

Mon.27 Nov 2023
۱۳ جمادی‌الاول ۱۴۴۵ - سال نهم
شماره ۲۳۶۶
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان
www.forsatnet.ir

نگاه

گفت‌وگو:

پیش شرط توسعه

<div><div>احمد آل یاسین</div><div><div>پژوهشگر توسعه</div></div></div>
--

تا ساختار اجتماعی و بستر فرهنگی جامعه به‌ویژه فرهنگ و منش اخلاقی توده‌ها و عامه مردم برای دموکراسی آماده نشود، شعارهای آزادی و حقوق شهروندی به نتیجه نمی‌رسد و بدون توسعه فرهنگی و اجتماعی، پرورش انسان‌های توسعه‌پذیر و توسعه‌گرا به مثابه آب در هاون کوبیدن است. دموکراسی نتیجه یک فرآیند فرهنگی و اجتماعی است که با کپی کردن به دست نمی‌آید و خریدنی و وارد کردنی نیست؛ یک مفهوم فراگیری است که همه بخش‌های جامعه را به گونه موزون در بر می‌گیرد و به دلیل وابستگی آن به انسان، رفاه جامعه، امید به آینده و شادابی جامعه معنا پیدا می‌کند. در چنین جامعه‌ای، انسان‌های منضبط، وظیفه‌شناس، مسئولیت‌پذیر، قانون‌گرا، وفادار، حق‌شناس، همراه و همکار پرورش می‌یابند. در جامعه به سبب عادت‌ها و ضعف‌های رفتاری نهادینه‌شده و ناسازگار با دموکراسی، امید به دموکراسی و پاسداری توده مردم از دموکراسی بسیار ضعیف به نظر می‌رسد. برای اینکه بستر دموکراسی در ایران فراهم شود و توده مردم برای پایداری آن کوشا باشند، ابتدا باید فرهنگ گفت‌وگو، توانمندسازی برای گفت‌وگو، اندیشه‌ورزی و تولید فکر نور در همه…

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



خودروسازان خودرو بازی می‌کنند نه خودروسازی

خطر برق‌گرفتگی منابع ارزی

پلتفرم‌ها به زیرساخت‌های اجتماعی تبدیل می‌شوند

سیاستگذاری در اقتصاد پلتفرمی

خود برای گوش دادن به Spotify یا خرید در آمازون استفاده می‌کنند؛ در حالی که از طریق گوگل مپ یک ستوربان یا رتبه خوب را جست‌وجو می‌کنند. در حالی که در چین هستند، خریداران تقریباً همه چیز را از طریق Pay WeChat یا Alipay با استفاده از تلفن هوشمند خود خریداری می‌کنند.

گذار از رایانه‌ها به پلتفرم‌ها

اقتصاد پلتفرمی در حال بازسازی تمام جنبه‌های جامعه معاصر است. قدرتمندترین این پلتفرم‌ها در حال تبدیل شدن به زیرساخت‌های عمومی اجتماعی هستند؛ در حالی که پلتفرم‌های بخشی مانند Airbnb.com، Match.com، Spotify، Etsy، Expedia، Booking، Didi، Uber، TikTok، و Spotify، دیگران نیز بازار مخصوص به خود را دارند. از میان شرکت‌های پلتفرمی مذکور، تنها ایل و مایکروسافت از دنیای رایانه‌های شخصی به اقتصاد پلتفرمی گذر کردند. در سطح جهانی، سایر شرکت‌های پلتفرمی کمتر از ۳۰ سال قدمت دارند. شرکت‌های پلتفرمی پیشرو نظیر گوگل و فیس‌بوک بیش از ۲ میلیارد کاربر برای برخی از خدمات خود دارند. پلتفرم‌های اصلی چینی بیش از ۷۵۰ میلیون کاربر دارند، اگرچه آنها تا حد زیادی محدود به بازار خانگی خود هستند. مهمتر از همه، شرکت‌های بزرگ‌تر اکنون پلتفرم‌ها و خدمات متعددی را توسعه داده‌اند که یکدیگر را تقویت و تغذیه می‌کنند. مورد آمازون مورد آموزش‌دهای است؛ زسرا به عنوان یک وب‌سایت فروش محصولات شروع شد، اما در سال ۲۰۰۰ به یک استراتژی پلتفرمی تبدیل شد و از آن برای ورود به بخش‌های دیگری استفاده کرد که در جهت‌های مختلف گسترش یافتند: فروش محصول شخص اول، بازار، لجستیک و انبارداری، خدمات ابری، بین‌المللی‌سازی/جهانی‌سازی، سرگرمی، فروشگاه‌های فیزیکی و دستگاه‌های فیزیکی. آمازون از این توسعه‌ها برای تبدیل شدن به یکی از قدرتمندترین و با ارزش‌ترین شرکت‌ها در جهان استفاده کرد که وارد صنعت شد و صنعت را متحول کرد. در حالی که این مسیرهای توسعه در مورد شرکت‌های بزرگ پلتفرم مانند آمازون و گوگل بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرند، پلتفرم‌های بخشی نیز در سراسر مرزهای بخشی سنتی گسترش می‌یابند. به عنوان مثال،

نرخ تورم آبان ماه ۱۴۰۲ اعلام شد

سکوت پاییزی قیمت‌ها

خدمات در ۱۲ ماه منتهی به آبان سال جاری بر میانگین این تغییرات در ۱۲ ماه منتهی به آبان سال گذشته است. در سوی دیگر ماجرا، تورم نقطه‌به‌نقطه آبان ثابت مانده و مانند مهرماه در سطح ۳۹٫۲ درصد ایستاده است. به بیان بهتر، مردم برای خرید یک سبد مشخص از کالا و خدمات در آبان امسال ۳۹٫۲ درصد بیشتر از آبان پارسال هزینه کرده‌اند. برابر بودن این نرخ در آبان و مهر نشان می‌دهد که سرعت افزایش تورم نقطه به نقطه ثابت مانده است.

در مجموع طبق ارزیابی مرکز آمار، نرخ تورم ماهانه در آبان ماه به ۲٫۲ درصد رسید که نسبت به ماه گذشته، اکت ۰٫۱ واحد درصدی را نشان می‌دهد. در آبان ماه ۱۴۰۲، شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۲۱۰٫۹ رسیده است که نسبت به ماه قبل ۲٫۲ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲۹٫۲ درصد افزایش

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای ۴ هزار واحد در سطح ۲٫۱ میلیونی بالا رفت

تعدیل مثبت در بورس تهران

فرصت امروز: اعداد تابلوی بورس تهران سبزپوش شدند. شاخص کل بورس تهران برخلاف روز اول هفته که با کاهش ۰٫۱۱ درصدی همراه بود، در دومین روز هفته جاری به مدار مثبت بازگشت و با رشد ۰٫۲۲ درصدی در سطح ۲ میلیون و ۲۴ هزار واحد ایستاد. شاخص کل هم‌وزن نیز برخلاف افت ۰٫۰۷ درصدی معاملات شنبه، در معاملات یکشنبه ۰٫۴۲ درصد افزایش یافت و در میانه…

افت معنادار در آمد ملی در یک دهه گذشته نشان می‌دهد

ناهماهنگی رشد اقتصادی با جمعیت

فرصت امروز: بررسی روند رشد درآمد خالص ملی کشور و میزان سرانه آن می‌تواند حاکی از عدم رشد ظرفیت‌های اقتصادی متناسب با توان فعلی اقتصاد باشد. به همین ترتیب علاوه بر آسیب دیدن حجم درآمد ملی در اثر ساختارهای تولید و روابط بازرگانی، محاسبات نشان می‌دهد سهم هر ایرانی از درآمد ملی خالص نیز کمتر شده است. درآمد خالص ملی به ارزش تمامی تولیداتی گفته می‌شود که توسط یک ملت در مقطع زمانی مشخص ایجاد شده است. در واقع در این نوع از محاسبه، ارزش تولیدات تمامی ایرانیان چه در داخل و چه در خارج یک کشور به حساب می‌آید. البته ارزش تولیدات خارجیان مقیم ایران در این میان محاسبه نمی‌شود. هرگاه بخواهیم درآمد ملی خالص را به دست آوریم کافی است تا از درآمد ناخالص ملی، استهلاک سرمایه‌های ثابت و خالص مالیات بر محصولات را کسر کنیم. براساس آمارها، در سال ۱۳۹۰ به ازای هر یک ایرانی حدود یک میلیون و ۷۵۰ هزار تومان درآمد خالص (به قیمت ثابت سال پایه ۱۳۹۵) در اقتصاد ایجاد می‌شد. این در حالی است که پس از سال ۱۳۹۰، روندی نزولی در میزان درآمد خالص هر فرد ایرانی ایجاد شده و در سال ۱۳۹۸ در کمترین میزان ۱۲ ساله خود یعنی ۹۷۶ هزار تومان ثبت شد. در مقابل بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال گذشته درآمد خالص هر ایرانی به یک میلیون و ۱۲۹ هزار تومان رسیده که نسبت به سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰ بهبود یافته اما نسبت به کلیت یک دهه اخیر هنوز حدود ۳۵ درصد پایین‌تر است. بیشتر بودن شدت افت درآمد ملی سرانه نسبت به افت کل درآمد ملی می‌تواند نشان‌دهنده این باشد که در دهه اخیر علاوه بر کاهش درآمد ایجادشده در ازای تغییر برخی متغیرهای اقتصادی، جمعیت با سرعت بیشتری از توان فعلی اقتصاد …

بانک مرکزی به بانک‌ها اولتیماتوم داد

امهال دستوری مطالبات بانکی

مدیریت و کسب‌وکار

مارکتینگ در دل تاریکی!

سر و کله زدن با یک عالمه رقیب مختلف در بازار اصلا کار راحتی نیست. کارآفرینان نه تنها در چنین شرایطی باید خونسردی‌شان را حفظ کنند، بلکه همیشه هم مثل یک معلم دلسوز باید کنار مشتریان‌شان باشند تا آب در دل‌شان تکان نخورد. در این میان احتمالا کلی از رقبای بزرگتر مشتریان شما را طوری وسوسه می‌کنند که دیگر گذرشان هم به سمت‌تان نیفتند. شما را نمی‌دانم ولی در چنین موقعیت‌هایی آدم دوست دارد با شات گان به جان رقیبا افتاده و همه‌شان را نیست و نابود کند. اگر شما هم تا حالا بارها و بارها به چنین سناریوهایی فکر کرده‌اید، دیگر لازم نیست مثل یک معلم اخلاق با استدلال‌های مختلف جلوی خودتان را بگیرید؛ چراکه استراتژی بازاریابی منفی (Negative Marketing) کنارتن است تا تمام حرص‌تان را سر رقیبا خالی کنید! بازاربابها معمولا خودشان را جای کارگردان‌های مهم دنیا قرار می‌دهند و انتظار دارند هر اثرشان با کلی تشویق و صدا البته جوایز معتبر همراه…

ماهیت فراگیر و قدرت سیاسی، اقتصادی و اجتماعی پلتفرم‌ها در حال حاضر مورد قدرتمانی قرار گرفته و اخیراً اندازه‌گیری شده است. افزایش درک و اندازه‌گیری ما از میزان و عمق پیشرفت اقتصاد پلتفرم وظیفه‌ای است که اخیراً به طور جدی آغاز شده است.

فرصت‌ها و تهدیدهای پلتفرم‌ها

مدل پلتفرمی مزایای بسیاری را نسبت به اشکال متعارف سازمان فراهم می‌کند، اما لازم است فرصت‌ها و ریسک‌های کارآفرینی و همچنین هزینه‌های اجتماعی به طور عادلانه‌تر توزیع شود. بدون مقررات، طی سال‌های اخیر مشخص شده است که عمدتاً صاحبان پلتفرم و تا حدی مشتریان آنها از فرصت‌های جدید بهره می‌برند، حالی که ریسک‌های کارآفرینی را به پیمانکاران منتقل می‌کنند و هزینه‌های اجتماعی مانند تهدید فقر سالمندان را برای جامعه باقی می‌گذارد. بنابراین سئوال این است: چگونه می‌توان بر توسعه پلتفرم‌های کار دیجیتال از نظر شرایط کاری منصفانه و قابل قبول اجتماعی تأثیر مثبت گذاشت؟ اول، به تحقیقات بیشتر و طبقه‌بندی سازوکارهای برون‌سیاری مبتنی بر پلتفرم و داده‌های قوی‌تر در مورد استفاده از آنها نیاز است. پلتفرم‌ها از قبل این داده‌ها را دارند، اما اغلب آنها را به عنوان یک راز تجاری نگهداری می‌کنند. داده‌های قابل اعتماد برای متمایز ساختن کارگران فعال از افرادی که فقط یکبار ثبت نام کرده‌اند و هرگز هیچ کاری را انجام نداده‌اند، برای محاسبه میانگین دستمزد ساعتی و برای فهمیدن اینکه چند نفر کار ابری یا گیگ کار را به یک شغل تمام وقت تبدیل کرده‌اند، مهم است. مطالعات موجود بیشتر براساس مصاحبه با کارگران جمعی و کارگران گیگ است. علاوه بر این، برای مقایله با داده‌های رسمی و اغلب گمراه‌کننده‌ای که توسط پلتفرم‌ها منتشر می‌شود، به مطالعات کمی بیشتر و همچنین پروژه‌های ناظر روزنامه‌نگاری داده‌ها نیاز است. در نهایت باید گفت که با وجود افزایش قدرت پلتفرم‌ها ما هنوز اطلاعات کافی راجع به آنها نداریم و مسائلی که آنها برای هر یک از جوامع می‌توانند ایجاد کنند را اصلاً نکرده‌ایم. سیاستگذاری دقیق بدون فهم دقیق از این مسائل و شناخت درست منافع ذی‌نفعان ممکن نیست.

اوبر با لیموزین‌های سیاه شروع به کار کرد، اما اکنون انواع مختلفی از خدمات از جمله UberEats، Share Bike، UberCash و Electric JUMP، Uber Health دارد. به طور مشابه، Airbnb که در سطح جهانی از محل اقامت به خدمات دیگری مانند اجاره تعطیلات گسترش یافت و سپس صاحبان املاک چند خانواد‌ه و تیم‌های میزبانی، تجریبات و محله‌ها را اضافه کرد.

سیاستگذاری بر بستر پلتفرم

پلتفرم‌ها به طور انتقادی شخصیت بازاریابی را که به آن وارد می‌شوند، تغییر می‌دهند. به گفته کارشناسان، «فعالیت‌های تجاری و کارآفرینی» در حال حاضر به پلتفرم‌های واسطه یا مصرف‌کنندگان وابسته شده‌اند و حتی توسط آنها استعمار می‌شوند. حتی بخش‌هایی که ما معمولاً با دیجیتالی‌سازی مرتبط نیستیم، مانند کشاورزی نه تنها در حال دیجیتالی‌شدن هستند، بلکه سازمان‌های مختلفی در تلاش هستند تا صنعت را پلتفرم کنند و از این طریق صنعت را متحول کنند. قدرت پلتفرم‌ها نسبت به بازیگران اجتماعی وابسته به آنها بیشتر است. همین که پلتفرم‌ها می‌توانند به طور یکجانبه شرایط رقابتی یا کاری را در پلتفرم کاملاً به صلاح‌حدید خود به صورت یکطرفه و بدون هیچ هشداری تغییر دهند، بیانگر این واقعیت است که پلتفرم‌ها قدرتمن بیشتری از بازیگران اجتماعی دارند. حالاً پلتفرم‌ها می‌توانند فعالیت‌ها را زیر نظر بگیرند و بر آن نظارت کنند و آن فعالیت را به روش‌هایی شکل دهند که بیشترین سود را برای پلتفرم دارد.

از نظر جغرافیایی، زادگاه و مقر فعلی این شرکت‌ها به طور قابل توجهی در سواحل غربی آمریکا و چین متمرکز شده است. دسترسی جغرافیایی آنها به حدی است که از طریق تلفن همراه می‌توانند به کوچک‌ترین روستا در کشورهای در حال توسعه نیز دسترسی پیدا کنند. در این مکان‌ها همچنین پلتفرم‌هایی مانند گوگل و فیس‌بوک به طور قابل توجهی محلی ظاهر می‌شوند که توصیه‌ها و بررسی‌های دقیق‌تری درباره خرده‌فروشان محلی و صمیمی‌ترین شایعات محلی ارائه می‌دهند. گوگل میس نمایش‌های بصری محلی پلتفرم مانند خیابان‌ها را در کل جهان ارائه می‌کند؛ در حالی که پلتفرم‌هایی مانند Upwork انواع خاصی از کار را به روی نیروی کار جهانی باز می‌کنند.

و دخانیات»، یک درصد و برای گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات» ۲٫۷ درصد بوده است. همچنین منظور از نرخ تورم سالانه، درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در یک سال منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه قبل از آن است. در آبان ماه ۱۴۰۲ نرخ تورم سالانه برای خانوارهای کشور به ۴۴٫۹ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل، ۰٫۶ واحد درصد کاهش یافته است. از سوی دیگر، نرخ تورم سالانه کشور در آبان ماه ۱۴۰۲ برابر با ۴۴٫۹ درصد است که دامنه تغییرات آن برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۴۳ درصد برای دهک اول تا ۴۶٫۳ درصد برای دهک دهم است. بر همین اساس، فاصله تومی دهک‌ها در میانه فصل پاییز به ۳٫۳ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (۱٫۹) واحد درصد در مهرماه، رشد ۱٫۴ واحد درصدی را نشان می‌دهد.

در د ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل ۴۴٫۹ درصد افزایش داشته است. همچنین شاخص تورم نقطه به نقطه که نمایانگر درصد تغییر عدد شاخص قیمت نسبت به ماه مشابه سال قبل است، در آبان ماه ۱۴۰۲ به رقم ۳۹٫۲ درصد رسیده است؛ یعنی خانوارهای کشور در آبان امسال به طور میانگین ۳۹٫۲ درصد بیشتر از آبان سال گذشته برای خرید یک مجموعه کالاها و خدمات یکسان هزینه کرده‌اند. تورم نقطه به نقطه آبان ماه ۱۴۰۲، در مقایسه با مه‌ا قبل بدون تغییر بوده است.

منظور از توروم ماهانه نیز درصد تغییر عدد شاخص قیمت، نسبت به ماه قبل است که در آبان ماه ۱۴۰۲ تورم ماهانه خانوارهای کشور برابر ۲٫۲ درصد بوده است. تورم ماهانه برای گروه‌های عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها

یادداشت



گفت‌وگو؛ پیش‌شرط توسعه

احمد آل‌یاسین، پژوهشگر توسعه

تا ساختار اجتماعی و بستر فرهنگی جامعه به‌ویژه فرهنگ و منش اخلاقی توده‌ها و عامه مردم برای دموکراسی آماده نشود، شعارهای آزادی و حقوق شهروندی به نتیجه نمی‌رسند و بدون توسعه فرهنگی و اجتماعی، پرورش انسان‌های توسعه‌پذیر و توسعه‌گرا به مثابه آب در هاون کوبیدن است. دموکراسی نتیجه یک فرآیند فرهنگی و اجتماعی است که با کبی کردن به دست نمی‌آید و خریدنی و وارد کردنی نیست؛ یک مفهوم فراگیری است که همه بخش‌های جامعه را به گونه موزون در بر می‌گیرد و به دلیل وابستگی آن به انسان، منزلت و کرامت انسان با تحقق رفاه جامعه، امید به آینده و شادابی جامعه معنا پیدا می‌کند. در چنین جامعه‌ای، انسان‌های منضبط، وظیفه‌شناس، مسئولیت‌پذیر، قانون‌گرا، وفادار، حق‌شناس، همراه و همکار پرورش می‌یابند. در جامعه به سبب عادت‌ها و ضعف‌های رفتاری نهادینه‌شده و ناسازگار با دموکراسی، امید به دموکراسی و پاسداری توده مردم از دموکراسی بسیار ضعیف به نظر می‌رسد. برای اینکه بستر دموکراسی در ایران فراهم شود و توده مردم برای پایداری آن کوشا باشند، ابتدا باید فرهنگ گفت‌وگو، توانمندسازی برای گفت‌وگو، اندیشه‌ورزی و تولید فکر نو در همه لایه‌های جامعه نهادینه شود. به گفته زنده‌یاد دکتر حسین عظیمی، توسعه از گفت‌وگو آغاز می‌شود. گفت‌وگو، مهمترین ابزار دستیابی به توسعه است. مراد از گفت‌وگو، صحبت کردن روزانه در منزل، کوچه و بازار نیست بلکه فرآیندی است از اندیشیدن، تولید فکر و توانمندی در گفت‌وگو با دیگران برای دست یافتن به تفاهم مشترک و یافتن راهکارهای دستیابی به هدف‌های موردنظر.

توافق، تفاهم، همسویی، همدلی و همراهی در راهبری مطلوب به

سوی هدف‌های مشترک، قائم به گفت‌وگوی خردمندانه جمعی است. هدف از گفت‌وگوی دوفره، چندنفره، نهادهای مدنی، صاحبان کسب‌وکار، نمایندگان مردم، دولت‌ها و… رسیدن به تفاهم و توافق در رفع اختلافات، دسترسی به منافع و کاهش زیان‌های مشترک است.

گفت‌وگوی تمدنانه سبب می‌شود که هم افراد در سرنوشت خود و نتیجه نهایی آن سهیم باشند و در عین حال با شنیدن نظرات و دلایل دیگران، دانش و آگاهی بیشتری هم به‌دست آورند. تجربه تاریخی در ایران نشان داده است که گفت‌وگوها در اتاق‌های فکر، نهاده‌ا، گروه‌های سیاسی و دولتیان غالباً به سبب تفاوت رویکردها، سلایق و وابستگی‌های گروهی و عقیدتی با پیچیدگی و دشواری‌های زیادی روبه‌رو می‌شوند. در فرآیند این‌گونه گفت‌وگوها و اتخاذ تصمیم‌هاست که برخی از افراد برای به کرسی نشاندن و تحمیل نظرات خود با رفتار غیرتمدنانه، خشونت، فریبکاری، قهر، چانه‌زنی، تبانی و فریبکاری، فضای گفت‌وگو را متشنج و مسموم می‌کنند. اعضای گفت‌وگو باید بدانند که اگر با گفت‌وگو مسئله حل و یا مشکل برطرف نشود، همه زبان خواهند دید. متأسفانه فرآیند گفت‌وگو در ایران به سبب سلطه رویکردهای ایدئولوژیک و دستوری کلام‌راکب ساخته است، به‌طوری‌که در طول چهل و اندی سال اخیر، کمتر گفت‌وگویی به بار نشست و گفت‌وگویی بین جامعه و هسته قدرت صورت گرفته و در نتیجه فاصله بین مردم و دولت روز به‌روز بیشتر شده است. علت عمده این ناکاهی‌ها، آشنا نبودن توده مردم حتی نخبگان، روشنفکران و دولتی‌ها با فرهنگ و اصول گفت‌وگو و تولید فکر است که ریشه‌های آن را باید در تاریخ درازمدت ایران جست‌وجو کرد.

در فضای گفت‌وگوی جمعی رای حل مسائل پیش‌رو، اتخاذ تصمیم‌ها و ترسیم خط‌مشی‌ها، طرح پرسش‌های جست‌وجوگرانه، تبادل نظر، فهم براین، پاسخ‌ها و نقد نظرات، منجر به افزایش آگاهی و تولید فکر بهتر برای رسیدن به فهم کافی و عزم مشترک برای حل مسئله و معیارهای تصمیم‌گیری می‌شود. اصطلاحاً انتخاب موضوعات مناسب برای بررسی در فضای گفت‌وگو، به تعبیر سقراط فیلسوف یونانی، هوسنند سقراطی خوانده می‌شود. موضوعات سقراطی، جستارهایی هستند که معلومات کافی و لازم برای دستیابی به نتیجه مطلوب وجود دارد، اما به سبب تفاوت نظرها و فقدان فهم جمعی، از معلومات و داده‌ها به گونه درست استفاده نمی‌شود. در فضای گفت‌وگوی جمعی ذی‌نفعان و صاحب‌نظران، پس از تحلیل آرای آنها، فهم جمعی و اراده مشترک برای اتخاذ تصمیم نهایی حاصل می‌شود. هدف گفت‌وگو باید حل مسئله و برطرف کردن علت‌ها باشد و از اتلاف وقت و پرداختن به معلول‌ها خودداری شود. وارداری، صبوری، تحمل دیگران، خوشبخت‌داری در برابر آرای مخالف، کنترل تعصب و احساسات، احترام به عواطف دیگران، نقدپذیری، شنیدن نظر مخالف، وفاداری منازت و احترام و بیان آرام و مستدل، حداقل الزامات گفت‌ووی تمدنانه و موفق هستند. برای دوری گزیدن از تشنج، رنجش و قهر بهتر است با رعایت عدالت، ناسازگاری‌ها و برخی نادرستی‌های دیگران، ناشی از بی‌اطلاعی و عدم آگاهی تلفی شود و نه نیت بد، بدسگالی و بدخوبی آنها.

مهمترین سنجه اثرگذار در فضای گفت‌وگو، رعایت عدالت است. به این معنا که اعضای گفت‌وگو باید با گذشت والا و بزرگواری در گفت‌وگو شرکت کنند و در فرآیند گفت‌وگو، منافع و جایگاه شخصی خود را به طور کامل نادیده گرفته، عدالت گروهی را محترم شمرده و رعایت کنند. جان رالز، فیلسوف آمریکایی (۱۹۲۱-۲۰۰۲) از فیلسوفان عدالت گفتگی است. او در میان فیلسوفان سده اخیر، از چهره‌های محبوب شناخته شده است که مهمترین آثار او بسان «نظریه‌ای در باب عدالت»، «پیرالیسم سیاسی»، «قانون ملل» و «عدالت به مثابه انصاف» به زبان پارسی هم برگردانده شده است.

جان رالز، نظریه‌ای با نام همگرایی یا گردهمایی هم‌اندیشان مطرح کرده که در ذهنیت انسان، بن‌مایه عقلانیت و خرد وجود داشته و دارد که توانسته خود را از دوران نوسنگی به غلبه بر کیهکشان‌ها و کشفیات تلسکوپ جیمز وب برساند. وجود این بن‌مایه با هسته در ذهنیت انسان سبب شده است که انسان‌های بی‌شماری به سوی عقلانیت و خرد جمعی گام بردارند و خدمات گران‌بهایی به جامعه بشری ارائه کنند. به همین سبب در هر اجتماعی، افراد زیادی می‌توان یافت که با عقلانیت به ترویج عدالت و رعایت حقوق دیگران و احترام به کرامت و منزلت انسان، صرف‌فکر از هر دین و آیین و طیفه‌ای که هستند مشغولند. رعایت عدالت در گفت‌وگوها، محور همبستگی و عامل موفقیت در گفت‌وگوی عقلانی و نمربخش است. نظریه جان رالز، یادآور شعار باستانی ایرانیان است: پندار نیک – گفتار نیک – کردار نیک. اگر در فرآیند برنامه‌های توسعه از راه علوم انسانی در مدارس و دانشگاه‌ها با ظرفیت‌سازی، حس عدالت و عدالت‌پروری در دانش‌آموزان و دانش‌جویان تقویت و نهادینه شود، بسیاری از ناکاهی‌ها، شکست‌ها، اختلافات و حتی جنگ‌ها و خونریزی‌ها رخ نخواهد داد. متأسفانه دانشگاه در ایران نتوانست به رسالت دانشگاهی خود درست عمل کند. دانشگاه تولید علم نمی‌کند و از پرورش انسان توسعه‌گرا بازمانده است. آموزش دانشگاه‌های ما حدود ۶۵ هزار استاد و مدرس در ۲ هزار و ۵۰۰ موسسه دانشگاهی بیشتر از کشور هندوستان با جمعیتی ۱۲ برابر ایران فاقد ارزش کاربردی است. دانشجویان زیر بار محفوظات ذهنی بدون شناختی از جغرافیای طبیعی و تاریخ درازمدت ایران به طور فله‌ای برای کارمندی وارد جامعه می‌شوند، در حالی که دانشگاه باید کانون این‌شناسی و فهم و درک ایران باشد. آموزش گفت‌وگو و تولید فکر، ترویج عدالت، انسانیت، مسئولیت‌پذیری، همکاری و مشارکت و پرورش انسان‌های توسعه‌گرا، وظیفه دانشگاه است. از آنجا که ایران امروز با مسئله گسیختگی اجتماعی، ضعف همبستگی اجتماعی و ضعف سرمایه اجتماعی روبه‌روست، در مقابله با انواع بحران‌های اجتماعی، اقتصادی، فرهنگی و سیاسی، شکاف دولت-ملت خود را نشان می‌دهد. نخبگان، دانشگاهیان، روشنفکران و رسانه‌ها باید به فرهنگ‌سازی برای کسب مهارت در گفت‌وگو، هم‌افزایی و تولید فکراهی تازه و کاربردی توجه کنند.

بانک مرکزی به بانک‌ها اولتیماتوم داد

امهال دستوری مطالبات بانکی



آورده‌اند؛ زیرا بهره‌ای که به بانک‌ها می‌پردازند بسیار پایین‌تر از نرخ تورم است. نکته جالب آنکه جریمه دیرکرد اقساط بانکی که نوعی مکانیزم قراردادی برای جلوگیری از پیمان‌شکنی تسهیلات‌گیرندگان است، قرار است به زودی – به گفته وزیر اقتصاد – از عملیات بانکی ایران حذف شود و الگوی جدیدی از اعتبارسنجی جایگزینش گردد. «علی نظامتیان»، دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها در این باره به «فرصت امروز» می‌گوید: «امهال از مصدر افعال در واقع، نوعی تفاهم قراردادی بین بستانکار و بدهکار است که براساس آن، بدهکار برای پرداخت بدهی خود از بستانکار مهلت می‌گیرد. امهال ذاتاً مبتنی بر توافق دو طرف است و در حوزه حقوق خصوصی جای می‌گیرد و در حقوق خصوصی نیز محدود کردن اراده طرفین قرارداد، ولو قراردادهای بانکی باید بسیار محدود و مبتنی بر قانون باشد. انصافاً «دستورالعمل نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری» بعد از سال‌ها ابهام حقوقی، چارچوب امهال مطالبات بانک‌ها را به‌خوبی روشن ساخته و جز برخی موارد، ابهام خاصی ندارد. اما مسئله اینجاست که فرآیند امهال مبتنی بر توافق بانک و مشتری است و فرآیندی که ذاتاً مبتنی بر توافق است، از نظر مبانی حقوقی و بانکی نمی‌تواند الزامی باشد؛ زیرا در ماده ۲ دستورالعمل امهال آمده است که «موسسه اعتباری می‌تواند بنابه‌درخواست مشتری و در چارچوب ضوابط داخلی مصوب هیأت‌مدیره صرفاً مطالباتی که بخشی از آن غیرجاری است برای یکبار و حداکثر به مدت پنج سال امهال نماید.» پس موضوعی که ذاتاً اختیاری و مبتنی بر توافق دو طرف، یعنی بانک و مشتری است را نمی‌توان الزامی تلقی کرد.»

پدیده نوظهور مشارکت کاهنده

او سپس به پدیده نوظهور «مشارکت کاهنده» اشاره می‌کند و توضیح می‌دهد: «دستورالعمل نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری»، یکی از کارهای مثبت و مشترک بانک مرکزی و شورای فقهی است که نسخه اولیه آن در شهریورماه ۱۳۹۸ به شبکه بانکی کشور ابلاغ شد. این دستورالعمل سپس در مهرماه ۱۳۹۹ دستخوش اصلاحاتی شد که یکی از موارد آن، تولد یک عقد نوظهور بنام «مشارکت کاهنده» است. از نظر حقوقی به‌درستی معلوم نیست که آیا این عقد، عقد مشارکت است یا عقد فروش اقساطی یا معجزی از هر دو؟ این پرسش هم در مورد این عقد جدیداً خلق شده مطرح است که با استفاده از عقد یا قراردادی که نه تصویب مجلس را دارد و نه تأیید قانونی شورای نگهبان را، مشتری بدهکار چگونه می‌تواند هم‌زمان هم شریک و هم بدهکار بانک باشد؟ گذشته از آن، امهال مطالبات خصوصاً در مواردی که امهال از طریق تجدید رأی تغییر قرارداد یا «مشارکت کاهنده» صورت می‌گیرد، نیازمند فرمت رسمی قرارداد است. آیا بانک مرکزی در اجرای تبصره ذیل ماده ۲۳ «قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار» (مصوب ۱۶ بهمن ماه ۱۳۹۰) تاکنون فرمت رسمی قراردادهای امهالی به‌ویژه قرارداد تسهیلات «مشارکت کاهنده» را ابلاغ کرده است تا بانک‌ها و موسسات اعتباری از این نظر در ابهام حقوقی نباشند و بتوانند با فراغ خاطر، دستورالعمل بانک مرکزی را پیاده کنند؟! از طرفی مشخص نیست که رویه قضایی در مورد «مشارکت کاهنده» و ابعاد حقوقی آن چگونه است.»

ایمان ولی‌پور

ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

با وجود آنکه «دستورالعمل نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری» در شهریورماه ۱۳۹۸ به تصویب رسید، اما با گذشتت چهار سال هنوز اغلب بانک‌ها آن را اجرا نکرده‌اند. از همین رو، معاون نظارت بانک مرکزی، اجرای «دستورالعمل نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری» را یکی از اولویت‌های نظارتی بانک مرکزی اعلام کرد و گفت که «بانک‌ها باید با جدیت هرچه بیشتر نسبت به پیاده‌سازی این امر اقدام کنند.» «فرشاد محمدپور» که هفته گذشته در نشست‌ها با حضور مدیران بانکی و نمایندگان مبارزه با پولشویی شبکه بانکی صحبت می‌کرد، از ضرب‌الاجل بانک مرکزی به بانک‌ها برای پیاده‌سازی این دستورالعمل خبر داد و افزود: «این موضوع در تعاملات بانک مرکزی با بانک‌ها اثرگذار خواهد بود و تا دی ماه در بانک‌هایی که این مهم عملیاتی نشده باشد، برخورد متناسب و جدی صورت می‌گیرد.» پیشتر نیز رئیس کل بانک مرکزی در ابتدای امسال از مهلت شش ماهه به بانک‌های ناتراز، برای اصلاح اضافه درداشت‌های‌شان خبر داده بود؛ غافل از آنکه یکی از مواردی که به بحث ناترازی بانک‌ها من می‌زند، حجم گسترده تسهیلات تکلیفی است که همه ساله در قالب قوانین بودجه از سوی دولت و مجلس به نظام بانکی تحمیل می‌شود.

در مورد اجرای «دستورالعمل نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری» نیز بی‌آنکه به زمینه‌های ساختاری مسئله، توجه جدی شود، صرفاً به رویکرد سلسی بسنده شده است؛ در حالی که به گفته بانک مرکزی تا دی تلاش‌های بسیاری که در چهار سال گذشته صورت گرفته تا دستورالعمل یادشده به صورت سیستمی پیاده‌سازی شود، اما نبود زیرساخت‌های لازم و عدم تمایل برخی بانک‌ها، مانع از اجرای صحیح این دستورالعمل – حتی به صورت غیرسیستمی – شده است. حال دیده‌بان بانک مرکزی تا دی ماه به بانک‌ها اولتیماتوم داده و از «برخورد متناسب و جدی» سخن گفته است. به نظر می‌رسد بانکداری دستوری بیش از پیش در دستور کار مسئولان بانک مرکزی قرار گرفته است.

شمشیر دولبه امهال وام‌های بانکی

به نظر می‌رسد امهال مطالبات بانکی بی‌شباهت به یک شمشیر دولبه نیست. هرچند «دستورالعمل نحوه امهال مطالبات موسسات اعتباری» حاوی جنبه‌های مثبتی است و امهال مطالبات غیرجاری، فضای مساعدی را برای بنگاه‌های اقتصادی مشکلدار فراهم می‌کند، اما اگر این موضوع به درستی اجرا شود می‌تواند ریسک‌هایی را برای بانک‌ها به همراه داشته باشد و سلامت نظام بانکی را به خطر بیندازد. در ایسن صورت نه تنها گشایشی برای کاهش مطالبات غیرجاری صورت نمی‌گیرد بلکه باعث افزایش ریسک حقوقی بانک‌ها، بی‌نظمی در نحوه برخورد با بدهکاران بانکی و شناسایی سوده‌های موهوم نیز می‌شود. از سوی دیگر، نفع بدهکاران بانکی – مخصوصاً بدهکاران دانه درشت – در اقتصاد متورم ایران، این است که مطالبات بانک‌ها را هرچه دیرتر پرداخت کنند و با هر روز تأخیر در بازپرداخت تسهیلات بانکی، سود بیشتری به دست آورند؛ همانطور که با دریافت تسهیلات کلان بانکی در شرایط تورمی، سود هنگفتی به دست

خودروسازان خودرویازی می‌کنند نه خودروسازی

خطر برق گرفتگی منابع ارزی

شد، ممکن است واردات این خودروها باعث افزایش مطالبات ارزی شود که باید از ارزهای با منشا خارجی برای این کار استفاده کرد و بانک مرکزی در حال بررسی موضوع است. ما به سمت خودروهای نسل جدید در حرکت هستیم، خودرو نباید دغدغه مردم باشد و باید به وفور تولید شود و مردم بتوانند خودشان از بین مدل‌های مختلف انتخاب کنند. ۲۶ خودروساز داریم که به نظرم این کار خودروسازی نیست بلکه خودرویازی است، چون مقیاس‌های تولید برای هیچ کدام از آنها محقق نشده است.

او درباره تولید و عرضه خودرو برقی هم گفت: زیرساخت خودروی برقی در کشور ما کاملاً فراهم است، چون همه نقاط کشور برق دارد و ما در منطقه شرایط خوبی برای توسعه خودروهای برقی داریم، این اقدام هم از نظر اقتصادی و هم از نظر زیست‌محیطی کاملاً در دنیا جا افتاده و مثلاً در نروژ ۸۰ درصد خودروها برقی هستند یا در چین تمام حمل و نقل عمومی برقی است. به گفته «علی‌آبادی»، شارژرهای سریع می‌توانند در کمتر از ۱۵ دقیقه یک خودرو را شارژ کنند و ما در تهران ۷۰ شارژر نصب کردیم تا پایان اسمال در کل کشور ۵ هزار شارژر ایرانی نصب خواهد شد. وی همچنین در بخشی از صحبت‌ها‌ش به کیفیت خودروهای داخلی نیز اشاره کرد و گفت: کشته‌های حوادث رانندگی فقط به خاطر کیفیت خودرو نیست بلکه وضعیت جاده‌ها و فرهنگ رانندگی هم اثرگذار است، درخصوص کیفیت خودرو ما استانداردهای هشتادوپنج‌گانه نظیر روشنایی روز گذاشتیم که خیلی هم برای کشور ما کاربردی نیست، اما درباره استانداردهای مهم در ایمنی تکلیف کرده‌ایم که جدای از قیمت خودرو باید برای همه محصولات به صورت کامل و با کیفیت بالا رعایت شود. گفتنی است یکی از چالش‌هایی که جلوی توسعه این دست خودروها را می‌گیرد، چالش شارژ خودروهای برقی است. گرچه غول‌های خودروسازی جهان، بودجه هنگفتی را برای تولید انواع خودروهای برقی در سال‌های آینده اختصاص داده‌اند، اما کمبود ایستگاه‌های شارژ این خودروها به ویژه در مکان‌های عمومی به مسئله بفرنجی برای خودروسازان و به دغدغه‌ای جدی برای خریداران خودروهای برقی بدل شده است.

خودروسازان خودرویازی می‌کنند نه خودروسازی



سکه ۲۸ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان شد

نوسان سکه در سطح ۲۸ میلیونی

قیمت سکه طلا در بازار تهران به نوسان در کانال ۲۸ میلیون تومان ادامه داد، در جریان دادوستدهای روز یکشنبه در بازار تهران و براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید با قیمت ۲۸ میلیون و ۸۵۰ هزار تومان معامله شد که در مقایسه با روز نخست هفته، افت ۱۰۰ هزار تومانی را نشان می‌دهد. سکه بهار آزادی طرح قدیم نیز در مقایسه با روز قبل، ۲۰۰ هزار تومان کاهش یافت و با قیمت ۲۵ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان داد و ستد شد. نیم‌سکه ۱۵ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان، ربع سکه ۱۰ میلیون و ۲۵۰ هزار تومان و سکه گرمی نیز با نرخ ۵ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان معامله شد. نیم‌سکه و ربع سکه هر کدام نسبت به روز قبل، ۵۰ هزار تومان افزایش قیمت داشتند. هر گرم طلای ۱۸ عیار در بازار طلای تهران ۲ میلیون و ۴۲۷ هزار و ۴۰۰ تومان داد و ستد شد. بهای هر انس طلا در بازارهای جهانی نیز ۲ هزار و چهار دلار اعلام شد. همچنین قیمت هر اسکناس دلار آمریکا در معاملات مرکز مبادله ارز و طلای ایران در مقایسه با روز گذشته ۴۶ تومان و نرخ هر اسکناس یورو ۱۱۲ تومان افزایش یافت. در معاملات روز یکشنبه در مرکز مبادله ارز و طلای ایران، هر اسکناس دلار آمریکا به ۴۱ هزار و ۸۲۳ تومان و نرخ حواله دلار نیز به ۳۸ هزار و ۲۱۱ تومان رسید که در مقایسه با روز قبل به ترتیب ۴۶ تومان و ۴۲ تومان افزایش داشت. هر اسکناس یورو نیز با افزایش ۱۱۲ تومان در مرکز مبادله ایران به ۴۵ هزار و ۷۷۷ تومان و نرخ حواله یورو نیز با افزایش ۹۲ تومانی به ۴۱ هزار و ۶۱۵ تومان رسید. همچنین اسکناس درهم امارات ۱۱ هزار و ۳۸۸ تومان ارزش‌گذاری شد و نرخ حواله درهم نیز به ۱۰ هزار و ۳۵۳ تومان رسید.

با اعلام رئیس کل بانک مرکزی

سقف وام قرض‌الحسنه ۳۰۰ میلیون شد

رئیس کل بانک مرکزی ایران از افزایش سقف تسهیلات قرض‌الحسنه به ۳۰۰ میلیون تومان خبر داد. «محمدرضا فرزین» در آیین رونمایی از وام قرض‌الحسنه بدون کارمزد درباره اقدامات بانک مرکزی در حوزه قرض‌الحسنه گفت: باید بانک‌ها را براساس فعالیت‌ها و تخصص و اهداف دسته‌بندی کرد. اکنون در حال تهیه اساسنامه بانک‌های تجاری، توسعه‌ای قرض‌الحسنه و جامع هستنیم.

وی با بیان اینکه بانک مرکزی به دنبال توسعه بانکداری تخصصی است که ابعاد مختلف دارد، افزود: بانکداری توسعه‌ای که اکنون در کشور وجود دارد، عملاً توسعه‌ای نیست و باید تغییرات اساسی در اساسنامه ایجاد شود. بانک‌های توسعه‌ای باید صنعت، کشاورزی و … را تأمین مالی کنند که در این زمینه طرح‌هایی دیده شده است.

فرزین با اشاره به اینکه بانک‌های تجاری باید در بازار پول باشند و فعالیت تجاری انجام دهند، گفت: بانکداری قرض‌الحسنه هم مورد بعدی است که باید منابع خرد را برای نیازهای ضروری و غیرتجاری مردم تأمین کنند. این مقام مسئول با بیان اینکه نرخ سود تسهیلات قرض‌الحسنه باید پایین باشد، چون مردم به دلیل نیاز ضروری سراغ این وام می‌آیند نه برای کسب‌های تجاری، تصریح کرد: بخشی از بانک‌ها، مثل بانک ملی بانک جامع هستند که برای این بانک‌ها اساسنامه بانکداری جامع تدوین خواهیم کرد. بانک ملی و سپه شعب زیادی دارند و در تمام ایران گسترده هستند و می‌توانند نیازهای مردم را پوشش دهند. او با بیان اینکه برای بانک‌هایی که دانش‌بنیان‌ها را تأمین مالی می‌کنند نیز اساسنامه تدوین خواهد شد، اظهار کرد: نظارت موضوع مهم بانک مرکزی است؛ اگر بتوانیم دسته‌بندی این انجام دهیم مدل نظارتی هر بانک متفاوت خواهد شد. نمی‌توانیم به تمام بانک‌ها یک نوع نظارت را داشته باشیم. اقداماتی را هم شروع کردیم، قطعاً نظارتی که در ماه‌های آینده در بانک مرکزی خواهیم داشت با آنچه الان وجود دارد متفاوت خواهد بود. فرزین همچنین با اشاره به اینکه هر جا پول سیرده‌گذار وجود داشته باشد، نظارت جدی خواهد بود، تصریح کرد: مدتی است تسهیلات تکلیفی شده است و به نظر بانکی تکلیف شده است، اما امسال پیشنهاد کردیم که در بودجه عدد این تسهیلات در شورای پول و اعتبار تعیین شود. به گفته وی، در قافون جدید بانک مرکزی، گامی به سمت جلو در نظام بانکی کشور برداشته شده و این قابل بررسی است و این قانون از قانون قبلی خیلی بهتر است و از نظر استقلال، اختیارات بیشتری به بانک مرکزی داده است. فرزین در ادامه به افزایش سقف وام قرض‌الحسنه به ۳۰۰ میلیون تومان اشاره کرد و گفت: بانک ملی و سپه هم اجازه دارند این وام را پرداخت کنند؛ اصلاح ضوابط وجوه اداره شده و این هم داشته‌یم. از جمله اقدامات ماه‌های اخیر افزایش سقف قرض‌الحسنه به ۳۰۰ میلیون و سقف تسهیلات کسب و کارهای کوچک دانش‌بنیان به ۷۵۰ میلیون تومان است. رئیس کل بانک مرکزی همچنین با تأکید بر توسعه بانکداری قرض‌الحسنه گفت: دنبال نظم‌دهی و نظارت بیشتر بر قرض‌الحسنه‌های تک‌مشبیه هستیم. به دو بانک طرف ارائه خدمات شهر و رسالت نیز ابزارهای لازم را خواهیم داد. بانکداری کارگشایی هم که الان وجود دارد جای توسعه دارد و بانکداری قرض‌الحسنه هم می‌تواند از الگوی کارگشایی در پرداخت تسهیلات و وثیقه‌گیری استفاده کند.

آخرین آمار متقاضیان یارانه دستمزد

نتایج گزارش عملکرد طرح یارانه دستمزد نشان می‌دهد تاکنون بیش از ۴۳ هزار نفر داوطلب در این طرح مشارکت و ثبت‌نام کرده‌اند و استان‌های خوزستان و مازندران بیشترین تعداد جذب‌شدگان به بازار کار را به خود اختصاص داده‌اند. به گزارش «ایسنا»، طرح «یارانه دستمزد» یکی از طرح‌های موثر وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در حوزه اشتغال و بازار کار به شمار می‌رود که براساس آن در صورت جذب نیروی شغل اولی بنگاه‌های اقتصادی، ۳۰ درصد مبلغ دستمزد مصوب شورای عالی کار به عنوان یارانه از طرف دولت به مدت یک سال به کارفرمایان پرداخت می‌شود. شغل اولی‌ها، فارغ‌التحصیلان، جوانان جویای کار و بنگاه‌های اقتصادی رسمی فعال در شهرستان‌های کم‌برخوردار جامعه هدف این طرح را تشکیل می‌دهند. طرح یارانه دستمزد با هدف کاهش هزینه‌های به‌کارگماری نیروی کار جدید برای کارفرمایان و به منظور پایداری تولید، حفظ اشتغال، افزایش فرصت‌های شغلی و حمایت از بنگاه‌های خصوصی و تعاونی در کشور به اجرا درآمده و مناطق کم‌برخوردار از اشتغال در اولویت اجرای این طرح قرار دارند. تازه‌ترین نتایج اجرای طرح یارانه دستمزد حاکی از آن است که تاکنون ۴۳ هزار و ۴۴۱ نفر از کارجویان و متقاضیان در این طرح ثبت‌نام کرده‌اند که از این تعداد ۳۷ هزار و ۲۲۸ جوینده کار قرارداد بسته و جذب بنگاه شده‌اند. همچنین ۷۰۱۸ کارفرما در این طرح ثبت نام و اقدام به جذب نیروی کار کرده‌اند و طبق این گزارش ۹۰۱ قرارداد نیز در دست اجراست. بررسی اجرای طرح در استان‌ها نشان می‌دهد استان‌های خوزستان و مازندران بیشترین تعداد داوطلب ثبت‌نام کرده و جویندگان کار جذب شده را به خود اختصاص داده‌اند. بیشترین مشارکت کارفرمایان از این طرح نیز متعلق به استان‌های خوزستان و کرمانشاه بوده است. به‌رمنندی از مزایای طرح یارانه دستمزد شرایطی دارد و متقاضیان باید مدرک تحصیلی دیپلم و بالاتر داشته باشند و سن آنها از ۱۷ سال تمام بیشتر نباشد؛ شرط سنی برای زنان سرپرست خانوار جوینده کار نیز تا سقف ۴۵ سال تعیین شده است. کارجویان و کارفرمایان برای بهره‌مندی از مزایای این طرح و دریافت یارانه دستمزد می‌توانند به سامانه وزارت کار در نشانی <https://pyd.mcls.gov.ir> مراجعه و ثبت نام کنند. گفتنی است بسیاری از کارشناسان معتقدند یارانه دستمزد نه یک طرح بلکه ابزاری تشویقی برای جلب و جذب نیروهای کار جدید توسط کارفرمایان بخش خصوصی در استان‌های کم برخوردار است که با توجه به شرایط امروز بازار کار عملیاتی شدن آن نیاز اشتغال بسیاری از جوانان و فارغ‌التحصیلان جویای کار و بنگاه‌ها را برطرف می‌کند.



قابل تصرف می‌تواند بیشتر یا کمتر باشد. همچنین کاهش درآمد خالص ملی نسبت به ابتدای دهه ۹۰ و افزایش آن نسبت به سال‌های گذشته، صرفاً تصویری از تغییرات تولید ارانه می‌کنند و آن چیزی که اهمیت دارد، رشد آنهاست نه ارزش ریالی آنها. به همین ترتیب رشد یا افت درآمد ملی سرانه خالص صرفاً می‌تواند نشان‌دهنده رشد یا افت درآمد ایجادشده ناشی از تولید باشد.

هنوز به سال ۹۰ نرسیده‌ایم

بررسی تحولات تولید ناخالص داخلی از ابتدای دهه ۹۰ تاکنون نشان می‌دهد که اقتصاد ایران تحت تأثیر شوک‌های مختلف تحمیلی به‌ویژه تحریم‌ها که نقش پررنگی در جهش‌های ارزی داشته، همه‌گیری کرونا که کسب‌وکارها را برای مدت طولانی با مشکل مواجه کرد و همچنین سیاستگذاری‌های متناقض و بعضاً اشتباه، شرایط بدی را تجربه کرده و گرفتار رشد اقتصادی نوسانی، کاهشده و محدوده شده است. طبق آمارهای بانک مرکزی، میانگین رشد اقتصادی در دهه ۹۰ کمتر از یک درصد بوده و در نیمی از سال‌های این دهه، رشد منفی به ثبت رسیده است. به گزارش «پننده‌نگر»، رشد اقتصادی پرنوسان از منفی ۸٫۶ درصد در سال ۱۳۹۱ تا مثبت ۱۴٫۲ درصد در سال ۱۳۹۵ بیش از هر چیز می‌تواند شرایط نامساعد بنگاه‌های اقتصادی و کسب‌وکارها را در دهه ۹۰ به تصویر بکشد. تبعات این وضعیت نامساعد حتی با مثبت شدن رشد اقتصادی از بهار ۱۴۰۰ به بعد نیز اقتصاد ایران به‌طور عام و بنگاه‌های اقتصادی و کسب‌وکارها را رها نکرد؛ چراکه طبق آمار رسمی، تولید ناخالص داخلی ایران در پایان سال ۱۴۰۱ همچنان ۱۸ درصد کمتر از سال ۱۳۹۰ بوده و در مقایسه با میانه این دهه یعنی سال ۱۳۹۶ ۳ درصد کمتر است. در این وضعیت، بیش از آنکه مقدار رشد و تناسب آن با هدف‌گذاری ۸ درصدی مهم باشد، پایداری و پیوستگی آن اهمیت دارد و حتی تحقق همین رشد اقتصادی پایدار نیز تا زمانی که به جریان مافات و عقب‌ماندگی‌های اقتصاد منجر نشود و عایدی کسب‌وکارها و درآمد سرانه خانوارها را در روند افزایشی قرار ندهد، ملموس و محسوس نخواهد بود.

براساس آمارهای رسمی، از سال ۱۳۹۰ تاکنون، بالاترین درآمد سرانه ایران مربوط به سال ۱۳۹۰ بوده و در ادامه به‌واسطه تلاوم جهش‌های ارزی، تنش‌های قیمتی و تعمیق شرایط ن‌کودی اقتصاد، درآمد سرانه، روند نزولی به خود گرفته است. در این وضعیت، باوجود رشد حدود ۱۰درصدی درآمد سرانه کشور در چهار سال اخیر، بازم هر ساله سرانه ایرانیان در سال ۱۴۰۱ حدود ۳۰ درصد کمتر از سال ۱۳۹۰ بوده و همین مسئله، بزرگ‌ترین عامل برای ملموس نبودن رشدهای اقتصادی یکی، دو سال اخیر است.

عامل افت خالص درآمد ملی نسبت به ابتدای دهه ۹۰ مربوط به کاهش حجم تولید ناخالص ملی به قیمت بازار و افزایش هزینه استهلاک و خالص مالیات می‌دانند. آمارها نشان می‌دهد نتیجه رابطه مبادله بازرگانی در سال ۱۳۹۰ حدود ۴۱۷ هزار میلیارد تومان و معادل با بیش از ۲۳ درصد حجم درآمد ناخالص ملی به قیمت بازار بوده است. این درحالی است که در سال گذشته ارزش نتیجه رابطه مبادله بازرگانی به منفی ۸۸ هزار میلیارد تومان رسیده است. به همین دلیل برخی کارشناسان باور دارند افت درآمد خالص ملی طی دهه اخیر ناشی از افت نتیجه رابطه مبادله بازرگانی و روند افزایشی هزینه استهلاک است. همچنین مشاهده می‌شود هزینه سالانه استهلاک در سال گذشته تقریباً ۴۷ درصد بیشتر از ارزش آن در ۱۳۹۰ بوده و حجم خالص مالیات کسب رسده از درآمد ناخالص ملی طی دهه اخیر بیش از ۶۶ برابر شده است؛ البته حتی پس از ۶۶ برابر شدن هزینه خالص مالیات بر محصول، هنوز حجم مالیات نسبت به کل درآمد خالص ملی کمتر از ۶ درصد است؛ بنابراین اثر آن در مقابل اثرگذاری نتیجه رابطه مبادله بازرگانی ناچیز است.

درآمد هر ایرانی در سال گذشته

با استفاده از داده‌های مربوط به جمعیت که از درگاه ملی آمار منتشر شده، می‌توان درآمد ملی سرانه خالص را به دست آورد؛ چنانچه عدد فوق را در ۱۲ ماه سال توزیع کنیم، می‌توانیم درآمد خالص تولیدشده به ازای هر یک نفر در اقتصاد را به شکل ماهانه به دست بیاوریم. محاسبات انجام شده نشان می‌دهد که در سال ۱۳۹۰ به ازای هر یک ایرانی حدود یک میلیون و ۷۵۰ هزار تومان درآمد خالص به قیمت ثابت سال پایه ۱۳۹۵ در اقتصاد ایجاد می‌شد. این درحالی است که پس از سال ۱۳۹۰، روندی نزولی در میزان درآمد خالص هر فرد ایرانی ایجاد شده و در سال ۱۳۹۸ در کمترین میزان ۱۲ ساله خود یعنی ۹۷۶ هزار تومان ثبت شد. در مقابل بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال گذشته درآمد خالص هر ایرانی به یک میلیون و ۱۳۹ هزار تومان رسیده که نسبت به سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰ بهبود یافته اما هنوز نسبت به سایر سال‌های دهه ۱۳۹۰ حدود ۳۵ درصد پایین‌تر است. بیشتر بودن شدت افت درآمد ملی سرانه نسبت به افت کل درآمد ملی می‌تواند نشان‌دهنده این باشد که در دهه اخیر علاوه بر کاهش درآمد ایجادشده در ازای تغییر برخی متغیرهای اقتصادی، جمعیت با سرعت بیشتری از توان فعلی اقتصاد رشد کرده و سهم هر شخص از درآمد ملی نسبت به دهه گذشته کمتر نیز شده است.

درآمد ملی سرانه خالص، معادل درآمد قابل تصرف شخصی نیست و مقداری با آن اختلاف دارد؛ چراکه پرداختی بابت بیمه، مالیات‌های شخصی، بهره و پرداخت‌های انتقالی در آن لحاظ نمی‌شود؛ بنابراین درآمد

فرصت امروز: بررسی روند رشد درآمد خالص ملی کشور و میزان سرانه آن می‌تواند حاکی از عدم رشد ظرفیت‌های اقتصادی متناسب با توان فعلی اقتصاد باشد. به همین ترتیب علاوه بر آسیب دیدن حجم درآمد ملی در اثر ساختارهای تولید و روابط بازرگانی، محاسبات نشان می‌دهد سهم هر ایرانی از درآمد ملی خالص نیز کمتر شده است. درآمد خالص ملی به ارزش تمامی تولیداتی گنفته می‌شود که توسط یک ملت در مقطع زمانی مشخص ایجاد شده است. در واقع در این نوع از محاسبه، ارزش تولیدات تمامی ایرانیان چه در داخل و چه در خارج یک کشور به حساب می‌آید. البته ارزش تولیدات خارج‌جانب مقیم ایران در این میان محاسبه نمی‌شود. هر‌گاه بخواهیم درآمد ملی خالص را به دست آوریم کافی است تا از درآمد ناخالص ملی، استهلاک سرمایه‌های ثابت و خالص مالیات بر محصولات را کسر کنیم. براساس آمارها، در سال ۱۳۹۰ به ازای هر یک ایرانی حدود یک میلیون و ۷۵۰ هزار تومان درآمد خالص (به قیمت ثابت سال پایه ۱۳۹۵) در اقتصاد ایجاد می‌شد. این در حالی است که پس از سال ۱۳۹۰، روندی نزولی در میزان درآمد خالص هر فرد ایرانی ایجاد شده و در سال ۱۳۹۸ در کمترین میزان ۱۲ ساله خود یعنی ۹۷۶ هزار تومان ثبت شد. در مقابل بررسی‌ها نشان می‌دهد در سال گذشته درآمد خالص هر ایرانی به یک میلیون و ۱۳۹ هزار تومان رسیده که نسبت به سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۰ بهبود یافته اما نسبت به کلیت یک دهه اخیر هنوز حدود ۳۵ درصد پایین‌تر است. بیشتر بودن شدت افت درآمد ملی سرانه نسبت به افت کل درآمد ملی می‌تواند نشان‌دهنده این باشد که در دهه اخیر علاوه بر کاهش درآمد ایجادشده در ازای تغییر برخی متغیرهای اقتصادی، جمعیت با سرعت بیشتری از توان فعلی اقتصاد رشد کرده و سهم هر شخص از درآمد ملی نسبت به دهه گذشته کمتر نیز شده است.

درآمد ملی خالص در ۱۲ سال اخیر

به گزارش «کو ایران»، براساس آمارهای بانک مرکزی، ارزش درآمد ملی خالص ۱۴۰۱ به سال پایه ۱۳۹۵ حدود هزار و ۱۵۸ هزار میلیارد تومان برآورد شده است. عموماً در تحلیل‌های اقتصادی برای تعدیل کردن آمار نسبت به تورم، از قیمت‌های سال پایه استفاده می‌شود تا تغییرات بخش واقعی اقتصاد قابل لمس‌تر شود. درآمد خالص ملی طی یک دهه گذشته حاکی از فراز و فرودهای بسیاری بوده و نشان می‌دهد که حجم آن دارای یک مسیر نزولی در نیمه اول دهه ۹۰ بوده و سپس روندی نوسانی داشته است. به همین ترتیب مشاهده می‌شود خالص درآمد ملی به قیمت ثابت در سالال ۱۴۰۱ نسبت به ۱۳۹۰ حدود ۲۶٫۶ درصد افت داشته، در مقایسه با ۱۳۹۵ تقریباً بدون رشد باقی مانده و در قیاس با سال ۱۴۰۰ حدود ۲٫۹ درصد بهبود یافته است. برخی کارشناسان، اصلی‌ترین

واکنش‌ها به مصوبه مجلس ادامه دارد

پیامدهای افزایش سن بازنشستگی

است که باید مدیریت صندوق‌ها مورد توجه قرار گیرد. به نگاه به شرکت‌ها و زیرمجموعه‌های سازمان تأمین اجتماعی می‌بینیم که اکثر این شرکت‌ها مدیریت خوب و مطلوبی ندارند و به لحاظ اقتصادی ساماندهی نمی‌شوند؛ وگرنه سازمان تأمین اجتماعی با زیرمجموعه‌ها و شرکت‌هایی که تحت پوشش «شستا» قرار دارند، نباید مشکل مالی داشته باشد.

او با تأکید بر لزوم توجه به مدیریت صندوق‌های بازنشستگی و جلوگیری از بروز سوءمدیریت در صندوق‌ها افزود: یکی از مهمترین موضوعات بحث مدیریت بر صندوق‌هاست که باید توجه جدی به آن داشت. صرف‌نظر از بحث افزایش سن بازنشستگی متقدم اگر به فکر صندوق بازنشستگی تأمین اجتماعی هستیم، باید مطالبات آن را که با سودش بیش از ۷۰۰ هزار میلیارد تومان است به تأمین اجتماعی برگردانیم که سازمان سرپا بایستد و به بیمه‌شدگان رسیدگی کند.

رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی، عدم پرداخت دیون و بدهی به سازمان تأمین اجتماعی را از دیگر علل ناترازی این صندوق برشمرد و گفت: چنانچه بدهی به صندوق تأمین اجتماعی را به حق الناس است، به شکل اقساط از ابتدا پرداخت می‌کردیم اما با انباشت بدهی‌ها مواجه نبودیم و سازمان تأمین اجتماعی بهتر می‌توانست برای آینده بیمه‌شدگان برنامه‌ریزی کند. ممکن است نگاه کسانی که مصوبه افزایش سن بازنشستگی را به تصویب رساندند، این باشد که منابع سازمان تأمین اجتماعی از این طریق تقویت می‌شود ولی اینکه به یکباره دست به اصلاحات در صندوق‌ها بزنیم، آن هم به شکل پلکانی و به این شیوه که شوک به نیروی کار وارد کنیم، درست نیست.

به گفته این مقام مسئول کارگری در مصوبه افزایش سن بازنشستگی بحث سه‌جانبه‌گرایی رعایت نشده و نظر تشکیل‌های کارفرمایان و کارگری گرفته نشده است؛ در حالی که سازمان جهانی کار بر لزوم سه‌جانبه‌گرایی در تصمیم‌گیری‌ها تأکید دارد و این خود تخلف دستوری و آیین‌نامه‌ای است که بدون نظر شرک‌کای اجتماعی و ذی‌نفعان اصلی صندوق تأمین اجتماعی که کارگران و کارفرمایان هستند نسبت به افزایش سن بازنشستگی اقدام شود. وی در عین حال، تبعات و پیامدهای افزایش سن

افزایش سن بازنشستگی از سوی نمایندگان مجلس، با واکنش‌های بسیاری از سوی کارشناسان، کارگران و کارمندان در چند روز گذشته مواجه شده است. آنطور که «سیدصوبلت مرتضوی» وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی اعلام کرده است، مصوبه بازنشستگی مجلس از ابتدای سال ۱۴۰۵ به اجرا درمی‌آید. البته به گفته وی و طبق مصوبه مجلس، افرادی که ۲۸ و ۲۹ سال تمام سابقه بیمه دارند مشمول مصوبه مجلس نمی‌شوند. در لایحه بودجه ۱۴۰۳ همچنین افزایش ضرب حقوق همه گروه‌های حقوق‌بگیر ۱۸ درصد و حقوق بازنشستگان و وظیفه‌بگیران صندوق‌های بازنشستگی کشوری و لشکری ۲۰ درصد پیشنهاد شده و سقف خالص پرداختی‌ها در تمام کشور بیش از ۶۵ میلیون تومان ممنوع اعلام شده است. همچنین کلیه برنامه‌های توسعه اشتغال توسط دستگاه‌های اجرایی با پیشنهاد مشترک سازمان برنامه و بودجه کشور و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به تصویب شورای عالی اشتغال می‌رسد.

در همین زمینه، رئیس اتحادیه کارگران قراردادی و پیمانی با تأکید بر اینکه افزایش سن بازنشستگی در کشورهای اعمال شده که نیروی کار در آنها مدام به دنبال کار نیست، نسبت به کاهش منابع و ورودی‌های سازمان تأمین اجتماعی با اجرای مصوبه افزایش سن بازنشستگی هشدار داد و گفت: یکی از مهمترین موضوعات، بحث مدیریت صندوق‌هاست. با نگاهی به شرکت‌ها و زیرمجموعه‌های سازمان تأمین اجتماعی می‌بینیم که اکثر این شرکت‌ها مدیریت خوب و مطلوبی ندارند و به لحاظ اقتصادی ساماندهی نمی‌شوند؛ وگرنه سازمان تأمین اجتماعی با زیرمجموعه‌ها و شرکت‌هایی که تحت پوشش «شستا» قرار دارند، نباید مشکل مالی داشته باشد.

«فتح‌الله بیات» در مورد پیامدهای مصوبه مجلس و افزایش سن بازنشستگی به «ایسنا» توضیح داد: تصمیم به افزایش سن بازنشستگی به دلیل آنچه که «اترازی صندوق‌های بازنشستگی» عنوان می‌شود، در مجلس شورای اسلامی گرفته شد. ما نمی‌گوییم به فکر صندوق تأمین اجتماعی می‌صندوق‌های بازنشستگی نباشند، آینده صندوق‌ها را مدنظر قرار ندهند و برای منابع و مصارف آن چاره‌اندیشی نشود، بلکه تأکید ما این

خبرنامه

رتبه ۱۰۱ ایران در سال ۲۰۲۳

شاخص شادی در جازد

شاخص جهانی شادکامی در ایران از سال ۲۰۱۳ تاکنون تقریباً ثابت مانده است؛ به تعبیر دیگر شادکامی در ایران یخ زده است. البته داده‌های این شاخص جهانی نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال ۲۰۲۲ شاخص شادکامی در ایران افت کرده است. این درحالی که شادکامی در عراق، ترکمنستان و آذربایجان صعودی بوده است.

شاخص «شادکامی» هشت متغیر مهم دارد: متغیر «سرانه تولید ناخالص داخلی»، «حمایت اجتماعی»، «بخشیدن»، «ادراک فساد»، «زادی انتخاب»، «امید زندگی سالم در بدو تولد»، «عواطف مثبت» و «عواطف منفی». برآیند این متغیرها در مورد ایران نشان می‌دهد که در ۱۰ سال اخیر شاخص شادکامی در ایران تکان نخورده است. مطالعه در مورد شاخص شادکامی را سال‌هاست که موسسه گالوپ از یک نمونه حدوداً ۱۰۰ هزار نفری از ۱۵۰ کشور جهان انجام می‌دهد. مطالعات این موسسه در مورد ایران از سال ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۳ به استثنای سال ۲۰۱۴ بوده دارد. مرور داده‌های این گزارش جهانی نشان می‌دهد که نمرات ایران در شاخص جهانی شادکامی بین ۴ و ۵ در بازه (صفر تا ۱۰) بوده است و از پنج فراتر نرفته است. در واقع در تمام این ۱۰ سال در محدوده‌ای باریک تقریباً ثابت مانده است.

داده‌های موجود نشان می‌دهد، شاخص شادکامی ایرانیان در سال ۲۰۱۳ میلادی، ۴۶۴۳ شده است و از میان ۱۵۶ کشور مورد بررسی، ایران رتبه ۱۱۵ را به دست آورده است، اما در سال ۲۰۱۹ نمره شاخص شادکامی ایران با کاهش ۰٫۱۵۹ واحدی، به عدد ۴،۵۴۸ رسید و در میان ۱۵۶ کشور جهان، رتبه ۱۱۷ را به دست آورد. شاخص شادکامی ایرانیان در این سال در بازه مورد بررسی، بیشترین افت را به ثبت رساند، اما در سال ۲۰۲۳ که آخرین گزارش جهانی شادکامی نیز هست نمره شادکامی ایران با ۰٫۱۲ واحد کاهش نسبت به سال قبل از آن به عدد ۴،۸۷۶ رسید و ایران در میان ۱۳۷ کشور مورد بررسی در این سال به رتبه ۱۰۱ دست یافت.

وقتی شاخص ایران را با کشورهای همسایه مقایسه می‌کنیم، می‌بینیم وضعیت شاخص ایران مشابه همسایگان است. به‌طوری‌که کشورهای همسایه ایران نیز تقریباً روند یکسانی را از ابتدا تاکنون طی کرده‌اند؛ البته به استثنای کشور افغانستان که از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۳ با کاهش شدید نمره شادکامی مواجه بوده است. در سال ۲۰۲۳، شاخص شادکامی برای کشورهای ارمنستان (۵،۳۴۲)، عراق (۴،۹۴۱) و ایران (۴،۸۷۶) به ثبت رسیده است. وضعیت سه کشور ترکیه (۴،۶۱۴)، پاکستان (۴،۵۵) و افغانستان (۱،۸۵۹) نیز نسبت به ایران بدتر است. داده‌های موجود نشان می‌دهد که در میان ۱۴ کشور منطقه خاورمیانه، امارات متحده عربی با نمره شادکامی ۶،۵۷۱ در رتبه اول منطقه قرار دارد. ایران نیز با نمره ۴،۸۷۶ در رتبه ششم این گروه قرار گرفته است. در این دسته‌بندی، از ۱۴ کشور مورد بررسی، تنها سه کشور امارات متحده عربی (۶،۵۷۱)، عربستان (۶،۴۶۳) و بحرین (۶،۱۳۳)، نمرات بین ۶ و ۷ دارند. نمرات شادکامی مابقی کشورهای به جز لبنان و افغانستان بین ۴ و ۵ قرار گرفته است.

تغییرات اقلیمی چطور باعث تغییرات مسافرتی شد؟

تعلیقات اقلیمی چطور باعث تغییرات مسافرتی شد؟

تعلیقات اقلیمی چطور باعث تغییرات مسافرتی شد؟

تغییر شرایط آب و هوایی در عین حال به این معناست که مقاصد سفر امن برای گردشگران در هر فصل تغییر می‌کند، اما هنوز برای رسیدن به الگوهای جدید بر این اساس خیلی زود است. به گزارش «هندوستان تایمز»، بعد از چند سال اختلال در سفرها که بحران کرونا آغازش کرد و تا مدت زیادی هم باعث تاوأمش شد، بالاخره صنعت گردشگری جهانی دوباره جان گرفته است.
امار حاکی از آن است که در سال ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۳ ۴ میلیارد مسافر سوار پروازهای بین‌المللی شدند و این در حالی بود که در سال ۲۰۲۰ میلادی این رقم واقعاً کم‌شده بود و فقط شامل ۴ میلیارد مسافر می‌شد.
سال ۲۰۲۳ هم شاهد افزایش شمار مسافران بین‌المللی بوده و فقط آمارش را هنوز نداریم. ولی چنین افزایشی در سفرهای بین‌المللی نگران‌کننده است. بخش گردشگری به تنهایی منسأ ۸ تا ۱۰ درصد از آژانس‌اری گزاهای گلخانه‌ای در جهان است و رونق‌گیری مجدد آن به خصوص در بخش بین‌المللی و پروازی تبعات دیگری به دنبال دارد.

طرف یک سال اخیر، رکوردهای بی‌سابقه‌ای از تغییرات آب و هوایی در جهان ثبت شده است. موج گرما در مناطق مختلف دنیا تلفات به جا گذاشته و باعث بروز آتش‌سوزی‌های بزرگ در اروپا، آسیا و آمریکای شمالی شده است. در ماه ژوئیه، ساردینیا و سیسیلی دمای ۴۶ درجه را تجربه کردند که همه رکوردهای بما در اروپا را شکست. واقعیت این است که هرچه ما به سفرهای بین‌المللی می‌رویم، به آزادسازی گازهای گلخانه‌ای بیشتر و افزایش دمای بیشتر زمین کمک کرده‌ایم. از همه بدتر اینکه استفاده از هواپیما بدترین تاثیر را در این زمینه در قیاس با سایر روش‌های سفر دارد.
آماري که توسط انگلیس منتشر شده نشان می‌دهد که سفر یک مسافر در یک پرواز کوتاه‌مدت می‌تواند باعث آزادسازی تقریباً ۱۵۴ گرم دی‌اکسید کربن در هر یک کیلومتر از سفرش بشود. از طرف دیگر، روند افزایش دمای زمین به شکلی پیش می‌رود که در آینده نزدیک، بسیاری از مقاصد سفر تابستان دیگر برای سفر تابستانی مناسب نخواهند بود. آیا مجموعه این شرایط باعث تغییر در آینده گردشگری خواهد شد؟

واقعیت این است که پیش‌بینی‌های زیادی درباره آینده گردشگری و تحولات آن مطرح می‌شود. یک ایده این است که مقاصد گردشگری از لحاظ جغرافیایی دستخوش تغییر خواهند شد و مثلاً مناطق شمالی‌تر که بیشتر برای سفر مناسب نبودند به تدریج مورد توجه قرار خواهند گرفت. یک تحقیق الگوسازی‌شده که در سال ۲۰۰۷ میلادی انجام شده بود این پیش‌بینی را مطرح می‌کرد که تا سال ۲۰۵۰ میلادی آب و هوای گرم‌تر باعث خواهد شد که مقاصد گردشگری محبوب مثل مدیترانه تا سال ۲۰۵۰ میلادی محبوبیت زیادی برای این سفرهای تابستانی از دست بدهند و در مقابل، مناطقی از انگلیس یا اسکندرنایوبی به مقصد محبوب گردشگری تبدیل شوند.

تقریباً نیمی از گردشگری جهانی متمرکز روی مناطق ساحلی است. بنابراین یک نگرانی دیگر از دست‌رفتن این سواحل به خاطر بالاآمدن سطح دریاهاست. در منطقه کارائیب، تقریباً ۳۰ درصد از ریزورت‌ها و هتل‌های ساحلی قربانی افزایش یک متری سطح آب دریاها خواهند شد و با بخشی از خط ساحلی خود را از این بابت از دست خواهند داد.

برخی مناطق ساحلی دیگر در آینده نزدیک حتی آسیب‌پذیری بدتری خواهند داشت. مثلاً ساردینیا در سال ۲۰۲۳ میلادی دچار توفان‌های شدید و بی‌سابقه‌ای شد که خسارت‌هایی را در بخش گردشگری نیز به بار آورد. پیش‌بینی شده که وقوع سیل و توفان در این منطقه روی آینده گردشگری ساردینیا تاثیر منفی داشته باشد.

اما تاثیر تغییرات آب و هوایی فقط به سواحل محدود نمی‌شود. برخی مقاصد گردشگری محبوب مثل پروتو در رتغال بر اثر این تغییرات دچار گرمای شدید در تابستان شده‌اند و احتمالش هست که در سال‌های آینده نیز همین روند ادامه داشته باشد. همچنین دهکده‌های آلپ و مناطق مختلفی از کوهستان‌های اروپا که به صورت سنتنی پر از ریزورت اسکی بودند به دلیل گرما و آب‌شدن برف‌ها کارکرد خود را از دست داده‌اند و مجبور به تغییر کاربری شده‌اند.

تغییر شرایط آب و هوایی در عین حال به این معناست که مقاصد سفر امن برای گردشگران در هر فصل تغییر می‌کند، اما هنوز برای رسیدن به الگوهای جدید بر این اساس خیلی زود است. برخی مقاصد گردشگری قدیمی هم در معرض چالش‌های جدیدی قرار گرفته‌اند و برای مقابله با آنها تلاش زیادی می‌کنند. مثلاً دلای رود نیل در مصر که بر از مقاصد گردشگری است در تلاش بوده که با تدابیری مثل ساختن دیواره‌های محافظ در برابر دریا، جلوی جاری‌شدن سیل در برخی مناطق ساحلی را بگیرد. تغییر در مصالح به کار رفته در ساخت و سازها و انتخاب مناطق شهری جدید و تبلیغ روی آنها به عنوان مقاصد گردشگری جدید نیز از جمله تدابیر دیگر است. با این حال، تغییر احتمالی در تاریخ سفرها و فصل سفرها فعلاً مهمترین چالش در آینده نزدیک برای صنعت گردشگری است چون به نظر می‌رسد که مسافران به دلیل تغییرات اقلیمی چاره‌ای جز تجدیدنظر در برنامه‌های سنتی و فصولی سفر خود نخواهند داشت.

دماسنج اصلی تالار شیشه‌ای ۴ هزار وازد در سطح ۲٫۱ میلیونی بالا رفت

تعدیل مثبت در بورس تهران



فرصت امروز: اعداد تابلوی بورس تهران سبزپوش شدند. شاخص کل بورس تهران بر خلاف روز اول هفته که با کاهش ۰٫۱۱ درصدی همراه بود، در دومین روز هفته جاری به مدار مثبت بازگشت و با رشد ۰٫۲۲ درصدی در سطح ۲ میلیون و ۲۴ هزار واحد ایستاد. شاخص کل هم‌وزن نیز برخلاف افت ۰٫۰۷ درصدی معاملات شنبه، در معاملات یکشنبه ۰٫۴۲ درصد افزایش یافت و در میانه تراز ۷۰۸ هزار واحد جای گرفت. در آن سوی بازار هم شاخص کل فرابورس با رشد ۵۹ واحدی به رقم ۲۵ هزار و ۱۶۲ واحد رسید. همچنین روند ورود پول حقیقی پس از چهار روز متوالی بالاخره متوقف شد و ۶۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

در جریان معاملات روز گذشته در بازار بورس و اوراق بهادار تهران، شاخص کل با رشد ۴ هزار و ۴۹۰ واحدی کار را تمام کرد که البته این‌موضوع خیلی به دل اهالی بازار سرمایه خوش نیامد؛ چراکه ارزش معاملات به زحمت و در دقایق پایانی بازار در حوالی ۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان ثبت شد. شاخص هم‌وزن نیز با رشد نزدیک به ۳ هزار واحدی کار را تمام کرد. نمادهای اخیر، نوری، کگل و شستا نمادهایی بودند که بیشترین میلارد تومان بود. پس از حساب، نمادهای شستا، وبلت، شینا و خگستر بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای اخیر، کنترام، فزر، حفراس و وسدید تعلق داشت.

اثر را در رشد شاخص کل داشتند. در مقابل فولاد، وساخت و سدشت از نمادهای فرمز بودند که اثر منفی بر شاخص داشتند. در فرابورس نیز نمادهای انتخاب، آریا و هرمز بیشترین اثر افزایشی و نمادهای فصبا، تیردیس و فزر بیشترین اثر کاهشی را بر شاخص کل داشتند. در بین نمادهای پرتراکش بورس نماد تک‌رادن بیشترین تراکش را داشت و شستا و اخیر در معاملات روز گذشته، ۶۹ نماد صف خرید داشتند و ۵۴ کرومیت و فزر بیشترین تراکش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۸ هزار و ۱۱۰ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۴ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۴ هزار و ۲۹۰ میلیارد تومان رسید. نماد اخیر بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۲۱ میلیارد تومان بود. پس از اخیر، سشمال بیشترین ارزش معاملات را داشت و نوغدیر رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد کنترام و حفراس در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در معاملات روز گذشته، ۶۹ نماد صف خرید داشتند و ۵۴ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۲۴ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۱۲۷ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۱۷ درصدی به ۲۵۱ میلیارد تومان رسید.

الگوی کلاسیک شاخص کل؟

شاخص کل بورس تهران در جریان معاملات روز گذشته با رشد ۴ هزار و ۴۹۰ واحد، کار را تمام کرد. البته این رشد چندان به مذاق اهالی بازار خوش نیامد؛ چراکه ارزش معاملات به زحمت و در دقایق پایانی بازار در حوالی ۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان ثبت شد. شاخص هم‌وزن نیز با رشد نزدیک به ۳ هزار واحدی کار را تمام کرد. نمادهای اخیر، نوری، کگل و شستا نمادهایی بودند که بیشترین میلارد تومان بود. پس از حساب، نمادهای شستا، وبلت، شینا و خگستر بیشترین خروج پول حقیقی را داشتند. بیشترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای اخیر، کنترام، فزر، حفراس و وسدید تعلق داشت.

لزوم مدیریت یکپارچه برای توسعه سیاست‌های دریامحور

چرا ایران نیازمند توسعه دریامحور است؟

پیوند کارکردی بین شرق-غرب جهان از مزایای ترازیتی دریا-دریا، دریا-خشکی و خشکی-دریا به‌ویژه برای همسایگان بهره‌مند است و می‌تواند از این مزیت به‌نحو مطلوب استفاده کند. در شمال ایران هم دریای خزر که بهترین پل ارتباطی میان کشورهای ایران، روسیه، قزاقستان، ترکمنستان و جمهوری آذربایجان، اروپای شرقی و شمالی است می‌تواند نقش مهمی در تجارت میان این کشورها ایفا کند. قطعاً بهره‌مندی لازم، مناسب، شایسته و رقابت‌مندانه از این فرصت‌ها و از موقعیت استثنایی دریای کشور جهت کمک به رونق، توسعه، پیشرفت و بالندگی پایدار کشور برای نسل کنونی و نسل‌های آینده، رسالتی تاریخی و تعهدی ملی را متوجه این بخش کرده است که انجام آن، نیازمند عنایت جدی‌تر تصمیم‌گیران ارشد نظام به حوزه دریا و انجام برنامه‌ریزی‌های هوشمندانه است.

براساس این گزارش‌ر، مقام معظم رهبری در اجاری بند یک اصل ۱۱۰ قانون اساسی و پس از مشورت با مجمع تشخیص مصلحت نظام، سیاست‌های کلی توسعه دریامحور را برای اقدام به رسای قوای سه‌گانه و رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام ابلاغ کردند. براساس این ابلاغیه قوه مجریه موظف است با کمک مجلس شورای اسلامی و قوه قضائیه و با بسیج دستگاه‌های مسئول، برنامه جامع تحقق این سیاست‌ها را، شامل تقدیم لوایح، تصویب مقررات و اقدامات اجرایی لازم در مهلت شش ماهه ارائه کند.

با افزایش توجهات در دهه‌های اخیر، اقیانوس‌ها و دریاها به‌عنوان یک «پیشران اقتصادی» برای توسعه و رشد شناخته می‌شوند، به‌طوری‌که بسیاری از کشورها مدت‌ها است در حال برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های مرتبط با بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت دریا و فعالیت‌های دریایی به‌عنوان یک پیشران اقتصادی دسترنجند. در قرن ۲۱، بسیاری از کشورهای دریایی، ارزش دریاها و سواحل خود را مورد ارزیابی قرار داده و راهبردهای توسعه‌ای و حفاظتی از این منابع را پایه‌گذاری کرده‌اند. در ادبیات اجرایی و علمی جهان کم‌کم «مفهومی اقتصادی از دریا» شکل گرفت که با تعبیر مختلفی همچون «صنایع اقیانوسی»، «صنایع دریایی»، «فعالیت‌های دریایی»، «بخش دریایی»، «اقتصاد آبی» و «اقتصاد دریا» از آن یاد می‌شود.

امروزه به لحاظ منافع متنوع، منابع گوناگون و قابلیت‌های منحصربه‌فردی که دریا در اختیار انسان قرار می‌دهد، فعالیت‌ها و رشته فعالیت‌های آبی و دریایی در عرصه‌های مختلف اعم از شیلات و ماهی‌گیری، حمل‌ونقل



فرصت امروز: اعداد تابلوی بورس تهران سبزپوش شدند. شاخص کل بورس تهران بر خلاف روز اول هفته که با کاهش ۰٫۱۱ درصدی همراه بود، در دومین روز هفته جاری به مدار مثبت بازگشت و با رشد ۰٫۲۲ درصدی در سطح ۲ میلیون و ۲۴ هزار واحد ایستاد. شاخص کل هم‌وزن نیز برخلاف افت ۰٫۰۷ درصدی معاملات شنبه، در معاملات یکشنبه ۰٫۴۲ درصد افزایش یافت و در میانه تراز ۷۰۸ هزار واحد جای گرفت. در آن سوی بازار هم شاخص کل فرابورس با رشد ۵۹ واحدی به رقم ۲۵ هزار و ۱۶۲ واحد رسید. همچنین روند ورود پول حقیقی پس از چهار روز متوالی بالاخره متوقف شد و ۶۶ میلیارد تومان پول حقیقی از بازار سهام خارج شد.

در جریان معاملات روز گذشته در بازار بورس و اوراق بهادار تهران، شاخص کل با رشد ۴ هزار و ۴۹۰ واحدی کار را تمام کرد که البته این‌موضوع خیلی به دل اهالی بازار سرمایه خوش نیامد؛ چراکه ارزش معاملات به زحمت و در دقایق پایانی بازار در حوالی ۴ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان ثبت شد. شاخص هم‌وزن نیز با رشد نزدیک به ۳ هزار واحدی کار را تمام کرد. نمادهای اخیر، نوری، کگل و شستا از جمله نمادهایی بودند که بیشترین تاثیر را روی شاخص کل بورس داشتند و بازار را در مسیر نسبتاً صعودی قرار دادند. اخیر به واسطه خبرهایی درخصوص افزایش سرمایه از محل افزایش ارزیابی درایی توانست برای چندمین روز، اهالی بازار سرمایه را به سمت خود برای خرید بکشاند. نکته جالب بازار اینکه گروه قندی جزو چهار گروه برتر از نظر ارزش معاملاتی بود و بعد از گروه شیمیایی و با ارزش معاملاتی در حدود ۱۵۴ میلیارد تومان در رتبه چهارم ایستاد. بورس تهران در حال حاضر در یک مسیر کاملا خنثی و افقی قرار گرفته است و در حال حاضر ارزش معاملاتی در حدود ۱۲۷ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۲۴ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۱۲۷ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۱۷ درصدی به ۲۵۱ میلیارد تومان رسید.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۸ هزار و ۱۱۰ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۴ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۴ هزار و ۲۹۰ میلیارد تومان رسید. نماد اخیر بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۲۱ میلیارد تومان بود. پس از اخیر، سشمال بیشترین ارزش معاملات را داشت و نوغدیر رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد کنترام و حفراس در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در معاملات روز گذشته، ۶۹ نماد صف خرید داشتند و ۵۴ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۲۴ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۱۲۷ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۱۷ درصدی به ۲۵۱ میلیارد تومان رسید.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۸ هزار و ۱۱۰ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۴ درصدی به نسبت روز معاملاتی قبل به رقم ۴ هزار و ۲۹۰ میلیارد تومان رسید. نماد اخیر بیشترین ارزش معاملات بازار سهام را به خود اختصاص داد که ارزش معاملات آن ۱۲۱ میلیارد تومان بود. پس از اخیر، سشمال بیشترین ارزش معاملات را داشت و نوغدیر رتبه سوم بیشترین ارزش معاملات را به خود اختصاص داد و پس از آن، دو نماد کنترام و حفراس در رتبه‌های بعدی بیشترین ارزش معاملات قرار گرفتند. در معاملات روز گذشته، ۶۹ نماد صف خرید داشتند و ۵۴ نماد با صف فروش مواجه بودند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۲۴ درصدی نسبت به روز کاری قبل به ۱۲۷ میلیارد تومان کاهش یافت و مجموع ارزش صف‌های فروش نیز با کاهش ۱۷ درصدی به ۲۵۱ میلیارد تومان رسید.

لزوم مدیریت یکپارچه برای توسعه سیاست‌های دریامحور

پیوند کارکردی بین شرق-غرب جهان از مزایای ترازیتی دریا-دریا، دریا-خشکی و خشکی-دریا به‌ویژه برای همسایگان بهره‌مند است و می‌تواند از این مزیت به‌نحو مطلوب استفاده کند. در شمال ایران هم دریای خزر که بهترین پل ارتباطی میان کشورهای ایران، روسیه، قزاقستان، ترکمنستان و جمهوری آذربایجان، اروپای شرقی و شمالی است می‌تواند نقش مهمی در تجارت میان این کشورها ایفا کند. قطعاً بهره‌مندی لازم، مناسب، شایسته و رقابت‌مندانه از این فرصت‌ها و از موقعیت استثنایی دریای کشور جهت کمک به رونق، توسعه، پیشرفت و بالندگی پایدار کشور برای نسل کنونی و نسل‌های آینده، رسالتی تاریخی و تعهدی ملی را متوجه این بخش کرده است که انجام آن، نیازمند عنایت جدی‌تر تصمیم‌گیران ارشد نظام به حوزه دریا و انجام برنامه‌ریزی‌های هوشمندانه است.

براساس این گزارش‌ر، مقام معظم رهبری در اجاری بند یک اصل ۱۱۰ قانون اساسی و پس از مشورت با مجمع تشخیص مصلحت نظام، سیاست‌های کلی توسعه دریامحور را برای اقدام به رسای قوای سه‌گانه و رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام ابلاغ کردند. براساس این ابلاغیه قوه مجریه موظف است با کمک مجلس شورای اسلامی و قوه قضائیه و با بسیج دستگاه‌های مسئول، برنامه جامع تحقق این سیاست‌ها را، شامل تقدیم لوایح، تصویب مقررات و اقدامات اجرایی لازم در مهلت شش ماهه ارائه کند.

با افزایش توجهات در دهه‌های اخیر، اقیانوس‌ها و دریاها به‌عنوان یک «پیشران اقتصادی» برای توسعه و رشد شناخته می‌شوند، به‌طوری‌که بسیاری از کشورها مدت‌ها است در حال برنامه‌ریزی و اجرای برنامه‌های مرتبط با بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت دریا و فعالیت‌های دریایی به‌عنوان یک پیشران اقتصادی دسترنجند. در قرن ۲۱، بسیاری از کشورهای دریایی، ارزش دریاها و سواحل خود را مورد ارزیابی قرار داده و راهبردهای توسعه‌ای و حفاظتی از این منابع را پایه‌گذاری کرده‌اند. در ادبیات اجرایی و علمی جهان کم‌کم «مفهومی اقتصادی از دریا» شکل گرفت که با تعبیر مختلفی همچون «صنایع اقیانوسی»، «صنایع دریایی»، «فعالیت‌های دریایی»، «بخش دریایی»، «اقتصاد آبی» و «اقتصاد دریا» از آن یاد می‌شود.

امروزه به لحاظ منافع متنوع، منابع گوناگون و قابلیت‌های منحصربه‌فردی که دریا در اختیار انسان قرار می‌دهد، فعالیت‌ها و رشته فعالیت‌های آبی و دریایی در عرصه‌های مختلف اعم از شیلات و ماهی‌گیری، حمل‌ونقل

تشکیل تیم فروش: اشتباهاتی که باید دورشان را خط کشید!



نویسنده: علی آل علی

تمام جنب و جوش کارآفرینان در بازار باید دست آخر در قالب بازگشت سرمایه معنا پیدا کند. شما حتی اگر بهترین کمپین‌های بازاریابی دنیا را قابل بررسی نباشد، یک وقتی که نتایج کارتان در قالب فروش و سود بیشتر می‌روند؛ چراکه باید یک جای کارتان ایراد خواهد داشت. این درست همان جایی است که نیاز به استفاده از کمک یک عامل بیرونی حس می‌شود. در چنین شرایطی اغلب کارآفرینان سراغ آژانس‌های تخصصی در حوزه فروش می‌روند؛ چراکه فکر می‌کنند این آژانس‌ها توانایی حل مشکلات آنها را دارند. این در حالی است که همه مشکلات با تشکیل یک تیم فروش حرفه‌ای حل می‌شود. اغلب اوقات کارآفرینان تا صحبت از تشکیل تیم فروش می‌شود، خیلی زود موضع‌شان را در مخالفت با این امر طراحی می‌کنند. از نظر اغلب اهالی دنیای کسب و کار سپردن مسئولیت مدیریت حوزه فروش به آژانسی بیرون از شرکت گزینهای ساده و بی‌دردسر است. بنابراین الکی نباید دنبال دردسر اضافه رفت و آن را به جان خرید.

ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم مدیریت هزینه‌ها یکی از گام‌های مهم برای موفقیت در بازار است. اگر شما تیم فروش در خود شرکت‌تان نداشته باشید، کم کم کارتان با مشکل رو به رو می‌شود؛ چراکه هر آژانسی در این دنیا بالاخره دیدگاه خاص خودش را دارد و مثل شما مشتریان را نمی‌شناسد. به ویژه در دوران کنونی که همه حوزه‌های فعالیت کاری حساسی تخصصی شده است. با این حساب نیاز به راهنمایی تیم ویژه فروش به شدت حس می‌شود.

اگرچه تشکیل تیم فروش دلایل محکمی دارد، اما خیلی وقت‌ها در مرحله اجرا مشکلات زیادی پیش روی مدیران قرار می‌گیرد. اینکه یک تیم استاندارد در حوزه فروش چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد، مسئله‌ای است که به این سادگی‌ها قابل حل و فصل نیست. به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز قصد داریم نگاهی دقیق‌تر به این ماجرا بیندازیم.

شاید فکر کنید مقاله کنونی در بی مرور ویژگی‌های مثبت یک تیم کاری است و نهایتاً با برخی توصیه‌های خشک و خالی سر و ته بحث را به هم پیوند خواهیم داد. خب در این صورت حساسی در اشتباه هستید؛ چراکه ما در روزنامه فرصت امروز اصلاً قصد نداریم چنین برخوردی داشته باشیم. در عوض تمام دغدغه ما بررسی برخی از مهمترین خطاها و اشتباهاتی است که کارآفرینان هنگام تشکیل تیم فروش مرتکب می‌شوند. پس با ما همراه باشید تا این مشکلات را یکی پس از دیگری شناسایی کنیم. البته کار ما به شناسایی صرف ختم نمی‌شود. در عوض برخی از نکات کلیدی در این راستا را نیز مرور خواهیم کرد.

استخدام بیش از اندازه: شلوغ کاری ممنوع

اولین چالشی که مدیران در تشکیل تیم فروش با آن رو به رو هستند، تلاش برای ایجاد یک تیم بی‌نهایت شلوغ است. این امر مشکلات زیادی برای آنها ایجاد می‌کند که در بلندمدت خودش را نشان خواهد داد. اولین مسئله در این میان تداخل کارهاست. وقتی شما کارشناس‌های فروش زیادی داشته باشید، عملاً یک مسئولیت ساده را بین چند نفر تقسیم خواهید کرد. اینطوری دائماً کارشناس‌ها در کار یکدیگر دخالت کرده و هیچ پروژه‌ای به سرانجام مناسب نخواهد رسید. ما در این بخش قصد نداریم یک فرمول جادویی برای تعیین عدد دقیق اعضای تیم فروش تحویل شما بدهیم. در عوض باید با توجه به ساختار و وضعیت تیم فروش اوضاع را بررسی کنید. این امر به شما نشان می‌دهد که ظرفیت بردتان چقدر است و چطور می‌توانید از آن برای مدیریت کارتان سود ببرید.

تجربه ثابت کرده معمولاً کسب و کارها در ابتدای راه به بیشتر از دو یا سه کارشناس برای تیم فروش نیاز ندارند. بنابراین لازم نیست یک تیم ۱۵ نفره تشکیل داده و بعداً در تعیین حد و مرز مسئولیت هر کدام گیر کنید. وقتی شما استخدام زیاد و بی‌دقت را تجربه می‌کنید، عملاً ساختار کسب و کارتان حساسی به هم می‌زنید؛ چراکه هزینه‌های زیادی روی دست‌تان باقی خواهد ماند. خب هرچه باشد، این کارشناس‌ها حقوق و مزایای مشخصی دارند. پرداخت این حقوق اتفاقی نیست که شما از زبرش شانه خالی کنید. ماجرا خیلی تیره و تار شد، نه؟

بی توجهی به حد و مرز مسئولیت‌ها: خط‌کشی‌ها را بردارید!

شما هر چند نفر را هم که برای تیم فروش در نظر بگیرید، باید حد و مرز کارشان مثل روز روشن باشد. مشکل از جایی شروع می‌شود که کارآفرینان فکر می‌کنند کارشناس‌های فروش به طور طبیعی با هم هماهنگ شده و تقسیم کار ذهنی خواهند داشت. این دقیقاً همان جایی است که بوی شکست به مشام می‌رسد.

اگر فکر کرده‌اید اعضای یک تیم به طور طبیعی با هم هماهنگ می‌شوند، بی‌نهایت خوش خیال هستید؛ چراکه در واقعیت اصلاً از این خبرها نیست. در عوض شما باید به عنوان یک مدیر وارد میدان شده و اوضاع را به سود کسب و کارتان مدیریت کنید. فقط در این صورت شانسش برای تشکیل یک تیم حرفه‌ای خواهید داشت.

اولین وظیفه شما در این بخش اولویت‌بندی مسئولیت‌ها و تعریف حد و مرز هر کدام از آنهاست. با این حساب شما باید دست به انتخاب از میان اعضای تیم زده و هر مسئولیت را برعهده یک نفر قرار دهید. البته این به معنای کار انفرادی هر کدام از اعضا نیست. بی‌شک یک تیم خوب فقط در صورتی عملکرد مناسب خواهد داشت که تمام اعضا همکاری لازم را با هم داشته باشند؛ دقیقاً مثل تیم فوتبال که همه پست‌ها به هم ربط دارد!

هنر شما به عنوان مدیر تعیین حد و مرز مسئولیت هر کارشناس فروش و در عین حال ایجاد کانال‌های ارتباطی میان آنهاست. اینطوری هم وظیفه هر کس کاملاً تفکیک شده، هم دیگر لازم نیست نگران تک افتادن اعضا باشید.

آموزش ناکافی به اعضا: شرکت به مثابه دانشگاه

کسب و کارها قرار نیست همیشه پر از کارمندان حرفه‌ای و تحصیلکرده باشد. در عوض گاهی اوقات شما لازم دارید خودتان چنین کارمندان ایده‌آلی

را بسازید. اینطوری فرصتی برای اثرگذاری بهتر بر روی مخاطب‌تان پیدا کرده و دیگر لازم نیست با هزینه‌های سرسام‌آور نظر کارمندان حرفه‌ای را جلب کنید. خب هرچه باشد کارمندان ماهر حقوق بالایی هم طلب می‌کنند، مگر نه؟

تشکیل یک تیم فروش حرفه‌ای نیاز به آموزش صحیح اعضا دارد. اینطوری شما اعضای مورد نظر را با نیازها و شرایط خاص شرکت‌تان آشنا می‌سازید. از دل این وضعیت نکات بی‌نهایت جذابی بیرون می‌آید. مثلاً اگر شما نیاز به یک کارشناس فروش با مهارت‌های ارتباطی بالا دارید، باید دوره آموزشی مناسب با مهارت‌های ارتباطی را برای فرد مورد نظر ترتیب دهید. اینطوری کارتان خیلی راحت‌تر مدیریت خواهد شد.

برخی از مدیران انتظار دارند خودِ کارمندان به فکر بوده و دائماً در کلاس‌های مهارت‌افزایی شرکت کنند. این امر نه تنها امکان‌پذیر نیست، بلکه در بلندمدت اوضاع شما را حساسی به هم ریخته خواهد کرد. به همین خاطر شما به عنوان کارآفرین باید همیشه شش دانگ حواس‌تان به افزایش مهارت و تجربه کارمندان باشد.

ما در روزنامه فرصت امروز شرکت‌ها را نوعی دانشگاه می‌دانیم که همه اعضای آن در طول زمان مهارت و دانش تازه‌ای کسب می‌کنند. در این میان مدیران ارشد یک شرکت باید به قدر برگزاری دوره‌های آموزشی باشند. اینطوری دائماً نیروی کار ماهر دم دست‌شان خواهد بود، آن هم بدون اینکه نیاز به برگزاری جلسات استخدامی طولانی‌مدت باشد!

استفاده از برنام‌های قدیمی: تعریف پروژه باید دقیق باشد!

مدیران وقتی تیم فروش را تشکیل می‌دهند، ماموریت یا به زبان تخصصی‌تر پروژه‌های خاصی برای آنها تعریف می‌کنند. در این میان برخی از پروژه‌ها براساس ذهنیت کاملاً قدیمی و تاریخ مصرف گذشته شکل می‌گیرد. درست به همین خاطر همیشه میان تیم فروش و مدیران ارشد یک برند جنگ و دعوای تمام نشدنی در جریان است. این به خاطر تفاوت ذهنیت و برآورد دو طرف از حوزه فروش است.

اگر نظر ما را بخواهید، کسی باید پروژه‌های حوزه فروش را تعریف کند که دست کم تجربه‌ای هر چند کوتاه از کار به عنوان فروشنده داشته باشد. وگرنه جنگ و دعوای سنتی میان مدیران و فروشنده‌ها مداوم خواهد یافت. این در حالی است که شما برای کسب نتایج مناسب نیاز به استفاده از نگاه و چشم‌انداز یک فروشنده واقعی دارید.

مدیران گاهی اوقات دور هرگونه کمک گرفتن از دیگران را خط می‌کشند. به همین خاطر دائماً روی تجربه و مهارت خودشان حساب کرده و سوال پرسیدن از بقیه را نوعی کسر شأن می‌دانند. این در حالی است که میزان موفقیت شما در بخش مدیریت براساس نتایج نهایی ارزیابی خواهد شد. پس بهتر است تعارف را کنار گذاشته و از هر ابزاری برای تعامل با مخاطب‌تان استفاده کنید. وگرنه خیلی زود با مشکلات اساسی رو به رو خواهید شد.

بی‌شک کارآفرینان برای طراحی یک برنامه کاملاً آبدیت در حوزه فروش نیاز به کمک افراد متخصص دارند. توصیه ما در این میان برگزاری جلسات مشترک با اعضای تیم فروش‌تان است. اینطوری فرصت کافی برای نزدیک شدن به چشم انداز آنها را خواهید داشت. خب مگر یک کارآفرین به غیر از مدیریت تیم فروش به طور حرفه‌ای، آرزوی دیگری هم به عنوان یک مدیر مسئول دپارتمان فروش دارد؟

ارزیابی معیارهای نادرست: اشتباهات محاسباتی

آیا تا حالا پیش خودتان فکر کرده‌اید برای ارزیابی کار تیم فروش باید از چه معیارهایی استفاده کنید؟ بی‌شک خیلی‌ها در اولین قدم سراغ میزان سود خالص شرکت می‌روند. خب این معیار کمی به اندازه کافی منطقی به نظر می‌رسد، اما یادتان باشد سود نهایی به عملکرد سایر حوزه‌ها نیز بستگی دارد. مثلاً بخش بازاریابی یا روابط عمومی را در نظر بگیرید؛ اگر این دو بخش عملکرد خوبی نداشته باشند، تمام زحمات بخش فروش نقش برآب خواهد شد.

ما در این بخش به دنبال معیارهایی هستیم که نتیجه کار تیم فروش را به تنهایی بررسی کند. بهترین روش در این میان استفاده از پرسشنامه و همچنین انواع گفت‌وگوی کوتاه با مشتریان است. چنین امری به شما اجازه می‌دهد از یک چشم‌انداز کاملاً نزدیک اوضاع را بررسی کنید. به علاوه، دیگر پای بقیه معیارها وسط نخواهد بود.

قبول دارم ارزیابی‌ها جدگانه هر دپارتمان کمی عجیب به نظر می‌رسد، اما شما برای تشکیل یک تیم خوب باید دائماً اوضاع آن را سواى از بقیه بخش‌ها ارزیابی کنید. اینطوری نتایج بسیار مثبتی از نتیجه نهایی کار دست‌تان خواهد آمد.

بعد از اینکه نظر مشتریان درباره تیم فروش را جویا شدید، بد نیست کمی درباره تعهدات این تیم‌ها نیز فکر کنید. مثلاً اگر تیم فروش متعهد شده به هر قیمتی میزان فروش را در طول یک سال پیش روی ۱.۵ برابر کند، در پایان سال باید دستیابی شرکت به این هدف را زیر ذره بین ببرید. اگر هدف موردنظر محقق شده بود که همه چیز به خیر و خوشی تمام شده است. با این حال اگر اوضاع آنطور که شما انتظار داشتید پیش نرفت، باید از تیم‌تان سواالاتی درباره دلیل این اتفاق بپرسید.

ناهماهنگی با تیم بازاریابی: پیوندها را نادیده نگیرید

کارآفرینی و فعالیت در دنیای کسب و کار اصلاً یک کار انفرادی نیست. وقتی شما شرکتی تأسیس می‌کنید، باید از همان اول به فکر کار گروهی در بخش‌های مختلف باشید. مثلاً تیم روابط عمومی به طور سنتی باید رابطه نزدیکی با تیم خدمات پس از فروش داشته باشد. اینطوری امکان تعامل نزدیک میان اعضای این تیم‌ها ایجاد شده و کار هماهنگ تحویل مشتریان می‌دهید.

پیوند میان تیم فروش و بازاریابی آنقدر زیاد هست که جای چون و چرا نداشته باشد. معمولاً کسب و کارها برای فروش بهتر سراغ کمپین‌های بازاریابی می‌روند. در این میان اگر بازاریاب‌ها در نقطه نظرات فروشنده‌ها

بهره ببرند، اوضاع خیلی جالب‌تر پیش می‌رود. در نقطه مقابل، فروشنده‌ها نیز چشم‌انداز و زاویه دید بازاریاب‌ها را لازم دارند. بنابراین یک جاده دوطرفه میان تیم‌های مورد بحث شکل می‌گیرد.

اگر فکر کرده‌اید تیم فروش و بازاریابی باید کاملاً جدای از هم کار کنند،

سخت در اشتباهید؛ چراکه این روزها اصلاً از این خبرها نیست. در عوض ماموریت اصلی شما در این بخش ایجاد هماهنگی حداکثری میان تیم‌های فوق است. اصلاً به همین خاطر تا همین چند دهه قبل تیم بازاریابی و فروش در یک قالب مدیریت می‌شد. تفکیک آنها از هم امر تازه‌ای است که هنوز هم خیلی از شرکت‌ها آن را اجرایی نکرده‌اند.

کسب و کارهایی که در ابتدای راه هستند، لازم نیست همیشه تیم‌ها را طوری تفکیک کنند که مو لای درزش نرود. مثلاً اگر شما تازه اول راه هستید و تعداد اعضای تیم‌های بازاریابی و فروش‌تان اندک است، بد نیست به فکر ترکیب آنها با هم باشید. اینطوری ارتباط میان آنها سریع‌تر شده و دیگر لازم نیست برای مدیریت هر کدام وقت جداگانه بگذارید.

تلاش برای پیش‌بینی اوضاع: شما مدیر هستید نه پیشگو!

تیم‌های فروش باید براساس اطلاعات موجود در تلاش برای بهبود وضعیت کسب و کار از نظر تعامل با مشتریان و فروش محصولات باشند. در این میان برخی از کارآفرینان فکر می‌کنند باید ریز به ریز جزئیات آینده کسب و کار را پیش‌بینی کنند. این امر آنها را در موقعیت بسیار ترسناکی قرار داده و فشار مسئولیت مرگباری را ایجاد می‌کند.

یادتان باشند، شما اول از همه مدیر کسب و کار هستید. بنابراین نباید انتظاراتی مثل یک پیشگو از خودتان داشته باشید. چنین امری نه تنها فشار کاری شما را زیاد می‌کند، بلکه به مرور زمان انگیزه‌تان برای ادامه کار را نیز به طور چشمگیری کاهش می‌دهد.

فرمول طلایی ما در این بخش تقریباً ساده است. شما اول از همه باید وضعیت خودتان را در حوزه فروش روشن کنید. مدیران معمولاً وظیفه مدیریت و از همه معیتر هدایت تیم‌ها را برعهده دارند. بنابراین اصلاً نباید وارد فاز پیش‌بینی امور شوید. در عوض اجازه دهید اعضای تیم خودشان کارها را جلو برده و راهبردهای مناسب را انتخاب کنند. به زبان خودمانی، شما در این بخش باید به اعضای تیم تا جای ممکن آزادی عمل دهید. وگرنه اوضاع‌تان به مرور زمان با چالش‌های اساسی رو به رو می‌شود.

تعیین اهداف آرمانی: پای‌تان روی زمین باشد

وقتی کارآفرینان یک تیم را با هزار بدبختی تشکیل می‌دهند، معمولاً انتظارات بی‌نهایت آرمانی از آن دارند. این امر موجب می‌شود اهداف بی‌نهایت دور و درازی برای تیم فروش طراحی کنند. نتیجه امر هم معمولاً اعتراض گسترده اعضای تیم فروش و نهایتاً استعفاى آنهاست. پس قبل از اینکه کارتان به اینجا بکشد، بد نیست کمی در اوضاع‌تان تجدیدنظر کنید. مثلاً به جای اینکه اهداف بلندمدت برای خودتان تعریف کنید، کار را با اهداف ساده و کوتاه‌مدت جلو ببرید.

اجازه دهید از یک مثال ساده استفاده کنیم؛ وقتی مالکان تیم‌های ورزشی یک مربی تازه استخدام می‌کنند، انتظار روشنی از او دارند. معمولاً هیأت

مدیره تیم با توجه به پتانسیل و ظرفیت باشگاه اهداف واقع‌گرایانه‌ای را تعریف می‌کند. حالا اگر این وسط تیمی مثل سلتیک قصد داشته باشد قهرمان جام باشگاه‌های اروپا شود، احتمالاً هیچ سرمربی هدایت آن را قبول نخواهد کرد؛ چراکه اصلاً با حضور مدعیان قدرتمند، شانسش برای تیم سلتیک وجود ندارد.

شما به عنوان یک مدیر باید همیشه اهداف کسب و کارتان را کاملاً واقع‌گرایانه طراحی کنید. این امر به شما کمک می‌کند فشار اضافی را از روی دوش اعضای تیم برداشته و توانایی‌شان را معطوف به هدفی واقعی کنید. این نکته اهمیت بسیار زیادی برای اثرگذاری بر روی مخاطب هدف دارد؛ چراکه وقتی خیال اعضای تیم فروش از بابت منطقی بودن اهداف راحت باشند، انگیزه بیشتری برای تعامل مثبت با مخاطب هدف خواهند داشت.

بی توجهی به بازخوردها: اشتباهی مرگبار

آیا شما هم جزو آن دسته از مدیرانی هستید که فقط بازخوردهای مشتریان را مهم می‌دانند؟ خب در این صورت تا همینجا هم خیلی شانس آورده‌اید که بردتان کله یا نشده است؛ چراکه بازخوردهای کارمندان هم دقیقاً به اندازه نظرات مشتریان دارای اهمیت است.

کارمندان معمولاً زاویه دید بسیار بهتری در مقایسه با مدیران دارند؛ چراکه به طور روزمره با مشتریان سر و کار داشته و مذاق آنها را شناخته‌اند. حالا اگر یک مدیر اصرار کند که فقط به نظرات مشتریان دقت کند، کم کم شناخت دقیقش از مشتریان را از دست می‌دهد.

اگر اعضای تیم فروش نسبت به اهداف یا استراتژی‌های پیشنهادی شما انتقادات زیادی دارند، شاید بد نباشد به حرف‌شان کمی گوش دهید. این امر به شما کمک می‌کند تا خودتان را سرپا نگه داشته و ایرادات احتمالی کارتان را رفع کنید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و کمی اوضاع را به سود خودتان تغییر دهید.

سخن پایانی

تشکیل تیم فروش کاری نیست که هر کارآفرینی به سادگی از پس آن برآید. در این میان مشکلات متعددی نیز پیش روی هر کارآفرین قرار دارد. اگر به این سناریو احتمال اشتباهات مختلف را نیز اضافه کنیم، آن وقت یک تراژدی خالص خواهیم داشت. به همین خاطر ما در این مقاله سعی کردیم به برخی از اشتباهات رایج در زمینه تشکیل تیم فروش بپردازیم. حالا شما برخی از مهمترین اشتباهات در این حوزه را یاد گرفتید و دست کم دور آنها را خط خواهید کشید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله به بردتان خورده باشد. مثل همیشه اگر سوال تکمیلی داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده پاسخگویی به شما هستند.

منابع:

https://blog.hubspot.com/sales/scaling-sales-team-mistakes

https://www.score.org/resource/blog-post-mistakes-avoid-when-hiring-your-first-sales-team

با حضور عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام:

یادواره شهدای جهادکشاورزی استان مرکزی و دستگاه های تابعه برگزار شد



چراکه با گذشت زمان و به برکت وجود شهیدان هم‌اکنون ایران به نقطه‌ای نورانی در جغرافیای زمین مبدل شده و نقطه امید و آرزوی انسان‌های حق گراست.

مظفر امامه داد: خانواده شهدا شهید دادند اما بدانند مزایای فراوانی هم برای شهید و خانواده‌ها باقی مانده است. یکی از این مزایا این است که خداوند وعده داده شهدای شما نمرده‌اند پس به زبان نگویید که شهیدان شما مرده‌اند و این در آیاتی از قرآن هم بیان شده است. شهیدان برای کسب نام و نان به شهادت نرسیدند، آنان برای نام خدا و حرست از آرمان‌های الهی و وحیانی و نظام الهی و همچنین حرست از ولایت قبیله جان خود را از دست دادند و امروز وظیفه ما پاسداری از خون شهیدان و زنده نگه داشتن یاد آنان است.

وی تأکید کرد: شهیدان در جوار حق ارمیده و با خون خود بهشت ابدی خریدند و با خدای متعال معامله کردند پس به آنها افتخار کنید، بویژه اینکه هر کسی لایق این درجه رفیع نیست و توفیق شهادت نصیب هر کسی نمی‌شود. مظفر خاطرنشان کرد: مردم غزه با استقامت و پایداری توانستند در مقابل رژیم بر قدرت استکبار بایستند و پیروز شوند و آنان را این چنین سرفراکنده کنند. عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام گفت: عزت و سربلندی در سایه فداکاری عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام رقم می‌خورد و مفتی که در یک کشور اسلامی حضور در صحنه و استقامت و فداکاری و پیروزی، در مقابل حمله‌های دشمن بایستد زندگی می‌کند، باید با مقاومت و نفوذناپذیری، در مقابل حمله‌های دشمن بایستد و عقب‌نشینی نکندوی بیان کرد: استقامت و پایداری در راه حق در کشور ما روح پیدا کرده و این استقامت، فشاری که از سوی جبهه استکبار به این کشور تحمیل می‌شود را خنثی کرده است.

