

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

افزایش سرعت اینترنت تایک گیگابیت بر ثانیه

ممکن است بسیاری از شهروندانی که از بسته‌های اینترنت خانگی با سرعت بالا استفاده می‌کنند، گاهی نگران کم‌فروشی در حجم یا سرعت کمتر از سرعت اسمی خریداری شده باشند. برای حل این...

۶

۵ عامل محرک بازار مسکن نشان می‌دهد

افزایش بازدهی مسکن به بالای ۱۰ درصد؟

در سه ماهه نخست سال جاری رشد بخش مسکن ۷ درصد بوده که هنوز شاهد پایین بودن بازده سرمایه در این بخش هستیم، اما پیش‌بینی می‌شود نرخ رشد بخش ساختمان در نیمه دوم سال جاری بالاتر از نرخ تورم قرار بگیرد. بخش مسکن طی ۴۰ سال گذشته میانگین رشد ۴۰ درصد را تجربه کرده که یکی از جذاب‌ترین حوزه‌های سرمایه‌گذاری بوده است. البته به دنبال رکود این بخش از ابتدای سال ۱۳۹۱ تا انتهای پاییز سال گذشته همواره نرخ منفی را تجربه کرد. اما بخش مسکن پس از ۲۱ فصل رکود شدید در حال حاضر به رشد ۷ درصد رسیده است؛ رشدی که هنوز پایین‌تر از نرخ تورم است و به همین دلیل بازده...

۳

تعیین تکلیف موسسات غیرمجاز با همکاری نهاد قضایی در حال انجام است

بررسی پول مجازی در بانک مرکزی

۴

مدیریت و کسب‌وکار



مدیر عامل بلک بری؛ دیگر خطری ما را تهدید نمی‌کند

- ۸ نکته در راستای تقویت کار تیمی
- غذای سالم برای کار آفرینی!
- برندسازی به سبک بزرگان
- ابزاری خلاق برای رسیدن به ایده‌های خلاقانه
- انواع رابطه میان آژانس تبلیغاتی و مشتری
- فولکس و آگهی نوستالژیک دهه شصتی

۸ تا ۱۶

یادداشت

راهکارهای تقویت بخش خصوصی در ایران



بهمن آرمان
اقتصاددان

دولت می‌تواند با اتخاذ تدابیر و برنامه‌های منسجم کسری بودجه ناشی از کاهش درآمد نفت را جبران کند. راهکارهایی مثل کاهش تصدی‌گری دولت و افزایش حضور بخش خصوصی در اجرای پروژه‌های عمرانی می‌تواند موجب تقویت بخش خصوصی در اقتصاد برای جبران بخشی از تکالیف بودجه‌ای شود. کوچک‌سازی و چابک‌سازی بخش‌های دولتی و حذف ناهمواری‌های موجود...

۳

یادداشت

نوید ورود

سرمایه‌های خارجی



محمد مهدی ناسوتی فرد
تحلیلگر بازار سرمایه

شرایط این روزهای بازار سهام رو به بالا پیش‌بینی می‌شود...

۵

معاون وزیر راه:

چهار خطه شدن محور هراز به ۵ هزار میلیارد ریال اعتبار نیاز دارد

مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور گفت: از ۱۰۱ کیلومتر محور چهار خطه هراز، اکنون ۴۵ کیلومتر آن در دست ساخت قرار دارد که برای تکمیل آن نیازمند ۵ هزار میلیارد ریال (۵۰۰ میلیارد تومان) اعتبار هستیم. خیرالله خادمی روز چهارشنبه در حاشیه بازدید از عملیات اجرایی تکمیل جاده هراز در گفت‌وگو با خبرنگاران افزود: محور هراز یکی از مهم‌ترین مسیرهای منتهی به شمال کشور به شمار می‌رود که تاکنون ۵۵ کیلومتر آن چهارخطه شده است. معاون وزیر راه و شهرسازی اظهار داشت: عملیات چهار خطه شدن جاده هراز از سال ۸۹ آغاز شد، اما در دو سال اخیر ۳۰ کیلومتر آن زیر بار ترافیک رفت؛ اکنون ۵۵ کیلومتر آن به صورت چهارخطه در یکی از زیباترین مسیرهای جاده‌های کشور زیر بار ترافیک است. وی گفت: از ۱۰۱ کیلومتر مسافت این مسیر، حدود ۵۳ کیلومتر آن به تونل، پل و دیوارهای حایل اختصاص دارد و پیشرفت فیزیکی کل این پروژه به بیش از ۶۰ درصد رسیده است. به گزارش ایرنا، خادمی ادامه داد: در بازدیدی که امروز از کارگاه‌های مختلف تکمیل این محور انجام شده، تمام کارگاه‌های آن فعال است، اما در صورت تأمین اعتبارات مورد نیاز می‌توانیم بازدهی کار را تا دو برابر افزایش دهیم. وی با اشاره به اهمیت اتصال تهران به استان‌های شمالی کشور، اظهار داشت: برای تسهیل تردد، در این مسیر هم‌اکنون ساخت شش محور مواصلاتی مهم در دست اجراست که محور فیروزکوه به طول ۱۸۵ کیلومتر در چهار قطعه آماده شده و از این مسیر ۳۵ کیلومتر باقی مانده است که برای تملک زمین‌های معارض و تکمیل آن باید ۱۰۰ میلیارد ریال (۱۱۰ میلیارد تومان) هزینه شود.

امضای تفاهتنامه ساخت ۸ کیلومتر از آزادراه قزوین - رشت

خادمی درباره آزادراه قزوین - رشت نیز گفت: طول این آزادراه ۱۳۸ کیلومتر است که تاکنون ۱۲۷ کیلومتر آن زیربار ترافیک رفته و به تازگی نیز ۲۲۰ کیلومتر آن برای رفت‌وآمد مردم آماده شد. وی یادآور شد: تنها در سال ۹۴ و ۹۵ بالغ بر ۲ هزار میلیارد ریال (۲۰۰ میلیارد تومان) برای این ۳۲۰ کیلومتر هزینه شده است و برای آماده‌سازی هشت کیلومتر دیگر از این مسیر تفاهتنامه آن با سرمایه‌گذار مربوطه یک ماه پیش امضا شد تا با هزینه‌ای معادل ۴۸۰۰ میلیارد ریال (۴۸۰ میلیارد تومان) این مسیر به صورت رفت و برگشت آماده شود. معاون وزیر راه و شهرسازی در حوزه جاده‌های نیز اعلام کرد: این شرکت ساخت ۷۵۰۰ کیلومتر راه اصلی را در دست اقدام دارد و انتظار می‌رود سالانه بین ۱۲۰۰ تا ۱۵۰۰ کیلومتر از این راه‌ها به بهره‌برداری برسد.

مطالعه احداث ۲۴۱۰ کیلومتر آزادراه جدید مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای

حمل‌ونقل کشور با اشاره به اینکه اکنون این شرکت در ۱۶ پروژه آزادراهی کشور مشغول فعالیت است، گفت: طول این آزادراه‌ها ۱۱۸۰ کیلومتر است و اکنون ۲۴۱۰ کیلومتر ساخت آزادراه در دست مطالعه این شرکت قرار دارد. خادمی اظهار داشت: رویکرد این شرکت این است که ۲۴۰۰ کیلومتر آزادراه فعلی کشور به ۵ هزار کیلومتر افزایش یابد.

بهره‌برداری از ۹۱۹ کیلومتر مسیر ریلی تا پایان سال وی با بیان اینکه شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل در سطح کشور ۲۲ پروژه ریلی نیز به طول ۲۴۳۰ کیلومتر را در دست احداث دارد، گفت: پیش‌بینی می‌کنیم ۹۱۹ کیلومتر از این شبکه ریلی تا پایان سال جاری به بهره‌برداری برسد ضمن آنکه دو خطه شدن ۹۰۰ کیلومتر از شبکه ریلی کشور نقطه عطفی در توسعه خط آهن در کشور خواهد بود. خادمی با بیان اینکه برای تهیه ریل مشکلی وجود ندارد، گفت: با توجه به فاینانس کشور هند تاکنون ۱۵۰ هزار تن ریل وارد کشور شده است تا در شبکه ریلی کشور به تدریج مورد استفاده قرار گیرد، همچنین ذوب‌آهن ایران به هر میزانی ریل تولید کند، ما آمادگی داریم این ریل‌ها را برای نصب در شبکه ریلی خریداری کنیم، اما هنوز ذوب‌آهن نتوانسته ریل تولیدی خود را به بازار عرضه کند. وی در پایان به اهمیت اتصال پنج استان کشور به شبکه ریلی اشاره کرد و افزود: شبکه ریلی به شهر همدان متصل شد؛ خط آهن کرمانشاه تا دو ماه آینده به بهره‌برداری می‌رسد و اتصال راه‌آهن به ارومیه نیز تا یک هفته آینده ریل‌گذاری آن به پایان می‌رسد. خادمی ادامه داد: از خط آهن قزوین - رشت ۳۲ کیلومتر باقیمانده و خط آهن میانه - بستان آباد - تبریز نیز به طول ۶۵ کیلومتر تا پایان امسال به بهره‌برداری خواهد رسید. به گزارش ایرنا، مدیرعامل شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور روز گذشته به همراه جمعی از خبرنگاران پروژه‌های چهارخطه شدن هراز بازدید کرد.

سهام سرمایه‌گذاری خارجی در صنعت، معدن و تجارت در دولت‌های روحانی چقدر است؟

پس از برجام تاکنون

باید خاطر نشان کرد که پس از برجام (۲۵ دی‌ماه ۱۳۹۴) و تا پایان نیمه اول مهرماه سال جاری ۱۲۰ طرح با حجم سرمایه‌گذاری ۷ میلیارد و ۳۹۰ میلیون دلار مورد تصویب هیأت سرمایه‌گذاری خارجی قرار گرفته که ۴۵ طرح آن به بهره‌برداری رسیده و ۷۵ طرح دیگر در مرحله اجرایی قرار دارد.

دولت یازدهم

علاوه بر این در دولت یازدهم ۱۹۶ طرح با میزان سرمایه‌گذاری خارجی ۷ میلیارد و ۷۴۰ میلیون دلار در بخش صنعت، معدن و تجارت مصوب شد که ۸۹ طرح آن به بهره‌برداری رسید و ۱۰۷ طرح دیگر نیز در دست اجراست.

از ابتدای دولت دوازدهم تاکنون

از سوی دیگر از ابتدای دولت دوازدهم تاکنون ۱۸ طرح با میزان سرمایه‌گذاری خارجی بیش از یک میلیارد دلار به تصویب رسید که پنج طرح آن مورد بهره‌برداری قرار گرفته و ۱۳ طرح آن در حال اجراست.

حجم سرمایه‌گذاری خارجی در کلان اقتصادی کشور (۱۳۹۲ تاکنون)

گفتنی است تعداد کلیه طرح‌هایی که در بخش اقتصادی کشور طی بازه زمانی مذکور به تصویب رسیده ۳۴۶ طرح با میزان سرمایه‌گذاری ۲۴ میلیارد و ۹۵۰ میلیون دلار بود که سهم بخش صنعت، معدن و تجارت از آن معادل ۲۵ درصد برآورد شده بود.

صادرات گاز به عراق تا سه برابر قابل افزایش است

ضرورت ظرفیت‌سازی برای توسعه صادرات

قائم‌مقام وزیر صنعت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران با تأکید بر لزوم ظرفیت‌سازی برای توسعه صادرات به کشورهای هدف و سایر کشورها، از برنامه‌ریزی برای تغییرات ساختاری در سازمان توسعه تجارت برای حرکت روان‌تر آن به سمت تحقق اهداف صادراتی و چابک‌سازی خبر داد. «مجتبی خسرو تاج» عصر روز چهارشنبه در همایشی در جمع رایزنان بازرگانی ایران در محل سازمان توسعه تجارت، در دو سال گذشته برای خروج سازمان توسعه تجارت از شکل سنتی آن تلاش‌هایی در قالب تفکیک مقوله‌های سیاست‌گذاری و حکمرانی و تبدیل شدن به یک نهاد توصیه‌ای و ترویجی انجام شد. به گفته وی، این موضوع در آخرین جلسه شورای عالی صادرات با حضور اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری مطرح شد تا سازمان توسعه تجارت بتواند همچون یک سازمان بین‌المللی به حرکتی پویا بپردازد. خسرو تاج با تأکید بر لزوم ظرفیت‌سازی برای توسعه صادرات، اظهار داشت: رایزنان بازرگانی باید بتوانند محدودیت‌های بنگاه‌های ایرانی در بازارهای هدف را رفع کرده و به ارائه مشاوره به آنها بپردازند. وی با اشاره ویژه به بازار بزرگ کشور عراق، تصریح کرد: عراق یکی از مهم‌ترین بازارهای صادراتی کشور است، به‌طوری که ایران در شش ماه نخست امسال با ۳ میلیارد و ۱۷۰ میلیون دلار صادرات، به دومین مقصد صادراتی این کشور تبدیل شد. این مقام مسئول افزود: این مهم در حالی به‌دست آمده که سهم سایر کشورها در صادرات به این کشور در این مدت کاهش داشته است. وی بیان داشت: برای بازار عراق نیازمند حضور تیمی ۱۰ نفره از سوی سازمان توسعه تجارت و استفاده از توانمندی نیروهای بومی و ایجاد شعبه‌ای از اتاق بازرگانی در این کشور هستیم. در ادامه، «ناصر بهزاد» رایزن بازرگانی ایران در عراق افزود: رشد قابل ملاحظه صادرات ایران به عراق در ماه‌های گذشته به‌طور عمده مربوط به تغییر مستمر ترکیب کالاهای صادراتی به این کشور بوده است. وی، چین و ترکیه را رقیبان اصلی ایران در بازار عراق دانست و گفت: توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی به‌عنوان یک اولویت در این کشور در دستور کار است.

قائم‌مقام وزیر صنعت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران با تأکید بر لزوم ظرفیت‌سازی برای توسعه صادرات به کشورهای هدف و سایر کشورها، از برنامه‌ریزی برای تغییرات ساختاری در سازمان توسعه تجارت برای حرکت روان‌تر آن به سمت تحقق اهداف صادراتی و چابک‌سازی خبر داد. «مجتبی خسرو تاج» عصر روز چهارشنبه در همایشی در جمع رایزنان بازرگانی ایران در محل سازمان توسعه تجارت، در دو سال گذشته برای خروج سازمان توسعه تجارت از شکل سنتی آن تلاش‌هایی در قالب تفکیک مقوله‌های سیاست‌گذاری و حکمرانی و تبدیل شدن به یک نهاد توصیه‌ای و ترویجی انجام شد. به گفته وی، این موضوع در آخرین جلسه شورای عالی صادرات با حضور اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهوری مطرح شد تا سازمان توسعه تجارت بتواند همچون یک سازمان بین‌المللی به حرکتی پویا بپردازد. خسرو تاج با تأکید بر لزوم ظرفیت‌سازی برای توسعه صادرات، اظهار داشت: رایزنان بازرگانی باید بتوانند محدودیت‌های بنگاه‌های ایرانی در بازارهای هدف را

۸۸۹۳۶۶۵۱



سازمان آگهی ما

یادداشت

نابره رنج، گنج میسر است!

خالدتوکلی
جامعه‌شناس

تربیدی نیست در جامعه‌های زندگی می‌کنیم که افسار و گروه‌های اجتماعی با مسائل فراوانی دست به گریبانند. در این نوشتار هدف آن نیست که از توسعه و موانع آن به شیوه کلاسیک سخنی به میان آید، بیشتر هدف آن است که از منظری غیرتوسعه‌ای به پدیده‌ای که اکنون در جامعه رواج دارد، پرداخته شود. حال ممکن است این پدیده که به یک مسئله اجتماعی تبدیل شده بر روند توسعه مؤثر باشد. یکی از مسائلی که جامعه ما را به این حال‌وروز انداخته و در محافل علمی و دانشگاهی کمتر مورد بررسی قرار گرفته این است که دستیابی به مزایای اجتماعی قدرت، ثروت و منزلت برای برخی از افراد جامعه بسیار ساده و آسان شده است به‌گونه‌ای که این افراد ره صدساله را یک‌شبه می‌پیمایند. در ظاهر شاید گفته شود این امر تنها مسئله اجتماعی نیست، بلکه باید آن را به‌منابه مزیت‌ی برای جامعه به شمار آورد. برای تبیین این مسئله به مثال‌هایی در حوزه اقتصاد و منزلت و مقایسه آن با گذشته اشاره می‌کنم: در گذشته‌ای نه‌چندان دور و در آموزش و تربیت افراد، صرفاً هدف و آرمان اجتماعی دارای اهمیت نبود بلکه همراه با آن وسیله و راه رسیدن نیز مهم تلقی می‌شد. ثروت آن‌گاه مطلوب بود که نتیجه کار و رنج باشد، در غیراین صورت مورد پسند جامعه واقع نمی‌شد و این امر را در فرآیند جامعه‌پذیری به نسل‌های آینده القا می‌کردند. در آن زمان‌ها، یک راه مقبول و معقول برای رسیدن به ثروت وجود داشت و آن این بود که «نابره رنج، گنج میسر نمی‌شود». کار سرمایه‌جاودانی و جوهر انسان بود و ثروتی که از این طریق حاصل می‌شد، حلال و مشروع بود.

در مقابل چند راه وجود داشت که از طریق آنها دستیابی به ثروت بادآورده ممکن بود، اما همواره در داستان‌های فولکلوریک و فرهنگ عامه مورد مذمت واقع می‌شد تا مبادا به الگویی برای جوانان تبدیل شود. یکی از آن راه‌ها دستیابی به ثروت فراوان از طریق ارث بود. حکایات و داستان‌هایی که محتوا و مضامین اخلاقی داشتند معمولاً نگاه خوش‌بینانه‌ای نسبت به این راه رسیدن به ثروت نداشتند. در بیشتر نسل‌های گذشته، فردی که ارث فراوانی به او می‌رسیدیا در حلقه دوستان ناباب گرفتار می‌آمد یا تبلی و مفت‌خوری بر وی چیره می‌گشت و طولی نمی‌کشید که ثروت بادآورده به پایان می‌رسید. راه دوم دستیابی به ثروت، یافتن گنج بود. در برخی از حکایات چنین روایت می‌شد که افرادی که گنجی را می‌یافتند در نهایت و به هنگام تقسیم آن بر اثر طمع و زیاده‌خواهی همدیگر را می‌کشتند. در برخی دیگر از حکایات‌ها، گنج طلسم‌شده و درحالی‌که به‌وسیله موجودات یا حیوانات خطرناکی از آن مراقبت می‌شود، توصیف می‌شود، شرط رسیدن به آن نیز همواره گذشتن از آن موقعیت‌های مرگبار و بازی با جان بوده است که اگر قناعت و مناعت طبع داشته باشیم ثروت و مال دنیا ارزش آن را ندارد که از جان برای آن هزینه شود. این‌دو راه، آن‌چنان که در حکایات آمده است منجر به ثروت و سرمایه ماندگار و مقبول نمی‌شود، بلکه کار به‌عنوان سرمایه و ثروت جاودانی معرفی می‌شود، صرفاً از طریق رنج راه رسیدن به گنج هموار خواهد شد و این ثروت و گنج است که در جامعه پذیرفته می‌شود. در گذشته اگر فردی پس از سال‌ها کار و کوشش به ثروتی می‌رسید، به دلایل مختلف از جمله ارزش‌های اجتماعی و نظارت مبتنی بر آنکه به‌طور کلی فقر را فخر می‌دانست، برخلاف نیکسبه‌ها، آن را به وسیله‌ای برای خودنمایی تبدیل نمی‌کرد.

علاوه بر این، معمولاً افراد در سنین میانسالی و پیری به ثروت دست می‌یافتند و در این سنین نه خودنمایی پسندیده است و نه انگیزه‌ای برای آن وجود دارد. ضمناً با توجه به اینکه برای کسب و تحصیل ثروت، سال‌ها در کنار استادکار نشسته و رنج شاگردی را متحمل شده، سختی و مزارت فراوانی کشیده بودند، آن را آسان از دست نمی‌دادند.

امروزه اما وضعیت به‌گونه‌ای دیگر است. راه رسیدن به ثروت‌های افسانه‌ای (برای تعدادی از افراد جامعه) همواره است و در جوانی بدون آنکه رنجی را تحمل کنند از امکانات اقتصادی برخوردار می‌شوند، خود را برتر از دیگران می‌دانند و فخر می‌فرشند. تفاخر، خودنمایی و نمایش ثروت که اکنون به شکل‌های مختلف از داشتن تومبیل‌های وارداتی گران‌قیمت گرفته تا پوشاک‌های مارک‌دار موجب شده است که در وهله اول ثروت بر دیگر مزایای اجتماعی اولویت یابد و در وهله دوم این افراد تازه‌به‌دوران‌رسیده برای بخشی از نوجوانان و جوانان تبدیل به الگو و گروه مرجع شوند. درواقع یکی از نتایج ناخواسته ثروت‌های بادآورده، اعلام اختلاس‌های چندمیلیاردی و پرداختن به آنها در رسانه‌ها در جامعه‌ای که پول ارزش است، گرایش بیشتر به اختلاس‌گران و روش‌هایی است که در پیش گرفته‌اند. این وضعیت آن‌گاه تشدید می‌شود که این تصور در میان عامه مردم وجود دارد که با آنها برخورد جدی نیز صورت نمی‌گیرد. راز اختلاس‌های چندمیلیاردی و سیری‌ناپذیری اختلاس‌گران نیز در این نکته نهفته است که ثروت راه رسیدن به دیگر مزایای اجتماعی (منزلت و قدرت) را نیز هموار می‌سازد.

منبع: آیینده نگر

تنها ۳ روز تا پایان مهلت پرداخت مابه‌التفاوت سهام عدالت باقی است

گره کور سهام عدالت؛ کلاف سر در گم خصوصی‌سازی



ایمان ولی پور

تنها سه روز تا پایان مهرماه و مهلت پرداخت مابه‌التفاوت مبلغ سهام عدالت، فرصت باقی است و آنگونه که مسئولان سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده‌اند اگر مابه‌التفاوت سهام عدالت تا سقف یک میلیون تومان پر نشود، مسئولان دیگر مالک سهام عدالت نخواهند بود و این سهام به مالکیت دولت درمی‌آید.

این در حالی است که سامانه سهام عدالت در اسفندماه سال ۹۴ رونمایی شد و مهلت شش ماهه‌ای که از سوی سازمان خصوصی‌سازی برای تسویه باقیمانده اقساط توسط مضمولان تعیین شده بود، در پایان شهریورماه امسال به اتمام رسید، اما با تصمیم معاون اول رئیس‌جمهور در جلسه شورای عالی سیاست‌های اصل ۴۴ این مهلت تا پایان مهرماه دوباره تمدید شد.

در حقیقت، قرار بود مطابق با اهداف سهام عدالت به هر یک از مضمولان سه ارزش یک میلیون تومان از سهام شرکت‌های پرسود، سهام اختصاص یابد و اقساط آن طی ۱۰سال پرداخت شود، اما همانطور که در صورت‌حساب سهام عدالت مشخص است، شرکت‌های سرمایه‌پذیر به ازای ۱۰ سال گذشته ۵۳۲ هزار تومان سود داشته‌اند و از آنجایی که این میزان سود به یک میلیون تومان نرسیده، بنا به گفته مسئولان سازمان خصوصی‌سازی و طبق تصویب‌نامه شورای عالی سیاست‌های کلی اصل ۴۴، مضمولان سهام عدالت باید مبلغ ۵۳۲ هزار تومان را تا سقف یک میلیون تومان افزایش دهند. بر این اساس، تنها دو دهک پایین جامعه که شامل مددجویان تحت پوشش کمیته امداد امام و سازمان بهزیستی می‌شوند، یک میلیون تومان سهام عدالت را دارند و نباید مبلغی پرداخت کنند، زیرا از تخفیف ۵۰درصدی سهام عدالت برخوردارند، مابقی مضمولان حدود ۵۳۰ هزار تومان دارایی از محل این سهم داشته و باید برای دریافت سود کاملی که حدود ۱۵۰ هزار تومان برآورد شده، بقیه این رقم یعنی ۴۷۰ هزار تومان را پرداخت کنند.

سهام عدالت، سهمی برای همه
اوایل سال ۸۴ بود که با

ابلاغ سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی و شروع به کار دولت نهم، طرحی با نام «سهام عدالت» در راستای کاهش فقر و توزیع عادلانه ثروت میان اقشار مختلف جامعه کلید خورد و قرار شد تا پس از ۱۰ سال و پایان یافتن دوره این طرح به مردم سود پرداخت شود، اما ۱۰ روز بسته شده و از پرداخت سود به مردم خبری نشد؛ سرانجام قرار شد پس از ۳۱ شهریورماه امسال که مدارک همه مضمولان در سامانه سهام عدالت به ثبت رسید، سامانه ۱۰ روز بسته شده و سپس سود برای مردم واریز شود، اما مهرماه هم رسید و این بار هم خبری از سود سهام عدالت نشد و در نهایت این مهلت مجدداً تا یک ماه دیگر تمدید شد. در حالی‌که سازمان خصوصی‌سازی می‌گوید به ازای یک میلیون تومان سهام عدالت حدوداً ۱۵۰ هزار تومان سود پرداخت خواهد شد، اما محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است که فرمول محاسبه سود سهام عدالت نادرست است. او از جمله منتقدان طرح سهام عدالت در ایران است و معتقد است که مخالف قانون، برخی شرکت‌ها را از مجموعه شرکت‌های سهام عدالت خارج کرده‌اند و همچنین بخشی از سهام شرکت‌های سهام عدالت هنوز ارزش‌گذاری و تعیین تکلیف نشده است. با این‌همه، بزرگ‌ترین انتقاد پورابراهیمی به مبلغ سود سهام عدالت است. او می‌گوید که ۴۴۰ هزار تومانی که مردم به‌طور متوسط باید بپردازند حدوداً معادل ارزش خود سهام عدالت است و مجموع آن ۲۰ هزار میلیارد تومان می‌شود. همین‌طور از مجموع ۵۰ میلیون نفری که باید این مابه‌التفاوت را پرداخت کنند تاکنون تنها ۲۳ هزار نفر پول پرداخت کرده‌اند و با احتساب ۵۰ هزار تومان برای افتتاح حساب در بانک‌ها، مردم باید ۲۲۰ هزار تومان پرداخت کنند، درحالی‌که به‌طور متوسط ۸۰هزار تومان قرار است به آنها سود پرداخت شود.

تهران و ایلام، کمترین و بیشترین میزان مشارکت
نگاهی به سامانه سهام عدالت نشان می‌دهد که میزان مشارکت استان‌های مختلف در این طرح متفاوت بوده و استان ایلام بیشترین و استان تهران و یزد کمترین مشارکت را در طرح سهام عدالت داشته‌اند؛ آنطور که مسئولان سازمان خصوصی‌سازی اعلام کرده‌اند از نظر سطح مشارکت استانی مضمولان سهام عدالت، استان ایلام با ۸۸درصد، کهگیلویه و بویراحمد با ۸۵درصد و لرستان با ۸۳درصد بالاترین مشارکت در سامانه سهام عدالت را داشته‌اند. همچنین استان‌های قم، تهران و یزد به ترتیب با ۵۶، ۵۷ و ۵۷درصد مشارکت از کمترین سطح مراجعه مضمولان به سامانه برخوردار بوده‌اند.

چالش‌ها و چشم‌اندازهای سهام عدالت
از جمله مهم‌ترین چالش‌هایی که طرح سهام

عدالت به‌گفته کارشناسان با آن روبه‌رو است، شناسایی مضمولان طرح است. البته مسئله شناسایی نه‌تنها در ایران بلکه در اکثر کشورهای جهان مطرح است، اما این چالش در ایران به دلیل نبود نظام جامع مالیاتی که وضعیت درآمدی و مالی خانوارهای جامعه را منعکس می‌کند، نمود بیشتری دارد. براساس نمونه‌گیری مرکز آمار، در بهترین شرایط ۴۰درصد از خانوارهای دهک اول درآمدی در پوشش نظام‌های حمایتی هستند و بقیه خانوارهای این دهک از هیچ پوشش حمایتی برخوردار نیستند و به نظر می‌رسد که اکثر این افراد در روستاها ساکن باشند.

همچنین اختلاف‌نظر بر سر سود، چالش دیگر سهام عدالت است. درحالی‌که سازمان خصوصی‌سازی می‌گوید به ازای یک میلیون تومان سهام عدالت حدوداً ۱۵۰ هزار تومان سود پرداخت خواهد شد، اما محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است که فرمول محاسبه سود سهام عدالت نادرست است. او از جمله منتقدان طرح سهام عدالت در ایران است و معتقد است که مخالف قانون، برخی شرکت‌ها را از مجموعه شرکت‌های سهام عدالت خارج کرده‌اند و همچنین بخشی از سهام شرکت‌های سهام عدالت هنوز ارزش‌گذاری و تعیین تکلیف نشده است. با این‌همه، بزرگ‌ترین انتقاد پورابراهیمی به مبلغ سود سهام عدالت است. او می‌گوید که ۴۴۰ هزار تومانی که مردم به‌طور متوسط باید بپردازند حدوداً معادل ارزش خود سهام عدالت است و مجموع آن ۲۰ هزار میلیارد تومان می‌شود. همین‌طور از مجموع ۵۰ میلیون نفری که باید این مابه‌التفاوت را پرداخت کنند تاکنون تنها ۲۳ هزار نفر پول پرداخت کرده‌اند و با احتساب ۵۰ هزار تومان برای افتتاح حساب در بانک‌ها، مردم باید ۲۲۰ هزار تومان پرداخت کنند، درحالی‌که به‌طور متوسط ۸۰هزار تومان قرار است به آنها سود پرداخت شود.

کپی‌برداری از «کوپن سهام»
نزدیک‌ترین الگویی تجربه‌شده سهام عدالت در جهان، خصوصی‌سازی کوپنی است که از اوایل دهه ۹۰ میلادی در برخی از کشورهای کمونیستی سابق به اجرا درآمد. خصوصی‌سازی کوپنی، تلاشی بود که از تغییر سیستم اقتصاد دولتی به اقتصاد بازار تبعیت می‌کرد و کلیه شرکت‌های دولتی به شرکت‌های سهامی عام تبدیل شده و به هر یک از شهروندان بر حسب فرمولی خاص، تعدادی سهام تعلق می‌گرفت.

با اینکه روش اجرایی کشورهای مختلف در خصوصی‌سازی کوپنی با این‌همه به نظر می‌رسد که کشورهای مختلف در پوشش نظام‌های حمایتی هستند و بقیه خانوارهای این دهک از هیچ پوشش حمایتی برخوردار نیستند و به نظر می‌رسد که اکثر این افراد در روستاها ساکن باشند.

میلادی در برخی از کشورهای کمونیستی سابق به اجرا درآمد. خصوصی‌سازی کوپنی، تلاشی بود که از تغییر سیستم اقتصاد دولتی به اقتصاد بازار تبعیت می‌کرد و کلیه شرکت‌های دولتی به شرکت‌های سهامی عام تبدیل شده و به هر یک از شهروندان بر حسب فرمولی خاص، تعدادی سهام تعلق می‌گرفت.

با اینکه روش اجرایی کشورهای مختلف در خصوصی‌سازی کوپنی با این‌همه به نظر می‌رسد که کشورهای مختلف در پوشش نظام‌های حمایتی هستند و بقیه خانوارهای این دهک از هیچ پوشش حمایتی برخوردار نیستند و به نظر می‌رسد که اکثر این افراد در روستاها ساکن باشند.

همچنین اختلاف‌نظر بر سر سود، چالش دیگر سهام عدالت است. درحالی‌که سازمان خصوصی‌سازی می‌گوید به ازای یک میلیون تومان سهام عدالت حدوداً ۱۵۰ هزار تومان سود پرداخت خواهد شد، اما محمدرضا پورابراهیمی، رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس معتقد است که فرمول محاسبه سود سهام عدالت نادرست است. او از جمله منتقدان طرح سهام عدالت در ایران است و معتقد است که مخالف قانون، برخی شرکت‌ها را از مجموعه شرکت‌های سهام عدالت خارج کرده‌اند و همچنین بخشی از سهام شرکت‌های سهام عدالت هنوز ارزش‌گذاری و تعیین تکلیف نشده است. با این‌همه، بزرگ‌ترین انتقاد پورابراهیمی به مبلغ سود سهام عدالت است. او می‌گوید که ۴۴۰ هزار تومانی که مردم به‌طور متوسط باید بپردازند حدوداً معادل ارزش خود سهام عدالت است و مجموع آن ۲۰ هزار میلیارد تومان می‌شود. همین‌طور از مجموع ۵۰ میلیون نفری که باید این مابه‌التفاوت را پرداخت کنند تاکنون تنها ۲۳ هزار نفر پول پرداخت کرده‌اند و با احتساب ۵۰ هزار تومان برای افتتاح حساب در بانک‌ها، مردم باید ۲۲۰ هزار تومان پرداخت کنند، درحالی‌که به‌طور متوسط ۸۰هزار تومان قرار است به آنها سود پرداخت شود.

با این‌همه به نظر می‌رسد که کشورهای مختلف در پوشش نظام‌های حمایتی هستند و بقیه خانوارهای این دهک از هیچ پوشش حمایتی برخوردار نیستند و به نظر می‌رسد که اکثر این افراد در روستاها ساکن باشند.

این روش نیازمند شناخت کامل زمینه‌ها و پیش‌نیازهای ضروری جهت اجرای این طرح است.

تجربه ناموفق خصوصی‌سازی

با این‌همه به نظر می‌رسد که با توجه به تجربه ناموفق خصوصی‌سازی از طریق اعطای «کوپن سهام» در دنیا، سهام عدالت در ایران تلاش می‌کرد و کلیه شرکت‌های دولتی به شرکت‌های سهامی عام تبدیل شده و به هر یک از شهروندان بر حسب فرمولی خاص، تعدادی سهام تعلق می‌گرفت.

با اینکه روش اجرایی کشورهای مختلف در خصوصی‌سازی کوپنی با این‌همه به نظر می‌رسد که کشورهای مختلف در پوشش نظام‌های حمایتی هستند و بقیه خانوارهای این دهک از هیچ پوشش حمایتی برخوردار نیستند و به نظر می‌رسد که اکثر این افراد در روستاها ساکن باشند.

با این‌همه به نظر می‌رسد که کشورهای مختلف در پوشش نظام‌های حمایتی هستند و بقیه خانوارهای این دهک از هیچ پوشش حمایتی برخوردار نیستند و به نظر می‌رسد که اکثر این افراد در روستاها ساکن باشند.

فرصت امروز



دریچه

قانون سی به روایت اکونومیست

مازادشناسی

اکونومیست در یادداشتی به سومین ایده بزرگ اقتصادی و قانون سی از ژان بابتیست سی پرداخته است؛ این قانون تناقضی قابل بحث را در قالب یک جمله مطرح می‌کند؛ «عرضه، تقاضای خودش را ایجاد می‌کند».

ژان بابتیست سی در شهر لیون در یک خانواده پروتستان به‌دنیا آمد و در ۱۵ نوامبر ۱۸۳۲ از دنیا رفت. وی در جوانی برای ادامه تحصیل به انگلستان رفت و پس از پایان دوره تحصیلی مدتی را به مشاغل مختلف از جمله روزنامه‌نگاری و حتی کار در مجلس مقننه و پاره‌ای از مشاغل دولتی دیگر در فرانسه پرداخت، اما به‌زودی از تمامی آنها دست کشید و به امور اقتصادی مشغول شد و به‌تدریج به بیان دیدگاه‌های اقتصادی خود اقدام کرد. در سال ۱۸۳۰ وی به کرسی استادی اقتصاد در کلژدوفرانس رسید. سی از جمله اقتصاددانان کلاسیک است که بهترین و شناخته‌شده‌ترین شاخه و مروج نظرات آدام اسمیت در اروپا و آمریکا به حساب می‌آید.

مازاد عمومی

سال ۱۸۰۴ بود که ژان بابتیست سی برای راه‌اندازی کارخانه‌ای در پاریس ثبت‌نام کرد. او تلاش می‌کرد اصول جدیدی را بیاموزد. سی در آن زمان ۳۷ سال داشت، همسرش باردار بود و قرار بود پنجمین فرزندش را به دنیا بیاورد. تجربه‌های موفق سی در دنیای سیاست داشت و حالا قدم به دنیای جدیدی می‌گذاشت. قدرتمندترین مرد فرانسه یعنی ناپلئون بناپارت پیشنهادهایی به او داده بود تا مطالعات جدیدی را آغاز کند. بناپارت از سی خواسته بود همسو با سیاست‌های او چیزهایی بنویسد، اما سی تصمیم گرفت مسیر دیگری را طی کند.

البته ناپلئون حق داشت که برای خریدن قلم سی تلاش کند؛ او ارزش آن را فهمیده بود و از آن می‌ترسید. سی به دنبال آدام اسمیت در جست‌وجوی اصول لیبرال بود و «رفاه ملل» را در آزادی اقتصادی می‌دید. او مشاور بود که در جهت آزادی بیان، آزادی تجارت و آزادی بازارها تلاش می‌کرد و تمام این ایده‌ها را از آدام اسمیت وام گرفته بود. بعداً او رساله‌ای در باب اقتصاد سیاسی نوشت که ایده‌های اقتصادی اسمیت در آن موج می‌زد.

در دوران سی، دنیای اقتصادی مانند دنیای امروز با پیشرفت تکنولوژی همراه بود و تقاضای بسیاری نیز برای آن مشاهده می‌شد. ابتکارات نیز با ریاضت‌های اقتصادی همراه بودند. در فرانسه تولید ایلیاف از ۱۸۰۸ تا ۱۸۰۹ بیش از ۱۲۵درصد رشد کرد. در همان زمان بود که سی نیز کارخانه خودش را راه‌اندازی کرد، اما در کنار آن به هزینه دولتی در بریتانیا در همان دوره ۴۰درصد کاهش پیدا کرد. حاصل این هرج‌ومرج نیز نوعی افزایش ظرفیت بود که سی به آن «مازاد عمومی» می‌گفت. چنین مازادی مورد توجه سی و همکارانش قرار گرفت. او در توضیح نظریه خود ادعا کرد مازاد «عمومی» وجود خارجی ندارد. از نظر او برخی از کالاها می‌توانند بیش از اندازه تولید شوند، اما به صورت کلی امکان ندارد کالایی زیاد باید. این حرف او در قالب قانون سی بر سر زبان‌ها افتاد که می‌گفت «تولید راه را برای تقاضای کالاها باز می‌کند» و بعداً این ایده به این شکل درآمد: «عرضه، تقاضای خودش را ایجاد می‌کند».

البته او خودش اقرار کرد که این نظریه، تناقضات درونی دارد و در نتیجه برخی علیه آن سخن می‌گویند. در واقع مردم این‌طور استنباط می‌کنند که «اگر شما بسازید، آنها می‌آیند» و این از نظر مردم امروزی احمقانه است. اما نکته مهم در مورد قانون سی این است که سی آن را برای وضعیت آن زمان گفته است. به صورت کلی نیز وقتی قانون سی را می‌خوانید باید به جای اقتصاد خرد، نگاه کلان داشته باشید و به عبارتی به جای اینکه از چشم کرم ابریشم به دنیا نگاه کنید، از زاویه پانوراما آن را ببینید.

نکته مهم دیگری که باید در زمینه قانون سی در نظر گرفته شود، این است که شرکت‌ها نمی‌توانند کالاهای خود را بیرون بگذارند و بقیه آنها را بخرند. آنها برای اینکه به پول برسند باید مشتری را وادار به خرید کنند. اگر این اتفاق بیفتد، منبع عرضه می‌تواند برای تقاضاهای جدید کاملاً مؤثر باشد.

قانونی برای ثروتمند شدن

این روزها افراد بسیاری بدون اینکه بدانند سی چه چیزی را مطرح کرده، نظریه او را نادیده می‌گیرند یا حتی به سخره می‌گیرند. سی بخشی از عقیده خود را بد بیان کرد و به همین خاطر بقیه او را نفهمیدند اما وقتی می‌گفت نباید تقاضا برای کالا کم یابید، حرفی کاملاً درست را مطرح می‌کرد. او قواوتی را که از آنها سخن می‌گفت در کار خود مورد استفاده قرار می‌داد و به همین خاطر در مسیر موفقیت گام برمی‌داشت اما از آنجا که بناپارت نمی‌خواست سی پیشرفت کند، کارخانه او را تعطیل کرد. او با ایده‌های درخشانش موفق شد عده زیادی را به ثروت برساند.

یادداشت



راهکارهای تقویت بخش خصوصی در ایران

بهمن آرمان
اقتصاددان

دولت می‌تواند با اتخاذ تدابیر و برنامه‌های منسجم کسری بودجه ناشی از کاهش درآمد نفت را جبران کند. راهکارهایی مثل کاهش تصدی‌گری دولت و افزایش حضور بخش خصوصی در اجرای پروژه‌های عمرانی می‌تواند موجب تقویت بخش خصوصی در اقتصاد برای جبران بخشی از تکالیف بودجه‌ای شود. کوچک‌سازی و چابک‌سازی بخش‌های دولتی و حذف ناهمواری‌های موجود در اجرای طرح‌های اصلی زیربنایی و سرمایه‌گذاری کشور در یک دوره یک تا سه ساله می‌تواند موجب کاهش وابستگی درآمدهای بودجه به نفت شود. مشارکت مردم و بخش خصوصی در اجرای طرح‌های عمرانی و سرمایه‌ای کشور می‌تواند با ضرایب اطمینانی در طرح‌های تولیدی، صنعتی کشور به کار گرفته شود و موجب فعال‌سازی و مورد عمل واقع شود. این همان تجربه کسری جنوبی است که در دوره زمانی پس از جنگ جهانی دوم یعنی در دهه ۵۰ میلادی به کار بست و موجب جهش اقتصادی این کشور کوچک شد که در حال حاضر، فرصت تولید ۵.۵ تا ۵.۶ میلیون خودرو جایگاه سوم جهان را در تولید خودرو به خود اختصاص داده است. می‌توان شرکت‌ها و کارخانجات زیان‌ده دولتی را به‌صورت اجاره به شرط تملک به بخش خصوصی واگذار کرد. این طرح ضمن کاهش تصدی‌گری دولت و جبران هزینه‌ها و زیان‌های آنان، موجب اشتغال‌آفرینی و به‌کارگیری سرمایه‌های انسانی به‌ویژه جوانان تحصیلکرده و دانشگاهی می‌شود که تعدادشان براساس گزارش‌های رسمی ارائه شده نزدیک به ۴ میلیون نفر است. استفاده از سرمایه‌های ارزی و ریالی ایرانیان خارج از کشور راهکار دیگری برای کمک به اقتصاد است. براساس گزارش‌های رسمی و غیررسمی سرمایه ایرانی‌های خارج از کشور حدود ۱۲۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود؛ دولت می‌تواند با تعبیه یک سیستم اجرایی و اطمینان‌بخش برای استرداد اصل و سود سرمایه به خارج از کشور، بخشی از منابع موجود ایرانیان که اکثراً با تمام وجود و عشق به کشور آماده همکاری هستند، را برای فعال‌سازی تولید، اشتغال و افزایش تولید ناخالص ملی جذب کند. این تجربه را چینی‌ها در دهه ۸۰ میلادی به انجام رساندند و هم در داخل و هم در خارج از چین، توانمندی فنی و مالی به وجود آوردند که امروز به غول اقتصادی جهان تبدیل شده‌اند. توجه به سیستم‌های گشایش اعتبار اسنادی ریالی برای طرح‌های تولیدی موجب افزایش ضریب اطمینان بخشی سرمایه‌گذاری در کشور می‌شود. تجارب جهانی و کشورهای موفق در اصلاح اقتصاد نشان می‌دهد که پایه و اساس گذر از بحران، استفاده از توانمندی‌های بخش خصوصی است؛ در این زمینه تقویت شرکت‌هایی که قابلیت تولید و عرضه محصولات در بازار صادرات دارند را باید در اولویت قرار داد و با اعطای معافیت‌های مالیاتی، بیمه‌ای و عوارض، ضمن تشویق آنان برای توسعه فعالیت‌های خود، زمینه‌سازی لازم را برای گسترش تولید ملی و جایگزینی ظرفیت‌های تولید ملی برای صادرات ایجاد کرد.

انرژی

مدیرعامل توتال:

برای پیشبرد پروژه گازی ایران تلاش می‌کنیم

غول نفت و گاز فرانسوی توتال در پی تصمیم ترامپ برای عدم تصویب پیمانتهای ایران به برجام، اعلام کرد اگر آمریکا تصمیم بگیرد تحریم‌های یکجانبه علیه تهران وضع کند، این کشور تلاش می‌کند پروژه گاز ایران را پیش ببرد. پاتریک پویانه، مدیرعامل توتال در مصاحبه با نشریه «پنترنشنال اوپیل دیلی» گفت: این شرکت پیامدهای تصمیم ترامپ را بررسی خواهد کرد و اگر قوانینی باشد که توتال را وادار می‌کند از ایران خارج شود، در این صورت از آنها پیروی خواهد کرد. پویانه در این مصاحبه گفت: اگر ایران به برجام پایبند باشد و اگر اتحادیه اروپا، چین و روسیه تصمیم بگیرند که برجام همچنان می‌تواند ادامه پیدا کند، به معنای آن است که آمریکا باید به تحریم‌های یکجانبه دست بزند، اما ما از جدان خودمان تلاش می‌کنیم این آسودگی خاطر را پیدا کنیم که می‌توانیم به این پروژه ادامه دهیم که اولویت ما خواهد بود. رئیس‌جمهور آمریکا هفته گذشته از تأیید رسمی پایبندی ایران به برجام خودداری کرد و هشدار داد که ممکن است به این توافق پایان دهد. کنگره آمریکا اکنون حدود دو ماه فرصت دارد تا درباره برقراری دوباره تحریم‌ها علیه ایران تصمیم بگیرد. مدیرعامل توتال گفت: توتال در حال بررسی گزینه‌های موجود بوده و همه چیز به کنگره آمریکا و تصمیمش برای برقراری مجدد تحریم‌ها و نوع تحریم‌های تصویب شده بستگی دارد. پویانه در ادامه افزود: ما قراردادی در ایران امضا کرده‌ایم. اگر بتوانیم پیش برویم، پیش خواهیم رفت و اگر نتوانیم، توقف خواهیم کرد. ریسک مالی اندکی برای توتال از وضعیت کنونی وجود دارد، زیرا تنها یک تصمیم سرمایه‌گذاری در این پروژه گرفته است.

۵ عامل محرک بازار مسکن نشان می‌دهد

افزایش بازدهی مسکن به بالای ۱۰ درصد؟

رشد این بخش در دوره سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۵ به ترتیب برابر با ۳۶٪، ۳۱٪، ۰۴٪، ۱۳۵٪ و ۱۴۹٪ بوده، اما براساس آمار جدید فعالیت‌های بخش ساختمان رشد بخش ساختمان در نیمه دوم سال جاری بالاتر از نرخ تورم قرار بگیرد. بخش مسکن طی ۴۰ سال گذشته میانگین رشد ۴۰ درصد را تجربه کرده که یکی از جذاب‌ترین حوزه‌های سرمایه‌گذاری بوده است. البته به دنبال رکود این بخش از ابتدای سال ۱۳۹۱ تا انتهای پاییز سال گذشته همواره نرخ منفی را تجربه کرد. اما بخش مسکن پس از ۲۱ فصل رکود شدید در حال حاضر به رشد ۷ درصد رسیده است؛ رشدی که هنوز پایین‌تر از نرخ تورم است و به همین دلیل بازده سرمایه در این بخش سودآور نیست. با این حال چشم‌انداز نیمه دوم این بازار، نوید روزهای بهتری را برای فعالان این بخش می‌دهد و انتظار می‌رود ارزش افزوده بخش ساختمان در شش ماهه دوم بالاتر از ۱۰ درصد باشد.

پیش‌بینی کارشناسان از قیمت آینده مسکن

بازار مسکن شهر تهران این روزها تحت تأثیر پنج عامل محرک نزدیک شدن قیمت به کف، رشد نسبی ارزش افزوده بخش ساختمان، التهاب بازار اجاره در تابستان امسال، کاهش نرخ سود بانکی و انتظار برای کاهش سود تسهیلات مسکن، مسیر خود را برای ورود به دوره رونق طی می‌کند. پیش‌بینی کارشناسان از قیمت آینده مسکن افزایش ۱۰ درصد را متناسب با

نرخ تورم نشان می‌دهد هر چند عمده کارشناسان معتقدند جهش قیمتی در کنار نخواهد بود. یکی از دلایل عدم جهش یکباره قیمت مسکن بازگشت این بازار به مسیر قبل از سال ۱۳۸۴ است که دولت یازدهم مجدداً این بازار را از طریق نظام پس‌انداز مبتنی بر تقاضای واقعی تجهیز می‌کند. افزایش نسبی معاملات باعث شده تا سرمایه‌گذاران در شش ماهه نخست مقدار اندکی به ساخت‌وساز ترغیب شوند. براساس اعلام آزاد، رئیس اتحادیه فروشنده‌گان آهن، فولاد و فلزات، در شش‌ماهه اول سال جاری شاهد افزایش ۱۰ درصدی ساخت‌وساز بوده‌ایم. همچنین گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد به دنبال خواب سرمایه طی چهار سال اخیر، برخی سازندگان واحدهای گران و متوسط قیمت مجبور به ارائه تخفیف از ۵ تا ۲۰ درصد شده‌اند که می‌تواند در ورود تقاضای میانه به بازار مسکن موثر باشد.

مشوق‌های دولت برای ورود

مقاصبان به بخش مسکن

دولت نیز در پی برنامه‌ریزی چهار ساله از ابتدای ۱۳۹۲ برای نوسازی بافت‌های

انجمن آب ایران و فرانسه توافق نامه همکاری امضا کردند

حضور فرانسوی‌ها در اقتصاد ایران پررنگ تر شد



کاری خود در فرانسه هستند و روش‌ها و تکنولوژی‌های نوین را در راستای طرح‌های آب، انتقال آب و فاضلاب ایفا می‌کنند؛ حضور آنها در این نمایشگاه نشان‌دهنده علاقه این شرکت‌ها به حضور در ایران است. رایزن اقتصادی سفارت فرانسه در تهران اظهار امیدواری کرد که امضای این یادداشت‌تفاهم شروعی برای همکاری تازه با شرکت‌های ایرانی در زمینه آب باشد. وی گفت: کمپد آب آشامیدنی و تنش‌هایی که در کشور ایران وجود دارد، موضوعی در سطح بین‌المللی است که باعث شده همکاری‌های بین‌المللی در این زمینه شکل بگیرد. مدیرعاملی آژانس بیزینس فرانس گفت: آژانس بین‌المللی دولتی فرانسه، در این زمینه همکاری‌های خود را به‌طور جدی با ایران ادامه خواهد داد و شرکت‌های ایرانی و فرانسوی را برای نزدیک شدن روابط دوجانبه حمایت می‌کند. رایزن اقتصادی سفارت فرانسه در تهران ابراز امیدواری کرد که همکاری‌های بین ایران و فرانسه به بهترین شکل پیش برود.

زمینه‌های همکاری گسترده میان شرکت‌های ایرانی و فرانسوی

«حمیدرضا جانباز» مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب کشور نیز در این مراسم اظهار خرسندی کرد که بخش خصوصی ایران با شرکت‌های معتبر و صاحب نام دنیا ارتباط مستقیم برقرار می‌کنند. وی گفت: یکی از وظایف آب‌های کشور به‌منوان

حمل‌ونقل ریلی

ترانزیت ریلی کالا بین ایران و ترکیه دوبرابر می‌شود

براساس تفاهم‌نامه‌ای بین مدیر کل راه‌آهن آذربایجان و مدیر کل ناحیه پنج مالتیای ترکیه، ترانزیت ریلی کالا بین دو کشور دوبرابر می‌شود. این تفاهم‌نامه سه‌شنبه شب در پایتخت و هفتمین نشست مشترک مدیران راه‌آهن آذربایجان و مالتیای ترکیه در تبریز به منظور بررسی راهکارهای تسهیل و روان‌سازی حمل‌ونقل ریلی و توسعه همکاری‌ها بین جمهوری اسلامی ایران و ترکیه به امضا رسید. مدیرکل راه‌آهن آذربایجان پس از امضای این تفاهم‌نامه با اشاره به اینکه در زمان حاضر حجم ترانزیت بار بین دو کشور ۵۰۰ هزار تن در سال است، گفت: قصد داریم با سوق دادن حمل کالا از مرزهای بازرگان و سرو به ناوگان ریلی، حجم ترانزیت موجود را به یک میلیون تن در سال برسانیم. به گزارش ایرنا، شاپور اصلانی با اشاره به مزایای حمل‌ونقل ریلی از نظر کاهش هزینه و امنیت بیشتر، گفت: با توجه به نزدیک شدن به رویداد تبریز ۲۰۱۸ درصد راه‌اندازی مجدد قطار لارم از طرف تبریز که مقرر شده با تأمین امنیت لازم از طرف تبریز ترکیه این قطار در آینده نزدیک فعال شود. مدیرکل ناحیه ۵ مالتیای ترکیه هم با اشاره به پیشینه همکاری‌های دو کشور در زمینه حمل‌ونقل ریلی خاطر نشان کرد: در سفر دو هفته قبل رئیس‌جمهوری ترکیه به ایران بر افزایش همکاری‌ها تأکید شد و ما هم در این راستا سعی می‌کنیم حجم ترانزیت کالا را افزایش داده و زمینه مسافرت‌های ریلی گردشگران را فراهم کنیم. اوزیر اولکر اظهار کرد: مشکلات جدید در زمینه عملی شدن توافقات وجود ندارد و مشکلات جزئی هم قابل حل است. سی‌وششمین جلسه مرزی مدیران راه‌آهن ایران و ترکیه (اداره کل راه‌آهن آذربایجان - ناحیه ۵ مالتیای) در روزهای پایانی ماه گذشته در شهر مالتیای ترکیه برگزار شد. راه‌آهن ترکیه زیر نظر وزارت حمل‌ونقل و ارتباطات این کشور اداره می‌شود که بر هفت مدیریت منطقه‌ای و ۷ پایانه بندری - ریلی نظارت می‌کند. هفت مدیریت منطقه‌ای راه‌آهن ترکیه عبارتند از: مدیریت منطقه یک حیدرآباد استانبول، مدیریت منطقه ۲ آنکارا، مدیریت منطقه ۳ امیر، مدیریت منطقه ۴ سیواس، مدیریت منطقه ۵ مالتیایا، مدیریت منطقه ۶ آدانا و مدیریت منطقه ۷ آق‌یون راه‌آهن آذربایجان هم یکی از نواحی چهارده‌گانه راه‌آهن ایران است که محورهای تبریز-تهران (تا ایستگاه مراغه)، تبریز-جلفا و تبریز-رازی که شامل ۲۸ ایستگاه با ۴۷۱ کیلومتر خط اصلی و ۵۰۰ کیلومتر خط فرعی است، محدوده این ناحیه را در استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی و اردبیل تشکیل می‌دهد.

گمرک

امکان دسترسی لحظه‌ای به اطلاعات تجارت خارجی کشور فراهم شد

رئیس کل گمرک ایران اعلام کرد که دسترسی لحظه‌ای به اطلاعات صادرات، واردات و ترانزیت به کمک بزرگ‌ترین بانک اطلاعات تجارت خارجی کشور فراهم شده است. به گزارش «فرصت امروز» از گمرک، فرود عسگری معاون وزیر اقتصاد و رئیس کل گمرک ایران در دومین نشست شورای اطلاع‌رسانی وزارت امور اقتصادی و دارایی گفت: اکنون امکان دسترسی لحظه‌ای به ریزترین اطلاعات صادرات، واردات و ترانزیت به کمک بزرگ‌ترین بانک اطلاعات تجارت خارجی کشور در گمرک فراهم شده است که اطلاعات قابل انتشار این بانک اطلاعاتی براساس قانون انتشار و دسترسی آزاد به اطلاعات در سایت گمرک ایران قرار داده می‌شود. وی گفت: در عصری قرار داریم که سرعت انتقال اطلاعات بسیار بالا است به‌طوری که این امر کار روابط عمومی‌ها را دشوارتر کرده است. اطلاع از شرح وظایف دستگاهها و انعکاس به‌موقع اطلاعات از دیگر مواردی که روابط عمومی‌ها باید به آن توجه داشته باشند. عسگری ادامه داد: گمرک از یک سامانه بسیار قوی برخوردار است که در سال ۹۲ به همت رئیس پیشین گمرک فعالیت خود را آغاز کرد و با وجود سختی کار، امروز سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد تجارت فرامرزی در سخت‌ترین رویه‌ها مثل واردات که از پیچیدگی زیادی برخوردار است و مقررات زیادی دارد، اجرائی می‌شود. وی افزود: با اجرائی شدن این سامانه حجم انبوهی از اطلاعات را تولید کردیم و پیشرفت‌هایی که در رویه‌های واردات، صادرات، ترانزیت و مبارزه با قاچاق به دست آمد، حاصل این سامانه است. عسگری گفت: از جمله دستاوردهای دیگر این سامانه دسترسی آزاد به اطلاعات در گمرک ایران است که هم‌اکنون دسترسی به این اطلاعات لحظه‌ای است و ریز اطلاعات را در سامانه داریم. رئیس کل گمرک ایران ضمن اشاره به اینکه یکی از بخش‌های درگیر در خصوص شناسایی این سامانه روابط عمومی بود، به اطلاع‌رسانی به‌موقع در خصوص کارکردها و قابلیت‌های این سامانه و شفاف‌سازی فرآیند انجام کار با این سامانه اشاره کرد. براساس گزارش سازمان جهانی گمرک، ایران موفق شده است رتبه نخست را در مبارزه با مواد مخدر و رتبه دوم جهان را در بخش مبارزه با قاچاق کالا و تخلفات به دست آورد.

دریچه

**در نامه سیف به رئیس شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی مطرح شد
پیشنهاد اصلاح قانون رفع موانع پرداخت تعهدات ارزی واردکنندگان**

ولی‌الله سیف، رئیس کل بانک مرکزی در نامه‌ای به مسعود کرپاسیان، رئیس شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی از ابلاغ «دستورالعمل چگونگی ایفای تعهدات ارزی گذشته» به شبکه بانکی کشور خبر داد. رونوشت نامه ولی‌الله سیف به غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران و دبیر شورای گفت‌وگو نیز ارسال شده است. این دستورالعمل که به تصویب شورای پول و اعتبار رسیده، مربوط به تامین ارز بابت ایفای بخشی از تعهدات ارزی گذشته به نرخ مرجع است که بر عهده بانک مرکزی قرار گرفته است.

تعهدات ارزی واردکنندگان کالا و مواد اولیه که به دلیل جهش نرخ ارز در سال ۱۳۹۱ ایجاد شده، در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی مورد بحث قرار گرفت و اجرای ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید، پیگیری شد. طبق ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید، به بانک مرکزی اجازه داده شد تا تفاوت ریالی ناشی از تعهدات ارزی قطعی با نرخ رسمی ارز تا نرخ روز پرداخت ناشی از واردات کالاها و خدمات تا پایان سال ۱۳۹۱ را از محل حساب مازاد حاصل از ارزیابی خالص دارایی‌های خارجی متعاقب رسیدگی به اسناد و حسابرسی دقیق و احراز ورود کالا به کشور و رعایت ضوابط قیمت‌گذاری تامین کند. در نامه ولی‌الله سیف به وزیر امور اقتصادی و دارایی آمده است: از آنجایی که شروط مقرر در این ماده قانونی، عملاً امکان تسویه با واردکنندگان را با مشکل مواجه ساخته و اعتراض آنها به این شروط را در پی داشته است، مراتب در شصت‌وهمین جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی به ریاست علی طیب‌نیا، وزیر وقت امور اقتصادی و دارایی مطرح و مصوبه شورا به بانک مرکزی ابلاغ شد. بنابراین موضوع در کارگروهی با حضور نمایندگان آن وزارتخانه، مجلس شورای اسلامی، بانک‌های تجاری منتخب، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و بانک مرکزی مورد بررسی قرار گرفت.

بر این اساس اصلاح ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید به این شرح پیشنهاد شد: «ماده ۴۶ - به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اجازه داده می‌شود از محل حساب مازاد حاصل از ارزیابی خالص دارایی‌های خارجی، تفاوت ریالی ناشی از تعهدات ارزی قطعی با نرخ رسمی ارز تا نرخ روز پرداخت ناشی از واردات کالاها و خدمات تا پایان سال ۱۳۹۱ را پس از رسیدگی به اسناد و حسابرسی تامین نماید.»

ولی‌الله سیف در نامه خود به کرپاسیان درخواست کرده که اقدامات مقتضی جهت اصلاح ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید طبق این پیشنهاد، صورت پذیرد.

رسیدگی به ایفای تعهدات ارزی در شورای گفت‌وگو

در نشست اخیر شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی که ۱۱ مهر با حضور مسعود کرپاسیان رئیس جدید شورا برگزار شد، رسیدگی به تعهدات ارزی گذشته مورد پیگیری قرار گرفت. ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید به بانک مرکزی اجازه می‌دهد که از محل حساب مازاد حاصل از ارزیابی خالص دارایی‌های خارجی، تفاوت ریالی ناشی از تعهدات ارزی قطعی با نرخ رسمی ارز تا تاریخ ارز روز پرداخت را پس از رسیدگی به اسناد و حسابرسی دقیق پس از احراز ورود کالا به کشور و رعایت ضوابط قیمت‌گذاری و عرضه توسط دریافت‌کننده تسهیلات تامین کند.

کروشن پرویزیان، عضو هیأت نمایندگان اتاق ایران در این نشست گفت: بکار ابتدایی بخش خصوصی این بود که تصویب این ماده قانونی در حل مشکلات تولیدکنندگان و حل اختلافات موجود میان بانک‌ها و واردکنندگان بسیار موثر است اما هنوز مشکلات واردکنندگانی که در سال ۹۰ و ۹۱ اعتبار اسنادی تحت ثبت سفارش واردات مواد اولیه را از محل اعتبارات یوزانس و ریفاینانس با سررسید سال ۹۱ باز کرده‌اند، حل نشده است. محمد امیرزاده از فعالان صادرات خدمات فنی و مهندسی در این نشست با تأکید بر لزوم حمایت از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی گفت: همین تنگناهای مالی، عدم اعتماد و پرداخت نشدن مطالبات باعث شده بسیاری از فرصت‌های صادرات از دست بخش خصوصی خارج شود و شرکت‌های بزرگ بازار خارجی‌شان را از دست بدهند. امیرزاده افزود: وقتی یک شرکت صادرات خدمات فنی و مهندسی طی ۲۲-۳۲ سال عدم پرداختی نداشته است و تنها یک مورد پیش می‌آید مشخص است که این مورد به تامین‌کننده آن یعنی دولت برمی‌گردد. از مهم‌ترین مشکلات بخش خصوصی در این ماده واژه حسابرسی دقیق است و به نظر بخش خصوصی معنای کلمه حسابرسی دقیق مبهم است. دبیرخانه در این زمینه پیشنهاد کرد کلمه دقیق از حسابرسی و همچنین شرایط احراز ورود کالا، رعایت ضوابط قیمت‌گذاری و عرضه کالا حذف شود. براساس این اظهارات، بانک مرکزی پیشنهاد تغییر ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید را ارائه داده است.

تعیین تکلیف موسسات غیرمجاز با همکاری نهاد قضایی در حال انجام است**بررسی پول مجازی در بانک مرکزی**

رئیس کل بانک مرکزی اشاره به ارائه گزارش آخرین اقدامات انجام شده برای ساماندهی موسسات غیرمجاز اعتباری تأکید کرد که در حال حاضر موسسه غیرمجاز فعالی در کشور وجود ندارد و تعیین تکلیف این موسسات با هماهنگی نهاد قضایی و مجلس طبق روش پیش‌بینی شده به پیش می‌رود.

رئیس شورای پول و اعتبار با قدرانی از همراهی نهاد قضایی و مجلس شورای اسلامی برای حل مشکل غیرمجازها ادامه داد: ما در حال حاضر خوشبختانه موسسه غیرمجاز فعالی در کشور نداریم، البته

اقدامات نهایی قضیه برای تعیین تکلیف سپرده‌گذاران انجام می‌شود و باید از مرجع قضایی و مجلس تشکر کنم که در این رابطه هماهنگی و همکاری مثبتی دارد. گفتنی است که مردادماه امسال با تصمیم شورای پول و اعتبار بانک‌های تجارت، آینده و موسسه اعتباری ملل مدیریت دارایی‌ها و بدهی‌های موسسه‌های البرز ایرانیان، افضل توس و وحدت (آرمان) را عهده‌دار شدند. سیف بدون نام بردن از اسامی بانک‌ها خاطر نشان کرد که در گزارش روز چهارشنبه به هیأت دولت، یکی دو مورد درباره بانک‌هایی که باید درباره آنها تصمیم‌گیری شود نیز مطرح شد.

رئیس کل بانک مرکزی در مجموع شرایط حاکم بر نظام پولی و بانکی کشور را مثبت ارزیابی کرد و گفت: می‌توان وضعیت مناسب‌تری را برای آینده نیز پیش‌بینی کرد. وی ادامه داد: موضوعات

دیگری نیز در رابطه با تصمیم‌گیری در خصوص وضعیت برخی بانک‌ها نیز مطرح و گزارشاتی ارائه شد. خوشبختانه شرایط در مجموع مثبت است و می‌توانیم وضعیت مناسب‌تری برای آینده پیش‌بینی کنیم و امیدواریم در سال ۱۳۹۶ هرگونه فعالیت زیر نظر نظارتی بانک مرکزی باشد، به‌خصوص در رابطه با بانک‌های نظامی و انتظامی. سخنان سیف در حالی است که اکنون بانک‌های انصار، قوامین، حکمت ایرانیان و موسسه اعتباری کوثر که به نهادهای نظامی و انتظامی تعلق دارند، زیر نظر بانک مرکزی فعالیت می‌کنند. سیف تأکید کرد: هدف ما انتظام‌بخشی به بازار است تا فین تک‌ها و همه نهادهای موسساتی که می‌توانند در این زمینه فعالیت کنند، طبق شرایط اعلام شده بانک مرکزی و با هدف شفافیت و نظارت بیشتر، فعالیت داشته باشند.

سیف همچنین درباره دریافت پول از طرح کارت‌خوان‌ها تصریح کرد: در این رابطه مطلب جدیدی وجود ندارد. بانک مرکزی سندی را منتشر کرده، ناظر بر اینکه کسانی که در زمینه پرداخت الکترونیک ایفای نقش می‌کنند - این اقداماتی است که بانک مرکزی برای نظام‌بخشی انجام می‌دهد تا همه نهادهای در شرایط مجاز بانک مرکزی فعالیت داشته باشند - زیر نظر بانک مرکزی فعالیت کنند. سیف تأکید کرد: هدف ما انتظام‌بخشی به بازار است تا فین تک‌ها و همه نهادهای موسساتی که می‌توانند در این زمینه فعالیت کنند، طبق شرایط اعلام شده بانک مرکزی و با هدف شفافیت و نظارت بیشتر، فعالیت داشته باشند.

هنوز نظر واحدی نسبت به آن ایجاد نشده و در حال حاضر در حال بررسی آن هستیم. گفتنی است «بیت کوین» یا پول مجازی یک نوآوری اینترنتی با کارکردهای مشابه «پول بی‌پشتوانه» یا پول حکومتی است. خالقان آن توانسته‌اند آن را در مدت کوتاهی از یک ایده به یک واقعیت اثرگذار بر دنیای اقتصاد و مراکز سیاست‌پژوهی مبدل کنند. زیرا در چندسال گذشته ارزش بیت کوین در بازارهای جهانی از چند صدم دلار به صدها دلار افزایش یافته است. بیت کوین امکان پرداخت‌های بسیار کم هزینه را فراهم می‌کند. شبکه بیت کوین سیستم کنترل‌کننده متمرکز ندارد و توسط هیچ ارگان یا نهاد دولتی اداره نمی‌شود. زمان متوسط تأیید هر انتقال بیت‌کوین، تقریباً ۱۰ دقیقه است. انتقال پول از یک نقطه به نقطه دیگر در تمام شبکه اطلاع‌رسانی شده و تمام نقاط از آن آگاه خواهند شد.

۱۰ تومانی و ۲۰ تومانی در انتظار خروج از اقتصاد ایران

واگذار و وظیفه انتشار مسکوک طلا و رایج نیز به وظایف اداره نشر افزوده شد. سازمان تولید اسکناس و مسکوک بانک مرکزی وظیفه چاپ اسکناس‌های رایج، ایران چک، انواع اوراق بهادار(مانند اوراق مشارکت، گذرانامه، روادید، شناسنامه و...) همچنین ضرب سکه‌های رایج، یادبود و گرانیه را به عهده دارد. سازمان تولید اسکناس و مسکوک پس از دریافت سفارش از اداره نشر اسکناس و خزانه، به برآورد و سفارش کاغذ برای چاپ اسکناس و مطلس برای ضرب سکه‌های رایج، میزان مورد نیاز اقدام می‌کند. فرآیند ضرب سکه‌های گرانیه و تهیه مطلس آن به طور کامل در ضرابخانه این سازمان انجام می‌شود.

مطلس سکه رایج تا سال ۸۹ در خارج از کشور وارد می‌شد اما به همت سازمان تولید اسکناس و مسکوک این مهم به صنایع مس شهید نخستین اسکناس اخراجی

از اقتصاد ایران اسکناس ۵۰۰ تومانی با طرح حرم مطهر امام رضا (ع) بود که اردیبهشت‌ماه ۱۳۷۶ از جریان خارج شد. دومین اسکناس اخراجی نیز اسکناس ۵۰۰ تومانی با طرح راهپیمایی مردم در ایام انقلاب است که بانک مرکزی ۳۱ شهریور ماه ۸۳ خارج شدن آن از چرخه اقتصاد را اعلام کرد. اسکناس هزار تومانی با طرح حرم مطهر امام رضا (ع) و طرح پشت مجلس شورای ملی نیز ۳۱ اردیبهشت‌ماه ۸۳ و اسکناس هزار تومانی با طرح رو راهپیمایی مردم در ایام انقلاب اسلامی و طرح پشت بارگاه امام رضا (ع) نیز ۳۱ شهریور ۸۳ از گردونه اقتصاد ایران خارج شده‌اند.

اسکناس‌های در جریان
اما هم‌اکنون ۱۶ اسکناس در چرخه بازار و اقتصاد ایران مجوز می‌یابد دارد که ارزش این اسکناس‌ها به ترتیب ۱۰ تومانی، ۲۰ تومانی، ۵۰ تومانی، ۱۰۰ تومانی، ۲۰۰ تومانی،

۵۰۰ تومانی، هزار تومانی، ۲ هزار تومانی، ۵ هزار تومانی و ۱۰ هزار تومانی است که در این میان دو اسکناس ۱۰ تومانی و ۲۰ تومانی وجودی که هم‌اکنون مجوز دادوستد در مبادلات را دارند اما از سال ۱۳۸۶ دیگر چاپ نمی‌شود و تنها محل خریدوفروش آن در میدان فردوسی و در میان دلالتان پول نو است.

هر چند اسکناس ۱۰ و ۲۰ تومانی در بانک‌ها و همچنین دادوستدها دیگر دیده نمی‌شود، اما در بازار ارزروشان و دلالتان این اسکناس‌ها هنوز جایگاه خود را دارند و با قیمت‌های گزافی تا ۵۰ هزار تومان به فروش می‌رسند. با توجه به اینکه این دو اسکناس از سال ۸۶ تاکنون حتی دیگر در چاپخانه بانک مرکزی هم چاپ نمی‌شود و بازار آنها تنها در میان دلالتان است، به نظر می‌رسد این دو اسکناس نیز در صف اخراجی‌های اقتصاد ایران باشند.



نرخنامه

عنوان	قیمت (تومان)	نوسان
مثقال طلا	۵۳۲,۹۰۰	▲
هر گرم طلای ۱۸ عیار	۱۲۳,۰۵۰	▲
سکه بهار آزادی	۱,۲۶۹,۰۰۰	▼
سکه طرح جدید	۱,۳۱۰,۶۰۰	▲
نیم سکه	۶۵۶,۰۰۰	▼
ربع سکه	۳۷۵,۰۰۰	
سکه گرمی	۲۵۲,۰۰۰	

نرخ ارز نقدی

نوع ارز	قیمت (تومان)	نوسان
دلار آمریکا	۴,۰۲۱	▲
یورو اروپا	۴,۷۹۵	
پوند انگلیس	۵,۳۵۰	
درهم امارات	۱,۱۲۱	▲

بانکنامه



توضیح بانک مرکزی درباره گرفتن وام از IMF

ترامپ، لاگارد و وامی که ایران هیچ‌گاه نخواست

اگرچه رئیس‌جمهور آمریکا در اقدامی دستور مخالفت با پرداخت وام از سوی صندوق بین‌المللی پول به ایران را صادر کرد، اما مسئله اینجاست که ایران هیچ‌گاه تقاضای دریافت وام از صندوق نداشته است. به گزارش ایسنا، در روزهای اخیر ترامپ در اقدام ضد ایرانی خود به نمایندگان آمریکا در صندوق بین‌المللی پول (IMF) دستور داد تا به درخواست ایران برای دریافت وام از این صندوق و البته سایر بانک‌های توسعه بین‌الملل رأی منفی دهند تا مانعی باشد برای استفاده ایران از منابع بین‌المللی. در ادامه کریستین لاگارد، رئیس فرانسوی صندوق بین‌المللی پول در واکنشی اعلام کرد که هیچ تغییری در سیاست این وام‌دهنده در خصوص وام‌دهی به ایران با توجه به اظهارات رئیس‌جمهور آمریکا وجود ندارد و دلیلی نمی‌بیند که در شوهنامه هیات‌مدیره صندوق بین‌المللی پول کنش و واکنش‌هایی نسبت به یکدیگر داشته‌اند و تصمیمات خود را اعلام کردند، اما مسئله اینجاست که ایران هیچ‌گاه درخواستی برای اخذ وام از صندوق نداشته است. پیگیری موضوع درباره جریان وام‌های دریافتی ایران از صندوق بین‌المللی پول با توضیحاتی از سوی حسین یعقوبی میاب -مدیرکل بین‌الملل بانک مرکزی - همراه شد. وی تأکید کرد که نه تنها ایران تاکنون درخواستی بابت دریافت وام از صندوق بین‌المللی پول نداشته، حتی در صندوق کاهش فقر و افزایش رشد اقتصادی (PRGT) نیز سهم دارد و براساس ضوابط به کشورهای فقیر کمک کرده است. در این شرایط به نظر می‌رسد دستور ترامپ برای عدم پرداخت وام از سوی صندوق بین‌المللی پول به ایران و حتی حمایت لاگارد برای پرداخت چندان منطقی نبوده است.

مدیرکل بین‌الملل بانک مرکزی یادآور شد که به طور معمول کشورهایی که دارای مشکل تراز پرداخت بوده و از حد پایینی برای تامین مالی برخوردار هستند تقاضای دریافت وام از صندوق را مطرح می‌کنند و صندوق نیز طبق ضوابط خاص خود به آنها وام‌هایی را پرداخت خواهد کرد. به گفته یعقوبی‌میاب، با این حال ایران همواره به‌عنوان یکی از اعضای صندوق بین‌المللی پول یکی از موسسات تخصصی وابسته به سازمان ملل متحد است که در سال ۱۹۴۴ (۱۳۲۳ هـ. ش) در کنفرانس برتون وودز و با شرکت ۴۴ کشور شکل گرفت و کار خود را در ۲۷ سپتامبر ۱۹۴۵ (۱۳۲۴ هـ. ش) آغاز کرد. به طور معمول هر ساله صندوق بین‌المللی پول اجلاس‌های پاییزه و بهارهای دارد که مقامات اقتصادی و بانکی ایران نیز در آن شرکت می‌کنند. در این اجلاس نمایندگان نهادهای پولی و مالی کشورها گرد هم آمده و از آن به‌عنوان فرصتی برای تبادل دیدگاه‌ها و همچنین ایجاد راهکارهایی برای گسترش روابط بانکی و رفع موانع موجود استفاده می‌کنند. علاوه بر آن هر سال نمایندگان از صندوق تحت ترتیب ماده (۴) به ایران آمده و مذاکراتی با مقامات اقتصادی و بانکی کشور داشته‌اند. ارتقای ثبات سیستم مالی و پولی بین‌المللی، کمک به جلوگیری از بحران و کمک به حل آن در صورت وقوع و ارتقای رشد و کاهش فقر فعالیت‌های عمده و همچنین پیشبرد رشد جهانی و ثبات اقتصادی از اهداف اصلی صندوق بین‌المللی پول است. بر این اساس جلوگیری از بحران‌های اقتصادی از طریق تشویق کشورها به پذیرش سیاست‌های مناسب از اهمیت برخوردار بوده و در این زمینه فعالیت صندوق در سه زمینه مهم نظارتی، کمک‌های فنی و وام‌دهی موجبات دسترسی به اهداف تعیین شده را فراهم می‌آورد.



عرضه گندم صادراتی ۶ استان از طریق بورس کالای ایران

تالار صادراتی بورس کالای ایران روز چهارشنبه ۲۶ مهر ماه میزان عرضه ۶۰ هزار تن گندم خوراکی استان‌های خراسان شمالی، خوزستان، ایلام، کرمانشاه، کردستان و آذربایجان غربی بود. در جریان معاملات روز چهارشنبه ۲۸۵ هزار تن گندم در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. علاوه بر این، یک هزار و ۴۷۵ تن شکر و ۱۰۰ هزار قطعه جوجه یک روزه نیز در تالار محصولات کشاورزی عرضه شد. براساس این گزارش، ۱۱۰ هزار تن سنگ آهن دانه‌بندی مجتمع سنگ آهن فلزات مرکزی ایران نیز در تالار صادراتی روی میز فروش رفت. همچنین عرضه ۲۹ هزار و ۸۰۰ تن قیر ۳۰ و ۳۰ هزار تن گوگرد در تالار صادراتی انجام شد. این گزارش حاکی است ۶۰۰ تن مس کانه، ۴۴۰ تن سبذ میلگرد ۳۲ تا ۱۰-A3، ۵۰۰ تن میلگرد کلاف ۸-A3 و ۶ هزار تن تختال طول کوتاه در تالار محصولات صنعتی و معدنی عرضه شد. تالار فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی بورس کالای ایران هم شاهد عرضه ۹۰ هزار و ۷۶۵ تن قیر، مواد شیمیایی، مواد پلیمری و کیسوم بانوم بود. بازار فرعی بورس کالای ایران نیز در این روز عرضه ۶۰۸ تن ضایعات فلزی، یک هزار تن کنسانتره فسفات و یک هزار و ۳۶۸ تن نخ پلی استر را تجربه کرد.

بورس انرژی

عرضه ۴ هزار مترمکعب حلال ۴۰۲ در رینگ بین‌الملل

طی عرضه‌های روز چهارشنبه ۲۶ مهرماه ۹۶، کالاهای آیزوریسایکل پالایش نفت بندرعباس، پنتان پالایش نفت کرمانشاه، حلال ۴۰۲ پالایش نفت تبریز، سسی اس او پالایش نفت شانزد و حلال ۴۱۰ پالایش نفت آبادان در رینگ داخلی و حلال ۴۰۲، حلال ۴۰۴، آیزوریسایکل و آیزوفید پالایش نفت شیراز و حلال ۴۰۲ پالایش نفت بندرعباس در رینگ بین‌الملل عرضه شدند. از نکات مهم عرضه‌های روز چهارشنبه می‌توان به عرضه ۴ هزار مترمکعب حلال ۴۰۲ در رینگ بین‌الملل و ۵۰۰۰ تن سی اس او (CSO) در رینگ داخلی اشاره کرد.

شرکت‌ها و مجامع

«ولصنم» ۷۷ درصد از پیش‌بینی‌ها را پوشش داد

شرکت لیزینگ صنعت و معدن با سرمایه ثبت شده ۲ هزار میلیارد ریال پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به پایان آذر ۹۶ در دوره ۹ ماه را اعلام کرد. شرکت لیزینگ صنعت و معدن پیش‌بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به پایان آذر ۹۶ را با سرمایه ۲ هزار میلیارد ریال، مبلغ ۲۸۵ ریال به‌طور خالص پس از کسر مالیات اعلام کرد. «ولصنم» در دوره ۹ ماه پایان شهریور ماه ۹۶ به ازای هر سهم ۲۲۰ ریال سود محقق کرد و ۷۷ درصد بودجه را پوشش داد. این شرکت در سال مالی گذشته به ازای هر سهم ۲۷۰ ریال سود شناسایی کرد و در ۹ ماه نیز ۳۳۱ ریال از پیش‌بینی‌ها را پوشش داده بود.

پوشش ۴۶ درصدی پیش‌بینی‌های فولاد کاوه جنوب

شرکت فولاد کاوه جنوب در دوره شش ماهه منتهی به ۳۱ شهریور ماه ۹۶ مبلغ ۹۲ ریال سود به ازای هر سهم اختصاص داد و معادل ۴۶ درصد از پیش‌بینی‌هایش را محقق کرد. شرکت فولاد کاوه جنوب کیش پیش‌بینی درآمد هر سهم سال مالی منتهی به ۲۹ آسفند ماه ۹۶ را مبلغ ۲۰۲ ریال اعلام کرده است و طی دوره شش ماهه نخست سال با اختصاص ۹۲ ریال سود به ازای هر سهم به ۴۶ درصد از پیش‌بینی‌هایش رسید که در مقایسه با سال مالی قبل معادل ۹۷ درصد افزایش داشت. گفتنی است این شرکت در شش ماهه مشابه سال مالی قبل مبلغ ۳۱ ریال سود به ازای هر سهم کنار گذاشته بود و معادل ۳۲۸ درصد از پیش‌بینی‌هایش را پوشش داد. این شرکت دلایل تغییر اطلاعات پیش‌بینی سال منتهی به ۲۹ آسفند ماه ۹۶ را حساسی نشده نسبت به اطلاعیه قبلی منتشر کرد. بر این اساس تغییر در فروش در طی تغییرات مربوط به افزایش مبلغ فروش است. نرخ تسعیر ارز (دلار) در شش ماهه اول سال ۹۶ به‌طور متوسط ۳۷ هزار ریال بوده و در شش ماهه دوم سال ۹۶ به‌طور متوسط ۴۰ هزار ریال در نظر گرفته شده است. قیمت فروش آهن اسفنجی مطابق نامه وزارت صنعت، معدن و تجارت به شماره ۱۳۲۸۰۳/۶۰ معادل ۵۰ درصد قیمت شمش فولاد خوزستان در بورس کالا است. قیمت شمش فولاد داخلی براساس عرضه و تقاضا در بورس کالای ایران در نظر گرفته می‌شود. نرخ فروش صادراتی براساس مزایده‌های برگزار شده به بالاترین نرخ در نظر گرفته می‌شود و همچنین خرید مواد اولیه طبق نامه شماره ۱۳۲۸۰۳/۶۰ وزارت صنعت، معدن و تجارت اعلام و رعایت می‌شود.

همزمان با پنجمین عرضه سال، بورس تهران ۱۰۸ واحد رشد کرد

بازگشت اعتماد سرمایه‌گذاران به بازار سهام



سیدمحمدصدر الغروی sadrolgharavi@journalist.com

این رقم ناشی از دست به دست شدن بیش از ۲۱۸ میلیون سهم و اوراق مالی قابل معامله طی ۶۰ هزار و ۱۴۳ نوبت دادوستد بود.

شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران طی معاملات روز چهارشنبه بازار سهام، با رشد ۱۰۸ واحدی معادل ۰.۱۳ درصد مواجه شد و به سطح ۸۵ هزار و ۷۶۸ واحد رسید. در آخرین روز معاملاتی هفته بازم شاهد نقش مثبت نماد فولاد مبارکه اصفهان بودیم. بر این اساس، نماد فولاد مبارکه اصفهان با ۷۵ واحد، نماد پالایش نفت اصفهان با ۴۸ واحد، نماد پالایش نفت تهران با ۴۴ واحد، نماد پالایش نفت بندرعباس با ۲۴ واحد، نماد پالایش نفت تبریز با ۱۸ واحد، نماد مخابرات ایران با ۱۲ واحد، نماد پتروشیمی شیراز با ۱۱ واحد و نماد گروه پتروشیمی سرمایه‌گذاری ایرانیان با ۱۰ واحد افزایش بیشترین تأثیر مثبت را در رشد شاخص کل بورس داشتند. در مقابل نیز نماد صنایع پتروشیمی خلیج فارس با ۶۲ واحد، نماد گروه مینا با ۹ واحد و نماد ملی صنایع مس ایران با ۸ واحد کاهش، بیشترین تأثیر منفی را در جلوگیری از رشد بیشتر نامگر بورس داشتند. آیفکس نیز روز چهارشنبه ۰.۸ واحد افت کرد و به رقم ۹۲۸۶ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران به رقم ۱۰۴ میلیارد تومان رسید که

یادداشت

نوبد ورود سرمایه‌های خارجی

کناال ۴ هزار تومانی و نرخ بهره بانک‌ها که تا ۲۵ درصد افزایش پیدا کرده بود، به ۱۶ درصد رسیده است. اگر اوراق بورسی را هم در نظر بگیریم، سخاها که در کمترین حد ریسک هستند، هم‌اکنون با نرخ‌های ۱۵-۱۶ درصد معامله می‌شوند. تنها نکته‌ای که بازار را در ماه‌های اخیر تا حدودی متاثر کرده بود، واکنش‌های تند احتمالی ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا بود که قیمت برخی سهام‌ها را هم مقداری پایین آورد ولی او هم در نهایت به موضع اخیر خود نشان داد که بیشتر حرف‌های می‌کند تا اقدام واقعی جهت خروج از برجام؛ بنابراین بعد از سخنان ترامپ بازار قوت قلب پیدا کرده

موج جذابیت سرمایه‌گذاری در انتظار بورس

همزمان با رشد قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی توانستند روند رو به رشد قابل توجهی را آغاز کنند. همین موضوع باعث شد بسیاری از شرکت‌های مزبور از پیش‌بینی سود خود در سال جاری نیز پیشی بگیرند. افزایش نرخ دلار از ابتدای سال توانست شرایط بسیاری از صنایع «صادرات‌محور» را بهبود ببخشد. از سوی دیگر توافق هسته‌ای توانست طی این مدت اثرات خود را در اقتصاد نشان دهد و بسیاری از شرکت‌ها با خروج از رکود وارد فاز صادراتی شدند. موضوع بعدی در خصوص بازارهای جهانی است که هیچ چشم‌انداز منفی نسبت به آن تا پایان سال وجود ندارد. به‌عنوان مثال مس، امروز در بازارهای جهانی توانست به رکورد سه سال اخیر خود دست یابد و در قیمت ۷ هزار و ۱۰۰ دلار معامله شود. سنگ آهن و فولاد نیز با ثبات نسبت به هفته‌های قبل

امکان وجود دارد که شاخص کل طی روزهای آینده موفق به فتح قله ۸۶ هزار واحدی شود.

از سرمایه‌گذاران و سهامداران در این بخش از فعالیت‌های اقتصادی هستیم. از طرفی، اخبار غیررسمی امیدبخشی از انتشار صورت‌های مالی و عملکرد شش‌ماهه در تالار شیشه‌های شنیده می‌شود. همچنین افزایش قیمت مواد اولیه و فلزات و کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی و همچنین افزایش قیمت نفت به عامل مهمی برای تقویت بازار و افزایش قیمت سهام مرتبط با آنها منجر شده و شاهد رشد مستمر و بادوام شاخص‌ها و سطح عمومی قیمت‌ها هستیم. البته رشد قیمت‌ها در گروه فلزی و معدنی و فولادی بیش از سایر گروه‌ها است. با توجه به شرایط فوق‌خبرهایی که از شرکت‌ها به گوش می‌رسد، حکایت از تعدیل مثبت و بهبود وضعیت تولید و فروش در اکثر شرکت‌ها به خصوص گروه‌هایی چون فولادی و معدنی، پتروشیمی، نفت و پالایشی، رایانه و انفورماتیک و... دارد که بر انگیزه‌های سهامداران و سرمایه‌گذاران افزوده و منابع و نقدینگی را به سوی بورس تهران سوق داده است. بدین ترتیب بورس تهران سراسر این هفته را در رشد و افزایش ارتقاغ خود به سر برد و مانعی بر سر راه صعودی آن نبود؛ امری که به عبور موفقیت‌آمیز از نیمه کانال ۸۵ هزاره‌ای واحدی دامسج بازار سهام منتهی شد. با توجه به شرایط فوق این



نماگر بازار سهام

بیشترین درصد افزایش

نفت پارس در حالی عنوان نخست جدول بیشترین درصد افزایش را از آن خود کرد که کرین ایران در جایگاه دوم این گروه قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
شفت	۴.۴۴۰	۴.۹۹
شکرین	۳.۴۶۳	۴.۲۱
لیوتان	۳.۹۲۱	۴.۲
شیراز	۲.۳۸۷	۳.۹۲
وایران	۱.۵۲۸	۳.۸۷
تکشا	۴.۳۳۶	۳.۶۸
تکمبا	۸۱۱	۳.۴۴

بیشترین درصد کاهش

ماشین‌سازی نیرومحرکه صدر نشین جدول بیشترین درصد کاهش شد. شمش شیشه ایران در رده دوم این گروه ایستاد. کشت و صنعت بیانر هم در میان سهم‌هایی با بیشترین کاهش قیمت جای گرفت.

نام شرکت	قیمت	درصد نوسان
تمحرکه	۱.۳۸۸	(۴.۴۷)
کپشیر	۵.۴۴۷	(۴.۰۹)
غادر	۵.۱۷۶	(۳.۸۱)
ویبمه	۲.۸۲۲	(۳.۷۱)
خچرخش	۱.۶۹۷	(۳.۶۳)
دانا	۳.۰۴۹	(۳.۴۲)
ثشرق	۸۷۳	(۳.۲۲)

پرمعامله‌ترین سهم

فولاد کاوه جنوب کیش پرمعامله‌ترین سهم بازار بورس شناخته شد. فولاد مبارکه اصفهان در رده دوم این گروه ایستاد. حق تقدم سیمان کرمان هم در رده‌های بالا قرار گرفت.

نام	قیمت	تعداد دفعه
کاوه	۱۷۶۰	۳۶۰.۰۴۰
فولاد	۲۱۱۵	۴۶.۲۷۱
سکرماج	۱۰۰۵	۲۲.۸۲۳
چکارن	۶۰۷۸	۱۸.۶۲۸
خسایا	۱۰۸۱	۱۷.۵۷۹
پترول	۱۴۶۴	۱۶.۲۸۸
شتران	۳۴۳۵	۱۵.۹۳۳

بیشترین ارزش معامله

جایگاه نخست بیشترین ارزش معامله را فولاد کاوه جنوب کیش به خود اختصاص داد. کارتن ایران رتبه دوم را به دست آورد. فولاد مبارکه اصفهان هم در بالای جدول بیشترین ارزش معاملات قرار گرفت.

نام	قیمت	جمع معاملات
کاوه	۱۷۶۰	۶۳۳.۶۷۰
چکارن	۶۰۷۸	۱۱۳.۳۱۸
فولاد	۲۱۱۵	۹۷.۸۷۲
شتران	۳۴۳۵	۵۴.۷۳۸
شپنا	۳۳۶۵	۵۱.۱۷۳
آپ	۱۴۰۱۸	۴۶.۵۱۰
های وب	۴۴۶۶	۴۵.۲۹۸

بیشترین سهام معامله شده

فولاد کاوه جنوب کیش در حالی رتبه نخست جدول بیشترین سهام معامله شده را به دست آورد که داده گستر عمر نوین در این گروه دوم شد و فولاد مبارکه اصفهان در رتبه سوم قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	تعداد سهام معامله شده
کاوه	۱۷۶۰	۱۵۱۴۴۹
های وب	۴۴۶۶	۴۲۲۸
فولاد	۲۱۱۵	۲۳۱۸
چکارن	۶۰۷۸	۲۰۴۷
چدن	۳۶۹۰	۱۶۸۶
خسایا	۱۰۸۱	۱۶۵۷
شتران	۳۴۳۵	۱۶۳۸

پلاترین نسبت P/E

رده نخست بالاترین نسبت P/E را در روز گذشته داروسازی زاگرس فارمد پارس به دست آورد. سایپا شیشه در جایگاه بعدی قرار گرفت.

نام شرکت	قیمت	P/E
دام	۴۶۰۷	۹۲۱
کسایا	۱۵۱۲	۷۵۶
کحافظ	۳۱۸۷	۶۳۷
خکمک	۱۲۴۴	۶۲۲
خمحور	۲۴۲۷	۶۰۷
شپارس	۲۰۳۹	۵۱۰
خریخت	۱۱۵۶	۳۸۵

کمترین نسبت P/E

روز گذشته شیشه و گاز در صدر جدول کمترین نسبت P/E ایستاد. سرمایه‌گذاری اعتبار ایران جایگاه دوم این گروه را از آن خود کرد.

نام شرکت	قیمت	P/E
ککار	۳۶۲۵	۱.۷۲
واعبار	۱۴۷۹	۲.۷۴
وسنا	۱۰۳۳	۳.۴۲
ویانک	۱۸۲۰	۳.۵۱
پردیس	۱۱۹۰	۳.۵۶
پاریسان	۱۷۳۱	۳.۷۰
وصنت	۱۰۰۲	۳.۸۵



«وای‌فای رایگان» چندان هم بدون هزینه نیست!

اتصال به اینترنت و استفاده از پیام‌رسان‌ها و شبکه‌های اجتماعی در زمانه ما به جزئی جدایی‌ناپذیر از زندگی روزانه تبدیل و باعث شده است روند اطلاع‌رسانی و ارتباط افراد با یکدیگر از ایسن طریق سرعت پیدا کند. از طرفی برخی گوشی‌های هوشمند در تمام نقاط قابلیت ارائه امکانات اینترنتی را ندارند و «وای‌فای شهری» با قابلیت ارائه سرعت و کیفیت بالا و گاهی رایگان برای کاربرانی که به اینترنت موبایلی دسترسی ندارند و همچنین با توجه به نیاز ابزارهای فاقد سیمکارت مانند لپ‌تاپ و تبلت به وای‌فای، مورد توجه کاربران است.

با توجه به این موارد، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات به اپراتورهای اینترنتی پیشنهاد داده است که وای‌فای رایگان شهری تا حجم معین در اماکن عمومی مانند پایانه‌های مسافربری، فرودگاه‌ها و ایستگاه‌های قطار، ورزشگاه‌ها، فروشگاه‌های بزرگ و اماکن مذهبی، در اختیار مردم قرار دهند. محمدجواد آذری‌جهرمی این پیشنهاد را در صفحه اینستاگرام خود منتشر کرده و تلویحا بر ضرورت اجرای آن تأکید و اعلام کرده است که انتظار دارد اپراتورها فهرست مراکز پوشش داده شده در این طرح را از طریق وبسایت خود به اطلاع عموم مردم برسانند. در این زمینه و برای بررسی جوانب این موضوع و بایدها و نبایدهای آن، با روح‌الله مومن‌نسب، کارشناس و تحلیلگر فضای مجازی گفت‌وگو کرده‌ام.

نظر شما درباره راه‌اندازی ایستگاه‌های رایگان «وای‌فای شهری» چیست؟

طرح‌هایی که برای کشور ایجاد هزینه امنیتی، اجتماعی، فرهنگی و مدادی می‌کنند نیاز به پیوست فرهنگی و ملاحظات در این حوزه‌ها دارند و از طرفی مسائل مرتبط با اینترنت و فضای مجازی باید در شورای عالی فضای مجازی تصویب و تأیید شود و حتی از بعد امنیتی نیز باید بر آنها نظارت دقیق صورت بگیرد. طبیعتا در مکانی که وای‌فای رایگان وجود داشته باشد تجمع افراد شکل خواهد گرفت که ممکن است از لحاظ امنیتی نیاز به دقت داشته باشد.

روند اجرائی شدن این گونه طرح‌ها چگونه است؟
وزیر محترم فناوری اطلاعات متأسفانه از قوانین آگاهی کامل ندارد و این موضوع باعث شده گاهی اوقات مسائلی را مطرح کنند که مغایر با قوانین کشور است، زیرا براساس قانون، وزیر نمی‌تواند موضوعی را مطرح، تصویب و ابلاغ کند و مطالبه اجرا هم داشته باشد. براساس قانون وزیر نمی‌تواند خود این دستور را صادر کند و انتظار عملی شدن آن را از اپراتورها داشته باشد، بلکه این شورای عالی فضای مجازی است که از این اختیار برخوردار است و این گونه موضوعات را در سطح ملی می‌تواند تصویب کند، زیرا این گونه مسائل بدون تردید دارای تبعاتی برای کشور است. از طرفی اگر حتی خود اپراتورها نیز خواسته باشند این طرح را عملیاتی کنند باید مجوز وای‌فای شهری داشته باشند؛ و انگهی این پرسش مطرح می‌شود که اصولا براساس چه فاکتوری اپراتورها باید مجوز ارائه اینترنت وای‌فای عمومی و گسترده داشته باشند، زیرا اپراتورها فقط می‌توانند خدمات تلفن همراه ارائه بدهند. از این رو وزیر باید یا طرح و لایحه خود را به مجلس ارائه دهد یا طرحی را در صحن شورای عالی فضای مجازی که ۲۷ عضو دارد اعلام کند. اگر شورای عالی فضای مجازی این طرح را تصویب کرد یا اگر مجلس این طرح را به قانون تبدیل کرد، سپس باید در روزنامه رسمی منتشر شود و در این موقع قابلیت اجرائی پیدا می‌کند.

بررسی حقوق مصرف‌کننده در خریده‌های اینترنتی

خرید اینترنتی از جمله موضوعاتی است که در عرض چند سال اخیر به‌صورت آهسته و تدریجی جای خود را در میان خانواده‌های ایرانی باز کرده، البته هنوز جای پاساژ‌گردی و دور دورهای خریدگونه را نگرفته است، اما با این حال روزبه‌روز در حال مطرح شدن و پرتنگ‌تر شدن است. به گزارش صبحانه، اما باز هم می‌توان در خانواده‌های مختلف رگه‌هایی از بی‌اعتمادی و اطمینان نداشتن کامل به سیستم‌های خرید از فروشگاه‌های اینترنتی را پیدا کرد. خرید اینترنتی علاوه بر تنوع و رونق خود، بدون شک در مواردی هم همراه با تخلفات و مشکلاتی بوده است. این مسائل شاید با افزایش گسترده این سایت‌ها و محصولات کمتر و کم‌رنگ‌تر شود، اما حتی یک مورد هم باعث از بین رفتن اعتماد به یک سایت یا حتی خرید اینترنتی می‌شود.

حق با مشتری است

در یک خرید اینترنتی به این علت که طرف مقابل شما حضور فیزیکی ندارد و احتمالا دسترسی به او به آسانی خرید مغازه‌ای و صنفی نباشد، وظایف بسیاری بر عهده فروشنده است. قبل از آنکه بخواهید خرید اینترنتی از سایتی انجام دهید، بهتر است با حقوق بسیار مهم خود آشنا شوید. فروشنده‌گان کالا و ارائه‌دهندگان خدمات اینترنتی باید اطلاعات موثر در تصمیم‌گیری مصرف‌کنندگان برای خرید یا قبول شرایط را قبل از قرارداد در اختیار مشتری قرار دهند، این اطلاعات موثر شامل مواردی است که برای پیگیری خرید و نیز اطمینان به فروشنده ضروری است. نخستین کاری که فروشنده اینترنتی باید انجام دهد این است که مشخصات کامل فنی و ویژگی‌های کالا یا خدمات را به طور دقیق در اختیار شما قرار دهد. پس از اینکه از خرید خود مطمئن شدید و کالایی که می‌خواستید با همان مشخصات معین باب میل‌تان بود، باید با خود فروشنده هم آشنا شوید.



در زمان تست سرعت به منظور محاسبه دقیق‌تر سرعت ارسال و دریافت سرویس خود، نسبت به قطع اتصال VPN و کلیه دانلودهای در حال اجرا یا مرورگرهای در حال استفاده از اینترنت اقدام کرده و ارتباط کلیه وسایل استفاده‌کننده از سرویس از قبیل موبایل، تبلت و سایر تجهیزات مشابه قطع شود.

با توجه به اینکه سامانه تست سرعت هر اپراتور متفاوت است پیشنهاد شده که تنها از طریق سامانه سنجش سرعت شرکت ارائه‌دهنده سرویس دریافتی خود جهت سنجش سرعت اقدام کنید تا سرعت اتصال در شبکه اپراتور و نیز سرعت اتصال به شبکه اینترنت به درستی اندازه‌گیری شود.

پیگیر حقوق خود از شرکت‌ها باشید
غلامرضا داداش‌زاده، معاون سابق نظارت و اعمال مقررات سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی، در این باره گفته بود: با توجه به اهمیت موضوع اندازه‌گیری و کنترل سرویس ارائه شده به مشترکین اینترنت پرسرعت، تمامی اپراتورهای WiMAX، PAP و شرکت مخابرات ایران ملزم شدند ابزارهای معتبر سنجش سرعت و کیفیت را روی پورتال خود نصب و راه‌اندازی کنند.

نظارت بر عملکرد آنها و نرخ فروش و کیفیت سرعت خدمات این شرکت‌ها ضرورت پیدا می‌کند. در همین راستا سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی با راه‌اندازی سامانه در سایت خود امکان سنجش سرعت و نرخ حجم اینترنت مصرف‌کننده از سرویس از قبیل موبایل، تبلت و سایر تجهیزات مشابه خدمات فراهم آورده است.

مشترکین شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات اینترنتی می‌توانند از طریق لینک‌های معرفی شده نسبت به سنجش شاخص‌های کیفیت سرویس دریافتی خود از قبیل latency, packet los، سرعت دانلود و آپلود اقدام کنند و در صورت عدم تطبیق موارد فوق‌الذکر با مقادیر مندرج در قرارداد سرویس نسبت به درج شکایت براساس کد رهگیری تخصیص‌یافته توسط همین سامانه اپراتور اقدام کنند.

همچنین با توجه به اینکه برخی اپراتورها به منظور حفظ سوابق اندازه‌گیری سرعت و کیفیت، امکان استفاده از آن را منسوط به ورود به سیستم مشترکین آن شرکت می‌داند، مشترکین باید بدین منظور با نام کاربری و کلمه عبور دریافتی از اپراتور وارد سامانه مذکور شوند و سپس اقدام به اندازه‌گیری کنند.

ممکن است بسیاری از شهروندانی که از بسته‌های اینترنت خانگی با سرعت بالا استفاده می‌کنند، گاهی نگران کم‌فروشی در حجم یا سرعت کمتر از سرعت اسمی خریداری شده باشند. برای حل این مشکل امکان سنجش سرعت و کیفیت اینترنت خانگی و همچنین پیگیری قانونی شکایات فراهم شده است.

به گزارش ایسنا، با اجرائی شدن فاز دوم شبکه ملی اطلاعات، متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند ثابت چهار مگابیت بر ثانیه و متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند همراه به سه مگابیت بر ثانیه رسیده است. این ارقام، در شرایطی اعلام شده که پیش از این و در فاز اول شبکه ملی اطلاعات متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند ثابت سه مگابیت بر ثانیه و متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند سیار، دو مگابیت بر ثانیه اعلام شده و ضریب نفوذ دسترسی پهن‌بند ثابت خانگی در فاز اول ۴۰ درصد بوده و ضریب نفوذ دسترسی پهن‌بند سیار ۳۰ درصد اعلام شده بود.

همچنین سرانه ترافیک در فاز اول شبکه ملی اطلاعات ۱۴ کیلوبیت بر ثانیه بوده و نسبت ترافیک داخلی در مرحله دوم به ۴۵ درصد عنوان شده است. در همین راستا معاون مشتریان شرکت

ممکن است بسیاری از شهروندانی که از بسته‌های اینترنت خانگی با سرعت بالا استفاده می‌کنند، گاهی نگران کم‌فروشی در حجم یا سرعت کمتر از سرعت اسمی خریداری شده باشند. برای حل این مشکل امکان سنجش سرعت و کیفیت اینترنت خانگی و همچنین پیگیری قانونی شکایات فراهم شده است.

به گزارش ایسنا، با اجرائی شدن فاز دوم شبکه ملی اطلاعات، متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند ثابت چهار مگابیت بر ثانیه و متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند همراه به سه مگابیت بر ثانیه رسیده است. این ارقام، در شرایطی اعلام شده که پیش از این و در فاز اول شبکه ملی اطلاعات متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند ثابت سه مگابیت بر ثانیه و متوسط سرعت دسترسی پهن‌بند سیار، دو مگابیت بر ثانیه اعلام شده و ضریب نفوذ دسترسی پهن‌بند ثابت خانگی در فاز اول ۴۰ درصد بوده و ضریب نفوذ دسترسی پهن‌بند سیار ۳۰ درصد اعلام شده بود.

همچنین سرانه ترافیک در فاز اول شبکه ملی اطلاعات ۱۴ کیلوبیت بر ثانیه بوده و نسبت ترافیک داخلی در مرحله دوم به ۴۵ درصد عنوان شده است. در همین راستا معاون مشتریان شرکت

افزایش سرعت اینترنت تا یک گیگابیت بر ثانیه



چرا گارانتی اینترنت‌شال به ضرر مشتری است؟

طرح رجیستری گوشی‌های هوشمند از چند وقت دیگر به‌صورت آزمایشی شروع به کار می‌کند. در این طرح قرار است گوشی‌هایی که به شکل قاچاق وارد کشور شده‌اند از کار بیفتند. حالا این سوال پیش می‌آید که چه گوشی‌ای قانونی وارد بازار شده و چه گوشی‌ای قاچاق است؟

به احتمال بسیار زیاد گوشی‌هایی که توسط شرکت‌های معتبر در ایران ضمانت شده‌اند به شکل قانونی وارد کشور شده‌اند و پس از طرح رجیستری موبایل هم کار می‌کنند و گوشی‌هایی که ضمانت معتبر ندارند و به اصطلاح با ضمانت اینترنت‌شال راهی بازار می‌شوند. در طرح رجیستری موبایل از کار می‌افتد و نمی‌شود از آنها استفاده کرد. البته باید به این موضوع اشاره کنیم که تمام گوشی‌هایی که تا این لحظه در بازار فعال شده‌اند تحت پوشش طرح رجیستری قرار نمی‌گیرند و این طرح شامل گوشی‌هایی می‌شود که برای نخستین‌بار بعد از اجرا شدن طرح روشن می‌شوند. در حال حاضر برای خرید تلفن همراه هوشمند با دو نوع محصول مواجه می‌شوید: محصولی که توسط شرکت‌های داخلی ضمانت شده و محصولی که با اسم گارانتی اینترنت‌شال عرضه می‌شود و قیمت ارزان‌تری هم دارد. حتی این اختلاف قیمت به ۱۵ تا ۲۰ درصد هم می‌رسد. در حال حاضر خرید گوشی‌هایی که با اسم گارانتی اینترنت‌شال راهی بازار می‌شوند به‌شدت مورد استقبال مردم قرار گرفته‌اند. این محصولات نه‌تنها قیمت ارزان‌تری هم دارند، بلکه خدمات پس از فروش هم دریافت می‌کنند. در حالی که گوشی غیرقانونی وارد بازار شده، می‌توان آن را به یکی از شوروم‌های شرکت‌های بزرگ موبایل دنیا در تهران یا شهرهای دیگر برد و از خدمات پس از فروش آنها استفاده کرد.

البته که مشخص نیست این خدمات تا چه زمانی ادامه پیدا می‌کنند و کیفیت آنها چقدر است. در گارانتی اینترنت‌شال شرکت‌های بزرگ سازنده گوشی بدون اینکه بولی برای واردات گوشی به دولت پرداخت کنند به گوشی‌های قاچاق خدمات می‌دهند. در واقع این شرکت‌ها نه‌تنها مالیات نمی‌دهند بلکه محصولات‌شان از طریق راه‌های غیرقانونی در بازار فروخته می‌شوند.

شواهد حکایت از گران شدن قیمت اینترنت دارد

عضو ناظر مجلس در کمیته تعیین مصدایق مجرمانه گفت که قرار بود اینترنت کشور ارزان شود اما برخی شواهد و شکایات حکایت از گران شدن قیمت اینترنت دارد.

عضو ناظر مجلس در کمیته تعیین مصدایق مجرمانه با بیان اینکه اکثریت مردم فعالیت‌های خود را از طریق اینترنت انجام می‌دهند، تأکید کرد: به نظر می‌رسد باید با این شرایط افزایش قیمتی در تعرفه اینترنت نداشتن باشیم. با این حال بعضا هم شاهد ارائه اینترنت با شیوه‌های مختلف به مردم هستیم که برخی از آن شیوه‌ها کلاهبردانه است.

سبحانی‌فر اضافه کرد: در رابطه با مشکلات اخیر اینترنت، ما تذکراتی به سازمان تنظیم مقررات داده‌ایم و با این حال به دنبال این هستیم تا جلسه‌ای با مسئولان وزارت ارتباطات در این رابطه داشته باشیم. این نماینده مجلس با بیان اینکه شبکه ملی اطلاعات باید به سرعت اجرائی شود، اظهار داشت: دستگاه‌های اجرائی باید کمک کنند تا مردم از اطلاعات داخلی کشور بهره ببرند لذا از این طریق حتی می‌توان بخشی از هزینه‌های مردم در خرید اینترنت را ارزان کرد.

سبحانی‌فر با بیان اینکه باید شیوه‌های ارائه خدمات اینترنتی در کشور ساماندهی شود، گفت: به‌عنوان مثال برخی متصدیان ارائه خدمات اینترنتی ۲ گیگ اینترنت را به‌جای اینکه مورد استفاده پنج نفر قرار دهند، آن را به ۱۵ نفر می‌فروشند. بنابراین به‌نظر می‌رسد نظرات‌ها در این زمینه ضعیف است و کمیسیون تنظیم مقررات و وزارت ارتباطات باید هرچه سریع‌تر این‌گونه مسائل را مورد بررسی قرار داده و حل و فصل کند.

احتمال سه‌بعدی شدن سنسور تشخیص چهره Galaxy S9

گمانه‌زنی‌ها برای گوشی گلکسی اس ۹ از حالا آغاز شده است و از استفاده سنسور سه بعدی در فناوری تشخیص چهره این گوشی خبر می‌دهد. به گزارش باشگاه خبرنگاران جوان، شرکت سامسونگ اخیرا از گوشی پرچمدار خود یعنی گلکسی نوت ۸ رونمایی کرد و عرضه آن نیز با استقبال قابل توجهی روبه‌رو شد، اما نکته جالب این است که گمانه‌زنی‌ها از همین حالا برای گوشی هوشمند Galaxy S9 که نسل بعدی گوشی‌های پرچمدار سامسونگ است، آغاز شده است. یکی از مهم‌ترین این شایعات و گمانه‌زنی‌ها در خصوص فناوری تشخیص چهره این گوشی است. زیرا گزارش‌های ضعیفی وجود دارد که احتمال استفاده از یک سنسور سه‌بعدی برای سیستم تشخیص چهره اس ۹ سامسونگ را نشان می‌دهد. همچنین احتمال دارد که فناوری حسگر اثر انگشت به کلی از گوشی‌های پرچمدار سامسونگ حذف شود، زیرا اگر سامسونگ قادر به ساخت فناوری تشخیص چهره سه‌بعدی بسیار قدرتمندی شود، شاید دیگر نیازی به استفاده از حسگر اثر انگشت نباشد. باید منتظر ماند و دید که کدام یک از این شایعات در خصوص پرچمدار نسل آینده سامسونگ به واقعیت می‌پیوندد.

یک فروشگاه اینترنتی دیگر نیز ایرانی‌ها را محدود کرد

هنوز مشخص نیست که ایسن محدودیت، در ادامه حذف اپلیکیشن‌های ایرانی در اپ استور و گوگل پلی اتفاق می‌افتد یا تحت تأثیر صحبت‌های اخیر دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور وقت آمریکا است؟ پیش‌تر فروشگاه اینترنتی آمازون نیز دسترسی ایرانی‌ها را محدود کرده بود.

در صورتی که در حال حاضر با آی‌پی ایران وارد فروشگاه بویی سافت شوید، از ورود به این سایت منع خواهید شد. با ورود به سایت، پیام «صاحب سایت کشوری که آی‌پی شما در آن است (ایران) را از دسترسی به این وبسایت، منع کرده است.» برای شما به نمایش درخواهد آمد.

بعد از محدودیت‌هایی که در دنیای تکنولوژی برای ایرانی‌ها به‌وجود آمده بود، حالا خبر رسیده که یک فروشگاه اینترنتی دیگر نیز ایرانی‌ها را تحریم کرده است. به نظر می‌رسد «یوبی سافت»، دسترسی کاربران ایرانی به فروشگاه خود را قطع کرده است.

تازه‌های فناوری



تبلت هیبریدی ZBook x2 از پی معرفی شد.

رشد قیمت در بازار خودروهای وارداتی متوقف شد

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران با اشاره به اوضاع بازار وارداتی‌ها گفت که طی هفته جاری اتفاق خاصی در بازار وارداتی رخ نداد و همچنان قیمت‌های چند روز گذشته بر بازار وارداتی‌ها حاکم است.

سعید موتومی در گفت‌وگو با خبرنگار خبر خودرو اظهار داشت: بیش از سه ماه از ممنوعیت ثبت سفارش واردات خودرو می‌گذرد و در این شرایط بازار خودروهای وارداتی با رشد قیمت قابل توجهی روبه‌رو شده است، به طوری که طولانی شدن ممنوعیت ثبت سفارش موجب شده برخی شرکت‌های رسمی واردکننده از آشفته‌گی بازار خودروهای خارجی استفاده کرده و قیمت‌ها را بیش از حد افزایش دهند یا در تحویل خودروهای پیش‌فروشی به مشتریان بدقولی کنند.

وی با بیان اینکه کسی پاسخگوی بازار آشفته وارداتی‌ها نیست، تصریح کرد: رشد قیمت‌های نامعقول در بازار وارداتی‌ها به نحوی است که کمتر مشتری در بخش خودروهای وارداتی به بازار مراجعه می‌کند، البته در این شرایط نمایشگاه‌داران برای سود بیشتر، کمتر اقدام به فروش می‌کنند و مصرف‌کننده هم تمایل کمی برای خرید دارد.

وی در ادامه با اشاره به رشد ۳۰ درصدی قیمت خودروهای وارداتی در سه ماه گذشته، گفت: در حال حاضر سراتو با رشد ۱۷ میلیون تومانی با قیمت ۱۵۵ میلیون تومان و توسان با رشد ۲۶ میلیون تومانی با قیمت ۲۰۷ میلیون تومان در بازار معامله می‌شود.

وی افزود: این هفته النترا نیز با رشد ۱۴ میلیون تومانی با قیمت ۱۵۷ میلیون تومان، سوناتا با رشد ۱۷ میلیون تومانی با قیمت ۱۷۹ میلیون تومان و سورنتو نیز با رشد ۳۵ میلیون تومانی با قیمت ۲۹۲ میلیون تومان در بازار به فروش می‌رسد.

وی گفت: همچنین قیمت سانتافه محصول کرمان موتور ۲۴۳ میلیون و مدل وارداتی آن ۲۶۰ میلیون بوده ضمن اینکه تیوتا رافور نیز با رشد ۳۰ میلیونی به ۲۶۵ میلیون در بازار رسیده است.

رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران تهران گفت: در این مدت ممنوعیت ثبت سفارش، جریان رشد قیمت در بازار وارداتی‌ها را به حدی رسانده که دیگر خرید با قیمت‌های حیاتی فعلی، نامعقول و غیرمنطقی است.

موتومی همچنین به تاثیر شرایط فصلی بر بازار خودرو اشاره کرد و یادآور شد: متأسفانه بازار فصلی و ورود به مهرماه نیز بر جریان بازار خودرو تاثیر گذاشته و قفل حکمی بر روند معاملات در بازار زده است.

فورد در مسیر ساخت خودران‌ها

شرکت فورد تا ساخت خودروهای خودران راه درازی در پیش دارد.

به گزارش «عصر خودرو» به نقل از اتوموتیو نیوز، شرکت «آرگو» که در زمینه هوش مصنوعی فعالیت می‌کند و تحت مالکیت فورد است، اعلام کرد: «هنوز مسیر پرفراز و نشیبی تا عرضه خودروی خودران در سال ۲۰۲۱ در پیش داریم.» در ماه فوریه سال جاری، فورد اعلام کرد بیش از یک میلیارد دلار برای تولید خودروهای خودران سرمایه‌گذاری خواهد کرد و به قطب این صنعت تبدیل خواهد شد. متخصصانی از گوگل و اوپر، یک سال پیش، شرکت آرگو را تاسیس کردند. یکی از مدیران آرگو اعلام کرد: «هنوز با ارائه خودروهای کاملا خودران فاصله داریم و این رویا ظرف مدت چند ماه یا چند سال محقق نخواهد شد.» کاهش هزینه ساخت‌افزایی و نرم‌افزاری حسگرها در کنار کاهش تعداد و افزایش برد حسگرها، مهم‌ترین چالش‌هایی هستند که فورد پیش‌رو دارد. فورد وعده داده است که تنها تا چهار سال دیگر خودروهایی عرضه خواهد کرد که می‌توانند بدون نیاز به راننده، بسته‌ها را تحویل دهند.



واردات خودرو و اشتغال‌زاست؟



دومین مزیت اینکه حضور گری‌مارکت تعدیل‌کننده قیمت خواهد بود. زیرا حجم فعالیت آنها کوچک بوده، چابک هستند و با قیمتی پایین‌تر کالا را عرضه می‌کنند. سومین مورد درباره خریداران کالا (در اینجا به‌عنوان خودرو) است. در ابتدا باید به آنها قدرت خرید بدهیم و بعد خودشان خدمات بخواهند.

به‌عنوان مثال برای خرید موبایل به بازار آن مراجعه می‌کنید، گوشی را مقابل شما می‌گذارند و می‌گویند قیمت آن بدون گارانتی یک میلیون تومان و با گارانتی یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان است. در این حالت ما باید انتخاب کنیم، بنابراین چه الزامی داریم به مردم اجبار کنیم؟

حاکمیت این اختیار را دارد محدود کند چون کشور صاحب حیطه دارد. می‌تواند بگوید هر کالایی که وارد کشور شود، حداقل باید یک نماینده آن را بپذیرد، اما دیگران را نمی‌توان محدود کرد.

بگوییم فقط صرفاً نمایندگان فعالیت داشته باشند. آیا حمایت از مصرف‌کنندگان صرفاً در خدمات پس از فروش خلاصه می‌شود و آزادی در نحوه انتخاب خودرو نیست؟ آیا ایجاد رقابت در قیمت مزیت نیست؟

با این اقدام نتوانسته‌ایم درباره قیمت خودروهای وارداتی کاهش هزینه را برای مردم به ارمغان بیاوریم. علاوه‌بر اینکه سرمایه‌گذاران در این موضوع به‌شدت متضرر شده‌اند. جلوی ثبت‌سفارش توسط گری‌مارکت را بستند و از ابتدای خرداد نیز جلوی ثبت‌سفارش نمایندگی‌های رسمی را گرفتند به‌این ترتیب بازار از شرکت‌ها خالی خواهد شد. در این میان دو شرکت پژو و رنو خواهد ماند. این در حالی است که بنگاه‌های گری‌مارکت و بازارهای موازی برای کشور مزایایی دارند.

نخستین مزیت بالانس قیمت است. این مطلب را بارها اعلام کرده و گفته‌ایم.

فردوس با برندهای ماموت، اسکانیا و فولکس، آقای حقیقت با برند بامو، آقای دیلمی با برندهای ام‌جی و آفارومو، آقای بهیانی با برند پورشه، آقای فتحی با برند مازراتی، آقای جوکار با برند نیسان، آقای فضلی هوندا و آقای بی‌ری‌دی‌اس و میتسوبیسی. این ۱۰ نفر اهم واردکنندگان خودرو به کشور و به‌عنوان نماینده هستند. در دوران تحریم، گری‌مارکت یک بازار موازی در موضوع واردات خودرو و به تبعیت از دستورالعمل تنظیمی سازمان حمایت ذیل ماده ۴ قانون حمایت از مصرف‌کننده ایجاد و بیش از ۱۲۰ بنگاه فعال شد.

آیا این بنگاه‌ها در بخش اشتغال سرمایه‌گذاری نداشته‌اند؟ آیا به‌زای واردات هر خودرو به کشور ۲۱ مورد اشتغال‌زایی مستقیم نداریم؟ آیا رویه‌ای را که در چهار سال به استناد همان دستورالعمل تبدیل به عرف شده بود، ناگهان باید برهم بزنیم و

می‌کند. در برنامه بالادستی صنعت خودرو، تولید ۳ میلیون دستگاه هدف صادرات یک‌میلیون دستگاه و واردات ۳۰۰ هزار دستگاه دیده شده است. تا پیش از ابلاغیه معاون اول رئیس‌جمهور، در بخش تجارت خودرو، دو بخش فعال داشتیم؛ شرکت‌های نمایندگی و شرکت‌های غیرنماینده یا گری‌مارکت. درباره شرکت‌های رسمی گزارش تحلیلی و کاملی به آقای شیوا و مشاور ایشان ارسال کرده‌ایم که در اینجا به‌طور خلاصه به آن اشاره می‌کنیم. در تولید خودرو دارای انحصار دوجانبه و از نظر حجم ریالی دارای انحصار چندجانبه هستیم. از نظر حجم تعدادی ۵۰ درصد از کل تولید را در اختیار داریم. در بازار واردات نیز دارای انحصار چندجانبه هستیم.

مهم‌ترین شرکت‌های نمایندگی واردکننده عبارتند از: آقای گرمای با برندهای کیا، هیوندا و جیلی، آقای حدادزاده با برندهای لکسوس، تیوتا و رنو، آقای

شرکت یزدتایر به شرکت رنوی فرانسه لاستیک خودرو می‌فروشد

فهرست تامین‌کنندگان مورد اعتماد خود قرار داده است. تولیدات این شرکت لاستیک‌سازی ایرانی برای خودروهای سواری و مسافری، کامیون‌های سنگین، دوچرخه و موتورسیکلت مورد استفاده قرار می‌گیرد. یزدتایر همچنین سالانه ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار حلقه لاستیک با میانگین ۱۲-۱۰ درصد سهام بازار داخلی تولید

وهران می‌فروشد. نمایندگی رنو در تهران بدون اشاره به جزئیات بیشتر از همکاری با شرکت ایرانی یزدتایر خبر داد. محمدرضا گنجی، مدیر انجمن صنعت ایران تایر نیز از موافقت شرکت فرانسوی رنو برای تسهیل صادرات یزدتایر خبر داد. وی همچنین افزود که شرکت خودروسازی فرانسوی، یزدتایر را در

شرکت لاستیک‌سازی ایرانی یزدتایر در چارچوب قراردادی، به شعبه شرکت خودروسازی فرانسوی رنو در الجزایر لاستیک صادر می‌کند. به گزارش خبرگزاری صداوسیما به نقل از خبرگزاری شینخوا، به موجب این توافق، شرکت ایرانی یزدتایر در مرکز ایران سالانه ۵۰ هزار حلقه لاستیک به کارخانه شرکت فرانسوی رنو در الجزایر در شمال غرب بندر

تازه‌های خودرو



شاهکار جدید ولوو

عدم اعمال معافیت وارداتی از مناطق آزاد خبرساز شد

چندی قبل با عدم اعمال معافیت‌های قانونی وارداتی خودرو و قطعات از مناطق آزاد، این موضوع وارد فاز مکاتبات بین گمرک و معاون حقوقی رئیس‌جمهور شد. به گزارش راهنمای سفر من، در پاسخ عسگری، رئیس کل گمرک ایران به جنیدی معاون حقوقی رئیس‌جمهور آمده است: «دستگاه‌هایی که شامل قوانین خاص بوده و از پرداخت مالیات، سود بازرگانی و حقوق گمرکی معاف هستند، باید سود بازرگانی، حقوق گمرکی و مالیات‌های مقرر را پرداخت کنند.»

در این نامه آمده است: «بازگشت به نامه شماره ۸۰۵/۲۴۲۷۹ مورخ ۴/۴/۹۶ و پیرو مکاتبات منتهی به نامه شماره ۹۶/۶۷۰ مورخ ۲۲/۲/۹۶ به استحضار می‌رساند: از نظر این سازمان (گمرک) مبنای عدم اعمال معافیت موضوع مصوبه شماره ۱۸۶۹۹۴ ات ۴۷۲۵۷ هـ مورخ ۲۶/۹/۹۰ هیأت محترم وزیران نسبت به واردات خودرو و قطعات خودرو (در صورتی که مشمول قاعده «الف» سیستم هماهنگ‌شده گمرکی و در حکم خودروی کامل تلقی گردد)، نص صریح تبصره ۱۷ قانون «چگونگی محاسبه و وصول حقوق گمرکی، سود بازرگانی و مالیات انواع خودرو و ماشین‌آلات راهسازی وارداتی و ساخت داخل و قطعات آنها» می‌باشد که مقرر نموده

است: «کلیه افراد حقیقی و حقوقی، اعم از دولتی و غیردولتی، وزارتخانه‌ها، نهادها، انجمن‌ها، سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و غیردولتی و وابسته به دولت و کلیه وزارتخانه‌ها، سازمان‌ها و شرکت‌هایی که مشمول قانون بر آنها مستلزم ذکر نام است و حتی آنها که شامل قوانین خاص بوده و از پرداخت مالیات، سود بازرگانی و حقوق گمرکی معاف می‌باشند مشمول این قانون بوده و بایستی سود بازرگانی، حقوق گمرکی و مالیات‌های مقرر در این قانون را پرداخت نمایند.»

لذا با عنایت به مفاد تبصره فوق‌الذکر و وجود منع قانونی، امکان اعمال معافیت موضوع مصوبه شماره ۹۹۹۴/۱۸۶۹۹۴ هـ مورخ ۲۶/۹/۹۰ هیأت محترم وزیران نسبت به بالای مورد نظر (خودرو) میسر نمی‌باشد. ضمناً در فصل ۹۸ جداول منضم به مقررات صادرات و واردات برای خودروهایی که ساخت داخل دارند بر حسب عمق ساخت، معافیت‌هایی لحاظ شده است و چنانچه خودروی کامل (و قطعات با در نظر گرفتن قاعده الف-۲) وارداتی از مناطق آزاد مشمول ۱۵ درصد کاهش سود بازرگانی باشد، اولاً بحث حمایت از تولید داخل در فصل مذکور خدشه‌دار می‌گردد، ثانیاً با نص صریح قانون خودرو که قانونی خاص می‌باشد در تضاد خواهد بود.» براساس نامه بالا، گمرک به دنبال آن است که معافیت در نظر گرفته‌شده ۱۵ درصدی واردات خودرو از مناطق آزاد لغو شود.

در سواری‌سازان چه می‌گذرد؟

شهریورماه امسال تولید خودروهای سواری در تمام سواری‌سازان داخلی با افزایش همراه بوده است.

به گزارش پایگاه خبری «عصرخودرو» به نقل از ایسنا، در این مدت تولید انواع سواری از ۸۵ هزار و ۷۸۵ دستگاه در شهریورماه سال گذشته به ۹۸ هزار و ۲۷۲ دستگاه افزایش یافت. تولید انواع سواری در گروه صنعتی ایران خودرو صعودی بوده و از ۴۲ هزار و ۲۵۲ دستگاه در شهریورماه ۱۳۹۵ به ۴۸ هزار و ۱۰۳ دستگاه رسید.

تولید انواع سواری در گروه خودروسازی سایپا به‌عنوان رقیب ایران خودرو نیز افزایش یافته و از ۲۵ هزار و ۱۸۵ دستگاه در شهریورماه سال گذشته به ۳۹ هزار و ۹۲۰ دستگاه افزایش یافت. شهریورماه امسال تولید این محصولات در خودروسازی مدیران نیز از ۴۲۶۹ دستگاه در شهریورماه سال گذشته به ۵۸۸۷ دستگاه رسید.

تولید انواع سواری در کارمانیا نیز صعودی بوده و از صفر دستگاه در شهریورماه ۱۳۹۵ به ۱۰۰ دستگاه افزایش یافت. تولید این محصولات در گروه بهمن نیز از ۳۵۱ دستگاه در شهریورماه سال گذشته به ۶۲۲ دستگاه رسید. در این مدت تولید انواع سواری در کرمان موتور از ۲۵۲۸ دستگاه در شهریورماه ۱۳۹۵ به ۲۶۴۱ دستگاه افزایش یافت.

تویوتا، پیش‌تاز فناوری‌های آینده

شرکت تویوتا دو مدل مفهومی برقی کوچک در نمایشگاه توکیو ارائه خواهد کرد. به گزارش «عصر خودرو» به نقل از اتوموتیو نیوز، این دو مدل مفهومی که آی-واک و آی-راید نامیده شده‌اند از سری مدل‌های مفهومی هستند که نخستین نمونه آن، با نام آی-کار در ماه ژانویه در معرض دید عموم قرار گرفت. گفته می‌شود این مدل‌های مفهومی از قابلیت بحث‌برانگیز تشخیص احساسات راننده برخوردارند و قادر هستند خودرو را از موقعیت‌های خطرناک برهانند. آی-راید خودروی دو سرنشین کوچکی است که برای حرکت در شهرهای پرتراffic طراحی شده است و می‌تواند برای تردد سالخورده‌گان یا معلولان نیز مورد استفاده قرار گیرد. یک دسته هدایتگر در این مدل جایگزین پدال‌ها شده است. آی-واک تنها سه چرخ دارد و به یک اسکوتر برقی شباهت دارد. پیش‌بینی می‌شود این وسیله در مناطق مسکونی یا گردشگری مورد استفاده قرار گیرد. هر دو مدل مفهومی، تمام برقی هستند. آی-راید با هر بار شارژ کامل مسافت ۱۵۰ کیلومتر را طی خواهد کرد، درحالی‌که برد مسافتی آی-واک تنها ۲۰ کیلومتر خواهد بود.



کلینیک‌های کسب‌وکار در اردبیل ایجاد شود

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان اردبیل گفت که در راستای ایجاد و تثبیت اشتغال باید کلینیک‌های کسب‌وکار در استان برای حمایت از کارآفرینان راه‌اندازی شود.

به گزارش تسنیم از اردبیل، قاسم رحیمی طهر دیروز در جلسه بررسی راهکارهای توسعه اشتغال در اردبیل اظهار داشت: در راستای ایجاد و تثبیت اشتغال باید کلینیک‌های کسب‌وکار در کشور برای حمایت از کارآفرینان راه‌اندازی شود و از تلاشگران در فضای کسب‌وکار با ارائه مشاوره و آموزش‌های لازم در زمینه فروش، بازاریابی، هزینه‌های سربرار تولید و فروش در فضای کسب‌وکار پشتیبانی کرده و با انجام مشاوره و شناسایی مشکلات آنان، امکان لازم برای رفع موانع و مشکلات این افراد ارائه شود.

نگاه

طرح کاج راهکاری برای کاهش بیکاری

مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان همدان گفت که طرح اعتبار کارانه اشتغال جوانان (کاج) می‌تواند دغدغه بیکاری را کاهش دهد.

احمد توصیفیان در گفت‌وگو با اپرنا اظهار کرد: یکی از برنامه‌های ایجاد اشتغال ارتقای آموزش، مهارت دانش‌آموختگان و جوانان است که در قالب طرح اشتغال فرامیر یا کاج به آن پرداخته شده است.

وی بیان کرد: استان همدان در قالب طرح کارروزی دانش‌آموختگان دانشگاهی ۴هزار نفر از سهمیه ۱۵۰ هزار نفری کشور را به خود اختصاص داد.

وی ادامه داد: تاکنون ۲ هزار نفر از دانش‌آموختگان دارای شرایط در سامانه نام‌نویسی کردند همچنین ثبت‌نام از ۳۰۰ واحد پذیرنده برای جذب کارورزان صورت گرفته است. مدیرکل تعاون، کار و رفاه اجتماعی همدان بیان کرد: طرح مهارت‌آموزی در محیط کار واقعی یکی از زیربخش‌های طرح کاج است که در این راستا سهمیه همدان یک هزار و ۵۰ نفر است.

توصیفیان در ادامه توضیح داد:

در حال حاضر ۳۵۰ متقاضی برای طرح مهارت‌آموزی معرفی و مشغول به فعالیت شده‌اند.

وی گفت: برای اجرای طرح توسعه کسب‌وکار و اشتغال پابدار (تکاپو) کار مطالعه تحلیل دینامیک اشتغال استان و شناسایی ۱۰ روشی توانمندار استان که دارای اشتغال بالا و ارزش افزوده بالایی



داده شد.

در نهایت با توجه به گذراندن دوران آزمایش و آماده‌سازی زیرساخت‌ها در بهمن پارسال و با حضور رئیس‌جمهوری در جلسه شورای عالی اشتغال طرح تصویب شد.

به همت بنیاد نخبگان استان لرستان برگزار می‌شود

نخستین رویداد استارت‌آپی «ایدوکا»

نخستین رویداد استارت‌آپی ایدوکا (استارت‌آپ گردشگری)، ۸ تا ۱۰ آذرماه با هدف تقویت روحیه ایده‌پردازی، ترویج گفتمان کارآفرینی و جذب سرمایه‌گذار با تکیه بر توانمندی‌های باقوفه استان لرستان در دانشگاه آزاد واحد خرم‌آباد برگزار می‌شود.

حمزه امیری، رئیس بنیاد نخبگان استان لرستان درباره این رویداد گفت: با توجه به نیازسنجی جامعه و لزوم حرکت به سمت گفتمان کارآفرینی در استان و با تأکید بر استفاده بهینه از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های باقوفه لرستان، رویداد استارت‌آپی ایدوکا (استارت‌آپ گردشگری) به همت این بنیاد برگزار می‌شود.

وی افزود: ایجاد انگیزه میان دانشجویان و فارغ‌التحصیلان و ترویج و تقویت فرهنگ کارآفرینی یکی از دغدغه‌های نظام کنونی

بهبود آرام شاخص کسب‌وکار در بهار ۹۶

نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار که از سوی اتاق ایران انجام شده نشان می‌دهد که شاخص ملی کسب‌وکار در بهار سال جاری بهتر از این شاخص در فصل زمستان ۹۵ بوده است.

نتایج پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران که طبق سدهاد ۴ قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار، از سوی اتاق ایران انجام می‌شود، نشان می‌دهد که در بهار ۱۳۹۶ عدد شاخص ملی کسب‌وکار به ۵۶۹ رسیده که اندکی بهتر از زمستان ۱۳۹۵ است.

در این پایش، نمره ۱۰ بدترین ارزیابی است و هر چه رقم پایین‌تر باشد، نشان‌دهنده بهبود محیط کسب‌وکار است بنابراین نمره ۵۶۹ که برای وضعیت شاخص ملی کسب‌وکار در فصل

بهار ارزیابی شده اندکی بهتر از وضعیت این شاخص در ارزیابی‌های قبل و باطلاعات اقتصادی اتاق ایران در زمستان ۱۳۹۵ با میانگین ۵۸۳ بوده است.

پایه این ارزیابی بیانگر آن است که از نظر فنان اقتصادی مشارکت‌کننده خوزستان به ترتیب دارای بدترین وضعیت محیط کسب‌وکار و استان‌های فارس، گیلان و خراسان رضوی به ترتیب دارای بهترین وضعیت محیط کسب وکار نسبت به سایر استان‌ها ارزیابی شده‌اند.

کسب‌وکار امروز



مدیر عامل بلک بری:

دیگر خطری ما را تهدید نمی‌کند

تا چند سال پیش شایعات فروش و واگذاری بلک بری رونق بسیاری داشت، اما اخیراً مدیرعامل این شرکت کانادایی در مصاحبه‌ای اعلام کرده است که شرکت آن برهه را پشت سر گذاشته است و با قدرت به فعالیتش ادامه می‌دهد.

زمانی بلک‌بری امیدوار بود که سیستم عامل موجود در گوشی‌های خود اقتدر قدرتمند باشد که بتواند به رقابت با سیستم عامل‌های IOS و اندروید بپردازد. با اینکه بلک‌بری قطعاً طرفداران وفادار خود را دارد، بلتفروم موبایلی این شرکت هیچ وقت نتوانست آن‌طور که

مدریان شرکت امیدوار بودند، ظاهر شود. به گزارش جی اس‌ام، در حقیقت همین امر موجب شد که بسیاری درباره آینده این شرکت به شک و تردید بیفتند و حتی در برهه‌ای از زمان اوضاع چنان به نظر می‌رسید که انگار شرکت می‌خواهد به فروش گذاشته شود. با تمامی این تفاسیر، مدیرعامل بلک‌بری، جان چن، اعلام کرد که خطر از سر این شرکت گذشته است. او که با نشریه TheStreet مصاحبه کرده است، این‌طور عنوان می‌کند که دوره گذار بلک‌بری به اتمام رسیده است.

برای آنهایی که از اخبار مطلع نیستند بگویم که بلک‌بری قبلاً اعلام کرده بود که دیگر قصد ندارند سخت‌افزارهای خود را تولید کنند. به جای آن، قصد داشتند که لیسانس برند خود و نرم‌افزارشان را به شرکت‌هایی همچون TCL عرضه کنند. به نظر ایده خوب و پول‌سازی بود، زیرا این شرکت محاسبه کرده بود که با صرف

فروختن لیسانس برنده‌ش به بیرون ۶۶میلیون دلار به دست آورد، رقمی که چهار برابر مبلغی بود که سال پیش استفاده کرده بودند. تا به حال، TCL چند دستگاه معدود تحت لیسانس بلک‌بری به بازار عرضه کرد که آخرین آنها گوشی بلک‌بری Motion است که یک گوشی هوشمند اندرویدی تماماً لمسی به شمار می‌رود. این گوشی برخلاف گوشی‌های متاخر این شرکت از کیبورد فیزیکی معروض بلک‌بری برخوردار نیست.

مشکل عمده توسعه کار آفرینی کمبود نیروی متخصص و ماهر است

دبیر اجرایی تشکیلات خانه کارگر گلستان گفت که یکی از مشکلات عمده توسعه کارآفرینی، کمبود نیروی متخصص و ماهر است که ان‌شاءالله با تدبیر دولت در این بخش، شاهد رونق کسب‌وکار و توسعه کارآفرینی باشیم.
غلامرضا طالب‌ا در جلسه کمیته گرامیبادشت هفته کارآفرینی اظهار کرد: همه دست‌اندرکاران اقتصاد و اشتغال باید با هماهنگی یکدیگر بتوانند عصاره کارآفرینی را استخراج کنند تا موجب بهبود وضعیت موجود شویم.
طالب‌ا گفت: کارآفرینی مقوله مهمی است که اگر به درستی در جامعه آموزش داده شود و فرهنگ آن ترویج شود، بخش عمده‌ای از مشکلات و موانع اشتغال مرتفع خواهد شد.

استارت‌آپ

رئیس مرکز مطالعات تکنولوژی دانشگاه شریف:

حمایت از مالکیت فردی، مسئله‌ای بسیار جدی در فضای استارت‌آپی کشور است

قرار می‌گیرد، ولی اگر این مبلغ در استارت‌آپ سرمایه‌گذاری شود، نه‌تنها تحریم بر آن اثرگذار نیست، بلکه ورودی‌های مختلف برای تجارت وجود دارد، بنابراین حمایت از شرکت‌های استارت‌آپی امری ضروری است و نیاز به عزم جدی دولت در تدوین قوانین و همکاری‌های سخت‌افزاری، معنوی و حتی ایجاد بازارهای صادراتی احساس می‌شودلذا توصیه می‌شود دولت بسترهای لازم را برای توسعه فضای استارت‌آپ‌ها فراهم کند.»

یقطین در رابطه با مرسوم نبودن سرمایه‌گذاری‌های سنتی در کسب‌وکارهای نوپا گفت: «در کل دنیا سرمایه‌گذارهای سنتی به سمت استارت‌آپ‌ها نمی‌روند و در عوض صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه که ریسک بیشتری را می‌پذیرند و با فضای کسب‌وکارهای اینترنتی و روند کار آشنایی بیشتری دارند، به میان می‌آیند، بنابراین نوع نگاه سرمایه‌گذار مهم است و او باید در این زمینه، نگاه سنتی به فضای کار نداشته باشد. همچنین این نوع سرمایه‌گذاری با آنچه که بانک‌ها انجام می‌دهند کاملاً مغفوت است، بنابراین سرمایه‌گذاران استارت‌آپ‌ها نگاه خاص خود را دارند و لازم است ریسک‌های این سرمایه‌گذاری را با دقت ارزیابی کنند.»



او افزود: «برند شدن در افکار عمومی هدف هر استارت‌آپی است، بنابراین حمایت از مالکیت فردی مسئله بسیار جدی در این کسب‌وکارهاست. دولت باید در این زمینه، قانون حمایت از مالکیت فیزی را جدی بگیرد، چراکه کیبی‌پردازی از این شرکت‌ها بسیار راحت است و با کیبی‌پردی، شرکت مبدا به ورطه نابودی کشیده خواهد شد.»

علی یقطین بیان کرد: «با شکل‌گیری فضای استارت‌آپی، جوانان با سرمایه‌های اندک به این کسب‌وکارهای نوپا روی آورده‌اند و همین امر باعث ایجاد فضای تکاپو و امید در بین فارغ‌التحصیلان شده است، از سوی دیگر بسیاری از نخبگانی که به دلیل فراهم نبودن بسترهای لازم، تمایل به خروج از کشور داشتند، تجدید نظر کرده‌اند و در بستر کار استارت‌آپی ایران که مانند یک زمین بکر است، تجارت‌های خود را شکل داده‌اند.»

معاون علمی رئیس‌جمهور تأکید کرد

استارت‌آپ‌های موفق متعلق به نخبگانی هستند که از خارج آمده‌اند

معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت که بسیاری از کسانی که استارت‌آپ‌های موفق داشته‌اند جزو افرادی هستند که از خارج از کشور بازگشته‌اند.



معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت که بسیاری از کسانی که استارت‌آپ‌های موفق داشته‌اند جزو افرادی هستند که از خارج از کشور بازگشته و موفق شده‌اند.
معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت که بسیاری از کسانی که استارت‌آپ‌های موفق داشته‌اند جزو افرادی هستند که از خارج از کشور بازگشته و موفق شده‌اند.
معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهوری گفت که بسیاری از کسانی که استارت‌آپ‌های موفق داشته‌اند جزو افرادی هستند که از خارج از کشور بازگشته و موفق شده‌اند.

استارت‌آپ‌های موفق و فوق‌العاده در کشور دست یافته‌اند.

پرداخت تسهیلات برای راه‌اندازی کسب‌وکار الکترونیک

فعالیت‌های در حال انجام در حوزه اقتصاد دیجیتال در استان باشد.
کامله منزوی افزود: کارگروه اقتصاد دیجیتال‌کننده ایده‌ها و فرآیند اشتغالی‌ای حوزه فناوری ارتباطات و اطلاعات تسهیلات پرداخت می‌کند.

به گزارش ایرنا، مرتضی بالایی روز چهارشنبه در کارگروه توسعه و توانمندسازی اقتصاد دیجیتال استان اظهار کرد: وزارت ارتباطات و فناوری بورس SME در دانش‌بنیان، راهاندازی صندوق جسورانه، بررسی وضعیت ۲۶ شرکت دانش‌بنیان و همکاری با نهادهای مالی از جمله بانک‌ها و سازمان اوقاف از جمله این اقدامات بوده است. وی در ادامه اظهار کرد: ما در تشکیل این شورا قصد داریم تا نیازهای حوزه سرمایه‌گذاری در حوزه دانش‌بنیان را در جلسات مختلف بررسی کنیم تا تعیین شود که آیا شروع خوبی در این حوزه داشته‌ایم. به افتخار دلبری، سرمایه‌گذاران از طریق نامین مالی پابدارتر از

به گفته وی، این وزارتخانه از محل حوزه اداره شده و طرح‌های اشتغال فرابگیر که شامل توسعه‌دهندگان حقیقی و حقوقی فعالیت‌های الکترونیک است، به فراد تسهیلات پرداخت می‌کند.

بالایی گفت: فعالیت حدود ۸۰۰ هزار مشترک تلفن همراه در چهارمحال و بختیاری ظرفیت مناسبی برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای دیجیتال مبتنی بر همراه است.

مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری چهارمحال و بختیاری نیز در این نشست گفت: این کارگروه باید فرصتی برای فرهنگ‌سازی و معرفی چهارمحال و بختیاری فرهنگ‌سازی شده است.

مدیرکل ارتباطات و فناوری اطلاعات چهارمحال و بختیاری گفت که این کارگروه اقتصادی در استان باشد.



به گفته وی، این وزارتخانه از محل حوزه اداره شده و طرح‌های اشتغال فرابگیر که شامل توسعه‌دهندگان حقیقی و حقوقی فعالیت‌های الکترونیک است، به فراد تسهیلات پرداخت می‌کند.

بالایی گفت: فعالیت حدود ۸۰۰ هزار مشترک تلفن همراه در چهارمحال و بختیاری ظرفیت مناسبی برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای دیجیتال مبتنی بر همراه است.

مدیرکل دفتر هماهنگی امور اقتصادی استانداری چهارمحال و بختیاری نیز در این نشست گفت: این کارگروه باید فرصتی برای فرهنگ‌سازی و معرفی چهارمحال و بختیاری فرهنگ‌سازی شده است.

معاون توسعه مدیریت و جذب سرمایه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت که موضوع سرمایه‌گذاری برای طرح‌ها و ایده‌های دانش‌بنیان در راستای اهداف تشکیل شورای سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان بررسی و آسیب‌شناسی می‌شود. به گزارش ایرنا از معاونت علمی و فناوری



ریاست جمهوری، علیرضا دلبری در نخستین نشست شورای سرمایه‌گذاری دانش‌بنیان با اشاره به اهداف تشکیل این شورا گفت: این شورا با هدف توسعه هماهنگی و پرورزرسانی سیاست‌های تأمین مالی و سرمایه‌گذاری اقتصاد دانش‌بنیان تشکیل شد تا با استفاده از نظرات و پیشنهادات و راهکارهای خبرگان و صاحب‌نظران حوزه پول، بازار سرمایه و فناوری مشکلات و موانع سرمایه‌گذاری در حوزه دانش‌بنیان رفع و

هیچ مسیر یا بستر نامشخص و نامعلوم پیش رو نداشته باشند. وی همچنین کسب جایگاه مناسب و شایسته برای شرکت‌های دانش‌بنیان در ساختار اقتصادی کشور، ساماندهی امور صندوق‌های پژوهش و فناوری و فاسر، گیلان و خراسان رضوی به ترتیب دارای بازارهای منتظمی‌ای و بین‌المللی و نظارت بر ظرفیت‌سازی نیروهای تخصصی نیازمند

آشنایی با انواع تبلیغات تلویزیونی

شاید شما در اندیشه نگارش مطالب خاص و غیرمتداول هستید، اما تهیه کنندگان فیلم سینمایی تنها به ۲۶ موقعیت مهم اکتفا می کنند و انتخاب فیلم نامه خود را بر مبنای آنها قرار می دهند. تمامی فیلم های سینمایی براساس یکی از این موضوعات سنی و شش گانه قرار گرفته اند. نمونه هایی همچون انقلاب، دیوانگی، جنایت ناشی از عشق، جاه طلبی، فاجعه و... اگر چه تبلیغات تلویزیونی دارای تنوع بی شماری است، اما قالب های تلویزیونی کمتر از موضوعات سینمایی هستند. در ادامه به نقل از هورموند، به بررسی ۱۲ نوع از انواع تبلیغات تلویزیونی می پردازیم.

۱- نمایش طرز کار محصول: در این روش که وسیله ای بسیار مؤثر است، روش کار کالا یا خدمات ارائه می شود. اگر یک مخلوط کن غذا را تبلیغ می کنید، طرز کار دستگاه، که به سرعت به خرد کردن، مخلوط کردن و حلقه کردن مواد غذایی مشغول است، نشان داده می شود. این روش برای مقایسه دو کالای مشابه، مؤثر واقع می شود. در سمت چپ صفحه تلویزیون شما واکس های اتومبیل بی خاصیت و در سمت راست محصول خود را که به آسانی نفوذ کرده، اتومبیل را برق می سازد و قطرات آب را دفع می کند معرفی می کنید.

۲- گواه: دلایلی که به اعتبار ادعای تبلیغ کننده می افزایند. مردم گفته های یک مصرف کننده و شخص ثالث را بیش از تولید کننده قبول می کنند. بهترین گواهها مصرف کننده هایی هستند که به تمجید و اظهار رضایت از کالا می پردازند. مردم واقعی بیش از بازیگرها یا صاحبان کهنه های کاذب مورد پذیرش افراد هستند. برای به دست آوردن گواه واقعی از مصرف کننده واقعی، تولیدکننده ها از دوربین مخفی جهت دریافت عکس العمل واقعی افراد استفاده می کنند. بسیاری از تبلیغ کننده ها از افراد مشهور تقاضای تأیید کالای خود را می کنند و استدلال آنها بر این اصل است که کلمه به کلمه اظهارات مشاهیر، مورد پذیرش مردم عادی است.

۳- معرفی کالا مقابل دوربین: در این نوع تبلیغات، بازیگر مقابل دوربین می ایستد و در مورد کالا و مزایای آن به طور صریح و مستقیم به صحبت می پردازد. این روش زمانی بسیار مؤثر است که شما اطلاعات مهم و برجسته ای را ارائه دهید که نیازی به فیلم و نمایش نداشته باشد. کمپانی تلفن های ام. سی ای از برت لاک نستر (هنرپیشه) خواست که مقابل دوربین تلویزیونی بایستد و یک پیام بسیار مهم را ارسال کند که «پوشش تلفن های راه دور ام. سی. ای همان قدر است که پوشش تلفن های راه دور ات. تی. و اند. تی. اما ام. سی. ای ۳۰ درصد ارزان تر است».

۴- پرستی از زندگی: این روش، فرم مینیاتوری نمایشی است که در مورد یک یاد انسان و داستانی مربوط به کالاتا اتفاق می افتد. در یک تبلیغ خمیر دندان پسر کوچکی که به پیمانه به تن دارد، با چشمان اشک آلود ظاهر می شود و غمگین است زیرا مادرش او را به علت کوتاهی در مسواک زدن سرزنش کرده است. پدر به او توضیح می دهد که مادر نگران دندان های اوست؛ مسواک زدن، دندان های او را چون مروراید سفید می کند و با گرم خوردگی دندان مبارزه خواهد کرد. پسرک از اینکه مادر او را دوست دارد لیکن به لب می آورد.

۵- تبلیغات سبک زندگی: این روش روی مصرف کننده و چگونگی نفوذ کالا در زندگی او تمرکز می کند. نوشابه سازی میسر به سری از تبلیغات خود را روی زندگی کارگران صنایع مختلف متمرکز می کند. این آگهی ها نمایش جشن کارگران را نشان می دهد، پس از یک روز کاری طولانی است. این آگهی روی بهای نوشابه، چگونگی تهیه مواد اولیه با مزه آن تأکید نمی کند. نمونه دیگری از این روش، تبلیغ برای نوعی خردل است. این آگهی نشان می دهد که این محصول در یخچال عقب لیموزین همه ثروتمندان مشاهده می شود، پس به طبقه مرفه تعلق دارد.

۶- کارتون: این روش در فروش کالا برای کودکان مؤثر است، اما برای فروش کالا به بزرگسالان با عدم موفقیت روبه رو شده است.

۷- تبلیغ موزیکال: تبلیغاتی که شعار آنها همراه با موسیقی به نمایش درمی آید، از جمله همبرگرهای مک دونالد یا شرکت پیسی کولا یا کوکاکولا بی دون شکر. بهترین نوع این تبلیغات آنهایی هستند که شعار کمپانی را با آهنگ جالب و فراموش نشدنی در ذهن افراد جایگزین می سازند و شنونده آن را برای خود زمزمه می کند.

۸- فیلم های تبلیغاتی با معرفی یک قهرمان: برخی تبلیغ کنندگان، تهیه آگهی را با فیلم سازی اشتباه می گیرند. آنها به تهیه فیلم های سینمایی مینیاتور می پردازند که با صحنه ها و درخشش رنگ های گوناگون، بسیاری از فیلم ها نمایش های تلویزیونی را تحت الشعاع قرار می دهند. هنوز موردی دیده نشده است که تأثیر این گونه تبلیغات را در میزان فروش تأیید کند.

۹- شوخ طبعی: استفاده از تبلیغات مضحک و خنده آور مد روز است. ما می دانیم که مردم به آگهی های خنده آور علاقه مند هستند، اما سوال اینجاست که قدرت فروش این نوع تبلیغات، چه میزان است. تعداد نادری از نویسندگان قادر به نگارش تبلیغات خنده آور هستند. زمانی که چنین تبلیغی با شکست مواجه می شود، تبلیغ محصول فاجعه آمیز خواهد بود، مگر آنکه ۹۹.۹ درصد از کیفیت آگهی خود اطمینان داشته باشید.

۱۰- شخصیت داستانی مستمر: استفاده از شخصیت داستانی مستمر - که در زنجیره یک تبلیغ ظاهر می شود - در شناسایی یک کالا نقش بسیار مؤثری دارد. شخصیت های داستانی موفق در ابعاد بسیار وسیعی شناخته شده و مشهور هستند. این نوع تبلیغ نیز می تواند مؤثر قرار گیرد، اگر چه آمار نشان داده است که تأثیر این روش در آگهی های چاپی بیش از آگهی های تلویزیونی بوده است.

انواع رابطه میان آژانس تبلیغاتی و مشتری



نوع عملکرد شما در برخورد با شرکا حکایت از مهارت و فرهنگ شما دارد. در حوزه بحث و گفتگو پیرامون روابط میان آژانس و مشتری، مشارکت های بلندمدت مرهون اعتماد، ارتباطات و درک و فهم فراوان و گسترده است. اعتماد، به خصوص در این میان اهمیت زیادی دارد. تقریباً همه مشتریان و آژانس ها (در حقیقت، ۹۸ درصد از آنها) معتقد هستند که یک رابطه مبتنی بر اعتماد منجر به کار بهتر می شود.

اما اجازه بدهید صادق باشیم؛ هر رابطه بین آژانس و مشتری عالی نیست. در زیر به چهار نوع رابطه میان آژانس و مشتری می پردازیم که شاید شامل همه ما بشود (خواه آن را تأیید کنیم خواه تأیید نکنیم). در ادامه به نقل از ام بی ای نیوز، این روابط را مرور می کنیم.

۱- آژانس کم ارزش با مشتری عالی و تمام عیار
نام بردن از یک آژانس خاص به عنوان یک آژانس کم ارزش کار سختی است (زیرا هر آژانس به نوبه خود فکر می کند که عالی است)، اما این کار متداول تر از آن چیزی است که فکرش را می کنید. من همیشه شاهد این قبیل اقدامات بوده ام. آژانس ها دوست دارند مشتریان شان را نقد کنند. برخی شکایت می کنند که مشتریان شان کاری عالی و تمام عیار از آنها نمی خواهند. برخی دیگر نسبت به گمانی برند مشتری خود اعتراض دارند و البته یک سری دیگر از آژانس ها از پولدار نبودن مشتری یا عدم درک شرایط توسط آنها انتقاد می کنند. شکایت و اعتراض دیگر کافی است. سعی کنید از خود بپرسید که راه های بهبود عملکرد یک آژانس چیست. البته دقت کنید که این کار را سریع و پیش از مراجعه مشتری به یک آژانس خوب انجام دهید. حالا اگر خودتان را یک مشتری خوب می دانید که مشغول همکاری با یک آژانس کم ارزش است، تغییری اساسی را به

شما پیشنهاد می دهیم. به آژانس طرف مقابل خود بگویید که از او انتظار کار بهتری را دارید و از این لحظه به بعد کاری عالی و تمام عیار توقعات شما را برآورده می کند، اما در عین حال یک شانس نیز به آژانس بدهید. تقریباً همه آژانس ها لیاقت داشتن یک شانس دوم را دارند.

۲- آژانس عالی و تمام عیار با مشتری کم ارزش
این وضعیت چندان متداول نیست، اما گاه اتفاق می افتد. اگر یک آژانس تبلیغاتی کوچک عالی و تمام عیار هستید، احتمالاً باید تصور باشید و درد و رنج را تحمل کنید. در این مسیر شما ناچار به پرداخت یک سری هزینه های خاص هستید، اما درصدد آموزش مشتریان خود برآید و به آنها نشان دهید که خلایق چه نتیجه شگرفی می توانند داشته باشند. آنها را متقاعد کنید که ۵ درصد از بودجه خود را برای انجام یک سری کارهای جنون آمیز کنار بگذارند. شما یک آژانس عالی و تمام عیار هستید، شما می دانید که چه کاری انجام می دهید. اگر شما یک آژانس بزرگ عالی و تمام عیار هستید، من مطمئنم که پیش از این چندین بار درصدد تغییر مشتری کم ارزش خود برآمده اید.

اما همیشه به آنها یک شانس مجدد بدهید. تقریباً همه مشتریان شایسته برخورداری از یک شانس دوباره هستند. اگر هیچ اقدامی نتیجه نمی دهد، پس آنها را کنار بگذارید. به آژانس ها نیز می توانید مشتریان خود را کنار بگذارند. بهترین ها این کار را انجام می دهند. اگر شما یک مشتری کم ارزش بودید که با یک آژانس عالی و تمام عیار همکاری می کردید چه اتفاقی می افتاد؟ از آنها بپرسید که چرا نتیجه کار یک آژانس برای شما به خوبی محصول همان آژانس برای دیگر مشتریان نیست. آنها احتمالاً به شما خواهند گفت که مقصر شما هستید زیرا از صداقت و راستگویی فوق العاده

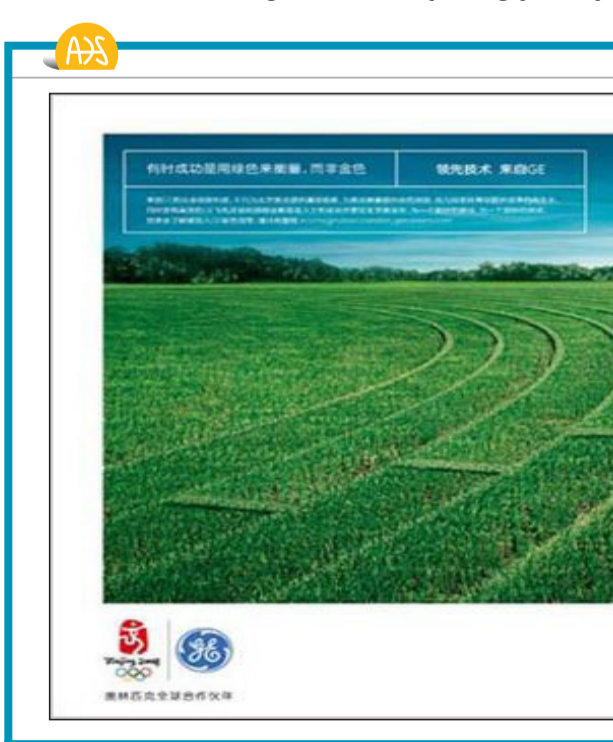
زیاد آژانس ها نمی توان گذشت. به حرف شان گوش دهید، یاد بگیرید، از تغییر استقبال کنید، با یکدیگر همکاری کنید یا همه چیز را به آنها بسپارید و سپس از سر راه شان کنار بروید.

۳- مشارکت آژانس و مشتری عالی و تمام عیار
اگر در چنین رابطه ای قرار دارید، همه چیز از پیش تعیین شده است. برای مثال می توان به رابطه میان آژانس تبلیغاتی Wiedens و نایک، آژانس تبلیغاتی TBWA و Apple اشاره کرد. رابطه بین آنها چیزی فراتر از ارتباط میان آژانس و مشتری است. آنها در حوزه کسب و کار با هم مشارکت می کنند. آرزوهای هر دو آنها با همدیگر در یک راستا است. خواسته آنها در ارزش آفرینی بلندمدت برای برند، شکل گیری فرهنگ و فروش حجم زیادی از محصولات در طول مسیر عنوان می شود.

۴- آژانس بی ارزش با مشتری بی ارزش
این رابطه واقعاً شادترین رابطه دنیا است. همه چیز جریان دارد. همه چیز طبق جدول زمانی پیش می رود. هیچ مشکلی وجود ندارد، شما می توانید به نهار دو ساعت زمان اختصاص دهید و همچنان هر روز ساعت ۵ بعد از ظهر دفتر کار را ترک کنید. در ادامه می توانید شام را با اعضای خانواده بخورید. البته که شما می توانید خانواده داشته باشید.

در نهایت، یک آژانس بی ارزش دقیقاً می تواند خواسته یک مشتری بی ارزش را برآورده کند. در این میان هیچ سواالی مطرح نمی شود. تریک می گویم، به این ترتیب کارمندان شما در دنیای تبلیغات شاد و خوشحال هستند، اما لذت آن زودگذر خواهد بود زیرا به محض بروز نخستین مشکل برای مشتری، آژانس سرزنش خواهد شد. در ادامه آژانس می گوید که او دقیقاً به خواسته مشتری عمل کرده است. ناگهان متوجه می شویم که دیگر هیچ کوکتل فانتزی یا صندلی ردیف جلویی وجود ندارد که ارتباط خوب قبلی را حفظ کند.

با این وجود در برخی موارد می بینیم که آژانس و مشتری بی ارزش، هر دو، همراستا با هم حرکت می کنند. در ادامه اگر این کار بی ارزش در قالب یک نوع معادله شغل و حرفه هر نفر را تضمین کند، همه چیز کاملاً خوب پیش می رود. ما درباره چه کسانی قضاوت می کنیم؟ هیچ کس در این میان به فکر کسب جایزه شیر جشنواره کن یا Effie نیست.



ایستگاه تبلیغات



فولکس و آگهی نوستالژیک دهه شصتی

دهه ۶۰ میلادی یادآور ناآرامی های سیاسی، انقلاب های اجتماعی و نگرانی درباره آینده است. این دوره واقعا شبیه سال ۲۰۱۷ به نظر می رسد، اما چنین اتفاق هایی هرگز نمی توانند جلوی آژانس تبلیغاتی Deutsch در نمایش دوره نیکسون به عنوان یک دوران عجیب و غریب را بگیرند. در این آگهی تبلیغاتی شاهد نخستین گارانتی فولکس واگن به خریداران محصولات خود هستیم.

به گزارش ام بی ای نیوز، موسیقی و عشق آزادانه موضوع آگهی تبلیغاتی اطلس فولکس واگن را تشکیل می دهد.

به گفته مدیر اجرایی خلافت Deutsch، تاد ریادل، مدیران این آژانس تبلیغاتی قصد تقدیر از ارتباط احساسی موجود میان مردم و فولکس واگن، روح پرند، رانندگان، یگانگی، خوشبینی و مهری آنها را دارند. داستان این آگهی تبلیغاتی درباره انسان هایی است که در وهله نخست به دیگر انسان ها اهمیت می دهند.

مدیر بازاریابی فولکس واگن، گرگ توت معتقد است که خریداران خودروهای فولکس واگن همیشه ذات خوب، دل مهربان، دیدگاهی خوش بینانه و شخصیتی شاد و سرزنده دارند. آنها فولکس واگن را به یک نماد فرهنگی در دهه ۶۰ میلادی تبدیل کردند. مدیران برند قصد تقدیر از صاحبان خودروهای فولکس واگن، شخصیت آنها و جایگاه آگهی تبلیغاتی «نخستین گارانتی مردم» با هدف تأیید و سیاست گذاری از ایشان را دارند.

قطعا شهرت فولکس واگن در سال های اخیر آسیب فراوانی دیده است، بنابراین با وجود اصرار توت روی این موضوع که نگرانی ها طرز تفکر برند را ناپسند نگرفته اند، رجوع به گذشته بی غل و غش تر از زمان حال یک اقدام موجه و منطقی به شمار می رود.



به اعتقاد او، با نگاهی صادقانه، این موضوع سوژه مکالمه یا انگیزه آگهی تبلیغاتی فوق محسوب نمی شد. به عنوان یک برند، وضعیت فولکس واگن از لحاظ میزان فروش بهبود یافته و هدف یادآوری دلیل عشق برند به مردم یعنی عاشقان آن است. این دوران و دریافتی های آن نقش مهمی در علت های عشق مردم به برند ایفا می کند. فولکس واگن می خواهد روز به روز بیش از پیش در این بازار جایگاه مرتبط و مطلوب خود را حفظ کند. در ادامه، بهره برداری از میراث برند فقط یک اهرم است که می توان جلوی آن را گرفت.

وقتی حرف از میراث به میان می آید، یک کارگردان به اسم «لنس آکورد» از شرکت فیلم سازی Park Pictures که سابقه همکاری بلندمدت با فولکس واگن دارد به ذهن می آید. او در گذشته به عنوان یک عکاس در فرآیند ساخت آگهی تبلیغاتی منحصر به فرد «راه شیری» خدمت می کرد. (این اتفاق نه در دهه ۶۰ میلادی بلکه همین چند سال پیش یعنی ۱۹۹۹ میلادی رخ داد). اگر چه بسیاری از بینندگان قطعاً با خودروهای فولکس واگن رانندگی خواهند کرد، اما تلاش او با هدف بازگشت به سال های پیش یک تصویر بسیار شاد و تکان دهنده هالیوودی از زمان و مکان را ارائه می دهد و به شرح رضایت بخش واقعیت ها نمی پردازد.

با این حال، اگر چه بسیاری از مشتریان احتمالی متعلق به دهه ۶۰ میلادی نبودند، اما تنها مفاهیم این دهه در هر صورت از طریق رسانه های مدرن منتشر می شوند. به علاوه، این داستان لحظه های شیرین مخصوص به خود را نیز دارد که شامل تصاویری از خودروهای کلاسیک، اتوبوس فولکس واگن محصول سال ۱۹۶۶ و Beetle ساخته سال ۱۹۶۱ میلادی می شود.

انتخاب آهنگ برای آگهی تبلیغاتی بیش از یک ماه زمان برد و آهنگ منتخب از میان صدها آهنگ موجود در نهایت از لحاظ احساسی و متن ترانه با نت و جدول زمانی آگهی تبلیغاتی هماهنگ بود، در نتیجه این گزینه بی نظیر انتخاب شد.

کسب و کار اینترنتی

قواعد استفاده از SEO و SEM برای رشد کسب و کارهای آنلاین

اگر می‌خواهید مشتریان بالقوه بیشتری با جستجوی اینترنتی به وبسایت شما دست پیدا کنند، باید اولویت‌های موتورهای جستجو را بشناسید. اگر به مدیریت یک کسب و کار مشغولید، اهمیت وب و تلفن همراه را به خوبی درک می‌کنید. همه مشتریان، چه آنها که می‌خواهند غذای خود را آنلاین سفارش دهند و چه آنها که به دنبال محتوا یا اطلاعات خاصی هستند، از موتورهای جستجوی اینترنتی استفاده می‌کنند. به گزارش رزومیت، احتمالا تا به امروز شما با دنیای پیچیده بهینه‌سازی موتورهای جستجو (SEO) و بازاریابی موتورهای جستجو (SEM) آشنا شده‌اید، ولی مهم‌ترین نکاتی که باید در مورد SEO و SEM بدانید چیست؟

اندرو شلتن، متخصص SEO/SEM و مؤسس آژانس بازاریابی Martec360، می‌گوید اگر می‌خواهید فروش خود را از طریق موتورهای جستجو افزایش دهید، باید به این شش قاعده توجه کنید.

موایل نخستین و مهم‌ترین اولویت دنیای اینترنت است

آیا هنوز برای اطمینان پیدا کردن از اهمیت موبایل در دنیای کسب و کار، به شواهد و مدارک نیاز دارید؟ ۹۶ درصد مردم از گوشی هوشمند برای انجام کارهای روزمره خود استفاده می‌کنند. حدود ۷۰ درصد از صاحبان گوشی هوشمند، پیش از خرید یک محصول، تحقیقات مورد نیازشان را با استفاده از گوشی انجام می‌دهند. نیمی از ترافیک وبسایت‌ها، از گوشی هوشمند و تبلت می‌آید. به علاوه اخیرا گوگل روی شاخصی با عنوان Mobile-First تمرکز کرده است. به عبارتی گوگل در آینده‌ای نزدیک، ابتدا محتوای سازگار با موبایل را نمایش می‌دهد و نتایج را بر این اساس رتبه‌بندی می‌کند.

روی بازاریابی موتورهای جستجو سرمایه‌گذاری کنید

محتوای پرداختی بازاریابی موتورهای جستجو (SEM) واقعا ارزشمند است. شلتن می‌گوید پیش‌ازاین به مشتریانش تأکید می‌کرد که روی SEO تمرکز کنند، ولی حالا که مصرف‌کنندگان از گوشی برای جستجوی نیازهایشان استفاده می‌کنند، این سلسله‌مراتب نیز تغییر کرده است.

شلتن می‌گوید: بازاریابی ایمیلی مهم‌ترین ابزار بازاریابی است. سرمایه محسوب می‌شود، چرا که به شما اجازه می‌دهد در خانه خود با مشتریان تان وارد گفت‌وگو شوید، ولی در درجه بعد هیچ راه‌کاری، کارایی SEM را برای شما نخواهد داشت.

او تخمین می‌زند که در سال ۲۰۱۶، هزینه‌های پرداخت‌شده برای SEM بیش از ۲۵ درصد افزایش یافته‌اند.

استراتژی معتبری برای تولید محتوا داشته باشید

نکته‌ای که حتما با رها شنیده‌اید و هنوز مصداق عینی آن را نمی‌توان دید، این است که به کیفیت محتوای تولیدی خود توجه کنید. اگر قصد دارید با استفاده از SEO به کسب و کار خود رونق بدهید، باید محتوایی با کیفیت و مفید برای وبسایت خود فراهم کنید. فرض کنید که می‌خواهید نیاز یا مشکل مشتریان تان را برطرف کنید، چه پاسخ‌هایی برای پرسش‌های مشتریان دارید؟

آیا مکانیزمی ارائه کرده‌اید که از آن طریق مشتریان بتوانند سوالات خود را مطرح کنند؟ ایده‌هایی که برای پیست‌های وبلاگ دارید؟ FAQ (پرسش‌های متداول مخاطبان) و لینک راهنمای خریداران، بهترین گزینه‌هایی هستند که می‌توانند باعث رجحان شما شوند.

رسانه‌های اجتماعی ارزش سرمایه‌گذاری دارند

رسانه‌های اجتماعی تأثیر فوق‌العاده‌ای بر رشد برخی کسب و کارها دارند و شما باید حتماً توجه‌تان را به این فایده آنها را مدنظر قرار دهید. مثلا اگر ۶ ساعت از زمان خود را صرف ارسال توییت‌هایی می‌کنید که برای شما ترافیک بیشتری نمی‌آورند، مسیر اشتباه را انتخاب کرده‌اید. شلتن توصیه می‌کند رسانه‌های اجتماعی را فقط به عنوان ابزاری برای فروش بیشتر، بلکه به عنوان ابزاری برای مشارکت و گفت‌وگو با مردم در نظر بگیرید. در واقع اگر از رسانه‌های اجتماعی برای تبلیغات افراطی استفاده کنید، شاهد نتیجه‌ای معکوس خواهید بود. در عوض بهتر است بررسی کنید که چگونه می‌توانید محتوایی با ارزش‌تر و کاربردی‌تر ارائه کنید.

شهرت و اعتبار آنلاین خود را مدیریت کنید

شرکت Shopper Approved (پلتفرمی که به مشتریان کمک می‌کند رتبه‌بندی‌های آنلاین و نظرات و دیدگاه‌های مرتبط با محصولات را مشاهده کنند) می‌گوید ۸۸ درصد از مصرف‌کنندگان برای انتخاب بهترین کالایی که به خواسته‌های آنان مطابقت داشته باشد، دیدگاه‌ها و بررسی‌های آنلاین را مطالعه می‌کنند. همه این بررسی‌ها و نظرات، بخشی از تراز SEO هستند. آنها می‌توانند باعث رشد شما شوند یا برعکس، شما را از دور خارج کنند. از برنامه‌هایی استفاده کنید که به شما کمک می‌کنند محصول‌تان بررسی‌های مثبت بیشتری را به دست آورد.

میزان پیشرفت تان را زیر نظر بگیرید

تنها راهی که باعث می‌شود رشدی که کسب و کار تان از طریق SEO، SEM، یا شبکه‌های اجتماعی به دست می‌آورد مشاهده کنید، این است که پیشرفت خود را بسنجید. شما باید نقطه شروع تان را در نظر بگیرید، یک سری معیار و شاخص برای ارزیابی خود تعیین کنید و به این ترتیب روی پیشرفت تان نظارت داشته باشید.

منبع: INC

۸ نکته در راستای تقویت کار تیمی



۱- افراد مناسب را برای شرکت استخدام کنید

در اینجا منظور از مناسب صرفا بهترین نیست. در واقع واقعیت این است که هر شرکتی یکسری سیاستها و تفکر خاص در کار خود دارد که تنها برخی افراد می‌توانند به خوبی با آن سازگار شوند. به همین خاطر در ابتدا به جای پرداختن به سطح توانایی افراد باید این مورد را مدنظر قرار دهید که متقاضی آیا ویژگی‌های لازم سیاست‌های شما را دارد یا فاصله‌اش با پارامترهای مورد نظر شما بسیار است. این امر بدون تردید باید اولویت اول استفاده شما باشد، در غیر این صورت حتی اگر فردی با سطح توانایی‌های فوق‌العاده را در اختیار داشته باشید، اگر نتواند با شرایط شما همگامی لازم را پیدا کند، بدون تردید استخدام ناموفق را تجربه خواهید کرد.

۲- اعضای تیم خود را به خوبی بشناسید

ایجاد رابطه‌ای خوب با هر یک از اعضای تیم در نهایت منجر به شکل‌گیری پیوندی مستحکم میان تمام اعضای شرکت خواهد شد. با این حال فراموش نکنید که این امر باید به نحوی باشد که احترام لازم میان کارمند و مدیر همواره حفظ شود. همواره به خاطر داشته باشید که شما نه تنها مدیر شرکت، بلکه رهبر اعضا نیز محسوب می‌شوید. به همین خاطر در راستای کمک به پیشرفت تیم خود لازم است تا ابتدا آگاهی کافی نسبت به هر یک

۳- قوانین مخصوص به خودتان را داشته باشید

بسیاری از شرکت‌ها اقدام به کپی‌برداری از سیاست‌های کاری شرکت‌های برتر در حوزه کسب و کار خود می‌کنند. در این رابطه توجه به این نکته ضروری است که قوانین شرکت‌های دیگر همیشه برای شما مناسب نیستند و هدفی که مدنظر دارند طرح‌ریزی شده‌اند و هیچ تضمینی وجود ندارد که برای شما نیز سودمند باشد. به همین خاطر لازم است ابتدا بدانید که به چه جایگاهی می‌خواهید دست پیدا کنید. حال لازم است تا قوانینی که شما را در آن مسیر قرار خواهد داد وضع کنید. این اقدام مانند چارچوبی خواهد بود که اقدامات شما را شکل خواهد داد.

۴- همواره پشتیبان و مشوق تیم خود باشید

یکی از باورهای غلط مدیران این است که نباید شرایط را برای کارمندان خود آسان کرد. بنا به نظر این دسته از افراد شرایط خیلی زود آشکار خواهد شد، به همین خاطر همواره نسبت به همه چیز گرایه‌مند هستند و توقع بیشتری دارند. این امر بدون شک غلط بوده و جز ایجاد استرس و انزجار نسبت به کاری که انجام می‌دهند، نتیجه دیگری در پی نخواهد داشت. این امر یک واقعیت است که افراد باید آنگیزه لازم برای بالا نگه داشتن راندمان کاری خود را داشته باشند. در غیر این صورت خیلی زود تحلیل رفته و به فکر عوض کردن کار خود خواهند افتاد. این امر با توجه به این امر که فرآیند استخدام فردی دیگر و جاقالتان وی در شرکت امری زمان‌بر است، اقدامی هوشمندانه محسوب نمی‌شود. به همین خاطر لازم است تا همواره پشتیبان تیم خود و مشوق

۵- یک سیستم تبادل اطلاعات ایجاد کنید

همواره این امکان وجود دارد که برخی از کارمندان ضعف‌هایی داشته باشند که نخوانند باقی افراد نسبت به آن آگاهی پیدا کنند. با این حال در صورتی که نتوانند برای آنها راهکاری بیابند دست به مخفی کردن آنها خواهند زد که در این شرایط این شرکت است که آسیب خواهد دید. به همین خاطر توصیه می‌شود تا سیستمی برای پرسش و پاسخ ایجاد کنید. با این حال فراموش نکنید که در این سیستم هویت افراد باید مخفی بماند تا افراد با خیالی راحت هرگونه سوالی که در ذهن خود دارند، مطرح کنید. یکی از دلایل اصلی عدم تمایل افراد به کار گروهی، وجود همین ضعف‌ها است که تصور می‌کنند اگر در قالب یک تیم عمل کنند خیلی زود آشکار خواهد شد. با توجه به اهمیت کار تیمی، لازم است تا ایرادات تیم خود را برطرف کنند که این امر بدون تردید نتیجه بخش و مفید خواهد بود.

۶- اهداف سالانه، ماهانه، هفتگی و حتی روزانه داشته باشید

سعی کنید در ابتدای هر روز وظایف افراد را برای هر یک ارسال کنید، تحت این شرایط افراد هنگامی که بدانند حجم کاری مشخصی دارند که باید تا پایان ساعت اداری به اتمام برسانند، خود به خود به کار تیمی در راستای بالا بردن کیفیت و سرعت انجام کار تمایل خواهند داشت. به همین خاطر لازم است تا احساس نیاز به یکدیگر را در اعضای تیم خود ایجاد کنید.



ساخت تبلیغات - آیا مهارت خاصی در زمینه تولید تبلیغاتی دارید که برای مردم جذاب هستند؟ شما می‌توانید این خدمت را به مالکان کسب و کار در سراسر دنیا عرضه کنید و به آنها در راهاندازی کمپین‌های تبلیغاتی‌شان کمک کنید. اگر در این کار موفق عمل کنید می‌توانید پول خوبی به دست بیاورید.

کسب و کار نو

غذای سالم برای کارآفرینی!

پیشرفت‌های دنیای فناوری سرعت تغییرات دنیا را به بالاترین حد خود رسانده است. در نتیجه این تغییرات، نیازها و گرایش‌های مصرف‌کنندگان هم مدام در حال تغییر است. این تغییرات بازی را برای کسب و کارهایی که در بازارهای رقابتی فعالیت می‌کنند دشوارتر از قبل کرده است. از دیگر نتایج این تغییرات، به وجود آمدن گرایش‌های جدید در بین مشتریان و مصرف‌کنندگان و به تبع آن شکل‌گیری کسب و کارهای جدید است. علاقه‌مندان به کارآفرینی با دقت در این تغییرات، می‌توانند بازارهای جدید و بکر را شناسایی کنند و با استفاده از مزیت کمبود رقبا در این بازارها به موفقیت برسند. در مطلب حاضر به نقل از روزآفرین یکی از این حوزه‌ها معرفی شده‌است.

غذای سالم

اگرچه تغذیه سالم و بهداشتی موضوع جدیدی نیست و برای سالمندان دراز مورد توجه بسیاری از مردم بوده‌است، اما در سال‌های اخیر به دلیل تمرکز بیشتر دولت‌ها، سازمان‌های بین‌المللی (از جمله WHO)، رسانه‌ها و مراکز تحقیقاتی در اعلام مضرات تغذیه ناسالم و خطر بیماری‌هایی که بر اثر مصرف بی‌رویه مواد غذایی غیربهداشتی و ناسالم به وجود می‌آید، غذای سالم به یکی از نگرانی‌های عمده مصرف‌کنندگان تبدیل شده‌است. در کنار این موضوع، درآمد بالای کسب و کارهایی که به ارائه غذاهای آماده و سریع و عمدتاً ناسالم، پردازنده بسیاری از علاقه‌مندان ورود به بازار غذا را خودآگاه یا ناخودآگاه از ورود به حوزه غذاهای سالم دور می‌کند.



۸- امکان اظهار نظر را به همه افراد بدهید

از سیاست‌های کلما اشتباه برخی از شرکت‌ها این است که به سایرین اجازه بیان کردن تمامی صحبت‌های خود را نمی‌دهند. در واقع در این گونه شرکت‌ها افراد بر اساس جایگاهی که دارند، حق بیان گفته‌های خود را پیدا نمی‌کنند. این امر برای مثال ممکن است مشاور مالی شرکت ساعت‌ها برای بیان هر آنچه در ذهن خود دارد، در نشست‌ها و زمان‌هایی که در دفتر شما حضور دارد داشته باشد، با این حال یک کارمند تازه کار، از هیچ‌گونه حقی برخوردار نیست. در این رابطه برخورد نداشتن شرکت از اهمیت بالاتری برخوردار است، با این حال این امر نباید بهانه‌ای شود تا شما نسبت به سایرین بی‌توجه باشید. تنها کافی است صحبت‌های افراد مهم‌تر را در اولویت قرار دهید و با این حال همه اعضای شرکت باید زمانی کافی برای ایده‌های هرچند غلط خود داشته باشند. در غیر این صورت تحت هیچ شرایطی خود را عضو از تیم شرکت نخواهید دانست. منبع: entrepreneur.com

۱- تولیدکننده محصولات نهایی. (چه رستوران‌های غذای سالم، چه مواد خوراکی که از لحاظ بهداشتی نه تنها مضر نبوده که در طبقه محصولات سالم و مفید قرار می‌گیرد و به توجه به بازار ایرانی می‌توان به محصولات شبیه لواشک، اسنک‌های سبزیجات، آب‌میوه‌ها و گیاهان طبیعی و... اشاره کرد).

۲- زنجیره تأمین (از تأمین‌کنندگان مواد اولیه گرفته تا عرضه‌کنندگان محصولات نهایی). هم‌اکنون در کشورهای توسعه‌یافته، استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک متعددی در این بخش‌ها مشغول فعالیت هستند که برخی از آنها در سالیان اخیر به موفقیت‌های بزرگی هم دست یافته‌اند.

علاقه‌مندان به کارآفرینی می‌توانند با بررسی دقیق تر این حوزه‌ها و با استفاده از عنصر خلاقیت و با کمک گرفتن از قدرت فناوری اطلاعات، به خصوص برنامه‌های کاربردی گوشی‌های همراه، آینده را برای خود رقم بزنند. مثل تمام ایده‌های کارآفرینانه، همه چیز با پیدا کردن یک نیاز و یک راه‌حلی خلاقانه و اقتصادی برای برطرف کردن آن نیاز آغاز خواهد شد.

در ایران هم مثل بسیاری از کشورهای نگاه کارآفرینانه بعضی از علاقه‌مندان این حوزه متوجه این بازار شده‌است. به عنوان مثال استارت‌آپ مامان‌پزا با ایجاد یک بستر اینترنتی پلی بین باغیان خانه‌دار و علاقه‌مند به آشپزی و مشتریان شده‌است. استارت‌آپی موفق است که بتواند الگویی خوب برای کسب و کارهای دیگر باشد.

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

پنجشنبه ۲۷ مهر ۱۳۹۶ | شماره ۹۰۹ | صفحه ۱۶

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: شرکت هم‌میهن توزیع، نشر گستر امروز

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

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲

فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۵۱

امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

آیین نامه اخلاق حرفه‌ای روزنامه:

WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

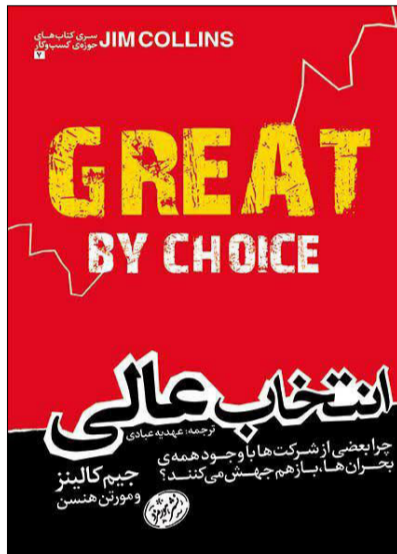
روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی با امتیاز ۶۱۳۳ رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

معرفی کتاب

انتخاب عالی اثر جیم کالینز



در ایران جیم کالینز را با کتاب «از خوب به عالی» در زمینه کسب‌وکار می‌شناسند. اما کتاب «انتخاب عالی» نیز از جمله کتاب‌های ارزشمند و خوبی است که کالینز در زمینه کسب‌وکار با همکاری جیم مورتن تی هانسن نوشته است.

کالینز در این کتاب به این پرسش اساسی پاسخ می‌دهد که علت راستین موفقیت شرکت‌ها چیست؟ چرا برخی از شرکت‌ها با وجود تبلیغات و بازاریابی خوب پس از مدتی از عرصه رقابت خارج می‌شوند و گروهی دیگر آرام آرام پله‌های ترقی و موفقیت را طی می‌کنند.

مؤلف در کتاب «انتخاب عالی» با دقت در مدیریت شرکت‌های بزرگ و بررسی شیوه‌های رهبری رهبران این کسب‌وکارها راز بزرگ موفقیت را کشف می‌کند و به این سؤال پاسخ می‌دهد که چرا بعضی از شرکت‌ها با وجود همه بحران‌ها، باز هم جهش می‌کنند؟

چرا برخی شرکت‌ها با وجود همه بحران‌ها، چندین دهه شکوفا باقی می‌مانند، اما برخی دیگر از پای می‌افتند و از بین می‌روند؟ این پرسش بنیادین جیم کالینز، استاد بزرگ فوت‌وفن‌های مدیریت در این کتاب است. او کار خود را با تمرکز بر پاسخ دادن به معمای «برپایی شرکت‌ها» شروع کرده است. این کتاب شامل ضمیمه‌های مفصلی است که در آن، کالینز، روش‌شناسی خود را بیان می‌کند و انتقادهای بالقوه را به چالش می‌کشد.

کالینز در کتاب Great by Choice (انتخاب عالی) داستانی از دو گروه آدم را تعریف می‌کند که گروه اول آهسته و پیوسته می‌رود و گروه دوم تند و پراکنده. از نظر او شرکت‌هایی که با نظم و ترتیب و همیشگی کار می‌کنند موفق‌ترند.

به قول ریک کاتلر منتقد کتاب انتخاب عالی در جاهایی از مسیرتان باید از مراتع سرسبز عبور کنید و در جاهایی دیگر باید از یک شیب یخی رد شوید. جاهایی باد در بادبان تان می‌وزد و بدون هیچ زحمتی شما را به جلو می‌راند و در جاهایی هم زمین زیر پاتان می‌لرزد و باعث لغزش شما می‌شود. پس حفظ نظم و تدوام برای پیمودن این مسیر نامشخص ضروری است.

کتاب انتخاب عالی تالیف جیم کالینز و مورتن تی هانسن را انتشارات هورمزد با ترجمه عهده‌به‌عبادی منتشر کرده است.

معرفی استارت‌آپ

رزرو غرفه

نام استارت‌آپ: دیجی شو

وب سایت: digishow.co

سال تأسیس: ۱۳۹۶

موضوع: ثبت آنلاین غرفه نمایشگاه

توضیح بیشتر:

ما در دیجی شو قصد داریم بستری را فراهم کنیم تا افراد در هر کجای کشور که باشند بتوانند به سادگی برای نمایشگاه‌های خود غرفه رزرو کنند و بدون درگیری زمانی و مکانی در نمایشگاه‌های مرتبط با کسب‌وکار خود حاضر شوند.

شعار دیجی شو برتر دیده شواست که محلی برای دیده شدن کسب‌وکارهاست.

بسته‌بندی خلاق



THE META PICTURE

برای مطالعه ۸۱۲ پرسش و پاسخ قبلی مطرح شده در کلینیک کسب و کار می‌توانید به سایت clinic.forsatnet.ir مراجعه کنید.

کلینیک کسب‌وکار

پرسش: مدیر روابط عمومی یک هفته نامه اقتصادی هستیم. به نظر شما شرکت در نمایشگاه مطبوعات تأثیری در موفقیت مالی این نشریه دارد؟

شرکت در نمایشگاه مطبوعات

پاسخ کارشناس: بی‌تردید نمایشگاه‌های مطبوعات در تمام دنیا برای معرفی نشریات بسیار اهمیت دارد و اگر شما در سال اول یا دوم فعالیت هستید می‌توانید برای برندینگ نشریه و کسب اعتبار و جذب مخاطبان بیشتر شرکت کنید، اما اگر اهداف شما از شرکت در نمایشگاه بهره‌مندی مالی است طبیعی است که نمایشگاه مطبوعات نمی‌تواند در ظرف زمانی کوتاه برای نشریه شما بازدهی مالی داشته باشد. نمایشگاه محلی برای نمایش توانمندی‌ها و ظرفیت‌های پیدا و پنهان رسانه است تا افراد و سازمان‌ها بتوانند در ظرف زمانی کوتاه با تعدادی از نشریات روزانه و هفتگی

مدرسۀ مدیریت

پیچیدگی‌های بخش‌بندی بازار

نشانه‌های نگرش تاکتیکی مارکترها را در منطق آنها برای بخش‌بندی بازار می‌توان مشاهده کرد. به گزارش هورموند، مفهوم مذکور تعیین می‌کند که چگونه باید آمیخته مارکتینگ را در بخش‌های مختلف بازار برای ارائه خدمات بهتر به مصرف‌کنندگان تغییر بدهیم و کمک می‌کند که مدیران مارکتینگ، ترکیب یا آمیخته مارکتینگ مناسب را برای هر بخش هدف طراحی و اجرا کنند، اما شواهد تجربی بیانگر آن است که فرآیند تقسیم‌پذیری بازار در شرکت‌ها بسیار پیچیده‌تر و آشفته‌تر از فرآیند تئوریک ارائه‌شده در کتاب‌ها است. به‌عنوان مثال، میداس به‌عنوان شرکت تعمیرکننده اتومبیل، از سه متغیر یا شاخص برای بخش‌بندی مصرف‌کنندگان استفاده می‌کند:

۱- عمر اتومبیل، چراکه این گروه از ماشین‌ها نیاز بیشتری به این نوع خدمات دارند.

۲- اندازه اتومبیل، زیرا ماشین‌های بزرگ

نشانه‌های نگرش تاکتیکی مارکترها را در منطق آنها برای بخش‌بندی بازار می‌توان مشاهده کرد. به گزارش هورموند، مفهوم مذکور تعیین می‌کند که چگونه باید آمیخته مارکتینگ را در بخش‌های مختلف بازار برای ارائه خدمات بهتر به مصرف‌کنندگان تغییر بدهیم و کمک می‌کند که مدیران مارکتینگ، ترکیب یا آمیخته مارکتینگ مناسب را برای هر بخش هدف طراحی و اجرا کنند، اما شواهد تجربی بیانگر آن است که فرآیند تقسیم‌پذیری بازار در شرکت‌ها بسیار پیچیده‌تر و آشفته‌تر از فرآیند تئوریک ارائه‌شده در کتاب‌ها است. به‌عنوان مثال، میداس به‌عنوان شرکت تعمیرکننده اتومبیل، از سه متغیر یا شاخص برای بخش‌بندی مصرف‌کنندگان استفاده می‌کند:

۱- عمر اتومبیل، چراکه این گروه از ماشین‌ها نیاز بیشتری به این نوع خدمات دارند.

۲- اندازه اتومبیل، زیرا ماشین‌های بزرگ

نشانه‌های نگرش تاکتیکی مارکترها را در منطق آنها برای بخش‌بندی بازار می‌توان مشاهده کرد. به گزارش هورموند، مفهوم مذکور تعیین می‌کند که چگونه باید آمیخته مارکتینگ را در بخش‌های مختلف بازار برای ارائه خدمات بهتر به مصرف‌کنندگان تغییر بدهیم و کمک می‌کند که مدیران مارکتینگ، ترکیب یا آمیخته مارکتینگ مناسب را برای هر بخش هدف طراحی و اجرا کنند، اما شواهد تجربی بیانگر آن است که فرآیند تقسیم‌پذیری بازار در شرکت‌ها بسیار پیچیده‌تر و آشفته‌تر از فرآیند تئوریک ارائه‌شده در کتاب‌ها است. به‌عنوان مثال، میداس به‌عنوان شرکت تعمیرکننده اتومبیل، از سه متغیر یا شاخص برای بخش‌بندی مصرف‌کنندگان استفاده می‌کند:

۱- عمر اتومبیل، چراکه این گروه از ماشین‌ها نیاز بیشتری به این نوع خدمات دارند.

۲- اندازه اتومبیل، زیرا ماشین‌های بزرگ

تخته سیاه

دانشجوتنه‌های یک کارآفرین (۴۴)

رفتار مشتری‌پسند داشته باش

پارسامیری



در شماره قبل گفتیم که یکی از راه‌های موفقیت در کسب‌وکار، مدیریت ارتباط با مشتری است. همچنین گفتیم برای اینکه بتوانی رفتار مشتری‌پسند داشته باشی باید به چند نکته عمومی توجه داشته باشی و نخستین نکته را نیز توضیح دادم. در ادامه به سایر نکات اشاره می‌کنم:

دوم: اگر کسب‌وکار تو نیرو ننداره و متکی به خودت و وظیفه مدیریت ارتباط با مشتری با توست. اما اگر دفتر و دستک تو داری حتماً به نفر رو مسئول مدیریت ارتباط با مشتری کن. فکر نکن این کار هزینه است این کار به نوع سرمایه‌گذاری برای ماه‌ها و سال‌های آینده است.

سوم: ارتباط و پیگیری مستمر با مشتریان. مشتری اگر امروز از مغازه‌ات خرید کرد و رفت اونو فراموش نکن.

چهارم: تهیه بسته‌های تبلیغاتی و هدایای در دفتر کار یا فروشگاه‌ات همیشه یک سری بسته‌های ویژه تبلیغاتی باشه. البته سعی کن متفاوت باشه. تو اگر می‌خواهی ماهی به بار بی‌هدیه بدی هر دو ماه هدیه بده ولی خوب و قابل استفاده باشه.

بعضی‌ها شرکت وقتی به سر رسید یا کادو می‌خوان به مشتری بدن این قدر گل درشت تبلیغ می‌کنن که آدم بدش می‌آد اونو تو دستش بگیره. تو می‌تونی به کیف پول چرم مارک‌دار تهیه کنی و به مشتریان خاص بدی. داخل اون به کارت ویزیت هم باشه. لازم نیست روی اون گل درشت اسم شرکت رو بنویسی، بذار مشتری بتونه از کادوی تو استفاده کنه. شک نکن که کادوی تو به خاطر همین متفاوت بودن تو ذهنش می‌مونه. البته با شناسایی مشتریان باید سعی کنی برای هر کسی به سری کادو آماده کنی.

یکی کتاب دوست داره، یکی لباس دوست داره یکی دیگه از بازی‌های کامپیوتری خوشش می‌آد. ما به دوستی داریم خونه هر کسی می‌ره به چیز می‌بره. خونه یکی شیرینی می‌بره، برای به دوست دیگه‌اش کتاب می‌بره، برای به دوست دیگه‌اش گل می‌بره، همش می‌گه من اینا رو برای لذت و استفاده اونا می‌برم نباید سلیقه خودمو تحمیل کنم.

پنجم: اطلاع‌رسانی به موقع در تخفیفات و فروش ویژه تو می‌تونی از طریق پیامک یا تلگرام یا نامه یا اطلاعیه یا ایمیل ... و مشتریان رو از فروش ویژه خبردار کنی. مثلاً آرایشگاهی که می‌رم گهگاهی برام پیامک می‌ده که کسانی که صبح‌های شنبه دوشنبه و چهارشنبه برای اصلاح مو بیان نیم‌بها باهاشون حساب می‌شه. تمام صبحا اون مشغوله.

چون اطلاع‌رسانی به موقع می‌کنه و می‌دونه مثلاً تابستونا بچه‌ها تو خونه‌ان و خانواده‌ها به محض اینکه متوجه بشن نیم بها هست اونا رو می‌فرستن آرایشگاه.

ششم: تخفیف سالانه و ماهانه برای مشتریانی که از سقف مشخصی بیشتر خرید کنند

هفتم: ارسال پیامک‌های شخصی با موبایل خودتون یا ذکر نام

هشتم: ارسال هدایای مناسب شأن مشتریان به در منزل نهم: ارسال یک شاخه گل به آدرس دفتر یا منزل مشتری بابت تولد

دهم: دعوت از مشتریان در برنامه‌های اختصاصی یازدهم: ارسال بلیت‌های رایگان سینما، تئاتر و استخر و...

دوازدهم: یک سیستم کامپیوتری و نرم‌افزاری ساده راه بینداز

سیزدهم: به همه مشتری‌ها فاکتور رسمی و دقیق بده چهاردهم: به مشتریانی که از یک سقف بیشتر خرید کردن به هدیه بده

پانزدهم: یک روز یا یک هفته در ماه یا سال را به فروش ویژه اختصاص بده. البته با توجه به نوع فعالیت نوع فروش و ویژه بودن فرق می‌کنه.

یکی از کاسبای جویون و حرفه‌ای که در مرکز خرید تیرازه فروشگاه پوشاک داشت ۲۴ ساعت بعد از خرید مشتری به اون مشتری پیامک می‌داد و اول از همه از اون تشکر می‌کرد و بعد می‌گفت اگر چنانچه از خرید ناراضی هستی کافیه تا به همین شماره پیامک کنی تا همکاریان دم در منزل شما کالا را تحویل بگیرن و پول شما رو برگردونن. این رفتار فروشنده نوعی اعتمادسازی خوبی درست کرد. بر خلاف بعضی مغازه‌ها که می‌نویسند پس از فروش به هیچ وجه پس گرفته نمی‌شود. این فروشنده عزیز ما در مغازه نوشته بود در هر زمان که احساس کردید جنس خریده شده به لحاظ قیمت، کیفیت، رنگ، جنس و ... مورد تأیید شما نیست ما با کمال میل پس می‌گیریم. شاید در نگاه اول بگید خوب این باعث می‌شه که بعضی‌ها سوء استفاده بکنن و لباس را بخرن و بپوشن در مراسم بیوشن و دوباره برگردونن اما واقعاً این گروه چند نفر هستند و چند بار می‌تونند این کار رو بکنن. تو به مشتری که دو بار به پهنه‌های الکی لباس را برگشت می‌ده متوجه می‌شی و اونو شناسایی می‌کنی. اصلاً کار بخش مدیریت ارتباط همیشه تا همه مشتریان را بشناسه و اونا رو طبقه‌بندی بکنه.

ادامه دارد...