

سرمقاله

یک‌سالگی دولت چهاردهم

ایمان ولی‌پور پژوهشگر اجتماعی

از نیمه تیرماه سال گذشته که «مسعود پزشکیان» در انتخابات ریاست‌جمهوری به پیروزی رسید و پا به ساختمان پاستور گذاشت، تا نیمه تیرماه اسسال که آتش‌بس بین ایران و اسرائیل به سومین هفته خود رسیده است، یک سال سخت و دشوار بر دولت چهاردهم سپری شده است. مطمئنا «پزشکیان» حتی در بدترین کابوس‌هایش هم نمی‌دید که در فردای مراسم تحلیف، «اسماعیل هنیه» در شهر تهران ترور شود و پا در مועد یک‌سالگی دولتش، اسرائیل به ایران حمله کند و تاسیسات هسته‌ای ایران، بمباران شود. این یک سال، یکی از پرآشوب‌ترین دوره‌های تاریخ معاصر ایران محسوب می‌شود و شوربختانه این فضای ابهام، باتکلیفی و نااطمینانی همچنان ادامه دارد. براساس نظریه «تالکوت پارسونز» جامعه‌شناس آمریکایی قرن بیستم، هر جامعه‌ای از چهار خرده‌نظام اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و اجتماعی تشکیل شده که با یکدیگر تعامل دارند و بر هم تأثیر می‌گذارند. از تعامل پویای میان این خرده‌نظام‌هاست که تعادل و پایداری جامعه ممکن می‌شود و خرده‌نظام سیاسی در مسیر مطالبات اجتماعی و خواسته‌های مردم، حرکت می‌کند.

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



بورس تهران مجددا کانال ۲.۷ میلیون واحدی را پس گرفت کوچ نقدینگی به سمت صندوق‌ها

یک‌سالگی دولت چهاردهم

تبدیل شود، نیازمند پاسخ مثبت دولت و مطالبه‌گری مردم است. اصولا رابطه میان دولت و ملت، یک رابطه دیالکتیکی است. نقطه عزیمت این روند دیالکتیکی و عنصر پیش‌برنده آن، شهروندان و مردم هستند که باید مطالبه‌گری کنند و نظام سیاسی را ملزم به بازنگری و اصلاح رویکردهای ناکارآمد گذشته نمایند. متأسفانه به دلیل رسوب سال‌ها فرهنگ استبدادی در ناخودآگاه جمعی ایرانیان، اصلا پذیرش دیگری در متن جامعه اتفاق نمی‌افتد که بعد بخواهد دیالوگ و گفت‌وگویی انجام شود و در نهایت، این گفت‌وگو به رشد و توسعه بینجامد. پذیرش دیگری، یعنی پذیرفتن تفکر مخالف و پذیرفتن تفکر مخالف، یعنی پذیرش چندصدایی و پلورالیسم، به دلیل ضعف جامعه مدنی به نظر می‌رسد ما به‌جای مفهوم «شهروندی» با پدیده «شهروندی» مواجه هستیم. گویا منطق دیالکتیک در فرهنگ و اندیشه ایران‌زمین، معیوب است و وقفه و گسست، جای «تزل»، «آنتی‌تزل» و «سنتزل» را گرفته‌اند. اگر خرده‌نظام سیاسی به مطالبات مردم توجه کند، قطعا رشد و توسعه رخ خواهد داد، اما اگر

از کنار واقعیت‌های بیرونی بگذرد و جامعه مدنی و طبقه متوسط - به‌عنوان موتور محرک تحولات جامعه - را به حاشیه براند، خود را به شکل از بین رفتن مشروعیت در خرده‌نظام سیاسی و گسترش رانت و فساد در خرده‌نظام اقتصادی، نشان خواهد داد. به قول معروف، واکنش منطقی هر افراطی، نوعی تقریط است. به نظر می‌رسد بند ناف ما را با غفلت بریده‌اند. جدا از غافلگیری آغاز جنگ که در باسداد جمعه ۲۳ خردادماه، خواب را از چشم همه ایرانیان ربود، نمونه بازار و دیگر این غافلگیری، همین اخراج دسته‌جمعی مهاجران افغان پس از پایان جنگ ۱۲ روزه است. با وجود آنکه جامعه‌شناسان و کارشناسان علوم اجتماعی از سال‌ها پیش، نسبت به پیامدهای مخرب این مهاجرت بی‌رویه و توده‌ای، هشدار داده بودند، اما صدای منتقدان دلسوس هرگز شنیده نشد و نظام تصمیم‌گیری کشور، تازه بعد از جنگ ایران و اسرائیل که بسیاری از اتباع غیرمجاز در نقش ستون پنجم دشمن رفتار کردند، متوجه ابعاد امنیتی این بحران شد و حال به جای آنکه طی یک

از مدیریت بحران تا میدان تخریب

روابط خارجی شده بودند.

دقیقا همین الگوی تخریب، پس از گفت‌وگوی اخیر رئیس‌جمهور با خبرنگار شناخته‌شده آمریکایی، با شدتی دوجندان ادامه یافت. رئیس‌جمهور در آن گفت‌وگو از ضرورت تجدیدنظر در الگوهای دیپلماتیک کشور و عبور از بن‌بست‌های سنتی سخن گفت؛ سخنانی که به هیچ‌وجه، خارج از چارچوب قانون اساسی نبودند و حتی در غرف نخبگان دیپلماسی بین‌الملل، رویکردی عقلانی، صریح و مبتنی بر منافع ملی ارزیابی شدند، اما منتقدان به‌جای تحلیل محتوایی مصاحبه، آن را به ابزاری برای زدن برچسب‌هایی همچون «سازش»، «نفوذ» و حتی «خیانت» بدل کردند. موجی آغاز شد که هدف آن، نه نقد سیاست، بلکه ترور شخصیت رئیس‌جمهور بود. اوج این عملیات تخریب در سخنان حیرت‌انگیز برخی افراد نمایان شده؛ از جمله یکی از چهره‌های نظامی و دیپلماتیک سابق که ادعاهایی عجیب و البته فاقد ارزش را مطرح کرد: از نسبت‌دادن پروژه نابودی جمهوری اسلامی به رئیس‌جمهور گرفته تا پیوند جعلی میان ژن هخامنشی و خون امام حسین(ع) او حتی مدعی شد که «تمام فرماندهان نظامی پیش از جنگ حذف شده‌اند» و این یعنی «کودتا»! ادعایی بی‌پایه که در امتداد آن، بیانی سراسر بهتان مطرح شد: «باید علیه کودتا، کودتا کنیم؛ و گرنه دولت پزشکیان، ایران را لیبی می‌کند»

سازوکار متعارف و قانونی و در نهایت آرامش و احترام و با محوریت «سازمان ملی مهاجرت»، خروج مهاجران غیرمجاز رقم بخورد، متأسفانه به اخراج دسته‌جمعی آنها بسنده شده و بیم آن می‌رود که این برخورد قهری و نگاه از بالا به پایین، همه این اتباع مهاجر را در آینده نزدیک به نیروی بالقوه دشمن بدل نماید. اگرچه اتباع غیرمجاز در این ماجرا، قصوری نابخشودنی مرتکب شدند، اما محدود کردن پروژه نفوذ دشمن به مهاجران افغان، فرار از پاسخگویی و دادن درس غلط به مخاطب است. نفوذی‌ها در ساختار رسمی کشور به شکل و شمایل افغانه نیستند، آنها چهره‌ای آشنا و ظاهری انقلابی دارند و غالبا همان شعارهای تند و دواژه را سر می‌دهند. از نسوی دیگر، در میان این مهاجران افغان نیز نیروی انسانی جوان و کارآمدی وجود دارد که باید آنها را حفظ کرد و در روند توسعه ایران به کار گرفت.

و نکته آخر آنکه اگر تا پیش از این، رسانه‌ها در جنگ‌های کلاسیک عموما در پشت جبهه و در مقام انتقال‌دهنده پیام فعالیت

این سطح از گفتار، آشکارا فراتر از مرز نقد سیاسی است. آنچه شنیده شد، دیگر تحلیل نبود، بلکه شورش علیه جمهوری بود. شورش‌ی که نه فقط اراده مردم را نادیده می‌گیرد، بلکه ساختار رسمی حاکمیت را نیز در مظان اتهام قرار می‌دهد. این سخنان از زبان کسی بیان شد که سال‌ها در متن ساختار بوده و حالا، زبان خشونت و تفرقه را برگزیده است. در ادامه همین روند، اظهارنظر تکان‌دهنده یکی از اعضای شورای شهر رشت نیز بر نگرانی‌ها افزود؛ او صریحا خواستار آن شد که «اسرائیل، پزشکیان را ترور کند!» چنین جمله‌ای، نه‌تنها سخیف و مغایر با موازین اخلاقی و انسانی است، بلکه رسما در تعارض با امنیت ملی و قانون اساسی قرار دارد. اینکه علنا چنین دعوتی به ترور رئیس‌جمهور بیان می‌شود، نشانه‌ای واضح از افراطی‌شدن بخشی از گفتمان سیاسی کشور است.

آنچه اکنون در حال وقوع است، یک جنگ روانی تمام‌عیار داخلی علیه رئیس‌جمهور منتخب مردم است؛ جنگی که در آن به‌جای رقابت سالم سیاسی، از ابزارهایی چون برچسب‌زنی، تحریف، تهمت، حذف و حتی تحریک به خشونت استفاده می‌شود. هر گامی که دولت برای تنش‌زدایی برمی‌دارد، بهانه‌ای برای حمله می‌شود. مصاحبه رئیس‌جمهور با رسانه‌های بین‌المللی، گفت‌وگو درباره کاهش فشار اقتصادی و تأکید بر تعامل عزت‌مندانه با جهان، همگی در تیررس حملاتی قرار گرفته‌اند که به

چرا خودروهای وارداتی را در سطح شهرها نمی‌بینیم؟

بازار خودرو در رکود کامل

بازار خودرو همچنان در رکود کامل قرار دارد و این موضوع، ربطی به دوران جنگ و پس از جنگ ندارد. افزایش قیمت کارخانه‌ای خودروها، واردات محدود خودرو و کیفیت پایین محصولات، هیچ کدام رونقی به بازار نداده‌اند و گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که بسیاری از نمایشگاه‌داران اتومبیل در حال تعطیلی یا تحویل واحدهای صنفی خود هستند. رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و...

وقتی نرخ سود تامین مالی در اقتصاد ایران بالاست

گریز گاه مالی رشد اقتصادی

فرصت امروز: در پایان هفته گذشته، نرخ بهره بین بانکی پس از مدت‌ها کاهش یافت و به سطح ۲۳،۹۰ درصد رسید. نرخ بهره در واقع، قیمت پول بین بانک‌هاست و همانطور که شهروندان در هنگام کمبود نقدینگی از بانک‌ها وام می‌گیرند، بانک‌ها نیز در زمان بحران نقدینگی می‌توانند وام بگیرند و یا به یکدیگر وام دهند. به این بستری، بازار بین بانکی گفته می‌شود. وقتی که بانک‌های بیشتری دچار کمبود نقدینگی شوند، تقاضای پول در بازار بین بانکی افزایش می‌یابد و همین مسئله منجر به افزایش نرخ بهره بین بانکی می‌شود. نرخ بهره بین بانکی، طبق هدفگذاری بانک مرکزی می‌تواند بین ۲۳ تا ۲۴ درصد باشد. هر چقدر نرخ بهره به سقف ۲۴ درصد نزدیک‌تر شود، می‌توان گفت که فشار نقدینگی در شبکه بانکی افزایش یافته است. نرخ سود بالا در اقتصاد ایران، دلایل مختلفی دارد و نرخ سود بیش از هر چیز، تحت تأثیر نرخ تورم انتظاری است. وقتی تورم انتظاری بالا باشد، هزینه فرصت سپرده‌ها بیشتر است...

برای حفظ پایداری و تاب‌آوری بنگاه‌ها در شرایط جنگی چه باید کرد؟

سایه ژئوپلیتیک بر اقتصاد ایران

مدیریت و کسب‌وکار

علم فروش در دنیای امروز

تصویر کلاسیک یک فروشنده موفق را در ذهن خود مجسم کنید: یک فرد کارزماتیک با اعتماد به نفس و همیشه در حال حرکت که با تکیه بر استعداد ذاتی شبکه ارتباطات و قدرت چانه‌زنی خود معاملات را یکی پس از دیگری به سرانجام می‌رساند. این، تصویر یک قهرمان فروش است؛ یک هنرمند که گویی با جادو «ته» را به «بله» تبدیل می‌کند. برای دهه‌ها بسیاری از شرکت‌ها موفقیت خود را بر پایه پیدا کردن و استخدام همین قهرمانان بنا کرده‌اند، اما این مدل یک ایراد مرگبار دارد: این یک هنر است، نه یک علم. این فرآیند، غیرقابل پیش‌بینی، غیرقابل تکرار و به شدت وابسته به افراد است. وقتی قهرمان شما شرکت را ترک کند، جادو نیز همراه او می‌رود. اما برندهای پیشرو درک کرده‌اند که فروش، نباید یک هنر جادویی باشد. فروش باید یک فرآیند صنعتی و علمی باشد؛ مانند یک کارخانه تولیدی پیشرفته. در این کارخانه به...

می‌کردند، حالا در دوره جنگ‌های ترکیبی، خود به بخشی از میدان نبرد بدل شده‌اند. این تقابل رسانه‌ای در میدان جنگ نرم، در صحنه جنگ ایران و اسرائیل آشکارا به چشم آمد. متأسفانه در فضایی که مرجعیت رسانه‌ای (از چند سال پیش) به بیرون از مرزهای کشورمان منتقل شده و صداسیما کماکان رویکرد یکطرفه خود را ادامه می‌دهد و تحلیل را فدای ایدئولوژی می‌کند، شبکه‌هایی همچون «ایران اینترنشنال» مجال عرضه پیدا کرده‌اند و عملا جنگ روانی به راه انداخته‌اند؛ رسانه‌ای که نه بر پایه روزنامه‌نگاری و جریان آزاد اطلاعات، بلکه در قالب پروپاگاندای رسانه‌ای و با دستور کار عملیات روانی، فعالیت می‌کند. در جنگ ایران و اسرائیل که در رسانه‌های ارزشی به جنگ تحمیلی دوم و در رسانه‌های غربی به جنگ ۱۲ روزه (در ادامه جنگ شش روزه، جنگ ۳۳ روزه و...) معروف شده، این پروپاگاندای رسانه‌ای بیش از همیشه به چشم آمده است. رسانه‌ها، رکن چهارم دموکراسی و چشم همیشه بیدار جامعه هستند.

هیچ روی نمی‌توان گفت هدف‌شان اصلاح امور است. اکنون پرسش صریحی پیش روی ماست: آیا پروژه‌های هدفمند برای حذف رئیس‌جمهور از صحنه سیاسی کشور، بخشی از رقابت سالم سیاسی و مکانیسم مردم‌سالاری است؟ یا بخشی از پروژه‌ای بزرگ‌تر، نه فقط تضعیف جمهوری و رأی مردم، بلکه تضعیف و عبور از کلیت نظام و حاکمیت؟ آری، رئیس‌جمهور باید نقد شود اما نقدی مبتنی بر منطق، انصاف، تحلیل و التزام به قانون اساسی؛ نه با هتاک، برچسب و تحریک به خشونت و تهدید و حتی تقاضای ترور؛ زمانی که تریبون‌های رسمی به ابزار شفاف و عناد بدل می‌شوند، باید فکری کرد. می‌دانیم، آنان که چشم طمع به این آب و خاک دوخته‌اند، از هر سو کمین کرده‌اند و دیدیم در جنگ ۱۲ روزه چه کردند. امروز، کشور بیش از هر زمان به انسجام ملی نیازمند است. انسجام، نه به معنای تک‌صدایی، بلکه به معنای پایبندی به قواعد اخلاقی، انسانی و قانونی و درک صحیح از مولفه‌های ارتقای توان ملی است. امروز حمله به «پزشکیان»، تضعیف دولت در شرایط جنگ است و اگر امروز میدان مدیریت به میدان تخریب بدل شود و خدایی ناکرده تزلزل یا رخنه‌ای ایجاد شود، دود آن به چشم مردم رفته و منافع آن برای متجاوزان خواهد بود. نمی‌توان ادعای وطن‌دوستی داشت و همزمان دولت فعال در جنگ را تخریب و بیگانه را شادمان ساخت.



آیا قیصر جدید در واشنگتن ظهور کرده است؟

عبور ترامپ از نقطه بی‌بازگشت

ترامپ را آگوستوس می‌دانند که قدرت جمهوری را در یک فرد اقتدار‌گرایی واحد متمرکز کرد یا یک کالیگولای ظالم و دمدمی‌مزاج و یا یک عوام‌فریب به سبک تیبریوس گراکوس یا پابلیوس کلودیوس پولچر، اما بیشتر اوقات او را با ژولیوس سزار مقایسه می‌کنند که در سال ۴۹ پیش از میلاد، سربازانش را از رود روبیکن عبور داد. به گزارش «فارن‌پالیسی» در ماه آوریل در حالی که اقتصاد جهانی از تعرفه‌های دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا آسیب می‌دید، جاک شومر، رهبر اقلیت سنا در شبکه اجتماعی ایکس، نوشت: «رون ساز می‌زد. ترامپ گلف بازی می‌کرد.» او به سنتی طولانی از مقایسه ترامپ با رومیان باستان پیوست. ترامپ را آگوستوس می‌دانند که قدرت جمهوری را در یک فرد اقتدار‌گرایی واحد متمرکز کرد یا یک کالیگولای ظالم و دمدمی‌مزاج و یا یک عوام‌فریب به سبک تیبریوس گراکوس یا پابلیوس کلودیوس پولچر، اما بیشتر اوقات او را با ژولیوس سزار مقایسه می‌کنند که در سال ۴۹ پیش از میلاد، سربازانش را از رود روبیکن عبور داد؛ رودی که مرز میان استان گل این‌سوی آلب و سرزمین‌های تحت کنترل مستقیم رم بود. با عبور دادن یک لژیون از روبیکن، سزار قوانین محدودکننده قدرتش را شکست. به‌گفته سوئیتونیوس (مورخ رومی)، سزار هنگام عبور از رودخانه، گفت: «تاس انداخته شد.» او پس از پنج سال جنگ داخلی، در سال ۴۴ پیش از میلاد به‌عنوان دیکتاتور مادام‌العمر اعلام شد و مدت کوتاهی بعد به‌طور معروفی ترور شد.

شباهت‌های میان سزار و ترامپ، چنان جذاب بوده که این مقایسه فروپاشیده و معکوس شده است. حالا سزار را با ترامپ مقایسه می‌کنند. در یک تولید تئاتری از نمایشنامه ژولیوس سزار شکسپیر در سال ۲۰۱۷ و یک مستند «بی‌بی‌سی» درباره دیکتاتوری سزار در سال ۲۰۲۲، این دو چهره به‌طور آشکار با هم یکی دانسته شده‌اند. ما نمی‌دانیم تاریخ دقیق عبور سزار از روبیکن چه زمانی بود و حتی محل دقیق عبور را هم نمی‌دانیم، اما ترامپ همان‌طور که مری ال ترامپ، روانشناس و نویسنده و برادرزاده رئیس‌جمهور اشاره کرده، روبیکن‌های زیادی داشته است. تقریباً هر چند هفته یکبار، یک کارشناس اعلام می‌کند که ترامپ از روبیکنی جدید عبور کرده است. این ارجاعات چنان فراوان بوده که فقط چند روز پس از آن سبب شومر در مقایسه ترامپ با نرون، میشل رنه سالزمن تاریخ‌نگار، مقاله‌ای برپشور در ژو‌کالو پابلیک اسکوئر منتشر کرد با عنوان «دست از مقایسه قانون شکنی ترامپ با عبور سزار از روبیکن بردارد.»

استفاده از استعاره روبیکن محدود به منتقدان ترامپ نیست. آشوبگران ششم ژانویه ۲۰۲۱ پرچم‌هایی با هشتک محبوب #CrossTheRubicon در دست داشتند که نشانگر همه‌گیری گفت‌وگان روبیکن در محافل آنلاین راست افراطی است؛ موضوعی که در سال ۲۰۱۸ در کتاب «همه مردان سفیدپوست مرده نیستند» بدان پرداخته شد. در سال ۲۰۲۲، تیوت گینگریج در نشریه «نیوزویک» این پرسش را مطرح کرد که آیا یورش افبی‌آی به مارالاگو یک لحظه روبیکن بوده است یا خیر؟ و در سال ۲۰۲۴، «واشنگتن تایمز» سر مقاله‌ای منتشر کرد با عنوان «موثرات‌ها با حکم گناهکار بودن ترامپ از روبیکن عبور کردند.»

انتقاد سالزمن به استعاره روبیکن، این است که این استعاره به اندازه کافی مفهوم را بیان نمی‌کند. او استدلال می‌کند که سزار اساساً می‌خواست نظام سیاسی روم را حفظ کند و فقط خودش در رأس قدرت باشد: «وقتی سزار از روبیکن عبور کرد، هدفش مشخص و محدود بود. او هیچ علاقه‌ای به بازسازی جمهوری یا بهبود کردن سازوکار سیاست روم نداشت. تنها می‌خواست ارتشش را همراه ببرد تا در انتخابات کنسولی شرکت کند.» به گفته سالزمن، جاهطلبی‌های ترامپ بسیار گسترده‌تر است: «برخلاف اهداف محدود سزار در سال ۴۹ پیش از میلاد، ترامپ می‌خواهد تغییرات وسیعی در جمهوری ما ایجاد کند. از زیر و رو کردن دهه‌ها سیاست خارجی و آژانس‌های فدرال قانونی گرفته تا تحقیقات پزشکی، آموزش و قانون.»

نقدکردن این مقایسه بین ترامپ و سزار، کار دشواری نیست. هر دو پوپولیست بودند، اما ترامپ همچنین یکی از نامحبوب‌ترین رؤسای‌جمهور تاریخ است؛ میزان محبوبیت او در ۱۰۰ روز نخست ریاست‌جمهوری‌اش، پایین‌ترین رقم در ۸۰ سال گذشته بود. در مقابل، سزار پایگاه حمایتی گسترده‌ای داشت، هم به‌عنوان حامی سخاوتمند و هم یک سردار نامدار. هر دو بسیار ثروتمند بودند، اما سزار به‌عنوان یک استراتژیست نظامی در خشان و مردی دانش‌دوست شناخته می‌شد که حتی نزد کسانی چون سیسرو هم احترام داشت. نامه‌های سیسرو به سزار، پر بود از ارجاعات فاضلانه به ادبیات یونانی (شاید سزار واقعا هنگام عبور گفته باشد: «تاس انداخته شد» که نقل قولی از منادر، کمدین یونانی است). اما در نهایت چنین موضوعی‌هایی تا حدی بی‌ثمر به نظر می‌رسد. بدیهی است ترامپ شبیه دیکتاتوری از نظام سیاسی کلاما متفاوت و بیش از ۲ هزار سال پیش نیست (هرچند هر دو کمی درباره ریزش موهای‌شان حساس بودند). تلاش برای پیش‌بینی آینده از طریق نگاه به روم باستان، اقدامی قابل درک اما بی‌فایده است. همان‌طور که تاریخ‌نگار ربانن گارت جونز در کتاب تازه‌اش «همه راه‌ها به روم ختم می‌شود» استدلال می‌کند، تاریخ غنی و طولانی‌ای وجود دارد که امپراتوری‌ها خود را در گفتگو با روم تعریف می‌کنند و روم را به‌عنوان نمادی برای بیان قدرت امپراتوری به کار می‌برند. به‌نظر می‌رسد معنای روم، در نگاه بیننده است.

تمام این مقایسه‌های روبیکن چه معنایی دارند؟ به نظر می‌رسد مفسران می‌خواهند اعلام کنند که این لحظه، این اقدام و این رویداد یک نقطه بی‌بازگشت است که نویدبخش تغییرات عظیم خواهد بود. شاید حق با آنها باشد، هرچند درس‌های رویدادهای تاریخی اغلب برای کسانی که در دل آنها زندگی می‌کنند مبهم است. شاید برای رومیان دهه ۴۰ پیش از میلاد هم عبور سزار از روبیکن فقط یکی از سلسله‌رویدادهایی بود که فقط غیرقابل تصور به نظر می‌رسید و همه هنجارها و قواعد پذیرفته‌شده را از بین می‌برد. شاید آنها هم همان قدر که ما امروز احساس بی‌ثباتی می‌کنیم، سرگردان بودند و با ناامیدی در پی مقایسه‌ای تاریخی می‌گشتند تا زمانه خود را درک کنند و برای بی‌سابقه‌ترین رخدادها یک سابقه بیابند.

به گفته تاریخ‌نگار یونانی، پولیبیوس، وقتی ژنرال رومی اسکپیون به ویرانه‌های کارتاژ مغلوب‌شده نگاه می‌کرد، بینی از هومر را نقل کرد که درباره اجتناب‌ناپذیری سقوط تروا بود؛ شاید معاصران سزار هم کار مشابهی انجام می‌دادند. به نظر می‌رسد این مقایسه‌ها نشانگر بهبودی فلج‌کننده اما افواگر تلاش برای قرار دادن لحظه حال در مقایسه با گذشته کلاسیک است. مثل اکثر مقایسه‌ها، مقایسه ترامپ و سزار در نهایت بیشتر درباره فردی که این مقایسه را انجام می‌دهد اطلاعات می‌دهد تا درباره یکس از این دو رهبر. استعاره روبیکن آنقدر زیاد استفاده شده که اگرچه ممکن است برای برخی افراد اهمیت نداشته باشد، اما از حدی گذشته که بتواند به عنوان شیوه‌ای معنادر برای توضیح احساس عبور روزانه از خطوط قرمز دموکراسی عزیز کارکرد داشته باشد. شاید درس استعاره‌های روبیکن این باشد: وقتی از سوی چه استفاده می‌شود، نشانگر احساس ناراحتی از اقدامات ترامپ است. وقتی راست‌گرایان به کار می‌برند، نشانه تمایل آنها به اقدام جمعی است، حتی اگر به خشونت منجر شود. شاید آشوبگرانی که بنرها را حمل می‌کنند، درس‌های تاریخ را بهتر از مفسران و تاریخ‌نگاران فهمیده باشند. فقط زمان این را مشخص خواهد کرد.

برای حفظ پایداری و تاب‌آوری بنگاه‌ها در شرایط جنگی چه باید کرد؟

سایه ژئوپلیتیک بر اقتصاد ایران



* سیاست‌های تجاری و تأمین کالا باید بر تضمین جریان واردات کالاهای حیاتی، تنوع‌بخشی به مسیرهای تجاری و حمایت از صادرات غیرنفتی در تأمین ارز تمرکز داشته باشند. همزمان، باید فرآیندهای اداری و گمرکی برای شرایط بحرانی بازطراحی شود و سازوکارهایی مانند تهاتر و توافق‌های منطقه‌ای به کار گرفته شود. در این حوزه نیز تقدم با کارکرد استراتژیک تجارت است، نه صرفاً باز بودن مرزها یا رشد صادرات به‌هر قیمتی.

* بخش انرژی به‌عنوان یکی از حساس‌ترین بخش‌ها در شرایط بحران، نیازمند طراحی دوگانه‌ای است که هم واکنش اضطراری در کوتاه‌مدت و هم اصلاح ساختاری در میان‌مدت را شامل شود. سیاست انرژی نمی‌تواند صرفاً ادامه وضع موجود باشد، بلکه باید براساس منطق اقتصاد تاب‌آوری، هم از ناترازی ساختاری پرهیز کند و هم از بروز شوک عرضه در شرایط بحران، جلوگیری نماید.

* نقطه پیوند همه سیاست‌های فوق، انسجام و هماهنگی سیاستی است. بدون تعریف ساختارهای تصمیم‌گیری سریع، قاعده‌گذاری در شرایط بحران و ایجاد چابکی، امکان تحقق هیچ‌یک از سیاست‌ها وجود ندارد. از این‌رو تأکید می‌شود که موفقیت اقتصادی در مواجهه با بحران ژئوپلیتیکی، صرفاً فنی یا اقتصادی نیست، بلکه مستلزم حکمرانی چندسطحی منسجم در فرماندهی واحد، مأموریت‌گرایی مشخص و پاسخ‌گویی مؤثر است.

* در شرایط جنگ، حمایت از کسب‌وکارهای خرد و متوسط از اهمیت راهبردی بالاتری نسبت به بنگاه‌های بزرگ برخوردار است؛ چراکه این بنگاه‌ها به‌رغم آسیب‌پذیری بیشتر، نقشی کلیدی در حفظ پیوستگی زنجیره‌های تولید، اشتغال، تأمین نیازهای پایهای جامعه و پایداری اقتصادی ایفا می‌کنند. برخلاف شرکت‌های بزرگ که از منابع، ذخایر و ابزارهای گسترده‌تری برخوردارند، بنگاه‌های کوچک و متوسط، فاقد چنین پشتوانه‌هایی هستند و بدون مداخله فوری دولت به‌سرعت از چرخه فعالیت حذف می‌شوند. از این‌رو، تمرکز سیاست‌های حمایتی بر بنگاه‌های خرد، نه‌تنها به‌منزله محافظت از بدنه اصلی اشتغال و معیشت است، بلکه شرط ضروری برای حفظ حداقل کارکرد اقتصاد در شرایط بحران و جلوگیری از فروپاشی ساختار اجتماعی و اقتصادی است.

* نظرات و مطالبات فعالان اقتصادی که از سوی اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های صنفی جمع‌آوری شده، تصویر روشنی از بحران فراگیر در سه سطح حیاتی «تجاری-ارزی»، «مالی-پولی» و «قانونی و حقوقی» ارائه می‌دهد. در سطح نخست، بنگاه‌ها به‌شدت از اختلال در زنجیره تأمین مواد اولیه، دیوبی اقلام در گمرک و کمبود ارز ترجیحی برای واردات کالاهای حیاتی رنج می‌برند؛ مسائلی که مستقیماً ناشی از ناطلمیانی ارزی، سخت‌گیری‌های گمرکی و تأخیرهای بوروکراتیک هستند. در سطح دوم، مشکلات مالی، شامل کاهش شدید نقدینگی، ناتوانی در ایفای تعهدات بانکی و فشار فرایزنده مالیاتی و بیمه‌ای، تهدیدی جدی برای بقا و تداوم فعالیت تولیدی به شمار می‌رود. در سطح قانونی و حقوقی، بنگاه‌ها با نارسایی در سازوکارهای حقوقی، فقدان چتر حمایتی بیمه‌ای در برابر حوادث ناشی از جنگ و تمرکز بیش از حد تصمیم‌گیری در سطح مرکزی مواجه هستند. همه این موارد، حاکی از آن است که در شرایط بحران، فعالان اقتصادی خواستار مجموعه‌ای از سیاست‌های حمایتی فوری، تسهیلگر و منعطف هستند تا امکان پایداری فعالیت اقتصادی، حفظ اشتغال و جلوگیری از فروپاشی زنجیره‌های تولید و توزیع، فراهم شود.

این کانال‌ها می‌توانند اثرات تقویتی بر یکدیگر بگذارند و چرخه‌ای از بی‌ثباتی خودتقویت‌شونده ایجاد کنند. به‌طور خاص، ناطلمیانی در سطح انتظارات می‌تواند به جهش تقاضای سفته‌بازانه در بازارها دامن بزند که خود عامل تشدید نوسانات نرخ ارز و تورم خواهد بود. از سوی دیگر، محدودیت‌های عرضه و تجارت خارجی، به اختلال در تأمین کالاهای اساسی و کاهش ظرفیت تولید منجر می‌شود. بنابراین، تحلیل دقیق این کانال‌ها، شرط لازم برای تدوین بسته‌ای از سیاست‌های مؤثر و هدفمند است.

* پاسخ سیاستی به بحران باید در سه افق زمانی طراحی شود تا هم واکنش اضطراری کوتاه‌مدت را پوشش دهد، هم مسیر بازسازی میان‌مدت را هموار سازد و هم الزامات مواجهه پایدار با ناطلمیانی بلندمدت را فراهم کند. در افق کوتاه‌مدت، اولویت اصلی جلوگیری از گسترش بی‌ثباتی به کل بدنه اقتصاد، مهار نوسانات بازار ارز، تأمین نقدینگی هدفمند برای بنگاه‌های حیاتی و تسهیل تجارت اضطراری برای واردات کالاهای استراتژیک است. در افق میان‌مدت، باید ترکیب منابع و مصارف دولت، ساختار مشوق‌های تجاری و نظام توزیع بازاریابی شود. در بلندمدت نیز اصلاح حکمرانی مالی، طراحی قواعد سیاست‌گذاری بحران‌پذیر و مقاوم‌سازی زیرساخت‌ها باید در دستور کار قرار گیرد.

* ثبات اقتصاد کلان، پیش‌شرط موفقیت هرگونه مداخله بخشی است و بدون طراحی یک چارچوب تثبیت‌گری کلان، حتی سیاست‌های حمایتی می‌توانند به منبع جدید بی‌ثباتی تبدیل شوند. تجربه کشورهای درگیر با جنگ نشان می‌دهد که اجرای برنامه‌های حمایتی با بازتوزیع در غیاب ثبات مالی و پولی یا بی‌ثا می‌ماند یا با فشارهای تورمی، تضعیف نرخ ارز و تخریب اعتماد عمومی همراه می‌شود. در چنین شرایطی، سیاست مالی باید بربنمای مأموریت‌های بحرانی بازتعریف شود، سیاست پولی باید هم‌زمان نقدینگی و انتظارات را مدیریت کند و سیاست ارزی باید از بی‌ثباتی سیستمی جلوگیری نماید.

* در حوزه سیاست مالی، ضرورت دارد مخارج عمومی به‌گونه‌ای اولویت‌بندی شوند که اهداف امنیتی، سلامت عمومی، تأمین کالاهای حیاتی و حفظ حداقل فعالیت تولیدی تضمین شود. در حالی که ساختار تأمین مالی نیز با روش‌هایی مانند اوراق هدفمند، منابع پایدار و بودجه‌ریزی مأموریت‌محور بازاریابی گردد. دولت نیاز دارد که ضمن واکنش سریع به شرایط، تعهد خود به بازگشت به قاعده در دوره ثبات را حفظ کند تا از بی‌انضباطی مزمن پرهیز شود.

* سیاست پولی باید با رویکردی فعال، ضمن جلوگیری از انجماد اعتباری و رکود، انتظارات تورمی را نیز در سطحی قابل کنترل نگه دارد. این مهم صرفاً تنها از طریق ترکیب ابزارهای نرخ بهره، مدیریت پایه پولی و عملیات بازار باز قابل تحقق است اما پیش‌نیاز آن، هماهنگی کامل میان بانک مرکزی، سیاست مالی و شبکه بانکی است. در غیاب این هماهنگی، سیاست پولی با بیش از حد انقباضی می‌شود و رکود را تشدید می‌کند یا بیش از حد انبساطی و موجب تشدید تورم و بی‌ثباتی بازار ارز خواهد شد. * در عرصه سیاست ارزی، اولویت با تثبیت نرخ ارز و ایجاد قابلیت پیش‌بینی است، اما این هدف نباید به قیمت از دست رفتن ذخایر ارزی یا تداوم سرکوب مصنوعی نرخ ارز محقق شود. در نتیجه، راهبرد پیشنهادی این است که در کوتاه‌مدت از ترکیب عرضه هدفمند ارز، مداخلات بازارساز و کنترل تقاضای غیرمولد استفاده شود اما در میان‌مدت، نرخ ارز باید با انعطاف‌پذیری کنترل‌شده تنظیم شود تا هم توان رقابتی صادرات حفظ شود و هم منابع ارزی به صورت پایدار تقویت گردد.

چرا خودروهای وارداتی را در سطح شهرها نمی‌بینیم؟

بازار خودرو در رکود کامل

کیفیت آن در تناسب است؟ آنچه که در خودروهای بینیم این است که خودرو میلیاردی شده اما نه آپشن دارد و نه کیفیت. در یک ماه گذشته، تنها تغییر قابل مشاهده، افزایش انصرافی‌های صنفی بوده است. بسیاری از افسراد به دلیل ناتوانی در پرداخت اجاره‌بها، مغازه‌های خود را تعطیل یا تحویل مالکان داده‌اند. حدود ۲۰ درصد فعالان صنفی بازار خودرو با انصراف از فعالیت، تغییر شغل داده‌اند. بازار نه رونق دارد، نه مشتری و نه حتی امید به بهبود در کوتاه‌مدت. هیچ رونقی در بازار خودرو مشاهده نمی‌شود و این شرایط اگر ادامه‌دار باشد، فعالیت در این صنف در شرایطی که چند صد میلیون تومان، تنها اجاره‌بهای مغازه‌هاست، امکان‌پذیر نیست. رئیس اتحادیه نمایشگاه‌داران خودرو با بیان اینکه نه خودروهای داخلی، کیفیت دارند و نه خودروهای چینی قابل اعتمادند، گفت: مردم نمی‌دانند که آیا شرایط فعلی ادامه خواهد داشت یا خیر؟ آیا قرار است شرکت‌ها اقدامی برای بهبود وضعیت انجام دهند؟ آیا خودرویی باکیفیت به مردم تحویل داده خواهد شد؟ در حال حاضر نه خودروهای داخلی کیفیت دارند، نه خودروهای چینی از لحاظ قطعه و خدمات پس از فروش قابل اعتمادند.

وی با طرح این سوال که چرا علی رغم اجرای طرح‌های فروش، هیچ خودروی وارداتی در خیابان‌ها نمی‌بینیم، افزود: خودروهایی که شرکت‌ها وارد می‌کنند، توسط افرادی که واقعا نیازمند آن خودرو هستند یا افرادی که برای‌شان اهمیتی ندارد که چند صد میلیون تومان بالا و پایین تهیه کنند، خریداری شده است. اما واقعیت این است که آنچه که اصل کار است و قیمت اصلی خودرو است و بایستی به دست مصرف‌کننده برسد، ما ندیده‌ایم. به عقیده «کرمی»، گرچه واردات خودرو موضوع خوبی بود و شاید

بازار خودرو همچنان در رکود کامل قرار دارد و این موضوع، ربطی به دوران جنگ و پس از جنگ ندارد. افزایش قیمت کارخانه‌ای خودروها، واردات محدود خودرو و کیفیت پایین محصولات، هیچ‌کدام رونقی به بازار نداده‌اند و گزارش‌های میدانی نشان می‌دهد که بسیاری از نمایشگاه‌داران اتومبیل در حال تعطیلی یا تحویل واحدهای صنفی خود هستند.

رئیس اتحادیه صنف نمایشگاه‌داران و فروشندگان خودرو تهران در تشریح آخرین وضعیت بازار خودرو، با بیان این مطلب به «ایسنا» گفت: از پیش از آغاز جنگ نیز بازار خودرو راکد بود و متقاضی چندانی وجود نداشت. پس از حوادث اخیر هم علی‌رغم وعده‌های مربوط به واردات خودرو، اما تغییری در وضعیت بازار ایجاد نشده و کماکان رکود بر آن حاکم است. مسئولان بارها اعلام کرده‌اند که واردات خودرو می‌تواند بر بازار اثر بگذارد، اما این وعده‌ها تاکنون اثری نداشته‌اند. تا زمانی که مردم خودرو را نبینند، کیفیت و قیمت آن را لمس نکنند، نمی‌توان درباره تاثیرگذاری این سیاست‌ها صحبت کرد. به گفته «اسد کرمی»، وقتی خودرویی با قیمت ۴ میلیارد تومان عرضه می‌شود، اما نه آپشن دارد و نه کیفیت مناسبی، چگونه می‌توان انتظار داشت بازار جان بگیرد؟ افزایش قیمت ۱۵ درصدی اخیر خودروهای داخلی هم هیچ اثری در ایجاد رونق در بازار نداشته است. اکنون بازار در حالت نیمه‌تعطیل قرار دارد و عملاً خرید و فروشی انجام نمی‌شود.

او با اشاره به ناهماهنگی میان قیمت و کیفیت خودروها، ادامه داد: باید خودرو با کیفیت مناسب و قیمت هماهنگ با آن به دست مردم برسد، اما سوال اینجاست که آیا قیمتی که برای یک خودرو اعلام می‌شود، با

اخبار

جزییات فروش اوز به زائون اربعین

دریافت کارمزد ممنوع شد

فروش ارز اسکناس به زائونین، حداکثر به مبلغ ۲۰۰ هزار دینار عراق به هر زائر به نرخ فروش اسکناس مرکز مبادله ارز و طلای ایران (ETS) در بانک‌های ملی ایران، تجارت، صادرات و پست بانک انجام خواهد شد. دریافت هر گونه کارمزد یا هزینه از متقاضی، به جزء معادل ریالی ارز مورد تقاضا (براساس نرخ فوق)، ممنوع است. فروش ارز به زائرین بالای پنج سال (متولدین ۲۳ مردادماه ۱۳۹۹ به قبل) از تاریخ ۴ الی ۲۲ مردادماه ۱۴۰۴ با ارائه اصل کارت ملی و گذرنامه یا «برگه تردد اربعین» معتبر زائر و طی مراحل مربوطه توسط بانک عامل امکان پذیر است. درخصوص زائرین بین پنج تا ۱۵ سال باید اصل شناسنامه به جای کارت ملی ارائه شود. سرپرستان خانوار می‌توانند به‌منظور خرید ارز اربعین اعضای خانواده خود (همسر و فرزندان) با در دست داشتن کلیه مدارک هویتی خود و اعضای خانواده به شعب آن بانک مراجعه کنند. فروش ارز بابت ارز اربعین، محدودیتی بابت فروش ارز مسافرتی در سال جاری برای متقاضیان ایجاد نمی‌کند.

کاهش ۴۰ درصدی بارش‌ها

آب سدها از نصف کمتر شد

براساس آخرین آمارها از ابتدای سال آبی جاری تا تاریخ ۲۱ تیرماه از وضعیت سدهای کشور، ۱۸ سر زیر ۲۰ درصد آب دارند و حجم آب موجود در مخازن ۴۶ درصد است. میزان ورودی مخازن کل کشور از ابتدای سال آبی (ابتدای مهرماه) تا ۲۱ تیرماه معادل ۲۲.۴۳ میلیارد مترمکعب بوده که در مقایسه با سال گذشته (با حجم ۳۹.۱۵ میلیارد مترمکعب) ۴۳ درصد کاهش داشته است. همچنین میزان کل خروجی سدهای کشور نیز نسبت به سال قبل با ۲۱ درصد کاهش مواجه شده است. حجم آب موجود مخازن اکنون ۲۳.۶۷ میلیارد مترمکعب ثبت شده که این عدد نسبت به سال قبل (با حجم عددی ۲۲.۰۱ میلیارد مترمکعب) ۲۶ درصد کاهش یافته است. همچنین حجم پرشدگی سدهای کشور نیز تا این تاریخ ۴۶ درصد است.

بررسی وضعیت برخی از سدهای مهم کشور، بیانگر این است که در ۱۸ سد، درصد پرشدگی کمتر از ۲۰ درصد است، به‌طوری که سد لار تهران ۷ درصد، سد دوستی و طرق استان خراسان رضوی به ترتیب ۶ درصد و ۹ درصد، سد پانزده خرداد حوضه همرود ۱۰ درصد، سد استقلال و شمیل و نیان و سرنی هرمزگان به ترتیب، ۴ درصد، صفر درصد و ۱۴ درصد، سد تهم استان زنجان ۱۳ درصد، سد روبال داراب استان فارس یک درصد، چابویه استان سیستان و بلوچستان ۱۶ درصد، سد تنگویه سیرجان استان کرمان ۴ درصد و سد نسا این استان ۹ درصد و سد سلاوه و کمال صالح استان مرکزی به ترتیب ۸ درصد و ۱۹ درصد آب دارند. همچنین ارتفاع کل ریزش‌های جوی کشور معادل ۱۴۶ میلیمتر است. این مقدار بارندگی نسبت به میانگین دوره‌های مشابه درازمدت (۲۳۳.۵ میلیمتر) ۳۹ درصد کاهش و نسبت به دوره مشابه سال آبی گذشته (۲۴۴.۵ میلیمتر) ۴۰ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

ثبات نرخ ارز تجاری در ۲ ماه گذشته

بازار ارز تجاری در روز یکشنبه، شاهد معامله حواله دلار با نرخ ۶۹ هزار و ۵۲۳ تومان، حواله یورو با نرخ ۸۱ هزار و ۲۶۶ تومان، حواله درهم با نرخ ۱۸ هزار و ۹۳۰ تومان، حواله یون با نرخ ۶۹۹۹ تومان و حواله روبل با نرخ ۸۹۱ تومان بود که از کاهش نرخ ارز نسبت به روز گذشته حکایت دارد. بازار ارز تجاری مرکز مبادله در دومین روز هفته، شاهد کاهش جزئی نرخ ارز تجاری نسبت به روز قبل بود؛ به طوری که حواله دلار با نرخ ۶۹ هزار و ۵۲۳ تومان، حواله یورو با نرخ ۸۱ هزار و ۲۶۶ تومان، حواله درهم با نرخ ۱۸ هزار و ۹۳۰ تومان، حواله یون با نرخ ۶۹۹۹ تومان و حواله روبل با نرخ ۸۹۱ تومان توسط تجار و بازرگان‌ها معامله شد. همچنین بازار ارز تجاری شاهد معامله اسکناس دلار با نرخ ۷۱ هزار و ۴۶۹ تومان، اسکناس یورو با نرخ ۸۳ هزار و ۵۴۱ تومان، اسکناس درهم با نرخ ۱۹ هزار و ۴۶۰ تومان، اسکناس یون با نرخ ۹۹۷۰ تومان و اسکناس روبل با نرخ ۹۱۶ تومان بود که حاکی از کاهش جزئی نرخ اسکناس نسبت به روز معاملاتی گذشته و همچنین تداوم تثبیت نرخ ارز تجاری طی حداقل دو ماهه اخیر است. روز شنبه نیز حواله دلار با نرخ ۶۹ هزار و ۵۵۴ تومان، حواله یورو با نرخ ۸۱ هزار و ۳۵۲ تومان، حواله درهم با نرخ ۱۸ هزار و ۹۳۹ تومان، حواله یون با نرخ ۹۷۰۲ تومان و حواله روبل با نرخ ۸۹۱ تومان، توسط تجار و بازرگان‌ها و اسکناس دلار با نرخ ۷۱ هزار و ۵۰۲ تومان، اسکناس یورو با نرخ ۸۳ هزار و ۶۳۰ تومان، اسکناس درهم با نرخ ۱۹ هزار و ۴۶۹ تومان، اسکناس یون با نرخ ۹۹۷۴ تومان و اسکناس روبل با نرخ ۹۱۶ تومان معامله شده بود. از سوی دیگر، میانگین موزون نرخ ارز نیز که برمبنای حجم معاملات ارزی انجام شده طی یک ماه گذشته با نرخ‌های اعلامی در سامانه معاملات الکترونیک ارز در حوزه حواله، اسکناس و حواله کالاهای اساسی و ضروری محاسبه می‌شود، روز یکشنبه برای اسکناس دلار به ۵۹ هزار و ۲۱۱ تومان، یورو ۶۹ هزار و ۲۱۲ تومان، درهم ۱۶ هزار و ۱۲۲ تومان، یوان ۸۲۶۰ تومان و روبل به ۷۵۹ تومان رسید. طبق اعلام مرکز مبادله ارز و طلای ایران، آخرین آمارها از حجم معاملات بازار ارز تجاری، نشان می‌دهد که در مرکز مبادله از ابتدای سال جاری تا ۱۸ تیرماه در مجموع معادل ۷۹۷۲ میلیون دلار ارز تجاری شامل ۴۳۹۲ میلیون دلار، ۳۲۸ میلیون یورو، ۱۰ میلیارد درهم، ۲۹۳۹ میلیون یوان و ۵۱۴ میلیون روبل بوده و میانگین روزانه معاملات به ۹۰ میلیون دلار آمریکا رسیده است. همچنین از ابتدای سال جاری تا ۲۰ تیرماه، ۱۴ میلیارد و ۳۳۵ میلیون دلار از سویی بانک مرکزی برای واردات کالای اساسی و دارو، صنایع و نیازهای خدماتی تامین ارز شده که ۱۰ میلیارد و ۸۵۷ میلیون دلار از آن به گروه تجاری و بازرگانی، ۳.۱ میلیارد دلار آن برای واردات کالاهای اساسی و دارو و ۳۳۰ میلیون دلار نیز به تقاضای خدماتی تخصیص داده شده است.

نرخ تورم خوراکی‌ها چقدر شد؟

داده‌های مرکز آمار نشان می‌دهد که در زمستان سال گذشته، سبب‌زیمبی (۹۲.۳ درصد)، لوبیا چیتی (۴۷.۷ درصد) و کره پاستوریزه (۳۰.۴ درصد) بیشترین افزایش قیمت و در مقابل، پرتقال محصول داخل، مرغ ماشینی و گوشت گوساله کمترین افزایش را داشته‌اند. مرکز آمار اخیراً درصدا تغییرات متوسط قیمت اقلام خوراکی منتخب در مناطق شهری کشور نسبت به دوره قبل را اعلام کرده که براساس داده‌های منتشرشده، برخی از کالاهای خوراکی در زمستان سال قبل (۱۴۰۳) افزایش قیمت داشته‌اند. به طور مثال برنج ایرانی و خارجی درجه یک به ترتیب ۱۹.۵ و ۱۰.۴ درصد، گوشت گوسفند ۱.۶ درصد، گوشت گاو و گوساله ۰.۵ درصد، مرغ ماشینی منفی ۳.۸ درصد، شیر، ماست و پنیر ایرانی پاستوریزه به ترتیب ۱.۰۳، ۹.۶ و ۱۱.۲ درصد، تخم مرغ ماشینی ۲.۷ درصد، کره پاستوریزه (کره حیوانی) ۳۰.۴ درصد، روغن مایع ۸.۳ درصد، موز ۲۰.۱ درصد، سیب درختی زرد ۱۵.۱ درصد، پرتقال محصول داخل منفی ۸ درصد، خیار ۲۰.۲ درصد، کوجه فرنگی ۱۶.۳ درصد، سیب زمینی ۹۲.۳ درصد، پیاز ۲۷.۴ درصد، لوبیا چیتی ۲۷.۷ درصد، عدس ۲۱.۳ درصد، قند ۴.۶ درصد، شکر ۲.۴ درصد، رب کوجه فرنگی ۱۱.۶ درصد و چای خارجی بسته ای ۱۶.۶ درصد افزایش قیمت داشته است. براساس داده‌های منتشرشده و از میان اقلام خوراکی گفته شده، سبب زمینی، لوبیا چیتی، کره پاستوریزه، پیاز، عدس، خیار و موز بیشترین درصد افزایش و در مقابل، مرغ ماشینی، پرتقال محصول داخل، گوشت گاو و گوساله، تخم مرغ ماشینی و شکر کمترین درصد افزایش قیمت را در زمستان سال گذشته داشته‌اند.

وقتی نرخ سود تامین مالی در اقتصاد ایران بالاست

گریز گاه مالی رشد اقتصادی



مجموع نرخ بهره حقیقی و نرخ تورم انتظاری به دست می‌آید. نرخ بهره حقیقی انعکاسی از نرخ ترجیحات زمانی، فاکتور ریسک، فاکتور اصطکاک در بخش مالی، به علاوه فاکتور سررسید است. نرخ بهره حقیقی نمی‌تواند عدد بزرگی باشد و معمولاً در بلندمدت با نرخ رشد اقتصادی برابر است. گفته می‌شود این متغیر تقریباً روند باثباتی دارد. بنابراین افزایش نرخ بهره اسمی در اقتصاد بیشتر تحت‌تاثیر تورم انتظاری است. با افزایش نرخ تورم انتظاری، قدرت خرید اصل و بهره منابع قرض‌داده‌شده کاهش می‌یابد و صاحب منابع برای حفظ قدرت خریدش به نرخ بهره‌های بالاتر تمایل دارد. بنابراین با افزایش نرخ انتظارات تورمی، واگذارکنندگان منابع مالی هم نرخ‌بهره بالاتری طلب می‌کنند که برای جبران قدرت خرید آنهاست. در مجموع، تداوم روند تورمی، باعث بالا رفتن انتظارات تورمی می‌شود. زمانی که طی چند سال نرخ تورم بالا باقی می‌ماند، به عاملان اقتصادی این پیام را می‌دهد که قرار نیست تورم به‌سرعت تغییر کند؛ در نتیجه نرخ سود نیز در سطح بالایی باقی می‌ماند.

نرخ بهره بالا در شرایط پرریسک و خطر

یکی از عوامل تعیین‌کننده نرخ بهره، ریسک ابزارها یا قراردادهای مالی است. اگر ریسک نکول ابزار یا قرارداد بالاتر باشد، نرخ بهره آن نیز بالاتر خواهد بود تا بتواند این ریسک را پوشش دهد. هنگامی که ریسک و عدم‌اطمینان عمومی به صورت گسترده در جامعه افزایش یابد، همه نرخ بهره‌ها دچار افزایش می‌شوند. افزایش نرخ بهره پس از بحران سال ۲۰۰۸ ایالات متحده نیز بر همین موضوع دلالت دارد. در این دوران، بانک مرکزی ایالات متحده برای بهبود شرایط رکودی، نرخ بهره کوتاهمدت را کاهش داد تا مخرج کل را تحریک کند، اما نرخ بهره بلندمدت در برابر این کاهش، مقاومت نشان داد و در سطح بالایی باقی ماند. این مسئله به خوبی تاثیر عدم‌اطمینان فعالان اقتصادی بر نرخ سود را نشان می‌دهد. در اقتصاد ایران، مشکلات نظام بانکی در قالب انباشت ریسک در ترازنامه بانک‌ها، خودش را نشان داده است. این انباشت ریسک باعث شده است حتی زمان‌هایی که نرخ تورم انتظاری کاهش یافته بود، مثل نیمه اول دهه

۱۳۹۰، تغییر محسوسی در نرخ بهره مشاهده نشود.

براساس گزارش پژوهشکده پولی و بانکی، افزایش نیاز مالی دولت در قالب کسری بودجه و استقراض دولت نمایان می‌شود. در صورتی که درآمد‌های دولت، کفاف هزینه‌هایش را ندهد، ناچار به فروش اوراق یا استقراض از بانک‌ها می‌شود. در سال‌های اخیر با وجود درآمد‌های نفتی، نیاز مالی دولت تشدید شده است؛ زیرا تحریم‌های گسترده به افزایش هزینه‌های دولت منجر شده‌اند. بنابراین تمایل دولت به استقراض از بانک‌ها بیشتر شده است. از طرف دیگر، با توجه به محدود بودن منابع بانکی، بین بخش خصوصی و بخش دولتی، رقابت برای به‌دست آوردن منابع ایجاد می‌شود. این موضوع می‌تواند به افزایش نرخ سود منجر شود. همچنین استفاده دولت از منابع بانکی عمدتاً صرف مخارج می‌شود و به فعالیت‌های تولیدی هیچ کمکی نمی‌کند. بنابراین افزایش نیاز مالی دولت در سال‌های اخیر، یکی از عوامل اساسی موثر بر بالا نگه‌داشتن نرخ سود در اقتصاد ایران است. بنابراین تا زمانی که شیوه تامین مالی دولت بهبود پیدا نکند، می‌تواند منافی بر سر راه کاهش نرخ بهره باشد.

نقش انتظارات تورمی در نرخ بهره اسمی

یکی از مهمترین عوامل افزایش نرخ سود در اقتصاد ایران، اتخاذ سیاست‌های پولی انقباضی از سویی بانک مرکزی است. این سیاست‌ها

فرصت امروز: در پایان هفته گذشته، نرخ بهره بین بانکی پس از مدت‌ها کاهش یافت و به سطح ۲۳.۹۰ درصد رسید. نرخ بهره در واقع، قیمت پول بین بانک‌هاست و همانطور که شهروندان در هنگام کمبود نقدینگی از بانک‌ها وام می‌گیرند، بانک‌ها نیز در زمان بحران نقدینگی می‌توانند وام بگیرند و یا به یکدیگر وام دهند. به این بستر، بازار بین بانکی گفته می‌شود. وقتی که بانک‌های بیشتری دچار کمبود نقدینگی شوند، تقاضای پول در بازار بین بانکی افزایش می‌یابد و همین مسئله منجر به افزایش نرخ بهره بین بانکی می‌شود. نرخ بهره بین بانکی، طبق هدفگذاری بانک مرکزی می‌تواند بین ۲۳ تا ۲۴ درصد باشد. هر چقدر نرخ بهره به سقف ۲۴ درصد نزدیک‌تر شود، می‌توان گفت که فشار نقدینگی در شبکه بانکی افزایش یافته است.

نرخ سود بالا در اقتصاد ایران، دلایل مختلفی دارد و نرخ سود پیش از هر چیز، تحت‌تاثیر نرخ تورم انتظاری است. وقتی تورم انتظاری بالا باشد، هزینه فرصت سپرده‌ها بیشتر است؛ در نتیجه سپرده‌گذاران و وام‌دهندگان، نرخ سود بالاتری را پیشنهاد می‌دهند. این ریسک، چه در تامین مالی خرد و چه در ترازنامه بانک‌ها، نمود می‌یابد. در بررسی نرخ سود در بازارهای مختلف تامین مالی، فاصله محسوس بین نرخ بهره موثر و نرخ بهره اسمی مشخص است. این فاصله علاوه بر مازاد تقاضایی که ایجاد می‌کند، می‌تواند اعتماد فعالان اقتصادی نسبت به سپرده‌گذاری و وام‌دهی را تحت‌تاثیر قرار دهد. در چنین شرایطی به گفته کارشناسان، نرخ‌دهی دستوری توصیه نمی‌شود و بهتر است بانک‌ها و سایر تامین‌کنندگان مالی با توجه به ریسک‌های خود نرخ‌گذاری انجام دهند. طبق ارزیابی پژوهشکده پولی و بانکی، دامنه اثرگذاری بانک مرکزی بر نرخ بهره بدون کنترل متغیرهای پولی محدود خواهد بود. بالا بودن سطح نرخ تورم انتظاری، افزایش ریسک عمومی اقتصاد، نیاز مالی بالای دولت و تداوم سیاست‌های تکلیفی، سیاست کنترل ترازنامه و نوع افزایش ذخایر، از مهمترین عوامل تعیین نرخ سود هستند.

مصائب قیمت‌گذاری دستوری در بازار پول

قیمت‌گذاری دستوری از چالش‌های مهم اقتصاد ایران است و این قیمت‌دستوری در بازار پول نیز مشاهده می‌شود. پژوهشکده پولی و بانکی در یک گزارش پژوهشی به قلم «تیمور رحمانی»، استاد دانشگاه تهران به بررسی «عوامل بنیادی بالا بودن نرخ سود و مدیریت ذخایر برای کاهش فشار بر نرخ سود» پرداخته و بالا بودن سطح نرخ تورم انتظاری، افزایش ریسک عمومی اقتصاد، نیاز مالی بالای دولت همراه با سیاست‌های تکلیفی، سیاست کنترل ترازنامه و نوع افزایش ذخایر را از عوامل موثر در تعیین نرخ سود دانسته است. در این شرایط، دامنه اثرگذاری بانک مرکزی بر نرخ بهره، بدون کنترل متغیرهای پولی، محدود خواهد بود. براساس گزارش بازاری پژوهشی بانک مرکزی، برای کاهش واقعی و پایدار نرخ بهره باید عواملی مانند تورم انتظاری بالا، ریسک‌های اقتصادی و فشار دولت برای تامین مالی از منابع بانکی بهبود یابد. نرخ بهره در تحلیل‌های اقتصاد کلان، یکی از مهمترین متغیرهاست. این نرخ همانند هر قیمت دیگری، تحت‌تاثیر نیروهای عرضه و تقاضا شکل می‌گیرد و برخلاف تصور رایج که تعیین نرخ بهره را وظیفه بانک مرکزی می‌داند، نقش این نهاد بیشتر در هدایت نرخ بازار بین‌بانکی و نه سایر نرخ‌هاست. بنابراین ابتدا باید عوامل موثر بر نرخ بهره را بررسی کرد.

طبق نظریه به‌چگونگی تعیین نرخ بهره (معادله فیشر)، نرخ بهره اسمی از

پرتقوی زیر ۵۰۰ میلیون تومان تنها یک ریال

طرح بیمه سهام عملیاتی شد

همچنین هیأت امنای صندوق تثبیت بازار سرمایه، به منظور حمایت از سهامداران حقیقی و مدیریت ریسک پرتقوی آنها صورت می‌گیرد، یک ابزار حمایتی برای تثبیت بازار و کاهش ریسک‌های مرتبط با نوسانات قیمت سهام به ویژه برای سهامداران خرد و حقیقی است. آخرین بار که طرح بیمه سهام در بازار سرمایه اجرایی شد به مرداد سال گذشته بازمی‌گردد که متعاقب آن تصمیم و طبق گزارش‌ها، شاخص کل بیش از ۴۰ درصد رشد کرد، البته شاید در آن زمان شاخص کل، ظرفیت و پتانسیل رشد ۴۰ درصد را داشت و احتمالاً نباید انتظار داشت که با این حال، این اقدام در دوره‌هایی که صورت گرفته و اوراق تبعی با هدف حمایت از بازار سرمایه به فروش رسیده، توانسته روند خروج سرمایه را از بورس متوقف کند. هر زمانی که موضوع بیمه سهام یا اوراق تبعی چه از سوی ناشر و چه توسط صندوق‌های حمایتی مطرح شده، یک سیگنال مثبت به بازار منتقل شده و این پیام را داشته که فضای منفی که در بازار سرمایه وجود دارد یک فضای دائمی و بنیادین نیست و ناشی از برخی تحولات سیاسی و بین‌المللی است و از لحاظ اقتصادی، بنیاد و ریشه اقتصادی ندارد.

در همین حال، مدیرعامل فراپورس نیز از عملیاتی شدن طرح بیمه سهام، خبر داد و گفت: افرادی که پرتقوی زیر ۵۰۰ میلیون تومان دارند،

طرح بیمه سهام عملیاتی شد و از روز دوشنبه (۲۳ تیرماه) به مدت یک هفته، اوراق اختیار فروش تبعی از نوع بیمه سهام برای اشخاص حقیقی با سبد سهام تا سقف ۵۰۰ میلیون تومان در بورس تهران عرضه می‌شود. افرادی که پرتقوی زیر ۵۰۰ میلیون تومان دارند، می‌توانند با پرداخت هزینه‌ای ناچیز (در حد یک ریال) سهام خود را بیمه کنند و تا یک سال آینده از سود تضمین‌شده ۲۰ درصدی بهره‌مند شوند.

هفته گذشته بود که «حجت اله صیدی»، رئیس سازمان بورس از انتشار اوراق بیمه سهام، خبر داد و گفت: با همکاری ناشران، هلدینگ‌های بزرگ و نهادهای مالی، طراحی برخی ابزارها صورت گرفته تا بازار سرمایه را در شرایط بحرانی مدیریت کنیم. از هفته آینده، صندوق تثبیت بازار سرمایه شروع به انتشار اوراق تبعی از نوع بیمه سهام می‌کند. این اوراق یک ساله با نرخ ۲۰ درصد برای پرتقوی‌های زیر ۵۰۰ میلیون تومان عرضه می‌شود و مبنای انتشار آن سبد سهام اشخاص در ۱۷ تیرماه است.

متعاقب این موضوع، بورس و اوراق بهادار تهران در روز شنبه طی اطلاعیه‌ای از عرضه و انتشار اوراق اختیار فروش تبعی همیار از روز دوشنبه (۲۳ تیرماه) با هدف حمایت از سهامداران حقیقی که ارزش پرتقوی آنها حداکثر ۵۰۰ میلیون تومان باشد، خبر داد. به گفته بورس‌بازان و اهالی بازار سرمایه، اقدام به انتشار اوراق اختیار فروش تبعی یا به اصطلاحی «بیمه سهام» که در راستای مصوبه شورای عالی بورس و اوراق بهادار و

با حکم مدیرعامل بانک تجارت:

معاون توسعه کسب و کار بانک تجارت استان زنجان منصوب شد



فرصت امروز - ماهان فلاح؛ طی حکمی از سوی مدیرعامل بانک تجارت، معاون توسعه کسب و کار بانک تجارت استان زنجان منصوب شد. دکتر مجید مقصودی بر اساس حکم صادره از سوی مدیرعامل بانک تجارت به سمت معاون توسعه کسب و کار بانک تجارت استان زنجان منصوب و مشغول به کار شد. مقصودی پیش از تصدی مسوولیت جدید، مدیریت واحد روابط عمومی بانک تجارت در استان آذربایجان شرقی را عهده دار بود. دکتر مقصودی از چهره‌های بانکی مطرح در حوزه

روابط عمومی است که فعالیت موثری در زمینه های تحقیقات و آموزش توسعه بازار، ارتباطات مؤثر و طراحی برنامه‌های بازاریابی، سابقه‌ای ارزنده در مجموعه بانک تجارت و شبکه بانکی و بیمه داشته است. بخشی از سوابق کاری و مسوولیت های پیشین معاون جدید بانک تجارت استان زنجان به شرح ذیل است:

- مدیر روابط عمومی بانک تجارت در استان آذربایجان شرقی

- بازرس و عضو هیأت رئیسه شورای روابط عمومی‌های استان آذربایجان شرقی

- عضو انجمن متخصصان روابط عمومی ایران از سال ۱۳۸۰

- مدرس برتر در حوزه بازاریابی و فروش در بانک تجارت کشور

- کارمند نمونه ملی در بانک تجارت

و ...

برای دکتر مجید مقصودی که از قلم‌زبان با معلومات در عرصه حوزه بانکی و ارتباطات می باشد، در مسیر جدید مسئولیت شغلی آرزوی موفقیت روزافزون داریم.

در دیدار شهردار رشت با مدیر کل تأمین اجتماعی مطرح گردید:

شهرداری و تأمین اجتماعی هر دو نهادهایی مردم محور با رویکردی اجتماعی و خدمت رسان هستند



رشت - زهرا رضازاده: به گزارش روابط عمومی و امور فرهنگی اداره کل تأمین اجتماعی استان گیلان ، در سومین روز از هفته تأمین اجتماعی مهندس رحیم شوقی شهردار رشت ، با حضور در اداره کل تأمین اجتماعی گیلان ، با کیوان مرتضوی مدیر کل این مجموعه دیدار و ضمن گرامیداشت این مناسبت پیرامون موضوعات مختلف کاری و تقویت تعاملات دوسویه به بحث و گفتگو پرداخت . شهردار رشت در این دیدار با اشاره به اینکه حدود دوهزار نفر از پرسنل رسمی و جمع کثیری از نیروهای شرکتی و پیمانکاران این مجموعه بزرگ در زمره مخاطبین و افراد تحت پوشش تأمین اجتماعی گیلان قرار دارند از پرداخت رقمی نزدیک به بیست میلیارد تومان حق بیمه ماهانه خبر داده و با بیان شرایط اجتماعی اقتصادی حاکم بر جامعه و معیشت مردم و از سویی ماهیت مشابه تأمین اجتماعی بابت عمومی و غیردولتی بودن و ضرورت تأمین منابع از محل های پیش بینی شده ، آماده سازی منابع لازم جهت پرداخت حقوق و حق بیمه را در کنار امور جاری و پروژه های عمرانی امری دشوار برشمرده و اذعان داشت مساعدت و همیاری بابت عبور از برخی برهه ها همچون ماه گذشته که شرایط جنگی در کشور حاکم بوده است از الزامات تداوم امکان خدمت رسانی می باشد . کیوان مرتضوی مدیر کل تأمین اجتماعی استان گیلان نیز با تأکید بر اینکه شهرداری و تأمین اجتماعی هر دو مجموعه هایی مردم محور با رویکردی اجتماعی و خدمت رسان هستند از شهرداری رشت به واسطه تعداد بالای بیمه شدگان و گذر فاعلیتهای پیمانکاری به منزله یکی از بزرگترین کارفرمایان و در واقع شرکای اجتماعی تأمین اجتماعی گیلان یاد نموده و اظهار داشت باور قلبی ما نیز ضرورت همراهی و همدلی در فضایی ملو از ارتباطات سازنده و دوسویه است .وی با تبریک به جمع حاضر در نشست که همگی در زمره بیمه شدگان و از اعضای خانواده بزرگ تأمین اجتماعی بودند افزود شاکله اصلی سازمان و تمایز آن با سایر دستگاهها را مخاطبین آن در نقش شرکای اجتماعی بر عهده دارند . مدیر کل تأمین اجتماعی گیلان با اشاره به شعار هفته تأمین اجتماعی سالجاری ((توسعه و تحول همراه با شرکای اجتماعی)) گفت : تمام تلاش ما برای ایجاد رضامتمندی و اعتمادسازی بیشتر در مخاطبین و تحکیم روابط و تلطف فضای تعاملی و اعتماد سازی بیشتر بوده و امیدواریم در این مسیر گلهای موثری برداشته باشیم . در این نشست که با حضور جمعی از مسئولین شهرداری رشت و حسن کربمی کریق عضو شورای شهر رشت برگزار شد مباحث کاری با محورت وضعیت لیست جاری حق بیمه و دیون شهرداری به تأمین اجتماعی مورد نقد و بررسی قرار گرفت .

بازدید مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی البرز از روند آماده‌سازی برگزاری آنلاین آزمون‌های مهارتی فرهنگ و هنر



کرج - اباصلت عابد: ابراهیم شریفی، مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان البرز، با حضور در هنرستان هنرهای زیبای پسران کرج، از روند آماده‌سازی و زیرساخت‌های اجرایی آزمون‌های آنلاین مهارتی فرهنگ و هنر استان بازدید و در جریان جزئیات برگزاری این آزمون‌ها قرار گرفت. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان البرز، ابراهیم شریفی پیش از آغاز آزمون‌های نوبت جدید مهارتی جامع و ادواری فرهنگ و هنر، با حضور در محل هنرستان هنرهای زیبای پسران کرج، از نزدیک در جریان نحوه فراهم شدن بسترهای اجرایی آزمون و آمادگی سایت و امکانات آنلاین قرار گرفت. وی در این بازدید، ضمن گفتگو با کارشناسان و مسئولان برگزاری آزمون، روند آماده‌سازی سامانه "آزمون هنر"، کیفیت زیرساخت‌های اینترنتی و تمهیدات لازم جهت برگزاری هرچه بهتر فرایند آزمون‌های غیرحضوری را ارزیابی کرد. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان البرز با اشاره به ضرورت صحت و سلامت اجرای آزمون‌های آنلاین گفت: اطمینان از آمادگی سامانه و زیرساخت‌های لازم پیش از برگزاری آزمون، اولویت ماست تا شرکت‌کنندگان تاوان بدون ندرغته و مطلق استانداردهای وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در آزمون شرکت کنند. شریفی تأکید کرد: همه ظرفیت‌ها و امکانات لازم برای برگزاری منظم و بدون اشکال آزمون آنلاین مهیا شده است و رفع هرگونه مشکل احتمالی مورد توجه جدی قرار دارد. وی همچنین از زحمات کارشناسان فناوری و آموزش تقدیر کرد. گفتنی است آزمون‌های مهارتی جامع و ادواری فرهنگ و هنر برای داوطلبان استان البرز طبق برنامه اعلام‌شده، روز پنج‌شنبه ۲۹ خردادماه، به صورت غیرحضوری و از طریق سامانه آنلاین "آزمون هنر" برگزار خواهد شد. بازدید مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی البرز از روند برگزاری آزمون برخط مهارتی فرهنگ و هنر استان

ابراهیم شریفی، مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان البرز با همکاران خود از روند برگزاری آزمون‌های آنلاین مهارتی فرهنگ و هنر استان بازدید نمود. به گزارش روابط عمومی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان البرز، ابراهیم شریفی، مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی استان البرز به اتفاق سید محمود سرباز، معاون هنری سینمایی و سمعی بصری و مونا فرشی مسئول آموزش این اداره کل، امروز پنجشنبه ۲۹ خرداد ماه از روند برگزاری و اجرای آنلاین بخش نظری آزمون ادواری و چهل و ششمین آزمون مهارتی فرهنگ و هنر بازدید کردند.

در برگزاری نشست هم‌اندیشی شهردار اراک با نماینده مردم در مجلس شورای اسلامی صورت گرفت:

بررسی مسائل و مشکلات شهری کلانشهر اراک



اراک - فرناز امیدی: در راستای ارتقای تعامل بین مدیریت شهری و نمایندگان مجلس، علیرضا محمودی شهردار کلانشهر اراک، به همراه مهدی فدوی مدیر سازمان مدیریت پسماند و قاسم خراجی نماینده شرکت جهاد نصر ، با نادریلی ابراهیمی نماینده مردم اراک، کمijan و خنداب در مجلس شورای اسلامی دیدار و گفت‌وگو کردند. در این نشست، که با هدف هم‌اندیشی، تبادل نظر و بررسی مسائل و چالش‌های مهم شهری اراک برگزار شد، موضوعاتی از جمله توسعه زیرساخت‌های شهری، تسریع در اجرای پروژه‌های عمرانی و طرح‌های اولویت‌دار شهرداری مطرح و بررسی شد. محمودی در این دیدار ضمن تشریح اقدامات شهرداری در حوزه‌های مختلف، بر لزوم حمایت نمایندگان مجلس از پروژه‌های مهم شهری و تسهیل‌گری در مسیر جذب منابع مالی و ملی تأکید کرد. در پایان این جلسه، دو طرف بر تداوم جلسات هم‌افزایی و تعامل سازنده برای حل مسائل شهری و تسریع در روند توسعه کلانشهر اراک تأکید کردند.

قدردانی نماینده ویژه توانیر از عملکرد شرکت توزیع برق گلستان در حوزه‌های مختلف

گرگان - خبرنگار فرصت امروز: در جریان جلسه‌میزی عملکرد شرکت توزیع نیروی برق گلستان، مقیمی، نماینده ویژه مدیرعامل توانیر، ضمن ابلاغ پیام خسته نباشید و خدا قوت مهندس رجبی شهید، مدیرعامل توانیر، از تلاش‌های بی‌وقفه کارکنان صنعت برق کشور در روزهای اخیر قدردانی کردوی با اشاره به عملکرد موفق صنعت برق در جریان جنگ ۱۲ روزه رژیم مجاور صهیونیستی اظهار داشت:«سخت‌کوشی، تعهد و روحیه انقلابی کارکنان صنعت برق بار دیگر به‌خوبی نمایان شد؛ به‌طوری‌که در این مدت هیچ خاموشی طولانی‌مدتی در کشور گزارش نشد و نیروهای خدمت صنعت برق در کوتاه‌ترین زمان ممکن نسبت به رفع اختلالات احتمالی اقدام کردند».مقیمی در ادامه با اشاره به ارزیابی مثبت از عملکرد شرکت توزیع نیروی برق استان گلستان، فعالیت‌های این شرکت را در حوزه‌های زیر قابل تقدیر دانست:توسعه نیروگاههای خورشیدی-مدیریت بهینه مصرف در بخش‌های اداری و کشاورزی-استفاده از لیمیت‌های هوشمند در بخش‌های تجاری و خانگی-انداختن و بهبودبارداری از مرکز پایش فراسامانه هوشمندانبارگیری و مدیریت انرژی-نماینده ویژه مدیرعامل توانیر با تشکر از اقدامات صورت‌گرفته، از مردم شریف و فهیم استان گلستان نیز درخواست کرد تا با همراهی در مدیریت مصرف برق، به ویژه در روزهای گرم و برمصرف پیش‌رو، صنعت برق را در خدمت‌رسانی پایدار یاری کنند.

معاون وزیر نفت در بازدید از منطقه ۲ عملیات انتقال گاز تأکید کرد:

نقش راهبردی مناطق عملیاتی در انتقال پایدار گاز کشور



انتقال پایدار و ایمن گاز، پشتوانه‌ای مهم برای رفاه مردم و توسعه اقتصادی به شمار می‌آید. مدیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به این‌که ما ناترازی گاز نداریم، بلکه ناترازی انرژی داریم، بر ضرورت آمادگی عملیاتی در شرایط اضطراری و اجرای دقیق دستورالعمل‌های ایمنی و تعمیراتی تأکید کرد و افزود: حفظ پایداری انتقال گاز نیازمند تلاش جهادی و مدیریت علمی و هماهنگ در تمامی سطوح است.

به ارزش ۳۸.۴ میلیون دلار عملیاتی شد:

صدور مجوز سه طرح سرمایه گذاری خارجی در منطقه آزاد ارس



فرصت امروز - ماهان فلاح: مدیرعامل منطقه آزاد ارس از صدور مجوز سه طرح سرمایه گذاری خارجی در این منطقه خبر داد. هادی مقده زاده با اعلام این خبر اظهار کرد: مجوز سه طرح سرمایه گذاری خارجی به ارزش ۳۸.۴ میلیون دلار صادر شده است. وی افزود: عملیات اجرایی یک طرح خارجی به ارزش ۹.۵ میلیون دلار آغاز شده است. به گفته مدیرعامل منطقه آزاد ارس، ارزش تولیدات این منطقه در سه ماهه امسال در حدود ۸۲ هزار میلیارد ریال می باشد. هادی مقدم زاده اضافه کرد: در بهار امسال ارزش تولیدات صنعتی و معدنی منطقه ۴۶ هزار و ۶۵۴ میلیارد ریال و تولیدات کشاورزی ۳۵ هزار و ۷۷.۹ میلیون دلار کالا و واردات ۲۹.۲ میلیون دلار در سه ماهه نخست امسال، تراز تجاری مثبت ۴۸.۷ میلیون دلاری را ثبت کرده است. خاطرنشان کرد: این در حالی است که مجموع صادرات کالا و خدمات منطقه به خارج از کشور در سه ماهه ابتدایی سال گذشته ۴۴.۲ میلیون دلار ثبت شده بود.

مقدم زاده ارزش صادرات کالا و خدمات تولیدی سرزمین اصلی از مسیر منطقه در سه ماهه امسال را ۶.۸ میلیون دلار اعلام کرد و افزود: ارزش صادرات مجدد منطقه در این مدت ۵.۷ میلیون دلار بود.

وی از واردات ۵۹ میلیون دلاری تجهیزات و ماشین آلات به منطقه آزاد ارس در سه ماهه نخست سال جاری خبر داد و گفت: در این مدت ۲.۱ میلیون دلار مواد اولیه و ۲ میلیون دلار مواد مصرفی وارد منطقه شده است ضمن اینکه ۲۰.۱ میلیون دلار واردات مسافری انجام شد. مدیرعامل منطقه آزاد ارس سرمایه گذاری داخلی تحقق یافته منطقه را در بهار امسال ۸۰ هزار و ۵۶۶ میلیارد ریال اعلام کرد و گفت: در این مدت ۲.۶ میلیون دلار سرمایه گذاری خارجی محقق

اراک - فرنزا: امیدوی: مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی از فعالیت همزمان ۷۱ پروژه راهداری با اعتباری نزدیک به یک و نیم همت در محورهای اربعین و منتهی به پایانه‌های مرزی غرب کشور خبر داد.

روح‌اله محسن‌زاده با اشاره به تلاش بی‌وقفه راهداران، مهندسین، کارشناسان و پیمانکاران بخش خصوصی برای تسریع در اجرای پروژه‌های راهداری در مسیرهای اربعین اظهار کرد: بیش از ۷۱ طرح مختلف بصورت پیمانی و امانی، صرفا در محورهای شریانی که در مسیر زوار اربعین حسینی (ع) واقع هستند فعالیت کرده است. وی مجموع اعتبار این طرح‌ها را ۱۳ هزار و ۵۷۶ میلیارد ریال برشمرد و گفت: ۱۶ کارگاه مربوط به اجرای آسفالت، سه کارگاه مربوط احداث ابنیه فنی و ۵۲ کارگاه مربوط به اجرای پروژه‌های ایمنی از جمله خط کشی راه‌ها، احداث و بروزرسانی سیستم‌های روشنایی طولی و نقطه‌ای، اجرای حفاظهای بتنی و فلزی، رفع نقاط حادثه‌خیز، رفع نقاط پرترگاهی و مستعد حادثه و نصب بیش از سه هزار و ۵۰۰ عدد انواع تابلوهای ایمنی و علائم هشداردهنده می‌باشد.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی تصریح کرد: ۱۱ هزار و ۲۹۱ میلیارد ریال برای پروژه‌های آسفالت، هزار و ۳۵ میلیارد ریال برای پروژه‌های ابنیه فنی و هزار و ۲۵۰ میلیارد ریال برای پروژه‌های ایمن سازی راه‌های استان در نظر گرفته شده است. محسن‌زاده محورهای اصلی اربعین در استان مرکزی را آزادراه و محور قدیم ساوه - تهران، آزادراه

حفظ آمادگی و پایداری خطوط انتقال گاز در بالاترین سطح در این بازدید اسدالله مهری مدیر منطقه دو عملیات انتقال گاز نیز، ضمن ارائه گزارشی جامع از اقدامات، پروژه‌ها و عملکرد منطقه، به تشریح مهم‌ترین فعالیت‌های انجام‌شده در حوزه تعمیرات اساسی، نگهداشت و عملیات انتقال ایمن و پایدار گاز پرداخت. وی با اشاره به اجرای موفق پروژه‌های تعمیراتی و نوسازی تجهیزات، بهره‌گیری از توان نیروهای متخصص منطقه را عامل اصلی تحقق اهداف عملیاتی عنوان کرد و گفت: با تلاش شبانه‌روزی کارکنان، آمادگی و پایداری خطوط انتقال گاز در بالاترین سطح حفظ شده است. در ادامه این برنامه، معاون وزیر نفت و هیأت همراه با حضور در کارگاه ابزار دقیق و سالن جلسات مدیریت دانش، ضمن قدردانی از اقدامات انجام‌شده، با تأکید بر اهمیت تجهیز کارگاه‌های تخصصی به دانش و فناوری روز، اظهار داشت: ارتقای زیرساخت‌های تعمیراتی و ابزار دقیق و ضرورت بهره‌گیری حداکثری از ظرفیت‌های مدیریت دانش، نقش بسزایی در افزایش قابلیت اطمینان شبکه انتقال گاز کشور دارد.

تجارت با کشورهای منطقه گام برمی دارد. در ۲ زون (بخش) صنعتی این منطقه بیش از ۱۵۰ واحد تولیدی و صنعتی فعالیت می کنند و بزرگ‌ترین واحد تولیدات گلخانه ای کشور در منطقه آزاد تجاری و صنعتی ارس واقع است. در مناطق آزاد تجاری تسهیلات ویژه‌ای نسبت به سرزمین اصلی به سرمایه‌گذاران اعطا می‌شود که به طور معمول شامل تخفیف مالیاتی، در اختیار دادن زمین و غیره می‌شود. منطقه آزاد ارس، یکی از مناطق مهم تجاری و اقتصادی کشور است که به دلیل موقعیت جغرافیایی و استراتژیک خود، نقش قابل توجهی در تجارت، صادرات و واردات ایفا می‌کند. بنا به گفته کارشناسان امر، اعطای مشوق های مالیاتی، کاهش بروکراسی ها، تسهیلات بانکی ویژه واحدهای تولیدی و سرمایه‌گذاری گسترده در حوزه انرژی، صنایع غذایی، کشاورزی، گلخانه ها، پتروشیمی و ماشین‌آلات، موجب افزایش ظرفیت تولید و صادرات منطقه شده است. همچنین ایجاد زنجیره کامل از تولید تا صادرات، برندینگ محصولات منطقه آزاد ارس در بازارهای بین‌المللی و رعایت استانداردهای جهانی، نقش بسزایی در جذب مشتریان جدید و افزایش صادرات داشته است. طی چند ماه اخیر نیز مذاکرات وسیعی با کشورهای همسایه صورت گرفته که سهم مهمی در افزایش صادرات صنایع منطقه داشته است و با ادامه روند کتونی و اجرای برنامه‌های توسعه‌ای، پیش بینی می شود رشد تراز تجاری منطقه در نیمه دوم سال نیز تداوم پیدا کند و ارس همچنان به‌عنوان یکی از پشرانان اقتصاد صادرات محور کشور مطرح باشد. کاهش زمان ترخیص کالا، رانداختن سامانه انبوست ارس، بهبود فرآیندهای اداری و همکاری نزدیک با گمرک جمهوری اسلامی، باعث افزایش رضایت فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان و تسریع صادرات کالا از منطقه شده است.

مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی خبر داد:

اجرای ۷۱ پروژه راهداری استان مرکزی در مسیرهای اربعین

است که نشان از عزم جدی راهداران برای برقراری سفرهای ایمن برای مسافران و زائران دارد. به گفته مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده‌ای استان مرکزی علاوه بر ۷۱ کارگاه جاده‌ای فعال در مسیرهای اربعین در استان، پروژه‌های مختلف دیگری از جمله ساخت راه‌های روستایی، نگهداری راه‌های فرعی و روستایی، احداث ساختمان پلیس راه، ساخت تقاطع های غیرهمسطح و احداث ابنیه فنی در راه‌های اصلی، فرعی و روستایی در سایر جاده‌های استان فعال هستند که از آن جمله می‌توان به اجرای روکش آسفالت محور رازقان به دووز، ساخت راه روستایی احمدآباد فصیح، تعریض محور گلدشت - آشیانه، اجرای روکش حفاظتی میکروسرفیسینگ در محور اراک - خمین و بعلسک، ایمن سازی محور خمین - رباط مراد، روکش آسفالت محور تفرش - دستجرده، ساخت راه روستایی قلکدر در ساوه، ساخت راه روستایی وسق - قوشه‌خانه در تفرش، اجرای طرح شانه سازی محور تفرش - فرمپین و پروژه‌های مختلف دیگری اشاره کرد که در سطح راه‌های استان فعال هستند. وی در پایان ابراز امیدواری کرد با مجموعه اقدامات انجام شده و در دست اقدام، امیدواریم سفرهای ایمنی برای زائران اباعبدالله الحسین علیه السلام در عبور از جاده‌های استان مرکزی و البته در سطح راه‌های کشور رقم بخورد که قطعا در کنار مجموعه فعالیت‌های راهداران، رانندگی ایمن و رعایت مقررات راهنمایی و رانندگی می‌تواند در تحقق این مهم بسیار مؤثر باشد.

اراک - فرناز امیدی: در راستای ارتقای تعامل بین مدیریت شهری و نمایندگان مجلس، علیرضا محمودی شهردار کلانشهر اراک، به همراه مهدی فدوی مدیر سازمان مدیریت پسماند و قاسم خراجی نماینده شرکت جهاد نصر ، با نادریلی ابراهیمی نماینده مردم اراک، کمijan و خنداب در مجلس شورای اسلامی دیدار و گفت‌وگو کردند. در این نشست، که با هدف هم‌اندیشی، تبادل نظر و بررسی مسائل و چالش‌های مهم شهری اراک برگزار شد، موضوعاتی از جمله توسعه زیرساخت‌های شهری، تسریع در اجرای پروژه‌های عمرانی و طرح‌های اولویت‌دار شهرداری مطرح و بررسی شد. محمودی در این دیدار ضمن تشریح اقدامات شهرداری در حوزه‌های مختلف، بر لزوم حمایت نمایندگان مجلس از پروژه‌های مهم شهری و تسهیل‌گری در مسیر جذب منابع مالی و ملی تأکید کرد. در پایان این جلسه، دو طرف بر تداوم جلسات هم‌افزایی و تعامل سازنده برای حل مسائل شهری و تسریع در روند توسعه کلانشهر اراک تأکید کردند.

علی صابر و مانی صابر تقدیر شدند



این عرصه همواره نقش پررنگی در زنده نگه داشتن پیام عاشورا داشته‌اند. حضور اساتیدی همچون داود فتحعلی‌بیگی در جمع تعزیه‌خوانان، مایه مباهات استان است و بی‌تردید تداوم این جریان، نیازمند حمایت و شناساندن هنرمندان متعهد و جوان است. وی همچنین با اهدای لوح‌هایی به علی صابر و مانی

مدیریت خط لوله فروش (Sales Pipeline Management): علم فروش در دنیای امروز



نویسنده: **علی آل علی**

تصویر کلاسیک یک فروشنده موفق را در ذهن خود مجسم کنید: یک فرد کاریزماتیک با اعتماد به نفس و همیشه در حال حرکت که با تکیه بر استعداد ذاتی شبکه ارتباطات و قدرت چانه‌زنی خود معاملات را یکی پس از دیگری به سرانجام می‌رساند. این، تصویر یک قهرمان فروش است؛ یک هنرمند که گویی با جادو «نه» را به «بله» تبدیل می‌کند. برای دهه‌ها بسیاری از شرکت‌ها موفقیت خود را بر پایه پیدا کردن و استخدام همین قهرمانان بنا کرده‌اند، اما این مدل یک ایراد مرگبار دارد: این یک هنر است، نه یک علم. این فرآیند، غیرقابل پیش‌بینی، غیرقابل تکرار و به شدت وابسته به افراد است. وقتی قهرمان شما شرکت را ترک کند، جادو نیز همراه او می‌رود.

اما برندهای پیشرو درک کرده‌اند که فروش، نباید یک هنر جادویی باشد. فروش باید یک فرآیند صنعتی و علمی باشد؛ مانند یک کارخانه تولیدی پیشرفته. در این کارخانه به جای قطعات فلزی و پلاستیکی مشتریان بالقوه به عنوان ماده خام وارد خط تولید می‌شوند و پس از عبور از ایستگاه‌های مشخص و بهینه‌سازی شده، به عنوان «معاملات موفق و مشتریان وفادار» از خط خارج می‌گردند. این فلسفه پشت مفهومی به نام «مدیریت یا خط لوله فروش» است.

این رویکرد فروش را از یک فعالیت‌شناسی و هنرمندانه، به یک سیستم مهندسی شده، قابل اندازه‌گیری و قابل پیش‌بینی تبدیل می‌کند. این علم به شما اجازه می‌دهد که به جای امید داشتن به درخشش یک ستاره، یک کهکشان کامل از فرصت‌های قابل مدیریت بسازید. در این مقاله، ما کلاه مهندسی خود را بر سر می‌گذاریم و قدم به قدم، فرآیند طراحی، ساخت و بهینه‌سازی این کارخانه فروش مدرن را بررسی می‌کنیم؛ کارخانه‌ای که هدفش نه فقط بستن معاملات، بلکه تولید موفقیت به شکلی پایدار و سیستماتیک است.

تعریف نقشه اولیه: ترسیم ایستگاه‌های خط تولید اولین قدم برای ساخت هر کارخانه‌ای طراحی نقشه و چیدمان دستگاه هاست. در مدیریت پایپ لاین فروش نیز اولین و حیاتی‌ترین قدم تعریف شفاف ایستگاه‌ها یا مراحل خط تولید شمامست. این مراحل مسیری را نشان می‌دهد که یک مشتری بالقوه از لحظه اولین تماس تا امضای نهایی قرارداد طی می‌کند. بسیاری از تیم‌های فروش، یک دید کلی و مبهم از این مسیر دارند، اما یک تیم حرفه‌ای، آن را با جزئیات دقیق و قابل اندازه‌گیری تعریف می‌کند.

این ایستگاه‌ها برای هر کسب و کاری می‌توانند متفاوت باشند، اما یک نمونه کلاسیک ممکن است به این شکل به نظر برسد:

- ورود ماده خام (تولید سرنخ): اولین تماس‌ها از طریق فرم‌های وب‌سایت، تماس‌های تلفنی یا رویدادها.
- ایستگاه کنترل کیفیت اولیه (ارزیابی سرنخ): بررسی اولیه برای اطمینان از اینکه سرنخ، حداقل شرایط لازم برای ورود به خط تولید را دارد.
- ایستگاه تحلیل نیاز (جلسه اکتشاف): برگزاری یک جلسه برای درک عمیق مشکلات و نیازهای مشتری.
- ایستگاه طراحی و ارائه (نمایش دمو یا ارائه پروپوزال): نمایش اینکه چگونه محصول شما می‌تواند مشکل مشتری را حل کند.
- ایستگاه مذاکره و بهینه‌سازی (مذاکره): بحث بر

نویسنده: **علی آل علی**

برای یک لحظه به تقویم کاری یک مدیر بازاریابی سنتی فکر کنید. این تقویم با مازیک‌های قرمز دور چند تاریخ مشخص خط کشی شده است: سال نو میلادی، روز مادر، بلک فرایدی و چند مناسبت بزرگ دیگر. اینها روزهایی هستند که برندها تمام قوای خود را بسیج می‌کنند، بودجه‌های کلانی را به میدان می‌آورند و برای جلب ذره‌ای از توجه مخاطب، در یک میدان نبرد بسیار شلوغ و پر سر و صدا با یکدیگر می‌جنگند. این یک جنگ فرسایشی و قابل پیش‌بینی است. اما در حاشیه این تقویم رسمی و جدی، یک تقویم موازی و به‌ظاهر بی

سر قیمت، شرایط و جزئیات نهایی قرارداد.

۶. خروج محصول نهایی (بسته شدن معامله): امضای

قرارداد و شروع رابطه با مشتری.

داشتن این نقشه شفاف، مانند داشتن یک زبان مشترک در کل سازمان است. همه دقیقاً می‌دانند که هر فرصت فروش در کدام ایستگاه قرار دارد و قدم بعدی برای حرکت دادن آن به ایستگاه بعد چیست. بدون این نقشه، تیم فروش شما مانند کارگرانی است که در یک کارخانه تاریک و بی‌نظم، سعی در تولید یک محصول پیچیده دارند.

کنترل کیفیت ورودی: هنر جداسازی گندم از کاه یک کارخانه هوشمند هرگز اجازه نمی‌دهد که مواد اولیه بی‌کیفیت، کل خط تولید را اشنغال کرده و وقت و انرژی دستگاه‌های گران‌قیمت را هدر دهند. در

کارخانه فروش نیز این اصل با یک مفهوم کلیدی پیاده‌سازی می‌شود: «صلاحیت‌سنجی سرنخ». بزرگ‌ترین اشتباه یک تیم فروش این است که پایپ لاین خود را با تعداد زیادی سرنخ‌های ضعیف و نامرتبط پر کند. این کار، یک توهم مشغولیت ایجاد می‌کند، اما در نهایت منجر به نتیجه نمی‌شود.

فروشندهگان باید در همان ایستگاه کنترل کیفیت اولیه، مانند یک بازرس سختگیر عمل کنند و از خود بپرسند: آیا این مشتری واقعاً توانایی مالی خرید محصول ما را دارد؟ آیا فردی که با او صحبت می‌کنیم، قدرت تصمیم‌گیری نهایی را در سازمانش دارد؟ آیا آنها یک نیاز واقعی و فوری به راه‌حل ما دارند؟ و آیا یک جدول زمانی مشخص برای خرید در ذهن‌شان وجود دارد؟

این سوالات به شما کمک می‌کنند تا انرژی تیم خود را فقط روی فرصت‌هایی متمرکز کنید که بالاترین شانس تبدیل شدن به یک معامله موفق را دارند. یک پایپ لاین سالم، یک پایپ لاین بلند و طولانی نیست؛ بلکه یک پایپ لاین روان، سریع و پر از فرصت‌های باکیفیت است.

روغن کاری چرخ دنده‌ها: شناسایی و رفع گلوگاه‌های سیستم

سرعت کل یک خط تولید، برابر با سرعت کندترین دستگاه آن است. در پایپ لاین فروش شما نیز همیشه ایستگاه‌هایی وجود دارند که فرصت‌ها در آنجا بیشتر از حد معمول متوقف می‌شوند. اینها گلوگاه‌های سیستم شما هستند. وظیفه یک مدیر فروش هوشمند، نه فشار آوردن به فروشندهگان، بلکه شناسایی و رفع این گلوگاه

برند شما باید روی هر موجی که می‌آید سوار شود. یک اجرای موفق، نیازمند استراتژی، خلاقیت و مهمتر از همه، اصالت است. سه اصل کلیدی در این زمینه وجود دارد. نخست، ارتباط و اصالت. مهمترین سوالی که باید از خود بپرسید این است: آیا این مناسبت به برند من ربطی دارد؟ اگر این ارتباط وجود نداشته باشد یا خیلی دور و ساختگی به نظر برسد، نتیجه معکوس خواهد بود. برای مثال، اگر یک برند تولیدکننده لوازم ورزشی در روز جهانی کتاب، لیستی از بهترین کتاب‌های الهام بخش درباره ورزشکاران را منتشر کند، این یک حرکت هوشمندانه و مرتبط است، اما اگر یک بانک بزرگ در روز ملی چیپس و پنیر پستی منتشر کند، این حرکت ممکن است عجیب و بی‌ربط به نظر برسد و مخاطب آن را جدی نگیرد. کلید موفقیت، پیدا کردن نقاط مشترک طبیعی بین هویت برند شما و روح آن مناسبت خاص است. دوم، خلاقیت به جای تبلیغ مستقیم. هدف از شرکت در این روزها، فروش فوری نیست، بلکه ایجاد تعامل و ساختن تصویری مثبت از برند است. از این روزها به عنوان بهانه‌ای برای تبلیغ مستقیم محصول خود استفاده نکنید. به جای آن، خلاق باشید. به جای اینکه در روز جهانی قهوه فقط عکس محصول خودتان را پست کنید، یک نظرسنجی درباره نوشیدنی قهوه محبوب مخاطبان‌تان برگزار کنید، دستور تهیه یک قهوه خاص را به اشتراک بگذارید یا داستانی کوتاه و جالب درباره تاریخچه قهوه تعریف کنید. محتوای شما باید به مخاطب چیزی ارزشمند (سرگرمی، اطلاعات یا یک حس خوب) بدهد، نه اینکه فقط از او چیزی بخواهد.

سوم، برنامه ریزی و آمادگی. بازاریابی مناسبتی موفق، حاصل یک حرکت آنی و لحظه‌ای نیست. تیم‌های بازاریابی حرفه‌ای، این تقویم غیررسمی را از ماه‌ها قبل بررسی کرده و مناسبت‌های مرتبط با برند خود را انتخاب می‌کنند. سپس برای هر کدام، یک کمپین کوچک و خلاقانه طراحی می‌کنند. این برنامه ریزی به آنها اجازه می‌دهد تا محتوای باکیفیت و فکرشده تولید کنند و از فرصت‌ها به بهترین شکل ممکن استفاده نمایند.

شناسایی و پرهیز از دام‌های استراتژیک همانقدر که این استراتژی می‌تواند مفید باشد، اگر به

هاست.

ایسن کار نیازمند داده و تحلیل است. شما باید نرخ تبدیل بین هر ایستگاه را به دقت اندازه‌گیری کنید. برای مثال، اگر متوجه شوید که ۸۰ درصد از فرصت‌ها از ایستگاه «تحلیل نیاز» به «ارائه پروپوزال» می‌رسند، اما تنها ۲۰ درصد از پروپوزال‌های شما به مرحله «مذاکره» راه پیدا می‌کنند، شما یک گلوگاه بزرگ را در ایستگاه پروپوزال خود شناسایی کرده‌اید. شاید پروپوزال‌های شما به اندازه کافی شفاف نیستند، شاید قیمت‌گذاری شما پیچیده است یا شاید به درستی ارزشی را که ارائه می‌دهید، منتقل نمی‌کنند. با شناسایی دقیق این نقاط ضعف، می‌توانید به جای سرزنش افراد، فرآیند را اصلاح کنید؛ دقیقاً مانند یک مهندس که یک دستگاه معیوب را تعمیر یا روغن‌کاری می‌کند تا کل خط تولید دوباره با سرعت مطلوب به حرکت درآید.

استفاده از پایپ لاین به عنوان یک ابزار پیش‌بینی یکی از قدرتمندترین کارکردهای یک پایپ لاین مدیریت شده، تبدیل آن به یک گوی بلورین برای پیش‌بینی آینده است. وقتی شما بدانید که به طور متوسط، چه درصدی از فرصت‌ها در هر ایستگاه به ایستگاه بعدی منتقل می‌شوند و در نهایت به معامله ختم می‌گردند، می‌توانید با دقت شگفت‌انگیزی درآمد آینده شرکت را پیش‌بینی کنید. این کار، فروش را از یک هنر مبهم و غیرقابل پیش‌بینی، به یک علم آماری و قابل اتکا تبدیل می‌کند.

یک مدیر می‌تواند با نگاه به تعداد فرصت‌ها در هر مرحله و ضرب کردن آن در نرخ تبدیل تاریخی، تخمین بزند که در سه ماه آینده چه میزان درآمد خواهد داشت. این پیش‌بینی دقیق، به سایر بخش‌های شرکت (از تولید گرفته تا مالی) اجازه می‌دهد تا برای آینده برنامه‌ریزی کنند.

دیگر نیازی به حدس‌های خوش‌بینانه نیست؛ شما یک مدل ریاضی در اختیار دارید که سلامت و آینده کسب‌وکارتان را به شما نشان می‌دهد. این، نهایت استفاده استراتژیک از کارخانه فروشی است که ساخته‌اید.

سخن پایانی

در نهایت، مدیریت پایپ لاین فروش، یک فلسفه است؛ فلسفه‌ای که می‌گوید موفقیت پایدار در فروش، حاصل قهرمان‌پروری‌های فردی نیست، بلکه نتیجه یک طراحی سیستماتیک و هوشمندانه است. این رویکرد به شما اجازه می‌دهد تا به جای امید داشتن به معجزه، یک ماشین قابل پیش‌بینی برای خلق موفقیت بسازید. این کارخانه، شاید هیجان‌بخش معامله بزرگ و ناگهانی را نداشته باشد، اما در عوض، چیزی بسیار ارزشمندتر را به شما هدیه می‌دهد: رشد پایدار، درآمد قابل پیش‌بینی و آرامش ذهنی یک رهبر که می‌داند کسب وکارش بر پایه یک سیستم علمی و مستحکم بنا شده است، نه براساس شانس و اقبال. این، گذار از یک هنرمند فروش، به یک معمار فروش است.

منابع:

https://elearningindustry.com/advertise/elearning-marketing-resources/blog/sales-pipeline-management-your-secret-weapon-for-closing-more-deals

درستی اجرا نشود، می‌تواند به اعتبار برند لطمه بزند. شناختن این دام‌ها برای هر بازاریابی ضروری است. اولین دام، استفاده بیش از حد و بی‌رویه است. برندی که سعی می‌کند در تمام مناسبت‌های تقویم شرکت کند، به زودی جذابیت خود را از دست می‌دهد و به نظر می‌رسد که فقط به دنبال جلب توجه به هر قیمتی است. این کار، صدای برند را در میان انبوهی از پیام‌های بیپرده گم می‌کند. بهترین رویکرد، انتخاب گزینشی چند مناسبت کلیدی در طول سال است که بیشترین همخوانی را با هویت برند شما دارند. کیفیت و عمق مشارکت، همیشه بر کمیت و تعداد آن ارجحیت دارد.

دومین دام، عدم درک صحیح از مناسبت است. برخی از روزها، ممکن است ریشه‌های جدی‌تر یا معنای عمیق‌تری داشته باشند. پریدن روی موج یک مناسبت بدون تحقیق کافی، می‌تواند فاجعه‌بار باشد. این امر به خصوص درباره روزهایی که به مسائل اجتماعی یا بهداشتی مربوط می‌شوند، صدق می‌کند. اگر برند شما تعهد واقعی به یک موضوع نداشته باشد، مشارکت سطحی آن می‌تواند به عنوان یک حرکت ریاکارانه و فرصت‌طلبانه تلقی شود و با واکنش منفی شدید مخاطبان روبرو گردد.

سخن پایانی

تقویم بازاریابی مدرن دیگر یک سند خشک و ثابت نیست که تنها با مناسبت‌های رسمی و بزرگ پر شده باشد. این یک بوم نقاشی پویا و رنگارنگ است که هزاران فرصت کوچک و بزرگ برای ارتباط انسانی فراهم می‌کند. مناسبت‌های غیررسمی و به‌ظاهر کوچک، همان قلم‌موهای ظریفی هستند که به برندها اجازه می‌دهند تا جزئیات جذاب و انسانی به تصویر کلی خود اضافه کنند. موفقیت در این عرصه، متعلق به برندهایی است که درک می‌کنند بازاریابی دیگر تنها یک ارتباط یک‌طرفه برای فروش نیست؛ بلکه یک گفت‌وگوی مستمر برای ساختن یک رابطه است و گاهی بهترین راه برای شروع یک گفت‌وگوی دلنشین، صحبت کردن درباره یک موضوع ساده و مشترک است؛ چیزی به سادگی عشق به یک فنجان قهوه در یک صبح دل‌انگیز.

منابع:

https://mailchimp.com/resources/social-media-holidays