت کند. به گفته امامی، بالا بودن بدهی بریتیش ایرویز به علت تعداد بالای پرواز از آسمان ایران نیست؛ بلکه این ایرلاین در یک مقطع زمانی دو ساله صورت‌تساب‌های خود را به موقع پرداخت نکرده است.

معاون توسعه مدیریت منابع شرکت فرودگاه‌ها و ناوبری هوایی ایران، تصریح کرد: بدهی بریتیش ایرویز به شرکت فرودگاه‌ها، ۱۳ میلیون و ۳۷۰ هزار دلار است که برای تسویه حساب از سوی این ایرلاین، فرجه زمانی یک ماهه به نظر گرفته‌ایم و در صورت عدم پرداخت، برنامه پروازی این ایرلاین تعلیق می‌شود؛ البته شرکت فرودگاه‌ها تلاش می‌کند که چنین اتفاقی رخ ندهد.

## تجهیز ۳۶ هزار کیلومتر راه‌های شریانی به دوربین ثبت تخلف

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای گفت: به‌زودی تمام ۳۶ هزار کیلومتر راه‌های شریانی کشور به سیستم مکانیزه ثبت تخلفات عبور و مرور و سرعت مجهز می‌شوند. به گزارش وزارت راه و شهرسازی، داود کشاورزبان با بیان اینکه هم‌اکنون ۶۸۰ دستگاه دوربین نظارت تصویری جهت نظارت بر وضعیت جاده‌ها، بازیابی و کنترل سرعت در راه‌های شریانی کشور وجود دارند، گفت: نصب این دوربین‌ها نه تنها بر مکانیزه شدن کنترل راه‌مانجر شد بلکه بسیاری از نهادهای ذی‌ربط مانند پلیس راه، سازمان امداد و نجات و هلال احمر و مراکز مدیریت بحران در استان‌ها نیز با اتصال به این سامانه، امکان دسترسی به اطلاعات راه‌ها را داشته و خدمات خود را انجام می‌دهند.

وی در ادامه به نصب سامانه‌های ثبت تخلفات عبور و مرور در راه‌های کشور اشاره کرد و گفت: طی هفت سال گذشته ثبت تخلفات سرعت در بخشی از راه‌های اصلی کشور توسط دوربین‌ها انجام شده ولی به‌زودی تمام ۳۶ هزار کیلومتر راه‌های شریانی کشور به سیستم مکانیزه ثبت تخلفات عبور و مرور و سرعت مجهز می‌شوند. کشاورزبان همچنین به مشکل کمبود اعتبارات جهت خدمات راهداری نیز اشاره کرد و افزود: متأسفانه از سال گذشته بودجه و اعتبارات مورد نیاز به بخش راه و حمل‌ونقل اختصاص نیافته و عملاً بخشی از سال گذشته برای تامین بودجه پروژه‌ها با مشکل مواجه بوده است. معاون وزیر راه و شهرسازی همچنین اعلام کرد: با ادغام حوزه راهداری با حمل‌ونقل و پایانه‌ها در استان‌ها و تشکیل ادارات کل راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای در سراسر کشور طی ماه‌های اخیر مسئولیت نگهداری، بهسازی و ارتقای ایمنی راه‌ها تحت مسئولیت تمامی این سازمان انجام می‌شود.

## جمع ایرباس‌های جدید هما تا پایان سال به ۳ فروند می‌رسد

## تولد دوباره صنعت هوایی ایران



جواد هاشمی  
J.hushemi1992@gmail.com

«با ورود این هواپیما فصلی نوین در صنعت حمل‌ونقل هوایی کشور به وجود آمد، ورود هواپیمای جدید ایرباس تاریخ صنعت هوایی ایران را دگرگون کرده است و شرکت هما تولد دوباره خود را به جشن نشسته است.»

این بخشی از صحبت‌های مدیرعامل شرکت هواپیمایی ایران ایر در مراسم است که روز پنجشنبه برگزار شد و در تاریخ صنعت هوایی ایران اهمیت تاریخی پیدا کرد. ایرباس که آخرین معامله خود با هما را اواسط دهه ۹۰ میلادی انجام داده بود، پس از حدود ۲۰ سال بار دیگر به طور رسمی به ایران هواپیما فروخت و این امر می‌تواند بسیاری از برنامه‌هایی را که در طول سال‌های گذشته مطرح بوده‌اند یک گام دیگر به عمل نزدیک کند. صنعت هوایی ایران در حالی کار خود را آغاز کرد که بسیاری از کشورهای منطقه هنوز مقدمات ابتدایی برای سرمایه‌گذاری در این عرصه را نیز در اختیار نداشتند. در طول آن سال‌ها ایران ایر به‌عنوان هواپیمایی رسمی ایران توانست از نظر تعداد هواپیمای فعال و مسیرهای بین‌المللی که ارائه می‌کرد به جمع پنج ایرلاین برتر دنیا بپیوندد.

این مسیر امیدوارکننده اما خیلی زود و با تحریم‌های کارشکنانه آمریکا متوقف شد. دولت ایالات متحده که صنایع زیر نظرش در بسیاری از حوزه‌های صنعت هوانوردی هنوز انحصاراتی جهانی در اختیار دارند، برای چند دهه حمل‌ونقل هوایی ایران را با تحریم‌های جدی مواجه کرد تا جز چند مورد بسیار محدود، ایران عملاً امکان خرید

جواد هاشمی  
J.hushemi1992@gmail.com

«با ورود این هواپیما فصلی نوین در صنعت حمل‌ونقل هوایی کشور به وجود آمد، ورود هواپیمای جدید ایرباس تاریخ صنعت هوایی ایران را دگرگون کرده است و شرکت هما تولد دوباره خود را به جشن نشسته است.»

این بخشی از صحبت‌های مدیرعامل شرکت هواپیمایی ایران ایر در مراسم است که روز پنجشنبه برگزار شد و در تاریخ صنعت هوایی ایران اهمیت تاریخی پیدا کرد. ایرباس که آخرین معامله خود با هما را اواسط دهه ۹۰ میلادی انجام داده بود، پس از حدود ۲۰ سال بار دیگر به طور رسمی به ایران هواپیما فروخت و این امر می‌تواند بسیاری از برنامه‌هایی را که در طول سال‌های گذشته مطرح بوده‌اند یک گام دیگر به عمل نزدیک کند. صنعت هوایی ایران در حالی کار خود را آغاز کرد که بسیاری از کشورهای منطقه هنوز مقدمات ابتدایی برای سرمایه‌گذاری در این عرصه را نیز در اختیار نداشتند. در طول آن سال‌ها ایران ایر به‌عنوان هواپیمایی رسمی ایران توانست از نظر تعداد هواپیمای فعال و مسیرهای بین‌المللی که ارائه می‌کرد به جمع پنج ایرلاین برتر دنیا بپیوندد.

این مسیر امیدوارکننده اما خیلی زود و با تحریم‌های کارشکنانه آمریکا متوقف شد. دولت ایالات متحده که صنایع زیر نظرش در بسیاری از حوزه‌های صنعت هوانوردی هنوز انحصاراتی جهانی در اختیار دارند، برای چند دهه حمل‌ونقل هوایی ایران را با تحریم‌های جدی مواجه کرد تا جز چند مورد بسیار محدود، ایران عملاً امکان خرید

هواپیمای نو پیدا نکند. این فرآیند طولانی با نتیجه‌بخش شدن مذاکرات هسته‌ای به پایان رسید تا ایران‌ایر بتواند پس از سال‌های طولانی بار دیگر با ایرباس و بویینگ قرارداد خرید هواپیما امضا کند. در این بین هرچند بویینگ توانست در عقد قرارداد از رقیب خود پیشی بگیرد اما در نهایت این ایرباس بود که با رساندن نخستین هواپیمای خود به آشیانه فرودگاه مهرآباد به تمام تردیدها پایان داد.

ایرباس ۳۲۱ خریداری شده از سوی ایران‌ایر در حالی که در فرودگاه مهرآباد به زمین نشست که به نظر می‌رسد آنچه اتفاق افتاده تنها مقدمه‌ای برای اجرای کامل قرارداد فروش ۱۰۰ فروند هواپیما به ایران است. وزیر راه و شهرسازی درباره طی شدن ادامه راه میان ایران ایر و ایرباس گفته ورود ایرباس

بحیرایی، کارشناس صنعت هوانوردی در گفت‌وگو با «فرصت امروز» درباره اهمیت اجرای این قرارداد اظهار کرد: ایران برای سال‌های طولانی توانست با بازارهای بین‌المللی به‌طور مستقیم گفت‌وگو کند و از این رو شرایط برای عقد قراردادهای رسمی به وجود نمی‌آمد.

به گفته وی، وقتی پس از توافق هسته‌ای یک بار دیگر امکان آن به وجود آمد که ایران مذاکرات خود را با شرکت‌های بزرگی چون ایرباس و بویینگ از سر بگیرد این موضوع جایگاه کشور را در سطح بین‌المللی ارتقا داد. اما آنچه در عمل تأثیرگذار است، اجرای این توافق‌ها و به مرحله عمل رساندن آنهاست. بحیرایی ادامه داد: سنگ‌اندازی‌های آمریکا برای جلوگیری از رسیدن هواپیماهای جدید بار دیگر اینهم را به وجود آورد که شاید در سطح عمل امکان آن وجود نداشته باشد که تحویلی صورت گیرد، اما با اجرای فاز نخست ایرباس است که خود را اساساً برای تحویل نخستین هواپیما وارد ایران شده بود. برزی به درباره تصویری که ایرباس از ادامه فعالیت‌های ایران دارد اظهار کرده که آنچه اجرای آن نهای شده نتیجه همکاری و پیگیری‌های همه‌جانبه تمام طرف‌هاست، زیرا در صورتی که آنها حضور نداشتند ما نمی‌توانستیم به توافق امروز جامعه عمل بپوشانیم، ما امیدواریم این همکاری‌ها ادامه پیدا کند و با توجه به شرایط امروز ایران‌ایر با اطمینان به حرکت خود ادامه دهد.

ایرباس ۳۲۱ به ایران نخستین گام عملیاتی برای نوسازی ناوگان هوایی کشور به حساب می‌آید. در این راستا تا پایان سال جاری دو فروند ایرباس ۳۲۰ به ایران تحویل خواهد شد. طبق تعهدات صورت گرفته از سوی شرکت ایرباس، این شرکت در سال آینده نیز ۹ فروند هواپیمای مسافرتی ۳۲۱ به ایران تحویل خواهد داد.

آخوندی درباره نگرانی‌های موجود از تحولات سیاسی و متوقف شدن فروش هواپیما به ایران اعلام کرده فرود نخستین هواپیمای ایرباس این پیام را می‌دهد که ایران ثبات کاملی را در کشور خود به وجود آورده و با وجود تمام جنگ‌افروزی‌ها و کارشکنی‌هایی که اسرائیل و دیگر همپیمانانش داشته‌اند کار خود را ادامه داده است. ما سیاست‌هایمان را در چارچوب توافق‌های برد - برد پیگیری می‌کنیم و این امید را داریم که کشورهای غربی به طور

خاص آمریکا پس از تحولات سیاسی‌ای که در آینده نزدیک خواهند داشت نیز به تعهدات خود پایبند باشند. آنچه صحبت‌های امیدوارکننده مقامات ایران را تکمیل می‌کند، اظهارات مدیرعامل شرکت ایرباس است که خود را اساساً برای تحویل نخستین هواپیما وارد ایران شده بود. برزی به درباره تصویری که ایرباس از ادامه فعالیت‌های ایران دارد اظهار کرده که آنچه اجرای آن نهای شده نتیجه همکاری و پیگیری‌های همه‌جانبه تمام طرف‌هاست، زیرا در صورتی که آنها حضور نداشتند ما نمی‌توانستیم به توافق امروز جامعه عمل بپوشانیم، ما امیدواریم این همکاری‌ها ادامه پیدا کند و با توجه به شرایط امروز ایران‌ایر با اطمینان به حرکت خود ادامه دهد.

ایرباس ۳۲۱ به ایران نخستین گام عملیاتی برای نوسازی ناوگان هوایی کشور به حساب می‌آید. در این راستا تا پایان سال جاری دو فروند ایرباس ۳۲۰ به ایران تحویل خواهد شد. طبق تعهدات صورت گرفته از سوی شرکت ایرباس، این شرکت در سال آینده نیز ۹ فروند هواپیمای مسافرتی ۳۲۱ به ایران تحویل خواهد داد.

آخوندی درباره نگرانی‌های موجود از تحولات سیاسی و متوقف شدن فروش هواپیما به ایران اعلام کرده فرود نخستین هواپیمای ایرباس این پیام را می‌دهد که ایران ثبات کاملی را در کشور خود به وجود آورده و با وجود تمام جنگ‌افروزی‌ها و کارشکنی‌هایی که اسرائیل و دیگر همپیمانانش داشته‌اند کار خود را ادامه داده است. ما سیاست‌هایمان را در چارچوب توافق‌های برد - برد پیگیری می‌کنیم و این امید را داریم که کشورهای غربی به طور

## تحریم‌های احتمالی شامل قراردادهای ایرباس و بویینگ نمی‌شود

هم استفاده کنیم. فخریه‌کاشان با بیان اینکه قرار نیست برای هواپیماهایی که چند سال دیگر وارد ناوگان ایران ایر می‌شود از امروز پیش‌پرداختی به ایرباس داشته باشیم، گفت: پیش پرداخت بعدی ایرباس را زمانی انجام می‌دهیم که دو فروند هواپیمای دیگر وارد ناوگان ایران ایر شود. وی ادامه داد: مانند سایر قراردادهای ۱۵ تا ۲۰ درصد پیش‌پرداخت اولیه را ایران ایر می‌پردازد و مابقی توسط فاینانس تأمین خواهد شد.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با اشاره به برگشت تحریم‌ها و سرنوشت قرارداد خرید هواپیما گفت: طبق متنی که وزارت خزانه‌داری آمریکا سه هفته پیش منتشر کرد، راهنمای جدیدی برای این قراردادها به انتشار رسید.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با اشاره به برگشت تحریم‌ها و سرنوشت قرارداد خرید هواپیما گفت: طبق متنی که وزارت خزانه‌داری آمریکا سه هفته پیش منتشر کرد، راهنمای جدیدی برای این قراردادها به انتشار رسید.

قائم مقام وزیر راه و شهرسازی با اشاره به برگشت تحریم‌ها و سرنوشت قرارداد خرید هواپیما گفت: طبق متنی که وزارت خزانه‌داری آمریکا سه هفته پیش منتشر کرد، راهنمای جدیدی برای این قراردادها به انتشار رسید.

## حمل و نقل

## مشاهده آثار توقف سقوط صدور پروانه‌های ساختمانی از سال ۹۷

رئیس انجمن صنفی کارفرمایی انبوه‌سازان مسکن تهران با بیان اینکه نباید از رشد ۳۳٫۳ درصدی قیمت مسکن خوشحال بود، چرا که این رشد از قیمت‌های واقعی عقب است، گفت: آثار توقف سقوط صدور پروانه‌های ساختمانی از سال ۹۷ قابل مشاهده خواهد بود.

حسن محتشم در گفت‌وگو با فارس در پاسخ به این سؤال که در گزارش مرکز آمار آمده است که روند سقوط تعداد صدور پروانه‌های ساختمانی متوقف شده است و آیا این می‌تواند نشانه خوبی برای بخش مسکن باشد، گفت: براساس گزارشی که مرکز آمار منتشر کرده رشد قیمت مسکن ۳۳٫۳ درصد اعلام شده، این در حالی است که با این عدد نباید خوشحال شد، چرا که این عدد با نرخ تورم فاصله دارد و زیر نرخ تورم است.

وی افزود: خوشحال نبودن از رشد قیمت مسکن کمتر از نرخ تورم برای این است که این وضعیت در درازمدت با کاهش عرضه و تولید و سپس با یک جهش قیمت کام متقاضیان مسکن را تلخ خواهد کرد.

به گفته وی، پس رشد ۳۳٫۳ درصدی قیمت مسکن کمتر از نرخ تورم به معنی افزایش قیمت نیست، بلکه به معنی ارزان شدن مسکن است و این ارزان شدن مسکن با توجه به رشد سایر نهادهای مسکن به معنی فرار سازندگان از ساخت‌وساز و در نتیجه کاهش تولید و حتی اشتغال است.

محتشم با تأکید براینکه رشد ۹٫۹ درصد اجاره‌بها در گزارش مرکز آمار عددی نزدیک به نرخ تورم را می‌توان مناسب توصیف کرد، ادامه داد: رشد نرخ اجاره بها که در گزارش مرکز آمار اعلام شده است نشان می‌دهد این بازار اجاره نه گران شده و نه ارزان شده است.

رئیس انجمن صنفی کارفرمایی انبوه‌سازان مسکن استان تهران در خصوص توقف سقوط صدور پروانه‌های ساختمانی در گزارش مرکز آمار گفت: توقف سقوط صدور پروانه‌های ساختمانی را در وضعیتی که مسکن وارد چهارمین سال رکورد خود شده است باید به فال نیک گرفت اما آثار این توقف سقوط صدور پروانه‌های ساختمانی را باید از سال ۹۷ مشاهده کرد که ساخت‌وساز می‌تواند از آن سال رونق بگیرد.

## احتمال بازگشت سفته‌بازان به بازار مسکن

یک کارشناس اقتصاد مسکن گفت: تحلیل بازار مسکن از سال ۱۳۷۰ به بعد نشان می‌دهد هر زمان قیمت دلار افزایش پیدا کرده سوداگران به سمت بازار ارز می‌روند و پس از شش ماه تا یک سال وارد بخش مسکن می‌شوند.

مهدی روانشاددانی در گفت‌وگو با ایسنا، اظهار کرد: در قسمت تقاضای مسکن سه گروه فعال در این بازار وجود دارد؛ گروه اول مصرف‌کننده‌ها هستند. گروه دوم سرمایه‌گذاران و کسانی که از مسکن به‌عنوان یک روش سرمایه‌گذاری بلندمدت استفاده می‌کنند و گروه سوم نیز سوداگران هستند که با رصد بازار، در دوره‌های رونق وارد این بخش می‌شوند و وقتی می‌بینند بهره‌برداری کم است بیرون می‌روند. روانشاددانی خاطر نشان کرد: روندهای گذشته نشان می‌دهد هر وقت رفتار بازار دلار ناگهانی بوده است، تأثیرات این رفتار شش ماه تا یک سال بعد در بازار مسکن بروز می‌یابد. این افزایش در کوتاه‌مدت، رکود مسکن را تشدید می‌کند، زیرا بخشی از سرمایه‌گذاران که سوداگران و سفته‌بازان هستند از این بازار خارج می‌شوند ولی در میان‌مدت و بلندمدت با ورود مجدد سوداگران، قیمت مسکن بالا می‌رود.

## آگهی مزایده عمومی شماره ۰۲-۹۵

شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان



این شرکت در نظر دارد نسبت به فروش لوازم مشروحه ذیل، از طریق برگزاری مزایده عمومی ۱ مرحله‌ای اقدام نماید.

## فروش لوازم اسقاط موجود در نیروگاه دیزلی جاسک

از علاقمندان به شرکت در مزایده فوق دعوت می‌گردد ضمن در دست داشتن معرفی نامه و فیش بانکی به مبلغ ۱/۵۰۰/۰۰۰ ریال به حساب سیبا شماره ۲۰۰۲-۹۵۴۰۹۵۴۰۲۱۷۵ بنام تمرکز انشعاب شرکت برق منطقه‌ای هرمزگان نزد بانک ملی شعبه مرکز ی بندرعباس کد ۷۸۰۱ واریز و معرفی نامه از شرکت متبوعه جهت دریافت اسناد مزایده از تاریخ ۹۵/۱۰/۲۶ لغایت ۹۵/۱۱/۰۴ به آدرس: تهران-میدان ونک-خیابان برزیل-بلوک ۲-طبقه ۳-تلفن: ۸۸۶۷۷۱۷۳ و یا بندرعباس- بلوار امام خمینی-شرکت برق منطقه‌ای هرمزگان-امور تدارکات و قراردادها-تلفن ۳۳۳۳۱۷۰۰ مراجعه فرمایند.

## توضیحات:

- ۱- مبلغ تضمین شرکت در مزایده: ۵ درصد مبلغ پیشنهادی بصورت ضمانت نامه معتبر بانکی.
- ۲- به همراه داشتن معرفی نامه جهت دریافت اسناد مزایده الزامی است.
- ۳- زمان تحویل پاکات به دبیرخانه این شرکت تا ساعات ۱۰ صبح روز یکشنبه مورخ ۹۵/۱۱/۱۷ و زمان بازگشایی پیشنهادات رأس ساعت ۱۱ صبح همان روز در دفتر امور تدارکات و قراردادهای باشد.
- ۴- به پیشنهادات مشروط، مبهم، مخدوش و فاقد سپرده و پیشنهاداتی که بعد از موعد مقرر به دبیرخانه این شرکت ارسال گردد مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد.
- ۵- آگهی ما در سایت [www.tavanir.org.ir](http://www.tavanir.org.ir) قابل مشاهده می‌باشد.

روابط عمومی شرکت سهامی برق منطقه ای هرمزگان

شماره آگهی ۱۶۱۱۳

## آگهی ابلاغ قانونی اتهام



## آقای یداله زین العابدینی شماره استخدامی ۲۸۱۰۸۳

نظر به اینکه پرونده شما به اتهام غیبت غیرموجه از تاریخ ۹۵/۸/۱۵ به بعد بصورت متوالی به این هیأت ارجاع و تحت رسیدگی است، بعلت عدم دسترسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی مصوب ۷۹/۱/۲۱ مجلس محترم شورای اسلامی مورد اتهام از طریق نشر یک نوبت آگهی در یکی از روزنامه‌های کثیرالانتشار به شما ابلاغ می‌شود تا ظرف یک ماه از تاریخ انتشار به دفتر این هیأت به نشانی: تهران - بالاتر از میدان آرژانتین - بلوار آفریقا - خیابان شهید دادمان جنب ساختمان وزارت راه و شهرسازی - ساختمان نگین بانک سپه - طبقه سوم مراجعه و یا دفاعیه کتبی خود را تسلیم و یا از طریق پست سفارشی ارسال فرمایید. بدیهی است در صورت عدم مراجعه و یا عدم ارائه دفاعیه کتبی غیاباً رسیدگی و رأی لازم صادر خواهد شد.

## هیأت بدوی رسیدگی به تخلفات اداری کارمندان بانک سپه

۲۸۹۶

## سازمان آگهی‌ها: ۸۸۴۹۳۱۶۶





صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول: محمدرضا قدیمی

شورای سردبیری:

محمدرضا قدیمی، حمیدرضا اسلامی، شهریار شمس مستوفی

چاپ: شرکت رواق روشن مهر توزیع: شتاب گستر امروز

آدرس: میدان هفت تیر، خیابان لطفی، بعد از مشاهیر، پلاک ۴۹

دفتر مرکزی: ۰۲۱-۸۶۰۷۲۱۲۰-۸۶۰۷۲۱۲۲

روابط عمومی: ۰۲۱-۸۶۰۷۲۱۱۸

فکس تحریریه: ۰۲۱-۸۶۰۷۲۳۰۳

سازمان آگهی‌ها: ۰۲۱-۸۸۴۹۳۱۶۶

سامانه پیامکی: ۵۰۰۰۱۲۴۴

امور مشترک گن: ۰۲۱-۸۶۰۷۲۳۱۷

آین نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

سایت: WWW.FORSATNET.IR

ایمیل: INFO@FORSATNET.IR



حجت الاسلام والمسلمین حسن روحانی صبح جمعه برای ادای احترام به محضر امام راحل و آیت‌الله هاشمی رفسنجانی رئیس فقید مجمع تشخیص مصلحت نظام در مرقد مطهر بنیانگذار جمهوری اسلامی ایران حضور یافت.

## آغاز برنامه‌ریزی برای حج تمتع ایرانیان

سرپرست سازمان حج و زیارت با اعلام آغاز برنامه‌ریزی‌ها برای سفر حج تمتع طبق روال هر سال، گفت: بعد می‌دانم ایران و عربستان درباره ویزای حج چالشی داشته باشند، چون قبلاً توافق کرده‌اند. حمید محمدی در گفت‌وگو با ایسنا جزئیاتی از دعوتنامه حج عربستان و هیأت مذاکره‌کننده ایرانی را تشریح کرد و افزود: عربستان هر سال طبق روال معمول، در ماه‌های ربیع‌الاول و ثانی دعوتنامه‌هایی به کشورهای اسلامی می‌فرستد و برای مذاکره با هیات‌های اعزامی این کشورها، زمانی را تعیین می‌کند که نوبت ایران، «پنجم اسفندماه برابر با ۲۵ جمادی‌الاول» تعیین شده است.

او در پاسخ به این پرسش که با توجه به زمان تعیین شده برای مذاکره با هیأت ایرانی، در صورت به نتیجه رسیدن و توافق میان دو کشور، فرصت برای هماهنگی‌ها و اجرای عملیات حج وجود دارد؟ اظهار کرد: طبیعتاً اگر در زمان تعیین شده، مذاکرات به نتیجه برسد می‌توان برنامه‌ریزی و هماهنگی‌ها را انجام داد. وی افزود: سازمان حج و زیارت طبق وظیفه ذاتی خود از مدت‌ها قبل برنامه‌ریزی مربوط به حج تمتع را شروع کرده است و اگر شرایط فراهم شود و مذاکرات به نتیجه برسد و مطالبات ایران در راستای حفظ عزت، شأن و امنیت زائران کشورمان تأمین شود، مشکلی برای عملیات حج نخواهیم داشت، چون برنامه‌ریزی‌ها شروع شده است.

او درباره راهکارهای پیشنهادی و جدید ایران برای حل چالش‌هایی که از مذاکرات سال گذشته باقی مانده است، اظهار کرد: ما از وضعیت حال حاضر عربستان و وزارت حج این کشور اطلاعی نداریم، این مسائل در مذاکره مشخص خواهد شد. ضمن اینکه مطالبات و راهکارهای ایران کاملاً شفاف است.

محمدی همچنین درباره ویزای حج که در مذاکرات سال گذشته به دلیل تعطیلی سفارتخانه این کشور در ایران به‌عنوان یکی از چالش‌ها مطرح بود، گفت: در مذاکرات سال گذشته راهکارهای مورد توافق در این‌باره، تعیین شد. بعد می‌دانیم در این دور از مذاکرات درباره آن صحبت شود، چون به نتیجه رسیدیم. پیشنهاد نخست صدور ویزا در کشور ثالث بود که با مقاومت ایران راهکار صدور ویزای الکترونیکی مطرح شد. بنابراین به احتمال زیاد در مذاکرات امسال چالشی

درباره ویزا نداشته باشیم. سرپرست سازمان حج و زیارت سپس درباره هیأت مذاکره‌کننده ایران که قرار است پنجم اسفندماه در وزارت حج عربستان دیدار داشته باشد، توضیح داد: ترکیب هیات‌ها همواره مشخص است، معمولاً مسئولان اجرایی حج که بعثه مقام معظم رهبری را شامل می‌شود به همراه نمایندگان از بخش IT برای رسیدگی به موضوع ویزا و همین‌طور نماینده‌ای از شرکت هواپیمایی در این هیأت حضور خواهند داشت.

محمدی در پاسخ به این پرسش که آیا عربستان مانند سال گذشته محدودیتی در ترکیب هیأت قائل نشده یا مثلاً مشخص نکرده که نماینده بعثه نباید حضور داشته باشد، اظهار کرد: ترکیب هیات‌هایی که برای مذاکره به عربستان می‌روند کاملاً مشخص است آنها معمولاً پنج نفر هستند. عربستان هیچ مورد خاصی را در این‌باره مطرح نکرده، ضمن آنکه وقتی گفته می‌شود نمایندگان از سازمان حج، همه این خانواده را در برمی‌گیرد که شامل بعثه مقام معظم رهبری نیز می‌شود.

مذاکرات حج ایران و عربستان سال گذشته تحت تأثیر روابط سیاسی

دو کشور قرار گرفت. در شرایطی که سازمان حج و زیارت ایران به مدت پنج ماه در تلاش برای تأمین ضروری‌ترین خواسته‌های زائران کشورمان و برقراری حج تمتع در زمان تعطیلی عمره بود، اما عربستان با سنگ‌اندازی در روند مذاکرات، آن را بدون نتیجه گذاشت و دست آخر اعلام کرد دولت ایران زائران کشورش را از حج محروم کرده است، درحالی که سعید اوحدی - رئیس پیشین سازمان حج و زیارت - با استناد به شرایط آن دوره و رفتار برخی مقامات سعودی، گفت که «عربستان به دنبال سناریویی بسیار غیرمنطقی و غیراخلاقی بود و اراده‌ای برای پذیرش زائران ما نداشت.»

در چنین شرایطی وزارت حج عربستان حدود یک هفته پیش درحالی که اعلام کرد برای ۸۰ کشور اسلامی دعوتنامه حج را فرستاده، دعوتنامه ایران را به دست نماینده کشورمان در آمریکا رساند. ایران نیز با تأکید بر مطالبات گذشته، برای حضور در این مذاکره اعلام آمادگی کرد. نماینده فقیه در امور حج و زیارت نیز چندی پیش از اعزام هیأت مذاکره‌کننده ایرانی به عربستان در پنجم اسفندماه سخن گفت.

## سیاست

### شورشیان سوری با حضور در مذاکرات آستانه موافقت کردند

نمایندگان از دولت سوریه و مخالفان تحت نظارت ترکیه و روسیه برگزار شود، تحریم کرده بودند. مخالفان سوریه البته شرکت خود را به توقف حملات ارتش سوریه به مواضع آنها به‌ویژه در اطراف دمشق مشروط کرده‌اند و می‌گویند در این باره تضمین‌هایی را از روسیه و ترکیه دریافت کردند که به موجب آن ارتش سوریه به عملیات پیشروی خود در حومه دمشق پایان خواهد داد.

نشست آستانه که پس از چند ماه مذاکره میان ترکیه و روسیه توافق بر سر آن حاصل شد، یکی از آخرین امیدها برای پایان دادن به جنگ شش ساله در سوریه است.

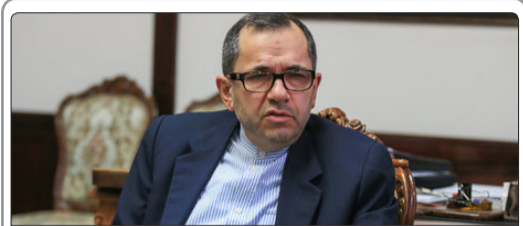
مخالفان سوری اعلام کردند که حاضرند هیاتی متشکل از تمامی گروه‌های شورشی و شکل‌های شبه‌نظامی خود در سوریه را برای حضور در مذاکرات صلح آستانه به قزاقستان اعزام کنند.

به گزارش ایسنا، به نقل از شبکه اسکای نیوز عربی، این تصمیم پس از مذاکرات گسترده میان شورشیان سوری و نمایندگان دولت‌های روسیه و ترکیه اتخاذ شد و مخالفان سوری اعلام کردند که در مذاکرات آستانه شرکت خواهند کرد.

پیشتر شورشیان سوریه به بهانه تداوم حملات دولت سوریه و هم‌پیمانانش علیه مواضع آنها، شرکت در این نشست را که قرار است چهارم بهمن ماه با حضور

### تیتراخبار

◀ کمال خرازی رئیس شورای راهبردی روابط خارجی با اشاره به گذشت یک سال از اجرای برجام گفت: قطعاً برجام دستاوردهایی داشته، اما هنوز به صورت کامل اجرا نشده اما گشایش‌های زیادی برای ایران ایجاد کرده است. بیشترین مشکلات در حوزه بانکی و نقل و انتقال مالی است که هنوز کاملاً محقق نشده است.



مجید تخت روانچی معاون اروپا و آمریکای وزارت خارجه: به هیچ وجه اجازه نخواهیم داد پرونده برجام دوباره باز شود و این تنها موضع ما بلکه موضع همه اعضای ۵+۱ است.

## چشمه

### امکان وجود مین در نقاط پاکسازی شده وجود دارد

بازسازی کشور و وزارت دفاع در سال‌های بعد از جنگ، تمامی میداین مین، نقاط مرزی و نقاطی که نزدیک شهرها و روستاها و زمین‌های کشاورزی قرار داشتند توسط وزارت دفاع پاکسازی شدند. وی با بیان اینکه در نقاط پاکسازی شده کمتر با مین‌ها و گلوله‌های عمل نکرده مواجه می‌شویم، ادامه داد: ما در برخی نقاط از جمله بیابان‌هایی که هیچ فعالیتی در آنها صورت نمی‌گیرد، مین باقی مانده که لازم است در خصوص آنها اقدام شود.

محمد حسن مقیمی، قائم مقام وزیر کشور با اشاره به اینکه در برخی نقاط از جمله بیابان‌هایی که هیچ فعالیتی در آنها صورت نمی‌گیرد، همچنان مین باقی مانده است، گفت: هرچند در نقاط پاکسازی شده نیز امکان وجود مین هست، اما احتمال آن بسیار کم است و اگر هم اتفاقی بیفتد، کمیته‌ای وجود دارد که حوادث را بررسی کرده و در صورت تأیید قربانیان آن را در ردیف جانبازان قلمداد می‌کند. او به ایلنا گفت: طبق قرارداد منعقدہ میان سستان

### تیتراخبار

◀ محمدحسین بازگیر رئیس اداره محیط زیست شهر تهران گفت: مراکز نگهداری حیوانات پارک ملت، چیتگر و ساعی مجوزهای لازم از این سازمان دریافت نکرده‌اند. طی جلسه‌ای که با مدیران این مراکز برگزار کرده‌ایم تذکرات لازم را به آنان داده و فرصت دادیم که در خواسته‌های خود را برای مجوز به سازمان حفاظت محیط زیست تحویل دهند.



سیدتقی نوربخش مدیرعامل تامین اجتماعی: سازمان ۸ هزار میلیارد تومان از کارفرمایان طلب دارد.

## فرهنگ

### وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی: عبدالعلی دستغیب از نام و نان عبور کرده است

اینکه دستغیب تاکنون ۶۴ کتاب به رشته تحریر آورده یا ترجمه کرده است، نقد را هم سازنده و هم تخریبگر دانست و گفت: نقد سازنده، روشنگری دارد، رعایت مرزهای اخلاقی، اصلاح‌گرایانه و برانگیزنده است اما نقد تخریبی، انتقامجویانه و ضدانگیزشی و ضدعقلانیت است. صالحی امیری با بیان اینکه دستغیب در دهه‌های ۴۰ و ۵۰ منشأ تحول در نقد ادبی جامعه بوده است، او را هم‌عصر انسان‌هایی نظیر آل احمد، هدایت، جمالزاده، نیما، چوپک و... دانست.

وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی در بزرگداشت عبدالعلی دستغیب گفت او از نام و نان عبور کرده است. سیدرضا صالحی‌امیری که در مراسم نگوداشت دستغیب صحبت می‌کرد، تغییر ریل توسعه از توسعه نفتی به فرهنگی را تنها راه رسیدن به توسعه خواند. وزیر فرهنگ و ارشاد اسلامی، فرهنگ و ادب و هنر را همیشه منشأ خوبی و توانایی و همونایی و رشد عنوان کرد. صالحی‌امیری با بیان اینکه دنیا به این فرهنگ و تمدن نیاز دارد، عبدالعلی دستغیب را از میوه‌های این تمدن دانست. او با اشاره به

### تیتراخبار

◀ بیانکا ماربا فیلیپینی استاد آموزش زبان فارسی در دانشگاه تورینو ایتالیا معتقد است، سهم ادبیات معاصر ایران در آموزش این زبان باید افزایش یابد زیرا آیین‌های از زندگی امروز ایرانیان است. او گفت: ادبیات معاصر ایران آیین‌های از زندگی امروز مردم است. ضمن اینکه می‌تواند نشان دهد که ادبیات فارسی در یک سنت غنی ریشه دارد، هر چند ارتباطاتی با ادبیات غرب نیز دارد. اکنون سهم ادبیات معاصر فارسی در آموزش زبان فارسی بسیار کم است و باید این نوع ادبیات بیشتر تدریس شود.



محمد رحمانیان کارگردان: تئاتر می‌تواند مشکلات جامعه را به مسئولان یادآوری کند. این هنر تلاش کرده تا به وظیفه خود در زمینه آسیب‌های اجتماعی عمل کند.

## ورزش

### کریم انصاری فرد به المپیاکوس یونان پیوست

مطمئناً خرید بازیکنی چون انصاری فرد برای قدرتمندتر شدن در مسابقات اروپایی برای این باشگاه بوده است. در این رابطه سایت رسمی پانینویوس اقدام حرفه‌ای این مهاجم ایرانی در احترام به پیران این باشگاه را مورد تمجید قرار داد. انصاری فرد که می‌توانست در پایان فصل به‌عنوان بازیکن آزاد پانینویوس را ترک کند، ترجیح داد تا در این مقطع با جدایی خود باشگاهی را که در آن اوج گرفته بود منتفع کند و از این انتقال باشگاه پانینویوس ۴۰۰ هزار یورو دریافت کرد؛ اقدامی که مورد تمجید مسئولان پانینویوس قرار گرفته است.



پرسپولیوس با پیروزی برابر سایپا موفق شد صدر جدول لیگ برتر را از تراکتور پس بگیرد.

### تیتراخبار

◀ عباس طحان نفر پنجم کشتی آزاد جهان در وزن ۹۷ کیلوگرم با بیان اینکه هدفش رفتن روی سکوی مسابقات جهانی فرانسه است، گفت: پیروزی مقابل قهرمان جهان و المپیک من را به این باور رساند که می‌توانم بر سکوی نخست جهان قرار بگیرم.

گرچه نکات مهم دیگر وجود دارد و در جای خود اشتغال کارگران نیز مهم است اما در حال حاضر سلامت شهروندان از اهمیت بیشتری برخوردار است. شهردار اصفهان با اشاره به اینکه مشکل جدی ما مهاجرت از روستاها و شهرهای کوچک به کلان شهرها است، گفت: در تهران هر دو ساعت یک نفر به خاطر آلودگی هوا جان خود را از دست می‌دهد، آلودگی هوا نه‌تنها عمر را کوتاه می‌کند بلکه کیفیت عمر را هم به خطر می‌اندازد اما متأسفانه هنوز این موضوع در کشور ما جدی گرفته نشده است.

وی با انتقاد از اینکه وزارت صمت تنها عامل آلودگی در کشور را میزان سوخت می‌داند، ادامه داد: وزارت صنعت می‌تواند سیاست‌گذار خوبی در این زمینه باشد و صنایع را به سمت‌وسوی درستی هدایت کند. برای کنترل آلودگی هوا باید روی حمل‌ونقل پایدار و انرژی پایدار برنامه‌ریزی کنیم و راندمان صنعت را افزایش دهیم. به گفته جمالی‌نژاد ما الان در یک قایق هستیم که سوراخ شده است و همه باهم باید همکاری کنیم تا از این وضعیت خارج شویم.

وی ادامه داد: ۲۴۳ روز هوای پاک در اصفهان تنها به دلیل اصلاح فعالیت کارخانه‌های صنعتی این استان نبوده است بلکه با رواج استفاده از دوچرخه، وسایل حمل‌ونقل برقی و... بوده است. یکی دیگر از کارشناسان برنامه احد افتخاردیبل، کارشناس محیط‌زیست بود که او به گزینه هوای پاک در سوال نظرسنجی برنامه پاسخ داد و در این‌باره گفت: به نظر من اگر هوای پاک در کشور نداشته باشیم نمی‌توانیم به فکر اشتغال و درآمدزایی پایدار، البته اگر برنامه‌ریزی‌های غلط فعلی بهبود یابد، شرایط طبیعی باشد، اشتغال شهروندان نیز به مانند سلامت آنها مهم است.



ایده‌های گذشته این مجموعه را صرف نشان دادن اهمیت کلی کسب سود از تبلیغات کرده‌ام. این نکته بسیار با اهمیت است. در واقع هدف نهایی از صرف هزینه‌های کلان در دنیای تبلیغات و بازاریابی کسب سود بیشتر برای برنده‌است. در این میان شما نیز به‌عنوان یک طراح آگهی باید به دنبال سود خود باشید. با این حال تمامی نکات طلایی در خلق یک تبلیغ جذاب به روش‌های نگارش بهتر و کسب تجربه در این زمینه محدود نمی‌شود. ایده‌ای که در این بخش مطرح خواهد شد، اهمیت ارائه اطلاعات معتبر در آگهی‌هاست. اگرچه گردآوری اطلاعات معتبر کاری پرهزینه و از همه مهم‌تر زمان‌بر است، با این حال تأثیری که روی بازخورد مخاطبان می‌گذارد بسیار شگفت‌انگیز خواهد بود. اما سوال اصلی این است که چرا ارائه اطلاعات معتبر همیشه خواننده را جذب می‌کند؟ پاسخ بسیار ساده و در عین حال کلیدی است. در واقع مخاطب اطلاعات معتبر را مانند حقایق ناب در دنیای پر از فریبکاری تبلیغات به حساب می‌آورد.

کاری که در اینجا باید انجام دهید، در وهله نخست یافتن برخی مشکلات اصلی مشتریان در استفاده از محصول موردنظر است. سپس مهم‌ترین این مشکلات را انتخاب و در آن زمینه به جمع‌آوری اطلاعات اقدام کنید. در این راستا می‌توانید از موسسات پژوهشی نیز کمک بگیرید. گام بعدی یافتن راه‌حل مناسب برای رفع مشکل مشتریان است. در این زمینه لازم است تا محصولتان را مانند یک قهرمان به مخاطب معرفی کنید؛ قهرمانی که توان حل تمامی مشکلات قدیمی افراد را دارد.

## ایده

ایده این بخش براساس تحلیل رفتاری برند British Standards Institution به‌طور اختصاری BSI نوشته شده است. BSI سازمان ملی استاندارد بریتانیاست که در اوایل قرن ۲۰ پایه‌گذاری شده است.

چندی پیش پژوهشی در زمینه بررسی تفاوت کیفیت ماشین‌های موجود در مناطق مختلف بریتانیا را برای BSI انجام دادم. در این پژوهش به میزان تفاوت کیفیت موتور ماشین‌های موجود در شهرهای مختلف بریتانیا از جمله لندن، منچستر، سوانسی و بسیاری دیگر از شهرها پرداخته شده بود. علت اصلی طرح چنین آگهی و امیدواری به بررسی این موضوع توسط سازمان افزایش کیفیت محصولات کشور بود.



یکی از موارد اصلی این پروژه بررسی شیوه کاهش مصرف سوخت اتومبیل‌های عمومی از قبیل تاکسی‌ها، آمبولانس‌ها و خودروهای ویژه پلیس بود. همچنین در بخش پایانی گزارش خود تحلیل جامعی از تغییراتی که می‌توان روی بدنه بسیاری از اتومبیل‌ها اعمال کرده و ایمنی آنها را افزایش داد، ارائه کرده بودم. از آنجا که عملی شدن طرح من در گرو همکاری نهادهای دولتی بود، نشان دادن اهمیت اعمال تغییرات پیشنهادی از اهمیت بالایی برخوردار بود. با این حال هزینه نسبتاً گزافی که پروژه‌ام بر دوش این نهادها می‌گذاشت، یکی از موانع اصلی در دستیابی به هدفم بود. به همین منظور تصمیم گرفتم برای تأثیرگذاری بیشتر پژوهش از نظرات کارشناسان حرفه‌ای حوزه اتومبیل استفاده کنم. همچنین با همکاری جمعی از اساتید دانشگاهی آمار دقیقی از میزان اتلاف انرژی و هزینه اتومبیل‌های فعلی را به دست آوردم. روز ارائه پژوهش، همراه با تیم دانشگاهی که پیدا کرده بودم، به دفتر مرکزی سازمان افزایش محصولات کشور رفتم.

پس از ارائه متن اصلی پژوهش، به واکاوی آمار دقیق که با همکاری اساتید دانشگاه به دست آورده بودیم، پرداختیم. نتیجه کار با استقبال مطلوب نمایندگان سازمان مواجه شد.

بر همین اساس به‌عنوان یک طراح آگهی، بهتر است در راستای جلب هرچه بیشتر مخاطب از اطلاعات دقیق استفاده کنید. در واقع همراه کردن یک آگهی خوب با چند آمار دقیق می‌تواند نتیجه‌ای غریب‌الباور را برای شما به ارمغان بیاورد. با این حال توجه داشته باشید که ارائه هر آماری در آگهی لازم نیست. به عبارت ساده، شما باید به دنبال آمارهایی باشید که مرتبط با موضوع آگهی‌تان است. همچنین استفاده از آمارهای تحقیقاتی سایر برندها نیز به هیچ وجه ایده مناسبی نیست. آمارهای دیگران متعلق به آنهاست و استفاده شما از این آمارها علاوه بر پیگرد قانونی، مخاطب را نیز دل‌سرد خواهد ساخت.

## آنچه در عمل باید انجام دهید

- توجه داشته باشید که آمارهای خود را باید به زبان معمولی بیان کنید. اگرچه در تحقیقات به‌طور کلی نحوه نگارش متن متفاوت است، با این حال هدف اصلی شما ارائه این اطلاعات به مخاطب معمولی است، نه یک استاد دانشگاه.

- در نمایی کلی آگهی‌تان باید تلاش کنید مزیت‌های محصول خود را به مخاطب عرضه کنید. شیوه انجام این کار بسیار مهم است. هرچه باشد هدف اصلی شما کسب سود از طریق فروش بیشتر است.

## فرصت امروز

دوم

## نگاهی به آگهی تبلیغاتی برند شیفر

## جذب مخاطبان با بهره‌برداری از سلبریتی‌ها

را با امید خاکپورنیا، کارگردان با سابقه تبلیغاتی تلویزیونی داشته‌ایم. همچنین «فرصت امروز» برای دریافت اطلاعات بیشتر گفت‌وویی نیز با بابک پویا، کارگردان آگهی تبلیغاتی برند شیفر داشته است که در ادامه می‌خوانید.

این بار پیمان بازغی به میان آمده و در کنار برند شیفر آگهی تبلیغاتی را اکران کرده است. شیفر، برندی فعال در حوزه تولید محصولات چرمی است که پیمان بازغی را به‌عنوان سفیر برند خود برگزیده است. به بهانه انتشار نخستین آگهی تبلیغاتی این برند گفت‌وویی

## نرگس فرجی

nargesfaraj62@gmail.com

سلبریتی‌ها یکی پس از دیگری وارد عرصه تبلیغات می‌شوند و برندها هر روز از چهره تازه‌ای برای مخاطبان‌شان رونمایی می‌کنند.



سوپر استارها در آگهی تبلیغاتی می‌گویند: آگهی‌هایی که در آنها سلبریتی حضور دارد، معمولاً بیشتر مورد توجه مخاطبان قرار می‌گیرند و خود چهره مشهور در جذب نگاه اول مخاطب تأثیر زیادی دارد ولی اینکه چگونه و به چه فرمی از این عامل استفاده شود، بسیار مهم است. به این معنی که فقط به صرف استفاده ابزاری از چهره و سیمای بازیگر یا هر سوپر استار نمی‌توان منتج به موفقیت و دیده شدن تیزر شود. برای گواه این مطلب با مروری بر تولیدات تیزرهای برندهای مشهور خارجی و با گفت‌وگو با پیمان بازغی تمامی فاکتورهایی را که برند به‌عنوان هویت خویش در ذهن داشت، برآورده می‌کرد. ضمناً اشاره کنم که بازغی به‌عنوان سفیر کنار برند باقی خواهد ماند و به امید خدا منتظر تولیدات بعدی برای برند شیفر باشید، اما در این میان دغدغه مهم دیگری که هم سازندگان و هم سفارش‌دهندگان و صاحبان برند را دچار مشکل کرده و مصایب و محدودیت زیادی برای آنها در استفاده از سلبریتی‌ها پیش آورده، ممانعت از حضور آنها در اکران عمومی تبلیغات است. این قانون نانوشته باعث شده به سختی در شبکه سراسری سفیر خود در کمپین تبلیغاتی‌اش استفاده کرده بود که به نظر بنده این انتخاب هیچ همسویی با هدف آن برند که همان تکنولوژی و فناوری بود نداشت.

گروه مخاطبانی را که از محصولات چرمی بیشتر استفاده می‌کنند مورد توجه قرار دهیم. معمولاً طبقه خاصی از جامعه که دارای سطح درآمد نسبتاً خوبی هستند، از محصولات چرمی استفاده می‌کنند. بر این اساس ما سعی کردیم در انتخاب ریتم و محتوا به این مهم گوشه چشمی داشته باشیم. علاوه بر این، خواستیم به خاطر جذاب‌تر شدن تیزر کمی چاشنی تعلق را در ابتدای کار به آن اضافه کنیم تا حس

مردانه آگهی کمک زیادی کرده‌است. خاکپورنیا درباره انتخاب پیمان بازغی به‌عنوان بازیگر آگهی برند شیفر می‌گوید: پیمان بازغی نیز انتخاب مناسبی برای این برند است و استایل این بازیگر با شیفر هماهنگی خوبی پیدا کرده است. بازغی به خاطر چهره موجهی که در سریال‌های تلویزیونی از خود نشان داده، مورد اعتماد خواننده‌هاست. بنابراین از این زاویه هم بازغی انتخاب خوبی برای این آگهی است. خاکپورنیا درباره سناریوی این آگهی می‌گوید: آگهی موردنظر به خاطر حضور بازیگر معروف از سناریوی پیچیده‌ای پیروی نمی‌کند. البته این موضوع ضربه‌ای به آگهی نزنه چون حضور بازیگر و نحوه ساخت این موضوع را پوشش داده است. همچنین این آگهی از لحاظ کارگردانی نیز روند درستی را طی کرده است. موسیقی نیز با تصاویر هماهنگی خوبی دارد. در مجموع آگهی حس قدرت، اعتماد و صلابت را به مخاطب منتقل می‌کند.

## پیامدهای حضور افراد مشهور در تبلیغات

امید خاکپورنیا، کارگردان با سابقه

تبلیغات تلویزیونی درباره آگهی تبلیغاتی

برند شیفر می‌گوید: حضور افراد مشهور

در تبلیغات برندهای داخلی موضوع نوپایی

مختلف این موضوع در کشورمان

پرداخته نشده است. حال در این

عرصه بیشتر از هنرپیشگان و بازیگران

سینما است اما رفته رفته این قشر

از افراد مشهور جامعه روند خود را

تغییر و حضور فعال‌تری در تبلیغات

پیدا کرده‌اند. این بخش از تبلیغات

باید حمایت شود و برندها در این

سرمایه‌گذاری بیشتری کنند. حال با این

توصیفات آگهی تبلیغاتی شیفر با اینکه

ایده محسوری ویژه‌ای ندارد اما از روند

اجرائی و حرکتی خوبی برخوردار است.

آگهی موردنظر با تعلق خوبی شروع

شده و همین موضوع باعث جذب مخاطب

می‌شود. برند در آگهی خود تمرکزش را

روی بازیگر قرار داده و به نظر منطقی نیز

همین است چون در این سبک آگهی‌ها

بازیگر نقش کلیدی دارد و مخاطب نیز

برحسب آن جذب تبلیغ می‌شود.

## رویکرد مردانه آگهی تبلیغاتی شیفر

خاکپورنیا می‌گوید: نکته‌ای که در این

آگهی سوال‌برانگیز است، رویکرد مردانه آن

است. این درحالی‌است که شیفر محصولاتی

را برای گروه بانوان نیز تولید می‌کند. البته

شاید برند بخواهد در آگهی‌های دیگری

به این موضوع پی‌دازد اما به هر حال جای

این نکته در آگهی خالی است و باید به

آن توجه کرد. علاوه بر این، سوار، فضای

طراحی آگهی نیز خوب و یکدست از کار

درآمده و همین موضوع به ساختن فضای

## حضور افراد مشهور در تبلیغات

برندهای داخلی موضوع نوپایی در

کشورمان محسوب می‌شود و به ابعاد

مختلف این موضوع در کشورمان

آنچنان پرداخته نشده است. حال در این

عرصه بیشتر از هنرپیشگان و بازیگران

سینما است اما رفته رفته این قشر

از افراد مشهور جامعه روند خود را

تغییر و حضور فعال‌تری در تبلیغات

پیدا کرده‌اند. این بخش از تبلیغات

باید حمایت شود و برندها در این

سرمایه‌گذاری بیشتری کنند

کنجکاو را در بیننده تحریک کرده باشیم.

لاکچری بودن به مخاطب خاص

پویا می‌گوید: در این کار تلاش شد از

عنصر فضا در عین سادگی و همچنین

جنس تصویر، حالت لاکچری بودن به

مخاطب خاص القا شود. از سوی دیگر به

خاطر حضور پیمان بازغی در این آگهی

و کلا حضور سوپر استارها در این قبیل

تولیدات بهانه بسیار خوبی برای استفاده از

تکنیک تعلیق در جریان و مسیر داستان

است. بابک پویا درباره حضور و به‌کارگیری

## خلق بدون استراتژی هنر و خلق با

استراتژی تبلیغ

پویا می‌گوید: بازی در قالب فیلم

سینمایی، با بازی در آگهی تبلیغاتی

متفاوت است. این تفاوت که همان نوع

ریتم و آهنگ است باید در کوتاه‌ترین

زمان و مستقیم به مخاطب انتقال یابد. این

جمله به خلق بدون استراتژی هنر و خلق



## ایستگاه تبلیغات

## Nike معتادان گوشی‌های هوشمند را هدف قرار می‌دهد



همه ما وقتی را که می‌توانیم صرف ورزش کردن کنیم، پای گوشی‌های هوشمند و شبکه‌های اجتماعی تلف می‌کنیم. این پیام تازه‌ترین کمپین Nike است که Wieden & Kennedy پورتلند طراحی کرده؛ مجموعه‌ای از تبلیغات ساده که در آنها صدایی روباتیک مانند Siri به ما اطلاع می‌دهد که چقدر از زمان‌مان را داریم صرف تماشای عکس‌های قهوه و ماکیاو و سگ‌ها و بچه‌های دیگران می‌کنیم و در این حین کلمات او روی صفحه سیاه نقش می‌بندد. به گزارش ام‌بی‌ای نیوز، یک تبلیغ یک دقیقه‌ای از نایک جان کلام را ارائه می‌کند؛ ما تقریباً ۳۲ سال از عمر خود را با بالا و پایین کردن وسط مجموعه‌ای از چیزهای بی‌معنا تلف می‌کنیم، در حالی که می‌توانیم آن را صرف نرمش بیشتر کنیم. فیلم‌های ۳۰ ثانیه‌ای دیگری به زمان‌هایی طعنه می‌زنند که ما صرف تماشا کردن برنامه‌های زامبی‌ها، دنبال کردن سلبریتی‌ها و از این قبیل سوار از طریق فیس‌بوک، توئیتر و اینستاگرام می‌کنیم.

## تبلیغات خلاق



## آگهی اسپری خوشبو کننده Glade

کافه بازاریابی

ارتباط بین طراحی کارت ویزیت خوب و افزایش فروش

سجاد رحیمی مدیسه متخصص و تحلیلگر کسبوکار

بسیاری از مدیران و صاحبان کسبوکار در ایران به کارت ویزیت با اهمیت بالایی نگاه نمی کنند. دلیل این ادعا، کارت‌های ویزیت فراوانی است که در ارتباطات گوناگون و نمایشگاه‌ها به دست‌مان می‌رسد و در نهایت بعد از مدتی ناپدید می‌شوند! یا اگر این نگاه بدبینانه را نداشته باشیم، بسیاری از کارت ویزیت‌ها در یک ایوم جا خوش می‌کنند و در نهایت ممکن است حتی یک بار هم بعد از نمایشگاه‌ها یا ارتباط با طرف مقابل، دیده نشوند. اجازه بدهید بحث را با این پرسش‌ها آغاز کنیم:

از کارت ویزیت خود چه می‌خواهید؟ توسعه بازار؟ برندینگ؟ فروش؟ افزایش فروش؟ ارتباط با مشتری؟ یا...؟ واقعا از کارت ویزیت خود چه می‌خواهید؟

بسیاری از افراد هنگام نیاز به کارت ویزیت، تعریف مشخصی از چرایی نیاز خود ندارند و فقط می‌خواهند یک کارت ویزیت برای عقب‌نماندن از قافله کسبوکارها و شرکت‌های رقیب داشته باشند. این نگاه نادرست سبب غفلت از یکی از رسانه‌های مهم هر کسبوکار می‌شود.

**کارت ویزیت را درست بسازیم**  
همان‌طور که به وجود آمدن یک گل زیبا نیازمند مقدماتی است، یک کارت ویزیت مناسب هم به ویژگی‌هایی برای کارکرد صحیح نیاز دارد.

کارت ویزیت باید هدف شما را از کسبوکار تازه‌تان به‌درستی تعریف کند یا خدمات و کالاهای شرکت شما را موثر نشان دهد. کارت ویزیت در شرایطی که به استراتژی تجارت شما پایبند است، چشم‌انداز شخصی شما را از فعالیت ترسیم می‌کند.

اجازه بدهید عبارات بالا را به شکل ساده‌تر بیان کنیم. دقت کردید همه ما برای نشان دادن خود، کسبوکار یا تخصصمان، با افراد مختلف مذاکره می‌کنیم؟ از استخدام گرفته تا فروش یک کالا، همه و همه یک مذاکرات پیش می‌روند. اما در این بین کدام مذاکرات در نهایت موفق می‌شوند؟ پاسخ، مذاکرات استراتژیک است.

یک کارت ویزیت خوب زمانی می‌تواند برای شما فروش بالا به ارمغان آورد که یک گفت‌وگو را با مخاطب شروع کند. این گفت‌وگو ذهن مخاطب را درگیر می‌کند و در نهایت موجب افزایش فروش خواهد شد.

کارت ویزیت خوب تک‌بعدی نیست و منافع مشتری و فروشنده را به‌درستی تقسیم می‌کند. در حقیقت موفق بودن یک کارت ویزیت به نوع این تقسیم برمی‌گردد: آیا کارت ویزیت شما، به مشتری منافع متوازن با منافع شما را نشان می‌دهد؟ توجه کنید حفظ منافع مشتری در یک کارت ویزیت همیشه به معنی تخفیف رایگان یا مشاوره رایگان یا پیک رایگان نیست؛ متأسفانه یا خوشبختانه در بسیاری کسبوکارهای ایرانی، به‌عنوان مثال پیک می‌شود؛ در حالی که همه ما امروز می‌دانیم اگر خواهیم کباب کوبیده برای منزل سفارش بدهیم یا احوینا پیتزا هوس کنیم؛ اگر آن مغازه پیک موتور نداشته باشد، به احتمال زیاد از خرید منصرف می‌شویم و سراغ گزینه بعدی می‌رویم.

**با کارت ویزیت خوب، برندسازی کنید**  
خیلی از مدیران کسبوکارهای نوپا یا حتی باسابقه در ایران، هنوز کارت ویزیت را یک لوگو و یک آدرس و شماره تلفن می‌دانند. این موضوع تنها به کارت ویزیت مربوط نیست، بلکه بسیاری از فرآیندهای کسبوکار در کشور ما به‌طور تخصصی ارزیابی نمی‌شود و به‌جرات می‌توان گفت بسیاری از خدمات مشاوره تحت عنوان مشاور فروش و بازاریابی، عملا برای کسبوکارها به‌یمن‌شده هستند. در نتیجه بعد از مدت‌تلاش و اقدام، این سوال مطرح می‌شود: چرا فروش‌مان خوب نیست؟ یکی از امتیازهای مهم کارت ویزیت، کمک به برندسازی شما و افزایش فروش است. نفس تبلیغ هنوز برای بسیاری یعنی دروغ و کلاهبرداری در این شرایط باید چه کار کرد؟ نباید از تبلیغ با کارت ویزیت و سایر رسانه‌های ارتباطی استفاده کرد؟

زمینه‌سازی و ایجاد اعتماد، یک مرحله قبل از تبلیغ موفق است؛ پس چطور این اعتمادسازی و زمینه‌سازی انجام شود؟  
کارت ویزیت خوب یکی از ابزارهای تضمین‌کننده فروش پایدار شما است، چون سبب می‌شود بهتر دیده شوید. فروش پایدار از ارائه عالی شما در کارت ویزیت نشأت می‌گیرد. در ارائه محتوا در کارت ویزیت، به مهندسی تحلیلی آن توجه کنید؛ به‌عنوان مثال یک کارت ویزیت خوب با یک نگاه خلاقانه توسط یک مدیر یا مشاور متخصص، می‌تواند نحوه انتخاب درست را به مخاطبان خود یاد بدهد؛ زیرا مردم به کارت ویزیتی که حاوی آموزش باشد، می‌توانند اعتماد کنند.

شاید در اینجا این پرسش توسط برخی مطرح شود که منظور نویسنده از نگاه خلاقانه چیست؟ در پاسخ این پرسش، می‌توانیم به رسم اجتماعی بسیار متداول در تمامی جوامع اشاره کنیم؛ دست دادن، افراد در دوره باستان دست می‌دادند که نشان دهند خنجرى در آستین ندارند، تا اینکه نوع دست دادن تغییراتی کرد که امروز شاهد آن هستیم؛ روشی برای سلام و احوالپرسی و ارتباط بهتر و صمیمانه‌تر.

در اینجا نحوه ارتباط مطرح می‌شود؛ دست دادن ما برای سلطه‌جویی است یا سلطه‌پذیری؟ دست دادن ما حس تساوی را به طرف مقابل منتقل می‌کند یا نااعادادن بودن را؟

کارت ویزیت خوب نیز دقیقا همین‌گونه است. ما نباید کارت ویزیتی طراحی کنیم که بر مشتری فشار وارد کند یا این احساس به او دست بدهد که چون ما کالا و خدمات داریم، مشتری چاره‌ای جز خرید از ما ندارد! اگر در جایی توصیه می‌کنند کارت ویزیت شما عمودی باشد، دقت کنید آیا به سئوالاتی که در بالا اشاره شد، جواب داده‌اید؟

یا عمودی بودن، کارت ویزیت شما را به یک کاتالوگ برای انتقال بهتر اطلاعات محصول یا خدمات به مشتریان احتمالی ترغیب می‌کند؟ کارت ویزیت با درآمد کسبوکار در ارتباط است، بنابراین نباید در هزینه برای آن احتیاط یا صرفه‌جویی بی‌جهت کرد. شاید هزینه یک کارت ویزیت به خاطر کیفیت بهتر کمی گران شود، اما مطمئن باشید ارزشش را دارد.

سامان سنندجی مدیر بازاریابی دیجیتال

فناوری‌های نو ظهور مستعد شخصی کردن تجربه مصرف‌کننده به‌طور اساسی در زمان واقعی و تقریبا در همه جا هستند. برای مهیا شدن چندان هم زود نیست. مسئله این است که سرعت فزاینده فناوری‌های دیجیتال شرکت‌ها را به برآورده کردن تقاضاهای جدید و سخت‌گیرانه مصرف‌کننده از بازار، که همواره وارد است، وادار می‌کند. مدیران باید از هم‌اکنون مهیا شوند.

در جهانی بر مبنای تقاضا، مصرف‌کنندگان با توانایی خود برندها را در طول مسیر تصمیم‌گیری خود قضاوت خواهند کرد.

چه کارهایی باید انجام داد

شرکت‌ها باید در سه سطح سرآمد باشند:

۱- دخیل کردن مشتریان به‌شيوه‌های جدید متعدد با طراحی تعاملاتی که در موارد استفاده زمینه‌سازی شده‌اند.

۲- نصب و راه‌اندازی دیدگاه‌ها یا اصطلاحات لنزهای جدید که با گردهم‌آوردن و ارزیابی تمام نقاط تماس مشتریان با یک برند، داده‌هایی درباره رفتار آن مشتریان ارائه می‌کنند.

۳- توسعه فرآیندها و مهارت‌های جدید در تمام فعالیت‌ها (و نه فقط بازاریابی) برای ایجاد تغییر در ارائه تجارب مربوط به برند.

بازاریابی دیجیتال وارد شدن به قلمرویی چالش‌برانگیز تر است

بازاریابی با کار کردن روی افزایش گسترده قدرت مشتری است. اگر ارمان عنصر دیجیتال است، به این معنی درجیتال می‌کند که تقاضا را مینا قرار بدهد نه اینکه همواره برپایه تقاضا باشد، بلکه همیشه با آن مرتبط باشد و پاسخگوی توزیع مصرف‌کنندگان برای توزیع و عرضه‌ای باشد که با تحویل دقیق سروصداها را بخواناند.

انگیزه و محرک بازاریابی بر مبنای تقاضا، تکامل مستمر و مبتنی بر همزیستی فناوری و انتظارات مشتریان است. درحال حاضر، فناوری‌های جست‌وجو اطلاعات مربوط به محصول را در همه جا موجود ساخته‌اند. رسانه‌های اجتماعی مصرف‌کنندگان را برای به‌اشتراک گذاشتن، مقایسه و امتیازدهی به تجربیات تشویق می‌کنند و دستگاه‌های تلفن همراه جنبه «هرجایی» به محیط دیجیتال می‌دهند.

اکثر بازاریابان پیشرو می‌دانند که چگونه نیازهای جست‌وجو شده مشتری را به‌طور کامل تدبیر کنند و بهینه‌سازی موقعیت‌یابی جست‌وجو و یکی از بزرگ‌ترین عرصه‌های سرمایه‌گذاری رسانه‌ها تبدیل شده است. شرکت‌ها به امید حصول تجارب رسانه‌ای مثبتی که مشتریان به‌اشتراک خواهند گذاشت، فعالیت‌های انتشاراتی و نظارتی خود را روی کانال‌های اجتماعی افزایش داده‌اند. آنها با ایجاد روش‌های آسان و خودکار برای مصرف‌کنندگان در ارسال بررسی‌های مطلوب یا توصیف تعاملات‌شان با برندها، حسی حمایت‌را «مهندسی» می‌کنند.

پیشرفت‌هایی که تجارب بازاریابی را حتی بیش‌ازپیش به جلو می‌برد شامل افزایش قابلیت اتصال به تلفن همراه، فضاهای آنلاین با طراحی بهتر که به زبان وب جدید و قدرتمند HTML5 طراحی شده، فعال‌سازی اینترنت اشیا در بسیاری از دستگاه‌ها از طریق تگ‌های ارتباطی و ریزفروشنده‌های ارزان‌قیمت و پیشرفت در مدیریت «داده‌های بزرگ» می‌شود.

همان‌طور که بر این قابلیت‌های دیجیتال افزوده می‌شود، مصرف‌کنندگان در چهار حوزه افزایش می‌یابد:

۱- **اکنون:** مصرف‌کنندگان می‌خواهند در هر مکان و هر زمانی به تعامل بپردازند.

۲- **می‌توانیم:** آنها می‌خواهند کارهای واقعا جدید انجام بدهند، چنانکه انواع

آینده بازاریابی در عصر فناوری

بازاریابی «بر مبنای تقاضا»



می‌سازد.

خانسه را تغییر می‌دهد، در نظر بگیرید. برنامه خانه را شناسایی کرده و لیست قیمت، مالیات و سایر اطلاعات را فراهم می‌کند. سپس به داده‌های مالی شخصی خریدار وصل می‌شود (با لینک‌های بیشتر به پایگاه داده‌های وام‌دهنده) مشخص می‌کند که آیا خریدار می‌تواند برای یک وام مسکن از قبل تأیید بگیرد (اگر چنین است، به چه مقدار) یا اینکه نمی‌تواند. برنامه وام مسکن نشان می‌دهد که چگونه محیط دیجیتالی در حال حاضر به یکپارچه‌سازی منابع مختلف اطلاعات برای بسیاری از دامنه‌های جدید، با هزینه پایین و به اندازه موردنیاز می‌پردازد.

برای من

برخی بازاریابان آنلاین در حال حاضر از ویژگی‌های موجود در دستگاه‌هایی مانند دوربین و صفحه نمایش لمس استفاده می‌کنند تا به مصرف‌کنندگان کمک کنند ارتباط داشتن با آن در سفر تصمیم‌گیری برمی‌دارند. بازاریابی با تحقیقات مشتری می‌تواند این کار را به‌تنهایی انجام دهد. در یک خرده‌فروشی پوشاک، مدیران پیشه‌های گوناگون برای انجام تحقیقات عمیق مردم‌نگارانه با نگاه کردن به نحوه خرید مشتریان، رفتن به خانه‌های آنها و کشف عوامل و انگیزه‌هایی که رفتار را برمی‌انگیزد با هم وارد میدان می‌شوند.

از میان یافته‌ها، مدیران طیف گسترده‌ای از نقاط آماجی به‌منظور انتخاب یک «راه‌حل مجهزسازی» برای یک موقعیت اجتماعی پیدا کردند و فهمیدند که خریداران دچار احساس ناراضی و ناگامی شدند، به‌ویژه در خرید آنلاین که نمی‌توانستند ببینند اقلام در کنار هم چطور به نظر می‌رسند. مشتریان می‌خواستند اقلام را در یک مدل دارای صفحه‌نمایش جامه‌جا کنند یا ترکیب‌های بزرگ را از پیش ببینند.

گروه‌های چندمنظوره نیز در کارگاه‌ها گردهم آمدند. آنها به‌همراه اشخاص ثالثی همچون وبلاگ‌نویسان مد و رهبران فکری از شرکت‌های رسانه‌ای آنلاین، روش‌های جدیدی برای نفوذ در سفر تصمیم‌گیری مشتریانی با نگرش‌های متفاوت نسبت به برند خرده‌فروشی یا انواع مختلف خصلت‌خرج‌کردن طراحی کردند.

نتیجه این کار، نه‌تنها یک احساس مشترک و گسترده در سطح شرکت و ساختار تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان ایجاد کرد، بلکه یک فروش فوری تا طیف وسیعی از نوآوری‌هایی بود که توانستند سهم بازار را افزایش بدهند.

تولید داده‌ها و کشف یک چرخه بدون توقف

برای جلب نظر و رضایت مشتریان مبتنی بر تقاضا، باید آنها را بشناسید، انتظاراتشان را بدانید و در یادید چه چیزی به درد آنها می‌خورد و بعد با

فرصت امروز

بازاریابی از نگاه معلم بازاریابی

سلسله درس‌های بازاریابی و فروش (۱۱)

اهمیت‌شناسایی



دکتر پرویز درگی

یکی از کلمات اساسی مطرح در نظام بازاریابی شناسایی است. دقت کنید هر تصمیم درست برای اینکه با خطای تصمیم‌گیری کمتری برخوردار باشید نیاز به اطلاعات دقیق و بهنگام دارد و این میسر نمی‌شود مگر اینکه فاز شناخت و فعالیت‌های شناسایی به خوبی رعایت شده باشد. اگر بدون اطلاعات کافی یا براساس اطلاعات نامناسب تصمیم بگیریم تا ثریا می‌رود دیوار کج.

به همین جهت گام اول از فرمول گام‌های بنیادین فرآیند بازاریابی، گام تحقیقات بازاریابی است که خود بخشی از سیستم اطلاعات بازاریابی محسوب می‌شود. خروجی این سیستم همان دستیابی به شناخت و شناسایی عوامل موثر بر موفقیت کار و کسب است. این سیستم از سه بخش تشکیل شده است که عبارتند از پایگاه داده‌های اطلاعات درون شرکت، هوشمندی رقابتی و هوشمندی بازاریابی و اجرای پروژه‌های بازاریابی که به کسب اطلاعات از محیط کلان (عوامل سیاسی، اقتصادی، تکنولوژی و اجتماعی)، محیط خرد (رقبا، تامین‌کنندگان، واسطه‌ها، کارکنان، مردم و دولت)، موقعیت و شرایط خود سازمان (نقاط قوت و نقاط ضعف، سهم ذهنی، سهم عاطفی، سهم بازار، رتبه در صنعت و ...) و در نهایت مشتری و مصرف‌کنندگان منجر می‌شود.

چند نکته که در باب شناسایی مهم به نظر می‌رسد عبارتند از:

(الف) کسب اطلاعات از مجاری درست و اخلاقی در کل بدنه سازمان از محیط کلان و محیط خرد باید به یک فرهنگ تبدیل شود. (ب) اطلاعات به خودی خود هیچ ارزشی ندارد بلکه مهم جمع‌آوری صحیح، دسته‌بندی درست، پردازش و تجزیه و تحلیل و در نهایت پیشنهادسازی برای اتخاذ تصمیمات است که به آن ارزش می‌دهد. (ج) هوشمندی رقابتی و هوشمندی بازاریابی را جدی بگیرید و برای آن طرح و برنامه داشته باشید. این یکی از راه‌های شایسته برای کاهش ریسک تصمیمات است. پیشنهاد می‌کنم کتاب هوشمندی رقابتی و هوشمندی بازاریابی اینجاب را بخوانید.

(د) پایگاه‌های اطلاعات داده‌ها و هوشمندی رقابتی و هوشمندی بازاریابی باید به‌صورت دائم و همیشگی در روح و بدنه سازمان جاری باشند. اینها تعطیلی‌بردار نیستند (ذ) اقدام پروژه‌های تحقیقات بازاریابی همان‌طور که از اسمشان مشخص است به فعالیت‌های مهمی گفته می‌شود که نقطه شروع و نقطه انتهای مشخص دارد. به همین جهت توصیه اکید من این است که این کار بسیار تخصصی و مهم را به متخصصان مربوطه بسپارید. متأسفانه درک بسیاری از افراد در سازمان‌ها از پروژه تحقیقات بازاریابی فقط در حد طراحی یک پرسشنامه ناقص و جمع‌آوری اطلاعات از آنهاست. در حالی که تعریف صحیح مسئله و سوال‌های تحقیق، تهیه طرح تحقیق، طراحی جامع شیوه‌های تماس برای جمع‌آوری اطلاعات و چگونگی اجرای تحقیقات کیفی و تحقیقات کمی و در نهایت تجزیه و تحلیل و پردازش اطلاعات تا رسیدن به پیشنهادات اساسی برآمده از دل تحقیق بسیار فراتر از طراحی یک پرسشنامه ناقص است.

کتابخانه



حس مشتری



برای درک مشتری باید از صدای نبض رفتار مصرف هم عمیق‌تر شد. این نزدیکی به واسطه محیط رقابتی اجتناب‌ناپذیر است. ایجاد حس مشترک از طریق حواس پنجگانه و عناصر محصول می‌تواند مقدمه ایجاد یک نوستالژی و وفاداری به یک برند باشد، لذا داشتن دانش نسبت به حواس پنجگانه ضرورت دارد زیرا تاثیر و ارتباط بین این حواس با تغییرات رفتار مصرف‌کنندگان یک بازاریابی مدرن تلقی می‌شود.

سال‌هاست که ما به مفهوم بازاریابی حسی از طریق تعداد معدودی اثر ترجمه شده آشنا هستیم، ولی منبع اصلی برای هر تکنیک ایجاد شده به بنیانگذار اثر پروفیسور ارادانو کریشنا که بنیانگذار و محقق بازاریابی (دارای بیش از ۴۰ اثر ترجمه در بازاریابی) می‌باشد. او در سال ۱۳۹۵ از طریق موسسه کتاب مهربان نشر به بازار عرضه شد. به گفته مجرمین کتاب، این اثر با هیچ کتاب بازاریابی حسی قابل مقایسه نیست که دلیل آن به اجرایی بودن مطالب بر می‌گردد، زیرا کتاب برگرفته از تحقیقات کلینیک بازاریابی حسی پروفیسور ارادانو کریشنا برای برندهای مطرح دنیا است که در ژورنال‌های معتبر دنیا به چاپ رسیده است.

کار تابل

توصیه‌هایی کاربردی برای مدیران (۸۶)  
**صرفه جویی در زمان با ارتقای مهارت‌ها**

امیر آل‌علی

بهترین استفاده از زمان موجود نیازمند این است که شما بهترین تعادل ممکن را بین کار و زمان انجام هر یک ایجاد کنید. یکی از کارهایی که کمک بسیار در این رابطه خواهد کرد، بالاتر بردن مهارت‌هاست. افراد هنگامی که در کاری مهارت داشته باشند می‌توانند آن را در زمان کمتر و با دقت بیشتر انجام دهند، به نحوی که کار دو دقیقه‌ای یک فرد دارای مهارت به مراتب بهتر از کار یک ساعته یک آماتور خواهد بود. به همین دلیل هر فردی که می‌خواهد در زمینه مدیریت زمان موفق شود، لازم است در انجام کارهای خود به مهارت کافی دست پیدا کند. برای درک بهتر این موضوع مثالی را طرح می‌کنیم. فرض کنید یک نفر به تازگی رانندگی یاد گرفته است. چنین فردی در مقایسه با کسی که مهارت بالایی در این کار دارد، عقب‌تر خواهد بود. مهارت در رانندگی باعث می‌شود وی بتواند به‌رغم کنترل وسیله نقلیه خود کارهای دیگری را نیز انجام دهد. در حالی که یک فرد غیرحرفه‌ای باید تمام حواس خود را متوجه کارش کند که این خستگی زیادی را برای وی به همراه خواهد داشت. مهارت‌ها را می‌توان به دو دسته تقسیم‌بندی کرد: ۱- مهارت‌های فردی که مخصوص انجام کارهاست و با کمک آن فرد با سرعت بیشتر و کیفیت بهتر می‌تواند کارهایش را انجام دهد. ۲- مهارت‌های اجتماعی که بیشتر به محیط کار، نوع تعامل با سایرین برمی‌گردد و کمک شایانی به شما در بهتر بودن در محیط کار خواهد کرد. مهارت‌های فردی مانند سرعت تایپ کردن اما مهارت‌های اجتماعی مانند نحوه برخورد با مدیران، همکاران، ارباب رجوع و... است. دسته دوم از مهارت‌ها معمولاً مورد کم توجهی افراد قرار می‌گیرند در حالی که به قدری هم اهمیت دارند که امروزه یکی از معیارهای مهم استخدام محسوب می‌شوند. برای مثال یک مجتهد آموزشی را در نظر بگیرید که در آن دو دبیر هستند که هر دو خواهان به دست آوردن جایگاه مدیریت آن مجموعه‌ها با هر چه ممکن است یکی از آن دو از سابقه بیشتری برخوردار باشد اما جالب است بدانید معمولاً کسی انتخاب می‌شود که مهارت ارتباطی بهتری داشته باشد.

به همین خاطر مهارت‌های اجتماعی در هر کسب‌وکاری از اهمیت بالایی برخوردارند. در این رابطه حتی نحوه مدیریت زمان نیز یک نوع مهارت است. در واقع هیچ چیز با ارزش‌تر از زمان نیست و این جمله که زمان مانند طلاست ابتدا جمله نادرستی نبوده و کاملاً صحیح است. به همین خاطر نحوه مدیریت آن یکی از چهارستون اصلی رسیدن به موفقیت است. حال سوالی که مطرح است این است که چگونه می‌توان مهارت‌ها را افزایش داد.

ایده



بدون شک استخدام فردی که دارای مهارت‌های بالایی باشد، بسیار پرهزینه خواهد بود. این امر ممکن است برای برخی شرکت‌ها (خصوصاً شرکت‌های کوچک) میسر نباشد. تحت این شرایط توصیه می‌شود که خود شرکت در جهت تقویت مهارت‌ها اقدام کند. در واقع مدیران می‌توانند با ایجاد برنامه‌های آموزشی مناسب، مهارت‌های لازم خود را در کارمندان ایجاد یا تقویت کنند تا هر یک به کارمندی حرفه‌ای و کارآمد تبدیل شود.

این امر در مقایسه با استخدام افراد حرفه‌ای بار مالی کمتری خواهد داشت و نتایج بهتری نیز به بار خواهد آورد.

آنچه در عمل باید انجام دهید

- فراموش نکنید آموزش یک فرآیند مستمر است و نباید در جایی متوقف شود زیرا همواره روش‌های جدیدی ابداع می‌شود که ممکن است نتیجه بهتری را به همراه داشته باشد. به همین خاطر باید روند آموزش ادامه یابد.
- امر آموزش باید به نحوی باشد که به خوبی یاد داده شود. گاهی ممکن است یک شرکت هزینه زیادی برای این کار بپردازد، اما به نتیجه دلخواه دست پیدا نکند. به همین خاطر شیوه آموزش آن نیز باید با توجه به ویژگی‌های محیط کار باشد.
- هرچند وقت یکبار از افراد موفق حوزه خود دعوت به عمل آوری تا نکاتی را به کارکنان آموزش دهند که می‌تواند بسیار مهم باشد.
- پیگیر وضعیت آموزشی کارکنان‌تان باشید و مطمئن شوید که آنان از این کلاس‌ها استفاده می‌کنند.
- در امر آموزش ابتدا از مهارت‌های اساسی شروع کرده سپس سایر موارد را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید.

کلینیک کسب‌وکار

برای مطالعه ۶۱۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت [clinic.forsatnet.ir](http://clinic.forsatnet.ir) مراجعه کنید.

موانع رسیدن به اهداف

پاسخ کارشناس: عوامل متعددی مانع رسیدن کسب‌وکارها به اهداف‌شان می‌شوند. این عوامل باید توسط کارشناسان و مشاوران حرفه‌ای کسب‌وکار موشکافی شده و برای آن راه‌حل داده شود اما نکته مهم این است که کسب‌وکارها حین برنامه‌ریزی باید

پرسش: مدیریت کسب‌وکاری را در حوزه تولید محصولات کامپیوتری برعهده دارم. حین شکل‌گیری کسب‌وکار سه هدف مهم را محور حرکت در بازار قرار دادیم. اهدافی مانند ۱- برند اول بازار شدن. ۲- کسب‌محبوبیت میان مخاطبان. ۳- برقراری ارتباط با مخاطبان و وفادار کردن آن به کسب‌وکار. برای رسیدن به این هدف برنامه‌ریزی مشخص و مکتوبی را انجام دادیم اما بعد از تقریباً سه سال هنوز اتفاقی رخ نداده و به هیچ کدام از اهداف‌مان نرسیده‌ایم. لطفاً راهنمایی کنید که چرا چنین اتفاقی برای کسب‌وکار پیش آمده است؟

نوسانات بازار و روند حرکتی رقبای خود را با دقت رصد و بعد اهداف‌شان را مکتوب کنند و بدانند که اجرای برنامه‌های مکتوب شیوه راحتی نیست و امکان دارد برای رسیدن به هدف اصلی مشکلات زیادی که از پیش تعیین نشده برای کسب‌وکار پیش بیاید. علاوه بر این کسب‌محبوبیت و وفاداری مشتریان نیاز به برنامه دقیق تبلیغاتی و از همه مهم‌تر توزیع صحیح محصولات دارد چون مشتریان تا محصولی را به خوبی

همه چیزهایی که باید در مورد روش مشاهده بازار بدانید

بازار را زیر ذره‌بین بگیرید



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

یکی از قدیمی‌ترین روش‌های مورد استفاده در تحقیقات بازاریابی، روش مشاهده بازار است. متخصصان و مدیران بازاریابی از طریق مشاهده مستقیم افراد قادر به انجام شناسایی اقدامات و چگونگی واکنش به محرک‌های مختلف هستند. برای کسب‌وکارهای کوچک، تحقیقات بازاریابی از طریق مشاهده، یکی از روش‌های ساده برای درک بسیاری از مسائل در مورد مشتریان و ارباب رجوع است. مشاهده در بازار هم برای مدیران شرکت‌ها با مقیاس کوچک دارای اهمیت است و هم برای مدیران شرکت‌های بزرگ. بسیاری از این مدیران اطلاعات دقیقی از رفتار مستقیم مشتری ندارند و این کار را با روش مشاهده مستقیم بازار به‌دست می‌آورند. گزارش زیر به اهمیت این موضوع پرداخته است.

تکنیک‌های مشاهده بازار چیست؟

تحقیق بازاریابی مشاهده‌ای یک روش کیفی جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات گردآوری شده از طریق مشاهده مستقیم و غیرمستقیم و نظارت رفتار دیگران در محیط طبیعی یا برنامه‌ریزی شده است. در واقع مشاهده یکی از تکنیک‌های تحقیق بازار است که در آن محققان آموزش‌دیده به بررسی رفتار مردم یا مصرف‌کنندگان پرداخته و در شرایط طبیعی (که ساختگی نباشد) به تعامل می‌پردازند. خروجی این کار طراحی یک گزارش دقیق و جزئی از اطلاعاتی است که در مورد مصرف‌کننده به‌دست آمده و این اطلاعات می‌تواند منجر به ورود به بازارهای نوج و ناشناخته و محصولات جدید شود. گام‌هایی در خصوص توسعه یک پلن یا پروژه بازاریابی در این رویکرد به انجام می‌رسد. روش‌های تحقیق اجتماعی و روش‌های تحقیق مشاهده‌ای می‌تواند به‌صورت پنهانی یا آشکار برای انجام بهترین و کاراترین نتیجه به انجام برسد. همچنین محقق می‌تواند در تجربه فراهم کردن گزارش و اطلاعات آگاهی‌دهنده بیشتری مشارکت داشته باشد.

مثال‌هایی از روش تحقیق مشاهده بازار

چندین مثال در مورد این روش مشاهده موجود است و مکرراً استفاده می‌شود. شاید یکی از متداول‌ترین روش‌هایی که محقق می‌تواند از طریق غیرمستقیم برای این نوع تحقیق گردآوری کند، کوکی یا ردپاهای کاربر کامپیوتر باشد که بازدید او از سایت‌های خاص را نشان داده باشد. یا به‌عنوان مثالی دیگر، گروه‌های متمرکز از تکنیک‌های مشاهده‌ای برای پیگیری عادات کاربران معمولی در مورد برنامه‌ها، توزیعی استفاده می‌کنند.

زمینه‌های بالینی که این نوع تحقیق بازار اجرایی می‌شود، موضوعات دقیقاً به همان صورتی گزارش می‌شود که انجام می‌گیرد. تکنیک مشاهده بازار می‌تواند برای کسب بهترین نتایج ممکن در صورت لزوم تبدیل شود. برای مثال اگر مدیر بازاریابی نتواند اطلاعات کافی از مکانی خاص را به‌دست آورد، می‌تواند به نقطه‌ای که از نظر مکانی نزدیک‌تر و اطلاعات بیشتری موجود باشد مراجعه کند. روش‌های مشاهده‌ای اغلب تنها راهی برای هدایت تحقیقات خاص نظیر تعیین تعداد خریدارانی که از یک فروشگاه بازدید می‌کنند یا رفتار فرزندان آنها هستند. درحالی‌که روش مشاهده‌ای دارای مزایای بسیاری است، اما نواقصی نیز دارد. محقق

کنترلی بر موقعیت و محیطی که برای تحقیق مشاهده‌ای می‌شود ندارد. به‌علاوه تحقیق مشاهده‌ای زمان‌گیر است. فردی باید مسئولیت تحقیق مشاهده‌ای از بازار را به عهده گیرد که صورت بوده و زمان کافی برای نظارت و مشاهده تعداد زیادی از اشخاص و کسب اطلاعات لازم داشته باشد. به‌علاوه حواس‌پرتهی در طول این تحقیق می‌تواند خطاهایی را در نتایج وارد کند.

**یک کمپین بازاریابی بد، نتایج بدی نیز به دنبال دارد. انجام دادن یک فرآیند مشاهده بازار مناسب برای دستیابی به نتایج و بازخوردهای پس از اجرای کمپین شما را قادر می‌سازد تا بازارتان را حفظ کنید. شما نیاز به بررسی بخش بازار هدف خود دارید، بخشی که بیشتر ارزشمند است**

بخش بازار هدف خود دارید، بخشی که بیشتر از همه چیز برای کسب‌وکار شما ارزشمند است. توسعه یک برنامه واضح از چیزی که درصدد مشاهده‌اش هستید و جزئیاتی که در طول این فرآیند خواهان به‌دست آوردن آنها هستید، می‌تواند به شما در این راه کمک کند. مشاهده، ابزاری است که دید بازاری به شما در مورد مسائل می‌دهد. این رویکرد را چشم‌پوشی و تقلیدی دنبال نکنید، بلکه هدف خاص خود را از اجرای آن داشته باشید.

هدف از این کار چیست؟

فرض کنید یک شرکت کاملاً موفق درصدد گسترش کسب‌وکار خود در یک مکان کاملاً جدید است. اینک هیچ ایده‌ای در مورد مکان

و بی‌گدار به آب نزنید.

**رویکردی که گره‌گشاست**  
 روش مشاهده بازار خصوصاً هنگامی که قصد توسعه کسب و کار خود را دارید بسیار دارای اهمیت است. این کار می‌تواند به شما در آزمون‌های آمادگی مصرف‌کنندگان برای ارائه محصول در مکان جدید کمک کند. همچنین کمک می‌کند که به‌صورت عاقلانه و منطقی کانال‌های توزیع را با ایجاد مبنایی برای مشتری در یک زمان مشخص انتخاب کنید. مشاهده بازار باید با هدف درک مشتریان موجود انجام شود. این روش تصمیم‌گیری مشتریان، ارزش‌های آنها، چیزهای مورد علاقه و اثر منابع دیگر بر عادات خرید آنها را بر مدیران آشکار می‌کند. مشاهده بازار می‌تواند ابزاری برای تنظیم یک هدف واقع‌گرایانه برای کسب‌وکارهایی با مقیاس کوچک و بزرگ باشد. اطلاعاتی نظیر رشد و فروش از عناصر بازار هستند که باید هنگام تنظیم هدف و تحقیقات بازار به آنها توجه کرد. مشاهده بازار شما را در حل بسیاری از مشکلات کسب و کاری‌تان یاری می‌دهد. این رویکرد می‌تواند به شما کمک کند روی مسئله‌ای که در سازمان شما وجود دارد تحقیق کنید. برای مثال اگر در فروش خود با کاهش مواجه شدید، ممکن است با تحقیقات بازار هدف خود به این نتیجه برسید که آگاهی از برند در بازار کاهش یافته است و مطابق با آن تصمیمات استراتژیک بگیرید.

مشاهده مستقیم و غیرمستقیم

انواع مختلفی از رویکرد مشاهده بازار وجود دارد. تحقیق بازار، بهترین گزینه‌های استراتژیک برای معرفی محصول جدید و ورود به بازار جدید را به بازاریابان خواهد داد. این روش کار باعث می‌شود بازاریابان انتخاب‌های بیشتری داشته باشند و ریسک را کاهش دهند. تصمیمات بازاریابی برای اینکه در دید مشتری به درستی جلوه کرده و بتوانند با رقبا و دیگر فشارهای خارجی توان مقابله داشته باشند، باید با تحقیقات بازار حمایت شوند. با اینکه تحقیقات بازار را حتی شاید بتوان با یک جست‌وجوی کوچک در اینترنت نیز انجام داد ولی برای اکثر بازاریابان شناخت بهترین راه برای انجام تحقیق بازار، رویکرد اشخاص آموزش دیده صورت گیرد که مجهز به مهارت‌های لازم در تحقیقات بازار هستند. برای کسب نتایج بهتر در این زمینه، مطمئن شوید که برنامه‌های درست کسب‌وکار خود در شعبه‌ای جدید حتماً از پتانسیل‌های آن مکان برای رونق گرفتن بازار خود اطلاع حاصل کنید.

بازاربان ایرانی

راز بزرگ آقای لی

بابک بهی

DBA (مدیران بازاریابی ایران)

۱- اول کار بگویم آقای لی مدیر شرکت ولووی سوئد و زاده چین است. ۲- مد شده که بیشتر مردم دنبال یک نسخه می‌گردند. (ایرونی و غیر ایرونی هم نداره) به تیر کتاب‌های پرفروش یا ستون‌های پرخواننده یا مشاوره‌های پرپنداره تلویزیون و... نگاه کنید تا با هم، هم‌عقیده شویم. ۳- اما آیا در مدیریت بازاریابی (بابک بهی - ۱۳۷۸) یا آنچه فرهنگی‌ها به آن marketing management می‌گویند هم رازی وجود دارد؟ و اگر رازی وجود دارد آن راز چیست؟

هرچند نویسنده به گفتارهای اینچینی چندین اعتقاد رایج نداد اما به هر حال گروه بزرگی از مدیران و بازاریابان این دیار پر هنر خواهان و خواننده این گونه نسخه‌ها هستند و به قولی جزو ترانه‌های درخواستی شمار فراوانی از مدیران است. هر چند نویسنده در گفتارها و نوشتارهای گوناگون تاکید کرده که اگر چند هزار تومان ناقل را صرف خرید یک کتاب خوب بازاریابی کنید و آن را هم خوب و چند باره بخوانید به نصیحت‌ها و اندرزهای چون منی نیازی نیست اما از آنجا که ظاهراً این درخواست خواسته‌ای است که در میان مدیران ایرانی به آن کمتر اجابت می‌شود ناچاریم که اسراراً مدیران و بازاریابان برتر را در چارچوب یک نوشته و یا به قولی یک رستال پیاپی با شیرین‌نازی هرچه بیشتر در رسانه‌ها نویسیم و بگویم.

۴- اما راز آقای لی (لی شو فو) چیست؟ آقای لی در گفت‌وگویی با مجله ماشین اروپا که ترجمه آن در شماره ۶۵۸ روزنامه «فرصت‌امروز» به چاپ رسیده با شگفتی تاکید می‌کند که هیچ جادویی در صنعت وجود ندارد!

او در حالی که سعی می‌کند چشمان بادامی خود را هر چه بیشتر از هم باز کند به دوربین خیره می‌شود و دوباره می‌گوید واقعا هیچ رازی. وقتی خبرنگار از او می‌خواهد در این باره بیشتر بگوید دوباره دایفرامگ چشمش را بازتر می‌کند و به خبرنگار می‌گوید به نظر من رقابت خیلی موضوع پیچیده‌ای نیست، در واقع بسیار هم ساده است. ما محصولاتی با کیفیت تولید کرده و در اختیار مشتریان قرار می‌دهیم. در مرحله بعد این مشتریان هستند که باید درباره کیفیت و ارزش محصول تولیدی ما قضاوت کنند. به عقیده من هیچ نکته جادویی در صنعت وجود ندارد بلکه همه چیز به مباحث اساسی و اولیه باز می‌گردد که کاملاً عقلانی باشد. وقتی خبرنگار با تجربه از آقای لی می‌پرسد این مباحث اولیه و اساسی چه چیزهایی هستند؟ لی پاسخ می‌گوید: کیفیت، عملکرد، طراحی، امنیت خودرو و اینکه در نهایت آیا ما محصولی ارزشمند در اختیار مشتریان خود قرار می‌دهیم یا خیر. و اینکه آیا مشتریان از خدمات ما در طول فرآیند خرید و استفاده از محصول راضی خواهند بود یا نه؟ دقیقاً به همین سادگی است.



چنانچه ما بتوانیم با تولید محصولات ممتاز و باکیفیت انتظارات مشتریان‌مان را برآورده سازیم در آن صورت می‌توانیم موفق شویم. او تاکید می‌کند که محصول نهایی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است و رمز موفقیت ما به شمار می‌رود و... ۵- سخنان و راز آقای لی همان گفتار معروف مدل قدیمی مک کارتی را به شکل ناقصی بیان می‌کند. در این مدل کهنسال که نزدیک به ۶۰ سال از عمرش می‌گذرد عوامل قابل کنترل توسط شرکت‌ها به چهار بخش اساسی، محصول، قیمت، شبکه پخش و بازار رسانی محصول و تبلیغات محصول تقسیم می‌شود و در آن این نیک مرد زنده‌نام می‌گوید که سرحال نگه داشتن این چهار بخش قابل کنترل توسط بازاریابان و مدیران این قابلیت را به آنها می‌دهد که ارزش مناسب را از دید مشتری در اختیارش قرار دهند و این ارائه ارزش توسط تولیدکننده، مدیر، بازاریابان و یا هر شخص دیگر به مشتری است که باعث خلق مشتری خشنود و در نتیجه کسب سود می‌شود. ۶- فهم آن برای من و شمای خواننده دشوار نیست اما تفسیرش حتماً دشوار است که چرا بسیاری از کسب‌وکارها در ایران از درک این رابطه ساده و به اصطلاح ۲+۲ عاجزند و آن می‌شود که می‌بینیم. اندیشمندانه بیندیشیم.

یک یادآوری:

پس از سال‌ها اکنون بسیاری بر این باورند که بازاریابی اصطلاحی نارسانا و مناسب برای واژه marketing نیست. برخی استفاده از خود کلمه مارکتینگ را تجویز می‌کنند اما نویسنده واژه بازاریابی را شایسته می‌شناسد. بازاریابی از ترکیب دو واژه بازار که ریشه‌ای پهلوی دارد و طبیعتاً ایرانی است به همراه دانش ساخته و بنیان نهاده شده که می‌دورام ترکیبات این اصطلاح (بازاربان، بازاریاب و...) به تدریج جانشین اصطلاحات نارسای بازاریاب و بازاریابی شود.

## ۱۰ شرکت هوایی برتر جهان در سال ۲۰۱۶ میلادی

ترجمه: معراج آگاهی

منبع: www.businessinsider.com

شرکت خطوط هوایی امارات که مقر اصلی آن در شهر دبی قرار دارد در سال ۲۰۱۶ میلادی توسط کاربران وبسایت معتبر Skytrax به‌عنوان بهترین خطوط هوایی جهان انتخاب شد و جایزه خود را در مراسمی به همین مناسبت در حاشیه برگزاری نمایشگاه هوایی Farnborough در سال گذشته میلادی دریافت کرد. گفتنی است شرکت خطوط هوایی امارات طی ۱۵ ساله که از تأسیس آن می‌گذرد تاکنون چهار بار جایزه بهترین خطوط هوایی جهان را از آن خود کرده که آخرین بار در سال ۲۰۱۶ به این افتخار دست یافت. در ادامه ۱۰ شرکت هوایی برتر جهان را مورد بررسی قرار خواهیم داد:

## -۱ Emirates

طی سال‌های گذشته شرکت خطوط هوایی امارات موفق شده است با رشد خارق‌العاده خود به یکی از بهترین و بزرگ‌ترین خطوط هوایی جهان بدل شود. این شرکت اماراتی که به صورت اختصاصی در پایگاه اختصاصی خود در فرودگاه بین‌المللی دبی فعالیت می‌کند، بزرگ‌ترین ناوگان هواپیماهای ایرباس A380 و بوئینگ ۷۷۷ را در اختیار دارد.

## -۲ Qatar Airways

شرکت هوایی Qatar Airways در شرایطی عنوان دوم را به خود اختصاص داده است که در سال ۲۰۱۵ میلادی به‌عنوان برترین خطوط هوایی جهان را به خود اختصاص داده بود. این شرکت که مقر آن در دوحه قطر قرار دارد پیش از این به دلیل راحتی صندلی هواپیماهای خود و همچنین امکاناتی که برای سرگرمی مسافران در طول پرواز مهیا کرده از سوی کارشناسان و مسافران مورد تقدیر قرار گرفته بود.

## -۳ Singapore Airlines

خدمات برجسته خطوط هوایی سنگاپور سبب شده است تا مسافران تجربه لذت بخش و منحصر به فردی از پرواز با این شرکت هوایی داشته باشند. امکان استفاده از تلویزیون شخصی و سایر وسائل و امکانات سرگرمی برای مسافران فرست کلاس از جمله امکاناتی است که این شرکت سنگاپوری برای مشتریان خود فراهم کرده. مقر این شرکت در فرودگاه Changi International Airport است. یکی از بهترین و به روزترین امکانات فنی موجود در جهان را در اختیار دارد.

## -۴ Cathay Pacific Airways

اگرچه مقر خطوط هوایی Cathay Pacific در هنگ‌کنگ قرار دارد و علیرغم سقوط یک پله این شرکت نسبت به سال گذشته میلادی، Cathay Pacific موفق شد تا به‌عنوان یکی از بهترین شرکت‌های هوایی در جهان جایگاه خود را در میان ۱۰ ایرلاین برتر جهان حفظ کند. با در اختیار داشتن یکی از بزرگ‌ترین ناوگان‌های بوئینگ ۳۰۰ER-777 مسافران این شرکت آسیایی یکی از بهترین شرکت‌ها برای پرواز محسوب می‌شود.

## -۵ All Nippon Airways

شرکت خطوط هوایی All Nippon Airways بزرگ‌ترین شرکت هوایی در ژاپن محسوب شده و بزرگ‌ترین ناوگان هواپیماهای بوئینگ Dreamliner محسوب می‌شود. این شرکت هوایی ژاپنی در حالی رتبه پنجم را به خود اختصاص می‌دهد که پیش از این در وبسایت معتبر Skytrax تقدهای بسیار مثبتی از کاربران و مسافرانی که تجربه سفر با خطوط هوایی را داشته‌اند دریافت کرده بود. این شرکت موفق شده است عناوینی نظیر تمیزترین خطوط هوایی دنیا، امن‌ترین خطوط هوایی و برجسته‌ترین خدمات را از مسافران خود دریافت کند.

## -۶ Etihad Airways

شرکت خطوط هوایی Etihad Airways که مقر آن در ابوظبی قرار دارد، شرکت اصلی هوایی کشور امارات متحده عربی محسوب می‌شود که پرچم این کشور نیز روی هواپیماهای این شرکت نقش بسته است. هواپیماهای تولید شده توسط شرکت‌های ایرباس و بوئینگ ناوگان این خطوط هوایی اماراتی را تأمین کرده‌اند. گفتنی است Etihad Airways به بیش از ۱۰۰ مقصد در سراسر دنیا پرواز می‌کند.

## -۷ Turkish Airlines

شرکت خطوط هوایی Turkish Airlines بهترین و اصلی‌ترین خطوط هوایی کشور ترکیه محسوب شده و مقر آن در فرودگاه بین‌المللی آتاتورک استانبول قرار دارد. این شرکت هوایی ترکیه‌ای که به بیش از ۱۰۰ کشور و ۲۰۰ شهر در سراسر جهان پرواز می‌کند امیندوار است در آینده نه چندان دور به یکی از شرکت‌های اصلی جابه‌جایی و ترانزیت مسافر در جهان تبدیل شود.

## -۸ EVA Air

شرکت تابوانی EVA Air در سال ۱۹۸۹ میلادی فعالیت خود را به‌عنوان یکی از شرکت‌های هوایی بین‌المللی در جهان آغاز کرد. این شرکت که مقر اصلی آن در تایپه قرار دارد در دو دهه گذشته رشد بسیار سریعی را تجربه کرده و در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین ناوگان‌های ایرباس و بوئینگ را در اختیار دارد.

## -۹ Qantas

به‌رغم تحمل بحران‌های متعدد اقتصادی در سال‌های اخیر، شرکت هوایی Qantas استرالیا همچنان خدمات برجسته و با کیفیتی را به مسافران خود ارائه می‌کند. این شرکت به دلیل رضایت کامل مسافران از خدمات آن و همچنین تأمین سرگرمی‌های جذاب برای مسافران از جمله دلایلی است که این شرکت همچنان به‌عنوان یکی از برترین خطوط هوایی جهان محسوب می‌شود.

## -۱۰ Lufthansa

بزرگ‌ترین شرکت هوایی اروپا در سال‌های اخیر به دلیل بحران‌های مالی با کاهش بودجه و تعدیل نیرو روبه‌رو بوده است اما خدمات و کیفیت پروازهای این شرکت همچنان یکی از بهترین و با کیفیت‌ترین‌ها در جهان محسوب می‌شود. گفتنی است مسافران این شرکت همواره امتیازات بسیار بالایی برای خدمات و امکانات و در نهایت کیفیت پروازهای این شرکت به ثبت می‌رسانند.

چشم‌انداز صنعت هوانوردی در سال جدید  
جیب‌ها، همچنان پر از پول می‌شوند

صنعت هوانوردی چند سال سخت را سپری کرده و ۲۰۱۶ هم ثابت کرد که شرایط چندان تغییر نکرده است.

خطوط هواپیمایی باید با مشکلات بزرگ و متعددی دست و پنجه نرم می‌کردند از جمله افت شدید قیمت نفت، چند سانحه هوایی جدی تلخ مثل اجیتایسر در ماه مه و چابو کونسه در کلمبیا و همین‌طور گوشی‌های سامسونگ که به خاطر مشکل در باتری آتش می‌گرفتند و ورودشان به هواپیماها در بسیاری از کشورها ممنوع اعلام شد.

با این حال، این موضوع ارزش اشاره کردن را دارد که سال گذشته، یکی از امن‌ترین سال‌ها در تاریخ مدرن صنعت هوانوردی به شمار می‌رود.

حالا این سوال مطرح است که سال ۲۰۱۷ برای صنعت هوانوردی چطور خواهد بود؟ صحبت در این باره شاید زود باشد، اما از همین حالا می‌توان به برخی موارد پرداخت.

## هواپیماهای مسافربری فراصوت

کنکورد را یادتان است؟ حالا بیشتر از یک دهه از زمانی که این هواپیما از خدمت بازنشسته شد می‌گذرد.

اما سر ریچارد نرسون، میلیاردر بریتانیایی به فکر افتاده است که یک‌بار دیگر عصر هواپیماهای فراصوت را زنده و این نوع هواپیماها را برای استفاده توده عوام مقرون

به صرفه کند.

شرکت او ویرجین گلکتیک با یک استارت‌آپ آمریکایی به نام بوم همکاری می‌کند تا هواپیما مدل اکس‌بی-۱ را بسازد؛ هواپیمایی که گفته می‌شود سریع‌ترین هواپیمای غیرنظامی تاریخ است. شرکت‌های آمریکایی بوئینگ و لاکهید مارتین هم روی توسعه و ساخت هواپیماهای فراصوت مسافربری کار می‌کنند، اما سر ریچارد امید زیادی دارد آنها را شکست بدهد و زودتر هواپیمایش را به‌صورت تجاری عرضه کند.

این مدل اولیه که «بیبی بوم» نام دارد، قرار است نخستین پرواز آزمایشی خود را انتهای سال جاری میلادی انجام دهد. با این حال قرار نیست که نخستین پرواز تجاری این هواپیما زودتر از سال ۲۰۲۳ باشد.

سرعت بیسی بوم، ۱۰ درصد بیشتر از کنکورد است (کنکورد با سرعتی بیشتر از دوبرابر سرعت صوت پرواز می‌کرد)، این یعنی سرعت بیبی بوم سه برابر هواپیماهای تجاری فعلی خواهد بود.

بیبی بوم طوری طراحی شده است که در هر پرواز ۴۰ مسافر را حمل کند و فاصله بین لندن و نیویورک در دو سوی اقیانوس اطلس را تنها در سه ساعت و ۱۵ دقیقه طی کند. نکته شگفت‌انگیز پرواز با این هواپیما قیمت بلیت آن است؛ ۲۵۰۰ پوند برای بلیت یک‌طرفه.

## تداوم سوددهی شرکت‌ها

قیمت نفت خود را به جایی که قبلاً بود بالا می‌کشد با این حال انتظار این است که خطوط هواپیمایی همچنان در سال ۲۰۱۷ سودده باشند. اتحادیه بین‌المللی حمل‌ونقل هوایی (یاتا) پیش‌بینی کرده است که صنعت هوانوردی در سال ۲۰۱۷ میلادی ۲۹٫۸ میلیارد دلار (۲۴ میلیارد پوند) درآمد خواهد داشت که در واقع سومین سال سوددهی این صنعت خواهد بود. سال گذشته این صنعت به رکورد ۳۵٫۶ میلیارد دلار رسید. الکساندر ده یونیاک، مدیر کل یاتا می‌گوید: «این سه سال، بدون توجه به تردیدهایی که با آنها مواجه هستیم، بهترین سال‌های تاریخ این صنعت بوده‌اند. بعد از سال‌ها کار سخت برای بازسازی و بازمهندسی، این صنعت حالا دوام و ثبات بیشتری دارد.»

با این حال سود در این صنعت به‌صورت متوازنی توزیع نخواهد شد. انتظار این است که قوی‌ترین عملکرد در آمریکای شمالی باشد که در سال‌های اخیر شاهد چند ادغام بزرگ خطوط هوایی بوده است.

## مسیرهای بلند افراطی

مقایسه ساینز هواپیماها را فراموش کنید، امسال سال رقابت بر سر بلندترین مسیرهای پروازی است و برنده شرکتی است که به‌عنوان دارنده بلندترین مسیر پروازی دنیا را از آن خود کند.

در حال حاضر شرکت هواپیمایی امارات تاج قهرمانی را با مسیر ۱۴ هزار و ۲۰۰ کیلومتری ابوظبی به اوکلند نیوزلند در اختیار دارد. این پرواز از شرق به غرب ۱۶ ساعت و ۵ دقیقه و از مسیر غرب به شرق ۱۷ ساعت و ۲۵ دقیقه طول می‌کشد.

با این حال عنوان قهرمانی در این زمینه در ماه فوریه به رقیب امارات یعنی قطر ایرویز خواهد رسید که پرواز دوحه به اوکلند را راه‌اندازی خواهد کرد. این پرواز ۱۴ هزار و ۴۴۲ کیلومتر طول دارد و زمان آن بین ۱۷/۵ تا ۱۸/۵ ساعت است.

بلندترین مسیر پروازی از نظر مسافت طی شده اما متعلق به خط هوایی ایر ایندیا است که از دهلی تا سانفرانسیسکو می‌رود (۱۵ هزار و ۳۰۰ کیلومتر). این مسیر پروازی به جای اقیانوس اطلس از روی اقیانوس آرام حرکت می‌کند، اما به خاطر بادهای موافق فقط ۱۴ ساعت طول می‌کشد.

## ارزان و زیاد

ایر فرانس برنامه‌ریزی کرده است که در انتهای سال ۲۰۱۷ یک شرکت هواپیمایی ارزان‌قیمت راه‌اندازی کند که بعد از پروازهای آمریکایی، تمرکزش را روی شهرهای آسیایی بگذارد.

در اروپا، رایان ایر و ایزی‌جت بر بیشتر بازار مسلط هستند و شرکت‌های زیادی را به این فکر انداخته‌اند که برای سود بیشتر،

## امن‌ترین شرکت‌های هواپیمایی در سال جدید

قدیمی‌ترین شرکت هواپیمایی دنیا است که از سال ۱۹۱۹ فعالیت می‌کند و امن‌ترین خط هواپیمایی اروپاست. این شرکت که دفتر مرکزی‌اش در آمستردام قرار دارد سال گذشته ۳۰ میلیون مسافر را جا به جا کرد.

**لوفت‌هانزا:** لوفت‌هانزا هم حضوری همیشگی در لیست ۲۰ شرکت برتر دارد. این شرکت آلمانی، بزرگ‌ترین خط هواپیمایی اروپاست و قبل از شرکت ایرلندی رایان‌ایر قرار دارد.

**اسکاندیناوین ایرلاین سیستم (اس‌ای‌اس):** شرکت سوئدی اس‌ای‌اس به ۱۱۹ مقصد در اروپا، آمریکا و آسیا پرواز دارد. طی دو سال گذشته این شرکت ۳۰ میلیون مسافر را جا به جا کرده است.

**سنگاپور ایرلاینز:** سنگاپور ایرلاینز که به خاطر خدمات درون پروازی‌اش معروف است، حضوری همیشگی در لیست برترین‌های ایرلاین‌ریتینگ دارد.

**سویس:** امنیت چیزی است که مسافران می‌توانند از حضور آن در پروازهای سوئیس مطمئن باشند. این شرکت از سال ۲۰۰۲ که

از برند کراس‌ایر به این نام تغییر داده، هیچ سانحه‌ای نداشته است.

**یونایتد ایرلاینز:** این شرکت یکی از چهار خط هواپیمایی است که به لیست ایرلاین‌ریتینگ راه پیدا کرده است.

**ویرجین آتلانتیک:** در سال ۲۰۱۶ این شرکت بریتانیایی به همه مسافرانی که در محدوده کرسمس پرواز داشتند سه وعده غذای ویژه کرسمس داد.

**ویرجین استرالیا:** این شرکت که در سال ۱۹۹۹ تأسیس شده آخرین شرکت هواپیمایی این لیست است.



**فین ایر:** فین‌ایر از سال ۲۰۱۴ در لائز مخصوص به خود در فرودگاه هلسینکی فنلاند، یک سونای کلاسیک فنلاندی برای مسافران پروازهایش فراهم کرده است.

**هاواتین ایرلاینز:** این شرکت هواپیمایی در سال ۱۹۲۹ افتتاح شده و حالا یکی از امن‌ترین و قدیمی‌ترین شرکت‌های هواپیمایی آمریکاست.

**ژاپن ایرلاینز:** یکی از دو شرکت ژاپنی که به این لیست اضافه شده، ژاپن ایرلاینز است. شرکت هواپیمایی ملی کشورش است.

**کی‌ال‌ام:** شرکت هلندی کی‌ال‌ام

حال امنیت در این شرکت، از نقاشی کردن مهم‌تر است و خواهد بود.

**بریتیش ایرویز:** این خط هواپیمایی سرشناس سال گذشته در لیست ایرلاین‌ریتینگ قرار نداشت اما عملکردش در ۱۲ ماه گذشته، راهش را به این لیست باز کرده است.

**کشی پاسیفیک ایرویز:** این شرکت هواپیمایی معمولاً در لیست ۲۰ شرکت هواپیمایی برتر ایرلاین‌ریتینگ قرار دارد.

**دلنا ایرلاینز:** این شرکت هواپیمایی آمریکایی اهمیت زیادی به نوسازی ناوگان

# دانلود ۵۰ فیلم در ۸۰ ثانیه



رویا پاک سرشت  
royapakseresh@gmail.com

کمتر فردی در جهان امروز زندگی می کند که اهل استفاده از اینترنت نباشد یا با اینترنت های نسل 3G یا 4G آشنا نباشد اما همزمان با توسعه و پیشرفت تجهیزات استفاده از اینترنت، باری که بر دوش شرکت های ارائه دهنده خدمات اینترنتی است سنگین تر می شود. اکنون شرکت اینتل با تولید مودم های 5G نسلی را به کاربران خود وعده داده است.

در واقع اغلب کاربران تلفن های هوشمند و انواع تبلت و لپ تاپ و... توقع دارند که با توجه به امکانات موجود در دستگاه های هوشمند خود از خدمات مجازی با کیفیت تری نیز برخوردار باشند. بر همین اساس است که شرکت های فعال در عرصه ارائه اینترنت پرسرعت، اغلب برای رسیدن به قله موفقیت و در دست گرفتن پرچم بالاترین سرعت اینترنت، رقابتی سخت دارند.

از سال گذشته میلادی تاکنون، شرکت اینتل زمره هایی مبنی بر احتمال ارائه مودم هایی با سرعت 5G منتشر می کرد. خبرهایی که به نظر می رسد رنگ واقعیت گرفته اند و قرار است بزودی مودم های 5G این شرکت در اختیار کاربران قرار گیرد. اما این مودم 5G چه

نماد	فناوری	حداکثر سرعت دانلود (Mbit/s)	میانگین سرعت دانلود (Mbit/s)
G	GPRS	۰.۱	۰.۱
E	EDGE	۰.۳	۰.۱
۳G	۳G	۳.۱	۰.۱
H	HSPA	۷.۲	۱.۵
-H	+HSPA	۲۱	۴
-H	+DC-HSPA	۴۲	۸
۴G	LTE	۱۰۰	۱۵
۵G	-	۴۵۰	۳۰۰

این مودم ها حتی به کاربران مهلت نمی دهد یک قهوه یا چای آماده کنند. پس اگر قصد استفاده از این مودم ها را دارید بهتر است از قبل تدارک خوراکی های دلخواهتان را دیده باشید.

می شود. این یک خبر خوش برای کاربران اهل دانلود فیلم است؛ سرعت دانلود یک فیلم ۵۰ گیگابایتی از طریق این مودم تنها ۸۰ ثانیه است. در واقع اغراق نیست اگر بگوییم سرعت دانلود در

مزیت هایی نسبت به مودم های قبلی دارد؟ امکان سرعت دانلود این مودم ها پنج گیگابایت بر ثانیه است و در نتیجه رکورد دانلود با کمک مودم جدید اینتل رکوردی خیره کننده محسوب

## آیا زیرساخت ها آماده هستند؟

اگرچه اغلب شهرهای توسعه یافته و در حال توسعه جهان زیرساخت های لازم برای حمایت از اینترنت 3G و 4G را دارند، اما نمی توان ادعا کرد که تمامی شهرها پتانسیل های لازم برای حمایت از سرعت 5G را هم دارند. در حال حاضر، برخی از شرکت های بزرگ و شناخته شده خدمات اینترنتی ایالات متحده، در حال فراهم کردن زیرساخت های پشتیبانی از اینترنت سرعت 5G هستند. و رابزون یکی از شرکت هایی است که در حال تدارک زیرساخت های ارائه اینترنت 5G در برخی از مهم ترین شهرهای آمریکا (نیویورک، لس آنجلس، واشنگتن و...) است. شرکت خدمات اینترنتی و تلفن همراه AT&T نیز از جمله شرکت هایی است که مدتی است سرویس های پشتیبانی از 5G را تدارک دیده است. اپراتور T-mobile نیز به کاربران خود وعده داده تا سال ۲۰۲۰ از سرعت خیره کننده ۱۲ گیگابایت بر ثانیه رونمایی کند. در بین اپراتورهای آسیایی هم دو اپراتور سامسونگ و کره نتکام وعده داده اند که برای بازی های المپیک زمستانی ۲۰۱۸ از اینترنت 5G پشتیبانی خواهند کرد.

## اینترنت در ایران جنبه سرگرمی دارد

طبق برآورد شاخص های جامعه اطلاعاتی بر مبنای آخرین بررسی های نظام پایش شاخص های ارتباطات کشور، ۶۵ درصد کاربران اینترنت در ایران عضو شبکه های اجتماعی هستند و ۵۹ درصد کاربران نیز در اینترنت به دنبال تفریح و سرگرمی اند. به گزارش مهر، درگاه پایش جامعه اطلاعاتی بر مبنای نظام پایش شاخص های ارتباطات و فناوری اطلاعات و با توجه به نتایج طرح آمارگیری برخورداری خانوارها و استفاده افراد از فناوری اطلاعات و ارتباطات، آخرین وضعیت استفاده از ICT در ایران را تا پایان سال ۹۴ اعلام کرد.

## ۵۹ درصد کاربران به دنبال تفریح در اینترنت هستند

طبق این برآوردها مشخص شد که وضعیت حضور کاربران اینترنت در شبکه های اجتماعی از سال ۹۲ که ۲۰ درصد بوده در پایان سال ۹۴ به ۶۵ درصد افزایش یافته است. این درحالی است که بررسی ها نشان می دهد که ۵۹ درصد کاربران در اینترنت به دنبال تفریح و سرگرمی اند و ۷۱ درصد از این ابزار برای ارتباطات استفاده می کنند.

## فقط ۸ درصد کاربران ایرانی در اینترنت محتوا تولید می کنند

در راستای فعالیت کاربران اینترنت در ایران مشخص شده است که تنها ۸ درصد کاربران ایرانی به تولید محتوا در فضای مجازی می پردازند. در این میان ۲ درصد تولیدات محتوا مربوط به نرم افزارهای اینترنت برای ویرایش، ۳ درصد محتوای تولید شده برای مدیریت صفحات شخصی، ۶ درصد محتوای ایجاد شده توسط کاربر شامل متن، عکس، فیلم و موسیقی و نرم افزار و یک درصد نیز به تولید محتوا در قالب وبلاگ نویسی مربوط می شود. ۱۳ درصد کاربران ایرانی از بانکداری الکترونیکی استفاده می کنند. براساس بررسی شاخص های جامعه اطلاعاتی در ایران در خصوص فعالیت کاربران اینترنت مشخص شد که ۱۳ درصد فعالیت کاربران اینترنت در ایران به بانکداری الکترونیکی معطوف است. همچنین ۲۷.۵ درصد از کاربران از خدمات دولت الکترونیک و ۴۲ درصد از تجارت الکترونیک در اینترنت استفاده می کنند.

در همین حال اعلام شده است که ۲ درصد کاربران در فضای اینترنت مشارکت الکترونیکی دارند و ۴.۵ درصد کاربران نیز از خدمات رایانش ابری استفاده می کنند. ۲۷ درصد کاربران اینترنت در ایران بالای ۵۰ سال سن دارند. بررسی ها نشان می دهد که ۴۷.۷ درصد کاربران اینترنت در ایران در گروه سنی ۲۰ تا ۲۹ سال هستند و این درحالی است که ۲۷.۳ درصد کاربران اینترنت در ایران را گروه سنی ۵۰ تا ۵۹ سال تشکیل می دهند. در همین حال فاصله جنسیتی بین کاربران اینترنت مرد و زن در ایران ۱.۹ درصد است و فاصله بین کاربران اینترنت شهری و روستایی ۲.۵ درصد برآورد می شود.

## رونمایی از باتری گرافنی تلفن همراه مقاوم در برابر دمای بالا

یک شرکت چینی سازنده تلفن همراه باتری جدیدی را که با گرافن تقویت شده و قادر به تحمل دمای ۶۰ درجه سانتیگراد است، رونمایی کرد. به گزارش ایرنا، این باتری به دلیل استفاده از گرافن طول عمر بیشتری دارد و می تواند در برابر گرمای زیاد مقاومت داشته باشد به طوری که امکان کار در دمای ۶۰ درجه سانتیگراد را دارد. براساس نتایج اعلام شده توسط شرکت هواوی، این باتری یون لیتیوم به وسیله فناوری های مقاوم در برابر گرما تقویت شده است؛ فناوری هایی که گرافن نقش اصلی را در آن دارد. به دلیل تقویت ساختاری، این باتری ها می توانند تا دمای ۶۰ درجه را تحمل کنند دمایی که از دمای رایج کارکرد باتری ها ۱۰ درجه بالاتر است.

این باتری جدید طول عمری دو برابر بیشتر از باتری های لیتیومی دارد و به گفته محققان، آزمون های شارژ/دشارژ روی این باتری در دماهای بالا انجام شده و نشان داده است که اگر شرایط کارکرد این باتری ها و باتری های رایج یکی باشد، باتری تقویت شده با گرافن ۵ درجه خنک تر از باتری یون لیتیومی است. محققان هواوی همچنین گفتند: آزمون ها ثابت کرد که بعد از ۲ هزار بار شارژ/دشارژ، باتری های تقویت شده با گرافن ۷۰ درصد ظرفیت اصلی خود را حفظ می کنند. زمانی که این باتری به مدت ۲۰۰ روز در دمای ۶۰ درجه سانتیگراد نگه داشته شود، ۱۳ درصد از ظرفیت آن از دست می رود.

## استخدام بیش از ۱۰۰ هزار نفر در آمازون

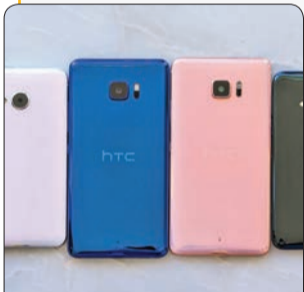
فروشگاه اینترنتی آمازون با سرمایه گذاری در تحویل سریع تر کالا و جذب خریداران بیشتر، بیش از ۱۰۰ هزار شغل در آمریکا از طراحی نرم افزار گرفته تا کار در انبار ایجاد می کند. به گزارش ایسا، بزرگترین فروشگاه اینترنتی جهان در بیانیه ای اعلام کرد در ۱۸ ماه آینده، نیروی کار تمام وقت خود در آمریکا را بیش از ۵۰ درصد افزایش می دهد و به بیش از ۲۸۰ هزار نفر می رساند. آمازون هزینه سنگینی روی انبارهای جدید خود صرف می کند تا بتواند کالاهای بیشتری را نزدیک مشتریانش انبار کرده و سفارشات را سریع تر و ارزان تر تحویل دهد. استفاده های جدید که از فلوریدا تا تگزاس و کالیفرنیا انجام می گیرند، در عملی شدن وعده آمازون برای تحویل دو روزه کالا به اعضای کلوب خرید ویژه آمازون کلیدی خواهند بود.

## پرچمداران جدید HTC معرفی شدند

### دو بازیکن تازه نفس در میدان رقابت تلفن های همراه

فرصت امروز: شرکت HTC با معرفی دو تلفن همراه سری U از نسل جدید تلفن های همراه خود، بسیاری از کاربران را هیجان زده کرد. این تلفن های همراه که با نام های UPLAY و U Ultra معرفی شده اند، برتری های قابل ملاحظه ای نسبت به نسل گذشته تلفن های همراه HTC دارند. یکی از مهم ترین ویژگی های این تلفن ها، حذف چک هدفون است. در واقع هدفون این دو تلفن همراه به واسطه پورت USB به آن متصل می شود. پردازنده اصلی آن نیز اسنپدراگون ۸۲۱ و ۴ گیگابایت ظرفیت رم آن است.

یکی از تفاوت های تلفن همراه U Ultra با دیگر تلفن های همراه موجود در بازار، نوار ۲ اینچی نازکی است که سمت راست دوربین تا بخش جلویی گوشی کشیده شده است. این نوار کمی بالاتر از نمایشگر Super LCD 5 قرار دارد و می توان از



## alcatel a۳ xl هم رونمایی شد

### پیشنهاد جدید آلکاتل برای کاربران

فرصت امروز: شرکت آلکاتل با رونمایی از تلفن همراه جدید خود، نظر مثبت بسیاری از کاربران تلفن های همراه میان رده را به سوی خود جلب کرده است. شرکت آلکاتل از فعالان کم حاشیه اما با سابقه دنیای فناوری است. نگاهی به مشخصات کلی این تلفن همراه کیفیت مناسب آن برای فعالیت های روزمره را تایید می کند. جنس بدنه این محصول پلاستیکی است و از مقاومت متوسطی برخوردار است. سیستم عامل این تلفن همراه اندروید نوقا ۷ است و صفحه نمایشگر آن شش اینچی است. پردازنده این محصول از نوع مدیاتک MT8735B با سرعت پردازش ۱/۱ گیگاهرتز است. رزولوشن تصویر این محصول HD است و تراکم پیکسل های این محصول در هر اینچ ۲۴۴ پیکسل است. این تلفن همراه دو دوربین دارد. دوربین اصلی از نوع هشت مگاپیکسلی و دوربین دوم از نوع پنج مگاپیکسلی



## شات



اگر اهل تیراندازی تفریحی و استفاده از تکنولوژی های مدرن برای نشانه گیری دقیق هستید، گجت تیراندازی پانوراما، محصولی مناسب برای شماست. با کمک کیت هوشمند این محصول می توان از هر زاویه ای تصویری با کیفیت از اهداف مختلف دریافت کرد. این گجت با هشت سرعت متنوع قابلیت پرواز دارد و دوربین هایی با ۱.۲ پوند وزن را پشتیبانی می کند و با هر بار شارژ تا دو ساعت متد پرواز می کند. قیمت این محصول ۱۳۰ دلار است.

## قیمت انواع گوشی

مدل	قیمت (تومان)
Galaxy S7	۲,۳۰۰,۰۰۰
Galaxy S7 Edge	۲,۵۹۰,۰۰۰
Galaxy S6	۱,۵۴۰,۰۰۰
Galaxy S6	۱,۸۱۰,۰۰۰
Galaxy S6 Edge+	۲,۳۵۰,۰۰۰
Galaxy Note 5	۲,۳۲۰,۰۰۰
Galaxy S6 Edge	۱,۸۰۰,۰۰۰
Galaxy S6 Edge	۲,۱۵۰,۰۰۰
Galaxy A9	۱,۸۳۰,۰۰۰
Galaxy Note Edge	۲,۶۶۰,۰۰۰
Galaxy Note 4 Duos	۲,۱۸۰,۰۰۰
Galaxy Note 4 SM-910H	۱,۵۵۰,۰۰۰
Galaxy Note 4 SM-910C	۱,۵۰۰,۰۰۰
Galaxy Alpha	۹۰۰,۰۰۰
Galaxy S5 G900H	۱,۱۷۰,۰۰۰
Galaxy S5 G900F	۱,۲۳۰,۰۰۰
Galaxy S5 Duos	۱,۱۸۰,۰۰۰
Galaxy S5 Mini	۸۸۰,۰۰۰
Galaxy S5 Mini Duos	۹۰۰,۰۰۰
Galaxy K Zoom	۹۰۰,۰۰۰
Galaxy Star 2	۲۴۰,۰۰۰
Galaxy Star Pro	۲۳۰,۰۰۰
Galaxy Note 3 N9005	۱,۳۸۰,۰۰۰
Galaxy Note 3 N9005	۱,۳۸۵,۰۰۰
Galaxy Note 3 N9000	۱,۲۵۰,۰۰۰
Galaxy Note 3 Neo	۱,۰۶۰,۰۰۰
Galaxy S4 mini I9190	۹۳۰,۰۰۰
Galaxy Mega 6.3 I9200	۱,۱۰۰,۰۰۰
Galaxy Win I8552	۵۰۰,۰۰۰
Galaxy S4 9500	۹۳۰,۰۰۰
Galaxy S4 9500	۱,۰۲۰,۰۰۰
Galaxy S4 9505	۹۶۰,۰۰۰
Galaxy E7	۷۸۰,۰۰۰
Galaxy E5	۷۵۰,۰۰۰
Galaxy J1	۳۵۰,۰۰۰
Galaxy A7	۱,۴۰۰,۰۰۰
Galaxy A5	۸۶۰,۰۰۰
Galaxy A3	۶۷۰,۰۰۰
Galaxy J5	۶۳۰,۰۰۰
Galaxy ACE 4	۳۳۰,۰۰۰
Galaxy ACE 3	۳۱۰,۰۰۰

## SONY

مدل	قیمت (تومان)
Xperia Z5	۱,۵۵۰,۰۰۰
Xperia Z5 Compact	۱,۵۸۰,۰۰۰
Xperia M5	۱,۱۰۰,۰۰۰
Xperia Z3 Plus /Z4	۱,۴۰۰,۰۰۰
Xperia Z2	۱,۱۰۰,۰۰۰
Xperia Z3	۱,۲۷۵,۰۰۰
Xperia Z3 Dual	۱,۳۰۰,۰۰۰
Xperia Z1	۹۹۰,۰۰۰
Xperia Z3 Compact	۱,۲۳۰,۰۰۰
Xperia Z1 Compact	۸۰۰,۰۰۰
Xperia M4 Aqua	۶۹۰,۰۰۰
Xperia E4 Dual	۴۵۰,۰۰۰
Xperia E3	۴۳۰,۰۰۰
Xperia E3 Dual	۴۶۹,۰۰۰
Xperia T2 Ultra	۷۷۰,۰۰۰
Xperia T2 Ultra Dual	۸۱۵,۰۰۰
Xperia M2 Aqua	۶۱۰,۰۰۰
Xperia C3	۶۵۰,۰۰۰
Xperia C3 Dual	۷۳۰,۰۰۰
Xperia T3	۷۳۰,۰۰۰
Xperia V	۶۴۰,۰۰۰
Xperia E1	۲۷۰,۰۰۰
Xperia C	۵۸۰,۰۰۰
Xperia M	۳۰۰,۰۰۰
Xperia M2 Dual	۵۹۰,۰۰۰

## HTC

مدل	قیمت (تومان)
One M9 Plus	۱,۵۷۰,۰۰۰
One M9s	۱,۱۱۰,۰۰۰
One M9	۱,۶۳۵,۰۰۰
One M8	۱,۲۴۰,۰۰۰
One M8 Dual	۱,۲۶۰,۰۰۰
One A9	۱,۳۱۰,۰۰۰
Desire Eye	۱,۳۰۰,۰۰۰
One E9 Plus	۱,۳۳۰,۰۰۰
One M8 Eye	۱,۲۸۰,۰۰۰
One E8	۸۸۰,۰۰۰
One E8 Dual	۱,۱۰۰,۰۰۰
One Max	۱,۲۰۰,۰۰۰
One Mini 2	۸۲۰,۰۰۰
Desire 700 Dual	۷۰۰,۰۰۰
Desire 826 Dual	۱,۲۰۰,۰۰۰
Desire 816 Dual	۷۵۰,۰۰۰
Desire 620G Dual	۵۰۰,۰۰۰
Desire 616	۵۲۰,۰۰۰
Desire 610	۶۳۰,۰۰۰
Desire 516 Dual	۴۶۰,۰۰۰
Desire 510	۵۰۰,۰۰۰
Desire 320	۳۳۰,۰۰۰
Desire 310	۲۸۰,۰۰۰
Desire 310 Dual	۴۱۵,۰۰۰
Desire 300	۴۵۰,۰۰۰
Desire 210	۳۳۰,۰۰۰
Desire 200	۲۵۵,۰۰۰
Butterfly 2	۱,۴۰۰,۰۰۰
Butterfly S	۱,۰۴۰,۰۰۰
One Dual Sim	۹۵۰,۰۰۰
One	۱,۱۷۰,۰۰۰
Windows Phone 8S	۳۴۰,۰۰۰

مدیرکل دفتر امور روستایی و شوراهای استانداری قزوین:

## قزوین در نمایشگاه توانمندی‌های روستاییان موفق به کسب رتبه برتر شد

به گزارش روابط عمومی استانداری قزوین، کریم حبیبی انبوهی در حاشیه اختتامیه دومین نمایشگاه توانمندی‌های روستاییان که در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد ابعاد حضور این استان در نمایشگاه مذکور و نیز دلایل انتخاب قزوین به‌عنوان یکی از استان‌های برتر را تشریح کرد. وی افزود: با توجه به نامگذاری سال ۹۵ توسط مقام معظم رهبری به نام اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل و نیز شعار دومین نمایشگاه توانمندی‌های روستایی کشور با عنوان «روستا و اقتصاد مقاومتی»، دفتر امور روستایی استانداری قزوین در این راستا و نیز در پی دستورالعمل ارسالی توسط معاونت توسعه روستایی، در این نمایشگاه شرکت کرد. وی اضافه کرد: شناسایی و معرفی ظرفیت‌های روستایی شهرستان‌های کشور، مزیت‌های نسبی روستاهای هر شهرستان، کارآفرینان روستایی و زنان کارآفرین از جمله محورهای حضور دفتر امور روستایی استان در این نمایشگاه بود. حبیبی‌انبوهی ادامه داد: استان قزوین تنها استانی بود که به معرفی روستاهای بدون بیکار، روستاهای نمونه و الگوی مشارکت و نیز روستاهای دارای سند توسعه روستایی بر مبنای مشارکت در این نمایشگاه پرداخت.

مدیرکل دفتر امور روستایی و شوراهای استانداری قزوین با اشاره به اینکه قزوین تنها استانی بود که با هشت شرکت دانش بنیان در زمینه تولیدات مورد نیاز فعالیت‌های کشاورزی و دامپروری فعال در این نمایشگاه شرکت کرد، یادآور شد: در کنار ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری استان، در مناطق روستایی نیز برای نخستین مرتبه عنوان‌هایی در چهار بخش انرژی، کشاورزی، صنعتی و گردشگری به دو زبان منتشر و از آن رونمایی شد. به گفته وی، علاوه بر مسئله یافته‌شده کتاب گردشگری قزوین و نیز بروشورهای ویژه معرفی هر شهرستان در این نمایشگاه به بازدیدکنندگان ارائه شد. حبیبی‌انبوهی ادامه داد: معرفی سبک زندگی و نمایش فعالیت‌های روستایی به‌صورت زنده در قالب ساخت یک خانه روستایی از منطقه الموت یکی دیگر از ابعاد حضور دفتر امور روستایی در این نمایشگاه بود که مورد استقبال بی‌نظیر بازدیدکنندگان قرار گرفت.

وی افزود: علاوه بر این، چند برنامه آیینی از جمله اجرای موسیقی و بازی‌های محلی از مناطق مختلف استان، به‌خصوص ایلات و عشایر بخش کوهپن، اجرای موسیقی تاتی از شهرستان تاکستان و اجرای موسیقی محلی منطقه الموت از دیگر برنامه‌های ما در نمایشگاه توانمندی‌های روستاییان کشور بود. حبیبی‌انبوهی افزود: در بخش مراسم آیینی نیز برای نخستین مرتبه منظومه عاشقانه «عزیز و نگار» و حضور استاندار قزوین و با بازدیدکنندگان به مورد اجرا درآمد. وی اجرای موسیقی محلی «عرغی» و نیز اجرای مراسم «عروس بران» از منطقه الموت را از دیگر برنامه‌های آیینی به مورد اجرا گذاشته شده از سوی دفتر امور روستایی استانداری قزوین در دومین نمایشگاه توانمندی‌های روستایی برشمرد.

مدیرکل دفتر مقررات ملی و کنترل ساختمان وزارت راه و شهرسازی:

## بازآفرینی شهری با اجرای طرح برندینگ شهری محقق می‌شود

مدیرکل دفتر مقررات ملی و کنترل ساختمان وزارت راه و شهرسازی گفت بازآفرینی شهری با اجرای طرح برندینگ شهری، توجه به اقتصاد حمل‌ونقل و ایجاد درآمد پایدار را عملیاتی می‌کنیم. به گزارش مهر، حامد مانی‌فر گفت: افزایش ۴۰۰ کیلومتری طول راه‌های فرعی و اصلی، بزرگراهی، ۲۴۲ کیلومتر عملیات راهسازی، تعمیر و بهسازی ۲۵۰ دستگاه پل از جمله کارهای انجام شده است.

وی افزود: از مجموع ۵۸هزار واحد مسکن مهر استان تاکنون ۵۰هزار واحد تحویل شده که از مجموع واحدهای باقیمانده دو هزار واحد دیگر تا پایان امسال و ۳هزار واحد سال آینده و ۳هزار واحد خود مالکی توسط مردم تکمیل خواهد شد. مانی‌فر اظهارداشت: در بخش مرتبط با راه نیز ضمن توجه به کیفیت راه‌ها، موضوع «اقتصاد حمل و نقل» مطرح شده که با پیشنهاد طرحی به وزیر راه و شهرسازی با رویکرد بازآفرینی اقتصاد ناشی از حمل‌ونقل ارائه شده است.

مدیرکل دفتر مقررات ملی و کنترل ساختمان وزارت راه و شهرسازی یادآور شد: توجه به معماری راه از کارهای دیگری است که در دیدگاه ما اولویت دارد به همین دلیل در پروژه ملی جاده قزوین، الموت به نتایج پیشنهاد کرده‌ام تا پل‌ها، ابنیه‌ها، با نگاه معماری و زیبایی‌شناسی صورت گیرد.

وی گفت: پل ورسک با گذشت سال‌ها همچنان یک نماد معماری بالارزش است و ما نیز باید در اجرای طرح‌های راهسازی به معماری ایرانی توجه کنیم تا کارهای ماندگاری ثبت و ضبط شود.

مانی‌فر یادآور شد: توانمندسازی شهرها با توجه به اقتصاد شهری با اجرای طرح «برندینگ شهری» در دست تهیه است که اگر خوب اجرا شود شهرهای کوچک می‌توانند پیشینه تاریخی خود را بازآفرینی کرده و به درآمد پایدار برسند. مانی‌فر اظهارداشت: اخیراً یک راه سنگی در مسیر الموت شناسایی شده که تلاش می‌کنم این‌گونه معماری‌های اصیل را حفظ کنیم تا در کنار سازندگی بتوانیم به ارزش‌های معماری نیز بها دهیم.

لیلا شیرزاد

leilashirzad69@gmail.com

استان قزوین به دلیل قرار گرفتن در گلوگاه ارتباطی استان‌های شمالی و غربی کشور، نزدیکی به تهران، دارا بودن چندین شهر صنعتی و نیز برخورداری از چندین دانشگاه از جمله دانشگاه‌های بین‌المللی امام خمینی، علوم پزشکی و آزاد اسلامی و شماری دانشگاه غیردولتی از موقعیت بسیار متمایز به منظور سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف برخوردار است. این استان از نظر مکان گردشگری ایران و سوم در جهان را داراست. گفتنی است قزوین به‌عنوان پایتخت خوشنویسی ایران معرفی شده است، این استان به واسطه خوشنویسان بزرگی که داشته، همواره به صورت یکی از قطب‌های خوشنویسی در کشور و حتی در جهان مطرح بوده است. در همین رابطه گفت‌وگویی را با علیرضا کشاورز قاسمی، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی قزوین داشته‌ام که در ادامه می‌خوانید.

### گردشگری، مهم‌ترین اولویت سرمایه‌گذاری

کشاورز قاسمی در رابطه با مهم‌ترین مزیت‌های سرمایه‌گذاری در این استان می‌گوید: استان قزوین با داشتن بیش از یک میلیون و ۲۰۰هزار جمعیت و قرار گرفتن در فاصله ۱۵۰ کیلومتری از پایتخت و دسترسی به بازارهای مصرف بزرگ موقعیت ممتازی را به خود اختصاص داده است. همچنین این استان با دارا بودن ۳۵۰۰ واحد بزرگ و کوچک صنعتی، دشت حاصلخیز کشاورزی، ۱۵ شهرک و ناحیه صنعتی بخش عمده‌ای از نیازهای کشور را تأمین می‌کند.

تولید بیش از ۴٫۵ میلیون تن محصول دامی، باغی و زراعی باعث شده این استان از جایگاه خاصی به منظور سرمایه‌گذاری در حوزه‌های مختلف برخوردار باشد. رئیس اتاق بازرگانی قزوین با بیان اینکه حدود ۷۰ درصد موادشوینده کشور در

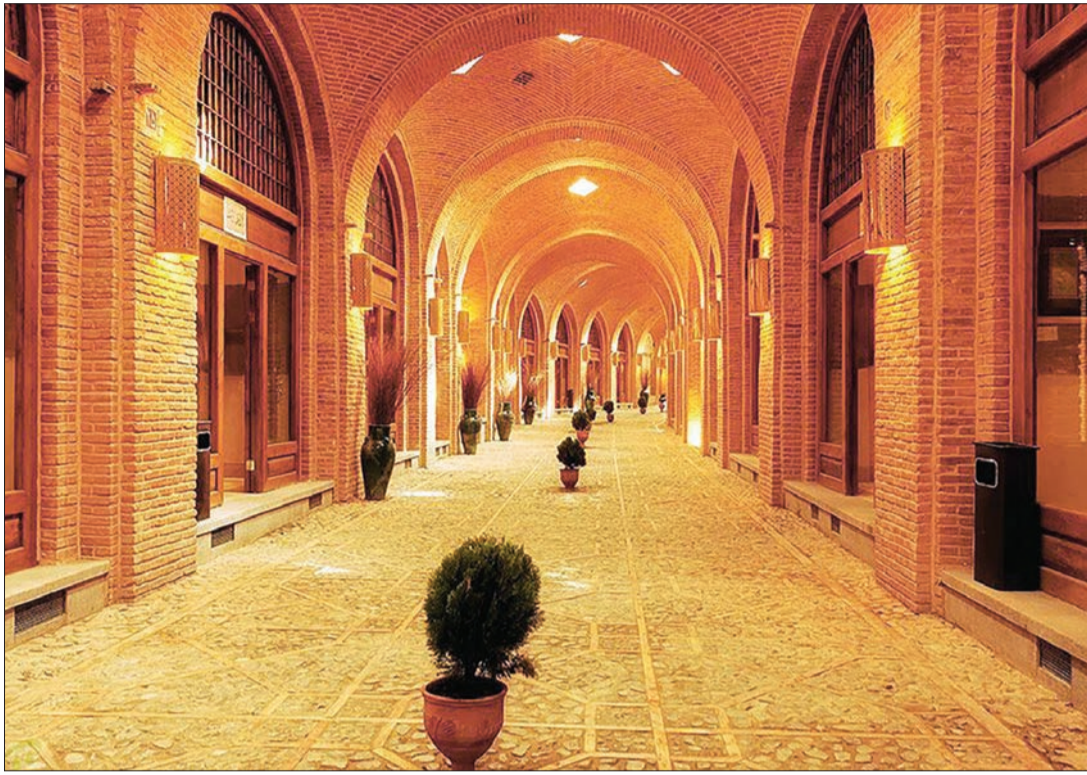
قزوین تولید می‌شود، می‌گوید: این استان قطب شوینده کشور است و شرکت‌هایی مثل پاکشو، فیروز، هنکل، تاز و... در این استان قرار دارند. وی با اشاره به اینکه صنایع‌های تک و صنایع نساجی جزو اولویت‌های سرمایه‌گذاری این استان محسوب می‌شوند، در رابطه با دیگر حوزه‌های پیشنهادی می‌افزاید: پیشنهاد من سرمایه‌گذاری در صنعت گردشگری است.

استان قزوین با سابقه نیم قرن پایتختی بودن، چشم‌اندازهای طبیعی و اماکن تاریخی متعدد، ظرفیت خوبی برای توسعه گردشگری ایجاد کرده است. با توجه به اینکه این استان یک استان بین‌راهی است، پتانسیل مهمی برای سرمایه‌گذاری در اقامت‌های بین‌راهی دارد.

تولید سالانه ۶۰ هزار تن کشمش  
وی با اشاره به ظرفیت‌های

«فرصت امروز» ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری استان قزوین را بررسی می‌کند

# شهر صنعت؛ قزوین



کشوری هستیم. همچنین ۱۳ فقره پروانه بهره‌برداری به ظرفیت ۱۲۵ تن و ۹۰ هزار قطعه ماهی زینتی، سه فقره تمدید پروانه تأسیس به سه فقره قطعه، یک فقره صدور پروانه نوسازی و بهسازی به ظرفیت ۱۰ تن و یک فقره مجوز توسعه شیلات به ظرفیت ۳۰ تن با ۶۰۰ هزار قطعه از دیگر فعالیت‌های محسوب می‌شود.

### آمار بیکاری ۱۱ درصدی

وی در رابطه با آمار صادرات استان قزوین می‌گوید: صادرات استان قزوین در سال گذشته حدود ۴۰۰ میلیون دلار بود اما امیدواریم در سال جاری این میزان صادرات افزایش پیدا کند و به ۸۰۰ میلیون دلار برسد. گفتنی است عمده صادرات این استان به کشورهای عراق، ترکیه، افغانستان، ترکمنستان و امارات بوده است. کشاورز ادامه می‌دهد: با توجه به اینکه قزوین در زمینه فولاد، کاشی و سرامیک قطب سوم کشور است، با رونق یافتن ساخت‌وساز و شهرسازی می‌توانیم صادرات چشمگیری به کشورهای همجوار و کشورهای اروپایی داشته باشیم. در حوزه صنایع تبدیلی نیز باید بگویم کارخانه‌های چپیس، کشمش و گلوکز و نشاسته و همچنین کارخانه مهرام در این استان فعالیت می‌کنند. در سال گذشته چپیس با ۴۰ میلیون دلار به عراق صادرات داشته است.

رئیس اتاق بازرگانی قزوین با اشاره به مشکلات موجود بر سر راه صادرکنندگان ایرانی، می‌افزاید: عوارض گمرکی یکی از مهم‌ترین عواملی است که صادرکنندگان ایرانی را در بازارهای هدف با مشکلات جدی مواجه کرده و موجب می‌شود تا آنان نتوانند در بازارهای هدف به رقابت بپردازند. وی در پایان در مورد آمار بیکاری و اشتغال استان می‌گوید: بیکاری در این استان تابع میانگین بیکاری کشور است، که می‌توان آن را ۱۱درصد عنوان کرد.

در کشور را به خود اختصاص دهد. استان قزوین دارای ۳۵ هزار هکتار باغ انگور بوده که از این میزان ۲۵ هزار هکتار آن در منطقه تاکستان قرار دارد. رئیس اتاق بازرگانی قزوین همچنین با اشاره به وجود بیش از ۲ هزار گلخانه مدرن در این استان ادامه می‌دهد: درصدد هستیم فعالیت‌های خود را در این بخش توسعه دهیم.

توسعه کشت گلخانه‌ای در حوزه کشاورزی این استان یکی از اولویت‌های سرمایه‌گذاری استان قزوین محسوب می‌شود. در این راستا تجار چینی می‌توانند شرکای تجاری خوبی برای اجرای طرح‌های کشاورزی در تولید گل و گیاهان زینتی و گیاهان دارویی محسوب شوند. کشاورز قاسمی با اشاره به ظرفیت‌های این استان در حوزه شیلات، ادامه می‌دهد: در تولید ماهیان زینتی در رتبه سوم، ماهی خاویاری رتبه ششم، منابع آبی رده هفدهم، تولید ماهیان سردابی رتبه ۱۱ و گرمابی در رده ۲۳

با حمایت‌های دولت بی‌شک میزان تولید استان افزایش خواهد یافت. کشاورز قاسمی با اشاره به اینکه استان قزوین در تولید کشمش از ظرفیت بسیار بالایی برخوردار است، بیان می‌کند: استان قزوین سالانه ۶۰ هزار تن کشمش تولید می‌کند که همین عامل سبب شده تا این استان مقام نخست تولید کشمش

بخش کشاورزی استان قزوین، می‌گوید: این استان دارای ۴۸۰ هزار هکتار اراضی کشاورزی و ۸۰ هزار بهره‌بردار بخش کشاورزی است. استان قزوین حدود ۵ میلیون تن انواع محصولات کشاورزی تولید می‌کند. ارزش ریالی تولیدات کشاورزی استان ۶ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان است و



## نگاهی به بخش گردشگری استان



شمار می‌آیند. در این منطقه در کنار طبیعت کم‌نظیر و زیبا می‌توان به مسجدهای قدیمی با ارزش معماری و تاریخی بالا، مدرسه‌های مهم و تاریخی، بازارهای پررونق با ابنیه اجناس و صنایع دستی، حمام‌ها و آب انبارهای قدیمی، تپه‌های متعدد باستانی که نشان از تمدن باستانی منطقه دارد شهرها، دهستان‌ها و روستاهای قدیمی با ارزش اشاره کرد که همواره پذیرای گردشگران داخلی و خارجی بوده است. از جمله بناهای تاریخی استان قزوین می‌توان به عمارت کلاه فرنگی و سردرعالی‌قاپو از بناهای صفویه، آرامگاه حمداله مستوفی، حمام شاه عباس، بازار قیصریه، قلعه حسن صباح در منطقه الموت، مدرسه و مسجد سردار، مسجد جامع کبیر، امامزاده حسین، مسجدالنبی و مدرسه پیغمبریه اشاره کرد.

این استان همچنین یکی از مراکز مهم صنعتی کشور به حساب می‌آید که دارای صنایع دستی و ماشینی با ارزشی است. صنایع دستی در این استان رونق چشمگیری دارد. مهم‌ترین صنایع دستی این استان عبارتند از سنگ‌تراشی و حکاکی، کاشی‌سازی، منبت‌کاری، گچ‌بری، قالی‌بافی و آیین‌سازی، سوغات عمده این استان پسته، نان برنجی و باقلواست و از دیگر سوغات آن می‌توان به قالیچه‌های بافت ضیاء‌آباد، انواع گلیم و چادر شب‌های الموت و کشمش بی‌دانه تاکستان اشاره کرد. ظهور و حضور خوشنویسان برجسته‌ای از عهد صفوی و قاجار تا امروز دلیل و جوازی بوده است تا این استان عنوان خطه خط و شهر قزوین عنوان «پایتخت خوشنویسی» را از آن خود سازد.

براساس یافته‌های باستانشناسان سابقه سکونت در استان قزوین به ۱۰ هزار سال پیش می‌رسد. این شهر حدود ۱۰۰ سال پایتخت ایران در دوره صفویه بوده است. قزوین به لحاظ جاذبه‌های تاریخی و طبیعی در میان استان‌های کشور، جایگاه خوبی را به خود اختصاص داده است. این استان با توجه به موقعیت تاریخی خود و همچنین ویژگی‌های اکوتوریستی قادر است در صورت برنامه‌ریزی اصولی، سهم عمده‌ای در گردشگران ورودی کشور را جذب کند. نکثر بناهای تاریخی در دل قزوین و مجاورت این منطقه با زنجان و تهران نیز دیگر عواملی است که می‌تواند از توریسم این استان سیمایی جذاب در عرصه‌های بین‌المللی ترسیم کند. از همین رو عده‌ای اعتقاد دارند قزوین گردشگاهی برای تمام فصول است. قزوین با ثبت بیش از هزار اثر تاریخی که ۱۲درصد بناهای تاریخی کشور را شامل می‌شود در این زمینه در رتبه نخست کشوری قرار دارد. این شهر که لقب باب‌الجنه یا دروازه بهشت را به خود اختصاص داده از مناطق مهم ایران است که در زمینه‌های تاریخی، طبیعی، اقتصادی، فرهنگی، صنعتی و گردشگری دارای اهمیت زیادی است. این استان از جمله مناطق زیبا، با فرهنگ و متمدن ایران است که در کنار طبیعت زیبا، خدادادی و مناظر بهشت‌گونه خود از غنای تاریخی و فرهنگی قابل توجهی نیز برخوردار است. به لحاظ جاذبه‌های طبیعی و اکوتوریسم نیز قزوین دارای قابلیت‌های فراوانی است. جاذبه‌های طبیعی منطقه الموت، دریاچه اوان، قلعه حسن صباح، قلعه لمبسر و... از جمله آثار دیدنی طبیعی این استان به

## نمای کلی استان قزوین



به منظور بهره‌برداری از این امکانات، طی دهه‌های گذشته با ایجاد سازمان‌های عمران و صنعتی خود کشت و زرع توسعه‌یافته است. استفاده از ماشین‌آلات کشاورزی از قبیل تراکتور و کمباین، به کار گرفتن دفع آفات نباتی و کودهای شیمیایی و به‌طورکلی فناوری کشاورزی در امورکاشت و داشت، به نحو چشمگیری به رونق کشاورزی منطقه افزوده و تأثیر بسیاری در افزایش محصولات از جمله گندم، جو، چغندر، حبوبات، پنبه، انگور، پسته، گردو، صیفی‌جات و انواع میوه‌ها داشته است. در این میان انگور بخش قابل توجهی از زمین‌های زیر کشت استان را هم از لحاظ کیفی و هم از لحاظ کمی، به‌ویژه در نواحی تاکستان به خود اختصاص داده است. این دشت حاصلخیز با شبکه آبیاری طالقان رود که آب آن را به محدوده شمالی دشت قزوین انتقال می‌دهد، آبیاری می‌شود.

دامداری در استان قزوین بیشتر به دو شیوه سنتی و صنعتی صورت می‌گیرد. عشایر و کوچ‌نشینان با رهم‌گردانی در تولیدات دامی مشارکت دارند. دامپروری صنعتی بیشتر به منظور تولید گوشت و شیر و دامپروری سنتی برای تأمین مایحتاج خانواده ایجاد درآمدی برای تأمین هزینه‌ها انجام می‌پذیرد. پرورش طیور نیز از دیگر فعالیت‌های اقتصادی روستایی استان قزوین به شمار می‌رود. همچنین گفتنی است مرغداری‌های صنعتی زیادی در این استان وجود دارد که باعث شده این بخش یکی از پرتعدادترین مشاغل این استان به شمار آید.

این استان از شمال به استان گیلان، از جنوب به استان مرکزی، از شرق به استان تهران و از غرب به استان‌های زنجان و همدان محدود می‌شود و ۱۲۰۴ متر از سطح دریا ارتفاع دارد. استان قزوین با توجه به موقعیت جغرافیایی خود مانند پلی، پایتخت ایران را به مناطق شمالی و باختری و کشورهای اطراف متصل می‌کند. قزوین به دلیل موقعیت مناسب و توسعه کشاورزی، صنعتی، مرکزی و خدماتی یکی از قطب‌های مهم توسعه ایران به شمار می‌آید. آب‌وهوای ناحیه شمالی استان قزوین کوهستانی است و ناحیه دشتی آن زمستان‌های سرد و تابستان‌های گرم و خشکی دارد. رشته‌کوه‌های البرز مرکزی و کوه‌های رامند و خرقان از سه جهت استان قزوین را در بر گرفته و دشت گسترده‌ای را به وجود آورده‌اند که از شمال به جنوب ۷۵ کیلومتر و از شرق به غرب حدود ۹۵ کیلومتر است. استقرار این استان در نزدیکی تهران و ممنوعیت احداث صنایع در محدوده ۱۲۰ کیلومتری تهران، متقاضیان احداث واحدهای صنعتی را به سرمایه‌گذاری در این استان راغب کرده است. از طرف دیگر، وجود معادن متعدد و موقعیت مهم ارتباطی، اهمیت این استان را به منظور سرمایه‌گذاری صنعتی دو چندان جلوه می‌دهد. استقرار شهر صنعتی البرز در ۱۱ کیلومتری جنوب شرقی شهر قزوین، در زمینی به مساحت حدود ۹۰۰ هکتار که ۳۴۷ کارخانه و حدود ۷۰ کارگاه صنعتی و تولیدی را در خود جای داده، بر اهمیت صنعتی این استان افزوده است. استان قزوین همچنین یکی از مراکز مهم کشاورزی کشور است که

دیدگاه

تعامل دینامیک وظایف مدیریت منابع انسانی

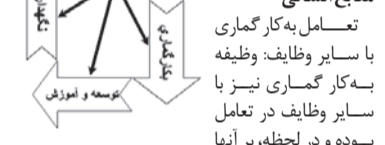


رامبد باران دوست استاد دانشگاه

چهار وظیفه مدیران منابع انسانی که بیشتر مختصراً در موردشان صحبت شده است (جذب، به کارگماری، آموزش و توسعه و نگهداشت) و در نوشته‌های بعدی نیز مفصلاً توضیح داده خواهد شد، مستقل از یکدیگر نیستند. اشتباهی که در سازمان‌های فاقد توانمندی‌های مدیریتی می‌توان مشاهده کرد همین نکته است. در این سازمان‌ها مدیران منابع انسانی یا نمی‌دانند یا فراموش می‌کنند که وظایف مدیریت منابع انسانی در تعامل با یکدیگرند، از هم تاثیر می‌پذیرند و بر هم تاثیر می‌گذارند. این تاثیر و اثر هم در همان لحظه وقوع، اتفاق می‌افتد و نه در بلندمدت.

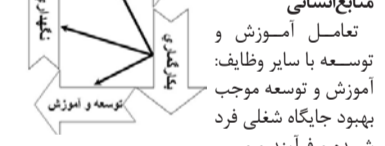
به همین دلیل در سازمان‌های نه چندان موفق، می‌بینیم که واحدهای منابع انسانی اصلاً از کارکردها، پروژه‌ها و عملیات دیگر واحدهای مدیریت منابع انسانی سازمان خبر ندارند و بی‌اطلاع هستند. حتی گاه می‌توان دید که می‌گویند «وظیفه ما نیست و واحد مسئول است.» اما عملاً چنین نیست و همه واحدها و کارشناسان این مدیریت باید به تعاملات موجود بین وظایف خود و مدیریت توجه کنند و از این تعاملات رستای پیشبرد مطلوب مدیریت منابع انسانی استفاده کنند. اگر فرد از نظر آموزشی شایستگی شغل مربوطه را نداشته باشد، یعنی سازمان باید در همان لحظه به اصلاح بودجه آموزشی سازمان به نحوی اقدام کند که کمبودهای آموزشی وی قابل یادگیری باشند. در نهایت، هنگام جذب است که روحیات و ویژگی‌های شخصی و شخصیتی فرد شناسایی می‌شود و از این طریق است که می‌توانید تصمیم بگیرید چه مکانیزم انگیزشی و نگهدارنده را می‌توان در مورد او استفاده کرد.

۱: تعادل جذب با سایر وظایف مدیریت منابع انسانی



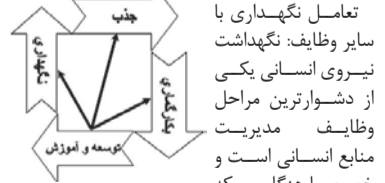
تعامل به کارگماری با سایر وظایف: وظیفه به کارگماری نیز با سایر وظایف در تعامل بوده و در لحظه، بر آنها تاثیر می‌گذارد. بعد از به کارگماری سرمایه‌های انسانی، در دوره‌ای که به «دوره آزمایشی» مشهور است، نه تنها در حال محک زنی شایستگی و توانایی‌های فرد منتخب هستید، در عمل کارایی و اثربخشی فرآیند جذب را نیز کنترل کرده و در صورت لزوم نباید نسبت به انجام اقدامات اصلاحی در آن فرآیند کوتاهی کرد. اگر ضروری است فرم‌های مربوطه اصلاح شوند، آزمون‌ها و تست‌های استحصالی و روانشناسی تدقیق شوند، مراحل انجام فرآیند جذب بازنگری شوند و در نهایت کلیه اقداماتی که منجر به انتخاب فرد مناسب و عدم جذب فرد نامناسب شوند را در سیستم اعمال کنیم. به کارگماری با آموزش توسعه نیز در تعامل است. بعد از به کارگماری می‌توان تکلیف آموزش‌های سازمانی و توسعه‌ای را مشخص کرد. ضمن آنکه بعد از به کارگماری و مشخص شدن فرد چون رابطه حقوقی افراد با سازمان، نوع، شیوه، موضوع و... آموزش‌ها را می‌توان تعریف کرده و به اجرا در آورد. در نهایت بعد از به کارگماری است که می‌توان شیوه‌های نگهداشت را مورد استفاده قرار داد.

۲: تعادل به کارگماری با سایر وظایف مدیریت منابع انسانی



تعامل آموزش و توسعه با سایر وظایف: آموزش و توسعه موجب بهبود جایگاه شغلی فرد شده و فرآیند و مسیر «رشد شغلی» را تسهیل می‌کند. ضمن آنکه ایجاد و استفاده صحیح از «کانون‌های توسعه و آرزایی» بهترین تعامل بین آموزش و جذب را فراهم می‌کند. البته یادآوری این نکته ضروری است که جذب صرفاً به معنی انتخاب و ورود افراد از خارج به داخل سازمان نیست بلکه انتصاب به مشاغل جدید را هم در حوزه جذب تلقی می‌کند. در عین حالی که آموزش موجب تغییر در موارد مرتبط با به کارگماری نظیر تغییر در حقوق و مزایا، شرایط کار و... نیز می‌شود. همچنین آموزش در تعامل نزدیک با نگهداشت نیروی انسانی است، به نحوی که عدم دقت در طراحی و استفاده از سیستم‌های انگیزشی در مورد کارکنان آموزش دیده موجب تسهیل ترک سازمان توسط آن می‌شود یا آموزش را می‌توان به‌عنوان یکی از عوامل انگیزشی پرسنل مورد استفاده قرار داد.

۳: تعادل آموزش و توسعه با سایر وظایف مدیریت منابع انسانی



تعامل نگهداری با سایر وظایف: نگهداشت نیروی انسانی یکی دشوارترین مراحل وظایف مدیریت منابع انسانی است و خصوصاً هنگامی که نیروی انسانی با چشم سرمایه انسانی مورد توجه قرار می‌گیرد، این اهمیت و دشواری دوجندان دیده می‌شود. نگهداشت نیروی انسانی به‌عنوان آخرین حلقه از وظایف مدیریت منابع انسانی نشان‌دهنده صحت و دقت اقدامات جذب بوده و می‌تواند به‌عنوان عملی‌ترین روش برای کنترل آن مورد استفاده قرار گیرد. همچنین اصلاحات مرتبط با به کارگماری نیز از طریق تحلیل باقی ماندن یا نماندن پرسنل در سازمان امکان‌پذیر می‌شود.

۴: تعادل نگهداری با سایر وظایف مدیریت منابع انسانی

به این ترتیب می‌توان به سادگی دریافت که هر وظیفه و فعالیت در مدیریت منابع انسانی «در لحظه» روی سایر وظایف مدیریت منابع انسانی تاثیرگذار و تاثیرپذیر است.

جهانی شدن صنایع داخلی از دیدگاه مدیریتی در میزگرد «فرصت امروز» بررسی شد

موانع «جهانی اندیشیدن»

سارا برومند



مجتبی صفوی:

دولت بستر سازی کند

مجتبی صفوی، کارشناس و مشاور حوزه کسب و کار و مدیر مسئول نشریه راهبردی مشتری است. او معتقد است که اگر دولت بسترهای لازم را فراهم نکند، فرآیند جهانی شدن میسر نیست. اگر سازمانی ایرانی بخواهد در سطح جهانی خود را مطرح کند چه اقداماتی را باید دنبال کند؟ حضور در بازارهای جهانی با مطرح شدن در سطح جهان تفاوت دارد و فکر می‌کنم ابتدا باید در بازارهای جهانی حضور پیدا کرد و با مزیت‌هایی نشان داد که می‌شود در سطح جهانی مطرح شد، زیرا مطرح شدن حتماً مزیت‌هایی می‌خواهد که شرکت‌های ایرانی باید این مزیت‌ها را کسب کنند. درباره تفاوت این دو فضا لطفاً بیشتر توضیح دهید؟ خب می‌دانیم حضور فعال ما از مسیر رقابت می‌گذرد و باید بتوانیم با رقبا در سطح جهان رقابت کنیم. البته ابتدا باید مزیت‌های رقابتی خود را بیابیم. بحث رقابت‌پذیری را تقریباً همه سازمان‌ها می‌دانند، اما با اینکه همه به آن اشراف دارند چرا صنایع و تولیدات ما تنها در شرایط انحصارگرایی جاری در داخل اسکان ادامه حیات دارند و نتوانسته‌اند حداقل‌های لازم را کسب کنند؟ این مثل این است که ما دوندگاری را که سال‌ها خود را در سطح دوندگاری داخلی پرورش داده فرستیم تا با قهرمانان سطح جهانی رقابت کند. پس دید جهانی در میان صنایع و تولیدات ما وجود ندارد؟ یعنی آنها خود را هیچ‌گاه در سطح جهانی تصور نکرده‌اند؟ همین‌طور است. در گفت و گو با دکتر آیت‌اللهی در خصوص استراتژی و نقش آن در جهانی شدن صحبت کردیم. ما وقتی از استراتژی صحبت می‌کنیم باید به دو سوال جواب بدهیم. اول اینکه اگر ما محصولاتمان را آن‌طرف ارائه کنیم چه کمبودی احساس خواهد شد و دوم اینکه تفاوت ما با دیگران که همین محصولات و خدمات را ارائه می‌کنند، چیست؟ یک مشکل بزرگ در پارادایم‌های ماست. این کارها بلندمدت است و ما باید اول بپذیریم که استراتژی ماهیت بلندمدت دارد و ما در پذیرش کارهای بلندمدت کمی مشکل داریم و بیشتر دنبال کارهایی هستیم که کوتاهمدت جواب بدهد و همین‌جا ما مشکل رویه‌رو می‌شویم.

دولت بستر سازی کند... (Continuation of the article text from the image)

نیاز به دیدگاه سیستمی داریم

امید علوی فر، مدرس دانشگاه معتقد است سازمان‌های ما بدون پشتوانه دانشی و بررسی دقیق بازارهای جهانی نمی‌توانند به سمت جهانی شدن میل کنند. دیگر اساتید اشاره داشته‌اند که نخستین قدم برای جهانی شدن در حوزه صنعت تدوین استراتژی مناسب است، شما این نکته را چگونه می‌بینید؟ استراتژی زاینده فضای رقابتی است. بنابراین برای رقابت باید به مزیت رقابتی و شایستگی ممتاز دست یافت. اما قبل از آن شناخت بازار و صنعتی است که می‌خواهد در آن بازار رقابت کند. عوامل کلیدی موفقیت صنعت نیز باید شناسایی شود. در همین زمینه اشاره شد که استراتژی‌ها موانع را در فرآیند خود به خوبی شناسایی نمی‌کنند. یعنی همین مسئله عدم شناخت صنایع از جایگاه خود، نظر شما در این رابطه چیست؟ دقیقاً در شرایط متلاطم و عدم اطمینان، بویایی استراتژی که حاصل تفکر استراتژیک است نقش کارساز و انطباق با شرایط محیط را برای دستیابی به اهداف خواهد داشت. پس آیا می‌توان گفت انطباق با شرایط سبب شده صنایع ما جهانی‌نشدند؟ چشم‌انداز بیشتر شرکت‌های ایرانی معطوف به بازارهای جهانی است. اما موازنه توانمندی‌های این شرکت‌ها در صنایع متبوع و فرصت‌های بازار و همچنین موانع ورود به بازارهای خارجی مزید بر ناکامی است. گرنچه برخی از شرکت‌های ایرانی نیز در بازارهای جهانی موفق‌اند. در واقع چنانچه شرکتی تصمیم به حضور در بازار بین‌المللی بگیرد باید استراتژی‌های ورود به بازار را براساس ارزیابی متغیرهایی که اشاره می‌شود تدوین کند. ۱- پتانسیل بازار و موقعیت شرکت در آن ۲- توانایی‌های سازمان ۳- میزان درگیر شدن مدیریت در بازارهایی بین‌المللی ۴- قوانین کشور خارجی و میزان ریسک ۵- سود و زیان راهبردها

میتنی بر این متغیرها آیا سازمانی ایرانی می‌تواند سودای جهانی شدن داشته باشد؟ بله نیاز به یک تصمیم ورود به بازار، بخش جدایی‌ناپذیر از استراتژی ورود به بازار است. تصمیم‌گیری‌های ورودی به‌شدت دیگر تصمیمات ترکیب بازارهایی شرکت‌ها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. شرکت‌های ایرانی که این متغیرها را در کلاس جهانی بازار و صنعت داشته باشند نیز می‌توانند ورود کنند. به نظر شما چرا این تصمیم‌گیری‌ها موفق نمی‌شود؟ زیرا بازارهایی جهانی به بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها در خصوص نحوه ورود که ممکن است شامل موارد ذیل باشد بستگی دارد. بنابراین تصمیم‌گیری جدی در این خصوص



امید علوی فر:

تحلیل کند: ۱. انتخاب شاخص‌ها و جمع‌آوری داده‌ها. ۲. تعیین اهمیت شاخص‌های کشور. ۳. نرخ کشورها در هر شاخص. ۴. محاسبه کل نمره برای هر کشور. پس مشکل ما نداشتن پشتوانه دانشی و تحلیل‌های بازار است؟ بازار اسکان را ندارند که این بررسی‌ها را انجام دهند؟ اگر با دیدگاه سیستمی به این مقوله نگاه شود خواهیم دید مجموعه عوامل مختلف و مرتبط و در هم تنیده‌ای هستند که مدیریت کسب و کار باید آنها را مدیریت و رفع و رجوع کند. به‌طور مطلق نمی‌توان بدون مطالعه موردی یک بنگاه یا یک صنعت یک نسخه واحد برای آن پیچید. پس برای ورود به بازار جهانی هر بنگاه باید خود ورود کند و هزینه این ورود را بپردازد تا بتواند موفق شود؟ بله دقیقاً اگر بخواهیم تصمیم ورود داشته باشیم باید معیارهای تصمیم‌گیری زیر را اندازه‌گیری و ارزیابی کنیم: ۱- اندازه بازار و رشد ۲- خطر ۳- مقررات دولت ۴- محیط رقابتی ۵- زیرساخت‌های محلی هر بنگاه به تنهایی عملاً مشکل و سخت است در صورت داشتن مزیت و شایستگی ممتاز و توانمندی‌های خاص می‌تواند. اما به‌طور کلی با سیاست‌گذاری‌های کلان صنعت در سطح وزارتخانه‌های مرتبط و به تبع آن حمایت از صنعت و تسری در بنگاه قابل برنامه‌ریزی است و دولت به‌عنوان دستگاه سیاست‌گذار و تسهیل‌گر بخشی از این وظایف را به‌عهده دارد.



مجتبی صفوی:

دولت بستر سازی کند... (Continuation of the article text from the image)

دولت بستر سازی کند... (Continuation of the article text from the image)

دولت بستر سازی کند... (Continuation of the article text from the image)

مادامی که ما خودمان نخواهیم چیزی تغییر نخواهد کرد

امیر آیت‌اللهی، مدرس دانشگاه علامه طباطبایی معتقد است بنگاه‌های ما باید تفکر خلاق و نوآور داشته باشند و با تغییر ساختار صنایع زمینه‌های لازم را در جهت جهانی شدن فراهم کنند. با توجه به موضوع بفرمایید اگر سازمانی ایرانی بخواهد در سطح جهانی خود را مطرح کند در نخستین گام باید چه فرآیندی را دنبال کند؟ به نظر من مانند هر موضوع دیگری، نخست باید برای آن طرح و نقشه (یا به زبان علمی: استراتژی) داشته باشند. البته خود تدوین نقشه راه (یا همان استراتژی) نیاز به ارزیابی‌های درون‌سازمانی و محیطی دارد. در قدم بعد باید برای راه‌یابی و بازارهای جهانی، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی انجام دهند. قاعدتاً سازمان‌های ما استراتژی‌هایی با چشم‌انداز بلندمدت برای خود ترسیم کرده‌اند که بی‌شک از رتقا در سطح جهانی این چشم‌انداز اغلب عملیاتی نیست یا بسیار زمان‌بر است، اگر بخواهیم استراتژی ما عملیاتی باشد و در زمان کمتری ما را به هدف برساند چه باید کرد؟ بعد از تدوین استراتژی باید برای جاری‌سازی آن اقدام کنند، که البته بدیهی است متناسب با نوع صنعت باید چند کار اصلی و اساسی انجام دهند، زیرا هر صنعتی به فراخور جایگاه رقابتی باید استراتژی خود را در جایگاه خود تعریف کند. به نظر شما آیا سازمان‌های ما اقدامی کرده‌اند که استراتژی‌هایشان موفق هستند و اساساً همگام با آن حرکت می‌کنند؟ نه، علت آن هم آن است که برای اجرایی کردن استراتژی‌های اساسی (نظیر راهیابی به بازارهای جهانی) باید بر یک سری موانع اساسی غلبه کنند که دشوار و زمان‌بر است. یک دلیل دیگر هم آن است که بعضاً با این مفاهیم آشنایی اولیه دارند اما

مادامی که ما خودمان نخواهیم چیزی تغییر نخواهد کرد

امیر آیت‌اللهی، مدرس دانشگاه علامه طباطبایی معتقد است بنگاه‌های ما باید تفکر خلاق و نوآور داشته باشند و با تغییر ساختار صنایع زمینه‌های لازم را در جهت جهانی شدن فراهم کنند. با توجه به موضوع بفرمایید اگر سازمانی ایرانی بخواهد در سطح جهانی خود را مطرح کند در نخستین گام باید چه فرآیندی را دنبال کند؟ به نظر من مانند هر موضوع دیگری، نخست باید برای آن طرح و نقشه (یا به زبان علمی: استراتژی) داشته باشند. البته خود تدوین نقشه راه (یا همان استراتژی) نیاز به ارزیابی‌های درون‌سازمانی و محیطی دارد. در قدم بعد باید برای راه‌یابی و بازارهای جهانی، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی انجام دهند. قاعدتاً سازمان‌های ما استراتژی‌هایی با چشم‌انداز بلندمدت برای خود ترسیم کرده‌اند که بی‌شک از رتقا در سطح جهانی این چشم‌انداز اغلب عملیاتی نیست یا بسیار زمان‌بر است، اگر بخواهیم استراتژی ما عملیاتی باشد و در زمان کمتری ما را به هدف برساند چه باید کرد؟ بعد از تدوین استراتژی باید برای جاری‌سازی آن اقدام کنند، که البته بدیهی است متناسب با نوع صنعت باید چند کار اصلی و اساسی انجام دهند، زیرا هر صنعتی به فراخور جایگاه رقابتی باید استراتژی خود را در جایگاه خود تعریف کند. به نظر شما آیا سازمان‌های ما اقدامی کرده‌اند که استراتژی‌هایشان موفق هستند و اساساً همگام با آن حرکت می‌کنند؟ نه، علت آن هم آن است که برای اجرایی کردن استراتژی‌های اساسی (نظیر راهیابی به بازارهای جهانی) باید بر یک سری موانع اساسی غلبه کنند که دشوار و زمان‌بر است. یک دلیل دیگر هم آن است که بعضاً با این مفاهیم آشنایی اولیه دارند اما

مادامی که ما خودمان نخواهیم چیزی تغییر نخواهد کرد

امیر آیت‌اللهی، مدرس دانشگاه علامه طباطبایی معتقد است بنگاه‌های ما باید تفکر خلاق و نوآور داشته باشند و با تغییر ساختار صنایع زمینه‌های لازم را در جهت جهانی شدن فراهم کنند. با توجه به موضوع بفرمایید اگر سازمانی ایرانی بخواهد در سطح جهانی خود را مطرح کند در نخستین گام باید چه فرآیندی را دنبال کند؟ به نظر من مانند هر موضوع دیگری، نخست باید برای آن طرح و نقشه (یا به زبان علمی: استراتژی) داشته باشند. البته خود تدوین نقشه راه (یا همان استراتژی) نیاز به ارزیابی‌های درون‌سازمانی و محیطی دارد. در قدم بعد باید برای راه‌یابی و بازارهای جهانی، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی انجام دهند. قاعدتاً سازمان‌های ما استراتژی‌هایی با چشم‌انداز بلندمدت برای خود ترسیم کرده‌اند که بی‌شک از رتقا در سطح جهانی این چشم‌انداز اغلب عملیاتی نیست یا بسیار زمان‌بر است، اگر بخواهیم استراتژی ما عملیاتی باشد و در زمان کمتری ما را به هدف برساند چه باید کرد؟ بعد از تدوین استراتژی باید برای جاری‌سازی آن اقدام کنند، که البته بدیهی است متناسب با نوع صنعت باید چند کار اصلی و اساسی انجام دهند، زیرا هر صنعتی به فراخور جایگاه رقابتی باید استراتژی خود را در جایگاه خود تعریف کند. به نظر شما آیا سازمان‌های ما اقدامی کرده‌اند که استراتژی‌هایشان موفق هستند و اساساً همگام با آن حرکت می‌کنند؟ نه، علت آن هم آن است که برای اجرایی کردن استراتژی‌های اساسی (نظیر راهیابی به بازارهای جهانی) باید بر یک سری موانع اساسی غلبه کنند که دشوار و زمان‌بر است. یک دلیل دیگر هم آن است که بعضاً با این مفاهیم آشنایی اولیه دارند اما

## ادعای ترامپ: من بزرگ‌ترین آفریننده شغل در تاریخ خواهم شد

ترجمه: گلنوش محب‌علی

منبع:فشارو

نخستین نشست خبری دونالد ترامپ روز چهار شنبه ۱۲ ژانویه برگزار شد. او در بخشی از نشست خبری خود به وضعیت اقتصادی آمریکا پرداخت. رئیس‌جمهور جدید آمریکا که تا هفته آینده قدرت را به دست خواهد گرفت، در نظر دارد با اتخاذ سیاست ضد جابه‌جایی در آمریکا شغل ایجاد کند. یک بار دیگر، ترامپ از ایده‌های عجیب و مرمز خود پرده‌برداری کرد. رئیس‌جمهور منتخب آمریکا، از ۲۰ژانویه به کاخ سفید وارد می‌شود. او روز چهارشنبه در نخستین کنفرانس مطبوعاتی خود در چند ماه گذشته، اعلام کرد بزرگ‌ترین آفریننده شغلی تاریخ بشر خواهد بود. او گفت: «من واقعا فکر می‌کنم ما آنقدر شغل ایجاد خواهیم کرد که هرگز کسی ندیده باشد.» او ضمن سخنرانی‌های خود فیات-کرایسلر و فورد را به دلیل تلاش برای توسعه و ارتقای فضای کسب‌وکار در آمریکا تحسین کرد.

ترامپ از برنامه شرکت‌های خودروسازی آمریکا در جهت حفظ کارخانه‌ها و ایجاد فرصت‌های شغلی بیشتر در این کشور استقبال کرد. او پیشتر از شرکت‌هایی چون تویوتا و جنرال موتورز به خاطر فعالیت‌های تولیدی‌شان در کشورهای کم‌هزینه مانند مکزیک انتقاد کرده و آنها را به پرداخت مجازات‌های گمرکی تهدید کرده بود. رئیس‌جمهوری منتخب آمریکا شرکت‌های داروسازی این کشور را مورد انتقاد قرار داد و گفت این شرکت‌ها محصولات خود را در خارج از خاک ایالات متحده تولید می‌کنند و افزون بر این، کالاهای خود را به بهایی گران عرضه می‌کنند. ترامپ در این نشست خبری وعده انتخاباتی خود در مورد مبارزه با بیکاری و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید را تکرار کرد و گفت که با سختکوشی در راه تحقق این وعده عمل خواهد کرد. در واقع، صنعت خودروی آمریکا یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی بود که از کمپین انتخاباتی ترامپ حمایت کرد. کمپانی فورد، هفته گذشته اعلام کرد که فعالیت خود را برای احداث کارخانه ۱٫۶میلیاردی در مکزیک متوقف کرده و به جای آن در نظر دارد طی چهار سال آینده، ۷۰۰ میلیون دلار در کارخانه میشیگان سرمایه‌گذاری کند. همچنین شرکت فیات هم در راستای ایجاد شغل و حمایت از ترامپ، اعلام کرد که در تولید یک خودروی SUV جدید در اوهایو و میشیگان حدود یک میلیارد دلار سرمایه‌گذاری می‌کند که منجر به ایجاد ۲ هزار شغل خواهد شد.

ترامپ در نظر دارد با هجوم یک سیاست ضد جابه‌جایی فعالیت‌های صنعتی آمریکا را احیا کند. او همچنین در طول مبارزات انتخاباتی خود، اعمال تعرفه‌های سنگین ۴۵درصدی بر واردات چینی وعده را داده بود. او در کنفرانس خبری خود در روز چهارشنبه گفت: «طی مدت دو هفته اخیر، خبرهای خوبی شنیده شد؛ خبرهایی که از دید من برای اقتصاد کشور ما بسیار نوبدبخش خواهد بود.» او همچنین افزود که بسیاری از خودروسازان به سمت آمریکا در حرکت هستند و این برای اقتصاد و صنعت آمریکا خوب است چرا که فرصت‌های شغلی زیادی ایجاد می‌کند.

ترامپ از اینکه کاهش نرخ بیکاری در ماه دسامبر طی ۹ سال اخیر، بی‌سابقه بوده و نرخ بیکاری ۴٫۷درصد کاهش داشته، ابراز امیدواری کرد و گفت منتظر خبرهای خوب برای اقتصاد و اشتغال آمریکا باشید.

دونالد ترامپ که در مبارزات انتخاباتی خود وعده داده بود در قلب آمریکا مشاغل صنعتی ایجاد می‌کند، هفته گذشته در پیامی که در توئیتر ارسال کرد از خودروسازانی که در مکزیک فعالیت دارند یا قصد دارند در آنجا کارخانه بسازند به‌شدت انتقاد کرد. او همچنین شرکت‌های بزرگ خودروسازی دنیا را نیز با اعمال فشار ترغیب می‌کند که در آمریکا شغل ایجاد کنند. همین چند روز پیش بود که ترامپ، یکی از غول‌های خودروسازی، جنرال موتورز را تهدید کرد که در آمریکا خودرو بسازند در غیراین‌صورت با در نظر گرفتن تعرفه‌های سنگین بر آنها فشار وارد می‌کند.

در راستای تحقق اهداف ترامپ در زمینه ایجاد شغل، شرکت اینترنتی علی‌بابا که نسخه چینی سایت آمازون در چین است، به ترامپ وعده داده که با عرضه محصولات آمریکایی در چین، زمینه ایجاد شغل در آمریکا را فراهم می‌کند. به گزارش سایت خبری «بیزینس اینسایدر»، موسس سندلی علی‌بابا تصریح کرد، اجرای این طرح این‌گونه است که به بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط آمریکایی کمک می‌شود تا تولیدات خود را به چین بفرشند.

### معتبر ترین برندهای ۲۰۱۶

موفقیت، نوآوری، اعتبار و اخلاق مداری کلماتی هستند که قابل‌اعتمادترین و محبوب‌ترین برندهای دنیا را توصیف می‌کنند. سایت MSN، ۳۰ شرکت برتر، منتخب و معتبر دنیای کسب‌وکار را در سال ۲۰۱۶ معرفی می‌کند که در اینجا به ۱۰ عنوان اول این رده‌بندی اشاره می‌کنیم.

۱- **شرکت رولکس:** این شرکت ساعت‌سازی سوئیسی، معتبرترین برند معرفی شده است. این ساعت‌ساز بزرگ، به خاطر طیف گسترده تقاضای خود که نماد موفقیت اجتماعی بالاست، شهرت دارد. سرویس مشتری‌ان فوق‌العاده معتبر این شرکت، مسئولیت‌پذیری بالای آن را نشان می‌دهد. این شرکت همچنین قسمت زیادی از سود خود را به امور خیریه اختصاص داده است که محبوبیت آن را چند برابر می‌کند.
۲- **والست دیزنی:** والست دیزنی، تداعی‌کننده تخیل و نوآوری در میان اذهان عمومی است. این شرکت یکی از قابل‌اعتمادترین شرکت‌ها از نظر مردم شناخته شده است، که البته باید دید آیا سال ۲۰۱۷ هم در همین رتبه دوم معتبر ترین‌ها باقی می‌ماند یا خیر، به‌خصوص پس از اخباری که به خاطر فرار مالیاتی این شرکت منتشر شده است.
۳- **گوگل:** شیوه‌های فرار از مالیات این شرکت ممکن است شهرت آن را خدشه‌دار کند. اما گوگل با شعار «کار درست را انجام بده» همچنان در عرصه نوآوری، شهرت بین‌المللی دارد و با پرداخت حقوق‌های سخاوتمندانه و مزایای شگفت‌آور، کارمندانی خوشحال و خشنود دارد.
۴- **گروه بی‌ام‌وی:** این شرکت سال گذشته در رتبه اول قرار داشت. این تولیدکننده خودرو در جهان، یکی از معتبرترین شرکت‌ها در میان مردم است. خدمات پس از فروش و خدمات مشتری برای این شرکت یک مسئولیت اجتماعی است که برای داشتن آن به خود می‌بالد.

۵- **دایملر (مرسدس بنز):**دومین شرکت خودروسازی که در این رده‌بندی جای گرفته، دایملر است. این کمپانی یکی از لوکس‌ترین تولیدکنندگان در دنیاست که با ارائه شرایط کاری عالی و سیاست‌های متمرکز بر مسئولیت‌های اجتماعی به شهرت خود اضافه می‌کند.
۶- **لگو:** لگو، شرکت تولید اسباب بازی دانمارکی معروف، در سال ۱۹۵۸ پایه‌گذاری شد و با وجود تمام فراز و نشیب‌هایی که از سر گذشته است، امروزه به‌عنوان سومین تولیدکننده اسباب‌بازی در دنیا با گردش مالی بالغ بر ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون یورو در سال شناخته می‌شود. شرکت لگو با برآورده کردن انتظارات و سلیقه افراد در همه سننین، بیش از ۶۰۰ مدل و طرح در کاتالوگ‌ها خود را، از ۵ تا ۵ هزار یورو (قیمت مدل تاج محل) در سراسر دنیا به فروش می‌رساند.

۷- **مایکروسافت:** این غول تکنولوژی در رده ۱۰ شرکت محبوب و معتبر دنیا جای گرفته است. این برند تجاری با به رسمیت شناختن امور خیرخواهانه، فراهم کردن رفاه کارکنان و حقوق‌های سخاوتمندانه شهرت دارد.

۸- **کائن:** این شرکت ژاپنی یکی از نوآورترین شرکت‌ها به‌خصوص در زمینه تولید دوربین‌های عکاسی در سراسر دنیاست که به تولید لوازم خانگی چندانی ندارد. مسئولیت‌پذیری اجتماعی بالای این شرکت به‌خصوص با فلسفه «باهم کار کردن برای منافع عمومی» به شهرت این شرکت می‌افزاید.

۹- **سونی:** سونی بخشی از شهرت و محبوبیت خود را پس از ماجرای هک شدن در سال ۲۰۱۴: از دست داد. اما با ارائه محصولات با کیفیت و خدمات پس از فروش عالی دوباره نزد مردم اعتبار به دست اود تا جایی که در رده نهم معتبرترین‌ها جای گرفت.
۱۰- **اپل:** اپل در این رتبه‌بندی به نسبت سال گذشته افت داشته اما هنوز هم به خاطر عرضه محصولات باکیفیت و طراحی‌های استثنایی و خدمات مشتری عالی معتبر است. البته به دلیل فرارهای مالیاتی، نداشتن فعالیت‌های خیریه و عدم توجه به حقوق کارگران در چین با چالش روبه‌رواست.

### قاب

بای معاون رئیس شرکت سامسونگ به بحران سواستفاده ریس جمهور پیشین کره جنوبی از قدرت باز شد. آقای لی جانه یونگ، به منظور پاسخگویی در رابطه با اتهامات مطرح شده مبنی بر پرداخت هزینه کلاس آموزش سوارکاری دختر دوست رئیس جمهور پیشین کره جنوبی دیروز، در مقابل نمایندگان پارلمان این کشور حاضر شد.



### مدرسه مدیریت

تحولات تکنولوژی و فناوری‌های دیجیتال و شغل‌هایی که در معرض تهدید قرار گرفته‌اند

## شغل‌های در حال انقراض

در این میان راننده‌ها، خدمتکاران خانگی و نظافت منزل با درصدهای متفاوت ۵درصد و ۴درصد قرار می‌گیرند. با بررسی این ارقام شورا به نتیجه رسیده است که از هر دو شغل مورد نظر یکی از آنها قابلیت تغییر به وسیله روبات‌ها و فناوری دیجیتال را دارد. اما ایده از بین رفتن ناگهانی بسیاری از مشاغل هنوز درحد فرضیه باقی مانده است اما با پیشرفت‌های اخیر و اختراعات آینده عملی شدن این فرضیه غیرممکن هم نیست. بنابراین لازم است از این به بعد به شغل‌هایی هم که توانایی اتوماتیک شدن را دارند فکر کنیم. در زمان حاضر لازم است مشاغلی را ایجاد کنیم که بنوان آنها را در تکنولوژی‌های روز مانند روباتیک و فناوری دیجیتال وارد کرد. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد هنوز هم درک تاثیرات غیرمستقیم مرتبط با تولید و اختراعاتی که در زمینه تولید انجام می‌شود کار آسانی نیست.

**آیا می‌توان شغل‌هایی را که قرار است در آینده ایجاد شوند پیش‌بینی کرد؟**
پیش‌بینی شغل‌هایی که قرار است در آینده به واسطه فناوری‌ها و تکنولوژی‌های جدید به وجود بیایند، کار بسیار سختی است. درزمینه فناوری دیجیتال، روباتیک یا هوش مصنوعی لازم است این ماشین‌ها و وسایل جدید را به کار بگیریم و همچنین از مشاغلی که به‌طور غیرمستقیم با این تکنولوژی‌ها، اختراعات و تولیدات جدید در ارتباط هستند غافل نشویم. با آنکه این جنبش و حرکت جدید هنوز آنچنان رشد نکرده و در دنیای کار مطرح نشده است اما لازم است هریک از ما و هر فرد شاغلی خود را هرچه سریع‌تر با این موج جدید همراه کنیم. تعداد شغل‌هایی که پیش‌بینی می‌شود در آینده به وجود آید بستگی به شیوه‌ای دارد که فعالان اقتصادی، عموم مردم و شهروندان به کار می‌گیرند تا این دوره وسیع تغییرات و انتقال مشاغل را مدیریت کنند. پایین‌ترین رقیمی که می‌توان برای این تغییرات در نظر گرفت تغییر یک شغل از هر دو شغل موجود در شرایط کنونی است. در حال حاضر شرکت‌ها و ادارات به خوبی توسعه و فراگیری دیجیتال را در بازار کار در نظر گرفته‌اند و همیشه انجام می‌شده کنار می‌زند و شغل را به‌طور کلی از بین نبرده و تحت تاثیر قرار نمی‌دهد. تحقیقات شورای سیاست‌گذاری به این مسئله تاکید دارد که کمتر از ۱۰ درصد مشاغل همه آسیب‌پذیری‌ها را همان‌گونه که تهدید می‌شوند در خود دارند. برای بیان این درصد رقم دقیقی درنظر گرفته نشده زیرا شک و تردیدها بسیار زیاد بوده است. برای انتشار یک تکنولوژی نمی‌توان زمان دقیقی تعریف کرد و مسئله این است که یک شغل می‌تواند در معرض تهدید باشد اما ممکن است تا ۱۰سال آینده به همین صورت موجود به آن نیاز داشته باشیم.

اما از طرفی نیز لازم است متوجه این مسئله باشیم که موج فعلی اختراعات ممکن است به تدریج کار خود را کرده و نوع عملکرد شغل را تغییر دهند. از این مسئله می‌توان به این نتیجه رسیدکه در شرایط تردیدها بسیار زیاد بوده است. برای انتشار یک تکنولوژی نمی‌توان زمان دقیقی تعریف کرد و مسئله این است که یک شغل می‌تواند در معرض تهدید باشد اما ممکن است تا ۱۰سال آینده به همین صورت موجود به آن نیاز داشته باشیم.

شرایط کنونی ایجاب می‌کند از تحلیل‌هایی که همه روزه در بحث‌های عمومی انجام می‌شود کمی دور شویم زیرا در این بحث‌ها نه مسئله از بین رفتن شغل‌ها و نه ایجاد مشاغل جدید مطرح نمی‌شوند و حتی بسیاری از شغل‌ها نادیده گرفته می‌شوند زیرا این مباحث تنها تحلیل را به وسیله شغل حرفه‌مورد نظر و به‌صورت کلی انجام می‌دهد. اختراعات اغلب وظایف و نوع کاری را که همیشه انجام می‌شده کنار می‌زند و شغل را به‌طور کلی از بین نبرده و تحت تاثیر قرار نمی‌دهد. تحقیقات شورای سیاست‌گذاری به این مسئله تاکید دارد که کمتر از ۱۰ درصد مشاغل همه آسیب‌پذیری‌ها را همان‌گونه که تهدید می‌شوند در خود دارند. برای بیان این درصد رقم دقیقی درنظر گرفته نشده زیرا شک و تردیدها بسیار زیاد بوده است. برای انتشار یک تکنولوژی نمی‌توان زمان دقیقی تعریف کرد و مسئله این است که یک شغل می‌تواند در معرض تهدید باشد اما ممکن است تا ۱۰سال آینده به همین صورت موجود به آن نیاز داشته باشیم.

اما از طرفی نیز لازم است متوجه این مسئله باشیم که موج فعلی اختراعات ممکن است به تدریج کار خود را کرده و نوع عملکرد شغل را تغییر دهند. از این مسئله می‌توان به این نتیجه رسیدکه در شرایط تردیدها بسیار زیاد بوده است. برای انتشار یک تکنولوژی نمی‌توان زمان دقیقی تعریف کرد و مسئله این است که یک شغل می‌تواند در معرض تهدید باشد اما ممکن است تا ۱۰سال آینده به همین صورت موجود به آن نیاز داشته باشیم.



### منطقه آزاد

### آیا زاکبرگ وارد دنیای سیاست خواهد شد؟

وقتی که یک شخصیت سرشناس، یک مشاور کارزارهای سیاسی را استخدام و اعلام می‌کند که می‌خواهد در کشور سفرهای منطقه‌ای داشته باشد، این مسئله پیش می‌آید که او احتمالا می‌خواهد برای یک انتخابات سیاسی آماده شود. اما اگر چنین فردی، مارک زاکبرگ باشد چه؟

این سوال در روزهای اخیر در دنیای سیاست و فناوری، واقعا چالش‌برانگیز بوده است.

مدیر عامل فیسبوک هفته پیش اعلام کرد که دیوید پلوف را استخدام کرده است. پلوف، مدیر سابق کارزار انتخاباتی باراک اوباما رئیس‌جمهوری آمریکااست. استخدام این شخصیت برجسته سیاسی تنها چند روز بعد از آن اعلام شد که زاکبرسگ اعلام کرد می‌خواهد طبق قطعنامه (لیست آرزوها و برنامه‌ها) سال جدیدش، به سراسر کشور سفر کند و با آدم‌های جدید آشنا شود و با آنها صحبت کند و البته این تنها چیزی نیست که شرایط را پیچیده می‌کند. فیسبوک اخیرا تایید کرد که زاکبرگ می‌تواند همزمان با حضور در فیسبوک، در دولت هم حضور داشته باشد. به گفته بردلی تاسک، مشاور شرکت‌های فناوری اینها نشانه‌های واضی از آمادگی زاکبرگ برای راه‌انداختن یک کارزار سیاسی است. با این حال تاسک معتقد است که احتمالا چنین چیزی برای زاکبرگ مطرح نیست چون در محافل سیاسی، یک گام به عقب برای این غول دنیای فناوری به شمار می‌آید. تروت و پلترمش (فیسبوک) دارد که تنها چند شغل محدود می‌توانند ارزش این را داشته باشند که او بخواهد برای آنها وقت بگذارد.»

لیست این مشاغل آنطور که تاسک می‌گوید رهبر اکثریت سنا، رئیس کنگره و البته ریاست جمهوری ایالات متحده آمریکا خواهد بود.

زاکبرگ در سال ۲۰۲۰ میلادی ۳۶ ساله خواهد شد و از نظر قانونی به سنی خواهد رسیدکه بتواند رئیس‌جمهور آمریکا باشد. به جز مسئله سن، تاسک این مسئله را مطرح می‌کند که آیا زاکبرگ از نظر شخصیتی، خلق و خوی اینکه در انتخابات ریاست جمهوری شرکت کند را دارد یا نه.

دیگرانی که مستقیما با زاکبرسگ کار کرده‌اند معتقدند که این احتمال بسیار کم است که او بخواهد خودش را در این موقعیت قرار بدهد.

ازرا کالاهان، یکی از نخستین کارمندان فیسبوک که تا سال ۲۰۱۰ در این شرکت کار می‌کرد می‌گوید: «اونسبتا انسان کم‌حرفی است که هرگز به دنبال مخاطب عام و توجهی که یک سیاستمدار به‌صورت طبیعی به دنیا آن است نیست. من از این که او وارد دنیای سیاست شود غافلگیر خواهم شد.»

علاوه بر آن کالاهان معتقد است که زاکبرگ هرگز هیچ موسسه و اداره دیگری را بر فیسبوک مقدم نخواهد دانست؛ «من فکر می‌کنم او با تمرکز روی کارش در فیسبوک می‌تواند تاثیر مثبت بسیار بیشتری روی دنیا داشته باشد. او اعتقاد راسخی به خوب بودن فعالیت‌های فیسبوک دارد.»

### کیوسک

### تله پاتی در فیسبوک در آینده امکان‌پذیر خواهد بود

خواندن افکار دیگران، پلت‌فرم آینده فیسبوک برای برقراری ارتباط است. ایجاد ارتباط از طریق امواج مغزی، یا همان تله‌پاتی جاهل‌های آینده فیسبوک در زمینه ارتباطات است. شبکه‌های اجتماعی یک پروژه مخفی و رموز در آستین دارند که شامل تکنیک‌های تصویربرداری از مغز، رابط مغزی و هوش مصنوعی است و تجربه ارتباط مغز به مغز را فراهم می‌کند. غول اینترنتی فیسبوک به تازگی در آگاهی اعلام کرد که به دنبال تیمی نخبه است که در این شرکت روی علوم اعصاب کار کنند. در واقع فیسبوک با به کارگیری تیمی از نخبگان در بخش جدید به نام Bfmling8، روی پروژه توسعه فناوری رابط کامپیوتری- مغزی این پروژه، توسعه فناوری رابط کامپیوتری- مغزی است که تله‌پاتی را برای کاربران ممکن می‌سازد.

در تحقق این پروژه، دو فناوری تصویربرداری عصبی و داده‌های الکتروفیزیولوژی دخالत دارند. جزئیات این پروژه هنوز فاش نشده، اما فیسبوک قصد دارد ابزارهای متفاوت برای برقراری ارتباط بسازد که مغز وظیفه کنترل آن را به عهده داشته باشد.

#### دنیای هیجان‌انگیز مجازی

تکنولوژی از دهه‌های گذشته آنچنان پیشرفتی داشته است که ما حتی نمی‌توانیم تصور کنیم که دنیا چقاچه کارهایی می‌توان با آن انجام داد. شاید به همین دلیل هم باشد که شنیدن چنین ایده‌های دیگر تخیل محض و حساب نموده و می‌توان انتظار داشت که در آینده‌های نچندان دور، همه اینها به حقیقت بدل شود، همانطور که در حال حاضر نیز بعضی از ابزارهای اولیه این موارد نیز در دسترس است.

زاکبرگ، موسس جوان فیسبوک در گفت‌وگویی که در سال ۲۰۱۵ انجام شد، درباره برنامه‌ها و چشم‌انداز آتی این شرکت گفته بود: «من معتقدم روزی ما قادر خواهیم بود افکار خود را کامل و بدون دخالت هرگونه مزاحمت که ایجاد نقص کند، به‌طور مستقیم با استفاده از تکنولوژی برای دیگران بفرستیم. به این ترتیب که کاربر به موضوعی خاص فکر کند و بلافاصله و در‌صورت تمایل، محتوای ذهن او برای دیگران ارسال شود.» او چشم‌انداز فوق‌العاده‌ای را متصور بوده و می‌گوید که در آینده مردم خواهند توانست مغزشان را به محیط‌های ابری متصل کرده و با استفاده روبات‌های DNA بسیار کوچک با یکدیگر ارتباط برقرار کنند.

موبایل‌های نسل آینده، احتمالا تراشه کوچکی باشد که در بدن انسان‌های تعمیم شده و کافی است گفت‌وگوی ذهنی شخص را با استفاده از دو فناوری تصویربرداری عصبی و الکتروفیزیولوژی طی می‌آیندی در فضای مجازی منتشر کند.