

با رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان
شاخص‌های بورس منفی شدرد پای CFT
در ریزش بازار سرمایهشاخص بورس که در دقیقه‌های نخست معاملات
روز یکشنبه حدود یک هزار واحد رشد کرده بود...

یادداشت

کانال ارزی میهم اروپایی

احمد
حاتمی‌یزد
کارشناس بانکی

طرف‌های اروپایی در حالی از راه‌اندازی کانال ارزی به منظور تسهیل مبادلات مالی ایران می‌گویند که هنوز اطلاعات مشخصی در این باره منتشر نشده است. با وجود رسیدن به موعد تشدید تحریم‌های آمریکا هنوز مشخص نیست که این کانال ارزی چه ساختار سازمانی و اداری دارد. این ساختار در کدام شهر اروپایی مستقر شده است و کارکنان، مسئولان و مدیران هر کدام از بخش‌های آن چه کسانی‌اند؟ طرف ایرانی هنوز هیچ اطلاعاتی از چگونگی فعالیت این کانال ارزی ندارد و بانک مرکزی ابلاغیه و بخشنامه‌ای درباره هماهنگی نهادهای مالی داخلی با این کانال ارزی صادر نکرده است. هیچ یک از مراجع ایرانی از فرآیند اجرایی کار با این کانال خبری نداده‌اند. با توجه به اخبار منتشر شده درباره مذاکرات اتحادیه اروپا و مسئولان ایرانی به نظر می‌رسد که کانال ارزی به عنوان یک فرصت مبادلاتی برای ایران در کنار دیگر...

بحران نفتی
در راه است؟

فرصت امروز: بازگشت دوباره تحریم‌های آمریکا علیه ایران، بار دیگر مسأله نفت و اقتصاد ایران را بر صدر رسانه‌های جهان نشانده است. تفاوت این بار اما در نوع تحلیل‌هاست. با گذشت ۱۸۰ روز از خروج آمریکا از برجام، دور دوم تحریم‌های این کشور علیه ایران از امروز دوشنبه اعمال می‌شود و به این ترتیب، حلقه تحریم‌های غیرقانونی آمریکا علیه اقتصاد ایران تنگ‌تر می‌شود، ولی این بار ایران برخلاف گذشته، حمایت اروپا، چین، روسیه و نهادهای بین‌المللی از جمله سازمان ملل را در برابر آمریکا دارد. درحالی که در دوران تحریم‌های...

آزادسازی قیمت منجی خودروسازان می‌شود؟

مدیریت و کسب و کار



تیم مدیریتی اخراج شد

- ۱۲ نکته مدیریتی فیلم شبکه اجتماعی
- ۱۰۰ توصیه مهم کار آفرینان بر تر در راستای موفقیت
- راه حل‌های ۶ چالش بزرگ بازاریابی
- نکات بازاریابی اکانت‌های ۸ برند پر طرفدار اینستاگرام
- چرا برند شما از تبلیغات فضای باز استفاده نمی‌کند؟
- ایجاد برند در کسب و کارهای کوچک و متوسط

۱۶ تا ۸

پیش‌بینی ۱۲ فعال اقتصادی از آثار دور دوم تحریم‌های آمریکا در اقتصاد ایران
خیمه شب بازی ترامپ به پرده آخر رسید

رئیس بیمه مرکزی از حضور ۱۰ استارت‌آپ فعال در صنعت بیمه خبر داد

چتر حمایت بیمه از استارت‌آپ‌ها توسعه می‌یابد

میلیارد تومان است، چرا که در این حوزه بازیگرانی چون بورس و بانک وارد شده‌اند و در این بخش اقدام به سرمایه‌گذاری کرده‌اند، چرا که آن‌ها می‌دانند خدمات ارائه‌شده از سوی این نوع شرکت‌ها ارزان‌تر و قابل دسترس‌تر خواهد بود.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور اضافه کرد: با امضای این تفاهم‌نامه علاوه بر ارائه سرویس‌های جدید بیمه‌ای، استارت‌آپ‌های جدیدی به حوزه بیمه وارد خواهند شد.

عملیاتی شدن بیمه مسئولیت

همچنین معاون توسعه و مدیریت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری از آغاز همکاری با یکی از بیمه‌ها برای صدور بیمه‌نامه محصولات دانش‌بنیان خبر داد و گفت: صدور بیمه‌نامه برای محصولات دانش‌بنیان در مراحل مقدماتی است و براساس قوانین جدید در تلاش هستیم تا این زمینه فراهم شود.

علیرضا دلیری با اشاره به ضرورت صدور بیمه‌نامه برای محصولات دانش‌بنیان ادامه داد: در این راستا با یکی از بیمه‌ها مذاکراتی را آغاز کردیم تا بتوانیم بسته حمایتی بیمه‌ای برای محصولات ویژه بیمه صادر کنیم.

وی با بیان اینکه بستری‌های قانونی در این زمینه وجود دارد، اظهار کرد: این امر در مراحل مقدماتی و اجرایی قرار دارد و با قوانین موجود امیدواریم به‌زودی بیمه محصولات دانش‌بنیان فراهم شود. دلیری همچنین با اشاره به مذاکرات پنج‌ساله با بیمه مرکزی، افزود: ما نیازهایی برای همکاری نهادهای مالی مانند بورس و صدور ضمانت‌نامه و بیمه‌نامه داشتیم که در این راستا خوشبختانه مذاکرات ما با بانک‌ها موفق بوده است.

وی در عین حال با تأکید بر اینکه در ابتدا مذاکره با بخش‌های بانکی و بیمه‌ای با مقاومت‌هایی همراه بوده است، ابراز خرسندی کرد که امروزه به شکوفایی در این دو حوزه نائل شده‌ایم.

معاون توسعه و مدیریت معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری با اشاره به همکاری بانک‌ها با شرکت‌های دانش‌بنیان گفت: در حال حاضر بانک‌ها از شرکت‌های دانش‌بنیان حمایت ۱۴ هزار میلیارد تومانی داشته‌اند، ضمن آنکه صندوق‌های ضمانت نیز خدمات خوبی به شرکت‌ها ارائه می‌دهند.

وی با اشاره به امضای تفاهم‌نامه با بیمه مرکزی گفت: هدف ما از امضای این تفاهم‌نامه ورود استارت‌آپ‌ها به فعالیت‌های بیمه‌ای است و در این حوزه بسته‌های جدید حمایتی ارائه می‌شود.

وی اضافه کرد: در گذشته بیمه‌هایی چون بیمه مسئولیت داشته‌ایم، ولی تاکنون عملیاتی نشده و اگر شرکت‌های دانش‌بنیان بتوانند در این عرصه وارد شوند، خدمات خوبی به این شرکت‌ها ارائه خواهد شد.

مربوط به آن تصویب خواهد شد. به گفته سلیمانی، در حال حاضر این شرکت‌ها در قالب کارگزاران صنعت بیمه فعالیت می‌کنند که با تصویب قوانین مربوط این شرکت‌های فناوری می‌توانند در جهت توسعه خدمات بیمه‌ای فعالیت کنند.

ارائه سرویس‌های جدید بیمه‌ای در حوزه دانش‌بنیان

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور نیز با بیان اینکه مذاکرات چهار سال قبل ما با صنعت بیمه در حوزه شرکت‌های دانش‌بنیان ناموفق بود، یادآور شد: امروزه صنعت بیمه نگاه جدیدی به شرکت‌های دانش‌بنیان دارند، چرا که این شرکت‌ها می‌توانند خدمات ارزان‌تر و قابل دسترس‌تری در حوزه بیمه ارائه دهند.

سورنا ستاری در مراسم امضای تفاهم‌نامه میان این معاونت با بیمه مرکزی با اشاره به اهمیت توسعه صنعت بیمه در بخش شرکت‌های فناوری افزود: سابقه همکاری و مذاکره ما با بخش‌های بیمه به چهار سال گذشته برمی‌گردد، ولی متأسفانه نتیجه‌ای از این مذاکرات گرفته نشد. وی با ابراز خرسندی از اینکه اخیراً صنعت بیمه پیشگام شده است تا با شرکت‌های دانش‌بنیان وارد همکاری شود، اظهار کرد: بحث توسعه اقتصاد دانش‌بنیان بستری‌های خاصی را می‌طلبد که با امضای این تفاهم‌نامه بستری لازم برای توسعه بیمه در بخش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان ایجاد خواهد شد.

ستاری با تأکید بر اینکه شرکت‌های دانش‌بنیان از دارایی‌های فیزیکی و تضامین لازم برای ادامه فعالیت‌های خود برخوردار نیستند، ادامه داد: از این رو نیاز است تا با توسعه خدمات بیمه‌ای بتوانند علاوه بر بیمه خود محصولات آن‌ها بیمه شوند، از این رو حوزه بیمه یکی از بخش‌های جدی ما است.

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور اضافه کرد: در سال‌های اخیر استارت‌آپ‌های مختلفی در حوزه بیمه شکل گرفته‌اند که این شرکت‌ها بازیگران جدیدی در این عرصه به شمار می‌روند و توانسته‌اند بسیاری از فعالیت‌های بیمه‌ای را تحت‌الشعاع قرار دهند.

وی گفت: فعالیت این شرکت‌ها علاوه بر آنکه نوآوری‌هایی در سطح شرکت‌ها ایجاد کرده، موجب کاهش قیمت بیمه و دسترسی بیشتر مردم به بیمه شده است.

ستاری با بیان اینکه در حال حاضر در صنعت بیمه نگاه بازتری برای پذیرش این بازیگران جدید ایجاد شده است، ابراز امیدواری کرد که با امضای این تفاهم‌نامه بستری مناسبی برای ادامه حیات این شرکت‌ها فراهم شود.

رئیس بنیاد ملی نخبگان با اشاره به توسعه خدمات «فین‌تک» خاطر نشان کرد: در حال حاضر تراکنش مالی این شرکت‌ها ۱۳۰ هزار

خواهد بود. گزارش «فرصت امروز» از این مراسم را در ادامه می‌خوانید.

حمایت بیمه از استارت‌آپ‌ها

رئیس بیمه مرکزی با تأکید بر اینکه استارت‌آپ‌ها می‌توانند باعث نفوذ چتر بیمه در جامعه، امنیت سرمایه‌گذاری، سرزندگی و مسئولیت شوند، در حضور ۱۰ استارت‌آپ فعال در صنعت بیمه خبر داد و گفت: نفوذ بیمه جزو دستورات رئیس‌جمهور است.

به گفته غلامرضا سلیمانی، این ۱۰ استارت‌آپ در قالب کارگزاران بیمه فعال هستند و با امضای تفاهم‌نامه با معاونت علمی و تصویب قوانین مورد نیاز، چتر بیمه‌ای را توسعه می‌دهند.

سلیمانی با بیان اینکه این تفاهم‌نامه در راستای توسعه چتر بیمه‌ای در سطح کشور منعقد می‌شود، گفت: در حال حاضر در سطح شرکت‌های بیمه‌ای قوانین و مقررات و همچنین پوشش‌های بیمه‌ای متنوعی داریم و قوانین نیز مصور شده است.

وی با بیان اینکه ایران جزو کشورهایی است که انواع سیستم‌های بیمه‌ای دارد، خاطر نشان کرد: مسئله اصلی ما در این حوزه نفوذ بیمه‌ای میان آحاد شرکت‌ها و مردم است؛ از این رو ما نیازمند نوآوری در این بخش هستیم.

سلیمانی با اشاره به وجود شرکت‌های استارت‌آپی در سطح کشور حضور آن‌ها را در بخش‌های بیمه‌ای موجب تقویت بازاریابی صنعت بیمه‌ای و افزایش درآمد برای آن‌ها دانست.

رئیس بیمه مرکزی با تأکید بر اینکه استارت‌آپ‌ها می‌توانند باعث نفوذ چتر بیمه در جامعه، امنیت سرمایه‌گذاری، سرزندگی و مسئولیت بیمه شوند، گفت: نفوذ بیمه جزو دستورات رئیس‌جمهور است که در جلسه هیات دولت بر آن تأکید شد؛ از این رو ما در صدد هستیم صنعت بیمه بتواند چتر خود را در سطح جامعه بگستراند.

سلیمانی با اشاره به فعالیت ۱۰ شرکت استارت‌آپی در بخش‌های بیمه‌ای یادآور شد: این شرکت‌ها برای ادامه فعالیت باید از لحاظ صلاحیت فنی و علمی به تأیید بیمه مرکزی برسند و امیدواریم با امضای این تفاهم‌نامه بتوانیم بستری برای فعالیت این شرکت‌ها فراهم کنیم.

رئیس بیمه مرکزی همچنین با تأکید بر اینکه استارت‌آپ‌ها در دو سال اخیر وارد فعالیت‌های بیمه‌ای شده‌اند، اضافه کرد: خوشبختانه امروزه بیمه مرکزی این واقعیت را پذیرفته است که این نوع شرکت‌ها در جهت رشد و توسعه صنعت بیمه و نه علیه فعالیت‌های بیمه عمل می‌کنند.

وی اضافه کرد: طبیعی است که فعالیت این شرکت‌ها در بخش‌های بیمه‌ای نیاز به قوانین دارد، ولی در حال حاضر این قوانین در حال پیش‌نویس است و در اولین فرصت در شورای عالی بیمه، قوانین



پادداشت

کانال ارزی مبهم اروپایی

احمد حاتمی یزد
کارشناس بانکی

طرف‌های اروپایی در حالی از راه‌اندازی کانال ارزی به منظور تسهیل مبادلات مالی ایران می‌گویند که هنوز اطلاعات مشخصی در این باره منتشر نشده است. با وجود رسیدن به موعد تشدید تحریم‌های آمریکا هنوز مشخص نیست که این کانال ارزی چه ساختار سازمانی و اداری دارد، این ساختار در کدام شهر اروپایی مستقر شده است و کارکنان، مسئولان و مدیران هر کدام از بخش‌های آن چه کسانی‌اند؟ طرف ایرانی هنوز هیچ اطلاعاتی از چگونگی فعالیت این کانال ارزی ندارد و بانک مرکزی ابلاغیه و بخشنامه‌های درباره هماهنگی نهادهای مالی داخلی با این کانال ارزی صادر نکرده است. هیچ یک از مراجع ایرانی از فرآیند اجرایی کار با این کانال خبری نداده‌اند. با توجه به اخبار منتشرشده درباره مذاکرات اتحادیه اروپا و مسئولان ایرانی به نظر می‌رسد که کانال ارزی به عنوان یک فرصت مبادلاتی برای ایران در کنار دیگر مسائل امنیتی و منطقه‌ای دیده می‌شود و ممکن است اتحادیه اروپا در قبال فراهم کردن چنین فرصتی برای ایران به موارد تازه‌ای در روابط سیاسی اشاره کند. در روزهای آینده باید دید غیر از اتحادیه اروپا و کانال ارزی که از آن می‌گوید، کدام یک از دیگر کشورها حاضر به همکاری بانکی با ایران است. خبری از همکاری کشورهای مثل ترکیه منتشر نشده است. روسیه از همکاری بانکی با طرف ایرانی گفته اما باید دید میزان همکاری بانکی این کشور با ایران چقدر است و شاید چین با توجه به حواشی مربوط به بانک کولون در انتظار حل شدن لوایح چهارگانه مربوط به FATF است. متأسفانه کنش‌های مدیریتی در کشور ما با توجه به شرایط غیرعادی کنونی مسئله‌ساز است. مدت‌هاست در کشوری مثل چین که از مهم‌ترین شرکای تجاری ماست سفیری نداریم. امیدوار بودیم که با چین به مشکل بانکی نخوریم اما بدن سفیر چطور می‌خواهیم روابط اقتصادی‌مان با این کشور را تنظیم کنیم؟ در چنین شرایطی برای هر کاری یا باید وزیر خارجه کشورمان به چین سفر کند یا میزبان وزیر چینی باشیم. چنین باتکلیفی‌ها و تاخیرهایی ناشی از ناکارآمدی مدیریت کشور است و به نظر می‌رسد بحث‌های جناحی و دعوای گروهی در اولویت قرار گرفته است.

مرکز آمار ایران اعلام کرد

نرخ بیکاری تابستان امسال به ۱۲٫۲ درصد رسید

مرکز آمار، نتایج طرح آمارگیری نیروی کار تابستان ۱۳۹۷ را منتشر کرد؛ گزارشی که براساس آن «جمعیت شاغلین ۱۰ ساله و بیشتر در این فصل ۲۳ میلیون و ۹۵۶ هزار نفر بوده که نسبت به فصل مشابه سال قبل ۱۵۸ هزار نفر افزایش داشته است. بررسی اشتغال در بخش‌های عمده اقتصادی نشان می‌دهد که در تابستان ۱۳۹۷، بخش خدمات با ۴۹٫۵ درصد بیش‌ترین سهم اشتغال را به خود اختصاص داده است. در مراتب بعدی بخش‌های صنعت با ۳۱٫۶ درصد و کشاورزی با ۱۸٫۹ درصد قرار دارند.» همچنین بررسی نرخ بیکاری افراد ۱۰ ساله و بیش‌تر نشان می‌دهد که ۱۲٫۲ درصد از جمعیت فعال (شامل و بیکار، بیکار بوده‌اند. روند تغییرات این نرخ حاکی از آن است که این شاخص نسبت به تابستان ۱۳۹۶ به میزان ۰٫۷ درصد افزایش داشته است و جمعیت بیکار کشور با ۳۲۷ هزار نفر افزایش به ۳ میلیون و ۳۲۶ هزار نفر رسیده است. در تابستان ۱۳۹۷، میزان ۴۰٫۹ درصد جمعیت ۱۰ ساله و بیش‌تر از نظر اقتصادی فعال بوده‌اند، یعنی در گروه شاغلان یا بیکاران قرار گرفته‌اند. بررسی تغییرات نرخ مشارکت اقتصادی حاکی از آن است که این نرخ نسبت به فصل مشابه در سال قبل (تابستان ۱۳۹۶) ۰٫۲ درصد افزایش داشته است. نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۹ ساله نشان می‌دهد که ۲۴٫۹ درصد از فعالان این گروه سنی در تابستان ۱۳۹۷ بیکار بوده‌اند. بررسی تغییرات فصلی نرخ بیکاری این افراد نشان می‌دهد، این نرخ نسبت به فصل مشابه در سال قبل (تابستان ۱۳۹۶) ۰٫۸ درصد افزایش یافته است. بررسی نرخ بیکاری جوانان ۱۵-۲۴ ساله حاکی از آن است که ۲۷٫۲ درصد از جمعیت فعال این گروه سنی بیکار بوده‌اند. این شاخص در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط شهری نسبت به نقاط روستایی بیش‌تر بوده است. بررسی روند تغییرات نرخ بیکاری جوانان ۱۵-۲۴ ساله کل کشور نشان می‌دهد که این شاخص نسبت به فصل مشابه در سال گذشته ۰٫۲ درصد افزایش یافته است. همچنین طبق این گزارش بررسی نرخ بیکاری جمعیت ۱۰ ساله و بیش‌تر فارغ‌التحصیل آموزش عالی، نشان می‌دهد ۱۸٫۷ درصد جمعیت فعال فارغ‌التحصیل آموزش عالی بیکار بوده‌اند. این نرخ در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط روستایی نسبت به نقاط شهری بیش‌تر بوده است. بررسی روند تغییرات این نرخ حاکی از کاهش ۰٫۸ درصدی در تابستان ۱۳۹۷ نسبت به فصل مشابه سال قبل است. علاوه بر این، بررسی سهم شاغلین ۱۰ ساله و بیش‌تر با ساعت کار معمول ۴۹ ساعت و بیش‌تر نشان می‌دهد، ۴۱ درصد شاغلین، به‌طور معمول ۴۹ ساعت و بیش‌تر در هفته کار می‌کنند. این شاخص که یکی از نماگرهای کار شایسته است نشان می‌دهد در کشور سهم زیادی از شاغلین بیش‌تر از استاندارد کار می‌کنند. این شاخص نسبت به فصل مشابه سال قبل ۰٫۲ درصد افزایش داشته است. در تابستان ۱۳۹۷ سهم جمعیت بیکار فارغ‌التحصیل آموزش عالی از کل بیکاران ۳۹٫۵ درصد بوده است. این سهم در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط شهری نسبت به نقاط روستایی بالاتر است. بررسی تغییرات این شاخص نشان می‌دهد که نسبت به فصل مشابه سال قبل ۰٫۱ درصد افزایش داشته است. در تابستان ۱۳۹۷ سهم جمعیت شاغل فارغ‌التحصیل آموزش عالی از کل شاغلان ۲۳٫۸ درصد بوده است. این سهم در بین زنان نسبت به مردان و در نقاط شهری نسبت به نقاط روستایی بالاتر است. بررسی تغییرات این شاخص نشان می‌دهد که نسبت به فصل مشابه سال قبل ۰٫۷ درصد افزایش داشته است. بررسی سهم اشتغال ناقص نشان می‌دهد که در تابستان ۱۳۹۷، ۱۰۰ درصد جمعیت شاغل، به دلایل اقتصادی (فصل غیر کاری، رکود کاری، پیدا نکردن کار با ساعت بیش‌تر و ...) کمتر از ۴۴ ساعت در هفته کار کرده و آماده برای انجام کار اضافی بوده‌اند. این در حالی است که ۴۱۰ درصد از شاغلین ۱۰ ساله و بیش‌تر، ۴۹ ساعت و بیش‌تر در هفته کار کرده‌اند.

از بازار سرد ارز در تهران تا بازار داغ نفت در جهان

بحران نفتی در راه است؟



را داد که ما با کمبود عرضه روبه‌رو خواهیم شد. ضمن اینکه شمار زیادی از کشورهای نفتخیز هم برای جبران کسری ایران تولید خود را افزایش دادند.

اما این یک روی سکه است. در روی دیگر این سکه نیاز دنیا به نفت ایران و قدرت ایران در بازار جهانی قرار دارد. برخی از رسانه‌های آمریکایی از جمله واشنگتن پست در گزارشی بر این باورند که اقتصاد دنیا نیازمند نفت ایران است و درگیری با ایران و ایجاد اختلال در بازار نفت به نفع اقتصاد آمریکا نیست. این رسانه از ترامپ خواسته است که به جای مخالفت مستمر با ایران، به همکاری اقتصادی با این کشور بپردازد.

نکته دیگر فشارهای سیاسی روی ترامپ در آستانه انتخابات میان دوره‌ای در این کشور است. ترامپ در تلاش است تا حزب جمهوریخواه برنده این انتخابات باشد تا بتواند ساده‌تر برنامه‌های خود را پیاده کند ولسی بحران در بازار نفت می‌تواند محبوبیت او را کاهش دهد. سایت اوایل پرایس در این زمینه نوشت: بسیاری از طرفداران حزب جمهوریخواه افراد ثروتمندی هستند که زندگی و کارشان وابسته به قیمت نفت و فرآورده‌های آن است. ناراضی‌های این افراد از وضعیت بازار می‌تواند آینده سیاسی ترامپ و حزبی را دچار بحران کند و به همین دلیل است که ترامپ هشت کشور را از تحریم‌های ایران معاف کرد.

اما مسأله دیگر این است که کدام کشورها از این تحریم‌ها معاف شده‌اند. از جمله کشورهایی که اسم‌شان در این فهرست قرار دارد دو کشور چین و هند دیده می‌شود که اصلی‌ترین خریداران نفت ایران هستند و سهم زیادی از صادرات ایران را به خود اختصاص داده‌اند. ادامه خرید نفت این کشورها از ایران تضمین‌کننده تامین بخش زیادی از درآمد صادراتی نفت کشور است. البته باید در نظر داشت که بلومبرگ به نقل از مقامات آمریکایی مدعی شده است که این هشت کشور خرید نفت خود از ایران را به شدت کاهش داده‌اند و آنها تا چند ماه آینده باید جایگزینی برای نفت ایران پیدا کنند ولی خبرگزاری‌های چینی و هندی از خرید نفت در سطح قبلی و حتی افزایش خرید در برخی از ماه‌ها خبر داده‌اند.

با وجود تمامی این اخبار ضد و نقیض، به نظر می‌رسد وضعیت به نفع ایران باشد. ایران حداقل تا چند ماه آینده می‌تواند از درآمد صادراتی خود بهره بگیرد و بزرگ‌ترین و اصلی‌ترین خریدارانش یعنی کشورهای چین و هند و ژاپن و کره جنوبی و عراق و ترکیه را در کنارش داشته باشد. از طرف دیگر مخابره این پیام به دنیا که حذف نفت ایران از بازار به معنای وارد شدن شوکی بزرگ به قیمت است و بحرانی غیرقابل کنترل در بازار ایجاد می‌کند، پیامد دیگری است که تصمیم اخیر ترامپ برای کشور به همراه داشت.

بانک‌های خارج از ایران

- تحریم خرید یا صدور اوراق قرضه ایران

- تحریم صنایع خودروسازی ایران

دولت آمریکا همچنین «صادرات فرش و موادغذایی ایرانی به آمریکا» و «صادر مجوز برای صادرات یا صادرات مجدد هواپیماهای مسافربری و باری و قطعات آن‌ها» را لغو کرد. این دو مورد نیز در چارچوب برجام و براساس توافق صورت‌گرفته میان ایران و آمریکا مجاز اعلام شده بودند.

تحریم‌های دور دوم

روز یکشنبه سیزدهم آبان و ۱۸۰ روز پس از خروج آمریکا از برجام، فهرست تحریم‌های آمریکا کامل شده و از امروز دوشنبه اعمال می‌شود. براساس دستورالعملی که از سوی وزارت خزانه‌داری آمریکا اعلام شده، تحریم‌های زیر از امروز پنجم نوامبر به مرحله اجرا درمی‌آید:

- تحریم بنادر، خطوط کشتیرانی و کشتی‌سازی شامل شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران (IRISL)، شرکت کشتیرانی جنوب‌خط ایران و همچنین شرکت‌های زیرمجموعه آن‌ها
- تحریم‌های نفتی شامل شرکت ملی نفت ایران، شرکت بازرگانی نفت ایران، شرکتی ملی نفتکش. خرید نفت، محصولات نفتی و پتروشیمی از ایران نیز شامل این تحریم‌ها می‌شود
- تحریم تبادلات مالی مؤسسات مالی خارجی با بانک مرکزی ایران
- تحریم ارائه خدمات مربوط به سیستم تبادل اطلاعات مالی محرمانه به بانک مرکزی ایران
- تحریم خدمات کارگزاری و بیمه
- تحریم بخش انرژی ایران.

بحران نفت دامن ترامپ را می‌گیرد

افزایش قیمت نفت با نزدیک شدن به تاریخ پنج نوامبر یعنی روزی که قرار است تحریم نفتی ایران بازگردانده شود، یکی از نگران‌کننده‌ترین مسائلی بود که توسط کارشناسان مطرح می‌شد.

به گزارش خبرآنلاین، برخی از رسیدن قیمت نفت تا مرز ۱۰۰ دلار خبر می‌دادند و برخی دیگر ادعا می‌کردند که احتمال تجربه قیمت ۲۰۰ دلاری برای هر بشکه نفت وجود دارد ولی علی‌رغم نوسان‌های اخیر قیمت نفت در بازار، در آستانه بازگشت تحریم‌های نفتی قیمت در این بازار روند نزولی به خود گرفته است.

سایت ام اس ان در گزارشی نوشت: تصمیم آمریکا برای معاف کردن هشت کشور از تحریم نفتی ایران و تداوم خرید نفت توسط این کشورها از ایران اولین و اصلی‌ترین عامل کاهش قیمت نفت است. ترامپ با انتشار خبر معافیت هشت کشور آسیایی به بازار این پیام

بزرگ‌ترین اختلال در تاریخ بازار نفت در راه است

تاثیر تحریم‌های ترامپ بیشتر است یا اوپاما؟

پس از آنکه ترامپ اعلام کرد از برجام خارج می‌شود، دولت‌های اروپایی قول دادند تا توفیق را حفظ کنند و راهایی برای ادامه تجارت پیدا کنند. با این حال واردات نفت آنها از ایران کاهش یافته است. شرکت‌هایی مانند توتال، رویال و... تمام خریدهای خود را متوقف کرده‌اند، چرا که نگران طرد شدن از سیستم مالی ایالات متحده هستند.

چین، بزرگ‌ترین واردکننده نفت ایران، هنوز در حال مذاکره با آمریکا است. اما به گفته منابع آگاه، این کشور هم جزو آن ۸ کشوری است که از تحریم‌های آمریکا معاف شده‌اند. ایران معتقد است که فروش بیش از یک میلیون بشکه در روز حفظ خواهد شد. در واقع ماجرای افزایش قیمت بنزین و انتخابات میان دوره‌ای در آمریکا باعث شده ترامپ آرام‌تر برخورد کند. تحریم‌های ایران به همتایانش در اوپک فشار آورده است. به گزارش بلومبرگ، عربستان از ماه آوریل تولید خود را روزانه ۷۸۰ هزار بشکه در روز افزایش داده است. اینکه پادشاهی تا چه زمانی می‌تواند این افزایش تولید را ادامه دهد بستگی به میدان‌های نفتی و استخراج دارد. به گفته سازمان بین‌المللی انرژی، عربستان ظرفیت تولید مازاد ۱.۳ میلیون بشکه در روز را دارد. دیگر کشورها از جمله روسیه و امارات متحده و عراق هم در این میان می‌توانند بیشتر تولید کنند.

هرگونه خرید از ایران را تا حد قابل توجهی کاهش دهند.

اما در نهایت آمریکا به دنبال به صفر رساندن فروش نفت ایران است. حالا برای بر کردن شکاف عرضه ایران، حتی تولیدکنندگان بزرگ نفت مانند عربستان در تلاشند.

کدام رئیس‌جمهور تحریم سخت‌تری اعمال می‌کند؟

تحلیلگران بر این باورند که رویکرد ترامپ در تحریم‌ها تاثیر بیشتری از تحریم‌های اوپاما دارد. تحلیلگران انتظار ندارند صادرات نفت ایران کاملاً متوقف شود، اما این اتفاق نظر هم وجود دارد که تحریم‌های ترامپ، تاثیر بیشتری نسبت به دور قبلی تحریم‌ها در زمان اوپاما در سال ۲۰۱۲ دارد.

طبق جمع‌آوری‌های بلومبرگ، در حال حاضر، ۱.۱ میلیون بشکه در روز از محموله‌های ایران کاهش یافته است. البته تولید به همین اندازه کاهش نیافته است و برخی از خروجی‌ها ذخیره‌سازی شده است. حدود ۱.۷۶ میلیون بشکه نفت در روز در ماه اکتبر صادر شد که بیشتر از دریای شمال استخراج شده بود.

مایک ویتنبر، مدیر تحقیقات بازار نفت در شرکت Societe Generale SA می‌گوید: بخش بزرگی از تاثیرات هنوز اتفاق نیفتاده است.

فرصت امروز: بازگشت دوباره تحریم‌های آمریکا علیه ایران، بار دیگر مسأله نفت و اقتصاد ایران را بر صدر رسانه‌های جهان نشاند. تفاوت این بار اما در نوع تحلیل‌هاست. با گذشت ۱۸۰ روز از خروج آمریکا از برجام، دور دوم تحریم‌های این کشور علیه ایران از امروز دوشنبه اعمال می‌شود و به این ترتیب، حلقه تحریم‌های غیرقانونی آمریکا علیه اقتصاد ایران تنگ‌تر می‌شود، ولی این بار ایران برخلاف گذشته، حمایت اروپا، چین، روسیه و نهادهای بین‌المللی از جمله سازمان ملل را در برابر آمریکا دارد. درحالی که در دوران تحریم‌های اوپاما تمام جهان همراه آمریکا بود، اما این بار قدرت‌های جهان از همراهی با تحریم‌های آمریکا سرباز زده‌اند. همچنین اگرچه چند روزی است که خبر معافیت هشت کشور از تحریم نفتی ایران منتشر شده است، اما بازار نفت همچنان تشنه شنیدن خبرهای تازه درباره تحریم نفتی آمریکا علیه ایران است.

اما به موازات بازار داغ نفت در جهان، بازار سرد ارز در تهران نشان‌دهنده دو روند کاملاً متفاوت در روز سیزدهم آبان بود. بازار ارز پایتخت به رغم بازگشت تحریم‌ها و شروع دور دوم تحریم‌های آمریکا علیه ایران، روز آرامی را پشت سر گذاشت و نسبت به روز گذشته تغییر چندانی نداشت. هر سه تکه تمام‌بهار آزادی نیز در حدود ۴ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان با ۴ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان معامله شد. از سوی دیگر اما بازار سرمایه دیروز با افت شاخص بورس همراه بود و بورس تهران تماماً قرمزپوش شد. البته کارشناسان افت شاخص بورس در روز سیزدهم آبان را به شروع دور دوم تحریم‌های آمریکا مرتبط نمی‌دانند و ریشه افت دسته‌جمعی شاخص‌های بازار سرمایه را در رد لایحه CFT از سوی شورای نگهبان تحلیل می‌کنند، زیرا شاخص بورس که در دقیقه‌های نخست معاملات روز یکشنبه حدود هزار واحد رشد کرده بود، پس از انتشار خبر رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان به یکباره منفی شد و در نهایت با افت ۵۳۰ پله‌ای به کار خود پایان داد.

تحریم‌های دور اول

پیش از این در دور نخست تحریم‌ها، طبق دستورالعملی که در روز ۱۵ مردادماه و ۹۰ روز پس از خروج آمریکا از برجام از سوی وزارت خزانه‌داری این کشور منتشر شد، تحریم‌های زیر که در چارچوب برجام لغو شده بودند، بار دیگر اعمال شدند:

- تحریم خرید یا نگهداری دلار آمریکا از سوی دولت ایران
- تحریم تجارت ایران با استفاده از طلا و فلزات گرانبها
- تحریم فرروش، تأمین و انتقال فولاد، آلومینیوم، ذغال‌سنگ و نرم‌افزارهای تولیدات صنعتی به ایران یا از مبدأ ایران
- تحریم تبادلات مالی مربوط به خرید و فروش ریال ایران یا نگهداری مبالغ قابل توجه از ریال ایران در حساب‌های ریالی در

تحریم ایران بزرگ‌ترین اختلال در بازار نفت را به وجود می‌آورد؛ این نخستین سطر گزارشی است که بلومبرگ درباره تحلیل بازار نفت در آستانه اعمال تحریم‌های آمریکا علیه ایران پرداخته است.

طبق این گزارش، نیمه‌شب یکشنبه، یک تقسیم‌بندی در جهان نفت رخ داد. هر کسی که تحریم‌ها اعمال می‌شود، بزرگ‌ترین اختلال در عرضه ایالات متحده رو به رو خواهد شد.

در حالی که ایالات متحده با دادن معافیت به برخی کشورها به آنها اجازه داده است از ایران، سومین تولیدکننده نفت خاورمیانه خرید نکند، اما صادرات رو به کاهش است. از زمانی که ترامپ اعلام کرد که تحریم‌ها را برمی‌گرداند، صادرات نفت ۳۷ درصد کاهش یافته است. از ۵ نوامبر که تحریم‌ها اعمال می‌شود، بزرگ‌ترین اختلال در عرضه نفت از زمانی که لیبی در ابتدای دهه گذشته دچار جنگ داخلی شد، ایجاد خواهد شد.

فاتح بیروز، مدیر اجرایی آژانس بین‌المللی انرژی به بلومبرگ گفت: صادرات نفت ایران به سرعت در حال کاهش است و شاید در هفته آینده بیشتر هم شود.

مایک پومپئو، وزیر خارجه آمریکا، روز جمعه اعلام کرد: ایالات متحده معافیت‌های جزئی به هشت کشور می‌دهد، در صورتی که

نگاه

روز بی‌نوسان ارز و تداوم فروش نفت در ۱۳ آبان
اولین روز تحریم چگونه گذشت؟

روز اول تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا علیه ایران در حالی شروع شد که قیمت دلار در بازار حتی شاهد کاهش بود و مشتریان نفتی ایران مشمول معافیت از تحریم‌ها شده‌اند.

به گزارش ایرنا، روز ۱۳ آبان در حالی شروع شد که «دونالد ترامپ» مدعی بود زمستان سختی را برای ایرانی‌ها رقم می‌زند، اما روز اول تحریم‌ها با کاهش نرخ دلار در بازار ارز شروع شد. اغلب خریداران نفت ایران از تحریم نفتی معاف شدند و اروپایی‌ها در حال ایجاد اتاق مالی برای مراودات اقتصادی با ایران و شرکت‌های ایرانی بر پایه یورو هستند.

به طور قطع اعمال تحریم‌های جدید محدودیت‌هایی را برای تعاملات بین‌المللی و شرایط اقتصادی کشورمان ایجاد خواهد کرد، اما اعمال این محدودیت‌ها انزوای آمریکا را در جامعه جهانی به تصویر کشید. نمی‌توان گفت در شرایط جدید، اقتصاد همان مسیر پس از برجام را ادامه خواهد داد و قطعاً موانعی بر سر راه خواهد بود، اما دولتمردان و نظام تصمیم‌ساز در هر سه قوه باید تدابیری را اتخاذ کند که کمترین آثار ناشی از اعمال تحریم‌ها در معیشت و زندگی مردم خود را نشان دهد. بدون شک قرار گرفتن در این مسیر ناهموار بدون داشتن برنامه و سیاست از پیش تعیین شده می‌تواند شرایط را برای مردم سخت‌تر کند.

تداوم فروش نفت ایران

مجیدرضا حریری، عضو اتاق بازرگانی ایران با اشاره به ضرورت پیش‌بینی رفتارهای دولت آمریکا گفت: معتقدم آنچه که بیشتر از تحریم‌ها به اقتصاد ایران ضربه می‌زند، سوءمدیریت‌ها است. در سال‌های گذشته شرایط قرارگیری در فشار ناشی از تحریم‌ها را تجربه کردیم، دولتمردان می‌توانستند از تجربه سال‌های گذشته برای کاهش آثار تحریم استفاده کنند.

وی ادامه داد: حتی در شرایطی که ترامپ در انتخابات شعار خروج از برجام را سر می‌داد باید آن را جدی می‌گرفتیم و بعد از انتخابات هم که یکی از تهدیداتش خروج از برجام بود باید در همان روزها تدابیر ضدتحریم برای اقتصاد اتخاذ می‌شد.

این فعال اقتصادی با یادآوری اهمیت تقویت زیرساخت‌های اقتصادی برای مقابله با تحریم‌های آمریکایی اظهار داشت: اگر زیرساخت‌های اقتصادی و برنامه‌های بلندمدت وجود داشته باشد مقابله با تحریم‌ها راحت‌تر خواهد بود و مشکلات کمتری برای زندگی مردم به وجود خواهد آمد.

حریری تصریح کرد: شاید تصمیم و سیاست دولت این است که برنامه‌های ضدتحریم را اعلان عمومی نکند تا بتواند این برنامه را به صورت پایدارتری ادامه دهد.

عضو اتاق بازرگانی ایران با بیان اینکه اثرات تحریم از چند ماه زودتر خود را در اقتصاد خانوار نشان داد، گفت: درصد قابل توجهی از خانوار در حال حاضر درآمد کمتر از ۲۰۰ دلار دارند و این از نجات مردم ایران است که در این شرایط هم از سیاست‌های اقتصادی دولت حمایت می‌کنند.

حریری بر اهمیت ذخایر ارزی به عنوان پشتوانه اقتصاد انگشت نهاد و گفت: رئیس جمهور کشورمان در دوران التهابات ارز در بازار چند بار اعلام کرد که می‌توانیم از ذخایر ارزی برای مدیریت بازار ارز استفاده کنیم، اما این ذخایر برای دوران تحریم نگهداری خواهد شد. حال تبعات خوب یا بد این تصمیم بر عهده دولت است چراکه عده‌ای مخالف این سیاست بودند.

این فعال اقتصادی با بیان اینکه هرچند اروپایی‌ها همواره از ایران در برابر آمریکا حمایت کرده‌اند اما باید برای مقابله با تحریم‌ها به راهکار جدی‌تری اندیشید، ادامه داد: نمی‌توان تنها با تکیه بر حمایت اروپایی‌ها از دوران تحریم عبور کرد.

وی همچنین درباره تحریم‌های نفتی اظهار داشت: آمریکا نمی‌تواند تحریم نفتی گسترده‌ای علیه ایران اعمال کند. در سال‌هایی که تحریم‌ها از سوی چند کشور اعمال می‌شد و کشورمان با تحریم‌های سازمان ملل مواجه بود میزان فروش نفت ایران روزانه به ۸۰۰ هزار بشکه رسید. در این شرایط که آمریکا در این تحریم‌ها تنها است معتقدم میزان فروش نفت ایران به کمتر از یک میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه در روز نخواهد رسید.



لزم عضویت در گروه‌های مالی بین‌المللی

در شرایطی که آمریکا سعی دارد از هر طریقی فعالیت‌های اقتصادی و تجارت بین‌المللی ایران و شرکت‌های ایرانی را محدود و متوقف سازد، ایران هم باید از هر شرایطی برای تقویت همکاری با شرکت‌ها و بازارهای بین‌المللی استفاده کند. حال اینکه مهم‌ترین شرط همکاری‌های مالی اعتماد به نهادهای اقتصادی ایران است و تنها در شرایطی می‌توان تعاملات بانکی با نهادهای مالی بین‌المللی را برقرار کرد که به مقررات بین‌المللی آنها که برای تمام کشورها یکسان است، پایبند باشیم.

از دید طیفی از صاحب‌نظران مسائل سیاسی و اقتصادی، یکی از مهم‌ترین نهادهای مالی بین‌المللی، کارگروه ویژه اقدام مالی یا همان FATF است، هرچند که بحث پیوستن ایران به این کارگروه بین‌المللی مخالفانی در کشور دارد اما عضویت در FATF یک گام رو به جلو برای اثبات شفافیت مالی و بانکی ایران است و با قرار گرفتن در لیست سفید FATF فرصتی پیش می‌آید تا ایران بتواند حسن نیت خود را به نهادهای بین‌المللی نشان دهد و سلامت نظام بانکداری خود را به بدگمان‌های خارجی ثابت کند.



خیمه‌شب بازی ترامپ با عروسک تحریم‌های اقتصادی علیه ایران، به پرده آخر رسید و قرار است محدودیت‌هایی اعمال شود که خبرگان اقتصادی می‌گویند اثرات آن در ماه‌های قبل تخلیه شده است.

ماه‌ها است که ایالات متحده آمریکا بر طبل اعمال تحریم‌ها علیه اقتصاد ایران می‌کوبد. مزمه‌های آن را ماه به ماه از اواسط سال گذشته آغاز کرد و در نهایت گام به گام به موعدی نزدیک شد که برجام را زیر پا بگذارد و بگوید که برجام بدترین توافق دوره حکومت‌داری در این کشور بوده که از سوی باراک اوباما، همتای پیشینش به امضا رسیده است، اما درست از چند ماه قبل از موعد مقرر، اعمال این تحریم‌ها بر علیه ایران شروع شد و اولین شلیک‌های خود را با وعده کاهش فروش نفت ایران به صفر همراه کرد؛ تا جایی که شرکای معاملات نفتی ایران در بازارهای جهانی تهدید به تحریم از سوی ایالات متحده آمریکا شدند و در کنار آن، قرار بر این شد که هر کشوری که با ایران قرارداد داشته و در دوران بعد از برجام، کار اقتصادی، تجاری و سرمایه‌گذاری مشترک آغاز کرده باشد، از معامله به صورت یکطرفه خارج شده و دیگر تعامل تجاری نداشته باشد؛ البته به تناسب، برای برخی از شرکت‌ها مهلت زمانی برای خروج از قراردادها نیز در نظر گرفته شد.

این تهدیدها به تحریم ماه‌های متمادی با اقتصاد ایران همراه بود و به مدد برخی مشکلات ساختاری اقتصاد ایران و برخی بی‌تدبیری‌های داخلی، چالش‌هایی را به‌ویژه در بازار ارز رقم زد؛ سیل نقدینگی از جمله این مشکلات ساختاری بود که طی ماه‌های گذشته نهایت تأثیر مخرب خود را در بازار ارز، سکه، مسکن و خودرو تخلیه کرد و دیگر توانی برای ایجاد موج جدید قیمتی در هیچ بازاری ندارد.

به گفته اقتصاددانان و فعالان اقتصادی، اگرچه ممکن است تحریم‌ها، آثاری را به مرور در اقتصاد ایران داشته باشد و سختی‌هایی رقم بزند، اما به هیچ عنوان توان ایجاد تکانه‌های شدید را ندارد. این خبرگان اقتصادی معتقدند بخش عمده‌ای از آثار تحریم به لحاظ اقتصادی، پیش از موعد سیزدهم آبان، در اقتصاد ایران تخلیه شده و همین امر، شرایط را اندکی برای مواجهه با این شرایط جدید سهل‌تر کرده است. همچنین معافیتهای که آمریکا به هشت کشور خریدار نفت ایران در روزهای گذشته ارائه کرده، نه‌تنها روپای ترامپ برای به صفر رساندن فروش نفت ایران را غیرممکن کرده، بلکه سبب خواهد شد تا ایران، علاوه بر مستیزبان جدیدی که به گفته دولتمردان برای فروش نفت خود در شرایط جدید پیدا کرده، با مضیقه کمتری در فروش نفت و درآمدهای نفتی مواجه شود. به‌ویژه آنکه علی‌رغم محدودیت اندکی که در فروش نفت ایجاد شده، به همان نسبت قیمت نفت در بازارهای جهانی رو به افزایش گذاشته است؛ صندوق بین‌المللی پول نیز پیش‌بینی کرده اگر محدودیت آمریکا برای فروش نفت ایران بیشتر شود، قیمت نفت از مرز ۱۰۰ دلار هم عبور خواهد کرد.

در این میان، فعالان اقتصادی بخش آسیب‌پذیرتر اقتصاد ایران از تحریم‌های پیش رو را حوزه نظام بانکی می‌دانند که البته به اعتقاد آنها، به مشکلات ساختاری اقتصاد ایران و نظام بانکی برمی‌گردد؛ به خصوص اینکه سیستم بانکی در ایران از جمله بخش‌هایی بود که بعد از برجام نیز به‌دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم قبلی، نتوانست ارتباطات و تعاملات خود با دنیا را احیا کند.

گزارش «مهر» درباره پیش‌بینی ۱۲ فعال اقتصادی از اعمال دور جدید تحریم‌ها را در ادامه می‌خوانید.

محمود بهمنی، رئیس کل اسبق بانک مرکزی؛ متاسفانه برخی از بخش‌های اقتصادی و دولتی ایران به پیشواز تحریم‌ها رفتند و در حالی که خبری از اعمال این تحریم‌ها نبود، برخی نابسمانی‌ها را برای

اقتصاد ایران رقم زدند؛ بخشی از تحکرات ناشی از آثار روانی این تحریم‌ها، از سه ماه قبل در اقتصاد ایران تخلیه شده است؛ بنابراین در شرایط کنونی، اگر بتوانیم مدیریت مناسبی داشته باشیم، تحریم‌ها را دور خواهیم زد، ضمن اینکه ایران تحریم‌هایی به مراتب بدتر از شرایط کنونی را پشت سر گذاشته است؛ در سال ۹۱، شش تحریم از سوی سازمان ملل متحد اعمال شد که در کنار اجماع جهانی، شرایط سختی را برای اقتصاد ایران رقم زد، اما اکنون وحدت اروپایی‌ها و سازمان ملل را در همراهی با ایفای تعهدات ایران در برجام به همراه داریم و به راحتی می‌توان مدیریت مناسبی را برای عبور از این شرایط اعمال کرد.

مسعود خوانساری، رئیس اتاق بازرگانی تهران: تحریم‌های آمریکا با وجود مخالفت قاطع اتحادیه اروپا همانند پیش‌بینی‌ها از سرگرفته شده، اما باید گفت که این تحریم‌ها حرف تازه و جدیدی برای ایران ندارد؛ با این تفاوت که خوشبختانه این بار اتحادیه اروپا با وجود تمام محافظه‌کاری‌ها در رفتارهایش، همراه ایران است.

محمد لاهوتی، رئیس کنفدراسیون صادرات ایران: تحریم‌ها بدون شک آثار منفی خود را بر اقتصاد ایران خواهد داشت و تاکنون نیز بخشی از این آثار منفی از نظر روانی و عملیاتی، در اقتصاد نمودار شده، اما به هر حال همه این آثار تخلیه نشده است؛ ضمن اینکه آمریکایی‌ها اعلام کرده‌اند که پتروشیمی، کشتیرانی و فروش نفت ایران را با مشکل روبه‌رو خواهند کرد، اما اینکه تا چه اندازه موفق باشند و بتوانند با چه درصد موفقیتی این کار را انجام دهند، موضوع دیگری است. به هر حال فروش نفت ایران هیچ‌گاه به صفر نخواهد رسید؛ به خصوص اینکه امیدواری در مواجهه با دور جدید تحریم‌های آمریکا بر علیه ایران، ایستادگی اروپایی‌ها برای حفظ برجام است که طی چند روز گذشته نیز بیانه‌هایی در حمایت از حفظ این قرارداد بین‌المللی و بر علیه تحریم‌های آمریکا صادر کرده است. در عین حال همانطور که رئیس‌جمهور نیز اعلام کرده، اتحادیه اروپا باید برنامه اصلی خود را برای ایجاد یک کانال ویژه مالی، هرچه زودتر اعلام کرده و عملیاتی کند و به اجرای آن سرعت ببخشد، در آن صورت است که بهتر می‌توان در مورد تأثیر تحریم‌های آمریکا بر اقتصاد ایران قضاوت کرد.

محسن جلال‌پور، رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران: بخش عمده‌ای از آثار تحریم‌های خصمانه آمریکا علیه اقتصاد ایران، در شش ماهه ابتدای امسال تخلیه شده، ولی به هر حال با توجه به اینکه این کشور اعلام کرده که ۴۰۰ شرکت و فرد جدید را به فهرست تحریم‌های خود اضافه خواهد کرد، این موضوع می‌تواند اقتصاد ایران را دچار مشکل کند. از سوی دیگر آمریکا فشار زیادی را برای قطع روابط سوئیفت با ایران به کار گرفته که این موضوع هم در صورت عملیاتی شدن می‌تواند چالش‌هایی را برای اقتصاد ایران به دنبال داشته باشد.

حسین سلاح‌ورزی، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران: آثار ناشی از اعمال تحریم‌های آمریکا، ظرف ماه‌های گذشته در اقتصاد ایران تخلیه شده است، ضمن اینکه این‌طور نیست که تصور کنیم اعمال تحریم‌های جدید آمریکا، ما را به شرایط پیش از برجام برمی‌گرداند. مطلقاً این اتفاق نمی‌افتد؛ یعنی ما به آن شرایط تحریم پیش از برجام برنخواهیم گشت، اما به هر حال این تحریم‌ها هم بدون تأثیر نیست. بخش عمده‌ای از اثرات تحریم، بار روانی ناشی از آن است که در هفت ماهه گذشته، در اقتصاد و بازار ایران تخلیه شده است.

غلامحسین شافعی، رئیس اتاق بازرگانی ایران: به نظر می‌رسد بخش عمده‌ای از آثار منفی و زیانبار تحریم‌های آمریکا علیه ایران، به مرور در ماه‌های گذشته در اقتصاد ایران تخلیه شده؛ در این شرایط نیز که

ما وابستگی شدیدی به درآمدهای حاصل از نفت داریم و یکی از نقاط خطر ما در رابطه با مساله تحریم، فروش نفت است، مهم‌ترین مساله‌ای که باید بر آن تکیه کرد، تقویت صادرات غیرنفتی کشور است؛ البته نه به این شیوه‌ای که اکنون کار پیش می‌رود؛ چراکه در شرایط کنونی با کمال تأسف وضعیت بسیار نامطلوبی پیش آمده است؛ دولت باید حمایت‌ها از صادرات غیرنفتی را بیشتر کند.

سیدحسین سلیمی، عضو کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی: تحریم‌های آمریکا، بزرگ‌ترین تأثیر خود را به لحاظ ارزی و کمبود منابع بر اقتصاد ایران به جای گذشته و اقتصاد ایران از شرایط نامساعد ناشی از اوج فشار عبور کرده و بخش عمده‌ای از اثرات آن تخلیه شده است؛ به نظر می‌رسد بیشترین اثر منفی این تحریم‌ها می‌توانست بر روی نرخ ارز نمود پیدا کند؛ در حالی که نرخ ارز از ۴ هزار به ۸ هزار تومان در سامانه نیما و حدود ۱۴ هزار تومان در بازار آزاد رسیده و بیش از این جایی برای نوسانات ارزی وجود ندارد.

مرتضی ایمانی‌راد، اقتصاددان: هنوز مشخص نیست ترامپ قصد دارد چه اقداماتی را بر علیه اقتصاد ایران انجام دهد؛ هنوز مبادلات غیردلاری و شبکه بانکی ایران کاملاً وارد تحریم‌ها نشده، تحریم بانک مرکزی هنوز مشخص نیست و تاریخ تمام قراردادهای نفتی حتی تا ماه نوامبر نیز کامل نشده است، بنابراین ممکن است تنگنای نفتی از ماه دسامبر بیشتر شود؛ پس وقتی که همه این مولفه‌ها را در نظر بگیریم، به این نتیجه می‌رسیم که تحریم‌ها در همه ابعاد تحقق نیافته است.

سیدرضی آقامیری، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران: اثرگذاری برخی از موارد تحریمی که آمریکا در دور جدید محدودیت‌ها بر علیه اقتصاد ایران در نظر گرفته، نیازمند سیرری کردن دوره‌ای است که آثار خود را به‌طور کامل در اقتصاد ایران تخلیه کند و یک بازه زمانی را باید در نظر گرفت، هنوز به نظر نمی‌رسد که آن بازه زمانی طی شده باشد، ولی بخشی از آثار منفی این تحریم‌ها در اقتصاد ایران تخلیه شده است، اما قضاوت کامل این اثرگذاری نیازمند گذر زمان است.

عباس آرگون، نایب‌رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق بازرگانی تهران: بخشی از آثار تحریم‌ها در اقتصاد ایران تخلیه شده، اما در بخش حمل و نقل، نظام بانکی و موضوعاتی همچون سوئیفت باید جزئیات تحریم‌های جدید اعلام شود تا مشخص شود که دامنه تحریم‌ها چقدر است؛ به هر حال قرار است که ۷۰۰ نفر در فهرست تحریم‌های آمریکا قرار بگیرند که باید در ادامه دید حضور آنها چقدر در پروسه تحریم برای اقتصاد ایران مشکل ایجاد می‌کند، اما به هر حال اکنون به نظر نمی‌رسد شرایط خاصی را تجربه کنیم.

ابراهیم بهادراتی، مشاور عالی اتاق بازرگانی تهران: به نظر می‌رسد غیر از آثار روانی تحریم‌های آمریکا که در اقتصاد ایران تخلیه شده، تا به حال فروش نفت ایران به شکلی که آمریکا می‌خواسته دچار مشکل نشده است. آمریکا به کشورهای مختلفی که از ما نفت می‌خرند، فشار آورد، اما در نهایت به آنها معافیت داد. البته فروش نفت ایران از ۲.۴ میلیون بشکه در روز به ۱.۵ میلیون بشکه در روز رسیده، اما باید توجه داشت که قیمت‌ها بالا رفته است. پس آثار اقتصادی تا حدود بسیار زیادی تخلیه شده، اما آثار روانی و سیاسی آن را باید در آینده قضاوت کرد.

حسین درودیان، اقتصاددان: آثار تحریم‌های آمریکا تا حد زیادی تخلیه شده و اتفاق عملیاتی جدیدی رخ نخواهد داد، چراکه گشایش‌هایی که در روابط بانکی بعد از برجام بنا بود که برای ایران اتفاق افتد، انجام نشد، بنابراین رفع آن نیز عملاً تأثیر منفی بر ایران نخواهد داشت، چراکه تأثیر مثبت خاصی هم نداشته است.

عبده تبریزی پاسخ داد

چرا پیش‌بینی‌های اقتصادی با توقع‌مان متفاوت شد؟

سمینار یک روزه «روش‌های تامین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان از طریق بازار سرمایه با تاکید بر معاملات بورس و فرابورس» با همکاری موسسه ارزش‌فرینان مالی بازار سرمایه و استناداری آذربایجان شرقی و کارگزاری آگاه در تبریز برگزار شد و حسین عبده تبریزی، عضو شورای عالی بورس اوراق بهادار گفت: پیش‌بینی‌های اقتصادی، تورم و... درباره امسال، متفاوت با آنچه توقع داشتیم، بود که در این زمینه عوامل دیگری غیر تحریم‌های آمریکا و ترامپ دخیل هستند.

به گزارش ایسنا، حسین عبده تبریزی در این سمینار با بیان این که حمایت از کارآفرینی بنگاه‌های دانش‌بنیان در سطح دولت، شهر و سطح NGO قابل طرح و تعقیب است، گفت: کمک‌ها و ضمانت‌های دولتی در این رابطه مهم است اما صرف این کمک‌ها، چندان کارساز نیست.

وی با اشاره به اهمیت استارت‌آپ‌ها گفت: طی ۴۰ سال گذشته با توجه به نرخ رشد نازل (۲.۳) و نرخ رشد نسبتاً بالای جمعیت (۲.۱)، ارزش‌چندانی خلق کرده و ثروت افزایش نیافته است. اما استارت‌آپ‌ها می‌توانند به انباشت سرمایه بینجامند و ارزش و ثروت خلق کنند.

عبده تبریزی با تاکید بر این که توسعه باید محلی باشد و در مدلی محلی توسعه را به حرکت درآوریم، یادآور شد: برای رسیدن به «تبریز مبتنی بر دانش بنیان‌ها» به چشم‌انداز جدیدی از شهر تبریز نیاز داریم و باید شهر به دانش، خلاقیت و انگیزه‌های تازه‌ای مجهز شود که توسعه استراتژیک مدیریت شهری ممکن شود.

وی در ادامه گفت: برای خلق برند تبریز باید ماهیت شبه شرکتی به شهر داده و بتوانیم همانند یک شرکت کارا شهر را اداره کنیم؛ چرا که شهرهای آینده به پیشروان آینده‌نگری نیاز دارد که رهبری خود را در عرصه‌های «صاحب فکر بودن، حرفه‌ای بودن، گروه‌گرایی، حساس نسبت به احساسات دیگران و فرهنگی بودن» نشان دهند.

عبده تبریزی با ارائه تصویری از موقعیت کشور گفت: طبق پیش‌بینی سال گذشته در رابطه با امسال، ارقامی که در مورد تورم و... پیش‌بینی کرده‌اند ارقامی متفاوت با آنچه توقع داشتیم بود. آیا این موارد به تصمیم ترامپ برای خروج از برجام با می‌گردد؟ تصمیم ترامپ یک ضربه زد و شروع کننده بود اما عوامل دیگری نیز در این رابطه دخیل بودند. وی در ادامه تاکید کرد: بررسی نرخ‌های تورم طی ۵۰ سال گذشته نشان از یک سری عدم تعادل‌ها در اقتصاد کشور دارد.

این کارشناس بازار سرمایه در رابطه با اهمیت استقلال بانک مرکزی نیز گفت: در کشور ما بانک مرکزی استقلال نداشته و استقلال یافتن آن دولت اهمیت بسیاری دارد.

وی به مراحل فرآیند موفقیت در کارآفرینی اشاره کرد و افزود: «کسب انگیزه و مهارت‌های لازم، شناسایی ایده‌های مناسب و فرصت‌های کسب و کار، برنامه‌ریزی کسب و کار، تصمیم‌ها، ورود به بازار و تولید بنگاه» از جمله روبروآمدهای اصلی برای رسیدن موفقیت در این حوزه است.

عضو شورای عالی بورس در توصیه‌های به شهر برای حمایت از استارت‌آپ‌ها و کارآفرینی گفت: توجه به سیاست‌های توسعه شهری به گسترش ظرفیت کارآفرینی، بسط نقش زنان در کارآفرینی، تناسب نظام اقتصادی با نیاز این نهادها، کمک بازار سرمایه از طریق تشکیل رسمی سرمایه مخاطره‌پذیر، سرمایه‌گذاری اختصاصی در مراحل اولیه کسب و کار، سرمایه‌گذاری در نظام آموزشی، انگیزه‌محور شدن نظام کارآفرینی، توسعه فرهنگ قدرتمند کارآفرینی از جمله این توصیه‌هاست.

وی با تاکید بر این که استارت‌آپ‌ها و دانش بنیان‌ها فقط ابزاری برای رشد کارآفرینی نیستند، افزود: ابزار بسیار مهمی هستند که شهر و دولت می‌تواند از آن‌ها به مثابه محرک‌های رشد اقتصادی استفاده کند.

شورای نگهبان همزمان با شروع دور دوم تحریم‌ها، لایحه CFT را رد کرد

۲۰ ایراد شورای نگهبان به CFT



ارسال کردیم.» او همچنین گفت: «هیات عالی نظارت مجمع تشخیص مصلحت نظام نیز طبق آیین‌نامه ایرادش را برای شورای نگهبان فرستاد و ما نیز آن‌ها را به مجلس ارسال کردیم.»

لایحه CFT به مجمع تشخیص می‌رود؟

البته رد این لایحه از سوی شورای نگهبان به معنای پایان کار نیست و نمایندگان مجلس در جلسه‌ای با اصلاح ایرادات و یا تاکید بر مصوبه خود می‌توانند این لایحه را برای تصمیم‌گیری نهایی به مجمع تشخیص مصلحت نظام ارسال کنند تا آن نهاد، رای نهایی را در ارتباط با تایید و یا رد این لایحه اعلام کند.

در ماه‌های گذشته مسئولان دولتی و بسیاری از کارشناسان و فعالان اقتصادی از پیوستن ایران به FATF حمایت کرده‌اند و آن را برای رسیدن کشورمان به شفافیت‌های مالی و بانکی و روابط با کشورهای مختلف واجب دانسته‌اند حتی در این بین اعضای هیات نمایندگان اتاق تهران هم در بیانیه‌ای از پیوستن کشورمان به FATF حمایت و بر ضرورت مبارزه با پولشویی تاکید کردند.

حالا ایران برای به سرانجام رساندن قوانین مربوط به FATF از جمله CFT کمتر از چهار ماه تا اجلاس آینده اقدام مالی فرصت دارد و تصمیم‌گیری درباره این قوانین می‌تواند در آینده اقتصادی و ارتباطات مالی کشور آن هم در شرایطی که دور دوم تحریم‌های آمریکا شروع شده است، اثرات بسیار مهمی داشته باشد. به اعتقاد بسیاری از کارشناسان داخلی در شرایط کنونی اقتصادی و بین‌المللی کشورمان نیویوستن به FATF و عدم تصویب نهایی CFT می‌تواند به نوعی تحریم داخلی محسوب شود.

مجلس فرصت دارد. براساس اصل ۹۴ قانون اساسی، شورای نگهبان موظف است آن را حداکثر ظرف ۱۰ روز از تاریخ وصول از نظر انطباق بر موازین اسلام و قانون اساسی مورد بررسی قرار دهد و چنانچه آن را معایر ببیند برای تجدیدنظر به مجلس بازگرداند. در غیر این صورت مصوبه قابل‌اجرا است. همچنین در اصل ۹۵ قانون اساسی ذکر شده است در مواردی که شورای نگهبان مدت ۱۰ روز را برای رسیدگی و اظهارنظر نهایی کافی نداد، می‌تواند از مجلس شورای اسلامی حداکثر برای ۱۰ روز دیگر با ذکر دلیل خواستار تمدید وقت شود.

۲۰ ایراد شورای نگهبان

اما با اینکه ۲۶ روز از اعلام وصول این لایحه در شورای نگهبان گذشته است و باوجود تمام حواشی و اخبار ضدونقیضی که درباره موضع‌گیری این شورا در مورد لایحه CFT وجود داشت، خبری رسمی از موضع‌گیری این نهاد ناظر منتشر نشده بود تا اینکه دیروز سخنگوی شورای نگهبان در حساب توئیتری خود از رد این لایحه توسط شورا خبر داد.

عباسعلی کدخدایی، سخنگوی شورای نگهبان در حساب توئیتری خود نوشت: «شورای نگهبان بیش از ۲۰ مورد ایراد به لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تامین مالی تروریسم (CFT) گرفته است.»

کدخدایی ادامه داد: «شورای نگهبان جلسات متعددی را برای بررسی لایحه الحاق ایران به CFT داشت و در نهایت لایحه را رد کرد. ایرادات شورای نگهبان شامل مواردی از جمله خلاف شرع و قانون اساسی بود و همچنین اعضای شورا در مواردی ابهام داشتند که به مجلس

فرصت امروز: دیروز سیزدهم آبان‌ماه و در حالی که تمام نگاه‌ها متوجه شروع دور دوم تحریم‌های آمریکا علیه ایران بود، سخنگوی شورای نگهبان از رد لایحه «الحاق دولت جمهوری اسلامی ایران به کنوانسیون مبارزه با تامین مالی تروریسم» یا همان «CFT» و اعاده آن به مجلس خبر داد. در واقع، نکته جالب در این زمینه، جدا از موضوع تایید یا رد این لایحه توسط شورای نگهبان، همزمانی انتشار آن با شروع دور تازه تحریم‌ها در سیزدهم آبان‌ماه بوده است.

با این حال، در شرایطی که گروه ویژه اقدام مالی (FATF) حدود دو هفته پیش و در آخرین نشست خود در پاریس به ایران تا بهمن‌ماه امسال برای تکمیل اصلاحات قوانین مربوط به FATF فرصتی چهار ماهه داد، سخنگوی شورای نگهبان از رد لایحه «CFT» به عنوان یکی از ارکان FATF خبر داده است. انتشار این خبر در سیزدهم آبان و همزمان با شروع دور دوم تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا علیه کشورمان که تبدلات مالی و بانکی را هدف قرار داده است، اتفاق افتاده است، آن‌هم در حالی که دولت و مسئولان وزارت خارجه در مذاکره با کشورهای اروپایی به دنبال راه‌اندازی کانال مالی جدیدی هستند تا بتوانند تحریم‌های بانکی آمریکا را خنثی کنند و در این بین تصویب قوانین مربوط به FATF از جمله CFT یکی از پیش‌شرط‌های بانک‌های بین‌المللی برای همکاری با ایران است.

در واقع، کمتر از یک ماه پیش لایحه CFT در تاریخ ۱۵ مهرماه در مجلس شورای اسلامی به تصویب رسید و طبق روال برای بررسی و تایید به شورای نگهبان ارسال شد. براساس اصول ۹۴ و ۹۵ قانون اساسی، شورای نگهبان تنها ۲۰ روز برای اعلام نظر درباره مصوبات

آگهی ابلاغ اوراق مالیاتی

در اجرای ماده ۲۰۸ قانون مالیات‌های مستقیم مصوب بهمن ماه سال ۱۳۸۰ دینوسیله برگه‌های مالیات قطعی با مشخصات زیر به مودیان ذیربط ابلاغ می‌گردد تا ظرف مدت ۱۰ روز از تاریخ درج این آگهی به اداره امور مالیاتی در نشانی مندرج در جدول مراجعه و نسبت به پرداخت مالیاتی قطعی شده اقدام نمایند. در غیر اینصورت به استناد ماده ۲۱۰ قانون مالیات‌های مستقیم اقدام به صدور برگ اجرایی خواهد شد.

ردیف	کلاس	نام مودی	شماره	تاریخ	مبنای محاسبه قطعی	منبع	سال	درآمد مشمول مالیات	مالیات قطعی	واحد مالیاتی	نشانی
۱	۱۱۵	کیان طلایه یارسیان	۴۵۸۱۷۲۲۳	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۸۹	۵۸۹.۰۰۸.۸۲۰.۰۰۰	۱۴۷.۲۵۲.۲۰۵.۰۰۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۲	۱۱۷	بازرگانی تولیدی گوهرباغان صحرا	۴۵۸۱۶۸۴۶	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۸۹	۵۷.۲۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۱۴.۳۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۳	۱۱۷	بازرگانی تولیدی گوهرباغان صحرا	۴۵۸۱۶۸۵۳	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۸۹	۳۶۴.۷۳۸.۳۶۴	۹۱.۱۸۴.۵۹۱	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۴	۱۲۸	تندیس نوین آفرینش	۴۵۸۱۶۷۸۳	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۸۹	۳۸.۳۴۸.۱۲۸.۴۸۰	۹.۵۸۷.۰۳۲.۱۲۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۵	۱۲۹	شرکت تجارت آذین کیهان	۴۵۸۱۶۵۴۸	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۸۹	۲۶۹.۳۰۷.۰۰۰.۰۰۰	۶۷.۳۲۶.۷۵۰.۰۰۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۶	۱۳۰	افق اندیشان رعد	۴۵۸۱۶۴۰۰	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۹۱	۲۱۲.۲۹۸.۶۹۷.۸۰۸	۵۳.۰۷۴.۶۷۴.۴۵۲	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۷	۱۳۰	افق اندیشان رعد	۴۵۸۱۶۴۶۴	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۹۲	۱۴۰.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۳۵.۰۰۰.۰۰۰.۰۰۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۸	۱۳۰	افق اندیشان رعد	۴۵۸۱۶۴۱۲	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	حقوق	۱۳۹۱	۱.۱۸۴.۴۰۰.۰۰۰	۱۱۸.۴۴۰.۰۰۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۹	۱۳۰	افق اندیشان رعد	۴۵۸۱۶۴۸۹	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	حقوق	۱۳۹۲	۱.۶۷۰.۲۰۰.۰۱۰	۱۶۷.۰۲۰.۰۰۱	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۱۰	۱۳۰	افق اندیشان رعد	۴۵۸۱۶۴۲۵	۱۳۹۷.۰۲.۰۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	تکلیفی	۱۳۹۱	۷.۱۱۲.۰۲۴.۶۰۰	۳۵۵.۶۰۱.۲۳۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم
۱۱	۱۳۱	امین کالا گستر تیرازه	۴۶۰۲۹۷۲۶	۱۳۹۷.۰۲.۱۵	رای هیات حل اختلاف - هیات بدوی	عملکرد	۱۳۸۹	۵۹.۵۴۳.۹۶۰.۰۰۰	۱۴.۸۸۵.۹۹۰.۰۰۰	۳۶۳۹۲۴	تهران، خیابان قائم مقام فراهانی، کوچه دهم، پلاک ۱۴، طبقه پنجم

بورس انرژی

عرضه نفت در بورس، مستمر است

آخرین خبرها از عرضه دوم نفت خام در بورس

آنطور که مدیرعامل بورس انرژی اعلام کرد از ۲۰ آبان ماه عرضه دوم نفت در بورس با حدود ۷۲۰ هزار بشکه انجام خواهد شد.

به گزارش ایسنا، عرضه نفت در بورس از ششم آبان ماه برای اولین بار انجام شد و طی آن حدود یک میلیون بشکه با قیمت پایه ۷۹ دلار عرضه شد. در حالی که خبرهایی در رابطه با عرضه دوم در هفته آینده حکایت دارد که حسینی-مدیرعامل بورس انرژی- در گفتگو با ایسنا ضمن تأیید این موضوع جزئیاتی در رابطه با آن اعلام کرد.

طبق توضیحات مدیرعامل بورس انرژی در روز ۲۰ آبان ماه (یکشنبه هفته آینده) ۷۲۰ هزار بشکه نفت ارائه می‌شود قیمت پایه آن حدود ۷۶ دلار و ۲۹ سنت پیش‌بینی شده است. قیمت پایه برای عرضه دوم نسبت به عرضه اول که حدود ۷۹ دلار بود کاهش دارد و علت آن به کاهش قیمت نفت در بازار جهانی در روزهای اخیر بر می‌گردد که شرکت ملی نفت نرخ را پایین‌تر اعلام کرده است.

حسینی این را هم گفت که حداقل میزان خرید نفت حدود ۳۵ هزار بشکه است و نرخ آن در یک روز هم می‌تواند براساس عرضه و تقاضا متغیر باشد.

با به گفته مدیرعامل شرکت بورس انرژی، در عرضه اول حدود ۲۸۰ هزار بشکه با قیمت نهایی ۷۴ دلار و ۸۵ سنت یعنی حدود ۳ دلار و ۱۵ سنت پایین‌تر از نرخ پایه فروش رفته است.

حسینی از شرکت‌های حقوقی خارجی و داخلی برای حضور در رقابت در خرید نفت عرضه‌شده در بورس انرژی دعوت کرد و گفت: امید می‌رود تا در آینده‌های نزدیک و با اقداماتی که در دستور کار قرار دارد، بازار بورس انرژی برای عرضه نفت عمیق‌تر شده و بتواند در راستای اهداف خود پیش برود. این در حالی است که عرضه نفت در بورس انرژی اکنون در مراحل ابتدایی قرار داشته و با توجه به حمایتی که از سوی سازمان‌ها و دستگاه‌های مختلف در مورد آن وجود دارد می‌تواند آینده روشنی داشته باشد. همچنین سعید خوشرو، مدیر بین‌الملل شرکت نفت در برنامه تیزتر امشب شبکه خبر گفت: حتماً عرضه نفت در بورس مستمر خواهد بود و اگر مقدار یک میلیون بشکه در این مرحله عرضه شد برای آزمایش و محک زدن بخش خصوصی بود.

مدیر بین‌الملل شرکت نفت گفت: امکان معامله با چند ارز، اکنون برای خریداران وجود دارد مانند یوان، یورو و درهم، اما ما در این باره از بانک مرکزی اعلام نیاز می‌گیریم و چنانچه قبول کنند ارز دیگری را هم در صورت تأیید لحاظ خواهیم کرد.

وی با بیان این که تحویل در مقصد، دور از ذهن نیست و در برخی مقاصد شدنی است، گفت: معامله به صورت تهاتر، پیچیدگی‌هایی دارد برای این که نیاز به هماهنگی‌های بیشتری با وزارتخانه‌های دیگر دارد.

سید حمید حسینی، سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی هم گفت: عرضه نفت در بورس را باید به فال نیک گرفت.

وی افزود: عرضه نفت در بورس برای بخش خصوصی جذابیت‌های فراوانی دارد از جمله این که محموله‌ها کوچک شده است، بحث اهلیت خریدار مطرح نیست و نیز نوع نفت، باز است و سبک و سنگین ندارد و ... که با اراده‌ای که نظام در این باره دارد قطعاً این بار بورس نفت موفق خواهد بود.

حسینی گفت: اگر در بحث ارز تنوع باشد، می‌توان محصول را در مقصد هم تحویل گرفت، متنوع شدن محصولات نفتی و نیز استفاده از بلاک‌چین و ارز دیجیتال که قابل ردیابی نیست و ... این موارد می‌تواند به بخش خصوصی و موفقیت تجارت نفت توسط بخش خصوصی کمک کند.

بارد لایحه CFT توسط شورای نگهبان، شاخص‌های بورس منفی شد

ردپای CFT در ریزش بازار سرمایه



داشته و آن را پایین کشیدند.

سهامداران نگران نباشند

دیروز سخنگوی شورای نگهبان از رد لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مبارزه با تأمین مالی تروریسم (CFT) خبر داد. این لایحه در هفته‌های اخیر در مجلس تصویب و برای بررسی به شورای نگهبان رفته بود، اما بعد از انتشار خبر رد شدن این لایحه، شاخص بورس تا حدی ریزشی شد و بیش از ۵۰۰ واحد ریخت. اینکه تا چه اندازه رد لایحه CFT بر بازار بورس اثر منفی داشته است، موضوعی است که از سوی برخی کارشناسان بازار بورس مورد تأیید قرار گرفت.

خرازی، کارشناس بازار سرمایه در گفتگو با ایسنا، اثر روانی رد لایحه CFT بر بازار بورس را تأیید کرد و گفت: این اثر در بازار طبیعی است و سهامداران می‌توانند براساس پیش‌بینی‌هایی که از آینده دارند، نسبت به چنین خبرهایی واکنش نشان دهند.

وی با اشاره به اینکه این یک واکنش «بیش از اندازه» است، گفت: با این حال معتقدم که لایحه CFT در مجلس مصوب خواهد شد و ما به کنوانسیون مبارزه با تأمین مالی تروریسم (CFT) خواهیم پیوست.

این کارشناس بازار سرمایه توضیح داد: اگر CFT تصویب شود، مشخص آن است که ما در فضایی قرار می‌گیریم که درهای اقتصادی دنیا و تبادلات پولی و بانکی و مالی به روی ما باز خواهد شد، اما در غیر این صورت از این فضای مالی دورتر می‌شویم. تصویب لایحه CFT یک ضرورت به شمار می‌رود چرا که امروز برای حضور در بازارهای مالی جهانی اجرا و رعایت استانداردهای آن یک الزام است و باید از آن تبعیت کرد.

خرازی در رابطه با این‌که چه توصیه‌ای برای سهامداران بورس در فضای موجود و با توجه به اخباری که منتشر شده است، دارد، گفت: به هر حال سهامداران براساس منافع خود در بازارهای مالی و پیش‌بینی‌هایی که دارند، نسبت به آن واکنش نشان می‌دهند اما وقتی که این اطمینان وجود داشته باشد که براساس شرایط باید برخی الزامات و استانداردهای جهانی رعایت شود، می‌توان امیدوار بود که با تصویب لایحه CFT فضا در حالت عادی و معمول خود قرار گرفته و سهامداران نسبت به آن نگرانی نداشته باشند.

شاخص می‌گذارد، ۱۵۴ واحد افت کرد و شاخص کل (هم وزن) که در آن ارزش و وزن همه شرکت‌های بزرگ و کوچک در محاسبه شاخص کل، یکسان در نظر گرفته می‌شود، ۲۲۵ واحد کاهش یافت. شاخص قیمت (هم وزن) نیز ۱۵۹ واحد پایین آمد؛ این شاخص بیانگر سطح عمومی قیمت سهام شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس است. شاخص آزاد شناور ۹۰۱ واحد افت کرده این شاخص بخشی از سهام قابل معامله شرکت‌ها در بورس را نشان می‌دهد. شاخص بازار اول (مربوط به شرکت‌های بهتر از نظر سرمایه، سودآوری و درصد سهام آزاد شناور) ۴۴۹ واحد کاهش یافت و شاخص بازار دوم بورس نیز ۷۷۱ واحد افت کرد.

در این معاملات، نمادهای رمینا (مینا)، پارس (پتروشیمی پارس) و پارسان (نفت و گاز پارسین) بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص داشتند، در مقابل کل (صنعتی و معدنی گل‌گهر)، فارس (هلدینگ خلیج فارس)، وامید (سرمایه‌گذاری امید) و دعیبد (داروسازی دکتر عبیدی) با بیشترین تاثیر مثبت مانع افت بیشتر شاخص شدند.

صنایع جذاب بورس
گروه بانک در معاملات دیروز بورس صدرنشین شد؛ در این گروه ۶۹۰ میلیون سهم به ارزش یک هزار و ۱۳۵ میلیارد ریال دادوستد شد. گروه شیمیایی به ارزش ۸۷۹ میلیارد ریال و فرآورده‌های نفتی به ارزش ۵۳۳ میلیارد ریال جایگاه‌های بعدی را به خود اختصاص دادند. همچنین گروه خودرو با دادوستدی به ارزش ۴۸۶ میلیارد ریال در رده چهارم معاملات قرار گرفت. گروه فلزات اساسی نیز با معاملاتی به ارزش ۴۴۲ میلیارد ریال، رده پنجم را از آن خود کرد.

عقب‌نشینی فرابورس به کانال یک هزار واحدی شاخص فرا بورس (یفیکس) در معاملات روز یکشنبه ۲۳ واحد افت کرد و در جایگاه یک هزار و ۹۸۴ واحدی قرار گرفت. در بازار فرا بورس، بیش از ۸۹۲ میلیون سهم و اوراق بهادار به ارزش بیش از ۴ هزار و ۷۵۲ در معاملات دیروز نمادهای ذوب (ذوب آهن)، زاگرس (پتروشیمی زاگرس)، دماوند (تولید نیروی برق دماوند)، ارفع (آهن و فولاد ارفع) و میدکو (هلدینگ معدنی خاورمیانه) بیشترین تاثیر منفی را بر شاخص

شاخص بورس که در دقیقه‌های نخست معاملات روز یکشنبه حدود یک هزار واحد رشد کرده بود، پس از انتشار خبر مربوط به رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان به یکباره منفی شد و با افت ۵۳۰ پله‌ای به کار خود پایان داد، اما در حالی که شاخص بورس دیروز به طور ناگهانی ریزشی شد که دلیل آن از نگاه بسیاری از کارشناسان، اثر روانی رد لایحه CFT از سوی شورای نگهبان بیان شده است؛ با این حال کارشناسان معتقدند که به احتمال فراوان این لایحه در مجمع تشخیص مصلحت نظام تصویب می‌شود و جای نگرانی برای سهامداران نیست. به گزارش ایرنا، بورس که از صبح دیروز با روندی خوش‌بینانه، شاهد معاملات مثبت بود پس از انتشار خبر مربوط به رد لایحه کنوانسیون مبارزه با تأمین مالی تروریسم (CFT) در شورای نگهبان، قرمزپوش شد و روندی معکوس یافت؛ این لایحه یکی از لوایح چهارگانه دولت برای عضویت ایران در گروه ویژه اقدام مالی (FATF) است که نهاد تصمیم‌گیر در زمینه مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تروریسم در جهان به شمار می‌رود.

در هفته‌های اخیر بین سهامداران درباره آغاز تحریم‌های آمریکا در روز ۱۳ آبان و تاثیر مخرب آن بر اقتصادی کشورمان نگرانی وجود داشت، اما با گذشت زمان و مشخص شدن ناتوانی آمریکا در به صفر رساندن صادرات نفت ایران و تاثیر اندک تحریم‌ها بر وضعیت اقتصادی، فضایی امیدوارانه در بازار بورس شکل گرفت.

بر این اساس، فضای مثبت بر بازار بورس و سایر بازارهای مالی حاکم شده و نگرانی ناشی از تحریم‌های آمریکا بر طرف شده بود، اما اعلام خبر رد لایحه CFT توسط شورای نگهبان به یکباره شرایط را تغییر داد و نگرانی در بین فعالان بورس شکل گرفت.

افت دسته‌جمعی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه

شاخص بورس در پایان معاملات دیروز با افت ۵۳۰ واحدی در جایگاه ۱۸۲ هزار و ۹۱۸ پله‌ای قرار گرفت. طی این معاملات ۲ میلیارد و ۱۲۷ میلیون سهم، حق تقدم و اوراق بهادار به ارزش ۶ هزار و ۵۷ میلیارد ریال در ۱۴۹ هزار و چهار نوبت دادوستد شد.

بررسی شاخص‌های اصلی بازار سرمایه نشان می‌دهد شاخص قیمت (وزنی-ارزشی) که در آن ارزش سهام شرکت‌های بزرگ اثر بیشتری بر

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

به استناد ماده ۶۳ آیین نامه مالی و معاملاتی دانشگاه های علوم پزشکی



نام سازمان: دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی البرز

موضوع: خرید دو دستگاه چیلر تراکمی

محل دریافت اوراق: دبیرخانه مرکزی دانشگاه (طبقه همکف)

مهلت دریافت اوراق: به مدت ۵ روز از تاریخ ۹۷/۰۸/۱۹ لغایت ۹۷/۰۸/۲۳

مهلت قبول پیشنهادات (تحویل پاکت): به مدت ۱۲ روز از تاریخ ۹۷/۰۸/۲۶ لغایت ۹۷/۰۹/۰۷

محل تحویل پاکت مناقصه دبیرخانه حراست دانشگاه (طبقه اول) میباشد.

میزان سپرده تضمین شرکت در مناقصه: ۸۵۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال به صورت فیش واریزی به حساب جاری ۴۴۲۴۵۷۸۰/۱۶۹ نزد بانک ملت شعبه مهستان کرج کد ۸۸۲۷۷/۱ یا ارایه ضمانتنامه بانکی بنام دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی البرز که مدت ضمانتنامه نباید کمتر از ۳ ماه باشد.

تذکره ۱: جهت دریافت اوراق مناقصه، ارائه فیش واریزی به مبلغ ۳۰۰/۰۰۰ ریال به حساب جاری ۲۱۸۱۲۶۴۲۶ نزد بانک رفاه شعبه بهار کرج کد ۲۶۴۰ به نام دانشگاه علوم پزشکی البرز و معرفی نامه شرکت الزامی می باشد.

تذکره ۲: در صورت دریافت تذکر یا اخطار کتبی بابت طرف قرارداد بودن با دانشگاه و واحدهای تابعه آن، متقاضی حق شرکت در مناقصه را نخواهد داشت.

پرداخت هزینه چاپ آگهی ها به عهده برنده مناقصه می باشد.

کارفرما در رد یا قبول یک یا کلیه پیشنهادات مجاز و مختار می باشد.

نشانی سازمان: بلوار طالقانی شمالی - بالاتر از میدان طالقانی - شهرک اداری - ساختمان مرکزی ساعت کاری دانشگاه از روز شنبه تا چهارشنبه، ساعت ۸ لغایت ۱۶ می باشد.

شماره تماس: ۳۲۵۶۳۳۶۹-۰۲۶

شرکت ملی صنایع پتروشیمی

سازمان منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی

فراخوان ارزیابی و مناقصه

نوبت دوم ۱۳۹۷.۳۶۵۶۰۰۰

این سازمان در نظر دارد با رعایت قانون برگزاری مناقصات انجام موضوع ذیل را از طریق مناقصه عمومی با ارزیابی کیفی به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید:

(الف) موضوع پروژه: ارائه خدمات حمل و نقل خودروهای سبک در سازمان منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی
(ب) مبلغ بر آورد پروژه: حدود ۵۶/۳۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (پنجاه و شش میلیارد و سیصد میلیون ریال)
(ج) مدت انجام کار: ۱۲ ماه
(د) محل اجرای کار: استان خوزستان، بندر امام خمینی (ره)، منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی
(ه) مبلغ خرید اسناد ارزیابی و مناقصه: پانصد هزار ریال (به حساب شماره ۲۱۷۴۶۶۲۲۱۳۰۰۶-۹۱۰۱۷۰۰۰۰۰۰۰ بانک ملی به نام سازمان منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی با شناسه پرداخت ۳۷۰۰۰۰۳۷) (۳۹۱)
(و) مبلغ تضمین: ۲/۶۲۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال (تضمین مورد قبول یکی از تضامین معتبر در آئین نامه تضمین معاملات دولتی می باشد)
(ز) معیارهای ارزیابی کیفی:

- ۱- داشتن تجربه
- ۲- حسن سابقه
- ۳- داشتن توانایی مالی
- ۴- بومی بودن

(ح) حداقل شرایط پیمانکاران:

- ۱- داشتن شخصیت حقوقی، کد اقتصادی و شناسه ملی
- ۲- داشتن گواهی تأیید صلاحیت معتبر از اداره کار و امور اجتماعی در سال ۱۳۹۷
- ۳- داشتن صلاحیت ایمنی از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
- ۴- داشتن صورت‌های مالی حسابرسی شده منتهی به سال ۱۳۹۶

(ط) محل فروش و تحویل اسناد: متقاضیان می بایست جهت دریافت اسناد به آدرس بندر امام خمینی (ره) منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی، سایت یک، میدان آزادی، ساختمان نخل زرین، دفاتر مدیریت مهندسی، امور پیمانکاران (تلفن: ۵۲۱۱۰۱۸۳-۰۶۱) مراجعه فرمائند.
(ی) مهلت فروش اسناد ارزیابی و مناقصه: در ساعت های اداری از تاریخ ۹۷/۸/۱۲ لغایت ۹۷/۸/۱۹ می باشد.
(ک) زمان تحویل مدارک ارزیابی و مناقصه: از ساعت ۸ صبح لغایت ۱۶ روز سه شنبه مورخ ۹۷/۹/۶
(ل) مهلت انصراف پیشنهادات: از ساعت ۸ صبح لغایت ۱۶ روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۹/۷
(م) مدت اعتبار پیشنهادات: شش ماه از تاریخ تحویل پاکت می باشد.

لازم به توضیح است که این سازمان پس از ارزیابی پاکت پیشنهاد قیمت مناقصه گرانی را که صلاحیت آنها مورد تأیید کمیته فنی بازرگانی قرار گرفته است، در ساعت ۱۴:۳۰ عصر روز سه شنبه مورخ ۹۷/۹/۱۳ گشایش می نماید.
اطلاعات تکمیلی مناقصه فوق از طریق وب سایت "پایگاه ملی اطلاع رسانی مناقصات کشور" به آدرس: <http://iets.mpng.org> و <http://www.petzone.ir> قابل دسترسی می باشد.

تلاش آفرینش بالندگی

روابط عمومی سازمان منطقه ویژه اقتصادی پتروشیمی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۹۷/۰۸/۱۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۹۷/۰۸/۱۹

اخبار

اقتصاد کشور باید متکی بر صادرات باشد

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی گفت با توجه به آنکه روند روبه رشد صادرات در گرو افزایش تولید است، از این رو باید تمامی حمایت‌ها برای آن به کار گرفته شود.

رضا نورانی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به اینکه ممنوعیت صادرات راهکار تعادل قیمت محصولات کشاورزی در بازار نیست، اظهار کرد: در چند سال گذشته سیاست صادراتی دولت ناشی از پایین نگه داشتن نرخ ارز و اختصاص یارانه صادراتی موفق نبوده است در حالی که سایر کشورها برای صادرات بهای قابل توجهی می‌پردازند.

به گفته وی هم‌اکنون به نقطه‌ای رسیدیم که صادرکنندگان بدون یارانه دولتی راه خود را در بازارهای هدف بازکردند.

نورانی با اشاره به اینکه ممنوعیت صادرات به معنای مقابله با توسعه ارتباط با دیگر کشورهاست، افزود: با توجه به آنکه روند روبه‌رشد صادرات در گرو افزایش تولید است، از این رو تمامی حمایت‌ها باید برای افزایش تولید به کار گرفته شود.

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی ادامه داد: با استفاده از فناوری روز دنیا می‌توان با مصرف آب کمتر، تولید را افزایش داد. وی در پایان با اشاره به اینکه اقتصاد کشور باید متکی بر صادرات باشد، تصریح کرد: این در حالی است که در سال‌های اخیر تمامی سیاست مسئولان واردات‌محور بوده است.

وضعیت توزیع دان در بین مرغداران تعریفی ندارد

نرخ هر کیلو تخم مرغ ۷ هزار و ۵۰۰ تومان

یک مقام مسئول گفت با وجود فراوانی کالا در بنادر، اما حمل و نقل در حوزه دان مرغ به سبب اختلالات ایجادشده با مشکلاتی روبه‌روست.

ناصر نبی‌پور، رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت بازار تخم‌مرغ اظهار کرد: هم‌اکنون متوسط نرخ هر کیلو تخم مرغ درب مرغداری ۷ هزار و ۵۰۰ و شانه‌ای ۱۵ هزار تومان است.

وی قیمت تخم‌مرغ در روزهای آتی را پیش‌بینی کرد و افزود: با توجه به وضعیت کنونی بازار، پیش‌بینی می‌شود که قیمت تخم‌مرغ نوسان چندانی نداشته باشد.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه وضعیت توزیع دان در بین مرغداران به شدت اسفناک است، بیان کرد: با وجود فراوانی کالا در بنادر، اما حمل و نقل بارها به سبب اختلالات ایجادشده در حمل و نقل به سختی انجام می‌شود.

وی ادامه داد: با توجه به آنکه دولت مساله کرایه کامیون‌داران را حل نکرده است، از این رو کامیون‌داران برای حمل بار از بنادر مبلغی را جداگانه پشت بارنامه اخذ می‌کنند که این امر در افزایش قیمت تمام‌شده تاثیر بسزایی دارد.

نبی‌پور با اشاره به اینکه هم‌اکنون پشتیبانی امور دام مقداری دان در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهد، بیان کرد: اگرچه در شرایط کنونی کمابیش مقداری دان از بنادر می‌آید، اما میزان آن جوابگوی نیاز مرغداران نیست.

رئیس هیات مدیره اتحادیه مرغ تخم‌گذار استان تهران در پایان با اشاره به اینکه تولید در معرض خطر است، تصریح کرد: بر این اساس نامه‌ای به رئیس جمهور نوشتیم و خواستار حل مشکلات به وجود آمده برای تامین دان مرغ شدیم که متأسفانه تاکنون جوابی نگرفتیم.

۹۵ درصد بهای آفتابگردان پرداخت شد

مدیرکل خرید داخلی بازرگانی دولتی گفت تاکنون ۸۹۲ تن گلرنگ، یک هزار و ۷۸۲ تن آفتابگردان و ۳۳۰ هزارتن کلزا خریداری شده است.

موسس نیافر، مدیرکل خرید داخلی بازرگانی دولتی در گفت و گو با باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین وضعیت خرید تضمینی دانه‌های روغنی اظهار کرد: تاکنون ۸۹۲ تن گلرنگ با ارزش ۲۲ هزار میلیون ریال، آفتابگردان یک هزار و ۷۸۲ تن با ارزش ۴۴ هزار و ۷۹۵ میلیون ریال و ۲ هزار و ۷۵۲ تن سویا با ارزش ۶۴ هزار و ۱۸۳ میلیون ریال از کشاورزان خریداری شده است.

وی با اشاره به اینکه ۹۱ درصد بهای گلرنگ و ۹۵ درصد بهای آفتابگردان به حساب کشاورزان واریز شده است، افزود: همچنین بهای سویای خریداری‌شده به محض تحویل لیست‌های خرید به بانک، به حساب کشاورزان واریز خواهد شد.

نیافر با اشاره به اینکه برداشت کلزا به پایان رسیده است، افزود: امسال ۳۳۰ هزارتن کلزا با ارزش بیش از ۹ هزار و ۸۳ میلیارد ریال از کشاورزان خریداری و ۱۰۰ درصد بهای آن به حساب کشاورزان واریز شده است.

مدیرکل خرید داخلی بازرگانی دولتی با اشاره به اینکه برداشت سویا به تازگی آغاز شده است، بیان کرد: برآوردهای اولیه وزارت جهاد کشاورزی حاکی از آن است که امسال میزان خرید تضمینی سویا به ۸۰ تا ۱۰۰ هزارتن برسد.

این مقام مسئول میزان خرید تضمینی دانه‌های روغنی در سال جاری را پیش‌بینی کرد و افزود: با توجه به آنکه هم‌اکنون عمده میزان خرید تضمینی دانه‌های روغنی مربوط به سویاست، از این رو تا پایان فصل برداشت نمی‌توان پیش‌بینی خاصی در این باره داشت.

وی ادامه داد: با وجود قیمت‌های مناسب سویا در بازار، اکثر کشاورزان محصول خود را به بخش خصوصی تحویل می‌دهند. نیافر در پایان با اشاره به اینکه رقم جدیدی به میزان خرید تضمینی گندم اضافه نشده است، تصریح کرد: از ابتدای فصل برداشت تاکنون ۹ میلیون و ۴۶۴ هزارتن گندم با ارزش ۱۲۵ هزار و ۶۰۴ میلیارد ریال از گندمکاران سراسر کشور خریداری شده که این رقم نسبت به مدت مشابه سال قبل ۷ درصد افزایش داشته است.

یک کارشناس اقتصادی گفت اقتصاد ایران از رتبه ۲۶ اقتصاد جهان در قبل از انقلاب به رتبه هجدهم در دوران پس از انقلاب رسیده است، به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، ساسان شاه‌ویسی، کارشناس ارشد مسائل اقتصادی در مصاحبه با رادیو گفت: ایران اسلامی به رغم تمامی تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی طی چهار دهه اخیر از سوی استکبار جهانی به سرکردگی آمریکا از رتبه ۲۶ اقتصاد جهان در قبل از انقلاب به رتبه هجدهم در دوران پس از انقلاب رسیده است. شاه‌ویسی افزود: گزارش سازمان‌های بین‌المللی طی یک ماهه گذشته ظرفیت قدرت اقتصادی ایران را در سطح تراز پانزدهم و شانزدهم اقتصاد جهان مطرح می‌کند. وی همچنین تصریح کرد: اتفاقاتی که در دوران پس از انقلاب در کشور افتاده بسیار متفاوت از دوران قبل از انقلاب است. این کارشناس ارشد مسائل اقتصادی اظهار کرد: صادرات روزانه نفت ایران در دوران قبل از انقلاب ۶ میلیون بشکه و نرخ متوسط هر بشکه نفت نیز ۲۵ تا ۳۰ دلار بوده است.

وی افزود: ایران در ۴۰ سال قبل با سه بشکه نفت می‌توانست یک

اونس طلا خریداری کند که امروز با ۱۵ بشکه نفت همان یک اونس طلا را خریداری می‌کند.

شاه‌ویسی تصریح کرد: اگر درآمدهای نفتی کشور به میزان صادرات قبل از انقلاب یعنی ۶ میلیون بشکه در روز می‌بود و تحریم‌ها، فشارها، بایکوت‌ها و مسدود کردن اموال در میان نبود؛ مسئولان با یک پنجم درآمدهای نفتی قبل از انقلاب به‌علاوه خسارت‌های وارده هشت ساله جنگ تحمیلی مملکت را اداره می‌کردند.

وی گفت: اندازه قابلیت اقتصادی کشور بسا این وجود بیش از چهار برابر نسبت به قبل از انقلاب افزایش یافته است.

این کارشناس ارشد مسائل اقتصادی افزود: جمعیت کشور امروز دو و نیم برابر قبل از انقلاب است.

وی بیان داشت: درآمدهای ایران قبل از انقلاب ۵۰ میلیارد دلار در سال بود که این درآمد برای ۳۶ میلیون نفر جمعیت هزینه می‌شد.

شاه‌ویسی ضمن اشاره به اینکه از این میزان جمعیت ۳۲ تا ۳۵ درصد در شهرها و بقیه در روستاها ساکن بودند، گفت: این نسبت در دوران

پس از انقلاب معکوس شد؛ یعنی ۶۸ تا ۷۰ درصد در شهرها و بقیه در مناطق روستایی ساکن هستند.

وی افزود: تعداد شهرهای ایران در دوران قبل از انقلاب کمتر از ۳۰۰ شهر و این نسبت در دوران پس از انقلاب به تعداد یک هزار و ۷۰ شهر رسیده است.

افزایش شهرهای بزرگ کشور در دوران پس از انقلاب

این کارشناس ارشد مسائل اقتصادی بیان کرد: شهرهای بزرگ در دوران قبل از انقلاب ۱۵ شهر و این تعداد در دوران پس از انقلاب به عدد ۵۰ شهر افزایش یافته است.

وی ادامه داد: تعداد یک کلانشهر در دوران قبل از انقلاب به ۱۵ کلانشهر در دوران پس از انقلاب رسیده است.

شاه‌ویسی در پایان یادآوری کرد: تلاش‌های صورت‌گرفته با وجود تمامی فشارهای بیرونی و محدودیت‌های بین‌المللی دوران انقلاب در تمامی حوزه‌ها به خصوص توسعه و آبادانی کشور به هیچ وجه قابل مقایسه با دوران قبل از انقلاب نیست.

مدرن‌سازی بازار زعفران با کمک بورس کالا

استانداردسازی محصول کمک شایانی به صادرات طلای سرخ کند؛ به‌گونه‌ای که براساس گمانه‌زنی‌های دفتر بازرگانی سازمان تعاون، بیش از ۲۵۰ تن زعفران به ارزش تخمینی بیش از ۲۵۲ میلیون دلار زعفران از کشور به بازارهای بین‌المللی با متوسط قیمت کیلویی حداقل ۹۷۰ دلار و حداکثر ۱۳۰۰ دلار صادر شده است.

مدیرعامل سازمان مرکزی تعاون روستایی کشور اذعان داشت: در سال ۹۶ قیمت زعفران به شدت کاهش یافت و به کمتر از کیلویی ۳ میلیون تومان رسید تا جایی که سازمان مرکزی تعاون روستایی به نمایندگی از وزارت جهاد کشاورزی با هدف حمایت از تولیدکنندگان ناچار به خرید حمایتی زعفران شد و قریب به ۶۷ تن زعفران در خریدهای نگین، شبه نگین، پوشال مرغوب و پوشال معمولی را خریداری کرد.

این مقام مسئول ادامه داد: در این سال، رصد قیمت بازارهای جهانی و ارزش ذاتی محصول زعفران در مقایسه با سایر محصولات مبنای قیمت‌گذاری زعفران‌های خریداری‌شده گردیده و کل زعفران به‌صورت شفاف در تابلوی بورس کالا برای مصارف داخلی و صادرات عرضه شد و در مراحل پایانی عرضه زعفران، سطح قیمت به‌گونه‌ای تنظیم شد که مبنای درستی برای محصول جدید کشاورزان باشد.

صادرات، راهکار مقابله‌ای جدی در برابر اثرات تحریم‌هاست

درخصوص مقابله با تحریم‌ها مطلع شوند. وی با پیشنهاد تلفیق و تجمیع کمیته سیاسی و کمیته اطلاع‌رسانی با کمیته اجتماعی و فرهنگی گفت: ذیل کمیته مقابله با تحریم‌ها سه کمیته سیاسی، اجتماعی و فرهنگی زیر نظر معاونت سیاسی استانداری، کمیته زیربنایی و عمرانی زیر نظر معاونت عمرانی و کمیته اقتصادی و بودجه زیر نظر معاونت اقتصادی شکل می‌گیرد که با توجه به مباحث مختلف قطعا بخش‌های مختلف در زیرمجموعه این سه کمیته جای می‌گیرند و باید در هفته جاری وارد مباحث شده و هفته آینده نیز نتیجه کارکرد و پیشنهادات این کمیته در کمیته مقابله با تحریم‌ها مطرح و تصمیمات لازم اتخاذ شود. استاندار مرکزی بر لزوم فعالیت بیشتر در موضوعات اقتصادی، بازرگانی و صنعتی تاکید کرد و گفت: گرانی و افزایش قیمت‌های ناشی از تحریم محتمل است و باید در حوزه اقتصادی و بازرگانی شرایط رصد شده و راهکارهای اجرایی ارائه شود.

وی با تاکید بر توجه به ادامه‌دار بودن روند صادرات و تدبیر و تدوین راهکار در این راستا بیان کرد: باید در ارائه راهکار و پیشنهاد جهت مقابله با اثرات تحریم‌ها بلندپروازانه عمل کرد، در آستانه ارائه لایحه بودجه ۹۸ به مجلس شورای اسلامی هستیم و حتی در صورت نیاز لازم است که پیشنهاد ارائه اختیارات بیشتر و واگذاری قدرت تصمیم‌گیری به استان‌ها مطرح شود.

آقازاده اظهار کرد: در شرایط کنونی لازم است که دستگاه‌های اجرایی

استاندار مرکزی با بیان اینکه صادرات، راهکار مقابله‌ای جدی در برابر اثرات تحریم‌هاست، گفت برای صادرات در زمان تحریم راهکارهای اجرایی ارائه شود.

به گزارش ایسنا، سید علی آقازاده در اولین جلسه کمیته مقابله با تحریم استان ضمن گرمیادداشت یاد شهدای ۱۳ آبان اظهار کرد: دشمنی با انقلاب اسلامی همواره از سوی افراد جاهل وجود داشته است و امروز درست در روز ملی مقابله با استکبار، استکبار جهانی تحریم‌های دیگری را علیه ایران اجرایی می‌کند که این امر قطعا عزم ملت ایران را راسخ‌تر خواهد کرد.

وی با بیان اینکه تقارن ۱۳ آبان با آغاز تحریم‌ها تقارن خوبی است و این اتفاق باعث می‌شود که تحریم‌ها تاثیری در عزم ملت ایران نداشته باشد، گفت: ممکن است تحریم‌ها شرایط خاصی را برای اقتصاد کشور به صورت موقت رقم بزنند، اما خللی در عزم ملت ایجاد نمی‌کند.

آقازاده با اشاره به تشکیل کمیته مقابله با تحریم‌ها تصریح کرد: در زمینه مقابله با عوارض و اثرات تحریم‌ها باید از مشارکت گروه‌های سیاسی و جناح‌های مختلف به عنوان بازوی کمکی استفاده کرد، هدف این تحریم‌ها نظام نیست بلکه مقصود مردم هستند و در این راستا باید اطلاع‌رسانی درستی از سوی رسانه‌ها در جهت شفاف‌سازی و آگاهی‌بخشی اجتماعی صورت گیرد و همچنین مردم از کارنامه و عملکرد دستگاه‌های اجتماعی



تایر سازان مسئول بهبود سیستم توزیع در کشور نیستند دلیل کمبود تایر در شهرستان‌ها چیست؟

سخنگوی انجمن صنعت تایر ایران با بیان اینکه نمایندگان شهرستان‌های مختلف به میزان درخواست و سفرهای که انجام داده‌اند تایر دریافت می‌کنند، دلیل کمبود احتمالی تایر در برخی از شهرستان‌ها را میزان سفارش و خرید نمایندگان آن شهرستان‌ها می‌داند.

مصطفی تنها در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو در خصوص ایراداتی که برخی منتقدین به نحوه توزیع تایر وارد می‌کنند، اظهار داشت: سیستم توزیع کارخانجات تایر سازی بر مبنای سهمیه بندی استان‌ها نیست. بعد از تولید در کارخانجات، اداره فروش برای شهرستان‌های مختلف در سراسر کشور، سبد و سهمیه اعلام می‌کند. نمایندگان مراجعه می‌کنند و هر تعداد سهمیه و سبد که درخواست کنند به آنان اعطا و به منظور فروش در اختیارشان قرار می‌گیرد.

وی افزود: این شیوه معمول و متعارف فروش تایر است. حال اگر از شهرستانی برای خرید مراجعه نکنند خوب به آنها تایر نمی‌رسد یا اگر به مقدار کم بخرند طبیعی است که تایر کمتری در اختیار آنها قرار می‌گیرد. مساله تایر مثل بنزین نیست که به پمپ بنزین یک شهر بدهیم یا ندهیم، بلکه بعد از تولید کالا به خریداران اعلام می‌شود و به هر نماینده‌ای که مراجعه کند نه به صورت حلقه‌ای بلکه به صورت سبدهای مشخصی تایر داده می‌شود.

وی تصریح کرد: یعنی نمایندگان فروش ما مراجعه می‌کنند، چند سبد را خریداری کرده و به فروش می‌رسانند. این روش توزیع تایر سازان در کشور است. اینکه حالا فرض کنید در این ماه یک نماینده فروش در یک شهرستان مثلا یک یا دو سبد خریداری کرده، بعد ملاحظه کند که آن ماه مثلا به دلیل ازدیاد توریست یا دلایل دیگر بازار خوب شده و قیمت‌ها افزایش پیدا کرده و سود خوبی داشته، حال با خود فکر کند که چرا تایر بیشتری سفارش نداده؟! خوب در این مساله مقصر خود او بوده که به میزان کم سفارش داده است، ما نمی‌توانیم در این زمینه کاری کنیم زیرا ما براساس نوبتی که ثبت می‌شود اقدام به ارسال محصولات می‌کنیم.

رقم زیان خودروسازان قابل قبول نیست

برخی به دنبال واگذاری خودروسازان با قیمت ناچیز هستند عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس. گفت‌وگای قصد دارند با جوسازی ارزش سهام ایران خودرو و سایپا را کاهش دهند تا آنها را با قیمتی غیرواقعی به فروش برسانند.

نادر قاضی‌پور در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خانه ملت، در خصوص زیان‌ده بودن دو خودروساز بزرگ کشور، اظهار داشت: ایران خودرو و سایپا با اشتغال‌زایی مستقیم ۱۰۰ هزار نفری و غیرمستقیم ۲۰۰ هزار نفری دو گروه خودروسازی عظیم محسوب می‌شوند و گردش مالی بسیار زیادی در سیستم بانکی کشور دارند.

زیان‌ده بودن ایران خودرو و سایپا قابل قبول نیست

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه متاسفانه تاکنون به ایران خودرو و سایپا به عنوان نگاه سیاسی نگاه کرده‌ایم و دیدگاه مسئولین به این دو اقتصادی نبوده است، گفت: زیان‌ده بودن ایران خودرو و سایپا به هیچ عنوان برای من قابل قبول نیست، زیرا چندین بار در تحقیق و تفحص از این دو گروه خودروسازی کشور حضور داشته‌ام.

یقه‌سفیدان و مشاوران مازاد خودروسازی‌ها حذف شوند

نماینده مردم ارومیه در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه باید در گام اول یقه‌سفیدان و تمامی مشاوران مازاد حاضر در خودروسازی‌ها را حذف کنیم، ادامه داد: بانکداری، زمین‌خواری و باشگاه‌داری ایران خودرو و سایپا باید متوقف شود، اگر قطعه‌از قطعه‌ساز به صورت نقدی خریداری و سود بانکی را حذف کنند قیمت خودرو ۲۰ درصد کاهش پیدا می‌کند.



ارزش سهام خودروسازی‌ها کاهش یافته است

این نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی با تاکید بر اینکه وزیر جدید صنعت، معدن و تجارت سابقه فعالیت در بخش صنعت را دارد به همین دلیل امیدواریم به نگرش نگاه‌داری اقتصادی در این دو خودروساز اهمیت دهد، عنوان کرد: افرادی باید در این دو خودروسازی مامور شوند تا آنها را از زیان‌دهی به سوددهی برسانند، در حال حاضر سهام هر کدام از خودروسازان بسیار ناچیز است.

طمع دو قطعه‌ساز برای خرید خودروسازی‌ها با قیمت غیرواقعی قاضی‌پور با اشاره به اینکه از پشت پرده قصد دو قطعه‌ساز برای خرید ایران خودرو و سایپا با قیمت غیرواقعی و ناچیز اطلاع داریم و اجاره چنین اقدامی را نمی‌دهیم، اضافه کرد: دولت دو خودروسازی بزرگ کشور را با قیمت و ارزش واقعی و بلوک‌بندی در بورس به فروش برساند.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در پایان، خاطر نشان کرد: عده‌ای قصد دارند با جوسازی ارزش سهام ایران خودرو و سایپا را کاهش دهند تا آنها را با قیمتی غیرواقعی به فروش برسانند اما نمایندگان مردم در مجلس اجازه چنین اقدامی را نمی‌دهند.

آزادسازی قیمت منجی خودروسازان می‌شود؟



روبه‌رو شده‌اند که در صورتی که به‌دنبال افزایش قیمت محصولات خود هستند باید به فکر افزایش کیفیت و همچنین بهره‌وری تولیدات خود باشند، شروطی که هیچ‌گاه از سوی خودروسازان جدی گرفته نشده است، اما نگاهی به وضعیت این شرکت‌ها که در آمارهای ارائه‌شده به بورس منعکس شده است گویای وضعیت بفرخ آنها است.

چالش‌هایی که به سبب تحریم و نوسانات ارزی بیش از پیش عیان شده است. طبق آنچه ایران خودرو و سایپا به‌عنوان صورت‌های مالی نیمسال جاری به سازمان بورس ارائه کرده‌اند، زیان آنها از ۵۰ درصد سرمایه‌شان بیشتر بوده، بنابراین مشمول ماده ۱۴۱ قانون تجارت می‌شوند. طبق صورت‌های مالی اظهار شده، ایران خودرو به‌عنوان بزرگ‌ترین خودروساز کشور، تا پایان شهریور امسال زیان ۲ هزار و ۵۶۷ میلیارد تومانی را به ثبت رسانده و سایپا نیز طبق آنچه به بورس اظهار کرده، در شش ماه ابتدایی امسال بیش از ۲ هزار و ۹۰۰ میلیارد تومان زیان حاصل کرده و این در حالی است که سرمایه ثبتی این شرکت، حدود ۳ هزار و ۹۳۰ میلیارد تومان است. حال که وضعیت این شرکت‌ها به نوعی بحرانی شده است، خودروسازان آزادسازی قیمت‌ها را تنها راه نجات خودروسازان از ورشکستگی می‌خوانند این در شرایطی است که سیاست‌گذاران بخش خودرو به‌دنبال تغییراتی در نحوه قیمت‌گذاری خودرو هستند.

شورای رقابت در تعبیر و تعریف «انحصار و انحصارگری» دچار اشتباه است

بازار بیشتر از قیمت کارخانه بوده است، این مساله در چند سال گذشته رقمی تا حدود یک میلیون تومان بود که در حال حاضر به خاطر شرایط خاص ارزی به ۱۰ میلیون تا ۵۰ میلیون تومان و حتی بیشتر رسیده است، بنابراین نمی‌توان ثابت کرد که خودروسازان کشور با کاهش تیراژ، قیمت خودرو را مدیریت یا دستکاری می‌کنند. آقایان یک نکته اساسی را فراموش می‌کنند که در تمام ۴۰ سال گذشته خودروساز، محصولاتش را با قیمت تعیین شده توسط مراجع ذی‌ربط می‌فروشد و از گرانتر بودن قیمت بازار سودی عایدش نمی‌شود. وی تصریح کرد: در ضمن آمارهای تولید نشان می‌دهند در شرایطی که وضعیت اضطراری وجود نداشته باشد تیراژ تولید مرتباً رو به افزایش بوده است، بنابراین خودروسازان کشور از این امر مبری هستند. مشاور انجمن خودروسازان گفت: مساله سوم که می‌تواند در مورد انحصار، موضوعیت داشته باشد این است که خودروساز برای سرکوب رقبا، قیمت‌های خود را دامپ کرده باشد به این معنی که قیمت محصولات را پایین آورد تا رقیب را شکست داده و از صحنه بیرون کند. این مورد هم اصلاً موضوعیت و مصداقی نداشته و ندارد.

مانع ورود و خروج رقبا شده‌اند. وی تصریح کرد: تجربه تاریخی نشان می‌دهد هر کسی که قصد تأسیس خودروسازی داشته از طرف وزارت صمت موفق به کسب پروانه بهره‌برداری شده و مشغول به فعالیت شده است. در هیچ کشوری در دنیا تعداد خودروسازان به اندازه تعداد خودروسازان در ایران نیست، بنابراین سایپا و ایران خودرو مانع ورود و خروج رقبا نشده‌اند و اینکه در برخی حوزه‌ها مثل خودروهای کوچک و ارزان قیمت کسی سرمایه‌گذاری نمی‌کند و وارد این حوزه نمی‌شود به دلیل سودآور نبودن این حوزه است و در صورت سودآوری حتماً دیگر خودروسازان نیز وارد این عرصه می‌شوند. وی افزود: بنابراین اینکه مثلاً ۷۰ درصد بازار خودروهای کوچک و ارزان قیمت در دست سایپا و ایران خودرو باشد به معنی انحصارگری این دو خودروساز نیست بلکه به دلیل عدم سودآوری بوده و دیگر خودروسازان با اختیار خود وارد این حوزه نشده‌اند، بنابراین شرط اول تعریف انحصار مصداقی و موضوعیت ندارد. میرخانی گفت: شرط دوم تعریف انحصار این است که شرکت انحصارگر با کاهش تیراژ، قیمت بازار را به‌هم زند یعنی روی قیمت بازار موثر باشد. در تمام طول تاریخ تولید خودرو در ایران همیشه قیمت

نوسانات قیمتی ارز از فروردین اثر منفی بر بازارهای کشور گذاشت؛ به‌طوری‌که تعادل عرضه و تقاضا تحت‌تأثیر نرخ ارز دچار آشفتگی و بهم‌ریختگی شد. به گزارش پدال نیوز، نوسانات قیمتی ارز از فروردین اثر منفی بر بازارهای کشور گذاشت؛ به‌طوری‌که تعادل عرضه و تقاضا تحت‌تأثیر نرخ ارز دچار آشفتگی و بهم‌ریختگی شد. در این بین بازار خودرو نیز بی‌نصیب از آشفتگی ارزی نبود به‌طوری‌که با توجه به تقاضای بالا، عرضه به پایین‌ترین سطح خود طی چهار سال گذشته رسید. اما خودروسازان کمبود عرضه را ناشی از دو عامل می‌دانستند اول مصائب تحریم‌های یکجانبه ایالات متحده آمریکا علیه این صنعت و عامل دیگر، مشکلات گمرکی در ترخیص به‌موقع مواد اولیه مورد استفاده در صنعت قطعه‌سازی و قطعات مورد نیاز خطوط تولیدی.

با اینکه خودروسازان از ناحیه تحریم به سبب خروج شرکای بین‌المللی خود و همچنین نبود قطعات مورد نیاز در خطوط تولید خود متحمل هزینه‌های گزافی شده‌اند و همین مسائل روی تیراژ آنها تأثیر منفی گذاشته، با این حال نمی‌توان به‌راحتی از کنار چالش‌های همیشگی این نگاه‌های بزرگ تولیدی گذشت. فرض کنید شرکت‌های خودروساز امروز با تحریم روبه‌رو نبودند و قطعات موردنیاز نیز به‌راحتی در اختیارشان قرار می‌گرفت آیا باز هم این شرکت‌ها می‌توانستند طبق روال عادی به تولید محصولاتی باکیفیت و درخور توجه، آن هم بدون

داوود میرخانی رشتی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو در خصوص احتمال شکایت شورای رقابت به دیوان عدالت اداری در صورت تغییر مرجع قیمت‌گذاری خودرو به ستاد تنظیم بازار گفت از اینکه شکایتی انجام شده یا خیر و در چه مرحله‌ای قرار دارد بی‌اطلاع هستیم، ولی شورای رقابت از نظر وظایف سازمانی لازم است از مقام و منزلت سازمانی خود که در قانون مشخص شده دفاع کند و انجام شکایت امری قانونی است ولی بحث این است که در شورای رقابت، اشتباه برداشت در مورد انحصارگری در صنعت خودروی ایران وجود دارد.

وی افزود: تعبیر شورای رقابت در مورد انحصاری بودن صنعت خودروی کشور درست نیست و شورای رقابت تعریف «انحصار» را که در قانون مشخص شده رعایت نمی‌کند و کلمه انحصار در اینجا موضوعیت و مصداقی ندارد زیرا به صرف در دست داشتن مثلاً ۷۰ درصد بازار در انواع خاصی از خودرو نمی‌توان این امر را در چارچوب انحصار گنجانند و انحصار براساس قانون و بنا بر تعریف باید دارای یکی از شرایط زیر باشد: اول آنکه انحصارگر مانع ورود و خروج رقبا شود. پس باید ثابت شود که چنین اتفاقی افتاده و مثلاً سایپا و ایران خودرو این کار را انجام داده و

افزایش تقاضا برای خودروهای زیر ۵۰ میلیون تومان

بررسی وضعیت بازار خودرو حکایت از رکود و عدم معامله جدی در بازار انواع خودروهای داخلی، دست دوم و وارداتی دارد که به اعتقاد یکی از فعالان بازار خودرو عدم ثبات اقتصادی و بلاتکلیفی مردم، همچنین عدم تصمیم‌گیری قطعی برای قیمت‌گذاری خودرو منجر به کاهش رونق در معاملات این بازار شده است. محمدی نیکخواه در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو، ضمن تشریح آخرین وضعیت بازار خودرو به عوامل ایجاد رکود اشاره داشت و گفت: بازار خودرو در خواب سنگین زمستانی است و هیچ فعالیتی در آن وجود ندارد که از علل آن می‌توان به عدم ثبات اقتصادی و افزایش ۱۰۰ تا ۲۰۰ درصدی قیمت برخی از خودروها اشاره داشت که منجر به بلاتکلیفی مردم شده است. وی در ادامه خاطر نشان کرد: عدم تصمیم قطعی خودروسازان و عدم اعلام قیمت‌ها و مصوبه از طرف سازمان حمایت مصرف‌کننده دست به دست یکدیگر داده و مردم را در این شرایط بلاتکلیف کرده‌اند همچنین اظهار نظر ترامپ مبنی بر اعمال تحریم‌های جدید نیز باعث عدم ثبات اقتصادی و رکود بر بازار شده است، وی درخصوص کاهش قیمت‌ها نیز گفت: قیمت‌ها تابعی از شرایط اقتصادی کشور و میزان واردات و صادرات است. در حال حاضر قطعه‌سازان برای ترخیص مواد اولیه با مشکل مواجه هستند لذا توان تصمیم‌گیری برای حتی یک ساعت آینده را نداریم اما امیدواریم

قیمت‌ها کاهش یابد زیرا در غیر این صورت فاجعه رخ خواهد داد.

این فعال بازار خودرو تصریح کرد: رقم‌های فعلی قیمت خودرو در بازار غیرواقعی است لذا در انتظار تصمیم خودروسازان داخلی برای به توافق رسیدن قیمت‌ها هستیم. در حال حاضر و در حاشیه بازار، فروشنده با توجه به شایعات مربوط به افزایش ۰۰ درصدی قیمت‌ها با توجه به افکار خود تصمیم می‌گیرد و خریدار با شایعه افزایش کمتر از ۵۰ درصدی تصمیم می‌گیرد و در واقع قیمت‌ها با مستندات غیرواقعی تعیین می‌شود اما تاکنون هیچ‌یک از مسئولان و دولتمردان برای بهبود شرایط بازار خودرو تصمیمی اتخاذ نکرده‌اند.

وی گفت: در حال حاضر با توجه به رکود حاکم بر بازار چنانچه فردی اجبار خرید داشته باشد با توجه به ریسک پایین خودروهای با قیمت کمتر از ۵۰ میلیون تومان تقاضا به سمت این نوع از خودروها بیشتر است.

نیکخواه در خصوص اثرات کاهش قطعات سی کی دی گفت: کاهش قطعات سی کی دی و عدم تولید رنو بر بازار بی‌تأثیر نخواهد بود، اما با توجه به واردات این قطعات از هند و اسپانیا و کشورهای رومانی و تیراژ و تقاضای پایین این خودروها نسبت به تولیدات داخلی مانند پژو ۲۰۶ کاهش این خودروها بر بازار اثرگذار نخواهد بود همچنین با توجه به تولید بخش زیادی از قطعات خودروهای سی کی دی ۹۰



گردشگری فرهنگی و اجتماعی تجاری سازی می شود

استارت‌آپ دمووی حوزه فناوری اطلاعات در گردشگری فرهنگی و اجتماعی به منظور تجاری‌سازی طرح‌های این حوزه، با همکاری مرکز فن‌بازار ملی معاونت علمی برقرار می‌شود. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، به‌منظور تجاری‌سازی طرح‌های حوزه گردشگری از طریق جذب سرمایه‌گذار، فن‌بازار منطقه‌ای استان فارس با همکاری مرکز فن‌بازار ملی معاونت علمی در نظر دارد استارت‌آپ دمووی فناوری اطلاعات را در زمینه گردشگری، فرهنگی و اجتماعی برگزار کند. فراخوان پذیرش استارت‌آپ‌های حوزه گردشگری با محوریت فناوری اطلاعات در گردشگری، فرهنگی و اجتماعی در دهمین رویداد ملی استارت‌آپ دمو اعلام شده است.



دریچه

نکاتی که پیش از همکاری با سرمایه‌گذاران باید رعایت کنید

محمدرضا محمدی
کارشناس کسب‌وکار

راه‌اندازی کسب‌وکار و به خصوص تجارت‌های بزرگ نیازمند جذب سرمایه است. قبل از درخواست پول و سرمایه از سرمایه‌گذاران باید نکاتی را مورد توجه قرار داد.

صاحبان شرکت‌ها همواره از دیدار و ملاقات با سرمایه‌گذاران به‌عنوان یک «جلسه مهم» یاد می‌کنند. از آنجا که اکثر این جلسات توسط کارآفرینان ترتیب داده می‌شود، آن‌ها بر این باورند که صد درصد با دست پر از جلسه باز می‌گردند و حتماً شخص سرمایه‌گذار علاقه‌مند به انجام سرمایه‌گذاری است، اما بسیاری از کارآفرینان پس از این جلسات مهم، بدون دستاورد خاص به شرکت‌های خود باز خواهند گشت.

از دید کارآفرینان معمولی، رشد سرمایه تجربه‌ای به کلی غریبه و جدید است. با توجه به اینکه با متخصصان اقتصادی باتجربه‌ای طرف هستید که سال‌ها در این زمینه فعال هستند، ناپختگی در این امر، شما را در موضع ضعف قرار خواهد داد. برای رسیدن به سرعت مطلوب، با درست انجام دادن کار شروع کنید به این صورت در صدر افراد حرفه‌ای قرار خواهید گرفت. سرمایه‌گذاران دنبال راه‌هایی برای کسب درآمد هستند و معمولاً از فرمول خاصی برای کاهش ریسک استفاده می‌کنند. به همین دلیل، باید با اولویت‌های سرمایه‌گذاران آشنا بود.

چند مورد از مهم‌ترین نکاتی که باید قبل از همکاری با سرمایه‌گذاران دانست، در ادامه آورده شده‌اند:

۱. سوابق

سرمایه‌گذاران احتمالی شما با چه شرکت‌هایی همکاری داشته‌اند؟ تخصص‌های کاربردی آن‌ها چیست؟ در اغلب موارد سرمایه‌گذاران روی دارایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که آن را به خوبی می‌شناسند. اگر سرمایه‌گذار به‌عنوان مثال در زمینه مشاوره املاک کار کرده باشد، می‌تواند درکی درست از تحلیل ارزش واقعی یک معامله املاک ارائه دهد. به‌علاوه او چگونگی ورود به بازار، رقابت و حل مشکلات احتمالی را نیز می‌شناسد. اطلاع از سوابق سرمایه‌گذاران بالقوه و احتمالی، این امکان را به شما می‌دهد تا مذاکره‌ای را که برای ترغیب به سرمایه‌گذاری در پیش دارید، به دلخواه خود پیش ببرید. شما می‌خواهید از تمایلات آن‌ها کمک بگیرید و اگر نگرانی خاصی دارند صراحتاً بیان کنید.

۲. سرمایه‌گذاری‌های قبلی

زمینه شرکت‌های مورد سرمایه‌گذاری قبلی را بشناسید. (به‌عنوان مثال، سرمایه‌گذار املاکی که ذکر شد احتمالاً هرگز در زمینه نرم‌افزار سرمایه‌گذاری نخواهد کرد). اگر با کسی در زمینه تجارت در فضای اینترنت مذاکره کنید و مخاطب شما در حوزه اثری فعال باشد، به‌خاطر عدم ارتباط با حوزه سرمایه‌گذاری، ایده شما هر چند ناب، پذیرفته نخواهد شد. همچنین، در نظر داشته باشید که در مصاحبه با شرکت سرمایه‌گذاری، باید فرد صحیح داخل سازمان را بیابید. تحقیق کنید که کدام شخصیت با شرایط شما تطابق بیشتری دارد.

۳. سطح سرمایه‌گذاری

آیا سرمایه‌گذار احتمالی شما، همانند برخی شرکت‌های سطح اولیه، معیارهای حداقل درآمد برای خود دارند یا نیازمندی‌های کلیدی دیگری که با آن‌ها وارد یک معامله می‌شوند؟ در صورتی که کسب و کارتان را در مرحله یا سطحی غیر از آنچه سرمایه‌گذاران در آن قرار دارد معرفی و ارائه کنید، احتمالاً توجه وی را جلب نخواهید کرد. این موضوع هم برای شرکت‌ها و هم برای اشخاص، صادق است. در نظر داشته باشید که بسیاری از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای تنها با این نکته از بقیه موفق‌ترند که همیشه با شرکتی در یک زمینه و سطح خاص همکاری می‌کنند.

۴. حجم سرمایه‌گذاری

مبلغی که شما از سرمایه‌گذار طلب می‌کنید باید به آنچه او برای کار شما در نظر گرفته است، نزدیک باشد. همچنین شما باید دلیل خود را برای نیاز به این مقدار سرمایه توضیح داده و از قصد انجام کار خود، با سرمایه‌گذار صحبت کنید.

۵. بازگشت سرمایه مورد انتظار

آیا شخص سرمایه‌گذار انتظار دارد تا چندین برابر سرمایه خودش را به او برگرداند؟ انتظارات سرمایه‌گذار را به درستی بشناسید و سپس با او وارد مذاکره شوید.

۶. افق سرمایه‌گذاری

بعد از چه مدتی، سرمایه‌گذار انتظار بازگشت سرمایه را دارد؟ چه بازه زمانی مد نظر آن‌ها است؟ انتظار شروع و اتمام کار را در چه مدت زمانی دارند؟ باید در این زمینه از روز اول به توافقی مشترک برسید.

اما چطور باید این موارد را فهمید؟ تکلیف خود را انجام دهید. اگر نتوانستید به جواب درستی از یک سوال برسید، به‌سادگی و کاملاً شفاف بپرسید. پرسیدن سوالات خوب، کمک می‌کند تا خود را یک حرفه‌ای نشان داده و فردی به نظر برسید که وقت و هزینه سرمایه‌گذار برایش مهم است که این نکته مثبتی برای شما خواهد شد.

دانستن این موارد از قبل، کمک می‌کند تا با سرعت و کارایی بالا عمل کرده و در زمان و هزینه خود صرفه‌جویی کنید. همچنین این اطمینان را می‌دهد که هر جلسه، با یک سرمایه‌گذار واجد شرایط و مناسب کار شما خواهد بود. به این صورت «جلسات مهم» شما همان‌طور خواهد بود که انتظار خواهید داشت.

و به‌عنوان نکته آخر: باور داشته باشید

جذب سرمایه موضوع کوچک و کم‌اهمیتی نیست. مهم نیست چقدر شما و محصول‌تان خوب و حرفه‌ای هستید، این فرآیند زمان‌بر و همراه با فعالیت شدید است، اما وقتی که موارد ذکر شده را رعایت کرده و شخص مناسب را برای جلسه انتخاب کنید، آنها نیز تمایل بالایی به سرمایه‌گذاری خواهند داشت. هدف سرمایه‌گذاران، یافتن شرکت‌هایی نظیر شما است. آن‌ها امیدوارند که شما همان شخصی باشید که هدف نهایی‌شان را به آن‌ها تحویل دهید. درواقع، احتمالاً آن‌ها بیشتر از شما نیازمند جلساتی این‌چنین هستند.

منبع: ENTREPRENEUR/zoomit

تفاهم‌نامه همکاری میان معاونت علمی ریاست جمهوری و بیمه مرکزی

در راستای ارتقای نظام استاندارد بیمه محصولات دانش‌بنیان و افزایش تعداد استارت‌آپ‌های صنعت بیمه و همچنین حمایت از فناوری‌های پشتیبان این صنعت مانند هوشمندی کسب‌وکار و کلان‌داده، تفاهم‌نامه

همکاری میان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و افزایش ریاست جمهوری و بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران به امضا رسید. به گزارش

ایسنا، در راستای سیاست‌های توسعه اقتصاد دانش‌بنیان، افزایش رقابت‌پذیری و ارتقای نظام استاندارد بیمه محصولات دانش‌بنیان و اجرایی احکام مربوط در قانون حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و آیین‌نامه اجرایی آن و همچنین آیین‌نامه اجرایی برنامه توسعه زیست‌بوم شرکت‌های خلاق اقدام کند.

حمایت از سرمایه‌گذاری شرکت‌های بیمه در ایجاد مراکز نوآوری و شرکت‌دهنده نوآوری در چارچوب دستورالعمل ساماندهی و توسعه مراکز نوآوری و رویدادهای کارآفرینی، حمایت از توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان تخصصی صنعت بیمه و فناوری‌های پشتیبان این صنعت مانند فناوری‌های حوزه هوشمندی کسب و کار،

داده‌کاوی، کلان‌داده، موقعیت‌یابی، الکترونیک و نرم‌افزار و فراهم کردن امکان دسترسی به سامانه‌ها و بانک‌های اطلاعاتی مربوط از دیگر تعهدات معاونت علمی به شمار می‌رود.



معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و بیمه مرکزی در راستای سیاست‌های توسعه اقتصاد دانش‌بنیان

رسید. تسهیل فعالیت شرکت‌های دانش‌بنیان، نوآور و استارت‌آپ‌ها در صنعت بیمه، بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان در جهت حل چالش‌های عمده صنعت بیمه، کاهش هزینه و ریسک شرکت‌های بیمه‌ای

ضرورت ایجاد مراکزی در دانشگاه‌ها برای کارآفرینی دانشجویان

فراهم کند تا بتوانند وارد بازار کار شوند. رئیس دانشگاه علم و فرهنگ با بیان اینکه بنیاد کسب و کار نقش مهمی در آماده‌سازی دانشجویان برای فعالیت در بازار کار دارد،

درباره استقبال دانشجویان رشته‌های مختلف این دانشگاه از بنیاد کسب و کار گفت: استقبال دانشجویان رشته‌های علوم انسانی، گردشگری و هنر از این بنیاد نسبت به رشته‌های فنی بهتر بوده است.

وی افزود: با ایجاد پارک علوم و فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی این حلقه کامل شد تا دانشجویان بتوانند با دانشی که دارند، برای ایجاد کسب و کارهای مبتنی بر دانش فعالیت کنند و خوشبختانه با وجود این پارک در حوزه‌های علوم انسانی، هنر و گردشگری به ما کمک زیادی خواهد شد.

وی یادآور شد: بنیاد کسب و کار مختص دوران دانشجویی است و افراد در دوره دانش‌آموختگی می‌توانند در صورت علاقه، وارد پارک علوم و فناوری‌های نرم و صنایع فرهنگی شوند.

رئیس دانشگاه علم و فرهنگ با موثر دانستن نقش «بنیاد کسب و کار» در اشتغال دانشجویان این دانشگاه بر ضرورت تشکیل چنین مراکزی در سایر دانشگاه‌ها تأکید کرد و گفت: تمامی دانشگاه‌ها به

مرکزی نیاز دارند تا دانشجویان را با بازار کار رشتنای که در آن مشغول به تحصیلند آشنا کرده و فضای مناسبی را برای آن‌ها فراهم کند تا دانشجویان بتوانند هم برای خودشان و هم برای دیگران اشتغال ایجاد کنند. سعید هاشمی در گفت و گو با خبرنگار ایسنا درباره بنیاد کسب و کار دانشگاه علم و فرهنگ توضیح داد: یکی از برنامه‌های ما در راستای ایجاد دانشگاه‌های نسل سوم ایجاد بستری بود که از طریق آن بتوانیم مجموعه‌ای از مهارت‌های مختلف را برای دانشجویان فراهم کنیم. وی با بیان اینکه این بنیاد از حدود ۲/۵

سال پیش فعالیت خود را آغاز کرده است، یادآور شد: هدف ما این است که با توجه به رشته‌های مختلف تحصیلی دانشجویان، این مجموعه بتواند توانمندی‌های عمومی و تخصصی لازم برای آنان را



حمایت از ۴۶۰ رساله دکترا حرکتی به سوی رفع نیازهای پژوهشی کشور

حمایت از رساله‌های دکترا را باید گامی برای حرکت به سوی توانمندسازی دانشجویان دکترا در انجام تحقیقات دانست در این راستا چهارمین فراخوان حمایت از رساله‌های دکترا توسط صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی منتشر شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، سالانه تعداد زیادی رساله دکترا توسط دانشجویان کشور انجام می‌شود که هدایت آنها به سمت رفع نیازهای اساسی پژوهشی و فناوری کشور به نوعی استفاده از این ظرفیت و پتانسیل بالقوه است. در این راستا صندوق حمایت از پژوهشگران و فناوران معاونت علمی هر سال دو فراخوان حمایت از رساله‌های دکترا را منتشر می‌کند تا فرصتی برای دانشجویان دکترا سراسر کشور فراهم شود و با استفاده از این حمایت مادی رساله خود را به سرانجام رسانند.



یادداشت



جذب سرمایه بدون ارائه اسلایدی به سرمایه گذار

۱- او یک سرمایه‌گذار فرشته (سرمایه‌گذاری که سرمایه‌گذار استارت‌آپ را فراهم و به ندرت در مدیریت شرکت دخالت می‌کند) شد؛
۲- او توصیه کرد زمان‌مان را برای انتقال مطالب به یک اسلاید هدیر ندهیم و گفت، «برخلاف اکثریت عمل کنید. در هر حال این قالب بهتری است.»
البته همه موافق این کار نبودند و اتفاقات ذیل برای ما پیش آمد.
یک سرمایه‌گذار کارآفرین به نام پالو آلتو (Palo Alto) پیش از جلسه، اسلایدهای مان را از ما خواست و از آنجایی که اسلایدی در اختیار نداشتیم، دیگر از او خبری نشد.
در منلو پارک (Menlo Park) یک سرمایه‌گذار کارآفرین گفت، «شما سعی در تغییر روش کاری ما دارید، اما بگذارید چیزی را به شما بگویم؛ مردم از تغییر خوش‌شان نمی‌آید». در سیلیکون ولی (Silicon Valley) نیز سرمایه‌گذاران تمام کاری که می‌کردند تخریب بود، بنابراین نسبتاً ناامید شده بودیم.

یکی دیگر از سرمایه‌گذاران کارآفرین در منلو پارک بکه خورد و گفت، «من دوست دارم سرمایه‌گذاری کنم، اما لطفاً، محض رضای خدا، یکسری اسلاید برای در میان گذاشتن این مطالب با شرکایم بسازید. حتی حاضر در ساختن به شما کمک کنم.»
تا آن زمان متقاعد شده بودیم که ساخت اسلاید، هدیر دادن زمان است و سرمایه‌گذار باید روش بنیانگذارانی را بیسند که وقت تلف نمی‌کنند. پاسخ منفی دادیم و سر حرفمان ایستادیم و ایستادیم. ما ادعایی نداشتیم، اما شک کردیم که می‌توانیم از حد فراتر گذاشته باشیم؟ البته در نهایت این سرمایه‌گذار شرکایمان را متقاعد به سرمایه‌گذاری کرد.

در ایست کوست (East Coast)، یک سرمایه‌گذار گفت، «اولین باری که یادداشت‌های مان را خواندم، به ایده شما علاقه‌مند نبودم، اما بار دوم و سوم کم‌کم جذب شدم. شرکتی که چنین دقتی در نوشتار داشته باشد، لایق دیده‌شدن است» و او سرمایه‌گذاری کرد. ما می‌دانیم که رویکرد متفاوت داشتن، ریسک بالایی دارد، اما این باور ما بود و نمی‌خواستیم نظرمان را تغییر دهیم. درست است که مطلب نوشتاری مناسب هر محتوایی نیست، اما در نشست‌های گروهی کوچک، جایی که جزئیات مهم است، هیچ چیز بهتر از این کار نیست.

منبع: entrepreneur

مترجم: مهسا زمانی

ممانی که برای استارت‌آپ ارگانیک خود، نیکیدپای (NakedPo) (PY)، سرمایه جمع آوری می‌کردیم، توصیه‌های بسیاری از همکاران کارآفرین مان گرفتیم. یکی از آنها می‌گفت، «هر کاری می‌کنید، اسلایدهای استارت‌آپ خود را پیشاپیش نفرستید». دلیلش چه بود؟ سرمایه‌گذاران شیفته این هستند که باهوش به نظر بیایند. یک راه برای دستیابی به این هدف، ایراد گرفتن‌های مداوم از نقشه‌های شماست. این کار مخصوصاً اگر از دو خانم، دو لپ‌تاپ و یک ایده تشکیل شده باشید، بسیار آسان است. بنابراین طبق توصیه این همکار، بهترین راه برای کنترل شرایط این بود که پیشاپیش وسیله‌ای برای تعمق به آنها ارائه ندهیم.

البته دلیل ساده‌تری نیز برای این کار وجود داشت؛ ما اسلایدی نداشتیم!
من طرفدار «یادداشت‌های ۶ صفحه‌ای به شیوه آمازون» هستم. زمانی که مطلبی می‌نویسید، ناگزیرید پرشور باشید. کلمات دقیق هستند و نمی‌توانید خودتان را گول بزنید یا از بیان افکارتان طفره بروید. به عبارت دیگر نمی‌توانید مانند ساخت اسلاید، ایده‌های مبهم یا تفاسیر لحظه‌ای داشته باشید. معمولاً صفحه‌آرایی برای خوانندگان به مانند جادو عمل می‌کند. آنها می‌توانند در ۱۵ دقیقه، مطالبی که هضم‌شان در ارائه زنده شاید ۴ برابر بیشتر طول بکشد را دریابند. در صورت نبود وقفه، آنها می‌توانند دقیقاً نحوه عملکرد استدلال‌تان را شاهد باشند. مشکل مشتری چیست؟ راه‌حل آن کدام است؟ روش شما در تفکیک مطالب چیست؟ چگونه می‌خواهید جواب بگیرید؟ می‌توانید در انتها یک گفت‌وگوی آگاهانه داشته باشید، بنابراین ما تمام ایده‌های مان را در کمتر از ۶ صفحه خلاصه کرده‌ایم. این یادداشت را در ابتدا و با دقت برای خودمان آماده ساخته بودیم و می‌خواستیم مطمئن شویم تجزیه و تحلیل مان از مشکل مشتری و همچنین راه‌حل‌مان، با یکدیگر تناسب منطقی دارند یا خیر. هنگام مواجهه با کاستی‌ها، با مشتریان بالقوه به صورت آنلاین و در فروشگاه‌ها و بازار محصولات کشاورزی صحبت و این روند را تکرار کردیم و خودمان را به چالش کشیدیم. من به خود جرأت دادم تا یک پیش‌نویس اولیه برای گرفتن بازخورد به توماس لیتون (Thomas Layton)، یک راهنمای باتجربه نشان دهم. این کار دو واکنش به دنبال داشت:



من طرفدار «یادداشت‌های ۶ صفحه‌ای به شیوه آمازون» هستم. زمانی که مطلبی می‌نویسید، ناگزیرید پرشور باشید. کلمات دقیق هستند و نمی‌توانید خودتان را گول بزنید یا از بیان افکارتان طفره بروید. به عبارت دیگر نمی‌توانید مانند ساخت اسلاید، ایده‌های مبهم یا تفاسیر لحظه‌ای داشته باشید. معمولاً صفحه‌آرایی برای خوانندگان به مانند جادو عمل می‌کند. آنها می‌توانند در ۱۵ دقیقه، مطالبی که هضم‌شان در ارائه زنده شاید ۴ برابر بیشتر طول بکشد را دریابند. در صورت نبود وقفه، آنها می‌توانند دقیقاً نحوه عملکرد استدلال‌تان را شاهد باشند. مشکل مشتری چیست؟ راه‌حل آن کدام است؟ روش شما در تفکیک مطالب چیست؟ چگونه می‌خواهید جواب بگیرید؟ می‌توانید در انتها یک گفت‌وگوی آگاهانه داشته باشید، بنابراین ما تمام ایده‌های مان را در کمتر از ۶ صفحه خلاصه کرده‌ایم. این یادداشت را در ابتدا و با دقت برای خودمان آماده ساخته بودیم و می‌خواستیم مطمئن شویم تجزیه و تحلیل مان از مشکل مشتری و همچنین راه‌حل‌مان، با یکدیگر تناسب منطقی دارند یا خیر. هنگام مواجهه با کاستی‌ها، با مشتریان بالقوه به صورت آنلاین و در فروشگاه‌ها و بازار محصولات کشاورزی صحبت و این روند را تکرار کردیم و خودمان را به چالش کشیدیم. من به خود جرأت دادم تا یک پیش‌نویس اولیه برای گرفتن بازخورد به توماس لیتون (Thomas Layton)، یک راهنمای باتجربه نشان دهم. این کار دو واکنش به دنبال داشت:

تعویق دوباره پروژه اینترنت جهانی ایلان ماسک

تیم مدیریتی اخراج شد

ایلان ماسک در رابطه با پروژه استارلینک شرکت اسپیس ایکس به شدت جدی است و این جدیت را با اخراج تعداد زیادی از مدیران ارشد پروژه نشان داد.

به گزارش دیجیاتو، استارلینک نام پروژه‌ای است که ایلان ماسک می‌خواهد با استفاده از آن به ارائه اینترنت جهانی بپردازد.

مدیرعامل اسپیس ایکس، به شهر سیاتل رفت تا حداقل هفت نفر از مدیران ارشد پروژه استارلینک را اخراج کند. او بر این عقیده است که سرعت پیشروی استارلینک بسیار پایین است و احتمالاً مقصر این موضوع در مدیران ارشد می‌داند.

یکی از سخنگویان اسپیس ایکس در یک ایمیل به این موضوع اشاره داشت که با توجه به تجربیات پیشین از ساخت راکت‌ها و ماشین‌های فضایی، تصمیماتی را اتخاذ کرده‌اند که منجر به بهبود وضعیت شرکت خواهد شد. ایلان ماسک بر این عقیده است که پروژه استارلینک می‌تواند به ۳ میلیارد نفر از افرادی که در دنیا به اینترنت دسترسی ندارند، خدمت‌رسانی آنلاین انجام دهد. همچنین در پروژه‌های بعدی می‌تواند یکی از منابع مالی این شرکت باشد.

به نظر می‌رسد که در حال حاضر این پروژه با مشکلاتی مواجه شده است و نهایتاً ۳۰۰ نفر از کارکنان اسپیس ایکس در حال کار روی این پروژه در رموند هستند. تا به اینجا حدود ۵۰ نفر از کارکنان این پروژه از ادامه فعالیت در این شرکت استعفا داده‌اند.

از طرفی احتمالاً تصمیمات اخیر ایلان ماسک، منجر به بحران‌های عظیمی در شرکت اسپیس ایکس گردد. ایلان ماسک که انتقادهای زیادی را به علت انتخاب مدل‌های غیرمنطقی متوجه خود می‌داند، به هیچ عنوان از پیشروی پروژه استارلینک راضی نیست و در تلاش است تا این پروژه را با سرعت بیشتری به نتیجه برساند. شرکت اسپیس ایکس در ارائه اینترنت جهانی با شرکت OneWeb و Canada Telesat در رقابت است.

پیش‌بینی رشد سالانه ۶.۲ درصدی برای بازار ارزهای دیجیتال

این گزارش، عنوانی نظیر سخت‌افزارها: ASIC, FPGA, GPU, کیف پول و نرم‌افزارها، پروسه‌ها (استخراج و تراکنش)، الگوها و کاربردها (تجارت، پرداخت‌های انتقالی، پرداخت‌های همتا به همتا، تجارت الکترونیک و خرده‌فروشی) را حوزه‌های تمرکز خود اعلام کرده‌اند.

گرچه گزارش فوق، پتانسیل بلاک‌چین را برای پرداخت‌های برون‌مرزی مقرون‌به‌صرفه، با اهمیت ارزیابی می‌کند، اما در عین حال از چالش‌های متعدد فضای دارای‌های دیجیتال نیز غافل نمی‌شود. اگر راه‌حل مناسبی برای مشکلاتی نظیر رگولاتوری نامشخص و فقدان درک عمومی مردم از پیچیدگی‌های تکنیکی این فناوری، پیدا نشود، رشد بازار دارای‌های دیجیتال نیز کاهش خواهد یافت. برخی دیگر از چالش‌های این حوزه عبارتند از مشکلات مقیاس‌پذیری، حریم خصوصی، مسائل امنیتی و همچنین فقدان دسترسی به فناوری بلاک‌چین، به‌ویژه برای افرادی که در زمینه تکنولوژی، سریع حرکت نمی‌کنند.



باوجود تمام چالش‌هایی که در مسیر فناوری بلاک‌چین قرار دارد، کارشناسان پتانسیل رشد بازار دارای‌های دیجیتال را بسیار بالا می‌دانند. طبق گزارش جدید مؤسسه تحقیقات بازار - Marke sandMarkets، ارزهای رمزنگاری‌شده تا سال ۲۰۲۴ به یک صنعت ۱.۴ میلیارد دلاری تبدیل خواهند شد. رشد سالانه بازار دارای‌های دیجیتال، ۶.۱۸ درصد پیش‌بینی می‌شود. شفافیت بالای فناوری دفتر کل توزیع‌شده (DLT)، حجم بالای پرداخت‌های انتقالی در کشورهای درحال توسعه، بی‌ثباتی مقررات پولی و رشد سرمایه‌گذاری خطرپذیر در این بازار، برخی از دلایلی هستند که پشت این پیش‌بینی مثبت قرار دارند. محققین مؤسسه - Ma ketsandMarkets که گزارش خود را با نام «پیش‌بینی بازار جهانی ارزهای رمزنگاری‌شده تا سال ۲۰۲۴» منتشر کرده‌اند، معتقدند شرکت‌های کوچک و متوسط، استارت‌آپ‌ها و کارآفرینان، گروه‌هایی هستند که بیش از سایرین، از شفافیت بالای DLT منتفع می‌شوند. نویسندگان

سیاست‌های حمایتی در حوزه اینترنت اشیا و شهر هوشمند

همچنین مشاوره‌های رایگان در حوزه‌های فنی، تجاری، حقوقی و رگولاتوری به استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان مورد تأیید ارائه خواهد شد. در راستای حمایت‌های ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی علمی، در حوزه اینترنت اشیا و شهر هوشمند اعلام شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با توجه به هماهنگی‌های صورت گرفته و اولویت‌بندی ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛

در حوزه اینترنت اشیا (IoT) و شهر هوشمند و براساس دریافت نظرات فعالان این حوزه به‌ویژه فرم اینترنت اشیا ایران، سیاست‌های حمایتی این ستاد تهیه و اعلام شد. در همین راستا از کاهش هزینه‌های توسعه MVP ایجادشده توسط استارت‌آپ‌های مورد تأیید کارگروه اینترنت اشیا و شهر هوشمند فعال در شتاب‌دهنده‌های طرف قرارداد با ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی، حمایت‌های لازم صورت خواهد گرفت.

در راستای حمایت از استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان؛ سیاست‌های حمایتی از سوی ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی، در حوزه اینترنت اشیا و شهر هوشمند اعلام شد. به گزارش مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، با توجه به هماهنگی‌های صورت گرفته و اولویت‌بندی ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری؛ در حوزه اینترنت اشیا (IoT) و شهر هوشمند و براساس دریافت نظرات فعالان این حوزه به‌ویژه فرم اینترنت اشیا ایران، سیاست‌های حمایتی این ستاد تهیه و اعلام شد. در همین راستا از کاهش هزینه‌های توسعه MVP ایجادشده توسط استارت‌آپ‌های مورد تأیید کارگروه اینترنت اشیا و شهر هوشمند فعال در شتاب‌دهنده‌های طرف قرارداد با ستاد توسعه فناوری اطلاعات، ارتباطات و فضای مجازی، حمایت‌های لازم صورت خواهد گرفت.



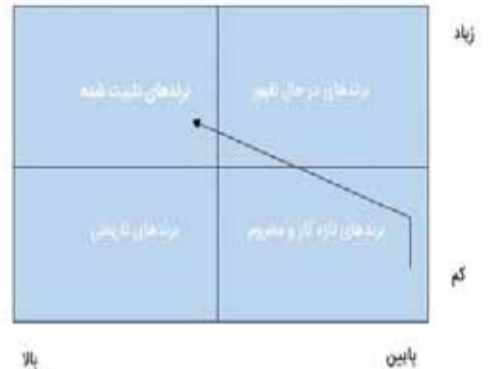
ایجاد برند در کسب و کارهای کوچک و متوسط

کریک پیشنهاد می‌کند که ایجاد برند در کسب و کارهای کوچک و متوسط، نخستین و بیشترین تأثیر را از شخصیت کارآفرین دریافت می‌کند. ساختار شرکت و جایگاه مدیریت برند، فعالیت‌های بازاریابی و پیام‌های مخابره‌شده را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بازاری که شرکت در آن به فعالیت می‌پردازد بر ایجاد برند، مدیریت برند در کسب و کارهای کوچک و متوسط اثرگذار است و بودجه در دسترس برای فعالیت‌های بازاریابی نیز در ایجاد شناخت برند اثرگذار است. برقراری ارتباط برای یک برند به‌ندرت مشکلی برای کسب و کارهای کوچک ایجاد می‌کند، اما مشکل در ایجاد جایگاه و شخصیتی روشن برای سازمان نهفته است و کمک اندکی در این حوزه برای شرکت‌های کوچک در دسترس است؛

مدیریت در برند کسب و کار کوچک

۱. برندهای محروم و تازه‌کار. در این قسمت برندها، شرکت‌ها به‌تازگی راه‌اندازی شده‌اند، هنوز در ایجاد آگاهی موفقیتی کسب نکرده‌اند و آگاهی به مدیریت برند، پیش از آن که بتوان نقش بیشتری به آن داد نیاز به رشد دارد. این برندهای تازه‌کار هستند. با این حال برندها، شرکت‌هایی وجود دارند که برای مدت طولانی‌تری حضور داشته‌اند، اما در ایجاد شناخت نام یا برقراری نقشی پررنگ‌تر برای مدیریت برند در درون سازمان خود موفق نبوده‌اند. آن‌ها به شیوه‌ای کارآفرینانه رفتار نمی‌کنند، در جا انداختن ایده شناخت برند درون سازمان خود شکست خورده‌اند و بودجه اندک یا هیچ بودجه‌ای برای چنین مفهومی در اختیار ندارند. چنین برندهایی احتمالاً برای ۱۰ سال آینده در جایگاه مشابهی در مدل باقی می‌مانند. این‌ها برندهای محروم هستند.

۲. برندهای در حال ظهور. ایجاد و ساخت یک برند زمان می‌برد. شناخت برند چیزی نیست که به‌خودی‌خود اتفاق بیفتد. شناخته شدن یک برند نیازمند آن است که تلاشی آگاهانه برای دستیابی به چنین شناختی انجام شود. در این قسمت، مالک، همه افراد حاضر در سازمان را از چنین نیازی آگاه می‌کند، سازمان را برای انجام دادن این کار آماده می‌سازد و بودجه لازم را برای این کار فراهم می‌کند. در این خصوص، نقش کارآفرین به‌عنوان نشردهنده نیز بسیار اهمیت دارد. برندها در این قسمت «برندهای در حال ظهور» نامیده می‌شوند. این احتمال وجود دارد برندی که در قسمت ۱ شروع کرده است، وقتی می‌خواهد به برندی تثبیت‌شده توسعه پیدا کند، ملزم به عبور از این قسمت باشد.



۳. برندهای تثبیت‌شده. اگر مالک و تشکیلات یک کسب و کار کوچک و متوسط مصمم هستند تا برندی قدرتمند ایجاد کنند و عملاً چنین هدفی را دنبال می‌کنند، پس برند آن‌ها را می‌توان برندی تثبیت‌شده در نظر گرفت. آن‌ها به درجه بالایی از شناخت برند رسیده‌اند که می‌توان آن‌ها را حفظ کند و در حال حاضر برای خلق آن مقدار ارزش ویژه برند که ممکن است نیاز به توسعه آن دارند، به‌اختصار امکان دستیابی به منافع از این موفقیت و گسترش آن در آینده وجود دارد.

۴. برندهای تاریخی. در این قسمت برندهایی وجود دارند که برای ایجاد درجه‌ای قابل‌قبول تا زیاد از شناخت برند اداره می‌شوند؛ برخلاف این حقیقت که حمایت ساختاری اندکی برای چنین موفقیت و کار بزرگی درون سازمان وجود داشته است. این‌ها استثناهایی هستند که به علت اتفاقات گذشته، چنین موفقیت رقابتی را به دست آورده‌اند. نوع محصول احتمالاً در این کار نقش زیادی دارد. این‌ها شرکت‌هایی با اندازه متوسط هستند که به خاطر محصولی قابل‌توجه و یا پیشینه‌ای تاریخی برای ایجاد و بنا نهادن شناخت برندی با عظمت بدون پرداخت توجه بیش‌ازحد به آن اداره شده‌اند. به همین دلیل است که برندها را در این قسمت می‌توان «برندهای تاریخی» نامید.

منبع: hormond



چرا برند شما از تبلیغات فضای باز استفاده نمی‌کند؟



وقتی تبلیغات فضای باز محبوب‌تر از همیشه است

از برندها در دنیای اینترنت همین چند لحظه کوتاه را نیز از سوی مخاطب دریافت نمی‌کنند.

به گفته موسسه نیلسون اکنون تبلیغات فضای باز تأثیرگذارترین نوع تبلیغات غیردیجیتال محسوب می‌شود. نکته مهم در اینجا بی‌توجهی خیل عظیمی از کسب و کارها نسبت به اهمیت تبلیغات در فضای باز است. در زمینه تبلیغات محیطی و واقعی علاوه بر تلاش برای جلب نگاه مخاطب باید شرایط ارائه یک تجربه مشاهده تبلیغ لذت‌بخش را نیز برای وی مهیا کنیم. ادامه این مقاله را من به بیان چهار توصیه مهم برای بهبود عملکرد برندها در زمینه تبلیغات فضای باز اختصاص داده‌ام. اجازه دهید هر کدام از این موارد را به صورت جداگانه مورد بررسی قرار دهیم.

۱. قرض گرفتن از سایر برندها و صنایع

تبلیغات فضای باز به طور کامل برای دیگر برندها نیز سودمند است. بر این اساس اگر سایر برندها در این زمینه موفق عمل کردند، ایده اصلی‌شان را اقتباس نمایید. Instacart اخیراً مقاله‌ای در سایت Adweek پیرامون انگیزه و ایده‌های شخصی‌اش در مورد کاهش جذابیت تبلیغات دیجیتال نوشته است. به عنوان راهکار جانبی وی استفاده از بیلوردها و پوستره‌های ویژه مترو را پیشنهاد می‌کند. اگر چه وی در زمینه اندازه‌گیری میزان موفقیت شیوه تازه خود با مشکلات زیادی مواجه است، با این حال تأثیر مثبت استراتژی وی در زمان مدیریتش بر Instacart انکارناپذیر است.

هدف اصلی در این بخش الگوبرداری از هر ایده مناسبی به منظور نمایش ارزش‌های اصلی برندمان به مخاطب است. در اینجا توصیه من نقض قانون کپی‌رایت نیست، بلکه تلاش برای الگوبرداری از ایده‌های جذاب دیگران به منظور ساماندهی به ایده خلاقانه خودمان در عرصه تبلیغات است.

۲. خلق پیام و جلوه‌های بصری چشم‌نواز و تعاملی

تبلیغات فضای باز در یک محیط تعاملی شکل می‌گیرد. بر این اساس نباید با کپی یک پوستر ساده انتظار واکنش مثبت و بالای کاربران را داشته باشیم. به منظور جلب نظر مخاطب در وهله نخست باید ایده‌های تازه‌ای را تولید کنیم. همچنین در زمینه انتخاب محیط مورد نظر برای نصب بیلورد نیز هدفمند و دقت خاصی مورد نیاز است. صورتی که جذابیت بصری و محیط مناسب بیلورد در کنار هم قرار گیرد، جلب توجه و دریافت واکنش مثبت از سوی مخاطب اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

به عنوان مثالی عالی در مورد شیوه تبلیغات برندها در کنار میدان تایمز، خیابان‌های اصلی پاریس و مترو لندن فکر کنید. بررسی نحوه تبلیغات در این فضاها شما را به المان‌های مهم این حوزه آشنا خواهد کرد. نکته جالب در خصوص تبلیغات جذاب اقدام مخاطب برای سلفی گرفتن با آنهاست. به این ترتیب مخاطب در صورت جذاب یافتن تبلیغ مورد نظر، یعنی دریافت تجربه مشاهده لذت‌بخش از آن، در صدد ثبت آن در قالب سلفی یا ویدئوی کوتاه بر خواهد آمد. در نظر داشته باشید که به طور میانگین ۳۵۵ هزار نفر در طول هر روز در میدان تایمز عکس سلفی می‌اندازند. شمار بالایی از این تصاویر در بر دارنده بیلوردهای تبلیغاتی برندهای مختلف نیز هست. به این ترتیب این

برندها در تصاویر شخصی کاربران و به تبع آن به هنگام بارگذاری در شبکه‌های اجتماعی حضور خواهند داشت.

۳. تأکید بر روی زمان سفر

فرقی ندارد موقعیت هدف ما برای نصب بیلورد بزرگراهی بین شهری باشد یا جاده‌ای معمولی در داخل شهر، شهروندان آمریکایی در طول روز ساعت‌های زیادی را در حین جا به جایی هستند. براساس گزارش انجمن تبلیغات فضای باز آمریکا در این کشور اغلب مردم ۷۰درصد زمان بیداری را بیرون از خانه سپری می‌کنند. به این ترتیب بیلوردها، پوسترها و تابلوهای تبلیغاتی نقش مهمی در هدایت سلیقه خرید آنها بازی می‌کنند.

بنا بر گزارش مجله Investor's Business Daily غول‌های حوزه دیجیتال نظیر آمازون و نت‌فلیکس هم در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری بالایی بر روی تبلیغات آفلاین داشته‌اند. وقتی برندهای بزرگی در حوزه کسب و کار دیجیتال به سوی تبلیغات آفلاین روی آورده‌اند، چرا برندهای کوچک و به طور کلی دیگر کسب و کارها بدان توجه نکنند؟ به منظور شروع فرآیند تبلیغات فضای باز برندتان در مورد نوع مخاطبی که در مسیرهای مختلف با آنها رو به رو هستید، فکر کنید. شناخت مخاطب گامی اساسی در راستای بهبود ارتباطاتمان با آنها در دنیای آفلاین است.

۴. اندازه‌گیری نوین با شیوه یکپارچه‌سازی

تبلیغات فضای باز معمولاً به صورت یکپارچه و در هم تنیده بر روی مخاطب تأثیر می‌گذارد. با این حال چنین امری به طور کامل خصلت بی‌اطلاعی کارشناس‌ها از کمپین‌های تبلیغاتی محیطی را پدید نخواهد آورد. بر این اساس بسیاری از برندها در زمینه تحلیل محتوای تبلیغات‌شان بر روی معیارهای چندگانه‌ای نظیر موقعیت (جغرافیایی) محور، میزان تعامل با مخاطب و تأثیرگذاری بر روی افزایش فروش در مناطق نصب بیلوردها استفاده می‌کنند.

به منظور یافتن ایده‌های بسیار جالب برای ارزیابی کمپین‌های موفق در زمینه تبلیغات محیطی موسسه کانوا فهرستی از المان‌های جذاب در تبلیغات فضای باز که مخاطب را به تفکر وادار می‌کند، تهیه کرده است. همچنین مجله اکونومیست هم مجموعه‌ای از برترین تبلیغات محیطی را در سایت خود مورد بررسی قرار داده است. با این حال موفق‌ترین برند در زمینه تبلیغات محیطی بی‌شک کوکاکولا است. بیلوردهای سنتی آنها که شامل یک بطری کچ کوکاست، هنوز هم برای نسل‌های مختلف جذابیت خاص خود را دارد.

یکی از نکات مهم برای جلب توجه مخاطب تلاش برای نصب بیلورد در محیط‌های غیررایج است. همه افراد در پمپ بنزین انتظار مشاهده بیلورد تبلیغاتی را دارند. با این حال در زیرگذر اتوناب یا پارکینگ‌ها کمتر کسی انتظار بیلورد یا پوستر تبلیغاتی را دارد. توجه به این موقعیت‌های مکانی متروک به برند ما در راستای جلب نظر مخاطب کمک شایانی خواهد کرد. همچنین توجه داشته باشید که بیلوردهای تبلیغاتی دیگر در الگوی سنتی ارائه نمی‌شوند. امروزه بیلوردهای سه بعدی، چند رنگ (با تفاوت نمایش رنگ در روز و شب) و البته LED در بازار موجود است. بسته به نوع محتوای مان‌انتخاب هر کدام از این دو نوع به ما کمک خواهد کرد.

منبع: entrepreneur



رهبری

۱۰۰ توصیه مهم کار آفرینان بر تر در راستای موفقیت در کسب‌و‌کار(۸)

<div><div> </div></div>	مترجم: امیر آل علی	<div><div> </div></div>
---	---------------------------	---

در قسمت‌های قبلی به ۵۳ مورد از توصیه‌های مهم کار آفرینان برتر اشاره کردیم و حال به ادامه آنها می‌پردازیم.

۵۴-نسبت به استخدام‌های خود آگاه باشید

در تمامی شرکت‌ها می‌توانید افرادی را ببایید که حضور آن‌ها عملا در شرکت ضرورتی ندارد. با این حال مدیران این شرکت‌ها به علت نگاه سنتی خود، افزایش تعداد نیروی انسانی را به منزله افزایش قدرت و محدوده توانایی‌های خود تلقی می‌کنند. این امر در حالی است که استخدام‌های شما باید کاملا متناسب با نیاز شما صورت گیرد. همچنین توجه به افرادی که قادر خواهند بود تا به صورت همزمان چندین وظیفه را صورت دهند، از دیگر مواردی است که در استخدام‌های خود لازم است تا به آن توجه کافی را داشته باشید. تحت این شرایط حتی در سخت‌ترین شرایط نیز شما نیازی به تعدیل نیرو نداشته و می‌توانید انسجام تیم خود را حفظ کنید. بدون شک این اقدام هزینه‌های شرکت را با کاهش مواجه خواهد کرد که خود فرصت انجام اقدامات دیگر را برای شما به همراه خواهد داشت. درواقع این امر که بتوانید اقدامات دیگری را در حوزه کاری خود صورت دهید، با توجه به تنوعی که در درآمدهای شما ایجاد خواهد کرد، احتمال ورشکسته شدن شما را به شدت کاهش خواهد داد. در نهایت استفاده آزمایشی و دورنگاری نیز از دیگر اقداماتی است که باید قبل از فرآیند استخدامی خود مورد توجه قرار گیرد.

۵۵-محتوای ارزشمند تولید کنید

وبلاگ‌نویسی و ایجاد محتوا یکی از بهترین روش‌ها برای تضمین موفقیت در درازمدت است. با این حال فراموش نکنید که در این رابطه شما باید به دنبال ایجاد محتوا باشید. در غیر این صورت شما تنها به بازنشر اقدامات سایرین خواهید پرداخت که بدون شک موفقیت حداکثری را به ارمانغان نخواهد آورد. در این رابطه تنها به کیفیت مطالب توجه نداشته و جنبه‌های زیبایی کار را نیز مدنظر قرار دهید.

۵۶-پیگیر تبلیغات خود بوده و آن‌ها را مورد ارزیابی قرار دهید

بدون ارزیابی و پیگیری اقدامات تبلیغاتی خود، اقدامات آتی شما با ریسک بسیار بالا همراه خواهد بود. در موارد متعددی مشاهده شده است که برخی از شرکت‌ها اقدام به تهیه تبلیغی می‌کنند که مشابه آن در گذشته تولید شده است. همین امر باعث می‌شود تا آن‌ها به صورت ناخواسته متهم به فریب و کپی‌برداری شوند. همچنین این امر که از میزان موفقیت و اشتباهات طرح‌های خود آگاهی داشته باشید، باعث می‌شود تا از تکرار مجدد آن جلوگیری شود. در نهایت توجه داشته باشید که فرصت‌های تبلیغاتی شما ممکن است بسیار محدود باشد، به همین خاطر نباید آن‌ها را به علت عدم اقدامات درست خود، از دست داد. در این رابطه استفاده از تکنولوژی و روش‌های نوین نیز از دیگر اقداماتی است که باید مورد توجه شما قرار گیرد. برای مثال امروزه سرویس گوگل آدوردز، از جمله امکانات تبلیغاتی مفیدی محسوب می‌شود که بسیاری از شرکت‌ها نسبت به آن بی‌تفاوت هستند.

۵۷-فراموش نکنید که حواشی همواره مخرب نیستند

همواره حواشی برای افراد جذابیت بسیار بالایی را به همراه دارد. به همین خاطر هم است که خبرنگاران به صورت مداوم در تیتزه‌های خود به دنبال عناوینی هستند که به نوعی در ذهن مخاطب حاشیه‌ای را ایجاد می‌کند. در این رابطه اگرچه تصور می‌شود که شرکت‌ها مورد تهاجم، همواره قربانی‌های ماجرا محسوب می‌شوند. با این حال جالب است بدانید که بسیاری از این حواشی‌ها به دستور خود آن‌ها ایجاد و پخش می‌شوند. علت این امر نیز به این خاطر است که با این اقدام شرکت‌ها در صدر اخبار قرار گرفته و موفق می‌شوند تا برند خود را در معرض نمایش قرار دهند. با این حال توجه داشته باشید که این امر باید کاملا تحت کنترل شما باشد، در غیر این صورت پایان ماجرا ممکن است کاملا به ضرر شما باشد. در نهایت شما می‌توانید با ایجاد حاشیه‌های منفی برای رقبای خود، روند رو به رشد آن‌ها را کندی محسوب خود قرار سزاید.

۵۸-پیشرفت‌های کوچک را مدنظر خود قرار دهید

بدون شک برنامه‌های بلندمدت برای پیشرفت شما همواره با ریسک بالا همراه خواهد بود. درواقع ممکن است همه چیز مطابق برنامه‌ریزی شما جلو نرود. به همین خاطر لازم است تا همواره برنامه‌های کوچک را برای پیشرفت خود مورد توجه قرار داده و آن‌ها را مورد استفاده قرار دهید. درواقع شما می‌توانید یک برنامه بزرگ را تجزیه کرده و به تعدادی برنامه کوچک تبدیل کنید که بدون شک انجام این‌ها با سهولت بیش‌تری همراه خواهد بود. در نهایت این امر باعث می‌شود تا روند رو به پیشرفت شما همواره با صعود همراه باشد.

۵۹-منابع خود را به درستی برای هر بخش اختصاص دهید

بسیاری از شرکت‌ها در سرتاسر جهان با معضل رشد ناهمسان مواجه هستند. علت اصلی این امر نیز به این خاطر است که آن‌ها به صورت درست منابع خود را در بخش‌های مختلف، تقسیم نکرده و همین امر باعث می‌شود تا در برخی از بخش‌ها پیشرفت‌های مطلوب و در سایر بخش‌ها عملا به مانند یک شرکت تازه‌کار باشند. بدون شک این امر باعث خواهد شدت تا شما امکان رقابت را با سایرین نداشت و به علت عدم وجود امکانات درون سازمانی، امکان رشد حداکثری از شما سلب خواهد شد. اگرچه این امر بسیار طبیعی است که برخی از بخش‌ها برای شما از اهمیت بالاتری برخوردار باشد، با این حال نباید این امر باعث شود تا کاملا از رسیدگی به سایر بخش‌ها غافل شده و عملا برنامه‌ای برای پیشرفت آن‌ها در اختیار نداشته باشید.

۶۰-واقع‌گرا باشید

این امر که بخواهید در تمامی بخش‌ها حضور داشته و اقداماتی را صورت دهید، در نهایت باعث خواهد شد تا مجبور به فعالیتی باشید که عملا خارج از محدوده توانایی شما است. به همین خاطر لازم است تا محدوده عملکردی خود را در سطح مشخصی محدود نگه داشته و برای افزایش آن، به صورت مرحله‌ای عمل کنید. درواقع این امر که تنها یک اقدام جدید را مورد استفاده قرار دهید و تا زمان رسیدن به مهارت کافی در آن، به دنبال اقدامات دیگر نباشید، بدون شک سیاست درست در این رابطه خواهد بود.

ادامه دارد ...
منبع: entrepreneurhandbook

۱۲ نکته مدیریتی فیلم شبکه اجتماعی



به صف شوند.

۸-روابط و احساسات جذاب هستند با این حال شما را محدود نگه خواهند داشت

ایده اولیه فیس‌بوک تنها برای این امر بوده است که دانشجویها بتوانند با یکدیگر ارتباط بهتری را برقرار کنند. همین امر نیز منجر به شهرت فراوان مارک در بین آن‌ها شد. با این حال وی به خوبی می‌دانست که اگر بخواهد به این حواشی بیش از حد دامن بزند، عملا از انجام درست کار خود دور می‌شد. به همین خاطر وی این امر را همواره مورد کنترل و حتی توقف قرار داده است. همین امر نیز باعث شد تا وی حتی از کنار گذاشتن بهترین دوست خود، ادواردو ساوارین نیز واهمهای نداشته باشد.

۹-حتی بدترین اتفاقات نیز می‌تواند به یک فرصت برای شما تبدیل شود

در ابتدای فیلم شما با صحنه قرار ملاقات مارک با همکلاسی خود اریکا آلبرایت مواجه هستید که شخم زاکربرگ از بی‌احترامی وی، باعث می‌شود تا وی برای انتقام از اتفاق رخ داده دست به ایجاد برنامه‌ای بزند که طرفداران قابل توجهی را متوجه خود کرد. همین امر باعث شد تا برادران وینکل واس، به فکر استفاده از وی برای پیاده‌سازی ایده خود، بیفتند. به همین خاطر شما باید در هر اتفاقی به دنبال فرصت‌های موجود باشید. بدون شک اگر در ملاقات ذکرشده چنین اتفاقاتی رخ نمی‌داد، هیچ‌گاه فیس‌بوک شکل نمی‌گرفت.

۱۰-تیم خود را از افراد همفکر شکل دهید

از جمله افرادی که تاثیر عمیقی را بر روی مارک می‌گذارد، شان پارکر است که درواقع نوعی مربی و مشاور برای وی محسوب می‌شود. در صحنه‌ای از فیلم به خوبی نشان داده می‌شود که وی تا چه اندازه به مانند مارک فکر می‌کند. همین امر نیز باعث می‌شود تا مارک به وی اعتماد پیدا کرده و راهنمایی‌های وی را به اجرا در آورد. همچنین به مخاطبان جذاب نخواهد بود. به همین خاطر لازم است تا این امر برای شما تنها زمانی رخ دهد که ارزش مادی بسیار بالایی را به همراه داشته و ضرری را برای شما به همراه نخواهد داشت. بدون شک اگر فیس‌بوک در همان ابتدا مسیر موفقیت خود اقدام به تبلیغ می‌کرد، به علت این امر که مجبور به پذیرفتن نرخ‌های اسنک برندها بودند، این امر آن‌ها را مجبور به انجام تعداد تبلیغات فراوان می‌کرد. بدون شک این اقدام در نهایت باعث به از دست رفتن تعداد بی‌شماری از مخاطبان و میزان محبوبیت فیس‌بوک است.

۶-نقطه پایانی خود را تصور کنید

این امر که ندانید که در آخر در چه جایگاهی می‌خواهید قرار بگیرید، تنها باعث خواهد شد تا به وسوسه‌های موجود توجه کرده و از شرایط ایده‌آل دور بمانید. درواقع مارک همواره ایده‌ای بزرگ میلیونی و جهانی کردن فیس‌بوک را در ذهن داشته است. همین امر نیز باعث شد تا وی در هیچ مرحله‌ای متوقف نشده و تنها هدف خود را مورد توجه قرار دهد. فراموش نکنید که وی در این راه هیچ‌گاه روابط دوستانه خود را قربانی موفقیت شرکت نکرده و تمامی شرایط را برای تحقق آرزوی خود، فراهم کرد. به همین خاطر شما نیز باید همواره به دنبال تصور بهترین شرایط خود را به عنوان جوان‌ترین میلیاردر معرفی کنید. ناشی از شرایط نیز تنها در مسیر خود گام بردارید.

۷-هنگامی که یک محصول عالی در اختیار داشته باشید، این پول است که شما را پیدا خواهد کرد

برای موفقیتی مانند مارک زاکربرگ، لازم است تا به دنبال فوق‌العاده نمودن محصول و ایده خود باشید. درواقع علت این‌س امر که مارک موفق شد تا خود را به عنوان جوان‌ترین میلیاردر معرفی کند، ناشی از ایده‌آل نمودن فیس‌بوک است. به همین خاطر لازم است تا در تلاش برای رسیدن به جایگاهی باشید که سرمایه‌گذاران برای حمایت از شما

به قلم: ماستین کیپ سختران و نویسنده حوزه مدیریت

مترجم:امیر آل علی

<div><div> </div></div>	به قلم: ماستین کیپ سختران و نویسنده حوزه مدیریت	<div><div> </div></div>
---	--	---

شبکه اجتماعی ساخته کارگردان مشهور سینما دیوید فینچر و در

رابطه با زندگینامه خالق فیس‌بوک(مارک زاکربرگ) است. این فیلم

موفق شده است تا سه اسکار را به دست آورده و جزو بهترین فیلم‌های سال ۲۰۱۰ انتخاب شود. بدون شک زندگی موسس نخستین شبکه اجتماعی و جوان ترن میلیاردر جهان، دارای نکات آموزنده بسیار زیادی خواهد بود. در همین راستا و در ادامه به بررسی ۱۲ نکته مهم مدیریتی این فیلم خواهیم پرداخت.

۱-گاهی مواردی مهم‌تر از تحصیل نیز وجود دارد

برای بسیاری از افراد تحصیل، تنها راه برای تحقق بخشیدن به رویاها و ساختن یک زندگی است. با این حال مارک برای تمرکز بر روی به نتیجه رساندن ایده فیس‌بوک خود، در یک انتخابی سخت اما درست دانشگاه را ترک می‌کند. درواقع اگرچه وی ایده اولیه خود را در خوابگاه دانشگاه به همراه دوستان خود نظیر داستین موسکویتز و ادواردو ساوورین شکل داد، با این حال وی به سرعت دریافت که ایده و رویای وی خارج از فضای دانشگاه رقم خواهد خورد. به همین خاطر وی برای مدیریت زمان مناسب، از دانشگاه سطح بالای هاروارد کناره‌گیری کرد. اگرچه شما با تحصیلات دانشگاهی، به موقعیت‌های جدیدی دست پیدا خواهید کرد، با این حال این امر در حالی است که در صورتی که ایده‌ای جذاب را در اختیار داشته باشید، دیگر در چارچوب مشکلات تحصیلی قرار دادن خود، نمی‌تواند تصمیمی هوشمندانه محسوب شود. در نهایت فراموش نکنید که این امر شجاعت شما را نیاز خواهد داشت که از جمله صفات تمامی کارآفرینان محسوب می‌شود. همچنین به خاطر داشته باشید که همواره فرصت برای ادامه تحصیلات وجود خواهد داشت. این امر در حالی است که هیچ تضمینی وجود ندارد که ایده شما همواره دست نخورده باقی بماند. برای مثال اگر مارک زاکربرگ در پیاده‌سازی ایده خود مکث می‌کرد، این احتمال وجود داشته است که برادران وینکل ویس که هسته این ایده را در ذهن وی پیاده کردند، در نهایت موفق به انجام کاری مشابه شوند.

۲-موفقیت برای افرادی است که توانایی پیاده ساختن ایده‌ای را داشته باشند

همواره این احتمال وجود دارد که یک ایده اجرا شده، به صورت تقریبا مشابه به ذهن هزاران نفر خطور کرده باشد. با این حال این تنها افرادی که شهامت اجرایی کردن آن را داشته باشند، موفق خواهند شد. برای مثال ایده اولیه فیس‌بوک بسیار ساده بوده و این امر می‌توانست توسط فردی دیگر به اجرا گذاشته شود. با این حال تنها مارک موفق به انجام آن شده است. در طول فیلم نیز شما درگیر دعوی حقوقی میان برادران وینکل واس با مارک زاکربرگ هستید که ادعای درزیده شدن ایده آن‌ها را دارند. با این حال واقعیت این است که ایده آن‌ها تنها در حد یک نظریه و آرمان مطرح شده است که هیچ‌گاه به قدرت فیس‌بوک نمی‌توانست باشد. به همین خاطر نیز آن‌ها در دادگاه خود تنها به یک توافق ۶۵ میلیون دلاری دست پیدا کردند. این امر در حالی است که فیس‌بوک در حال حاضر میلیاردها دلار ارزش دارد. در نهایت فراموش نکنید که اگرچه افرادی نظیر ساوارین به عنوان نخستین مدیر مالی شرکت نقش مهمی را در بر ثمر رسیدن فیس‌بوک ایفا کردند، با این حال تاثیر آن‌ها تنها مربوط به مراحل اولیه بوده و در موقعیت‌های جدی تر نه‌تنها نتیجه‌بخش نبودند، بلکه با اقدامات نادرست و تصمیمات لحظه‌ای خود یک شرکت تازه تاسیس و رو به رشد را در معرض خطر قرار دادند. همین امر نیز در نهایت باعث شد تا زاکربرگ، در اندیشه کنار گذاشتن آن‌ها باشد.

۳-تغییرات همواره آهسته اتفاق نخواهد افتاد

اگرچه برخی بر این باور هستند که باید فاصله‌ای میان ایده و اجرا



آگهی مزایده اموال غیر منقول مرحله اول

فر پرونده کلاسه ۹۷۰۷۱۲ اجرای احکام مدنی متعزیز متعزیز دادگستری تاکستان مطابق دادنامه صادره از شعبه اول دادگاه عمومی حقوقی شهرستان تاکستان به شماره دادنامه ۹۷۰۹۹۷۸۲۳۳۰۰۲۳۵ محکوم علیه کامران رحمانی فرزند خیراله محکوم علیه محکوم است به پرداخت مهر المسمی زوجة به مقدار دیوستان عدد سکه تمام بهار آزادی در حق محکوم له سحر رحمانی فرزند ذبیح اله و نیم عشر دولتی در حق صندوق د ولت می باشد محکوم لها جهت استیفای محکومیت محکوم علیهم بدواً تقاضای توقیف و کارشناسی و فروش اموال غیر منقول به شرح و میزان کارشناسی ذیل را نموده است که این اجراء قصد دارد در مورخ ۹۷/۱۱/۲۹ ساعت ۱۰ صبح در محل اجرای احکام مدنی متعزیز دادگستری تاکستان از طریق مزایده عمومی اموال ذیل را به فروش برساند: طلبین و خریداران می توانند همه روزه تا ۵ روز قبل از زمان مزایده از اموال مورد مزایده با هماهنگی این اجراء بازدید و در زمان مزایده حضوراً شرکت نمایند خریدار می بایستی مبلغ ده درصد پیشینهادی خود را نقداً پرداخت و مابقی را ظرف مهلت یک ماه به حساب سپرده دادگستری واریز نماید و پس از تأیید مزایده توسط دادگاه محترم صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد و در صورت عدم تأیید مزایده توسط دادگاه محترم - صادر کننده حکم اموال به خریدار منتقل خواهد شد در صورت عدم تأیید مورد مزایده ده درصد واریزی به خریدار مسترد خواهد شد - در صورتی که خریدار مبلغی بدهد مزایده را در زمان مقرر به حساب سپرده واریز ننماید و یا اعلام انصراف نماید مبلغ ده درصد پیشینهادی خریدار پس از کسر هزینه مزایده به نفع صندوق دولت ضبط و خریدار حق هیچگونه اعتراضی را نخواهد داشت مراسم مزایده با رعایت مواد قانون اجرای احکام مدنی اجراء خواهد شد اموال مزایده شامل: آرزیلی و برآورد قیمت دو دانگ مشاع از ششادک یک قطعه زمین به مساحت ۲۰۰۰۰ متر مربع پلاک ۱۹۷۹ فرعی از یک اصلی بخش هشت قریون به شماره ثبت ۲۵۶۴۳ دفتر جلد ۹۷ صفحه ۳۶ ملکی آقای کامران رحمانی فرزند خیراله به استحضار می رسد که با راهنمایی محکوم علیه از ملک تعریف شده با مشخصات جغرافیایی ۹۷۰۹۹۷۸۲۳۳۰۰۲۳۵ واقع در تاکستان منطقه موسوم به غرق بازدید بعمل آمد و مستند گردید که ملک صورت نظر بصورت باغ انگرز باره جوی و پشته است - سیستم آبروی باغ بصورت تحت فشار است و مطابق نقشه ملک از چاه موسوم به چاه شماره ۲ برق فظوره ای شده است لازم به ذکر است باتوجه به مشکلاتی بودن سند نظر اینجانب صرفاً براساس ملک توسط مالک بدون نظار نظر نقی یا اثباتا در خصوص صحت و قسم موقعیت مکانی تعریف شده عنوان شده است نتیجه آرزیلی با توجه به موقعیت مکانی ملک مساحت و نوع کاربری و وضعیت بوته ها و دسترس به چاه و آب و متاهی بودن سند و جمیع عوامل موثر قیمت ملک مورد نظر باحقاقه متعلقه از چاه مربوطه در حال حاضر از فرار هر متر مربع ۹۰۰۰۰ ریال و در مجموع ۶۰۰ میلیون ریال معادل شصت میلیون تومان تعیین می گردد بازداشتی به میزان ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال شعبه اول بازداشتی ش ۱۳۹۷۰۰۰۰۲۳۳۰۰۰۰۰ اجرای احکام مدیر اجرای احکام مدنی دادگستری تاکستان رحمانی ۴۴۲

سازمان آگهی ها

۸۸۹۳۶۶۵۱

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

مسکن در سرانجام ر کود

درد تاریخی نفت به بازار سرمایه

جنگ تجاری یا سلاح انرژی

پرونده کلاسه ۹۶-۹۹۸-۲۱۳۱۰-۰۸۱۳ شعبه ۱۷۸ دادگاه عمومی حقوقی مجتمع قضایی شهید مطهری تهران تصمصم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۲۱۳۱۰۰۸۱۱ خواهان آقای اسکندر محمد فرزند سیدعلی به نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران میدان فلاخ خ لوبور عربی خ قفسلی کوچه رضا حاجی زاده ب ۲۷ طبقه ۵ زنگ ۱۰، خواننده: آقای علی حسن فریق فرزند باحاجی به نشانی تهران میدان لوبور خ سجاد شمالی کوچه ابوالحسن زاده پلاک ۷۵ واحد ۲ خواننده: ۱- مطالبه وجه چک ۲- مطالبه خسارت تأخیر تأدیبه ۳- مطالبه خسارت نامرئی دادگاه به بررسی مجموع محتویات پرونده ختم دادرسی را اعلام و با استعانت از خادوند متعال سادرات به صدور رای می نماید.

نحوه نوشتن ایمیل سرد و تغییر روند فروش

مترجم: مهسا زمانی

با در نظر گرفتن اینکه کارمندان ادار، روزانه به طور متوسط ۱۲۱ ایمیل دریافت می کنند، جای تعجب نیست اگر خواندن ایمیل شما توسط آنها، برای تان یک چالش به حساب بیاید. تصور کنید فردی یک ایمیل سرد (ایمیل تبلیغاتی) از شما دریافت کند؛ چرا باید آن را بخواند؟ او حتی نمی‌داند شما که هستید، شغل تان چیست یا به چه دلیل باید به محصول تان اهمیت بدهد. اصلاً می‌تواند اعتماد کند که شما انسان موجهی هستید و قصد کلاه‌برداری ندارید؟ البته اینها بدان معنا نیست که باید کاملاً ارسال ایمیل به مشتریان بالقوه را فراموش کنید. ایمیل همواره یکی از بهترین راه‌های برقراری ارتباط و تعامل با مخاطبان باقی می‌ماند. تنها دوره تیری در تاریکی‌زند با ایمیل تمام شده است. به جای آن لازم است با دنبال کردن این مراحل، رویکردتان را نسبت به ایمیل سرد به‌روز سازید.

مشتری بالقوه ایده‌آل را شناسایی کنید

این مسئله امری بدیهی است. اگر فر پیتزایزی تولید کنید، با رستوران‌ها و پیتزافروشی‌ها ارتباط برقرار خواهید کرد و نه معماران یا پزشکان. به عبارت دیگر تنها افراد یا سازمان‌هایی را هدف بگیرید که می‌توانند از محصول شما بهره ببرند. عواملی مانند موقعیت مکانی، جمعیت‌شناسی و علایق را در نظر بگیرید. به برندها، شیوه‌های کاری و لحن مشتریان خود فکر کنید و اگر به دل‌تان نمی‌نشینند، بهتر است جای دیگری را بگردید. زمانی که مجموعه مخاطب‌های‌تان را محدود کردید، شخص مناسب در سازمان را برای برقراری تماس بیابید. به طور ایده‌آل این شخص همانی است که تصمیم می‌گیرد از محصول یا خدمات شما استفاده کند یا خیر. اگر نتوانستید با این شخص تماس برقرار کنید، حداقل یک ارتباط ابتدایی و صادقانه با یک نفر در آن سازمان ایجاد کنید که بتواند شما را به تصمیم‌گیرنده اصلی معرفی کند. خبر خوب این است که ابزارهایی مانند لینکدین، کار را راحت‌تر ساخته‌اند. تنها عنوان شغلی که در یک شرکت به دنبالش هستید را جست‌وجو و فرد مربوطه را پیدا کنید.

به جزئیات چیزی بپردازید که برای مشتریان بالقوه مهم است

پس از شناسایی مشتری بالقوه ایده‌آل و شخصی که باید با او تماس بگیرید، به دغدغه‌هایش و راه‌های کمک به او فکر کنید. برای مثال فرضاً شما یک وکیل متخصص در زمینه تجارت‌های کوچک هستید و در روزنامه محلی خوانده‌اید که یک مشتری از تجارتي کوچک شکایت کرده است. در اینجا مشکلی وجود دارد که شما می‌توانید آن را حل کنید. اگر خدمات امنیت سایبری عرضه می‌کنید، به عواقبی که کسب‌وکارهای مبتلا به وپروس با آنها روبه‌رو می‌شوند و روش‌های جلوگیری از آنها فکر کنید.

آدرس ایمیل‌شان را بگیرید

حال لازم است آدرس ایمیل آنها را بگیرید. این کار را با نصب برنامه رایگان Sales Navigator از لینکدین و برای افزونه Gmail. آغاز کنید. این برنامه یک ستون فرعی در حساب Gmail شما ایجاد می‌کند که به وسیله آن می‌توانید اطلاعات حساب کاربری لینکدین یک شخص و موضوعاتی برای بازکردن سر صحبت مانند ارتباطات و علایقش را ببینید. اگر به دلایلی آدرس ایمیل فردی به حساب لینکدین وی متصل و یا این شخص در لینکدین عضو نیست، به دنبال حساب‌های کاربری در دیگر رسانه‌های اجتماعی یا وبسایت شرکت بگردید تا اطلاعات تماس او را پیدا کنید.

با یک موضوع ایمیل جذاب، توجهش را جلب کنید

آیا می‌دانستید ۲۵درصد از دریافت‌کنندگان ایمیل، صرفاً براساس موضوع ایمیل آن را باز می‌کنند؟ موضوع ایمیل بسیار مهم است. رز لیدم (Rose Leadem) پیشنهاد می‌دهد بهتر است موضوع‌تان مختصر و مفید باشد و دقیقاً مسئله اصلی ایمیل را شامل شود. وی می‌گوید موضوع شما باید نسبتاً کوتاه باشد تا در گوشی همراه به خوبی خوانده شود. هرگز ایمیل بدون موضوع ارسال نکنید، زیرا معمولاً باز نمی‌شوند. موضوع شما باید نیاز مشتری را بالقوه را هدف بگیرد و راهکار شما را ارائه دهد. برای مثال اگر تولیدکننده فر پیتزاییزی باشید، موضوع‌تان می‌تواند چیزی مانند «آیا از پیتزاهای برشته‌نشده خسته شده‌اید؟» باشد.

یک‌راست سراغ اصل مطلب بروید

رز می‌نویسد، «مردم وقت زیادی برای خواندن ایمیل شما ندارند؛ در بیشتر موارد تنها چند دقیقه یا کمتر. بنابراین برای دستیابی به هدف‌تان، مطالب را خلاصه کنید و مستقیماً سراغ اصل مطلب بروید. در واقع کاری کنید که پس از خواندن چند جمله اول، دریافت‌کننده درکی کلی پیدا کند». بهتر است از عباراتی مانند «حال‌تان چطور است؟» و «امیدوارم حال‌تان خوب باشد» اجتناب کنید. مشتری بالقوه شما اهمیتی به این سوآلات نمی‌دهد. او می‌خواهد بداند چرا به او ایمیل زده‌اید و ایمیل‌تان چه منفعتی به او می‌رساند. ساخت یک فهرست موردی مناسب و نشان دادن منافعی که می‌توانید به وی برسانید، راهی سریع و مؤثر برای رسیدن به این هدف است. اگر منفعتی دارید، از نشان‌دادن دلایل کارآمدبودن‌تان نهراسید. اگر یک پیتزافروشی می‌تواند با استفاده از فر شما ۱۰درصد افزایش فروش داشته است، حتماً این نکته را در ایمیل‌تان ذکر کنید.

مسئله را شخصی کنید

طبق یافته‌ها در برابر ایمیل‌های شخصی سازی‌نشده باز نرخ ۷درصد، ایمیل‌هایی با شخصی‌سازی پیشرفته، نرخ پاسخ ۱۷درصد دریافت کرده‌اند. با اصول اولیه مانند نام آن شخص و نام شرکت شروع و سپس پیشروی کنید. این کار نشان می‌دهد شما بیشتر تحقیق کرده‌اید و سعی در برقراری ارتباط با او دارید و صرفاً پیامی را برای همه نفرستاده‌اید. اگر او اخیراً ارتقای شغلی گرفته یا جایزه‌ای برده و یا شرکتش محصولی به بازار عرضه کرده است، تبریک بگویید.

به یک فراخوان اکتفا کنید

اگر واقعا می‌خواهید احتمال تغییر را بالا ببرید، لازم است یک فراخوان واضح داشته باشید. می‌خواهید پس از خواندن ایمیل‌تان چه مرحله‌ای طی شود؟ به صفحه خانگی شما بیایند؟ برای دریافت یک نسخه نمایشی (Demo) ثبت‌نام کنند؟ برای دریافت جزئیات بیشتر، یک تماس تلفنی زمان‌بندی‌شده داشته باشند؟ مخاطب را گیج نسازید و به یک فراخوان اکتفا کنید. همچنین باید از یک ابزار برنامه‌ریزی استفاده کنید تا ارسال ایمیل‌های مکرر برای یافتن زمان مناسب ملاقات از روند کار حذف شود و بتوانید یک لینک زمانبندی در ایمیل‌تان قرار دهید.

پیگیری را فراموش نکنید

گاه مخاطب ایمیل را می‌خواند، اما فراموش می‌کند به آن پاسخ دهد. همچنین ایمیل‌ها به گم‌شدن در اسپم نیز معروف هستند، بنابراین اگر تا یک هفته از پاسخ خبری نشد، پیگیری ضرری ندارد. در واقع اکثر افراد از یک یادآوری مؤدبانه نراحت نمی‌شوند.

به خاطر بسیاریه که مزاحم افراد نشوید. اگر پس از دو یا سه تلاش از آنها خبری نشد، احتمالاً علاقه‌مند نیستند. اما اگر پس از ارسال یک ایمیل مهم باز هم جوابی دریافت نشود، بهترین روش من برای پاسخ‌گرفتن پس از تلاش‌های مکرر این است: «یا منصرف شده‌اید؟» آنها حتماً پاسخ می‌دهند و اگر ندادند، متوجه می‌شوید علاقه‌مند نیستند.

بباز مابید و بسنجید

ارسال ایمیل یک روند پیوسته است؛ یعنی باید پیام‌تان را ببازمابید و آن را بهبود دهید. اینگونه، هرچه جلوتر روید کارتان در ارسال ایمیل سرد بهتر خواهد شد.

موضوعاتی که بیشتر باز شده‌اند، ایمیل‌هایی با بیشترین مشارکت و بالاترین نرخ کلیک و بهترین زمان و روز برای ارسال ایمیل را ببازمابید. با تنظیم ایمیل سرد می‌توانید تأثیرگذاری آن را افزایش دهید. اینگونه از صرفه‌جویی در زمان و انرژی مطمئن شوید و نتیجه سرمایه‌گذاری‌تان را ببینید. ارسال ایمیل‌های سرد کاری بیهوده نیست؛ تنها باید اندیشمندانه و مناسب مخاطب باشد تا به نتیجه برسد.

منبع:س:entrepreneur

فرصت امروز

روزنامه‌مدیریتی –اقتصادی

| دوشنبه | ۱۴ آبان ۱۳۹۷ | شماره ۱۱۹۴ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

دفتر مرکزی:میدان هفت تیر، خیابان لطفی، پلاک۴۹

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ – ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ **فکس تحریریه:** ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ **امور مشترکین:** ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه:
WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATONLINE.COM

INFO@FORSATONLINE.COM

تبلیغات خلاق



مسیر موفقیت

چگونگی تقاضای استخدام در شغلی بالاتر از مهارت‌های خود

۵. نمی‌توانید منکر این حقیقت شوید که هدف شما دستیابی به این موقعیت است

شاید تمایل داشته باشید دستیابی به این موقعیت را انکار کنید، ولی تکذیب این حقیقت عاقلانه نیست.

کراوفورد می‌گوید: «ممکن است شما در برخی مهارت‌ها هیچ سررشته‌ای نداشته باشید و امیدوار باشید مدیر کاربایی‌موجه این حقیقت نشود ولی امیدوار نباشید، مخصوصاً اگر آن مهارت‌ها در شرح وظایف فهرست شده باشند. در عوض غیر منفعل و مبتکر باشید. به این حقیقت توجه کنید که شما تمام توانایی‌ها و مهارت‌های ذکرشده در شرح وظایف را ندارید، ولی آماجگی و توانایی پذیرفتن این موقعیت شغلی را دارید.»

۶. برخی مدیران کاربایی تا قبل از ملاقات با شما نمی‌دانند چه می‌خواهند

جاستینو اظهار می‌کند: «تنها به ایین دلیل که تمام مهارت‌های موردنیاز یک شغل را ندارید خودتان را دست‌کم نگیرید.»

وی اضافه می‌کند: «اغلب مدیران کاربایی تا زمانی که با داوطلب ملاقات نکرده‌اند به‌طور ۱۰۰درصد نمی‌دانند از داوطلبان چه می‌خواهند. بنابراین در طول مصاحبه و در کاور لتر خود از این موقعیت به‌عنوان فرصتی برای فروش سابقه، مهارت، روابط، علاقه و اشتیاق و منابع خود استفاده کنید و از منابعی که در دست دارید صحبت کنید.»

۷. منابع به‌راستی مهم هستند

می‌توانید از طریق منابع غنی و پر تپ‌وتاب، کم‌تجربگی یا عدم مهارت خود در شغل قبلی را جبران کنید. کراوفورد می‌گوید: «منابع همیشه مهم هستند ولی در این مورد به‌طور خاص اهمیت بیشتری دارند. اگر واجد شرایط نباشید ولی باینکه موردتوجه مدیر کاربایی قرار بگیرید مطمئن باشید که منابع شما باعث تمجید و ستایش شما خواهند شد.»

قبل از درخواست کار یک فهرست آماده کنید و به سراغ منابع بالقوه بروید. از این طریق اطمینان می‌یابید که مدیر کاربایی با مرور عملکرد شما ارزیابی مثبتی درباره شما خواهد داشت.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit

قبلاً به روش دیگری و در جایی که موردنیاز بوده، مورد استفاده قرار گرفته است. برای به چالش کشیدن و اثبات توانایی‌های خود داستان‌هایی را از موفقیت‌های قبلی خود نقل کنید.»

۳. مدیران کاربایی می‌خواهند افراد نسبت به فراگیری مهارت‌های جدید علاقه‌مند باشند

شاید شما هم به این موضوع معتقد باشید، ولی بدانید که علاقه به فراگیری دانشی که قبلاً نداشته‌اید همان‌قدر ارزشمند است که داشتن یک مهارت در زمان درخواست یک شغل می‌تواند برای شما مفید باشد.

جاستینو توضیح می‌دهد که: «در بین تمام متقاضیان شغلی غیرممکن است کسی را پیدا کنید که بتواند تمام مرعب‌های فهرست چک‌لیست را علامت بزند. در عوض مدیران کاربایی به دنبال افرادی هستند که به یادگیری مهارت‌های جدید علاقه‌مند باشند.»

«اگر در نقش‌های قبلی خود مهارت‌های دیگری فرا گرفته‌اید، از فتساوری جدید استفاده کرده‌اید یا برای

موقعیت بیشتر در یک حوزه خاص به آموزشگاه رفته‌اید، تمام آن‌ها را دقیقاً در فرم درخواست خود مشخص کنید، زیرا تأکید بر آن‌ها به شما کمک خواهند کرد تا نشان دهید یک گزینه خوب و لایق هستید.»

۴. گاهی اوقات مواردی که می‌دانید مهم نیست بلکه کسی که می‌شناسید مهم است

قبل از درخواست دادن برای شغلی که دو مرحله بالاتر از موقعیت کنونی شما است، به یک مصاحبه اطلاعاتی با شخصی که قبلاً در مقام شغل رؤیایی شما بوده است فکر کنید و آن گفت‌وگو را ترتیب دهید.

کراوفورد می‌گوید: «باید بفهمید برای موفقیت در آن موقعیت شغلی علاوه بر مهارت‌هایی که فاقد آن هستید، همانند مهارت‌های نرم‌افزاری، به چه مهارت‌های دیگری نیاز دارید.»

وی که در این زمینه تخصص دارد اضافه می‌کند: «در نظر گرفتن ایین نکات به شما کمک خواهند کرد در مصاحبه اعتمادبه‌نفس بیشتری داشته باشید و آنچه را که در فهرست نوشته‌اید در معرض نمایش بگذارید.»