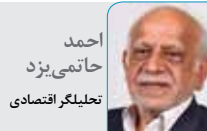


سوئیفت مسئله است؟



سوئیفت یک دستگاه پیام‌رسان است. این دستگاه هیچ عملیات بانکی انجام نمی‌دهد بلکه پیام‌های مورد نیاز را بین ۱۱ هزار بانک در سراسر دنیا مبادله می‌کند. این پیام‌ها می‌تواند حواله‌جات، ضمانت‌نامه و یا اعتبار اسنادی باشد. سوئیفت یک تشکیلات اروپایی است که تا زمانی که اروپا دستور تحریم ندهد، دسترسی ایران به آن قطع نخواهد شد. به هر حال سوئیفت به ما کمک نمی‌کند که روابط بانکی‌مان را برقرار کنیم، این تشکیلات تنها در زمانی کمک‌کننده خواهد بود که بانک‌های ایرانی با بانک‌های خارجی همکاری کنند و برای تبادل پیام‌های مورد نظر از این تشکیلات استفاده کنند.

سوئیفت و بلاک‌چین دو مسئله متفاوت است. به نظر من نباید در شرایط کنونی وارد بحث بلاک‌چین شد. پول‌های مجازی نه در ایران و نه در هیچ کشور دیگری از جهان به رسمیت شناخته نشده‌اند. تکلیف این ارزهای مجازی مشخص نیست و بهتر است مطرح نشوند. نه بانک مرکزی ایران و نه دیگر بانک‌های مرکزی در جهان این ارز را به رسمیت نمی‌شناسند. اروپایی‌ها اعلام کرده‌اند که آماده‌اند برای بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران حساب باز کنند. اگر به این حرف عمل کنند، که تا دو ماه آینده مشخص می‌شود، می‌توان بر بهبود روابط بانکی ایران با دیگر کشورهای دنیا امید بست و گزینه در روابط بانکی با بانک‌های اروپایی گشایش جدی اتفاق نخواهد افتاد و باید فکر دیگری کرد.

اکنون صرفاً می‌توانیم کار هستیم، اما باید براساس مقررات جدید فعالیت کنند. آنها می‌توانند ارز صادرکنندگان را بخرند و ارزهای در دست مردم را خرید و فروش کنند اما دولت ارزی به آنها نمی‌دهد. در صرفاً می‌توانیم بسته نشده است، این فقط مقررات است که تغییر کرده است.

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

روند شاخص بورس در ۲ ماه نخست امسال نشان داد

روی خوش بورس به سهامداران

نوسانات بازار ارز و دستور تک نرخی شدن آن، افزایش چشمگیر قیمت سکه در بازارهای داخلی، تحولات سیاسی در خاورمیانه و خروج آمریکا از برجام از مهم‌ترین تحولات مورد توجه سهامداران طی دو ماه گذشته بود. بورس تهران سال ۹۷ را با روندی صعودی آغاز کرد...

کنایه نوبخت به فروش ارز در کوچه پس‌کوچه‌ها

اختصاص ۱۴ میلیارد دلار برای واردات کالا

فرصت امروز: برنامه دولت برای کنترل قیمت در بازار مسکن، تراز مثبت تجاری کشور در دو ماه اول امسال، افزایش درآمدهای دولت در مقایسه با سال گذشته، افزایش بودجه عمرانی در سال جاری و تأیید رشد اقتصادی به روایت آمارهای بین‌المللی، از جمله محورهای سخنان محمدباقر نوبخت در نشست خبری فرهنگ با رسانه‌ها بود. سخنگوی دولت روز گذشته در این نشست خبری از ثبت سفارش ۱۴ میلیارد و ۳۳۴ میلیون دلار کالا در دو ماهه نخست امسال خبر داد و گفت: میزان صادرات در مقایسه با سال گذشته ۲۸٫۵ درصد افزایش و واردات ۱۰٫۷ درصد تقلیل یافته است. به گفته نوبخت، بر اساس گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت طی دو ماه گذشته برای ۱۰۰ هزار و ۱۹۸ قلم کالا، ۱۴ میلیارد و ۳۳۴ میلیون دلار از ابتدای فروردین تاکنون ثبت سفارش صورت گرفته است. در حوزه کالای اساسی...

۲

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد

کاهش ۳/۱ درصدی تعداد چک‌های برگشتی

۴

مدیریت و کسب و کار



ماسک برای حل مشکل تولید تسلا مدل ۳ دست به دامن برنامه نویسان شد

- ۵ عادت نادرست مدیران
- ۱۰ منبع مهم برای تأمین مالی کسب و کارهای نوپا
- ۴ ایده برای بازار بای و ویدئویی
- شبکه اجتماعی قوی؛ خصیصه مشترک همه مدیران موفق
- تبلیغات همسان و انواع آن
- ۱۰ نکته‌ای که باید در مورد سئو ویدئو بدانید

۱۶ تا ۸



پیشنهاد افزایش قیمت سوخت در قبال کاهش تعرفه ورود خودرو

۷

نگاهی به تحریم از منظر دوگانه «درد» و «استقامت»

هنر تحریم‌ها

تا ذخیره ارزی ایران با سرعت بیشتر و زودتر تحلیل برود و... نتیجه کلی کتاب برای مخاطب ایرانی و سیاستگذاران می‌تواند این نکته باشد که اولاً تحریم‌گذار تحریم را به‌عنوان ابزار اصلی و ثابت در جبهه‌ابزار تعامل خود با کشورهای دیگر می‌داند و این امر با اقدامات مقطعی قابل رفع نیست، چنان‌که در مواعد و زمینه‌های مختلف قابل استفاده مجدد است و ثانیاً و مهم‌تر از آن اینکه: آنچه سرنوشت جنگ تحریمی را مشخص خواهد کرد، «هنر استقامت» در ابعاد مختلف آن و به‌کارگیری روش‌های مختلف سنتی و خلاقانه است که در گام آخر می‌تواند نفع دیپلماتیک را برای کشور تحت تحریم رقم زند و بدون ساختن بستر استقامت، شروع از گام آخر می‌تواند نتایج معکوس به بار آورد.

دیپلماسی وارد شده و نفع حداکثری را برای تحریم‌گذار به ارمغان بیاورد. نویسنده در جای‌جای کتاب خود نشان می‌دهد که تحریم‌گذاری به‌عنوان ابزار استراتژیک در دستگاه سیاست خارجی ایالات متحده، نه امری صرفاً فنی، بلکه بیشتر هنر تصمیم‌گیری و به‌کار گرفتن خلاقانه ابزارهای مختلف اقتصادی، اجتماعی و سیاسی در این مورد است. به‌عنوان مثال، نفیو نشان می‌دهد که چگونه در عین تحریم اقلام مختلف، واردات کالاهای لوکس را از تحریم مستثنا کرده تا به احساس اجتماعی تحریم‌شدگی بیشتر دامن بزند، یا مثلاً چگونه افزایش قیمت مرغ در ایران، موضوعی که هدف تحریم نبوده، به افزایش فشار تحریم‌ها کمک کرده است یا مثلاً چطور واردات برخی اقلام را منع نکرده

شده است. این کتاب، در آستانه سال ۱۳۹۷ شمسی در آمریکا منتشر شده و به همین خاطر در ارتباط با تحولات مرتبط با ایران، تازگی دارد. همچنین این اثر از زمان کوتاهی که منتشر شده تاکنون، در حد راهنمای آموزشی تحریم‌گذاری در سطوح بالای دستگاه سیاستگذاری آمریکا معرفی شده است. نویسنده در این کتاب به بیان نوع نگاه خود به تحریم‌ها از منظر دوگانه «درد/استقامت» می‌پردازد. وی توضیح می‌دهد که درد تحریم‌ها را چه زمانی، چگونه و بر کجا می‌توان وارد کرد و در عین حال، استقامت طرف مورد تحریم را چگونه و براساس چه شاخص‌هایی می‌توان سنجید و تحریم‌ها را چگونه متناسب با این شاخص‌ها، تنظیم و بازتنظیم کرد که بیشترین تأثیر را بر جای بگذارد، به‌طوری که در نهایت

ایالات متحده علیه ایران خطاب کرد. نفیو در کتاب «هنر تحریم‌ها، نگاهی از درون میدان» به تشریح چارچوب فکری و عملی خود در طراحی تحریم‌ها علیه ایران با هدف افزایش حداکثری تأثیر و موفقیت آنها می‌پردازد. این کتاب، به‌دلیل آنکه نه از بعد نظری یا دانشگاهی، بلکه با دیدی کاملاً عملگرایی و معطوف به مسئله تحریم‌گذاری می‌پردازد و توسط مسئول طراحی تحریم‌های ایران نوشته شده، از آثار دیگر در این زمینه متمایز است.

فرصت امروز: مرکز پژوهش‌های مجلس، کتاب «هنر تحریم‌ها، نگاهی از درون میدان» نوشته ریچارد نفیو، مسئول تیم طراحی تحریم‌ها علیه ایران در دوره دوم اوباما را ترجمه و منتشر کرد. در مقدمه این کتاب و در معرفی نویسنده آن آمده است که ریچارد نفیو، مسئول تیم طراحی تحریم‌ها علیه ایران، منجر به برجام، در دوره دوم اوباما و چهره اصلی تیم پشتیبان مذاکره‌کنندگان این توافق در امور تحریم‌ها در وین بوده است. نفیو پیش از آن، به‌مدت ۱۰ سال مسئول امور ایران در شورای امنیت ملی در کاخ سفید و قائم‌مقام هماهنگی سیاست تحریم در وزارت خارجه ایالات متحده بوده است. در حقیقت، نفیو را می‌توان فرمانده چریک‌های کت و شلوار جنگ تحریمی

لایحه الحاق به CFT برای دو هفته به کمیسیون امنیت ملی ارجاع شد

روز پر حاشیه مجلس

اما کارشناسان معتقدند قرار دادن حق الشرط با ذات کنوانسیون در تعارض است. وی بر این اساس خواستار بازگشت این لایحه به کمیسیون امنیت ملی شد و گفت: طبق حکم شرعی بنیانگذار انقلاب اسلامی، اگر روابط سیاسی با کشورهای بیگانه باعث اسارت سیاسی شود برقراری چنین قراردادی حرام شرعی است. علیرضا سلیمی نماینده محلات نیز لایحه مربوط به این کنوانسیون را به معنی پذیرش سلطه تلقی کرد و گفت: اصل دوم قانون اساسی نفی هرگونه سلطه‌گری و سلطه‌پذیری و بند ۵ اصل ۳ قانون اساسی، طرد کامل استعمار را مطرح کرده است. عضو فراکسیون نمایندگان ولایی مجلس تصریح کرد: آقایان می‌گویند که الحاق به این کنوانسیون از موضوع FATF جداسازی؛ درحالی که در بند ۲۹ برنامه اقدام گروه ویژه اقدام مالی، چنین چیزی از ایران خواسته شده است. اگر قرار باشد حق شرط ما را بپذیرند، چرا حالا شرط گذاشته‌اند و آقایان هم به آنها قول داده‌اند؟

نقوی حسینی سخنگوی کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی که هم گرایش با آنها بود؛ اجازه سخن گفتن دادند. او هم درباره وتوی این لایحه در کمیسیون امنیت ملی اینچنین سخن گفت: کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی پس از بررسی لایحه دولت برای الحاق به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم و پیشنهادات دولت در خصوص حق تحفظ، به چند دلیل صلاح ندانست که آن را به صحن مجلس گزارش کند. از جمله آنکه این لایحه مخالف اصل سوم قانون اساسی است؛ چرا که استعماری است و منجر به تسلط بیگانگان بر کشور می‌شود. از سوی دیگر دولت تلاش کرده که با حق شرط و بیانیه‌های صادرشده در مقدمه لایحه، از خسارات جلوگیری کند، ولی نظر کارشناسان حقوقی این است که حق شرط (حق تحفظ) و این بیانیه‌ها نمی‌توانند از خسارات جلوگیری کنند، لذا گزارش آن را به صحن مجلس ارائه نکردیم.

از حرام شرعی تا ترکمانچای دوم

سخنان نقوی نته‌تها صحن علنی را آرام نکرد که تشنج را بیشتر هم کرد. سبلی از درخواست تذکر و اخطار راهی هیأت رئیسه شد. از جمله آنکه نادر قاضی‌پور نماینده مردم ارومیه در اختطاری بر اساس اصل ۱۵۲ و ۱۵۳ قانون اساسی گفت: هرگونه اقدامی که موجب سلطه بیگانگان بر منابع طبیعی، اقتصادی و نیروهای مسلح شود، ممنوع است. این کنوانسیون قرارداد ننگین و مهم و ترکمانچای دوم است. در ادامه هادی قوامی نماینده اسفراین نیز در تذکره گفت: دولت در این لایحه حق الشرطی آورده بود که در واقع ارزش حقوقی ندارد. آقای ظریف در جلسه غیرعلنی اعلام کرد حق الشرطی در این کنوانسیون قرار دارد.

نمایندگان ولایی در خصوص مخالفت با لایحه تأمین مالی تروریسم نیز در صحن علنی توزیع شده بود. سرور صدا و مخالفت‌خوانی‌های آنها برای دقایقی فضای مجلس را متشنج کردند. امیرحسن قاضی‌زاده عضو هیأت رئیسه مجلس در خلال داد و بیداده‌های این نمایندگان از پشت تریبون گفت که تعدای از نمایندگان خواستار مسکوت ماندن این لایحه و تعدادی دیگر از نمایندگان درخواست برگزاری جلسه غیرعلنی را داشتند. اما صدای علی لاریجانی رئیس مجلس در خلال این فریادها شنیده می‌شد که می‌گفت «امکان مسکوت گذاشتن این لایحه طبق این آیین‌نامه وجود ندارد». او درخواست تعدادی از نمایندگان برای غیرعلنی شدن جلسه و اعلام تنفس را هم نپذیرفت و تأکید کرد: این لایحه در جلسه علنی بررسی خواهد شد. کاظم جلالی رئیس مرکز پژوهش‌های مجلس و عضو کمیسیون امنیت ملی و سیاست خارجی مجلس نیز سعی در آرام کردن این نمایندگان داشت که پیمانفر با فریاد اجازه صحبت به جلالی را نمی‌داد. این هیاهو باعث شد که رئیس مجلس خطاب به این نمایندگان بگوید: مجلس جای گفت‌وگوست شما نظرات‌تان را گفتید اجازه دهید که دیگران هم نظرات‌شان را بگویند. با زور نمی‌شود نظرات‌تان را القا کنید. شما نقد و اعتراض دارید بگذارید صحبت شود مجلس جای تضارب آرا است. البته این همه هیاهو بر سر آن بود که کمیسیون امنیت ملی حاضر نشده بود درباره این لایحه نظر بدهد و به درخواست دولت، لایحه الحاق ایران به CFT مستقیماً به صحن علنی مجلس آمده بود. شاید برای همین بود که نمایندگان معترض در جایگاه ناطقان تنها به حسین

فرصت امروز: لایحه الحاق ایران به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم «CFT» در حالی در نخستین روز خردادماه در دستور کار مجلس شورای اسلامی قرار گرفت که باز هم فریاد برخی نمایندگان به هوا بلند شد و روزی را رقم زد که یادآور روز بررسی برجام در مجلس بود. پان و با رأی اکثریت نمایندگان، لایحه الحاق دولت به کنوانسیون مقابله با تأمین مالی تروریسم، برای دو هفته به کمیسیون امنیت ملی ارجاع شد. آن‌طور که خبرنگاران در روز پر حاشیه مجلس گزارش داد، به محض اعلام این دستور کار، تعدادی زیادی از نمایندگان مخالف با این طرح که عمدتاً از اعضای فراکسیون ولایی بودند، مقابل تریبون مجلس جمع شدند و با در دست داشتن پلاکاردهایی مبنی بر استعماری بودن این کنوانسیون، خواستار مسکوت ماندن بررسی آن در صحن علنی مجلس شدند. ترکیب این نمایندگان شبیه همان‌هایی بود که دو هفته پیش با اعتراض به همین جایگاه، برجام و پرچم آمریکا را در تاجم به خروج این کشور از برجام، آتش زدند. «حسینعلی حاجی‌دلگانی، محسن کوهکن، آزادی‌خواه، گودرزی، ایطی، قاضی‌پور و نصرالله پژمانفر». البته این بار به جای برجام و پرچم آمریکا، پلاکاردهایی با این مضامین در دست‌شان بود: «ملت غیور ایران از پذیرش هر پیمان استعماری بیزار است»، «ملت ایران ما را نخواهد بخشید اگر این لایحه استعماری را مصوب کنیم».

با توجه به اینکه صبح سه‌شنبه فراکسیون نمایندگان ولایی مجلس این لایحه را بررسی کرده و مخالفتش را با آن عنوان کرده بود، شاید می‌شد چنین واکنشی را در صحن علنی پیش‌بینی کرد. چه آنکه بیانیه فراکسیون



بازارهای سرمایه‌گذاری به کدام سو حرکت کردند؟
واکاوی بازار مسکن، ارز و سکه

رمضان امسال در حالی از راه رسید که بحران ارزی تأثیر خود را بر سایر بازارها آشکار کرده بود، بهای طلا، سکه و ارز و در کنار اینها مسکن روندی رو به رشد را نشان می‌داد و افزایش تقاضا برای خرید این دست اقلام خود نشان‌دهنده تلاش برای حفظ ارزش پول تلقی می‌شد.

به گزارش خبرآنلاین، درحالی‌که بازار ایران به شکلی سنتی عادت به کاهش تقاضا و فرورفتن در لاک رکود را طی یک ماهه رمضان دارد اما امسال عادت سالیان پیش خرق شده و وضعیت تا حدی به دلیل شرایط ویژه و خاص تفاوت‌هایی را با سالیان گذشته نشان می‌دهد. بازارهای مهم ایران هر چند چون گذشته وارد فاز رکود نشدند اما با این حال نسبت به هفته‌های پیش از آغاز ماه مبارک رمضان آرامشی نسبی را به خود دیدند.

ارز: کم نیست شمار کسانی که در ایران که واژه دلار و ارز را یکی می‌دانند و این را به جای دیگری استفاده می‌کنند. آشننگی در بازار دلار و بروز کمبودهایی در بازار اسکناس این ارز در اواخر سال گذشته نشان‌هایی از رشد قیمت‌ها را در این بازار به نمایش گذاشت. تقاضای ارز یا به عبارت بهتر دلار در نیمه‌های دی‌ماه ۱۳۹۶ رو به افزایش نهاد و این مسئله زمینه را برای بروز بحرانی جدی مهیا کرد، به طوری که عادت بازار ایران مبنی بر ورود به فاز تعطیلی و نیمه‌تعطیلی در نوروز تغییر کرد و قیمت‌ها در این بازار هر روز افزایشی بیش از روز قبل را نشان می‌داد.

از بیست و دومین روز فروردین اما شرایط تغییر کرد. قیمت دلار تک نرخی و خرید و فروش ارز بیش از مبلغ مجاز تعیین شده در قانون مشمول قاچاق اعلام شد.

حالا توقف فعالیت صرافی‌ها از یک سو و اعلام ارز تک نرخی از سوی دیگر شرایط را برای اعلام قیمت دلار در بازار آزادی که وجود ندارد دشوار کرده است، اما الاتی که سالیان طولانی است حاشیه فرودوسی زندگی می‌کنند و به رغم تمامی توصیه‌ها و دستورالعمل‌ها و... حاضر نیستند میدان را ترک کنند، این روزها از کاهش قیمت توافقی دلار یا به عبارت دیگر قیمت غیرقانونی دلار صحبت می‌کنند. با این حال قیاس قیمت دیگر ارزها خود موید این نکته است. قیمت هر یورو که پیش از این به یک قدمی هشت هزار تومان رسیده بود، در آستانه ماه مبارک رمضان به حدود ۷۴۰۰ تومان کاهش یافت. قیمت لیر ترکیه نیز از حدود ۱۵۰۰ تومان به ۱۲۸۰ تومان کاهش یافته است.



این وضعیت در بازار پوند نیز قابل ردگیری است چراکه بهای هر پوند از کانال ۹ هزار تومان به ۸۴۰۰ تومان رسیده است.

سکه: وضعیت بازار سکه اما تفاوت‌هایی با بازار ارز دارد. تحویل روزهنگام سکه‌های ثبت‌نامی بانک مرکزی این انتظار را ایجاد کرده بود تا حباب قیمتی این کالای سرمایه‌گذاری پیش از موعد بترکد اما به نظر می‌رسد بالا بودن شدید تقاضا در این حوزه مانع از عمل قوانین اقتصادی در بازار شد.

هر چند به گفته دست اندرکاران بازار طلا و سکه تقاضا برای این کالا در روزهای اخیر و همزمان با آغاز ماه مبارک رمضان کاهش یافته اما میزان کاهش قیمت‌ها متناسب با انتظارات تلقی نمی‌شود.

بهای هر قطعه سکه تمام بهار آزادی در ۱۰ روز گذشته کاهش حدود ۶۰ هزار تومان را نشان می‌دهد اما بازاری‌ها معتقدند آنچه در این بازار مشهود است، کاهش تقاضا برای روزهای آتی است که بی‌تردید به کاهش بیش از پیش قیمت‌ها کمک می‌کند. در بازار قطعات کوچک‌تر مانند ربع سکه و نیم سکه نیز تقاضا شیب‌دار شده و همین امر نشان می‌دهد روند قیمت‌ها رو به کاهش خواهد رفت.

مسکن: بازاری که بیش از یک دهه در فاز رکود به سر می‌برد بار دیگر خمیازه کشداری می‌کشد و آماده حرکت شده است. با این حال فراسردن ماه مبارک رمضان قطار قیمت‌ها در بازار مسکن را ابتدا کند و سپس متوقف کرد. درحالی‌که قیمت مسکن روی دور تند افزایش افتاده بود، به گفته مشاوران املاک، با کاهش تقاضا مواجه شده و حرکت در این بخش کندتر از قبل شده است. افزایش ۳۱ درصدی قیمت مسکن در فروردین ۱۳۹۷ در بازار خود زمینه را برای بروز شوک قیمتی مهیا کرد و برخی سرمایه‌های سرگردان آماده ورود به این بازارها می‌شدند.

یکی از مشاوران املاک در شرق تهران در این خصوص می‌گوید: تقاضا کاهش یافته و در شرایط کنونی تنها خریدار واقعی و فروشنده واقعی در بازار حضور دارند. نکته اینجاست که تب تند افزایش قیمت نیز کمی مهار شده اما به نظر می‌رسد بازار مسکن از لاک رکود بیرون خریده است ولی با توجه به نبود قدرت خرید کافی احتمال داغ نشدن این بازار بسیار بالاست.

فرصت امروز: برنامه دولت

برای کنترل قیمت در بازار مسکن، تراز مثبت تجاری کشور در دو ماه اول امسال، افزایش درآمدهای دولت در مقایسه با سال گذشته، افزایش بودجه عمرانی در سال جاری و تأیید رشد اقتصادی به روایت آمارهای بین‌المللی، از جمله محورهای سخنان محمدباقر نوبخت در نشست خبری هفتگی با رسانه‌ها بود. سخنگوی دولت روز گذشته در این نشست خبری از ثبت سفارش ۱۴ میلیارد و ۳۳۴ میلیون دلار کالا در دو ماهه نخست امسال خبر داد و گفت: میزان صادرات در مقایسه با سال گذشته ۲۸.۵ درصد افزایش و واردات ۱.۷ درصد تقلیل یافته است.

به گفته نوبخت، بر اساس گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت طی دو ماه گذشته برای صد هزار و ۱۹۸ قلم کالا، ۱۴ میلیارد و ۳۳۴ میلیون دلار از ابتدای فروردین تاکنون ثبت سفارش صورت گرفته است. در حوزه کالای اساسی دو هزار و ۳۸۹ قلم کالا به ارزش یک میلیارد و ۹۶ میلیون دلار ثبت سفارش شده است. برای کالای مصرفی نیز به تعداد ۱۷ هزار و ۲۷۰ قلم کالا، یک میلیارد و ۵۱۸ میلیون دلار ثبت سفارش شده است. همچنین طی این مدت برای ۵۹ هزار و ۴۳۲ قلم کالای واسطه‌ای، ۸ میلیارد و ۵۱۲ میلیون دلار کالا ثبت سفارش شده است.

سخنگوی دولت ادامه داد: ثبت سفارش و تخصیص ارز از ۲۲ فروردین تا ۳۰ اردیبهشت امسال نسبت به مدت زمان

مشابه سال گذشته افزایش داشته است. ۳ میلیارد و ۲۹۰ میلیون دلار برای کالاهای اساسی در سال گذشته تخصیص یافته و امسال هم این میزان به ۵ میلیارد و ۱۵۰ میلیون دلار رسیده است. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، او گفت: سیاست‌های جدید ارزی ما اقدامی در حمایت از کالای ایرانی است چراکه کمک قابل توجهی به قطع قاچاق کالا خواهد کرد و علاوه بر آن دستگاه‌ها نیز ملزم شده‌اند از کالاهای ایرانی استفاده کنند.

تراز تجاری مثبت شد
نوبخت در ادامه صحبت‌های خود به تراز مثبت تجاری کشور در دو ماه اول امسال اشاره کرد و گفت: براساس گزارش مرکز آمار در دو ماه اول امسال تراز بازرگانی کشور ۱.۵ میلیون دلار مثبت بوده و میزان واردات هم در این مدت ۶ میلیارد دلار و صادرات هم به ۷ میلیارد و ۴۹۰ میلیون دلار رسیده است.

سخنگوی دولت تأکید کرد: آمریکایی‌ها نوسانات بازار ارز را پیروزی خود می‌دانند. تأکید می‌کنم نباید ارز بیشتر ۴۲۰۰ تومان عرضه شود، غیر از این باشد خلاف است. دولت‌های زورگو چشم طمع به کشور ما دارند، نباید آب به آسیاب دشمن بریزیم. ممکن است در یک کوچه و پس‌کوچه‌ای یک قیمتی اعلام شود این ارزش پول ملی ما نیست و کسبه محترم ما نباید این را مبنا قرار دهند. در شرایطی که کشور نیاز به آرامش دارد بی‌جهت اوضاع را تشویش نکنیم.

کنایه نوبخت به فروش ارز در کوچه پس‌کوچه‌ها

اختصاص ۱۴ میلیارد دلار برای واردات کالا از ابتدای امسال



افزایش درآمدهای نفتی و غیرنفتی دولت

نوبخت با اشاره به افزایش درآمدهای دولت در سال جاری در مقایسه با سال گذشته گفت: درآمدهای نفتی کشور در فروردین ماه ۹۹ درصد نسبت وی یادآور شد: در یک‌ماهه نخست سال جاری درآمدهای ما شامل مالیات، حقوق گمرکی و... به میزان ۳۷ درصد افزایش یافته است.

تأیید رشد اقتصادی به روایت آمارهای بین‌المللی
نوبخت به آمارهای بین‌المللی درباره رشد اقتصاد ایران استناد کرد و ادامه داد: بر اساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی ایران امسال ۴ درصد است درحالی‌که این رقم در سال گذشته ۲۷ درصد بوده است.

وی تصریح کرد: وضع درآمدهای نفتی و ارزی کشور خوب است و باید کمک کنیم و همچنان که در سنوات گذشته موضع استقلال خود را در مقابل زورگویی‌ها نشان دادیم، این اتفاق باز هم خواهد افتاد.

افزایش بودجه عمرانی در سال جاری

نوبخت همچنین به بودجه عمرانی کشور اشاره کرد و گفت: ما در سال‌های گذشته به جهت برخی مضیقه‌ها همواره به پرداخت‌های جاری متمرکز می‌شدیم و پرداخت‌های عمرانی را از نیمه دوم شروع می‌کردیم، اگر چه شتاب پرداخت‌های عمرانی در این دو ماه ویداریم امسال به رشد بالایی دست پیدا کنیم.

اگر در چارچوب قوانین باشیم به نفع کشور است

سخنگوی دولت در پاسخ به سؤالی پیرامون تصویب لوایح چهارگانه در مجلس نیز گفت: تصویب این لوایح به خواست آمریکا یا حضور او در برجام نبود. ما بر اساس قوانین داخلی خودمان و پروتکل‌های جهانی که در آن حضور داریم اقدام به این کار کردیم و این

۶۳۹ میلیارد تومان تخصیص داده‌ایم که حدود ۷۷ درصد بودجه عمرانی است. درحالی‌که تخصیص ۷۷ درصد اعتبارات عمرانی دستگاه‌های اجرایی ملی در سال‌های گذشته بی‌سابقه بوده است. وی یادآور شد: در یک‌ماهه نخست سال جاری درآمدهای ما شامل مالیات، حقوق گمرکی و... به میزان ۳۷ درصد افزایش یافته است.

درباره رشد اقتصاد ایران استناد کرد و ادامه داد: بر اساس گزارش صندوق بین‌المللی پول، رشد اقتصادی ایران امسال ۴ درصد است درحالی‌که این رقم را سال گذشته ۲۷ درصد اعلام کرد و ما انتظار داریم با اقداماتی که انجام می‌دهیم و کارهای پرداخت‌های به‌موقع، کارهای عمرانی قبل از شروع سرما آغاز شود و شاهد رشد اشتغال در کشور باشیم.

وی در عین حال گفت: به ازای هر ۹ هزار میلیارد تومان اعتبار عمرانی، یک واحد درصد رشد اقتصادی به دست می‌آید و ما امیدواریم امسال به رشد بالایی دست پیدا کنیم.

اگر در چارچوب قوانین باشیم به نفع کشور است
سخنگوی دولت در پاسخ به سؤالی پیرامون تصویب لوایح چهارگانه در مجلس نیز گفت: تصویب این لوایح به خواست آمریکا یا حضور او در برجام نبود. ما بر اساس قوانین داخلی خودمان و پروتکل‌های جهانی که در آن حضور داریم اقدام به این کار کردیم و این

در واقع وضعی که مخالفین ایران در خصوص تاریخ نشان دادن اقتصاد ایران دارند را چنین رخ ندهند. رابرت لایتیزر، نماینده تجاری آمریکا می‌گوید: دهها میلیون شغل آمریکایی می‌تواند به این دلیل در خطر باشد.

مقامات آمریکایی به ویژه در مورد برنامه‌های صنعتی چین از جمله «ساخت ۲۰۲۵» (Made in 2025) نگران هستند. در این برنامه صدها میلیون دلار برای صنایع پیشرفته مانند روباتیک، خودروهای الکتریکی و کامپیوتری سرمایه‌گذاری شده است. هدف چین از این اقدامات تبدیل شدن به رهبر جهان در این زمینه‌ها است. اما کارشناسان درباره موافقت چین با تغییر این برنامه‌ها با شک و تردید نگاه می‌کنند. چین خود را مرکز اصلی توسعه اقتصادی می‌داند. به گفته کارشناسان، این طرح چین برای برنده شدن در آینده است. به همین دلیل هم قبول آن مورد تردید قرار گرفته است.

آیا آمریکا می‌تواند شکاف تجاری با چین را کاهش دهد؟ تعهد چین این است که خرید کالا و خدمات آمریکایی را به‌طور قابل توجهی افزایش دهد، اما کارشناسان نسبت به این موضوع هم شکاک هستند. به گفته آنها تقاضای ایالات متحده برای کاهش تراز تجاری ۲۰۰ میلیارد دلاری «عملاً غیرممکن است.»

به سؤالی در خصوص نظرات دولت بر بازار مسکن، تصریح کرد: امسال ۵۰ هزار واحد مسکونی در شهر و همین میزان در روستا جزو برنامه‌های در نظر گرفته شده است که عرضه مسکن را بالا خواهد برد. همچنین تصمیم‌گیری‌های خوبی در زمینه افزایش قدرت خرید مردم از طریق تسهیلات مسکن صورت گرفته شده است. انتظار داریم نهادهای نظارتی اجازه ندهند عده‌ای به ناحق مردم را تحت فشار قرار دهند.

نوبخت در خصوص کاهش ساعات اداری در ماه مبارک رمضان، گفت: دولت اجازه کاهش ساعت کار اداری را ندارد و مجلس باید در این خصوص قانون را اصلاح کند.



رئیس اتاق اصناف خبر داد

دلار ۴۲۰۰ تومانی برای همه کالاها تأمین شد

در زمینه کالاها و تجهیزات دندانبزشکی ۲۷ قلم کالا وجود دارد که ۲۶ قلم آن هیچ مشکلی ندارد و فقط در تأمین دستکش دندانبزشکی با مشکل مواجه شدیم که طبق اعلام اتحادیه مربوطه «تولید این محصول مونوپل یک شرکت مالزیایی است که این شرکت نیز مونوپل آمریکایی‌هاست و به همین دلیل است که در این زمینه با مشکل مواجه شدیم.» بنابراین در اکثریت کالاها به ویژه کالاهای اساسی هیچ مشکلی وجود ندارد اما برخی کالاها هستند که در قالب تخصیص دلار ۴۲۰۰ تومانی قرار نداشتند درحالی‌که پیش از آن با سیستم بدون انتقال ارز به کشور وارد می‌شدند که مشکل آنها نیز حل شده است.

سبب افزایش قیمت محصولات وارداتی و حتی تولید داخلی که به مواد اولیه وارداتی نیاز دارند، می‌شود. از سوی دیگر نیز هزینه‌های تولید کالا و خدمات مختلف نیز مانند نرخ دستمزد، اجاره، انرژی و... افزایش پیدا کرده است. وی افزود: طی جلسات مختلفی که با وزیر صنعت، معدن و تجارت و دیگر مسئولان مختلف داشتیم، بسیاری از مشکلات موجود در این زمینه حل شد. به عنوان مثال بسیاری از اتحادیه‌های صنفی توانست‌اند نسبت به گشایش اعتبار برای خود اقدام کنند و برخی از آنها در کمتر از هفت روز توانست‌اند این کار را انجام دهند. درحالی‌که در گذشته دلار ۴۲۰۰ تومانی

می‌تواند از دلار ۴۲۰۰ تومانی استفاده کنند و هیچ مشکلی در این زمینه وجود ندارد. گرچه در این میان برخی اصناف و تولیدکنندگان از تأمین نشتن دلار ۴۲۰۰ تومانی برای واردات کالا و مواد اولیه تولید خیر می‌دهند اما علی‌فاضلی، رئیس اتاق اصناف ایران در این زمینه به ایسنا گفت: بر اساس مذاکرات صورت گرفته با مسئولان دولتی و وزیر صنعت، معدن و تجارت همه آنها تعرفه برای تعرفه برای تعرفه شده است، از دلار ۴۲۰۰ تومانی استفاده می‌کنند. البته حتی اگر همین نرخ دلار برای همه محصولات رعایت شود باز هم اختلاف حدود ۵۰۰ تومانی با نرخ ارز سابق وجود دارد و یکی از دلایلی است که



چین خواسته‌های آمریکا را قبول می‌کند؟ سه پرسش درباره جنگ تجاری آمریکا و چین

سی‌ان‌ان مانی در گزارشی به جنگ تجاری چین و آمریکا پرداخته و آورده است که این دو کشور در مرحله رسیدن به جنگ تجاری متوقف شده‌اند و حالا قسمت سخت ماجرا فرا رسیده است.

به گزارش سی‌ان‌ان مانی، پس از مذاکرات در سطح بالا در واشنگتن، دو اقتصاد بزرگ جهان تهدیدهای تعرفه‌ای را به حالت تعویق درآورده‌اند. در همین حال آنها سعی می‌کنند با مسائلی که باعث درگیری‌های اخیر شده، کنار بیایند.

چین قول داده خریدش از آمریکا را به‌طور قابل توجهی افزایش دهد، اما کارشناسان و مقامات ارشد می‌گویند که مشکلات کلیدی هنوز حل نشده است. به همین دلیل هم کارشناسان معتقدند بعید است این ماجرا پایان تنش دو کشور باشد. در این گزارش، مشکلاتی که احتمالاً به وجود می‌آید، آورده شده است: * ادعاهای آمریکا درباره سرقت فناوری توسط چین به کجا می‌رسد؟ تهدید آمریکا برای اعمال تعرفه‌های سنگین به مبلغ ۱۵۰ میلیارد دلار روی کالاهای چینی از نتیجه تحقیق درباره چگونگی استفاده چین از تکنولوژی آمریکایی به دست آمد.

این موضوع شامل شرکت‌های آمریکایی می‌شد که در عوض دسترسی به بازار بزرگ چین، تحت فشار قرار گرفته‌اند تا اسرار فناوری خود را در اختیار چینی‌ها قرار دهند.

ایران در خصوص تاریک نشان دادن اقتصاد ایران دارند را چنین رخ ندهند. رابرت لایتیزر، نماینده تجاری آمریکا می‌گوید: دهها میلیون شغل آمریکایی می‌تواند به این دلیل در خطر باشد.

مقامات آمریکایی به ویژه در مورد برنامه‌های صنعتی چین از جمله «ساخت ۲۰۲۵» (Made in 2025) نگران هستند. در این برنامه صدها میلیون دلار برای صنایع پیشرفته مانند روباتیک، خودروهای الکتریکی و کامپیوتری سرمایه‌گذاری شده است. هدف چین از این اقدامات تبدیل شدن به رهبر جهان در این زمینه‌ها است. اما کارشناسان درباره موافقت چین با تغییر این برنامه‌ها با شک و تردید نگاه می‌کنند. چین خود را مرکز اصلی توسعه اقتصادی می‌داند. به گفته کارشناسان، این طرح چین برای برنده شدن در آینده است. به همین دلیل هم قبول آن مورد تردید قرار گرفته است.

آیا آمریکا می‌تواند شکاف تجاری با چین را کاهش دهد؟ تعهد چین این است که خرید کالا و خدمات آمریکایی را به‌طور قابل توجهی افزایش دهد، اما کارشناسان نسبت به این موضوع هم شکاک هستند. به گفته آنها تقاضای ایالات متحده برای کاهش تراز تجاری ۲۰۰ میلیارد دلاری «عملاً غیرممکن است.»

به سؤالی در خصوص نظرات دولت بر بازار مسکن، تصریح کرد: امسال ۵۰ هزار واحد مسکونی در شهر و همین میزان در روستا جزو برنامه‌های در نظر گرفته شده است که عرضه مسکن را بالا خواهد برد. همچنین تصمیم‌گیری‌های خوبی در زمینه افزایش قدرت خرید مردم از طریق تسهیلات مسکن صورت گرفته شده است. انتظار داریم نهادهای نظارتی اجازه ندهند عده‌ای به ناحق مردم را تحت فشار قرار دهند.

نوبخت در خصوص کاهش ساعات اداری در ماه مبارک رمضان، گفت: دولت اجازه کاهش ساعت کار اداری را ندارد و مجلس باید در این خصوص قانون را اصلاح کند.

چه اتفاقی برای ZTE می‌افتد؟ وزارت بازرگانی ایالات متحده ZTE را از خرید قطعات حیاتی‌اش از شرکت‌های آمریکایی منع کرد. این ماجرا باعث عدم اطمینان از سرنوشت شرکت فناوری ZTE شد. پکن در طول مذاکرات تجاری با واشنگتن برای لغو این ممنوعیت فشار می‌آورد. چین می‌گوید این شرکت کارخانه‌های خود را متوقف کرده است. مقامات آمریکایی هم می‌گویند این ممنوعیت به این دلیل اعمال شد که ZTE اعتراف کرده تحریم‌های ایران و کره شمالی را نقض کرده است.

ورود کانادا و آمریکا به مسئله ارزهای مجازی

سازمان‌های ناظر همچنین مقررات بورسی کانادا و آمریکا اعلام کردند تحقیقات در خصوص دهها پرونده مرتبط به ارزهای مجازی را آغاز کرده‌اند.

به گزارش ایسنا به نقل از رویترز، انجمن مدیریت اوراق بهادار آمریکای شمالی اعلام کرد تحقیقات در خصوص طیف وسیعی از فعالیت‌های مرتبط با ارزهای مجازی را آغاز کرده است که برخی از آنها به مرحله جمع‌بندی رسیده‌اند. در این پرونده‌ها بدون ارائه اطلاعات در خصوص ریسک‌های موجود در عرضه‌های اولیه، اقدام به خرید و فروش ارزهای مجازی شده است. سازمان‌های ناظر همچنین اقدام به برخورد با وبسایت‌هایی که با آدرس و تصاویر جعلی به دنبال جذب سرمایه‌گذار بوده‌اند کرده‌اند. جو برگ-مدیر کمیسیون اوراق بهادار ایالت الایاما - گفت: اقداماتی که تاکنون صورت گرفته تنها نوک کوه یخی است که بیشتر آن در زیر آب قرار دارد. اقدام جدید قانون‌گذاران به مقابله با پرونده‌های ارزهای مجازی پس از آن شدت گرفته است که نهادهای ناظر فدرال توجه و نظارت خود روی ارزهای مجازی را تشدید کرده‌اند. برگ گفت در آینده نزدیک شاهد همکاری‌های بیشتر بین دو کشور خواهیم بود. لازم به ذکر است پیشتر استیون منوچین- وزیر خزانه‌داری آمریکا- گفته بود: نباید اجازه دهیم ارز دیجیتال بیت‌کوین به حساب بانکی سوئیس در عصر جدید تبدیل شود و به عنوان ابزاری برای مخفی کردن فعالیت‌های نامشروع به کار رود.

منوچین وعده داد با سایر دولت‌ها، خصوصاً اعضای گروه ۲۰ همکاری کند تا بر فعالیت کسانی که وجوه سنگینی را در ارزهای دیجیتال سرمایه‌گذاری می‌کنند، نظارت شود.

مسکن



زمین وزار تخانه‌ها مسکن مردم می‌شود

شروع ۳۸۲ پروژه باز آفرینی شهری

معاون وزیر راه و شهرسازی با تشریح جزئیات جدید حمایت دولت در نوسازی بافت‌های فرسوده و ناکارآمد شهری از نامه معاون اول رئیس‌جمهوری به وزرا برای انتقال اراضی وزارتخانه‌ها به وزارت راه جهت اجرای طرح بازآفرینی شهری خبر داد. او همچنین با بیان جزئیات مصوبه ۲۳ ماده‌ای ستاد ملی بازآفرینی شهری که توسط دولت به تصویب رسید، اعلام کرد طی سه ماه اخیر قرارداد ۳۸۲ پروژه بازآفرینی شهری را در نقاط مختلف کشور امضا و آغاز شده است.

به گزارش ایسنا، هوشنگ عشایری روز سه‌شنبه در نشست خبری گفت: خوشبختانه جریان‌سازی درخصوص بازآفرینی شهری آغاز شده است. مسئولان هم به جهت اقبال عمومی، بیشتر مورد توجه قرار داده‌اند. دکتر روحانی از روزی که به این موضوع ورود کردند تأکید بر این داشتند که مسئله بافت‌های ناکارآمد شهری به‌خصوص در بحث مسکن حل و فصل شود.

وی افزود: بعد از نشست خبری چند روز گذشته که موضوع بازآفرینی شهری تبیین شد تأکید بر این بود که ابزارهای مالی این طرح تهیه شود. در روزهای اخیر موضوع بازآفرینی شهری در ستاد ملی بازآفرینی شهری مطرح شد. تیمی که برای این منظور تشکیل شده منسجم است و بزرگ‌ترین مزیت این بخش آن است که همگرایی خوبی در کارگروه شکل گرفته و رویکرد اصلی این برنامه مردم‌محوری است.

عشایری با اعلام اینکه طرف سه ماه مصوبه ۲۳ ماده‌ای تدوین و به دولت تقدیم شد، گفت: خروجی‌های اصلی این ۲۳ ماده تأکید بر مشارکت مردم است. موضوع دیگر اینکه طرح و برنامه از طرف تسهیلگرانی از جنس مردم انجام شود. متولی اصلی اجرای برنامه، توسعه‌گران هستند.

مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری ایران، ارکان دیگر را دولت و شهرداری دانست و افزود: وظیفه این دو رکن آن است که خدمات رونمایی و زیربنایی را برعهده بگیرند. در این خصوص مصوبه‌ای گرفته شد که ۱۵۰۰ میلیارد تومان از محل بودجه عمومی دولت برای تأمین خدمات عمومی رونمایی و زیربنایی در اختیار برنامه قرار گیرد. درخصوص شهرداری‌ها هم مصوب شد اگر شهرداری‌ها ۳۰ درصد روی معابر هزینه کنند ۷۰ درصد دولت ورود خواهد کرد. البته دولت نمی‌تواند به شهرداری تکلیف کند بلکه ابزار تشویقی ارائه می‌کند. این ۷۰ درصدی که دولت می‌آورد درواقع همان مشوق است.

اراضی دولتی به توسعه‌گران اختصاص می‌یابد
وی ادامه داد: بخش دیگر به شتاب‌دهی برنامه مربوط می‌شود. برای اینکه برنامه سرعت بگیرد تمامی اراضی دولتی واقع در بافت در اختیار مردم قرار می‌گیرد.

به گفته عشایری، اگر توسعه‌گران وارد این برنامه شدند همه دستگاه‌های دولتی باید اراضی خود را در اختیار برنامه قرار دهند. نامه‌ای آقای جهانگیری به همه وزرای کابینه ابلاغ کردند که زمین‌های خود را در اختیار بگذارید از تهران شروع شده و به تمامی استان‌ها ابلاغ شده است. بنده هم هر هفته به استان‌ها سفر می‌کنم و گزارش می‌دهم که کدام استان در کدام محله اراضی خود را در اختیار این برنامه قرار داده است.

پرداخت وام ۵۰ میلیون تومانی برای نوسازی هر واحد

مدیرعامل شرکت بازآفرینی شهری تصریح کرد: توسعه‌گران اگر وارد این موضوع شوند ما در حمایت از این قضیه دو نوع تسهیلات در اختیار قرار می‌دهیم؛ یکی در مدل تقاضا است که در تسهیلات مسکن یکم سود تسهیلات را به ۸ درصد رساندیم. دیگری درخصوص عرضه است که از تیصره ۱۸ قانون بودجه سال ۱۳۹۷ و صندوق توسعه ملی منابعی جمع می‌شود و در اختیار بانک قرار می‌دهد. بانک نیز به همان میزان در این موضوع سرمایه‌گذاری می‌کند و سرجمع بابت هر واحد ۵۰ میلیون تومان در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهد تا ظرف مدت حداکثر دو سال اقدام به ساخت و ساز کنند.

وی گفت: بانک عامل برای خرید، بانک مسکن است ولی بانکی که تسهیلات توسعه‌گران را پرداخت می‌کند هنوز توسط بانک مرکزی مشخص نشده که در آینده اعلام می‌شود.

عشایری، بزرگ‌ترین حسن این طرح را پاره‌پاره‌های مستقیم دانست و گفت: طی ۱۵ سال گذشته چه در مسکن مهر و چه در بافت‌های فرسوده ما وام یا پاره‌های مستقیم می‌دهیم. اشتباه قبلی این بود که پاره‌های مستقیم در اختیار افراد قرار می‌گرفت و باعث سوءاستفاده می‌شد، اما حالا وام را به سپرده‌گذاران می‌دهیم. الان در مسکن یکم بیش از ۴۰۰ هزار نفر سپرده‌گذاری کرده‌اند و سودی هم دریافت نمی‌کنند. یعنی برای این موضوع ترغیب شده‌اند. یکی از ابزارهای تشویقی آن است که تمامی معافیت‌ها و شرایط ویژه‌ای که در قوانین کشور طبق مصوبه مجلس مشمول مناطق محروم می‌شود در طرح بازآفرینی هم شامل می‌شود. عشایری هفت منطقه شهر تهران از جمله ۱، ۱۲، ۱۳، ۱۶، ۱۸ و ۱۹ را هدف برنامه ملی بازآفرینی شهری عنوان کرد.

دولت پشت فرمان هیکو می‌نشیند

هیکو در دوربرگردان



هیدرو اتلس پای میز معامله شرکت هیکو آمد و حاضر شد ۰.۷۲ درصد از سهام این غول بحران‌زده را با شرایط ویژه و در نهایت به مبلغ ۱۰ میلیون تومان بخرد، اما این شرکت نیز با تمام ادعاهایی که درباره احیای هیکو و همکاری با آلمانی‌ها داشت، عاقبت پا پس کشید تا این شرکت ورشکسته و شمول ماده ۱۴۱ قانون تجارت دوباره به دست دولتی‌ها بیفتد و بخت خود را برای خروج از بحران بیازماید.

علی اصغر عطاریان، مالک واگن‌سازی کوثر در سال ۱۳۸۵ عمده سهام شرکت هیکو را به‌صورت شرایطی از سازمان خصوصی‌سازی خرید اما این شرکت خصوصی‌سازی نیز موفق می‌شود با

برخلاف پیش‌بینی‌ها، سریعاً وارد زبان شد و خریدار نیز اقساط خود را نپرداخت تا جایی که سازمان خصوصی‌سازی در شهریورماه سال ۱۳۹۰ سهام هیکو را چند بار در بورس تهران عرضه کرد و شش سال بعد شرکت هیدرو اتلس حاضر به خرید آن شد. در این میان گفته‌های کارگران هیکو در مورد اتفاقات رخ داده در این شرکت پس از واگذاری قابل تأمل است. آنها می‌گویند:

در سال ۸۵ که هیکو واگذار شد، محصولات دپوشده در پارکینگ این شرکت به فروش رفت، بعد از آن نوبت به فروش مواد اولیه و پس از آن فروش ماشین‌آلات شرکت رسید و پول همه اینها در قالب سود سهام از شرکت خارج شد. در ادامه مالک تصمیم گرفت با ایجاد شرکت‌های اقماری، شرکت هیکو را به هلندینگ هیکو تبدیل کند و کارکرد اصلی شرکت را از ساخت ماشین‌آلات به سمت واردات قطعه و محصولات دست‌دوم تغییر دهد که در این فرآیند سودهای کسب‌شده به جیب شرکت‌های اقماری سرازیر شد و عملاً هیکو بی‌نصیب ماند.

در این وضعیت، بخشی از نقدینگی هیکو نیز به خرید نقدی ۲۵ درصد از سهام معدن طارم اختصاص یافت تا راه برای خرید اقساطی ۲۵ درصد دیگر از سهام این معدن برای مالکان وقت کارخانه مهیا شود؛ معننی که هنوز به بهره‌برداری نرسیده است.

در ادامه مالک هیکو در صدد تغییر کاربری بخشی از زمین کارخانه ۱۰۰ هکتاری هیکو برای ساخت مجتمع‌های مسکونی و تفریحی برآمد، اما تا حدودی نیز امورات آن را انجام داد ولی در نهایت با مخالفت کارگران و برخی مقامات استانی مواجه شد و امکان ادامه کار را از دست داد.

بنا بر آنچه کارگران هیکو می‌گویند،

منقل و اعلام شد سهامدار توانایی اداره این شرکت را ندارد؛ زیرا نه اعتباری به این شرکت تزریق کرده و نه تیم کاری متخصصی به همراه دارد؛ درحالی‌که برطرف‌شدن مشکلات هیکو به تزریق ۱۰۰ میلیارد تومان نقدینگی برای خرید تجهیزات و مواد اولیه و همچنین وجود تیم تخصصی قوی و کارشناس نیازمند است تا تصمیم‌های کارشناسی و قابل‌اجرا گرفته شود.

به گفته فرماندار اراک، در نهایت تصمیم گرفته شد سهامدار هیکو از مقام خود استعفا دهد که این کار انجام شد و سازمان خصوصی‌سازی رسماً استعفا را پذیرفت. او درخصوص دیگر پیگیری‌های انجام‌شده، گفت: سازمان خصوصی‌سازی به‌عنوان نماینده دولت برای تشکیل هیات‌مدیره و انتصاب مدیرعامل وارد عمل خواهد شد. به گفته او عصر روز دوشنبه در جلسه‌ای در تهران با حضور وزیران مربوط و استاندار مرکزی درخصوص تعیین هیات‌مدیره و مدیرعامل جدید این واحد صنعتی بحث و بررسی شد.

بختیاری گفت: بر این اساس، تصمیم‌گیرنده برای این واحد صنعتی فرم نیست، بلکه هیات‌مدیرای است که دولت در تشکیل آن نظر می‌دهد؛ از این پس در هیکو هیات‌مدیره و مدیرعاملی که مسئولان استانی و کشوری در تعیین آن نقش داشته‌اند تمام تصمیمات را اتخاذ خواهند کرد. با این کار تگرانی کارگران درباره عملکرد سهامدار بعدی برطرف می‌شود.

او درباره بدهی‌های این شرکت گفت: در هیات دولت مصوب شده که از ابتدای اسفاله هیکو هیچ جریمه‌ای بابت بدهی‌های بانکی نپردازد و دولت آن را پرداخت می‌کند؛ ضمن اینکه مبلغ ۹۰ میلیارد تومان تسهیلات نیز تصویب شده که در اختیار هیات‌مدیره جدید قرار بگیرد تا بتواند خرید تجهیزات، مواد اولیه و پرداخت حقوق را به انجام برساند.

بر هیکو چه گذشت؟
سال ۸۵ بود که شرکت نوپای واگن‌سازی کوثر در جریان خصوصی‌سازی در قامت خریدار ۰.۷۲ درصد از سهام هیکو ظاهر شد، اما سازمان خصوصی‌سازی در سال ۹۰ به دلیل ناتوانی خریدار در انجام تعهدات، شرکت را پس گرفت تا به خریدار دیگری بفروشد.

در میانه‌های سال ۹۶ و اوج اعتراض کارگران اراکی بود که عاقبت شرکت

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

رئیس سازمان خصوصی‌سازی، آقازاده استاندار مرکزی و معاونین اقتصادی استاندار، کریمی و مقدسی نمایندگان مردم اراک در مجلس و نمایندگان وزارتخانه‌های مرتبط و معاونان وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور داشتند. همچنین در این نشست پیشنهاداتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

رئیس سازمان خصوصی‌سازی، آقازاده استاندار مرکزی و معاونین اقتصادی استاندار، کریمی و مقدسی نمایندگان مردم اراک در مجلس و نمایندگان وزارتخانه‌های مرتبط و معاونان وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور داشتند. همچنین در این نشست پیشنهاداتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

رئیس سازمان خصوصی‌سازی، آقازاده استاندار مرکزی و معاونین اقتصادی استاندار، کریمی و مقدسی نمایندگان مردم اراک در مجلس و نمایندگان وزارتخانه‌های مرتبط و معاونان وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور داشتند. همچنین در این نشست پیشنهاداتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

رئیس سازمان خصوصی‌سازی، آقازاده استاندار مرکزی و معاونین اقتصادی استاندار، کریمی و مقدسی نمایندگان مردم اراک در مجلس و نمایندگان وزارتخانه‌های مرتبط و معاونان وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور داشتند. همچنین در این نشست پیشنهاداتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

رئیس سازمان خصوصی‌سازی، آقازاده استاندار مرکزی و معاونین اقتصادی استاندار، کریمی و مقدسی نمایندگان مردم اراک در مجلس و نمایندگان وزارتخانه‌های مرتبط و معاونان وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور داشتند. همچنین در این نشست پیشنهاداتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

رئیس سازمان خصوصی‌سازی، آقازاده استاندار مرکزی و معاونین اقتصادی استاندار، کریمی و مقدسی نمایندگان مردم اراک در مجلس و نمایندگان وزارتخانه‌های مرتبط و معاونان وزیر صنعت، معدن و تجارت حضور داشتند. همچنین در این نشست پیشنهاداتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت و سایر

محمد شریعتمداری، وزیر صنعت، معدن و تجارت در چهل و هفتمین جلسه نشست کارگروه ملی تسهیل و رفع موانع تولید که با حضور مسئولان ارشد استان مرکزی در تهران برگزار شد بر پرداخت دستمزد معوق کارگران هیکو اراک تأکید کرد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دولت، شریعتمداری

دریچه



وزیر کار مطرح کرد

چند درصد ایرانی‌ها کالای ایرانی می‌خرند؟

فرصت امروز: وزیر کار نتایج یک نظرسنجی جدید در خصوص تمایل ایرانی‌ها به خرید کالای ایرانی را اعلام کرد و گفت براساس نظرسنجی‌های انجام شده ۶۳ درصد مردم به شرط بالا رفتن کیفیت و قیمت مناسب آمادگی دارند کالای ایرانی مصرف کنند.

علی ربیعی با بیان اینکه بر اساس نظر سنجی‌ها ۲۵ درصد مردم اعلام کرده‌اند که صرفاً از کالای ایرانی استفاده می‌کنند، ادامه داد: ۹۰.۱ درصد از مردم نیز اظهار کرده‌اند کلاً تمایلی به خرید کالای ایرانی ندارند. ربیعی با اشاره به اینکه تسهیلات کلان و مثبتی برای حمایت از کالای ایرانی گرفته شده است، گفت: ما کالاها را به سه دسته تقسیم کرده‌ایم. دسته اول کالاهایی است که توان تولید آنها در داخل کشور وجود دارد و در حال حاضر نیز این کالاها تولید می‌شود. دسته دوم کالاهایی که توان تولید وجود دارد اما وارد می‌شود و دسته سوم کالاهایی هستند که تولید آنها در کشور مقرون به صرفه نیست و نیاز کشور از واردات تأمین می‌شود.

به گزارش صداوسیما، او ادامه داد: در حال حاضر برای هر سه دسته برنامه‌ریزی‌های مشخصی انجام شده. به عنوان مثال برای کالاهایی که در حال حاضر وارد می‌شوند و ظرفیت‌های تولید مناسبی در کشور ندارند قوانینی وضع کردیم تا به شرکت‌های واردکننده مشروط به تولید در ایران اجازه واردات داده شود. ربیعی با بیان اینکه این سیاست سبب می‌شود تا شرکت‌های واردکننده تولید در داخل را جایگزین واردات کنند، گفت: شرط ما برای ورود به بازار مصرف ایران تولید در داخل است.

وزیر کار با بیان اینکه برخی فعالیت‌های تولیدی معطوف به واردات است، گفت: در حال حاضر بازار ۴۰۰ میلیونی منطقه در کنار کشور ما موجود است و این مسئله انگیزه خوبی است تا شرکت‌های بین‌المللی با استفاده از ثباتی که در ایران وجود دارد تولید کالاهای خود را به داخل ایران منتقل کنند تا هم بازار ایران را داشته باشند و هم بازار منطقه را هدف قرار دهند. ربیعی یکی از دیگر برنامه‌ها را بهبود فضای کسب‌وکار برای تولیدکنندگان ایرانی دانست و افزود: در این زمینه چند کالای مهم و اساسی را به صورت مودی در دستور کار قرار داده‌ایم تا با اعطای تسهیلات یارانه‌ای و حمایت‌های دولتی شرایط را برای ادامه فعالیت‌های آنها بهبود بخشیم. ربیعی با بیان اینکه برای تشویق مردم به استفاده از کالای ایرانی باید ذائقه و نوع تفکر مردم را تغییر داد، گفت: باید همانند کشورهایی نظیر ژاپن و مالزی یک جنبش اجتماعی خرید کالای ایرانی راه‌اندازی شود و تولید ملی به نماد هویت ملی مردم تبدیل شود تا همانند پرچم، خرید کالای ایرانی نیز برای مردم قابل احترام و اهمیت باشد.

اگر از نصب آنتن نزدیک منزل تان شکایت دارید بخوانید

بسیاری از مردم نمی‌دانند که استاندارد ملی ایران چه حدودی را برای میزان تشعشعات رادیویی و مایکروویو در مناطق مسکونی تعیین کرده است و آنتن‌های اپراتورهای تلفن همراه و وایمکس باید در چه فاصله‌ای از اماکن مسکونی نصب شوند؟

به گزارش ایسنا، از سوی نهادهای مسئول بارها اعلام شده که تشعشعات پرتوهای رادیویی کمتر از میزان استاندارد تعیین‌شده است، با این وجود شهروندان درصورت نگرانی از نصب دکل‌های اپراتورهای تلفن همراه و وایمکس می‌توانند شکایت خود را ثبت کنند تا اندازه‌گیری‌های لازم انجام و نتایج آن اعلام شود.

با توجه به پرهانه‌های واگذار شده به اپراتورهای تلفن همراه و وایمکس، سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی نسبت به پاسخگویی به شکایات مردم از تشعشعات آنتن‌های اپراتورهای یادشده اقدام می‌کند. این فرآیند به‌صورت ثبت شکایت در سامانه شکایات سازمان توسط افراد حقیقی یا حقوقی؛ بررسی شکایات و انجام اندازه‌گیری‌های لازم توسط اپراتور یا اداره کل تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی منطقه مربوطه و اعلام نظر سازمان انرژی اتمی ایران به عنوان متولی تشعشعات در کشور درباره نتایج اندازه‌گیری انجام می‌شود.

تاکنون فاصله مشخصی جهت نصب آنتن‌های مخابراتی از اماکن مسکونی تعیین نشده است، چراکه فاصله در کنار پارامترهای دیگری چون توان تشعشعی و زاویه تابش آنتن تعیین‌کننده استاندارد یا غیراستاندارد بودن حدود تشعشعات یک آنتن است. لذا در صورت وجود نگرانی از تشعشعات آنتنی در مجاور مکانی مسکونی باید موضوع از طریق ثبت شکایت در سامانه شکایات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی پیگیری شود تا پس از انجام اندازه‌گیری‌های لازم رأی نهایی در خصوص مجاز یا غیرمجاز بودن حدود پرتوهای آنتن مورد نظر از سوی سازمان انرژی اتمی ایران صادر شود.

در هر حال مقادیر تشعشعات رادیویی و مایکروویو در مناطق مسکونی و اماکن عمومی باید از حدودی که در استاندارد ملی ایران با عنوان «پرتوهای غیریون‌ساز- حدود پرتوگیری» آمده است، کمتر باشد.

اما بسیاری از شهروندان سؤال دارند که در صورت نگرانی از پاپایی، سازه، استحکام پایه و محل نصب دکل‌های اپراتورهای تلفن همراه و وایمکس چه اقدامی باید انجام دهند؟ متولی نصب و رسیدگی به شکایات مربوط به دکل‌ها در شهر تهران، شرکت ارتباط مشترک بوده و در شهرستان‌ها این امر به عهده شهرداری‌هاست. لذا در صورت وجود هرگونه نگرانی در این خصوص باید با نهادهای یاد شده مکاتبه شود.

اقتصاد کلان



مرکز آمار اعلام کرد
نرخ تورم اردیبهشت ماه
۸ درصد شد

نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ به ۸ درصد رسید که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل (۸.۱ درصد) ۰.۱ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد.

طبق اعلام مرکز آمار ایران، در اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ عدد شاخص کل (۱۳۹۵=۱۰۰) به ۱۱۴.۱ رسید که نسبت به ماه قبل ۰.۱ درصد افزایش نشان می‌دهد. در این ماه درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل ۸.۳ درصد است؛ یعنی خانوارهای کشور به‌طور میانگین ۸.۳ درصد بیشتر از اردیبهشت ۱۳۹۶ برای خرید یک «مجموعه کالا و خدمات یکسان» هزینه کردند که نسبت به این اطلاع در ماه قبل (۷.۰ درصد) ۱.۳ واحد درصد افزایش یافته است. نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ به ۸.۰ درصد رسید که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل (۸.۱ درصد) ۰.۱ واحد درصد کاهش نشان می‌دهد.

شاخص قیمت در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» نسبت به ماه قبل ۰.۸ درصد و در گروه عمده «کالاهای غیر خوراکی و خدمات» ۱.۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ برای این دو گروه به ترتیب ۱۰.۶ و ۷.۱ درصد است.

افزایش نرخ تورم خانوارهای شهری کشور
شاخص قیمت کل برای خانوارهای شهری کشور در اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ از عدد ۱۱۴.۱ رسید که نسبت به ماه قبل ۰.۱ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل ۸.۶ درصد و نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری برای این دسته از خانوارها ۸.۱ درصد است.

کاهش نرخ تورم خانوارهای روستایی کشور
شاخص قیمت کل برای خانوارهای روستایی کشور در اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ به عدد ۱۱۴.۰ رسید که نسبت به ماه قبل ۰.۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. درصد تغییر شاخص کل نسبت به ماه مشابه سال قبل ۶.۶ درصد و نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری برای این دسته از خانوارها ۷.۹ درصد است.



تغییرات قیمت‌ها در ماه جاری
در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بیشترین افزایش قیمت‌ها نسبت به ماه قبل مربوط به اقلام گوشت گوسفند، موز، کاهو، کرفس و کشمش پولوی است. در گروه عمده «کالاهای غیر خوراکی و خدمات» اقلام طلای ۱۸ عیار، گوشی تلفن همراه، قطعات و لوازم جانبی کامپیوتر بیشترین افزایش قیمت را نسبت به ماه قبل داشته‌اند. در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بیشترین کاهش قیمت‌ها نسبت به ماه قبل مربوط به اقلام گوجه‌فرنگی، سیب‌زمینی و خیار است. در گروه عمده «کالاهای غیر خوراکی و خدمات» کاهش قیمت محسوسی وجود نداشته است.

درصد تغییرات شاخص قیمت در دهک‌های هزینه‌ای کل کشور در ماه جاری
دامنه تغییرات نرخ تورم ۱۲ ماهه منتهی به اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۸.۳ درصد برای دهک چهارم تا ۷.۹ درصد برای دهک دهم است.

بیمه اعتبار فروش اقساطی
کالاهای ایرانی به تصویب رسید

رئیس کل بیمه مرکزی از بازنگری در آیین‌نامه قرارداد گروهی بیمه اعتبار داخلی خبر داد و اعلام کرد: شورای عالی بیمه، شرایط ویژه‌ای را برای بیمه اعتبار فروش اقساطی کالاهای ایرانی تصویب کرد. به گزارش «فرصت امروز» از بیمه مرکزی، «عبدالناصر همتی» در نشست شورای عالی بیمه گفت: با توجه به سال حمایت از کالای داخلی و نقش اثرگذار صنعت بیمه در این حوزه، آیین‌نامه قرارداد گروهی بیمه اعتبار داخلی را مورد بازنگری قرار داده است. به گفته وی و براساس این مصوبه، پوشش بیمه‌ای در اختیار تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان محصولات ایرانی قرار می‌گیرد و فهرست کالاهای ایرانی نیز از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت به بیمه مرکزی اعلام خواهد شد. همچنین مقرر شد، برای فروش اقساطی این کالاهای اعتبارسنجی خریداران از سوی شرکت‌های بیمه یا از طریق موسسات اعتبارسنجی مورد تأیید بیمه مرکزی انجام شود. به منظور ترغیب تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان داخلی برای خرید این بیمه‌نامه نیز سهم آنها از عدم پرداخت اقساط خریداران از ۲۵ درصد به ۱۰ درصد کاهش یافت.

کاهش ۳/۱ درصدی تعداد چک‌های برگشتی



بر ۳.۲ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۴۴۳ هزار میلیارد ریال وصول شد. در ماه مورد گزارش در استان تهران از نظر تعداد ۸۷.۱ درصد و از نظر ارزش ۷۹ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شده است. در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان (۸۸.۸ درصد)، یزد (۸۸.۵ درصد) و البرز (۸۸ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۷۷.۳ درصد)، کردستان (۷۷.۸ درصد) و خراسان شمالی (۸۰.۳ درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان‌های کشور هستند. در ماه مورد گزارش، در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های البرز (۸۶.۳ درصد)، خوزستان و گیلان هر یک (۸۵.۷ درصد) و زنجان (۸۳.۵ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های هرمزگان (۳۶.۴ درصد)، ایلام (۵۷.۳ درصد) و گلستان (۷۱.۲ درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

بر ۳.۲ میلیون فقره چک به ارزشی حدود ۴۴۳ هزار میلیارد ریال وصول شد. در ماه مورد گزارش در استان تهران از نظر تعداد ۸۷.۱ درصد و از نظر ارزش ۷۹ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شده است. در ماه مذکور در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان، به ترتیب به استان‌های گیلان (۸۸.۸ درصد)، یزد (۸۸.۵ درصد) و البرز (۸۸ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های کهگیلویه و بویراحمد (۷۷.۳ درصد)، کردستان (۷۷.۸ درصد) و خراسان شمالی (۸۰.۳ درصد) پایین‌ترین نسبت تعداد چک‌های وصولی به کل چک‌های مبادله‌ای در استان‌های کشور هستند. در ماه مورد گزارش، در بین سایر استان‌های کشور بیشترین نسبت ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان به ترتیب به استان‌های البرز (۸۶.۳ درصد)، خوزستان و گیلان هر یک (۸۵.۷ درصد) و زنجان (۸۳.۵ درصد) اختصاص یافته است و استان‌های هرمزگان (۳۶.۴ درصد)، ایلام (۵۷.۳ درصد) و گلستان (۷۱.۲ درصد) کمترین نسبت ارزش چک‌های وصولی به کل ارزش چک‌های مبادله‌ای در استان را به خود اختصاص داده‌اند.

فرصت امروز: بالغ بر ۱.۴ میلیون فقره چک در اسفندماه سال گذشته در کشور به ارزش حدود ۱۸۵ هزار میلیارد ریال، برگشت داده شد که نسبت به ماه قبل، از نظر تعداد ۳۰.۱ درصد کاهش و از نظر مبلغ ۲۳.۷ درصد افزایش نشان می‌دهد.

آمارهای بانک مرکزی نشان می‌دهد که بیش از ۱۰ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۸۷۶ هزار میلیارد ریال در اسفندماه ۱۳۹۶، در کل کشور بالغ بر ۸.۶ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۶۹۱ هزار میلیارد ریال وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۵.۷ درصد و ۱۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش، در کل کشور ۸۶.۱ درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای کشور در اسفندماه ۱۳۹۶ و خراسان رضوی مبادله شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا می‌دهند.

چک‌های وصولی

در اسفندماه ۱۳۹۶، در کل کشور بالغ بر ۸.۶ میلیون فقره چک به ارزشی بالغ بر ۶۹۱ هزار میلیارد ریال وصول شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۵.۷ درصد و ۱۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. در ماه مورد گزارش، در کل کشور ۸۶.۱ درصد از کل تعداد چک‌های مبادله‌ای کشور در اسفندماه ۱۳۹۶ و خراسان رضوی مبادله شده است که بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا می‌دهند.

مشاور سازمان برنامه و بودجه تشریح کرد

جزئیات پرداخت دو مرحله‌ای حقوق کارکنان دولت

حقوق و مزایا و سایر پرداخت‌ها قرار داشت را تا آخر فروردین ماه از بودجه دستگاه کسر کرده و به ردیف متفرقه می‌برد. در این حالت حقوق و مزایای دستگاه‌های اجرایی از بودجه آن کسر شده و در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار می‌گرفت تا پرداخت حقوق و مزایا توسط وزارتخانه و سازمان حضور داشته و امور بودجه‌ای را برعهده دارد تشریح کرد. منظور او می‌گوید ماجرای ابلاغ شیوه‌نامه جدید حقوقی از سوی سازمان برنامه و بودجه به نحوه توزیع بودجه جاری دستگاه‌ها برمی‌گردد.

مشاور سازمان برنامه و بودجه توضیح داد: در سال‌های قبل از سال ۱۳۸۶ مشکلاتی در پرداخت‌های پرسنلی دستگاه‌ها پیش آمد؛ چراکه دستگاه‌ها به ویژه دستگاه‌های استانی به گونه‌ای عمل می‌کردند که پرداخت غیرپرسنلی را از بودجه در اختیار انجام می‌دادند و در اواخر سال برای پرداخت بودجه پرسنلی و به عبارتی حقوق و مزایا با مشکل مواجه می‌شدند و از دولت می‌خواستند این کسری را جبران کنند و دولت ناچار به تقبل آن بود. در این حالت توازن پرداخت‌ها بهم می‌ریخت و دولت در پرداخت‌های بودجه‌ای با مشکل مواجه می‌شد.

دولت خود عهده‌دار حقوق و مزایا شد
وی با بیان اینکه به دنبال این مشکل دولت تصمیم گرفت تا در سال ۱۳۸۶ تغییراتی در روش پرداخت اعمال کند، ادامه داد: بر این اساس در بند «و» تبصره (۱۹) قانون بودجه اینگونه پیش‌بینی شد که تمام اعتبار مربوط به پرداخت‌های پرسنلی اعم از حقوق و انواع فوق‌العاده‌های مستمر را از سقف بودجه دستگاه اجرایی کسر و در یک ردیف خاص در متفرقه‌ها متمرکز شود، بنابراین بودجه جاری دستگاه‌های اجرایی که معمولاً در دو ستون و یک یادآور بود: در بند «پ» ماده (۷) قانون برنامه ششم توسعه دولت مکلف شد تا سالانه بودجه ۲۰ درصد از بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت داشته و در این صورت بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار می‌گرفت تا پرداخت حقوق و مزایای دستگاه‌ها را برعهده داشته باشد. این تغییرات در سال ۱۳۸۶ به اجرا درآمد و از آن زمان بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار می‌گرفت تا پرداخت حقوق و مزایای دستگاه‌ها را برعهده داشته باشد. این تغییرات در سال ۱۳۸۶ به اجرا درآمد و از آن زمان بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار می‌گرفت تا پرداخت حقوق و مزایای دستگاه‌ها را برعهده داشته باشد.

نسبت به پرداخت اقدام کند. همه چیز درباره شیوه‌نامه حقوقی اما جزئیات شیوه‌نامه اجرایی پرداخت حقوق و مزایای مستمر دستگاه‌های اجرایی موضوعی است که محمد کردبچه - مشاور سازمان برنامه و بودجه - که حدود ۴۰ سال است در این سازمان حضور داشته و امور بودجه‌ای را برعهده دارد تشریح کرد. منظور او می‌گوید ماجرای ابلاغ شیوه‌نامه جدید حقوقی از سوی سازمان برنامه و بودجه به نحوه توزیع بودجه جاری دستگاه‌ها برمی‌گردد.

مشاور سازمان برنامه و بودجه توضیح داد: در سال‌های قبل از سال ۱۳۸۶ مشکلاتی در پرداخت‌های پرسنلی دستگاه‌ها پیش آمد؛ چراکه دستگاه‌ها به ویژه دستگاه‌های استانی به گونه‌ای عمل می‌کردند که پرداخت غیرپرسنلی را از بودجه در اختیار انجام می‌دادند و در اواخر سال برای پرداخت بودجه پرسنلی و به عبارتی حقوق و مزایا با مشکل مواجه می‌شدند و از دولت می‌خواستند این کسری را جبران کنند و دولت ناچار به تقبل آن بود. در این حالت توازن پرداخت‌ها بهم می‌ریخت و دولت در پرداخت‌های بودجه‌ای با مشکل مواجه می‌شد.

دولت خود عهده‌دار حقوق و مزایا شد
وی با بیان اینکه به دنبال این مشکل دولت تصمیم گرفت تا در سال ۱۳۸۶ تغییراتی در روش پرداخت اعمال کند، ادامه داد: بر این اساس در بند «و» تبصره (۱۹) قانون بودجه اینگونه پیش‌بینی شد که تمام اعتبار مربوط به پرداخت‌های پرسنلی اعم از حقوق و انواع فوق‌العاده‌های مستمر را از سقف بودجه دستگاه اجرایی کسر و در یک ردیف خاص در متفرقه‌ها متمرکز شود، بنابراین بودجه جاری دستگاه‌های اجرایی که معمولاً در دو ستون و یک یادآور بود: در بند «پ» ماده (۷) قانون برنامه ششم توسعه دولت مکلف شد تا سالانه بودجه ۲۰ درصد از بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت داشته و در این صورت بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار می‌گرفت تا پرداخت حقوق و مزایای دستگاه‌ها را برعهده داشته باشد. این تغییرات در سال ۱۳۸۶ به اجرا درآمد و از آن زمان بودجه‌ریزی مبتنی بر عملکرد وزارت در اختیار وزارت امور اقتصادی و دارایی قرار می‌گرفت تا پرداخت حقوق و مزایای دستگاه‌ها را برعهده داشته باشد.

نرخنامه

عنوان	قیمت (بیم)	نوسان
مقال طلا	۸۱۶.۵۰۰	▼
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۸۹.۲۰۰	▼
سکه بهار آزادی	۱.۹۳۰.۰۰۰	▲
سکه طرح جدید	۲.۰۱۶.۰۰۰	▲
نیم سکه	۹۹۱.۰۰۰	▲
ربع سکه	۵۶۵.۰۰۰	▲
سکه گرمی	۳۵۵.۰۰۰	▲

نوع ارز	قیمت (بیم)	نوسان
دلار آمریکا	۴.۲۰۰	
یورو اروپا	۷.۵۶۵	▲
پوند انگلیس	۸.۶۲۹	▲
درهم امارات	۱.۷۳۶	▲

بازار ارز

حال و هوای بازار ارز در نخستین روز خرداد

بازار ارز در نخستین روز خردادماه امسال ظاهر آرامی را پشت سر گذاشت. نه از سروصدای دلان خبری بود و نه معاملات ممنوعی که گاهی به وضوح قابل مشاهده است.

به گزارش ایسنا، حدود ۴۰ روز از اعلام سیاست جدید ارزی دولت و ممنوعیت معامله ارز توسط صرافان و همچنین برخورد با دلان می‌گذرد. در حال حاضر فروش دلار با قیمت بیش از ۴۲۰۰ تومان اعلام‌شده از سوی بانک مرکزی ممنوع و قاچاق محسوب شده و با عامل آن در بازار برخورد می‌شود. با وجود ممنوعیت‌های موجود، طمی این مدت حضور دلان برای معاملات ارزی با صرافی‌ها قابل کتمان نیست. صرافی‌ها گرچه در بسیاری از روزها



با کره‌های نیمه باز روز خود را سپری می‌کنند و هر کدام در ویترین‌هایشان اعلام می‌کنند که خرید و فروش ارز ندارند، اما اگر مشتری آشنا بوده یا معرفی شده باشد، به‌طور حتم پذیرای او خواهند بود و در آن زمان هم ارز دارند و هم خرید و فروش دیگر از نظرشان ممنوع نیست. در این بین وقتی هم که صرفاً تمایلی به فروش نداشته باشد، مشتری را راهنمایی می‌کند تا به دلان مراجعه کرده و نیاز ارزی خود را برطرف کنند.

اما روز سه‌شنبه، از ابتدای میدان فردوسی به سمت جنوب و طی مسیر این خیابان تا چهارراه استانبول حضور نیروهای انتظامی و فضای امنیتی بیش از هر چیزی چشمگیر بود. بازار در ظاهر ساکت و آرام و همه منضبط و طبق قانون بودند، اما در عبور از خیابان فردوسی گاهی صدای دلار و یورو به گوش می‌رسد و دلالاتی که در حضور پلیس آرام کنار خیابان ایستاده‌اند به عابران علامت می‌دهند که ارز برای خرید و فروش دارند.

گفت‌وگو با دلان برای خرید ارز از این حکایت دارد که آنان مشکلی برای تأمین هر مقدار دلاری که مشتری درخواست بدهد، ندارند، اما برای یورو اوضاع کمی متفاوت است. آنها می‌گویند به هر حال دلار در خانه‌ها بسیار زیادتر از سایر ارزهاست و مردم آن را برای فروش می‌آورند اما یورو این‌طور نیست و اگر توریست آن را همراه داشته باشد یا موارد این‌چنینی عرضه می‌شود.

دلان در مورد افزایش قیمت دلار در روزهای اخیر می‌گویند بازار وضعیت مشخصی ندارد و در این دو روز تا حدی با افزایش قیمت همراه شده، ولی گاهی که دلار در دسترس کمتر می‌شود قیمت‌ها بالاتر است. این در حالی است که در برخی روزها هستند افرادی که حجم بالایی از ارز را به بازار آورده و می‌فروشند که باعث تعدیل قیمت می‌شود. دلان و صرافان در مورد اینکه مراجعه‌کنندگان آنها چه کسانی هستند، این‌گونه گفتند که اغلب کسانی که تا پیش از این امور خود را در صرافی‌ها انجام داده و اکنون برای پیشبرد آن با مشکل مواجهند یا کسانی که تأمین ارز آنها از طریق بانک‌ها با مشکل مواجه است یا نیازشان در سیاست جدید دولت تعریف نشده برای خرید به بازار می‌آیند. در این بین کسانی که ارز در خانه دارند عمدتاً برای فروش به بازار آمده و آن را با برخی بالاتر از آنچه که در بانک‌ها وجود دارد می‌فروشند.

شاخص بورس

نقش پررنگ بزرگان بورسی

روز آرام بورس در نخستین روز خرداد

درحالی‌که بازیگران بازار سهام در هفته گذشته شاهد رشد مداوم قیمت اکثر سهام بودند در نخستین روز خردادماه تنها سهام‌های بزرگ و شاخص‌ساز نقش پررنگی در عدم کاهش نامگر اصلی بازار سرمایه داشته‌اند و شاخص بورس فقط با ۲ پله رشد در جایگاه ۹۵ هزار و ۲۲۹ واحدی قرار گرفت.

به گزارش ایسنا، در نخستین روز خردادماه بار دیگر تعدادی از سهام‌های بزرگ و شاخص‌ساز بازار نگذاشتند شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران افت کند، اما در نهایت سهام‌های کوچک تأثیر خود را در شاخص کل هم وزن گذاشتند و این موضوع باعث شد این نامگر بازار با افت مواجه شود.

در ۱۵ روز ابتدایی اردیبهشت ماه امسال قیمت‌های سهام‌ها با روند مداوم، کاهش را تجربه کردند که بخش زیادی از آن مربوط به ابهاماتی بود که در آینده برجام و شرایط غیر اقتصادی وجود داشت.

اما در نهایت با خروج ترامپ از برجام ابهامات تا حدودی برطرف شد و بازار نسبت به روزهای گذشته‌اش روند پایدارتری را تجربه کرد. تا چند روز پیش نیز بازار سهام توانست با رشد مداوم و آرامی روبه‌رو باشد، اما در آخرین روز اردیبهشت و نخستین روز خردادماه، سهام‌های بزرگ و شاخص‌ساز بودند که نامگر بازار را در سطح بالاتری نگه داشتند.

در عین حال با نزدیک شدن به فصل مجامع شرکت‌ها، احتمال دارد سرمایه‌گذاران بورسی شاهد تعدیلی در صورت‌های مالی شرکت‌ها باشند و این موضوع در وضعیت بازار تأثیر مستقیم بگذارد.

اما در روز سه‌شنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بورس اوراق بهادار تهران از ابتدای باز شدن معاملات روند رشد را تجربه کرد، اما در نیمه ساعات معاملات با افت مواجه شد و در نهایت نسبت به روز دوشنبه ۲۴۸ واحد رشد کرد و در تراز ۹۵ هزار و ۲۲۹٫۹۳ واحدی ماند. در عین حال شاخص کل هم وزن با ۲۱۳۳ واحد و شاخص رقم ۱۷ هزار و ۲۷۴۸ را تجربه کرد.

شاخص آزاد شناور نیز پس از حدود یک هفته با افت ۵۹ واحدی همراه شد و تا رقم ۱۰۱ هزار و ۶۷۸ پایین آمد. علاوه بر این شاخص بازار اول ۵۰ واحد افت کرد و به رقم ۶۷ هزار و ۷۷۳ رسید، اما شاخص بازار دوم با رشد ۲۸۸ واحدی مواجه شد و تا رقم ۲۰۲ هزار و ۱۲۶ پایین آمد.

پالایش نفت اصفهان، پالایش نفت تبریز و ملی صنایع مس ایران هر یک به ترتیب ۲۴ و ۲۲ واحد تأثیر کاهنده روی دامسج بازار سرمایه داشتند، اما فولاد مبارکه اصفهان، معدنی و صنعتی گلگهر و پتروشیمی جم هر یک به ترتیب با ۲۶، ۲۰ و ۲۰ واحد تأثیر سعی کردند نگذارند شاخص‌های بازار بیش از این افت کند.

در گروه محصولات شیمیایی روند قیمتی تعداد زیادی از سهام‌ها کاهش بود هر چند تعدادی نیز توانستند بیش از ۲ درصد رشد قیمت را تجربه کنند، اما در گروه فرآورده‌های نفتی، کک و سوخت هسته‌ای شاهد افت قیمت‌ها بودیم.

فلزات اساسی نیز به جز در معدود نمادهایی روند کاهشی قیمت را تجربه کردند، اما در استخراج کانه‌های فلزی نیمی از سهام‌ها توانستند روند رشد قیمت خود را ادامه دهند.

در گروه خودرو و ساخت قطعات نیز تعداد زیادی از سهام‌ها با کاهش قیمت مواجه شدند. حجم معاملات این گروه به ۱۱۸ میلیون سهم و اوراق مالی رسید و ارزش معاملات آن رقم ۱۵ میلیارد و ۸۰۰ میلیون تومان را رد کرد.

ارزش معاملات بورس تهران به رقم ۱۴۸ میلیارد تومان رسیدو حجم معاملات تا عدد ۶۴۴ میلیون سهم و اوراق مالی بالا رفت.

آیفکس نیز با چهار واحد کاهش تا رقم ۱۱۰۲ واحدی پایین رفت. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۲۵ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم ۱۷۳ میلیون سهم و اوراق مالی را تجربه کرد.

روی خوش بورس به سهامداران

روند شاخص بورس در ۲ ماه نخست امسال نشان داد



توانستند در صدر بیشترین رشد قیمتی صنایع بورسی قرار بگیرند. بعد از آن صنعت کاشی و سرامیک در مقام دوم با بازدهی ۵۸ درصدی قرار گرفت. در مقابل اما، زیان‌ده‌ترین صنعت بورسی ساخت وسایل و دستگاه‌های ارتباطی بود که با افت ۱۶٫۲ درصدی به کار خود پایان داد.

همچنین طی این مدت بازارهای بین‌المللی به‌خصوص کامودیتی‌ها آرام نبودند، در این بازه زمانی مس به بیش از ۷ هزار دلار رسید و سرب و روی به ترتیب در سطح ۲ هزار و ۳۰۰ و ۲ هزار و ۲۰۰ دلار قرار گرفتند. بازار نفت نیز شاهد رکورد شکنی سه ساله بود. به‌طوری‌که قیمت نفت خام به بیش از ۷۰ دلار رسید. از این رو این تحولات توانست صنایع مرتبط با این صنایع را تحت تأثیر قرار دهد.

خیز اردیبهشت به سمت سبز بوشی شاخص هم وزن

اما روند فعالیت بازار سرمایه که از اواسط فروردین ماه تحت تأثیر فضای احتیاطی میان معامله‌گران قرار داشت تا روزهای ابتدایی اردیبهشت به همان منوال گذشت و بعد از آن با حصول خبرهای جدید در حوزه بین‌الملل شاهد استقبال هرچه بیشتر سهامداران از این بازار و افزایش تقاضا در بسیاری از سهام‌ها بود.

با وجود اینکه فعالان بازار انتظار داشتند رئیس‌جمهور آمریکا نظر خود در خصوص برجام را در تاریخ ۲۱ اردیبهشت اعلام کند، اما دونالد ترامپ در یک سخنرانی در زمانی زودتر خروج از برجام را اعلام کرد. درحالی‌که بسیاری پیش‌بینی افت شاخص را در آن دوره داشتند، اما بورس تهران شاهد آغاز دور جدیدی از فعالیت سهامداران شد.

بعد از اعلام خبر خروج ایالات متحده از برجام، حمایت دیگر کشورها به‌خصوص کشورهای اروپایی از این معاهده باعث شد سهامداران در فضای مثبت به فعالیت خود ادامه دهند. در روزهای ابتدایی بعد از اعلام این خبر حمایت چشمگیر بازیگران بزرگ از بازار بسیار قابل توجه بود، این وجود در روزهای بعد سهامداران خرد با توجه بیشتر به سهام‌های کوچک، به‌خصوص در گروه‌هایی نظیر خودرو، انبوه‌سازی، کاشی و سرامیک در سمت تقاضا حاضر شدند.

موضوع قابل توجه دیگر، در خصوص کاهش نرخ دلار در بازار آزاد بود. دلار بعد از سخنرانی ترامپ روند نزولی به خود گرفت و تا پایان دومین ماه سال رسدکی در این زمینه برای بورس وجود ندارد و سهامداران نکات دیگری را در تصمیمات خود دخیل می‌دانند.

همچنین تداوم رشد قیمت جهانی نفت نیز بسیار مهم است. پیش‌بینی نفت ۱۰۰ دلاری از سوی بسیاری از موسسات معتبر جهانی طی روزهای گذشته از جمله خبرهای داغ نفتی جهان بوده است. نفت که این روزها از کف سه ساله خود فاصله گرفته است، همچنان پتانسیل رشد بیشتر را در خود جای داده است. این موضوع می‌تواند برای صنایع وابسته به قیمت نفت، رهاوردهای قابل توجهی داشته باشد. مؤسسه پلس در آخرین پیش‌بینی خود در مورد سنگ آهن می‌گوید، سیاست آسمان آبی BlueSky چین که باعث تعطیلی ظرفیت‌های مازاد فولاد چین شده است، قیمت‌ها را در بالاترین سطح پنج ساله حفظ کرده است.

در نهایت می‌توان روزهای آتی را روزهای تداوم رشد شاخص بازار سهام دانست که می‌تواند این بازار را به بازاری جذاب برای سرمایه‌گذاری تبدیل کند.

نگاه

اقتصاد ۹۷ به روایت دبیرکل اتاق بازرگانی ایران و عراق

هفت صنعت که خلق ثروت می‌کند

در آخرین روز اردیبهشت‌ماه امسال در نشست اقتصادی با حضور دبیر کل اتاق بازرگانی ایران و عراق، چشم‌انداز تجارت بین‌المللی ایران در سال ۹۷ بررسی شد.

به گزارش سنا، سیدحمید حسینی با تأکید بر اینکه در ایران مجموعه قوانین و ساختارها به گونه‌ای است که اقتصاد را غیر قابل پیش‌بینی می‌کند، البته در دولت‌های نهم و دهم شرایط پیش‌بینی ناپذیری اقتصاد خیلی زیاد بود اما در سال‌های اخیر دولت روحانی تلاش کرد تا در اقتصاد ثبات ایجاد کند.

وی با اشاره به اینکه در چهارپنج سال گذشته شاخص‌های اقتصادی به ثبات نسبی رسیدند، گفت: اما در سال جاری سه موضوع همچنان در اقتصاد شفافیت کامل ندارد. وی سیاست‌های ارزی دولت، خروج ترامپ از برجام و انتخابات عراق را ابهامات تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاران در سال جاری دانست.

رئیس سابق کمیسیون اصل ۴۴ و محیط کسب و کار اتاق بازرگانی ایران در ادامه به مسیر خلق سرمایه در پنج، شش سال گذشته اشاره کرد و گفت: در سال‌های گذشته پنج تا شش فعالیت اقتصادی عامل تولید سرمایه بود. وی املاک را در آن سال‌ها یکی از مسیرهای تولید سرمایه دانست و افزود: شرکت‌های بزرگ فنی و مهندسی که سرمایه اصلی آنها نیروی انسانی بود و پروژه‌های بزرگ دولتی را اجرا می‌کردند از دیگر گروه‌هایی بودند که خلق سرمایه داشتند. اغلب بانک‌های خصوصی توسط مدیران این شرکت‌ها به دلیل خلق ثروت قابل توجه، تأسیس شد.

حسینی بانکداری را از گروه‌هایی دانست که همیشه خلق ثروت می‌کنند و ادامه داد: نمایندگی شرکت‌های خارجی نیز از دیگر گروه‌های اقتصادی برای تولید ثروت بود. وی در ادامه به بحث قاچاق اشاره کرد و گفت: در آن سال‌ها قاچاق منبع بزرگ درآمدی به شمار می‌رفت که در این سال‌ها خوشبختانه کنترل شده است. حسینی آخرین گروه اقتصادی را صنایع وابسته به انرژی دانست که به گفته او همیشه سودآور هستند و تصریح کرد: در سال‌های اخیر همه این گروه‌ها تا حدودی متوقف شدند. املاک که حدود پنج، شش سال است در رکود به سر می‌برد. صنعت بانکداری نیز با زیر مواجه است. خوشبختانه قاچاق هم با سیاست‌های دولتی مهار شده است.

وی صنایع انرژی‌بر را همچنان پر سود دانست و گفت: در این گروه صنعتی که وابسته به نرخ خوراک گاز هستند از شرایط خوبی برخوردارند.

حسینی با اشاره به اینکه در سال‌های اخیر سرمایه‌ها به سمت صنایع جدیدی در حرکت هستند، گفت: در حال حاضر بخش قابل توجهی از سرمایه‌ها به سمت صنعت رستوران داری رفته است. صنعت خدمات نیز از دیگر گروه‌هایی است که در این سال‌ها خلق ثروت می‌کند. همچنین فروشگاه‌های زنجیره‌ای و شرکت‌های دانش‌بنیان از دیگر گروه‌ها برای تولید ثروت هستند. علاوه بر این صنعت IT، خدمات درمانی و صنعت ساخت صنعتی از گروه‌های جدیدی هستند که نه‌تنها در ایران، بلکه در کل دنیا در گروه صنایع پرسود قرار دارند. دبیر کل اتاق بازرگانی ایران و عراق درباره احتمال بازگشت تحریم‌های آمریکا و تأثیر آن بر اقتصاد کشور گفت: تجربه سال‌های ۸۷ تا ۹۰ نشان داده است که تحریم‌ها صادرات بخش خصوصی را در آن سال‌ها متاثر نکردند. در اوج سال‌های تحریم صادرات کشور متاثر نشده، به همین دلیل نگران نیستیم که با بازگشت تحریم‌ها صادرات با مشکل مواجه شود.

حسینی با اشاره به اینکه سیگنال‌های اروپا نشان می‌دهد خرید نفت از ایران را ادامه خواهند داد، افزود: با تداوم خرید نفت اروپا و حفظ سویفت که به احتمال خیلی زیاد رخ می‌دهد، نگرانی وجود ندارد.

وی با اشاره به اینکه تحریم‌های پیش از برجام متوجه بخش دولتی بود، گفت: به همین دلیل بخش خصوصی آسیب جدی از این تحریم‌ها ندید و از سویی دیگر پس از برجام هم بخش قابل توجهی از ثمرات این توافق متوجه صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و توسعه میادین پارس جنوبی بود که در اختیار دولت است.

متحد از برجام، حمایت دیگر کشورها به‌خصوص کشورهای اروپایی از این معاهده باعث شد سهامداران در فضای مثبت به فعالیت خود ادامه دهند. در روزهای ابتدایی بعد از اعلام این خبر حمایت چشمگیر بازیگران بزرگ از بازار بسیار قابل توجه بود، این وجود در روزهای بعد سهامداران خرد با توجه بیشتر به سهام‌های کوچک، به‌خصوص در گروه‌هایی نظیر خودرو، انبوه‌سازی، کاشی و سرامیک در سمت تقاضا حاضر شدند.

موضوع قابل توجه دیگر، در خصوص کاهش نرخ دلار در بازار آزاد بود. دلار بعد از سخنرانی ترامپ روند نزولی به خود گرفت و تا پایان دومین ماه سال رسدکی در این زمینه برای بورس وجود ندارد و سهامداران نکات دیگری را در تصمیمات خود دخیل می‌دانند.

همچنین تداوم رشد قیمت جهانی نفت نیز بسیار مهم است. پیش‌بینی نفت ۱۰۰ دلاری از سوی بسیاری از موسسات معتبر جهانی طی روزهای گذشته از جمله خبرهای داغ نفتی جهان بوده است. نفت که این روزها از کف سه ساله خود فاصله گرفته است، همچنان پتانسیل رشد بیشتر را در خود جای داده است. این موضوع می‌تواند برای صنایع وابسته به قیمت نفت، رهاوردهای قابل توجهی داشته باشد. مؤسسه پلس در آخرین پیش‌بینی خود در مورد سنگ آهن می‌گوید، سیاست آسمان آبی BlueSky چین که باعث تعطیلی ظرفیت‌های مازاد فولاد چین شده است، قیمت‌ها را در بالاترین سطح پنج ساله حفظ کرده است.

در نهایت می‌توان روزهای آتی را روزهای تداوم رشد شاخص بازار سهام دانست که می‌تواند این بازار را به بازاری جذاب برای سرمایه‌گذاری تبدیل کند.

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شهرداری تاکستان در نظر دارد به استناد بند ۲ مصوبه شماره ۵۰ شورای محترم اسلامی شهر به شماره ۹۷/۹۷ مورخه ۹۷/۳/۱۰ اجرای زیرسازی و آسفالت و روکش معابر سطح شهر را از طریق مناقصه عمومی به پیمانکاران واجد شرایط واگذار نماید.

۱- موضوع مناقصه: پروژه اجرای زیرسازی و روکش آسفالت معابر سطح شهر با برآورد اولیه ۱۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال

۲- شرایط متقاضی: ارائه رتبه معتبر و مورد تأیید با صلاحیت در رشته و امکانات و تجهیزات و ماشین آلات مربوط به اجرای پروژه (حداقل رتبه ۵ راه و باند) و همچنین حداقل یک کار مشابه در سوابق اجرایی

۳- مبلغ و نوع سپرده در مناقصه: مبلغ ۵۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بصورت ضمانت نامه بانکی و یا واریز بحساب شماره ۰۱۰۶۰۵۹۴۵۸۰۹ بنام شهرداری تاکستان نزد بانک ملی شعبه مرکزی تاکستان.

۴- مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه: از تاریخ ۹۷/۳/۱۰ از امور قراردادهای شهرداری تاکستان

۵- مهلت و محل تحویل اسناد مناقصه: حداکثر تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخ ۹۷/۳/۲۰ به دبیرخانه شهرداری

۶- تاریخ بازگشایی پاکات: روز شنبه مورخ ۹۷/۴/۲ ساعت ۱۳/۳۰ در دفتر شهردار تاکستان.

۷- هزینه نشر آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.

۸- در صورتی که برندگان اول و دوم و سوم حاضر به انعقاد قرارداد نشوند سپرده آنان برترتیب بنفع شهرداری ضبط خواهد گردید.

۹- به پیشنهادهای مشروط و مخدوش و ناخوانا بعد از مهلت مقرر به هیچ وجه ترتیب اثر داده نخواهد شد.

۱۰- جهت کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۸-۳۵۲۳۰۷۰۱ واحد قراردادهای شهرداری تماس حاصل فرمائید.

۱۱- سایر اطلاعات مربوط به مناقصه در اسناد مناقصه درج گردیده است.

۱۲- شهرداری در رد یا قبول پیشنهادات مختار است.

روابط عمومی شهرداری تاکستان

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله‌ای

شرکت آب و فاضلاب استان ایلام

خط انتقال فاضلاب جنوبی شهر ایوان

شهر ایوان

۶ ماه

۳/۶۶۶/۷۵۳/۰۸۴ ریال (فهرست بهاد، انبوه، شبکه و خط انتقال فاضلاب سال ۹۷)

۱۸۳/۴۰۰/۰۰۰ ریال (ضمانت نامه بانکی برابر نمونه شماره ۱)

طرح‌های عمرانی شرکت بصورت (اوراق مشارکت، اسناد خزانه و...)

۹۷/۳/۱۱

۹۷/۳/۲۱

۹۷/۳/۲۲

دفتر مدیر عامل شرکت

حداقل پایه ۵ رشته آب

محل دریافت اسناد و ارائه پیشنهادها: www.setadiran.ir (علاوه بر ثبت اسناد و پیشنهادات در سایت ارائه یک نسخه بصورت فیزیکی بهمراه اصل ضمانت نامه به دفتر حراست شرکت الزامی است.)

محل تحویل اسناد و پیشنهادات: ایلام - میدان دفاع مقدس - شرکت آب و فاضلاب استان ایلام - دفتر حراست

(ضمناً هزینه درج آگهی به عهده برنده مناقصه می‌باشد.)

دستگاه نظارت: مهندسین مشاور تهران سحاب تلفن تماس: ۰۲۱-۸۸۹۵۵۲۰۱

ضمناً جهت کسب اطلاعات بیشتر به سایت زیر مراجعه فرمایید:

<http://iets.mporg.ir>

روابط عمومی شرکت آب و فاضلاب استان ایلام

مشکلات صنعت مبل ایرانی چیست؟

نایبرئیس انجمن شورای ملی مبلمان و دکوراسیون گفت گردش مالی صنعت مبل و دکوراسیون در کشور سالانه بیش از ۳۰ هزار میلیارد تومان است.

به گزارش تسنیم، عبدالرضا محسنی در گفت‌وگوی ویژه خبری افزود: دو سالی است توجه‌مان به صادرات مبلمان جلب شده و این صنعت نیازمند پشتوانه انگیزشی، علمی و دانشگاهی است. وی گفت: تولید باید پشتوانه طراحی داشته باشد و گرنه تکرار می‌شود و از بین می‌رود.

نایبرئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادر کنندگان مبلمان هم در این برنامه گفت: درحالی‌که ۸،۵ درصد اشتغال کشور در صنعت مبلمان است، تنها از ۵۰ درصد ظرفیت شرکت‌ها و کارگاه‌های تولید مبل استفاده می‌شود.

علیرضا عباسی افزود: تولیدکنندگان مبل نیازمند حمایت دولتی و استفاده از تسهیلات با نرخ سود مناسب هستند.

وی گفت: ۴۰۰ میلیون نفر جمعیت کشورهای همسایه ما در آسیای میانه و خلیج‌فارس می‌توانند ظرفیت خوبی برای صادرات مبلمان کشور باشند.

نایبرئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان مبلمان افزود: دولت باید به‌طور جدی از شرکت‌های ایرانی که در نمایشگاه‌های بین‌المللی مبل و دکوراسیون حضور می‌یابند حمایت کند.

معاون دفتر صنایع شیمیایی و سلولوزی وزارت صنعت هم در ارتباط تلفنی با این برنامه گفت: صنعت مبلمان صنعت سودآوری است و تا ۷۰درصد مالیات بر ارزش افزوده بر آن اعلام شده است. علی محمد اسفندیاری با اشاره به اینکه ۱۴۰۰ واحد صنعتی در صنعت مبلمان فعالیت می‌کنند، افزود: این تعداد تنها ۲ درصد کل صنعت کشور است. وی گفت: ۲۰ هزار واحد تولید مبل هم مجوز صافی دارند و با این حساب ۹۳درصد تولید مبل در کشور صافی است.

اسفندیاری افزود: پارسل ۲۴،۵ میلیون دلار صادرات مبل به خارج از کشور داشتیم و مهم‌ترین بازارهای صادراتی ما عراق و افغانستان بود.

معاون دفتر صنایع شیمیایی و سلولوزی وزارت

صنعت بالا بودن هزینه‌های بازاریابی، ضعیف بودن بنیه مالی واحدهای تولیدی مبل و قدرتمند بودن رقبای از جمله دلایل حضور کم‌رنگ تولیدات مبل ایران در خارج از کشور دانست.

معاون سازمان شهرک‌های صنعتی و صنایع کوچک کشور هم در ارتباط تلفنی با این برنامه گفت: ۱۵ خوشه در صنعت مبلمان کشور در ۹ استان شناسایی و برای به‌هم‌رسانی کسب‌وکارهای مرتبط با آن اقدام کرده‌ایم.

فرشاد مقیمی با اشاره به ایجاد شهرک تخصصی

مبلمان در استان خراسان رضوی افزود: تسهیلات کم‌بهره در اختیار تولیدکنندگان مبل در خوشه‌های شناسایی شده پرداخت شده است و افراد تحصیلکرده مرتبط با این صنعت را به روستاییان تولیدکننده مبل معرفی کرده‌ایم.

وی گفت: سازمان شهرک‌های صنعتی و صنایع کوچک کشور تا ۵۰ درصد هزینه‌های صادراتی اعضای خوشه‌های شناسایی شده را پرداخت می‌کند.

معاون سازمان شهرک‌های صنعتی و صنایع کوچک کشور افزود: در سال جاری ۱۳۰۰ میلیارد تومان برای توسعه صادرات به ویژه در زمینه حمل‌ونقل اختصاص یافته است.

شرکت‌های سوئیسی برای خروج از ایران آماده می‌شوند

بعد از اقدام آمریکا در وضع تحریم‌های جدید علیه ایران و تهدید شرکت‌های طرف همکاری با ایران به تحریم، شرکت‌های بزرگ سوئیسی در حال آماده شدن جهت خروج از ایران هستند. به گزارش تسنیم به نقل از پایگاه خبری سوئیس اینفو، چند روزنامه سوئیسی گزارش دادند که شرکت‌های سوئیسی فعال در ایران از دو هفته پیش انعقاد قراردادهای جدید در ایران را متوقف کرده‌اند. شریف نظام‌مافی، رئیس اتاق بازرگانی ایران و سوئیس گفت، چند شرکت سوئیسی قرار است شعبات خود در ایران را تعطیل کنند. اما دقیقاً مشخص نیست که شرکت‌های سوئیسی به‌خصوص در حوزه‌های مهندسی، داروسازی و عرضه کالا و خدمات از سیاست جدید آمریکا علیه ایران متاثر خواهند شد.

به گفته تحلیلگران، جامعه تجاری سوئیس امیدوار است تلاش‌های اتحادیه اروپایی جهت محافظت از شرکت‌های اروپایی در مقابل تحریم‌ها، موجب حمایت از آنها شود. بروکسل قصد دارد با توسل به مقررات جهت توقیت روابط دوجانبه مطابق ضد ایرانی آمریکا ایستادگی کند.

سخنگوی وزارت امور خارجه سوئیس هفته گذشته گفت، یک هیأت سوئیسی قرار است ماه آینده میلادی به تهران سفر کند و در مورد برداشتن گام‌های بیشتر جهت تقویت روابط دوجانبه مطابق توافق سال ۲۰۱۶ دو کشور با مقامات ایرانی گفت‌وگو کند. سوئیس از حسن روحانی، رئیس‌جمهوری ایران دعوت کرده که امسال به این کشور سفر کند، اما هنوز تاریخ دقیقی برای این سفر اعلام نشده است. میزان صادرات سوئیس به ایران در سال ۲۰۱۵ یعنی زمانی‌که توافق هسته‌ای به امضا رسید، با ۴۰ درصد رشد به ۵۳۰ میلیون دلار رسید.

۱۰۰ میلیارد بودجه صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی کجا هزینه شد؟



اعتباری حدود ۱۰۰ میلیارد تومان به صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی واگذار شده اما هنوز تسهیلاتی به فعالان معدنی کشور داده نشده است.

چندی پیش یکی از اعضای خانه صنعت معدن و تجارت در این ارتباط، با چند تن از مطرح شده در این ارتباط، با چند تن از مدیران و همچنین مدیر صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی به گفت‌وگو پرداختیم که در ادامه متن کامل آن خواهد آمد؛

بودجه معدنی در بانک ذخیره شد
شهریار شعبانی، عضو کمیسیون معدن اتاق بازرگانی اصفهان با اشاره به کارایی صندوق حمایت‌های معدنی در سال‌های گذشته اظهار کرد: بودجه‌ای که به صندوق برای کمک به بخش خصوصی داده شده و در بانک ذخیره شده اکنون وضعیت مشخصی ندارد اما نکته قابل اهمیت آنجاست که بخش معدن کشور امروز نیاز شدیدی به نو شدن دارد و تحقق این هدف نیازمند خانه‌تکانی دولت در این حوزه و اختصاص بودجه مناسب برای توسعه ماشین‌آلات و منابع معدنی است.

صندوق باید اعتبارات خود را در اختیار معدن کاران بگذارد
قدیر قیافه، عضو انجمن سنگ‌آهن ایران در رابطه با منابع اختصاصی داده شده به صندوق بیمه حمایت از معدن‌کاران اظهار کرد: این موضوع توسط ایمیدرو در حال پیگیری است و بهره کمتری از این پول می‌برند. بیژن پناهی‌زاده، معاون معدنی خانه صنعت، معدن و تجارت ایران اظهار کرد: سه سال گذشته باید اعتباری حدود ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد تومان توسط صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی و وزارت صنعت و معادن و آنگار می‌شد، اما با وجودی که در این چند سال این مبلغ در بانک ملت و بانک صنعت و معدن به ودیعه گذاشته شده، هنوز تسهیلاتی به فعالان معدنی کشور داده نشده است. وی افزود: متأسفانه ارزش این پول به دلیل افزایش نرخ ارز به یک‌سوم کاهش یافته و معدنکاران حتی اگر این تسهیلات را اکنون دریافت کنند، برای خرید ماشین‌آلات خارجی بهره کمتری از این پول می‌برند.

معدنی در صورتی که منابع مالی داشته باشد می‌تواند به عنوان خطوط اعتباری مشخص شود این منابع اکنون در چه وضعیتی به سر می‌زنند. در نتیجه ما نیز به دنبال یافتن جواب ابهامات مطرح شده در این ارتباط، با چند تن از مدیران و همچنین مدیر صندوق بیمه معدن کاران ناقص و محدود عمل کرد

در ادامه گزارش مهرداد اکبریان، مدیر انجمن سنگ‌آهن ایران، اظهار کرد: معدن‌داری در ایران یکی از فعالیت پرریسک به حساب آمده به‌ویژه مراحل اکتشاف و قبل از استخراج هیچ منافع مالی برای معدن‌دار به همراه ندارد و باید توجه داشت که این مراحل بسیار هزینه‌بر و پرریسک است.

وی افزود: دلیل هزینه‌بر بودن مراحل اکتشاف، خطای بالای آن است که البته این ریسک در سرمایه‌گذاری استخراج و استفاده از فناوری‌های روز دنیا به حداقل می‌رسد. اکبریان تصریح کرد: اگر در این میان یک منبع مالی مطمئن در دسترس بهره‌برداران معدن باشد آنها می‌توانند از پول‌های صندوق‌ها و بانک‌ها بهره برده و ریسک فعالیت اکتشاف را کاهش دهند. مدیر انجمن سنگ آهن ایران اضافه کرد: عمده‌ترین عاملی که مانع دادوستد مالی و پولی بین بهره‌برداران معدنی و مؤسسات مالی می‌شود، نداشتن ضمانت‌نامه‌های صحیح و قابل قبول

برای بانک‌ها و نیز نبود امکان کارشناسی دقیق نسبت به ارزش پروانه معدن است. وی تأکید کرد: صندوق بیمه معدن علاوه بر اینکه می‌تواند به صورت مستقیم تأمین‌کننده نیازهای مالی درخواست‌کنندگان تسهیلات باشد، می‌تواند به عنوان خدمت دوم بین بانک‌هایی که می‌خواهند وام بدهند و معدن‌دارانی که مشکل ضمانت‌نامه دارند، به‌صورت واسط عمل کنند.

اکبریان تصریح کرد: این مسیر یکی از راحت‌ترین مسیرهایی است که به علت وجود تضامینی معتبر در آن می‌تواند موجب فراهم آوردن منابع مالی لازم برای حوزه معدن کشور شود. مدیر انجمن سنگ آهن ایران تأکید کرد: متأسفانه صندوق بیمه معدن کاران در هر دو حوزه فعالیت خود، ناقص و محدود عمل کرده به‌صورتی که بیشتر معدن به علت نبود نقدینگی کار خود را تعطیل کرده یا با ظرفیت پایین‌تر به فعالیت خود ادامه می‌دهند و این معدن نتوانستند کمک‌های مورد نظر خود را از صندوق بیمه معدن کاران دریافت کنند. وی ابراز کرد: بدبختی است صندوق بیمه معدن کاران نیازمند تغییر ساختاری در ارائه خدمات پولی به معدن است و نباید به عنوان یک پولی عمل کرده و خود به عنوان ضمانت‌نامه‌هایی از معدن‌داران باشد تا احتمال ضرر را برای خود به صفر برساند.

راهکارهای حمایت از کالای ایرانی

عبور از سد تحریم‌ها با حفظ سنگر تولید ملی

برود و شرایط برای سرمایه‌گذاری جذاب شود و سود بهتری نسبت به بانک و دلار و سکه بدهد. وی ادامه داد: در حال حاضر توان صادرات کالای ایرانی را داریم اما باید قیمت انرژی را واقعی کنیم و ابزارهای جدید را به کار بندیم. سلیمانی درباره بازار هدف تولیدکنندگان داخلی باید با توجه به نیاز بازار تولید مورد حمایت جدی قرار نگرفته است. وی با بیان اینکه بخشی از برنامه توسعه پنجم در حوزه تولید بر اساس این گزارش فاضلی، رئیس اتاق اصناف در ادامه اظهار داشت: به‌رغم تأکید مقام معظم رهبری بر حمایت از تولید ملی اما همچنان تولید مورد حمایت جدی قرار نگرفته است.

وی با بیان اینکه بخشی از برنامه توسعه پنجم در حوزه تولید بر اساس برنامه پیش نرفته است، گفت: سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط از تولید کالای داخلی به ۲۱درصد کاهش یافته است.

وی در خصوص کیفیت تولیدات داخلی گفت: یکی از ایرادات تولیدکنندگان ما نشتناختن ذایقه ایرانی است و متأسفانه از لحاظ فرهنگی جا انداخته‌اند

کالای ایرانی را با برند خارجی بهتر خریداری می‌کنند. فاضلی تصریح کرد: ما در کشور استراتژی معین برای تولید نداریم. باید ابزار لازم برای جنگ اقتصادی فراهم شود و در کنار مسائل پولی، باید قوانین و دستورالعمل‌ها نیز در کنار تولید داخلی و در راستای حمایت از آن باشند.

سایه بخشنامه ارزی دولت بر صادرات زعفران

نایبرئیس شورای ملی زعفران با بیان اینکه بخشنامه ارزی دولت، صادرات طلای سرخ را مختل کرده است، گفت این بخشنامه باعث رواج قاچاق زعفران شده است. غلامرضا میری در گفت‌وگو با مهر با بیان اینکه بخشنامه اخیر دولت در تاریخ ۹۷.۲.۲۷ صادر شده باعث مختل شدن صادرات زعفران شده است، گفت: براساس این بخشنامه صادرکننده موظف است ارز حاصل از صادرات خود را بیاورد و به دولت تحویل دهد یا اینکه خودش واردات انجام دهد یا اینکه آن را در اختیار واردکنندگان قرار دهد.

وی افزود: این درحالی است که ما بیشتر با پول ملی کشورمان معامله می‌کنیم و این کار ممکن نیست.

نایبرئیس شورای ملی زعفران افزود: در حال حاضر قاچاق زعفران رواج یافته، سودجویان در کمین هستند و زعفران را از مبادی غیرقانونی خارج می‌کنند، هیچ نظارتی هم بر آن نیست. میری درباره وضعیت صادرات نیز گفت: در فروردین و اردیبهشت با کاهش قابل توجه صادرات مواجه هستیم.

ارز صادراتی‌مان را ۴۲۰۰ به دولت بدهیم و خودمان ۶۲۰۰ بخریم!؟

برخی اعضای هیأت‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرش دستباف در نشست خبری به انتقاد از برخی شرایط فعلی که منجر به توقف صادرات می‌شود، پرداختند. به گزارش ایسنا، امروز هوشنگ فاخر، نایبرئیس اتحادیه صادرکنندگان فرش دستباف در این نشست اظهار کرد: عده‌ای بر این باورند که ما تنها صادرکنندگان فرش در دنیا هستیم و می‌توانیم کالای خود را به هر قیمتی که دل‌مان خواست عرضه کنیم؛ درحالی‌که اکنون پاکستان، افغانستان، چین، هند و کشورهای دیگر تبدیل به رقبای ما شده‌اند. در این کشورها هزینه‌های تولید و حقوق کارگر به مراتب پایین‌تر از ایران بوده و قیمت تمام شده آنها پایین‌تر از ایران است. در نهایت نیز این کشورها کالای تولید شده خود را در بازارهای جهانی به نام فرش ایرانی به فروش رسانده و باعث بدنامی محصولات ما می‌شوند.

وی ادامه داد: در چنین شرایطی دولت به جای آنکه به حمایت از صادرکنندگان فرش بپردازد، با توجه به مسائلی مانند مالیات یا مواد ۹۵، ۱۰۰، ۱۴۶ و ۱۶۹ قانون که در سال ۱۳۹۳ به تصویب رسیده شرایط برای کار ما به مراتب سخت‌تر شده است. با این قوانین هزینه‌های تولید برای فرش افزایش پیدا می‌کند و توان رقابت از صادرکننده ایرانی گرفته می‌شود. بر همین اساس صادرات فرش که زمانی بالغ بر ۱۵ میلیارد دلار بود اکنون به ۳۰۰ میلیون دلار رسیده است. حال این را هم در نظر بگیرید که بخشی از این آمار مربوط به بازگشت فرش‌های مرجوعی یا فرش‌هایی که در نمایشگاه‌های خارجی به فروش نرفته‌اند، می‌شود.

نایبرئیس اتحادیه ادامه داد: اکنون دولت می‌خواهد درآمد ۳۰۰ میلیون دلاری صادرات فرش را با نرخ ۴۲۰۰ تومانی دریافت کند. این موضوع مشکلات متعددی برای فعالان این بخش به همراه خواهد داشت؛ درحالی‌که بخش‌هایی مانند پتروشیمی میلیاردرها دلار درآمد دارند. به‌طور کلی درآمدی که در حوزه صادرات فرش حاصل می‌شود رقم بالایی نیست، اما به شرطی که صادرکنندگان بتوانند مانند سال‌های قبل فعالیت خود را ادامه دهند اشتغال زیادی در جامعه ایجاد می‌شود. فاخر همچنین به صادرات ۵۰ میلیارد دلاری در بخش غیرنفتی اشاره کرد و گفت: از مجموع این رقم، ۳۰۰ میلیون دلار صادرات در بخش فرش رقم بسیار کوچکی خواهد بود اما همین شرایط، اشتغالی در کشور ایجاد می‌شود که قابل قیاس با بخش‌های دیگر نیست. نایبرئیس اتحادیه صادرکنندگان فرش دستباف با بیان اینکه در ماه‌های گذشته پیگیری‌های متعددی برای حل این مشکلات صورت گرفته است، اظهار کرد: تاکنون مسئولان مربوطه هیچ پاسخی به ما نداده‌اند. البته گاه به عنوان مثال در جلسه‌ای که با وزیر صنعت، معدن و تجارت یا سایر مسئولان داریم گفته می‌شود که مشکلات را حل خواهیم کرد، اما معمولاً رده‌های پایین‌تر آنها در سازمان‌های مختلف پاسخگوی ما نیستند. به عنوان مثال زمانی ما بحث بازگشت فرش‌های مرجوعی را مطرح کردیم و یادآور شدیم که این فرش‌ها ایرانی هستند و نباید از آنها گمرکی دریافت شود. مسئولان وقت نیز قول رسیدگی به موضوع را دادند اما متأسفانه با وجود اینکه این موضوع در مراکز دیگری از جمله شورای عالی اقتصاد هم مطرح شده و نظر مثبتی روی داده شده است هنوز با هر مرحله اجرا فاصله دارد.

این کار قفل کردن اقتصاد است نه کنترل تورم
احمد عظیم‌زاده، دیگر عضو هیأت‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرش نیز در این نشست اظهار کرد: اکنون گفته می‌شود که صادرکنندگان، ارز حاصل از صادرات خود را وارد سامانه نما کنند؛ اما پس از مدتی همین افراد برای خرید مواد اولیه خود ملزم می‌شوند از آزاد را با قیمت ۶۲۰۰ تومان تهیه کنند. من پنج سال بهترین صادرکننده بوده‌ام اما اکنون شرایط به گونه‌ای است که اگر ۵۰ میلیون دلار صادرات داشته باشم باید ۲۰ میلیون دلار آن را به عنوان گمرکی پرداخت کنم. در چنین شرایطی چه انگیزه‌ای برای صادرات باقی می‌ماند؟ وی ادامه داد: در سال‌های گذشته برای تأمین مواد اولیه از ۱۸۰۰ تا ۳۵۰۰ تومان هزینه دلار را تقبیل کرده‌ایم. در صورتی که اگر همان ارز را نگه می‌داشتیم اکنون قیمت آن از ۶۰۰۰ تومان هم گذشته بود. حال چگونه انتظار می‌رود ما درآمد صادراتی خود را به قیمت ۴۲۰۰ تومان در اختیار دولت قرار بدهیم!؟ در چنین شرایطی ترجیح می‌دهم صادرات را متوقف کنم. این روند حمایت از تولید و صادرات نیست.

پیشنهاد افزایش قیمت سوخت در قبال کاهش تعرفه ورود خودرو



معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در برنامه مبارزه با خودمحموری باید قیمت سوخت افزایش و تعرفه ورود خودرو کاهش یابد، گفت در سال گذشته تعداد تلفات جاده‌ای ۳ درصد افزایش یافت. به گزارش ایلنا، مهرداد تقی‌زاده در نشست خبری تشریح استراتژی‌های بخش حمل‌ونقل با اشاره به جزئیات این سند اظهار داشت: محل استراتژی‌های حمل‌ونقل چند روز گذشته از سوی وزیر راه و شهرسازی ابلاغ شد و این سند ما را به هدف نهایی در بخش حمل‌ونقل می‌رساند. وی با بیان اینکه تضمین استراتژی‌های حمل‌ونقل باید توسط سازمان‌های مرتبط به اجرا برسد، گفت: وقتی از مبارزه با خودمحموری و رشد حمل‌ونقل عمومی حرف می‌زنیم نباید در این شرایط تولید خودرو افزایش یابد. وی با اشاره به اولویت‌های حمل و نقلی در وزارت راه و شهرسازی گفت: اختصاص بودجه باید متناسب با اولویت‌ها باشد و وقتی که شعار می‌دهیم

معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه در برنامه مبارزه با خودمحموری باید قیمت سوخت افزایش و تعرفه ورود خودرو کاهش یابد، گفت در سال گذشته تعداد تلفات جاده‌ای ۳ درصد افزایش یافت. به گزارش ایلنا، مهرداد تقی‌زاده در نشست خبری تشریح استراتژی‌های بخش حمل‌ونقل با اشاره به جزئیات این سند اظهار داشت: محل استراتژی‌های حمل‌ونقل چند روز گذشته از سوی وزیر راه و شهرسازی ابلاغ شد و این سند ما را به هدف نهایی در بخش حمل‌ونقل می‌رساند. وی با بیان اینکه تضمین استراتژی‌های حمل‌ونقل باید توسط سازمان‌های مرتبط به اجرا برسد، گفت: وقتی از مبارزه با خودمحموری و رشد حمل‌ونقل عمومی حرف می‌زنیم نباید در این شرایط تولید خودرو افزایش یابد. وی با اشاره به اولویت‌های حمل و نقلی در وزارت راه و شهرسازی گفت: اختصاص بودجه باید متناسب با اولویت‌ها باشد و وقتی که شعار می‌دهیم

بین‌شهری و درون‌شهری در حال کاهش است که این یک فاجعه محسوب می‌شود. وی با اشاره به پیشنهاد افزایش قیمت سوخت و برای جلوگیری از مشکلات حمل‌ونقل جاده‌ای اعم از سوانح و کاهش کشته‌ها و تصادفات گفت: هر بار که به سمت کاهش قیمت سوخت حرکت کردیم موانع بسیار زیادی پیش روی ما قرار گرفت و این طرح محقق نشد. معاون وزیر راه و شهرسازی با بیان اینکه کمیته پیاده‌سازی استراتژی‌های ترانزیت تشکیل شده است، گفت: راهبردی این کمیته باید به تصویب برسد و نمی‌توان برای تمام موضوعات یک نسخه واحد پیچید و به همین دلیل شورای ترانزیت تشکیل شده است که در این شورا ۷۷ مشکل ترانزیتی شناسایی شده است که توانستیم ۱۵ مشکل را حل کنیم اما برخی از مشکلات از بخش ما برطرف است. تقی‌زاده با اشاره به افزایش تولید تعداد خودروهای سواری اظهار داشت: در حالی که هدف ما توسعه حمل‌ونقل عمومی است شاهد افزایش تولید تعداد خودروهای سواری هستیم و در عین حال آمارها نشان می‌دهد که تولید اتوبوس‌های

پیشرفته نرخ بیمه بر مبنای پیمایش محاسبه می‌شود به این معنا هر خودرویی که تردد و پیمایش بیشتری داشته باشد به دلیل ایجاد آلودگی بیشتر و استهلاک در جاده‌ها باید بیمه بیشتری بپردازد اما در ایران این گونه نیست. وی تأکید کرد: باید سیاست افزایش قیمت سوخت در قبال کاهش تعرفه‌های ورود خودرو را دنبال کنیم. در حوزه تدوین استراتژی‌های حمل‌ونقل ۹۴ اقدام پیش‌بینی شده است که در حال حاضر ۴۴ اقدام در حال اجراست و ۵۰ اقدام جزو برنامه‌های آتی در این سند است. وی با اشاره به دیگر عملکرد این سند در بخش حمل‌ونقل گفت: از دیگر موضوعات مکان‌یابی هاب‌های لجستیک در کشور است که حدود ۵۰ مرکز با یک مدل ریاضی انتخاب شده‌اند. همچنین وی با اشاره به برنامه‌های این بخش برای کاهش کشته‌های سوانح جاده‌ای گفت: در این سند به بحث ایمنی هم اشاره شده و

در این سند نقشه راه کاهش تصادفات جاده‌ای از سال ۹۷ تغییر می‌کند، البته نباید انتظار داشته باشیم که تصادفات جاده‌ای یک مرتبه کاهش پیدا کند. تقی‌زاده ادامه داد: سال ۸۴ کشته‌های تصادفات جاده‌ای چیزی حدود ۲۷ هزار نفر بود که با افزایش قیمت سوخت و سهمیه‌بندی سوخت در آن سال‌ها روند کشته‌های جاده‌ای نزولی شد و توانستیم با افزایش قیمت جرم‌ها این روند را کنترل کنیم اما به تازگی شیب کشته‌های جاده‌ای متوقف شده است. وی ادامه داد: در حالی که پیش‌بینی می‌کردیم تعداد کشته‌های جاده‌ای از سال ۹۷ افزایش یابد، اما طبق آمار از سال ۹۶ حدود ۳ درصد افزایش در تعداد کشته‌های جاده‌ای نسبت به سال قبل آن داشته‌ایم. وی ادامه داد: طبق این سند راهبردی استراتژیک بخش حمل‌ونقل می‌توان برنامه‌ای را برای کاهش تعداد کشته‌های جاده‌ای تنظیم کرد.

معمای قیمت خودرو

معماهای اقتصادی ایران کم نیستند! یکی از پیچیده‌ترین آنها بحث قیمت خودرو است. هنوز معلوم نیست که قیمت واقعی خودرو چقدر باید باشد؟ اصلاً این قیمت چگونه ارزش‌گذاری می‌شود؟ چرا اختلاف قیمت بین خودروهای داخلی و وارداتی این همه معنادار است؟ چطور می‌شود از یک طرف قیمت نهاده‌های تولیدی بالا برود؛ نرخ ارز افزایش بیابد و از طرف دیگر قیمت خودروها ثابت بماند، سهام شرکت‌های خودروسازی به‌سود یابد و همه امیدوار به آینده این صنعت! آمار و ارقام به ما چه می‌گویند: فقط کافی است با یک حساب سرانگشتی این

موارد را حساب و کتاب کنیم: • افزایش نرخ دلار در بهمن سال ۹۶ نسبت به بهمن سال گذشته: ۳۱ درصد • افزایش نرخ یورو در بهمن سال ۹۶ نسبت به بهمن سال گذشته: ۴۹ درصد • افزایش قیمت نهاده‌های تولید در بهمن سال ۹۶ نسبت به بهمن سال گذشته: ۵۵ درصد • افزایش نرخ دستمزد در سال ۹۶ نسبت به سال گذشته: ۱۴ درصد اگر بخواهیم بسیار دست پایین همه چیز را حساب کنیم؛ مجموع افزایش این عوامل تأثیرگذار بر قیمت خودروها به صورت متوسط باید حداقل ۲۰ درصد باشد، البته بدون احتساب هزینه‌های

مالی مرتبط با تولید و فروش و نیز هزینه‌های عملیاتی ناشی از فروش. حال آنکه بررسی قیمت خودروسازان داخلی؛ نظیر شرکت سایپا به ما نشان می‌دهد متوسط افزایش قیمت محصولات گروه خودروسازی سایپا تنها حدود ۴ درصد بوده است! سؤال بسیار حیاتی این است که اختلاف ۱۶ درصدی این موضوع از چه منبعی تأمین می‌شود؟ با بررسی وضعیت بهره‌وری در صنایع خودروسازی حتماً پاسخ «افزایش بهره‌وری» نیست! یعنی خودروسازی نمی‌تواند با افزایش بهره‌وری به میزان ۱۶ درصد کاری کند که زیانش جبران شود! بنابراین محل دقیق این کسری

باز هم مثل همیشه مردم هستند، اما درمی‌یابیم که با هزاران امید سهام این شرکت‌های را خریداری کرده‌اند اما پس از چند سال هنوز نتوانسته‌اند سود مورد خوبی دریافت کنند. چرا؟ باز هم پاسخ این سؤال را باید در عوامل بیرون از صنعت خودروسازی جست‌وجو کرد. به کارگیری اقتصاد دستوری و تعیین قیمت خودروها در محلی خارج از صنعت خودرو به نام «شورای رقابت». یک صنعت شوک‌دار دامن کل اقتصاد شوک‌فا خواهد زد؛ تا زمانی که اقتصاد ایران نتواند راه واقعی خود را پیدا کند، نمی‌توان انتظار بیشتری از صنعت داشت.

برگشت لایحه نرخ کرایه تاکسی به شهرداری برای اصلاح

اعضای شورای شهر تهران به برگشت لایحه نرخ کرایه تاکسی در سال ۹۷ به شهرداری تهران برای لحاظ کردن پیشنهاد جدید رای موافق دادند. به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو»، صبح دیروز لایحه اعتراض فرمانداری به نرخ کرایه تاکسی برای سال ۹۷ روی میز بررسی شورای شهر تهران قرار گرفت و محمد علیخانی، رئیس کمیسیون حمل و نقل و عمران شورای شهر تهران در تشریح اعتراض فرمانداری گفت: نرخ‌های تاکسی برای سال ۹۷ در چند بند مورد

اعتراض فرمانداری قرار گرفت و ما در کمیسیون جلسات مختلفی برگزار کردیم و تصمیماتی نیز اخذ شد اما در حال حاضر آقای پورسیداقایی، معاون حمل و نقل شهرداری پیشنهاد داد که این لایحه به شهرداری برگشت داده شود تا پیشنهادات جدیدشان را لحاظ کنند. وی افزود: بر همین اساس متنی تهیه شده و به اعضای اعضای کمیسیون مربوطه رسیده تا این لایحه مجدداً به شهرداری در راستای بهتر شدن کرایه

تاکسی‌ها برگشت داده شود که لذا از اعضا و رئیس شورای شهر خواهش می‌کنیم به از دستور خارج شدن این لایحه رأی مثبت دهند. حجت نظری، عضو شورای شهر نیز با بیان اینکه پیشنهاد می‌شود در مورد تعیین نرخ کرایه تاکسی دقت بیشتری داشته باشند، گفت: از آنجایی که نرخ‌های کرایه خرد می‌شود توسط مسافر و راننده توان پرداخت این پول‌های خرد وجود ندارد و سبب ایجاد مشکل می‌شود و بهتر است در تدوین نرخ کرایه تاکسی

به این موضوع دقت شود و همچنین نظرات بیشتر و دقیق‌تری توسط سازمان تاکسیرانی انجام گیرد تا رانندگان نتوانند بیشتر از نرخ مصوب کرایه دریافت کنند. هاشمی، رئیس شورای شهر نیز افزود: البته باید به سمت جدی شدن استفاده از تاکسیمتر پیش برویم تا بر اساس اعداد تاکسیمتر کرایه مشخص شود. نهایتاً با رأی اکثریت اعضای شورای شهر در پی اعتراض فرمانداری، لایحه نرخ کرایه تاکسی در سال ۹۷ به شهرداری تهران برگشت داده شد.

مردودی ۷۶ درصد خودروها در اخذ معاینه فنی برتر

مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران تصریح کرد سطح استاندارد خودروهای تولیدی پس از طی چهار سال که برای اخذ معاینه فنی برتر به مراکز مجاز مراجعه می‌کنند بسیار پایین‌تر از حد معمول است، به طوری که بالغ بر ۷۶ درصد خودروهای شهر تهران موفق به پاس کردن آن نمی‌شوند. به گزارش عصر امروز، مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران در خصوص حذف نشدن معاینه فنی عادی خودروها گفت: حذف نشدن معاینه فنی عادی خودروها مسئله‌ای کارشناسی شده است به این دلیل که سطح استاندارد خودروهای تولیدی پس از طی چهار سال که برای اخذ معاینه فنی برتر به مراکز مجاز مراجعه می‌کنند بسیار پایین‌تر از حد معمول است، به طوری که بالغ بر ۷۶ درصد خودروهای شهر تهران موفق به پاس کردن آن نمی‌شوند. سیدنواب حسینی منش افزود: پاس نشدن حدود مجاز آلودگی معاینه فنی برتر توسط خودروهای داخلی به معضلی جدی تبدیل شده است به طوری که از هر چهار خودرو مراجعه‌کننده تنها یک خودرو موفق به اخذ مجوز می‌شود. وی ادامه داد: بر همین اساس پیشنهاداتی از سوی ستاد مرکزی معاینه فنی به کمیسیون‌های مربوطه سازمان حفاظت محیط‌زیست ارائه شد که طرح معاینه فنی برتر اجرایی شود و این موضوع مورد پذیرش سازمان حفاظت محیط‌زیست قرار گرفت تا خودروها در دو سطح موتور سنجیده شوند و برگه معاینه فنی برای افراد در قالب معاینه فنی برتر و عادی صادر شود. مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران تصریح کرد: در حال حاضر طرح اخذ معاینه فنی عادی به‌طور سراسری در کشور اجرایی می‌شود و معاینه فنی برتر نیز بر اساس نیاز کلانشهرها و طبق اختیارات مسئولان آنها اجرایی می‌شود. وی با بیان اینکه اجرای طرح معاینه فنی برتر تأثیر بسزایی در کاهش آلودگی هوای کلانشهرها در فصل زمستان دارد، اظهار داشت: اجرای معاینه فنی برتر در کلانشهرهایی که دچار آلودگی هوای ناشی از سوخت خودروها شده‌اند، می‌تواند تأثیر بسیاری در کاهش سطح آلودگی داشته باشد. حسینی منش با بیان اینکه شهر تهران اولین محل اجرای طرح معاینه فنی برتر است، بیان کرد: شهر تهران به دلیل سطح بالای آلودگی در اجرای طرح معاینه فنی برتر پیشقدم بوده و ستاد مرکزی معاینه فنی شهر تهران تمام تلاش خود را در این جهت به کار گرفته تا بتواند با اجرای صحیح این طرح گامی در راستای کاهش سطح آلودگی هوای پایتخت بردارد. وی با بیان اینکه حدود ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو در شهر تهران وجود دارد که مشمول گرفتن معاینه فنی هستند، خاطر نشان کرد: الزام به اخذ معاینه فنی برتر توسط کلیه خودروها مشکلاتی را به همراه خواهد داشت چراکه با اجرای آن حدود یک میلیون و ۹۰۰ هزار دستگاه خودرو در شهر تهران، نمی‌تواند موفق به اخذ برگه معاینه فنی شوند و این ضعف ناشی از پایین بودن سطح استاندارد خودروهای داخلی است. مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران افزود: بر همین اساس شهرداری تهران پیشنهاداتی به ارگان‌های مسئول ارائه داد که بر اساس آن معاینه فنی برتر در سال اول اجرا به شکل اختیاری صورت گیرد و در سال‌های بعد به معاینه فنی برتر از ۲۰ درصد تخفیف در ورود به محدوده طرح ترافیک برچوردار شوند و در سال دوم، اخذ این مجوز لازمه ورود به محدوده طرح ترافیک شود و در سال‌های بعد با افزایش بیشتری روی اجرای آن صورت گیرد که خوشبختانه تاکنون این طرح بدون بروز هیچ مشکلی در حال اجرا است. وی در پایان با تأکید بر اینکه هیچ گونه تخلفی در مراکز معاینه فنی شهر تهران در زمینه صدور مجوز صورت نمی‌گیرد، گفت: آمارها نشان می‌دهد که در دو ماهه اول سال جاری به نسبت سال گذشته میزان مراجعات به مراکز معاینه فنی با رشدی ۲۵ درصدی همراه بوده است.

مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران تصریح کرد سطح استاندارد خودروهای تولیدی پس از طی چهار سال که برای اخذ معاینه فنی برتر به مراکز مجاز مراجعه می‌کنند بسیار پایین‌تر از حد معمول است، به طوری که بالغ بر ۷۶ درصد خودروهای شهر تهران موفق به پاس کردن آن نمی‌شوند. سیدنواب حسینی منش افزود: پاس نشدن حدود مجاز آلودگی معاینه فنی برتر توسط خودروهای داخلی به معضلی جدی تبدیل شده است به طوری که از هر چهار خودرو مراجعه‌کننده تنها یک خودرو موفق به اخذ مجوز می‌شود. وی ادامه داد: بر همین اساس پیشنهاداتی از سوی ستاد مرکزی معاینه فنی به کمیسیون‌های مربوطه سازمان حفاظت محیط‌زیست ارائه شد که طرح معاینه فنی برتر اجرایی شود و این موضوع مورد پذیرش سازمان حفاظت محیط‌زیست قرار گرفت تا خودروها در دو سطح موتور سنجیده شوند و برگه معاینه فنی برای افراد در قالب معاینه فنی برتر و عادی صادر شود. مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران تصریح کرد: در حال حاضر طرح اخذ معاینه فنی عادی به‌طور سراسری در کشور اجرایی می‌شود و معاینه فنی برتر نیز بر اساس نیاز کلانشهرها و طبق اختیارات مسئولان آنها اجرایی می‌شود. وی با بیان اینکه اجرای طرح معاینه فنی برتر تأثیر بسزایی در کاهش آلودگی هوای کلانشهرها در فصل زمستان دارد، اظهار داشت: اجرای معاینه فنی برتر در کلانشهرهایی که دچار آلودگی هوای ناشی از سوخت خودروها شده‌اند، می‌تواند تأثیر بسیاری در کاهش سطح آلودگی داشته باشد. حسینی منش با بیان اینکه شهر تهران اولین محل اجرای طرح معاینه فنی برتر است، بیان کرد: شهر تهران به دلیل سطح بالای آلودگی در اجرای طرح معاینه فنی برتر پیشقدم بوده و ستاد مرکزی معاینه فنی شهر تهران تمام تلاش خود را در این جهت به کار گرفته تا بتواند با اجرای صحیح این طرح گامی در راستای کاهش سطح آلودگی هوای پایتخت بردارد. وی با بیان اینکه حدود ۲ میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو در شهر تهران وجود دارد که مشمول گرفتن معاینه فنی هستند، خاطر نشان کرد: الزام به اخذ معاینه فنی برتر توسط کلیه خودروها مشکلاتی را به همراه خواهد داشت چراکه با اجرای آن حدود یک میلیون و ۹۰۰ هزار دستگاه خودرو در شهر تهران، نمی‌تواند موفق به اخذ برگه معاینه فنی شوند و این ضعف ناشی از پایین بودن سطح استاندارد خودروهای داخلی است. مدیرعامل ستاد معاینه فنی خودروهای تهران افزود: بر همین اساس شهرداری تهران پیشنهاداتی به ارگان‌های مسئول ارائه داد که بر اساس آن معاینه فنی برتر در سال اول اجرا به شکل اختیاری صورت گیرد و در سال‌های بعد به معاینه فنی برتر از ۲۰ درصد تخفیف در ورود به محدوده طرح ترافیک برچوردار شوند و در سال دوم، اخذ این مجوز لازمه ورود به محدوده طرح ترافیک شود و در سال‌های بعد با افزایش بیشتری روی اجرای آن صورت گیرد که خوشبختانه تاکنون این طرح بدون بروز هیچ مشکلی در حال اجرا است. وی در پایان با تأکید بر اینکه هیچ گونه تخلفی در مراکز معاینه فنی شهر تهران در زمینه صدور مجوز صورت نمی‌گیرد، گفت: آمارها نشان می‌دهد که در دو ماهه اول سال جاری به نسبت سال گذشته میزان مراجعات به مراکز معاینه فنی با رشدی ۲۵ درصدی همراه بوده است.

احتکار خودروهای داخلی برای افزایش سودآوری غیرقانونی است

عضو کمیسیون اقتصادی مجلس گفت عدم فروش خودروی داخلی توسط برخی خودروسازان برای اینکه بتوانند محصولات خود را در زمان دیگری و با نرخ بالاتری بیشتری به فروش برسانند امری غیرقانونی است. حمدالله کریمی، عضو کمیسیون اقتصادی مجلس در گفت‌وگو با خبرنگار دانشجو با اشاره به موانع به وجود آمده در فروش خودروهای داخلی اظهار داشت: از آنجایی که موضوع خودرو طی سال‌های گذشته از آشنفگی‌های خاصی برخوردار بوده همواره به عنوان یک چالش در بحث اقتصادی مطرح می‌شود. وی در خصوص عدم فروش خودروهای داخلی از سوی برخی از خودروسازان افزود: این موضوع خارج از انصاف است چراکه خودروسازی کشور در انحصار دو شرکت ایران خودرو و سایپا بوده و مسئولان آنها نمی‌توانند با انبار کردن محصولات خود به نحو غیرقانونی امر سیاست‌گذاری در قیمت خودرو را انجام دهند. وی در پایان با بیان اینکه عدم فروش خودروی داخلی توسط برخی خودروسازان برای اینکه بتوانند محصولات خود را در زمان دیگری و با نرخ بالاتری بیشتری به فروش برسانند امری غیرقانونی است، خاطر نشان کرد: اینکه آقایان بخواهند خودروها را در انبارها نگه دارند تا در زمان مناسبی آن را به فروش برسانند در واقع نوعی کار سیاست‌گذاری برای قیمت خودرو محسوب می‌شود تا از این طریق بتوانند به صورت غیرقانونی و غیرکارشناسی بر قیمت خودرو و کنترل بازار تأثیر بگذارند.

خرید و فروش طرح ترافیک «کلاهبرداری» است

معاون حمل و نقل و ترافیک شهرداری تهران از ابلاغ دستور صدور کارت بلیت‌های مدت‌دار برای خبرنگارانی که طرح ترافیک دریافت نکرده‌اند خبر داد.

به گزارش ایسنا، محسن پورسیداقایی صبح دیروز با حضور در جمع خبرنگاران گفت: امروز به دلیل بررسی اعتراض فرمانداری به نرخ‌های کرایه اتوبوس و تاکسی به شورای شهر آمده بودیم که با اعمال تغییراتی مشکل نرخ کرایه اتوبوس حل و در مورد نرخ کرایه‌های تاکسی نیز پیشنهاد دادیم که این لایحه برگشت داده بشود تا نظرات جدید خود را اعمال کنیم، اما واقعیت این است که ما نکات فرمانداری در مورد نرخ تاکسی را پذیرفته‌ایم، چراکه اگر قبول نکنیم لایحه به شورای حل اختلاف ارجاع داده می‌شود که این مسئله زمانبر است.

وی در پاسخ به اخبار برکناری اش گفت: این سؤال را باید از سایت‌ها و کانال‌هایی بپرسید که این خبر مجهول را درج کردند و واقعیت این است که فضای مجازی با اینکه مزایای زیادی دارد اما بستری برای شایعه نیز هست و من این خبر را موقعی شنیدم که در خانه بودم و به من گفتند آیا شما عوض شدید؟ و حتی در سایت‌ها نام جانشین‌های شما را قید کردند که برایم جالب بود، چرا که من تا قبل از اذان در جلسه بودم و خبری هم در این زمینه به من نرسیده بود اما با این حال این خبر منتشر شد.

وی در مورد انتشار گزارشی در خبرگزاری ایسنا مبنی بر خرید و فروش طرح‌های ترافیک گفت: بیشتر خرید و فروش‌ها جنبه کلاهبرداری دارد، چرا که امسال کارت‌های شناساری وجود ندارد که بخواهند آنها را بفروشند، بلکه مجوزهای سیار به برخی سازمان‌ها داده شده است که کاملاً فرآیندش منطبق بر طرح ترافیک فعلی است و مانند کارت شناور قبلی نیست؛ چرا که در کارت شناور قبلی روزانه می‌توانستند سه خودرو را ثبت کنند و تردد کاملاً رایگان بود اما در مجوزهای سیار مبلغ به صورت آزاد بر اساس ساعت تردد و نوع آلودگی از ۱۳ هزار تومان تا ۳۶ هزار تومان خواهد بود و اصلاً به‌صرفه نیست که این کارت را خرید و فروش کنند و به نظر می‌رسد برخی‌ها می‌خواهند از عدم اطلاع مردم سوءاستفاده کنند. از آنجایی که برخی عادت داشتند که این کارت‌ها را بفروشند حالا برایشان سخت است که این تغییر را قبول کنند. البته این مجوزهای سیار به برخی دستگاه‌ها برای جابه‌جایی شخصیت‌هایشان داده شده بود که هر روز می‌خواستند از یک خودرو استفاده کنند اما در مجوزهای سیار تنها می‌توان هر روز یک پلاک را تغییر داد.

کاهش رقابت، مهم‌ترین ضعف طرح ساماندهی بازار خودرو

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در خصوص تأثیر طرح ساماندهی بازار خودرو بر مافیای واردات خودرو اظهار داشت: با کنترل‌هایی که بر اساس این طرح انجام می‌گیرد واردات سخت‌تر خواهد شد و قطعاً واردات کاهش خواهد یافت؛ چرا که از یک سو افراد به سادگی نمی‌توانند ارز تهیه کنند و از سوی دیگر چنانچه بخواهند با بازار آزاد ارز مورد نیاز را تهیه کنند واردات برای آنها گران تمام خواهد شد و همین امر می‌تواند بر مافیای واردات خودرو تأثیرگذار باشد. محمدرضا منصوروی در گفت‌وگو با خبرنگار وی با بیان مزایای طرح ساماندهی بازار خودرو گفت: کنترل بازار و جلوگیری از خروج ارز از جمله مزایای طرح ساماندهی بازار خودرو است. هر چقدر ارز بیشتری از کشور خارج شود ارزش پول کشور کمتر می‌شود و این امر تهدید بزرگی برای کشور است.

وی در خصوص معایب طرح ساماندهی بازار خودرو گفت: هر طرحی در کنار مزایا، معایبی نیز دارد، از جمله معایب طرح مذکور می‌توان به کاهش رقابت در بازار خودرو اشاره کرد. کمبود خودروهای خارجی در بازار می‌تواند منجر به کاهش رقابت و متعاقباً کاهش کیفیت و افزایش قیمت خودروهای داخلی شود و زبان‌هایی را به دنبال داشته باشد، لذا باید برنامه‌ریزی به‌نجوی باشد که بدون افزایش قیمت، کیفیت خودروهای داخلی افزایش یابد.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در ادامه با اشاره به حمایت از کالای ایرانی تصریح کرد: از آنجا که سال جاری سال حمایت از کالای ایرانی است و میزان صادرات نیز کم است، جلوگیری و کاهش واردات یکی از راهکارهای خروج از بحران موجود است.

نماینده مردم سلاوه و زرنده در مجلس شورای اسلامی، با تأکید بر اهمیت قراردادهای جوینت ونچر گفت: صنعت خودرو به یک جهش برای صادرات نیاز دارد و قراردادهای جوینت ونچر با شرکت‌هایی خارجی در راستای افزایش صادرات می‌تواند بسیار مؤثر و کارگشا باشد.

منصوری در خصوص افزایش ۹۶ درصدی قیمت خودروهای داخلی گفت: با توجه به افزایش قیمت ارز، افزایش قیمت خودروها تا حدودی منطقی است، اما چنانچه خودروسازان نتوانند با افزایش تیراژ از افزایش قیمت خودرو جلوگیری کنند نقطه عطفی برای آنها خواهد بود چرا که بازار را در اختیار خواهند گرفت.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی در ادامه گفت: فقط ۱۰ درصد از مواد اولیه مورد نیاز قطعه سازان و خودروسازان از طریق ارز وارد می‌شود که با توجه به این امر افزایش قیمت ۵ درصدی برای جبران مابه‌التفاوت ایجاد شده منطقی‌تر به نظر می‌رسد.



شتاب‌دهنده‌های زیست‌فناوری افزایش می‌یابد

دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی از افزایش تعداد شتاب‌دهنده‌های زیست‌فناوری در سال جاری خبر داد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، مصطفی قانع، دبیر ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با اشاره به ضرورت افزایش شتاب‌دهنده‌های زیست‌فناوری در کشور، گفت: شتاب‌دهنده‌ها شرکت‌هایی هستند که در ایده‌های جدید سرمایه‌گذاری می‌کنند. آنها به صاحبان ایده‌ها کمک می‌کنند تا بتوانند تعریفی صحیح و نمونه اولیه مناسبی از کالا و یا خدماتی که قصد نوآوری در آن صنعت را دارند ارائه دهند. وی با بیان اینکه شتاب‌دهنده‌ها در توسعه فعالیت شرکت‌ها موثر هستند، افزود: محققان می‌توانند با استفاده از صندوق زیست‌فناوری برای اجرا کردن طرح‌های خود اقدام کنند.



استارت‌آپ

معرفی استارت‌آپی برای استخراج ارزهای دیجیتال با انرژی سبز

دو خواهر موفق شده‌اند انرژی کربنی لازم برای راه‌اندازی و خنک کردن استخراج‌کننده‌های ارز دیجیتال را با انرژی سبز جایگزین کنند.

همانطور که می‌دانید این روزها بحث ارزهای رمزنگاری شده یا کریپتوکارنسی بسیار داغ شده است. از این رو استارت‌آپی که بتواند قدرت کامپیوتری لازم برای استخراج یا ماین کردن ارزهایی مانند بیت‌کوین و اتریوم را فراهم کند مورد توجه ویژه سرمایه‌گذاران قرار خواهد گرفت. از طرفی ماین کردن ارزهای دیجیتال نیازمند تعداد زیادی سرور است که مصرف برق بالایی دارند. در نتیجه اگر استارت‌آپی بتواند راه‌اندازی و خنک کردن سرورها را با انرژی سبز انجام دهد بدون شک سرمایه زیادی جذب خواهد کرد.

نادین و نیکول دمبلون (Nadin & Nicole Dambion) دو خواهر آلمانی هستند که در حال حاضر در وین اتریش زندگی می‌کنند. این دو خواهر استارت‌آپی را راه‌اندازی کرده‌اند که با استفاده از انرژی سبز، نیروی لازم برای راه‌اندازی و خنک کردن سرورهای استخراج ارز دیجیتال را فراهم می‌کنند.

نحوه کار استارت‌آپ
استارت‌آپ این دو خواهر HyrdoMiner نام دارد و در سال ۲۰۱۶ راه‌اندازی شده است. این استارت‌آپ در ازای دریافت مبلغی، سرورهای لازم برای ماین کردن ارز دیجیتال را در اختیار علاقه‌مندان قرار می‌دهد. نادین و نیکول ایده جالبی برای انتقال سرورها داشتند. آنها سرورهای پر قدرت خود را در کانتینرهای مخصوص حمل کشتی قرار دادند تا به راحتی به منابع دوستدار محیط‌زیست مانند نیروگاه‌های آبی منتقل شود. این استارت‌آپ در سال ۲۰۱۷ حدود ۳ میلیون دلار از طریق ICO دریافت کرد. ICO یا Initial Coin Offering، عرضه اولیه سکه، کمپینی برای تأمین مالی استارت‌آپ‌های فعال در حوزه ارزهای رمزنگاری شده است. به این صورت که شخصی چندین واحد از یک ارز دیجیتال جدید را در مبادله با ارزهایی مانند بیت‌کوین یا اتریوم به فروش می‌رساند.

بنیان‌گذاران این استارت‌آپ با دریافت این مبلغ دو نیروگاه آبی در کنار رودخانه‌های اتریش را اجاره کردند. آنها یک ماه بعد در پیش‌فروش دومین ICO مبلغ ۷ میلیون دلار دریافت کرده و روی نیروگاه‌های آبی واقع در جورجیا و کانادا سرمایه‌گذاری کردند. دومین ICO در اواخر تابستان امسال تکمیل می‌شود و تا آخر سال برنامه‌ریزی‌های دیگری برای تأمین سرمایه این استارت‌آپ در نظر گرفته شده است.

ایده راه‌اندازی استارت‌آپ
کریپتومینینگ یا فرآیند استخراج ارز دیجیتال روی کامپیوترهای خانگی قابل انجام است. اما برای بالا بردن سرعت نیاز به کامپیوترهای قدرتمندتری است. این کامپیوترهای قدرتمند به مقدار زیادی انرژی نیاز دارند و اغلب از منابع نامناسبی مانند نیروگاه‌های ذغال سنگ برای تأمین انرژی مورد نیاز آنها استفاده می‌شود. وبسایت Diginomist که کرین ناشی از استخراج ارزهای دیجیتال را تحلیل می‌کند، انرژی مصرفی برای استخراج بیت‌کوین را معادل انرژی مصرفی جمهوری چک تخمین زده است. این موضوع نقش بربرنگی در الودگی محیط‌زیست دارد و بنیان‌گذاران استارت‌آپ - Hy doMiner در تلاش هستند تا انرژی لازم برای استخراج ارزهای دیجیتال را با انرژی سبز جایگزین کنند.

داستان راه‌اندازی استارت‌آپ
نکته جالب این است که هیچ‌کدام از دو بنیان‌گذار این استارت‌آپ پیش‌زمینه مرتبط با تکنولوژی ندارند. نادین در رشته تئاتر، سینما

forbes/zoomit منبع:

و رسانه دانشگاه وین اتریش تحصیل کرده و مدتی به‌عنوان دستیار کارگردان تئاتر ملی برجسته اتریش فعالیت کرده است. نیکول نیز در رشته تاریخ هنر شرق آسیا تحصیل کرده است و سپس با مهاجرت به چین در یکی از گالری‌های این کشور مشغول به کار شده است. هر دو خواهر در رشته هنر تحصیل کرده‌اند و کسی فکرش را نمی‌کرد روزی استارت‌آپی در زمینه استخراج ارزهای دیجیتال راه‌اندازی کنند. نیکول با اشاره به ایده آزادی‌خواهی نظام آموزشی اتریش در قرن ۱۹ تأکید بر تأثیر هر فرد در اقتصاد گفته است: ما همیشه به تفکر جدید علاقه داشته‌ایم.

نادین نیز در ادامه صحبت‌های خواهرش اضافه کرده است: هنر، همیشه به معنای طرز تفکر منتقدانه بوده است و ما به واسطه شغلی که داریم همیشه باید طرز تفکر خلاقانه‌ای داشته باشیم. آنها معتقدند دانش فنی کمی که در آغاز کار داشته‌اند مزیت بزرگی برایشان بوده و باعث شده ایده‌های جالبی به ذهن‌شان خطور کند؛ ایده‌هایی مانند قرار دادن سرورها در کانتینرهای مخصوص حمل کشتی برای حمل‌ونقل آسان و جاگذاری آنها در یک کشتی لنگرانداخته در نزدیکی توربین‌های بادی.

سرعت و کنج‌کاو
نیکول و نادین در شش ماه گذشته، تعداد اعضای تیم خود را دو برابر کرده‌اند. نادین می‌گوید: ما مانند هر استارت‌آپ دیگری مجبور به رشد و توسعه بودیم و باید با مردم جدید آشنا می‌شدیم. دنیای ارزهای دیجیتال یا کریپتوکارنسی کوچک است و ورود به این صنعت نیازمند آشنایی با مردم جدید است.

اما این دو خواهر برخلاف هر استارت‌آپ دیگری در دنیا، به دنبال استخدام نیروهای جوان نیستند و مایکل مارکویچی (Michael Marcovici)، سرمایه‌گذار با سابقه اتریشی را به‌عنوان هم‌مدیرعامل شرکت انتخاب کرده‌اند. همچنین تیم شورای این استارت‌آپ از ۱۵ وکیل، سرمایه‌گذار، بانکدار و کارگزار سهام تشکیل شده است.

فناوری بلاک‌چین، کریپتوکارنسی نیست
استارت‌آپ HyrdoMiner تا به حال در زمینه ارزهای دیجیتال فعالیت کرده و رشد خوبی داشته است. اما نیکول و نادین قصد دارند مفهوم فضاوری بلاک‌چین را از ارزهای دیجیتال جدا کنند. فناوری بلاک‌چین یک پایگاه داده توزیع شده است که اطلاعات خود را نه در یک مکان مرکزی بلکه در کامپیوترهای سراسر جهان ذخیره می‌کند. نیکول می‌گوید: امکانات و موقعیت‌های جدید زیادی برای ما وجود دارد. جهانی را تصور کنید که در آن از فناوری بلاک‌چین برای اهداف بزرگی مانند اطمینان از توزیع یکپارچه مواد دارویی و امنیت سایبری استفاده می‌شود و با استفاده از انتقال نقطه به نقطه انرژی هزینه کمتری برای انجام آن نیاز خواهد بود. ما می‌توانیم قدرت محاسباتی لازم برای انجام این فرآیند را تأمین کنیم.

اما قبل از انجام این کار باید جمعیت بزرگ‌تری با آنها همراه شود. نادین می‌گوید: وظیفه ما این است که دو مفهوم بلاک‌چین و ارزهای دیجیتال را در ذهن مردم از هم جدا کنیم. ما حتی باید نسل جدید را نیز با این موضوع آشنا کنیم. ما بچه‌های مدرسه‌ای را به بازدید از تأسیسات استخراج ارز دیجیتال و نیروگاه‌ها دعوت می‌کنیم. آنها خیلی سریع متوجه تفاوت این موضوع می‌شوند.

در حال حاضر به نادین و نیکول پلتفرمی در بانک جهانی داده شده است تا ورکشاپ‌هایی در زمینه معرفی موارد استفاده بالقوه از فناوری بلاک‌چین برگزار کنند.

ایپل پس از چند سال کشمکش، بالاخره پرداخت جریمه ۱۵ میلیارد دلاری تعیین‌شده به علت فرار مالیاتی در اروپا را آغاز کرد.

به گزارش زومیت، اپل پرداخت جریمه قرار مالیاتی تعیین‌شده برای این شرکت را که طی کشمکش چند ساله برای آن تعیین شده، آغاز کرده است. براساس تصمیم اتحادیه اروپا، اپل به دلیل فرار مالیاتی باید جریمه‌ای ۱۵ میلیارد دلاری به دولت ایرلند پرداخت کند. کوپرتینونشین‌ها فرآیند پرداخت جریمه خود را با انتقال مبلغ ۱.۷۷ میلیارد دلار آغاز کرده‌اند. بخش اول این جریمه به شماره حسابی که دولت ایرلند به همین منظور اختصاص داده، پرداخت شده است.

کمسیون اتحادیه اروپایی در آگوست سال ۲۰۱۶ میلادی اعلام کرد که کمپانی اپل از سال ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۴ با استفاده از قوانین مالیاتی موجود در این کشور اقدام به فرار مالیاتی کرده است. اپل تنها شرکتی نیست که از این روش برای فرار مالیاتی در اتحادیه اروپا استفاده کرده است و سایر

فعالیت استارت‌آپ Ossic، تولیدکننده هدفون سه‌بعدی متوقف می‌شود

سایرین خواهد افتاد به میان نیامده است. از آنجایی که شرکت Ossic ادعا کرده است که به ۲ میلیون دلار سرمایه‌گذاری بیشتر برای تولید سایر هدفون‌ها نیاز دارد، سبب نگرانی افرادی که

آن را پیش‌خرید کرده‌اند شده است؛ این شرکت بیش از ۲۲ هزار سفارش دریافت کرده که به نظر می‌رسد کمتر از ۱۰۰ واحد از آنها به دست کاربران خواهد رسید. جالب‌تر اینکه Ossic، با انتشار گزارشی در وبسایت رسمی خود صراحتاً اعلام کرده است که توانایی بازگرداندن پول‌های دریافت‌شده از خریداران ندارد و به‌زودی شرکت را تعطیل خواهد کرد. دلایل Ossic در خصوص اینکه چرا این پروژه در نهایت شکست خورد، کمی مهم است. این شرکت بازارهای دیگر را به‌طور عمده مقصر شکست خود می‌داند و گسترش آهسته فناوری‌های



واقعیت مجازی و عدم توانایی در جذب سرمایه اولیه کافی را دلیل اصلی شکست عنوان کرده است. Ossic حتی ادعا می‌کند که کارمندان به‌صورت رایگان کار می‌کردند و پول خودشان را جهت سرپا نگه‌داشتن شرکت خرج می‌کردند.

استارت‌آپ Ossic که با هدف ساخت هدفون‌هایی با پخش صدای سه‌بعدی، سرمایه قابل توجه و سفارش‌های پیش‌فروش زیادی دریافت کرده بود به کار خود پایان می‌دهد.

به گزارش زومیت، شرکت Ossic، استارت‌آپی با هدف ساخت هدفون‌هایی با توانایی پخش صدای سه‌بعدی بود که نیمی از بودجه آن از طریق تأمین سرمایه مردمی و نیم دیگر از طریق سایر سرمایه‌گذاری‌ها فراهم شده بود. ظاهراً تمام این پول طی مراحل تحقیق و توسعه و تولید آزمایشی اولیه خرج شده و در نهایت تنها ۲۵۰ عدد هدفون توسط این شرکت ساخته و تعداد انگشت‌شماری از این دستگاه‌ها به دست حامیان پروژه رسیده است.

به بیان روشن‌تر، این استارت‌آپ از طریق کمک‌های مالی و پیش‌خرید، بیش از ۵ میلیون دلار سرمایه جمع‌آوری کرد و این سرمایه از طریق مبلغ ناخواسته‌ای که توسط سرمایه‌گذاری‌های جزئی حاصل شد افزایش یافت؛ با این حال تنها تعداد انگشت‌شماری از حامیان اولیه استارت‌آپ، هدفون را دریافت کرده‌اند و هیچ صحبتی در خصوص اینکه چه اتفاقی برای

اپل پرداخت جریمه ۱۵ میلیارد دلاری به اتحادیه اروپا را آغاز کرد

کمپانی‌ها، نظیر گوگل نیز چنین روشی را برای کاهش مالیات پرداختی مورد استفاده قرار داده‌اند.

البته پس از صدور حکم اولیه، دولت ایرلند در جهت برگرداندن رای برآمده و خواستار تجدید نظر بود، حال آنکه حکم اولیه بدون تغییر باقی ماند و مقرر شد دولت ایرلند از ژانویه ۲۰۱۷ مبلغ مورد نظر را پرداخت کند. حال و پس از کشمکش چند ساله، به نظر می‌رسد که اپل نیز حکم صادرشده را قبول کرده و پرداخت جریمه تعیین‌شده را آغاز کرده است. گذشت زمان نه‌تنها منفعتی برای اپل نداشته، بلکه کاهش ارزش دلار در برابر یورو باعث شده تا این کمپانی بیش از پیش متضرر شود. بخش بزرگی از نقدینگی اپل در خارج از خاک آمریکا قرار دارد و وجود راه فرار در ایرلند باعث شده تا بسیاری از کمپانی‌های آمریکایی از ضعف قانون در این کشور استفاده کنند، حال آنکه مقامات اتحادیه اروپا از سال ۲۰۱۴ در راستای تغییر این قوانین برآمده و از این رو اپل نیز مجبور شده تا پول نقد خود را به جای دیگری انتقال دهد.



کمسیون اتحادیه اروپایی در آگوست سال ۲۰۱۶ میلادی اعلام کرد که کمپانی اپل از سال ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۴ با استفاده از قوانین مالیاتی موجود در این کشور اقدام به فرار مالیاتی کرده است. اپل تنها شرکتی نیست که از این روش برای فرار مالیاتی در اتحادیه اروپا استفاده کرده است و سایر

نشست هم‌اندیشی مستعدان برتر با کارآفرینان موفق برگزار می‌شود

نشست هم‌اندیشی مستعدان برتر استان چهارمحال و بختیاری با مدیریت عامل شرکت‌های دانش‌بنیان و کارآفرینان موفق برگزار می‌شود. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، یکی از ارکان اقتصاد دانش‌بنیان، تشکیل شرکت‌های دانش‌بنیان یا نهادهای واسط تجاری‌سازی است. امروزه با رشد و توسعه تحقیقات آکادمیک در حوزه فناوری‌های نوین، رویکرد جدیدی در امر انتقال تکنولوژی از بخش آکادمیک به بخش صنعتی به وجود آمده است. در این راستا، حمایت هدفمند مادی و معنوی از کارآفرینان و نوآوران علمی و فناوری کشور از طریق کمک برای تولید و فروش محصول بسیار ضروری به نظر می‌رسد.



یادداشت

تولید ملی و حمایت از کالای ایرانی ضروری است

بین‌المللی ما را ارتقا دهد. به هر حال نگاه دنیا به کشوری مقتدر و متکی به خود متفاوت است با کشوری وابسته و متکی به بیگانه. منظور اینکه با همین یک کار، یعنی حمایت از تولید داخل می‌توانیم به موفقیت‌های بی‌شماری نایل شویم. هم به اقتصاد و رفع بیکاری و شکستن رکود کمک می‌کنیم، هم وحدت ملی و میزان همبستگی و اقتدار مردمی را افزایش می‌دهیم و هم موقعیت سیاسی را چه در داخل و چه در عرصه‌های بین‌المللی استحکام می‌بخشیم. موفقیت‌های فرهنگی و اجتماعی نیز بر این اقدام خیرخواهانه مترتب است که بر مبنای نگاه دینی - عقیدتی ما می‌تواند رضایت پروردگار را در پی داشته باشد و شایسته اجر اخروی. اما توضیح چند نکته و یادآوری وظیفه هر کدام از ارکان دخیل در امر تولید ملی و حمایت از کالای ایرانی ضروری است. باید بدانیم که سه رکن در این مهم دخالت مستقیم دارند و حضور مؤثرشان می‌تواند سطح حمایت را تغییر دهد. اول اینکه حاکمیت و دولت موظف است به لحاظ اقتصادی، قانونی و فرهنگی زمینه را برای حضور تولیدکنندگان داخلی و کالا و خدمات ایران فراهم آورد. در اینجا همه قوا باید تلاش کنند تا موانع حقوقی و قانونی را از سر راه تولیدکنندگان بردارند و دولت نیز باید با محدود کردن واردات خود و جلوگیری از قاچاق کالا عرصه را برای بازاریابی کالای ایرانی باز کند. طبیعی است که در شرایطی که تولید داخل هنوز به آن قوام و دوام جهانی نرسیده توان رقابت با تولیدکنندگان دنیا را ندارد و چه‌بسا در همان بدو امر بازی را واگذار کند. لذا دولت و حاکمیت باید از او به قدر وسع حمایت کند و نسبت به تقویت او بکوشد. دومین رکنی که می‌تواند اعتبار تولید داخلی را افزون کند، خود تولیدکننده است. او با بالا بردن کیفیت و پایین آوردن قیمت می‌تواند وارد رقابت سالم شده و موازنه بازار را به نفع خود تغییر دهد. همچنین تولیدکنندگان نباید از زیر بار مسئولیت سنگینی که دارند شانه خالی کنند و با اندک ناملامتی که می‌بینند میدان را به نفع رقیب خارجی واگذار کنند. همچنین تولیدکنندگان باید در امر تبلیغات و تکریم مصرف‌کننده و خدمات پس از فروش و مشتری‌مداری هم بکوشند و در جریان فرهنگ‌سازی هم به مردم و هم به رسانه‌های ملی کمک کنند. طبیعی است که بار اصلی فرهنگ‌سازی به عهده رسانه‌های رسمی است اما این مهم را دیگر ارکان نیز می‌توانند مدد برسانند. از این دو رکن مهم که بگذریم مردم، چنان‌که در ابتدای یادداشت عرض کردم مهم‌ترین رکن حمایت از تولید داخل به حساب می‌آیند. این مردمند که با تقویت عرق ملی و تعصب ایرانی می‌توانند جلوی عرض انضمام کالای خارجی به‌خصوص کالای قاچاق خارجی را بگیرند. ضمن اینکه می‌توانند با مطالبات بحق خود تولیدکننده‌ها را وادارند تا کیفیت محصولات خود را ارتقا بخشند. همچنین این مردمند که می‌توانند از حاکمیت و گردانندگان اقتصادی بخواهند جایگاه تولید داخل را بالا ببرند. مردم می‌توانند حمایت از تولید داخلی را به فرهنگی بومی بدل کنند و آن را به‌مثابه غیرت ملی به نسل‌های بعد منتقل کنند. آنها در بومی‌سازی کالای مورد نظرشان می‌توانند تولیدکنندگان را دنبال خود بکشند. اضافه می‌کنم که رکن مصرف‌کننده‌های مردمی مهم‌تر و مؤثرتر از دو رکن قبلی است زیرا هم حاکمان مسئولان از میان مردم سر بلند می‌کنند و هم تولیدکننده‌ها و فعالان اقتصادی بخشی از بدنه مردمند.

منبع: bmn

ماسک برای حل مشکل تولید تسلا مدل ۳ دست به دامن برنامه‌نویسان شد

کمیاتی تسلا در عملی کردن وعده‌های خود برای افزایش میزان تولید ماشین به مشکل خورده و حالا ماسک برای رفع این مشکل یک «هکاتون» برگزار کرده است. به گزارش دیجیاتو، تسلا قبلاً وعده داده بود در هفته ۲۵۰۰ خودروی الکتریکی مدل ۳ را به دست مشتریان می‌رساند، اما نتوانسته از سقف ۲۰۰۰ دستگاه فراتر برود. روند تولید این ماشین به حدی پیچیده است که ماسک از آن به عنوان جهنمی یاد کرده که برای بهبود آن بعضی شب‌ها در کارخانه می‌خوابد.

مدل ۳ مهم‌ترین ماشین الکتریکی تولید انبوه این شرکت است که با چالش‌هایی نظیر کمبود تامین‌کننده، وابستگی بیش از حد به فرآیندهای خودکار و معضلاتی در تولید باتری دست و پنجه نرم می‌کند.

ایلان ماسک روز یکشنبه در پاسخ به توییت Ars Technica از برپایی هکاتون برای رفع مشکلات تولید روباتیک خبر داد. Ars Technica مخاطبان را به خواندن مقاله‌ای با موضوع «تکرار اشتباهات دهه ۸۰ میلادی خودروسازان توسط تسلا» دعوت کرده بود و ماسک در جواب آنها نوشته است:

اقتصاد منصفانه‌ای است اما ما سریعاً در حال رفع آن هستیم. در حال حاضر هکاتونی برای حل دو مشکل تولید روباتیک برگزار شده و امیدوارکننده به نظر می‌رسد.

هکاتون رویدادی است که در آن برنامه‌نویسان، ایده‌پردازان، طراحان گرافیکی و مدیران و دیگر فعالان کسب‌وکارهای رایانه‌ای در قالب تیم‌های منسجم توسعه نرم‌افزار گردهم می‌آیند تا پروژه‌های نرم‌افزاری و گاهی سخت‌افزاری را با همکاری یکدیگر در زمانی محدود پیاده‌سازی کنند.

چالش‌های تولید مدل ۳ زمانی توجهات را به خود جلب کرد که تسلا از تولید تنها ۲۶۰ دستگاه در سه ماهه سوم ۲۰۱۷ خبر داد. تا پایان سه ماهه چهارم این میزان به ۲۴۲۵ دستگاه رسید که ۱۵۴۲ دستگاه از آنها نیز به مشتریان تحویل داده شد. ماسک برای حل این مشکلات برخی شب‌ها در کارخانه می‌ماند و حتی مدعی شده بود که بعضی شب‌ها روی زمین می‌خوابد چون کانا به به اندازه کافی عریض نیست. کاربران این حرف او را دستمایه شوخی قرار داده و کمپینی را به منظور جمع‌آوری پول برای تخت خواب به راه انداخته بودند.



آمارهای حیرت‌انگیز کسب و کار استارت‌آپی

کمبودها و برطرف‌شدن مشکلات جوانان است؛ به نحوی که در حال حاضر درخواست ما ایجاد تشکلهای استانی و ملی برای ایجاد کسب و کار جوانان زیر نظر اتاق بازرگانی ایران است که تاکنون شکل نگرفته است.

وی تصریح کرد: در زمینه استارت‌آپ‌ها باید گفت که جوانان در این زمینه بسیار موفق عمل کردند و در زمینه اقتصادی آمارهایی را از خود نشان دادند که حیرت‌انگیز است. بنابراین جوانان از طریق ایجاد انسجام می‌توانند تحول بزرگی را در کشور ایجاد کنند. رضایی با بیان اینکه جانشین‌پروری در اتاق بازرگانی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، خاطرنشان کرد: از پیشکسوتان اتاق بازرگانی باید بخواهیم تا ضمن میدان‌دادن به جوانان، اجازه مشارکت در بحث‌های اتاق بازرگانی را به جوانان بدهند تا زمینه‌ساز تحولات بزرگی در اقتصاد کشور باشند؛ این در حالی است



که جوانان دهه ۶۰ با مشکلات بسیار زیادی مواجه هستند و تلاش ما بر این است تا از طریق مشارکت در این انجمن‌ها زمینه بهبود وضعیت اشتغال آنها را فراهم کنیم.

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و چین، آمارهای حضور جوانان در کسب و کارهای نوین را حیرت‌انگیز دانست و گفت: فضای کسب و کار باید بهبود یابد.

به گزارش مهر، پرهام رضایی، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران و هند در نشست خبری که روز گذشته با موضوع نقش تشکلهای جوانان در بهبود فضای کسب و کار و تسهیل ورود جوانان به بازار کار برگزار شد، گفت: بعد از چندین سال بحث و اختلاف‌نظر در مورد تشکیل انجمن جوانان بالاخره این انجمن شکل گرفت؛ این در حالی است که در سال ۱۳۸۵ که نزدیک به انتخابات اتاق ایران بود، با توجه به نقش پررنگ آن کلید تشکیل این انجمن زده شد، اما متأسفانه بعد از انتخابات به فراموشی سپرده شد. در سال ۱۳۹۶ بالاخره مسئولان به نقطه‌نظر مشترکی در زمینه تشکیل این انجمن رسیدند و اتفاق تهران چندین جلسه را برای تشکیل انتخابات برگزار کرد. نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران و هند خاطرنشان کرد: با توجه به تغییرات عمده‌ای که در اتاق بازرگانی شکل گرفته، هدف عمده ما تشکیل یک انجمن برای برآورده‌شدن

لزوم بررسی قوانین مالیاتی بازار دیجیتالی

بر درآمد کسب‌وکارهای اینترنتی در سال‌های گذشته باعث شده تا تعداد زیادی از کسب و کارها تمایلی به عضویت در اتحادیه نداشته باشند، زیرا با این وجود متحمل پرداخت مالیات‌های بالایی می‌شوند.

به گفته رضا الفت‌نسب، سخنگوی اتحادیه کسب و کارهای اینترنتی تاکنون ۵۵۰ کسب و کار اینترنتی عضو اتحادیه هستند که برآورد آنها نشان می‌دهد این تعداد بیش از ۹۰ درصد بازیگران بزرگ بازار اینترنت ایران را تشکیل می‌دهند. در این رابطه مهدی تقوی، کارشناس اقتصادی گفت: ساماندهی و اخذ مالیات از کسب و کارهای نوین که تعداد آنها روزبه‌روز در حال افزایش است می‌تواند کمک بزرگی به درآمدزایی کشور کند به علاوه باید شرایط این کسب و کارهای اینترنتی نیز به صورت همه‌جانبه در نظر گرفته شود. وی در ادامه افزود: برای محقق‌شدن این امر باید قوانین مربوط به سازمان امور مالیاتی در جهت ساماندهی مشاغل اینترنتی اصلاح شود. بر این اساس مشکلات مالیاتی برای کسب و کارهای اینترنتی در دو سال گذشته از سوی بسیاری از فعالان این حوزه مطرح شده و کارشناسان امیدوارند دولت به فکر اصلاح قوانین با در نظر گرفتن شرایط جدید بازارهای دیجیتالی باشد.

کسب و کارهای اینترنتی و بررسی مشکلات مربوط به مالیات این صنف در دو سال گذشته مورد بررسی قرار گرفته که در نهایت براساس کمیسیون مالیات ذیل انجمن صنفی کسب و کارهای اینترنتی تشکیل و قرار است این انجمن به‌عنوان اولین برنامه

کاری خود در سال جدید مالیات کسب و کارهای نوین را مورد بررسی قرار دهد. به گزارش میزان، در حال حاضر انجمن کسب و کارهای اینترنتی در حال پیگیری برخی از مشکلات کسب و کارهاست که به صورت موردی به آنها اطلاع داده می‌شود. اتحادیه سراسری کسب و کارهای اینترنتی نیز برای رفع این مشکل در سال گذشته فراخوانی منتشر و از متصدی این مشاغل دعوت کرده تا مشکلات خود را مطرح کنند. این در حالی است که عمده‌ترین مشکلات این دسته از کسب و کارها حل شده و در جلسات اتحادیه کسب و کارهای اینترنتی با استارت‌آپ‌ها و مشاغل اینترنتی به جمع‌آوری ۱۵ مورد مالیاتی منجر شده که این موارد به سازمان امور مالیاتی ارسال شده است. همچنین شروع چنین اقداماتی می‌تواند قدم خوبی از سوی مجموعه سازمان امور مالیاتی در راستای نظام‌مندی به استارت‌آپ‌ها و حل مشکلات آنها باشد. به‌علاوه محاسبه نامتوازن مالیات



۱۰ نکته‌ای که باید در مورد سنو ویدئو بدانید

ویدئو درحال حاضر یکی از محبوب‌ترین فرمت‌های محتوای آنلاین است و بخش زیادی از ترافیک اینترنت را به خود اختصاص داده است. کسب‌وکارها امروزه اگر می‌خواهند که روی مخاطبان خود تاثیر بگذارند و توجه آنها را به خود جلب کنند، ویدئو یکی از بهترین فرمت‌ها برای انجام این کار است. البته فقط تولید ویدئو در اینجا مطرح نیست و اگر کسی نتواند ویدئوهای شما را پیدا کند، هیچ تاثیرگذاری نیز در کار نخواهد بود. بنابراین باید ویدئوهای خود را منطبق با استانداردهای سنو منتشر کنید تا بتوانند تاثیرگذاری لازم را داشته باشند. در این مقاله ۱۰ نکته در مورد سنو ویدئوها را با شما به اشتراک خواهیم گذاشت.

۱- ویدئوهای باکیفیت تولید کنید

ویدئوهای باکیفیت شناس بالتری برای رتبه گرفتن در نتایج موتورهای جستجو دارند. ویدئویی که تولید می‌کند باید با کلمه کلیدی که به دنبالش هستید مرتبط بوده و برای مخاطبان نیز مفید باشد. ویدئویی که بر مبنای یک ایده جدید ساخته نشده باشد و نتواند چیز جدیدی را به مخاطب ارائه دهد، قطعاً تیرهای نیز در گوگل نخواهد گرفت.

۲- در همان ثانیه‌های اول توجه مخاطبان را جلب کنید

ویدئوهایی می‌توانند موفق باشند که در همان چند ثانیه اول بتوانند توجه مخاطبان را به سمت خود جلب کنند و اگر ویدئویی نتواند این کار را انجام دهد، قطعاً بازدیدکننده تمایلی به مشاهده ویدئو از خود نشان نخواهد داد و تلاش‌های شما هدر خواهد رفت. مشاهده نکردن ویدئوها توسط کاربران باعث صدمه به رتبه شما در موتورهای جستجو نیز می‌شود.

۳- ویدئوهای آموزشی و نقدوررسی محصولات برای سنو ویدئو مفید هستند

در لغتنامه سنو، ویدئوی باکیفیت به ویدئویی گفته می‌شود که ارزشی را به مخاطب ارائه دهد، یا او وارد تعامل شود و او را وارد کند که این ویدئو را در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک بگذارد. محتوای ویدئو اگر خوب باشد، می‌تواند خیال شما را از بابت گرفتن ترافیک راحت کند. موتورهای جستجو می‌خواهند به ویدئوهایی رتبه دهند که با کاربران تعامل می‌کنند و ویدئوهای آموزشی و نقد بررسی محصولات بهترین انواع ویدئوها برای این منظور هستند.

۴- هدف ویدئو را بدانید

باید دقیقاً برای خود مشخص کنید که هدف شما از تولید و انتشار ویدئو چیست و می‌خواهید با این کار به چه هدفی دست یابید. آیا هدف شما افزایش آگاهی از برند است؟ آیا می‌خواهید فروش خود را بالا ببرید؟ آیا می‌خواهید در مورد محصولات خود به مشتریان آموزش بدهید؟ اگر هدفی نداشته باشید، حتی اگر ویدئوهای‌تان بازدید بالایی را در سرویس‌های اشتراک ویدئو مانند یوتیوب و آپارات بگیرند، اما نرخ تبدیلی به دست نخواهد آمد.

۵- برای ویدئوهای خود تیزر بسازید و در سایت‌ها منتشر کنید

شما ممکن است بخواهید ویدئو مورد نظر را در سایت خود به نمایش بگذارید و از این طریق برای سایت ترافیک جذب کنید. یکی از کارهایی که می‌توانید انجام دهید این است که برای ویدئو یکسری تیزر بسازید و آنها را در سایت‌های اشتراک ویدئو مانند یوتیوب به اشتراک بگذارید و از بازدیدکنندگان بخواهید برای تماشای نسخه کامل ویدئو به سایت شما مراجعه کنند. فراموش نکنید که لینک مشاهده ویدئو در سایت در بخش توضیحات ویدئو در یوتیوب یا هر جای دیگری قرار دهید.

۶- عنوان، توضیحات و تگ‌های ویدئو را با کلمات کلیدی بهینه‌سازی کنید

وقتی در مورد سنو ویدئو صحبت می‌کنیم، ریزه‌کارهای بیشتری وجود دارد که باید انجام شود. از آن جایی که خزندهای گوگل نمی‌توانند محتوای ویدئو را تشخیص دهند و فقط از روی عنوان و توضیح ویدئو آن را ارزش‌گذاری می‌کنند، بنابراین بهینه‌سازی این عناصر با کلمات کلیدی مرتبط از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

۷- عنوان ویدئو باید کوتاه و حداکثر ۵ کلمه باشد

عناوینی که برای ویدئوهای خود انتخاب می‌کنید باید حداکثر در پنج کلمه نوشته شوند و شامل کلمات کلیدی نیز باشند. عنوان ویدئو باید بتواند در کمترین زمان ممکن ایده اصلی ویدئو را به بازدیدکننده انتقال دهد. گنجاندن کلمات کلیدی در نام فایل ویدئو نیز ایده خوبی است که می‌تواند به بهینه‌سازی ویدئو کمک کند.

۸- توضیحات ویدئو باید حداکثر ۲۵۰ کلمه باشد

توضیحاتی که برای ویدئوهای خود در یوتیوب یا سایر سرویس‌های اشتراک ویدئو می‌نویسید باید حداکثر ۲۵۰ کلمه باشد و مهم‌ترین کلمات کلیدی مرتبط نیز سه یا چهار بار در آن تکرار شود. سعی کنید برای تاکید بیشتر، در ۲۵ کلمه ابتدایی ویدئو یکی از کلمات کلیدی خود را ذکر کنید.

۹- برای ایده گرفتن، ویدئوهای مشابه را تماشا کنید

برای رقابت بهتر، باید ببینید که چه ویدئوهایی برای همان کلمات کلیدی که شما هدف‌گذاری کرده‌اید توانسته‌اند در موتورهای جستجو رتبه بگیرند. باید ببینید که طول این ویدئوها چقدر است؟ چه کلماتی در عناوین آنها استفاده شده است؟ توضیحات این ویدئوها به چه شکلی است؟ علاوه بر گوگل، باید به سراغ اینستاگرام نیز بروید و ببینید که برای یک هشتک خاص، چه ویدئوهایی بیشتر بازدیدکننده را داشته‌اند و میزان تعامل با آنها چقدر است.

۱۰- ویدئوهای بلند در یوتیوب بهتر جواب می‌دهد

همان‌طور که معمولاً مطالب بلند متنی در موتورهای جستجو رتبه بهتری می‌گیرند، برخی از کارشناسان سنو نیز بر این باور هستند که ویدئوهای بلند در یوتیوب معمولاً بازدیدکننده بیشتری دارند و بهتر می‌توانند با کاربران تعامل برقرار کنند.

منبع: daartagency

تبلیغات همسان و انواع آن



شما پیش از این نیز با چنین مواردی مواجه شده‌اید. مقاله‌ها و ویدئوهایی که در وب‌سایت بهترین ناشران گذاشته می‌شوند و ظاهری کاملاً آگاهی‌بخش دارند، در حقیقت با نیت تبلیغ و ترویج و برندینگ تولید شده‌اند. در بیشتر موارد، محتوای حمایت‌شده یا محتوای اسپانسرار برای برندهای بزرگ مناسب هستند، اما کسب‌وکارهای کوچک نیز برای تاثیر عمیق‌تر و ایجاد تصویری مثبت از این روش استفاده می‌کنند.

۲. محتوای پیشنهادشده

حتماً تا به حال به چنین جایگاه‌هایی در وب‌سایت‌های گوناگون برخورد کرده‌اید. در این جایگاه تعدادی لینک توسط یک پلتفرم تبلیغاتی همسان به شما پیشنهاد می‌شود. این لینک‌ها در حقیقت تبلیغات همسان هستند که به ازای پرداخت به ازای کلیک (PPC) در این جایگاه نمایش داده می‌شوند.

اگر دوست دارید وب‌سایت‌های پربازدید محتوای شما را به دیگران پیشنهاد بدهند می‌توانید از این موتورهای پیشنهاددهنده محتوا کمک بگیرید. با استفاده از این پلتفرم‌ها فرصت ارتباط برقرار کردن با طیف وسیعی از مخاطبان از سراسر وب را خواهید داشت.

چرا تبلیغات همسان؟

تبلیغات همسان توجه‌ها را به خود جلب می‌کند. در واقع براساس مطالعه‌ای، مشتری‌ها تبلیغات همسان را ۲۵ درصد بیشتر از تبلیغات سنتی می‌بینند. این باعث می‌شود که روی تبلیغات همسان کلیک بیشتری صورت بگیرد و این نوع از تبلیغات نه‌تنها کلیک بیشتری جذب می‌کنند، بلکه منجر به خرید نیز می‌شوند.

رایج‌ترین افسانه‌ها درباره بازار یابی همسان

تصور غلط ۱: بازار یابی همسان همیشه نوعی محتواست
شاید افراد زیادی به این نتیجه رسیده باشند که «بازاریابی محتوا» و «بازاریابی همسان» یکی هستند. این تصور اشتباه است. بازاریابی محتوا نوعی پیام بازاریابی است که برای برقراری ارتباط با مشتری‌ها از محتوا استفاده می‌کند، در حالی که بازاریابی همسان به نوعی از توزیع اشاره می‌کند که در آن، تبلیغ به‌گونه‌ای به مشتری ارائه می‌شود که میان تبلیغ و وب‌سایت یا اپلیکیشن‌ها که تبلیغ در آن نمایش داده می‌شود، پیوستگی وجود دارد. تبلیغات همسان را می‌توان در هر جایی که یک پیام ترویجی با عملکرد

و نیت محیط اطرافش هماهنگ است، مشاهده کرد. گرچه گاهی این موارد شامل بازاریابی محتوا می‌شوند، اما در بسیاری از موارد شامل انواع دیگر رسانه‌های پولی نیز می‌شوند. برای مثال، تبلیغات پولی جست‌وجوی گوگل همسان هستند، چرا که به‌شکلی یکپارچه با جست‌وجوی طبیعی آمیخته شده‌اند. مانند فهرست محصولات ترویجی آمازون، چرا که آنها نیز به‌شکلی مرتب شده‌اند که درست مانند معرفی محصولات معمولی به نظر برسند.

تصور غلط ۲: به‌منظور تولید محتوا برای کمپین همسان خود لازم است که محتوا با یک ناشر کار کنید

در سال‌های اخیر، ناشران اصلی مانند نیویورک تایمز و وال استریت ژورنال، استودیوی محتوای تبلیغاتی خود را ساخته‌اند. در اینجا نکته اصلی این ایده است که تجربه این ناشران در انتشار، به آنها اجازه می‌دهد تا محتوایی را تولید کنند که جایگاهی بسیار بالاتر از چیزی که یک برند به‌تنهایی یا با کمک آژانس تبلیغاتی می‌تواند تولید کند، پیدا می‌کند.

هیچ شکلی وجود ندارد که این استودیوهای تولید محتوای تبلیغاتی، کارهای فوق‌العاده‌ای را به انجام رسانند، اما با این حال شرکت‌های تبلیغاتی مانند ردبول و رویال داچ ایرلاین محتوا خودشان را تولید می‌کنند که پر از داستان‌های متقاعدکننده‌ای است که به‌شکلی مستقل تولید شده‌اند. از این موضوع چه درسی می‌توان گرفت؟ بازاریاب‌ها می‌توانند بدون کمک گرفتن از ناشران، محتوایی عالی و منحصر‌فرد تولید کنند و آن را به‌شکلی همسان در سایت‌های خودشان و پلتفرم‌های اجتماعی دیگری مانند یوتیوب منتشر کنند.

تصور غلط ۳: محتوای همسان تنها می‌تواند روی یک پلتفرم قرار داده شود همان‌طور که پیش از این اشاره کردیم، فایده اصلی تبلیغ همسان این است که درست به همسان روش واحدهای احاطه‌کننده‌اش، ارزش ایجاد می‌کند. برای مثال ویدئوی تبلیغاتی که یک شرکت خودروسازی در یوتیوب منتشر می‌کند، به این دلیل بسیار ارزشمند است که درست مانند دیگر ویدئوهای مربوط به خودرو در یوتیوب، باعث سرگرمی یا آگاهی بینندگان می‌شود. حال تصور کنید همسان ویدئوی خودروی مذکور، در صفحه علاقه‌مندان به خودرو در فیس‌بوک یا در سایتی مرتبط با صنعت خودروسازی گذاشته شود و برای کاربران ایجاد ارزش می‌کند.

اگر می‌خواهید محتوای مورد نظر شما به شکلی موثر با استقبال مخاطبان روبه‌رو شود، سعی کنید با هدف ایجاد ارزش و بدون سوگیری آن را تولید کنید. در مرحله بعد محتوا را به‌شکلی همسان در سایت‌های دیگر منتشر کنید، به این شرط که به محتوای دیگری که در آن سایت‌ها وجود دارد مرتبط باشد. مانند فهرست طبیعی آمیخته شده‌اند. مانند فهرست محصولات ترویجی آمازون، چرا که آنها نیز به‌شکلی مرتب شده‌اند که درست مانند معرفی محصولات معمولی به نظر برسند.

تصور غلط ۴: تولید محتوا تنها بخش مهم در یک کمپین تبلیغاتی همسان است
اشتباه بزرگی که در بسیاری از تبلیغات همسان دیده می‌شود این است که همه منابع صرف تولید محتوا می‌شوند؛ به این امید که با قرار دادن این محتوا در وب‌سایت‌شان، ناشران اصلی بتوانند توجه مخاطبان هدف‌شان را جلب کنند. گرچه پیام‌های متقاعدکننده برای هر کمپین تبلیغاتی اهمیت دارند، اما لازم است تا در بازاریابی همسان اطمینان حاصل شود که منابع کافی برای ترویج آن محتوا در نظر گرفته شده است. در نتیجه علاوه‌بر وب‌سایتی که محتوا در آن قرار داده می‌شود، بازاریاب‌ها باید به‌دنبال کانال‌های همسان دیگری برای انتشار محتوا باشند تا بتوانند مخاطبان بیشتری را برای محتوا جذب کنند. این کانال‌ها می‌توانند شامل پلتفرم‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک، فهرست‌های جست‌وجوی حمایت‌شده در گوگل یا پیشنهادات پلتفرم‌های تبلیغات همسان در سایت‌هایی باشد که بیشترین بازدید را دارند.

به‌طور ایده‌آل، شما می‌توانید ترکیب توزیع پولی و رسانه‌ها را به‌گونه‌ای به کار ببرید که چرخه‌ای کارآمد ایجاد کند و هزینه‌ای که برای توزیع صرف کرده‌اید، منجر به دسترسی شما به افراد بیشتری از مخاطبان هدف‌تان شود.

سخن آخر
تبلیغات همسان به ابزاری قدرتمند برای برقراری ارتباط با مخاطبان هدف تبدیل شده است. این شیوه تبلیغ در سال‌های آینده در بازاریابی دیجیتال رشد بیشتری خواهد داشت، چراکه کاربران، تبلیغات مزاحم را می‌بینند یا آنها را نادیده می‌گیرند. گرچه انجام درست تبلیغات همسان کار دشواری است، اما پلتفرم‌ها و تکنولوژی‌های جدید، کار بازاریاب‌ها را برای استفاده از شیوه‌هایی که مخاطبان مناسب را در محیط‌های مرتبط هدف قرار می‌دهند، آسان‌تر کرده است.

منبع: chetor



Time is running out for them, not for plastic.

مدرسه تبلیغات

واقعیات تبلیغات (۲۹)

تعریفی جدید

به قلم راسر ریوز

آلبرت لاسکر، مردی که به اعتقاد دوستش یک «تبلیغ‌کننده مادرزاد» بود، در سال ۱۹۰۵ در دفترش در شهر شیکاگو نشسته بود که نامه‌ای از فردی غریبه به دستش رسید. در نامه چنین نوشته شده بود: «من در سالن طبقه پایین هستم. من تبلیغ را به شما نشان خواهم داد. می‌دانم که نمی‌دانید. چنانچه به کسب اطلاعات بیشتر علاقه داشتید، جواب مثبت خود را به پیشخدمت سالن اعلام کنید.»

جان کندی این نخستین باری بود که این مرد فوق‌العاده در صحنه تبلیغات حاضر می‌شد. جان کندی مردی قبل‌بند، خوش‌قیافه و عضو سابق پلیس سواره‌نظام کانادا بود و اکثراً او را به‌عنوان نخستین و بزرگ‌ترین نظریه‌پرداز حوزه تبلیغات می‌شناسند. اکثر نظریه‌های او، که سال‌ها بعد به دست لاسکر نوشته شدند، هنوز تازه، جذاب و کاربردی هستند.

کندی گفت‌وگو را با یک سوال از لاسکر آغاز کرد:

«آیا می‌دانی تبلیغات چیست؟»

لاسکر پاسخ داد: «بله، به گمانم که می‌دانم. تبلیغ یعنی اعلام خبری در مورد یک محصول.»

کندی گفت: «نه، اخبار صرفاً یک تکنیک ارائه است. تبلیغ یعنی فروش کنی.»

این تعریف امروز به نظر ما بسیار ساده است، ولی در آن دوره انقلابی برپا شد. برخی افراد، حتی در دنیای مدرن، تبلیغات را با یک متن عالی اشتباه می‌گیرند. برخی زندگی خود را صرف یافتن بهترین جملات و اصطلاحات می‌کنند. سایرین به دنبال تصویر محصول هستند. شرکتی بزرگ تبلیغات را این‌گونه تعریف می‌کند: «نگه داشتن نام خود پیش چشم مردم.» شرکت دیگری چنین نظری دارد «استفاده درست از سرمایه» ولی استفاده درست تعریف نشده است. «حفظ ابدی آن با موفقیت همراه خواهد بود»، ولی دوساره به موردی که باید آن را حفظ کنیم، اشاره‌ای نشده است.

متأسفانه، تعریف کلاسیک و قدیمی کندی در دنیای مدرن کاربرد چندانی نخواهد داشت. بسیاری از طراحان محتوا، که هرگز موفق به فروش محصولی نشده‌اند، تعاریفی اختصاصی برای «فروشنده‌گی» ارائه کرده‌اند. باید تعریفی جدید براساس واقعیت تبلیغات ارائه کنیم.

ما چنین نظری داریم:

تبلیغات، هنر ثبت پیشنهاد فروشی استثنایی با صرف کمترین هزینه ممکن در ذهن اکثریت مردم است.

چنانچه این جمله حقیقت داشته باشد، مشکل تبلیغ‌کنندگان به‌صورت کاملاً واضح و آشکار پدیدار خواهد شد. نخستین مشکل، خلق پیام صحیح است. اصالت تبلیغ در این مرحله شکل خواهد گرفت؛ پس از قاصدهای خاص پیروی می‌کنند. می‌توان حتی در متفاوت طراحی کنند و هر صد تبلیغ به‌شدت موفق خواهد بود. دومین مشکل، طراحی تبلیغ به‌نحوی است که پیام خود را به گوش اکثر مردم برساند.

اکنون با محدودیت‌های واقعی اصالت آشنا شدیم. اصالت نمی‌تواند وحشی، آزاد و بی‌قید و بند باشد و باید در چارچوب محدودیت‌های تبلیغاتی قرار گیرد.

نویسندگان نباید زندگی را مثل بانوی شالوت در کتاب آلفرد تینیسون با استفاده از آیینهای جادویی مشاهده کنند. نباید در ذهن و خیالات خود زندگی کنند. باید از سرزمین‌های خیالی خود خارج شوند و مجدداً چشمان خود را به روی حقایق دنیا باز کنند. باید رویاها و خلاقیت خود را در راستای دستیابی به اهداف تجاری به کار گیرند.

نباید به چارچوب‌ها و محدودیت‌ها به شکل مانع نگاه کرد. حتی قطعات موسیقی بته‌مسون نیز از چارچوب و قاصدهای خاص پیروی می‌کنند. می‌توان حتی در چارچوب قوانین و محدودیت‌های سخت و ناخوشایند نیز تصاویر و جملاتی جذاب و گیرا خلق کرد.

دوباره صدا به گوش می‌رسد: «اما...»

متأسفانه «اما» وجود نخواهد داشت. تبلیغ، ابزار تجارت است و درست مثل یک موتور دیزلی باید براساس عملکردش مورد ارزیابی و بررسی قرار گیرد. آیا استخوان مچ دست تکراری و غیرخلاقانه است؟ گوش چطور؟ هر کدام از این اندام‌ها، بسته به وظیفه‌ای که در بدن دارند، از شکل و ظاهری خاص و زیبا برخوردارند.

آیا باید به تراکتور وسیله‌ای غیرضروری اضافه کرد؟ به لامپ و رادار و ماشین لباس شویی چطور؟ نظر ما قطعاً منفی است.

تحقیقات ما را به این نتیجه رساندند که دو افراط در زمینه تبلیغات وجود دارد:

۱- تبلیغی که صرفاً هنری است و به بخش تجاری توجهی نشده است.

۲- تبلیغی که صرفاً تجاری است و منتقدان از نبود عناصر هنری در آن شاک می‌خورند.

به مورد اول باید با سوءظن نگاه کرد، چون پیام در چنین تبلیغاتی ناپدید خواهد شد. مورد دوم باید براساس نتایجش قضاوت شود و نظر تعدادی منتقد که به جای سود اقتصادی، به وجوه هنری کار توجه دارند، اهمیتی نخواهد داشت.

اکنون من نظر خود را اضافه خواهم کرد: فروشندگان بزرگ به ندرت «زیبا و هنری» هستند. آنها نقاشی‌های پیکاسو را حمل نمی‌کنند، آواز نمی‌خوانند، نمی‌رقصند و پیانو نمی‌نوازند. آنها افرادی بسیار جدی و حرفه‌ای هستند که دلایل برتری محصولات خود را با تکیه بر دانش و فن بیان خود توضیح می‌دهند.

منبع: کتاب reality in advertising



حوزه نوظهور بازاریابی محتوا و ۵ تغییر ضروری برای برندها (۲)

مترجم: مژگان گوران

گرچه «بازاریابی محتوا» در ۱۵ تا ۲۰ سال اخیر، به فعالیتی استاندارد برای تمامی برندها تبدیل شده است، اما مفهوم تولید محتوا، به‌ویژه برای مشتریان هدف، مفهوم جدیدی نیست. براساس ویلاگ مؤسسه بازاریابی محتوا، این فعالیت همواره حول محور داستان‌سرایی بوده است، اما خروجی‌های آنلاین، موانعی ایجاد و ورود به حوزه نشر را کمتر کرده‌اند. دهه‌ها قبل، تنها برندهایی که سرمایه کافی برای چاپ آگهی‌های خود داشتند یا از یک برنامه رادیویی یا تلویزیونی حمایت می‌کردند، می‌توانستند تولید محتوا داشته باشند. زمانی که تکنولوژی رشد کرد و پلتفرم‌هایی برای ویلاگ‌نویسی، به اشتراک‌گذاری تصاویر و بارگذاری ویدئوها ایجاد شد، شرکت‌ها و صنایع بیشتری توانستند صدای خود را به گوش مردم برسانند. اما در سال‌های اخیر، تغییرات زیادی در محتوای تولیدی - و نحوه رساندن آن به مردم - به‌وجود آمده است. پنج روش تغییر اساسی محتوا و نظر متخصصان در مورد آینده موضوع این مقاله است که در شماره قبل به دو مورد آن پرداخته شد.

از کمیت تا کیفیت

سال‌ها پیش، فشار زیادی روی برندها وجود داشت؛ فشارهایی مبنی بر تولید محتوای فراوان، بدون توجه به کیفیت آنها. تفکر شرکت‌ها این بود که هر محتوای جدیدی که انتشار دهند سبب بالاتر رفتن رتبه آنها در موتورهای جست‌وجو خواهد شد. گرچه این مسئله صحت دارد، اما امروزه کیفیت محتوا از اهمیت بیشتری برخوردار است. فریتسکی (Fritsky) می‌گوید «مروزه بازاریابان از تولید زیاد محتوا تنها به‌منظور مطرح ماندن، فاصله گرفته‌اند و در آن چه تولید می‌کنند، هدفمند و محتاط هستند.»

لین راجرز (Leeyen Rogers)، نایب‌رئیس بازاریابی در شرکت تولیدکننده فرم آنلاین جات‌فرم (JotForm) اضافه کرد که امروزه مصرف‌کنندگان از این حجم محتوای موجود خسته شده‌اند و گرچه مقالات نامرئی که فرد را به کلیک کردن تشویق می‌کنند رواج زیادی دارند، اما ماندگاری و تأثیرشان کم است.

به گفته راجرز، ناامیدکننده است که برای رسیدن به محتوای باکیفیتی که مفید و جالب باشد مجبور باشیم به آشفستگی‌های موجود غلبه کنیم. به‌دلیل تعداد زیاد مقالات حاضر، محتوای شما باید کیفیت لازم را داشته باشد تا به چشم بیاید. شما نمی‌توانید با نوشتن عبارتی انگیزاننده، افراد را به کلیک کردن تشویق کنید، سپس مقاله‌ای بی‌کیفیت به آنها ارائه دهید. این کار اشتباه است و توجه خوانندگان همیشگی را به‌خود جلب نمی‌کند.

از آموزنده بودن تا چندبعدی و مرتبط بودن
در گذشته، میزان زیادی از محتوا بر اطلاعات محصول متمرکز بود؛ اطلاعاتی از قبیل این‌که محصول چیست، کی و چگونه باید از آن استفاده کرد و غیره. این داده‌ها تنها به افرادی که به‌شکلی خاص به‌دنبال اطلاعات محصول بودند کمک می‌کرد، اما نه چیزی بیشتر. محتوای مربوط به اطلاعات محصول هنوز هم وجود دارد، اما امروزه خود محصول، باید مانند توضیحی مازاد عمل کند که با ختم‌شده موجود هماهنگی داشته باشد. برنامه‌ریزی‌های تبلیغاتی محلی (Native advertising) که برای این منظور وجود دارند، توجه بازاریابان محتوا را به‌خود جلب کرده‌اند.

برین دادسون (Bryn Dodson)، متخصص ارشد محتوا در شرکت طراحی وب پلوس فانین مدیا (Blue Fountain Media) می‌گوید «ارائه اطلاعات مفید به مشتری، نتایج خوبی به‌دنبال خواهد داشت. پیشتر، «مفید» به‌معنای «آگاهی‌دهنده» بود اما من می‌گویم ایجاد ارتباطات و تجربیات نیز به همین اندازه اهمیت دارد.» لایسی نیز اظهار می‌دارد «برای جلب‌نظر مصرف‌کنندگان، محتوا نباید تنها به معرفی محصول بپردازد، بلکه باید واقعی باشد، به ارزش‌ها اضافه کند و یک سبک زندگی برتر را انتقال دهد.»

استیسی پیرس (Stacia Pierce)، متخصص کسب‌وکار، مربی و آموزگار می‌گوید، محتوای مرتبط و قابل‌اشتراک - مقالات، پست‌های اجتماعی و تصاویری که یک فرد عادی را جذب می‌کنند - به بهترین وسیله برای رسیدن به مخاطب هدف تبدیل شده است.

پیرس می‌گوید «ارائه محتوای درست امری انسانی است و بر ارتباط عاطفی با مخاطبان می‌افزاید. هرچه مردم بیشتر درباره مسئله‌ای صحبت کنند، احتمال اینکه آن را با دیگران به اشتراک بگذارند بیشتر است. کامنت گذاشتن بر پست‌های موجود در رسانه‌های اجتماعی و عبارات اجتماعی مانند #صبح‌های دوشنبه، به مطرح ماندن برندگان کمک می‌کند.»

از آزمون و خطا تا تکیه بر اطلاعات

به گفته فریتسکی، «بازاریابان در ابتدا بازاریابی محتوا را انجام می‌دادند، زیرا به آنها گفته شده بود به وب‌سایت، ویلاگ و پروفایل‌های اجتماعی نیاز دارند. آنها محتوا را انتشار می‌دادند، اما پیگیر عملکرد آن نبودند تا ببینند مخاطبان واقعا به چه چیزی علاقه دارند. به گفته او، امروزه بازاریابی بیشتر مبتنی بر اطلاعات است و ابزار بیشتری برای سنجش عملکرد وجود دارد مانند مشارکت، به‌اشتراک‌گذاری، تحلیل خط‌مشی و عکس‌العمل مردم قبل و بعد از ارتباط با محتوا. اکنون بازاریابان می‌توانند محتوای مناسب را دقیق‌تر و سریع‌تر بهینه کنند و موضوعات و چارچوب‌هایی را که مؤثر نیستند کنار بگذارند تا نتایج بهتری کسب شود. بازاریابان باهوش همچنین می‌توانند بازگشت سرمایه (ROI) محتوا و نحوه تأثیرگذاری آن بر مکالمات اولیه را نیز دنبال کنند.»

ادامه دارد...

منبع: businessnewsdaily

شبکه اجتماعی قوی؛ خسیصه مشترک همه مدیران موفق



پژوهشی گسترده روی مدیران به یک خسیصه کلیدی و مشترک در میان همه مدیران موفق اشاره می‌کند. امروزه داشتن زنان و اقلیت‌ها در هیأت مدیره برای کسب‌وکار بسیار مفید است. طبق مطالعات، وجود تنوع در شبکه اجتماعی شخصی مدیرعامل می‌تواند ارزش بیشتری به شرکت‌ها ببخشد.

مطالعه‌ای که در Journal of Corporate Finance منتشر شد، داده‌های شرکت بوردرکس را تحلیل کرده است. پژوهشگرانی از دانشکده کسب‌وکار استوارت در مؤسسه فناوری ایلینوی، مدرسه مدیریت لی در مؤسسه پلی‌تکنیک رنسلیر و دانشکده کسب‌وکار گالی در دانشگاه فوردهام، نمونه‌ای از بالغ بر ۱۲۰۰ مدیرعامل در ۱۵۰۰ شرکت را در بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ بررسی کردند.

پژوهشگران، شبکه اجتماعی هر مدیرعامل را با بررسی محل تحصیل، وابستگی به کار، اوقات فراغت و روابط اجتماعی (مثل انجمن‌ها و موسسات خیریه) در گذشته و حال بررسی کردند. ارتباطات باید از پایین‌ترین رده مدیریتی تا بالاترین آن در نظر گرفته می‌شد.

طبق یافته‌های مطالعه، سازمان‌هایی که مدیرعامل آنها تنوع شبکه بیشتری داشت، نسبت نرخ ارزش بازار او به دارایی‌های شرکت (نسبت کیوی توپین)

نیز بیشتر بود. ارزش پولی واردشده از طرف رهبران مختلف کمی پیچیده است، اما طبق مطالعه‌ای در Harvard Business Review، مدیران عامل با تنوع شبکه اجتماعی بالا می‌توانند حدود ۱۶ برابر دستمزد خودشان را به ارزش بازار یک کسب‌وکار اضافه کنند.

افزون بر این، طبق یافته‌ها، رهبرانی که کنترل شرکت‌ها را از دست افراد دارای شبکه‌ای با تنوع کم می‌گیرند، ارزش سهام خود را بالا می‌برند. طبق گفته پژوهشگران، هرچه میزان تنوع شبکه‌های مدیران عامل بیشتر باشد، دسترسی آنها به فرصت‌های سرمایه‌گذاری خارجی و همچنین ایده‌های نو و خلاقانه برای کمک به شرکت بیشتر می‌شود. پژوهشگران نوشتند:

یافته‌های ما پیامدهای گسترده‌ای دارد. مدیرعامل‌های امروزی برای نوآوری و رویارویی با فشار رقابتی روزافزون به دانش گسترده‌ای نیاز دارند. اگرچه کسب دانش می‌تواند هزینه‌بر باشد، اما هرچه تنوع شبکه‌های اجتماعی بالاتر رود، فرصت‌های رشد شرکت هم با انواع مختلف اطلاعات و دانش بیشتر می‌شود. اما چگونه می‌توان یک شبکه اجتماعی را گسترده‌تر کرد؟ در ادامه به چهار روش برای افزایش تنوع شبکه می‌پردازیم:

۱. پیوستن به انجمن‌ها و سازمان‌های حرفه‌ای

اگر می‌خواهید شبکه و روابط

اجتماعی خود را گسترش دهید، باید به فردی اجتماعی تبدیل شوید. باید با افراد ملاقات کنید و ارتباطاتی شکل دهید. در این صورت می‌توانید کارهای مناسبی صورت دهید؛ کارهایی که برای روحیه و ذهنیت شما خوب باشد.

افراد با شبکه اجتماعی گسترده در سازمان‌های مختلف با افراد جالبی، از افراد مرتبط با کسب‌وکار گرفته تا غیر مرتبط، ملاقات می‌کنند. در همه جای دنیا سازمان‌ها و گروه‌های کوچک و بزرگی با زمینه‌های فعالیت مختلف وجود دارند. هیچ کدام از ما نمی‌دانیم آن یک نفر دوست یا آشنای بعدی که می‌تواند زندگی یا ذهنیت ما را با یک ایده یا پیشنهاد خود ارتقا دهد، اکنون در کدام یک از این سازمان‌ها یا گروه‌هاست.

۲. مربی و مشاور باشید

یکی از بهترین راه‌ها برای ملاقات غیر رسمی با رهبران، دادن مشاوره به آنهاست. بسیاری از دانشگاه‌ها و سازمان‌های حرفه‌ای برای چنین کاری برنامه دارند. آنها مکان ارتباط گرفتن با کارآفرینان و مدیرعامل‌های نوپا را در اختیار افراد قرار می‌دهند تا مشاوران بتوانند پستی و بلندی‌های کسب‌وکار را به آنها نشان دهند. از آنجایی که این کارآفرینان و مدیرعامل‌های تازه‌کار، آینده کسب‌وکار محسوب می‌شوند، ارتباط با آنها فوق‌العاده مفید خواهد بود.

۳. پیوستن به هیأت مدیره

ملحق شدن به هیأت مدیره فوراً اجازه دسترسی شما به سایر افراد تأثیرگذار و پرنفوذ را می‌دهد. شاید جزو هیأت مدیره شدن راحت‌ترین راه برای برقراری ارتباطات کسب‌وکاری محکم با افرادی باشد که یک‌شبه می‌توانند مسیر کسب‌وکار را تغییر دهند و فرد را به موفقیت برسانند.

هیأت مدیره‌های غیرانتفاعی پر از افراد بزرگی هستند که می‌خواهند بسیار خوب کار کنند. وجود این دسته از افراد در شبکه اجتماعی هر شخصی می‌تواند بسیار مفید باشد.

۴. سازماندهی یک رویداد خیریه

مردم عاشق اهدا کردن هستند. اگر یک رویداد خیریه را سازماندهی کنید، مردم را به آن دعوت کنید و آنها هم افراد دیگری را دعوت کنند، رویداد به یک موقعیت شبکه‌سازی عالی تبدیل می‌شود. برخی افراد از طریق همین رویدادهای خیریه، با سایر کسب‌وکارها و ارائه‌دهندگان خدماتی که می‌توانند با آنها کار کنند، ملاقات می‌کنند.

منبع: INC/zoomit



۴ ایده برای بازاریابی ویدئویی

استفاده از ویدئو به اندازه‌های هم‌گیر شده است که پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۱ حدود ۸۲ درصد حجم اینترنت به محتوای ویدئویی اختصاص پیدا کند.

اگر از شما بخواهند بزرگ‌ترین موتور جست‌وجوی جهان را نام ببرید در جواب چه پاسخی می‌دهید؟ مطمئناً بدون ذره‌ای تأمل می‌گویید: «گوگل». اما اگر از شما بخواهند دومین موتور جست‌وجوی بزرگ دنیا را نام ببرید چه می‌گویید؟ شاید نام بردن از سایت تخصصی محتوای ویدئویی دور از ذهن باشد؛ اما پاسخ صحیح «یوتیوب» است. یوتیوب ماهانه ۱.۵ میلیارد کاربر آنلاین دارد و تنها محلی برای تماشای ویدئوهای طنز نیست، بلکه منبعی برای پاسخ به سؤالات کاربران است.

روزانه یک میلیارد ساعت از ویدئوهای یوتیوب در سراسر جهان دیده می‌شود و تحقیقات Cisco نشان داده است تا سال ۲۰۲۱ حدود ۸۲ درصد حجم اینترنت ویدئو خواهد بود. تمام بازاریابان معتقدند ویدئو نقش مهمی در آینده بازاریابی ایفا خواهد کرد. سؤال این است که کسب‌وکار شما چگونه از مزایای ویدئو مارکتینگ بهره‌مند خواهد شد؟ یوتیوب فرصت مناسبی برای بازاریابی ویدئویی برندها فراهم کرده است اما چگونه باید از آن استفاده کرد؟ چهار ایده‌ای که در ادامه این مقاله بررسی می‌کنیم به ساختن ویدئوهای جالب، خلاق و درگیرکننده کمک می‌کنند.

۱- راه‌حلی برای حل مشکلات ارائه دهید

ویدئوها پلت‌فرم مناسبی برای پاسخ دادن به سؤالات هستند. سؤال‌های مشترک مشتری‌های برند و همچنین سؤال‌هایی را که خجالت می‌کشند بپرسند در نظر بگیرید. به‌عنوان مثال یک رستوران می‌تواند ویدئویی در مورد آداب انعام دادن به کارمندان رستوران تهیه و آپلود کند. یک طراح جواهر می‌تواند ویدئویی در مورد نحوه تعویض باتری ساعت در اختیار عموم قرار دهد. یک پیمانکار می‌تواند نحوه اندازه‌گیری مساحت اتاق را در یک ویدئو آموزش دهد. این ویدئوهای نحوه انجام



کار برای نمایش در جلسات مهم شرکت مناسب نیستند، بلکه شرکت را به‌عنوان منبع خوبی از اطلاعات مفید به کاربر معرفی می‌کنند.

۲- تفاوت‌ها را نشان دهید

نشان دادن تفاوت محصولات یکی دیگر از ایده‌های جالبی است که برای ساختن ویدئو مورد استفاده قرار می‌گیرد. در یک ویدئو شرایط استفاده از هر محصول برند و جزئیات کار با آن را برای کاربر توضیح دهید. این ویدئوها کمک می‌کنند مشتری راحت‌تر بین انتخاب محصولات تصمیم بگیرد و از خرید خود راضی باشد.

۳- نحوه انتخاب محصول را توضیح دهید

گاهی اوقات محصولات تبلیغ‌شده در یوتیوب بسیار پیچیده هستند. ویدئوهایی درست کنید و در آنها بگویید هنگام خرید چه معیارهایی باید مورد توجه قرار بگیرند. ویژگی‌های کلیدی محصول، حدود قیمت و سؤال‌هایی را که باید از فروشنده پرسیده شود، به‌طور کامل بیان کنید.

۴- نحوه کار با محصول خود را توضیح دهید

تبلیغ ویدئویی محصول باعث می‌شود مشتری نسبت به خرید محصول مصمم شود یا آن را برای همیشه کنار بگذارد. به‌عنوان مثال در یک ویدئو به مخاطبان نشان دهید نصب و استفاده از محصولی که تولید کرده‌اید تا چه اندازه آسان است. در این ویدئوها روی نمایش ویژگی‌های اصلی تمرکز کنید، اما ویژگی‌های جانبی و فرعی را نیز به‌طور کامل توضیح دهید. نشان دادن میان‌برهای نرم‌افزار و جیب مخفی لباس نمونه‌هایی از ویژگی‌های فرعی محصول هستند.

با اضافه کردن ویدئو به استراتژی بازاریابی، کسب‌وکار شما نیز بخشی از ترافیک حجیم یوتیوب یا دیگر سرویس‌دهنده‌ها را به خود اختصاص خواهد داد. مراحل حضور مشتری در هر مرحله از کسب‌وکار را در نظر بگیرید و برای هر مرحله محتوای ویدئویی تولید کنید. بعد از آماده شدن چند ویدئو، آنها را به اشتراک بگذارید و برای بالا بردن تعداد بیننده‌ها تلاش کنید. از ویدئوهای خلاقانه برای پاسخ به سؤال‌ها و معرفی آپدیت‌های محصول استفاده کنید. برای هر ویدئو اقدام به عمل مناسبی در نظر بگیرید، توضیحات متنی مناسب تهیه کنید و تصویر بندانگشتی (Thumbnail) مناسبی برای نمایش محتوای ویدئو تهیه کنید.

منبع: forbes/zoomit

رهبری



راهکار ساده که شما را به مدیری بهتر تبدیل خواهد کرد

مترجم: امیر آل علی

واقعیت این است که تبدیل شدن به مدیری موفق کاری بسیار سخت و دشوار محسوب می‌شود. در این رابطه مدیری موفق بودن دشوارتر نیز است و به همین دلیل لازم است تا شما با مجموعه‌ای از راهکارهای موجود در این رابطه آشنا باشید. در واقع در این رابطه اهمیت مطالعات فراوان امری کاملا مشهود بوده و لازم است افرادی که به این حوزه کاری تمایل دارند، در این رابطه اقدام‌های لازم را صورت دهند. در همین راستا و در ادامه به معرفی پنج راهکار ساده که شما را به مدیر بهتری تبدیل خواهد کرد، می‌پردازیم.

۱- وقت‌شناسی را جدی بگیرید

بدون شک شما در رأس توجه‌ها در درون شرکت قرار خواهید داشت و به همین دلیل ضروری است تا اقدام‌هایی را صورت دهید که در مقام الگو بودن، به نفع اعضای تیم باشد. از جمله مواردی که در این رابطه بسیار ضروری به نظر می‌رسد مسئله توجه به زمان است. امروزه هیچ چیز به اندازه زمان از اهمیت برخوردار نبوده و همین امر باعث می‌شود تا لزوم توجه به آن امری کاملا مهم و حیاتی تلقی شود. با این حال همواره مشاهده شده است که برخی از مدیران تنها به زمان خود توجه داشته و به زمان کارمندان اهمیت چندانی نمی‌دهند. با این حال این امر یک واقعیت است که افراد با شما آنگونه رفتار خواهند کرد که شما نیز با آنها رفتار می‌کنید و تصور این امر که شما رئیس آنها هستید نباید توجیهی برای این اقدام ناشایست باشد. در نگاهی واقع‌بینانه لطمه زدن به تیم شرکت، در نهایت بدنه شرکت را مستهلک خواهد کرد که این امر با توجه به بازار کاملا رقابتی حال حاضر می‌تواند پیامدهای ناگواری را به همراه داشته باشد. نتایج آمارها در این زمینه نشان می‌دهد که ریشه بسیاری از نارضایتی‌های شغلی افراد در رفتار نادرست مدیران با آنهاست که با توجه به زمانی که جایگزین کردن فرد جدید نیاز دارد، همواره توصیه می‌شود که تا حدامکان از وقوع چنین اتفاقی جلوگیری کنید.

۲- همواره سؤالاتی را طرح و به پاسخ‌ها دقت کنید

از نظر میزان دانش در شرکت، بدون شک مدیران در جایگاه نخست قرار دارند و به همین خاطر همواره نکات ارزنده‌ای از جانب آنها برای سایرین وجود دارد. با این حال این امر باید به نحوی باشد که زمینه را برای گفت‌وگویی دو طرفه فراهم آورد. در غیر این صورت نمی‌توانید حداکثر تاثیرگذاری را انتظار داشته باشید. در این رابطه توجه داشته باشید که سؤالات شما باید کاملا حرفه‌ای و سودمند باشد، با این حال این امر پایان کار نیست و لازم است جواب هر یک را به خوبی تحلیل کنید. این اقدام به شما کمک خواهد کرد که نسبت به ویژگی‌ها و سطح دانش هر یک از اعضا اطلاعات مفیدی را به دست آورید که این امر شما را در اعطای وظایف کمک بسیاری خواهد کرد.

۳- تمامی تیم خود را به صحبت تشویق کرده و از اهمیت ارتباط چشمی غافل نشوید

تقریبا تمامی تحقیقاتی که در رابطه با خواسته‌های کارمندان صورت گرفته است، به اینکه آنها نیاز به بیان موارد گوناگون دارند، اشاره دارد. بدون شک اینکه تنها برخی از افراد در شرکت از این امکان برخوردار باشند باعث خواهد شد تا تیم شما با سرخوردگی مواجه شود. برای جلوگیری از وقوع چنین اتفاقی لازم است تا در گفت‌وگوها و نشست‌ها شرایطی را فراهم آورید که تمامی افراد امکان صحبت کردن را داشته باشند. با این حال نحوه و میزان آن باید با توجه به ویژگی‌های شرکت باشد.

۴- به کارمندان جدید خود توجه کافی داشته باشید

بدون شک اولین روزهای افراد در شرکت از مهم‌ترین مقاطع محسوب می‌شود. با این حال تقریبا تمامی مدیران با این دسته از افراد به مانند دیگران رفتار می‌کنند و بدون شک نتیجه خوبی به همراه نخواهد داشت و بیانگر غیرحرفه‌ای بودن شمامست. در همین راستا حتما جلسهای برای آنها بگذارید و افرادی را مسئول کنید که در این امر به شما کمک کنند. بدون شک رفتار مناسب شما در کاهش زمان سازگاری آنها و افزایش میزان وفاداری تأثیر بسزایی خواهد داشت.

۵- در هر کاری عجله نداشته باشید

بسیاری از چیزها به زمان کافی نیاز دارند. برای مثال یک کارمند ممکن است در دومین سال فعالیت خود شکوفا شود و این امر در حالی است که نقطه اوج کارمندی دیگر طولانی یا کوتاه‌تر باشد. در واقع لازم است تا از نگاه خطی فاصله گرفته و همه را در یک راستا تصور نکنید. با این حال این امر به معنای رها کردن افراد نیست و لازم است همواره به مانند یک مربی در کنار آنها باشید. با این حال توجه داشته باشید که افراد برای پیشرفت نیاز به فضایی برای آن دارند که لازم است در این رابطه از دخالت‌های بی‌مورد جلوگیری کنید.

منبع: entrepreneur

۵ عادت نادرست مدیران



مترجم: امیر آل علی

در بسیاری از موارد مشاهده شده است که مدیران در تلاش برای انجام کاری درست هستند، با این حال اقدامات آنها دقیقا نتیجه عکس می‌دهد. ریشه این موضوع را باید در عدم بازبینی و تحلیل رفتار آنها دانست. در واقع شما باید قبل از پیاده ساختن هر سیاستی در شرکت خود، آن را مورد آزمایش قرار دهید تا نسبت به کارایی آن اطمینان لازم را به دست آورید. در همین راستا بسیار ضروری است تا از تبدیل اقدامات نادرست به عادت خود جلوگیری کنید. در ادامه به بررسی پنج عادت نادرست مدیران خواهیم پرداخت.

۱- عدم حضور کافی

تصور بسیاری از مدیران این است که تیم شرکت را باید تحت شرایطی قرار داد که خودشان بتوانند اقدامات را به دست بگیرند. اگرچه اعطای آزادی عمل از سیاست‌های درست محسوب می‌شود، با این حال توجه داشته باشید که شما عضوی از تیم شرکت و مهم‌ترین عضو آن محسوب می‌شوید و عدم حضور شما در نهایت کارها را با کندی محسوسی مواجه خواهد ساخت. این امر بسیار طبیعی است که افراد در شرکت به شما نیاز داشته باشند و نبود شما نیز داشتنه باشند و نبود شما زمینه نارضایتی شغلی را به سادگی ایجاد خواهد کرد. با این حال تنها حضور شما در شرکت کافی نیست و لازم است تا فعالیت و همکاری لازم را نیز داشته باشید. در این رابطه بهتر است همواره زودتر از سایرین در شرکت حاضر شوید و دیرتر از افراد دیگر خارج شوید. این امر تمامی افراد حاضر در شرکت را به این باور خواهد رساند که کار شما در اولویت قرار داشته و نسبت به آن کاملا مصمم هستید. این امر خود محرک خوبی برای فعالیت بیشتر سایرین محسوب می‌شود. تحقیقات در

این زمینه نشان می‌دهد که نبود به موقع و کافی مدیر خود زمینه استرس و فشار بیشتر را فراهم می‌آورد که باعث می‌شود افراد تمرکز کافی روی کار خود نداشته باشند.

۲- خوش‌بینی بیش از حد

بدون شک یک مدیر باید نسبت به مسائل مختلف خوش‌بین باشد تا بتواند روحیه خود و تیم کاری شرکت را حفظ کند. با این حال این امر نباید به صورت افراطی صورت گیرد. درواقع این امر که در مواجهه با تمامی شرایط خصوصا شرایط حساس و بحرانی با نوعی دید مثبت نگاه کنید، شما را از توجه به زوایای پنهان آن منحرف خواهد ساخت. همین امر به سادگی باعث خواهد شد تا شرایط فعلی تداوم داشته باشد و این امر بدون شک شرکت

را در موقعیت بسیار بدی قرار خواهد داد. به همین خاطر دلیلی وجود ندارد که همواره تیم خود را امیدوار سازید. بدون شک در مواقع ضروری لازم است تا تمامی افراد حاضر در شرکت نسبت به موقعیت جدید اطلاعات درستی را داشته باشند تا بتوانند به شما در راستای بهبود آن کمک کنند. از دیگر مضرات خوش‌بینی بیش از حد این است که باعث خواهد شد تا شرکت درگیر پروژه‌هایی شوید که کاملا بلندپروازانه و به‌دور از واقعیت باشد. این گونه اهداف معمولا با ریسک بسیار بالایی همراه بوده و در صورت عدم نتیجه دلخواه، موقعیت شما در بازاری که در حال حاضر حساسیت و رقابتی شده است، در وضعیت نامطلوبی قرار خواهد گرفت.



منبع: entrepreneur

عمل کافی را داشته باشید و بدون شک هیچ فردی دوست ندارد که از کار او ایرادی گرفته شود. به همین دلیل لازم است تا با هر فرد به نحوی رفتار کنید که مطابق با ویژگی‌های اخلاقی وی باشد. اگرچه این امر ممکن است در ابتدا دشوار به نظر برسد و با این حال در صورتی که ارتباط خود را با کارمندان در سطحی بالاتر از روابط معمول قرار دهید، پس از گذشت مدتی کوتاه ویژگی‌های کلی افراد را به دست خواهید آورد که با مکتوب کردن آن می‌توانید قبل از مراجعه به هر فرد نسبت به چگونگی بیان انتقاد خود فکر کنید. نکته دیگری که در این رابطه لازم است توجه قرار گیرد این است که انتقاد بیش از حد اعتماد به نفس فرد را دچار مشکل خواهد کرد که این خود استرس و فشار را به شدت افزایش خواهد داد. تحت این شرایط درصد خطاها افزایش پیدا خواهد کرد و می‌تواند به یک بحران برای شرکت تبدیل شود. با توجه به نتایج مضر این امر، الزامی است تا از همین امروز در این رابطه اقدامات لازم را صورت دهید.

۳- مدیریت ذره‌بینی

هر فردی برای انجام بهتر کارهای خود نیاز به فضای کافی دارد. از جمله سیاست‌های نادرست مدیران این است که در تمامی سطوح دخالتهای می‌کنند و این امر خلایق کاری را از کارمند سلب خواهد کرد. تحت این شرایط رشد و شکوفایی افراد امری غیرممکن تلقی می‌شود. به همین خاطر بهتر است به افراد تیم خود اعتماد کافی داشته باشید و فقط اهدافی را که می‌خواهید برای آنها مشخص کنید. با این حال این امر به معنای رها ساختن بخشی از مسئولیت شما نبوده و لازم است تا به جای یک منتقد سفت و سخت، مربی‌ای دلنوسز باشید.

۴- انتقاد بیش از حد

حتی اگر یک انتقاد کاملا سازنده و مفید باشد، لازم است تا نسبت به نحوه بیان آن دقت

۵- عدم انعطاف

در صورتی که نتوانید تغییرات لازم را در خود و شرکت ایجاد کنید، بدون شک بازنده خواهید بود. درواقع جهان در حال تغییر است و به همین خاطر بسیار ضروری است تا خود را با این مسیر همراه سازید. با این حال برخی از مدیران در سطحی بالاتر از مورد بیان شده عمل کرده و تغییرات آینده را پیش‌بینی می‌کنند. این امر شرکت را در بهترین جایگاه ممکن قرار خواهد داد و تحت این شرایط آینده شما تضمین می‌شود.

در آخر توجه داشته باشید که امروزه درصد بالایی از علت ترک موقعیت شغلی را عدم رضایت از مدیریت تشکیل می‌دهد. به همین دلیل لازم است تا سبکی مناسب برای خود ایجاد کنید.

منبع: forbes/modirinfo

استارت‌آپ



۱۰ منبع مهم برای تأمین مالی کسب و کارهای نوپا

مترجم: مارال مختارزاده
کارشناس ارشد کارآفرینی

معضل بیشتر استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپا مسئله تأمین مالی است. اما واقعیت این است که پول همیشه وجود دارد، فقط باید بدانید کجا آن را پیدا کنید. در اینجا، فهرستی از منابع تأمین مالی که استارت‌آپ‌ها می‌توانند از آنها بهره بگیرند، به ترتیب اولویت‌شان ارائه می‌شود. مطالعه این فهرست به شما کمک می‌کند با صرف وقت و انرژی کمتر تصمیم بهتری بگیرید.

۱. تأمین مالی استارت‌آپ با استفاده از پس‌انداز خودتان

عبارت Bootstrap به معنی «خود را انداز» و «Bootstrapping» به معنی ایجاد فرآیندی مستقل و بدون استفاده از منابع خارجی است. کسب سرمایه از پس‌اندازهای تان - اگر پس‌اندازی داشته باشید - همیشه به روش‌های دیگر تأمین مالی ارجحیت دارد. در این روش، لازم نیست زمانی را به متقاعد کردن سرمایه‌گذار اختصاص دهید. در ضمن مجبور نیستید قدرت کنترل و نفوذتان را در مسائل شرکت کاهش دهید.

۲. تأمین مالی استارت‌آپ با کمک دوستان و خانواده

برای تأمین مالی کسب‌وکار نوپای‌تان از خانواده و نزدیکان‌تان شروع کنید. خانواده و دوستان‌تان جزو افرادی هستند که در شرایط بحرانی به شما اعتماد خواهند کرد. می‌توانید در مراحل ابتدایی توسعه کسب‌وکاران‌تان از آنان پول قرض بگیرید. حتی اگر بخواهید از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای هم کمک بگیرید، آنها مایل‌اند شخص اول‌های زندگی‌تان را ببینند. یعنی خود واقعی‌تان و کسانی که به شما اعتماد دارند.

۳. تأمین مالی استارت‌آپ از طریق کمک‌های مالی کوچک

این روش اغلب نادیده گرفته می‌شود، اما می‌تواند کمک شایانی به ایجاد منابع مالی جایگزین و سایر پیشرفت‌های تکنولوژیکی داشته باشد. صندوق‌های تأمین مالی دولتی منابع خوبی هستند، اما تیم‌سازی با اساتید دانشگاه‌های دولتی می‌تواند رویکردی هوشمندانه‌تر باشد. از طریق دانشگاه و دانشگاهیان می‌توانید علاوه بر دریافت کمک‌های مالی به شما همکاری و نتایج کارتان را منتشر کنند. برنده‌اید.

۴. تأمین مالی استارت‌آپ از طریق وام و تسهیلات مالی

اگر کسب‌وکارتان موقتا نیاز به مقداری پول نقد دارد، برای دریافت وام‌های دولتی مخصوص کسب‌وکارهای کوچک - نرخ بهره پایین - یا تسهیلات بانکی اقدام کنید. اما توجه داشته باشید؛ بانک‌های تجاری اغلب از اعطای وام به شرکت‌های نوپا خودداری می‌کنند. دلیل این کار هم ریسک بالا و عدم تقارن اطلاعاتی استارت‌آپ‌هاست.

۵. تأمین منابع استارت‌آپ از طریق مراکز رشد

استارت‌آپ‌های واقع در مراکز رشد دانشگاه‌ها یا سازمان‌های دیگر می‌توانند از منابع و حمایت‌های این مراکز بهره‌مند شوند. حمایت مراکز رشد از استارت‌آپ‌ها با ارائه امکاناتی نظیر آزمایشگاه‌ها، فضای اداری، مشاوره، پول نقد، بازاریابی و... صورت می‌گیرد. این مراکز دقیقا در زمان آسیب‌پذیری شرکت‌های نوپا چنین خدماتی را به آنها ارائه می‌دهند.

۶. تأمین منابع مالی استارت‌آپ از طریق سرمایه‌گذاران فرشته‌خو

شبکه‌های از سرمایه‌گذاران فرشته‌خو که صنعت‌تان را درک کنند و علاقه مشتری‌ها با شما داشته باشند، می‌تواند کمک مفیدی به تأمین مالی کسب‌وکارتان بکند.

۷. تأمین منابع مالی استارت‌آپ از طریق سرمایه‌گذاران خطرپذیر

این روش را در مراحل اولیه توسعه کسب‌وکاران امتحان نکنید؛ VCها در سهام‌تان شریک می‌شوند و کنترل اوضاع را در دست می‌گیرند. این کارآمدترین مسیر نیست، زیرا نیازمند حداقل شش ماه زمان برای جست‌وجو و انعقاد قرارداد است. جست‌وجوی‌تان را از شبکه محلی کارآفرینان آغاز کنید. پس از آن، وبسایت سرمایه‌گذاری خطرپذیر ملی را بررسی کنید.

۸. تأمین منابع مالی استارت‌آپ از طریق بازارهای تهاتری: تبادل کالاها یا خدمات به عنوان جایگزینی برای پول نقد می‌تواند راهی عالی برای تأمین مالی در مراحل ابتدایی باشد. به عنوان مثال در آمریکا ۵۰۰ هزار کسب‌وکار به‌طور فعال از معاملات سازمان‌دهی شده به‌عنوان مکمل معاملات نقدی خود استفاده می‌کنند. با عضو شدن در بازارهای تهاتری، شرکت‌ها می‌توانند خرید کالاها و خدمات موردنیازشان را از طریق فروش محصولات و خدمات مازاد خود تأمین مالی کنند.

۹. مشارکت استارت‌آپ‌ها با کسب و کارهای بزرگ و معتبر

ممکن است شرکتی معتبر در زمینه توسعه محصول ضعیف عمل کند. این شرکت احتمالا مایل است برای پیشبرد اهداف مالی، شرکاتی را با کسب‌وکاری نوآور و نوپا ایجاد کند. برای مثال شرکت‌های کوچکی که شبکه‌های اجتماعی سفارشی را برای شرکت‌های بزرگ و معتبر، توسعه می‌دهند.

۱۰. برای تأمین مالی استارت‌آپ به مشتری عمده متعهد شوید

بعضی مشتریان تمایل دارند هزینه‌های توسعه‌ای شما را پوشش دهند تا بتوانند محصول‌تان را قبل از دیگران در اختیار داشته باشند. مزیت این روش آن است که فرآیند تولیدتان (برای اطمینان از مطابقت با نیاز مشتری) مرتباً کنترل می‌شود. حتی شرکت‌های بزرگ هم به بهترین مشتریان‌شان به‌عنوان منبعی برای تأمین مالی پروژه‌های جدید نگاه می‌کنند. این کار، جوهر توسعه کسب‌وکاری مناسب است. این که کدام مسیر را انتخاب کنید، به عهده خودتان است. اما باید بدانید؛ تمام تصمیمات مربوط به تأمین مالی کسب‌وکاران، باید با در نظر گرفتن دو عامل اتخاذ شود. میزان هزینه‌ها و منافع کسب‌وکاران در بلندمدت. پس تمام گزینه‌ها را با دقت بررسی کنید.

منبع: forbes/modirinfo

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

چهارشنبه | ۲ خرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۷۲ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز توزیع: نشر گستر امروز

آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آین نامه اخلاقی حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱/۳۲ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR
INFO@FORSATNET.IR

درنگ



به دنبال تصویب قانون حمایت از حریم خصوصی افراد در فضای مجازی

«رسول سربان» رئیس سازمان فناوری اطلاعات ایران از دغدغه حریم خصوصی کاربران اینترنتی گفته و خیر تصویب قانون حمایت از حریم خصوصی کاربران در فضای مجازی و نیز امکان پیگیری تخلفات پیرامون این مسئله را اعلام کرده است. او تاکید کرده که این قوانین نسبی هستند، اما در هر حال تا سه ماه آینده به تصویب نهایی خواهند رسید و همان‌طور که در بسیاری از کشورهای جهان، قانون حریم شخصی تعریف شده، در ایران هم این موضوع تعریف خواهد شد.

به گزارش دیجیاتو، معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات هدف از تدوین این قانون را اعتمادسازی برای کاربران در راستای امنیت اطلاعاتشان در فضای مجازی و نیز امکان پیگیری تخلفات در این فضا عنوان کرد: «پیش‌نویس این لایحه با همکاری مرکز ملی فضای مجازی، مرکز پژوهش‌های مجلس، پژوهشگاه قوه قضائیه و نیز سازمان فناوری اطلاعات ایران در حال نهایی‌سازی است و پیش‌بینی می‌شود لایحه مورد نظر تا سه ماه آینده تدوین و برای قانونی شدن و تصویب به مجلس ارسال شود.»

او می‌گوید که لایحه حمایت از حریم خصوصی کاربران در فضای مجازی یکی از پنج لایحه حقوقی فناوری اطلاعات است که توسط سازمان فناوری اطلاعات ایران در حال تدوین برای ارائه به دولت و مجلس است: «موضوع اعتمادسازی کاربران و جلوگیری از سوءاستفاده از دیتای کاربران فضای مجازی و نیز امکان پیگیری تخلفاتی که در این فضا رخ می‌دهد از جمله محورهایی است که در این لایحه برای آن ساز و کار در نظر گرفته شده است.»



«مهدی واعظی» کارشناس امنیت اطلاعات ضمن خوشنودی از این اتفاق می‌گوید که حریم کاربران کشور در فضای مجازی در حال حاضر علنا وجود ندارد و بسیاری از مردم وقتی دم از آن زده می‌شود یا تمسخر به این واژه نگاه می‌کنند، در حالی که این فضا به تعبیر او همانند یک خانه شیشه‌ای زندگی ما را برای همگان نمایان ساخته است: «در این بین اپراتورها و برخی شرکت‌های تبلیغاتی (دیجیتال مارکتینگ) بیشتر از بقیه سازمان‌ها از این موضوع سودجویی می‌کنند و با وجود تذکرات تندی که وزیر ارتباطات به آنها داده، هنوز هم مشکل پابرجاست، زمانی که کاربر پشت کنکوری از همه جا بی‌خبر ناگهان پیامکی مبنی بر کلاس‌های آمادگی کنکور می‌گیرد، مشخص است که اطلاعاتش در جایی درز شده و این موضوع در ایران هیچ‌گونه راهی برای پیگیری ندارد.»

این کارشناس امنیت بنگاه‌های بزرگ دیجیتال مارکتینگ و بده بستن‌های آنان با اپراتورها و دیگر ارگان‌ها را بزرگ‌ترین تهدید کاربران و تجاوز به حریم خصوصی آنها عنوان می‌کند و معتقد است که شاید در نگاه اول این یک مسئله به ظاهر ساده باشد ولی کار در برخی مواقع بیخ پیدا می‌کند: «مردم به پیامک‌هایی که برای آنها می‌آید توجه نداشته باشند، ناگهان می‌بینند حساس به نام شما باز شده یا شماره سیم کارتی به نام‌تان ثبت شده و هر اتفاقی ممکن است بیفتد و از نظر قانون هیچ چیز جز کوتاهی شخص این وسط مقصر نیست. تا وقتی این نواقص قوانین وجود دارد، مردم هم باید محتاط‌تر عمل کنند.»

بسته‌بندی خلاق



برای مطالعه ۹۷۴ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

پرسش: مدیر کسب‌وکاری در حوزه تولید غذاهای آماده هستم و به تازگی تصمیم به راه‌اندازی یک فروشگاه زنجیره‌ای تخیفی گرفتم اما از این حوزه هیچ شناختی ندارم، در صورت امکان راهنمایی کنید؟

کلینیک کسب‌وکار

راه‌اندازی فروشگاه تخفیفی

پاسخ کارشناس: راه‌اندازی فروشگاه زنجیره‌ای تخفیفی چند وقتی است که در کشور ما رایج شده است و بسیاری از کسب‌وکارها به سراغ احداث چنین فروشگاه‌هایی رفته‌اند. از مهم‌ترین ویژگی این فروشگاه‌ها، سود کم و فروش زیاد است؛ برای مثال حاشیه سود ناخالصی وال‌مارت بزرگ‌ترین فروشگاه زنجیره‌ای دنیا تنها یک‌درصد است، این درحالی است که فروش در این فروشگاه آنقدر بالاست که پس از کسر هزینه‌ها باز هم سود به‌مراتب بالاتر از دیگر فروشگاه‌های زنجیره‌ای است. پس فردی که به فکر احداث چنین فروشگاه‌هایی می‌افتد نباید به فکر سود بالا باشد و باید سعی کند از طریق فروش

زیاد حاشیه سود خود را بالا ببرد. علاوه بر این چنین فروشگاه‌هایی برای افزایش فروش خود باید دائم به فکر ارائه محصولات تخفیفی باشند. بررسی رفتار خرید مشتریان نشان می‌دهد که تقریباً تمامی مشتریان حتی کسانی که در گروه درآمدی بالا قرار دارند، نسبت به محصولات تخفیفی واکنش مثبت نشان می‌دهند و سعی می‌کنند که یک‌بار هم که شده سری به چنین فروشگاه‌هایی بزنند. وال‌مارت در استراتژی خود روی فروش بالا و سود کم تاکید دارد و همین عامل باعث شده که هر هفته یک‌سوم از جمعیت آمریکا حداقل یک‌بار به فروشگاه‌های آن سر بزنند. علاوه بر این موارد این فروشگاه‌ها به دلیل فروش بالای خود باید به نکات دیگری نیز توجه کنند. یک - آموزش ویزیتورها از

موضوعات مهمی است که این دسته از فعالان بازار باید به آن توجه کنند. فروشندگانی که باید سرعت پاسخگویی بالایی داشته باشند. دو - از موارد دیگری که این فروشگاه‌ها باید به آن دقت کنند، نحوه انبارداری و نگهداری محصولات است. باید به‌گونه‌ای باشد که توزیع محصولات نیز به آسانی انجام شود. سه - در چنین فروشگاه‌هایی نحوه کار کردن رانندگان نیز تغییر خواهد کرد و باید نحوه آوردن محصولات و توزیع آنها به شعبه‌های دیگر با سرعت عمل بالاتری انجام شود. به‌رحال معمولاً چنین فروشگاه‌هایی به دلیل اینکه مستقیماً با تولیدکنندگان ارتباط برقرار می‌کنند، خطر بزرگ برای شرکت‌های توزیع محسوب می‌شوند. پس همین عامل می‌تواند فروش آنها را بالاتر ببرد و سود بالاتری را نصیب آنها کند.

مدرسه مدیریت

ایجاد وب‌سایتی همگام با تصویر ذهنی از برند

استفاده از نقاشی و نوشتار: «هرمس» برندی است که به دست‌ساز بودن، به هنرمندان دست‌ساز و طراحان به یک نسبت اهمیت می‌دهد. - روش احساسی و غیرعادی: «هرمس» تخیل مشتریان خود را برمی‌انگیزد. - استفاده از رنگ نارنجی و جعبه‌های نارنجی، نشانه‌ای از برند. - خطوط مورب کم‌رنگ که در تمام صفحه دیده می‌شود - به شکل کوه‌های روی زین که نشان‌دهنده تجارت آن است. صفحه بعدی وب نشان‌دهنده کالسکه سواری است که از کالسکه پیاده می‌شود. او برای تحویل خریدها آماده بود و ما را به سمت دنیای «هرمس» می‌برد. شما معنی کلمه یا شمشر بردین و کار شمشرین، سمفونی ابزار را می‌بینید، دعوت‌شده‌اید تا به لحاظ

احساسی از یادداشت‌های «هرمس» از زبان «بارونس نیکا»، از مجموعه «امیل هرمس» شگفت‌زده شوید، جادوی آنها در تمام صنایع‌دستی جهان، مواد و پیشینیان دیده می‌شود. زمانی که کالسکه به سمت بوتیک پیش می‌رود با دسته‌ای از گرهه و موس‌ها هدایت می‌شوند و محصولات به ترتیب نشان داده می‌شوند. این سایت اوج احساس و جشن حس‌ها را نشان می‌دهد. چشم و گوش در آن دخیل می‌شوند. این برند، دیدگاه جهانی را همراه با زیبایی‌شناختی‌ها نشان می‌دهد. محصولات آن به‌خوبی نمایش داده می‌شوند؛ خرید نتیجه مستقیم احساسی است که با جست‌وجو در وب‌سایت حاصل می‌شود و محصولات فروخته‌شده به‌صورت آنلاین بسیار محدود هستند. منبع: hormond.com

مسیر موفقیت



مدیریت کارآمد وقفه‌های بین کار

کار کردن باید با وقفه‌های چند دقیقه‌ای همراه باشد، کار بی‌وقفه، مغز را خسته می‌کند، میزان بهره‌وری را کاهش می‌دهد و به زمان بیشتری نیاز دارد. تحقیقات نشان داده است آنتراکت (وقفه کوتاهی که در مدت انجام یک کار بلند و طولانی ایجاد می‌شود) برای انسان مفید است. این وقفه‌ها تمرکز را افزایش داده و بهره‌وری را بالا می‌برند اما معمولاً مدیریت صحیحی روی آنها انجام نمی‌شود. اغلب افراد غرق در کار فراموش می‌کنند به خودشان استراحت دهند. همچنین گاهی اوقات لیست‌های کاری به اندازه‌ای شلوغ هستند که فرد باید بی‌وقفه کار کند تا پروژه خود را به موقع تحویل دهد. در صورتی که کار بی‌وقفه تأثیری در افزایش سرعت ندارد و حتی بهره‌وری را پایین می‌آورد.

وقفه‌های کوتاه کمک می‌کنند کارها با سرعت بیشتری انجام شوند. اگر بین کارهای خود وقفه‌های کوتاه دارید، اما تفاوتی در بهره‌وری احساس نمی‌کنید احتمالاً این کار را به درستی انجام نمی‌دهید. هنگام آنتراکت یا وقفه باید به‌طور کامل از کار فاصله گرفت. به‌عنوان مثال هنگامی که ناهار می‌خورید هم‌زمان ایمیل‌های‌تان را چک نکنید. وقفه‌ها زمانی جواب می‌دهند که فرد از نظر ذهنی به‌طور کامل از کار فاصله بگیرد.

فردی که از آنتراکت باز می‌گردد تمرکز بیشتری دارد، خلاق‌تر است و ایده‌های جالب‌تری دارد. این فرد دیگر نیازی به چک کردن ایمیل یا شبکه‌های اجتماعی ندارد و برای ادامه کار با انگیزه است. اما چگونه می‌توان استفاده مفیدتری از وقفه‌ها داشت؟ در ادامه این مقاله به معرفی روش‌هایی برای مدیریت بهتر آنها می‌پردازیم.

وقفه‌های ۵ تا ۱۵ دقیقه‌ای

تسام فعالیت‌های فیزیکی تأثیر بالایی روی افزایش بهره‌وری، تمرکز و خلاقیت دارند. به‌عنوان مثال از جای‌تان بلند شوید، از پله‌ها بالا و پایین بروید، از ساختمان بیرون بروید و حرکات ورزشی ساده انجام دهید. مهم نیست چه حرکتی انجام می‌دهید مهم این است که حرکات فیزیکی خون را در بدن حرکت داده و احساس سادایی را افزایش می‌دهند. یک آنتراکت پنج دقیقه‌ای اگر با حرکات مناسب همراه باشد تأثیر آن از آنتراکت ۳۰ دقیقه‌ای بیشتر است.

گاهی اوقات مفیدترین کار هنگام استراحت این است که هیچ کاری انجام ندهید. به جای مرور لیست انجام کار تمرینات ذهن آگاهی انجام دهید یا چند نفس عمیق بکشید. این تمرین‌ها انرژی مغز را افزایش می‌دهند و انجام آنها می‌تواند بین دو تا ۲۰ دقیقه طول بکشد.

اگر پنجره‌ای دارید که رو به منظره سرسبز باز می‌شود هر از گاهی به بیرون خیره شوید و از تماشای منظره لذت ببرید. تحقیقات نشان داده‌اند تماشای مناظر طبیعی منجر به عملکرد بهتر تمرکز می‌شوند.

وقفه‌های ۳۰ دقیقه‌ای

اگر برای وقفه خود ۳۰ دقیقه زمان در نظر گرفته‌اید، پیاده‌روی سریع، بهترین پیشنهاد است. پشت میز نشستن برای ساعت‌های متوالی میزان انرژی را به‌شدت کاهش می‌دهد. اگر هوا بارانی یا سرد است چند بار از پله‌ها بالا و پایین بروید، در محوطه پارکینگ قدم بزنید یا در اطراف ساختمان پیاده‌روی کنید.

گاهی اوقات تمیز یا مرتب کردن محیط کار بهترین وقفه است. شلوغی و نامرتب بودن رابطه مستقیمی با استرس دارد. نامرتب بودن این ذهنیت را در خودتان و دیگران ایجاد می‌کند که هیچ کنترلی روی اوضاع اطراف خود ندارید. همچنین ممکن است بین این شلوغی‌ها



مدرکی که مدت‌ها دنبالش بوده‌اید را پیدا کنید. به‌طور کلی مرتب بودن محیط کار روی روحیه تأثیر می‌گذارد و میزان استرس را کاهش می‌دهد. صحبت کردن با سایر همکاران نیز ایده خوبی برای آنتراکت است. با دوستان خود تماس بگیرید یا با همکاران مدتی در مورد هر موضوعی به‌جز کار صحبت کنید.

وقفه‌های ۶۰ دقیقه‌ای

اگر می‌خواهید ۶۰ دقیقه استراحت کنید حتماً از محیط کار خارج شوید. با دوست یا همکاران بیرون از محل کار ناهار یا قهوه بخورید. صحبت کردن با همکاران نه تنها برای بهبود روابط خوب است بلکه میزان استرس را نیز کاهش می‌دهد.

اگر ذهن‌تان شلوغ است و به موضوعات مختلف فکر می‌کنید، آنها را روی کاغذ یادداشت کنید تا هم ذهن‌تان از آشفتگی خارج شود و هم راحت‌تر بتوانید روی آنها فکر کنید. اگر پروژه بزرگی دارید، همه مراحل را روی کاغذ یادداشت کرده و سازمان‌دهی کنید. ماز که افکار مختلف داشته باشد زود خسته شده و متمرکز نمی‌شود.

کتاب خواندن نیز ایده خوبی است. به‌چشم‌تان استراحت دهید و کتاب کاغذی مطالعه کنید. گاهی اوقات مطالعه یک داستان بیشتر از گوش دادن به موسیقی، قدم زدن یا قهوه خوردن استرس را کم می‌کند. مطالعه، ضربان قلب را کاهش می‌دهد، تنش ماهیچه‌ها را کم می‌کند و با کاهش نگرانی‌ها به ریلکس شدن بدن کمک می‌کند.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit