



در دنیای تجارت خارجی امروز، رایزنان بازرگانی به سبب حضور فعال در بازار هدف، از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار در توسعه بازرگانی میان کشور مبدأ و بازار هدف و نوک پیکان بازاریابی و فروش محصولات هر کشور هستند، چراکه با تحلیل وضعیت اجتماعی و اقتصادی، میزان عرضه و تقاضا، تغییر قیمت‌ها، فعالیت رقبای داخلی و خارجی در کشور مقصد، برگزاری نمایشگاه‌های تجاری، قوانین، مقررات و بخشنامه‌های گمرکی و نظایر آن می‌توانند جامعه تجاری ایران را از آخرین رویدادهای بازار هدف آگاه سازند تا تجار ایرانی بتوانند در این بازار رقابتی، موفق‌تر عمل کنند. از سوی دیگر رایزنان بازرگانی با برقراری ارتباط مستقیم با شخصیت‌های طراز اول کشور مورد نظر، رؤسای سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی و مقامات تصمیم‌گیرنده در امر تجارت، و همچنین ساماندهی هیات‌های تجاری یا...

۴پیشنهاد برای بازسازی اقتصاد ایران

حسین راغفر، اقتصاددان و استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا در نشست کمیسیون بازرگانی بنیاد امید ایرانیان به بررسی عواملی که سبب کاهش اعتماد عمومی...

۴ توصیه به ایران برای ادامه حضور در برجام

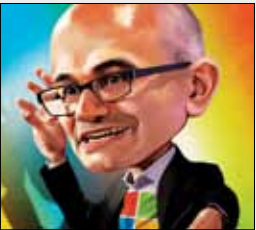
دوره گذار برجام

دو سال و نیم است که «برجام» یا همان برنامه جامع اقدام مشترک در چارچوب توافق هسته‌ای ایران با قدرت‌های بزرگ، به کلیدواژه تعاملات بین‌المللی ایران تبدیل شده است؛ کلیدواژه تعاملات سیاسی و اقتصادی. حدود یک سال از این دوره در طول ریاست‌جمهوری باراک اوباما با «امید به آینده» طی شد اما با ورود دونالد ترامپ جمهوری‌خواه به کاخ سفید، امیدها رفته‌رفته رنگ باخت. ایران شاید در فضای سیاست بین‌الملل از زیر برخی فشارها خارج شد و اروپا را در کنار خود یافت اما در زمین اقتصاد، بهره لازم را نبرد. دوسال و نیم پس از تولد برجام، همچنان پرسش اصلی این است که برجام می‌ماند یا نمی‌ماند؟ دونالد ترامپ طی حدود یک سال و نیم حضورش در کاخ سفید، «بلاهم» را مهمان محافل سیاسی و دیپلماتیک مرتبط با توافق هسته‌ای با ایران کرده است...

تحلیل کارشناسان از التهايات اخير بازار ارز

سیاست‌های ارزی چگونه موفق خواهد شد؟

مدیریت و کسب‌وکار



مایکروسافت به دنبال نفوذ در همه ابعاد زندگی شما است

- ۵ تغییر ساده برای افزایش بهره‌وری در محیط کار
- ۶ درس از مشاهیر تبلیغات
- ۷ نشانه که برندگان دیگر در مرکز قرار توجه ندارد
- آنچه بازار باپ‌ها در مورد بازار بایی شخصیت‌محور باید بدانند
- خوب و افتضاح
- در مورد تکنیک‌های فروش مشاوره‌ای بیاموزیم

امضای ۵ سند همکاری میان ایران و سريلانکا

روحانی: برجام در صورت تضمین منافع ایران باقی می‌ماند

برای مقابله با تروریسم است. جنایات و تجاوز رژیم صهیونیستی را علیه مردم منطقه و به ویژه مردم فلسطین محکوم می‌کنیم و معتقدیم همه کشورهای جهان باید از مظلوم در برابر متجاوز دفاع کنند.

روحانی ادامه داد: خوشبختانه دو کشور درباره مسائل بین‌المللی و منطقه‌ای نظرات بسیار نزدیکی دارند و امیدواریم مشارکت دو کشور در سازمان‌های بین‌المللی و آسیایی مثل گذشته ادامه یابد. ما سفر رئیس‌جمهور سريلانکا به ایران را دارای اهمیت می‌دانیم و امیدواریم سرآغاز تحول جدید در روابط دو کشور باشد.

در ادامه متری پالا سریسینا، رئیس‌جمهور سريلانکا با اشاره به سابقه روابط دیپلماتیک ایران و سريلانکا، اظهار کرد: مناسبات اقتصادی و تجاری دو کشور بعد از پایان این سفر تقویت می‌شود. امروز مذاکراتی در حوزه‌های مختلف انجام داده‌ایم. معتقدم دو کشور باید به سمت ارتقای مناسبات اقتصادی و تجاری حرکت کرده و با یکدیگر همکاری داشته باشند.

وی ادامه داد: ایران یکی از خریداران عمده چای سريلانکاست و سريلانکا نیز واردکننده نفت خام از ایران است. دولت ایران ۵۰ سال پیش پالایشگاه نفت در سريلانکا افتتاح کرده است و ما تقاضا داریم که صادرات نفت خام ایران به سريلانکا افزایش یابد.

ماتری پالا سریسینا با اشاره به اینکه ایران و سريلانکا جزو قدیمی‌ترین و ارشدترین اعضای جنبش عدم تعهد هستند، خاطرنشان کرد: سیاست ما مبتنی بر دوستی با تمام کشورهای دنیاست و سیاست خارجی ما بی‌طرفانه است.

رئیس‌جمهور سريلانکا گفت: امروز شاهد امضای تفاهنامه‌هایی میان دو کشور بودیم. در میان این تفاهنامه‌ها در خصوص صادرات دارو و تجهیزات پزشکی به سريلانکا، همکاری‌های سینمایی و تلوویزیونی، فرهنگی، علم و فناوری و پیشگیری از موادمخدر به توافق رسیدیم. دولت سريلانکا با هم عضو متعهد به اجرای این توافقنامه‌ها می‌دانیم.

وی با بیان اینکه از دولت ایران تقاضا کردیم که پرواز مستقیم تهران - کلمبو را برای افزایش گردشگری دو کشور برقرار کند، اظهار کرد: در سال ۲۰۱۷، ۷ هزار گردشگر ایرانی از سريلانکا بازدید داشتند. ما همچنین از دولت ایران درخواست کردیم که سرمایه‌گذاری بیشتر در سريلانکا انجام دهد و برای افزایش سرمایه‌گذاری در کشور خود تسهیلاتی از جمله معافیت‌های مالیاتی در نظر گرفتیم.

رئیس‌جمهور سريلانکا در پایان با تشکر از تلاش‌های ایران برای توسعه سريلانکا، گفت: معتقدم طرفین باید تلاش‌های خود را برای ارتقای مناسبات اقتصادی و تجاری افزایش دهند.

رئیس‌جمهور با اشاره به اینکه ایران کاملاً به تعهدات خود پایبند بوده است، گفت: اگر پنج کشور طرف برجام به تعهدات خود عمل کنند، این توافق باقی می‌ماند. به گزارش ایسنا، حجت‌الاسلام و خبری مشترک خود با رئیس‌جمهور سريلانکا با اشاره به اینکه اساس سیاست خارجی ایران بر مبنای اخلاق، اعتماد و توجه به مقررات بین‌المللی است، اظهار کرد: جمهوری اسلامی ایران در هر توافقی که آن را امضا کرده کاملاً به تعهدات خود پایبند بوده است، با این وجود شاهدیم که آمریکا از برجام خارج شده است و این به معنای زیر پا گذاشتن اخلاق، سیاست، دیپلماسی و مقررات بین‌المللی است.

وی در ادامه افزود: در صورتی که پنج کشور دیگر عضو برجام به تعهدات خود عمل کنند و به ایران تضمین دهند که منافع ایران با ادامه برجام تضمین می‌شود، این توافق باقی می‌ماند.

روحانی در ادامه با اشاره به اینکه روابط دولت ایران و سريلانکا به قرن‌ها پیش بر می‌گردد و از ده‌ها سال پیش دو کشور روابط سیاسی صمیمانه‌ای با هم دارند، تصریح کرد: از ظرفیت‌هایی که برای روابط تجاری و اقتصادی میان دو کشور وجود دارد، متأسفانه به اندازه کافی استفاده نشده است. در مذاکرات امروز فروش نفت خام ایران به سريلانکا، فروش مواد پتروشیمی، مصالح ساختمانی و خدمات فنی و مهندسی مورد توجه قرار گرفت. ایران تجربه ساخت سد، نیروگاه و برق‌رسانی به سريلانکا را داشته و آماده است با این پروژه‌ها را ادامه داده و به اتمام برساند. در زمینه خدمات دیگر از جمله راه‌آهن و ساخت پالایشگاه نیز توافقاتی در مذاکرات امروز به دست آمد. امیدواریم مذاکرات امروز در کمیسیون مشترک دوازدهم که به زودی در تهران تشکیل می‌شود، پیگیری شود.

وی با اشاره به اینکه در زمینه همکاری‌های علمی، دانشگاهی، علوم پزشکی و صادرات دارو از ایران به سريلانکا نیز مذاکراتی انجام دادیم، خاطرنشان کرد: با توجه به جاذبه‌های فراوان گردشگری ایران و سريلانکا امیدواریم رفت و آمد مردم دو کشور افزایش یابد و تسهیلاتی نیز از جمله برقرار پرواز مستقیم تهران - کلمبو فراهم شود.

به گفته روحانی، در این مذاکرات بر همکاری دو کشور در زمینه مسائل سیاسی و بین‌المللی و حمایت دو کشور از یکدیگر تأکید شد.

رئیس‌جمهور همچنین با اشاره به اینکه مبارزه با تروریسم مورد تأکید هر دو کشور است، خاطرنشان کرد: ما با اشاره به اینکه در عراق و سوریه و به مردم و دولت این کشور در مقابله با تروریست‌ها کمک کرد، همچنان آماده کمک به دولت‌ها و ملت‌ها

طریق برنامه‌ریزی دقیق نسبت به ایجاد تعادل میان هزینه‌ها و درآمدها اقدامات مؤثر را انجام داد.»

در بخشی از برنامه‌های افشانی آمده است: «مهم‌ترین تکیه ما باید به حمل‌ونقل عمومی ریل پایه باشد. امروز در کشور ۱۹ هزار اتوبوس فرسوده داریم که از این تعداد پنج‌هزار اتوبوس فرسوده در تهران تردد می‌کند.»

آسیب‌های اجتماعی و راهکاری برای آن؟

به گفته افشانی، آسیب‌های اجتماعی از جمله تكدی‌گری، كودكان كار، كمبود شادی و نشاط، حاشیه‌نشینی و توجه به سازمان‌های مردم‌نهاد از چالش‌های تهران به‌شمار می‌آید که باید به آنها توجه ویژه‌ای کرد.

او در بخشی از برنامه کاری خود آورده است: «پرداختن به آسیب‌های اجتماعی و یافت‌های فرسوده و حاشیه شهر یکی از اولویت‌ها و برنامه‌های اصلی من خواهد بود. با توجه به اینکه مقام معظم رهبری نیز به‌طور جد روی آن تأکید داشته‌اند. در واقع بخش اعظم آسیب‌های اجتماعی در همین بافت فرسوده و ناکارآمد شهری رخ می‌دهد.

مشکلات این محلات یکی در حوزه ساختار شهری و امکانات است و یکی وجود تبعیض بین محلات محروم و محلات برخوردار که این فضای عمومی شهر را تبدیل به یک دگانه کرده است. این موضوع منجر به بروز حس تبعیض و نابرابری در میان شهروندان می‌شود و به همین دلیل، رسیدگی به این محلات و پر کردن این شکاف، بسیار حائز اهمیت است. بر همین اساس، برنامه من طوری طراحی شده که می‌خواهیم در درون همه ۲۵۳ محله تهران، تمام شاخص‌های زیست‌پذیری را تعریف کنیم.

بخشی از این شاخص‌ها به این شرح هستند؛ مسکن، حمل‌ونقل عمومی، دسترسی به خدمات و امکانات تفریحی، کار، آ‌ب‌وهوا، کیفیت سلامت، التزام مدنی و اجتماعی یا به تعبیری نقش مردم در اداره امور خودشان و... پس از آن، همه محلات را با هم مقایسه می‌کنیم، ببینیم هر محله‌ای در چه شاخصی وضعیت مطلوبی دارد، در چه شاخصی وضعیت نامناسب یا بدی دارد.» او در گفت‌وگو با «شرق» در توضیح این ایده گفته است: «آنجا که شاخص مطلوب است، ما هزینه نمی‌کنیم. آنجا که شاخص‌ها ضعیف هستند، هزینه می‌کنیم تا به مرور این فاصله‌ها کمتر شود. با همین هدف در برنامه من که عنوانش هست «شهر زیست‌پذیر، شهروند مشارکت‌پذیر»، پایه اصلی از محله است؛ چون محلات به‌عنوان سلول‌های حیات شهر هستند.

این سلول‌های حیات، باید تمام لازمه‌های یک زیست سالم را داشته باشند. با توجه به محدودیت منابع و با توجه به فاصله بسیار زیاد این محلات به لحاظ شرایط زیستی، زمان طولانی طی خواهد شد تا این‌ها به هم نزدیک شوند؛ اما وظیفه ما این است که با کمک خود مردم برنامه‌ریزی کنیم تا این فاصله‌ها کمتر شود.»

آغاز فعالیت رسمی شهردار جدید تهران پس از ابلاغ حکم وزیر کشور خواهد بود.

رسیدن به بهشت از برزخ سیاست

افشانی شهردار تهران شد

حزب اتحاد شود. با خروج حناچی از گزینه‌ها، مکارم حسینی و محمدعلی افشانی گزینه‌های اصلی انتخاب شهردار شدند و حتی وعده مکارم حسینی برای قلم‌مقام کردن پیروز حناچی و توصیه محمدعلی نجفی به شورای شهر برای انتخاب مکارم حسینی به عنوان شهردار تهران نیز کارساز نشد و اعضای شورای شهر تهران در این مارا‌تن سیاسی، محمدعلی افشانی را به عنوان شهردار تهران معرفی کردند. محمود میرلوحی پس از انتخاب محمدعلی افشانی به عنوان شهردار تهران، گفت: انتخاب شهردار توسط اعضا نشان می‌دهد شایعاتی که در این مدت مطرح شده بی‌اساس بوده و صحت نداشته است. وی افزود: از افشانی می‌خواهم که از برنامه پنج کاندیدای دیگر شهرداری هم استفاده کند تا بتواند شهری بهتر برای مردم بسازند. همچنین امینی نایب رئیس شورای شهر تهران نیز در پی انتخاب افشانی به عنوان شهردار پایتخت گفت: مهم این است که اعضای شورا که همگی از یک لیست واحد هستند با برنامه‌ریزی مشترک با کمک شهردار برنامه جامعی را برای حل مشکل کلانشهر تهران تدوین کنند.



شهر زیست‌پذیر، شهروند مشارکت‌پذیر

افشانی برنامه‌های خود را در قالب ۱۴ فصل با شعار «شهر زیست‌پذیر، شهروند مشارکت‌پذیر» به شورای شهر ارائه کرده بود و روز یکشنبه نتوانست با کسب ۱۹ رأی از رقیب خود یعنی سمیع الله حسینی مکارم دیگر گزینه تصدی شهرداری تهران، پیشی بگیرد. با این حال اعضای شورای شهر به شهردار منتخب تهران پیشنهاد دادند که از برنامه‌های سایر کاندیدایا استفاده کند.

افشانی درباره برنامه کاری خود گفته است: «قطعا با بازگشت اعتماد مردم مشارکت افزایش پیدا می‌کند و منابع مورد نیاز شهر به‌دست خود مردم تأمین خواهد شد. مردم باید بدانند هزینه‌ای که می‌دهند در چه پروژه‌ای و چگونه صرف می‌شود. بنابراین برنامه‌ریزی و بودجه‌ریزی در اولویت اقدامات شهری قرار خواهد گرفت. باید دولت و شهرداری ارتباط تنگاتنگی با یکدیگر داشته باشند و شهرداری در راستای تأمین منابع مالی پایدار اقدامات مؤثری را انجام دهد. باید میزان بدهی‌ها، هزینه‌ها و درآمدها به‌طور کامل احصا شود و از

فرصت امروز: سرانجام محمدعلی افشانی روز گذشته با ۱۹ رأی، یعنی رأی اکثریت اعضای شورای شهر، به سمت شهرداری تهران انتخاب شد؛ چهره‌ای که البته چندان برای عموم مردم شناخته شده نیست. او پیش از این در دولت یازدهم استاندار فارس بوده و در حال حاضر معاون عمرانی وزیر کشور و رئیس سازمان شهرداری‌ها و دهیاری‌های کشور در دولت دوازدهم است. افشانی همچنین معاون سابق وزیر آموزش و پرورش و رئیس سازمان نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس کشور بوده است و در سابقه وی، معاونت استانداری استان‌های کهگیلویه و بویراحمد، خوزستان و سمنان نیز به چشم می‌خورد. او فارغ‌التحصیل کارشناسی مهندسی راه و ساختمان از دانشگاه شیراز و کارشناسی‌ارشد مدیریت اجرایی (MBA) از دانشگاه صنعتی شریف است.

افشانی چگونه شهردار تهران شد؟

اما محمدعلی افشانی چگونه شهردار تهران شد و رقبیان او چطور ناکام ماندند؟ به گزارش خبرآنلاین، به جرات می‌توان گفت محمدعلی افشانی شهردار جدید تهران از بستر یکی از سیاسی‌ترین عملکردهای شورای شهر پنجم به صندلی شهرداری در خیابان بهشت رسید. افشانی از ابتدا گزینه مورد حمایت حزب اعتماد ملی بود، اما بعدها ضلع دیگر مثلث احزاب درگیر انتخاب شهردار، یعنی کارگزاران سازندگی به میدان حمایت از او آمد. کارگزاران در این حمایت غیرمستقیم از افشانی توانست در شطرنجی سیاسی، ضلع دیگر مثلث احزاب درگیر یعنی، حزب اتحاد ملت را کیش و مات کند. ماجرا از آنجا شروع شد که سه حزب اصلی اصلاح‌طلبان یعنی، حزب اتحاد ملت، حزب اعتماد ملی و حزب کارگزاران سازندگی، برای انتخاب شهردار آینده تهران وارد عرصه شدند. در ابتدا محسن هاشمی گزینه جدی‌تری محسوب می‌شد، اما اعضای شورای شهر به دلیل آنچه باعث می‌شد ترکیب شورا بهم بخورد، با حضور محسن هاشمی به عنوان شهردار تهران موافقت نکرد. روشن‌ترین دلیل آنها برای مخالفت با شهردار شدن محسن‌هاشمی، ترس از حضور گزینه‌ای علی‌البدلی به نام مهدی چمران بود. اما ماجرا به همین جا ختم نمی‌شد و بعدها حمایت شد حزب اتحاد ملت، برای سوق‌دادن انتخاب شهردار به گزینه‌های مدنظر خود، پشت این ماجراست. با حذف محسن هاشمی از گزینه‌های شهرداری تهران، شانس گزینه‌هایی چون مکارم حسینی، حناچی، محمدعلی افشانی و محمود حجتی بالا رفت. حجتی یک هفته قبل از مهلت انتخاب شهردار به دلایلی چون ادامه حضورش در دولت انصراف داد. از آن طرف مکارم حسینی به واسطه رزومه ضعیف‌تر گزینه جدی نبود.

بر همین اساس رقابت اصلی میان دو نامزد بالا گرفت، محمد علی افشانی و پیروز حناچی. حناچی اما در ادامه این لابی‌ها مورد حمایت حزب اتحاد ملت قرار گرفت و همین حمایت اتحادی‌ها باعث شد او در روز رأی‌گیری برای انتخاب دو گزینه نهایی مغلوب هماهنگی اعضای نزدیک به حزب اعتماد ملی، مستقل‌ها و کارگزاران سازندگی برای از دور خارج کردن گزینه

یادداشت

اثر گذاری رایزنان بازرگانی در حمایت از کلای ایرانی



حمیدرضا یعقوبی آوینی
کارشناس ارشد کسب‌وکار

در دنیای تجارت خارجی امروز، رایزنان بازرگانی به سبب حضور فعال در بازار هدف، از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار در توسعه بازرگانی میان کشور مبدا و بازار هدف و نوک پیکان بازاریابی و فروش محصولات هر کشور می‌باشند، چراکه با تحلیل وضعیت اجتماعی و اقتصادی، میزان عرضه و تقاضا، تغییر قیمت‌ها، فعالیت رقبای داخلی و خارجی در کشور مقصد، برگزاری نمایشگاه‌های تجاری، قوانین، مقررات و بخشنامه‌های گمرکی و نظایر آن می‌توانند جامعه تجاری ایران را از آخرین رویدادهای بازار هدف آگاه سازند تا تجار ایرانی بتوانند در این بازار رقابتی، موفق‌تر عمل کنند.

از سوی دیگر رایزنان بازرگانی با برقراری ارتباط مستقیم با شخصیت‌های طراز اول کشور مورد نظر، رؤسای سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی و مقامات تصمیم‌گیرنده در امر تجارت، و همچنین ساماندهی هیات‌های تجاری یا اعزام هیات‌های اقتصادی به داخل کشور می‌توانند نقش مهمی در پیشبرد اهداف صادراتی محصولات با نشان ساخت ایران را ایفا کنند.

اکنون با توجه به نام‌گذاری سال جاری به نام سال «حمایت از کلای ایرانی»، طبق فرمایش مقام معظم رهبری، اولویت نخست در برقراری ارتباط اقتصادی با کشورهای همسایه است. لذا سفرهای ایران باید خود را برای انجام فعالیت‌های اقتصادی آماده کنند که در برقراری این روابط، رایزنان اقتصادی هر سفارتخانه پل و رابط میان بخش خصوصی و دولتی دو کشور، نقش مهمی دارند. لذا از رایزنان بازرگانی انتظار می‌رود با شناخت کامل و همه‌جانبه از قوانین و مقررات داخلی ایران و کشور مقصد، از یک رویکرد و مدل مناسب همراه با نوآوری بهره بگیرند تا بتوانند به گسترش روابط اقتصادی و بازرگانی ایران و کشورهای هدف کمک کنند. البته رایزنان بازرگانی باید اختیارات لازم و کافی را برای ایفای نقش خود داشته باشند تا بتوانند فضای مناسبی برای برقراری روابط اقتصادی و بازرگانی میان تجار ایران و دیگر کشورها را فراهم کنند.

در همین راستا، میزان افزایش صادرات و حرکت به سمت تراز تجاری مثبت می‌تواند از جمله شاخص ارزیابی عملکرد رایزنان بازرگانی در کشورهای هدف باشد، زیرا خطکش صادرات، سرمایه‌گذاری و همین طور اثرگذاری در حجم مبادلات و تراز تجاری، بهترین میزان برای سنجش عملکرد این رایزنان به حساب می‌آید.

اوایل پرایس: اروپا به خرید نفت از ایران ادامه می‌دهد

پیش‌بینی نفت ۱۰۰ دلاری تا سال آینده

در روزهای منتهی به خروج آمریکا از برجام، مشتریان اروپایی ایران به خرید نفت ایران ادامه می‌دهند و هیچ شتایی برای جایگزین کردن منبع تأمین خود ندارند، اما برخی از بالاگاه‌ها و بازرگانان به مشکلات فایناس اشاره کرده‌اند که ممکن است در تجارت نفت با ایران مشکل‌ساز شوند. به گزارش ایسنا به نقل از اوایل پرایس، پس از اینکه آمریکا از توافق هسته‌ای ایران خارج شد، فروش نفت خام ایران را هدف گرفته و تحریم‌هایی که پیش از این در راستای برجام رفع شده بودند طبق اعلام وزارت خزانه‌داری آمریکا، پس از یک مهلت ۱۸۰ روزه بازخواهند گشت. خریداران اروپایی به دلیل مهلت داده شده از سوی آمریکا، هیچ عهله‌ای برای جایگزین کردن نفت ایران ندارند. همه خریداران اعلام کرده‌اند که تحریم‌های آمریکا را رعایت خواهند کرد و برخی از آنها مشکلات بانکی ناشی از تحریم‌ها مانند موجود بودن فایناس تجارت از پیش‌بینی می‌کنند. مارتا یورنته، سخنگوی شرکت نفت اسپانیایی سبسا که یکی از مشتریان ایران در اروپاست، به رویترز گفت: در این لحظه فعالیت تجاری ما طبق معمول انجام می‌شود. شرکت انی ایتالیا نیز به خرید نفت ایران ادامه می‌دهد و تحت قراردادی که پایان امسال منقضی می‌شود، ماهانه دو میلیون بشکه نفت از ایران وارد می‌کند. مدیر بازرگانی یک مشتری اروپایی دیگر به رویترز گفت: ما کاری انجام نمی‌دهیم، فعلا باید دست نگه داریم و ببینیم چه می‌شود. اگر ناچار شویم واردات‌مان را کاهش دهیم این کار را می‌کنیم. منابع آگاه در شرکت‌های بازرگانی می‌گویند به نظر می‌رسد به مدت شش ماه امکان واردات وجود دارد، اما معامله‌گران می‌گویند بانک‌ها در تعیین اینکه آیا مشتریان ایران در اروپا می‌توانند نفت خریداری کنند، کلیدی هستند و حتی اگر آمریکا به خریداران اروپایی نفت ایران معافیت دهد، آیا آنها همچنان باید حجم خریدشان را در دوره مهلت شش ماهه کاهش دهند. خارج از اروپا، چین که یکی از بزرگ‌ترین مشتریان نفتی ایران است به تهران اطمینان داده که به واردات نفت از این کشور ادامه خواهد داد. به گزارش اینوستوپدیا، معامله‌گران نگرانند که بازگشت تحریم‌های آمریکا علیه تهران، به کاهش صادرات نفت خام از سومین تولیدکننده بزرگ اوپک منجر شود. تحلیلگران در بانک آمریکا مریل لینچ انتظار دارند قیمت نفت به ۱۰۰ دلار در هر بشکه در سال ۲۰۱۹ برسد. اختلال در میزان عرضه از سوی ایران ممکن است اوپک را ناگزیر کند در سطح تولیدش که انتظار می‌رفت تا پایان امسال تحت توافق نفتی میان کشورهای اوپک و غیروپک محدود بماند، تغییراتی صورت دهد و شرکت‌های حفاری شیل آمریکا را نیز به تولید بالاتر تشویق کند.

دو سال و نیم است که «برجام» یا همان برنامه جامع اقدام مشترک در چارچوب توافق هسته‌ای ایران با قدرت‌های بزرگ، به کلیدوازه تعاملات بین‌المللی ایران تبدیل شده است؛ کلیدوازه تعاملات سیاسی و اقتصادی. حدود یک سال از این دوره در طول ریاست‌جمهوری باراک اوباما با «مید به آینده» طی شد اما با ورود دونالد ترامپ جمهوری‌خواه به کاخ سفید، امیدها رفته‌رفته رنگ باخت.

ایران شاید در فضای سیاست بین‌الملل از زیر برخی فشارها خارج شد و اروپا را در کنار خود یافت اما در زمین اقتصاد، بهره لازم را نبرد. دوسال و نیم پس از تولد برجام، همچنان پرسش اصلی این است که برجام می‌ماند یا نمی‌ماند؟

دونالد ترامپ طی حدود یک سال و نیم حضورش در کاخ سفید، «ابهام» را مهمان محافل سیاسی و دیپلماتیک مرتبط با توافق هسته‌ای با ایران کرده‌است. شرکت‌های تجاری نیز متأثر از این فضا، ترجیح داده‌اند در برخورد با اقتصاد ایران محتاطانه اقدام کنند، یا حتی اساساً هیچ اقدامی نکنند، طی این مدت، دنیا هر چهار ماه یک‌بار چشمش به دهان رئیس‌جمهور آمریکا بود که آیا کشورش را همچنان در این توافق بین‌المللی حفظ می‌کند یا تصمیم دیگری دارد.

ابهام، بلاتکلیفی و عدم اطمینان ثمره اقدامات ترامپ طی این مدت بوده است. چهل و پنجمین رئیس‌جمهور آمریکا هرچه نتوانست کرد تا شاخص‌ترین میراث سلف خود را از دست بدهد، این همان وعده‌ای بود که او طی یک سال مبارزات انتخاباتی پرحاشیه بارها وعده‌اش را داده بود.

به گزارش اتاق ایران، اقدامات دونالد ترامپ به لغو برجام منجر نشد اما بدون شک عملکرد آن را مختل کرد. چهار کارشناس بین‌المللی متخصص در زمینه توافق هسته‌ای به ایران توصیه‌هایی کرده‌اند. آنها ضمن تأکید بر نقض برجام از سوی آمریکا به ایران پیشنهاد می‌کنند همچنان در برجام بماند. به اعتقاد آنها برجام از امروز وارد یک «دوره گذار» شده که باید با درایت ایران همچنان به حیات خود ادامه دهد؛ دوره گذاری که زمان آن دو سال یعنی تا پایان دوره ریاست جمهوری ترامپ یا تا زمان برکناری او از قدرت خواهد بود.

* علی واعظ، مدیر برنامه «ایران» در مرکز بین‌المللی بصران در واشنگتن: بدون شک از لحاظ سیاسی دشوار است که بپذیریم بهترین گزینه برای ایران ماندن در برجام بدون حضور آمریکاست.

اما ایران باید دو سال آینده را به‌عنوان یک دوره گذار ببیند. اگر اعمال تحریم‌های آمریکا شش ماه زمان ببرد، تقریباً به سال ۲۰۱۹ رسیدهایم و آمریکا طی سال بعد از آن یعنی سال ۲۰۲۰ مشغول انتخابات ریاست‌جمهوری خواهد شد. میان بردار. این همان وعده‌ای بود که او طی یک سال مبارزات انتخاباتی پرحاشیه بارها وعده‌اش را داده بود. به گزارش اتاق ایران، اقدامات دونالد ترامپ به لغو برجام منجر نشد اما بدون شک عملکرد آن را مختل کرد. چهار کارشناس بین‌المللی متخصص در زمینه توافق هسته‌ای به ایران توصیه‌هایی کرده‌اند. آنها ضمن تأکید بر نقض برجام از سوی آمریکا به ایران پیشنهاد می‌کنند همچنان در برجام بماند. به اعتقاد آنها برجام از امروز وارد یک «دوره گذار» شده که باید با درایت ایران همچنان به حیات خود ادامه دهد؛ دوره گذاری که زمان آن دو سال یعنی تا پایان دوره ریاست جمهوری ترامپ یا تا زمان برکناری او از قدرت خواهد بود.

* علی واعظ، مدیر برنامه «ایران» در مرکز بین‌المللی بصران در واشنگتن: بدون شک از لحاظ سیاسی دشوار است که بپذیریم بهترین گزینه برای ایران ماندن در برجام بدون حضور آمریکاست.

* راباربارا اسلاوین، مدیر برنامه «آینده ایران» در شورای اتلانتیک در واشنگتن: ایران باید مکانیسم حل اختلافی که در چارچوب برجام تعیین شده را فعال کند اما درهرصورت در برجام بماند. دونالد ترامپ اکنون در فضای سیاسی داخلی آمریکا تحت‌فشارهای بی‌سابقه‌ای قرار دارد؛ فشارهایی که ادامه حضورش در قدرت را با تردید مواجه کرده است. بنابراین در صورت ادامه حضور ایران در برجام، تهران می‌تواند امبدوار باشد دوره ریاست‌جمهوری ترامپ پیش از موعد به پایان برسد. دولتی که جانشین دولت ترامپ شود، احتمالاً سرسختی کمتری در قبال برنامه هسته‌ای ایران از خود نشانی دهد. بنابراین ایران باید عزمش را جزم و مشروعیت بین‌المللی‌اش را تقویت کند. در این صورت، دیگر کشورهای حاضر در برجام هم برای حمایت از ایران تلاش بیشتری خواهند کرد.

* مهراں کاسرو، مدیر مرکز مطالعات منطقه‌ای و بین‌الملل دانشگاه جورج تاون آمریکا در دوحه: ایران به‌هیچ‌وجه نباید حاضر شود از برنامه موشکی خود کوتاه بیاید. برنامه موشکی ایران ارتباط مستقیم با دفاع ملی کشور دارد. درعین‌حال، ایران می‌تواند از این موقعیت برای بهبود روابط با اروپایی‌ها و حتی آمریکا بهره بگیرد.

تهدیدهای آمریکا و اسرائیل و اخیراً خصومت‌های عربستان دلیل اصلی توسعه برنامه موشکی ایران در چارچوب یک برنامه دفاعی بوده است. ایران به بهانه مطرح شدن برنامه موشکی‌اش می‌تواند مسائل منطقه‌ای را در مذاکرات پیش کشیده و از شرایط بهترین نتیجه را به نفع خود استخراج کند. درواقع ایران می‌تواند مذاکراتی جامع با آمریکا و طرف‌های منطقه‌ای درباره تهدیدهای امنیتی موجود آغاز کند تا شاید از اساس بتواند دلایل اصلی وجود این تهدیدها علیه خود را رفع کند. در این صورت، ایران توانسته یک تهدید امنیتی را به یک موقعیت تبدیل کند. * مارک فیتز پاتریک، رئیس دفتر مؤسسه بین‌المللی مطالعات استراتژیک (IISS) در واشنگتن: در شرایط کنونی بهتر است ایران دست به اقداماتی بزند که نشان‌دهنده حسن نیتش باشد؛ اقداماتی که می‌تواند در مواجهه با آمریکا به ایران دست بالا بدهد. یکی از این اقدامات می‌تواند آزاد کردن شهروندان خارجی زندانی در ایران باشد. در چنین شرایطی به‌طور حتم طرف‌های درگیر در برجام به سمت حفظ آن و متناع کردن ایران از عواید آن گام‌های جدی‌تری برواهند داشت.



اختلاف آمریکا و چین تا کجا ادامه پیدا می‌کند؟

جنگ ایرلاینها

پاسخگویی به خواسته‌های چین انجام می‌دهند. آنها نمی‌خواهند این بازرشان را از دست بدهند. مسافرت هوایی در چین سریع‌تر از هر جای دیگری رشد می‌کند و خطوط هوایی از اینکه نتوانند سهمی از آن داشته باشند، نگران هستند. با توجه به طبقه متوسط رو به رشد، چین فرصت خوبی برای خطوط هوایی جهان است. انجمن بین‌المللی حمل و نقل هوایی سال گذشته پیش‌بینی کرد که چین تا سال ۲۰۲۰ به عنوان بازار جهانی حمل و نقل هوایی از آمریکا پیشی خواهد گرفت.

چین دقیقاً نگفته است که مجازات برای عدم تطابق خواسته‌هایش چیست. اما اخیراً بعد از اینکه وب‌سایت‌های

بگذارند و براساس قوانین چین عمل کنند. سایر شرکت‌های بزرگ آمریکا جایگاه تایوان را در سایت‌های خود تغییر داده‌اند. آمریکن اکسپرس، گلدمن ساکس و سیتی بانک، همه اطلاعات خود که گفته می‌شد چین و تایوان دو کشور جداگانه هستند را به‌روز کردند. هیچ‌کدام از این شرکت‌ها، درخواستی از دولت چین دریافت نکرده بودند. آمریکن اکسپرس گفته است این اصلاح، بخشی از به‌روزرسانی معمول بوده است، اما گلدمن ساکس و سیتی بانک اظهارنظری نکرده‌اند. به گفته کارشناسان، اقدامات خارجی که در چین کار می‌کنند باید به حاکمیت و تمامیت ارضی چین احترام

موضوع را مطرح نمی‌کند. اما قبل از اینکه به شما بگوید چه کاری باید انجام دهید، خودتان آن را اصلاح می‌کنید. **اسرار تجارت** تغییر اطلاعات در وب‌سایت‌ها، یک مسئله جزیی برای شرکت‌ها در مقایسه با برخی گزینه‌هایی است که آنها در رابطه با کسب‌وکارها در چین انجام می‌دهند. شرکت‌های بین‌المللی مدت‌هاست شکایت می‌کردند که چین با اعمال زور، اسرار تجاری آنها را در ازای دسترسی به بازار به دست می‌آورده است. در برخی بخش‌ها، پکن به شرکت‌های خارجی تنها زمانی اجازه کار می‌دهد که سرمایه‌گذاری مشترک با حداکثر سهم شرکای چینی داشته باشند.

فرصت امروز



انرژی

ایران ارزان‌ترین برق جهان را دارد **قیمت واقعی برق در پیچ و تاب حمایت‌های دولتی**

در شرایطی که بسیاری از کارشناسان و فعالان بخش انرژی معتقدند که باید قیمت انرژی از جمله برق در کشور واقعی شود تا هم شاهد کاهش سوء‌مصرف نباشیم و هم صنعت برق از خطر ورشکستگی خارج شود. گزارش مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که تورم در حوزه برق در دو سال گذشته (۹۵ و ۹۶) منفی بوده است. طبق گزارش مرکز آمار تورم کل کشور در این حوزه در سال ۹۶ منفی ۸۰۷ در ساعت اوج بار منفی ۵۱۷ و در ساعت کم‌بار منفی ۱۲۴۸ بوده است؛ اعدادی که بیانگر آن است که قیمت برق با وجود افزایش قیمت‌ها و نسبت به تورم‌های سالانه کشور کاهش داشته است. برق به عنوان یکی از اصلی‌ترین حامل‌های انرژی در طول چند دهه گذشته تحت حمایت و پرداخت سوبسید از سوی دولت بوده است و به همین دلیل قیمت آن در کشور همیشه بسیار پایین‌تر از قیمت واقعی آن به دست مصرف‌کنندگان رسیده است. نکته‌ای که کارشناسان سال‌های سال است بر آن تأکید می‌کنند واقعی‌سازی قیمت حامل‌های انرژی از جمله برق است.

طبق آمار وزارت نیرو، ایران ارزان‌ترین برق جهان را در بین ۲۰۰ کشور ثبت شده بین‌المللی در اختیار دارد. سال گذشته معاون وزیر نیرو گفته بود: «قیمت تمام شده برق بدون احتساب هزینه سوخت مصرفی در نیروگاه‌ها عددی در حدود ۱۰۵ تومان به ازای هر کیلووات ساعت است و این در شرایطی است که متوسط قیمت فروش برق ۶۶ تومان است. به عبارت دیگر حدود ۴۰ تومان در هر کیلووات ساعت ضرر می‌کنیم. با توجه به اینکه در طول یک سال ما حدود ۲۴۰ میلیارد کیلووات ساعت برق در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهیم؛ در مجموع رقمی بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد تومان در سال مابه‌التفاوت قیمت تمام شده و فروش تکلیفی است که باید پرداخت شود.»

گزارش مرکز آمار در ارتباط با تورم حوزه برق هم به خوبی زیان اقتصادی که به دلیل ارزایی برق بر کشور تحمیل می‌شود را به خوبی نشان می‌دهد. طبق این گزارش شاخص قیمت تولیدکننده بخش برق، بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰، در ساعات اوج بار، در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۱۷٫۷ است که نسبت به سال قبل ۵٫۲ درصد کاهش نشان داده است. همچنین عدد شاخص مذکور در سال ۱۳۹۵ برابر با ۱۲۴٫۱ بوده که نسبت به سال قبل ۴٫۴ درصد کاهش داشته است.

علاوه بر این شاخص کل قیمت تولیدکننده بخش برق، بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰، در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۲۰٫۵ است که نسبت به سال قبل، ۸۰۷ درصد کاهش داشته است. شاخص قیمت بخش برق در سال ۱۳۹۵، رقم ۱۳۱٫۱ بوده که نسبت به سال قبل از آن، معادل ۴۵درصد کاهش نشان داده است.

همچنین درصد تغییرات فصلی شاخص این بخش در دو فصل بهار و پاییز منفی بوده و در دو فصل تابستان و زمستان نسبت به فصل قبل از خود افزایش را نشان می‌دهد. شاخص قیمت تولیدکننده بخش برق، بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰، در ساعات اوج بار، در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۱۷٫۷ است که نسبت به سال قبل ۵٫۲ درصد کاهش نشان داده است. همچنین عدد شاخص مذکور در سال ۱۳۹۵ برابر با ۱۲۴٫۱ بوده که نسبت به سال قبل ۴٫۴ درصد کاهش داشته است. شاخص قیمت تولیدکننده بخش برق، بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰، در ساعات اوج بار، در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۲۴٫۱ بوده که نسبت به سال قبل ۴٫۴ درصد کاهش داشته است. شاخص قیمت تولیدکننده بخش برق، بر مبنای سال پایه ۱۳۹۰، در ساعات اوج بار، در سال ۱۳۹۶ برابر با ۱۲۴٫۱ بوده که نسبت به سال قبل ۴٫۴ درصد کاهش داشته است.

به اعتقاد کارشناسان، اصلاح قیمت حامل‌های انرژی به خصوص برق یکی از مهم‌ترین گام‌هایی است که دولت برای اصلاح اقتصاد ایران باید در دستور کار قرار دهد. موضوعی که اگرچه به هزینه‌های تولید، خانوار و... در ابتدا اضافه خواهد کرد ولی در طولانی‌مدت به نفع اقتصاد کشورمان خواهد بود. در حال حاضر وزارت نیرو یکی از بدهکارترین وزارتخانه‌های دولتی در کشور محسوب می‌شود. رضا اردکانیان، وزیر نیرو چندی پیش در گفت‌وگویی اعلام کرد مجموع عیدی‌های وزارت نیرو به تولیدکنندگان غیردولتی برق شامل پیمانکاران، تأمین‌کنندگان تجهیزات و تولیدکنندگان برق بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان است.

اقتصاد ایران



کاهش اعتماد عمومی میان دولت و ملت به روایت حسین راغفر

۴پیشنهاد

برای بازسازی اقتصاد ایران

حسین راغفر، اقتصاددان و استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا در نشست کمیسیون بازرگانی بنیاد امید ایرانیان به بررسی عواملی که سبب کاهش اعتماد عمومی بین دولت و ملت شده است، پرداخت و سپس با طرح چهار پیشنهاد برای بازسازی وضعیت کنونی، ریشه بحران‌های کشور را داخلی و نه خارجی دانست، راغفر گفت: گروهی به بهانه افزایش نرخ ارز کالاها را گران می‌فروشند، درحالی‌که این غارت اموال مردم است. به نظر من مسئله اصلی بحرانی در کشور ما داخلی است و نه خارجی. به گزارش خبرنگاران، استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا با طرح چهار پیشنهاد برای بازسازی وضعیت حاضر گفت: گام اول عفو عمومی است؛ به جز کسانی که دست‌شان به خون و مال مردم آغشته است، عفو عمومی داده شود که زمینه بازگشت اعتماد مردم به جامعه فراهم شود. او افزود: راهکار دوم فراهم‌شدن فضای گفت‌وگوی عمومی است. چرا وقتی اعتراضی از سوی گروهی صورت می‌گیرد، کسی توجه نمی‌کند؟

راغفر با بیان اینکه افزایش نرخ ارز نشان می‌دهد که توطئه‌ای در کار است، گفت: سیستم در درون خود دچار تعارض است و همه به دنبال زند زدن هستند. متأسفانه امروز در شبکه‌های مجازی پر از دروغ است که تحقیر ملی را تقویت می‌کند. به نظر من تعمدی در این هجمه همةجانبه است که تحقیر ملی را به مردم تزریق می‌کند.

او اضافه کرد: در شرایطی که فشارهای خارجی در جهان وجود دارد باید مردم را باور کنیم و به آنها اعتماد کنیم. اگر توانستیم فرصت‌های سرمایه‌گذاری در کشور را تغییر دهیم، همه ایران سود می‌برند و ناامنی اقتصادی از بین می‌رود. حتماً به دنبال آن افرادی می‌خواهند در ایران سرمایه‌گذاری کنند که نتیجه آن کاهش فشار غرب خواهد بود. این کارشناس اقتصاد سومین راهکار را کاهش نابرابری ذکر کرد و گفت: سیاست دولت باید این باشد که از گروه‌های محروم حمایت کند. مردم باید بدانند که دولت از آنها حمایت می‌کند. حتماً شورش بعدی، شورش پاره‌نه‌هاست که قابل کنترل هم نیست. باید بر ظرفیت‌های داخلی تمرکز کرد تا غرب از خواستهای کوتاه بیاید.

در شرایطی که فشارهای خارجی در جهان وجود دارد باید مردم را باور کنیم و به آنها اعتماد کنیم. اگر توانستیم فرصت‌های سرمایه‌گذاری در کشور را تغییر دهیم، همه ایران سود می‌برند و ناامنی اقتصادی از بین می‌رود. حتماً به دنبال آن افرادی می‌خواهند در ایران سرمایه‌گذاری کنند که نتیجه آن کاهش فشار غرب خواهد بود.

راغفر با انتقاد از سیاست‌های بانک مرکزی اظهار داشت: وقتی عدلسازی می‌کنید، اولین کسانی که حساسیت آنها را کم می‌کنید، رهبران جوامع هستند. وقتی تورم را تک‌نرخ می‌کنید، نمی‌توان انتظار داشت که اعتماد عمومی پابرجا باشد. اعتماد عمومی این نیست که عدد و رقم تزریق کنیم. او افزود: چهارمین راهکار بازگشت اعتماد عمومی مبارزه با فساد است. این امر امکان‌پذیر نیست مگر اینکه شفاف‌سازی صورت بگیرد. استاد دانشگاه الزهرا عنوان کرد: امروز فرصتی تاریخی برای بازسازی این رفتارها در داخل کشور پیش رو داریم. هیچ کجای دنیا اصلاحات با بالا صورت نمی‌گیرد، بلکه از طبقات پایین اجتماع آغاز می‌شود.

او گفت: از امروز به بعد شاهد امواج توفنده تورم خواهیم بود. یکی از دلایل مهاجرت در ایران به نظر من مسکن است، چون جوان ایرانی می‌بیند یا درآمدی که دارد هرگز نمی‌تواند صاحب خانه شود. راغفر تأکید کرد: مسئله کشور ما تهدیدهای آمریکا نیست، اما عده‌ای می‌خواهند این موضوع را مطرح کنند، چون نان آنها در طرح تحریم‌هاست. او با بیان اینکه ۶۰درصد صادرات ما نفتی است و مابقی که غیرنفتی است معیانات گازی است که آن هم جزو زیربخش‌های نفتی محسوب می‌شود، گفت: کل صادرات غیرنفتی ما زیر ۵درصد است که آن‌هم فرش و مصنوعات صنعتی است. مابقی وابسته صنایع است.

او گفت: درحالی‌که برای توسعه صنایع کوچک الگو داریم، الگوی آن هم ایجاد خوشه‌های صنعتی است. همه کشورهای اروپایی و آمریکا این الگو را اجرایی کرده‌اند. شیوه کار این است که یک سه‌ضلعی دولت، دانشگاه و بنگاه اقتصادی تشکیل شود، دانشگاه نوآوری کند، دولت حمایت کند و بنگاه اقتصادی آن را اجرایی کند. امروز تنها راهکار حمایت از تولید ملی استفاده از ظرفیت‌های داخلی است.

این اقتصاددان با اشاره به اینکه پیش از روی کار آمدن دولت یازدهم هفت طرح فولادی به فاصله ۱۰۰ کیلومتر در استان خراسان رضوی، شرقی و غربی اجرا شد، گفت: امروز با توجه به خشکسالی همه این طرح‌ها زیر ۲۰درصد کار می‌کنند، چرا با این وجود در وسط کویر در یزد مجدداً کارخانه فولاد احداث می‌شود. این نهایت بلاهت است.

او افزود: همین امروز در اصفهان بحث این است که فولاد مبارک از اصفهان جمع شود، چون مردم آب شرب ندارند. راغفر با بیان اینکه اقتصاد کشور امروز گرفتار مافیای واردکنندگان خودرو است، متذکر شد: در سال ۹۵ به میزان ۵ میلیارد دلار خودرو وارد شده است، این در حالی است که در همین مدت تنها ۷۵ میلیارد دلار ماشین‌آلات کشاورزی وارد شده است.

او گفت: اینکه گروهی به بهانه افزایش نرخ ارز کالاها را گران می‌فروشند، این غارت اموال مردم است. همه این افراد هم در خارج از کشور برای خود زندگی ساخته‌اند. استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا با بیان اینکه چند سال است که کشور گرفتار فرار سرمایه است، تصریح کرد: مگر رشد اقتصادی ترکیه از همین سرمایه‌های ایرانی‌ها نیست. یا گرجستان که داریم آن را آباد می‌کنیم؟ علت این فرار سرمایه ناامنی در اقتصاد است.

تحلیل کارشناسان از التهابات اخیر بازار ارز

سیاست‌های ارزی چگونه موفق خواهد شد؟



گفت‌وگوی خبرنگاران با رئیس کل پیشین بانک مرکزی و معاون اقتصادی اتاق بازرگانی ایران را در ادامه می‌خوانید.

ارز به صورت واقعی تک‌نرخي نشد

طهماسب مظاهری، رئیس کل پیشین بانک مرکزی درباره سیاست‌های ارزی دولت دوازدهم در گفت‌وگو با خبرنگاران، می‌گوید: «سیاستی که دولت از آن با عنوان یکسان‌سازی نرخ ارز یاد می‌کند درواقع یکسان‌سازی نرخ ارز محسوب نمی‌شود.»

به گفته وی تک‌نرخي کردن به دو معنی می‌تواند انجام شود؛ یکی اینکه دولت یک نرخ واحد را در نظر بگیرد و اعلام کند، این نرخ، نرخ ارز است. این تک‌نرخي کردن دولتی است. نوع دوم تک‌نرخي به معنی واقعی، نرخ ارز را بازار تعیین می‌کند و البته دولت در آن از افزایش و کاهش ناگهانی جلوگیری می‌کند و بازار را در آرامش نگه می‌دارد.

رئیس اسبق بانک مرکزی با انتقاد به سخنان ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی درباره اینکه مردم بیش از حد معمول سفر خارجی می‌روند، گفت: «این موضوع اصلاً در حیطه وظایف و مسئولیت‌های بانک مرکزی نیست.»

وزیر اقتصاد و دارایی دولت هشتم تأکید کرد: «دولت و رئیس‌جمهوری باید حرف کارشناسان را بشنود تا سیاست‌های ارزی به ریل اصلی خود بازگردد، وگرنه با این شیوه راه به جایی نخواهد برد.»

این کارشناس ارشد اقتصادی با اشاره به اینکه روش مدیریت سیاست‌های ارزی مهم‌تر از نرخ ارز است، افزود: «سیاست‌های ارزی موفق را از طریق نتایج آن می‌توان شناخت. درواقع با اتکا به سیاست‌های ارزی، باید بازار ارز همواره دارای ثبات بوده و فعالان اقتصادی بابت تغییر نرخ ارز نگرانی نداشته باشند.»

مظاهری با اشاره به اینکه نباید امکان تبدیل ارز به‌عنوان محل درآمدی برای برخی فراهم باشد، اضافه کرد: «علاوه بر این در ذهن مردم و مدیران واحدهای اقتصادی نیز این موضوع که تبدیل پول ملی به ارز، به‌عنوان یک راه‌حل برای حفظ ارزش دارایی است، شکل نگیرد.»

مظاهری یادآور شد: «یکی از اصلی‌ترین دلایل

نوسانات اخیر بازار ارز رویکرد اشتباه نسبت به بحث قیمت‌گذاری است.»

او در توضیح این مطلب افزود: «اگر در مورد یک کالای خاص، دولت از طرق مختلف نظیر صدور بخشنامه، قیمت‌گذاری دستوری و تخصیص یارانه در بازار دخالت کرده و قیمت یک کالا را از روند طبیعی رشد متناسب با تورم خارج کند، چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ بدیهی است تا زمانی که این ورود از قوت، اقتدار و توان اجرایی لازم برخوردار باشد، این سیاست نتایج مورد انتظار دولت را تأمین خواهد کرد، اما به محض اینکه خللی در اجرای آن وارد شد، قیمت آن با جهشی ناگهانی همراه خواهد شد. این مسئله زمانی تشدید می‌شود که اعضای جامعه نیز نسبت به ناتوانی دولت در

اجرای سیاست سابق خود آگاهی پیدا کنند که در این حالت تقاضا به شدت افزایش می‌یابد.»

چرا سیاست‌های ارزی شکست می‌خورند؟

در همین حال، مرتضی الله‌داد، معاون اقتصادی اتاق بازرگانی ایران در گفت‌وگو با خبرنگاران، مدعی است که سیاست‌های ارزی دولت شکست خواهد خورد. او هفت مورد را به عنوان مهم‌ترین عوامل شکست این سیاست‌ها عنوان می‌کند.

به گفته این کارشناس اقتصادی براساس قانون برنامه سوم توسعه، بانک مرکزی مسئول بود تا نرخ ارز را بر مبنای نظام شناور مدیریت‌شده، مدیریت می‌کرد. در این روش تومان بود این رقم هم‌اکنون به سه برابر افزایش یافته خارجی محاسبه شود، اما متأسفانه در عمل نرخ ارز به صورت دستوری از سوی دولت تعیین شد.

وی تأکید کرد: «یکی از مهم‌ترین دلایل افزایش نرخ ارز، رشد شدید نقدینگی در کشور بود. درحالی‌که در ابتدای دولت یازدهم نقدینگی برابر با ۵۴۰ هزار میلیارد تومان بود این رقم هم‌اکنون به سه برابر افزایش یافته است. این حجم از نقدینگی باعث کاهش ارزش پول ملی شده است و در نتیجه نرخ ارزهای خارجی را نیز بالا برده است.»

او گفت: «معضل دیگری که در سیاست‌های ارزی

طهماسب مظاهری: دولت و رئیس‌جمهوری باید حرف کارشناسان را بشنود تا سیاست‌های ارزی به ریل اصلی خود بازگردد، وگرنه با این شیوه راه به جایی نخواهد برد. درواقع با اتکا به سیاست‌های ارزی، باید بازار ارز همواره دارای ثبات بوده و فعالان اقتصادی بابت تغییر نرخ ارز نگرانی نداشته باشند

هشدار گمرک درباره قاچاق ارز

خروج ارز همراه مسافر نصف شد

بانکی و اوراق بهادار بی‌نام همراه مسافر مجموعاً تا سقف ۵۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها از مرزهای هوایی و تا سقف مبلغ ۲۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها از مرزهای زمینی، ریلی و دریایی مجاز است.

این در حالی است که خروج ارز، اسناد بانکی و اوراق بهادار بی‌نام مازاد بر ۵۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها برای مرزهای هوایی و مبلغ ۲۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها برای مرزهای زمینی، ریلی و دریایی توسط هر مسافر به خارج از کشور، منوط به اظهار آن در زمان ورود و مشروط به ارائه رسید چاپی حاوی کد رهگیری صادره از سوی باجه بانک ملی ایران و تا سقف مبلغ مندرج در رسید در مبادی خروجی به گمرک خواهد بود.

همچنین براساس ضوابط جدید، ورود ارز به صورت اسکناس به کشور مجاز بوده و برای مبالغ تا ۵۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها الزامی به اظهار آن به گمرک وجود ندارد. در صورت ورود ارز به صورت اسکناس بیش از این مبلغ، بانک‌ها مجاز به پذیرش آن به صورت سپرده بوده و در صورت درخواست سپرده‌گذار، عین آن به همراه سود مربوطه به صورت ارزی به وی پرداخت خواهد شد.

در کنار تغییراتی که در ضوابط ورود و خروج ارز همراه مسافر اعمال شده است از چندی پیش و در جریان سیاست تک‌نرخي شدن ارز، یکی از سیاست‌های اجرایی‌شده به تغییر در حجم ارز اختصاص‌یافته به مسافران برمی‌گردد؛ به‌طوری‌که ارز مسافرتی برای یکبار سفر در سال تا حدود ۱۰۰۰ یورو یا معادل آن به سایر ارزها به مسافران در مرزهای خروجی هوایی پرداخت می‌شود. ارز مسافرتی پرداختی به مسافران هوایی به کشورهای هم‌مرز و مشترک‌المنافع به غیر از عراق نیز ۵۰۰ یورو و یا معادل آن به سایر ارزها است. تا پیش از سیاست دولت برای تک‌نرخي شدن ارز و اعلام نرخ ۴۲۰۰ تومان برای دلار، هرچند که تخصیص ارز مبادله‌ای به مسافر متوقف شده بود، ولی می‌توانستند با ارائه پاسپورت، کارت ملی و بلیت به صراف‌ی بانک‌ها تا سقف ۵۰۰۰ دلار ارز دریافت کنند، نرخ آن تفاوت چندانی با بازار نداشت و حدود ۲۰ تا ۲۰۰ تومان روی هر دلار ارزان‌تر عرضه می‌شد.

نحوه بررسی ارز خروجی همراه مسافر

همچنین گمرک ایران درخصوص خروج ارز مسافری بیش از مبلغ مجاز و بدون مجوز هشدار داد. گمرک جمهوری اسلامی ایران اعلام کرد که در صورت اقدام

مسافر برای خروج ارز از کشور بدون مجوز و بیش از سقف تعیین‌شده، طبق قانون با فرد متخلف برخورد می‌شود.

در این راستا ممکن است افرادی به دلایل مختلف تصمیم به خروج ارز از کشور بیشتر از ۵۰۰۰ یورو کنند که در این موارد اقدام اولیه گمرک، هشدار به این‌گونه مسافران است که افراد به هر دلیلی که بخواهند ارز بیشتری را از کشور خارج کنند، باید از طریق شعب ارزی بانک ملی، ارز مربوطه را اظهار و در صورت اخذ مجوز اقدام به خروج ارز کنند. به گفته یک مقام مسئول در گمرک ایران، در صورتی که فردی بدون اظهار ارز خود، بخواهد آن را از کشور خارج کند، مشمول قانون قاچاق ارز شده و ضمن ضبط ارز مذکور، پرونده قضایی قاچاق ارز برای فرد خاطی تشکیل می‌شود.

البته ارز همراه مسافر به مقدار کمتر از ۵۰۰۰ یورو یعنی تا سقف مجاز نیازی به اظهار ندارد، اما در صورت همراه داشتن مبلغ مضاف بر این مقدار، فرد باید حتماً

از خود را اظهار کرده و برای خروج آن مجوز بگیرد.

به گفته این مقام مسئول در گمرک، نوع بررسی ارز حمل‌شده توسط مسافر از طریق بازرسی فیزیکی و بررسی ایکس‌ری انجام می‌شود.

دریچه

وزیر اقتصاد در دیدار با همتای بلغاری
پیشنهاد داد

ایجاد روابط مستقیم بانکی با بلغارستان

وزیر اقتصاد گفت بلغارستان می‌تواند با راه‌اندازی شعب، روابط بانکی مستقیم با ایران ایجاد کند. به گزارش صدا و سیما، مسعود کرباسیان روز گذشته در دیدار با امیل میکارا کلف، وزیر اقتصاد جمهوری بلغارستان درباره زمینه‌های مختلف همکاری دو کشور با بیان اینکه ریاست دورهای اتحادیه اروپا هم‌اکنون به عهده بلغارستان است که زمینه‌ساز توسعه مراودات ایران و اروپا خواهد بود، افزود: عهده‌دسکنی ترامپ می‌تواند زمینه‌ساز استحکام بیشتر همکاری‌ها باشد.

وزیر اقتصاد رفتار یکجانبه آمریکا را عامل زیرسوال‌رفتن معاهدات بین‌المللی و شورای امنیت اعلام کرد و ادامه داد: پیش‌نویس موافقت‌نامه همکاری‌های اقتصادی دوجانبه آماده امضا است. کرباسیان گفت: در زمینه سرمایه‌گذاری‌های مشترک باید جدی کار را دنبال کنیم و حتی مقرر بود کمیسیون مشترک اقتصادی هم تشکیل شود تا امکانات و فرصت‌های سرمایه‌گذاری دو کشور شناسایی و کار به سرعت آغاز شود.

وی افزود: در ایران هفت منطقه آزاد تجاری داریم که این مناطق و مناطق آزاد بلغارستان نیز می‌توانند همکاری‌هایی را شکل دهند.

وزیر اقتصاد با اشاره به جلسه دوشنبه در اتاق بازرگانی ایران گفت: این جلسه که در خصوص معرفی توانمندی بلغارستان خواهد بود، افزایش زمینه‌های همکاری بخش خصوصی دو کشور را به دنبال خواهد داشت. البته همه این مراودات مستلزم روابط بانکی مناسب است و ما آمادگی کامل برای ایجاد چنین فضای مساعدی را داریم، خصوصا که بلغارستان می‌تواند با راه‌اندازی شعب، روابط بانکی مستقیمی با ایران به وجود آورد. او با اشاره به اینکه همکاری‌های تجاری، صنعتی و بانکی ۳۰ سال قبل راحت‌تر بود، گفت: در آن زمان همکاری ایران با بلغارستان بیش از اکنون بود، به گونه‌ای که هنوز هم در فروشگاه‌های ایران پنیر بلغاری معروف است، بنابراین ما باید در زمینه همکاری‌های بانکی قدم اساسی برداریم و باید در برنامه سفر هیأت بلغار، دیدار با مسئولان بانکی ایران هم گنجانده شود.

آرژانتین خواهان کمک صندوق

بین‌المللی پول برای جلوگیری از بحران
مارکوس پنا، رئیس کارکنان دولت آرژانتین گفت این کشور از صندوق بین‌المللی پول خواسته است یک خط کمک مالی به این کشور اختصاص دهد که برای جلوگیری از وقوع بحران اقتصادی در این کشور نیاز است.

به گزارش ایسنا به نقل از شینهوا، رئیس کارکنان دولت آرژانتین که با یک شبکه رادیویی گفت‌وگو می‌کرد، گفت: مذاکرات بین بونینس‌آیرس و این نهاد مالی تنها متمرکز بر این موضوع بوده است و افزود آرژانتین از صندوق نخواست‌ه است که یک برنامه اقتصادی برای این کشور تهیه کند.

پس از دو هفته نوسان ارزی و رسیدن هر دلار به ۲۳.۷۳ پیزو که بالاترین سطح امسال به شمار می‌رود، آرژانتین به صندوق بین‌المللی پول مراجعه کرده است. بانک مرکزی به منظور جلوگیری از کاهش بیشتر ارزش پیزو وارد عمل شده است و نرخ بهره را به ۴۰درصد رسانده است. پنا در عین حال افزود که صندوق بین‌المللی پول نه چوب جادو دارد و نه اوضاع را پیچیده‌تر می‌کند، بلکه موفقیت‌آمیز به خود ما بستگی دارد. سه‌شنبه هفته پیش نیکلاس دوجوون- وزیر خزانه‌داری آرژانتین- برای ملاقات با کریستین لاگارد- رئیس صندوق بین‌المللی پول- و بحث درخصوص میزان و شرایط هر نوع تأمین مالی ممکن به واشنگتن سفر کرد. طبق بیانیه وزارت خزانه‌داری آرژانتین، خط اعتباری صندوق از نوع «استند‌بای» خواهد بود که یکی از روش‌های سنتی تأمین مالی و ملزم دخالت صندوق در سیاست‌های اقتصادی کشور متقاضی است. تحلیلگران معتقدند صندوق بین‌المللی پول بین ۲۵۰ تا ۳۰۰میلیارد دلار در اختیار آرژانتین قرار می‌دهد، هرچند بونینس‌آیرس این سه‌شنبه برای بازپرداخت اوراق قرضه منقضی‌شده خود نیاز به مبلغ مشابه دیگری دارد. انتظار می‌رود بانک مرکزی با افزایش نرخ بهره، دارندگان اوراق را به نوسازی سررسید اوراق ترغیب کند.

از سوی دیگر فرانسیسکو کابرا- وزیر تولیدات آرژانتین - گفته است این کشور در روزهای آینده بر نوسانات ارزی غلبه خواهد کرد. وی که پس از دیدار مائوریسیو مکری- رئیس‌جمهور این کشور- با رهبران صنعتی در کنفرانسی خبری صحبت می‌کرد، تصریح کرد: به مسئله دلار به عنوان یک مشکل نگاه نمی‌کنیم بلکه این را یک مسئله موقتی می‌دانیم که در روزهای آتی به تاریخ خواهد پیوست. کابرا افزود‌ه است که کاهش ارزش پیزو روی قیمت‌ها در آرژانتین اثر نگذاشته و هنوز تغییری در قیمت‌ها رخ نداده است. سیاست ما کنترل قیمت‌ها نیست بلکه خواهان یک بازار شفاف هستیم.

فرصت امروز: صبح یکشنبه اسحاق جهانگیری در کسوت رئیس ستاد اقتصادی دولت، مهمان جلسه غیرعلنی مجلس بود تا سیاست‌های ارزی دولت را تشریح کند؛ از دستور رهبری به دستگاه‌ها برای تنظیم بازار ارز گرفته تا رفع نگرانی‌های ناشی از تصمیم برجامی آمریکا. همچنین نهادن‌بدان معاون اقتصادی رئیس‌جمهور، سیف رئیس کل بانک مرکزی و کرباسیان وزیر اقتصاد نیز جهانگیری را همراهی کردند. تشریح تلاش‌های دولت برای آنکه از قبل تصمیم برجامی آمریکا فشاری به مردم نیاید، برنامه‌های دولت برای مقابله با جنگ ارزی، تأمین ارز کشور برای واردات، کنترل قیمت ارز و ... از جمله وعده‌های جهانگیری در این جلسه بود. او عصر شنبه نیز در مراسم اختتامیه سی و یکمین نمایشگاه بین‌المللی کتاب گفته بود که با خروج ترامپ از برجام کمترین اتفاقی در اقتصاد ما نیفتاد.

پس از جهانگیری، کاظم جلالی رئیس مرکز پژوهش‌ها،

رئیس کمیسیون اقتصادی و جمعی از نمایندگان نیز به طرح مواضع خود پرداختند. آنگونه که علی لاریجانی در پایان این جلسه غیرعلنی و آغاز جلسه علنی از تریبون مجلس با بیان اینکه جلسه مشترک با ستاد اقتصادی دولت، به منظور بررسی مسائل مربوط به ارز و کمک به صادرات کشور بوده است، ابراز امیدواری کرد که با تعامل و همکاری و رایزنی، تصمیمات دقیق‌تری در این زمینه گرفته شود. لاریجانی، رئیس مجلس درباره جزئیات جلسه در گزارش کوتاهی گفت: «امروز برای جلسه‌ای با حضور معاون اول رئیس‌جمهور و تیم اقتصادی دولت بحث‌های مسوولی درباره وضعیت اقتصادی کشور، مسائل مربوط به ارز، موضوع مهم صادرات و همچنین نیازهای کشور انجام شد. کمیسیون اقتصاد، مرکز پژوهش‌های مجلس و نمایندگان نیز در این زمینه اظهار نظر کردند، بنابراین امیدواریم با تعامل در این زمینه، همکاری و رایزنی‌های

صورت‌گرفته تصمیمات دقیق‌تری گرفته شود.» همچنین بهروز نعمتی، عضو هیأت‌رئیس‌ه مجلس بعد از جلسه در جمع خبرنگاران گفت: «جهانگیری و سیف در جلسه غیرعلنی به نمایندگان مجلس قول دادند که هیچ‌گونه نگرانی درخصوص تأمین ارز وجود ندارد، در مورد صادرات، آقای لاریجانی به صورت جدی نسبت به موضوع حساسیت نشان دادند مبنی بر اینکه حتما باید مشوق‌های صادراتی به تجار اختصاص یابد. آقای جهانگیری در نشست غیرعلنی پارلمان، مبنای محاسباتی جهانگیری در نشست غیرعلنی کرده و در اختیار معاون اول رئیس‌جمهور قرار دهند، همچنین مقرر شد آقای جهانگیری نیز جلساتی را با حضور نخبگان اقتصادی برگزار کند که نگرانی‌های جامعه درباره بازار ارز رفع شود. او گفت: «در نشست غیرعلنی مجلس، آقایان جلالی، پورابراهیمی و چهار نفر دیگر از نمایندگان مجلس دغدغه‌های خود را درباره وضعیت بازار ارز بیان کردند که از جمله آنها حل

مشکلات تولیدکنندگان بود که آقای سیف و آقای جهانگیری برای حل این دغدغه قول دادند. همچنین در مجموع با توجه به توضیحات معاون اول رئیس‌جمهور و همچنین رئیس کل بانک مرکزی و اظهارات نمایندگان مجلس، وفاق بین دولت و مجلس ایجاد و کمیسیون‌های اقتصادی و برنامه و بودجه مجلس و همچنین مرکز پژوهش‌های پارلمان از طرف آقای لاریجانی مأمور شدند که گزارشات این جلسه و گزارشات جلساتی که با نخبگان اقتصادی کشور می‌گذارند را جمع‌بندی کرده و در اختیار معاون اول رئیس‌جمهور قرار دهند، همچنین مقرر شد آقای جهانگیری نیز جلساتی را با حضور نخبگان اقتصادی برگزار کند که نگرانی‌های جامعه درباره بازار ارز رفع شود. علاوه بر این غلام‌محمد زارعی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس درباره جزئیات جلسه گفت: معاون اول رئیس‌جمهور معتقد بود که ارائه ارز با نرخ ۴۲۰۰ تومان

موجب تثبیت شرایط اقتصادی خواهد شد و به بازار ارز ثبات می‌دهد. همچنین رئیس کل بانک مرکزی معتقد بود در بازار ارز ثبات ایجاد شده است و نرخ ارز ثابت خواهد ماند. رئیس کمیسیون عمران مجلس، محمدرضا رضایی کوچی هم گفت: «معاون اول رئیس‌جمهور تأکید کرد که تلاش می‌کنیم خروج آمریکا از برجام تأثیری بر زندگی و معیشت مردم نگذارد. او برنامه‌های خود را تشریح و تأکید کرد که تمام تلاش ما بر این است فشاری به مردم وارد نشود و معیشت مردم آسیبی نبیند. معاون اول رئیس‌جمهور همچنین تأکید کرد خروج آمریکا از برجام مشکلی برای اقتصاد کشور ایجاد نخواهد کرد.» رئیس کمیسیون عمران مجلس ادامه داد: «مسئولان دولتی قول دادند که نرخ ارز را در بازار باثبات کنند. اگرچه در یک قسمت‌هایی ارز با قیمت ۴۲۰۰ عرضه می‌شود، اما در بخش‌های دیگری نرخ ارز بسیار متلاطم است.»

بازگشت ارز صادرات غیرنفتی به نظام بانکی

او همچنین با اشاره به عرضه یک میلیارد و ۲۰۰میلیون دلاری ارز ناشی از صادرات غیرنفتی در سامانه نیما و نظام بانکی کشور گفت: با وجود برخی مقاومت‌ها از سوی تعدادی از صادرکنندگان، پس از گذشت یک ماه از تصمیم جدید در حوزه ارز شاهد عرضه ارز ناشی از صادرات از سوی صادرکنندگان در سامانه نیما و نظام بانکی هستیم، اما برخی از روز اول با تزریق روحیه ناامیدی در جامعه سعی در ناآرام‌کردن خواندن تصمیم اتخاذشده داشتند. رئیس کل بانک مرکزی درخصوص استفاده از مدل جدید نظارتی با بهرمندی از تجربه روز دنیا عنوان کرد: این مدل جدید نظارتی که بر مبنای مدل نظارتی اتحادیه اروپا تهیه و تدوین شده در شرف استقرار است و بانک‌ها تحت نظارت دقیق بانک مرکزی قرار خواهند گرفت، اما باید در نظر داشت که بانک مرکزی محکمه قضایی بانک‌ها نیست و به عنوان ناظر بر فعالیت درست اقتصادی بانک‌ها نظارت می‌کند و این نظارت به گونه‌ای است که با حفظ ثبات پولی، تمام بانک‌ها بتوانند پاسخگوی سپرده‌گذارها باشند تا حوادث مشابه موسسات غیرمجاز که خارج از نظارت بانک مرکزی شکل گرفتند و فعالیت کردند و پاسخگوی سپرده‌گذاران خود نبودند، در عرصه پولی و بانکی اتفاق نیفتد. سیف میزان حدود ۴درصد است که با همت مجموعه قوای کشور باید برای اصلاح آن و در مجموع اصلاح ساختار مالی بانک‌ها، قدم‌های بزرگ‌تری برداریم.

در جلسه غیرعلنی ارزی مجلس و دولت چه گذشت؟

وعده جهانگیری برای کنترل بازار ارز



نرخنامه

نرخ سکه و طلا		
عنوان	قیمت(تومان)	نوسان
مثقال طلا	۸۴۲,۷۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۹۴,۵۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱,۹۵۵,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۹۹۴,۰۰۰	▼
نیم سکه	۱,۰۰۵,۰۰۰	▼
ربع سکه	۵۹۰,۰۰۰	▼
سکه گرمی	۳۷۵,۰۰۰	▼

نوع ارز	قیمت(تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۲۰۰	
یورو اروپا	۷,۸۷۵	▼
پوند انگلیس	۸,۷۵۰	▼
درهم امارات	۱,۷۵۹	▼

بانک‌نامه

ماجرای رئیس موسسه غیرمجازی که دیپلم نداشت و با اسلحه به بانک مرکزی رفت

خانه ملت به نقل از نایب‌رئیس فراکسیون مستقلین ولای مجلس، نوشت: رئیس کل بانک مرکزی در این نشست مطرح کرد که یکی از موسسات ۱۲هزار میلیارد تومان پول مردم را در حالی جمع کرده بود که سرپرست آن دیپلم نداشت و مسلح وارد بانک مرکزی می‌شد. غلامعلی جعفرزاده‌ایمان‌آبادی در تشریح نشست فراکسیون مستقلین ولایی با حضور رئیس کل بانک مرکزی، اظهار داشت: سیف مهمان فراکسیون بود که مطالب بسیاری در این نشست مطرح و به سوالات بخش اعظمی از نمایندگان پاسخ داد. شد. نایب‌رئیس فراکسیون مستقلین ولایی مجلس با بیان اینکه در این نشست سیف مطرح کرد که در اولین جلسه که با مقام معظم رهبری برگزار شد، ایشان دستور به ساماندهی موسسات مالی دادند و از آن زمان برنامه کاری خود را آغاز کرده‌اند، گفت: سیف اعلام کرد که متأسفانه موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز حجم بسیار زیادی مشکل ایجاد کرده بودند و ۲۵درصد از نقدینگی کشور در این موسسات در حال گردش بود. طی اقدامی بزرگ میزان نقدینگی در دست موسسات به صفر رسیده است.

نماینده مردم رشت در مجلس شورای اسلامی، گفت: رئیس کل بانک مرکزی در این نشست مطرح کرد که یکی از موسسات ۱۲ هزار میلیارد تومان پول مردم را درحالی جمع کرده بود که سرپرست آن دیپلم نیز نداشت و مسلح وارد بانک مرکزی می‌شد و حتی من را نیز تهدید می‌کرد.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس با بیان اینکه سیف مطرح کرد که تاکنون یک نفر در قوه قضاییه محکوم نشده است، تصریح کرد: وی در ادامه اعلام کرد پرداخت خسارت به زبردیدگان از خطوط اعتباری صورت می‌گیرد که پشتوانه آن از دارایی‌های موسسات است و از جیب مردم برداشته نشده و حدود ۲۳ هزار میلیارد تومان با توجه به دارایی موسسات خط اعتباری تشکیل شده که حدود ۱۵ هزار میلیارد تومان آن تا به حال پرداخت شده است. جعفرزاده، ادامه داد: رئیس کل بانک مرکزی در این نشست مطرح کرد که برای حل مشکلات کشور نیاز به انسجام، وفاق و وحدت داریم تا با یکدیگر مشکلات موسسات را حل کنیم و نایب‌رئیس گفت: رئیس بانک مرکزی در این نشست اعلام داد یکی دیگر از مواردی که باید اصلاح شود استانداردهای حسابداری است، ترازنامه‌های حسابداری کشور به‌روز و مورد تأیید مجامع بین‌المللی نیست.

او با تأکید بر اینکه سیف اعلام کرد که تاکنون حدود ۱ میلیارد دلار ارز ۴ هزار و ۲۰۰ تومانی برای تأمین نیازهای واقعی کشور تخصیص داده شده و بیش از یک میلیارد و ۲۰۰میلیون دلار برای کالاهای اساسی و دارو پرداخت شده است، عنوان کرد: با اجرای سیاست‌های جدید ارزی طی یک ماه اخیر حدود یک میلیارد و ۲۰۰میلیون دلار دیگر ارز از صادرکنندگان غیرنفتی از طریق سامانه نیما و سامانه بانکی خریداری شده است.

وی افزود: سیف در پایان مباحث خود عنوان کرد که سامانه نیما به بانک مرکزی اجازه می‌دهد تا از حاصل از صادرات غیرنفتی کشور را مدیریت کند و براسای این منظور تقریباً چهار ماه کار شبانه‌روزی انجام شده اما متأسفانه توسط برخی از رسانه‌ها دستمایه تمسخر قرار گرفته است.



رئیس سازمان خصوصی سازی:

تکلیف سهام عدالت متوفیان مشخص می شود

رئیس سازمان خصوصی سازی گفت در حال تدوین و بررسی امور حقوقی و اداری در خصوص سهام عدالت متوفیان هستیم و تدارک لازم در خصوص نرم افزارها و بسترهای الکترونیکی نیز در این زمینه لحاظ خواهد شد. به گزارش «فرصت امروز»، عبدالله پوری حسینی در خصوص سهام عدالت متوفیان گفت: تعیین تکلیف این دسته از مشمولان موضوعی زمانبر و پیچیده به لحاظ حقوقی و اداری است که البته بررسی و اقدامات لازم در این زمینه در سازمان خصوصی سازی در حال انجام است. همچنین رئیس کل سازمان خصوصی سازی افزود: به عنوان مثال کلیت موضوع از این قرار است تا اصل سهام عدالت و سود آن میان وراثت تقسیم شود، حالا اگر یکی از وراثت هم فوت کرده باشد این موضوع پیچیده تر می شود. وی اضافه کرد: بر این اساس همان گونه که اشاره شد در حال تدوین و بررسی امور حقوقی و اداری در این زمینه هستیم و تدارک های لازم در خصوص نرم افزارها و بسترهای الکترونیکی نیز در این زمینه لحاظ خواهد شد. از سویی دیگر، رئیس کل سازمان خصوصی سازی اذعان داشت: در این زمینه تلاش خواهیم کرد تا در چند ماه آینده پس از فراهم آمدن زیرساخت های لازم، اطلاعات رسانی مناسبی در خصوص نحوه تقسیم اصل سهام عدالت و سود آن میان وراثت و همچنین مدارک مورد نیاز انجام دهیم.

دریافت سکه با گواهی سپرده بانکی

تحويل سکه آتی اردیبهشت ۹۷ از امروز آغاز می شود

بر اساس اعلام مدیریت توسعه بازار مشتقه، مشتریان موظف هستند حداکثر تا ساعت ۱۳ روز دوشنبه ۲۴ اردیبهشت ماه ۹۷ برای تبدیل سکه طلا به گواهی سپرده به بانک رفا اقدام کنند. به گزارش فارس، از روز دوشنبه فرآیند تحويل قرارداد آتی سکه طلا برای تحويل در اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ و از طریق گواهی سپرده سکه طلا آغاز می شود. مدیریت توسعه بازار مشتقه در این زمینه اعلام کرده، تمامی مشتریان فروشنده و خریدار دارای موقعیت تعهدی باز وظیفه دارند، بر اساس ضوابط اعلام شده برای انجام فرآیند تحويل اقدام کنند. بر اساس فرآیند تحويل سکه توسط مشتریان فروشنده تمامی این مشتریان موظف هستند حداکثر تا ساعت ۱۳ روز دوشنبه ۲۴ اردیبهشت ماه ۹۷ برای تبدیل سکه طلا به گواهی سپرده به بانک رفا اقدام کنند. همچنین مشتریان فروشنده می توانند علاوه بر این حداکثر تا ساعت ۱۵ و ۳۰ دقیقه همان روز اقدام به خرید گواهی سپرده طلا در نماد معاملاتی «سکه تمام بهار آزادی تحويل یک روزه رفا» با نماد «سکه ۰۱-۹۷۱۲» کنند. گفتنی است صرف تحويل سکه در بانک رفا به منزله ایفا کردن تعهدات فروشنده نیست، بلکه تعداد گواهی های سپرده کالایی سکه طلا در کد سهامداری مشتری ملاک انجام تعهدات مشتری فروشنده است.

صعود شاخص بورس به کانال ۹۴ هزار واحدی

کاهش ابهامات اقتصادی، بورس را آرام کرد



بورس در دومین روز هفته با رشد ۲۷۴ پله ای به کانال ۹۴ هزار واحدی صعود کرد و در جایگاه ۹۴ هزار و ۱۶۵ واحدی تثبیت شد. در واقع با کاهش ابهامات نسبت به آینده اقتصاد، سرمایه گذاران به صورت مقطعی فرصت های سرمایه گذاری را بهتر آنالیز می کنند و این موضوع تصمیم گیری را برای سرمایه گذاران بورسی راحت تر کرده است. به گزارش ایسنا، روز یکشنبه بار دیگر شاخص کل بورس توانست از کانال ۹۴ واحدی عبور کند. چند روز است که قیمت ها در بورس تهران موقعا در سهم های شاخص ساز به آرامی رو به افزایش است و به تبع آن شاخص کل نیز به آرامی رشد همراه با احتیاطی را شاهد است. بعد از تصمیم ترامپ در مورد برجام راه برای سرمایه گذاران روشن تر شده و فضای ابهام به صورت مقطعی کم رنگ شده است، البته این موضوع الزاما کمک به شکست رکود بازار سهام نمی کند، چراکه تمام بازارها از کاهش ابهامات اقتصادی بهره مند می شوند و امکان شرکت های ارتباطات سیار ایران،

درد سرمایه گذاران تصمیم بگیرند که سرمایه های خود را در معرض ریسک های بازار سهام قرار ندهند. همچنان بازارهای موازی، همچون بازارهای طلا، ارز و سپرده های بانکی می توانند رقیبی برای بازار سهام باشند، البته این موضوع طبیعی است. از دیدگاهی می توان این برداشت را داشت که ریسک های غیرقابل پیش بینی در بازار سرمایه به حدی است که مثلا کاهش نرخ سود سپرده های بانکی نتواند سپرده ها را به سمت بازار سرمایه سوق دهد. شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران ۲۷۴ واحد رشد کرد و به رقم ۹۴ هزار و ۱۶۵ رسید. همچنین شاخص کل هم وزن با ۱۹۵ واحد رشد مواجه شد و رقم ۱۶ هزار و ۷۷۴ را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با رشد ۴۱۷ واحدی مواجه شد و تا رقم ۱۰۰ هزار و ۲۶۰ بالا رفت. در عین حال شاخص های بازار اول و بازار دوم هر یک به ترتیب ۱۵۶ و ۷۹۲ واحد رشد کردند.

خودرو صدرنشین شد

شرکت های ارتباطات سیار ایران،

سایپا و پتروشیمی جم هر یک به ترتیب ۲۸، ۲۸ و ۲۰ واحد تأثیر افزایشده روی شاخص های بازار سرمایه داشتند. صنایع پتروشیمی خلیج فارس، سرمایه گذاری نفت، گاز و پتروشیمی تأمین و ملی صنایع مس ایران نیز هر یک به ترتیب ۲۶، ۲۰ و ۱۹ واحد تأثیر کاهنده روی شاخص های بازار اعمال کردند. گروه خودرو در معاملات یکشنبه صدرنشین بورس شد؛ در این گروه ۲۱۶ میلیون سهم به ارزش ۲۰۹ میلیارد ریال داد و ستد شد. گروه فلزات اساسی به ارزش ۲۰۶ میلیارد ریال و تأمین آب، برق و گاز به ارزش ۹۹ میلیارد ریال جایگاه های بعدی را به خود اختصاص دادند. در رده چهارم معاملات روز گذشته، گروه بانک ها با داد و ستدی به ارزش ۷۶ میلیارد ریال قرار گرفت. گروه شیمیایی نیز با معاملاتی به ارزش ۷۰ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد. ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۴۳ میلیارد تومان رسید که این رقم ناشی از دست به دست شدن



مدیرعامل هلدینگ غدیر بیان کرد

پیش بینی پذیری بازارها با رواج قراردادهای بلندمدت در بورس کالا

مدیرعامل هلدینگ سرمایه گذاری غدیر گفت بورس کالا برای بازار محصولات پتروشیمی، شفافیت در قیمت ها و عرضه ها را به ارمغان آورده و با ارائه ابزارهای نوین مالی و ایجاد امکان قراردادهای بلندمدت در این بازار، روند مطلوب معاملات در بخش فیزیکی و اوراق بهادار مبتنی بر کالاها در بورس کالا پیش بینی می شود. محمد طالبی در گفت و گو با ایسنا، عنوان کرد: برای شفافیت بازار پتروشیمی ها ضروری است که معاملات محصولات پتروشیمی در بورس کالا انجام شود و مجتمع های پتروشیمی و صنایع پایین دستی از طریق بورس اقدام به خرید و فروش محصولات خود کنند. وی افزود: هر چقدر بتوانیم در بورس کالا، سازوکارها و خدمات آن را ارتقا دهیم در مسیر افزایش کارایی معاملات و قیمت گذاری دقیق تر حرکت کرده ایم که این بورس، عرصه خوبی هم برای تولیدکننده و هم برای مصرف کننده است، چراکه دو طرف معامله از مزایای این بازار منتفع می شوند. همچنین به کمک بورس کالا می توان معاملاتی شفاف و در بستری رقابتی و مبتنی بر نظام عرضه و تقاضا را رقم زد که این امر به توسعه اقتصادی کمک می کند.

طالبی در خصوص استفاده از ابزارهای مالی نوین در بستر بورس کالا و امکان تأمین مالی از طریق این ابزارها اظهار کرد: اضافه شدن معاملات کاغذی و انجام معاملات اوراق بهادار مبتنی بر کالا برای طرفین معامله و صنعت پتروشیمی مفید و کاربردی است که در این راستا فرهنگ سازی و فراهم کردن زیرساخت ها امری مهم است. به گفته این مقام مسئول، ابزارهای معاملاتی نوین و تبدیل به اوراق بهادار کردن دارایی ها، هم به بازار کالایی عمق می بخشد و هم تعداد معامله گران را در بازار افزایش می دهد. به عبارت دیگر، توسعه و گسترش معاملات اوراق بهادار مبتنی بر کالا در کنار معاملات فیزیکی کالایی، مسیر رشد اقتصادی و پیشرفت در بازارها را به همراه دارد. طالبی در خصوص مزایای راه اندازی و استفاده از معاملات قراردادهای بلندمدت برای صنعت پتروشیمی گفت: در حال حاضر معاملات در بورس کالا به صورت نقدی، سلف و قراردادهای بلندمدت پیگیری می شود و تقویت هر چه بیشتر انعقاد قراردادهای بلندمدت در بورس هم برای تولیدکنندگان و هم برای مصرف کنندگان جذابیت بالایی دارد. مدیرعامل هلدینگ سرمایه گذاری غدیر ادامه داد: هر چقدر کارخانه ها و شرکتهای تولیدی بتوانند نسبت به درآمدهای آتی خود پیش بینی دقیق تری داشته باشند، برنامه ریزی و تصمیم گیری راحت تر می شود. از این رو، انعقاد قراردادهای بلندمدت در بورس کالا این فرصت را فراهم می کند که قدرت پیش بینی آینده برای طرفین معامله بیشتر شود. یعنی شرکتهای تولیدکننده و مصرف کننده نسبت به فروش ها و قیمت های آتی یک کالا اطمینان بیشتری پیدا می کنند و مطمئن تر تصمیم می گیرند.

نوبت دوم

فراخوان مناقصه عمومی یک مرحله ای عملیات اجرای شبکه فاضلاب شهر لردگان و فرادنبه



شرکت آب و فاضلاب استان چهارمحال و بختیاری در نظر دارد مناقصه عمومی یک مرحله ای عملیات اجرای شبکه فاضلاب شهر لردگان و فرادنبه را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. تاریخ انتشار مناقصه در سامانه تاریخ ۹۷/۲/۲۵ می باشد.

۱- نام پروژه ها:

ردیف	موضوع مناقصه	متر از (متر)	فهرست بهاء	نوع اعتبار	مبلغ ضمانتنامه (ریال)	مبلغ برآورد (ریال)
۱	اجرای شبکه فاضلاب شهر لردگان - منطقه حاجی آباد	۵۶۰۰	فاضلاب سال ۹۷	عمرانی	۱۴۰/۰۰۰/۰۰۰	۲/۷۸۰/۰۷۹/۲۷۴
۲	اجرای شبکه فاضلاب شهر فرادنبه - باند جنوبی بلوار مدرس و کوچه های جنوبی	۷۴۹۰	فاضلاب سال ۹۷	عمرانی	۲۱۰/۰۰۰/۰۰۰	۴/۰۴۱/۴۳۵/۸۲۳

مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: از ساعت ۹ صبح روز سه شنبه تاریخ ۹۷/۲/۲۵ تا ساعت ۱۹ روز شنبه تاریخ ۹۷/۲/۲۹

مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۹ روز سه شنبه تاریخ ۹۷/۳/۸
زمان بازگشایی پاکت ها: ساعت ۱۱ روز چهارشنبه تاریخ ۹۷/۳/۹
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت های الف: آدرس: شهرکرد - میدان قدس - شرکت آب و فاضلاب شهری - کدپستی ۸۸۱۴۶۴۹۹۱۳ و تلفن: ۳۳۳۳۵۰۳۵ - ۰۳۸ و ۳۳۳۳۳۱۵۰۳۸
ضمنا هزینه آگهی بعده برنده مناقصه می باشد.

روابط عمومی و آموزش همگانی شرکت آب و فاضلاب چهارمحال و بختیاری

آگهی مناقصه

پیرو آگهی نوبت اول مناقصه عمومی یک مرحله ای مورخه ۹۷/۲/۱۹ شهرداری تاکستان موضوع اجرای پروژه جاده سلامت به اطلاع می رساند مناقصه فوق بدلیل تغییر در شرایط باطل اعلام می گردد.

حسین بهزادپور - شهردار تاکستان



مزایده عمومی

گروه قرارگاه های پشتیبانی سازمان صنایع دفاع - فرماندهی

قرارگاه شهدای منطقه پارچین در نظردارد از طریق برگزاری مزایده

عمومی نسبت به واگذاری دو باب سوله به مساحت تقریبی اعیانی ۳۹۰۰ متر مربع و عرصه ۴۰۰۰ متر مربع ، به همراه بخشی از تجهیزات مربوطه جهت عملیات درودگری و رنگ آمیزی بصورت مشارکت مدنی ، برابر شرایط و مندرجات فرم مزایده اقدام نماید.لذا از کلیه متقاضیان شرکت در مزایده دعوت میگردد بمنظور بازدید از موضوع و اخذ فرم مزایده و تحويل اسناد مزایده حداکثر تا پایان وقت اداری روز شنبه مورخه ۹۷/۰۳/۱۹ همه روزه بغیر از پنجشنبه و ایام تعطیل رسمی در ساعات اداری به نشانی: تهران ، کیلومتر ۲۰ بزرگراه امام رضا(ع) (جاده خاوران) بعد از پاکدشت ، میدان پارچین ، بلوار شهدای پارچین ، قرارگاه شهدای منطقه پارچین ، معاونت بازرگانی مراجعه و جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره های ۰۲۱-۳۶۰۷۶۷۸۰ و ۰۲۱-۳۶۰۲۴۵۰۲ تماس حاصل نمایند .
* ضمناً هزینه کارشناسی و درج آگهی در جراید بعده برنده مزایده می باشد
* کمیسیون معاملات فرماندهی قرارگاه در ردیاقبول یک یا کلیه پیشنهادات مختار می باشد .
م الف ۵۰۶



قاچاقچیان و خارج کنندگان سرمایه از کشور مشتری دلار بازار سیاه هستند

نایبرئیس اتاق ایران و چین گفت: قاچاقچیان و افرادی که قصد خارج کردن سرمایه خود از کشور را دارند متقاضی خرید دلار با قیمت‌های زیاد و نرخ غیرمصوب در بازار سیاه هستند. مجیدرضا حریری در گفت‌وگو با خبرنگاری فارس، در مورد سیاست‌های ارزی اخیر دولت گفت: منهای اینکه این سیاست را بپذیریم یا نپذیریم و یا به آن نقدی داشته باشیم همه فعالان اقتصادی باید در چارچوب همین سیاست کار کنند، اما آنچه که امروز می‌توان نقد کرد است آن است که چرا هرچه زودتر دستورالعمل‌های اجرایی این سیاست ابلاغ نمی‌شود؟ نایبرئیس اتاق بازرگانی ایران و چین افزود: هنوز در سطوح مختلف اعم از سازمان توسعه تجارت، بانک مرکزی، بانک‌های عامل و گمرک درخصوص اجرای این دستورالعمل دچار مشکل هستیم و قاعدتاً سیاستی که در یک شب اعلام می‌شود اگر پشتوانه مطالعاتی قبلی برای اجرای آن نباشد دچار همین موضوع می‌شود.

وی با بیان اینکه حدود یک ماه از ابلاغ سیاست‌های ارزی دولت می‌گذرد، گفت: هنوز هم صادرکنندگان و واردکنندگان دچار سردرگمی هستند. عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران در پاسخ به این سوال که به رغم اینکه دولت براساس بخشنامه‌های ارزی مصوب کرده است که خرید و فروش ارز باید در سیستم بانکی و به قیمت مصوب ۴۲۰۰ تومان انجام شود چرا شاهد بازار ثانویه ارزی و تبادل ارز با قیمت‌های بیش از ۷ هزار تومان هستیم، گفت: دلار ۷ هزار تومانی و یا دلار با چنین قیمت‌هایی را صرفاً باید به عنوان یک خبر به آن نگاه کرد زیرا در عالم واقع باید دید که خریدار دلار با این قیمت‌ها چه افرادی هستند و چه کسانی این دلارا را می‌خرند؟

نایبرئیس اتاق بازرگانی ایران و چین با تأکید بر اینکه بخشی از تقاضای دلار برای واردات است، گفت: واردکنندگان رسمی حتی اگر دست‌شان به دلار ۴۲۰۰ تومانی نرسیده باشد، که نرسیده است، نمی‌توانند با دلار بیش از ۴۲۰۰ تومان کالا وارد کنند زیرا بعداً نمی‌توانند کالا را از گمرکات ترخیص کنند. حریری اظهار داشت: بنابراین اگر افرادی می‌کنند یا قاچاقچی هستند و می‌خواهند کالای قاچاق وارد کنند و یا قصد خروج سرمایه خود را از کشور دارند.

نادیده گرفتن بخشی از نیازهای مشروع مردم در بخشنامه‌های ارزی
وی با انتقاد از اینکه بخشی از تقاضاهای مشروع و واقعی مردم در بخشنامه ارزی اخیر دولت هنوز دیده نشده است، گفت: به عنوان مثال واردکنندگانی که کالایی را به صورت نسیه خریداری کرده‌اند و اکنون بدهکار هستند و باید ارز آن را پرداخت کنند اما هنوز راهکاری برای تهیه دلار به قیمت ۴۲۰۰ تومانی پیدا نکرده‌اند. نایبرئیس اتاق ایران و چین اظهار داشت: همچنین دولت ارز برای رفع نیاز افراد بیماری که باید در خارج از کشور مداوا شوند و ارز تحصیلی را در بخشنامه‌های ارزی خود لحاظ نکرده است. حریری گفت: دولت برای موفقیت در سیاست ارزی خود باید گوشش به دلار ۷ هزار تومانی و امثال آن بدهکار نباشد زیرا این دلار با این قیمت‌ها متقاضی واقعی ندارد. وی با تأکید بر اینکه برای موفقیت در سیاست ارزی دولت باید به مردم تکیه کند، اظهار داشت: بنابراین باید با صداقت با مردم درخصوص وضعیتش صحبت کند و باید تمام تقاضاهای ارزی خرد مشروع مردم را با قیمت مصوب پاسخگو باشد. حریری گفت: دولت باید صادقانه شرایط خود را به مردم توضیح دهد تا مردم از منافع حقوقی به نفع منافع ملی بگذرند.

بازار سیاه ارزی حاصل عدم تأمین نیازهای مشروع ارزی از کانال‌های رسمی
نایبرئیس اتاق ایران و چین بیان داشت: وقتی نیازهای مشروع مردم از کانال رسمی تأمین نشود مردم برای تأمین نیازهای‌شان به بازار سیاه راه پیدا می‌کنند. وی گفت: اگر اقتصاد ما دلاریزه شود کما اینکه این اتفاق در حال وقوع است آنگاه اثر دلار ۷ هزار تومانی و یا بیشتر را روی قیمت‌ها می‌بینیم و آنگاه با خطر تورم بالای ۳۰ درصد در نیمه دوم سال مواجه می‌شویم. حریری با تأکید بر اینکه با مردم باید شفاف و صادقانه سخن گفت، بیان داشت: شرایط کشور را باید برای مردم تشریح کرد تا با تکیه به مردم از این گردنه عبور کنند. وی گفت: دولت باید به صورت دقیق و شفاف فشارهای خارجی، حجم نقدینگی، سیاست‌های غلط اقتصادی و اثراتی که از دوران تحریم‌ها بر اقتصاد ما مانده است را برای مردم بازگو کند. نایبرئیس اتاق ایران و چین با انتقاد از افزایش قیمت خودرو یا افزایش قیمت قطعه‌سازان گفت: چرا کارخانه‌ای که بزرگ‌ترین سهامدارش دولت است باید تولیداتش را گران کند، مگر دلار بیش از ۵ هزار تومانی قدمتی بیش از یک ماه دارد؟

وی با اشاره به افزایش قیمت برخی محصولات کارخانه‌های پتروشیمی و فولادی که مستقیماً یا غیرمستقیماً دولتی، خصولتی و متعلق به نهادها و سازمان‌های عمومی هستند، گفت: دولت و نظام باید به‌صورت جدی با این افزایش قیمت‌ها برخورد کند.

بررسی مشکلات بنگاه‌های تولیدی

لزوم تسریع روند تأمین سرمایه در گردش صنایع کوچک



استانی و ملی تشکیل شده است تا مشکلات بنگاه‌های شناسایی‌شده در هر استان در سطوح ملی و استانی بررسی شود.

هاشمی گفت: برای حمایت از تولید وای تصریح کرد: این بنگاه‌های اقتصادی عمدتاً با مشکلاتی از جمله سرمایه در گردش، تعویق در پرداخت حقوق کارگران، مشکل در فروش محصول، تجهیزات فرسوده و عدم توانایی رقابت در بازار مواجه هستند.

براساس این گزارش باستانی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن درخصوص عملکرد مجلس برای رفع مشکلات تولید گفت: یکی از مشکلات عمده بخش تولید، بحث مالیات بر ارزش افزوده است که پنج سال به صورت آزمایشی اجرا و یک سال دیگر هم تمدید شد؛ در طول این مدت ناسامانی‌هایی در بخش تولید به وجود آورد که مقرر شده این موضوع ظرف یکی دو ماه آینده در مجلس تعیین تکلیف شود.

وی گفت: بخشی از مشکلات بنگاه‌های تولیدی، مربوط به دولت و بخش دیگر مربوط به مجلس است که با هماهنگی مجلس و دولت باید این مشکلات برطرف شود.

سخت است و باید زمان تنفس بیشتری برای بازپرداخت اقساط در نظر گرفته شود. هاشمی گفت: برای حمایت از تولید باید جلوی صادرات بی‌رویه مواد اولیه گرفته شود تا فضای کسب و کار بهبود یافته و زمینه برای تولید داخلی فراهم شود.

تشریح عملکرد کارگروه‌های رفع مشکلات واحدهای تولیدی

براساس این گزارش یآوری، نماینده وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در این ارتباط اظهار داشت: مشکلات اقتصادی یک امر غیرطبیعی نیست، اما نیاز است تا با همکاری همه دستگاه‌ها این مشکلات برطرف شود.

وی با اشاره به تشکیل کارگروه‌های تسهیل و رفع موانع تولید در استان‌ها گفت: ریاست این کارگروه‌ها به عهده استاندار است.

این مقام مسئول افزود: با تشکیل کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید در کشور و کارگاه‌های استانی، مدت‌زمان رسیدگی به وضعیت بنگاه‌های اقتصادی مشکل‌دار کاهش یافته است.

یآوری دربرابر آمارهای منتشرشده مبنی بر شناسایی ۱۴۰۰ بنگاه اقتصادی مشکل‌دار گفت: در اینخصوص کارگروه‌های رفع موانع تولید در سطح

تسهیلات اعطایی ۱۰درصد از صنایع کوچک صادرانگرا شوند. مدیرعامل سازمان صنایع کوچک درخصوص راهکار رفع مشکل تأمین سرمایه در گردش واحدها تصریح کرد: بانک‌ها در این شرایط باید با تمام توان وارد شوند؛ طی جلساتی که با مدیران بانک‌ها داشتیم قرار شد شرایطی ایجاد شود تا روند تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی تسریع شود و هر درخواست بیش از یک ماه طول نکشد. وی درخصوص زمان بازپرداخت اقساط

تسهیلات گفت: زمان بازپرداخت با توافق با بانک‌ها انجام می‌شود البته در مناطق محروم شرایط خاص و بهتری دارد.

براساس این گزارش هاشمی، رئیس هیات‌مدیره یک شهرک صنعتی درخصوص مشکلات تولیدکنندگان اظهار داشت: تسهیلات ۱۸ هزار میلیارد تومانی، مشکلات صنایع کوچک را به‌طور کامل برطرف نکرده چراکه این مبالغ بیشتر به بنگاه‌هایی اعطا شده که زیاد مشکلی نداشتند و تولیدکنندگانی که به دلیل مشکلات مالی چک برگشتی داشتند نتوانستند از این تسهیلات بهره‌مند شوند.

وی ادامه داد: همچنین زمان بازپرداخت شش ماه، یک سال و ۱۸ ماه در شرایط موجود برای تولیدکنندگان

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک گفت طی جلساتی که با مدیران بانک‌ها داشتیم مقرر شده تا روند تأمین سرمایه در گردش واحدهای تولیدی تسریع شود. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، نجفی مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی در برنامه تیتز امشب درخصوص مشکلات واحدهای تولیدی گفت: بخشی از مشکلات تولید همچون مالیات، بیمه، تأمین نقدینگی به صورت عام است که بیشتر واحدهای تولیدی درگیر آن هستند.

وی ادامه داد: بخشی از مشکلات همچون تأمین تکنولوژی روز، بهبود کیفیت، بازاریابی نیز در هر کدام از واحدهای تولید باید به صورت جداگانه بررسی و حل و فصل شود که بدین منظور ۱۰۰۰ مشاور در سازمان صنایع کوچک استخدام شده تا مشکلات هر واحد را به‌طور جداگانه شناسایی کنند و برای رفع آن راهکارهای مناسب ارائه دهند.

نجفی با بیان اینکه حرکت‌های خوبی در راستای تقویت صنایع کوچک شده، گفت: در این راستا بازسازی و نوسازی ۱۷۰۰ واحد صنایع کوچک در دستور کار قرار دارد.

وی افزود: همچنین مقرر شده در سال جاری با تأمین سرمایه مناسب از محل

سومین سند توسعه صنعتی در ۶سال اخیر، رکوردی جدید در حوزه صنعت

ماموریت هر کدام تعریف و سهم هر یک در توسعه صنعتی، صادرات و تولید ناخالص داخلی هم مشخص شده و نهایتاً وضعیت عمومی صنعت و صادرات غیرنفتی کشور در سال ۱۴۰۴ پیش‌بینی شده است و هر یک از صنایع منتخب نیز ملزم به ارائه برنامه‌های سالانه خود جهت حصول به این اهداف تعیین‌شده هستند. اتفاقاً در این سند نیز صنایع خودروسازی از صنایع ممتاز و منتخب بوده و پیش‌بینی صادرات بیش از ۳ میلیارد دلاری در ۹۶ در این صنعت و صنعت تهیه و تولید قطعات خودرو شده بود.

۳- و اینکه در دولت دوازدهم نیز به زودی سومین سند از این دست در طی شش سال اخیر و در زمان وزارت دکتر شریعتمداری رونمایی خواهد شد که به نوبه خود یک رکورد محسوب می‌شود. طبیعی است که با رونمایی از هر سند جدید، اسناد اصلی و فرعی قبلی نیز در تمامی حوزه‌ها باطل خواهد شد و هر رشته صنعتی موظف به تهیه نقشه‌راه جدیدی جهت حصول به اهداف جدید خواهد بود و روز از نو و روزی از نو.

ظاهراً رسم شده است که هر وزیر که بر مسند وزارت صنعت، معدن و تجارت تکیه می‌زند، سند استراتژی صنعتی قبلی را باطل و سندی با سلاقی و افکار خود تهیه می‌کند. به همین دلیل است که پس از گذشت ۳۰سال از پایان دفاع مقدس و اتمام جنگ تحمیلی و آغاز دوران سازندگی کشور، هنوز یک سند استراتژی توسعه صنعتی که مورد قبول و تأیید همگان بوده و نقشه‌راهی برای صنعت و تجارت کشور باشد، وجود ندارد و همچنان در حال تهیه، تدوین، چکش‌کاری، ویرایش و رونمایی از اسناد توسعه صنعتی هستیم.

استراتژی توسعه صنعتی در جهان! البته در سال‌های کمی دوتر و در سال‌های ۸۰ و ۸۱ و در زمان وزارت آقای جهانگیری در وزارت صنایع و معادن نیز یک بار دیگر سند استراتژی توسعه صنعتی کشور تهیه شده بود که سرنوشت آن هم، مانند بقیه اسناد توسعه‌ای همچون برنامه‌های پنج‌ساله، اجرا نشده و به فراموشی سپرده شد. اما هدف این یادداشت صرفاً بررسی دفعات تهیه این قبیل اسناد در شش سال اخیر است که به شرح ذیل است:

۱-سند اول در سال ۱۳۹۲ و در زمان دولت دهم و توسط دکتر غضنفری، وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت تهیه و رونمایی شد. در این سند، صنایع کشور به سه گروه و با درجه اهمیت یک و دو و سه تقسیم‌بندی شده بودند. در گروه اول صنایعی با درجه اهمیت و اولویت درجه یک قرار داشتند و دولت خود را ملزم به حمایت تمام‌قد از صنایعی می‌دانست که در گروه اول جا گرفته بودند و دارای شاخصه‌هایی از قبیل ارزآوری، اشتغال‌زایی و ایجاد ارزش افزوده بالا بوده و سهم بسزایی در تأمین نیازهای داخلی داشته و همچنین دارای قدرت صادراتی ممتازی بودند. صنایع خودروسازی در این گروه قرار داشت.

۲-سند دوم در زمان دولت یازدهم و توسط مهندس نعمت‌زاده و در سال ۱۳۹۴ تهیه و رونمایی شد و پس از جمع‌آوری نقطه نظرات صاحب‌نظران و فعالان اقتصادی، دو بار در سال ۱۳۹۵ ویرایش و اصلاحاتی روی آن به عمل آمد. در این برنامه راهبردی، اهداف صنعت، معدن، تجارت و صادرات غیرنفتی کشور در افق ۱۴۰۴ ترسیم شده، صنایع منتخب تعیین،



انتظار بخش خصوصی برای حضور در صنعت ریلی

سهم اندک صنعت ریلی از حمل بار کشور

رئیس انجمن صنفی حمل‌ونقل ریلی ایران با بیان اینکه انجمن از زمان شکل‌گیری خود توانسته رابطه مطلوبی با بخش حاکمیتی حمل‌ونقل ریلی برقرار کند، گفت: یکی از انتظارات بخش خصوصی در حوزه ریلی افزایش نرخ بازگشت سرمایه است. محمدرضا رجبی، با بیان مطلب فوق در گفت‌وگو با خبرنگار «صما» گفت: اتخاذ تدابیر و سیاست‌های لازم در راستای تشویق صاحبان حمل‌ونقل ریلی به سرمایه‌گذاری در بخش بار و مسافر و تعامل و همکاری با انجمن‌ها و دستگاه‌های ذی‌ربط در جهت ارتقای بهره‌وری بخشی از وظایف انجمن به شمار می‌آید و در حال حاضر انجمن به دنبال افزایش حضور و مشارکت جدی‌تر در حوزه‌های تصمیم‌گیری است. مدیرعامل رجا با اشاره به تشکیل جلسات مختلف با بخش‌های مختلف راه‌آهن در جهت پیگیری مسائل و مشکلات مربوط به شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی، گفت: بازنگری در بخش بار و مسافر تعرفه‌ها و مدیریت سطح فضای رقابتی از دیگر حوزه‌هایی است که نیازمند برنامه‌ریزی و بررسی است.

رجبی در ادامه با بیان اینکه برای تعامل بخش خصوصی و حاکمیت قانونی خاص ریل تصویب شده است. گفت: حدود ۱۳ سال پیش این قانون توسط مجلس شورای اسلامی برای دولت تصویب و ابلاغ شده بود. مسئول اجرای این قانون با عنوان قانون دسترسی به شبکه ریلی، شرکت راه‌آهن ایران بود و در مفاد این قانون حدود و اختیارات بخش خصوصی دیده شده است.

رجبی در ادامه گفت: آیین‌نامه این قانون تا حدودی تهیه شده است و قابلیت اجرایی دارد. البته عدم ارائه به‌موقع آیین‌نامه باعث شد که چالشی بین شرکت راه‌آهن و بخش خصوصی ایجاد شود.

رئیس انجمن صنفی حمل‌ونقل ریلی ایران با اشاره به اینکه تلاش بخش خصوصی این است که نقش اقتصادی خوبی در حمل‌ونقل راه‌آهن داشته باشد، خاطرنشان کرد: در این خصوص قطعاً یک استحکاک منافع بین بخش خصوصی و شرکت راه‌آهن وجود دارد و حتی در برخی از حوزه‌های مشارکت بخش خصوصی مجبور به گذشت از درآمدهای خود شده است.

وی در ادامه با بیان اینکه در حال حاضر درآمد بخش خصوصی در برخی موارد مرتبط با نظام تعرفه در راه‌آهن صفر درصد است، گفت: بازنگری در بخش تعرفه‌ها خصوصاً در امر فضای باری و مدیریت سطح فضای رقابتی از دیگر حوزه‌هایی است که نیازمند برنامه‌ریزی و بررسی سازمان رجا هستند. مدیرعامل رجا همچنین گفت: متأسفانه تاکنون انظور که لازم بوده در بخش تحقق اهداف حمایتی موفق نبوده‌ایم. حضور شرکت‌های خصوصی در صنعت ریلی بسیار کم‌رنگ است و نیازمند حمایت افراد ذی‌ربط برای حضور صنعتگران بخش خصوصی است. رئیس انجمن صنفی حمل‌ونقل ریلی ایران گفت: امروزه از ۵۵۰ میلیون تن بار در کشور تنها ۴۵میلیون تن توسط ریل جابه‌جا می‌شود؛ که این رقم کمتر از ۱۰درصد است. درحالی‌که در برنامه‌ها این پیش‌بینی بالای ۵۵درصد است و شرکت راه‌آهن بحد به دنبال افزایش این رقم است. وی با بیان اینکه افزایش ظرفیت با این امکانات امکان‌پذیر نیست، خاطرنشان کرد: بنگاه‌های اقتصادی در ایران معمولاً منابع محدودی دارند که عموماً از محل تسهیلات بانکی و سرمایه‌گذاری‌های سهامداری تأمین می‌شود و تأمین منابع در کشور گران بوده و این امر باعث مشکل برای واگن‌سازها و شرکت‌های بهره‌بردار شده است. به گفته رجبی برای دستیابی به اهداف ریلی و افزایش سهم آن در بخش بار و مسافر نیازمند همکاری بیشتر با مجلس و حمایت‌های آن هستیم.

رئیس انجمن شرکت‌های حمل‌ونقل ریلی گفت: در این راستا متناسب با سیاست‌گذاری بخش غیرحاکمیتی، باید بیش از گذشته از توان بخش خصوصی به‌عنوان نقشی تأثیرگذار در تصمیم‌گیری‌ها، بهره‌مند شویم.

بررسی وضعیت فرش دستباف ایران با تأکید بر فرش دستباف روستایی

مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی طی مطالعه‌ای به بررسی وضعیت فرش دستباف ایران با تأکید بر فرش دستباف روستایی پرداخته است. به گزارش روابط عمومی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، دفتر مطالعات زیربنایی این مرکز در گزارشی با عنوان «بررسی وضعیت فرش دستباف ایران» آورده است؛ فرش دستباف از صنایعی به شمار می‌رود که نقشی اساسی در اشتغال‌زایی و تأمین نیاز اقتصادی خانواده‌ها و در عین حال، رشد اقتصادی کشور دارد. با وجود اینکه قوانین و مقررات متعددی به‌خصوص پس از انقلاب اسلامی به منظور توسعه فرش دستباف به تصویب رسیده است، ولی فرش دستباف، رونق سابق خود را به‌خصوص در نواحی عشایری و روستایی ندارد و همانطور که آمارها نشان می‌دهد، سهم ایران از بازارهای جهانی از ۴۱درصد در سال ۲۰۰۳، به ۳۱درصد در سال ۲۰۱۳ کاهش یافته است. علاوه بر این ارزش افزوده واقعی فرش دستباف ایران (به قیمت ثابت ۱۳۹۰) در دوره (۱۳۹۳-۱۳۸۳) کاهش حدود ۶۰درصدی را تجربه کرده و از ۱۲۲/۵۳ میلیارد ریال به ۴۹/۱۵ میلیارد ریال رسیده است. به نظر می‌رسد مشکلات ساختاری و مدیریتی فرش دستباف، مانع از رشد جهشی و حضور رقابت‌پذیر این صنعت و نقش‌آفرینی آن در الگوی پیشرفت و عدالت و اقتصاد مقاومتی شده است. گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس که با هدف

کاهش در آمد شهرداری از فروش طرح ترافیک

رئیس کمیسیون حمل و نقل و نقل و عمران شورای شهر تهران گفت با اجرای طرح ترافیک جدید، درآمد حاصل از فروش آن کاهش یافته است. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، محمد علیخانی، رئیس کمیسیون حمل و نقل و عمران شورای شهر تهران با تأکید بر اینکه در مصوبه شورای شهر تهران محل هزینه‌کرد درآمد حاصل از طرح ترافیک مشخص شده است، اظهار کرد: درآمد حاصل از طرح ترافیک باید در زمینه توسعه حمل و نقل عمومی هزینه و نباید خارج از چارچوب عمل شود. وی با بیان اینکه پیش‌بینی می‌شود میزان درآمد حاصل از فروش طرح ترافیک در سال جاری کمتر از سال گذشته خواهد بود، گفت: در حال حاضر پس از گذشت دو ماه از سال بعدی می‌دانم بیش از ۱۰ میلیارد تومان از محل فروش طرح ترافیک درآمد داشته باشیم.

علیخانی عامل این موضوع را عملکرد ضعیف معاونت حمل و نقل ترافیک شهرداری تهران دانست و گفت: در گذشته مبلغ آرم ترافیک در ابتدا برای تمام سال دریافت می‌شد و حداقل ۳۰۰ میلیارد تومان در ابتدای سال برای شهرداری تهران درآمدزایی می‌کرد و مهم نبود خریداری آن استفاده می‌کند یا خیر، حتی در صورت عدم استفاده مبلغ پرداختی بازگرم داده نمی‌شد.

رئیس کمیسیون حمل و نقل و عمران شورای شهر تهران افزود: اما در حال حاضر میزان مصرف از طرح ترافیک مدنظر قرار گرفته شده است و مردم با مدیریت زمان هزینه کمتری پرداخت می‌کنند. وی خاطرنشان کرد: در حال حاضر گران شدن طرح ترافیک مدنظر قرار گرفته شده است و مردم با مدیریت زمان هزینه کمتری پرداخت می‌کنند. وی خاطرنشان کرد: در حال حاضر گران شدن طرح ترافیک مدنظر قرار گرفته شده است، اما این موضوع صحت ندارد و از این روش به نفع کسانی استفاده شده است که به‌طور مقطعی از طرح ترافیک استفاده می‌کنند، اما برای اشخاصی که به صورت دائمی از طرح ترافیک استفاده می‌کنند این طرح گران‌تر شده است.

افزایش نرخ خودرو بدون اعلام قبلی و روزانه و حتی ساعتی تغییر می‌کند

به دنبال نوسانات نرخ ارز و به‌خصوص دلار و عرضه محدود آن در بازار، نرخ خودرو به‌خصوص بعد از خروج آمریکا از برجام به‌طور جهشی روزانه و ساعتی تعیین می‌شود و در عمل خرید و فروشی در بازار خودرو صورت نمی‌گیرد.

یکی از فروشندهان بازار خودرو در گفت‌وگو با ایسنا، در خصوص تأثیر افزایش نرخ ارز و نوسانات دلار و همچنین خروج آمریکا از برجام بر بازار خودرو، اظهار کرد: در حال حاضر قیمت خودروهای داخلی و خارجی به صورت ساعتی تغییر می‌کند و متأسفانه هیچ مرجعی پاسخگوی افزایش بی‌رویه قیمت‌ها نیست. امیرحسین بیات با تأکید بر اینکه متأسفانه قیمت خودرو از دست فروشندگان آن خارج شده است، افزود: گرانی خودرو از سوی نمایندگی‌های سایپا و ایران خودرو به‌طور روزانه اعلام می‌شود و دست‌کم هر خودرو داخلی بین چهار تا پنج میلیون تومان افزایش قیمت دارد. وی با اشاره به اینکه در این شرایط متأسفانه خرید و فروش خودروهای ایرانی و خارجی بسیار اندک شده است، گفت: در حال حاضر اندک خرید و فروش خودرو مربوط به خودروهای کارکرده مدل پایین داخلی و خارجی است.

این فروشنده بازار خودرو تأکید کرد: به‌طور میانگین قیمت خودروهای داخلی و خارجی نسبت به دو هفته گذشته حدود ۱۰ درصد گران شده است، البته بیشترین افزایش قیمت مربوط به ایران خودرو است. وی در پاسخ به این سؤال که آیا افزایش نرخ خودروهای داخلی به‌طور رسمی اعلام شده است یا خیر؟ گفت: متأسفانه افزایش نرخ خودرو بدون اعلام قبلی و روزانه و حتی ساعتی تغییر می‌کند. بیات به قیمت برخی خودروهای داخلی و خارجی پیش از خروج آمریکا از برجام اشاره کرد و گفت: پیش از این قیمت خودرو پارس تی‌وی‌اچ ۲۴ میلیون تومان، سمند ۳۲ میلیون تومان، پژو ۴۰۵ حدود ۳۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، دنا ۴۵ میلیون تومان، پراید ۱۱۱ حدود ۲۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، ال‌نود ۴۰ میلیون تومان، ساندرا ۴۴ میلیون تومان، چانگان نیمه شاسی ۶۷ میلیون تومان، جک ۱۰۴ ۵۵ میلیون تومان، سانتافه ۲۱۰ میلیون تومان، لکسوز ۳۴۰ میلیون تومان، تویوتا ۱۵۰ میلیون تومان بود، اما بعد از خروج آمریکا از برجام نرخ خودرو پارس تی‌وی‌اچ ۴۷ میلیون تومان، سمند ۳۶ میلیون تومان، پژو ۴۰۵ حدود ۳۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان، دنا ۵۵ میلیون تومان، پراید ۱۱۱ حدود ۲۴ میلیون تومان، ال‌نود ۴۸ میلیون تومان، ساندرا ۵۰ میلیون تومان، چانگان نیمه شاسی ۷۵ میلیون تومان، جک ۱۲۵ ۶۰ میلیون تومان، سانتافه ۳۵۰ میلیون تومان، لکسوز ۶۰۰ میلیون تومان، تویوتا ۲۲۰ میلیون تومان و النترا ۲۱۰ میلیون تومان شده است. وی تصریح کرد: متأسفانه در این شرایط دولت هیچ برنامه‌ای برای کنترل بازار ندارد و شرکت‌های تولیدکننده حاضر به عرضه خودروهای تولیدی خود به بازار نیستند چرا که قیمت‌ها نامشخص و روزانه تغییر می‌کند و تولیدات خود را در انبارها نگه‌داری می‌کنند.

قیمت مدل‌های مختلف خودرو در بازار در روزهای اخیر به دلیل دلال‌بازی بین هشت تا ۱۰ میلیون تومان افزایش یافته است. اما نمایندگان مجلس با هدف بررسی دلایل تغییر تعرفه واردات خودرو، معاونان وزیر صنعت را به مجلس فراخوانده‌اند تا دلایل ایجاد مشکل برای واردکنندگان خودرو را بررسی کنند. نمایندگان شاید در خلال این نشست، نیم‌نگاهی هم به افزایش قیمت خودرو داشته باشند اما محور اصلی مورد نظر آنها تعرفه واردات است و در دستور کار جلسه کمیسیون صنایع مجلس که روز یکشنبه برگزار می‌شود هم پرداختن به اختلالات ناشی از تغییرات تعرفه‌ای در دستور کار قرار گرفته است. این در حالی است که تغییر تعرفه واردات خودرو برای اقشار مختلف جامعه اهمیت خاصی ندارد. به اعتقاد فعالان صنعت خودرو، تغییرات تعرفه واردات حتی در بازار خودروهای وارداتی هم تأثیرگذار نیست زیرا خریداران خودروهای وارداتی اقشار مرفهی هستند که نوسانات ایجادشده در قیمت این خودروها، برایشان اهمیت چندانی ندارد.

قیمت خودروی داخلی از کارخانه تا بازار بین هشت تا ۱۰ میلیون تومان افزایش یافته است. دلال‌بازی‌ها قیمت خودرو برای مصرف‌کننده را افزایش داده و زمینه نگرانی در جامعه را فراهم کرده است.

هرچند خبرگزاری تسنیم خبر داده که کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی قصد دارد روز سه‌شنبه با حضور وزیر صنعت و مدیران عامل سایپا و ایران خودرو به مسئله افزایش قیمت خودرو بپردازد، اما ولی ملکی عضو کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی حضور وزیر صنعت در مجلس را رد می‌کند و می‌گوید: معاونان وزیر صنعت برای بحث و بررسی در زمینه تعرفه واردات خودرو به مجلس می‌آیند و در خلال این بحث‌ها، مسئله قیمت خودرو هم بررسی خواهد شد. سیدجواد حسینی‌کیا، دبیر دوم کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی نیز ضمن زیروورکردن برنامه‌های این

هفته کمیسیون تخصصی صنعت، خبر می‌دهد که بحث افزایش تعرفه خودروهای وارداتی، روز یکشنبه در کمیسیون صنایع مجلس مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت.

تفاوت دغدغه مجلس و مردم

بخش اعظم جامعه از افزایش قیمت خودروهای داخلی نگران هستند اما نمایندگان ملت این روزها با پیگیری بحث تعرفه به دنبال احقاق حقوق آن اقلیتی هستند که حتی فروشندگان خودروهای وارداتی هم معتقدند تغییر قیمت‌ها در تصمیم این قشر برای خرید خودروی خارجی تأثیری ایجاد نمی‌کند.

گروهی نیز به تأثیرگذاری مشاور وزیر صنعت در تصمیمات مجلس اشاره کرده و می‌گویند: وزیر صنعت، معدن و تجارت ۲۴ دی ماه سال ۹۶، یکی از اعضای انجمن صنفی واردکنندگان خودرو را به‌عنوان عضو شورای اندیشه‌ورزی وزارت صنعت، معدن و تجارت منصوب کرده است، همین فرد ۲۵ دی

سال ۹۶ نیز به‌عنوان مشاور خودرویی کمیسیون اصل ۹۰ حکم دریافت می‌کند. دو روز بعد از این انتصاب، در ۲۷ دی سال ۹۶، کمیسیون اصل ۹۰ طرح دوفوریتی کاهش تعرفه واردات خودرو را به هیأت‌رئسه مجلس تقدیم می‌کند. در نتیجه حضور این فرد به‌عنوان مشاور کمیسیون اصل ۹۰، سبب شده است که نمایندگان ملت دغدغه اصلی جامعه را شناسایی نکنند و به دنبال مسائلی بروند که برای بخش اعظم جامعه اهمیت چندانی ندارد. سیدجواد حسینی‌کیا در این باره می‌گوید: کمیسیون صنایع در ارتباط با موضوع خودرو چندین جلسه برگزار کرده است و بررسی‌های مختلفی را در دستور کار دارد. ما تا به نتیجه نرسیم، امکان اطلاع‌رسانی نداریم، زیرا مردم کار مشهود نمی‌بینند. باید بررسی کارشناسی انجام شود و تحقیق و تفحص که عده‌ای از نمایندگان پیگیری آن هستند

خودرو ارزان می‌شود یا گران‌تر؟

اما در گروه خودروهای با سطح قیمتی ۲۵ تا ۵۰ میلیون تومان، خودروهای تندر ۹۰، پلاس اتوماتیک، پژو ۲۰۷ اتوماتیک، ساندرو و پارس‌تندر چهار ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. همچنین خودروهای تندر ۹۰، رانا، دناپلاس، پژو ۲۰۶ و پژو ۲۰۶ صندوقدار دارای سه ستاره کیفی هستند. باقی خودروهای قرار گرفته در این گروه قیمتی شامل نیو ام‌ویام ۳۱۵، دنا، دانگ فنگ اچ سی، سورن، پژو ۴۰۵، پژو پارس، سمند و تپاچه‌ایک دو ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند.

در این میان، برخی نمایندگان مجلس معتقدند که نابسامانی‌های بازار خودرو و افزایش تا ۱۰ میلیون تومانی قیمت انواع خودرو توسط ایران‌خودرو و سایپا و سایر شرکت‌های خودروساز ایجاب می‌کند قانون شورای رقابت اصلاح شود تا این شورا بتواند به مسئله قیمت‌گذاری خودروهای بالای ۵۰ میلیون تومان ورود کند. به گفته سیدمهدی مقدسی، سقف اختیار شورای رقابت برای تعیین قیمت، ۴۵ میلیون تومان است. یعنی کیفی قرار داشته و تنها یک ستاره از پنج ستاره کیفی را کسب کرده‌اند. در این گروه خودرو ۱۳۱ تولیدی سایپا دار و ستاره کیفی است.

سواره کیفی است.



دلواپسی عجیب نمایندگان برای خودروهای خارجی

سیاست، روش معقولی است که خودروسازی‌ها پیگیری می‌کنند. او با اشاره به اینکه تلاش خودروسازی‌ها برای طراحی پلتفرم‌های جدید این اقدام را گامی به سوی جلب نظر مشتریان داخلی معرفی می‌کند، تأکید می‌کند: این حرکت باید سرعت بیشتری به خود بگیرد.

پیگیری بحث ساماندهی بازار در کمیسیون

ولی ملکی، عضو کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی نیز در ارتباط با جلسه یکشنبه آینده بیان می‌کند: هدف اصلی از جلسه کمیسیون، بررسی دلایل افزایش تعرفه واردات خودرو و ایجاد اختلال در ثبت سفارش است. در ارتباط با این موضوع، جلسه اولیای با واردکنندگان داشته‌ایم. او اضافه می‌کند: درباره افزایش قیمت خودرو نیز در جای خود بحث خواهیم کرد. ساماندهی بازار خودرو هم در دستور کار مجلس است که در آن به مسئله قیمت خودروهای داخلی خواهیم پرداخت. این جلسه با حضور وزیر و سایر مسئولان ذیربط در آینده برگزار خواهد شد.

تکمیل نشدن اسناد شورای رقابت

اگرچه به نظر می‌رسد مجلس چندان دغدغه تنظیم قیمت خودروهای داخلی را ندارد و به دنبال خودروهای وارداتی است اما پیش از این قرار بود شورای رقابت با بررسی اسناد و مدارک ارائه‌شده از سوی خودروسازان، مجوز افزایش بهای خودرو را در انتهای اردیبهشت ماه صادر کند. هرچند بازار منتظر صدور مجوز شورای رقابت نشده است و دلال‌ها به‌صورت خودجوش بهای این محصول را در بازار افزایش داده‌اند اما گویا بررسی‌های شورای رقابت هم هنوز به سرانجام نرسیده است. رضا شیوا، رئیس شورای رقابت درباره احتمال صدور مجوز افزایش قیمت برای خودروسازان داخلی عنوان می‌کند: هنوز از سازمان مرکزی اطلاعات دریافت نکرده‌ایم. هنوز اردیبهشت نشده است و تا آخر اردیبهشت باید منتظر بمانیم. شیوا سازمان حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده تأثیر آنی عقب‌نشینی ترامپ از برجام می‌تواند کاهش سرمایه‌گذاری‌های شرکت خودرویی و فروش قطعات آنها باشد به ویژه برای شرکت‌های اروپایی که در ایران فعالیت می‌کنند، تأثیر بیشتری خواهد داشت؛ چراکه آنها با تحریم‌های ثانویه آمریکا که شرکت‌های آنها را هدف گرفته، مواجه خواهند شد.

آن هم بدون ضابطه و براساس سلیقه خودروساز باعث شده تا کمیسیون صنایع مجلس به این موضوع ورود پیدا کرده و در صدد بررسی آن برآید. این هفته قرار است کمیسیون صنایع مجلس با حضور وزیر صنعت و مدیران دو شرکت خودروساز تشکیل جلسه داده و دلایل افزایش قیمت‌ها را مورد بررسی قرار دهد.

البته دبیر انجمن تولیدکنندگان خودرو درخصوص افزایش قیمت خودرو معتقد است: براساس مصوبه شورای رقابت افزایش قیمت خودروهای ۴۵ میلیون تومان به بالا در اختیار شرکت‌های تولیدکننده است و آنها می‌توانند در هر زمان که صلاح دانستند این افزایش را انجام دهند.

به گفته احمد نعمت‌بخش، در دو سال اخیر اتفاقات زیادی در اقتصاد ایران افتاده؛ قیمت ارز مبادله‌ای و آزاد افزایش پیدا کرده، دست‌مزد‌ها نیز بالاتر رفته و کالاهای پرمصرفی همچون مس، فولاد نیز بیش از ۷۰ درصد افزایش قیمت پیدا کرده است. اکنون خودروسازها تصمیم گرفته‌اند فقط ۱۰ درصد افزایش قیمت داشته باشند که با توجه به وضعیت بازار این افزایش معقولی است و نمی‌توان گفت به مصرف‌کننده فشار می‌آید.

و موضوع بحث جلسه یکشنبه نیست، مباحثی نظیر کیفیت، قیمت، نیروی انسانی و مباحثی دیگر در این دست هم بررسی می‌شود. او اضافه می‌کند: کیفیت خودروی داخلی برای کمیسیون صنایع مهم است. در حال حاضر کیفیت خودروی داخلی خیلی بهتر از گذشته شده است و از پیکان به خودروهای امروزی رسیده‌ایم. کیفیت ارتقا یافته است اما شاید به شاخص‌های جهانی نرسیده باشیم. به گفته حسینی‌کیا، بخشی از قیمت بالای خودروهای داخلی مربوط به انباشت نیروها در این صنعت است. ایران خودرو سه هزار نیروی مازاد دارد که تعدیل آنها و جایگزینی روبات در صنعت خودرو، منجر به بروز بی‌کاری در جامعه می‌شود اما از سوی دیگر هزینه اضافی این نیروها، بر قیمت خودرو تأثیر می‌گذارد. او اضافه می‌کند: راهکار خودروسازهای داخلی برای کاهش نیروی کار، جذب‌کردن نیروی جدید است. در بحث نمی‌خواهند بحران دیگری برای کشور ایجاد کنند. این

آسیب خودروسازان فرانسوی از بازگشت تحریم‌ها

صنعت خودروی ایران در شرایطی بار دیگر در لیست تحریم‌های ایالات‌متحده آمریکا قرار گرفت که به نظر می‌رسد هدف ترامپ از قرار دادن خودرو در سرلیست تحریم‌ها ایجاد محدودیت در فعالیت دو شرکت فرانسوی رنو و پژو و دایملر آلمان در ایران باشد. به گزارش پایگاه خبری «عصر خودرو»، بعد از لغو دو سال پیش تحریم‌های بین‌المللی، پژو بار دیگر در صنعت خودروی ایران حضور یافت و رنو نیز برنامه‌ریزی گسترده‌ای برای بازیابی بازار محصولات خود در کشورمان کرد. با این حال هنوز مشخص نیست بعد از اعمال تحریم‌ها فعالیت دو شرکت خودروساز فرانسوی چگونه خواهد بود. در این زمینه اما روز گذشته مجله آمریکایی فوربس به تبعات خروج آمریکا از برجام و تأثیر آن بر قراردادهای خارجی در بخش خودرو پرداخت. این مجله آمریکایی نیز در گزارش خود تأکید کرده خروج آمریکا از برجام بیش از همه به زیان خودروسازان فرانسوی و البته آلمانی تمام خواهد شد. فوربس همچنین به نقل از تحلیلگران پیش‌بینی کرده که شرکت‌های «پژو» و «رنو» و نیز شرکت دایملر آلمان بیشترین خسارت را از خروج آمریکا از برجام و اعمال تحریم‌ها علیه ایران خواهند دید. دلیلی که این مجله آمریکایی به نقل از تحلیلگران خود بر آن تأکید کرده، هزینه‌هایی است که فرانسوی‌ها و شرکت آلمانی دایملر بعد از لغو تحریم‌ها برای حضور در صنعت خودروی ایران انجام داده‌اند. در این زمینه فوربس عنوان کرده، شرکت خودروسازی پژو و رنو فرانسه و دایملر آلمان که حضور خود را در ایران از زمان توافق هسته‌ای در ۲۰۱۵ محکم‌تر کرده‌اند، بیشترین آسیب را از تحریم‌های آمریکا علیه ایران خواهند دید. اما آنچه مشخص است دو فرانسوی خودروساز در بازار خودروی آمریکا هیچ نقشی ندارند و این مسئله می‌تواند نقطه قوت دو شرکت برای تداوم حضور در ایران باشد. با این حال فوربس بر این نکته تأکید کرده که ممنوعیت‌های تجاری آمریکا تأثیر مستقیمی بر شرکت‌های اروپایی ندارد، اما تأثیرهای ثانویه این تحریم‌ها، شرکت‌ها را تحت تأثیر جدی قرار داده است. اگر این شرکت‌ها بخواهند خودرو در قطعات آن را به آمریکا بفروشند، با سیاست‌های تجاری آمریکا برخورد خواهند کرد. این مجله آمریکایی اما نگاهی به حضور فرانسوی‌ها در آمریکا کرده و افزوده است که در حال حاضر رنو خودرویی در آمریکا نمی‌فروشد؛ درحالی‌که شرکت نیسان ژاپن فروش تجاری در این کشور دارد. پژو نیز در سال ۱۹۹۱ پای خود را از آمریکا بیرون کشید، اما اخیراً اعلام کرده است قصد دارد تجارت خود را با این کشور ادامه دهد. اما مرسدس نیز نفع‌تها بسیاری از خودروهای خود را در آمریکا می‌فروشد، بلکه در این کشور کارخانه هم دارد. ادامه این گزارش فوربس به تحقیقاتی که چندی پیش مرکز تحقیقات BMI (بی‌یزنس مانیتر اینترنشنال) انجام داده پرداخته و به نقل از این مرکز عنوان کرده که ابهامات زیادی درباره ممنوعیت‌های تجاری وجود دارد. شرکت‌های خودرویی جزو آن دسته از شرکت‌هایی بودند که از توافق هسته‌ای بیشترین سود را می‌بردند؛ چراکه دروازه ایران برای سرمایه‌گذاری برای خودروهایی مانند پژو و رنو باز شد و سهم آنها را نسبت به قبل از توافق بسیار افزایش داد. فوربس ادامه داده که بررسی‌های BMI نشان می‌دهد مهم‌ترین تأثیر آنی عقب‌نشینی ترامپ از برجام می‌تواند کاهش سرمایه‌گذاری‌های شرکت خودرویی و فروش قطعات آنها باشد به ویژه برای شرکت‌های اروپایی که در ایران فعالیت می‌کنند، تأثیر بیشتری خواهد داشت؛ چراکه آنها با تحریم‌های ثانویه آمریکا که شرکت‌های آنها را هدف گرفته، مواجه خواهند شد.

طرح ساماندهی بازار خودرو نیازمند تغییرات عمده محتوایی است

عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی در خصوص تعرفه خودروهای وارداتی اظهار داشت که طرح ساماندهی بازار خودرو در دستور کار کمیسیون‌های تخصصی و فرعی قرار دارد و در بخش مربوط به کمیسیون برنامه و بودجه چگونگی طبقه‌بندی و تأثیرگذاری منابع ایجاد شده بررسی خواهد شد. محمد حسینی در گفت‌وگو با خبر خودرو گفت: طرح مذکور از نظر عنوان، طرح قابل قبولی است اما از نظر محتوا قطعاً باید تغییرات عمده‌ای در آن صورت گیرد تا چنانچه این طرح در آینده به عنوان یک دستور در حوزه صنعت خودرو مورد استفاده قرار گرفت، افق روشنی داشته باشد و همچنین برنامه‌های طرح برای قطعه‌سازان نیز مشخص باشد.

نماینده مردم نقرش، اشستیان و فراهان در مجلس شورای اسلامی در ادامه افزود: طرح‌های توسعه‌ای موجود در طرح مذکور باید بر اساس مطالعات علمی صورت گیرد. به‌طوری‌که این طرح برای آینده صنعت خودرو تبدیل به یک تکیه‌گاه داخلی شود، همچنین اعتماد مردم و مصرف‌کنندگان به خودروسازان و قطعه‌سازان را جلب کند، به‌طوری‌که مردم ایمان داشته باشند که با خرید خودروی داخلی متضرر نخواهند شد و مشکلات عده‌ای برای آنها پیش نخواهد آمد. محمد حسینی تصریح کرد: در حال حاضر با توجه به شرایط فعلی موضوع طرح خوب است اما در کل باید تغییرات عمده‌ای در جزئیات طرح صورت بگیرد.



ارزشمندترین دارایی کشور «نوآوری» است

سورنا ستاری در آیین گشایش پارک ملی علوم و فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی با اشاره به اهمیت صنایع خلاق و فرهنگی به عنوان مزیت بومی و زمینه‌ساز توسعه کشور گفت: صنایع فرهنگی محاصل تاریخ بیش از ۵هزار ساله کشور ما است و اقوام گوناگون با تولید انواع گوناگون محصولات فرهنگی، عشق و نوع‌دوستی خود را نشان داده‌اند. اما در سال‌های اخیر بخش قابل توجهی از این میراث ارزشمند را به واسطه تکیه به اقتصاد نفتی و منبع‌محور از بین برده‌ایم.

رئیس بنیاد ملی نخبگان، نوآوری را ارزشمندترین دارایی کشور برای توسعه اقتصاد دانش‌بنیان دانست و گفت: ارزشمندترین عنصر زیست‌بوم کارآفرینی نیروی انسانی خلاق است و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی، شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد و دیگر عناصر در کنار یکدیگر این زیست‌بوم را شکل می‌دهد.



یادداشت

راه‌هایی برای حفظ انگیزه در تیم

داشتند و مبنای کار خود را بر اساس ارائه مسئولیت‌پذیری، مسئولیت و همچنین اختیار قرار داده بودند.»

ارائه فرصت رشد

هر فردی با هدف و رویای رشد وارد یک سازمان می‌شود. سازمان‌هایی که به این خواسته توجه دارند، همواره تیمی مستعد و بالنگیزه خواهند داشت. کوچهار از طریق تجربه و تحقیق دریافت که «درگیری با کار، یادگیری مداوم، پیشرفت شغلی و ارائه فرصت رشد» در ایجاد انگیزه برای تیم نقش بسزایی ایفا خواهند کرد. دومین مدیری که وب‌سایت با او مصاحبه کرد، سورش رامچاندران، مدیرعامل و مدیر کانال ارشد شرکت‌ای کیو فیلمز بود. ای‌کیو فیلمز شرکتی است که سیستم‌های پشتیبانی‌کننده از ویدئوهای ۳۶۰ درجه را به سازمان‌ها ارائه می‌کند. آنها در حوزه‌های مختلف تولید ویدئو فعال هستند و میان تعداد زیادی از نقاط تماس هماهنگی به وجود می‌آورند. در چنین مکانیسمی، حفظ انگیزه تیم جهت دستیابی به موفقیت و تکمیل کار بسیار حیاتی است. اکنون با نظرات تجربی سورش آشنا خواهیم شد.

کسب اعتماد و ایجاد اعتماد به نفس
برای اکثر افراد، انگیزه با حس اعتماد به رهبر و سازمانی‌که در آن مشغول به کار هستند، رابطه‌ای مستقیم دارد. کارآفرینان موفق اعتماد تیم را جلب و حفظ می‌کنند. مقوله گسترده‌ای مانند اعتماد وجوه مختلفی را دربر می‌گیرد. برای مثال، تضمین دریافت حقوق پس از پایان کار، در صورتی که اعضای تیم جزو کارمندان تمام وقت شرکت نیستند، انگیزه زیادی ایجاد خواهد کرد. تجارت‌های بسیاری دستمزد کار را به صورت قسطی و دوره‌ای دریافت می‌کنند. این کار باعث ایجاد تأخیر در پرداخت حقوق اعضای قراردادی خواهد شد.

سورش مشارکت با چندین سهامدار و جلب اعتماد آنها را جزو یکی از دلایل اصلی موفقیت خود می‌داند. او چنین نظری دارد: «به علاوه، آنها می‌دانند که هر گاه من پروژه‌ای در دست داشته باشم، مستقیما به آنها مراجعه خواهم کرد.» پس ایجاد اعتماد و انگیزه باعث تضمین حفظ انگیزه و دستیابی به بهترین نتیجه خواهد شد.

استخدام افراد صحیح

علاوه بر مدیریت صحیح، نکته مهم بعدی جهت ایجاد یک محیط بالنگیزه و پراترزی، استخدام افراد صحیح است. استخدام ترکیب درستی از افراد از لحاظ مهارت و کارایی باعث سهولت کار برای تمام اعضای تیم خواهد شد. استخدام حتی یک نیروی اشتباه باعث نابودی روحیه و جریان کار می‌شود. سورش چنین می‌گوید: «من در زمان انتخاب همکار از سه مرحله پیروی می‌کنم. بدیهی است که اولین مرحله، کار خواهد بود. دومین مرحله قیمت‌گذاری، و سومین مرحله رفتار و اخلاق است. من تنها زمانی با شخصی همکاری خواهم کرد که از تمام این سه مرحله سربلند خارج شود.»

منبع: entrepreneur



و حفظ روابط نقشی اساسی ایفا می‌کند و بر این نکته تأکید دارد که تمام اعضا باید در محیط کار با یکدیگر ارتباط داشته باشند. به این ترتیب، شادی و همچنین بازدهی افراد افزایش یافته و حس مالکیت به‌راحتی ایجاد خواهد شد.

ایجاد حس قدرت در تیم

افراد با کمی آزادی بهترین عملکرد خود را ارائه خواهند کرد. مدیریت کوچک‌ترین وظایف و جزئی‌ترین فعالیت‌ها نتیجه‌ای جز دلسردی و خستگی برای اعضای تیم نخواهد داشت. به یاد داشته باشید که اعضا باید بسته به نقش و حوزه کاری خود در شرکت، تا حدی از قدرت تصمیم‌گیری نیز برخوردار باشند. افراد مسئولیت‌پذیر زمانی‌که خاطر ویژگی‌ها و مهارت‌های شان شناخته، و تا حدودی صاحب قدرت و اختیار شوند، انگیزه و انرژی فوق‌العاده‌ای کسب خواهند کرد. ویشواپریا چنین می‌گوید: «من تمام شغل‌ها و محیط‌هایی که از آنها نفرت داشتم را به خوبی به یاد می‌آورم. همچنین محیط‌های کار نادر و کمیابی که گاهی دلتنگ آنها می‌شوم را نیز به خاطر دارم. این محیط‌ها پویایی، آزادی و صمیمیت خاصی

مایکروسافت به دنبال نفوذ در همه ابعاد زندگی شما است

حتی اگر به اکوسیستم شرکت دیگری متعهد باشید، باز هم هیچ راهی برای گریز از سلطه مایکروسافت، پیش روی شما قرار ندارد.

زمانی که متوجه این حقیقت شوید شاید دیگر دیر شده باشد. مایکروسافت به همه حوزه‌ها هجوم آورده است. نه تنها رایانه‌های شخصی، بلکه حتی آیفون، دستگاه‌های اندرویدی، پرنده‌های بدون سرنشین، بلندگوهای هوشمند و ... مایکروسافت در حال تسخیر همه چیز است.

اگر بخواهیم کنفرانس توسعه‌دهندگان بیلد امسال مایکروسافت را در یک نکته خلاصه کنیم، آن نکته موج حرکت آرام و پر قدرت این غول فناوری برای حضوری نامحسوس و ماهرانه در زندگی همه افراد خواهد بود. ساتیا نادلا، مدیرعامل این شرکت، در روز نخست کنفرانس امسال مایکروسافت گفت: جهان یک رایانه است.

رایانه‌ها دیگر محدود به لپ‌تاپ‌ها و جعبه‌هایی که زیر میز قرار می‌گیرند یا حتی دستگاهی مستطیلی فلزی و شیشه‌ای که در جیب خود می‌گذارید نیست. آن تعریفی که ما به‌صورت سنتی از رایانه داریم، یعنی دستگاهی که دارای صفحه نمایش و رابط کاربری گرافیکی باشد در حال تغییر است. مایکروسافت همه‌جا

با اتصال فراهم‌شده به سامانه‌های ابری و هوش مصنوعی همه‌چیز در حال تبدیل‌شدن به رایانه است. حتی بلندگوها با هوش مصنوعی و تشخیص گفتار ترکیب شده‌اند. پرنده‌های بدون سرنشین که در حال حاضر تنها می‌توانند عکسبرداری و فیلمبرداری کنند، به‌زودی با کمک هوش مصنوعی و یادگیری ماشین قادر به تحلیل محیط و درک آن خواهند بود.

بر خلاف گوگل و اپل که سعی می‌کنند کاربران را به خرید دستگاه‌های دارای صفحه نمایش زیبا و دلفریب سوق دهند، مایکروسافت حقیقت دیگری را پذیرفته است و رویای خود را دنبال می‌کند: مایکروسافت می‌خواهد زیرساخت بیش از ۲۰میلیون دستگاه هوشمندی باشد که تا سال ۲۰۲۰ وارد بازار خواهند شد.

مایکروسافت تنها به یک قسمت از کیک راضی نیست و می‌خواهد همه آن را از آن خود کند.

برای تحقق‌بخشیدن به این رویا، مایکروسافت نقشه‌راه خود را تغییر داده است. حالا این شرکت برخلاف گذشته که می‌خواست ویندوز را روی همه چیز نصب کند، تصمیم دارد در زمین دیگران بازی کند تا هر چه بیشتر در دستگاه‌های مختلف حضور داشته باشد. در طول کنفرانس همه کسانی که روی صحنه آمدند از مدیرعامل گرفته تا کارشناسان، بارها تأکید کردند دنیای جدید دنیایی چنددستگاهی است. بر همین اساس مایکروسافت می‌داند باید در همه دستگاه‌ها حضور داشته باشد؛ حتی آنهایی که کاملاً در رقابت مستقیم با محصولات این شرکت هستند.

این به معنای عبور مایکروسافت از شکست در حوزه گوشی هوشمند و تغییر رویکرد به ارائه خدمات در دستگاه‌هایی مانند آیفون و اندرویدی‌ها است. از دیگر اقدامات شرکت در این راستا می‌توان به همکاری با کوالکام برای ساخت کیت بینایی هوش مصنوعی برای بهبود هوش در دوربین‌های امنیتی و افزایش قدرت پلتفرم هوش مصنوعی آژور اشاره کرد. مایکروسافت حتی موفق شده است DJI را به‌عنوان یکی از شرکت‌های پیش‌رو در حوزه پرنده‌های بدون سرنشین متقاعد کند از آژور برای توسعه کاربردهای صنعتی خود استفاده کند.

یکی دیگر از مأموریت‌های جدید مایکروسافت اتصال برخی از سرویس‌هایش با محصولات شرکت‌های دیگر است. یکپارچه‌سازی کورتانا و الکسا را می‌توان یکی از نمونه‌های این مأموریت جدید دانست. شاید واضح‌ترین دلیل برای این کار سوالی مشخص است:

فناوری خوب به چه کاری می‌آید اگر مردم از آن استفاده نکنند؟

شاید جالب‌تر از همه این باشد که چگونه هوش مصنوعی و سرویس‌های مایکروسافت به‌طور نامرئی و دور از دید ما در حال رسیدن به اهداف این مأموریت جدید در همه جا هستند. احتمالاً بیشتر مردم حتی خبر هم ندارند مایکروسافت تا چه میزان در متن زندگی آنها قرار گرفته است.

در هفتمین جشنواره اینوتکس

شرکت‌های فناوری خارجی به ایران می‌آیند

نمایشگاه اینوتکس حضور داشتند.

قنبرپور با بیان اینکه هفتمین دوره نمایشگاه نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۱۸ تیرماه برگزار می‌شود، گفت: در این دوره از نمایشگاه

۳۵۰ غرفه‌دار از اجزای مختلف اکوسیستم استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان، فناوران و مخترعان حضور می‌یابند.

دبیر نمایشگاه نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۱۸ تصریح کرد: در این رویداد بین‌المللی ۱۵۰ استارت‌آپ، ۵۰ مخترع، ۲۰ شتاب‌دهنده، ۴۰ صندوق جسورانه، شرکت‌های دانش‌بنیان، فرشتگان کسب و کار و ۱۲۰ شرکت فناور حضور می‌یابند.

وی با بیان اینکه در این نمایشگاه در قالب ۴ بخش نمایشگاه‌ها، رویدادهای تجاری، رویدادهای ترویجی و خدمات سرمایه‌گذاری دایر می‌شود، افزود: در طول سه روز نمایشگاه چند هیأت تجاری از خارج از کشور و هیات‌های صنعتی و فناوری از استان‌های سراسر کشور در این نمایشگاه حضور می‌یابند.

هفتمین نمایشگاه نوآوری و فناوری اینوتکس ۲۰۱۸ با حضور شرکت‌های فناوری و رقابت استارت‌آپ‌های ایرانی و خارجی تیرماه برگزار می‌شود. به گزارش مهر، اکبر قنبرپور، دبیر نمایشگاه نوآوری

و فناوری اینوتکس ۲۰۱۸ روز گذشته در نشست خبری اظهار داشت: رویداد اینوتکس برای نخستین‌بار در سال ۲۰۱۲ با حضور بیش از ۵۰ شرکت در حوزه ICT، نفت و گاز، انرژی، بیوتکنولوژی و امکانات زیرساخت در تهران برگزار شد.

وی افزود: اینوتکس طی شش دوره میزبان بیش از ۷۵۰ شرکت فناور از ۲۵ کشور جهان بوده است و امضای ۱۳۰ سند همکاری بین فعالان حوزه علم و تکنولوژی بخشی از دستاوردهای این نمایشگاه به شمار می‌رود. وی با بیان اینکه طی این سال‌ها شرکت‌های مختلفی از ۲۰ کشور

جهان در این نمایشگاه حضور داشتند، خاطرنشان کرد: روسیه، کانادا، هندوستان، آلمان، چین، کره‌جنوبی، آذربایجان، قزاقستان، پاکستان، سوئد، بلاروس و انگلستان از جمله کشورهایی بودند که در شش دوره





رکوردشکنی انویدیا طی زمستان ۲۰۱۸ به لطف ارزشهای دیجیتال

گزارش مالی سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸ انویدیا نشان از رکوردشکنی این شرکت دارد. انویدیا موفق شده است زمستان ۲۰۱۸ را با درآمد ۳.۲۱ میلیارد دلار به پایان برساند. به گزارش زومیت، انویدیا گزارش مالی مربوط به سه‌ماهه اول سال ۲۰۱۸ را منتشر کرده که طی آن باز هم به رکوردشکنی ادامه داده است. آمار ارائه‌شده توسط انویدیا نشان از این دارد که این شرکت طی زمستان ۲۰۱۸ موفق شده بار دیگر رکوردشکنی کند. انویدیا درآمد ۳.۲۱ میلیارد دلاری کسب کرده که در مقایسه با مدت مشابه سال ۲۰۱۷ شاهد افزایش ۶۶ درصدی بوده است. سود عملیاتی انویدیا نیز ۱.۲۹۵ میلیارد دلار گزارش شده که در مقایسه با زمستان ۲۰۱۷ بیش از ۱۳۴ درصد افزایش پیدا کرده است.

درپچه

تغییرات سئو تحت تأثیر هوش مصنوعی

نبوده است. الگوریتم قدیمی گوگل هنوز هم استفاده می‌شود اما روش استفاده از متدهای آن تغییر کرده است. RankBrain از یادگیری ماشین استفاده می‌کند تا متوجه شود کدام ترکیب از الگوریتم‌ها بهترین نتیجه را در جستجوی کاربر دارد. به‌عنوان مثال RankBrain در یک جستجوی خاص یاد می‌گیرد که عنوان متا عامل مهمی در رتبه‌بندی سایت است. در نتیجه به سایت‌هایی که عنوان متا مشابه با عبارت جستجو شده دارند رتبه بهتری می‌دهد. اما این موضوع ممکن است در مورد سایر جستجوها صادق نباشد و کاربر نتیجه خوبی دریافت نکند. در نتیجه RankBrain برای سایر مدل‌های جستجو تأثیر الگوریتم دیگری را افزایش می‌دهد. در هر جستجویی ترکیب الگوریتم‌ها متفاوت است. RankBrain دنبال پیدا کردن بهترین ترکیب از الگوریتم‌ها نیست، بلکه دنبال پیدا کردن سایت‌های خوب و سایت‌های بد است.

چه عواملی باعث خوب بودن سایت می‌شود

RankBrain به مرور زمان یاد می‌گیرد کدام سایت‌ها به نتایج جستجو بهتر پاسخ می‌دهند و سپس ویژگی مشترک آنها را تحلیل می‌کند. همانطور که می‌دانید استفاده از کلمات کلیدی و حجم استفاده از آنها مهم است اما کافی نیست. RankBrain همچنین به ساختار سایت نیز اهمیت می‌دهد. به‌عنوان مثال وب‌سایتی که هیچ موضوع خاصی ندارد به‌عنوان یک وب‌سایت بد در نظر گرفته می‌شود و رتبه خوبی کسب نخواهد کرد. RankBrain به لینک‌های خارجی نیز اهمیت می‌دهد. به‌عنوان مثال اگر وب‌سایتی که در مورد کفش فعالیت می‌کند به وب‌سایت مرتبط با پوشاک لینک دهد کاملاً طبیعی است. اما اگر به یک وب‌سایت مرتبط با کامپیوتر لینک دهد امتیاز خوبی کسب نمی‌کند. برای جلوگیری از کسب امتیاز منفی بهتر است با پارامترهایی که RankBrain برای وب‌سایت‌های خوب در نظر می‌گیرد آشنا شوید و آنها را روی وب‌سایت خود اعمال کنید.

ویژگی وب‌سایت‌های خوب

وب‌سایت‌های خوب به مرور زمان به‌عنوان معیار سنجش قرار می‌گیرند و این روی قوانین سئو تأثیر می‌گذارد. به‌عنوان مثال استفاده از لینک‌های داخلی و خارجی مرتبط بسیار مفید است اما چگونه می‌توان با سایر عوامل تأثیرگذار آشنا شد؟ بهترین راه، فهمیدن نحوه کار RankBrain است.

۱- اولویت‌بندی کیفیت

پیش از هر کاری کیفیت سایت را بالا ببرید. گرافیک و محتوایی که در سایت استفاده می‌شود مهم است پس کیفیت محتوای تصویری و متنی خود را افزایش دهید. این کار میزان درگیری کاربران و تعداد سایت‌هایی که به شما لینک می‌دهند را بالا می‌برد. RankBrain به این موضوع اهمیت زیادی می‌دهد و سایت را بر اساس آن رتبه‌بندی می‌کند.

۲- تجربه کاربر

تجربه کاربری نیز بسیار مهم است. اینکه کاربر بتواند با گرافیک وب‌سایت ارتباط برقرار کند و به‌راحتی وارد بخش مورد نظر شود از نظر RankBrain اهمیت دارد. برای درک بهتر این موضوع وب‌سایت‌هایی که در صنعت مرتبط با شما کار می‌کنند و رتبه خوبی دارند را شناسایی کنید و طراحی مشابهی داشته باشید.

۳- مرتبط بودن محتوا

زمانی که شخصی برای خرید تی‌شرت وارد وب‌سایت می‌شود نباید به صفحه مد لباس‌های پاییزی هدایت شود. کلمات کلیدی باید به لینک‌های مرتبط متصل باشند تا کاربر به‌راحتی وارد قسمت مورد نظر شود. بنابراین مرتبط بودن محتوا به کلماتی که به آن لینک می‌شود بسیار مهم است. این روزها سئو تبدیل به بازی موش و گربه شده است و گوگل به‌طور مرتب قوانین بازی را تغییر می‌دهد. هوش مصنوعی و تحلیل داده‌های حجیم نقش پررنگی در سئو بازی کرده‌اند و درک مفاهیم آن در بهبود سئو سایت بسیار مهم است.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

سئو نیز در دسته عوامل متأثر از هوش مصنوعی قرار گرفته است. اخیراً موتورهای جستجو از هوش مصنوعی برای بهینه‌سازی نتیجه جستجو استفاده می‌کنند. فهمیدن سئو اولین گام برای بهینه‌سازی سایت و محتوای آن است. زمانی که یک کاربر محصول یا خدمات مورد نیاز خود را جستجو می‌کند، موتور جستجو لیستی از سایت‌های مرتبط را به او نشان می‌دهد. سایت‌هایی که در ابتدای نتیجه جستجو نشان داده می‌شوند رتبه بهتری از طرف موتور جستجو کسب کرده‌اند یعنی سئوی بهتری دارند. همانطور که می‌دانید الگوریتم موتورهای جستجو دائم در حال تغییر است و سایت‌هایی که می‌خواهند رتبه بهتری کسب کنند باید از قوانین جدید پیروی کنند. این یعنی باید با مفاهیم اولیه هوش مصنوعی آشنا شوند.

هوش مصنوعی چیست؟

هوش مصنوعی (artificial intelligence) یا به اختصار AI یک پیشرفت تکنولوژی است که با ترکیب نرم‌افزار و سخت‌افزار عملکرد مغز انسان را منهای معایب ذاتی منطق و کم بودن ظرفیت حافظه شبیه‌سازی می‌کند. هوش مصنوعی حجم وسیعی از داده‌ها را تحلیل کرده و آنها را تبدیل به اطلاعات مفید می‌کند. به عبارتی هوش مصنوعی قادر است اطلاعات را سریع‌تر، بهتر و در حجم وسیع‌تری نسبت به انسان‌ها تحلیل کند. هوش مصنوعی به مرور زمان خودش را تقویت می‌کند و یاد می‌گیرد. این یعنی استفاده از تکنولوژی هوش مصنوعی به عملکرد بهتر موتورهای جستجو کمک می‌کند. به‌عنوان مثال زمانی که تعداد کافی از عکس‌های پلائیپوس (جاندار شبیه به اردک) را در شبکه عصبی هوش مصنوعی وارد کنید، سیستم به مرور زمان عکس‌های این جاندار خاص را تشخیص می‌دهد. یا اگر به اندازه کافی کدهای کامپیوتری malware را او نشان داده شود، ویروس‌های کامپیوتری را تشخیص می‌دهد. درنهایت اگر به اندازه کافی کلمات و عبارات یک زبان را دریافت کند، عبارات جستجو شده را بهتر درک می‌کند و بهتر به آنها پاسخ خواهد داد. هوش مصنوعی به‌طور کلی به سه دسته تقسیم‌بندی می‌شود:

۱- هوش مصنوعی محدود (Artificial Narrow Intelligence) یا به اختصار ANI: این مدل از هوش مصنوعی روی یک عملکرد خاص تمرکز می‌کند؛ مانند بازی شطرنج یا فیلتر کردن اسپم.

۲- هوش مصنوعی عمومی (Artificial General Intelligence) یا به اختصار AGI: هوش مصنوعی با عملکرد عمومی یعنی سیستمی که از توانایی معادل یک انسان برخوردار است.

۳- سوپر هوش مصنوعی (Artificial Superintelligence) یا به اختصار ASI: توانایی آن فراتر از هوش مصنوعی عمومی است یعنی شبکه عصبی آن ظرفیت بسیار بیشتری نسبت به هوش مصنوعی عمومی دارد.

الگوریتم RankBrain گوگل نوعی از ANI است. این سیستم خاص مبتنی بر اتصال است و شبیه یادگیری افراد را تقلید می‌کند. به آن یادگیری عمیق یا deep learning نیز گفته می‌شود. ارتباطگر ANI از رویکرد بازگشت به عقب برای تشخیص معایب در خروجی بهره می‌برد (به‌عنوان مثال تشخیص اشتباه اردک به عنوان پلائیپوس) و از این اطلاعات برای نتایج کوثری‌های آینده استفاده می‌کند.

آپدیت جدید الگوریتم RankBrain گوگل

این الگوریتم از سال ۲۰۱۵ پیاده‌سازی شد و هنوز هم از آن استفاده می‌شود. تا پیش از این گوگل از الگوریتم‌های نوشته شده توسط انسان‌ها استفاده می‌کرد اما سیستم موتور جستجوی جدید از هوش مصنوعی برای پیدا کردن مرتبط‌ترین سایت‌ها استفاده می‌کند. RankBrain به مرور زمان جایگزین تکنولوژی مبتنی بر الگوریتم شده است. امروزه تکنولوژی موتور جستجو بر روش‌های قدیمی غالب شده و روند کار آن هر روز تغییر می‌کند.

تغییر جهت بازاریابی

RankBrain در حال حاضر قوانین سئو را تغییر داده اما نتایج آن خطی

برگزاری «دیزاتن» در راستای برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق

علمی و فناوری رئیس‌جمهوری ابلاغ شد. سجادی‌نیری با اشاره به اینکه این برنامه در نظر دارد تا مسیر پیش روی شرکت‌های خلاق را هموار کند، گفت: تلاش برگزارکنندگان رویداد دیزاتن این بود که بتوان به عنوان خروجی مجموعه‌هایی داشت که قابلیت تبدیل شدن به شرکت‌های خلاق را داشته باشند.

وی با اشاره به اینکه چنین شرکت‌هایی در عمل سربازان حوزه اقتصاد فرهنگ، اقتصاد کمیک و بی‌نمای شرکت هستند، گفت: اگر بنا باشد اتفاقی در این حوزه بیفتد، توسط خود فعالان این عرصه رقم می‌خورد. نباید انتظاری از مجموعه‌های دیگر دولتی و عمومی داشت.

نیری در ادامه بیان کرد: چیزی که می‌تواند در وضعیت کنونی تغییر ایجاد کند دغدغه فعالان این عرصه و همت آنهاست. ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی نیز تمام تلاش خود را برای باور کردن این همت صورت می‌دهد.

دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی، برگزاری نخستین رویداد توسعه محصول کمیک با عنوان «دیزاتن» را یکی از اقدامات عملی دستیابی به برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق عنوان کرد.



به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، محمدحسین سجادی‌نیری، دبیر ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی، در نخستین رویداد توسعه محصول کمیک با عنوان «دیزاتن» گفت: همین که بتوان فعالان عرصه کمیک ایران را گرد هم جمع کرد و این افراد برگزارکننده باشند تا بعد با عنوان مشارکت‌کننده مسیر اقتصاد و سرمایه‌گذاری طی شود، اتفاقی نادر است که در حوزه کمیک ایران نمونه آن دیده نمی‌شود.

وی خاطرنشان کرد: نمره دو سال و نیم تلاش ستاد توسعه فناوری‌های نرم و هویت‌ساز معاونت علمی به برنامه‌ای تحت عنوان «توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق» منجر شد که توسط معاون

مرکز شتابدهی و صندوق سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر شرکت ایرانسل و دانشگاه تهران شکل گرفت

حاضر موفقیت و رشد سریع این نوع از شرکت‌ها قابل پیش‌بینی است. ستاری افزود: صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر یک ضرورت برای کشور محسوب می‌شود و برای تحقق اهداف در حوزه تأمین مالی باید قسمت عمده‌ای از سرمایه‌گذاری‌های کشور از طریق این صندوق‌ها انجام پذیرد.

دکتر مهدی فقیهی، دبیر ستاد توسعه ICT و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری با اشاره به ایجاد زیرساخت حرکت دانشگاهیان به سوی اشتغال مبتنی بر نوآوری و توانمندی فنی گفت: این تفاهم‌نامه همکاری ضمن به‌کارگیری ظرفیت‌های شرکت ایرانسل و دانشگاه تهران برای شناسایی، گزینش، رشد و توسعه استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان دارای طرح یا محصولات



آماده با پتانسیل رشد بالا و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ضمن ایجاد زیرساخت‌های لازم تحقق اقتصاد دانش‌بنیان صورت می‌گیرد.

با امضای تفاهم‌نامه همکاری میان ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، شرکت ایرانسل و دانشگاه تهران زمینه ایجاد استارت‌آپ‌های شرکت‌های دانش‌بنیان دانشگاهی فراهم می‌شود.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، آیین امضای تفاهم‌نامه همکاری در زمینه تأسیس و توسعه مرکز شتابدهی و نوآوری و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر (VC) با حضور سورنا ستاری معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری، مهدی فقیهی دبیر ستاد توسعه ICT و فضای مجازی، محمود نیلی‌احمدآبادی رئیس دانشگاه تهران، علیرضا قلمبر دزفولی، مدیرعامل ایرانسل و علیرضا دلیری معاون توسعه مدیریت و جذب منابع معاونت علمی برگزار شد.

در این جلسه دکتر سورنا ستاری، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز به استفاده از فضای به وجود آمده در جهت رشد مجموعه‌ها و شرکت‌های استارت‌آپی اشاره کردند و افزودند در حال



در مورد تکنیک‌های فروش مشاوره‌ای بیاموزیم

در فروش مشاوره‌ای، فروشنده در واقع نقش یک مشاور (تصمیم‌کننده) را بر عهده دارد، به این شکل که از بین نیازهای مشتری اقدام به جمع‌آوری اطلاعات مختلف کرده و از روی اطلاعات به دست آمده راه‌حل‌هایی را به وی ارائه می‌کند. عموماً فروش مشاوره‌ای یک رویکرد گرم و صمیمی به فروش است و در آن از شیوه‌های ترغیبی و ترویجی معمول که گاهی از عنوان فروش سخت هم برای آنها نام برده می‌شود، استفاده نمی‌کنند. ایده قالب بر آن اینگونه است که وقتی فروشنده به پایان فرآیند فروش می‌رسد، فروش حتمی و تقریباً به‌صورت خودکار انجام می‌شود، چرا که در این مرحله به‌خوبی می‌توانید به مشتری نشان دهید که محصول مورد نظر چگونه قادر به برآورده نیازهای مشتری شماست.

فروش مشاوره‌ای چیست؟

تکنیک‌های فروش مشاوره‌ای مبتنی بر روش‌هایی هستند که توسط مشاورین حرفه‌ای برای فروش مورد استفاده قرار می‌گیرند. مثلاً در نظر بگیرید که یک وکیل یا پزشک چگونه با یک مراجعه‌کننده برخورد می‌کند. آنها ابتدا در کنار بیمار نشسته و سؤال‌هایی را در رابطه با سابقه

قبلی بیمار از وی می‌پرسند، سپس تعدادی پرسش‌های خاص و تخصصی‌تر در رابطه با مشکل فعلی وی انجام می‌دهند. سپس این اطلاعات را با دانش تخصصی خود ترکیب و به طری‌ی برای حل مشکل وی دست پیدا می‌کنند. اولین قدم انجام برخی تحقیقات و آزمایشات پیچیده است. اگر مراجعه‌کننده مشکل خاصی نداشت، مطمئناً به خودش زحمت نمی‌داد که قرار ملاقاتی با شما ترتیب دهد، پس نکته اصلی برای موفقیت پزشک یا ... مورد نظر جست‌وجو در نکات و موارد خاص است. با این وجود، برخی از مراجعه‌کنندگان تمایل به پاسخ دادن به مجموعه‌ای از سؤالات مطرح شده از طرف یک فرد غریبه ندارند. یافتن اطلاعات در دسترس و موجود تا حد امکان درباره مشتری پیش از ملاقات وی می‌تواند مقدار زیادی در زمان جلسه صرفه جویی کرده و همچنین از القای حس فضولی یا استنطاق کردن مشتری جلوگیری می‌کند. بهترین منبع برای مشتریان فعلی استفاده از منابع درون سازمانی و برای مشتریان جدید استفاده از شبکه‌های اجتماعی مختلف از قبیل گوگل، فیس‌بوک و لینکدین و ... است.

جمع‌آوری اطلاعات

وقتی که تا حد ممکن و در حد توانایی خود اطلاعاتی را جمع‌آوری کردید، زمان ملاقات حضوری با مشتری و به‌دست آوردن اطلاعات تخصصی و خاص بیشتر در مورد وی است. نکته اصلی برای موفقیت در این مرحله معرفی خودتان به عنوان یک حلال مشکلات از ابتدا است. سپس از وی اجازه بگیرید تا اطلاعات بیشتری را برای ارائه راه‌حل برای نیاز و مشکل وی به‌دست آورد. اینگونه دیگر مشتری در برابر طرح سؤالات بیشتر که اغلب ممکن است خصوصی هم باشند، مقاومت نکرد و گارد نمی‌گیرد.

ایجاد یک رابطه دوستانه

ایجاد یک رابطه دوستانه دومین بخش مهم از هر تکنیک فروش مشاوره‌ای است. مراجعین نیاز دارند که به تخصص شما اعتماد پیدا کنند، که در غیر این صورت نصیحت و مشاورت شما برای آنها بی‌ارزش خواهد بود. شما در این رابطه همواره باید سطحی مشخص و مکفی از اطلاعات در رابطه با صنعت خود را داشته باشید. به عنوان مثال، اگر مثلاً فروشنده سخت‌افزار سرورهای کامپیوتری هستید باید به‌خوبی تفاوت‌های موجود بین نرم‌افزار سرورهای لینوکس و ویندوز را بدانید و از مزایا و نقاط ضعف هر یک به‌خوبی اطلاع داشته باشید.

اگر یک فروشنده تجاری با صنعتی هستید و عموماً به مشتریان موجود در یک صنعت خاص محصولات خود را می‌فروشید، پس باید اصول اصلی و اولیه موجود در آن صنعت خاص را هم به‌خوبی بشناسید. سپس در ادامه می‌توانید دانش خود را از طریق سؤالاتی که مطرح می‌کنید یا چگونگی پاسخ دادن به پرسش‌های مخاطب و مشتری، به وی اثبات کنید. وقتی به‌خوبی به شرایط فعلی مراجعه‌کننده پی بردید و مشکلات و نیازهای وی را شناختید، زمان مناسب برای ارائه راه‌حل خودتان رسیده است. اگر مشتری را به درستی برای دریافت پیشنهاد خود آماده کرده باشید، آنگاه محصول شما عموماً می‌تواند حداقل بخشی از مشکلات مخاطب را حل کند. پس تنها کاری که باید بکنید این است که به مخاطب نشان چگونه مشکلات وی از این طریق رفع می‌شود.

ارائه یک راه‌حل

ارائه راه‌حل اصولاً یک فرآیند دو مرحله‌ای است. ابتدا باید مشکل را به گونه‌ای که متوجه شده‌اید، برای مخاطب شرح دهید و از مخاطب نسبت به درک درست خود از مشکل تأیید بگیرید. با درگرفتن تأیید می‌توانید امکان هر گونه سوءتفاهم یا کج فهمی نسبت به مشکل را از بین ببرید و همچنین فرصت مجددی برای توضیح بیشتر از طرف وی را ارائه کنید. وقتی هر دو به درک مشترکی از مسئله یا مشکل دست یافتید، در مرحله بعدی نوبت به نشان دادن چگونگی حل و رفع مسئله توسط محصول شماست. اگر تمام کارها و وظایف خود را تا اینجا به خوبی انجام داده باشید، احتمال خیلی زیادی وجود دارد که در این مرحله قرارداد کاری خود را منعقد کنید.

اگر مشتری در این مرحله مکث کند و تردید داشته باشد، پس احتمالاً بخشی از اشتباه کرده‌اید، اما باز هم همچنان می‌توانید با طرح سؤالاتی به مشکل و عامل تردید مشتری پی ببرید و سپس دوباره فرایند فروش خود را از سر بگیرید.

منبع: ibazaryabi

گزارش هاروارد بیزینس در مورد الگوی جدید بازاریابی و تبلیغات

هر آنچه بازاریاب‌ها در مورد بازاریابی شخصیت‌محور باید بدانند

کمک خواهد کرد. همچنین در عرصه عمومی نیز فناوری ارتباطات وارد مرحله‌ای تازه خواهد شد. مسئله اصلی در این میان غلبه بر ضعف‌های ناشی از سوءاستفاده‌های اخلاقی از اطلاعات کاربران در شبکه‌های اجتماعی و سایر پلتفرم‌هاست.

علم شخصیت چیست؟

انجمن روان‌شناسی آمریکا شخصیت را اینگونه تعریف می‌کند: «تفاوت‌های فردی در الگوهای شخصی فکری، احساسی و رفتاری افراد مختلف». برای قرن‌های متمادی دانشمندان معتقد به وجود ویژگی‌های متغیر اما واحد در میان تمام انسان‌ها بوده‌اند. براین اساس تعریف انجمن روان‌شناسی آمریکا تحولی در نگاه زیستی دانشمندان گذشته ایجاد می‌کند. در واقع اگرچه براساس تحقیقات زیست‌شناختی ۴۰ تا ۵۰ درصد رفتارهای ما را ژن‌هایمان تعیین می‌کنند، اما یافته‌های اخیر روان‌شناس‌ها حاکی از امکان تحول الگوهای رفتاری براساس متغیرهای شخصی است. به این ترتیب باتوجه به اینکه ژن‌ها تنها نیمی از رفتار را در کنترل دارند، در ترکیب با آزادی باقی‌مانده برای افراد مدل‌های متکثری را تولید خواهند کرد. کاربرد این تحول در دنیای علم برای بازاریاب‌ها معطوف به امکان برقراری رابطه بهتر با مخاطب‌هاست. به این ترتیب باتوجه

به اطلاعات کاربران امکان شناسایی شخصیت‌های‌شان و ارائه پیام‌های تبلیغاتی دقیق مهیا خواهد شد. نتیجه این برنامه‌ریزی دقیق کسب نتایج بهتر از کمپین‌های بازاریابی است. بی‌تردید هیچ بازاریابی درصدد ارائه پیامی واحد به مخاطب‌هایی نیست که برخی از آنها الگوی مورد بحث در این مقاله را نمایان کرده است. براین اساس شرکت‌های بازاریابی نه‌تنها به اطلاعات واضح و عمومی کاربران توجه می‌کنند، بلکه از برخی اطلاعات شخصی آنها نیز، با نقض قوانین حریم شخصی، بهره می‌برند.

چگونه شخصیت مخاطب‌ها را تست کنیم؟

تا همین چند سال پیش آزمایش‌های روان‌شناختی محدود به طرح پرسش‌هایی مشخص برای افراد بود. براین اساس پرسش‌های طرح شده به صورت دقیق اطلاعات را از افراد می‌گرفت تا در مراحل بعدی مورد استفاده قرار گیرد. در اغلب این موارد عبارت‌هایی آماده نظیر «من از زندگی‌ام راضی هستم» در اختیار مخاطب قرار می‌گرفت و از وی درخواست موافقت یا مخالفت با گزاره موجود می‌شد.

درحالی‌که پرسش‌های مطرح در سطر بالا به شیوه‌ای بسیار راحت اطلاعاتی نسبتاً دقیق را در اختیار پژوهشگران و حتی بازاریاب‌ها می‌گذازد، در فضای خارج از آزمایشگاه کاربردشان با شک‌و‌تردیدهای جدی روبه‌رو است. به عنوان مثال، هیچ داوطلب استخدام در شرکتی خاص با جمله «من عادت بدی در زمینه ایجاد شلختگی دارم» موافقت مستقیم نخواهد کرد. در حقیقت چنین اطلاعاتی به شیوه مستقیم و آگاهانه قابل استخراج از طرف مقابل نیست.

البته این به معنای رجوع به شیوه‌های غیراخلاقی و نقض حریم خصوص افراد نیست. در اینجا هدف استفاده از شیوه‌های ظریف‌تری برای آگاهی از وضعیت مخاطب‌هاست.

تقریباً پنج سال پیش با معرفی روان‌سنجی دیجیتالی فرایند اخذ اطلاعات از افراد دگرگون شد. براین اساس به جای تمرکز روی اطلاعات یک فرد مشخص پژوهشگران شروع به مطالعه اطلاعات دیجیتالی توده کاربران کردند. داده‌هایی نظیر لایک‌های فیس‌بوک، توییت‌ها و پست‌های اینستاگرام از جمله اصلی‌ترین منابع اولیه چنین شیوه‌ای محسوب می‌شود. براین اساس راستی‌آزمایی بسیاری از پژوهش‌های سنتی امکان‌پذیر شد. به علاوه با مشاهده نتایج تحقیقات گام‌های بلندی به سوی استفاده بیشتر از روان‌سنجی دیجیتال رقم خورد.

اگرچه اکنون زمان زیادی از معرفی روان‌سنجی دیجیتالی نمی‌گذرد، اما روز به روز استفاده از این شیوه در نزد بازاریاب‌ها رواج بیشتری پیدا می‌کند. به عنوان مثال برند IMB برای انطباق بیشتر با انتظارات مشتریان اطلاعات مخاطب‌های خود را در سطحی مورد ارزیابی روان‌شناختی قرار می‌دهد. به این ترتیب داده‌های دریافتی دقیق‌تری در اختیار تیم بازاریابی و تبلیغات شرکت قرار می‌گیرد.

چرا از بازاریابی شخصیت‌محور استفاده کنیم؟

فرض اصلی در اینجا امکان تأثیرگذاری بیشتر در پی تحلیل دقیق اطلاعات کاربران در فضای مجازی است. به عنوان مثال در کسب‌وکار خردفروشی با دو شخصیت اصلی مواجه هستیم. نخست گروه «سود باورها» که تنها به خرید باکیفیت‌ترین و در عین حال ارزان‌ترین کالاهای موجود علاقه دارند. این گروه به هیچ وجه درگیر فرایند جذب از سوی برند‌های مختلف نمی‌شوند و نباید انتظار تبدیل‌شان به مشتری دائمی را داشت. گروه دوم «لذت‌گرایان» هستند که کسب لذت از فرآیند خرید برای‌شان اولویت دارد. به این ترتیب این دسته از افراد پتانسیل کاملاً مناسبی برای بدل شدن به مشتریان وفادار را دارند. به عنوان یک بازاریاب آگاهی از شخصیت مخاطب هدف می‌تواند موجب صرفه‌جویی در هزینه‌ها شود.

بی‌تردید استفاده از داده‌های حاصل از تحلیل شخصیت مشتریان تنها در زمینه خردفروشی کاربرد ندارد. تقریباً هر عرصه‌ای می‌تواند از اطلاعات حاصل از این شیوه استفاده لازم را ببرد. نمونه‌ای واضح و مهم در این مورد حوزه سلامت عمومی است. بسیاری از شرکت‌های عام‌المنفعه و سازمان‌های دولتی به منظور تشویق هرچه بیشتر افراد به استفاده از تجهیزات بهداشتی و سبک زندگی سالم به بازاریابی شخصیت‌محور رو آورده‌اند، به این ترتیب آنها توانایی

تأثیرگذاری بیشتری روی شخصیت‌های متفاوت مخاطب‌ها را خواهند داشت.

در نهایت، آیا این الگوی بازاریابی واقعا کار می‌کند؟

بی‌تردید اغلب کارشناس‌ها به تأثیرگذاری بازاریابی شخصیت‌محور اذعان کرده‌اند. با این حال مشکل اصلی تفاوت انتظارات تئوریک کارشناس‌ها با روند واقعی امور در دنیای واقعی است. براین اساس همچنان محدودیت‌های عمده‌ای پیش روی الگوی نوین بازاریابی وجود دارد. با این حال بازاریاب‌های حرفه‌ای امیدوارند که با گذر زمان و در آینده‌ای نزدیک سستگ‌های پیش رو برداشته شود. یکی از پژوهشکده‌های مهم در زمینه تحول شیوه‌های بازاریابی مرکز علوم رفتاری اوگیلوی نام دارد. این مرکز با همکاری پژوهشکده کانال گام‌های مثبتی در زمینه ارائه اطلاعات واقعی‌تر به بازاریاب‌ها برداشته است. براین اساس هدف اصلی این دو مرکز تهیه اطلاعاتی کاربردی و به دور از پیچیدگی‌های آکادمیک برای اهالی کسب‌وکار به حساب می‌آید.

جایگاه اخلاق در بازاریابی مبتنی بر شخصیت

بی‌تردید استفاده از اطلاعات کاربران باید جدای از نقض اصول اخلاقی باشد. برهمین اساس به چند مورد مهم در این زمینه اشاره خواهیم کرد: حفاظت از اطلاعات کاربران از سوی پلتفرم‌های میزبان، احترام به حقوق و قوانین مربوط به امنیت کاربران در فضای اینترنت و کسب رضایت کاربران در صورت نیاز به استفاده از اطلاعات بیشتر آنها. آخرین نکته نیز رعایت قانون فعالیت شفاف است. این قانون در اغلب کشورها معطوف به روابط میان شرکت‌ها و افراد حقیقی است. بدین ترتیب در صورت نیاز باید مقامات دولتی و شرکت‌های فعال در عرصه پیشگیری از سرقت اطلاعات را در جریان جزئیات فعالیت‌تان قرار دهید.

گام آخر: اجرای بازاریابی شخصیت‌محور

به نظر بخش زیادی از اطلاعات موردنیاز بازاریاب‌ها را مورد بررسی قرار داده‌ایم. با این حال پرسش نهایی شیوه استفاده از بازاریابی شخصیت‌محور از سوی بازاریاب‌ها و دیگر افراد حاضر در عرصه کسب‌وکار است. براساس تجربه ما، نخستین گام شناخت هدف و نوع فعالیت است. براین اساس باید تمام تیم بازاریابی و سایر بخش‌های شرکت در جریان اهداف مدنظرمان قرار دهیم. سپس به سراغ جمع‌آوری اطلاعات و سایر پیش‌نیازهای کسب موفقیت خواهیم رفت. استفاده از ابزارهای جمع‌آوری و تحلیل داده در این زمینه نقش مؤثری دارد. پس از اطلاع از شخصیت‌های متفاوت مخاطب‌ها می‌توان دست به کار ارائه پیام آن در قالب‌های متفاوت شد. براین اساس با حفظ پیام اصلی باید آن را به شیوه‌های مختلف و موردپسند در اختیار طیف‌های گوناگون مخاطب قرار داد.

منبع: hbr/



افزایش فروش با بهره‌گیری از روش‌های جدید پرداخت

کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ زیادی در زمینه تجارت الکترونیک فعالیت دارند، اما تعداد کمی از آنها با ارائه خدمات جدید پرداخت، انتظارات خریدار را برطرف می‌کنند. زندگی در عصر ارتباطات روی بالا رفتن اطلاعات مردم و تغییر عادات خریدشان تأثیر گذاشته است. خرید کردن از طریق موبایل، خرید با یک کلیک، کیف پول‌های الکترونیکی و حتی پرداخت از طریق سیستم تشخیص چهره امکانات جدیدی هستند که نحوه خرید را متحول کرده‌اند. درنتیجه هر مشتری انتظار دارد تمام برندها در هر اندازه‌ای این خدمات را ارائه دهند. با این حال بسیاری از کسب‌وکارها هنوز از روش‌های جدید برای تسهیل خرید مشتری استفاده نمی‌کنند و این به معنای از دست دادن مشتری برای آنها است. خبر خوب این است که ارائه چنین خدماتی بسیار ساده است و هر کسب‌وکاری می‌تواند از روش‌های جدید، ایمن و آسان پرداخت استفاده کند. برندهایی که هنوز هم از روش‌های قدیمی پرداخت استفاده می‌کنند در آینده نزدیک تعداد زیادی از مشتری‌های خود را از دست خواهند داد. این روزها رقابت بسیار سخت شده است و بزندی که نتواند رونق خرید مشتری را تسهیل کند شانس کمی برای پیروزی در رقابت نخواهد داشت. در ادامه این مقاله به بررسی سه روشی می‌پردازیم که تجربه خرید مشتری را بهبود می‌دهند.

۱- از فروش آنلاین استقبال کنید

تحول موبایل‌ها و فراهم شدن امکان دسترسی به اینترنت از هر جا تغییرات عمده‌ای در دنیای خرید و خردفروشی ایجاد کرده است. نصف بیشتر مصرف‌کنندگان معتقدند بیشتر از گذشته به صورت آنلاین خرید می‌کنند. خرید آنلاین امکان مقایسه محصولات را برای آنها راحت کرده و به محض تصمیم‌گیری و تنها با چند کلیک کالای مورد نظر خریداری می‌شود. مردم نسبت به پنج سال گذشته محصولات و خدمات مورد نیاز خود را بیشتر به صورت آنلاین جست‌وجو می‌کنند و بعد از انتخاب کالای مورد نظر، انتظار دارند با پرداخت ساده و امن، محصول را جلوی در منزل دریافت کنند. تحقیقات نیز نشان می‌دهد که این موضوع را ثابت کرده است. بیش از نیمی از کسب‌وکارهای کوچک می‌دانند مصرف‌کنندگان قبل از خرید در مورد کالای مورد نظر به‌طور کامل تحقیق کرده و قیمت فروشگاه‌های مختلف را با یکدیگر مقایسه می‌کنند. کسب‌وکارهای کوچکی که وارد بازار می‌شوند باید وبسایت مناسبی طراحی کرده باشند. وبسایت باید سئوی خوبی داشته تا محصولات آن در نتیجه جست‌وجوی کاربر نشان داده شود. طراحی ساده و پیشرفته سایت باید اطلاعات کافی در مورد محصول به مشتری ارائه دهد و او را نسبت به خرید مشتاق کند. درنهایت مشتری باید بتواند با پرداخت این محصول مورد نظر را خریداری کرده و چند روز بعد آن را تحویل بگیرد. این روزها کسب‌وکارهای زیادی در زمینه تجارت الکترونیک فعالیت می‌کنند اما تعداد کمی از آنها خدماتی مانند تحویل رایگان به مشتری‌ها ارائه می‌دهند. در بسیاری از موارد رانندازی فروشگاه اینترنتی راه حلی است که برای افزایش میزان فروش برند در کنار فروشگاه فیزیکی در نظر گرفته شده است. راه حلی که مشتری‌های فعلی برند را حفظ می‌کند و مشتری‌های جدیدی را به برند جذب می‌کند. پس باید خدمات کاملی از جمله معرفی محصول، امکان مقایسه، پرداخت آسان و ایمن و تحویل سریع را به مشتری ارائه دهد.

۲- از روش‌های جدید پرداخت استفاده کنید

کسب‌وکارهای کوچک باید از آخرین و جدیدترین روش‌های پرداخت مطلع بوده و آن را روی سیستم پرداخت خود اعمال کنند. پرداخت نقدی و استفاده از کارت اعتباری رایج‌ترین روش پرداخت هستند اما مطمئناً در آینده با روش‌های جدیدتر جایگزین خواهند شد. روش‌های جدید پرداخت شاید در ابتدا مورد استقبال قرار نگیرند، اما بعد از گذشت مدتی و با جافا شدن در میان مردم استفاده از آنها عادی خواهد شد. این روزها مردم برای خرید، کمتر از پول نقد استفاده می‌کنند و این مقدار در آینده کمتر نیز خواهد شد. مردم به مرور زمان به تکنولوژی‌های جدید و استفاده از آنها عادت می‌کنند و به سمت برندهایی کشیده می‌شوند که از روش‌های جدید بهره می‌برند. با وجود روش بودن این واقعیت تعداد کمی از برندها پرداخت از طریق کیف پول دیجیتال را قبول کرده‌اند و هنوز بسیاری از آنها به روش‌های قدیمی وابسته هستند. تعداد برندهایی که اپلیکیشن مخصوص پرداخت طراحی کرده‌اند و امکان شارژ حساب کاربری را فراهم می‌کنند بسیار کم است. در صورتی که استفاده کردن از این روش‌های نشان می‌دهد یک برند اهمیت زیادی برای مشتری‌های خود قائل است و تلاش می‌کند وفاداری آنها را افزایش دهد.

۳- از اطلاعات کاربر حفاظت کنید

مهم نیست مشتری محصول مورد نظر خود را به صورت نقدی یا آنلاین خریداری می‌کند، مهم این است که برند وظیفه دارد در هر شرایطی از اطلاعات کاربر محافظت کند. مردم از لغزش‌های امنیتی کسب‌وکارها مطلع می‌شوند و این موضوع تأثیر بدی روی آینده کاری‌شان می‌گذارد. جلب اعتماد مشتری با گذشت زمان به دست می‌آید و اگر خدشه‌دار شود به زمان بیشتری برای ترمیم احتیاج دارد. این موضوع برای کسب‌وکارهای کوچک بسیار سخت‌تر بوده و ممکن است حتی آینده برند را به خطر اندازد. از طرفی هزینه جبران خسارت بسیار بالا است و شاید هرگز نتواند اعتماد دوباره مشتری‌ها را جلب کرد. درنتیجه حفاظت از اطلاعات مشتری باید در اولویت کسب‌وکارهای کوچک قرار بگیرد. عادت خرید مشتری با گذر زمان و پیدایش تکنولوژی جدید تغییر می‌کند. این تغییرات فرصتی برای رشد کسب‌وکارهایی هستند که از راه‌های جدید استفاده می‌کنند، اما برای سایر کسب‌وکارها یک تهدید جدی به شمار می‌آیند. کسب‌وکاری که از آخرین تکنولوژی پرداخت با حفظ اطلاعات کاربر استفاده می‌کند فروش بیشتری نسبت به سایر برندها خواهد داشت.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

کلید

چگونه در عرض ۵دقیقه به پیشرفت در زمینه کسب و کار نائل شویم

نویسنده: زک اوبرونت

مؤسس شرکت Book in a Box

مترجم: صبا صمدی

من معمولاً با نویسندہ‌های کتاب‌های غیرداستانی صحبت می‌کنم تا بدانم آموزه‌های کتاب‌شان را چگونه در زندگی شخصی به کار می‌برند. برای نگارش این مقاله، من با آدام گرت، نویسنده کتاب «بدهید و بگیرید» صحبت کردم. تصویر کلیشه‌ای که مردم از افراد فعال در حوزه کسب‌وکار دارند این است که آنها بی‌رحم و قاطع هستند. اما آدام گرت، جوان‌ترین استادیار دانشکده تجارت دانشگاه پنسیلوانیا عقیده دیگری دارد. طی بررسی‌هایی که نتایج آنها در کتابش منتشر شده، گرت نشان می‌دهد که موفقیت در دنیای تجارت امروز به نحو‌فزاینده‌ای با کیفیت تعامل با دیگران عجین شده است. آدام به این نتیجه رسیده افرادی که بخشنده هستند - یعنی افرادی که بدون انتظار کسب سود به دیگران کمک می‌کنند - به موفقیت‌های بیشتر در زمینه‌های مختلف کاری نائل می‌شوند. اما بخشنده بودن همیشه آسان نیست. روح بخشنده داشتن با رفتار سخاوتمندانه متفاوت است. چطور می‌توانیم اطمینان حاصل کنیم که حتی در مواقع سخت و پرمشغله به افراد پیرامون‌مان کمک می‌کنیم؟

لطف پنج دقیقه‌ای

در فرصتی که با آدام به گفت‌وگو در مورد کتابش پرداختم، از او پرسیدم خودش از چه راهکارهایی برای حفظ روحیه بخشندگی استفاده می‌کند؟ او پاسخ داد: «روش مورد علاقه من برای این کار، چیزی است که من آن را لطف پنج دقیقه‌ای می‌نامم.» لطف پنج دقیقه‌ای به معنای گامی هرچند کوچک است که در جهت کمک به دیگری برمی‌داریم. کاری که شاید کمتر از پنج دقیقه زمان ببرد. بسیاری از خواننده‌های کتاب آدام فکر می‌کنند که برای بخشنده بودن باید تمام زندگی‌شان را حول محور کمک به دیگران بنا کنند. گرت بااین عقیده مخالف است. از نظر او، بخشنده بودن به معنی پیدا کردن راه‌های کوچک و ساده‌ای برای زیباتر کردن زندگی سایرین است. گرت می‌گوید: «لطف پنج دقیقه‌ای روش بسیار خوبی است. چون وقتی که به جست‌وجوی راه‌های کوچکی برای شاد کردن دیگران بپردازید، متوجه می‌شوید که از راه‌های بی‌شمار و بدون صرف زمان زیاد می‌توانید تأثیر مثبتی بر زندگی اطرافیان‌تان داشته باشید. مثلاً در هر عرصه کسب‌وکار، معرفی یک دوست در جست‌وجوی شغل به یک همکار، ارائه چند راهمایی خوب و صحیح، یا صرف زمان برای نظر دادن در مورد ایده تجاری یک دوست تنها برخی از این راه‌ها هستند.»

نصب‌العین قرار دادن بخشندگی

مشکلی که وجود دارد این است که تلاش برای انجام الطاف کوچک و پنج دقیقه‌ای در تمام طول هفته می‌تواند باعث سردرگمی شده و تأثیر آن محسوس نباشد. راه حل این است که هر هفته یک روز را برای انجام چند کار تأثیرگذار انتخاب کنیم. به این طریق، بخشندگی با جریان کارهای روزمره فرد تداخل پیدا نمی‌کند و انجام چند کار خوب می‌تواند باعث افزایش تأثیرگذاری این روش شود. یکی از حوزه‌هایی که گرت این‌ روش را به کار می‌برد در رابطه با دانشجویان است. گرت آموزگاران بسیار مؤثری داشته که الهام‌بخش او بوده‌اند و او می‌داند که ملاقات با دانشجویان یکی از بخش‌های اصلی نقش او به عنوان یک استاد دانشگاه است. اما قابل دسترس بودن برای دانشجویان تنها وظیفه یک مدرس نیست. اگر او می‌خواست مرزهای بین خود و دانشجویانش را کمرنگ کرده و در هر زمانی که آنها نیاز دارند به کمک آنها بشتابد، کارهای دیگر وی نظیر تحقیق، تألیف، تدریس و سپری کردن وقت با خانواده دچار اختلال می‌شدند.

با اختصاص دادن اوقاتی معین به انجام کارهای کوچک مثبت در قبال دیگران یا ملاقات با دانشجویان، گرت توانست بدون حذف امور دیگر، تأثیرش را بر اطرافیان به حداکثر برساند.

بخشندگی به روش خودتان

گرت به جای بخشندگی واکنشی، به بخشدگی فعال اعتقاد دارد.

او به من گفت: «افراد بخشنده زیادی را دیده‌ام که در دام کمک کردن به هر کسی که درخواست کمک می‌کند گرفتار شده‌اند و خودشان را طی این روند فراموش کرده‌اند. اگر شما در مسیر بخشندگی فعال باشید و خودتان اهداف‌تان را تعیین کنید، خواهید توانست به نحوی به دیگران خیر برسانید که باعث تأثیر مثبت در زندگی خودتان نیز باشد و زندگی شما را مختل نکند.»

به عبارت دیگر، بخشنده بودن به معنای در خدمت دیگران بودن نیست. بلکه بخشنده بودن به معنی بخشش به روش خودتان و مطابق میل خودتان است. همانطور که گرت و هزاران نفر از خوانندگان کتاب وی تجربه کرده‌اند، لطف پنج دقیقه‌ای راه بسیار خوبی برای حفظ تعادل بین بخشندگی بیش از حد و عدم بخشندگی است.

یه گفته گرت: «اگر شما ذاتاً بخشنده باشید، روش لطف پنج دقیقه‌ای به شما کمک می‌کند که تمام زمان‌تان را صرف کمک به بقیه نکنید. بالعکس اگر شما چندان بخشنده نیستید، این روش می‌تواند به شما در تقویت روحیه بخشندگی کمک کند.»

منبع: entrepreneur

۵ تغییر ساده برای افزایش بهره‌وری در محیط کار



چالش برای شرکت‌ها تبدیل شده است. شرکت‌های ۲M و Alcoa در حال کار روی پروژه هدایت نور به محیط کار هستند. استفاده از لامپ‌های LED که آثار نور خورشید را شبیه‌سازی می‌کنند، برای محیط‌های بسیار تاریک ضروری است.

صدا: هرگز نمی‌توان یک لیست موسیقی سازگار باسلیقه همه را فراهم کرد، اما براساس بررسی‌های انجام شده، موسیقی با ایجاد یک اثر مثبت به افزایش سرعت و کارایی در محیط کار کمک می‌کند.

بو: علاقه‌مندان به آروماتراپی (رایحه درمانی) سال‌هاست بر تأثیر بو بر محیط کار تأکید می‌کنند. بوها می‌توانند تأثیر چشمگیری بر سطوح انرژی و احساس افراد داشته باشند پس چرا نباید از این ویژگی‌ها برای بهره‌وری بیشتر در محیط کار استفاده کرد؟

۵. متفاوت فکر کنید

آیا می‌دانستید احتمال همکاری با کارمندانی که در طول جلسه‌ها فعال‌تر هستند، ۵۸درصد بیشتر از کارمندان غیرفعال در جلسات است؟ ملاقات‌های پیاده‌روی یا گفت‌وگو و پیاده‌روی در میان شرکت‌های فناوری سیلیکون ولی بسیار محبوب هستند، به‌طوری‌که فیس‌بوک یک مسیر سنگفرش را در محوطه خود به همین منظور درنظر گرفته است.

اما باوجود تمایل و مزایای بهداشتی متفاوت خارج شدن از دفتر، اغلب کارمندان زمان بیشتری را مقابل کامپیوترهای خود می‌گذرانند. شاید دلیل این تمایل این باشد که اگر چه بسیاری از کسب‌وکارها در سال‌های اخیر به سیاست محیط کاری مبتنی بر نتایج روی آورده‌اند، هنوز هم بعضی کارمندان برای انعطاف بیشتر به ارتباطات رودرو نیاز دارند.

بنابراین، می‌توان اعضای تیم را به بیرون رفتن از دفتر و رفتن به جلسه‌ها و گفت‌وگوهای خصوصی تشویق کرد. رهبری اجرایی باید به جای حضور در یک اتاق، به پیاده‌روی با اعضای تیم برود. اغلب اوقات این گرایش‌ها زمانی بهترین نتیجه را دارند که به‌صورت بالا به پایین پیاده‌سازی شوند.

به‌رورسانی‌ها و تغییرات کوچک در سیستم و محیط کاری می‌تواند تأثیر چشمگیری بر رضایت و بهره‌وری کارکنان داشته باشد. با طی کردن این مراحل، محیط کار شما به ایستگاهی برای بهره‌وری و کارایی بیشتر تبدیل خواهد شد.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

از اتاق‌های کنفرانس مطرح می‌شود، تردید کمتری وجود خواهد داشت و افرادی که نیاز به بیرون کردن افراد حاضر در جلسه قبلی دارند، احساس خشم و اضطراب کمتری خواهند داشت.

۲. اگر اطلاعاتی مثل اتصال به تلویزیون و نحوه اتصال برای تماس‌های ویدئویی در دسترس باشند، جلسه آسان‌تر و بهینه‌تر شروع شده و پیش می‌رود.

۴. بهینه‌سازی جو و فضای دفتر برای احساس راحتی بیشتر

گرچه شما هرگز نمی‌توانید همه را راضی کنید، ولی اعمال تغییرات کوچک در محیط دفتر کار می‌تواند آثار چشمگیری بر بهره‌وری و کارایی کارکنان داشته باشد. اطمینان از رضایت کارکنان از دما، نور، صوت و حتی بوی دفتر روشی آسان برای احساس راحتی و آرامش آنها است.

بگذارید دقیق‌تر اشاره کنیم:

دما: اغلب کارشناسان معتقدند دمای بهینه برای محیط کار مگید بین ۲۱ و ۲۴ درجه سانتی‌گراد است. تهویه، وسایل گرمایشی و پتو را نیز می‌توان برای محیط‌های بیرون تهیه کرد.

نور: نور خورشید به شکل اتاق کنفرانس را برای هر اتاق کنفرانس در محل کار خود تهیه کنید. این پیش‌نویس شامل قوانین دقیق برای زمان‌بندی اتاق‌های کنفرانس و همین‌طور استفاده از اتاق و ترک آن پس از اتمام جلسه است. کدبندی سیستم دو مزیت دارد:

۱. وقتی بحث بیرون رفتن

شود تیم نه‌تنها استراحت در حین کار را قابل‌قبول تلقی کند، بلکه آن را قابل‌انتظار بداند. برای مثال درشرکت TheSquareFoot استراحت با برگزاری جلسات مدیتیشن به یک کار روتین تبدیل شده است. تبدیل استراحت به یک فعالیت گروهی به این معنی است که عذاب وجدان کنار رفتن از پشت میز کار به‌طور کامل از بین می‌رود. حالا اگر کسی جلسات مدیتیشن را از دست بدهد به این معنی است که مخالف اولویت‌بندی شرکت است.

۲. پیاده‌سازی سیستم زمان‌بندی اتاق کنفرانس

شاید گاهی اوقات موقعیت‌هایی مثل بی‌نظمی اتاق کنفرانس را تجربه کرده باشید. تماس اسکایپ در پنج دقیقه به پایان می‌رسد، گروه بعدی سعی می‌کند برای برگزاری جلسه وارد اتاق شود، این عجله خشونت و اضطراب را در پی خواهد داشت. اوضاع وقتی بدتر می‌شود که کار تیم بعدی در تلاش برای نمایش پروژه خود روی صفحه نمایش بزرگ، به تأخیر می‌افتد. ابزاری مثل Yaroos مخصوص سازمان‌دهی تصادفی اتاق کنفرانس طراحی شده‌اند، اما اگر تیم شما این سیستم‌ها را نادیده می‌گیرد، بهتر است مداخله کنید.

یک پیش‌نویس از پروتکل اتاق کنفرانس را برای هر اتاق کنفرانس در محل کار خود تهیه کنید. این پیش‌نویس شامل قوانین دقیق برای زمان‌بندی اتاق‌های کنفرانس و همین‌طور استفاده از اتاق و ترک آن پس از اتمام جلسه است. کدبندی سیستم دو مزیت دارد:

۱. وقتی بحث بیرون رفتن

را بسازید که برای سبک‌های مختلف طراحی شده‌اند. برای بخش آشپزخانه می‌تواند محل بحث و مشارکت باشد. به جای واگذاری این مشارکت و همکاری به شانس و احتمالات، با اضافه کردن چند میز بلند و چهارپایه می‌توانید محلی قطعی برای بحث و مشارکت کارکنان بسازید.

برای کارهایی مثل کنفرانسی یا بررسی گزارش‌ها در صفحات گسترده که سر همیشه به سمت پایین است، سعی کنید فضاهایی برای تمرکز آرام فراهم کنید. در صورت داشتن منابع سعی کنید یکی از اتاق‌های کنفرانس اضافه را به یک محیط آرام کاری تبدیل کنید. برای پیاده‌سازی این تغییرات نیازی به بودجه زیاد یا تغییرات بزرگ در دفتر کاری ندارید، کار را با اطلاع‌رسانی اهداف جدید به تیم و رأی‌گیری آغاز کنید.

۲. استراحت را به یک اولویت تبدیل کنید

شاید این‌طور فکر کنید: به من از اهمیت استراحت آگاهم، ولی این به این معنی نیست که وقت کافی برای استراحت دارم. کاملاً درست است؛ به نظر می‌رسد استراحت کاملاً متضاد با تکمیل وظایف باشد، اما اگر هدف اصلی بهره‌وری و افزایش کارایی باشد، استراحت هم اهمیت بالایی پیدا می‌کند. براساس بررسی‌های انجام شده، استراحت حداقل پس از هر یک ساعت کار لازم است.

باینکه این زمان برای هرکسی متفاوت است، اما باید به خاطر داشته باشید که پس از بیش از یک ساعت تمرکز، مغز نمی‌تواند کار را مهم تلقی کند و این به معنی کاهش بازدهی و کیفیت کار است.

وظیفه شما به‌عنوان یک رهبر کسب‌وکار این است که مطمئن

اعمال بعضی تغییرات کوچک در محیط کار، رضایت و خشنودی کارکنان و در نتیجه بهره‌وری آنها را افزایش خواهد داد.

به لطف گسترش برنامه‌های قابل‌حملی مثل Slack، Google Hangouts و Facebook معرفی شده، تعداد کمتری از کارکنان برای انجام کارهای روزانه خود به حضور در دفتر کار وابسته می‌شوند. در نتیجه، تقریباً ۳۷درصد از نیروی کار، کار راه دور در کمترین زمان ممکن را انتخاب می‌کنند و افرادی که این روش را انتخاب می‌کنند، نه‌تنها به رضایت بیشتری می‌رسند، بلکه بهره‌وری و کارایی خود را هم افزایش می‌دهند.

البته هنوز تمام شرکت‌ها سیاست انعطاف‌پذیر کار در خانه را نپذیرفته‌اند. مریسا مایر از شرکت یاهو، مجوز ارتباطات راه دور این شرکت را در سال ۲۰۱۳ به تعویق انداخت، زیرا تأکید داشت وقتی کارمندان در محل کار حضور داشته باشند، مشارکت و نوآوری بیشتری خواهند داشت و باوجود انتقادات فراوان به این سیاست، یاهو اعلام کرد که این روش نتیجه‌بخش بوده است.

مدیرها و رهبرهای شرکت‌های متعدد به توسعه و رشد خلاقیت و بهره‌وری در محیط شرکت، با یک چالش رویه‌رو هستند؛ طراحی محل کار چطور باشد که کارمند حس کند در خانه خود است. بهینه‌سازی ترکیب و فرهنگ محیط کار، یک نقطه شروع خوب برای افزایش بهره‌وری است. همین تغییرهای ساده می‌تواند بهره‌وری را در اغلب محیط‌های کار بالا ببرد.

۱. ساخت محیط‌های کاری برای همه

وقتی بحث طراحی یک آرایش و ترکیب‌بندی کاری مطرح می‌شود، به‌زحمت می‌توان به یک اندازه و ابعاد منطبق با تمام محیط‌ها رسید. براساس بررسی استیرکیس، ۸۸درصد از کارمندان محل کار در محیط شرکت را بسته به وظایف خود انتخاب می‌کنند. محدود ساختن کارمندان به کار در یک دفتر باز در طبقه همکف یا در یک پلان مکعبی شکل خصوصی می‌تواند به کارایی آنها آسیب بزند و رضایت شغلی کمتری را به دنبال داشته باشد.

راه‌حل این مشکل کنار گذاشتن طرح دفتر باز یا طراحی مکعبی نیست، بلکه می‌توانید در محیط کار فضاهای کاری وظیفه محور

دریچه

۱۵ نقل قول برای کمک به حفظ انگیزه مدیران پروژه

مترجم: نیما جوادی

به تعطیلات نزدیک می‌شویم! این برای مدیران پروژه به معنای نهایی‌سازی پروژه‌ها و رسیدگی به اهداف زمانی مهم، نظارت بر وظایف تیم، نوسازی قراردادها، برپایی پروژه‌های جدید و کسب آمادگی لازم برای سه ماهه بعد است. استرس‌زا به نظر می‌رسد، این‌طور نیست؟ خوب، باید اعتراف کنیم که مدیران پروژه در این دوره از سال متحمل استرس زیادی خواهند بود.

پس چطور انگیزه خود را حفظ کنیم؟ معمولاً چند کلمه مهربانه توان ایجاد انگیزه و انرژی زیادی را خواهند داشت. کایل بنتو، استراتژیست بازاریابی دیجیتال و رشد تجاری ما در شرکت IMPACT اخیراً ۱۰ نقل قول عالی انگیزی را ارائه کرده بود.

من با الهام‌گیری از وبلاگ او، صفحات مختلف اینترنت را جهت یافتن نقل‌قول‌های مرتبط با مدیران پروژه و مدیریت پروژه جست‌وجو کردم. این ۱۵ نقل قول انگیزشی به حفظ تمرکز و انرژی مدیران پروژه و رسیدن به خط پایان کمک خواهند کرد، حتی اگر مدیر پروژه هم نبیستید، همچنان از این نقل‌قول‌ها درس‌های زیادی خواهید آموخت:

۱. «عملیات چراغ‌ها را روشن نگه می‌دارد، استراتژی نور در انتهای تونل است، ولی مدیریت پروژه موتور قطاری است که سازمان را به سمت جلو حرکت می‌دهد» - جوی گومز، مدیر ارشد شرکت Project Auditors

۲. «چنانچه در روند کار خود تغییری ایجاد نکنید، همیشه به نتیجه‌ای یکسان و ثابت دست پیدا خواهید کرد» - آنتونی رابینز، سخنران انگیزی

۳. «چنانچه نمی‌توانید آنچه را که انجام می‌دهید به عنوان یک فرآیند توصیف کنید، از کار خود هیچ اطلاعی ندارید» - ادواردز دمنینگ، مهندس، آمارشناس، استاد، نویسنده، سخنران و مشاور آمریکایی

۴. «نقشه داشته باشید، با تمام وجود کار کنید و همین امروز شروع کنید» - ژنرال داگلاس مک آرتور، ژنرال پنج ستاره آمریکا و سپهبد ارتش فیلیپین

۵. «کیفیت یعنی زمانی که هیچکس به شما توجهی ندارد کار را به بهترین شکل انجام دهید» - هنری فورد، موسس شرکت فورد موتور

۶. «شتاب تیزرویی شکستنده است. بدترین دشمنش: تعویق. بهترین دوستش: یک ضرب الاجل (مثلاً روز انتخابات). مفهوم شماره ۱ (هیچ شماره دومی وجود ندارد): کار کن! همین الان!»

۷. «از زمان راه‌سازی طرح‌ها و نقشه‌های شکست خورده و موفقی آگاه باشید. اجازه ندهید که تمایل به کسب موفقیت بر قضاوت شما تأثیر بگذارد. اگر ناپلئون بلافاصله مسکو را ترک می‌کرد، شاید امکان بازسازی ارتش وجود داشت.» - جری ماناس، رهبر فکری در پروژه‌های سازمانی و مدیریت منابع

۸. «یک پروژه زمانی کامل است که شروع به کار برای شما کند، نه اینکه شما برای آن کار کنید.» - اسکات آلن، قهرمان اسکیت آمریکایی

۹. «تنها راه انجام کاری بزرگ، عشق ورزیدن به کار است» - استیو جابز، موسس اپل

۱۰. «تمام تمرکز خود را بر روی کار قرار دهید. اشعه‌های خورشید تا زمانی که متمرکز نشوند قدرت سوزاندن نخواهند داشت» - الکساندر گراهام بل، دانشمند، مخترع، مهندس و مبتکر اسکاتلندی

۱۱. «لازم نیست که تمام راه پله را ببینید، کافی است که بر روی پله اول قدم بگذارید» - مارتین لوتر کینگ جونیور، رهبر جنبش حقوق مدنی آمریکایی‌های آفریقایی تبار

۱۲. «موفقیت یعنی حرکت از یک شکست به شکستی دیگر بدون نابودی انگیزه» - وینستون چرچیل، نخست‌وزیر ایالات متحده از سال ۱۹۴۰ تا ۱۹۴۵ و ۱۹۵۱ تا ۱۹۵۵

۱۳. «حتی اگر در مسیر صحیح حرکت کنید، در صورت توقف، رقیب از روی شما رد خواهند شد» - ویل راجرز، طنزپرداز، روزنامه نگار، بازیگر و مفسر اجتماعی آمریکایی

۱۴. «زمان، با ارزش‌ترین منبع است و تا زمانی که مدیریت نشود، هیچ چیز قابل مدیریت نخواهد بود» - پیتدراکر، مشاور، استاد و نویسنده اثربشی

۱۵. «زمانی که عدم دستیابی به هدف مسجل شد، اهداف را تغییر ندهید، پروسه طی مسیرتان را تغییر دهید» - کنفوسیوس، معلم، ویراستار، سیاستمدار و فیلسوف چینی

آیا شما از نقل قول خاصی برای کسب انگیزه استفاده می‌کنید؟ لطفاً آنها را با ما نیز به اشتراک بگذارید.

منبع: impactbnd



دریچه

هیچ کس نمی داند آینده هوش مصنوعی چه خواهد بود

اکثر ما با شنیدن خبرهای مربوط به پیشرفت‌های هوش مصنوعی هیجان‌زده و شگفت‌زده می‌شویم، اما حقیقت این است که هنوز تصویر دقیقی از آینده هوش مصنوعی وجود ندارد. اکثر ما فیلم سینمایی «باودگر ۲» را دیده‌ایم؛ فیلمی که در آن سال ۱۹۹۷ فرارسیده و هوش مصنوعی در تلاش است بشر را از صحنه روزگار محو کند، اما هنوز به این پیش‌بینی هالیوودی نرسیده‌ایم. با این حال، امروزه شاهد استفاده از هوش مصنوعی در حوزه‌های مختلف هستیم. در دهه گذشته هوش مصنوعی در زمینه‌های مختلفی از امور مالی تا تولید مواد غذایی مورد استفاده قرار گرفته است. در زمان حال، هرچند پیش‌بینی‌های هالیوودی رنگ واقعیت به خود نگرفت‌اند، ولی آنچه به‌عنوان هوش مصنوعی می‌بینیم هم نتوانسته است پاسخی برای نیازهای مختلف بشر باشد. در ادامه، به‌طور مختصر به تعریف هوش مصنوعی می‌پردازیم و دیدگاه‌های مطرح شده درباره آینده هوش مصنوعی را شرح می‌دهیم.

هوش مصنوعی چیست؟

در ابتدا بهتر است به تعریف هوش مصنوعی بپردازیم. هوش مصنوعی یک نرم‌افزار است که برای حل مسئله خلق شده. این نرم‌افزار در ابتدا مسئله‌ای را مورد بررسی قرار می‌دهد، سپس سعی می‌کند با برخی پیش‌بینی‌ها سازوکار مسئله را دریابد. اشلی ونس، گزارشگر بخش فناوری بلومبرگ، می‌گوید: هوش مصنوعی مانند یک فایل بزرگ در نرم‌افزار اکسل است. شما از آمار و ارقام موجود در این فایل استفاده می‌کنید تا به بهترین و دقیق‌ترین پیش‌بینی ممکن دست پیدا کنید. اگر بخواهیم مثال ساده‌تری بزنیم، می‌توانیم به توانایی شناسایی تصاویر اشاره کنیم. اگر شما تصویر میوه‌ای را در اختیار هوش مصنوعی قرار دهید، این نرم‌افزار با بررسی ویژگی‌های مختلف آن میوه و مقایسه آنها با ویژگی‌های میوه‌های مختلف که در بانک اطلاعاتی‌اش موجود است، می‌تواند به این نتیجه برسد که چه میوه‌ای در تصویر دیده می‌شود. در حال حاضر شرکت‌هایی مانند فیس‌بوک، گوگل، مایکروسافت و آمازون بیشترین بهره را از هوش مصنوعی می‌برند، اما استفاده‌های فعلی از هوش مصنوعی تا اندازه‌ای محدود هستند. در این میان می‌توان به ویژگی‌هایی همچون شناسایی تصاویر، ترجمه متون و دید ماشینی (در خودروهای خودران) اشاره کرد.

پیشرفت هوش مصنوعی

شاید باور این مسئله سخت باشد، اما اولین تلاش‌ها برای توسعه هوش مصنوعی به دهه ۵۰ میلادی بازمی‌گردد. در این دهه، اولین شبکه‌های عصبی مصنوعی خلق شدند. این شبکه‌ها نرم‌افزارهایی بودند که از برخی تکنیک‌های تشخیص الگو (Pattern Recognition) مشابه مغز انسان استفاده می‌کردند. اما اصلی‌ترین پیشرفت‌ها در هوش مصنوعی تقریباً از یک دهه پیش شروع شد. در این دهه، به لطف اینترنت، داده‌های کافی در اختیار شبکه‌های عصبی مصنوعی قرار گرفت. حجم بالایی از تصاویر و متون که در اینترنت منتشر شده‌اند، نقش سوختی را بازی می‌کنند که باعث به حرکت درآمدن چرخ‌های هوش مصنوعی می‌شود. اکنون کار به جایی رسیده است که هوش مصنوعی می‌تواند در زمینه‌هایی مانند پیش‌بینی‌های تجاری و انجام بازی‌هایی همچون «گو» انسان را شکست دهد. هوش مصنوعی به حوزه پزشکی نیز وارد شده است و در تشخیص بیماری‌ها به یاری پزشکان می‌آید.

آینده هوش مصنوعی

با وجود گسترش تعداد حوزه‌هایی که هوش مصنوعی در آنها به ایفای نقش می‌پردازد، توانایی‌های این فناوری همچنان محدود مانده است. هوش مصنوعی که امروز در اختیار داریم، هنوز هم برای حصول اطمینان از صحت عملکرد خود به انسان‌ها وابسته است، اما هدف دانشمندان دستیابی به چیزی است که هوش مصنوعی عمومی (Artificial General Intelligence) یا باختمار AGI نامیده می‌شود. تفاوت اصلی هوش مصنوعی عمومی با هوش مصنوعی فعلی در این است که هوش مصنوعی عمومی مستقل خواهد بود و به انسان‌ها نیاز نخواهد داشت. اما مشکل اصلی اینجا است که بحث زیادی در مورد رسیدن به هوش مصنوعی عمومی وجود دارد. نه‌تنها نمی‌توان پیش‌بینی کرد که دقیقاً چه زمانی به هوش مصنوعی عمومی دست پیدا می‌کنیم، بلکه امکان دستیابی به چنین نوعی از هوش مصنوعی نیز مورد سؤال قرار گرفته است.

از سوی دیگر، برخی از چهره‌های مطرح دنیای فناوری همچون بیل گیتس و ایلان ماسک، در رابطه با دستیابی به چنین سطحی از هوش مصنوعی نگاهی بدبینانه دارند. به عقیده این افراد، خودکارسازی بسیاری از مشاغل که یکی از نتایج گسترش توانایی‌های هوش مصنوعی است، می‌تواند به بیکار شدن میلیون‌ها انسان منجر شود. هرچند پیش‌بینی‌های بدبینانه از این حد نیز فراتر می‌رود. ماسک می‌گوید: با هوش مصنوعی، ما در حال احضار شیطان هستیم. نظر شما در این رابطه چیست؟ آیا کاربدها و توانایی‌های هوش مصنوعی در آینده نزدیک چندان گسترش خواهد یافت؟ یا شاهد پیشرفت سریع توانایی‌های هوش مصنوعی و دستیابی به هوش مصنوعی عمومی خواهیم بود؟ آیا پیش‌بینی‌های هالیوودی به حقیقت تبدیل خواهند شد و شاهد جدال ماشین‌ها و انسان‌ها خواهیم بود؟

منبع: BLOOMBERGYOUTUBECHANNEL/zoomit

استراتژی فروش: کلمات سودمند در مقابل کلمات مهلک



تکرار می‌کنند؛ استفاده از این کلمه نسبت موفقیت را تا ۱۴ درصد بالا می‌برد.

بیان قاطع: عبارت‌هایی مثل مسلماً یا قطعاً یا می‌توانیم این کار را انجام دهیم از نمونه‌های بیان قاطع هستند. مجریان ارشد به سؤال‌های بله/خیر، پاسخ‌های طولانی نمی‌دهند، بلکه فقط یک کلمه را به زبان می‌آورند. پاسخ‌های طولانی منجر به افزایش ابهام و عدم قطعیت در شنونده می‌شوند.

شاید: استفاده از این کلمه کاملاً متناقض با پاراگراف قبلی است اما در صورت نیاز یک شاخص کیفی خوب به شمار می‌رود. وقتی می‌خواهید در مورد آینده یا موارد غیرقطعی صحبت کنید، باید واقع‌گرا باشید. قول‌ها و وعده‌های بیش‌ازحد اعتبار شما را به خطر می‌اندازند. کاربرد صحیح کلمه شاید به معنی بیان ضعیف نیست؛ بلکه یک نوع خوش‌بینی محتاطانه و بدون اشتباه به گوینده می‌دهد.

کارکنان بد

در ادامه کلماتی ارائه‌شده‌اند که شانس موفقیت شما را در فروش کاهش می‌دهند. نشان می‌دهم چگونه: صادقانه بگوییم، اگر سه بار یا کمتر در یک گفت‌وگو از این کلمه استفاده کنید، هیچ‌گونه تأثیر منفی نخواهد داشت. طبق آمار چهار مرتبه استفاده از این کلمه یا بیشتر می‌تواند نسبت‌های موفقیت را به اندازه ۱۴ درصد کاهش دهد. طبق یافته‌های Gong.io بهتر است بر مزیت، خدمات یا ارائه امکانات به مشتری تأکید کنید تا اینکه بخواهید چگونگی و روش آن را به او نشان بدهید.

ما ارائه می‌کنیم (فراهم می‌کنیم): درست مثل جمله نشان می‌دهیم چگونه، استفاده از این عبارت هم به اندازه سه مرتبه یا کمتر بلامانع است، اما کاربرد آن به اندازه چهار مرتبه یا بیشتر برای فروشنده آزاردهنده است و در مقابل شنیدن مقاومت می‌کند.

رقیب: هیچ‌کس نمی‌خواهد در مورد رقبای خود یا دارایی آنها چیزی بشنود. صحبت در مورد رقیب باعث افزایش خشم شنونده می‌شود و به همان نسبت هم موفقیت معامله را کاهش می‌دهد. میلیاردر: مشکل فقط این کلمه نیست، بلکه کاربرد هر رقم بزرگ و مبهمی در

استفاده بجا و صحیح از کلمات می‌تواند به بهبود و پیشرفت فرایند فروش و قانع شدن مشتری کمک کند. اغلب افراد شیوه به‌خصوصی برای فروش یا متقاعد کردن دیگران دارند. بخشی از این سبک یا روش، کلماتی هستند که فرد در بیان آنها راحت‌تر است یا حس می‌کند قانع‌کننده هستند؛ کلماتی که حس آرامش را در یک گفت‌وگو منتقل می‌کند. به‌مرور زمان، احساس می‌کنید کلماتی که به کار می‌برید قانع‌کننده هستند و این کاملاً طبیعی است.

اما آیا واقعا این کلمات تأثیرگذارند؟ فقط به این دلیل که هر شخصی از کلمات خاصی برای قانع کردن دیگران استفاده می‌کند، به این معنی نیست که این کلمات واقعا تأثیرگذارند. شرکتی به نام Gong.io که از هوش مصنوعی برای کمک به افزایش تأثیرگذاری فروش BYB استفاده می‌کند به تحلیل بیش از ۵۰۰ هزار گفت‌وگوی فروش پرداخته و مؤثرترین کلمات و عباراتی را که به موفقیت گفت‌وگوهای فروش کمک می‌کنند، استخراج کرده است. به گفته آمیت بندوف، مدیرعامل و یکی از مؤسسان این شرکت، کارهایی که در طی مکالمات فروش انجام می‌دهید و جملاتی که می‌گویید، مشخص‌ترین و قطعی‌ترین عامل جداکننده فروشنده‌های بسیار موفق از فروشنده‌های متوسط است. رفتار و گفتار فروشندگان برتر نسبت به همکاران آن‌ها، متفاوت است.

کارکنان خوب

طبق یافته‌های Gong.io، فهرستی از کلمات مؤثر در موفقیت کارکنان ارائه شده است:

آیا منطقی است؟: این عبارت معمولاً به‌درستی و در شکل یا زمان مناسب به کار نمی‌رود و در مرحله پایانی گفت‌وگو بیان می‌شود. همچنین این عبارت در معنای عام مؤثر نیست، بلکه در چشم‌اندازهای احتمالی در مراحل بعدی فروش تأثیر مثبت دارد؛ برای مثال بهتر است از این عبارت به این صورت استفاده کرد: «بهتر است یک ملاقات تنظیم کنیم یا همکاران خود را دعوت کنید؟».

به‌طور کلی می‌توان برای گام مشخص بعدی از این عبارت استفاده کرد. فقط در این صورت رسیدن به چشم‌انداز مرحله بعدی به سود فرآیند فروش خواهد بود. طبق بررسی‌های Gong.io، فروشندگان برتر از این عبارت

پیام تسلیت رئیس مجلس شورای اسلامی به مدیر عامل شر کت گاز استان قم



قم- خبرنگار فرصت امروز- ریاست محترم مجلس شورای اسلامی و نماینده مردم شریف استان قم طی پیامی درگذشت خواهر مدیر عامل شرکت گاز استان قم را تسلیت گفت.
متن پیام بدین شرح است:
جناب آقای مهندس نصیری
مدیرعامل محترم شرکت گاز استان قم
سلام علیکم

مصیبت وارده، درگذشت همشیره محترمه را تسلیت می گویم، از خداوند متعال برای آن مرحومه، غفران الهی و برای بازماندگان صبر جمیل مسألت می نمایم.
علی لاریجانی - رئیس مجلس شورای اسلامی

مدیر عامل آبفای کرمانشاه:

تمام سرویس های بهداشتی شهرهای زلزله زده به شبکه فاضلاب متصلند

کرمانشاه-دشنتی - مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب شهری استان کرمانشاه گفت: هم اکنون در شهرهای زلزله زده سرویس های بهداشتی سیاری نداریم که به سیستم فاضلاب متصل نباشد، ضمن اینکه آب آشامیدنی سالم و پایدار نیز برای مردم فراهم است.
علیرضا تخت‌شاهی درباره آخرین وضعیت آب و فاضلاب شهرهای زلزله زده استان اظهار کرد: زلزله بزرگ آبادان سال گذشته بیشترین خسارت را به تأسیسات آب و فاضلاب وارد کرد و در مجموع نزدیک به ۴۰۰ میلیارد تومان آسیب به خطوط و تأسیسات ما وارد شد که هنوز جریان و تأمین نشده است. وی افزود: میزان خسارت به گونه‌ای بود که حدود ۹۰ درصد از شبکه فاضلاب شهر سرپل ذهاب را از دست دادیم که البته کار احیا آن آغاز شده تا دوباره قابل استفاده شود، اما هنوز همه کار زیادی باقی مانده است.
مدیر عامل شرکت آب و فاضلاب شهری استان کرمانشاه با بیان اینکه در جریان زلزله در سه مرحله اسکان اضطراری، اسکان موقت و اسکان دائم خدمات آب و فاضلاب به مردم ارائه شد، خاطرنشان کرد: در روزهای نخست از نظر ورود آب به شبکه و تأمین آب برای مردم از خدماتی که بر اساس استانداردها باید ارائه شود پیشی گرفتیم و آب به میزان کافی در دسترس مردم قرار گرفت.
تخت‌شاهی با بیان اینکه ارائه خدمات اکنون و در شرایط اسکان موقت نیز ادامه دارد، عنوان کرد: اکنون حدود ۸۰ هزار متر لوله موقت برای تأمین آب بین چادرها و کانکس‌های مردم برقرار است.

کارگاه آموزشی گیاهان دارویی در شهرستان آق قلا برگزار شد

گران- خبرنگارفرصت امروز- به میزبانی اداره منابع طبیعی و آبخیزداری شهرستان آق قلا صبح روز ۱۷ اردیبهشت ماه ، یک دوره کارگاه آموزشی گیاهان دارویی برای بهره برداران مراتع حوزه این شهرستان در مراتع گوینگلجه آق قلا برگزار شد در آغاز این دوره که با همکاری شرکت تعاونی چمنزار آلاگل و مدیریت جهاد کشاورزی شهرستان و اداره منابع طبیعی و آبخیزداری این شهرستان برگزار گردید مهندس رضا اورمز رئیس اداره منابع طبیعی این شهرستان طی سخنانی پیرامون وسعت و شرایط مراتع ، گونه های موجود و تأثیرات اقلیمی بر روی پوشش گیاهی مراتع این شهرستان سخنانی بیان داشتنددر ادامه کارشناس سایت خاتم مهندس محمدرزاه اهداف ایجاد سایت را بیان کرده و گونه های دارویی و مرتعی کشت شده در سایت را به بهره برداران معرفی نمودند، توضیحاتی در خصوص کشت و روشهای برداشت و نیز تأثیرات کشت این گونه ها بر بهبود مراتع و معیشت بهره برداران دامداران را توضیح دادند.همچنین در پایان به ارائه چندین گونه دارویی که پس از یک سال کشت در این سایت به مرحله تولید و بهره برداری رسیده اند برای کشت در مراتع به بهره برداران پیشنهاد گردید که شامل هشت گونه گیاه دارویی مؤثربه نامهای : افسنتین ، بابونه ، اویشن ، ختمی دارویی ، پنیرک ، مریم گلی ، زعفران و گل گاوزبان با هدف گسترش و ترویج در کشت گونه های مذکور توسط دامداران و استفاده از عولفه تولیدی برای تألیف دام و نیز فروش محصولات تولیدی از جمله عسل و فرآورده های دارویی خشک به عطاری ها و کارخانه های داروسازی پیشنهاد شد. از پیامدهای مثبت این طرح ممانعت از ورود دام به مرتع و امکان تجدید حیات در مراتع عنوان شد.

برگزاری جشن تکلیف فرزندان کارکنان منابع طبیعی و آبخیزداری گلستان

گران- خبرنگارفرصت امروز- جشن تکلیف فرزندان کارکنان منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان برگزار شد.با حضور مدیرکل ، معاونین، مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه در اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان ،در محل سالن اجتماعات منابع طبیعی جشن تکلیف برای تعدادی از فرزندان کارکنان این اداره کل برگزار گردید.مراسم مذکور با تلاوت آیاتی از کلام ا. مجید آغاز گردید و در ادامه حاج آقا پوری مسئول دفتر نمایندگی ولی فقیه در اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان گلستان طی سخنانی از ارتباط با نماز ، اداب اسرار و اهمیت نماز مطالبی بیان نمودند.مراسم مذکور با اهداء هدایایی به فرزندان مکلف شده و پذیرایی و ذکر صلوات بر محمد و آل محمد به پایان رسید .

دکتر آرام مدیر کل بهزیستی مازندران در جلسه هم اندیشی با کارشناسان مسئول پیشگیری و جمعیت همیاران سلامت روان اجتماعی استان عنوان کرد

پیشگیری، مهمترین راهبرد سازمان بهزیستی، به‌عنوان متولی اصلی سلامت اجتماعی کشور

ساری - دهقان - جلسه هم اندیشی با کارشناسان مسئول پیشگیری و جمعیت همیاران سلامت روان اجتماعی استان ما با حضور دکتر بهمن صدیق معاون پیشگیری از آسیب‌های اجتماعی بهزیستی کشور، دکتر آرام مدیر کل بهزیستی مازندران، دکتر پورقاسمی معاون امور پیشگیری بهزیستی مازندران و نورالله نعمتی مدیرعامل همیاران سلامت روان برگزار شد.
دکتر آرام در ابتدا با اشاره به اقدامات نوآورانه و گام های ارزشمند دکتر صدیق در سازمان بهزیستی گفت : همیاران سلامت همواره در فعالیت های

بهزیستی و بخصوص در معاونت پیشگیری، بازوان توانمند در اجرای برنامه ها برای پیشبرد اهداف بوده اند.وی با اشاره به کارزار رسانه ای مبارزه با مصرف کل که همزمان با ۱۴ استان کشور در مازندران برگزار شد افزود: امیدوارم فعالیت هایی از این دست منجر به ارتقا سطح دانش و فرهنگ مردم جامعه شود.
مدیر کل بهزیستی مازندران با بیان اینکه در برنامه ششم توسعه سازمان بهزیستی متولی سلامت اجتماعی در کشور است، اصلی ترین استراتژی این سازمان را اقدامات پیشگیرانه عنوان نمود و افزود : انجام فعالیت‌های

اثربخش در جامعه و مشمولیت گسترده اقدامات در جهت افزایش ضریب نفوذ خدمات از دیگر الویت های سازمان میباشد، وی با اشاره به همکاری سایر آقا گنها با بهزیستی در فعالیت های پیشگیرانه خاطرنشان کرد:نیروهای تخصصی و دانش محور سازمان توانستند شرایطی را فراهم کنند تا در تصمیم سازی ها و تصمیم گیری ها در سطح کلان کشور موثر باشند.
دکتر آرام با اشاره به انواع گوناگون فعالیت‌هایی که در سازمان بهزیستی در دست اجرا است، گفت : ضروریست برای اثربخشی بیشتر و مشاهده تغییرات در جامعه بازنگری کلی در حوزه فعالیت ها داشته باشیم. وی با تأکید بر اینکه نیاز های جامعه در هر دوره زمانی متفاوت است تصریح کرد : با شناخت درست و دقیق نیاز های جامعه ضروریست تا تمامی فعالیت ها را باتوجه به امکانات و محدودیت ها تدوین و یازبایی کنیم.

معاونت فروش و خدمات مشترکین شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین

مشترکین کشاورزی با تغییر زمان مصرف از پرداخت هزینه برق مصرفی معاف خواهندشد

قزوین- خبرنگارفرصت امروز- سید محمد قافله باشی معاونت فروش و خدمات

مشترکین شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین در همایش مدیریت مصرف برق که ویژه کشاورزان استان قزوین برگزار شد گفت : اسمال بدلیل کمبود بارش در نیروگاههای برق آبی کمبود تولید ۴ هزار مگا وات ساعت کمبود انرژی داریم که برای جبران آن باید ۲۰۰ ساعت برق صرفه جویی شود.
بیشترین کاهش مصرف باید در ساعات ۱۲ الی ۱۵ و ۱۹ الی ۲۳ انجام شود تا برای جبران این کمبود انرژی هزینه و سرمایه کشور برای ساخت نیروگاههای جدید صرف نشود.
وی ادامه داد :وزارت نیرو در ماههای تیر و مرداد نیازمند یاری مشترکین برای صرفه جویی مصرف هستند ما در استان قزوین ۵۸۵ هزار مشترک برق داریم که ۵۸۵ مشترک کشاورزی هستند و یک درصد کل مشترکین را تشکیل می دهد و سهم برقی مصرفی آنها ۲۲/۷۵ درصد است که بسیار بالااست ونیاز به رعایت مصرف دارد.
معاونت فروش و خدمات مشترکین شرکت توزیع برق استان قزوین گفت : مشترکین کشاورزی می توانند با تغییر زمان مصرف از پرداخت هزینه برق مصرفی معاف شوند و برای شرکت در مدیریت مصرف می توانند با خاموشی های موقت و خاموشی گاههای اب در ۴ ساعته لوح مصرف یعنی ۱۲ الی ۱۵ یا ۱۹ تا ۲۳ در ۲۰ ساعت دیگر از برق رایگان بهره مند واز هزینه برق مصرفی معاف خواهید شد تا هم مادر تأمین برق دچار مشکل نشویم و هم شما از پادشاهی این همکاری بهره مند شوید.

غبارروبی امامزادگان و مساجد استان ایلام در آستانه ماه رمضان

ایلام- هدی منصوری- حجت الاسلام حسن شهیدی مدیرکل اوقاف و امور خیریه استان ایلام اظهار داشت: دهه پایانی ماه شعبان به عنوان دهه نکوداشت و بهداشت مساجد نامگذاری شده است و با توجه به درآستانه قرار داشتن ماه مبارک رمضان، آیین غبارروبی و عطرافشانی امامزادگان و مساجد، با حضور اقشار مختلف مردم و مسئولان در استان ایلام، برگزار می شود.
وی با اشاره به اجرای طرح بزرگ ضیافت الهی در ماه مبارک و رمضان در امامزادگان استان،ادامه داد: برگزاری گفتمان دینی، تربیت جوانی و جز-خوانی در امامزاده‌های دارای قابلیت و ظرفیت مکانی لازم با دعوت از قاری مصری و استفاده از برترین‌های قرآنی استان، برگزاری سوگواری حضرت خدیجه کبری(سلام الله علیها) و امام علی(علیه السلام)، اجرای سفره های آسمانی، برپایی خیمه های معرفت و نمایشگاههای قرآنی از جمله برنامه های ایام ماه رمضان است.

نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز:

راه‌نجات کشور رعایت الزامات اقتصادی مدنظر مقام معظم رهبری است



تبریز - اسد فلاح- نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی و امام جمعه تبریز گفت: راه نجات کشور رعایت الزامات اقتصادی مدنظر مقام معظم رهبری است و این مهم زمانی محقق می‌شود که کیفیت تولیدات داخلی افزایش یابد تا مردم سرراغ اجناس خارجی نروند.
به گزارش خبرنگار ما در تبریز به نقل از روابط عمومی دفتر نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی، حجت‌الاسلام والمسلمین سید محمدعلی آل هاشم در مراسم آغاز به کار مجدد شرکت رخش خودرو دیزل با بیان اینکه اهتمام به سرمایه گذاری و راه اندازی مجموعه های تولیدی صنعتی کاری بسیار ارزشمند است، گفت: بعد از راه اندازی مجدد شرکت‌های نساجی خنمنه و گونی‌سازی جسور این سومین شرکتی است که دقیقاً یک روز بعد از اعلام خارج شدن آمریکا از برجام در استان راه‌اندازی می‌شود که اقدام بسیار شایسته‌ای است.
امام جمعه تبریز افزود: بومی سازی قطعات خودرو باعث افزایش اشتغال در مجموعه های قطعه سازی می‌شود و موضوع حمایت از کالای ایرانی در کشور تحقق می‌یابد. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم به نقل از استاندار آذربایجان شرقی از اعطای تسهیلات ۶

تکریم روز اسناد ملی و میراث مکتوب در شرکت برق منطقه‌ای خوزستان



اهواز- شبنم فجاوند- آیین بزرگداشت روز اسناد ملی و میراث مکتوب در شرکت برق منطقه‌ای خوزستان با حضور علاقمندان این عرصه برگزار شد.
رئیس گروه اسناد و مدارک فنی شرکت در این آیین بزرگداشت گفت: روز ۱۹ اردیبهشت ماه به عنوان روز اسناد ملی و میراث مکتوب در تقویم نام گذاری شده که نشان دهنده اهمیت این موضوع است، این اهمیت به این دلیل است که میراث گذشتگان چراغ راه آیندگان بوده و فعالیت هایی که امروز صورت می گیرد ناشی از تجارب گرانبهای دیروز است.
فریده سالمی پور با اشاره به روند جمع آوری و شکل گیری اسناد شرکت برق منطقه ای خوزستان، بیان کرد: اولین گام جمع آوری اسناد از سال ۶۴ کلید خورد و پایه و اساس میراث کنونی شرکت پایه گذاری شد، از سال ۸۲ نیز مگانیزه کردن این اسناد شروع شد تا آرشivio از حالت دستی خارج شده و به صورت فایل و مدون علاوه بر مرکز، در نواحی ۹ گانه شرکت در دسترس قرار گرفت.وی ادامه داد: از سال ۸۳ برای اولین بار اسناد فنی شرکت برق منطقه ای خوزستان پایه گذاری شد و بعد از آن مگانیزه

نمایشگاه گل و گیاه، هوای اصفهان را بهاری ترمی کند



گلخانه‌ای و باغبانی را به نمایش می‌گذارند.
کلینیک‌های گیاه‌پزشکی و آزمایشگاهی، اتحادیه‌ها، انجمن‌ها، سندیکاه‌ا، نشریات تخصصی و دانشگاه‌های مختلف نیز در این نمایشگاه حضور خواهند داشت. در

اصفهان - قاسم اسد- هفتمین نمایشگاه تخصصی گل و گیاه، گیاهان دارویی، ماهیان تزئینی و فرآورده‌های طبیعی از ۲۳ تا ۲۹ اردیبهشت‌ماه در اصفهان برگزار می‌شود و هوای این شهر را بهاری ترمی‌کند.
به گزارش اداره رسانه شرکت نمایشگاه‌های بین‌المللی استان اصفهان، این نمایشگاه که در ۹۰۰ مترمربع برگزار می‌شود، ۱۶۰ غرفه را در خود جای داده و فعالان عرصه گل و گیاه و گیاهان دارویی در سراسر کشور را گرد هم جمع کرده است.
مشارکت کنندگانی از استان‌های اصفهان، چهارمحال وبختیاری، تهران، قزوین، اراک، مشهد، شیراز و همدان در این نمایشگاه حضور خواهند داشت و انواع گل و گیاه شامل گیاهان آپارتمانی و فضای باز و گل‌های شاخه بریده، گیاهان دارویی و محصولات سالم غذایی، گل رازی و درختچه‌های تزئینی، انواع پیاز، دانه، بذر، سم، کود، نشاء و تجهیزات



انجام رسید.
به گفته پور رجبی، این شناور با طول ۵۰ متر و عرض ۸ متر در عمق ۱۷ متری دریا واقع شده بود که عملیات مغروقه برداری

سرپرست شرکت آب منطقه ای آذربایجان شرقی:

مشکل آب شرب میانه باید به‌زودی برطرف شود



آب منطقه‌ای آذربایجان شرقی همچنین در ابتدای سفر به شهرستان میانه در نشست صمیمی با کارکنان امور منابع آب این شهرستان، به

مشاور وزیر و مدیرکل بازرسی صنعت نفت:

هدف از بازرسی، صیانت و حفاظت از خدمات ارزنده تلاشگران صنعت نفت است

با اشاره به رتبه ۱۲۰ تا ۱۳۴ ایران در میان ۱۷۷ کشور دنیا در زمینه مبارزه با فساد اداری در سالهای ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴ اظهار داشت: این مسئله برارزنده کشور ما که یک کشور اسلامی است نمی باشد و باید با تلاش مستمر در جهت بهبود این وضعیت قدم های موثری برداریم.
مهندس حسینی گفت: شرکت ملی گاز و شرکت گاز استان گیلان جزء شرکت های هستند که سبب رضایتمندی مردم شده اند و هدف از بازرسی، صیانت و حفاظت از خدمات ارزنده تلاشگران صنعت نفت است.مدیرکل بازرسی صنعت نفت فساد را قدرت بعلاوه اختیار منهای پاسخگویی تعریف نمود و اظهار داشت: برای مبارزه با فساد

آماده باشند.امام جمعه تبریز با اشاره به اظهارات رئیس جمهور آمریکا و خروج این کشور از توافقنامه بین المللی برجام افزود: اظهارات ترامپ دیوانه و تشدید تحریم‌ها علیه ایران، چیز جدید و تعجب‌آوری نیست؛ ما از زمانی که لانه جاسوسی آمریکا توسط دانشجویان تسخیر شد در حال تحریم هستیم؛ هر چند در چند سال گذشته این تحریم‌ها تبدیل به جنگ اقتصادی شده است. حجت الاسلام والمسلمین آل هاشم، تنها راه نجات کشور را رعایت الزامات اقتصادی مدنظر مقام معظم رهبری بیان کرد و گفت: ایران اسلامی به پشتوانه رهبری دایهانه حضرت آیت الله امام خامنه ای عزیز و سرمایه‌گذاران توانمند داخلی چرخ‌های اقتصادی کشور را به حرکت در می‌آورند و با ارتقاء کیفیت تولیدات داخلی اقتصاد مقاومتی را به معنای واقعی به منصفه ظهور می‌گذارند. نماینده ولی فقیه در آذربایجان شرقی با تأکید بر اینکه دولت، مردم و همه باید دست به دست هم دهند تا وابستگی اقتصاد کشور به نفت به حداقل ممکن برسد، گفت: بانک‌های عامل نیز باید با ارائه تسهیلات با نرخ کم به کمک سرمایه‌گذاران بشتانند تا مشوق سرمایه‌گذاری آنها باشند.

دانش شناسی دانشگاه شهید چمران نیز با بیان دغدغه ها، چالش ها و آینده های میراث ملی و اسناد مکتوب گفت: تمام فعالیت ها به این دلیل است که اسناد گردآوری و حفظ شده و برای استفاده در کمترین زمان و دسترسی آسان با روش مندی ها سازماندهی و در اختیار استفاده کنندگان قرار بگیرد. دکتر عبدالحسین فرج پهلوی با اشاره به تاریخ میراث مکتوب در فرهنگ ایرانی تصریح کرد: میراث مکتوب از گذشتگان به ارث رسیده و باعث شده تا هویت این مرز و بوم را به هم وصل کرده و آن را تداوم ببخشد. وی ادامه داد: اسناد شرکت برق منطقه ای خوزستان بسیار غنی است و با توجه به نوع جمع آوری، آرشvio و دسته بندی آنها دانشجوایان این رشته برای بازدید به این مکان می آیند.استاد گروه علم اطلاعات و دانش شناسی دانشگاه شهید چمران اضافه کرد: نقش اسناد در شرکت برق منطقه ای خوزستان بسیار مهم و با اهمیت است، چرا که باعث حفظ هویت سازمانی می شود و کمک کننده آن است که شرکت با توجه به تجارب گذشته زودتر به اهداف خود برسد.

حاشیه این نمایشگاه دو همایش در روزهای سه‌شنبه ۲۵ اردیبهشت و چهارشنبه ۲۶ اردیبهشت برگزار می‌شود و در آنها «نقش گیاهان دارویی در تغذیه سالم» و «مدیریت فضای سبز خانگی با تأکید بر بحران آب» توسط کارشناسان و اساتید حوزه گل و گیاه و فضای سبز مورد بررسی قرار می‌گیرد.
هفتمین نمایشگاه تخصصی گل و گیاه، گیاهان دارویی، ماهیان تزئینی و فرآورده‌های طبیعی همچنین بستری برای برگزاری یک رویداد ویژه هنری را نیز فراهم آورده که علاقمندان به موضوع عکاسی می‌توانند در این مسابقه عکس شرکت کنند.علاقمندان به شرکت در این مسابقه می‌توانندعکس‌های خوداز نمایشگاه گل و گیاه اصفهان را باهشتگ#نمایشگاه گل-اصفهان در اینستاگرام منتشر کنند و پس از داوری آثار، سه اثر به عنوان برگزیده انتخاب خواهند شد و جوایزی دریافت خواهند کرد.

آن از اردیبهشت ماه سال ۹۶ آغاز و تا پایان فروردین ماه سال جاری ادامه داشت که خوشبختانه با موفقیت به پایان رسید.
معاون فنی و نگهداری اداره کل بندر و دریانوردی هرمزگان از پیچیدگی و سختی های عملیاتی این پروژه نیز سخن به میان آورد و خاطرنشان کرد: موفقیت قرارگیری شناور در اعماق دریا به شکلی بود که جریان های شدید آب و باد باعث محدودیت کار زیر دریا می شده به گونه ای که عملیات برش کاری و غواصی در اغلب ساعات روز، امکان پذیر نبود و تیم غواصی فقط یک تا دوساعت آنهم در شرایط مناسب بین زمان جزر و مد آب قادر به فعالیت بودند.
وی هزینه خارج سازی شناور مغروقه تنگسیر از آب های ساحلی واقع در دهانه ورودی بندر بهمن را حدود ۱۰ میلیارد ریال اعلام کرد.

مشکلات همکاری رسیدگی و دستورات لازم را برای رفع آنها صادر کرد.
غفارزاده همچنین در اولین جلسه شورای حفاظت از اراضی ملی و منابع طبیعی استان در سال ۹۷، با ارائه گزارش وضعیت بارندگی و منابع آب استان بر لزوم صرفه جویی ۱۵ تا ۲۰ درصدی مصرف در بخش های سه گانه شرب، صنعت و کشاورزی برای سازگاری با کم آبی در سال جاری تأکید کرد.وی با نادرست خواندن این باور که با افزایش ۲۰ درصدی بارندگی در سال جاری مشکل کم آبی رفع شده است، افزود: با وجود افزایش بارندگی، به دلیل ترسیدن رواناب ها به مخازن سدها، ۴۰ درصد کاهش مخازن سدها و ۳۵ درصد رواناب رودخانه ها نسبت به سال گذشته مواجه هستیم و ضرورت صرفه‌جویی در تمامی بخش ها به قوت خود باقی است.

بجای گشتن دنبال منابع متخلف باید به دنبال بستن راه های فساد در سازمان باشیم.وی در پایان ضمن تشکر از مدیرعامل و پرسنل شرکت گاز استان گیلان گفت: شرکت گاز استان گیلان یکی از مجموعه هایی است که کمترین شکایت را دارد از این رو تصمیم گرفتیم این جلسه با حضور روسا و مسئولین واحدها بصورت عمومی برگزار شود.
مهندس حسینی در پایان با تأکید بر مقوله سلامت اداری و مبارزه با فساد گفت: در این زمینه باید به گونه ای برنامه ریزی شود تا سلامت موجود حفظ شود و با استفاده از مکانیزم های پاداش و تنبیه مرتبط ارتقا یابد.

