

بیش از ۲۰۳ هزار نفروام بدون چالش‌های ضامن دریافت کردند

براساس اطلاعات به دست آمده در دو ماه پایانی سال گذشته ۲۰۳ هزار و ۳۲۰ فقره تسهیلات خرد بدون ضامن به مبلغ ۶ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان به متقاضیان پرداخت شده است. به گزارش ایرنا، براساس آخرین اطلاعات به دست آمده طی بهمن و اسفند ماه سال گذشته در مجموع ۲۰۳ هزار و ۳۲۰ فقره تسهیلات خرد بدون ضامن به مبلغ ۶ هزار و ۱۰۰ میلیارد تومان به متقاضیان دریافت وام پرداخت شد. جمع این میزان وام پرداختی به بیش از ۲۰۰ هزار نفر از شهروندان معادل تسهیلات اعطایی به فقط چند ایردهکار بانکی است که با وجود هشداری پی در پی شبکه بانکی حاضر به بازپرداخت وام خود نیستند.

سی امین یارانه معیشتی امشب و اریز می شود

سی امین مرحله یارانه معیشتی ساعت ۲۴ روز شنبه ۱۰ اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ به حساب سرپرستان خانوار واریز می‌شود. به گزارش روابط عمومی سازمان هدمندسازی یارانه‌های کشور، «سی امین» مرحله یارانه معیشتی به حساب سرپرستان خانوار در ساعت ۲۴ روز شنبه ۱۰ اردیبهشت ماه ۱۴۰۱ واریز می‌شود. در این مرحله از واریز نیز به خانواده‌های یک نفره ۵۵ هزار تومان، خانواده‌های دو نفره ۱۰۳ هزار تومان، خانواده‌های سه نفره ۱۳۸ هزار تومان، خانواده‌های چهار نفره ۱۷۲ هزار تومان و خانواده‌های پنج نفره و بیشتر ۲۰۵ هزار تومان پرداخت می‌شود.

قیمت نان گران نمی‌شود

به گفته رئیس سازمان برنامه و بودجه قرار نیست قیمت نان افزایش یابد و همین قیمت‌های فعلی ادامه دارد اما بزودی شیوه پرداخت یارانه نان تغییر می‌کند.

به گزارش «ایران»، مسعود میرکاظمی همچنین تاکید کرد که قیمت آرد نانوايي ثابت است و فعلاً قرار نیست افزایشی در این بخش داشته باشیم اما روش فعلی پرداخت یارانه به آرد نانوايي فسادزا است و قرار است تغییراتی در این زمینه داده شود. آن طور که میرکاظمی گفته قرار است یارانه آرد مستقیم به مردم و مصرف‌کننده پرداخت شود.

«ایران» از چالشهای ورود خودروی خارجی به کشور گزارش می دهد

زمینگیر شدن واردات خودرو با شروط اضافی!

با الزام صادرات خودرو، عملاً انحصار خودروسازان دو چندان خواهد شد و مردم نمی‌توانند شاهد واردات خودرو به کشور باشند



نفوذ کرد. این کشورها ترجیح می‌دهند به جای خرید خودرو ایرانی، خودرو کارکرده خارجی و برند خریداری کنند.»

چه قطعه خاصی تولید می‌کنند؟

او یاد آور شد: «خودروسازان و قطعه‌سازان هر زمان که بخواهند می‌توانند خودرو و قطعه صادر کنند و هیچ مجموعه‌ای مانع آنها نمی‌شود. اگر صادراتی اتفاق نیفتاده به خاطر این است که محصولات تولیدی ما، مورد نیاز سایر کشورها نیست، مگر قطعه‌ساز ما کمک فنر بنز، چراغ توپونا و گیربکس رنو تولید می‌کند که بتوان صادرات را به راحتی انجام داد؟ افراد قدرتمند و صاحب نفوذی روبه‌روی واردات خودرو ایستاده‌اند و اجازه نمی‌دهند خودروهای خارجی وارد کشور شوند و این امر متأسفانه در اختیار وزیر صمت هم نیست. در نهایت باید گفت با مدل ترسیم شده نمی‌توان گره‌گشایی کرد و خودرو همچنان یک کالای دست‌نیافتنی خواهد بود.»

تهاب، صاحب‌بازار خودرو

هنگامی که برای سال ۱۴۰۱ خودروسازان صورت گرفته این است که یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه خودرو تولید شود، اما کارشناسان پیش بینی می‌کنند که شرکت‌های خودروساز در نهایت خوشبینی به تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه برسند و تا پایان سال جاری التهاب و تنش از بازار خودرو، دست نخواهد کشید. زمانی یک بازار می‌تواند به تعادل برسد که عرضه و تقاضا برابر باشد. وقتی تقاضا از عرضه پیشی می‌گیرد افزایش تولید و واردات بهترین راهکار است در غیر این صورت قیمت‌ها سیر صعودی خواهد داشت و روال گذشته تکرار می‌شود. به هر حال باید قبول کرد که خودروسازان ایرانی در آگوست بودند و نمی‌توانند در شرایط سخت کار و فعالیت داشته باشند و حتی در بازارهای جهانی نقش آفرین شوند، همانگونه که از یک ماهی در آکواریوم نمی‌توان انتظار داشت که دریا زندگی کند.

موافقت مجمع تشخیص با واردات خودرو

عزت‌الله اکبری تالاریشتی، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه مجمع تشخیص مصلحت نظام با واردات خودرو موافقت کرد، گفت: در جلسه مجمع تشخیص مصلحت نظام که به منظور بررسی موضوع واردات خودرو تشکیل شده بود، حضور پیدا کردیم و در خصوص طرح ساماندهی صنعت خودرو با اعضای مجمع بحث و تبادل نظر صورت گرفت، در نهایت پس از بحث و گفت‌وگو کلیات ماده ۴ طرح ساماندهی صنعت خودرو در جلسه مجمع تشخیص مصلحت نظام تصویب شد. او بیان کرد: البته ماده ۴ طرح ساماندهی صنعت خودرو برای بررسی جزئیات و رفع ایرادات احتمالی به کمیسیون‌های تخصصی مجمع تشخیص مصلحت نظام ارجاع داده شد. پیش از این شورای نگهبان به ماده ۴ طرح ساماندهی بازار خودرو ایراد گرفته بود که مجلس بر مصوبه خود اصرار کرد بنابراین برای تعیین تکلیف این موضوع، مصوبه به مجمع تشخیص مصلحت نظام ارسال شده بود. براساس ماده ۴ طرح ساماندهی صنعت خودرو در صورت صادرات خودرو، خدمات خودرو و همچنین نیرومحرکه می‌توان خودرو وارد کرد.

موفق شدیم ۵۰۰ میلیون دلار صادرات داشته باشیم، یعنی ۱۲ هزار خودرو صادر شد.

ولی اکنون به نظر می‌رسد که صادرات، تنها

با هدف گره زدن واردات بوده است. اگر این ماده اصلاح نشود عملاً قیمت خودروهای وارداتی هم چند برابر خواهد شد. خودرویی که اکنون ۲ میلیارد تومان است، ۳ میلیارد تومان می‌شود. با این عوارض و قیمت‌گذاری که گذاشته شده است قیمت هر خودرو به ۶۰

واردات به شرط صادرات خودرو و قطعه انحصار خودروسازان را بیشتر خواهد کرد چرا که هم واردات و هم بازار داخل، به‌صورت کامل وابسته به دو شرکت خودروساز داخلی می‌شود.»

راه‌های صادرات و واردات خودرو

اگر قانونگذار واقعاً به دنبال آن است که بازار خودرو به آرامش برسد و انحصار خودروسازان کاهش پیدا کند، ضرورت دارد که شرط صادرات خودرو و قطعه برداشته شود. طی سال‌های اخیر فعالیت خودروسازان به گونه‌ای بوده است که مردم به شدت تحت فشار قرار گرفتند. جدا از افزایش قیمت که بیش از ۵۰۰ درصد بوده، کیفیت هم تنزل پیدا کرده و در این بازار دلالتی و واسطه‌گری

خودروسازان عقب‌نیزان بازار داخلی

او ادامه داد: «در آن جلسه هم تاکید کردم شیوه‌ای که در پیش گرفته شده، انحصار خودروسازان را بیشتر خواهد کرد و واردات محال می‌شود. وقتی خودروسازان نمی‌توانند نیاز داخلی که یک میلیون و ۵۰۰ هزار دستگاه است را تأمین کنند و برای سال جاری رسیدن به عدد نیاید شده هدف‌گذاری شده است چگونه می‌توان به صادرات خودرو و قطعه دل بست؟ لذا شرط صادرات عادلانه و منصفانه نیست و مردم ضرر خواهند کرد.» دبیر انجمن واردکنندگان خودرو خاطرنشان کرد: «وقتی ما امکان تأمین بازار خودمان را است را تأمین کنند و برای سال جاری رسیدن به عدد نیاید شده هدف‌گذاری شده است چگونه می‌توان به صادرات خودرو و قطعه دل بست؟ لذا شرط صادرات عادلانه و منصفانه نیست و مردم ضرر خواهند کرد.» دبیر انجمن واردکنندگان خودرو خاطرنشان کرد: «وقتی ما امکان تأمین بازار خودمان را است را تأمین کنند و برای سال جاری رسیدن به عدد نیاید شده هدف‌گذاری شده است چگونه می‌توان به صادرات خودرو و قطعه دل بست؟ لذا شرط صادرات عادلانه و منصفانه نیست و مردم ضرر خواهند کرد.» دبیر انجمن واردکنندگان خودرو خاطرنشان کرد: «وقتی ما امکان تأمین بازار خودمان را است را تأمین کنند و برای سال جاری رسیدن به عدد نیاید شده هدف‌گذاری شده است چگونه می‌توان به صادرات خودرو و قطعه دل بست؟ لذا شرط صادرات عادلانه و منصفانه نیست و مردم ضرر خواهند کرد.»

مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان

محمدحسین میرکیمی، کارشناس صنعت خودرو در خصوص واردات خودرو در سال جاری به «ایران»، گفت: «وقتی خودروسازان، با واردات خودرو مخالفی ندارند و حتی از آن دفاع می‌کنند، مشخص است که این امر چالشی برای آنها ایجاد نخواهد کرد؛ خودروسازان خودشان می‌دانند که در بازار خارجی سهمی ندارند و حتی قطعات ایرانی در بازار جهانی سهم خاصی ندارد، لذا واردات خودرو به این شیوه شکست می‌خورد و روال گذشته در موضوع فروش خودرو ادامه پیدا خواهد کرد و چه بسا شرایط بدتر هم خواهد شد.»

صادرات و انحصار بیشتر خودروساز

او افزود: «ما دقیقاً کدام خودرو و قطعه ایرانی را می‌توانیم صادر کنیم؟ محصولات ما در برابر برندهای جهانی چه جایگاهی دارد؟ وقتی برای این سوال‌ها پاسخی نیست معلوم است که واردات خودرو، امری محال خواهد شد. با قطعیت می‌توان گفت که

مهدی دادفر، دبیر انجمن واردکنندگان

شرکت خلاق «تجارت الکترونیک رویا» برای ارتقاء تجربه ایرانیان در حوزه کسب و کارهای دیجیتال، سه محصول راروانه بازار کرده است

تجارت الکترونیک رویا تجربه کسب و کار دیجیتال ایرانی



راه‌اندازی کسب و کارهای مجازی به دلیل هزینه پایین و عدم نیاز به برخی امکانات اولیه مثل مکان راه‌اندازی آن در نگاه عموم کاری آسان و بدون دغدغه است؛ اما برای صاحبان کسب و کاری که تجربه کسب و کار دیجیتال را نداشته‌اند، این مسیر با چالش‌های زیادی مانند ایجاد محیط فروشگاهی زیبا و مطمئن که امکان خرید و فروش بدون دردسر، پشتیبانی رایگان و... را فراهم کند، همراه است. این دقیقاً همان مسیری است که متخصصان شرکت خلاق «تجارت الکترونیک رویا» برای کاربران ایرانی آسان کرده‌اند.

مطهره میرشکاری

نشان ایرانی برتر

هادی فرنود، مدیرعامل شرکت «تجارت الکترونیک رویا»، که در رشته مهندسی اطلاعات و سیستم‌های معماری اطلاعات و سیستم کسب و کاری در انگلستان تحصیل کرده است، زمستان سال ۹۵ اقدام به تاسیس این مجموعه کرده است.

تولد فروشگاه‌ساز کاموا

فرنود با اشاره به اینکه فروشگاه‌ساز کاموا مهم‌ترین محصول شرکت «تجارت الکترونیک رویا» است، درباره چگونگی تولد ایده آن توضیح می‌دهد: «ما اول محصول دیگری با عنوان

سایت‌ساز داشتیم که با آن سایت

اینترنتی طراحی می‌کردیم؛ اما از

طرف مشتریان درخواست

برای فروشگاه‌ساز خیلی

بیشتر بود. از آنجا که آن

زمان محصول مشابه

خوبی هم وجود نداشت،

به این نتیجه رسیدیم که

محصول سایت‌ساز را کنار

بگذاریم و فروشگاه‌ساز کاموا را

راه‌اندازی کنیم.»

«پاکت»؛ بازیگر اصلی ایمیل مارکتینگ کشور

مدیرعامل شرکت «تجارت الکترونیک رویا» ادامه می‌دهد: «بعد از مدتی محصول دوم شرکت به نام

پاکت (که سامانه ایمیل مارکتینگ بود) را راه‌اندازی کردیم. از آنجا که سرویس‌های ایمیل مارکتینگ خارجی که در ایران بودند، همه ما را تحریم کردند و از آنجا که در دنیای تجارت الکترونیک و فروشگاه‌های اینترنتی ایمیل نقش بسیار مهمی دارد، تصمیم گرفتیم پاکت را راه‌اندازی کنیم. علاوه بر این، پلتفرمی که تمامی نیازهای ارسال ایمیل از جمله بازاریابی، اتوماسیون و ارسال‌های تراکنشی را به صورت یکجا و با هزینه معقول ارائه کند وجود نداشت، به همین خاطر به فکر راه‌اندازی پاکت افتادیم. فکر می‌کنم در حال حاضر «پاکت» از لحاظ حجم ایمیل‌هایی که می‌فرستند، بازیگر اصلی ایمیل مارکتینگ در کشور باشد.»

آنلاین «همهانگ» شوید

فرنود «همهانگ» را آخرین محصول شرکت

«تجارت الکترونیک رویا» معرفی می‌کند و می‌گوید: «حدود پنج‌ماه است که آن را راه‌اندازی کرده‌ایم. ایده ساخت «همهانگ» را از «پاکت» گرفتیم. زیرا در پاکت می‌توانیم از یک سری برنامه‌های خودکار استفاده کنیم که برای مشتری ایمیل بفرستند و اگر ایمیل را باز کرد، ایمیل بدهد و اگر باز نکرد، کار دیگری انجام دهد. ما برای فروش خودمان از همین محصول استفاده می‌کردیم. به این صورت که ایمیل شرکت‌های دیگر را در آن وارد می‌کردیم و به آنها جهت تعیین وقت جلسه برای معرفی سرویس، پیام ارسال می‌کردیم.»

او ادامه می‌دهد: «این کار خیلی سریع انجام می‌شود و می‌توانید در کوتاه‌ترین زمان با حجم زیادی از شرکت‌ها ارتباط بگیرید؛ اما آن قسمتی که قرار بود جلسه را هماهنگ کنیم یک پروژه دستی بود و کمی کار را سخت می‌کرد و «همهانگ» برای حل این مشکل و در مرحله اول برای مصرف داخلی شرکت تولید شد.

مدیرعامل شرکت «تجارت الکترونیک رویا» درباره نحوه کار سرویس همهانگ جلسات و ملاقات توضیح می‌دهد: «زمانی که شما یک رویداد - مثلاً جلسه آنلاین با مدت زمان و تاریخ

مشخص - تعریف می‌کنید، سامانه به صورت خودکار ساعت‌ها و تاریخ‌های احتمالی را مشخص و هماهنگ می‌کند. در نهایت نیز زمان جلسه را یادآوری می‌کند و تمام کارها را خودکار انجام می‌دهد.»

وی می‌افزاید: «سرویس «همهانگ» با آدرس hamahang.com در دسترس است.»

مزایای رقابتی

فرنود تصریح می‌کند: «از مزیت‌های فروشگاه‌ساز کاموا قابلیت اتصال به حدود ۳۰ سرویس دیگر است که در فضای فروش می‌تواند تکمیل‌کننده نیازهای مخاطب باشد. از آنجا که در کاموا ۶۰-۷۰ درصد خریدها از مسیر موبایل است، بنابراین روی موبایل خیلی بهینه و استفاده از آن آسان است. کاموا بر خلاف سایر فروشگاه‌سازها، در فروش مخاطبین شریک نمی‌شود و تمامی سود حاصل از فروش در اختیار صاحب فروشگاه خواهد بود.»

مدیرعامل شرکت «تجارت الکترونیک رویا» با اشاره به پشتیبانی قوی این شرکت، می‌افزاید: «ما صفر تا صد دانشی که مشتری می‌خواهد را انتقال می‌دهیم. برای آموزش مشتری ویدیو و وبینار داریم، ایمیل آموزشی می‌فرستیم. هر وقت مشتری سوال داشته باشد، پشتیبانی ما قدم به قدم آنها را راهنمایی می‌کند. یا برای تبلیغات، کارشناسان ما کمک می‌کنند تا با سعی و خطای کمتری به نتیجه برسند. علاوه بر این،

علاقه‌مندان به فروش اینترنتی می‌توانند تا دو هفته به صورت رایگان از خدمات کاموا بهره‌مند شوند.»

فرنود کیفیت خدمات «پاکت» را از وجوه تمایز آن بیان و اضافه می‌کند: «ایمیل قضیه حساسی است و باید اطلاعات مشتریان حفظ شود. همین سازوکارهای محکم و سختی برای پیش‌گیری از اسپم و سرورهای بسیار مطمئن و زیرساخت‌های قوی برای ارسال ایمیل داریم. از طرفی سه سال است که در این بازار هستیم و ضمن اینکه دانش و تجربه بسیار خوبی در زمینه ایمیل مارکتینگ داریم، با سابقه‌ترین سرویس ایمیل مارکتینگ در ایران هستیم و همین باعث می‌شود مشتریان را مخصوصاً در بحث خودکارسازی و درست کردن کمپین‌های

تبلیغاتی به‌خوبی راهنمایی، پشتیبانی کنیم. در مورد این سرویس نیز علاقه‌مندان به میحث ایمیل مارکتینگ می‌توانند بدون پرداخت هزینه از سرویس تست پاکت و مشاوره کارشناسان پاکت برخوردار شوند.»

وی ادامه می‌دهد: «همهانگ اولین برنامه‌ای هست که پروژه هماهنگی جلسات و ملاقات‌ها را ساده می‌کند و حتی برای جلسه‌های آنلاین لینک گوگل‌میت می‌سازد و به‌طور خودکار ارسال می‌کند.»

دورنما

فرنود در بیان برنامه‌های آتی شرکت «تجارت الکترونیک رویا» می‌گوید: «در بخش زیرساخت‌ها و قابلیت‌های محصولات تغییرات بزرگی داریم و آنها را از لحاظ ظاهری و قابلیت ارتقا می‌دهیم.»

مدیرعامل شرکت «تجارت الکترونیک رویا» می‌افزاید: «سال آینده بخشی به‌عنوان قالب‌ها به فروشگاه‌های کاموا اضافه خواهیم کرد تا یک طراح قالب بتواند قالب اختصاصی برای فروشگاه کاموا را روی فروشگاه ما بگذارد. قصد داریم این کار را روی فروشگاه اپلیکیشن نیز انجام دهیم. همچنین به هر کسب و کاری که فکر می‌کند می‌تواند خدماتی به مشتریان کاموا اضافه کند، زیرساخت و SDK فنی را می‌دهیم که بتواند به فروشگاه‌های ما سرویس دهد؛ که انقلاب بزرگی است که در فروشگاه‌ساز کاموا رخ خواهد داد.»

راه‌های ارتباط با این شرکت فناوری

pakat.net	🌐
kamva.ir	
hamahang.app	
mypakat	
kamva.ir	📷
hamahang.app	
۰۲۱-۹۱۰۵۳۸۳	☎️

برای ورود به سایت این کد را با گوشی اسکن کنید

