

سکه طرح جدید ۵ تیر ۹۸ به ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان رسید

قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید، در معاملات بازار آزاد تهران چهارشنبه، ۵ تیر ۹۸ به ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان رسید. به گزارش مهر، قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید، در معاملات بازار آزاد تهران چهارشنبه، ۵ تیر ۹۸ به ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان رسید. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، نیم سکه ۲ میلیون و ۳۴۰ هزار تومان، ربع سکه ۱ میلیون و ۵۳۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۹۷۰ تومان است. هر اونس طلا در بازارهای جهانی ۱۴۰۷ دلار و ۳۸ سنت و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۴۳۴ هزار و ۹۰۰ تومان است.



اقتصاد

ایران وجهان

۲

خبر



دلار به کانال ۱۲ هزار تومانی برگشت

نرخ دلار در صرافی های بانکی (چهار شنبه) ۱۵۰ تومان افت کرد و به ارزش ۱۲ هزار و ۹۵۰ تومان فروخته شد. نرخ دلار و ارزهای عمده کاهش یافت؛ صرافی های بانکی در ساعت ۱۴ هر دلار را به قیمت ۱۲ هزار و ۸۵۰ تومان خریداری و به نرخ ۱۲ هزار و ۹۵۰ تومان فروختند. بهای خرید هر یورو نیز ۱۴ هزار و ۸۵۰ تومان و فروش ۱۴ هزار و ۸۵۰ هزار بود.

میانگین بهای هر یورو در روز کاری سه شنبه در سامانه سنا ۱۴ هزار و ۹۳۶ تومان و هر دلار ۱۲ هزار و ۹۷۹ تومان بود. همچنین حواله فروش در سامانه نیما برای هر یورو ۱۲ هزار و ۳۹۳ تومان و دلار ۱۱ هزار و ۳۸۲ تومان عرضه شد.

بانک ها

بازدیدمدیرعامل بانک توسعه تعاون از شعب استان خراسان جنوبی

حجت الله مهدیان رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل بانک توسعه تعاون به همراه فتاحی عضو هیئت مدیره و هیئت همراه از مدیریت شعب بانک توسعه تعاون خراسان جنوبی و شعب مرکزی بیرجند، شعب جمهوری و باجه شهید رجائی بازدید کرد.

مهدیان در سفر دوازده به استان خراسان جنوبی و در بازدید از شعب بیرجند گفت: با توجه به تلاش و اهتمام کلیه همکاران در سال ۱۳۹۷، عملکرد بانک در پرداخت تسهیلات اشتغال روستایی و فراگیر بسیار خوب و مثبت ارزیابی شده است و طبیعتاً این باعث حسن شهرت بانک خواهد بود.

مدیرعامل بانک توسعه تعاون بایبان این مطلب در همین رابطه خاطر نشان کرد: عملکرد ستودنی بانک در اجرای شایسته طرح های ملی و مهم مجلس و همچنین دولت، باعث جلب اعتماد کارگزاران کشور به بانک شده است و ما در حال حاضر شاهد سپردن طرح های ملی به بانک می باشیم.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی:

بانک صادرات ایران بیشترین فعالیت بانکی و معاملات بین المللی را دارا است

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی گفت: بانک صادرات ایران بیشترین فعالیت بانکی و معاملات بین المللی را دارا است.

به گزارش روابط عمومی بانک صادرات ایران، شهباز حسن پور در گفت وگو با «نضی بازار» با اشاره به نحوه فعالیت این بانک در ارائه خدمات رسانی به مردم و اجتماع گفت: بانک صادرات ایران یکی از خوشنام ترین بانک های کشور قلمداد می شود و سوابق مدیریتی خوبی در کارنامه کاری این بانک وجود دارد.

وی تصریح کرد: بانک صادرات ایران بیشترین فعالیت بانکی و معاملات بین المللی را دارا است. این نماینده مجلس تأکید کرد: پنج بانک از ۲۹ بانک موجود در کشور دارای شعب خارجی هستند. بانک صادرات ایران در بین پنج بانک دارای شعب خارجی، بیشترین فعالیت بانکی و معاملات بین المللی را دارا است.

مرحله پیش فروش واحدهای مجتمع نگین شهر ری آغاز شد

نخستین مرحله پیش فروش واحدهای پروژه مسکونی نگین شهر ری متعلق به صندوق زمین و ساختمان نگین آغاز شد.

به گزارش پایگاه خبری بانک مسکن - هینا، پیش فروش برخی از واحدهای پروژه مسکونی صندوق سرمایه گذاری نگین شهر ری که از اردیبهشت ۹۵ با دریافت مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار تأسیس شد، آغاز شده است.

پروژه نگین شهر ری یکی از پروژه های در حال ساخت مسکونی از طریق تأمین مالی به روش صندوق سرمایه گذاری زمین و ساختمان است که تجربه به کارگیری آن در شرکت های زیرمجموعه بانک مسکن وجود دارد.

ثمنانه نادری
Newskasbokar@gmail.com

ایجاد صندوقی برای کمک به مستاجران و پرداخت وام ودیعه و رهن به آنها مدتی است که از زبان مسئولان اصلی حوزه

مسکن شنیده می شود. در حالی که انتقادات زیادی به این طرح از سوی صاحب نظران و متخصصان این حوزه وارد است. از دید کارشناسان پرداخت مبلغ رهن به صورت وام به مستاجران دردی از مشکلات خانواده های کم درآمد حتی در صورتی که حتی سود این وام ها صفر هم باشد، دوا نمی کند.

در حال حاضر مهم ترین مشکل مستاجران کاهش قدرت خرید آنها در برابر رشد قیمت ها است. پرداخت وام به مستاجران نه تنها کمکی به افزایش قدرت خرید آنها نمی کند، بلکه تعهد مالی اضافه تر برای آنها بابت بازپرداخت وام ایجاد می کند.

از دید کارشناسان بهترین دوی بازار اجاره در حال

سکه طرح جدید ۵ تیر ۹۸ به ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان رسید

قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید، در معاملات بازار آزاد تهران چهارشنبه، ۵ تیر ۹۸ به ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان رسید. به گزارش مهر، قیمت سکه بهار آزادی طرح جدید، در معاملات بازار آزاد تهران چهارشنبه، ۵ تیر ۹۸ به ۴ میلیون و ۶۲۰ هزار تومان رسید. همچنین هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم ۴ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان، نیم سکه ۲ میلیون و ۳۴۰ هزار تومان، ربع سکه ۱ میلیون و ۵۳۰ هزار تومان و سکه یک گرمی ۹۷۰ تومان است. هر اونس طلا در بازارهای جهانی ۱۴۰۷ دلار و ۳۸ سنت و هر گرم طلای ۱۸ عیار ۴۳۴ هزار و ۹۰۰ تومان است.



«کسب و کار» طرح دولت برای راه اندازی صندوق حمایت از مستاجران را بررسی می کند

آثار تورمی وام مستاجران



حاضر کنترل قیمت مسکن است که با کنترل نرخ تورم، امکان پذیر است. از سویی با توجه به افت ۶۰ درصدی معاملات مسکن به نظر می رسد، این

سیاست غلط دولت در کنترل اجاره بها

افشین پروین پور، کارشناس مسکن

دولت به جای حل معضل اساسی یعنی افزایش قیمت مسکن دست به سیاست هایی می زند که کاملاً غلط و اثر معکوس در بازار مسکن به همراه دارد. پرداخت وام و هر تسهیلات کمکی به مستاجران نه تنها به آنها کمکی نمی کند، بلکه با ایجاد یک جوروانی منفی و به عنوان ابزاری تشویقی برای افزایش قیمت اجاره بها، قیمت ها را دوباره افزایش خواهد داد و در حالی که مستاجران قادر به بازپرداخت وام ودیعه نخواهند بود، بار مالی این امر همچنان بر دوش مستاجران است. از آنجایی که هدف دولت دستگیری از اقشار ضعیف است، این طرح با وجود افت شدید قدرت خرید مردم، عملاً شکست خورده به نظر می رسد. دولت به جای این کار باید طبق آنچه مورد توافق اکثر کارشناسان است قیمت مسکن را با اجرای طرح مالیات بر عایدی مسکن و کنترل سوداگری مسکن با دریافت مالیات، کنترل کند. اما در حال حاضر به نظر می رسد دولت به جای اینکه به ترکیب نا عادلانه در بازار مسکن دست بزند، از روش ها و کارهای غلط و غیر کارشناسی استفاده می کند که موج توری به همراه خواهد داشت و هزینه آن برای مردم، سنگین است. در حالی که وظیفه اساسی دولت کنترل قیمت در بازار مسکن و کنترل سوداگری است.

مالیات بر ارزش افزوده صنایع کوچک صرف توسعه زیر ساخت ها شود

داده می شود از ۳۱ درصد به ۴۰ درصد افزایش یابد.

۱۶۰ میلیارد تومان خسارت سیل به زیرساخت های شهرک های صنعتی
صالحی نیا در ادامه درباره واحدهای آسیب دیده در سیل گفت: برخی زیرساخت های آسیب دیده نیاز به اقدام آنی دارد تا با بهره برداری از آن به صورت موقت دچار اشکال نشود که برای این واحدها با استفاده از منابع داخلی استان ها اقداماتی انجام شده است.

وی افزود: در مجموع در اثر سیل حدود ۱۶۰ میلیارد تومان به زیرساخت آسیب رسیده که اصلاح آن ها مستلزم تخصیص این هزینه از منابع مدیریت بحران است.

و ایجاد بازارهای بین المللی و داخلی برای ارتقا سطوح ظرفیت واحدهای تولیدی است. این مقام مسئول با بیان اینکه در سال گذشته ۱۲۵۰ واحد تولیدی از حالت رکود خارج شدند، اظهار کرد: در سال جاری ۲۰۰۰ واحد برای خروج از رکود در نظر گرفته شده که مسئولیت واحد تولیدی با سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی است و همچنین افزایش ظرفیت ۴۰۰۰ واحد صنعتی که با ظرفیت زیر ۵۰ درصد فعالیت می کند نیز در برنامه این سازمان در نظر گرفته شده است.

مدیرعامل سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی همچنین با بیان اینکه مجموع تسهیلات مورد نیاز و شهرک های صنعتی در سال جاری حدود ۲۷۰ هزار میلیارد تومان است، تأکید کرد که بر اساس قانون بودجه قرار است سهم تسهیلات بانکی که به صنعت و معدن تخصیص

زیرساخت های این بخش مورد استفاده قرار گیرد که این مسئله در لایحه مالیات بر ارزش افزوده مطرح خواهد شد.

ظرفیت ۲۰ درصد واحدها در سطح مطلوب

مدیر عامل سازمان صنایع کوچک و شهرک های صنعتی ایران با اشاره به استقرار ۴۴ هزار شرکت ۲۷۰ هزار میلیارد تومانی شهرک های صنعتی به تسهیلات، از آسیب ۱۶۰ میلیارد تومانی زیرساخت های شهرک های صنعتی در سیل خبر داد و گفت: به مجلس پیشنهاد کردیم که در لایحه جدید مالیات بر ارزش افزوده، مالیاتی که از صنایع کوچک دریافت می شود برای توسعه زیرساخت های این بخش مورد استفاده قرار گیرد.

صالحی نیا در ادامه با اشاره به بررسی طرحی در زمینه مالیات بر ارزش افزوده در مجلس

شورای اسلامی، اظهار کرد: طی گفت وگوهایی با نمایندگان مجلس شورای اسلامی پیشنهاد کردیم که مالیات بر ارزش افزوده ای که از صنایع کوچک دریافت می شود برای توسعه

کسب و کار بررسی می کند

محرک های ضعیف سرمایه گذاری خارجی

سرمایه گذاران پرداخت می شود به آن اندازه نیست تا آنها را به این سو بکشاند و از سویی قوانینی که مخل کسب و کار و تولید است، مانع از سرمایه گذاری خارجی است. در بعد حقوقی نیز سرمایه گذاران نیز با موانع زیادی روبرو هستند که از آن جمله مهم ترین آن، عدم ثبات اقتصادی

در همین رابطه معاون اقتصادی رئیس جمهوری با اشاره به اعطای مجوز اقامت پنج ساله به اتباع خارجی در کشور گفت: چنانچه فردی ۲۰۰ هزار دلار سرمایه گذاری کند از این مزایا بهره مند می شود. نهان ودیان تصریح کرد: تجار و سرمایه گذاران افغانستان تمایل زیادی برای حضور در ایران دارند که باید زمینه حضور آنان را فراهم کرد و با اشاره به اعطای مجوز اقامت پنج ساله به اتباع خارجی در کشور خاطر نشان کرد: چنانچه فردی ۲۰۰ هزار دلار سرمایه گذاری کند از این مزایا بهره مند می شود. وی گفت: تمام موارد مطرح شده از سوی تجار و سرمایه گذاران بر اساس اولویت پیگیری می شود و تصمیمات خوبی برای حل مشکلات این استان در مرکز کشور گرفته خواهد شد.



از آنکه شرایط تحریمی مانع از ارتباط با کشورهای خارجی و دافع ورود سرمایه گذاران به کشور است، شرایط داخلی نیز مانع از جذب سرمایه گذاران است. به اعتقاد کارشناسان مشوق هایی که به

کم اثر بودن مشوق های سرمایه گذاری

اصغر مشبکی، کارشناس اقتصادی

یکی از مواردی که همواره در مباحث و گفتگوهای اقتصادی از آن یاد می شود، جذب سرمایه گذاری خارجی هم به منظور کمک به اشتغالزایی و هم تولید در کشور است. با این حال مشوق هایی که به سرمایه گذاری خارجی داده می شود، همواره کم اثر بوده است. موضوع سرمایه گذاری خارجی، افزایش و یا کاهش آن به شاخص ریسک سرمایه گذاری در کشور بر می گردد. شاخص ریسک سرمایه گذاری را بانک جهانی و صندوق بین المللی پول اعلام می کنند و با توجه به اینکه حاکمیت بانک جهانی و حاکمیت صندوق بین المللی پول در اختیار اروپا و آمریکا است، عملاً شاخص ریسک سرمایه گذاری کشورهای مثل ما را که در جنگ تمام عیار با اروپایی ها و آمریکا هستیم، بالا نشان داده می شود. این امر باعث عدم استقبال سرمایه گذاران خارجی از سرمایه گذاری مستقیم در کشور می شود. اما با توجه به صحبت هایی که معاون رئیس جمهور داشته، مبلغ ۲۰۰ هزار دلار برای سرمایه گذاران حوزه خلیج فارس و یا مناطق اطراف آنقدر زیاد نیست که بتواند سرمایه گذاران خارجی را به کشور وارد کند. برعکس از آنجایی برای برخی از مردم مناطق اطراف و شیعه ها، اقامت در ایران و شهرهای مذهبی، جذابیت دارد، دادن حق اقامت به مدت ۵ سال به عنوان مکانیزمی تشویقی به سرمایه گذاران کشورهای همسایه بخش است. در غیر این صورت کشور ما از جذب سرمایه های هفتگت خارجی یعنی بالای ۱۰۰ و ۲۰۰ میلیون عاجز است. مگر در حوزه نفت و گاز و اینکه بخواهیم کمتر از میانگین منطقه در این حوزه ها سرمایه گذاری شود.

اخبار



رهبر معظم انقلاب:

مذاکره یک فریب است بر سر آنچه آمریکایی خواهد

حضرت آیت الله خامنه ای رهبر معظم انقلاب اسلامی صبح امروز (چهارشنبه) در دیدار رئیس، مسئولان و جمعی از قضات و کارکنان قوه قضاییه، «عدالت» را محور اساسی دستگاه قضا خواندند و با ابراز خرسندی از اقدام رئیس قوه در تهیه برنامه ای خوب برای ایجاد تحول در این دستگاه، «اجرای زمان بندی شده، شجاعانه و متکی بر روشهای مبتکرانه این برنامه» را کاملاً ضروری برشمردند و با تجلیل از ایستادگی تحسین برانگیز چهل ساله مردم در مقابل زورگویان جهانی افزودند: ملت مظلوم و مقتدر ایران، در مقابل فشارها، تهمت هاو اهانت های شرپرترین حکومت جهان یعنی آمریکا از اهداف خود کوتاه نمی آید و مسیر انقلاب و امام را برای دستیابی به عزت، رفاه و پیشرفت و سرفرازی ادامه خواهد داد. حضرت آیت الله خامنه ای

همچنین با اشاره به مسائل روز، افزودند: این روزها خبرگزاریهای خارجی به نقل از کارشناسان، مکرر ادعان می کنند که ملت ایران را نمی توان با فشار و تهدید و تحریم به زانو درآورد. البته این واقعیت ناشی از حوادث ماههای اخیر نیست، بلکه نتیجه چهل سال ایستادگی، عزت، عظمت و اقتداری است که ملت ایران از خود نشان داده است.

ایشان تحریم های آمریکا را ظلمی بارز به ملت ایران خواندند و تأکید کردند: ملت مظلوم امامد عین حال مقتدر ایران، به فضل الهی، همچنان مثل کوه می ایستد و با قوت به حرکت خود ادامه می دهد و به همه مقاصد مورد نظرش دست می یابد. رهبر انقلاب، پیروزی نظام اسلامی بر همه توطئه ها از جمله جنگ، فتنه، نفوذ، تحریکات تروریستی و دیگر اقدامات خیانت آمیز آمریکا را نشانه آشکار حمایت پروردگار از این ملت خواندند و افزودند: بخش اصلی اقتدار ملت مرهون اعتقاد عمیق به حمایت الهی الهی است. حضرت آیت الله خامنه ای پیشنهاد مذاکره آمریکا را یک «فریب» خواندند و خطر نشان کردند: دشمن وقتی نتوانسته با فشار به هدفش برسد، با تصور سادگی ملت ایران پیشنهاد مذاکره می دهد و می گوید ملت ایران باید پیشرفت کند، البته این ملت حتماً پیشرفت خواهد کرد اما بدون شما و به شرطی که شما نزدیک نشوید.

ایشان با یادآوری همه کاره بودن آمریکا و انگلیس در دوران رژیم پهلوی گفتند: شما عامل عقب ماندگی ملت ایران در آن دوره محسوس هستید و الان هم حضور شما جز عقب ماندگی و توقف پیشرفت ایران هیچ نتیجه ای نخواهد داشت.

رهبر انقلاب هدف اصلی پیشنهاد آمریکابرای مذاکره را «خلع سلاح ملت و حذف عوامل اقتدار ایران» خواندند و خاطر نشان کردند: آمریکایی ها اکنون با وحشت از عوامل اقتدار ملت ایران، می ترسند جلو بیابند بنابراین می خواهند با مذاکره، این اسلحه و عامل اقتدار را از دست ایران بگیرند تا هر بلایی می خواهند سر ملت بیاورند. ایشان افزودند: اگر در مذاکرات حرف او را قبول کردی پدر ملت در می آید و اگر قبول نکردی همین فضا سازی های سیاسی، تبلیغات و فشارها ادامه خواهد یافت.

همتی:

در آستانه اجرای سازو کار مالی اینستکس هستیم

رئیس کل بانک مرکزی ایران گفت: جمهوری اسلامی قله مقاومت تحریمی را پشت سر گذاشته و باوجود ادعای آمریکامبنی بر صفر شدن فروش نفت، روند صادرات نفت در حال افزایش است.

«عبدالنصر همتی» روز چهارشنبه در حاشیه نشست هیات دولت در جمع خبرنگاران، درباره تحریم های جدید آمریکا علیه رهبر معظم انقلاب که دیروز اعلام شد، اظهار داشت: آمریکایی ها هر کاری که برای تحریم قادر به انجام بودند، اجرا کردند رئیس کل بانک مرکزی اضافه کرد: وضعیت بازار ارز نشانه مهمی است که مردم برای تحریم ها اهمیتی قائل نیستند؛ امروز التهای در بازار ارز وجود ندارد؛ مردم آگاهی یافته اند که دشمنان هر کاری که می توانسته اند انجام داده و تحریم ها، بیشتر از این، فایده ای ندارد.

وی درباره ادعای اروپایی ها مبنی بر اینکه در آستانه اجرای سازو کار مالی اینستکس هستیم، گفت: مدتی است که این موضوع را از طرف اروپایی می شنویم. جلسه هایی برای اجرای اینستکس می داده شده است اما تأکید دارم که باید در این ساز و کار منابع مالی جابجا شود.

همتی با بیان اینکه ما به اروپا صادراتی نداریم، پس نمی توانیم وارداتی داشته باشیم، اضافه کرد: یک راه حل این است که از مانفت بخرند که گفتند در این موضوع مشکل دارند.

قیمت نان در برخی نقاط پایتخت تا ۵ هزار تومان افزایش داشته است

قیمت‌گذاری سلیقه‌ای نان



به قیمت ۲۰۰۰، ۳۰۰۰ و ۵۰۰۰ تومان عرضه می‌شود.

در این رابطه بیژن مقدم، رئیس اتحادیه نانوایان سنتی گفت: دولت در انتهای دهه ۸۰ به این نتیجه رسید که باید در کنار واحدهای پارانه‌بگیر نانوایی، واحدهای آزادپز فعال باشند، از این رو واحدهای آزادپز به تعداد مشخص در کشور فعال شدند که آرد

با گرانی نان سبد مصرف غذایی اقشار ضعیف کوچک تر می شود

علی محمد شاعری، نماینده مجلس

به هیچ عنوان در قانون بودجه سال جاری افزایش قیمت نان پیش‌بینی نشده و افزایش قیمت آن برخلاف قانون است، به عبارتی در شرایط فعلی افزایش قیمت نان به مصلحت نیست و نارضایتی مردم نیز به همین دلیل است. در بسیاری از مناطق تهران شاهد گرانی نان هستیم که خلاف مقررات انجام شده و نانوایی ها با نرخ های به اصطلاح آزاد و طبق سلیقه خود اقدام به فروش نان می کنند. درست است که هزینه های نانوایی ها و پخت نان افزایش داشته اما این هزینه ها نباید از جیب مردم جبران شود. نان از آن دسته کالاهایی است که نیاز روزانه مردم است و باید بیشتر به مشکلات آن رسیدگی شود.

در حال حاضر مردم در شرایط سخت اقتصادی قرار دارند و به علت رکود و عدم تنظیم بازار توسط دولت، قدرت خرید مردم اکنون مناسب نیست به همین دلیل هر نوع افزایش قیمت موجب نارضایتی مردم در جامعه خواهد شد. عموما مصرف مردم نان، گوجه فرنگی و تخم مرغ است و این اقلام جزو سبد اصلی قشر پایین جامعه است که اگر اینها گران شود واقعا موجب آسیب رساندن به سلامت، بهداشت و امنیت غذایی مردم خواهد شد. اینکه برخی از نانوایی ها قیمت نان را افزایش داده اند که حایکات از نا آرمی در این بازار دارد. به نظر می آید فروش نان با قیمت قانونی در این روزها، نیازمند دقت نهادهای ناظر است. در این راستا باید فرمانداران، استانداران و بخشداران با این اقدام غیرقانونی برخورد کنند ضمن اینکه اتحادیه نانوایان هم نظارت های خود را افزایش داده و مانع تخلف زیر مجموعه خود شود.

به طور کلی با توجه به رشد بالای نرخ بیکاری و رکود اقتصادی، مردم با کمبود منابع در آمدی روبرو هستند و هرگونه افزایش قیمت تنش در جامع ایجاد می کند که موجب افزایش فقر می شود. گران شدن نان، امنیت غذایی در صد زیادی از مردم ایران را به خطر می اندازد چرا که بخشی از مردم صرا با نان زندگی را می گذرانند و با افزایش قیمت آن، قطعا سبد مصرف غذایی اقشار ضعیف کوچک تر خواهد شد.

شایلی قرانی
News.kasbokar@gmail.com

طی چند روز گذشته شاهد افزایش قیمت نان در برخی نقاط پایتخت به ۴ هزار تومان هستیم که نشان از چند نرخی شدن آن است. بسیاری از فعالان اقتصادی بر این باورند که نان یکی از مهم ترین اقلام سفره غذایی خانوارهای متوسط و ضعیف جامعه است که افزایش قیمت آن می‌تواند منجر به بروز مشکلاتی برای مردم شود. ضمن اینکه افزایش نان می‌تواند تبعات زیادی برای جامعه داشته باشد. بهتر است دولت با اقدامات پیش‌دستانه قبل از آنکه نان در ماه‌های آتی گران شود پارانه آن را به نانوایان پرداخت کند و در حقیقت مانع از فشار بیشتر به مردم شود. بررسی‌های میدانی نشان از آن دارد که در چند وقت اخیر موقعیت جغرافیایی محل قرارگیری نانوایی در قیمت‌گذاری نان‌های آزادپز هم تأثیرگذار است. به‌طور مثال نان سنگک ساده آزادپز در خیابان پیروزی تهران ۱،۵۰۰ تومان عرضه می‌شود و قیمت نان یک رو کنجد ۳،۰۰۰ تومان و نان دورو کنجد ۳،۰۰۰ تومان است که همین نان در منطقه جردن به ترتیب

رئیس اتحادیه میوه و سبزی تهران با اشاره به اینکه کمبودی در توزیع میوه های تابستانه وجود ندارد، گفت: هم اکنون قیمت هر کیلو هلو نسبت به مدت مشابه هفته گذشته یک هزار تومان افزایش و مابقی تغییری نداشته است. اسداله کارگر، رئیس اتحادیه میوه و سبزی تهران درباره آخرین تحولات بازار میوه و صیفی اظهار کرد: قیمت برخی اقلام میوه نسبت به هفته گذشته همچون هندوانه ۲۰۰ تومان کاهش و هلو یک هزار تومان افزایش داشته، نرخ سیب زمینی تغییری نداشته و همچنان بالاست. وی نرخ هر کیلو انگور یاقوتی را ۱۸۰ تا ۱۸۱ هزار تومان اعلام کرد و گفت: قیمت هر کیلو گرم البالو ۸ تا ۱۲ هزار، الو شابلون ۹ تا ۱۳ هزار، توت سفید ۵ تا ۸ هزار، توت فرنگی سندیج ۷ تا ۱۲ هزار، توت فرنگی کرج ۱۰ تا ۱۸ هزار، خیار پته‌ای ۲ تا ۴ هزار، موز ۹ تا ۱۰ هزار و ۵۰۰، خربزه یک هزار و ۵۰۰ تا ۲ هزار و ۵۰۰، طالبی ۲ تا ۴ هزار، طالبی شاه پسند ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۴ هزار و ۵۰۰، ملون ۴ تا ۴ هزار

آخرین وضعیت عرضه و قیمت میوه‌های تابستانه در بازار تشریح شد

قیمت هر کیلو گیلان تکدانه ۲۲ هزار تومان

و هندوانه یک هزار تا ۲ هزار و ۲۰۰ تومان است. کارگر با اشاره به نرخ سایر میوه‌های تابستانه افزود: هم اکنون هر کیلو زردآلو با نرخ ۵ تا ۱۲ هزار، سیب گلاب ۱۲ تا ۲۰ هزار، شلیل شربنگ ۱۰ تا ۱۵ هزار، گوجه سبز برقان ۵ تا ۱۲ هزار، گوجه سبز شمال ۳ تا ۷ هزار، گیلان تکدانه ۱۴ تا ۲۲ هزار، گیلان صورتی ۱۰ تا ۱۴ هزار و هلو ۵ تا ۱۲ هزار تومان در میدان مرکزی میوه و تره بار عرضه می‌شود که با احتساب حداکثر ۲۵ درصد سود به دست مصرف‌کننده می‌رسد. رئیس اتحادیه میوه و سبزی نرخ هر کیلو بادمجان قلمی را ۳ تا ۵ هزار تومان اعلام کرد و گفت: قیمت هر کیلو بادمجان گلخانه ۴ تا ۶ هزار و ۵۰۰، برگ مو ۱۶ تا ۱۷ هزار، پیاز زرد یک هزار تا ۲ هزار و ۸۰۰، پیاز شیر ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار و ۵۰۰، سیر خشک ۵ تا ۱۰ هزار، سیب زمینی نو ۵ تا ۷ هزار، غوره آبگیری ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۴ هزار، غوره عسگری ۶ تا ۱۰ هزار، فلفل تند ریز ۶ تا ۱۰ هزار، فلفل دلمه سبز ۴ تا ۷ هزار و ۵۰۰ و فلفل شیرین ۱۲ تا ۲۰ هزار تومان است.

نایب رئیس اول اتاق اصناف ایران،

۲۵ درصد اشتغال کشور متعلق به اصناف است

اینکه ۹۰ درصد ماشین آلات مورد استفاده در اصناف تولید داخل است، و تهیه آنها باعث خروج ارز از کشور نمی‌شود. وی نقش خودجوش اصناف در تنظیم بازار کشور را نیز بی‌دلیل دانست و گفت: ۹۰ درصد صادرات کشور و ۲۰ درصد واردات نیز توسط اصناف صورت می‌گیرد، از این رو ظرفیت رهاشده‌ای است که اگر مدیریت شود، در فرهنگ، تولید، صادرات و نظام توزیع موثر می‌باشد. وی تصریح کرد: برای شکل‌گیری و ادامه فعالیت اصناف حتی یک ریل هم از طرف دولت هزینه نشده است، و اصناف هنگامی که تعطیل می‌شوند، نیز هیچ باری را بر دوش دولت نمی‌گذارند، ولی با کوچک‌ترین تعطیلی در بخش صنعت دولت متحمل هزینه‌های زیادی می‌شود. وی ادامه داد: استفاده از حوزه رفاه اجتماعی ورود نموده و دولت کالای سیاسی تولید کند، بدان معنا که نظام بانکی در خدمت جامعه اصناف باشد و قوانین بازدارنده در مورد اصناف نیز حذف و منسوخ شوند و قانون جدیدی وضع شود.

نایب رئیس اول اتاق اصناف ایران با بیان اینکه سه میلیون واحد صنعتی با ۹ میلیون اشتغال در کشور وجود دارد، که میانگین اشتغال هر یک از این واحدها ۳،۲ شغل در هر واحد است گفت: ۲۵ درصد اشتغال کشور متعلق به اصناف است. جلال‌الدین محمد شکر به در مراسم گرامیداشت روز ملی اصناف که در سالن همایش اقتصاد اتاق اصناف قم برگزار شد طی سخنانی با بیان اینکه ۲۵ درصد اشتغال کشور متعلق به اصناف است اظهار داشت: برای ایجاد هر شغل به طور متوسط بین ۲۰۰ میلیون ریال تا یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون ریال هزینه می‌شود. وی با بیان اینکه دولت اگر بخواهد این تعداد اشتغال را عنوان کرد، در هزینه تولید شغل در اصناف در مقایسه با بخش صنعت بسیار کم هزینه است. شکر به افزود: در بخش صنعت برای برخی از بنگاه‌های کوچک اقتصادی از پنج میلیارد ریال تا ۵۰۰ میلیارد ریال هزینه می‌شود، وی ادامه داد: بیشتر سپرده‌گذاری‌های خرد و کلان بانکی و یک ششم سرمایه کشور برای اصناف است. ضمن

ممنوعیت نقل و انتقالات پولی و مبادله ارز انگیزه را از استارت آپ ها و دانش بنیان ها گرفته است

صادرات زیرزمینی محصولات فناورانه

به هر حال در حال حاضر یک سری اشخاص و یا شرکت‌ها در حال فعالیت و ارائه خدمات بسرای خارجی‌ها به صورت freelancer یا آزاد هستند و عملاً جریان صادرات خدمات فناوری اطلاعات در حال رخ دادن است ولی با توجه به اینکه این ارائه خدمات به صورت کاملاً غیررسمی و تحت عنوان کارهای شخصی یا کارهای بی‌نام و نشان انجام می‌شود، نه حجم آن مشخص است، نه حمایتی می‌گیرند و نه حقوق قانونی آن پرداخت می‌شود. نایب رئیس کمیسیون اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق بازرگانی تهران خاطرنشان کرد: برخی شرکت‌هایی که زمانی استارت‌آپ بودند و امروز تبدیل به یک بازیگر در فضای اقتصادی کشور شده‌اند، در حال ورود به کشورهای همسایه هستند و قرار است با این هدف در بازارهای همسایه حضور یابند که بازیگر اصلی این بازارها هستند.

مواجه کرده‌است گفت: اولین مشکل این است که شرکت‌های ایرانی دانش و تجربه صادرات در این حوزه را ندارند و باید به تدریج به سمت کسب تجربه به حرکت کنند؛ علاوه بر آن، موضوع دیگری که وجود دارد، آن است که اهمیت صادرات در بخش فناوری اطلاعات در هیچ‌یک از ارکان نظام و کانون‌های تصمیم‌گیر کشور به درستی جایفته‌است. وی افزود: همچنین به دلیل تحریم‌ها، ورود رسمی ما تحت عنوان شرکت‌کننده ایرانی به بازارهای جهانی سخت و بعضاً غیرممکن است و برای حضور در این بازارها مجبور به استفاده از واسطه‌هایی هستیم؛ لذا شاید در افق نزدیک باید تمرکزمان روی کشورهای همسایه و کشورهایی قرار دهیم که توانسته‌ایم همچنان روابط تجاری‌مان را با آن‌ها کمافی السلیق حفظ کنیم. جوامرمدی با اشاره به ارائه صادرات زیرزمینی در حوزه خدمات فناوری اطلاعات در کشور گفت:

اقتصاد نوآوری و تحول دیجیتال اتاق بازرگانی تهران با اعلام خبر برخی صادرات زیرزمینی شرکت‌های ایرانی در حوزه فناوری اطلاعات، از خیز استارت‌آپ‌های ایرانی برای حضور در بازار کشورهای همسایه خبر داد. شهاب جوامرمدی با اشاره به ظرفیت شرکت‌های ایرانی از حیث دانش و توانمندی فناوری برای صادرات خدمات فناوری اطلاعات اظهار کرد: علاوه بر این توانمندی، در حال حاضر با توجه به نرخ برابری ارز و تاثیر بالای دستمزد در قیمت تمام‌شده محصولات این بخش، امروز شاهد مزیت دستمزد نسبت به سایر کشورهای دنیا هستیم. با این وجود عملاً می‌توانیم به‌ویژه کم کشورمان نوآور یا همان اقتصاد خلاق آن‌ها، به دست می‌آید. این در حالی است که در ایران به رغم وجود پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های بسیار هنوز از آرزوی مناسبی از شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها دیده نشده‌است. نایب رئیس کمیسیون

شایلی قرانی
News.kasbokar@gmail.com

در برخی از کشورهای حوزه خلیج فارس که شاید یک چهارم ظرفیت کشور ما در زمینه خلق دانش نوآورانه را نداشته باشند، به صادرات کالسی در حوزه تولیدات دانش‌محور دست پیدا کرده‌اند و همه‌ساله بخشی از رشد اقتصادی کشور آنها به واسطه فعالیت شرکت‌های نوآور یا همان اقتصاد خلاق آن‌ها، به دست می‌آید. این در حالی است که در ایران به رغم وجود پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های بسیار هنوز از آرزوی مناسبی از شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها دیده نشده‌است. نایب رئیس کمیسیون

هموار کردن مسیر توسعه استارت آپ ها

افشین کلاهی، رئیس کمیسیون کسب‌وکارهای نوین و دانش بنیان اتاق ایران

استارت آپ‌ها و شرکت‌های دانش بنیان با وجود مشکلاتی که بر سر راه خود دارند می‌توانند تکیه‌گاهی برای اقتصاد کشور شوند. این مهم موجب می‌شود تا اهمیت این شرکت‌ها بیش از پیش آشکار و حمایت‌ها از این کسب و کارها بیشتر شود. چندسالی است که گستره فعالیت دانش بنیان‌ها افزایش یافته‌است. این دسته از شرکت‌ها به‌ویژه در حوزه فناوری اطلاعات توانسته‌اند خودنمایی کنند و به موفقیت‌های اقتصادی زیادی نیز در بازارهای داخلی دست یابند. با این حال برای آنکه شاهد رشد کسب و کارهای نوپا و توسعه آنان تا مرز صادرات باشیم باید در وهله نخست چالش‌های موجود را از پیش پای آنان برداریم. حل مشکلات و هموار کردن مسیر توسعه استارت آپ‌ها و شرکت‌های دانش بنیان می‌تواند آرزوی را به کشور افزایش دهد و از طرفی دیگر اشتغال‌زایی را رونق دهد. امروز برای ایجاد مشاغل در بخش‌های مختلف هزینه‌های زیادی صرف می‌شود که می‌توان با کمک این شرکت‌ها و کسب و کارها این هزینه‌ها را به حداقل کاهش داد. صادرات و داشتن بازار عرضه خدمات تولید شده یکی از مهم‌ترین مسائلی است که از بدو تاسیس و راه‌اندازی استارت آپ‌ها باید به آن توجه شود. در این راستا دولت می‌تواند علاوه بر تسهیلات مالی در حل مشکلات حضور در بازار نیز موثر باشد و تنش‌های میان بخش سنتی و استارت‌آپ‌ها و دانش بنیان‌ها را از میان بردارد. به این ترتیب پس از حل مشکلات بازار داخلی می‌توان امید به توسعه صادرات و افزایش درآمدهای ارزی از طریق استارت‌آپ‌ها و دانش بنیان‌ها داشت. متأسفانه تحریم‌های خارجی به اضافه تحریم‌های داخلی در برابر استارت آپ‌ها و فعالیت شرکت‌های نوآور، سدی جدی ایجاد کرده‌است. در صادرات محصولات دانش‌محور ممنوعیت نقل و انتقالات پولی و همچنین محدودیت مبادله ارز، موجب بی‌انگیزه شدن شرکت‌های استارت‌آپی و بنگاه‌های دانش‌محور شده‌است.



شرکت‌های دانش بنیان به روسیه می‌روند

کر می‌ای، این نشست‌ها با هدف افزایش همکاری‌های علمی و فناوری و آشنایی طرفین با ظرفیت‌های فناورانه دو کشور برگزار می‌شود. همچنین بازدید از مراکز روسیه نیز یکی از برنامه‌های در نظر گرفته شده برای شرکت‌های ایرانی است. وی تصریح کرد: روسیه به عنوان پهناترین کشور جهان، یکی از کشورهای اصلی حوزه اوراسیا است و با جمعیتی بالغ بر ۱۴۷ میلیون نفر و دسترسی به جمعیت بالغ بر ۲۹۰ میلیون نفری حوزه CIS، موقعیتی راهبردی در منطقه دارد. تجارت میان ایران و روسیه پتانسیل صادراتی خوبی برای شرکت‌های دانش بنیان ایرانی دارد. رئیس مرکز ارتباط و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تصریح کرد: صادرات ۳۰۰ میلیون دلاری ایران به روسیه واردات ۱/۳ میلیارد دلاری ایران از روسیه طی سال ۹۷ و پیش از این متناظر روسی دیدارهای دو جانبه خواهند داشت و نشست‌های رو در رو برگزار می‌کنند. به گفته

شرکت‌های دانش بنیان ایرانی با هدف توسعه همکاری‌های علمی و فناورانه بین ایران و روسیه به این کشور سفر می‌کنند. به گزارش معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، پرویز کریمی رئیس مرکز ارتباطات و اطلاع‌رسانی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با حمایت مرکز تعاملات بین‌المللی معاونت علمی و فناوری و صندوق نوآوری و شکوفایی، یک هیأت بلندپایه تجاری و فناوری ایرانی ۱۳ تا ۲۸ تیرماه سال جاری به همراه معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور به کشور روسیه سفر می‌کنند تا شرایط همکاری‌های دوجانبه بین دو کشور را بررسی کنند. وی افزود: این هیأت تجاری که متشکل از نمایندگان شرکت‌های دانش بنیان است، در این سفر با شرکت‌های متناظر روسی دیدارهای دو جانبه خواهند داشت و نشست‌های رو در رو برگزار می‌کنند. به گفته



WWW.KASBOKARNEWS.IR

کسب و کار

روزنامه کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار

سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار

سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار

سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار
تیر ۱۳۹۸، شماره ۱۶۶۵
مجموعه مدیران و مشاوران
سازمان کسب و کار

مفاهیم بازاریابی

بازاریابی واقعیت مجازی (VR)، فرصت بزرگ بعدی در تجارت

بازاریابی واقعیت مجازی (VR) در حال تبدیل شدن به یکی از قدرتمندترین ابزار بازاریابی موجود است، به طوری که ۷۵ درصد از برندهای جهانی در حال حاضر VR را در استراتژی محتوای خود ادغام کرده‌اند. واقعیت مجازی یا Virtual Reality، دنیای واقعی شما را با یک دنیای شبیه‌سازی شده دیجیتالی جایگزین می‌کند، به این صورت که کاربر به یک صفحه مجازی نگاه می‌کند و وارد یک دنیای کاملاً دیجیتالی و جدا از واقعیت می‌شود مانند هدست VR شرکت سونی. بنابراین واقعیت مجازی، دنیای شما را با یک دنیای مجازی جایگزین می‌کند. واقعیت افزوده: اشیاء و موجودات مجازی را به دنیای واقعی شما اضافه می‌کند. واقعیت ترکیبی: اشیاء و موجودات مجازی را به صورت یکپارچه با دنیای واقعی ترکیب می‌کند و به نظر می‌رسد که آنها واقعاً وجود دارند. از آنجا که بسیاری از سازمان‌ها و شرکت‌ها در حال ساخت محصولات و خدمات جدید خود پیرامون تکنولوژی «واقعیت مجازی» هستند، محبوبیت آن بسیار بالا رفته و پیش‌بینی می‌شود یک رشد انفجاری در سال‌های آینده داشته باشد. واقعیت مجازی باعث انتقال احساس بیشتری نسبت به رسانه‌های سنتی می‌شود، چون کاربر را به طور کامل در دنیایی که شما ساخته‌اید غوطه‌ور می‌کند و باعث می‌شود کاربران احساس کنند در یک دنیای متفاوت در زمان و مکان دیگری حضور دارند. چند سال پیش نیوپورک تایمز یک کمپین داستانی سرایی مجازی را شروع کرد، آنها عینک‌های گوگل را در اختیار مشتریان خود گذاشتند تا یک فیلم VR تماشا کنند، این تجربه بازاریابی دیجیتال بسیار هوشمندانه بود زیرا به بینندگان احساسی را داد که نه‌نهایت، وفاداری به برند را در آنان تقویت کرد و به جای خواندن داستان در روزنامه یک تجربه جدید را به دست آوردند.

آموزش‌های مهارتی حلقه گمشده سازمان‌ها

آموزش نیست و اگر هم هست بسیار سطحی و در حد شعار باقی مانده است و آموزش‌های تأثیرگذار و اثربخش وجود ندارد. آموزش کارکنان را سرلوحه کار خود قرار دهید و به عنوان یک گوهر گرانبها و یک مؤلفه اساسی تغییر و بهبود به آن نگاه کنید. درواقع آموزش چیزی جز تغییر نیست. امروزه سازمان‌ها نیاز به افراد با مهارت بالا دارند و تقاضا برای مهارت بالا در کارها خیلی زیاد است و از آنجایی که امکان جمع شدن همه مهارت‌ها در یک فرد غیرممکن است، مدیران می‌کوشند از طریق آموزش کارکنان، مهارت کارکنان‌شان را ارتقا دهند.

یک مدیر خوب به کارمند خود، انگیزش می‌دهد. او صرفاً تلاش نمی‌کند تا فقط آموزش بدهد، بلکه سعی می‌کند تا به کارمند اثبات کند که می‌تواند. وظیفه مدیر میانی آموزش همراه با انگیزش است. رهبران در صورت عدم موفقیت کارمندان و زیردستان خود، آنها را رها نمی‌کنند و برای دستیابی به نتیجه، بر کارمندان خود تأثیرگذار هستند. سایر کارمندان نیز یاد که باید تشویق کنند به سایرین نیز انرژی بدهند. آموزش کارکنان یکی از حلقه‌های گمشده سازمان‌های ایرانی است که متأسفانه نسبت به آن بسیار بی‌توجهی می‌شود. این روزها در سازمان‌های ایرانی خبری از



بقای کسب و کارها با رشد استارت‌آپ‌ها

می‌شود. رشد بیشتر یعنی بازار بیشتر؛ این مدلی است که ما به آن مدل زیست‌بوم می‌گوییم؛ چراکه در هر مرحله امکان ریزش برای آن وجود دارد. در دنیا بیشتر کسب و کارها نوا یا محکوم به شکست خوردن هستند، اما در استارت‌آپ‌ها کارشناسان بر این باورند که علاوه بر موفقیت، باید احتمال شکست را هم کاهش دهند.

استارت‌آپ‌های ایرانی، کپی موفق از استارت‌آپ‌های جهان

اتفاق جدیدی در حال رخ دادن است و آن اینکه ما با نسل جدیدی مواجه شدیم که کپی از استارت‌آپ‌های موفق جهان می‌کنند. نخستین نسل «کپی موفق استارت‌آپ‌ها» از ۱۰ سال گذشته شروع به فعالیت کرده است. مثل «دیبی کالا» که کپی «آمازون» است یا «پارات» که کپی «یوتیوب» است؛ در واقع شکل‌گیری این نوع استارت‌آپ‌ها در کشور از سوی کارآفرینان داخلی محقق شد و این موضوع اتفاق خوب در کشور ما بود. البته ناگفته نماند که این اتفاق در بسیاری از بازارهای نوظهور مثل ترکیه، برزیل، آرژانتین، اندونزی و هم‌رخ داد که نسل اول این استارت‌آپ‌ها در واقع کپی موفق استارت‌آپ‌های جهان بود. البته در حال حاضر نسل اول (راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها) اشباع شده و دیگر افراد به دنبال راه‌اندازی تاکسی اینترنتی یا فروشگاه اینترنتی نیستند، چراکه کارآفرینان موفق در این عرصه زیاد هستند و در واقع بازار در این مرحله به بلوغ خود رسیده؛ اما اتفاق جالبی افتاده و آن هم این است که عصر دوم از نوآوری‌ها شکل می‌گیرد. بدین معنی که این استارت‌آپ‌ها تلاش می‌کنند تا مشکلات محلی را حل کنند. این مساله در جهان هم رخ داده است؛ مانند شرکت‌های شتاب‌دهنده لجستیک حمل و نقل در هند که به رفع چالش‌های محلی و به نوعی به بومی‌سازی آن می‌پردازند و یا نوع خود در آمریکا متفاوت است. این موضوع در ایران هم رخ داده؛ یعنی استارت‌آپ در مرحله دوم و در حالت گذرا قرار گرفتند. در واقع نوآوری‌های محلی در حال رخ دادن است.

هوش و خلاقیت، تلاش و پشتکار مداوم و شناخت فرصت‌ها و نیاز مشتریان موفقیت مجموعه را تضمین خواهد کرد و رویکرد ما به این بخش کاملاً جدی است. برای گردهم آوردن و بالفعل کردن این سه عامل، به سازوکار مشخصی نیاز است. در فضای امروزی، تنها حوزه‌ای که می‌تواند این سه را در کنار یکدیگر قرار دهد حوزه استارت‌آپ‌هاست. باید بتوان تیم‌های دارای پتانسیل رشد این بخش را شناسایی و زمینه رشد آنها را فراهم کرد. استارت‌آپ موفق استارت‌آپی است که بتواند هوش و پشتکار و خلاقیت را با یکدیگر ادغام کند. ضعف در کار گروهی عامل دیگری است که اغلب استارت‌آپ‌های ایرانی به آن دچار هستند. یکی از مزایای استارت‌آپ‌ها، رشد سریع آنهاست که سبب توسعه اقتصاد کشور شده و در نتیجه اشتغال‌زایی خوبی نیز به همراه می‌آورند. استارت‌آپ‌ها معمولاً حول ایده‌های نوآورانه و خلاقانه بنا می‌شوند. درواقع فرد یا افرادی خوشفکر، با ایده‌های نو، در جستجوی روش‌هایی برای کسب درآمد از آن ایده و تولید انبوه محصولات یا خدمات مبتنی بر آن ایده هستند. نوآوری در استارت‌آپ‌ها، به شکل نوآوری در بازار یا نوآوری در محصولات و خدمات خود را نشان می‌دهد.

نقش استارت‌آپ‌ها در توسعه کارآفرینی

در انتهای دوره رشد باز سرمایه‌تعدادی از این افراد مجدد جذب سرمایه می‌شود که در دنیا به آن سرمایه مرحله ابتدایی یا اولیه می‌گویند، اما به اسم سری الف آن را می‌شناسند، یعنی ابتدا سرمایه می‌پذیرد جذب می‌کند تا بتواند سرمایه بعدی را جذب یا محقق کند. به عنوان مثال یک شرکت سرمایه‌پذیر را به مبلغ ۲۵ میلیون تومان جذب کرده و می‌گوید در طول یک سال آینده می‌توانم درآمد ماهیانه را از ۵ میلیون به ۷۰ میلیون تومان برسانم. اما این سوال پیش می‌آید که آیا این فرد واقعاً می‌تواند این سرمایه (۲۵ میلیون) را در طول ۱۲ ماه به ۷۰ میلیون برساند و رشد کند. اگر در رشد سرمایه موفق باشد، این مرحله اول است. در مرحله بعدی باید این سرمایه ۷۰ میلیون را به ۷۰۰ میلیون تومان برساند. چرا؟ چون چیزی که استارت‌آپ‌ها را از فضای کسب و کار معمول جدا می‌کند، همان فرایند رشد است و گرنه یک رستوران‌دار هم می‌تواند ۷۰ میلیون در طول یک سال درآمندی داشته باشد، اما شتاب‌دهنده‌ها باید علاوه بر رشد، سرمایه هم داشته باشند. گسترش‌پذیری استارت‌آپ‌ها به وسیله رشد فناوری خیلی سریع تر است. مثلاً کافه‌بازار در عرض ۵ سال به ۲۵ میلیون کاربر می‌رسد، چون گسترش‌پذیر و بر پایه فناوری اطلاعات است که خود این فناوری موجب رشد و توسعه آن

به کارگیری هوش، تلاش مستمر توأم با خلاقیت به صورت مداوم و کمک به رشد استارت‌آپ‌ها، تضمین‌کننده بقای حوزه‌های کسب و کار است. استارت‌آپ‌ها شرکت‌های کوچکی هستند که معمولاً براساس ایده و خلاقیت یک نفر یا مجموعه‌ای از افراد شکل گرفته‌اند؛ این شرکت‌ها، در تلاش هستند که با استفاده از ایده جدید و خلاقیتی که در ارائه محصول یا خدمت از خود نشان می‌دهند، درآمدزایی کنند. استارت‌آپ‌ها از زمان ظهور برای بهره‌گیری از ارزش بازار ایجادشده توسط اینترنت به وجود آمدند و تلاش کردند تا با مطرح کردن ایده‌های نو، محصولات و خدمات جدید و جذابی ارائه کنند که بتوانند مشتریان را به خود جذب کنند. زمانی که افراد تشکیل تیم در جامعه کارآفرینی می‌دهند، معمولاً مستقر در شرکت‌های شتاب‌دهنده شوند. شتاب‌دهنده‌ها معمولاً یک سرمایه اولیه نقدی را به این افراد می‌دهند تا فعالیت خود را شروع کنند. به این سرمایه که در اختیار این شرکت داده می‌شود سرمایه‌پذیر می‌گویند. یکی از مزایای این نوع کسب و کارها، رشد سریع آنهاست که سبب توسعه اقتصاد کشور شده و در نتیجه اشتغال‌زایی خوبی نیز به همراه می‌آورند و نمونه موفق شرکت‌هایی که از مرحله استارت‌آپی به کسب و کار موفق رسیده‌اند گویای این مطلب است.

گذری کوتاه بر روند شکل‌دهی استارت‌آپ‌ها

وقتی در باره شکل‌دهی شرکت‌های شتاب‌دهنده صحبت می‌کنیم، معمولاً یک زیست‌بومی اتفاق می‌افتد که در آن افراد هسته‌های اولیه کارآفرینی را شکل می‌دهند و تشکیل یک تیم داده و سپس وارد استارت‌آپ‌ها می‌شوند و در نهایت به یک شرکت استارت‌آپی تبدیل می‌شوند. آن چیزی که از سال‌های گذشته تاکنون به دنبال آن هستیم، نحوه شکل‌گیری شرکت‌های استارت‌آپ است که برای این کار هم مدلی طراحی کردیم که چگونه یک شرکت استارت‌آپی شکل می‌گیرد. به همین منظور تلاش کردیم این نوع شرکت‌ها را مانند قیفی در نظر بگیریم که در این جامعه باید کارآفرینی رخ دهد و افراد علاقه‌مند به مقوله‌های کارآفرینی در این جامعه به هم متصل شوند تا بتوانند منجر به نوآوری و شکل‌دهی این شرکت‌ها باشند و خود بستر دانشگاه‌ها شوند. تمام این مراحل در هر قدم خود منجر به کارآفرینی می‌شود که در نهایت افراد را به دور هم جمع می‌کند و تشکیل تیم می‌دهد. در سه سال گذشته مفاهیمی به نام شتاب‌دهنده‌های کارآفرینی در کشور شکل گرفته است. کار شتاب‌دهنده این است که در دوره‌های فشرده به این تیم‌های نوپا کمک می‌کند تا بتوانند با برداشتن موانع در ورود به محیط کسب و کار و بازار کمک شایانی به دانش تجاری‌سازی باشند. بدین معنی شتاب‌دهنده‌ها با ایجاد بستری مناسب بتوانند این تیم‌ها را که کارآفرینی نوپا هستند را در میان افراد توانمند و خبره قرار دهند تا از تجربیات این افراد بهره‌گیرند و عملاً بتوانند به عمق بازار کار، کسب و کار و دانش برسند.



آموزش تکنیک‌ها و مفاهیم سئو (SEO)

سئو (seo) مخفف شده Search Engine Optimization و به معنای بهینه‌سازی سایت برای دریافت نتایج بهتر و ارتقای رتبه سایت در موتورهای جستجو مانند گوگل، بینگ، یاهو و... است. در واقع سئو مجموعه‌ای از تکنیک‌ها و قوانین است که به ما کمک می‌کند تا رتبه سایت را در موتورهای جستجو بالا ببریم و در بهترین حالت جزو سه نتیجه اول جستجو باشیم. بدین ترتیب و به تدریج، بازدیدکنندگان سایت هم افزایش می‌یابند و در نتیجه می‌توانیم بازاریابی موفق‌تری داشته باشیم. در این مقاله ما موتور جستجوی گوگل را مورد بررسی قرار خواهیم داد زیرا طبق بررسی‌های صورت گرفته درصد بسیار بالایی از افراد تنها از این موتور جستجو برای یافتن اهداف مورد نظر خود استفاده می‌کنند.

موتورهای جستجو چگونه کار می‌کنند؟
داستان عملکرد موتورهای جستجو، کمک شایانی به ما خواهد کرد که بتوانیم سایت خود را هر چه بیشتر با قوانین موتور جستجو هماهنگ و نتیجه‌بهتری از آن دریافت کنیم. موتور جستجو دارای ۳ بخش است: Crawler، Indexer، Ranker. موتورهای جستجو بدون توقف، در حال شناسایی و خواندن سایت‌های مختلف در محیط وب هستند، مطالب داخل آنها را تحلیل و اطلاعات را جمع‌آوری می‌کنند. چنانچه لینکی داخل سایت باشد به آن سایت مراجعه می‌کنند و به خود خود ادامه می‌دهند. این فرایند گسترده توسط نرم‌افزاری به نام Crawler به صورت وسیع و هر روزه انجام می‌گیرد. Indexer: اطلاعات جمع‌آوری شده توسط Crawler را مرتب کرده و در پایگاه اطلاعات قرار می‌دهد.

Ranker: این بخش از موتور جستجو برای ما بسیار اهمیت دارد، قوانین حاکم بر این بخش مشخص می‌کند کدام سایت در هنگام جستجو بالاتر نمایش داده شود و کدام سایت از رتبه بالاتری نسبت به کلمه جستجو شده برخوردار است. البته موتورهای جستجو تمام قوانین حاکم بر Ranker را بروز نمی‌دهند؛ امرا رعایت فاکتورهای شناسایی شده برای رسیدن به نتیجه مطلوب کفایت می‌کنند.

داشتن رتبه بالا در موتور جستجو
برای داشتن رتبه بالا در موتور جستجو دوروش وجود دارد: در روش اول موتور جستجو بر اساس قوانین و فاکتورهای مختلف، سایت‌ها را مرتب می‌کند. این مرتب‌سازی بر اساس «مرتبط‌ترین» صورت می‌گیرد. به این معنی که مرتبط‌ترین سایت به کلمه جستجو شده در رتبه اول قرار می‌گیرد و الی آخر. حال می‌دانیم برای قرار گرفتن در رتبه اول جستجو باید به گوگل نشان دهیم که سایت ما مرتبط‌ترین سایت به آن کلمه خاص است. رسیدن به این هدف با رعایت قوانین و اعمال فاکتورهای موتورهای جستجو در سایت میسر خواهد شد. در واقع مفهوم سئو در همین قوانینی نهفته است که بیان می‌کند باید چه کارهایی انجام بدهیم تا سایت ما مرتبط تر به نظر برسد.

در روش دوم، موتور جستجو در قبال دریافت هزینه مشخص، سایت شما را در کلمه مورد نظر در رتبه‌های بالا نمایش می‌دهد. طبق تحقیقات به عمل آمده تنها ۱۵ درصد از افراد روی نتایج پولی کلیک می‌کنند و ارزش قرار گرفتن در نتایج واقعی ۲ تا ۲۰ برابر نتایج پولی است. مشتریان واقعی اکثر اوقات برای یافتن هدف خود از موتورهای جستجو استفاده می‌کنند و اگر شما مرتبط‌ترین سایت به هدف مشتری باشید و در رتبه اول نتایج جستجو قرار بگیرید، موفق خواهید شد و او را به سایت خود راهنمایی و خدمات‌تان را معرفی و ارائه کنید. همچنین با بالا رفتن رتبه سایت در موتورهای جستجو، سایت شما در سایر شبکه‌های اجتماعی هم پربازدیدتر می‌شود. کافی است بعد از پیاده کردن اصول سئو روی سایت، نگاهی به دنبال‌کنندگان کانال تلگرام یا صفحه اینستاگرام ببیند؛ قطعاً خواهید دید که به تعداد آنها اضافه شده است. دلیل این موضوع، بسیار ساده است؛ چرا که همه ما دوست داریم اطلاعات به‌دست آمده از طریق موتورهای جستجو را در سایر رسانه‌ها، راستی آزمایی کنیم.

انواع سئو (SEO) کدامند؟

– **سئوی داخلی On-page SEO**: سئوی درون صفحه مجموعه اقداماتی است که ما برای بالاتر رفتن رتبه، درون صفحه سایت انجام می‌دهیم. در واقع بخشی از سئو است که ما مستقیماً در آن نقش داریم و می‌توانیم کنترلش کنیم. اگر سئوی داخلی را به خوبی انجام بدهیم می‌توانیم تأثیرات سئوی خارجی را که از کنترل ما خارج است، کاهش بدهیم. از فاکتورهای مهم سئوی داخلی می‌توان به رعایت نکات فنی، لینک‌های داخلی و خارجی، صفحه کاربر پسند، سرعت بالای سایت، امکان دیدن سایت به‌طور کامل در تلفن‌های هوشمند، بهینه کردن آدرس تمام صفحات سایت و... اشاره کرد. یکی از کلیدی‌ترین نکات در رابطه با سئوی داخلی محتواست. یک محتوای خوب، غنی و جذاب به‌شماره رعایت بعضی نکات، می‌تواند به میزان زیادی در افزایش رتبه سایت تأثیر داشته باشد. محتوای ما باید طولانی باشد؛ چرا که گوگل به محتواهای طولانی‌تر، بیشتر توجه می‌کند. همچنین باید قابلیت لینک‌دهی داشته باشد تا بتوانید از طریق آن به سایر سایت‌ها لینک بدهید. یک محتوای خوب باید برای مخاطب جذاب باشد، مخاطب را تشویق کند تا سایر مطالب سایت را بخواند، غیر تکراری باشد؛ چرا که گوگل از طریق الگوریتم‌های مختلفی مثل پاندا و پنگوئن و... خیلی زود محتواهای اسپم و تکراری را شناسایی و سایت شما را جریمه می‌کند. در محتوا از کلمات کلیدی اصلی و فرعی به‌اندازه استفاده شده باشد، دارای تصاویر مرتبط باشد، به سوال‌های مخاطب پاسخ بدهد یا داغده او را رفع کند، به‌طوری که کاربر نیاز نداشته باشد به سایت‌های دیگر مراجعه کند؛ بدین ترتیب گوگل به تدریج متوجه می‌شود که کاربران پس از سایت شما به سراغ سایت‌های دیگر نمی‌روند و همین مساله باعث افزایش رتبه شما خواهد شد.

– **سئوی خارجی Off-page SEO**: سئوی خارجی یا بیرون صفحه درست نقطه مقابل سئوی داخلی است و مجموعه اقداماتی است که ما در خارج از وب سایت انجام می‌دهیم تا رتبه سایت را افزایش بدهیم. از جمله این اقدامات تبلیغات مناسب برای پیچ و درگاه لینک، از صفحات دیگر است. اگر به‌طور مثال محتوای با کیفیتی را در سایت قرار بدهیم (سئو داخلی)، تعداد لینک‌هایی که از صفحات دیگر به صفحه ما لج داده می‌شوند افزایش پیدای می‌کند (سئو خارجی) و در نهایت بازدید کلی و رتبه سایت بالا می‌رود.

– **معرفی تکنیک‌های سئو**
– **سئوی کلاه سفید White hat SEO**: سئوی کلاه سفید مجموعه اقداماتی است که ما برای بالا بردن رتبه سایت و با توجه به الگوریتم گوگل انجام می‌دهیم. درواقع ما با پیاده کردن سئوی درون صفحه درست، داریم از تکنیک سئوی کلاه سفید استفاده می‌کنیم. سئوی کلاه سفید باید زیاده‌است؛ اما ریسک چندانی ندارد و می‌توانید با درست پیاده کردن آن، به افزایش رتبه سایت در گوگل امیدوار باشید.

– **سئوی کلاه سیاه Black hat SEO**: سئوکاران کلاه سیاه، ابتدا نقطه ضعف‌های موجود در موتورهای جستجو را پیدا و سپس از آنها برای بالا آوردن رتبه سایت استفاده می‌کنند. سئوی کلاه سیاه در صورت شناسایی توسط گوگل جریمه می‌شود و بسیار ریسک‌پذیر است؛ اما از طرفی رزودباز است و می‌تواند به سرعت رتبه سایت را افزایش دهد. بنابراین اگر به دنبال حضوری کوتاه مدت هستید می‌توانید از سئوی کلاه سیاه استفاده کنید. از جمله اقداماتی که سئوکاران کلاه سیاه انجام می‌دهند می‌توان به استفاده از نرم‌افزارهای یک‌لینک‌سازی، محتواهای پنهان، استفاده زیاد از کلمات کلیدی، خرید یک‌لینک و... اشاره کرد.

– **سئوی کلاه خاکستری Gray hat SEO**: در سئوی کلاه خاکستری شما فعالیتی مشابه سئوی کلاه سیاه انجام می‌دهید؛ اما آن را در قالب سئوی کلاه سفید به گوگل ارائه می‌دهید. به عنوان مثال شما با دوستان‌تان، صفحاتی تقلبی در شبکه‌های مجازی می‌سازید و سپس از صفحاتتان به سایت لینک می‌دهید و در نتیجه باعث افزایش لینک و بازدید سایت می‌شوید.