



WWW.KASBOKARNEWS.IR

کسب و کار

روزنامه کسب و کار
یکشنبه ۲۷ مرداد ۱۳۹۸ | سال هفتم، شماره ۱۷۰۷
صاحب‌کسب و کار: محمد رسول
سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

عنوان: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

سازمان: کسب و کار
تولید: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار
ویرایش: کسب و کار

«خواستن» نقطه آغازین تمام هدف‌هاست، نه «امیدوار بودن»، نه «آرزو داشتن»، بلکه یک «خواستن شدید از اعماق قلب» که به انسان قدرتی نامحدود می‌دهد.



تألیف: علیرضا...

روزنامه کسب و کار

استارت آپ‌ها

۴

خبر

در خواست همکاری وزارت ارتباطات از یونیدو برای بین‌المللی شدن استارت‌آپ‌های ایرانی

وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات از سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو) خواست برای حضور استارت‌آپ‌های ایرانی در بازارهای جهانی، همکاری کند. فیلیپ شولتز، قائم‌مقام سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو) همراه با مریم جوان شهرکی، نماینده یونیدو در ایران، چهارشنبه گذشته مهمان وزارت ارتباطات بود.

در این دیدار شولتز ضمن دیدار با وزیر ارتباطات ایران، جلسه‌ای با کسب و کارهای نوپای ایرانی برگزار کرد و با توانمندی‌های آنها آشنا شد. فیلیپ شولتز، قائم‌مقام یونیدو در ابتدای بازدید خود از وزارت ارتباطات، به عمارت کلاه‌فرنگی رفت و با توانمندی کسب و کارهای نوپای ایرانی آشنا شد. امیر ناظمی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات در این جلسه، ابتدا گزارشی از وضعیت دسترسی اینترنت و ضریب نفوذ آن در میان ایرانیان و همچنین فعالیت استارت‌آپ‌ها و گسترش روزافزون کسب و کارهای نوپا بر پایه فناوری اطلاعات ارائه و تعدادی از استارت‌آپ‌ها را معرفی کرد. رئیس سازمان فناوری اطلاعات در ادامه خواستار همکاری یونیدو برای ورود استارت‌آپ‌هایی ایرانی به بازارهای جهانی شد. پس از آن ۶ استارت‌آپ و شرکت فعال در حوزه فناوری اطلاعات به معرفی خود پرداختند. وی در ادامه یکی از مهم‌ترین اهداف سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو) را ایجاد زمینه‌های توسعه برای کشورهای عضو این نهاد جهانی دانست و برای همکاری بیشتر و نزدیک‌تر برای توسعه بازار کسب و کارهای نوپا در عرصه بین‌المللی اعلام آمادگی کرد. شولتز همچنین یکی از برنامه‌های یونیدو را علاوه بر توسعه صنعتی و حمایت از تولیدات رقابتی، ارتقای فناوری اطلاعات و حمایت از کسب و کارهای نوپا یا فراهم کردن شبکه‌های ارتباطی بین‌المللی دانست و از این‌رو برای همکاری بیشتر در راستای ورود استارت‌آپ‌های ایرانی به بازارهای جهانی اعلام آمادگی کرد. در ادامه حضور قائم‌مقام یونیدو در وزارت ارتباطات، وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات بر ضرورت همکاری‌های مشترک با نهادهای بین‌المللی به‌ویژه یونیدو برای توسعه فناوری اطلاعات و کمک به رشد کسب و کارهای مبتنی بر فناوری اطلاعات تأکید کرد.

یادداشت

استراتژی بازار یابی محتوا

قسمت اول

الهام ابوالفضل

معیارهای جذب و نگهداری کاربر نشان می‌دهد کاربران در وب‌سایت‌ها چه اقداماتی انجام دادند و چگونه رفتاری داشتند. در واقع کدام محتوای سایت را خواندند، از صفحه اصلی سایت به کدام صفحات دیگر رفتند، چه صفحاتی از سایت را باز کردند، از کدام صفحات سایت خارج شدند و چه افرادی با چه بازه سنی وارد سایت شدند و...

نمونه‌هایی از این معیارها در زیر آمده است:

- زمانی که کاربر در سایت می‌گذراند یا time on page
- نرخ پرش یا bounce rate
- بازگشت مجدد کاربران یا returning users

و...

روژهایی که تنها با ارائه یک محتوای ۴۰۰ کلمه‌ای با چگالی ۲ درصد کلمه کلیدی می‌توانستید رتبه سایت را بهبود دهید سر آمده است. در حال حاضر چنین محتوایی بدون توجه به خواسته‌های کاربران حتی ممکن است روی رتبه سایت تأثیر منفی بگذارد. قطعاً هیچ‌کسی دوست ندارد محتوای سایتی را بخواند که به مذاقش خوش نباشد و حتی حاضر نباشد برای خواندنش وقت کوتاهی صرف کند ولی اینکه با محتوای استاندارد و بهینه‌شده روبه‌رو باشد، در یادداشت‌های گذشته در مورد مخاطب‌پسند بودن محتوا صحبت شد. استراتژی بازار یابی محتوا به این کار کمک می‌کند و برای جذب و حفظ کاربران ضروری است. بنابراین لازم است روی تولید محتوای باکیفیت تمرکز کنید. طراحی استراتژی سخت نیست. نخستین مرحله، تعریف اهداف است.

نکات زیر برای درک و ترسیم اهداف موثر است:

اهداف خود را تعریف کنید

تا زمانی که هدف خود را از تولید محتوا مشخص نکنید محتوای مناسبی نخواهید داشت. باید از خود پرسید آیا برای اهدافی چون افزایش آگاهی از برند، جذب لید، تبدیل کاربر به مشتری، نگهداشت کاربران قبلی، بهبود رتبه سایت یا مورد دیگر محتوا تولید می‌کنید؟ نکته مهم این است که برای برخی از هدف‌ها صرفاً تولید محتوای باکیفیت کافی نیست. اگر قیف فروش را در نظر داشته باشید برای قسمت پایین قیف تولید محتوا کاربرد چندانی ندارد و نکته مهم دیگر اینکه در هر یک از قسمت‌های مختلف قیف فروش، انواع مختلفی از محتوا کار ساز است. به عنوان استراتژیست محتوا باید بدانید برای یک شخص خاص، در زمان مناسب، چه محتوایی بدهید. Hubspot انواع محتوای مناسب برای قسمت‌های مختلف قیف فروش ارائه داده است. این شرکت قیف فروش را به سه قسمت اصلی آگاهی، ارزیابی و خرید تقسیم کرده و برای هر قسمت انواع مناسبی از محتواها را گفته است:

قسمت آگاهی: مقاله سفید، کتاب الکترونیکی، چک‌لیست، صفحه نکته، ویدئوی



قطر انجام دهم و وبینارهای آموزشی

قسمت ارزش یابی: وبینار محصول، مورد جهت مطالعه، نمونه، FAQ، صفحه داده، ویدئوی دمو

قسمت خرید: استفاده از محصول به مدت محدود، دعوی زنده، مشاوره، کوپن

درباره مخاطبان خود تحقیق کنید

مشخص است که استراتژی محتوا زمانی موثر خواهد بود که مخاطبان خود را بشناسید. باید بدانید مخاطبان تان از کدام رسانه اجتماعی بیشتر استفاده می‌کنند، چه محتواهایی را بیشتر به اشتراک می‌گذارند؛ از چه سایت‌هایی بیشتر بازدید می‌کنند البته می‌توان این اطلاعات را از طریق Google Analytics و Intereses به‌دست آورد. به عنوان مثال برای اینکه متوجه شوید کدام محتوا بهترین نتیجه را می‌دهد وارد برنامه گوگل آنالیتیکس شده و طبق مسیر Behavior>Site Content Drilldown>Content عمل کنید. البته برای یافتن نتایج بهتر می‌توانید گزینه را بر اساس فاکتورهای مورد نظر چون میانگین زمان سبزی شده در صفحه، نرخ پرش و... مرتب کنید. با استفاده از چنین اطلاعاتی می‌توانید رفتار کاربر را بشناسید و بر اساس افزایش زمان سبزی شده در صفحه، کاهش نرخ پرش و... محتوای کاربر پسند ایجاد کنید.

ادامه دارد...

مهارت‌های مدیریتی

معضل اهمال کاری در سازمان‌ها

پردن این عادت بد در خود از آن بهره ببرند: ۱) آگاهی: دلایل به تعویق انداختن کارها، رفتارها و تفکراتی که باعث تنبلی شما می‌شود را بشناسید. ۲) ارزیابی: چه احساس‌هایی منجر به تأخیر در انجام کارها می‌شود؟ آیا حس مثبت و اثربخشی هستند: تمایل به تغییر آنها دارید؟ ۳) دیدگاه: رویکرد خودتان را تغییر دهید. کارهای بزرگ را با دید قطعه‌های پازل کوچک ببینید تا هراس کمتری داشته باشید. این نکته را در نظر داشته باشید که کدام قسمت انجام

مدیران سازمان‌ها باید سعی کنند برای ترک عادت بد اهمال کاری در کارمندان راهکارهایی بیاندیشند. شما به عنوان مدیر سازمان می‌توانید فهرست زیر را در اختیار کارمندان‌تان قرار دهید تا آنها برای



تبلیغات خلق

فوریس تشریح کرد

هفت راه برای رفتن استارت آپ شما به مرحله بعد

بود کلیه مقررات مربوط به یک شرکت عمومی از جمله ارائه گزارش‌های مالی فصلی و سالانه را رعایت کنید.

راه حل پنجم: همکاری استراتژیک همکاری استراتژیک از ادغام با تملک روش کمتر تهاجمی‌تری برای رشد استارت آپ‌هاست. در این روش، باید شریکی پیدا کنید که به شما برای سهم بیشتر از بازار و کاهش ریسک کمک کند. برای مثال اگر شرکت شما تنها شرکت فعال در یک منطقه است، می‌توانید از همکاری شرکای بین‌المللی یا یک توزیع‌کننده استفاده کنید. نکته مهم در این روش دقت در انتخاب همکار است. زمانی که به دنبال یافتن یک همکار مناسب هستید، باید به دنبال یک نمونه موفق آن بگردید؛ چراکه این مسأله موفقیت در همکاری استراتژیک را برای شما تضمین می‌کند. همچنین باید به دقت بررسی و اطمینان پیدا کنید که شرکت شما کسب و کار شفاف و محکمی داشته باشد.

راه حل ششم: شرکت‌های واسطه شرکت‌های واسطه (Special-purpose acquisition company) موسساتی با هویت مستقل به‌شمار می‌روند. یک شرکت می‌تواند برای سرمایه‌گذاری در دیگر کارآفرینی‌ها به این شرکت‌های واسطه اتکا کند. این موسسات را «چک سفید» هم می‌نامند؛ چراکه آنها در واقع سرمایه را برای رشد شرکت‌ها فراهم می‌کنند؛ در حالی که سرمایه‌گذاران نمی‌توانند بر هدایت آنها اثری بگذارند. این روش برای استارت آپ‌هایی که نمی‌خواهند یا نتوانستند برای فروش سهام خود اقدام کنند، مناسب است.

راه حل هفتم: بازارهای سهام خصوصی بازارهای سهام خصوصی مثل «نزدک» در ایالات متحده آمریکا فرصتی برای پیش‌عرضه اولیه سهام استارت آپ‌هاست. به‌ویژه که این بازارها می‌تواند زمینه ارتباط شرکت‌ها با سرمایه‌گذاران استراتژیک را هم فراهم کند. میانگین عمر شرکت‌هایی که در بازارهای سهام خصوصی حضور پیدا می‌کنند در حال کاهش از ۱۰ سال به هفت سال و شش سال است. در این بازارها هر دو طرف به دنبال سود مشترک هستند. مثل سرمایه‌ای که منبع حیاتی رشد شرکت‌هاست، بازارهای سهام خصوصی ابزاری عالی برای صعود استارت‌آپ به‌شمار می‌رود.

خط پایان

هیچ محدودیتی در انتخاب روش برای صعود استارت آپ‌ها به مرحله‌های بعدی وجود ندارد. نکته کلیدی در نظر گرفتن داده‌ها و نداده‌هاست. باید ببینید در مقابل رشدی که می‌کنید و صعود به مرحله بعد، چه چیزهایی را از دست می‌دهید. ممکن است بدهی زیادی به شما تحمیل شود یا کنترل محدودتری در شرکت داشته باشید.

دارند؛ اما در مواردی با هم متفاوتند. در تملک، یک شرکت، شرکت دیگری را به‌طور کامل از آن خود می‌کند و ساختار و نام خود را بر آن می‌گذارد. برای شرکت‌های استارت‌آپی، تملک یک روش عالی برای افزایش مقیاس است. زمانی که شما یک شرکت را به تملک خود در می‌آورید، می‌توانید به سرعت خط تولید را متنوع کنید، مشتری‌ان بیشتری پیدا و بازار خود را بزرگ‌تر کنید. فقط یک اخطار جدی درباره این روش برای شرکت‌های نوپا وجود دارد. این شرکت‌ها در مرحله تملک باید در مسائل مالی دقت لازم را به خرج دهند. شرکت‌های بسیاری به خاطر بدهی در این مرحله از بین رفته‌اند. بنابراین از روز اول به یک مدیر مالی زرنگ نیاز دارید.

راه سوم: سرمایه‌گذاران

یک راه حل معمول در بهبود وضعیت استارت آپ‌ها جذب سرمایه‌گذاران بیشتر است. در واقع بسیاری از شرکت‌ها مراحل رشد را با جذب سرمایه بیشتر پشت سر می‌گذارند و آن را سرمایه‌گذاری مجموعه A، B و C می‌نامند. هر یک از این رشد سرمایه‌ها می‌تواند به بهبود جایگاه شرکت شما و افزایش ارزش آن کمک کند. برای مثال اگر ارزش شرکت شما ۵۰۰ هزار دلار در نخستین مرحله جذب سرمایه است، در دور بعدی جذب سرمایه ارزش شرکت به یک میلیون دلار یا بیشتر می‌رسد. پس، در هر دور، شما به منابع مالی بیشتری دسترسی پیدا می‌کنید در حالی که سهام شرکت خود را در بخش‌های کوچک واکذار می‌کنید.

راه چهارم: IPO یا عرضه اولیه سهام

عرضه اولیه سهام رویای بسیاری از بنیان‌گذاران شرکت‌های استارت‌آپی است. این روش برای بعضی شرکت‌ها می‌تواند یک گام بزرگ برای رشد در آینده تلقی شود؛ چراکه سیل سرمایه را به شرکت سرازیر می‌کند. با دنبال کردن عرضه اولیه سهام، شرکت شما از یک شرکت خصوصی به یک شرکت عمومی تبدیل می‌شود و این یعنی گروه بزرگی از سرمایه‌گذاران در صد قابل توجهی از سهام شرکت شما را در اختیار می‌گیرند و می‌توانند بر هدایت آن اثر بگذارند. در مقابل این سرمایه برای رشد و سود قابل توجه، مجبور خواهید بود که بخشی از کنترل شرکت خود را به دیگری واگذار کنید.

شما مجبور خواهید

خو ا هید

خو ا هید

عید غدیر شیرینی گران نمی‌شود

قیمت هر کیلو شیرینی تر ۳۵ هزار تومان

رئیس اتحادیه شیرینی و شکلات درباره قیمت شیرینی گفت: باتوجه به نزدیک شدن به عید

غدير خم، افزایش قیمتی برای شیرینی در بازار نداریم. علی بهره‌مند در عید غدیر خم اظهار کرد: با توجه به نزدیک شدن به عید غدیر، افزایش قیمتی برای انواع شیرینی‌ها در بازار نداریم. او در ادامه از قیمت شیرینی‌های پر مصرف در بازار خبر داد و افزود: قیمت هر کیلو شیرینی‌تر ۳۵ هزار تومان، هر کیلو شیرینی زبان ۲۸ هزار تومان، هر کیلو شیرینی پاپیونی ۲۸ هزار تومان، هر کیلو شیرینی گل محمدی ۲۸ هزار تومان و هر کیلو کیک پردی ۲۱ هزار تومان است. بهره‌مند از مردم در خواست کرد که اگر تخلفی در شیرینی فروشی‌ها مشاهده کردند با شماره ۶۶۹۴۴۴۹۹ یا سامانه ۱۲۴ که

رئیس اتحادیه شیرینی و شکلات درباره قیمت شیرینی گفت: باتوجه به نزدیک شدن به عید غدير خم، افزایش قیمتی برای شیرینی در بازار نداریم. علی بهره‌مند در عید غدیر خم اظهار کرد: با توجه به نزدیک شدن به عید غدیر، افزایش قیمتی برای انواع شیرینی‌ها در بازار نداریم. او در ادامه از قیمت شیرینی‌های پر مصرف در بازار خبر داد و افزود: قیمت هر کیلو شیرینی‌تر ۳۵ هزار تومان، هر کیلو شیرینی زبان ۲۸ هزار تومان، هر کیلو شیرینی پاپیونی ۲۸ هزار تومان، هر کیلو شیرینی گل محمدی ۲۸ هزار تومان و هر کیلو کیک پردی ۲۱ هزار تومان است. بهره‌مند از مردم در خواست کرد که اگر تخلفی در شیرینی فروشی‌ها مشاهده کردند با شماره ۶۶۹۴۴۴۹۹ یا سامانه ۱۲۴ که

مدیر کل نظارت بر خدمات سازمان حمایت خبر داد

شیب نزولی کاهش قیمت گوشتی در بازار

زمان شروع کاهش نرخ ارز با تاخیر در فاز ۴۵۰ تا ۶۰۰ روزه در بازار محسوس است.

اودامه داد: قیمت موبایل در گوشتیهای پرتقاضا کاهش یافته است. با میانگین ۱۰ درصد رابه همراه داشته که اتفاقاً این موضوع به زعم فعالین بازار نه به خاطر کاهش نرخ ارز بلکه به خاطر افزایش تعداد واردکنندگان قانونی از حدود ۵۰ شرکت به ۱۱۰ شرکت و ایجاد جורقابتی سالم در میان تجار و افزایش سرعت عرضه و موجودی بالای واردکنندگان بوده است. مدیر کل نظارت بر خدمات سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولیدکنندگان؛ در ادامه به مصرف کنندگان توصیه کرد که با استعلام قیمتها از سامانه ۱۲۴ سازمان حمایت از قیمت اعلامی فروشنده‌گان مطلع شده و هر گونه مورد خلاف واقع را به حوزه‌های نظارتی سازمان حمایت اطلاع دهند. احمدی بیان کرد: با ایجاد تعادل نسبی در نرخ ارز و ورود کالاهای وارد کنندگان جدیدی که از سازمان حمایت و وزارت صمت مجوز واردات قانونی دریافت نموده‌اند و تعداد آنها رو به افزایش است، ششاهد ایجاد تعادل در عرضه و تقاضای بازار و ثبات قیمت‌ها بر طبق ضوابط قیمت گذاری کالاهای وارداتی سازمان حمایت است.

مدیر کل نظارت بر خدمات سازمان حمایت مصرف کنندگان و تولید کنندگان گفت: انتظار می‌رود با ایجاد جوقرابتی و حضور تعداد قابل توجهی وارد کننده در این حوزه، شاهد روند کاهش‌ی باشیم. سیدجواد احمدی گفت: قیمت ارز نیامی در طول سه ماه گذشته، عموماً صعودی بوده و کاهش‌ی نداشته که قاعدتاً در حوزه واردات اینگونه کالاهای در روند قیمتها شیب متناسب صعودی قابل پیش بینی است هر چند رقابت شرکتهای وارد کننده باعث ثبات وحتمی کاهش قیمت در این گروه نیز بوده است. ضمناً عرضه کنندگان این کالاهای موظف به ثبت قیمت مصرف کننده در سامانه ۱۲۴ سازمان حمایت است.

احمدی با اعلام اینکه قیمت ارز حاصل از صادرات که تابعی از ارز آزاد سامانه سنا میباشد، در طول ماههای اخیر، شیب نزولی اندکی داشته است تصریح کرد: انتظار می‌رود با ایجاد جوقرابتی و حضور تعداد قابل توجهی وارد کننده در این حوزه، شاهد روند کاهش‌ی باشیم. احمدی افزود: در صورت واردات موبایل از زمان ثبت سفارش تا خرید و واردات و آماده سازی، فرآیندی بین ۴۵۰ تا ۶۰۰ روز اعلام کرد و اظهار داشت: قاعدتاً فرآیند کاهش‌ی قیمتها از

صدور مجوز خرید و فروش و استخراج رمزارزها به کندی پیش می‌رود

فرصت سوزی با بلا تکلیفی مقررات رمزارزها



استانداردها و تصویب آیین‌نامه استخراج رمزارز وجود داشت. این موضوع با تاخیر جلو رفت. لازم به ذکر است از چند هفته پیش آیین‌نامه استخراج رمزارز توسط هیات وزیران تصویب شد و به وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات موضوع تدوین استانداردهای استخراج رمزارز واگذار شد. اما معاون وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت که به زودی دستورالعمل صدور جواز استخراج رمزارزها نهایی می‌شود. سعید زرن‌دی در جمع فعالان رمزارزها گفت: در گذشته در مواجه با فناوری‌ها و کسب و کارهای نوین عکس‌العمل هامثبت نبود و زمان زیادی می‌گذشت تا با این حوزه‌ها کنار بیایند اما اکنون نگاه حاکم بر فناوری نوین در مجموعه دولت و این وزارتخانه مثبت است و باید از فرصت‌های این حوزه استفاده شود. وی زرن‌دی: در موضوع

رمزارز به کمیسیون ارائه کرد، حتی برای این موضوع به دنبال امضای تفاهم‌نامه‌ای بودیم که به ما گفته شد هنوز برای این قضیه تصمیم‌گیری نشده و پس از اطلاع باید برای امضای تفاهم‌نامه اقدام کنیم. وی افزود: وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات یکی از نهادهایی بود که زودتر از موعد پیشنهادش را در خصوص تعرفه‌های استخراج رمزارز ارائه کرد و تقریباً می‌توان گفت به جز قسمت تعرفه برق، بقیه قسمت‌ها همانطور که مورد پیشنهاد وزارتخانه بود تصویب شد. معاون وزیر ارتباطات و رئیس سازمان فناوری اطلاعات در ادامه گفت: شاکله‌ای که برای استخراج رمزارزها تصویب شده است، شاکله پیشنهادی دولت است. از حدود یک سال پیش وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات پیشنهادات خود را در خصوص استخراج

رمزارز باید دارای مدل تجاری باشد

امیر حسین دواپی، مشاور فناوری‌های نوین وزیر ارتباطات

در رابطه با موضوع رمزارزها و ارزهای دیجیتال باید اشاره شود که مهم‌ترین اتفاقی است که در حوزه دیجیتال در سال‌های اخیر رخ داده است. تمام کشورهای توسعه یافته جهان در حال استفاده و رواج هر چه بیشتر پول‌های دیجیتال در فضای مجازی هستند و ارزهای دیجیتال را رونق داده‌اند. بسیاری از معاملات بین‌المللی در تجارت‌های جهانی با ارز دیجیتال و بیت‌کوین در حال انجام است و این اتفاقات ضرورت ساماندهی این حوزه را در کشور بیش از پیش آشکار کرده است. در همین رابطه بانک‌ها باید دروازه‌های برای وصل ارزهای رمز پایه و پول‌های دیجیتال باشند. بلاک‌چین و ارزهای رمزینه از اهمیت زیادی در دنیای امروز برخوردارند و این بستر در اینترنت اشیا نیز اهمیت بسیار بالایی پیدا می‌کند. بنابراین باید مسیر توسعه و فعالیت رمزارزها و از همه مهم‌تر تدوین رمزارز ملی را هموار سازیم تا هنگام با جهان در این حوزه پیش برویم. رمزارز ملی باید زودتر تدوین و مقررات مربوط به آن اعلام شود. البته، رمزارز باید دارای مدل تجاری باشد و مشخص کند چه هدفی را دنبال می‌کند تا بتوان آن را نسبت به یکی‌های سطحی خود متمایز کرد. به طور کلی منظور از ارزی رمزنگار ملی ایجاد یک سامانه قانونی مجازی از طریق بانک‌های عامل برای اتصال به بازار پول واقعی است و این مدل ایرانی نسبت به سایر انواع رمزارز دارای نظارت بیشتر توسط گولانور به منظور عدم دادن جرائم در این حوزه خواهد بود.

قیمت مرغ تانیمه شهر یور تغییر ی نخواهد کرد

عضو هیئت مدیره کلون سراسری مرغداران گوشتی گفت: پیش‌بینی می‌شود که قیمت مرغ تا ۱۵ شهریور در همین حد باشد یا حداکثر با تالور انس ۵ درصدی در بازار روبرو شود. برومند چهارآیین در گفت‌وگو با خبرنگار صنعت، تجارت و کشاورزی گروه اقتصادی باشگاه خبرنگاران جوان، درباره آخرین تحولات بازار مرغ اظهار کرد: هم‌اکنون متوسط هر کیلو مرغ زنده درب مرغداری ۱۰ هزار و ۲۰۰ تا ۱۲ هزار ۵۰۰ تومان و مرغ آماده به طبلخ در خرده‌فروشی ۱۴ هزار ۵۰۰ تا ۱۵ هزار تومان است. او افزود: با توجه به شرایط فعلی تولید قیمت تمام‌شده هر کیلو مرغ زنده با احتساب ۱۰ درصد سود کاملاً منطقی است. چهار آیین ادامه داد: با توجه به شرایط کنونی عرضه و تقاضا پیش‌بینی می‌شود که قیمت مرغ تا ۱۵ شهریور در همین حد باشد یا حداکثر با تالور انس ۵ درصدی در بازار روبرو شود. این مقام مسئول در واکنش به مباحث مطرح‌شده پیرامون آنکه مرغداران عامل گرانی مرغ در بازار هستند بیان کرد: با توجه به عملکرد ۶۰ سال از عمر صنعت مرغداری و رقابتی بودن این صنعت مرغدار هیچ‌گاه تعیین‌کننده قیمت نبوده و

رئیس مرکز اصناف و بازرگانان،

واحدهای صنفی عرضه کالا ملزم به درج قیمت روی کالاها شدند

زندگی گفت: تمام واحدهای صنفی عرضه‌کننده کالا و خدمات مکلف به درج قیمت بر کالاها و اعلام قیمت خدمات در محل کسب خود هستند. پیمان زندی، رئیس مرکز اصناف و بازرگانان و دبیر هیات عالی نظارت بر سازمان‌های صنفی کشور گفت: با هدف پیشگیری از فشار به مصرف‌کنندگان و ایجاد آرامش در بازار، «نظارت بر واحدهای صنفی» اثر تمامی رسته‌های صنفی با کمک اصناف تشدید شده است. زندی گفت: تمام واحدهای صنفی عرضه‌کننده کالا و خدمات مکلف به درج قیمت بر کالاها و اعلام قیمت خدمات در محل کسب خود هستند. به گفته بازرگانان، از عوامل شفافیت در بازار در شرایط فعلی، اطلاع‌رسانی به موقع و مناسب به مصرف‌کنندگان کالا و خدمات است از این رو کلیه واحدهای صنفی مکلف به درج قیمت و رعایت قیمت‌های مصوب اعلامی مراجع ذیصلاح هستند. رئیس مرکز اصناف و بازرگانان در توضیح این مطلب ادامه داد: درج قیمت یکی از عناصر مهم در روابط بین عرضه‌کننده و خریدار است و شاید به همین دلیل، یکی از مواردی که قانون در صورت ارتکاب آن، برای تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالا و خدمات مجازات تعیین کرده، «درج نکردن قیمت بر روی کالا و خدمات است.» او با اشاره به مفاد ماده ۱۵ قانون نظام صنفی، گفت: افراد صنفی عرضه‌کننده کالا و خدمات مکلفند با الصاق پرچسب روی کالا، با نصب تابلو در محل کسب یا حرفه قیمت واحد کالا یا دستمزد خدمات را به طور روشن و مکتوب و به صورتی که برای همگان قابل رویت باشد اعلام کنند. این مقام مسئول با اشاره به دیگر ماده قانونی در زمینه الزام نصب پرچسب قیمت اظهار داشت: ماده ۶۵ قانون نظام صنفی برای تخلفاتی، چون «عدم درج قیمت»، «نصب نکردن پرچسب قیمت

شایلی قرانی
News.kasbokar@gmail.com

طی هفته‌های گذشته اغلب مسیرهای پرتردد پروازی با افزایش بی‌سابقه نرخ مواجه بوده‌اند که بر این اساس، قیمت بلیت یکطرفه برخی مسیرهای

پرتردد پروازی همچون تهران - مشهد - حتی از مرز یک میلیون تومان هم عبور کرده است. نرخ بلیت پرواز تهران - ارومیه نیز در یک سال اخیر بیش از ۳ برابر شده است. در شرایط کنونی مردم برای این پرواز یک هفته باید مبلغی حدود ۶۰۰ هزار تومان را پرداخت کنند، از این رو سازمان هواپیمایی کشوری و وزارت راه و شهرسازی باید یک بار برای همیشه بازار فروش بلیت هواپیما را ساماندهی کنند. در همین رابطه معاون وزیر صمت از

نقش سازمان حمایت در پیگیری پرونده تخلفات ایرلاین‌ها جدی تر شود

بی‌سرو سامانی قیمت پروازها

که ایرلاین‌ها، دلایل مستدل برای قیمت‌های تنظیم‌شده ارائه‌دهند، کار را پیگیری می‌کند؛ اما باید توجه داشت که قیمت بلیت هواپیما، مشمول بند «ج» ضوابط قیمت‌گذاری است که بر این اساس، باید ایرلاین‌ها بر طبق ضوابط هیات تعیین و تصویب قیمت، کار نرخ‌گذاری را صورت داده و بر روی سایت خود، قیمت‌های استخراج شده را بارگذاری نمایند؛ به هر حال پرونده ایرلاین‌ها بر اساس فرمول ابلاغی سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان که منبع است ضوابط هیات تعیین و تثبیت قیمت‌ها است، ملاک عمل خواهد بود. رئیس سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان خاطر نشان کرد: شرکتهای هواپیمایی باید توازن را بر روی قیمت همه مسیرهای پروازی برقرار کرده است و مسیرهای پرتردد و کم‌تردد در نرخ‌گذاری آنها، با یستی بر اساس ضوابط هیات تعیین و تثبیت قیمت‌ها باشد، بنابراین نظارت عالیه مابر عملکرد آنها ادامه خواهد داشت.

هواپیما در حال انجام است و دو ایرلاین نیز در این رابطه جریمه شده‌اند که آرای آنها روز چهارشنبه گذشته هفته قبل از آن صادر شده است. وی تصریح کرد: سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان وارد عمل شده و گشت‌های ویژه‌ای را بر گزار کرده است که نتایج آن، در حال جمع‌بندی برای ارائه به مراجع قضایی است؛ ضمن اینکه ایرلاین‌ها باید تا پایان وقت اداری پنجشنبه ۲۴ مرداد ۹۸، مستندات خود را مبنی بر نحوه قیمت‌گذاری و مستدل بودن نرخ‌های اعلامی برای فروش بلیت‌های خود، به سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان ارائه‌دادند و سازمان حمایت تا یکشنبه هفته پیش، رونظرات خود را در رابطه با مستندات ایرلاین‌ها، جمع‌بندی خواهد کرد. تابش گفت: مصرف‌کنندگان طی ماههای گذشته، شکایات بسیاری از قیمت‌بلیت هواپیما در مسیرهای مختلف پروازی داشتند که بر این اساس، سازمان حمایت وارد عمل شده و تا مانی

نبود قوانین بازدارنده و جرایم کارساز

حسن خسته بند، نماینده مجلس

بدون شک یکی از بخش‌هایی که گرانی در آن پیدای می‌کند قیمت بلیت هواپیماست که گویی به حال خود رها شده است. گرانی بلیط‌ها در هفته‌های اخیر موجب نارضایتی مردم شده و سازمانی نیز به این وضعیت رسیدگی نمی‌کند. اگر قرار بود وضع این بخش تا این اندازه قابل‌تصور شود پس نقش نهادهای نظارتی و بازرسی تا چه اندازه تاثیر دارد؟ وجود چنین سازمان‌هایی برای نظارت و بررسی وضعیت قیمت بلیت هواپیما در هفته‌های اخیر حس نشده و افزایش قیمت‌هایی سابقه بوده است. این شرایط درست مانند زمانی است که شرکت‌ها در حال فعالیت بدون نظارت باشند. در حال حاضر با وجود سازمان‌های نظارتی و حمایتی هیچ نظارتی روی عملکرد این شرکت‌ها وجود ندارد و به بهانه‌های مختلف قیمت بلیت هواپیما گران و گران‌تر می‌شود. تعزیرات حکومتی و سازمان حمایت باید به عنوان متولیان این اتفاق حضور جدی‌تری برای پیگیری این اتفاق داشته باشند در غیر این صورت باید شاهد افزایش غیرقابل قبول تری در قیمت بلیت هواپیما باشیم. در حال حاضر پرونده تخلفاتی نیز وجود دارد که سازمان حمایت باید به آن رسیدگی کند. وجود قوانین بازدارنده و جرایم کارساز در این بین بسیار تاثیر گذار است. باید حالا که قرار است ایرلاینی که تخلف کرده جریمه شود نحوه جریمه و چگونگی آن به اندازه‌ای باشد که فرصت تکرار دوباره را از شرکت متخلف بگیرد. وجود پروازهای چارتری که البته به حرف از تعداد آنها کاسته شده و قیمت گذاری خودمختار و سلیقه‌ای شرکت‌ها و آژانس‌های هواپیمایی موجب بروز این اتفاقات شده است. همچنین تمام این اتفاقات در حالی افتاده است که متأسفانه با وجود افزایش قیمت بلیت هواپیما، کیفیت خدمات تغییر مثبتی نکرد. از طرفی بی‌نظمی ایرلاین‌ها در ارائه خدمات هم افزایش یافته است. یکی از عوامل نارضایتی مسافران از پروازهای هوایی، بروز تاخیرهای چندساعته پرواز و معطل ماندن مسافران است که متأسفانه این مشکل هنوز ادامه دارد.



سکه به ۴میلیون و ۱۸۷ هزار تومان رسید
سکه تمام بهار آزادی در بازار تهران به ۴میلیون و ۱۸۷ هزار تومان، طلای ۱۸ عیار هم ۴۱۸ هزار و ۶۰۰ تومان و قیمت دلار در صرافی‌های بانکی ۱۱ هزار و ۷۰۰ تومان ارزش‌گذاری شده است. به گزارش تسنیم، در بازار آزاد قیمت، سکه تمام بهار آزادی طرح جدید با افزایش نسبت به روز کاری قبل، ۴ میلیون و ۱۸۷ هزار تومان و سکه بهار آزادی طرح قدیم ۴ میلیون و ۷۴ هزار تومان معامله می‌شود. در بازار آزاد هر قطعه نیم سکه بهار آزادی ۲ میلیون و ۱۹۸ هزار تومان، ربع سکه یک میلیون و ۳۸۹ هزار تومان و هر قطعه سکه گرمی ۹۷۹ هزار تومان فروخته می‌شود. قیمت طلای ۱۸ عیار هم ۴۱۸ هزار و ۶۰۰ تومان ارزش‌گذاری شده است. ضمن آنکه هر اونس طلادر بازارهای جهانی با قیمت ۱۴۹۹۳ دلار معامله می‌شود.



اخبار



هزینه خرید وام مسکن افزایش یافت

هر ورق از تسهیلات مسکن در این روزها حدود ۴۵ هزار تومان داد و ستد می‌شود؛ به طوری که هزینه وام مسکن زوج‌های تهرانی حدود ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان است. در صورتیکه این رقم در تیر ماه حدود ۱۰ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بود.

هزینه خرید وام مسکن افزایش یافت
امتیاز اوراق تسهیلات مسکن بانک مسکن در شهریور ۱۳۹۶ در معاملات فرابورس ایران حدود ۴۲ هزار و ۴۰۰ تومان داد و ستد شد. همچنین هر ورق از اوراق تسه آخر ماه ۱۳۹۶ معادل ۴۴ هزار و ۳۰۰ تومان است. اخبار اقتصادی- علاوه بر این هر ورق از اوراق تسهیلات مسکن اردیبهشت ۱۳۹۸ نیز ۴۵ هزار و ۳۰۰ تومان داد و ستد شد. اوراق اسفند ماه سال ۱۳۹۶ هم ۴۵ هزار و ۱۰۰ تومان قیمت خورد.

از طرفی به جز تسسه فروردین امسال که ۴۴ هزار و ۶۰۰ تومان معامله می‌شود، قیمت باقی تسه‌های منتشر شده در سال جاری بیش از ۴۵ هزار تومان است. با توجه به اینکه قیمت هر ورق از اوراق مسکن در این روزها عمدتاً در محدوده ۴۵ هزار تومان است در این گزارش با همین رقم به بررسی هزینه وام مسکن می‌پردازیم. بر این اساس زوج‌های تهرانی برای دریافت وام ۱۰۰ میلیون تومانی مسکن باید ۲۰۰ برگ تسهیلات مسکن خریداری کنند. آن‌ها باید ۹ میلیون تومان صرف خرید ۲۰۰ برگ کنند. به این مبلغ با احتساب ۲۰ میلیون تومان وام جعله که بایست آن باید ۲۰ برگ تسه خریداری شود، یک میلیون و ۸۰۰ هزار تومان اضافه می‌شود. در نتیجه در مجموع باید برای دریافت وام ۱۲۰ میلیون تومانی مسکن حدود ۱۰ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان صرف شود.

بانک ها

روابط عمومی بانک توسعه صادرات اعلام کرد: **سمینار تأمین مالی شرکت های دانش بنیان صادراتی بر گزار می شود**
روابط عمومی بانک توسعه صادرات اعلام کرد: سمینار "تأمین مالی شرکت‌های دانش بنیان صادراتی تبیین سیاستها و اولویتها" بر گزار می شودبه گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات این بانک بهمنظور حمایت ازتشف‌آفرینی مؤسسات دانش بنیان در توسعه صادرات غیرنفتی و معرفی رویکردهای نوین تأمین مالی برای صادرات محصولات، سمینار یاد شده را بر گزار می کند. نگاهي به نقش نظام بانكي در تجاری سازی طرحهای مبتني بر فناوری های نوین، تسهیلات صندوق نوآوری و شکوفایی برای تأمین مالی شرکت های دانش بنیان و فناوری و تبیین سیاست ها و اولویات های دولت بهـ منظور حمایت از این شرکت ها از جمله محورهای این سمینار خواهد بود. سخنرانان همایش یاد شده موضوعاتی چون نحوه تأمین مالی شرکت های دانش بنیان در بانک توسعه صادرات، اهمیت و نقش شرک های دانش بنیان در توسعه اقتصادی اقلیمات دولت در حمایت از دانش بنیان ها و اعلام سیاست های کلی در ارائه خدمات را به بحث خواهند گذاشت.

مدیر امور طرح و برنامه بانک مسکن اعلام کرد **تهیه نقشه تأمین مالی طرح اقدام ملی**
مدیر امور طرح و برنامه بانک مسکن از تهیه نقشه عملیاتی برای تأمین مالی طرح اقدام ملی در بانک مسکن خبر دادمحمد حسن مرادی، مدیر امور طرح و برنامه بانک مسکن در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری بانک مسکن -حیمناد، در خصوص آخرین اقدامات انجام شده در بانک مسکن به منظور پیشبرد طرح اقدام ملی گفت: از آنجا که به طور طبیعی بانک مسکن به عنوان تنها بانک عامل در این حوزه به تنهایی و صرفاً با اتکا به منابع داخلی خود قادر به تأمین مالی همه پروژه های تعریف شده در قالب طرح اقدام ملی نیست، بنا شده است، نقشه تأمین مالی این طرح به صورت یک پلان عملیاتی تهیه شود و بانک مسکن پیشنهادات خود در این زمینه را به وزارت راه و شهرسازی ارائه کند. وی توضیح داد: این نقشه تأمین مالی شامل انواع روش هایی است که با استفاده از آن ها می توان پروژه های تعریف شده در قالب این طرح را تأمین مالی کرد و یا به تأمین مالی آن ها برای ساخت کمک کرد.

«کسب و کار» وضعیت بحرانی بنگاه‌ها را بررسی می کند

تهدید اشتغال در ۱۸۷ بنگاه مشکل دار



حمایت‌هایی که از بنگاه‌ها شد، تعداد بنگاه‌های مشکل دار کاهش پیدا کرده است. به گفته مدیر کل بیمه بیکاری و حمایت از پایداری مشاغل وزارت کار در سه ماهه اول سال جاری با حمایت از حدود بیش از ۴۷۰ بنگاه حدود ۱۰۰ هزار

اقتصاد کشور ما محدودیت‌های زیادی دارد. به عبارتی از ظرفیت کافی و لازم بر رونق تولید داخلی بر خوردار نیست. اما تا مادامی که یک سری سیاست‌ها در دولت برقرار است، نمی‌توان از همین ظرفیت فعلی نیز استفاده کرد. بازار پر از کالای خارجی است. دولت باید در سیاست‌های وارداتی خود جهت کمک به تولید تجدید نظر کند. موضوع دیگر افزایش نقدینگی است که می‌تواند در جهت حمایت از تولید مورد استفاده قرار بگیرد اما به ضرر تولید شده است. نقدینگی در اختیار فعالیتهای غیر مولد است نه تولید. حدود ۲۰ درصد منابع طرح هدفمندی یارانه‌ها قرار بود در اختیار تولید قرار بگیرد، در حالی که دولت بخش عمده منابع طرح هدفمندی یارانه‌ها را به طور یکسان در اختیار فقرات و ثروتمندان قرار داد. یعنی در حالی که پول در نظر گرفته شده برای حمایت از تولید از یارانه‌ها، از حامل‌های انرژی به دست آمد، اما به جیب ثروتمندان رفت نه تولید. بخشی از حمایت‌ها از تولید داخلی نیز باید به صورت فنی باشد. یعنی راه و روش به روز شدن تولید و عبور از هزینه‌های زائد با تکیه بر دانش و فناوری‌های روز باید به تولید آموزش داده شود. ارگان‌های بخش خصوصی مثل اتاق بازرگانی در هوشیاری تولید کنندگان موثرند. دستگاه‌های عریض و طویل دولتی که نه اشتغال آنچنانی ایجاد کرده و نه ارزش افزوده‌ای دارد، بخش زیادی از منابع دولتی را می بلعند، بدون آنکه اثر فعالیت آنها در بهبود حال تولید دیده شود. در حالی که الگوی مصرف دستگاه‌های دولتی نباید منافع بخش تولید را هدف قرار بگیرد. اما این در حالیست که دستگاه‌های دولتی کالای خارجی استفاده می‌کنند و در قبل وظایفی که نسبت به تولید کنندگان دارند، کوتاهی می‌کنند. مسئله مهم‌تر از همه اینها کمک به افزایش توان تولید داخل است. طبیعتاً نمی‌توان توقع داشت که در برخی از بخش‌ها که نه ظرفیت و نه توانی داریم، تولید کنندده ورود پیدا کند. آنچه وضعیت برخی از بنگاه‌ها را بحرانی کرده، ورود به فعالیت‌هایی است که توان تولید آن به شدت پایین آمده است و یا به طور کلی تر کاهش توان تولید داخلی است. دولت باید قانون افزایش از توان تولید داخلی را تدوین کند.

رئیس کل بانک مرکزی:

سیستم بانکی آمادگی تأمین نقدینگی واحدهای مولد را دارد

احداث هستند و یکی از آنها به بهره برداری رسیده است می‌توان در ک کرد روندی که در تولید و خود کفایی ایجاد شده است روند خوبی است و توسعه میزان تولیدات کشور را افزایش دهد. وی گفت: سیستم بانکی آمادگی دارد از نظر تأمین نقدینگی واحدهایی که مولد هستند اقدام کند. رئیس کل بانک مرکزی اظهار داشت: در این راستا نظارت خواهیم داشت که بانک ها پولشان را فقط

همت خوبی را بکار بستند رئیس کل بانک مرکزی استان کرمانشاه افزود: با دیدن این کارخانه ها و ساخت قطعات کنبه به گزارش مهر، عبدالناصر همتی بعداز ظهر امروز شنبه در حاشیه بازدید از شرکت تایپ پیچ باختر کرمانشاه این رو باید درس بگیریم که آن چیزهایی که تولید آن در داخل امکان پذیر نیست تولید کنیم. همتی ابراز داشت: در بازدید از این کارخانه هایی که دو مورد آن در دست

در مسیر تولید بکار بگیرند این مسئول تصریح کرد: تولید کنندگان هر قدر از برای تولید قطعات و مواد اولیه نیاز دارند در اختیارشان قرار خواهیم داد و محدودیتی در این رابطه نداریم. وی در پایان افزود: تمام پشتیبانی ربابی و ارزی را برای واحدهای تولیدی استان کرمانشاه به کار خواهیم گرفت و چند برنامه توسط استاندار مطرح شده که پیگیر آن هستیم.

«کسب و کار» بررسی می کند

افزایش بد مسکن ها

عبور از این بحران حداقل برای اقشار ضعیف کم درآمد که عمدتاً مستاجر هستند، بعید به نظر می‌رسد. به گفته کارشناسان تا مادامی که تقاضای سوداگری در بازار مسکن است، حتی افزایش ساخت و ساز نیز به طبقات ضعیف و یا کاهش قیمت مسکن کمک نخواهد کرد. به گفته رئیس کانون انبوه‌سازان کشور اکثر واحدهای مسکونی خالی از سکنه، خانه دوم و سوم هستند و این واحدها توسط برخی افراد برای فرزندان خود خریداری شده است. به وضعیت بحرانی بازار مسکن که البته به تناسب آن اقدام عملیاتی صورت نگرفته و طرح‌های حمایتی چند ماهه اخیر هم صرفاً روی کاغذ مانده است،

سربوش دولت بر تورم مسکن

فردین یزدانی، کارشناس بازار مسکن

حاشیه نشینی و یا معضل بد مسکنی ریشه در مشکلات بازار مسکن و کمبود عرضه آن دارد که به دلیل افزایش قیمت مسکن بحرانی تر هم شده است. هزینه ساخت و ساز به شدت بالاست و تأمین آن از پس طبقات ضعیف بر نمی‌آید. در حال حاضر مسئله اساسی و معضل جدی بازار مسکن رشد غیر منطقی قیمت مسکن است تا موضوع کمبود واحدهای مسکونی و ضرورت افزایش عرضه آن. در حالی که دولت به جای حل التهاب بازار مسکن که به تبع روی کاهش قیمت اجاره اثر گذار است، روی طرح‌هایی دست می‌گذارد که بر تورم بازار مسکن سربوش می‌گذارد. برای مثال تخصیص رهن اجاره به مستاجران به تورم بازار مسکن کمک می‌کند و به نوعی حتی تأییدی است بر آن. این مسئله حتی ممکن است تمایل صاحبان مسکن برای افزایش قیمت‌ها را بالا ببرد و یا توقعی که در آنها نسبت به رهن پرداختی به مستاجران ایجاد می‌کند، بحران بازار اجاره را جدی‌تر سازد. بنابراین مهم‌ترین و کم هزینه‌ترین کار دولت برای بازار اجاره و مسکن کمک به کاهش قیمت‌ها در این بازار است که با تأثبات شرایط اقتصادی کشور و کاهش التهاب در بازارها فراموش می‌شود. اگر قیمت‌ها در بازار ارز و طلا به صورت ادامه دار کاهش پیدا کند، قیمت مسکن نیز فروکش خواهد کرد و کاهش قیمت مسکن منجر به کاهش حاشیه‌نشینی و معضل بد مسکنی به ویژه در شهرهای بزرگ می‌شود که در حال حاضر هم با تراکم جمعیت روبرو هستند و هم تقاضا برای سکونت در آنها بالاست.

در تیر ماه ثبت شد

رشد ۱۶ درصدی چک‌های برگشتی

تعداد چک‌های مبادله‌ای و ۸۸.۹ درصد از کل مبلغ چک‌های مبادله‌ای وصول شد. ۷۱۷ هزار فقره چک به ارزش حدود ۱۱۲ هزار میلیارد ریال در تیرماه ۱۳۹۸، در کل کشور برگشت داده شده است که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۶.۳ درصد و ۱۹.۲ درصد افزایش نشان می‌دهد. در تیرماه، در استان تهران حدود ۲۲۳ هزار فقره چک به ارزش حدود ۵۶ هزار میلیارد ریال برگشت داده شد.

فصل تابستان، در استان تهران حدود دو میلیون و ۷۰۰ هزار فقره چک به ارزش حدود ۵۲۶ هزار میلیارد ریال مبادله شد. در تیر امسال، ۵۱.۹ درصد از تعداد چک‌های مبادله‌ای کل کشور در سه استان تهران، اصفهان و خراسان رضوی مبادله شده که به ترتیب با ۳۴.۳ درصد، ۱۰ درصد و ۷.۶ درصد بیشترین سهم را در مقایسه با سایر استان‌ها دارا بوده‌اند. همچنین ۶۵.۵ درصد از ارزش این چک‌ها در سه استان تهران (۵۲.۲ درصد)، اصفهان (۷.۳ درصد) و خراسان رضوی (۶ درصد)،

حدود ۷ میلیون و ۸۰۰ هزار فقره چک در تیرماه ۹۸ در کل کشور مبادله و ۷۱۷ هزار فقره چک برگشت زده شد. شما چک‌های برگشتی رشد ۱۶.۳ درصدی را نسبت به خرداد امسال نشان می‌دهد. بر اساس تازه‌ترین آمار بانک مرکزی، حدود ۲ میلیون و ۸۰۰ هزار فقره چک به ارزشی حدود ۱۰۰۶ هزار میلیارد ریال در تیرماه ۹۸ در کل کشور مبادله شد که نسبت به ماه قبل از نظر تعداد و مبلغ به ترتیب ۱۸.۵ درصد و ۱۹.۵ درصد افزایش نشان می‌دهد. در نخستین ماه

خبر



رئیس اتاق بازرگانی تهران:

اکثر شرکت های ایرانی نسل ۲و ۱ هستند

رئیس اتاق بازرگانی تهران گفت: اکثر شرکت‌های ایرانی نسل یک یا دو هستند و کمتر شرکتی است که به نسل چهار و پنج رسیده باشد.
خوانساری با بیان اینکه با وجود جمعیت ۸۰ میلیونی و تعداد زیادی نیروی تحصیل‌کرده، جایگاه ۱۲۷ی ۲۸ اقتصادی دنیا را داریم، تصریح کرد: این در حالی است که علی‌رغم رونق تولید در ۴۰ سال گذشته، درآمد سرانه افزایش نداشته و نرخ بیکاری به ویژه در بخش افراد تحصیل‌کرده بالای ۱۲ درصد است. وی همچنین به خروج نخبگان در کشور و منفی شدن رشد سرمایه‌گذاری از سال ۹۰ به این سوا اشاره کرد و گفت: قرار سرمایه با توجه به رشد بیکاری در کشور، شاخص خطر ناکی است. رئیس اتاق بازرگانی تهران در بخش دیگری از صحبت‌های خود با بیان اینکه ۱۷ میلیون پرونده قضایی در کشور مطرح است و ۳۴ میلیون خانوار درگیر آن هستند، اظهار کرد: بدین ترتیب هر خانواده ۱.۵ پرونده قضایی در دادگاه دارد.
خوانساری افزود: با وجود پرداخت ۹۰۰ هزار میلیارد تومان بارانه اشکار و پنهان در کشور که معادل پرداخت سالانه ۱۲ میلیون تومان است، در طبقات مختلف احساس ناراضیانی وجود دارد. این در حالیست که در هندوستان و با وجود جمعیت حدود یک و نیم میلیارد نفر، حدود ۵۰ میلیارد دلار است. رئیس اتاق بازرگانی تهران تصریح کرد: تا قبل از مشکلات و نوسانات ارزی مهاجرت پزشک ناشتیم اما امروز شروع به مهاجرت کردند چرا که حق ویزیت ۵۰ هزار تومانی امروز معادل چهار دلار است و در حالیکه کشورهای همجوار بابت حق ویزیت ۶۰ دلار می‌پردازند.
خوانساری با بیان اینکه اولین مشکل بخش خصوصی بحث عدم امنیت برای سرمایه‌گذاری در کشور است، گفت: تغییر مالکیت از سالیان گذشته در زمان قاجار وجود داشته، این در حالیست که در پهلوی دوم نیز اصلاحات ارضی منجر به تغییر مالکیت‌ها شد. در کشور ما کمتر کسی اظهار به دارا بودن ثروت می‌کند در حالیکه در دنیا افتخار به داشتن سرمایه مرسوم است که این موضوع حکایت از ثبات حقوقی و امنیت سرمایه‌گذاری در کشور دارد و به همین خاطر افراد معمولاً به دنبال انجام کارهای کوتاه مدت هستند. اکثر شرکت‌های ایرانی نسل یک یا دو هستند و کمتر شرکتی است که به نسل چهار و پنج رسیده باشند. وی ادامه داد: بی‌تصمیمی یا دیر تصمیم گرفتن عرضه‌ای است که مملکت ما به آن دچار شده و به همه زمینه‌های اقتصادی لطمه می‌زند.

اضافه شدن هزینه‌های

میلیاردی به صادرات، با کارهای بازرگانی جدید

سرپرست سازمان توسعه تجارت اعلام کرد: بر اساس برآوردی که انجام داده‌ایم، دلان و صاحبان کارت‌های بازرگانی به ازای هر دلار صادرات، ۱۵۰ تا ۲۰۰ تومان دریافت می‌کنند تا کار نشان را در اختیار صادرکننده قرار دهند. «محمد رضا مودودی» این‌را توضیح داد: نمی‌توان گفت کسانی که با کارت‌های بازرگانی جدیدالورود صادرات انجام داده‌اند، فساد کرده‌اند. آن‌ها معتقدند از فضاهایی که قانون برایشان ایجاد کرده حداکثر استفاده را می‌کنند، یعنی اگر هم ایرادی وارد باشد ایراد قانونی است نه ایراد اجرایی. مودودی با بیان اینکه میزان صادرات این افراد حدود ۵ میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود، خاطر نشان کرد: دو گروه از کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای استفاده می‌کنند. از آنجا که دولت صادرات تا سقف یک میلیون دلار را از تعهد ارزی معاف کرده است، گروه اول تنها تا این سقف صادرات انجام می‌دهند و از بازگشت ارز حاصل از صادراتشان معاف هستند. این افراد از ظرفیت قانون حداکثر استفاده کرده‌اند. سرپرست سازمان توسعه تجارت درباره وضعیت گروه دوم تصریح کرد: گروه دوم که حدود ۴۴۵ کارت برآورد می‌شود، ۴ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار صادرات داشته‌اند. به این معنی که بیش از ۸۰ درصد صادرات کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای توسط ۴۴۵ شرکت انجام شده است. البته که درباره گروه دوم نیز نمی‌توان به قطعیت گفت فساد رخ داده است. وی با اشاره به اینکه موضوع کارت‌های بازرگانی جدیدالورود سه مشکل برای اقتصاد کشور ایجاد کرده، ادامه داد: اول آن که سیاست دولت مبنی بر مدیریت ارزی توسعه دچار ابهام شده است. مودودی مشکل دوم را افزایش هزینه صادرات دانست و گفت: بر اساس برآوردی که انجام داده‌ایم، دلان و صاحبان کارت‌های بازرگانی به ازای هر دلار صادرات، ۱۵۰ تا ۲۰۰ تومان دریافت می‌کنند تا کار نشان را در اختیار صادرکننده قرار دهند.