روزنـامه مدیریتـی - اقتصـادی

فرصت امروز

بـرای کسـب وکـار آفـرینی

یکشنبه
۲۱ خرداد ۱۴۰۲

Sun.11 Jun 2023
۲۲ ذوالقعده ۱۴۴۴ - سـال نهم
شماره ۲۲۵۱
۸صفحـه-۵۰۰۰تومـان

www.forsatnet.ir

طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی به تعویق افتاد

جزییات کارمزد تراکنش‌های خرید

طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی که قرار بود از امروز یکشنبه ۲۱ خردادماه اجرا شود، به دلیل عدم آمادگی زیرسـاخت برخی از بانک‌ها به چهارم تیرماه موکول شـد. این طرح در راسـتای اصلاح نظام کارمزد انجام می‌شود که روز ۱۷ اردیبهشت‌ماه از سوی بانک مرکزی ابلاغ شد و در فاز نخست آن، نانوایی‌ها، سـوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های مواد غذایی از پرداخت کارمزد معاف هستند...

۲

«فرصت امروز» چالش‌های «قانون بانک مرکزی» را بررسی می‌کند

اصلاحات بانکی در تنگنا

نزدیک به نیم قرن اسـت که شـورای پول و اعتبار، سـکاندار اصلی سیاستگذاری بانکی کشور است. تولد این نهاد فراقوه‌ای، مرهون قانون پولی و بانکی کشور است که در تیرماه ۱۳۵۱ در ۴۵ ماده به تصویب رسید و ساختاری نوین از بانک مرکزی ایران به نمایش گذاشـت. بدین ترتیب در قالب قانون پولی و بانکی کشـور که کارشناسـان از آن به عنوان قانونی مترقی و پیشرو در نظام بانکداری ایران یاد می‌کنند، نهادهای بانکی نظیر شورای پول و اعتبار و هیأت نظارت اندوخته اسـکناس با شـکل و شمایلی نو، پای به حوزه بانکداری ایران گذاشتند. اهمیت شورای پول و اعتبار به عنوان سکاندار سیاستگذاری بانکی کشور به جهت استقلال آن از دولت است و اینکه با ظهور این نهاد فراقوه‌ای، سیاستگذاری در امور بانکی از انحصار دولت خارج شده است.

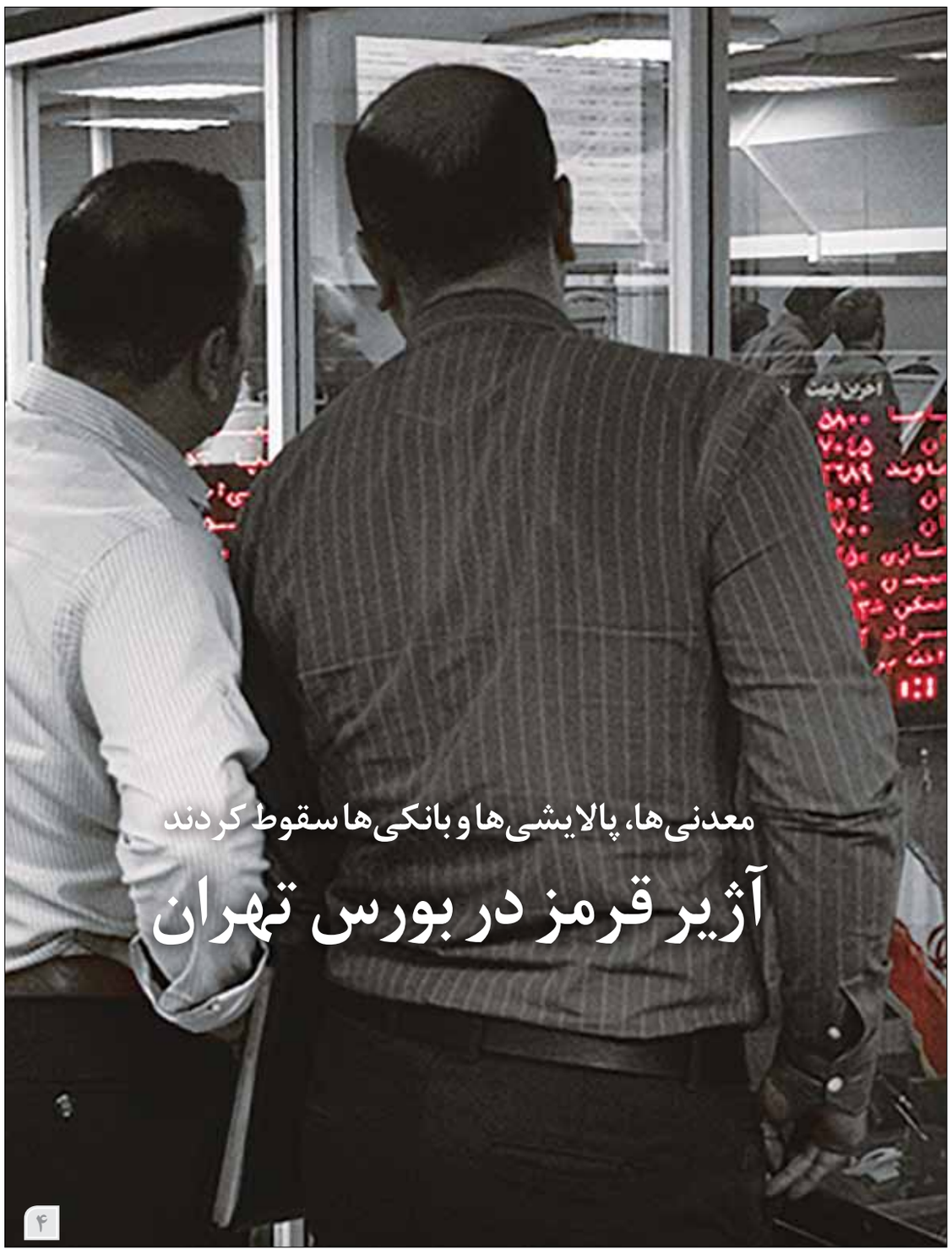
حال پس از پنج دهه به واسطه طرح «قانون بانک مرکزی» که البته هنوز به تصویب نهایی نرسیده و با ده‌ها ایراد اساسی از سوی شورای نگهبان و مجمع تشخیص مصلحت نظام (۱۵۴ ایراد توسط شورای نگهبان + ۱۹ ایراد توسط مجمع تشـخیص) روبه‌رو شـده است، قرار اسـت هیأت عالی بانک مرکزی جایگزین شورای پول و اعتبار شود. البته منتقدان به طرح پرحاشیه مجلس، انتقادات گسترده‌ای دارند و معتقدند جایگزینی هیأت عالی بانک مرکزی با شورای پول و اعتبار، اسـتقلال بانک مرکزی را از بین می‌برد. کارشناسـان پولی و بانکی، ویژگی اصلی این قانون را دولتی کردن کامل بانک مرکزی و سلب حضور بخش غیردولتی از عرصه سیاستگذاری بانکی کشور با حذف شورای پول و...

۲

بیانیه سیاستی مرکز پژوهش‌ها در مورد صنعت و بازار خودرو منتشر شد

پنج ضلعی معضلات خودروسازی

۲



معدنی‌ها، پالایشی‌ها و بانکی‌ها سقوط کردند

آژیر قرمز در بورس تهران

۴

یادداشت

۲ دلیل بحران آب در ایران

فاطمه پاسبان
عضو موسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی و اقتصاد کشاورزی

شـاید بارها در اندیشه خود کلنجار رفته‌ایـم کـه چـرا بخش کشـاورزی در میـان فعالیت‌هـای بخش صنعت و خدمـات همـواره متهـم اول بحران آب در ایران اسـت؟ آمایش سـرزمین، حکمروایـی خـوب، کشـاورزی هوشـمند، رعایت الگوی کشت، کشت فراسـرزمینی، کاهش ضایعات، زنجیره ارزش و... چـرا هیچ‌کدام کامل و جامع اجرایی نمی‌شود؟ به نظر می‌آید پاسخ همه این چراها ریشـه در یک اندیشه و تفکر دارد و آن‌هم نگرش «متهم‌یابی» به‌جای «مسئله‌یابی» است. مسئله‌یابی یک مهارت اسـت که در آن بایسـتی مسئله را شناخت، فرصت‌ها را به‌درستی تشخیص داد و به‌طور عقلایی و صحیح اطلاعـات را جمع‌آوری کـرد و از آنها اسـتفاده بهینه کرد. تمامی این کارها از مهارت‌هـای مدیریت کارآمد اسـت کـه در مواقـع مخاطره‌آمیـز بتواند به درسـتی تصمیم بگیرد و با آینده‌نگری مسـیر و نقشـه راه را طوری طراحی و تدوین نماید تا به سـلامت به سرانجام مطلوب برسد.

بسـیار دیـده و شـنیده‌ایم از زبان مسـئولان و مدیران که مشکل بحران آب، کشاورزی اسـت و هندوانه! گویی تولید بخش کشـاورزی در کشورهای دیگر بدون آب اسـت و بدون توجه به نیـاز آبی تولید یـک محصول به‌صرف اینکه هندوانه آب دارد پس آب‌بر است، فضای عمومی کشور را به سمت حاشیه امن خود می‌کشـانند که سـؤال نشود مگر در کشورهای دیگر تولید کشاورزی بدون آب است؟ آنها هم آب برای تولید کشاورزی استفاده می‌کنند اما مدیریت دارنـد، آینده‌نگـری دارند، سیستم پایش و هشدار...

۴

مدیریت و کسب‌وکار

بایدها و نبایدهای کسب و کار خانوادگی

همکاری با اعضای خانواده به عنوان اعضای شرکت رویایی است که خیلی از کارآفرینان آرزوی تحققش را دارند. هرچه باشد اعضای خانواده حرف یکدیگر را بهتر متوجه می‌شوند. به علاوه، میزان دلسوزی برای آینده استارت‌آپ هم در این وضعیت افزایش قابل ملاحظه‌ای دارد. البته همه اینها روی کاغذ جالب به نظر می‌رسد؛ چراکه کسب و کارهای خانوادگی هم مثل هر امر دیگر در این دنیا با چالش‌هایی رو به روست.

مدیرانی که هیچ تعارفی با کارمندان ندارند، معمولا در واکنش به کوچک‌ترین اشـتباهی از سوی نیروی کار برخوردهای سـختی نشان می‌دهند. حالا اگر به جای کارمندان غریبه پای اعضای خانواده وسط باشد، احتمالا کلی تعارف و رودربایسـتی به ماجرا اضافه خواهد شد. خب آدم که نمی‌تواند با اعضای خانواده‌اش تند و خشن برخورد کند! ما در روزنامه فرصت امروز معتقدیم کارآفرینی با همکاری اعضای خانواده مثل...

۸

سیاست‌های فدرال رزرو، بازارها را به کدام سو می‌برد؟

دوراهی تورم یا رکود ۲۰۲۳

فرصت امروز: در آغازین روزهای سال ۱۴۰۲، قیمت بیت‌کوین از مـرز ۲۸ هزار دلار بالاتر رفت و همچنین فدرال رزرو آمریکا بار دیگـر نرخ بهـره را افزایش داد تا جلوی پیشـروی تورم را بگیرد. «جروم پاول»، رئیس فدرال رزرو در هنگام اعلام خبر افزایش نرخ بهره سعی کرد به پرسش‌های خبرنگاران جواب بدهد تا نگرانی‌ها را از بحران اخیر بانکی در آمریکا پایین بیاورد. تحلیلگران وب‌سایت «کوین بیورو»، مهمترین بخش‌ها از پاسـخ‌های «جروم پاول» را تحلیل محتوا کردند تا دریابند سیاسـت‌های بانک مرکزی آمریکا برای ماه‌های آینده چیسـت و بازارها در شـش ماه آینده به کدام سـمت و سـو خواهند رفت. از صحبت‌های رئیس فدرال رزرو در این نشسـت خبری برمی‌آید که به احتمال خیلی زیاد در سـال ۲۰۲۳ - یعنی تا زمستان ۱۴۰۲ - بازارهای مالی مسیر کنونی را طی خواهند کرد. نه سقوط بزرگی خواهیم داشت و نه بیت‌کوین به اوج قبلی (اوج ۶۸ هزار دلاری) بازخواهد گشت. در مورد بحران بانکی هم فعلا شـاهد بخش کوچک‌تر ماجرا بوده‌ایم. گزیده‌ای از گزارش وب‌سایت «کوین بیورو» را در ادامه می‌خوانید.

بحران بانکی، تورم و بیت‌کوین

تقریبا حدود یک سـال قبل بود که فـدرال رزرو، افزایش نرخ بهره بانکی در آمریکا را کلید زد تا بتواند تورم بی‌سابقه این کشور را کنترل کند. افزایش نرخ بهره یعنی کاهش چاپ پول و سـخت شـدن گرفتن وام از بانک‌ها. این به معنای کاهش تورم اسـت اما همزمان جلوی رشد اقتصاد را می‌گیرد - چون شرکت‌ها نمی‌توانند وام ارزان بگیرند و توسعه پیدا کنند - و همچنین به معنای سقوط بازارهای مالی است چون مردم و شرکت‌ها دیگر پول مفت ندارند تا در بازارهای پرریسک کریپتو یا بورس سرمایه‌گذاری کنند. اواخر تابسـتان گذشته که سرعت رشـد تورم آرام آرام شروع به کاهش کرد، تحلیلگران و فعالان بازار به این نتیجه رسـیدند که سیاست فدرال رزرو موفق بوده اسـت. این یعنـی احتمالا به زودی فدرال رزرو، رونـد افزایش نرخ بهره را متوقف می‌کند و رونق به بازارهای مالـی برمی‌گـردد. همین امیـدواری به آینده بود که باعث شـد بازارهای مالی اوایل زمستان اوضاع خوبی پیدا کنند و بیت‌کوین از کـف ۱۶ هزار دلاری خود تکان بخورد. (بازارها عموما رو به آینده دارند؛ یعنی سـرمایه‌گذاران به ایـن فکر می‌کنند که بعدا چه رخ می‌دهد و با توجه به انتظارشـان از آینده، امروز دسـت به خرید یا فـروش می‌زنند). اینکه تورم چندین مـاه پیاپی کاهش یافت، این انتظار را بالا برد که فدرال رزرو بالاخره قرار اسـت اعلام کند سیاسـت‌هایش نتیجه داده و سیاسـت انقباضی کنونی را متوقف می‌کند. این خوش‌بینی‌ها ادامه داشت تا اینکه آمار جدید تورمی منتشـر شـد که آنقدرها هم امیدبخش نبود. بدترین آمار مربوط به «شـاخص هزینه‌های شـخصی» یا PCE ماه ژانویه بود که در پایان فوریه منتشـر شد. عموما «شـاخص هزینه‌های شخصی»، محبوب‌تریـن معیار تورمی فدرال رزرو اسـت و این شـاخص در ماه ژانویه در مقایسـه با دسامبر ۰٫۶ درصد افزایش داشت. از دید تحلیلگران این یعنی احتمالا روند کاهش نرخ تورم متوقف شده و تورم دوباره در حال بالارفتن است. فدرال رزرو هم از این سیگنال اسـتفاده کرد و به این نتیجه رسید که هنوز سیاست‌هایش کاملا جواب نداده و باید نرخ بهره را زمان طولانی‌تری بالاتر ببرد. «جروم پاول» همان موقع در کنگره حاضر شـد و در گزارشش به کنگره اعلام کرد که فدرال رزرو متعهد است نرخ بهره را همچنان بالا ببرد تا جلوی تورم اخیر را بگیرد. درست فردای همان روز مشخص شد اوضاع بانک سیلیکون ولی، بانک محبوب استارت‌آپ‌های آمریکایی اصلا خوب نیست و چند روز بعد این بانک ورشکسته شد و بحران بانک‌های آمریکایی آغاز شد.

برنامه تامین بودجه بانک‌ها

مشکل سـیلیکون ولی و دیگر بانک‌های آمریکایی، این بود که آنها سپرده‌های مردم را روی دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری کرده بودند که طی ماه‌های اخیر از ارزش‌شان کاسته شده بوده است. این یعنی اگر تعداد زیادی از مشـتریان تصمیم می‌گرفتند پول‌های خود را از بانک‌ها خارج کنند، بانک‌ها موجودی‌شـان صفر می‌شد. فدرال رزرو در اینجا وارد عمل شد تا جلوی هراس مردم از ورشکستگی بانک سـیلیکون ولی و گسترش بحران به دیگر بانک‌ها را بگیرد و «برنامه تامین بودجه بانک‌ها» را معرفی کرد که به بانک‌ها به این شکل کمک می‌کند: اگر مشتریان‌شان بخواهند پول خود را از یک بانک بیرون بکشـند و بانک موجودی نداشته باشد، به جای آنکه بانک مجبور شود سرمایه‌گذاری‌هایش را که حالا در ضرر هستند به پول نقد تبدیل کند، از فدرال رزرو وام می‌گیرد و این‌گونه جلوی ورشکستگی‌اش گرفته می‌شـود (یعنی فدرال رزرو بدهی‌های بد بانک‌ها را از آنها می‌خرد).

این تلاش بـرای جلوگیری از ورشکسـتگی وام‌ها باعث شـد ترازنامـه هفتگـی فـدرال رزرو (Sheet Balance Fed) کـه دارایی‌ها و بدهی‌های فدرال رزرو را فهرست می‌کند ناگهان دچار تغییرات جدی شود و طی دو هفته به آن ۳۹۳ میلیارد دلار اضافه شـود. سرمایه‌گذاران این را نشانه به هم ریختن اقتصاد دانستند و به این نتیجه رسیدند حالا که افزایش یک‌ساله نرخ بهره باعث ورود احتمالی کشور به رکود شده - و ورشکستگی بانک سیلیکون ولی مهمترین نشانه‌اش است - به زودی فدرال رزرو وارد عمل می‌شود و سیاست افزایش نرخ بهره را متوقف می‌کند. اصولا سرمایه‌گذاران از مدت‌ها پیش معتقد بودند که سیاست افزایش نرخ بهره به یکی از این دو دلیل متوقف می‌شـود: یا تورم کنترل می‌شود یا اقتصاد به مرز نابودی می‌رسـد و فدرال رزرو مجبور می‌شود سیاستش را متوقف کند. این نتیجه‌گیری که فدرال رزرو، کشور را وارد بحران کرده و حالا زمان تغییر سیاستش است، باعث شد سرمایه‌گذاران امیدوارانه شـروع به خرید کنند و بدین ترتیب، بازارهای بورس و کریپتو دوباره جان گرفتند. بیت‌کوین مرز ۲۸ هزار دلار را رد کرد و عـده‌ای معتقـد بودند به زودی به ۴۰ هزار دلار خواهد رسـید، اما بحران بانکی آنطور که تحلیلگران پیش‌بینی می‌کردند، بزرگ نشد و امید به تغییر سیاسـت فدرال رزرو کمرنگ شد. به همین خاطر بود که کنفرانس خبری «جروم پاول» باعث تغییر خاصی در بازارها نشـد، چون از قبل معلوم بود که سیاست افزایش نرخ بهره فعلا متوقف نخواهد شد.

تورم یا رکود؟ مسئله این است

اما سـخنرانی «جروم پاول» از جهات دیگری اهمیت داشت و می‌توان به کمکش ماه‌های آینده را پیش‌بینی کرد. او در سخنرانی خود گفت که «تعداد کوچکی از بانک‌ها» دچار مشـکلاتی شدند و اعتماد به سیستم بانکی را در معرض خطر قرار دادند. به همین خاطر بود که فدرال رزرو به سـرعت به همـراه وزارت خزانه‌داری آمریـکا وارد عمل شـد تا اعتماد به سیسـتم را برگرداند. «جروم پاول» گفت که در نتیجه «برنامه تامین بودجه بانک‌ها»، سیستم بانکی امن شـده و نقدینگی در وضعیت خوبی قرار دارد. او سپس از چیزی سخن گفت که از دید تحلیلگران پراهمیت ارزیابی شده اسـت. «جروم پاول» گفت کـه فـدرال رزرو «از همه ابزارهایش اسـتفاده خواهد کـرد تا جلوی وقوع یک بحـران واقعی بانکی را بگیرد.» از دید تحلیلگران این یعنی اگر بحران بانکی حل نشود یا وضع بدتر شـود، فدرال رزرو بالاخره سیاست افزایش نرخ بهره را متوقف خواهد کرد.

رئیـس فدرال رزرو همچنین گفت که تورم در آمریکا همچنان بسیار بالاتر از هدف ۲ درصدی بانک مرکزی است، اما آمار بیکاری هم زیر ۴ درصدی اسـت که فدرال رزرو به عنوان حداکثر در نظر گرفته اسـت. به طور کلی، بانک‌های مرکزی جهان برای خود دو هدف اصلی مشخص کرده‌اند: بیکاری حداقلی و ثبات قیمتی (مهار تـورم) و ایـن دو را به کمک بالا و پایین کـردن نرخ بهره تنظیم می‌کنند. هر وقت تـورم بالا می‌رود نرخ بهره را بالا می‌برند تا وام گرفتن سـخت‌تر شـود و میزان نقدینگی در اقتصاد پایین بیاید. از سـوی دیگر، هروقت به خاطر نرخ بهره بالا، سرمایه‌گذاری‌های جدیـد در اقتصاد پاییـن می‌آید و احتمال ورود کشـور به رکود می‌رود، نرخ بهره را پایین می‌آورند. حفظ این توازن اصولا دشـوار است و گاهی اوقات اوضاع از کنترل خارج می‌شود.

«جروم پاول» در سـخنانش به آمار منتشـر شده در «خلاصه پیش‌بینی‌های اقتصادی» اشاره کرد که هر ۱۲ هفته یکبار توسط اقتصاددانان فدرال رزرو منتشـر می‌شـود. در آخرین گزارش که مربوط به ۲۲ مارس است، این اقتصاددانان پیش‌بینی کرده‌اند که به خاطر نرخ بهره بالا، تا پایان سـال ۲۰۲۳ رشد اقتصادی آمریکا ضعیف‌تر خواهد شد و نرخ بیکاری بالاتر خواهد رفت. «پاول» گفت که فدرال رزرو پیش‌بینی می‌کند تورم (از جنس شـاخص هزینه های شخصی PCE) تا پایان سال به ۳٫۳ درصد کاهش پیدا کند و طی این مدت همچنان نرخ بهره بالا خواهد ماند.

تا آخر سال کاهش نرخ بهره نداریم

البته او پیش‌بینی کرد اوضاع نقدینگی بانک‌ها تا پایان سال عالی نخواهد بود؛ یعنی که آنها با سـختی بیشتری به شرکت‌ها و مردم وام خواهند داد. در نتیجه باید منتظر کوچک شدن بیشتر اقتصاد آمریکا باشـیم. به هر حال هنوز معلوم نیسـت که فدرال رزرو در جلسـه بعدی خود آیا دوباره نرخ بهـره را افزایش خواهد داد یا نه و باید منتظر گزارش‌های تازه از وضعیت تورمی در آمریکا باشـیم، اما فدرال رزرو نرخ بهره را در پایان سـال ۲۰۲۳ حدود ۵٫۱ درصد پیش‌بینی کرده اسـت و همچنان تمرکز اصلی‌اش روی مهار تورم اسـت و نه رشـد اقتصادی. رئیس فدرال رزرو در پایان سخنانش تاکید کرد که رسیدن به تورم ۲ درصدی نیازمند «دوره‌ای از رشد کندتـر از حد معمول و اشـتغال‌زایی ضعیف‌تر» خواهد بود. این را می‌توان نزدیک‌ترین چیز به اعتراف رئیس بانک مرکزی به ورود این کشور به رکود دانست. عده زیادی از فعالان اقتصادی پذیرفته‌اند که نتیجـه بحران بانکی کنونی چیزی جز رکود نخواهد بود. بعد نوبت به پرسش‌های خبرنگاران رسـید. خبرنگار «وال استریت ژورنال» پرسید از آنجا که سیاست افزایش نرخ بهره دارد به سیستم بانکی صدمه می‌زند و بعضی بانک‌ها را در معرض ورشکستگی قرار داده، آیـا فدرال رزرو هیچ ابزار دیگری به جز این برای مقابله با تورم در اختیار ندارد؟ «جروم پـاول» گفت که بانک مرکزی ابزاری به جز نرخ بهره برای مقابله با تورم ندارد و این راهی مناسب برای کنترل تورم اسـت. او همچنین در پاسخ به سوال خبرنگار «پولیتیکو» در مورد علت اصلی نجات سـپرده‌گذاران در بانک سـیلیکون ولی به صراحت گفت که چون احتمال گسـترش بحران به دیگر بانک‌ها وجود داشت و این احتمال می‌رفت که مردم برای خروج سپرده‌ها از بانک‌ها هجوم بیاورند، بانک مرکزی تصمیم گرفت «برنامه تامین بودجـه بانک‌ها» را معرفی کند. خبرنگار «بلومبرگ» نیز از رئیس فدرال رزرو سوالی پرسید که سوال میلیون دلاری سرمایه‌گذاران در بازارهای مالی است: این درست است که فدرال رزرو در سال ۲۰۲۳ یکبار دیگر نرخ بهره را بالا می‌برد و بعد شروع به کاهش نرخ بهره می‌کند؟ «جروم پاول» در پاسـخ گفت احتمالش هست که یکبار دیگر شاهد افزایش نرخ بهره باشیم، اما مطمئنا در سال ۲۰۲۳ روند کاهش نرخ بهره آغاز نخواهد شد.

بحران بزرگ بانکی نزدیک است؟

اگـر بخواهیم از سـخنان «جروم پـاول»، رئیس فـدرال رزرو نتیجه‌ای بگیریم، این اسـت که به احتمال زیاد در سـال ۲۰۲۳ - یعنی تا زمسـتان ۱۴۰۲ - بازارهای مالی مسـیر کنونی را طی خواهنـد کرد. این یعنی نه سـقوط بزرگی خواهیم داشـت و نه بیت‌کویـن به اوج قبلی (اوج ۶۸ هزار دلاری) برمی‌گردد. در مورد بحران بانکی هم ما فعلا شاهد بخش کوچک‌تر ماجرا بوده‌ایم: اینکه سپرده‌گذاران می‌خواستند پول خود را از بانک‌ها بیرون بکشند و بانک‌ها نقدینگی نداشتند. هرچند فدرال رزرو توانست این بحران را حـل کند، اما بانک‌هـا بحران بزرگ‌تـری را در پیش رو دارند: بحران وام‌های مسکن که ممکن است به خاطر رکود کنونی دامن بانک‌های کوچک و متوسـط را در آمریکا بگیرد. در چنین حالتی احتمالا فدرال رزرو چاره‌ای ندارد که نرخ بهره را به سرعت پایین آورد تا جلوی ضربات بیشـتر را بگیرد. آیا وارد بحران بزرگ بانکی خواهیم شد و در این حالت آیا فدرال رزرو می‌تواند بانک‌ها را مثل این دفعه نجات دهد؟ باید تا پایان سال ۲۰۲۳ منتظر ماند و دید.

«حفیظه غایه ارکان» رئیس بانک مرکزی ترکیه شد

بانوی بانکدار در همسایه غربی

به نظر می‌رسد حضور زنان در عرصه سیاستگذاری اقتصادی در حـال افزایش اسـت. بـرای دهه‌های طولانـی، زنان نقش کمرنگـی در بازارهای مالی جهان داشـتند، امـا حالا به مرور حضور زنان در نهادهای تصمیم‌سـاز اقتصادی دوچندان شده اسـت. پس از «الویـرا نبیولینا»، رئیس بانک مرکزی روسـیه که کارشناسـان از او به عنوان سـکاندار ماهر اقتصاد روسـیه یاد می‌کنند و عبور بی‌گزند روسـیه از سد تحریم‌های غرب را در گروی سیاسـت‌های او در بانک مرکزی می‌دانند، حالا یک بانوی دیگر نیز به ریاسـت بانک مرکزی رسـیده اسـت؛ خانم «حفیظـه غایه ارکان» که از سـوی «رجب طیـب اردوغان»، رئیس‌جمهوری ترکیه به عنوان رئیس بانک مرکزی این کشور انتخاب شده است. پیش از حرکت تاریخی اردوغان در انتخاب خانم «ارکان»، عملکرد «الویرا نابیولینا» در بانک مرکزی روسیه موجب شـد تا کارنامه او به یکی از الگوهای درخشان در میان سیاستگذاران پولی جهان بدل شود. اقدامات این بانوی بانکدار در مقابله با بحران اقتصادی سـال ۲۰۱۴، سـطح تورم را برای اولین بار پس از فروپاشـی شـوروی به ۴ درصد رساند و حال عملکرد اخیر او در مقابله با تحریم‌های غرب علیه روسیه باعث شده تا نامش به عنوان یک بانکدار زن بیش از پیش بدرخشد. همچنین از دیگر زنان قدرتمند جهان می‌توان به «کریستالینا جورجیوا» رئیس صندوق بین‌المللی پول، «کریستین لاگارد» رئیس بانک مرکزی اروپا، «جنت یلن» وزیر خزانه‌داری آمریکا و... اشـاره کرد؛ فهرسـتی که رفته رفته طولانی‌تر می‌شود و از افزایش نقش‌آفرینی زنان در مهمترین نهادهای اقتصادی جهان حکایت دارد.

حال جدیدترین نام در فهرسـت بانـوان بانکدار جهان از آن خانم «حفیظه غایه ارکان» است که اخیرا به عنوان رئیس بانک مرکزی ترکیه منصوب شـده است. او که سابقه مدیریت بانک «فرست ریپابلیک» و شرکت خدمات مالی «گلدمن ساکس» را در کارنامه دارد، نخستین زنی است که به ریاست بانک مرکزی ترکیه می‌رسـد. او همچنین پنجمین فردی است که در طول چهار سال گذشته به ریاست بانک مرکزی ترکیه رسیده است. خانم «ارکان» ۴۳ سـاله است و از دانشگاه پرینستون دکترای مهندسی مالی گرفته است. او از سال ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۱ از مدیران ارشـد بانک «فرسـت ریپابلیک» بود؛ همان بانکی که پس از ورشکسـتگی توانست در سـال‌های مدیریت «ارکان» به یکی از بانک‌های مهم آمریکا تبدیل شـود. خانم «ارکان» جایگزین «شـهاب کاوجی اوغلو» شده که دوره ریاستش با افزایش تورم در ترکیه همراه بود. انتصاب «ارکان» به ریاسـت بانک مرکزی ترکیـه در حالی اسـت که «اردوغـان» در آغاز سـومین دور ریاست‌جمهوری‌اش، وعده مهار تورم را داده است.

به گفته کارشناسان، استقلال بانک مرکزی ترکیه در سال‌های گذشته به دلیل تصمیات «اردوغان» از دست رفته است. کاهش غیرمتعارف نرخ بهره که با حمایت رئیس‌جمهوری ترکیه انجام شده، به افت نرخ برابری لیر در مقابل هر دلار آمریکا دامن زده و رونـد صعودی تورم را دوچندان کرده اسـت. به همین خاطر برخی کارشناسان می‌گویند چشم‌انداز اقتصادی ترکیه به میزان اسـتقلالی که «اردوغان» به وزیر اقتصاد و رئیس بانک مرکزی کشورش می‌دهد، بسـتگی دارد. با این حال، ترکیب اقتصادی «محمت شیمشک» به عنوان وزیر دارایی و «ارکان» به عنوان رئیـس کل بانک مرکزی به عنوان یک تیم رویایی طرفدار بازار گمانه‌زنی می‌شود. «شیمشک» که توسط «اردوغان» به عنوان وزیر اقتصاد ترکیه معرفی شـده، از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۸ وزیر دارایی و معاون اقتصادی نخسـت‌وزیر بوده و حالا انتخاب او به عنوان وزیر اقتصاد، اولویت مهار تورم در ترکیه را نشان می‌دهد. البته اردوغان پیشـتر گفته بود که سیاسـت‌هایش درباره نرخ بهره را تغییر نمی‌دهد. برای راستی‌آزمایی این ادعا باید تا زمان نشست بعدی بانک مرکزی ترکیه برای تعیین نرخ بهره در ۲۲ ژوئـن (یکم تیر) صبر کرد و دید آیـا «اردوغان» در دور جدید حاکمیتش در سیاست‌های نامتعارفش تجدیدنظر می‌کند یا نه؟

براساس آمارها، تورم ترکیه در این ماه به لطف وعده انتخاباتی «اردوغان» کاهش یافت. «اردوغان» پیش از انتخابات وعده داد که قبوض گاز را برای خانوارهای ترکیه برای یک سـال رایگان می‌کنـد. با عملی شـدن این وعده در این مـاه، تورم ترکیه به کمترین میزان از سـال ۲۰۲۱ رسـید و رشد ماهانه تورم صفر شد. با این وجود، تحلیلگران با توجه به سقوط ارزش لیر انتظار دارند که فشـار تورمی بر سر اقتصاد ترکیه همچنان سنگینی کند. «حفیظه غایه ارکان» در سـال ۱۹۸۲ در استانبول متولد شـد و پس از اتمام دوره متوسـطه، از رشته مهندسی صنایع دانشـگاه بوغاز ایچی استانبول در سـال ۲۰۰۱ فارغ‌التحصیل گشت. او سـپس برای ادامه تحصیل به آمریکا رفت و در سال ۲۰۰۵ در رشـته مهندسـی مالی و تحقیق در عملیات مدرک گرفت. خانم «ارکان» در نخستین گام در شرکت خدمات مالی و بانکداری آمریکایی گلدمن سـاکس، کارش را آغاز کرد. او در حضور ۹ساله خود در این مجموعه، به اعضای هیأت‌های مدیره و مدیران بانک‌های مهم و شـرکت‌های بیمه خدمات مشـاوره داد. وی در سـال ۲۰۱۴ نیز در شـرکت خدمات مالی «فرست ریپابلیک بنک» شـروع به کار کرد و در ادامه وارد هیأت‌مدیره شـرکت خدمات مالی «مکلنن» شـد که در فهرست «فورچن ۵۰۰» قرار دارد. براسـاس تحقیقات مجله «سـان فرانسیسکو تایمز» در سال ۲۰۱۸، او تنها زن زیر ۴۰ سال بود که در سمت رئیس و مدیرعامل ۱۰۰ بانک بزرگ آمریکا حضور داشـت. وی همچنین در سال ۲۰۱۹ در فهرست «زنان مهم عرصه بانکداری و امور مالی» از سوی مجله «کرینز» و فهرست «زنانی که باید مورد توجه قرار گیرند» از سوی «آمریکن بنکر» قرار گرفت.

نگـــاه

روند صادرات در قبل و بعد از تحریم‌ها نشان می‌دهد

ناکامی ارزی تجارت خارجی

اقتصاد سیاسی ایران همچنان چشم به احیای برجام دارد تا از گزند تحریم‌ها برکنار بماند؛ تحریم‌هایی که در سالیان گذشته تاثیر سوء و مخربی در سیر شاخص‌های اقتصادی و اجتماعی داشته و بیش از هر موضوع دیگری، عملکرد اقتصاد کشور را تحت تاثیر قرار داده است. علاوه بر تحریم‌های تجاری، تحریم‌های مالی نیز با هدف جلوگیری از انجام معاملات مالی، بخش تجارت خارجی کشور را متأثر ساخته است. به عبارتی، تشدید تحریم‌ها، هزینه مبادلات تجاری کشور را افزایش داده است. در همین زمینه، مرکز پژوهش‌های مجلس با تفکیک دو دوره زمانی قبل (۱۳۸۹-۱۳۷۹) و بعد از تحریم (۱۴۰۰-۱۳۹۰) به «بررسی نقش سیاست‌های ارزی در تحولات بازرگانی خارجی در اقتصاد ایران» پرداخته است. نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که در دو دهه گذشته سیاست‌های ارزی عمدتا در خدمت تجارت خارجی کشور قرار نگرفته است. آنچه می‌توان از آن به «ناکامی ارزی تجارت خارجی» تعبیر کرد؛ از یکسو در دهه ۸۰، سیاست تثبیت نرخ ارز به دلیل ناسازگاری با سیاست بهبود تراز تجاری، به تضعیف صادرات و ترغیب واردات و نهایتا تشدید ناترازی تجاری منجر شد و از دیگر سو در دهه ۹۰ همزمان با کاهش قدرت بانک مرکزی برای تثبیت نرخ اسمی ارز، علاوه بر عدم تخصیص ارز واردات، کسری تراز تجاری کم شده اما در مقابل، رشد صادرات به شکل قابل توجهی کاهش داشته است.

به تعبیر مرکز پژوهش‌ها، اثر افزایش نرخ ارز حقیقی بر صادرات تمامی گروه‌های تعرفه یکسان نبوده است. هرچند مطابق انتظار افزایش نرخ ارز حقیقی افزایش صادرات برخی گروه‌های تعرفه را در پی داشته، اما در رابطه با برخی دیگر از گروه‌های تعرفه‌ای میزان صادرات کاهش یافته است؛ یعنی در طول دوره تشدید تحریم و همراه با افزایش نوسانات و جهش‌های ارزی، نرخ رشد صادرات و واردات کل کشور به طور قابل توجهی کاهش یافته است.

براساس این گزارش، در طول سال‌های گذشته همواره سیاست‌های ارزی متفاوتی از سوی سیاستگذاران دنبال شده است. یکی از بخش‌هایی که مستقیما از سیاست‌های ارزی تأثیر می‌پذیرد، بخش بازرگانی خارجی است. لزوم کاهش اتکا به درآمدهای نفتی و رهایی از اقتصاد تک محصولی موجب شده تا توجه به متنوع‌سازی درآمدهای ارزی از محل بازرگانی خارجی همواره مورد تأکید قرار گیرد. بر همین اساس به ویژه از برنامه چهارم توسعه، افزایش رقابت‌پذیری در زمینه تولیدات داخلی و صادرات غیرنفتی مدنظر سیاستگذاران بوده و در ضمن سیاست‌های ارزی اعلامی در برنامه‌های توسعه، تعیین نرخ ارز در چارچوب دستیابی به اهداف توسعه بخش بازرگانی خارجی مورد توجه قرار گرفته است. با این وجود متاسفانه در طول دهه‌های گذشته علی رغم دغدغه‌مندی مسئولان در زمینه وضعیت تراز تجاری کشور، سیاست‌های اعمال‌شده در رابطه با نرخ ارز با اهداف در نظر گرفته شده برای ارتقای بخش بازرگانی خارجی کشور، سازگاری نداشته است. بنابراین نیاز است تا ضمن پایبندی به سیاست‌های ارزی اعلامی در برنامه‌های توسعه، اصلاحاتی در سیاست‌های ارزی به منظور ایجاد ثبات در روند بلندمدت نرخ ارز حقیقی برای ارتقای بخش بازرگانی خارجی کشور دنبال شود.

همانطور که اشاره شد، مرکز پژوهش‌ها در این گزارش، روند صادرات در دو دوره پیش (۱۳۸۹-۱۳۷۹) و پس از تحریم‌ها (۱۴۰۰-۱۳۹۰) را بررسی کرده است. طبق ارزیابی بازوی کارشناسی مجلس، افزایش حضور ایران در بازارهای بین‌المللی و گسترش تنوع کالاهای صادراتی و همچنین بهبود مناسبات سیاسی در دهه ۸۰ شمسی، فضای مناسبی را برای ارتقای صادرات گمرکی کشور پدید آورد. این موارد موجب شد تا در دهه ۱۳۸۰، روند صادرات گمرکی کشور همواره صعودی باشد. آمارها نشان می‌دهد که متوسط صادرات گمرکی در بازه زمانی ۱۳۸۱ تا ۱۳۸۹ برابر با ۱۳,۶۶ میلیارد دلار بوده و صادرات کشور در این مدت به طور متوسط سالانه ۲۳,۱۸ درصد رشد کرده است. سپس با آغاز دهه ۱۳۹۰ و اعمال تحریم‌ها، به طور میانگین نرخ ارز حقیقی افزایشی شده و نرخ رشد صادرات کشور نسبت به دهه قبل از آن کاهش محسوسی داشته است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که نرخ رشد صادرات در سال ۱۳۹۰ برابر با ۲۷,۳۷ درصد بوده، اما این نرخ در سال ۱۳۹۹ به منفی ۱۵,۸۴ درصد رسیده است؛ یعنی کمترین نرخ رشد در دهه ۹۰. در همین زمینه مسلما یکی از علل اصلی افزایش نوسان در نرخ رشد صادرات، افزایش نوسانات نرخ ارز در این دهه بوده است. به طور کلی بنا بر ادبیات اقتصادی، انتظار می‌رود که افزایش نرخ ارز حقیقی، رشد صادرات و کاهش واردات را در پی داشته باشد، اما بررسی عملکرد این متغیرها بر یکدیگر در اقتصاد ایران نشان می‌دهد که با وجود افزایش نرخ ارز حقیقی، میزان صادرات تنها در برخی از گروه‌های کالایی افزایش یافته و در بیشتر گروه‌های تعرفه‌ای کاهش پیدا کرده و یا اینکه افزایش قابل توجهی نداشته است. چنین نتیجه‌ای این امر را متذکر می‌شود که افزایش نرخ ارز حقیقی تنها یکی از علل افزایش رقابت‌پذیری کالاهای صادراتی است و مواردی از قبیل وارداتی‌بودن برخی از مواد اولیه، مشکلات متعدد ناشی از تحریم‌های خارجی و مبادلات بانکی، نامساعد بودن محیط کسب‌وکار، عدم‌بهره‌مندی بنگاه‌ها از فعالیت‌های تحقیق و توسعه و ممنوعیت‌ها و محدودیت‌های صادراتی از جمله عواملی هستند که بر رقابت‌پذیری محصولات تجاری به شکل منفی اثرگذار هستند؛ ضمن اینکه افزایش نرخ ارز حقیقی پس از تحریم با افزایش نوسان‌ها و نااطمینانی‌هایی همراه بوده که این موضوع خود به عنوان یک عامل اساسی منفی، بخش تجارت خارجی و به ویژه صادرات کشور را متأثر ساخته است.

یافته‌های این مطالعه نشان می‌دهد که روند واردات گمرکی نیز در طول دهه ۱۳۸۰ صعودی بوده است. در این دوره زمانی، واردات کشور به طور متوسط ۴۳,۲۷ میلیارد دلار بوده و سالیانه ۱۵,۵۱ درصد رشد کرده است. افزایش درآمدهای ارزی و اعمال سیاست تثبیت نرخ ارز در کنار کاهش بسیاری از محدودیت‌های اعمال شده بر واردات و اتخاذ سیاست‌های سهل‌گیرانه‌تر، رشد چشمگیر واردات در دهه ۱۳۸۰ را موجب شده است. از آغاز دهه ۱۳۹۰ اما روند واردات کشور با نوسان همراه شده و نرخ رشد واردات بین منفی ۲۰,۷۳ تا ۴۹,۴۶ درصد متغیر بوده است. متوسط سالیانه واردات در این بازه زمانی (یعنی سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۹) برابر با ۴۷,۷۱ میلیارد دلار و نرخ رشد متوسط آن منفی ۳,۲۵ درصد بوده که این امر به وضوح کاهش رشد واردات را نسبت به دوره زمانی مشابه قبل نشان می‌دهد.

همچنین در رابطه با اثرگذاری نرخ ارز حقیقی بر واردات، انتظار می‌رود که افزایش نرخ ارز حقیقی به کاهش واردات منجر شود، اما آمارهای ثبت‌شده در این خصوص نشان می‌دهد که هرچند رشد واردات کاهش یافته، ولی در دوره زمانی پس از تحریم تنها چهار گروه محصولات معدنی، پوست خام و چرم، مروارید و سنگ‌های گرانبها و گروه فلزات معمولی با کاهش واردات روبه‌رو شده‌اند. در مقابل، میزان واردات در ۱۶ گروه باقیمانده افزایش یافته است. چنین نتیجه‌ای دربر دارنده این پیام است که هرچند افزایش نرخ ارز حقیقی به عنوان یک عامل اساسی در تضعیف واردات و تقویت مزیت رقابتی کالاهای داخلی نقش دارد، اما ناکارآمدی سیاست‌های تجاری و پایین بودن مزیت نسبی برخی از محصولات داخلی نیز از جمله مواردی هستند که میزان واردات کشور را متأثر ساخته و موجب می‌شوند با وجود افزایش نرخ ارز حقیقی، میزان محصولات وارداتی به کشور همچنان بالا باشد.

نهایتا مقایسه عملکردها در دو دوره زمانی قبل و بعد از تحریم نشان می‌دهد که در هر دو دوره متوسط واردات سالیانه بیشتر از میزان صادرات بوده است. با این حال، میزان کسری تراز تجاری در دوره دوم کاهش یافته و حتی در مقاطعی بهبود یافته است. تراز تجاری در سال‌های ۱۳۹۴، ۱۳۹۵ و ۱۳۹۷ مثبت بوده است. اگرچه در دهه ۱۳۹۰ و همزمان با عدم ثبات ارزی کشور، ارزش دلاری صادرات و واردات نسبت به دوره اول افزایش یافته، اما نرخ رشد هر دوی این متغیرها به طور قابل توجهی کاهش پیدا کرده است. بر همین اساس هرچند در خلال دو دهه اخیر، ارزش کلی صادرات کشور به طور متوسط از ۱۳,۶۶ میلیارد دلار به ۳۸,۳۱ میلیارد دلار افزایش یافته، اما در همین مدت رشد صادرات کشور با کاهش قابل توجهی مواجه شده و از متوسط رشد ۲۳,۱۸ درصدی در دهه ۱۳۸۰ به رشد ۳,۷۳ درصدی در دهه ۱۳۹۰ کاهش یافته است. در رابطه با واردات نیز نرخ رشد از ۱۵,۵۱ درصد در دوره اول به منفی ۳,۲۵ درصد در دوره دوم کاهش داشته است.

«فرصت امروز» چالش‌های «قانون بانک مرکزی» را بررسی می‌کند

اصلاحات بانکی در تنگنا

ایمان ولی‌پور
ایمیل: IvanKaramazof@yahoo.com

نزدیک به نیم قرن است که شورای پول و اعتبار، سکاندار اصلی سیاستگذاری بانکی کشور است. تولد این نهاد فراقوه‌ای، مرهون قانون پولی و بانکی کشور است که در تیرماه ۱۳۵۱ در ۴۵ ماده به تصویب رسید و ساختاری نوین از بانک مرکزی ایران به نمایش گذاشت. بدین ترتیب در قالب قانون پولی و بانکی کشور که کارشناسان از آن به عنوان قانونی مترقی و پیشرو در نظام بانکداری ایران یاد می‌کنند، نهادهای بانکی نظیر شورای پول و اعتبار و هیأت نظارت اندوخته اسکناس با شکل و شمایلی نو، پای به حوزه بانکداری ایران گذاشتند. اهمیت شورای پول و اعتبار به عنوان سکاندار سیاستگذاری بانکی کشور به جهت استقلال آن از دولت است و اینکه با ظهور این نهاد فراقوه‌ای، سیاستگذاری در امور بانکی از انحصار دولت خارج شده است.

حال پس از پنج دهه به واسطه طرح «قانون بانک مرکزی» که البته هنوز به تصویب نهایی نرسیده و با ده‌ها ایراد اساسی از سوی شورای نگهبان و مجمع تشخیص مصلحت نظام (۱۵۴ ایراد توسط شورای نگهبان + ۱۹ ایراد توسط مجمع تشخیص) روبه‌رو شده است، قرار است هیأت عالی بانک مرکزی جایگزین شورای پول و اعتبار شود. البته منتقدان به طرح پرحاشیه مجلس، انتقادات گسترده‌ای دارند و معتقدند جایگزینی هیأت عالی بانک مرکزی با شورای پول و اعتبار، استقلال بانک مرکزی را از بین می‌برد. کارشناسان پولی و بانکی، ویژگی اصلی این قانون را دولتی کردن کامل بانک مرکزی و سلب حضور بخش غیردولتی از عرصه سیاستگذاری بانکی کشور با حذف شورای پول و اعتبار می‌دانند. تبدیل بانک مرکزی به شعبه‌ای از دادگستری و «قضا افزایی» به جای «قضازدایی»، از دیگر محورهای انتقادی به طرح «قانون بانک مرکزی» است. جالب اینجاست که در ادامه این قانونگذاری بانکی براساس شنیده‌ها، یک طرح ۹۰ ماده‌ای در دستور کار کمیسیون اقتصادی مجلس قرار گرفته است. روزنامه «فرصت امروز»، ویژگی‌های طرح «قانون بانک مرکزی» را در گفت‌وگو با «علی نظافتیان»، دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها و موسسات اعتباری خصوصی بررسی کرده است.

سنگ بزرگ قانون بانک مرکزی

بیشتر از یک دهه از تلاش مجلس برای اصلاح قانون بانکداری کشور می‌گذرد و ماحصل این تلاش، طرح «قانون بانک مرکزی» است که اخیرا با ۱۵۴ ایراد از سوی شورای نگهبان و همچنین ۱۹ ایراد از سوی مجمع تشخیص مصلحت نظام مواجه شده است. در حالی که هنوز این طرح به تأیید نهایی نرسیده است، حال شنیده می‌شود که قسمت دوم طرح بانکداری به صورت یک متن ۹۰ ماده‌ای این روزها در کمیسیون اقتصادی مجلس در دست بررسی است و قرار است به زودی در صحن علنی مجلس مطرح شود. «علی نظافتیان» دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها، فقدان نگاه حرفه‌ای به مفهوم بانک و بانکداری و دولتی‌شدن کامل بانک مرکزی در صورت حذف شورای پول و اعتبار را از مهمترین ضعف‌های این طرح می‌داند و با اشاره به سنگ بزرگ «قانون بانک مرکزی» به روزنامه «فرصت امروز» می‌گوید: «از چند سال پیش با پیگیری جمعی از نمایندگان مجلس، طرحی نسبتا طولانی با عنوان «بانکداری جمهوری اسلامی ایران» تهیه شد و در دستور کار مجلس قرار گرفت؛ طرحی که البته از انتقاد بسیاری از کارشناسان بانکی و محافل کارشناسی مصون نماند. یکی از این ایرادات، طولانی‌بودن طرح مورد اشاره بود و به همین خاطر، دست‌اندرکاران امر رضایت دادند که بخشی از این طرح راجع به ساختار و شرح وظایف قانونی بانک مرکزی به طور جداگانه تبدیل به قانون شود تا بانک مرکزی با ساختار موردنظر طراحان پای به عرصه وجود گذارد. این طرح در رفت و آمد بین مجلس و شورای نگهبان سرانجام «قانون بانک مرکزی» نام گرفت. اما همانطور که از قبل پیش‌بینی می‌شد، این طرح قانونی از ایرادات شورای نگهبان و مجمع تشخیص مصلحت نظام مصون نماند و قانون ۶۷ ماده‌ای مصوب مجلس با ده‌ها ایراد اصولی مواجه شد.» به عقیده این پژوهشگر بانکی، «ویژگی اصلی این قانون همانا دولتی کردن کامل بانک مرکزی و سلب حضور بخش غیردولتی از عرصه سیاستگذاری بانکی از طریق حذف شورای پول و اعتبار است. همچنین ماهیت پررنگ جرم‌افزایی و تبدیل بانک مرکزی به بخشی از دادگستری و مرکزی برای حل‌وفصل اختلافات اشخاص تحت نظارت (مواد ۲۲ و ۳۵)، از دیگر ویژگی‌های قانون بانک مرکزی است.»

خطوط قرمز بانکداری بدون ربا

او سپس به «طرح بانکداری ۲» اشاره می‌کند و در مورد نقاط قوت و ضعف آن توضیح می‌دهد: «انصافا در این مجموعه، مباحث پرکاربرد عملیات بانکی به‌ویژه مباحث مربوط به نهادهای مکمل صنعت بانکداری و مقررات مربوط به بازسازی و انحلال موسسات اعتباری و همچنین ساختار قانونی بانک‌ها و موسسات اعتباری وضع شده است تا قانون شود. اینها از جمله نقاط قوت متن ۹۰ ماده‌ای کمیسیون اقتصادی مجلس است، اما در عین‌حال نباید از اشکالات ساختاری این متن غافل شد و آنها را نادیده گرفت؛ زیرا این اشکالات می‌توانند به معضل نظام بانکداری در آینده تبدیل شوند. باید به این نکته توجه داشت که موضوع مهم در صنعت بانکداری همانند سایر زمینه‌ها، قابلیت اجرایی این‌گونه قوانین در شبکه بانکی کشور است، وگرنه قانون غیرقابل‌اجرا به صورت مجموعه قوانین بی‌خاصیت درخواهد آمد. از آنجا که عملیات بانکی در ایران بایستی عاری از ربا باشد، بنابراین قوانین مربوط به حوزه عملیات بانکی باید قبل از تصویب نهایی مورد پذیرش مراجع عظام تقلید قرار بگیرد تا شبکه بانکی کشور در مرحله اجرا متهم به رباخواری نشود.»

«نظافتیان» در مورد عملکرد بانکداری بدون ربا در چهار دهه گذشته و ملاحظات شرعی مترتب بر آن می‌افزاید: «قانون عملیات بانکی بدون ربا با هدف حذف ربا از سیستم بانکی کشور، فصلی نو در بانکداری بدون ربا گشود و بانکداری ایرانی را دچار تحولات ساختاری کرد. این قانون بدون آنکه بر ضوابط معاملات شرعی رایج در شبکه بانکی کشور، نام «بانکداری اسلامی» بگذارد، خطوط قرمز عملیات بانکی ربوی را در روابط حقوقی بین بانک‌ها و سپرده‌گذاران و میان بانک‌ها و تسهیلات‌گیرندگان ترسیم کرد. اینکه قانون عملیات بانکی بدون ربا طی چهار دهه اجرا موفق به حذف ربا از سیستم بانکی کشور شده است یا نه، بحث مفصلی است و مجال دیگری می‌طلبد، اما از آنجا که مباحث طرح ۹۰ ماده‌ای مجلس قرار است جایگزین قانون عملیات بانکی بدون ربا شود، این سوال پیش می‌آید که آیا جنبه‌های شرعی این طرح ۹۰ ماده‌ای خصوصا مواد مربوط به عملیات بانکی به تأیید مراجع عظام تقلید و صاحب‌نظر در زمینه مسائل بانکی رسیده است؟ اصول و موازین شرعی باید در صحنه اجرا، قابلیت اجرایی خود را نشان دهند.»

آینده مه‌آلود بانکداری ایرانی

عدم شناخت حرفه‌ای از مفهوم «بانک» و ریسک‌پذیری سپرده‌گذاران بانکی، انتقاد دیگری است که دبیر کمیسیون حقوقی کانون بانک‌ها به طرح مجلس دارد و می‌گوید: «این متن ۹۰ ماده‌ای بسیار آرمان‌خواهانه تنظیم شده است. ظاهرا تنظیم‌کنندگان طرح به کارکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری در فعالیت بانک‌ها علاقه زیادی داشته‌اند؛ زیرا عملیات بانکی موردنظرشان، مشخصات عملیات سرمایه‌گذاری صندوق‌های سپرده سرمایه‌گذاری را نشان می‌دهد. این امر بدان معناست که قانونگذار به جای بانک‌ها، ریسک سپرده‌گذاری را به سوی سپرده‌گذاران بانکی شیفت می‌دهد. تحقق این خواسته نیز مستلزم رصد و پایش دائمی بازار سرمایه توسط سپرده‌گذاران و انتخاب سپرده‌گذاری در بانک‌ها برمبنای محاسبه دقیق ریسک سپرده‌گذاری بانکی است؛ غافل از آنکه سپرده‌گذاران بانکی نوعا مشتریانی هستند که فرصت پایش و رصد دائم ریسک‌های بازار سرمایه را ندارند. مردم، محل امن و مطمئنی به نام «بانک» می‌خواهند که ضمن محافظت از سپرده‌های بانکی بهشان در مدت مشخصی سود دهد؛ درحالی‌که بازار سرمایه فاقد ظرفیت‌های دلخواه سپرده‌گذاران بانکی است.»

او در بخش پایانی صحبت‌هایش نسبت به آینده بانکداری ایران در صورت تصویب نهایی طرح مجلس، ابراز نگرانی می‌کند و با تاکید بر لزوم خرد جمعی و نظرخواهی از کارشناسان، یادآور می‌شود: «در حال حاضر، عالی‌ترین مرجع بانکی برای اصلاح قوانین، بانک مرکزی است. در اصلاح قوانین بانکی در بیشتر کشورها، نظر بانک مرکزی مقدم بر نظرات سایر نهادهاست؛ چراکه مسئولیت اجرای قوانین و مقررات بانکی برعهده بانک مرکزی و شبکه بانکی است. بر همین اساس نباید در تصویب این‌گونه قوانین عجله کرد و نسبت به نظرات انتقادی کارشناسان و مدیران بانکی در مورد متن پیشنهادی، کم‌لطف بود و بی‌اعتنایی کرد؛ مخصوصا که شنیده می‌شود بانک مرکزی نیز ظاهرا لایحه مفصلی راجع به مباحث بانکی تهیه کرده است. پرواضح است که در اینجا متن بانک مرکزی به لحاظ بعد تخصصی، اولویت پیدا می‌کند. از سوی دیگر، بسیاری از تخلفات در طرح پیشنهادی مجلس، جرم‌انگاری شده که مغایر با سیاست «قضازدایی» قوه قضائیه به نظر می‌رسد. بنابراین هماهنگی با قوه قضائیه و نظرخواهی از دستگاه قضا نیز ضروری است.»

طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی به تعویق افتاد

جزییات کارمزد تراکنش‌های خرید

طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی که قرار بود از امروز یکشنبه ۲۱ خردادماه اجرا شود، به دلیل عدم آمادگی زیرساخت برخی از بانک‌ها به چهارم تیرماه موکول شد. این طرح در راستای اصلاح نظام کارمزد انجام می‌شود که روز ۱۷ اردیبهشت‌ماه از سوی بانک مرکزی ابلاغ شد و در فاز نخست آن، نانوایی‌ها، سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های مواد غذایی از پرداخت کارمزد معاف هستند. در مدل جدید کارمزد تراکنش خرید، همه ذی‌نفعان یک تراکنش ازجمله بانک صادرکننده کارت، بانک پذیرنده (حساب پشت کارت‌خوان) و پذیرنده تراکنش (فروشگاه) کارمزد پرداخت می‌کنند، اما در قالب این طرح دارنده کارت یا خریدار از این کارمزد معاف است. دست‌اندرکاران این طرح می‌گویند که ۷۸ درصد از کل پایانه‌ها کمتر از ۲ هزار تومان در روز کارمزد پرداخت می‌کنند و بنابراین پیش‌بینی می‌شود که ۴۸ درصد از کل پایانه‌ها کمتر از هزار تومان در روز کارمزد پرداخت کنند. به نظر می‌رسد هدف اصلی طرح همانا دریافت کارمزد بیشتر از اصنافی است که پول بیشتری به دست می‌آورند. برآوردهای انجام شده نشان می‌دهد که اصناف غیرمالی ارز، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سکه و طلا کارمزد بیشتری پرداخت می‌کنند.

بیشتر از ۱۱ سال بود که هیچ تغییری در نظام کارمزد اتفاق نیفتاده بود. با اجرای مدل جدید نظام کارمزد همچنان بانک‌ها سهم بالایی در پرداخت کارمزد دارند و دارندگان کارت‌های بانکی کارمزدی پرداخت نمی‌کنند. پیش‌بینی می‌شود که حدود ۲۲ درصد از پایانه‌ها کارمزدی بالاتر از حداقل کارمزد پرداخت کنند. همچنین انتظار می‌رود که اجرای این طرح ضمن بقای شبکه پرداخت، زمینه‌ساز ورود ابزارهای نوین پرداخت به کشور شود. قرار است درآمدهای حاصل از این طرح صرف سرمایه‌گذاری در شبکه پرداخت گردد.

براساس شیوه‌نامه جدید نظام کارمزد، مبلغ کارمزد پرداختی دارندگان کارتخوان به مبلغ تراکنش انجام‌شده بستگی دارد، اما فعلا برای انجام این تراکنش‌ها کف و سقف مشخصی در نظر گرفته شده است. براساس بخشنامه بانک مرکزی، میزان کارمزد تراکنش‌های زیر ۶۰۰ هزار تومان تنها ۱۲۰ تومان است. هر چقدر مبلغ تراکنش بانکی بیشتر شود، رقم کارمزد به صورت پلکانی بالا می‌رود و در تراکنش‌های بالاتر از سقف ۶۰۰ هزار تومان، دو ده هزارم (۰۰۰۰/۲) مبلغ تراکنش کارمزد دریافت می‌شود. دستورالعمل بانک مرکزی می‌گوید که نهایت مبلغ کارمزد دریافت‌شده از دارندگان کارتخوان، ۴ هزار تومان است؛ یعنی اگر رقم تراکنش به بیش از ۲۰ میلیون برسد، کارمزد کارتخوان همان ۴هزار تومان خواهد بود. مثلا کارمزد دستگاه کارتخوان یک فروشگاه زنجیره‌ای در صورت حضور روزانه هزار مشتری که همگی زیر ۶۰۰ هزار تومان روی دستگاه پوز کارت بکشند، به رقم ۱۲۰ هزار تومان می‌رسد و این فروشگاه در ماه باید ۳میلیون و ۶۰۰ هزار تومان کارمزد دستگاه کارتخوان پرداخت نماید. براساس دستورالعمل جدید بانک مرکزی، کارمزد تراکنش‌های بانکی برعهده دارنده دستگاه کارتخوان است و خریدار و دارنده کارت از پرداخت کارمزد معاف است.

براساس این گزارش، در طول سال‌های گذشته برخی از کسب‌وکارها نظیر پزشکان، جایگاه‌های سوخت و... به واسطه دریافت مالیات و کارمزد تراکنش بانکی، کارتخوان‌های خود را خاموش کرده و مشتریان را وادار به پرداخت نقدی وجه خرید و یا کارت به کارت آن می‌کردند. حال با توجه به اجرای طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی از روز چهارم تیرماه و هراس بسیاری از کسب‌وکارها از این موضوع، به نظر می‌رسد که باید تا مدتی شاهد خاموش شدن عمدی دستگاه‌های کارتخوان از سوی این کسب‌وکارها باشیم؛ کما اینکه همین حالا هم برخی از فروشندگان و فروشگاه‌ها، خریداران را مجبور می‌کنند که از شیوه‌های دیگری برای پرداخت پول نظیر کارت به کارت وجه و یا انتقال از طریق ساتنا و پایا استفاده کنند. بر همین اساس انتظار می‌رود که بعضی از فروشگاه‌ها با اجرای این طرح، کارتخوان‌های خود را خاموش کنند و مثلا از سوپرمارکت همسایه، نانوایی و فروشگاه‌های مواد غذایی بخواهند یکی از دستگاه‌های کارتخوان خود را در اختیارشان بگذارد تا از معافیت کارمزد او استفاده کنند. همچنین ممکن است برخی از فروشندگان در این اثنا به سراغ دستگاه‌های موسوم به «کش‌لس» (cashless) بروند. این دستگاه‌ها از سیستم‌عامل اندروید استفاده می‌کنند که قابلیت نصب نرم‌افزارهای گوناگونی بر آنها وجود دارد و به راحتی به افراد اجازه می‌دهد تا فرآیند کارت به کارت را انجام دهند. این موضوع علاوه بر اینکه می‌تواند برای مبالغ تا ۱۰ میلیون تومان به فروشندگان اجازه دهد که مشتری را مجبور به کارت به کارت کنند، موجب دور زدن مالیات و فرار از کارمزد تراکنش خرید نیز خواهد شد. نکته جالب این است که در چند ماه اخیر، قیمت دستگاه‌های «کش لس» به صورت نجومی و غیرعادی شدیدا بالا رفته و در بازه قیمتی ۴۰ میلیون تا ۸۰ میلیون تومان در نوسان است. بسامد بالای این پدیده در سطح جامعه و گسترش ترفندهای فروشندگان برای دور زدن قانون طبیعتا باعث طرح این سوال از دولتمردان و مسئولان می‌شود که چه کسی وظیفه نظارت و کنترل چنین ترفندهای رندانه‌ای را برعهده دارد؟ فروشگاه‌هایی که از مشتریان می‌خواهند سراغ پرداخت نقدی و کارت به کارت بروند چطوری شناسایی و مجازات خواهند شد؟ خریداران در صورت مواجهه با این افراد به کجا باید مراجعه کنند و گزارش دهند؟ اینها پرسش‌هایی است که با اجرای طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی باید به طور جدی به آنها اندیشید و مفرهای فرار از پرداخت مالیات و کارمزد را به روی متخلفان بست.

گفتنی است اجرای طرح کارمزد تراکنش خرید کارتی که قرار بود از ۲۱ خردادماه آغاز شود، به دلیل حساسیت و اهمیت اجرای طرح و همچنین عدم آمادگی زیرساخت برخی از بانک‌ها (به عنوان آخرین مهلت) به چهارم تیرماه موکول شده است.

بیانیه سیاستی مرکز پژوهش‌ها در مورد صنعت و بازار خودرو منتشر شد

پنج ضلعی معضلات خودروسازی

فرصت امروز: بیانیه سیاستی مرکز پژوهش‌های مجلس در مورد صنعت و بازار خودرو، از توصیه‌های ده‌گانه‌ای حکایت دارد که در دو بازه کوتاه‌مدت و بلندمدت منتشر شده است. «تغییر شیوه قیمت‌گذاری»، «آنالیز قراردادها و قیمت قطعات»، «عرضه خودروهای کم‌تیراژ در بورس کالا»، «استفاده از ابزارهای مالیاتی برای جلوگیری از دلالی» و «واردات خودروهای نو و کارکرده» پنج توصیه مرکز پژوهش‌ها در بازه کوتاه‌مدت است. «تدوین استراتژی دارای ضمانت اجرا»، «ایجاد پنجره واحد تصمیم‌گیری»، «اصلاح ساختار مالکیت و مدیریت خودروسازی»، «تدوین چارچوب همکاری‌های بین‌المللی» و «اسقاط خودروهای فرسوده» نیز توصیه‌های بلندمدت بازوی پژوهشی مجلس است. مرکز پژوهش‌ها همچنین از «شیوه قیمت‌گذاری»، «نبود استراتژی مشخص»، «ضعف در نظام تنظیم‌گری»، «ضعف در ساختار مدیریتی» و «ماهیت سیاسی و اقتصادی خودروسازان» به عنوان مشکلات پنجگانه صنعت خودرو یاد می‌کند.

به گفته بازوی کارشناسی مجلس، صنعت و بازار خودرو کشور از مشکلات مختلفی از جمله آشفتگی بازار از حیث قیمت و عدم دسترسی مصرف‌کننده به خرید با قیمت مصوب کارخانه، ایمنی و کیفیت نامناسب خودروهای تولیدی (مصرف سوخت، آلایندگی و حجم بالای ایرادات) و زیان انباشته حدود ۱۲۰ هزار میلیارد تومانی دو خودروساز بزرگ کشور رنج می‌برد، به نحوی که این صنعت را به صنعتی ظالم از دیدگاه مردم و صنعتی مظلوم از دیدگاه صنعتگران مبدل کرده است. این مشکلات اگرچه طی سالیان اخیر بر شدت آن افزوده شده است، اما ناگهانی و یک شبه به وجود نیامده‌اند بلکه معلول ایرادات اساسی موجود در ساختار صنعت و اقتصاد کشور به‌خصوص «نبود استراتژی مشخص»، «ضعف در نظام تنظیم‌گری»، «ساختار مدیریتی» و «ماهیت سیاسی و اقتصادی بنگاه‌های بزرگ خودروسازی» هستند.

از این‌رو مرکز پژوهش‌ها در راستای ماموریت‌های خود جلسه‌ای با حضور مدیران ارشد اجرایی و فعالان صنعت خودرو برگزار کرد. برآیند نکات مطرح‌شده در جلسه بیانگر این است که چالش‌های چندوجهی و چندلایه، صدای زنگ خطر در این صنعت را بلندتر از همیشه به گوش می‌رساند و لزوم چاره‌اندیشی فوری و بهنگام را بیش از پیش مورد تاکید قرار می‌دهد و اکنون چالش اصلی در این ارتباط آشفتگی در بازار به واسطه ناکارآمدی ابزارهای تنظیم‌گری به ویژه «روش قیمت‌گذاری» است. تجربه چند سال اخیر نشان می‌دهد «عدم هماهنگی سیاست‌ها و تاخیر در تصمیم‌گیری» از جمله مهمترین دلایل آشفتگی در بازار خودرو بوده است. خطاهای موجود در «شیوه قیمت‌گذاری» باعث زیان تولیدکنندگان و کاهش میزان تولید خودرو به موازات تقویت هرچه بیشتر انگیزه‌های سودجویانه و توان اقتصادی واسطه‌ها و در نهایت افت کیفیت خودروهای تولیدی و به تبع آن کاهش رقابت‌پذیری محصولات این صنعت بوده است. به منظور توسعه صنعت خودرو باید در اولین گام در شیوه قیمت‌گذاری کنونی بازنگری اساسی صورت گیرد. لذا برگرفته از مجموع مباحث، اقدام کوتاه‌مدت و فوری مداخلات کارآمد و تعادل‌بخش از طریق تسویه در بازار خودرو از طریق همسازی سیاست‌های قیمتی و غیرقیمتی به شرح زیر پیشنهاد می‌شود؛

* قیمت تمام‌شده تولید خودروهای داخلی براساس تجزیه و تحلیل (آنالیز) هزینه به صورت حداقل سالی یکبار با در نظر گرفتن هزینه‌های تحقیق و توسعه و هزینه‌های مالی مرتبط با فعالیت تولیدی و با تأیید حسابرس محاسبه شود. کیفیت محصولات تولیدی براساس شاخص‌های شفاف اندازه‌گیری شده و میزان سود مصوب هر محصول براساس این شاخص‌ها تعیین شود.

* همچنین ضروری است قراردادها و آنالیز قیمت قطعات در بستر شفاف با ملاحظات بعضا محرمانگی مورد بازبینی و اصلاح قرار گیرد چون این موضوع می‌تواند در کاهش قیمت تمام‌شده محصولات موثر باشد.

* عرضه تدریجی بخشی از خودروها (کم‌تیراژ) به قیمت‌های بازاری به عنوان نمونه از طریق بورس کالا که شفافیت لازم را نیز دارا باشد.

* به منظور جلوگیری از سوداگری و سفته‌بازی در بازار خودرو استفاده اثربخش از ابزارهای مالیاتی برای تنظیم‌گری بهتر بیش از پیش مدنظر قرار گیرد.

* از طرفی یکی از ابزارهای تسویه بازار، واردات خودروی نو و کارکرده خارجی به صورت محدود و برنامه‌ریزی شده است که می‌توان از این ابزار با در نظر گرفتن ملاحظات فنی و خدمات پس از فروش با توجه به میزان ارزبری کمتر و با اولویت خودروهای حمل و نقل همگانی بهره برد. با عنایت به جذابیت و سودآوری واردات خودروهای کارکرده و به منظور اثربخشی حداکثری آن، می‌توان از این ابزار با بهره‌گیری از توانمندی عوامل شناسنامه‌دار شبکه فروش در کشور برای ایجاد تعادل در بازار و کاهشی شدن قیمت بهره برد. در این روش عوامل شبکه فروش به واسطه دریافت مشوق‌های تعیین‌شده (از جمله سهم بیشتر در واردات خودروهای کارکرده به تناسب کنشگری تعادل‌بخش آنها در بازار خودروهای داخلی) انگیزه لازم برای عرضه یک مدل مشخص در بازار و کاهش قیمت آن تا رسیدن به نقطه بهینه دارد. این روش در صورتی که بتواند تعادل نسبی در بازار خودروی وارداتی ایجاد نماید قابل تسری به کل بازار خودرو خواهد بود. در ادامه این گزارش نیز پنج توصیه راهبردی در بازه میان‌مدت ارائه شده است:

* تدوین استراتژی دارای ضمانت اجرا در صنعت خودروسازی کشور: آسیب‌شناسی‌های انجام‌شده درخصوص این صنعت نشان می‌دهد در صورتی می‌توان به آینده این صنعت در کشور امیدوار بود که چیدمان راهکارهای ارائه شده اعم از نظام تنظیمگری، اصلاح ساختار مالکیت و مدیریت، توسعه زنجیره، اصلاح شیوه قیمت‌گذاری و... در قالب یک استراتژی کلی به عنوان بنسازه مرجع این صنعت در نظر گرفته شده و اجرایی شود. در حقیقت، دولت در استراتژی صنعت خودرو باید با تعیین وضعیت مطلوب صنعت خودروسازی با توجه به بنیه تولید، روابط بین‌المللی و روندهای جهانی این صنعت، چیستی و چگونگی ساماندهی نظام تنظیمگری و ابزارهای آن (قیمت، واردات، کیفیت و..)، معماری و ساخت نهادی نظام تصمیم‌گیری، چارچوب همکاری‌های بین‌المللی، جایگاه خصوصی‌سازی و بخش خصوصی برای رسیدن به وضعیت مطلوب را با هدف هماهنگی سیاستی و نهادی مشخص کند.

* ساماندهی نظام تنظیمگری در صنعت خودرو با هدف ایجاد پنجره واحد تصمیم‌گیری: بیش از ۲۳ نهاد و سازمان به صورت مستقیم و غیرمستقیم در حوزه خودرو دارای مسئولیت‌ها و ابزارهایی در راستای تنظیم‌گری هستند. از جمله مهمترین نهادهایی که در تنظیم‌گری صنعت خودرو نقش دارند، می‌توان به وزارت صمت، شورای رقابت و سازمان ملی استاندارد و سازمان حفاظت محیط زیست اشاره کرد. به منظور جلوگیری از ناهماهنگی در تعیین و اجرای سیاست‌ها ضروری است حیطه مسئولیت‌ها و اختیارات برخی از این نهادها و سازمان‌ها به نحوی که تداخل وظایف در راستای رسیدن به اهداف مدنظر اتفاق نیفتد شفاف و یا مورد بازبینی قرار گیرد. تجربه شورای سیاستگذاری خودرو با حضور همه ذی‌ربطان این حوزه و با محوریت وزارت صمت با تاکید بر لازم‌الاجرا بودن مصوبات آن می‌تواند با در نظر گرفتن جایگاه و نقش نهادهای درگیر در این بخش با ایجاد مفاهمه موثر واقع شود. همچنین ساماندهی ابعاد فنی به نحوی که در ارتباط با دیگر ابعاد تنظیمگری از جمله از حیث قیمت‌گذاری بتواند ارتباط معناداری برقرار نماید و منجر به افزایش کیفیت و ایمنی شود ضرورت دارد.

* اصلاح ساختار مالکیت و مدیریت در صنعت خودروسازی با تاکید بر الزامات برون و درون بنگاه: با وجود اینکه سهم دولت از سهامداری خودروسازان پس از خصوصی‌سازی بسیار کمتر شده و به اعداد ۳,۱۷ درصد در شرکت سایپا و حدود ۷,۵ درصد در شرکت ایران خودرو رسیده است، اما به دلیل اینکه شرکت‌های زیرمجموعه خودروسازان اقدام به خرید سهام شرکت اصلی نموده‌اند و همچنین بخشی از سهام خودروسازان در اختیار شرکت‌های دولتی قرار دارد کماکان دولت کنترل شرکت‌های خودروسازی را در اختیار دارد. اگرچه خصوصی‌سازی یکی از راهکارهای افزایش کارایی شرکت‌های خودروسازی و کاهش فساد است، اما با توجه به سیاست‌های صنعتی کشور و همچنین تجربیات ناموفق خصوصی‌سازی در شرکت‌های بزرگ، ضروری است واگذاری خودروسازان به بخش خصوصی با در نظر گرفتن الزامات واگذاری در سه سطح برون بنگاه، درون بنگاه و زمان گذار مدنظر قرار گیرد. در راستای اصلاح رابطه سیاستگذار با شرکت‌های خودروسازی رعایت الزامات برون‌بنگاهی شامل تدقیق چشم‌انداز و تدوین سیاست‌های توسعه صنعت خودروسازی و برقراری سازوکارهای حفظ حقوق سهامداران خُرد به‌منظور جلوگیری از شکست واگذاری ضروری است. همچنین در راستای پیاده‌سازی تمرین‌هایی برای خصوصی‌سازی از راهکارهایی مانند واگذاری مدیریت یک بنگاه در زمان گذار از شرایط فعلی به خصوصی می‌توان بهره برد.

* تدوین چارچوب همکاری‌های بین‌المللی با تمرکز بر شراکت‌های راهبردی: همکاری با شرکت‌های بین‌المللی در حوزه صنعت خودرو می‌تواند به بهبود کیفیت خودروهای ساخت داخل کمک نماید. همچنین قرار گرفتن قطعه‌سازان داخلی در زنجیره تامین خودروسازان خارجی می‌تواند میزان صادرات قطعات را به صورت چشمگیری افزایش دهد و سطح تراز تجاری کشور در این صنعت را بهبود بخشد. درخصوص همکاری با شرکت‌های خارجی و دارای پتانسیل همکاری متناسب با جایابی ایران در فضای بین‌المللی باید به این نکته توجه کرد که در تدوین قرارداد باید ضمانت‌های اجرایی درخصوص تعهدات و اولویت همکاری در سطح مجموعه‌سازی خودرو را مدنظر قرار داد تا در عمل توسعه زنجیره ارزش خودرو مبتنی بر مزیت‌های منطقه‌ای و همکاری‌های بین‌المللی شکل گیرد.

* لزوم اسقاط خودروهای فرسوده در قالب طرح‌های بازسازی و نوسازی: طی سالیان اخیر معافیت خودروسازان داخلی از گواهی اسقاط از یکسو و ممنوعیت واردات خودرو از سوی دیگر منجر به کاهش چشمگیر اسقاط خودرو شده است. این در حالی است که در حال حاضر در کشور بیش از ۳ میلیون خودرو در سن مرز فرسودگی هستند که بیانگر ضرورت اقدام جدی در این خصوص است. در حال حاضر میزان مصرف بنزین کشور به بیش از ۱۱۰ میلیون لیتر در روز رسیده و از میزان متوسط تولید پیشی گرفته است. با توجه به روند کند افزایش تولید بنزین در کشور و رشد سالانه ۵ الی ۱۰ درصدی مصرف بنزین در صورت تداوم شرایط فعلی کشور به واردکننده بنزین تبدیل خواهد شد. همچنین در سال ۱۴۰۰ میانگین عمر ناوگان وسایل نقلیه عمومی باری کشور بیش از ۱۹ سال بوده است. مصرف سوخت کامیون‌های فرسوده با عمر بالای ۲۵ سال در هر ۱۰۰ کیلومتر حدود ۶۰ لیتر است. به منظور کاهش خودروهای فرسوده و جلوگیری از بحران، ضروری است اجرای ماده (۱۰) قانون ساماندهی صنعت خودرو (ابلاغی ۱۴۰۱/۳/۲۱) که طبق آن تولیدکنندگان خودرو موظف شده‌اند به ازای تولید هر چهار دستگاه خودرو یا موتورسیکلت، گواهی اسقاط معادل آن را از مرکز اسقاط دریافت کنند و واردکنندگان خودرو نیز به تناسب مصرف و قیمت خودرو باید گواهی اسقاط خودروی معادل دریافت کنند به صورت جدی پیگیری و در دستور کار قرار گیرد.

جزییات آزادسازی منابع ایران در عراق

۲,۷ میلیارد دلار آزاد شد

منابع خبری از آزادسازی ۲,۷ میلیارد دلار از منابع ارزی ایران در عراق به عنوان بخشی از طلب پیشین خبر می‌دهند. آخرین اخبار حاکی از آن است که مجوز پرداخت ۲,۷ میلیارد دلار از طلب‌های ایران بابت خرید کالاهای اساسی توسط بانک TBI (بانک تجارت عراق) داده شده است. در روزهای گذشته عملیات پرداخت بیش از ۲,۷ میلیارد دلار از منابع ارزی کشور در عراق بابت خرید کالاهای اساسی از جمله برنج، ذرت، دانه‌های روغنی و ... انجام شده است. این اتفاق بعد از هماهنگی بانک مرکزی عراق با فدرال رزرو آمریکا صورت گرفته و طی آن مجوز پرداخت ۲,۷ میلیارد دلار از طلب‌های ایران بابت خرید کالاهای اساسی توسط بانک TBI داده شده است.

در همین زمینه، رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق، از آزادسازی بخشی از منابع بلوکه‌شده ایران در این کشور خبر داد و گفت: در واقع این گشایش ارزی می‌تواند به ثبات بازار ارز و همچنین کالاهای اساسی کمک قابل توجهی کند. «یحیی آل‌اسحاق» با اشاره به جزییات آزادسازی منابع ایران در همسایه غربی در گفت‌وگو با «ایسنا» توضیح داد: همانطور که در خبرها آمده است، خوشبختانه طبق شنیده‌ها حدود ۳میلیارد دلار از منابع ایران در عراق آزاد شده و برای تامین ارز موردنیاز حجاج و خرید کالاهای اساسی تخصیص پیدا کرده است. البته جزییات دقیق این گشایش و نحوه تخصیص را باید بانک مرکزی اعلام کند. به عقیده این فعال اقتصادی، این اتفاق به طور قطع تاثیر مثبتی بر بازارها خواهد داشت؛ چراکه هم نیازهای بانک مرکزی مرتفع و هم کالاهای اساسی خریداری شده است. در واقع، این گشایش ارزی می‌تواند به ثبات بازار ارز و همچنین کالاهای اساسی کمک قابل توجهی کند.

او درباره مجموع منابع بلوکه‌شده ایران در عراق نیز گفت: با توجه به اینکه تعاملات مستمر ما با عراق ادامه دارد و معاملات اقتصادی در حوزه‌های مختلف انرژی انجام می‌شود، رقم منابع همواره در حال تغییر است. به گفته «آل اسحاق»، با توجه به مقدمات فراهم شده، می‌توان انتظار داشت که این بخش از منابع نیز برای آزادسازی در دستور کار قرار بگیرد، هرچند جزییات و نحوه تعامل و چگونگی آن باید از سوی بانک مرکزی تایید و اطلاع‌رسانی شود.

رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق درباره وضعیت تبادلات ارزی بخش خصوصی در عراق نیز ادامه داد: ما در این بخش تقریبا مشکلی نداریم. هرچند با توجه به اینکه باید از طریق صرافی‌ها فرآیند جابه‌جایی ارز انجام شود، قدری هزینه‌ها بالا می‌رود، اما در نهایت بخش خصوصی با مشکل کمتری کار خود را در عراق ادامه می‌دهد.

وی درباره خبر اخیری که حکایت از ممنوعیت صادرات برخی کالاها به کشور عراق داشت نیز توضیح داد: این موضوع طبیعی است و هرساله با توجه به رسیدن فصل برداشت برخی از محصولات، این تصمیم از سوی دولت عراق گرفته می‌شود و ما در ایران نیز تصمیماتی مشابه می‌گیریم. این موضوع ارتباطی به تجار ایرانی پیدا نمی‌کند و یک تصمیم سراسری است و در نهایت و در بلندمدت چالشی برای صادرات کالاهای ایرانی به عراق نیز به وجود نخواهد آورد.

«محمود جام‌ساز» نیز آزادسازی منابع ارزی ایران را یک حرکت رو به جلو دانست و گفت: دریافت کالاهای اساسی در ازای پول، اتفاق مثبتی است. او با تاکید بر اینکه مجوز پرداخت ۲,۷ میلیارد دلار از طلب‌های ایران از سوی عراق یک قدم رو به جلو است، افزود: بخشی از منابع ارزی ایران آزاد شده است، اما ارزی به ایران وارد نمی‌شود، احتمالا این کالاها توسط عراق تعیین خواهد شد.

این اقتصاددان با بیان اینکه ایران از عراق حدود ۱۰ میلیارد دلار و از کره جنوبی حدود ۷ میلیارد دلار طلب دارد، ادامه داد: آزادسازی منابع یک قدم رو به جلو است. ایران سال‌ها به عراق گاز صادر کرد و در ازای آن پولی دریافت نکرد و همه این منابع به دلیل تحریم‌های آمریکا نزد عراق بلوکه شده است. به طور کلی دریافت کالاهای اساسی در ازای پول اتفاق مثبتی است.

اخبار

قیمت سکه نیم میلیون تومان بالا رفت

سکه در نیمه کانال ۲۸ میلیونی

قیمت هر قطعه سکه تمام بهار آزادی طرح جدید در بازار تهران به ۲۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسید که نسبت به آخرین روز کاری هفته گذشته (پنجشنبه)، رشد ۵۰۰ هزار تومانی را نشان می‌دهد. در جریان دادوستدهای روز شنبه و براساس نرخ‌های اعلامی اتحادیه صنف فروشندگان و سازندگان طلا، جواهر، نقره و سکه تهران، هر قطعه سکه بهار آزادی طرح جدید با رقم ۲۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان معامله شد که نیم میلیون تومان نسبت به روز کاری قبل افزایش داشته است. سکه تمام بهار آزادی طرح قدیم نیز با ۲۰۰ هزار تومان افزایش قیمت با رقم ۲۵ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان خرید و فروش شد. قیمت نیم‌سکه نیز در بازار تهران ۱۵ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان معامله شد. ربع سکه به ۱۰ میلیون و ۵۵۰ هزار تومان رسید و سکه یک گرمی ۶ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان دادوستد شد. قیمت هر گرم طلای ۱۸ عیار نیز در بازار طلای تهران ۲ میلیون و ۳۳۸ هزار تومان اعلام شد. بهای هر اُنس طلا در بازارهای جهانی هم به یک‌هزار و ۹۶۲ دلار رسید.

همچنین قیمت هر دلار آمریکا در مرکز مبادله ارز و طلای ایران با ۷ تومان کاهش نسبت به روز پنجشنبه ۴۲ هزار و ۸۲ تومان و نرخ حواله دلار نیز با نرخ ۳۸ هزار و ۲۵۶ تومان معامله شد. بر پایه دادوستد بازار مبادله ارز و طلای ایران، قیمت هر اسکناس دلار به ۴۲ هزار و ۸۲ تومان و قیمت حواله دلار به ۳۸ هزار و ۲۵۶ تومان رسید. بهای هر اسکناس یورو نیز ۴۵ هزار و ۲۳۴ تومان و بهای حواله یورو ۴۱ هزار و ۱۲۲ تومان، هر اسکناس درهم ۱۱ هزار و ۴۵۸ تومان و هر حواله درهم ۱۰ هزار و ۴۱۷ تومان کشف شد.

در هفته‌های گذشته روند ثبات و سپس کاهش قیمت دلار ادامه‌دار بوده است؛ به گونه‌ای که در آخرین قیمت هفته گذشته و ساعات اولیه شنبه در بازار غیررسمی ارز، هر دلار آمریکا به کف کانال ۴۹ هزار تومانی رسید و در ساعاتی به پایین‌تر از آن و محدوده ۴۸ هزار تومانی هم رسید. به گزارش «ایسنا»، عوامل بسیاری برای کاهش قیمت ارز در بازار می‌توان برشمرد که برخی از آنها به عنوان اقدامات بانک مرکزی نقشی پررنگ‌تر در این اتفاق داشته‌اند. کاهش فشار تقاضا بر منابع ارزی بانک مرکزی، امکان دسترسی سریع به منابع پایدار جدید ارزی، کوچک شدن بازارهای حاشیه‌ای و کوچ تقاضا به بازارهای رسمی باعث شده تا قدرت بانک مرکزی برای حضور در بازار ارز ایران بیشتر شود و بتواند با اختیار در بازارها مداخله کرده و افسار قیمت را در دست گیرد.

در حال حاضر با وجود کاهش قیمت‌ها، بازارهای حاشیه‌ای همچنان کم‌رمق بوده و تقاضای آنچنانی در بازار ارز وجود ندارد؛ چراکه نقطه مقابل آن در بازار رسمی دیده می‌شود و عرضه و تقاضای ارز در بخش خدماتی و تولیدی رونق دارد. آمار نشان می‌دهد از زمانی که بازارساز برای سامان‌بخشی به معاملات و ایجاد یک بازار رسمی برای تعیین مرجعیت قیمت انواع ارز و طلا، مرکز مبادله را راه‌اندازی کرده است، به تدریج تمامی تبادلات ارزی به این بازار آمده و تقاضا از سایر بازارها کوچ کرده است. از سوی دیگر مرکز مبادله در ابتدا خود را به عنوان مرجع رسمی کشف قیمت‌ها معرفی کرد و از آنجا که تامین انواع نیاز ارزی در این مرکز انجام شد، انگیزه ورود تقاضا از سایر بازارها از بین رفت. همچنین الزام بازگشایی حساب ارزی برای متقاضیان دریافت ارز با کارت ملی ابتکاری از سوی بانک مرکزی بود که سبب شد دلالان نتوانند با اجاره کارت ملی سایر افراد، بازار را ملتهب نشان دهند. این موارد در کنار دستاوردهای اخیر بانک مرکزی و ایجاد راه‌های جدید ضدتحریمی برای مبادلات پولی و مالی بازرگانان ایرانی باعث شد تا انتظارات نیز درخصوص بهبود شرایط آتی اقتصاد و تقویت ارزش پول ملی ایران در برابر ارزهای خارجی مثبت قلمداد شده و این موضوع نیز بر ریسک سرمایه‌گذاری در افزایش بیشتر قیمت دلار می‌افزود.

قیمت‌سازی در بازار مسکن تمام می‌شود؟

نقش مشاوران املاک در نوسان قیمتی

دولت در کنار اقداماتی مثل افزایش تولید مسکن و دو برابر کردن مبلغ وام اجاره، قصد دارد جلوی قیمت‌سازی توسط برخی بنگاه‌ها و سامانه‌های اینترنتی آگهی مسکن را بگیرد. به گزارش «ایسنا»، سال‌هاست که درخصوص عملکرد برخی مشاوران املاک که به گرانی مسکن دامن می‌زنند و همچنین سایت‌ها و پلتفرم‌های فعال در بازار مسکن بحث و تبادل نظر می‌شود. یکی از چالش‌هایی که در این حوزه وجود دارد قیمت‌گذاری‌های بعضا بدون قاعده است. به طوری که در مواردی دیده می‌شود قیمت یک آپارتمان به مراتب بیش از نرخ متعارف منطقه در سامانه‌های فروش مسکن عرضه می‌شود. به تازگی سیدابراهیم رئیسی، رئیس‌جمهور بر لزوم نظارت بر عملکرد سکوهای ارتباطی به منظور جلوگیری از سوداگری و قیمت‌سازی در بازار مسکن و اجاره بها تاکید کرده است.

در سال‌های گذشته نشست‌هایی بین فعالان سایت‌های اینترنتی فروش مسکن، مشاوران املاک و دستگاه‌های نظارتی برگزار شد، اما به نظر می‌رسد نتایج قابل توجهی که بتواند بازار مسکن را از خطر آسیب‌های فضای سایبری مصون نگه دارد به دست نیامد. تنها در مواردی به عدم درج قیمت در آگهی‌های فروش مسکن بسنده شد که ثمره چندانی هم نداشت. بخش قابل توجهی از آگهی‌های فروش مسکن در سایت‌های اینترنتی توسط مشاوران املاک درج می‌شود. با توجه به اشراف واسطه‌های ملکی بر آخرین وضعیت بازار مسکن و قیمت‌های هر منطقه این انتظار وجود دارد که مشاوران املاک به عنوان دلالت‌کننده و حلقه واسط بین خریدار و فروشنده در جهت کنترل و آرامش این بازار قدم بردارند.

دولت از اوایل ماه جاری برخورد با مشاوران املاک فاقد مجوز و کسانی که مرتکب تخلف می‌شوند را آغاز کرده است. در حال حاضر برخوردهای تعزیراتی در شهرهای تهران، پردیس و پرند در حال انجام است. البته مسئولان اتحادیه املاک، نقش مشاوران را در نوسانات بازار مسکن بی‌تاثیر می‌دانند. در این خصوص داود بیگی‌نژاد، نایب‌رئیس اتحادیه مشاوران املاک گفت: کسی فردی از اعضای صنف مشاوران املاک مرتکب تخلفی شود و شخصی از او به اتحادیه شکایت کند، اتحادیه به موضوع رسیدگی می‌کند. اگر تخلفات تکرار شود تنبیهات نیز متناسب با آن افزایش می‌یابد. البته ما تابع قانون نظام صنفی هستیم و متخلفین بر همین اساس تنبیه می‌شوند. ما حتی به خاطر حمایت از مشاوران املاکی که عملکرد خوبی دارند و مردم از آنها راضی هستند خواهان این هستیم که تنبیهات افراد متخلف افزایش یابد.

از اوایل ماه جاری، بازار مسکن تحت تاثیر مولفه‌های اقتصادی دچار رکود و کاهش قیمت شده؛ به طوری که نرخ‌های پیشنهادی در تهران بعضا تا ۲۵ درصد کاهش یافته است. از سوی دیگر دولت اقدامات ویژه‌ای را برای ساماندهی بازار مسکن و اجاره بها در دستور کار دارد. از جمله این اقدامات می‌توان به افزایش عرضه از طریق طرح نهضت ملی مسکن، مالیات خانه‌های خالی که قرار است از ۱۵ شهریورماه اجرایی شود، امکان ارائه کد رهگیری رایگان برای موجران و مستاجران، افزایش وام ودیعه مسکن تا ۲۰۰ میلیون تومان و برخورد با بنگاه‌های فاقد مجوز و ساماندهی سایت‌های عرضه مسکن اشاره کرد.

یادداشت

۲ دلیل بحران آب در ایران

فاطمه پاسبان
عضو موسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی و اقتصاد کشاورزی

شـاید بارها در اندیشـه خود کلنجـار رفته‌ایم که چرا بخش کشـاورزی در میان فعالیت‌هـای بخش صنعت و خدمـات همواره متهم اول بحران آب در ایران اسـت؟ آمایش سـرزمین، حکمروایی خوب، کشاورزی هوشمند، رعایت الگوی کشت، کشت فراسـرزمینی، کاهش ضایعات، زنجیره ارزش و... چرا هیچ‌کدام کامل و جامع اجرایی نمی‌شـود؟ به نظر می‌آید پاسخ همه این چراها ریشـه در یک اندیشه و تفکر دارد و آن‌هم نگرش «متهم‌یابی» به‌جای «مسئله‌یابی» است. مسئله‌یابی یک مهارت است که در آن بایستی مسئله را شناخت، فرصت‌ها را به‌درستی تشخیص داد و به‌طور عقلایی و صحیح اطلاعات را جمع‌آوری کرد و از آنها اسـتفاده بهینه کرد. تمامی این کارها از مهارت‌های مدیریت کارآمد اسـت که در مواقع مخاطره‌آمیز بتواند به درستی تصمیم بگیرد و با آینده‌نگری مسیر و نقشه راه را طوری طراحی و تدوین نماید تا به سلامت به سرانجام مطلوب برسد.

بسیار دیده و شنیده‌ایم از زبان مسئولان و مدیران که مشکل بحران آب، کشاورزی است و هندوانه! گویی تولید بخش کشاورزی در کشورهای دیگر بدون آب است و بدون توجه به نیاز آبی تولید یک محصول به‌صرف اینکه هندوانه آب دارد پس آب‌بر است، فضای عمومی کشور را به سمت حاشیه امن خود می‌کشانند که سؤال نشود مگر در کشـورهای دیگر تولید کشـاورزی بدون آب است؟ آنها هم آب برای تولید کشاورزی اسـتفاده می‌کنند اما مدیریت دارند، آینده‌نگری دارند، سیستم پایش و هشدار دارند و... آنها مسئله‌یابی دارند که ما نداریم. بخش کشاورزی ازجمله فعالیت‌هایی است که همواره «متهم » بوده است و همه فعالان آن متهم اصلی همه بحران‌های موجود بخش کشاورزی الان و آینده هستند بدون اینکه با نگرش مسئله‌یابی تحلیل و نقد شود که سـهم دولت و در کنار آن مدیریت بخش کشاورزی و پس از آن بهره‌برداران و فعالان بخش کشاورزی چیست. هیچ‌گاه در صدد این شفاف‌سازی نبوده و با فرافکنی، شاهد انباشت چالش‌های فراوان در بخش کشاورزی هستیم.

مشکل دوم همین شفاف‌سازی و عدم تعیین سهم و نقش دولت در انباشت مسائل و مشکلات بخش کشاورزی است. به قول کشاورزان، گاه باران بیاید و تولید زیاد شود، مدیـران آن را نتیجـه مدیریت خود می‌دانند، اما وقتی تولید کم می‌شـود و... دنبال متهم هسـتند و دیگر صحبتی از نقش و سـهم مدیریت نیسـت. موضوع مهم دیگر، عدم تعهد و مسـئولیت‌پذیری اسـت. چرا مدیران پاسخگو و مسئولیت‌پذیر نیستند؟ چـرا هزینـه ناکارآمدی مدیریت خود را پرداخت نمی‌کنند؟ آیا تاکنون برآورد شـده اسـت هزینه‌های اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی تصمیمات اشتباه کارشناسی نشده و تصمیمات اتخاذ نشده درست و مناسب مدیران مرتبط با «بخش کشاورزی و غذا» چه بوده و سهم آنان برای جبران هزینه چقدر است؟ تا مدیری هزینه اقتصادی و اجتماعـی پرداخت نکند هیچ‌گاه مسـئولیت‌پذیری اتفاق نمی‌افتد و همواره همین مشکل را خواهیم داشت.

اگـر به خاطر مدیریت ناکارآمد، مدیری هزینه پرداخت کند، دیگر هر فردی بدون توانایی مدیریت و تخصص مسـئولیتی را قبول نمی‌کند و بدون مشـارکت فکری با کارشناسـان و متخصصان تصمیمی نمی‌گیرد. مدیریت بدون مسئولیت‌پذیری، علت مهم دیگر مشـکلات موجود اسـت. از طرف دیگر همواره موضوعات اساسی و حیاتی کشور رنگ سیاسی به خود گرفته و با سیاسی کردن موضوع، «فرصت تدبیر و مدیریت درست» گرفته می‌شود. به‌عنوان مثال اگر نگاهی تاریخی به موضوع «خشکسالی» در جراید و روزنامه‌ها و مجلات و سـایت‌ها شود ملاحظه می‌شود که دیر زمانی است که کارشناسان و محققان «زنگ خشکسالی» را به صدا درآورده‌اند، اما برخی بدون توجه به نظر کارشناسـان، موضوع را زیر سـؤال برده و حتی گاهی منکر پدیده خشکسالی شـده‌اند. این نوع نگاه آثار زیانباری داشته و دارد و همه حیات انسانی و جانوری را به مخاطره می‌کشاند.

حال نگاهی به آمارهای موجود بخش کشـاورزی و مواد غذایی داشـته باشیم و با مهارت مسئله‌یابی دریابیم که علت اصلی این روندهای نامطلوب در بخش کشاورزی چیسـت؟ در مهرماه ۱۴۰۱ از ۵۳ قلم خوراکی منتخب در نقاط شـهری، تعداد ۱۸ قلم، درصد تغییر سالانه بالاتر از نرخ تورم نقطه‌ای نقاط شهری کشور (۴۷,۷ درصد) داشته‌اند و تورم نقطه‌ای روغن مایع ۲۸۹ درصد، تخم‌مرغ ۶۷ درصد، عدس ۵۹ درصد و برنج ایرانی ۳۸ درصد بوده است، (مرکز آمار ایران، متوسط قیمت کالاهای خوراکی منتخب در مناطق شهری کشور)، تورم شدید مواد غذایی و هل دادن بخشی از جمعیت کشور به سمت ناامنی غذایی و سوءتغذیه، حال مسئله شدت تورم افسارگسیخته مواد غذایی چیسـت؟ اگر از منظر تولید و درآمد کشـور نگاهی بـه آمارها (آخرین نتایج حساب‌های ملی فصلی مرکز آمار ایران) بیندازیم، نتایج مذکور حاکی از آن است که در فصل بهار ۱۴۰۱ رشـته فعالیت‌های گروه کشاورزی رشد منفی ۰,۸ درصد نسبت به فصل بهار ۱۴۰۰، داشته است. ملاحظه می‌شود فعالیت‌های گروه بخش کشاورزی با کاهش رشد مواجه شدند؛ یعنی تولید کمتر غذا که هم معیشت تولیدکنندگان را به مخاطره می‌اندازد و هم امنیت غذایی کشـور. مسئله چیست؟ از طرف دیگر براساس گزارش وزارت جهاد کشاورزی، طی چهار ماهه اول سال ۱۴۰۱(منتهی به آخر تیرماه)، صادرات بخش کشـاورزی و غذایی از نظر وزنی ۹,۵۸ درصد و ارزشـی ۱۵,۴۱ درصد نسـبت به مدت مشابه سال قبل کاهش نشان می‌دهد که کاهش صادرات و از دست دادن بازارهای خارجی می‌تواند بر رشـد اقتصادی بخش کشاورزی تأثیر منفی داشته باشـد. نکته قابل‌توجه در صادرات بخش کشـاورزی، از دسـت دادن بازارهای فروش خارجی است که قدمت دیرینه دارد، به‌طوری‌که براساس همین گزارش طی چهار ماه اول سال ۱۴۰۱ نسبت به دوره مشابه قبل شاهد کاهش میزان صادرات انگور تازه ۵۹ درصد، سـیب تازه ۳۹ درصد، زعفران ۴۰ درصد، پسـته ۷۱ درصد، خرما ۲۹ درصد، سـیب‌زمینی ۶۷ درصد و گوجه‌فرنگی تازه ۴۹ درصد بوده‌ایم. باز هم مسـئله دیگر و بدون پاسخ و البته فرافکنی و ارائه دلایلی که علت‌های اصلی نیست.

از طرف دیگر براسـاس نتایج طرح آمارگیری نیـروی کار در بهار ۱۴۰۱، از منظر اشتغال بخش‌های اقتصادی ملاحظه می‌شود که سهم اشتغال بخش کشاورزی در بهار ۱۴۰۱ نسـبت به دوره مشـابه ۱,۹ درصد کاهش داشته است. روند سه ماهه گذشته حاکی از کاهش اشتغال در بخش کشاورزی است که افزایش بیکاری و کاهش درآمد خانوار را به همراه داشته است؛ یعنی توانمندسازی از منظر اشتغال اتفاق نیفتاده است. دنبال مسئله‌یابی باشیم یا متهم؟

اطلاعات هزینه تولید بخش کشـاورزی توسـط مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که به شـدت هزینه تولید در بخش کشاورزی و زنجیره ارزش غذا افزایش‌یافته است که نتیجه آن افزایش قیمت غذاسـت. برای نمونه هزینه دیسک زمین آبی با تراکتور در بهار ۱۴۰۱ نسـبت به مدت مشابه سال قبل ۶۴ درصد و کارگر دروگر غلات مرد ۵۰ درصد افزایش هزینه داشـته اسـت. تورم فزاینده در هزینه تولید و خدمات مرتبط به بازاریابی و فروش، ناطمینانی و کاهش سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش غذا، خشکسالی و کم‌آبی، کاهش بهره‌وری به همراه خود افزایش قیمت غذا را به دنبال خواهد داشت. متخصصان موضوع عنوان می‌کنند که پتانسیل تبخیر ایران سه برابر پتانسیل تبخیر جهان اسـت. حدود ۷۰ درصد حجم بارش در کشـور در اثر تبخیر از دسترس خارج می‌شود. حدود ۷۵ درصد بارندگی در فصول غیرآبیاری است و نیاز به ذخیره آب است، خشکسالی‌های مکرر و بهره‌وری پایین آب. چرا؟ مسئله چیست؟ میزان ضایعات گندم ۱۵ درصد، سـیب‌زمینی ۲۰ درصد، دانه‌های روغنی ۱۳ درصد، جو ۱۰ درصد، انگور ۳۴ درصد، سـیب ۲۸ درصد، خرما ۲۰ درصد، هلو گیلاس ۳۰ درصد و... است؛ یعنی آب‌وخاک و سرمایه به‌کار گرفتیم و تولید شده اما استفاده نکردیم. مسئله چیست این همه ضایعات آن‌هم در تولیدات کالاهای اساسی؟

مسـئله«آب»، «خاک»، «تغییر اقلیم»، «از بین رفتن جنگل و مرتع»، «از دسـت دادن تنوع زیستی»،«شوک‌های اقتصادی و سیاسی»، «خشکسالی»، «کاهش قدرت واقعی خرید مردم»، «رانت واردات و قاچاق» و... ایران را با تهدید بسیار بالای امنیت غذایی و معیشتی به دلیل افزایش قیمت غذا روبه‌رو نموده است و در آینده مخاطرات بیشتری را به همراه خواهد داشت. اگر به واقعیت‌ها پرداخته نشود و مسئله‌یابی نشود، گرسـنگی و ناامنی غذایی و شورش «نان» هزینه گزافی برای سلامت مردم و امنیت کشـور به همراه خواهد داشـت. مسئله «بخش کشـاورزی»، «غذا»، «تأمین امنیت غذایی»، «تأمین معیشت ذی‌نفعان بخش کشاورزی» و «توسعه پایدار بخش» است که نیازمند رجوع به علم، دانش، مهارت، فناوری، کارآفرینی، نوآوری، بهره‌وری، مشارکت، همدلی، مبارزه با فسـاد و رانت، افزایش سـرمایه‌گذاری، مدیریـت کارآمد و خلاق، سـرمایه اجتماعی، حمایت‌های منطقی و هوشـمند، دیپلماسی اقتصادی و سیاسی کارآمد و حکمرانی خوب اسـت. در شرایط کنونی اولین گام برای شروع مسئله یابی، تقویت سـرمایه اجتماعی است، چون هرگونه برنامه و سیاستی تا همراهی کشاورزان و ذی‌نفعان بخش کشـاورزی را به دنبال نداشـته باشد با شکست روبه‌رو خواهد شد؛ چراکه فعالیت‌های بخش کشاورزی در دستان بخش خصوصی و غیردولتی است.

معدنی‌ها، پالایشی‌ها و بانکی‌ها سقوط کردند

آژیر قرمز در بورس تهران

فرصـت امروز: بورس تهران باز هم یکی از سـقوط‌های سـنگین خود را تجربـه کـرد و نماگر اصلی بـورس با ریزش ۳,۲۱ درصـدی تا ابتدای کانـال ۲,۲ میلیون واحد پاییـن آمد. نماگر اصلی بورس تهران در جریان دادوسـتدهای روز گذشته، ۷۳ هزار و ۳۷۱ واحد کاهش یافت و تا رقم ۲ میلیون و ۲۱۵ هزار واحد عقب‌نشینی کرد. از میانه اردیبهشت امسال که شاخص کل بورس تهران به کانال ۲,۵ میلیون واحد رسید، بیشتر از یک ماه اسـت که بورس روی موج نوسـان حرکت می‌کند. به موازات شاخص کل، شاخص هم‌وزن نیز بیش از ۲۵ هزار واحد معادل ۳,۳۳ درصد کاهش یافـت و تا تراز ۷۵۰ هـزار واحد پایین آمد. همچنین در آن سـوی بازار سـرمایه نیز شاخص کل فرابورس با ۹۰۲ واحد کاهش در رقم ۲۸ هزار و ۶۰ واحد ایستاد.

اغلـب نمادهای بـازار با افت قیمت مواجه شـدند و در میان گروه‌های بـزرگ، سـه گروه معدنی‌هـا و پالایشـی‌ها و بانکی‌ها به طور یکدسـت قرمزپوش شـدند. ۹۲ درصد از نمادهای بورسـی منفی بودند که از میان آنهـا فولاد مبارکه اصفهان، ملی صنایع مس ایران و پالایش نفت اصفهان نسـبت به سایر نمادها بیشـترین تاثیر منفی را روی بورس گذاشتند. در فرابـورس ایران نیـز ۷۶ درصد از نمادهای فرابورسـی منفی بودند که از میان آنها پلیمر آریاساسول، سـرمایه گذاری مالی سپهر صادرات و ایران خودرو دیزل با بیشـترین تاثیر منفی روی شـاخص کل فرابورس همراه شـدند. یک هزار و ۵۹۳ میلیارد تومـان پول حقیقی در این روز از بورس خارج شـد و بیشـترین خروج پول حقیقی از صندوق‌ها و فلزات اساسی صورت گرفت. البته بسیاری از اهالی بازار سرمایه از روز چهارشنبه با انتشار اطلاعیه ایران‌خودرو در مورد تعدیل مبلغ سـایر درآمدهای این شـرکت توسـط حسابرس، این انتظار را داشتند که بازار با افت همراه شود. با این حال، نباید نقـش عوامل دیگر را در این میان نادیده گرفت و افت قیمت دلار در بازار آزاد به رقم کمتر از ۵۰ هزار تومان نیز بی‌تأثیر نبوده اسـت. البته برای خیلی از اهالی بنیادی کار بازار سـرمایه، نرخ‌های سـامانه نیما ملاک عمل است.

خروج پول حقیقی ادامه دارد

در جریان معاملات شنبه ۲۰ خردادماه، شاخص کل بورس تهران با افت ۷۳ هزار و ۳۷۱ واحدی تا سـطح ۲ میلیون و ۲۱۵ هزار واحد پایین آمد. شاخص کل هم‌وزن نیز با ۲۵ هزار و ۸۳۳ واحد کاهش در رقم ۷۵۰ هزار و ۸۱۲ واحد ایستاد. آیفکس هم با ریزش ۹۰۲ واحدی به رقم ۲۸ هزار و ۶۰ واحد رسید. خالص تغییر مالکیت حقوقی به حقیقی بازار سهام منفی شد و هزار و ۵۹۳ میلیارد تومان پول حقیقی از بورس خارج شـد. نماد فملی با ۴۱ میلیارد تومان بیشـترین خروج پول را داشـت و نمادهای حکشتی و وتجارت در مراتب بعدی ایسـتادند. بیشـترین ورود پول حقیقی هم به نمادهای ثفارس، حفاری و کهمدا رسید. اغلب نمادهای بازار با افت قیمت مواجه بودند. نمادهای فولاد، فملی و شپنا نمادهای قرمزپوش بورس بودند که بیشترین اثر را در افت شاخص کل بورس داشتند. شستا، فارس، وغدیر، وبملت و شـبندر دیگر نمادهایی بودند که شـاخص را پایین کشیدند. در فرابورس نیز نمادهای آریا، وسپهر، خاور و هرمز بیشترین اثر کاهنده را بر شاخص داشتند و نمادهای عالیس، ثباغ و غگلپا با اثر افزایشی را بر شاخص کل همراه شـدند. در بین نمادهای پرتراکنش بورس نیز پی‌پاد بیشترین تراکنش را داشـت و شسـتا و وبملت در رتبه‌های بعدی قرار گرفتند. در فرابورس نیز زفجر، عالیس و خاور بیشترین تراکنش را داشتند.

ارزش معاملات کل بازار سهام به ۱۲ هزار و ۴۹۹ میلیارد تومان رسید. ارزش معاملات اوراق بدهی در بازار ثانویه هزار و ۲ میلیارد تومان بود که ۸ درصد از ارزش کل معاملات بازار را در این روز شـامل می‌شـود. ارزش معاملات خرد نیز با افزایش ۶ درصدی به رقم ۸ هزار و ۳۳۹ میلیارد تومان رسـید. نماد وبملت (بانک ملت) با ۲۲۰ میلیارد تومان، بیشـترین ارزش معاملات بازار سـهام را به خود اختصاص داد. پس از وبملت نیز ثفارس و وبصادر بیشترین ارزش معاملات را داشتند. در جدول حجم معاملات نیز سهام شستا (شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی) با تعداد ۸۱۵ میلیون و ۳۲۴ هزار و ۸۴۶ سـهم در صدر قرار گرفته اسـت. وبصادر در رتبه دوم بیشـترین حجم معاملات بازار ایستاد و رتبه سـوم به وتجارت رسید. در معاملات شـنبه، ۶۴ نماد صف خرید داشـتند و ۲۱۸ نماد با صف فروش مواجه شـدند. مجموع ارزش صف‌های خرید با افت ۲۵ درصدی به ۷۳۸ میلیـارد تومان کاهش یافت و مجمـوع ارزش صف‌های فروش با افزایش ۴۴۲ درصدی به هزار و ۶۳۷ میلیارد تومان رسید.

شاخص زیر چرخ ایران‌خودرو

در جریان معاملات روز گذشته، نماگر اصلی و هم‌وزن بازار با افت مشابه بیش از ۳ درصدی مواجه شـدند. البته خیلی از اهالی بازار سرمایه از روز چهارشـنبه با انتشار اطلاعیه ایران‌خودرو، این انتظار را داشتند که بازار با افت همراه شود. با انتشار اطلاعیه ایران‌خودرو در مورد تعدیل مبلغ سایر درآمدهای این شـرکت توسط حسابرس در سامانه کدال؛ این انتظار برای اهالی بازار سرمایه ایجاد شد که بازار برای روز شنبه با افت همراه شود تا لیدر سنتی بازار همچنان قدرت‌نمایی کند. هرچند نباید نقش عوامل دیگر را نادیـده گرفت و افت قیمت دلار در بـازار آزاد نیز در این میان بی‌تأثیر نبوده اسـت. البته برای خیلی از اهالی بنیادی کار بازار سـرمایه، نرخ‌های سامانه نیما ملاک عمل است. بررسی تکنیکالی شاخص بورس تهران نشان می‌دهد که شاخص کل پس از چند هفته سکون بالاخره دیروز در حرکتی با افت بیش از ۳ درصدی، قفل بی‌تغییر ماندن را شکست تا پس از هفته‌ها در یک مسـیر قرار بگیـرد. نگرانی اهالی بازار سـرمایه از لیدر بودن نماد خودرو در بازار باعث شـد تا بازار به اطلاعیه منتشرشـده نماد خودرو در سامانه کدال واکنش نشان دهد و در کنار افت قیمت دلار و سایر مسائل دیگر بازار ۷۳ هزار واحد افت را تجربه کند. از منظر تکنیکالی شاخص کل بورس تهران به رقم ۲ میلیون و ۲۱۵ هزار واحد رسید؛ جایی که به‌عنوان سـطح حمایتی میانگین ۵۵ روزه شاخص شناخته می‌شود. شاخص کل بورس تهران با کندل روز شـنبه توانست تهدید جدی برای این محدوده حمایتی باشد و در صورت تأیید شکست این محدوده برای روز کاری بعد، این امکان وجود دارد که شاخص به اعداد و ارقام پایین‌تری برسد.

ارزش معامـلات نقد بورس تهران در روز گذشـته به‌زحمت به بالای ۵ هزار میلیارد تومان رسـید و ارزش بـازار بورس تهران در محدوده ۸ هزار و ۱۵۱ همتی قرار گرفت. چیزی که برای بازار یکشـنبه مهم اسـت، این موضوع اسـت که آیا سطح حمایتی حدود ۲ میلیون و ۲۱۵ هزار واحدی که در بیست و سوم اردیبهشت‌ماه به‌عنوان یک سطح حمایتی عمل کرده اسـت این بار هم و پس از گذشـت یک ماه بار دیگـر عملکرد مثبتی از خود نشـان خواهد داد یا خیر؟ از طرفی نباید فراموش کرد که خط روند اندیکاتور RSI برای دومین بار شکسته شد.

اکونومیست از ضدحمله اوکراین گزارش داد

سرنوشت نبرد نبردها

هفته‌نامه «اکونومیسـت» در سـرمقاله این هفته خـود به ضدحمله اوکراین در روزهای اخیر پرداخته اسـت. «اکونومیسـت» در سـرمقاله شماره ۱۰ ژوئن ۲۰۲۳ با عنوان «اوکراین ضدحمله می‌زند» می‌نویسد: پـس از ۱۰ روز از انتشـار یک ویدئوی شـورانگیز که در آن سـربازان اوکراینـی از خدا می‌خواهند «انتقام مقدس» آنها را مورد مرحمت قرار دهـد، ضدحمله اوکراین در حال انجام اسـت. بـرای هفته‌ها نیروهای مسـلح این کشور عملیات‌های مختلف را در طول ۱۰هزار کیلومتر خط مقـدم انجام داده‌اند و به دنبال نقاط ضعف و سـردرگم گردن روس‌ها هسـتند. اکنون اوکراین در حال آزمایش پدافند دشمن با شدتی است که برای ماه‌ها دیده نشـده بود، با حملاتی علیه اشغالگران در یکسری از موقعیت‌ها در شرق و جنوب. تخریب آشکار سد کاخوفکا در ۶ ژوئن، اگر آنطور که منابع نظامی غربی معتقدند واقعا خرابکاری روسیه باشد، گواه روشـنی اسـت که روس‌ها فشـار زیادی را بر روی خود احساس می‌کنند. در روزهای آینده این فشـار بیشـتر خواهد شد. نیروی اصلی هنوز به جنگ اعزام نشـده اسـت. این عملیات تا تابستان ادامه خواهد داشـت. با این حال، آنچه که در هفته‌های آینده اتفاق می‌افتد، نه تنها آینده خود اوکراین، بلکه کل نظم امنیتی اروپا را شکل خواهد داد. نقطه تصمیم‌گیری فرا رسیده است.

وظیفه اوکراین صراحتا این است که به ولادیمیر پوتین، سرسپردگان او، هموطنانش و به جهان ناظر نشـان دهد که روسـیه نمی‌تواند پیروز شـود، که این تهاجم از همان ابتدا اشـتباه بود، که روسـیه نمی‌تواند از اوکرایـن و حامیـان غربی آن پیشـی بگیرد و در نهایت نشـان دهد بهترین گزینه کرملین، تسـلیم شدن است قبل از اینکه روسیه متحمل خسـارات و حقارت بیشتر شـود. این کار آسانی نیست و خطر شکست واقعا وجود دارد، اما به لطف عزم شـگفت‌انگیز اوکراین و حمایت قوی و غیرمنتظـره غرب، موفقیت امکان‌پذیر اسـت. این امر در حال حاضر مستلزم قوی‌ترین حمایت دیپلماتیک و نظامی و تعهد واضح غرب است که در سـال‌های آینده در کنار اوکراین بمانـد. آقای پوتین دیگر نباید بتوانـد به خود یا مردمش درباره مسـیر احمقانـه‌ای که انتخاب کرده، دروغ بگوید.

به همین دلیل اسـت که این لحظه بسیار حساس است. روس‌ها پس از ماه‌هـا تلاش به خوبی ذخایرشـان را پر کرده‌اند و تقویت شـده‌اند. بدترین حالت را تصور کنید: اینکه ضدحمله اوکراین عقب‌نشـینی کند، نیروهایـش کارهای زیادی را همزمان به عهده بگیرند و درگیر چندین کار شـوند، یا از آنها خیلی کم اسـتفاده شود. اگر این اتفاق بیفتد، یک شکسـت زیانبار خواهد بود. علی‌رغم عملکرد اسفناک ارتش روسیه در نبـرد چند ماهه برای تصرف شـهر باخموت، به خوبـی در برابر ارتش اوکرایـن هماهنگ خواهند شـد. صداهایی کـه از اوکراین می‌خواهند جنگ را متوقف کند و شـروع به گفت‌وگو کند بلندتر می‌شـود و حتی آتش‌بس نیز باعث می‌شود روسیه تقریبا ۲۰ درصد اوکراین را در اختیار بگیرد.

این یک پیروزی برای آقای پوتین خواهد بود البته نه پیروزی کاملی که او زمانی آرزویش را داشت، بلکه پیروزی در برنامه جانشین او، یعنی فلج کردن اوکراین در صورتی که نتواند اوکراین را به امپراتوری روسیه برگرداند. در داخل ناتو و اتحادیه اروپا اتهاماتی وجود خواهد داشت. در آمریکا در حالی که به سمت یک انتخابات ریاست جمهوری تفرقه‌انگیز پیش می‌رود، فشار برای کاهش بودجه‌هایی که منتقدان جمهوری‌خواه ادعـا می‌کنند در حال هدر رفتن هسـتند، افزایش می‌یابـد. در اروپا، عقب‌نشینان عقب‌تر خواهند رفت. اما ممکن است دعوا به شکل دیگری نیز پیش برود. تصور کنید که متجاوزان شکسـت بخورند، سربازان‌شان از ترس محاصره به روسـیه برگردند، همانطور که سـپتامبر گذشته از خارکیف خارج شـدند. این یک شکست بزرگ برای آقای پوتین خواهد بود. او بیش از ۱۰۰ هزار کشـته و زخمی داده، ده‌ها میلیارد دلار برای سخت‌افزار نظامی خرج کرده و روابط اقتصادی خود را با اروپا و آمریکا از بین برده است: و همه اینها برای هیچ خواهد بود. او برای نجات یافتن از حقـارت تلاش خواهد کرد. اگرچه روسـیه ممکن اسـت از بی‌ثباتی عمیـق و خطرناکی رنج ببرد، بسـیاری در غرب از اینکه از شـر پوتین خلاص می‌شوند، خوشحال خواهند شد. محتمل‌ترین نتیجه اما در این بین نهفته اسـت. با سپری شدن تابسـتان، اوکراین احتمالا روس‌ها را در دو حـوزه اصلـی بـه عقب خواهند رانـد و قلمرو خود را به دسـت می‌آورد، اما این باعث فروپاشـی تمام عیار نمی‌شـود. اولین و بیشترین تحرکات در دونباس است. یکی از اهداف واضح اوکراین، معکوس کردن دستاوردهای روسیه در آنجا است. اگر پوتین علاوه برآنچه که از تهاجم فوریه تصرف کرده، شـروع به از دست دادن سرزمینی کند که از زمان اولین تهاجم خود در سال ۲۰۱۴ در اختیار داشت، برای او، ژنرال‌هایش و مردم روسیه آشکار خواهد شد که چه اشتباهی مرتکب شده است.

هدف دیگر مطمئنا فشار به سمت جنوب خواهد بود. اوکراین به دنبال شکسـتن «پل زمینی» است که روسیه را به کریمه متصل می‌کند. اگر بتوانـد ایـن کار را انجام دهد، همه چیز تغییـر می‌کند. کریمه منزوی می‌شـود و محافظت از آن دشـوار خواهد بود. فروریختن سد هم‌اکنون نیز تامین آب آن را تهدید کرده اسـت. تعداد زیادی از نیروهای روسی شاید اسیر شوند. اوکراین ممکن است بخشی از سواحل خود در دریای آزوف را پس بگیرد. حتی اگر نتواند به سـاحل برسد، پیشروی به اندازه کافـی، گام مهمـی خواهد بود. با این حال، تا زمانـی که پوتین معتقد اسـت که می‌تواند بعدا تهاجم دیگری را آغاز کند، نه اوکراین و نه اروپا در امـان نخواهنـد بود. بنابراین غرب بایـد درک کند که تعهدش باید سـال‌ها ادامه داشته باشد. تا زمانی که روسیه همچنان یک تهدید باقی بماند، اوکراین به سـلاح کافی برای حفظ خط، در هر کجا که مسـتقر شود، نیاز دارد. این به معنای آن است که در عمل باید اکنون در مورد آن توافق صورت گیرد - به عنوان یک سـیگنال به روسـیه که ممکن است هنوز این رویای احمقانه این جنگ روزی می‌تواند به خوبی انجام شـود، را در سر داشته باشد. اعضای ناتو در مورد اینکه آیا اوکراین باید عضو شود یا خیر، اختلاف نظر دارند و در هر صورت این اتفاق نمی‌تواند در حالـی که جنگ همچنان ادامـه دارد، رخ دهد. بنابراین قدرت‌های مایـل غربی باید فورا مجموعه‌ای از ضمانت‌هـای امنیتی برای اوکراین ایجاد کنند که برخلاف سخنان پوچ گذشته، اعتبار داشته باشد.

این تعهدات غیرممکن نیسـت. مثلا آمریـکا تعهدات قانونی دارد که آن را ملزم می‌کند اسـلحه‌هایی را که رژیم صهیونیستی و تایوان برای دفاع از خود نیاز دارند، ارائه دهد. این تضمین‌ها باید شامل سیستم‌های تسـلیحاتی، مهمات، آموزش و پشـتیبانی برای تقویـت صنایع دفاعی خود اوکراین باشـد. هرچه کشـورهای بیشـتری با آنها موافقت کنند، قانع‌کننده‌تر خواهند شـد و اگر فردی مانند دونالد ترامپ انتخاب شود، سرنگونی آنها سخت‌تر خواهد بود. ترس اوکراین و امید پوتین این است که غرب تمرکز و توجه خود را از دست بدهد. تنها یک ضدحمله موفق و تعهدات امنیتی معتبر می‌تواند روس‌ها را متوجه کند که جنگ آقای پوتین بیهوده است و او هرگز موفق نخواهد شد و فقط می‌تواند شکست بخورد یا سقوط کند.

هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۱۴۸۸ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض خانم صدیقه خانجانی گویخی فرزند علی اکبر به شماره شناسنامه ۹۴۱ صادره از رشت در قریه کویخ در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۱۶/۱۹ متر مربع پلاک فرعی ۲۰۶ از اصلی ۸۵ مفروز مجزی از پلاک ۲۸ از اصلی ۸۵ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای رمضانعلی حقگوی کویخی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۳/۲۱
۴۷۹ م الف — رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت — سعید بدوی
۱۹۹

هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی
برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۱۲۵۲ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۴ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض خانم فاطمه اسماعیل زاده ملاسرائی فرزند محمد به شماره شناسنامه ۸۲۴ صادره از رشت در قریه کیزده در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۳۵ متر مربع پلاک فرعی ۴۳۴۴ از اصلی ۷۸ مفروز مجزی از پلاک ۶ و ۱۲ از اصلی ۷۸ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی خانم لیلا رضا نژاد کیزدهی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۰۶
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۳/۲۱
۴۵۲ م الف — رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت — سعید بدوی
۲۰۲

اعلام مفقودی
فاکتور فروش خودرو سواری ۲۰۶ مدل ۱۳۸۶ به شماره انتظامی ایران ۳۰- ۹۹۸و۳۹ و شماره موتور ۱۴۱۸۶۰۰۵۹۵۹ و شماره شاسی ۲۱۵۰۲۷۳۳ متعلق به آقای علی علائی ملاباشی فرزند خیراله و شماره ملی ۱۴۶۲۳۴۹۵۲۸ مفقود گردیده واز درجه اعتبار ساقط می باشد.
اسلامشهر

بهترین ایده‌ها برای شروع یک کسب و کار کوچک در سال ۲۰۲۳

به قلم: تیم نویسندگان سایت entrepreneur

مترجم: امیر آل‌علی

بدون شک هر فردی این رویا را در ذهن دارد که یک کسب و کار را برای خود شـروع نماید. درواقع نقطه شـروع شما به معنای ایجاد یک کسب و کار کوچک است که در نهایت می‌توان آن را به یک برند بزرگ در منطقه فعالیت خودتان و یا حتی یک برند جهانی، تبدیل کرد. با این حال در بازار حال حاضر، تنوع گزینه‌های در دسترس بسیار زیاد بوده و هزاران فرصت شغلی مختلف وجود دارد که بدون شک تمامی آنها یک نتیجه را به همراه نخواهد داشت. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این اسـت که شما زمان و بودجه محدودی را در اختیار دارید و اشتباه کردن در ایـن زمینه می‌تواند باعث شـود که دیگر فرصت دسـتیابی به چنین رویایی، وجود نداشته باشد. به همین خاطر یک تصمیم درست، از اهمیت بسـیار بالایی برخوردار اسـت. در این رابطه نکته‌ای که باید به آن توجه داشته باشید این است که بهترین افراد برای مشورت گرفتن، کارآفرین‌ها و صاحب‌نظران اقتصادی می‌باشـند. درواقع این افراد به خوبی نسبت به ترندها و نیازهای بازار آگاهی داشته و پیش‌بینی‌های خوبی را دارند. در این زمینه ۵۵ مورد انتخاب شده است که تمامی آنها را بررسی خواهیم کرد.

۱-فعالیت در حوزه تخصصی

اگـر مهـارت و یا مدرکـی در یک حوزه خـاص را داریـد، یک اقدام کم‌ریسک این است که کسـب‌وکار کوچک خود را در همان حوزه ایجاد نمایید. درواقع مهارت و دانش شـما در ایـن زمینه کمک خواهد کرد تا بتوانید عملکرد خوبی را از خود نشـان دهید. درواقع اشـراف داشـتن به یک حوزه، از اهمیت بسـیار بالایی برخوردار است. با این حال اگر مهارت و یا مدرکی ندارید ولی علاقه یه یک حوزه به چشـم می‌خورد، این نکته را فراموش نکنید که هیچ‌گاه دیر نبوده و امروزه با توجه به انواع دوره‌های آنلاین، شما می‌توانید عملکرد بسیار خوبی را داشته باشید.

۲-فعالیت در زمینه نیازهای موجود

در این زمینه ممکن اسـت تصور نمایید که شما به تحقیقات میدانی و تحلیل‌های زیاد نیاز خواهید داشت. اگرچه این اقدام ابدا بد نخواهد بود. با این حال واقعیت این است که اکثر افراد نمی‌توانند چنین اقدامی را انجام دهند. با این حال شما می‌توانید یک راهکار دیگر را نیز انجام دهید. درواقع در زندگی روزمره خود بدون شک با مشکلات و کمبودهایی مواجه خواهید شـد که در صورت تفکر عمیق بر روی حتـی یک مورد از آنها، ایده‌هایی برای رفع آن پیدا خواهید کرد که این موضوع خود می‌توان جرقه شـروع یک کسب و کار باشد.

۳-کار شراکتی

درواقع این موضوع کاملا رایج است که افراد مهارت، بودجه و حتی زمان کافی برای شروع یک کسب و کار جدید را نداشته باشند. تحت این شرایط می‌توانید به دنبال یک کار شراکتی باشید. این موضوع کمک خواهد کرد که با اسـتفاده از توان چند نفر، رشد خوبی را داشته باشید. در این رابطه فراموش نکنید که شرکت نیاز به مهارت‌هایی دارد که مهمترین آن، تعیین شرایط قبل از شروع همکاری است.

۴-حسابداری

حسـابداری از جمله اقداماتی است که زمینه فعالیت بسیار گسترده‌ای را دارد. درواقع شـما حتی می‌توانید برای یک شـرکت به نحوی فعالیت نمایید که تنها به یک روز حضور نیاز باشد. با این حال اگر خواهان این امر هستید که این اقدام را به یک کسب و کار تبدیل نمایید، می‌توانید در این زمینه یک شرکت را ایجاد کرده و با استخدام افراد، زمینه را برای همکاری با شرکت‌های مختلف، ایجاد نمایید. بااین حال قیمت‌گذاری شما در این زمینه، بسیار مهم بوده و کمک خواهد کرد تا در بازار به شدت رقابتی حال حاضر، رشد خوبی را داشته باشید.

۵-تعمیر دوچرخه

با توجه به بحران‌های زیست محیطی، ضرورت ورزش در زندگی ماشینی حال حاضر و گران شـدن هزینه سوخت، خرید و نگهداری وسایل نقلیه، بسیاری از افراد به سمت استفاده از دوچرخه خصوصا برای اقداماتی نظیر رفت و آمد به شـرکت و خرید کردن، روی آورده‌اند. بدون شک با افزایش تقاضا، نیاز به تعمیر نیز بیشتر می‌شود. به همین خاطر شما می‌توانید در این زمینه فعالیت داشته باشید. از شبکه‌های اجتماعی نیز می‌توانید برای معرفـی خودتان به افراد مختلـف کمک گرفته و به دو صورت (حضور در محل و تبدیل پارکینگ بـه محل کار) اقدام نمایید. در این رابطه پس از موفقیت‌های اولیه می‌توانید به فکر ایجاد یک برند نیز باشید.

۶-تمیز کردن قایق

پس از دو سـال سـخت کرونایی که حمل و نقل به حداقل رسیده بود. امسـال دیگر شاهد رشد در تمامی بخش‌ها هستیم که یکی از این موارد، صنعت کشـتیرانی اسـت. با این حال تعمیر و تمیز کـردن آنها از جمله نکاتی است که کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. به همین خاطر وجود فرد و یا افرادی در این زمینه، می‌تواند با درآمدهای بسیار خوبی همراه باشد. در ایـن رابطه فراموش نکنید که منظور صرفا کشـتی‌های بزرگ باری و تفریحی نبوده و در این زمینه قایق‌های کوچک بسـیاری نیز وجود دارد که درسـت به مانند کارواش ماشین‌ها، نیاز به تمیز شدن دارند. این ایده در سـال ۲۰۲۳ می‌تواند برای کشورهایی که به دریا راه دارند، درآمدزایی بسیار خوبی را داشته باشد.

۷-برنامه‌ریزی برای کسب و کارها

واقعیت این است که بسیاری از کسب و کارها به واسطه درگیر بودن با اقداماتی نظیر تولید و…، فرصت کافی برای ایجاد یک برنامه درست برای کسب و کار خود را ندارند. در این رابطه بسیاری از افراد حتی مهارت‌های کافی در این زمینه را نیز در اختیار نداشته و یا نگاه سنتی به بازار دارند. با این حال اگر شما بتوانید طرح‌های توجیه‌کننده‌ای را داشته باشید، بدون شـک فرصت همکاری را در اختیار خواهید داشت. در این رابطه فراموش نکنید که این بخش نیـاز به انجام اقدامی رایگان نظیر تعیین نقاط قوت و ضعف و یا تعیین بهترین اسـتراتژی‌ها دارد. درواقع مشتری باید به این اطمینان برسد که با همکاری کردن با شما، به پیشرفت قابل توجهی دست پیدا خواهد کرد.

۸-رانندگی اشتراکی

تقریبـا تمامی افراد در طول روز از تمام ظرفیت سرنشـین‌های خودرو خود اسـتفاده نمی‌کنند. به همین خاطر شـما می‌توانیـد از این موضوع برای شروع یک کسب و کار و افزایش درآمد استفاده نمایید. خوشبختانه برندهای مختلفی وجود دارند که مشتری برای شما پیدا می‌کنند. با این حال می‌توانید خودتان نیز در این زمینه یک برند را ایجاد نمایید. در این رابطه براساس آمارهای منتشرشـده از سوی اوبر، برای رسیدن به درآمد سـالانه ۵۰۰۰ دلار شما باید هر هفته ۶۰ مسافر را به مقصد برسانید که این امر به معنای روزی تنها ۷ مسـافر است که حتی به عنوان شغل دوم نیز کاملا امکان‌پذیر خواهد بود.

۹-خدمات نظافتی

زندگی کارمندی امروز و کمبود وقت جدی که بسـیاری از افراد با آن مواجه هستند باعث شده است تا انجام اقدامات غیرتخصصی ولی ضروری، طرفدار زیادی نداشـته باشد. درواقع افراد ترجیح می‌دهند که زمان خود را به استراحت و یا تفریح، به جای تمیز کردن خانه خود اختصاص دهند. به همین خاطر فعالیت در این بخش می‌تواند برای شما درآمدزایی خوبی را داشته باشد. درواقع حتی اگر بتوانید محله خودتان را نیز مورد پوشش قرار دهید، بدون شک درآمد رضایت بخشی را خواهید داشت. با این حال برای گسترش کار خود، از ایجاد یک برند و استخدام افراد نیز غافل نشوید.

۱۰-برنامه‌ریزی تولد کودکان

فرزندان مهمترین دارایی هر خانواده محسوب می‌شود و این امر طبیعی خواهد بود که برای تولد آنها، توجه ویژه‌ای نشـان داده شـود. این امر در حالی است که برگزاری مناسب یک تولد، نیاز به مواردی دارد که بسیاری از افراد قادر به انجام آن نیستند. درواقع برای یک خانواده مقرون به صرفه نخواهد بود که وسـایل کامل تولد را تنها برای یک روز خریداری کند. با این حال شما می‌توانید با سـرمایه‌گذاری کردن در این بخش، از یک بار هزینه کردن خود، برای سال‌ها درآمد داشته باشید. در این زمینه نکته‌ای که باید به آن توجه نمایید این است که با بررسی اقدامات دیگران در این زمینه می‌توانید به ایده‌های بسیار خوبی دست پیدا کنید.

۱۱-مشاور

شـما در هر حوزه‌ای که مهارت دارید، می‌توانید به یک مشـاور تبدیل شوید. برای مثال در زمینه روان‌شناسی، یک مشاوره آنلاین می‌تواند درآمد بسـیار خوبی را داشته باشـد. با این حال شـما تنها به یک حوزه خاص محـدود نبوده و می‌توانید با کمی خلاقیت، فعالیت‌های متنوعی را انجام دهید. در این زمینه یکی از ترندها، مشاوره شبکه‌های اجتماعی است که به معنای ارائه ترفندها و ایجاد برنامه محتوایی می‌باشـد که باعث خواهد شد تا صفحه افراد، رشد خوبی را تجربه کند.

۱۲-مراقبت از حیوانات خانگی

در زمان کاری و یا مسافرت افراد این احتمال وجود دارد که امکان بردن حیوانات خانگی وجود نداشـته باشـد این امر در حالی است که حیوانات نیاز به مراقبت دارند و شما می‌توانید در این زمینه فعالیت نمایید. درواقع با بیرون بردن حیوانات برای قدم زدن، شـما می‌توانید درآمدزایی داشته باشـید. نکته مهم این است که شما می‌توانید به صورت همزمان چندین حیوان را به پیاده‌روی برده و با این اقدام، سود خود را افزایش دهید.

۱۳-فعالیت در EBAY

ایـن برند به عنوان مهمترین بسـتر فـروش محصولات دسـت دوم، محبوبیت جهانی بسیار بالایی دارد که شما می‌توانید با فروش محصولات و یا همکاری با آنها، درآمدهای خوبی را داشـته باشـید. برای مثال شما می‌توانید به پشتیبان این سایت تبدیل شده و تنها با داشتن یک گوشی هوشمند، درآمدزایی کنید.

۱۴-اقدامات ویرایشی

در رابطه با تمامی انواع محتوا، نیاز به ویرایش وجود دارد که بسیاری از افراد از مهارت کافی در این زمینه برخوردار نبوده و این امر باعث می‌شود تا تمایل به برون‌سپاری بیشتر باشد. نکته‌ای که در این بخش باید به آن توجه داشته باشید این است که شما می‌توانید به صورت همزمان ویرایش چند نوع محتوا را برعهده بگیرید. نکته مهم این است که با گسترش هوش مصنوعی، فعالیت در این بخش بسیار ساده شده است.

۱۵-تعمیر لوازم الکتریکی

این دیدگاه طرفداران بسیاری را پیدا کرده است که باید از مصرف‌گرایی جلوگیری شود. تحت این شرایط تعمیر کردن جای خود را به خرید یک وسیله جدید می‌دهد. با این حال این امر تنها دلیل اهمیت این حوزه کاری نبوده و به افزایش قیمت محصولات و بحران مالی‌ای که کرونا ایجاد کرده و تنوع روزافزون محصولات الکترونیکی، بدون شـک اگر در زمینه تعمیر مهارت داشته باشید، درآمد خوبی را به دست خواهید آورد.

۱۶-واردات و صادرات

در این زمینه لازم اسـت تا این موضوع را بررسی نمایید که در منطقه شما، واردات به صرفه‌تر است و یا صادرات که هر یک نیازهای خاص خود را دارد. با این حال ممکن است حتی بتوانید در هر دو حوزه فعالیت داشته باشـید. در این زمینه شما می‌توانید در حین سفر کردن وسایل موردنیاز افراد را تهیه کرده و با این اقدام کسب درآمد داشته باشید. با این حال برای فعالیت بهتر، بهتر است که یک آشنا در کشور موردنظر داشته باشید. در این رابطه گذراندن دوره‌های مربوطه به شما کمک خواهد کرد تا فعالیت حرفه‌ای‌تری را داشـته باشید و برای فعالیت گسترده لازم است تا از اخذ مجوزهای لازم غافل نشوید.

۱۷-مربی شخصی

از دیگر اقداماتی که می‌توانید انجام دهید این است که به مربی شخصی در حوزه کاری خود تبدیل شـده و با این اقدام، مشـتریان زیادی را برای خود پیدا کنید. در این زمینه تنها کافی اسـت که مهارت‌های خود را به خوبی در معرض نمایش قرار دهید. برای این اقدام شما حتما نیاز به باشگاه و فضای آموزشی نداشته و می‌توانید به صورت آنلاین نیز فعالیت نمایید. این نکته را به خاطر داشـته باشـید که بهبود مهارت‌هـا، به یک دغدغه جهانی تبدیل شده است. با این حال بسیاری از افراد زمان و فرصت رفتن به کلاس را نداشته و حضور در کلاس‌های شلوغ، باعث می‌شود تا کیفیت یادگیری و راحتی لازم را نداشته باشند.

۱۸-طراحی سایت

امروزه هر کسـب و کاری به داشـتن یک سـایت نیاز دارد و شـما با فعالیت در این بخش می‌توانید درآمدهای بسـیار بالایی را داشته باشید. خوشـبختانه در این زمینه نیز انـواع دوره‌های آموزشـی وجود دارد که می‌تواند کمک نماید تا شما به یک طراح حرفه‌ای تبدیل شده و حتی به استخدام شرکت‌های مختلف درآورده شوید.

منبع: entrepreneur.com

تاسیس شرکت سهامی خاص مدیریت دارایی ارزش آفرینان تیراژه در تاریخ ۱۴۰۲.۰۳.۰۱ به شماره ثبت ۶۱۳۱۷۰ به شناسه ملی ۱۴۰۱۲۲۵۳۷۵۳ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد.

موضوع فعالیت :سرمایه گذاری و مشارکت در سایر شرکت ها از طریق تعهد سهام شرکت های جدید و یا خرید و تعهد سهام شرکت های موجود. انجام خدمات برنامه ریزی و کنترل پروژه و خدمات مهندسی ارزش و مطالعات امکان سنجی، امکان سنجی و توجیه پذیری فنی و اقتصادی طرح ها، مشارکت و عقد قرارداد با کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی، برگزاری و شرکت در کلیه همایش ها، سمینارها و نمایشگاه های تخصصی و عمومی در داخل و خارج از کشور، ارائه راهکار و روش ها در جهت بهبود اهداف شرکت به کلیه اشخاص حقیقی و حقوقی داخلی و خارجی، شرکت در کلیه مناقصات و مزایدات اعم از دولتی و غیردولتی، اخذ وام و تسهیلات ریالی و ارزی از کلیه بانک ها و موسسات مالی و اعتباری داخلی و خارجی، مشاوره در زمینه مدیریت ریسک، مشاوره در زمینه ادغام، تملیک، تغییر و تجدید ساختار سازمانی و مالی شرکت ها، مشاوره در زمینه طراحی و تشکیل نهادهای مالی، مشاوره و ارائه خدمات به استارت آپ ها، راه اندازی و سرمایه گذاری در استارت آپ های حوزه فینتک، ارزشگذاری شرکت های نوپا، ارزشگذاری تکنولوژی، لایسنس و برند، تأمین مالی پروژه ها و شرکت های استارت آپی، شتابدهی و هدایت تیم های استارت آپی، برگزاری نشست های تخصصی در حوزه فینتک ها، سرمایه گذاری و مشارکت در پروژه ها، تولید، اخذ و اعطاء نمایندگی انواع نرم افزارها و راه کارهای حوزه آی تی، ارائه فعالیت در زمینه خرید و فروش، واردات و صادرات، تهیه و تولید و توزیع کلیه پروژه های سخت افزاری، نرم افزاری و خدمات پشتیبانی درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران، شهرستان تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، نظام آباد، کوچه شهید علی لسانی بحری، خیابان شهید آیت اله مدنی، پلاک ۴۴۰، پاساژ تیراژه۲، طبقه همکف کدپستی ۱۶۱۵۹۹۳۴۱۵ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال نقدی منقسم به ۱۰۰۰۰۰ سهم ۱۰۰۰ ریالی تعداد ۱۰۰۰۰۰ سهم آن با نام عادی مبلغ ۳۵۰۰۰۰۰۰ ریال توسط موسسین طی گواهی بانکی شماره ۱۲۰۳ مورخ ۱۴۰۲.۰۲.۱۷ نزد بانک بانک ملی ایران شعبه میدان امام حسین با کد ۱۱۹ پرداخت گردیده است والباقی در تعهد صاحبان سهام می باشد اعضا هیئت مدیره آقای جهانگیر سعادت آرخازلو به شماره ملی ۰۰۵۴۴۶۱۴۱۳ به سمت عضو اصلی هیئت مدیره به مدت ۲ سال و به سمت مدیرعامل به مدت ۲ سال آقای مهدی خوشنود به شماره ملی ۲۶۹۰۱۷۵۳۸۱ به سمت عضو اصلی هیئت مدیره به مدت ۲ سال و به سمت نایب رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال خانم الهام بهره ور به شماره ملی ۴۴۲۰۰۰۵۳۰۰ به سمت عضو اصلی هیئت مدیره به مدت ۲ سال و به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت ۲ سال دارندگان حق امضا : امضاء کلیه اوراق و اسناد تعهدآور شرکت اعم از عقود و قراردادها و چک و سفته و برات و سایر اوراق تجارتی و اوراق بهادار و غیره و با امضاء مدیرعامل و یکی از اعضاء هیئت مدیره متفقا همراه با مهر شرکت معتبر می باشد و امضاء کلیه اوراق عادی و مکاتبات اداری با امضاء مدیرعامل همراه با مهر شرکت معتبر می باشد. اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه بازرسان آقای محسن عزیزی به شماره ملی ۰۰۷۶۳۳۲۴۵۴ به سمت بازرس اصلی به مدت ۱ سال خانم سهیلا برات یوسف خانی به شماره ملی ۰۰۷۹۰۵۳۷۷۷ به سمت بازرس علی البدل به مدت ۱ سال روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۰۳۳۶۸)

تاسیس شرکت با مسئولیت محدود پیمان محاسب دادگر در تاریخ ۱۴۰۲.۰۳.۰۱ به شماره ثبت ۶۱۳۱۶۴ به شناسه ملی ۱۴۰۱۲۲۵۳۳۸۸ ثبت و امضا ذیل دفاتر تکمیل گردیده که خلاصه آن به شرح زیر جهت اطلاع عموم آگهی میگردد.

موضوع فعالیت :انجام کلیه خدمات مدیریت و حسابداری از قبیل طراحی وپیاده سازی سیستم مالی، تجزیه وتحلیل واستقرار سیستم کنترلهای داخلی ومدیریتی ، پیاده سازی واستقرار نرم افزار های مالی وعملیاتی در زمینه حسابداری و فروش نرم افزار های مالی ، تحقیق وپژوهش درحرفه حسابداری و برگزاری همایش های مرتبط با حرفه حسابداری ، ارائه کلیه امورات حسابداری از قبیل تهیه صورتهای مالی و عملکرد و سود و زیان و صورت وضعیت مالی ، اظهارنامه مالیاتی عملکرد وارزش افزوده و گزارش معاملات فصلی ، تهیه مدارک حساب، تنظیم اسناد حسابداری وتحریر دفاتر قانونی ، مشاوره مالی و مالیاتی ، مشاوره مدیریت کسب و کار، انجام رسیدگی وبررسی حسابها واسناد مالی، تهیه گزارشات توجیه افزایش سرمایه،نظارت برامور تصفیه،انجام بررسی های ویژه،تهیه طرح های ارزیابی مالی،اقتصادی پروژه،ساخت و نصب و راه اندازی سیستم های نرم افزاری الکترونیکی و مخابراتی شامل سیستم های کامپیوتری و آموزش در مورد کلیه موضوعات شرکت، طراحی سایت و تولید نرم افزار ، انعقاد قرارداد با اشخاص حقیقی و حقوقی در خصوص موضوع فعالیت شرکت ، مشارکت و شرکت در نمایشگاه های بین المللی تخصصی و غیرتخصصی داخل و خارج کشور ، شرکت در مناقصه ها و مزایده های دولتی و خصوصی اعم از داخلی و بین‌المللی درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط ، اخذ وام و اعتبارات بانکی به صورت ارزی و ریالی از کلیه بانکها و موسسات مالی و اعتباری داخل و خارج از کشور ، اخذ و اعطای نمایندگی شرکت های معتبر داخلی و خارجی. در صورت ضرورت پس از اخذ مجوزهای لازم. درصورت لزوم پس از اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذیربط مدت فعالیت : از تاریخ ثبت به مدت نامحدود مرکز اصلی : استان تهران، شهرستان تهران، بخش مرکزی، شهر تهران، پاسداران(تهرانسر مرکزی)، بلوار تهرانسر، کوچه شهید سعید اشوری ، پلاک ۴۴، ساختمان صدف، طبقه همکف، واحد ۱ کدپستی ۱۳۸۸۸۶۵۶۶۹ سرمایه شخصیت حقوقی عبارت است از مبلغ ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال نقدی میزان سهم الشرکه هر یک از شرکا خانم زینب السادات پورفتحی به شماره ملی ۳۳۱۰۰۱۲۷۴۳ دارنده ۲۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه آقای پیام خانی نژاد به شماره ملی ۳۳۱۰۰۲۵۰۸۱ دارنده ۹۸۰۰۰۰۰ ریال سهم الشرکه اعضا هیئت مدیره خانم زینب السادات پورفتحی به شماره ملی ۳۳۱۰۰۱۲۷۴۳ به سمت نایب رئیس هیئت مدیره به مدت نامحدود آقای پیام خانی نژاد به شماره ملی ۳۳۱۰۰۲۵۰۸۱ به سمت رئیس هیئت مدیره به مدت نامحدود و به سمت مدیرعامل به مدت نامحدود دارندگان حق امضا : کلیه اوراق و اسناد بهادار و تعهد آور شرکت از قبیل چک ، سفته ، بروات ، قراردادها، عقود اسلامی و همچنین کلیه نامه های عادی و اداری باامضاء مدیر عامل به تنهایی همراه با مهر شرکت معتبر می باشد اختیارات مدیر عامل : طبق اساسنامه روزنامه کثیر الانتشار فرصت امروز جهت درج آگهی های شرکت تعیین گردید. ثبت موضوع فعالیت مذکور به منزله اخذ و صدور پروانه فعالیت نمی باشد.

سازمان ثبت اسنادواملاک کشور اداره ثبت شرکت ها و موسسات غیر تجاری تهران (۱۵۰۳۳۵۴)

آگهی مفقودی

برگ سبز و کارت سوخت خودرو سواری fmet۵ رنگ سفید شماره موتور ۴j۱۵t۹۹naa۳۷۵۰ شماره شاسی n۲۰jc۳a۲۴na۰۰۰۱۵۶ شماره پلاک ایران ۱۶ - ۳۷۱ ه ۵۲ به نام فرشاد احمدی اسفید مفقود و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

۲۵۸

آگهی اختصاصی موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف

برابر آراء صادره هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلا معارض خانم ندا مهاجرنیا بشماره شناسنامه ۵۴۵ بشماره ملی ۲۱۲۱۷۴۵۳۰۰ صادره از گرگان فرزند قربانعلی متقاضی کلاسه پرونده ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۴۸۰۰۰۰۹۴۸ در ششدانگ یک قطعه زمین که در آن بنا احداث شده است به مساحت ۲۴۰/۸۰ متر مربع از پلاک ۳ اصلی واقع در اراضی اوزینه بخش ۳ حوزه ثبت ناحیه ۲ گرگان طبق رای صادره حکایت از تصرفات متقاضی دارد لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی میشود از این رو اشخاصی که نسبت به رای صادره فوق الذکر اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نمایند.

م الف:۱۵۸۳۵

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۳/۲۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۴/۶

حجت الله تجری

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو گرگان

از طرف محمدامین صافی

آگهی اختصاصی موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی برابر ماده ۳ و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف

برابر آراء صادره هیئت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی تصرفات مالکانه بلا معارض خانم ندا مهاجرنیا بشماره شناسنامه ۵۴۵ بشماره ملی ۲۱۲۱۷۴۵۳۰۰ صادره از گرگان فرزند قربانعلی متقاضی کلاسه پرونده ۱۴۰۱۱۱۴۴۱۲۴۸۰۰۰۰۹۴۷ در ششدانگ یک قطعه زمین که در آن بنا احداث شده است به مساحت ۱۷۷.۳۷ متر مربع از پلاک ۳ اصلی واقع در اراضی اوزینه بخش ۳ حوزه ثبت ناحیه ۲ گرگان طبق رای صادره حکایت از تصرفات متقاضی دارد لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله پانزده روز آگهی میشود از این رو اشخاصی که نسبت به رای صادره فوق الذکر اعتراض داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را با ذکر شماره پرونده به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض به مرجع ثبتی دادخواست خود را به مرجع ذیصلاح قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به این اداره ارائه نمایند.

م الف:۱۵۸۳۳

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۳/۲۱

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۴/۶

حجت الله تجری

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو گرگان

از طرف محمدامین صافی

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان گیلان

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک بندر انزلی

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۱۶۰۳۱۸۰۰۲۰۰۰۳۴۵۱ مورخ ۱۴۰۱/۱۲/۱۶ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی شهرستان بندرانزلی تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی خانم سونیا نوری فرزند خسرو به شماره شناسنامه ۳۱۱۷ کد ملی ۳۲۵۵۲۶۹۲۴۱ در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر خانه سرایداری به مساحت ۱۷۷/۰۰۵۹ متر مربع در پلاک ۱۱۸۵ فرعی از ۲۹ اصلی بخش ۷ گیلان حوزه ثبت ملک انزلی که شماره پلاک فرعی ۲۴۴۷ برای آن در نظر گرفته شده است، محرز گردیده است. لذا جهت اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که هر کس نسبت به صدور سند مالکیت نام متقاضی اعتراضی داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتبا به اداره ثبت اسناد و املاک محل تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد. ضمنا صدور سند مالکیت مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول ۱۴۰۲/۰۳/۰۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۳/۲۱

عباس نوروزی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان بندرانزلی

۵۲۶ م الف

۲۱۳

آگهی موضوع ماده ۳ قانون وماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

برابررای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۰۹۰۶۸۰۰۰۵۴۰ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۱۶ پرونده کلاسه ۱۴۰۱۱۱۴۴۰۹۰۶۸۰۰۰۲۸۳ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی مستقردرواحد ثبتی حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین تصرفات مالکانه وبلامعارض مالکیت خانم محبوبه چشم آویز به شناسنامه شماره ۱۶ کد ملی ۵۰۸۹۸۳۷۳۸۹ صادره از قزوین -آبیک - عبدل آباد فرزند محمد در ششدانگ یک قطعه زمین به مساحت ۴۲۶ متر مربع پلاک شماره ۵۵۳۵ فرعی از۳۶ اصلی واقع درقزوین بخش ۵ حوزه ثبت ملک منطقه دو قزوین خریداری مع الواسطه از فتح اله حیدری و کرمعلی باجلان تائید و محرز گردیده است . لذابه منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می گردد در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دوماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه ازتاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مرجع قضایی تقدیم نمایندبدیهی است درصورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشارنوبت اول : ۱۴۰۲/۰۳/۲۱ تاریخ انتشاردوم : ۱۴۰۲/۰۴/۰۵

فرج معینی - رئیس اداره ثبت اسناد واملاک منطقه ۲ قزوین - ۱۹۷ /م الف

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان کرمانشاه

اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک

هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۶۰۰۱۰۰۰۳۰۳ مورخ ۱۴۰۲.۱.۱۶ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اقای حسین بختیاری هرسینی فرزند حشمت الله بشماره شناسنامه ۳۳۱۰۰۲۱۰۲۵ صادره از هرسین شش دانگ یک باب ساختمان به مساحت ۹۹.۷۰ متر مربع به ادرس کرمانشاه بلوار طاق بستان کوچه ۱۰۴ واقع در محدوده اراضی پلاک باقیمانده ۱۳۹ اصلی بخش یک حومه حوزه ثبت ملک کرمانشاه ناحیه یک خریداری مع الواسطه از مالک رسمی مشاعی علی اکبر منصوری محرز گردیده است لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد .

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۲.۳.۲۱

تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۲.۴.۶

سجاد مویدی رئیس ثبت اسناد و املاک

هیات موضوع قانون تعیین و تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳ آئین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی و اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

برابر رای شماره ۱۴۰۲۶۰۳۱۸۶۰۳۰۰۱۳۱۵ مورخ ۱۴۰۲/۰۲/۰۵ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ناحیه ۲ رشت، تصرفات مالکانه بلامعارض آقای عباس یوسف زاده صدیق پستکی فرزند کاظم به شماره شناسنامه ۵۳۷ صادره از رشت در قریه پستک در ششدانگ یک قطعه زمین مشتمل بر بنای احداثی به مساحت ۲۴/۳۰ متر مربع پلاک فرعی ۷۳۹۷ از اصلی ۵۶ مفروز مجزی از پلاک ۱۲ از اصلی ۵۶ واقع در بخش چهار رشت خریداری از مالک رسمی آقای گلی محمدزاده پستکی محرز گردیده است. لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم و پس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند. بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۰۶

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۳/۲۱

رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ناحیه دو رشت- سعید بدوی

۴۵۴ م الف

۲۰۰

بازاریابی همدلانه (Empathetic Marketing) چیست و چطور طراحی می‌شود؟

نویسنده: علی آل‌علی

همدلی یا همدردی با دیگران سنگ بنای تمام روابط اجتماعی محسوب می‌شود. از ابزار همدردی رسمی مقامات دولتی گرفته تا همدلی‌های دوستانه‌ای که در میان رفقای چندین و چند ساله به چشم می‌خورد، همگی نوعی احساس آرامش در دو طرف ایجاد می‌کند. بازاریاب‌ها در طول سال‌های اخیر بعد از پاندمی کرونا تلاش زیادی برای استفاده از مفهوم بازاریابی همدلانه برای ارتباط بهتر با مخاطب کردند. البته هم این کمپین‌ها با موفقیت همراه نبود؛ چراکه همدلی با مشتریان کاری نیست که بتوان ادای آن را درآورد.

بازاریابی همدلانه از آن دست مفاهیمی است که حسابی در حقش ظلم شده است. راستش را بخواهید، خیلی از بازاریاب‌ها و کارآفرینان آن را با مفهوم بازاریابی احساسی اشتباه می‌گیرند. به همین خاطر کمتر کسی درباره این الگوی بازاریابی اطلاعی دارد؛ درست مثل یک نقشه گنج قدیمی که به مرور زمان فراموش شده است!

ما در این مقاله قصد داریم نقشه گنج بازاریابی همدلانه را برای‌تان ترسیم کنیم. اگر شما هم دوست دارید ارتباط عمیق‌تری با مخاطب‌تان داشته باشید، این مقاله همان چیزی است که به آن نیاز دارید. ما در این مقاله زیر و بم بازاریابی همدلانه را درآورده‌ایم. پس قلم و کاغذتان را آماده کنید تا کلاس درس‌مان را شروع کنیم.

بازاریابی همدلانه: یک تعریف ساده

صحبت از یک استراتژی بازاریابی تازه بدون توجه به تعریفش چنگی به دل نمی‌زند. اجازه دهید از یک مثال دم دستی استفاده کنیم. یک دانشجوی نقاشی تا وقتی با مکاتب مختلف این رشته آشنا نشود، هیچ وقت نمی‌تواند اثری در حد و اندازه نمایش در گالری‌های هنری خلق کند. این ماجرا درباره آشنایی با بازاریابی همدلانه هم کاربرد دارد. پس اجازه دهید قبل از هر کاری سراغ یک تعریف خودمانی از این استراتژی برویم.

بازاریابی همدلانه در ساده‌ترین حالت به فرآیند قرار گرفتن بازاریاب‌ها در جایگاه مشتریان اشاره دارد. از قدیم گفته‌اند پا کردن در کفش دیگران کار درستی نیست، با این حال در بازاریابی همدلانه این دقیقا همان کاری است که شما باید انجام دهید؛ چراکه درک نیازها و انتظارات مشتریان فقط از این طریق امکان‌پذیر خواهد بود.

وقتی کارآفرینان خودشان را جای مشتریان قرار دهند، دغدغه‌های آنها را خیلی بهتر درک خواهند کرد. به علاوه، مشتریان هم واکنش بهتری نسبت به کمپین‌های این‌چنینی خواهند داشت. البته همه اینها به شرطی محقق می‌شود که شما راه و رسم بازاریابی همدلانه را بلد باشید!

بازاریابی همدلانه در عمل: چطور و چگونه

آشنایی با تعریف یک استراتژی تازه اول کار است. حالا نوبتی هم باشد باید شیوه‌های اجرای بازاریابی همدلانه در عمل را با هم مرور کنیم. شما الان مثل معلمی هستید که دوره آموزشی‌اش را پشت سر گذاشته، اما هیچ تجربه‌ای در مدیریت واقعی یک کلاس درس ندارد. با ما همراه باشید تا توصیه‌هایی کاربردی برای این تجربه تحویل‌تان دهیم.

توجه کامل به مشتری: شروع کار با اولویت‌بندی

بازاریابی همدلانه به طور کاملا در ارتباط با مشتریان معنا می‌شود. این یعنی حتی یک درصد هم نباید از سلیقه شخصی‌تان در طول طراحی کمپین استفاده کنید. هرچه باشد این مشتریان هستند که باید کمپین را پسندیده و بعد هم سراغ خرید از شما بیایند.

اجازه دهید بحث‌مان در این بخش را با کمی کند و کاو درباره معنای همدلی دنبال کنیم. این عبارت در واقع به درک دیدگاه دیگران درباره یک موضوع اشاره دارد. مثلا بحث حفاظت از محیط زیست شاید برای شما به عنوان یک کارآفرین چندان مهم نباشد، اما بدون شک توجه بسیاری از مشتریان را در سراسر دنیا جلب می‌کند. حالا در قالب بازاریابی همدلانه شما باید به این موضوع مهم برای مشتریان توجه نشان دهید.

یکی از نکات کلیدی که هر کارآفرینی باید رعایت کند، ارزیابی محصولات برند از زاویه دید مشتریان است. چه بسا محصولی که از نظر شما کاملا کاربردی به نظر می‌رسد، از نظر مشتریان صرفا یک پیشنهاد لوکس و به درد نخور باشد. ماجرا وقتی پیچیده‌تر می‌شود که نظرات متفاوت مشتریان را مدنظر قرار دهیم. آن وقت شما با انبوهی از نظرات گوناگون تنها می‌مانید که هیچ‌کدام شبیه به هم نیست!

فرمول ما در این بخش تلاش برای درک تجربه مشتریان از برند است. به زبان خودمانی، شما باید به احساسات مشتریان به هنگام تعامل با برندتان دقت کنید. اینطوری اطلاعات بی‌نهایت مفیدی درباره‌شان به دست می‌آورید. خب وقتی سلیقه و انتظارات مشتریان دست‌تان باشد، طراحی کمپینی که دل‌شان را به دست بیاورد کار چندان سختی نخواهد بود.

استقبال از بازخوردها: میانبری برای همدلی

چه کسی بهتر از خود مشتریان درباره ترجیحات و نظرات‌شان خبر دارد؟ شما حتی اگر بهترین ابزارهای هوش مصنوعی هم دم دست‌تان باشد، بازهم هیچ چیز جای یک گپ و گفت کوتاه با مشتریان را نمی‌گیرد. اینطوری شما می‌توانید بدون هیچ مشکلی و کاملا مستقیم از نظرات مشتریان مطلع شوید.

ما معمولا در روزنامه فرصت امروز به تمام برندها تعامل نزدیک با مشتریان را توصیه می‌کنیم. کافی است خریداران برند را مثل دوستان‌تان در نظر گرفته و همانقدر صمیمانه با تک تک‌شان برخورد کنید. آن وقت دیگر لازم نیست دائما نگران نظر آنها درباره محصولات‌تان باشید. نکته جالب ماجرا وقتی شروع می‌شود که همین تعامل نزدیک شما را قبل از هر کس دیگری نسبت به تغییر سلیقه مشتریان خبردار می‌کند!

فرمول ویژه ما در این بخش برای اطلاع از نظرات مشتریان توجه به بازخوردهایی است که در شبکه‌های اجتماعی تحویل‌تان می‌دهند. بی‌شک این روزها یافتن برندی که در پلتفرم‌های اجتماعی عضو نیست، از پیدا کردن سوزن در انبار کاه هم سخت‌تر است. با این حساب شما دسترسی گسترده‌ای به انواع کامنت و پیام‌های کاربران درباره برندتان دارید. تنها کاری که اینجا باید انجام دهید، کمی توجه به نظرات کاربران خواهد بود. قول می‌دهم با این دست فرمان خیلی زود زاویه دید گروه‌های مختلف مشتریان را پیدا کنید. ماجرا جالب شد، نه؟

گوش دادن به حرف مخاطب: مسیری همیشه مطمئن

آیا تا حالا فکر کرده‌اید حرف دل مشتریان‌تان چیست؟ خیلی وقت‌ها بازاریاب‌ها یا کارآفرینان آنقدر درگیر جزییات می‌شوند که از مسائل اصلی غافل شده و مسیر را کاملا اشتباهی می‌روند. این اتفاق درباره بازاریابی همدلانه نیز بارها و بارها به چشم می‌خورد. به طوری که بعد از مدت زمانی کوتاه دیگر هیچ نکته مشترکی میان برند و مشتریان باقی نمی‌ماند.

یکی از نکات جالب درباره گوش دادن به حرف مخاطب ضرورت استفاده از روش‌های غیرمستقیم است. شما را نمی‌دانم، ولی من که خیلی وقت‌ها اصلا حوصله گفت‌وگوی مستقیم با مدیران برند مورد علاقه‌ام را ندارم. به علاوه، گاهی اوقات چنین فضایی حسابی آدم را معذب می‌کند. پس چه بهتر که واکنش‌های مخاطب را در فضایی کاملا عادی دریافت کنیم.

فرمول کلیدی ما در این بخش استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی است. شما می‌توانید در شبکه‌های اجتماعی دنبال بحث‌های مختلف کاربران درباره برندتان باشید. البته باید انتظار کامنت‌ها یا نظرات منفی را هم داشته باشید. هرچه باشد کمتر برندی توانایی جلب نظر کامل مشتریان را دارد. نکته مهم در این میان استفاده از کامنت‌هایی است که حرف دل کاربران را دارد. اینطوری شما شناخت بهتری از مخاطب‌تان به دست می‌آورید. شما را نمی‌دانم، ولی به نظر من که تعامل با مخاطب هدف با استفاده از چنین روش‌هایی بی‌نهایت ساده‌تر خواهد شد.

شاید فکر کنید گوش دادن به حرف مخاطب در شبکه‌های اجتماعی به سبک دوران باستان دنبال می‌شود. در این صورت باید ذهنیت‌تان را کاملا تغییر دهیم؛ چراکه این روزها کلی ابزار دیجیتال به کمک بازاریاب‌ها آمده است. مثلا ابزار هاب اسپات (Hubspot) را در نظر بگیرید؛ این ابزار به شما برای تحلیل کامنت‌های کاربران در شبکه‌های اجتماعی کمک می‌کند. به طوری که هر روز مهمترین موضوعات بحث شده درباره برندتان را مشاهده خواهید کرد. با این حساب دیگر هیچ عذر و بهانه‌ای برای کارتان نخواهید داشت.

هوشمندانه عمل کنید: بخش کلیدی ماجرا

همدلی با مشتریان کاری نیست که شما همیشه با یک سبک مشخص انجام دهید. گاهی اوقات نیاز به نوآوری و کنار گذاشتن سبک‌های قدیمی نیز حس می‌شود. حالا اگر با کارآفرینی رو به رو باشیم که هیچ میانه خوبی با ریسک کردن ندارد، احتمالا سرنوشت کمپین بازاریابی از قبل مشخص خواهد بود.

همانطور که بازیگران سینما گاهی اوقات خودشان را در ژانرهای متفاوت محک می‌زنند، شما هم باید گاهی اوقات عادت‌های قدیمی‌تان را کنار بگذارید. هرچه باشد برندی که دائما یک مدل کمپین جلوی مشتریان قرار می‌دهد، دیر یا زود تبدیل به گزینه‌ای کلیشه‌ای در بازار خواهد شد. آن وقت حتی یک نفر هم حوصله تعامل با شما را نخواهد داشت.

اگرچه الگوبرداری از رقبا همیشه ایده خوبی برای یافتن راهکارهای تازه بازاریابی محسوب می‌شود، اما ما در این بخش توصیه متفاوتی داریم. بد نیست گاهی اوقات ایده‌های مختلف مخاطب‌تان را با هم ترکیب کرده و از آنها نتیجه‌ای متفاوت بگیرید. اینطوری علاوه بر همدلی با مخاطب، آنها را میخکوب نیز خواهید کرد.

بازنمایی زندگی روزمره: بازاریابی در فضا اتفاق نمی‌افتد

بازاریابی کاری لوکس یا کاملا بی‌ارتباط با زندگی روزمره نیست. شما حتی اگر دنبال فروش بهترین محصولات دنیا هم هستید، کمپین‌تان باید کاملا روی زمین جریان داشته باشد. به طوری که کاربران به راحتی هرچه تمام‌تر با آن ارتباط برقرار کنند. اصلا همدلی با دیگران مگر بدون تمرکز بر روی زندگی روزمره ممکن است؟

آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده بعد از تماشای یک فیلم سینمایی هیچ چیزی درباره‌اش نفهمیده باشید. اینطور وقت‌ها آدم حس می‌کند فیلم موردنظر اصلا درباره یک دنیای دیگر طراحی شده است. به طوری که هیچ ارتباطی با دغدغه‌ها و حتی زندگی روزمره‌مان ندارد. ماجرا درباره کمپین‌های بازاریابی نیز همین طور است. گاهی اوقات بازاریاب‌ها برای همدلی با مشتریان راه‌های عجیب و غریبی را طی می‌کنند. به طوری که دست آخر هیچ حرفی برای گفتن ندارند.

کاری که شما در این بخش باید انجام دهید، پیوند هرچه بیشتر با زندگی روزمره مشتریان‌تان است. شما باید دغدغه‌ها و نکاتی که احتمالا برای آنها جذاب خواهد بود، به بهترین شکل ممکن در محتوای‌تان جای دهید. مثلا اگر مخاطب‌تان مشتریانی هستند که در شهرهای کوچک سکونت دارند، طراحی کمپینی با بهره‌گیری از فضای خلوت چنین محل‌هایی ایده خوبی خواهد بود. اینطوری کمپین‌تان برای مخاطب واقعی‌تر از هر زمان دیگری به نظر می‌آید.

همانطور که می‌بینید، همیشه لازم نیست برای همدلی با دیگران مسیرهای بی‌نهایت سخت را طی کنید. گاهی اوقات بهترین جواب‌ها دم دست‌تان است. پس منتظر چه هستید؟ همین امروز دست به کار شده و اوضاع را به سود خودتان تغییر دهید. اینطوری راحت‌تر از هر زمان دیگری فرصت اثرگذاری بر روی مخاطب‌تان را خواهید داشت. البته باید حواس‌تان به گروه‌های مختلف مشتریان باشد؛ چراکه همه مشتریان شما قرار نیست از شهرهای کوچک بیایند!

بیان نکات آموزشی: همدلی بر مدار آموزش

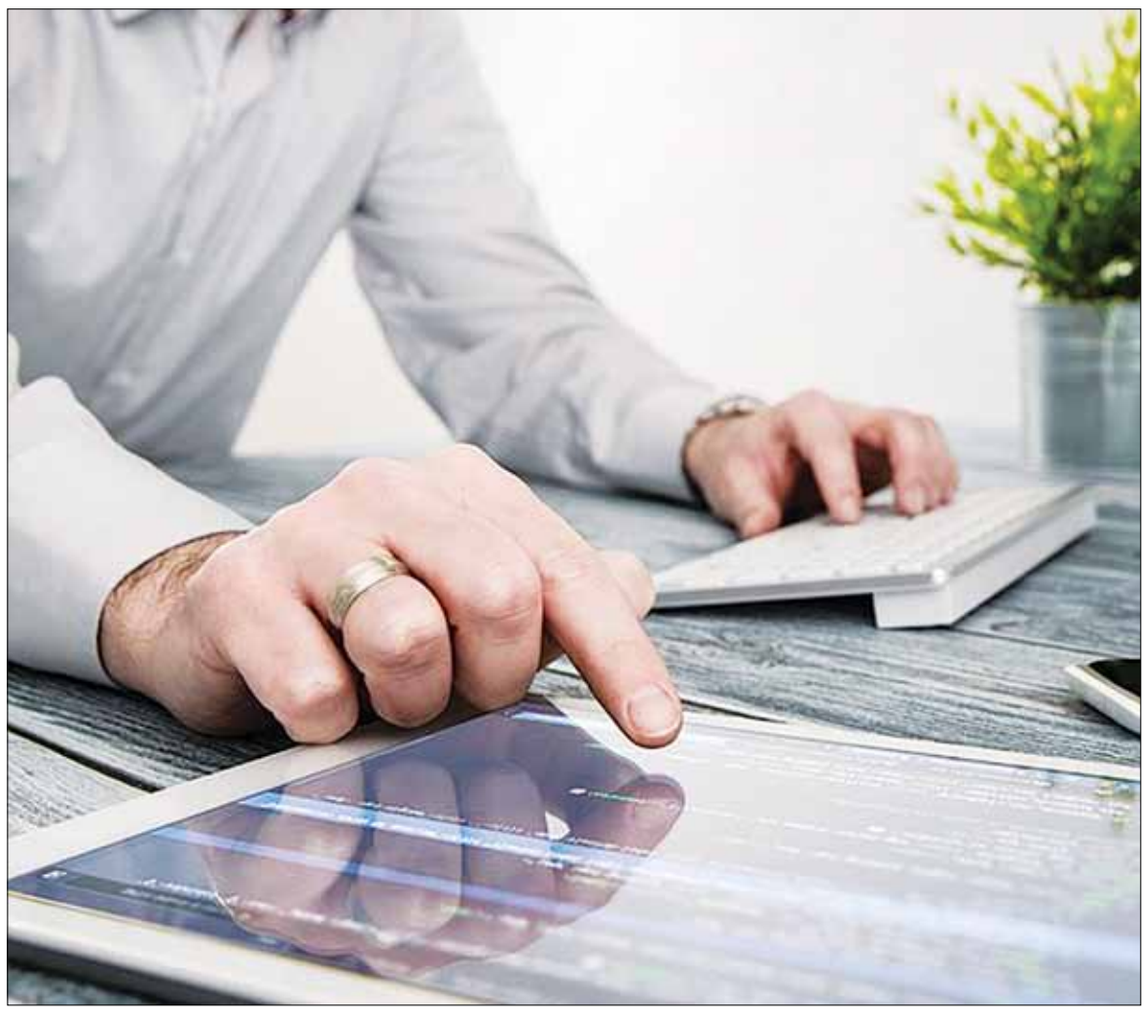
مردم همیشه دنبال راهکارهایی ساده و رایگان برای حل مشکلات‌شان هستند. برندهایی هم که این نکات ارزشمند را در اختیار آنها قرار دهند، خیلی زود تبدیل به قهرمان بازار خواهند شد. به طوری که دیگر لازم نیست حتی به فکر تبلیغات گران‌قیمت بود!

برخی از کارآفرینان فکر می‌کنند طراحی محتوای آموزشی عملا به معنای بی‌نیازی مشتریان از محصولات‌شان خواهد بود. به همین خاطر هر طور شده در برابر آن مقاومت می‌کنند. اگر نظر ما را بخواهید، چنین مقاومت‌هایی اصلا هیچ دلیل و منطقی ندارد؛ چراکه شما قرار است فقط راه حال‌هایی ابتدایی برای مشکلات پیش روی مشتریان قرار دهید. به این ترتیب همیشه درهای فروش به روی مشتریان باز خواهد بود.

یادتان باشد، برخی از مشکلات کلی راه حل دارند. به علاوه، از آنجایی که شما اولین برندی نیستید که فکر تولید محتوای آموزشی به سرش زده، باید سراغ حوزه‌های خلاقانه بروید. به زبان خودمانی، بهترین گزینه یافتن مشکلات جدید مشتریان و تلاش برای حل آنهاست.

تولید محتوای تعامل‌برانگیز: همدلی با بیشترین شانس موفقیت

هیچ‌کس آدمی که دائما حرف می‌زند و حتی یک دقیقه هم حواسش به دیگران نیست، دوست ندارد. اینطور وقت‌ها آدم احساس می‌کند اصلا حضورش در یک جلسه کاری یا حتی رابطه اجتماعی اهمیتی ندارد. اگر شما هم چنین تجربه‌هایی تلخی را پشت سر گذاشته‌اید، در حوزه بازاریابی همدلانه باید عملکردی متفاوت داشته باشید. خب آدم‌ها نه تنها از اشتباهات خودشان درس می‌گیرند، بلکه خطاهای دیگران هم نقشه راه مفیدی برای‌شان خواهد بود.



توصیه کلیدی ما در این بخش تولید محتوای تعامل‌برانگیز است. آیا تا حالا پیش خودتان فکر کرده‌اید محتوای بازاریابی‌تان چقدر برای مخاطب جذابیت دارد؟ قبول دارم این سوال عجیب به نظر می‌رسد، اما واقعیت مهمی در خودش دارد. اینکه شما دوست دارید چقدر دیگران در قبال محتوای‌تان واکنش نشان دهند، مسئله‌ای نیست که به همین سادگی از کنارش عبور کنیم.

بهترین معلم‌های دنیا معمولا به هر زحمتی که شده دانش‌آموزان را درگیر بحث می‌کنند. به طوری که مباحث درسی نه به صورت یک طرفه، بلکه با همکاری دانش‌آموزان آموزش داده شود. این همان کاری است که شما هم باید در بازاریابی‌تان انجام دهید. معمولا برند نایک در این زمینه عملکرد حیرت‌انگیزی دارد. مرور تجربه قهرمان‌های ورزشی طوری ذهن دیگران را درگیر می‌کند که نگو و نپرس. نتیجه این کار هم معمولا واکنش‌های مثبت کاربران است. با این حساب باید روی همدلی با احساسات مشتریان به طور تعاملی بیشتر حساب کنید.

اشتباهی که خیلی از بازاریاب‌ها هنگام تعامل با مخاطب انجام می‌دهند، بی‌توجهی به فرصت طلایی برای طرف مقابل است. اگر شما دائما درگیر تولید محتوا باشید، دیگر فضایی برای تعامل کاربران با شما باقی نمی‌ماند. راستش را بخواهید، در چنین شرایطی خودِ مشتریان هم انگیزه زیادی برای تعامل با شما نخواهند داشت. در نتیجه دست از پا درازتر به خانه اول بازمی‌گردید.

بد نیست گاهی اوقات به خودتان استراحت داده و دست از تولید محتوا بکشید. حتی قهرمان‌های المپیک هم هرچند وقت یکبار به خودشان استراحت می‌دهند. پس بد نیست از این فرصت برای بهبود کارتان استفاده کنید. اینطوری با یک تیر دو نشان می‌زنید؛ هم کمی از فشار کاری دور شده‌اید، هم اینکه به مشتریان فرصتی برای تعامل خواهید داد.

استفاده از محتوای تولیدی کاربران (UGC): فوت کوزه‌گری!

هر کمپین بازاریابی باید به شیوه‌ای کلیدی ارزیابی شود. اگر شما متوجه میزان موفقیت‌تان در تاثیرگذاری بر روی مخاطب نباشید، خیلی زود اوضاع‌تان به هم می‌ریزد. به طوری که بعد از مدت زمانی کوتاه دیگر هیچ ایده‌ای درباره رابطه‌تان با مخاطب هدف نخواهید داشت.

فرمول ما در این بخش تا حد زیادی ساده و سرراست است. شما قرار نیست برای اطلاع از وضعیت مخاطب هدف دردسر زیادی به جان بخرید. در عوض کافی است همیشه نیم نگاهی به محتوای تولیدی کاربران داشته باشید. این مفهوم به آن دسته از محتواهایی اشاره دارد که کاربران یا به زبان خودمانی طرفداران یک برند تولید می‌کنند. بی‌شک شما هم محتوای طرفداران برندهای بزرگ مثل بی ام و را در اینستاگرام دیده‌اید. خب اگر مشتریان شما هم چنین محتوایی درباره‌تان تولید می‌کنند، باید خوشحال باشید!

معیار ما در روزنامه فرصت امروز برای ارزیابی میزان موفقیت برندها در تعامل مناسب با مخاطب‌شان فقط و فقط در محتوای تولیدی کاربران خلاصه می‌شود. هرچه باشد اگر مهارت‌تان برای همدلی با دیگران عالی باشد، باید یکجایی تاثیرش را مشاهده کنید. فکر می‌کنم شما هم قبول دارید تولید محتوا درباره یک برند آنقدر سخت هست که هر کسی سراغش نرود، مگر نه؟

اگر فرض بالا را درست در نظر بگیریم، وقتی مشتریان درباره یک برند دست به تولید محتوا می‌زنند، در واقع رضایت‌شان از عملکرد آن برند را بیان کرده‌اند. پس برای ارزیابی اوضاع باید به این بازخورد اعتماد داشته باشید. اینطوری دست کم درست به موقع موفقیت‌تان در طراحی کمپین بازاریابی همدلانه را متوجه خواهید شد.

سخن پایانی

همدلی با مشتریان راهکاری جذاب برای بازاریابی و ایجاد ارتباطی بهتر است. قبل از این خیلی از برندها برای تعامل با مشتریان پیش‌قدم شده‌اند، اما کمتر برندی به سوی همدلی با آنها رفته است. حالا شما تمام نکات موردنیاز برای شروع کارتان در دنیای همدلی با مشتریان را دم دست دارید. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و ماجراجویی‌تان را شروع کنید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با بازاریابی همدلانه کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره مباحث مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:

https://blog.hubspot.com/marketing/empathetic-content-marketing-examples?hubs_content=blog.۲۵۲Fmarketing&hubs_content-%hubspot.com cta=null
https://moz.com/blog/empathetic-marketing

فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی شماره ۲۶/ج د/۱۴۰۲
خرید لباس کار دو تکه مربوط به درخواست شماره ۰۲۳۰۰۱۰
نوبت اول
شناسه آگهی: ۱۵۰۸۳۷۸
شرکت ملی نفت ایران
شرکت ملی مناطق نفتخیز جنوب
شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران «سهامی خاص»
شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی مربوط به خرید لباس کار دو تکه شماره(۲۰۰۲۰۹۲۶۶۰۰۰۰۰۷۲)را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. تاریخ انتشار فراخوان در سامانه ستاد ۱۴۰۲/۰۳/۱۷ الی ۱۴۰۲/۰۳/۲۰ می باشد. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران ارسال خواهد شد. حداقل امتیاز ارزیابی کیفی ۵۵ امتیاز می باشد.
شرکت‌ها و موسسات دانش بنیان در مناقصات و عرضه کالاهای دانش بنیان ساخت داخل دستگاه های اجرایی حائز اولویت می باشند و همچنین کالای پیشنهادی الزاما می بایست از فهرست بلند منابع واحد دستگاه مرکزی وزارت نفت(AVL)تامین گردد.
مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی تاریخ: ۱۴۰۲/۰۳/۳۱
مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی تاریخ: ۱۴۰۲/۰۴/۱۴
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: آدرس: گچساران - فلکه الله - شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران - تلفن: ۰۷۴۳۱۹۲۲۳۹۴ - ۳۲۲۲۴۴۱۱ - ۰۷۴
مرکز تماس سامانه ستاد: ۴۱۹۳۴-۰۲۱
دفتر ثبت نام سامانه ستاد: ۸۸۹۶۹۷۳۷ و ۸۵۱۹۳۷۶۸
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۳/۲۱
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۳/۲۳
شرکت بهره برداری نفت و گاز گچساران
۲۵۷

آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای
نوبت اول
شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر
شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر در نظر دارد خدمات مورد نیاز خود را به شرح ذیل، به استناد قانون برگزاری مناقصات، از طریق برگزاری مناقصه عمومی یک مرحله ای از محل «اعتبارات داخلی» با مشخصات و شرایط مندرج در اسناد از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به پیمانکار واجد شرایط واگذار نماید. کلیه مراحل برگزاری مناقصه از دریافت اسناد مناقصه تا ارائه پیشنهاد مناقصه گران و بازگشایی پاکت ها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد لذا تقاضا می شود پس از نشر آگهی، به سامانه فوق مراجعه و پس از طی مراحل مندرج در سامانه، اقدام به شرکت در مناقصه نمایند و پیمانکاران می بایست جهت شرکت در مناقصه، اسناد را از طریق سامانه مذکور بارگذاری و نسبت به ارسال پاکات الف (به صورت فیزیکی) در تاریخ مقرر به شرکت توزیع استان بوشهر که الزامی می باشد، اقدام نمایند. *ضمنا علاوه بر ارائه اسناد مناقصه در سامانه بصورت الکترونیکی، در صورت برنده شدن ارسال اصل پاکات (ب، ج) به آدرس شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر الزامی می باشد.
*محل تحویل اسناد مناقصه: امور تدارکات شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر - تلفن: ۳۱۲۸۲۲۰۳-۰۷۷-۳۱۲۸۲۲۰۴ *به پیشنهادهای فاقد امضا، مشروط، و پیشنهاداتی که بعد از انقضاء مدت و ساعت مقرر در فراخوان واصل می شود، مطلقا ترتیب اثر داده نخواهد شد. سایر اطلاعات و جزییات مربوط در اسناد مناقصه مندرج است. *مبلغ خرید اسناد: ۵۰۰,۰۰۰ ریال در وجه شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر به شماره حساب ۰۱۰۲۴۰۳۴۹۷۰۰۸ بانک صادرات شعبه میدان امام (ره). *هزینه درج آگهی با برنده مناقصه می باشد. *زمان فروش اسناد مناقصه: ۱۴۰۲/۳/۲۳ الی ۱۴۰۲/۳/۲۸

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	کد فراخوان سامانه ستاد	مبلغ تضمین ریال (ضمانت نامه بانکی معتبر)	تاریخ و ساعت ارسال پاکات از طریق سامانه	تاریخ و ساعت بازگشایی پاکات ارزیابی مناقصه از طریق سامانه	تاریخ و ساعت بازگشایی پاکات مناقصه مناقصه از طریق سامانه
۴۰۲/۳۱ م ن	خودروهای استیجاری اتفاقات	۲۰۰۲۰۰۱۴۴۳۰۰۰۰۳۷	۷,۷۲۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۰۲/۴/۱۴ ساعت ۸	۱۴۰۲/۴/۱۴ ساعت ۸:۳۰	۱۴۰۲/۴/۱۹ ساعت ۸:۳۰

شناسه: ۱۵۱۶۴۷۲
روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان بوشهر
۲۶۴

فراخوان ارزیابی کیفی مناقصه عمومی شماره
FLS-9940421
LINE PIPE
نوبت اول
شناسه آگهی: ۱۵۰۷۲۳۵
شرکت ملی نفت ایران
شرکت نفت فلات قاره ایران
شرکت نفت فلات قاره ایران در نظر دارد فراخوان ارزیابی کیفی جهت برگزاری مناقصه عمومی خرید LINE PIPE به شماره FLS-9940421 را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید. کلیه مراحل برگزاری فراخوان ارزیابی کیفی از دریافت و تحویل اسناد استعلام ارزیابی کیفی تا ارسال دعوتنامه جهت سایر مراحل مناقصه، از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس WWW.SETADIRAN.IR انجام خواهد شد.لازم است مناقصه گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مناقصه محقق سازند. اطلاعات و اسناد مناقصه عمومی پس از برگزاری فرآیند ارزیابی کیفی و ارسال دعوتنامه از طریق سامانه ستاد به مناقصه گران ارسال خواهد شد.
-تاریخ انتشار فراخوان در سامانه: ۱۴۰۲/۰۳/۲۱
-مهلت دریافت اسناد استعلام ارزیابی کیفی: ۱۰ روز پس از ثبت فراخوان ارزیابی کیفی در سامانه ستاد
-مهلت ارسال پاسخ استعلام ارزیابی کیفی: ۲۰ روز پس از انجام مهلت دریافت اسناد ارزیابی کیفی در سامانه ستاد
کلیه موارد اطلاع رسانی مناقصه از جمله مواعید (تاریخ‌های سررسید مراحل مناقصه)، توسط سامانه ستاد انجام می شود و مناقصه گران موظفند نسبت به کنترل سامانه ستاد جهت اطلاع اقدام نمایند.
اطلاعات تماس دستگاه مناقصه گزار: تهران-خیابان ولیعصر-نرسیده به تقاطع مدرس-خیابان شهید قریشی(تورج)-خیابان خاکزاد-شماره ۱۲ تلفن: ۲۳۹۴۲۶۲۴
اطلاعات تماس سامانه ستاد جهت انجام مراحل عضویت در سامانه:
مرکز تماس: ۴۱۹۳۴-۰۲۱
دفتر ثبت نام: ۸۵۱۹۳۷۶۸ و ۸۸۹۶۳۷۳۷
روابط عمومی شرکت نفت فلات قاره ایران

با حضور وزیر میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری؛

هتل چهار ستاره رویال پالاس تبریز افتتاح شد

تبریز – فلاح: هتل چهار ستاره رویال پالاس تبریز با حضور عزت الله ضرغامی وزیر میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری در مسیر تفرجگاه ائل گلی این شهر افتتاح شد.

این هتل چهار ستاره توسط بخش خصوصی و با تسهیلات دولت سیزدهم، با حجم سرمایه‌گذاری یکهزار میلیارد تومان در مساحت یکهزار و ۸۰۰ مترمربعی و زیربنای هفت هزار و ۳۰۰ مترمربع در ۶ طبقه ساخته شده است.

این هتل که با معماری خاص و نمادهای آذربایجان ساخته شده، دارای ۴۸ اتاق است و برای ۲۲۰ نفر به صورت مستقیم فرصت اشتغال فراهم کرده است.

جاوید بندبخت سرمایه گذار هتل رویال پالاس تبریز با ابراز تاسف از اینکه به زیرساخت های توریستی که یکی از نیازهای اساسی کشور به ویژه در منطقه آذربایجان است، توجه نشده است، اظهار کرد: اگر سه پرواز توریستی در یک روز به سمت تبریز انجام شود، هتل چهار یا پنج ستاره استاندارد برای مسافرین این تعداد پرواز در تبریز وجود ندارد.

معاون گردشگری اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری آذربایجان شرقی نیز در این مراسم، گفت: هم اکنون حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری در حوزه گردشگری این استان در دست انجام است که رقمی قابل توجه به شمار می رود.

علیرضا بایرام زاده این حجم سرمایه گذاری در بخش گردشگری و زیرساخت های این بخش آذربایجان شرقی را بی سابقه خواند و افزود: با بهره برداری و اتمام این سرمایه گذاری ها افزون بر یکصد واحد به مراکز اقامتی، خدماتی و زیرساختی گردشگری استان در شهرها، بخش ها و روستاهای هدف گردشگری افزوده می شود و با این اقدام مسیر جذب و جلب گرشگران داخلی و خارجی به منطقه هموارتر خواهد شد.

وی از آغاز ساخت تعداد ۳۰ هتل در آذربایجان شرقی خبر داد و اظهار کرد: بر اساس برنامه ریزی های انجام شده سالانه قرار است تعداد ۱۰ هتل به مجموعه های اقامتی اسان اضافه شود که استقبال سرمایه گذاران از این حوزه بسیار امیدبخش و امیدوار کننده است.

بایرام زاده گفت: آذربایجان شرقی هم اکنون دارای ۸۵ هتل و هتل آپارتمان فعال با ظرفیت اقامت ۱۳ هزار تخت است.

وزیر میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری همراه اعضای هیات دولت در قالب دومین سفر استانی ریاست جمهوری به آذربایجان شرقی سفر کرده است.

ضرغامی برای بررسی مصوبات سفر دور اول استانی هیات دولت به آذربایجان شرقی، قرار است در شهرستان میانه حضور یافته و طرح های مصوب را مورد بررسی و پیگیری قرار دهد.

لازم به ذکر است مدیریت داخلی هتل چهار ستاره رویال پالاس تبریز را بهروز معالی چهره نامدار و موفق صنعت هتل‌داری استان و کشور برعهده دارد. معالی در کارنامه پربار و موفق مدیریتی خود در این صنعت، از پشتوانه و تجارب کافی و ارزنده همکاری با سایز هتل های سرشناس تبریز برخوردار است. معالی در عین حال از پیشکسوتان و خوشنامان بنام ورزش آذربایجان و رشته پرطرفدار والیبال نیز محسوب می شود.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران خبر داد

همکاری صنایع با شرکت توزیع نیروی برق مازندران در پایداری شبکه در تابستان ۱۴۰۲

ساری – دهقان : مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق مازندران گفت: براساس برنامه های ابلاغی و تفاهمنامه های صورت گرفته از ۱۳ خرداد برق مشترکان صنعتی به صورت زمان بندی شده اعمال مدیریت بار می شود.

به گزارش خبرنگار مازندران به نقل روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق مازندران ،سید کاظم حسینی کارنامی با بیان اینکه بر اساس برنامه‌ریزی صورت گرفته در تابستان سال‌جاری، چارچوب برنامه برای تامین برق صنایع کوچک و صنایع واقع در شهرک‌ها یک نیم روز در هفته و از ساعت ۱۱ تا ۲۳ تنظیم شده است گفت : در دوره اوج بار تابستان امسال هیچگونه محدودیتی برای تامین برق صنایع کوچک اعمال نمی‌شود، اما در صنایع واقع در شهرک‌ها و صنایع مشابه در خارج از شهرک‌ها درخواست شده فقط یک نیمه روز تعطیلات خود را در ایام هفته لحاظ کنند.

وی افزود: فعالان صنعت بدون هیچ محدودیتی مثل سال گذشته به فعالیت تولیدی خود ادامه خواهند داد ولی از صنایع بزرگ خواسته شده تا برنامه تولیدشان را به نحوی تنظیم کنند که میزان دریافت انرژی در ساعات اوج مصرف کاهش یابد.

حسینی کارنامی با اشاره به طرح مدیریت مصرف و پیک سایی این شرکت در تابستان پیش رو اظهار داشت: پیرو ابلاغ ضوابط اجرایی برنامه های پاسخگویی بار تابستان سال ۱۴۰۲ و مصوبه هیئت وزیران مبنی بر تعیین سهمیه برق مصرفی در دوره محدودیت شبکه برق برنامه همکاری تمامی مشترکین صنعتی داخل و خارج از شهرکهای صنعتی اعلام شده است.

وی افزود: بر مبنای دستورالعمل ارائه شده تمامی مشترکان صنعتی باید مطابق با برنامه ارسالی از مورخ ۱۳ خرداد لغایت ۱۶ شهریور سال جاری نسبت به تعطیلی واحدهای خود در یک نیمه روز در هفته اعلام شده اقدام کنند.

وی خاطرنشان کرد: براساس این همکاری ها در صورت کاهش بار ۳۰ درصدی در سایر روزهای هفته از پاداش مدیریت مصرف بهره مند خواهند شد. وی ادامه داد: برنامه زمان بندی مدیریت اضطراری بار به سازمان صنعت، معدن و تجارت و شرکت شهرکهای صنعتی و هیات امنای شهرکهای صنعتی و خانه صمت استان ارسال شده است و همچنین برنامه های زمانبندی این همکاری در سایت شرکت توزیع نیروی برق مازندران به آدرس www.maztozi.ir در دسترس صنایع قرار میگیرد.

رئیس کل دادگستری استان یزد:

بار جهاد اقتصادی کشور بر دوش کارفرمایان و کارگران است

یزد- سید محمد جواد عرفان فر: رئیس کل دادگستری استان یزد گفت: حل مشکلات جامعه کارگری، حفظ و صیانت از نیروی کار، افزایش سهم بخش تعاونی ها، توسعه و حمایت از اشتغال و برقراری نظام جامع رفاه و تامین اجتماعی از عمده وظایف این وزارتخانه است.

غلامعلی دهشیری در نشست هم اندیشی قضات دادگستری کل استان با مدیران و کارشناسان اداره کل تعاون، کار و رفاه اجتماعی استان با اشاره به جایگاه حساس و کلیدی این وزارتخانه و ادارات تابعه آن دراستان ها افزود: اگر امروز مسائل اقتصادی، پاشنه آشیل کشور قرار گرفته به دلیل کم توجهی به بحث توسعه تعاونی ها و اقتصاد خصوصی و به تبع آن توجه بیش از حد به اقتصاد دولتی بوده است.

دهشیری تصریح کرد: قطعا اگر این وزارتخانه به خوبی به رسالت ها و وظایف تعیین شده خود در قانون عمل کند علاوه بر کاهش تنش های حوزه کارگری و کارفرمایی، رشد اقتصادی و صنعتی کشور نیز رقم خواهد خورد.

وی با اشاره به تاکیدات رهبر معظم انقلاب در سال های اخیر بر مباحث اقتصادی، اظهار داشت: اگر بخش های مختلف دولت به ویژه بخش های اقتصادی با همدلی و کار جهای به وظایف خود عمل کنند، سایر چالش های کشور در این حوزه نیز حل خواهد شد.

رئیس کل دادگستری استان یزد گفت: روابط حوزه کار، عرصه ای بسیار ظریف و حساس است و اکثر چالش های حوزه کارگری و کارفرمایی مربوط به این حوزه است.

وی افزود: قطعاً چرخاندن چرخ اقتصاد و تولید توسط کارگران و کارفرمایان به عنوان جهادگران عرصه اقتصادی کشور انجام می شود و کشور باید مدیون تلاش این قشر از جامعه باشد. دهشیری با اشاره به برخی از اختلافات حوزه کارفرمایی و کارگری اظهار داشت: بخشی از این اختلافات طبیعی است اما باید مدیران و مسئولان این حوزه، تمام تلاش خود را جهت ایجاد همدلی و هم افزایی بین این دو طیف بکار گیرند.

وی تصریح کرد: پرونده های حوزه کار و کارگری خارج از نوبت بررسی می شود که این گواهی بر حساسیت و جایگاه این حوزه است.

رئیس کل دادگستری استان یزد گفت: در حوزه کارگری باید استفاده از ادبیات درست، آموزش هدفمند و به موقع، سیاستگذاری بلند مدت و... مورد توجه قرار گیرد. وی افزود: در حوزه اجرای احکام آرا حوزه کارگری، اهرم هایی برای الزام کارفرمایان مستنکف از اجرای آرای کارگری، برای پایبندی به قانون وجود دارد البته ابتدا باید با خیرخواهی و تذکر به دنبال حل این مسائل بود و در صورت تکرار و عدم حل موضوع توسط کارفرما از الزامات و تدابیر قانونی لازم بهره گرفت.

امام جمعه قم:

فلسفه امربه‌معروف و نهی از منکر جلوگیری از سلب امنیت روانی جامعه است

قم- خبرنگار فرصت امروز: امام جمعه قم گفت: هدف و فلسفه امربه‌معروف و نهی از منکر به‌زور بهشتی کردن مردم نیست بلکه جلوگیری از سلب امنیت روانی جامعه و آرامش خانواده‌هاست؛ امر به معروف و نهی از منکر می‌خواهد جامعه را از جهنمی شدن نجات بدهد.

به گزارش خبرگزاری موج قم، آیت‌الله سیدمحمدسعیدی در خطبه‌های نماز جمعه شهر قم در مصلای قدس، افزود: ریاست ایران بر کمیته اجتماعی حقوق بشر سازمان ملل، حل‌وفصل اختلافات چندساله با ترکمنستان در حوزه انرژی، سفر و انعقادهای قراردادهای مهم اقتصادی با اندونزی و سوریه بخشی از موفقیت‌های اخیر دولت در حوزه روابط خارجی بوده است.

وی با اشاره به رونمایی از ابر موشک فراصوت فتاح توسط سپاه پاسداران انقلاب اسلامی، بیان داشت: جمهوری اسلامی با این دستاورد مهم موفق شد قدرت بازدارندگی خود را اعتلا ببخشد.

امام‌جمعه قم در ادامه با اشاره به تدوین لایحه عفاف و حجاب، عنوان کرد: آنچه مهم است دیده شدن ساختاری محکم برای جلوگیری از ادامه هنجارشکنی عده‌ای از افراد است.

سعیدی اظهار داشت: هدف و فلسفه امربه‌معروف و نهی از منکر به‌زور بهشتی کردن مردم نیست بلکه جلوگیری از سلب امنیت روانی جامعه و آرامش خانواده‌هاست؛ امر به معروف و نهی از منکر می‌خواهد جامعه را از جهنمی شدن نجات بدهد. تولیت آستان مقدس حضرت فاطمه معصومه(س) یادآور شد: امربه‌معروف و نهی از منکر از واجبات الهی است و بحث عفاف و حجاب ساخته وپرداخته جمهوری اسلامی نیست بلکه یک فریضه شرعی و قانونی و سنت کهن ملی است.

امام‌جمعه قم ادامه داد: در مساله عفاف و حجاب باید با هنجارشکنان در قالب قانون و ساختارهای جامعه، برخوردی قاطع و بازدارنده‌ای صورت بگیرد.

عضو مجلس خبرگان رهبری همچنین با اشاره به سخنان اخیر مقام معظم رهبری در سالگرد ارتحال امام خمینی(ره)، گفت: ایمان و امید دو مؤلفه مهم این سخنان بود که باید همواره موردتوجه مسوولان، نخبگان و مردم باشد.

سعیدی با اشاره به دوازدهمین دوره انتخابات مجلس شورای اسلامی در اسفندماه سالجاری، اضافه کرد: اهمال در انتخابات پیش رو می‌تواند انقلاب ما را به سرنوشت انقلاب‌هایی دچار کند که امروز هیچ اثری از شعارهای اولیه آنها باقی نمانده است؛ عده‌ای از کینه‌ورزان درصدد این هستند تا با ایجاد دوقطبی مردم را از آمدن پای صندوق‌های رأی منصرف کنند.

وی با اشاره به نزدیکی به سالگرد شهادت آیت‌الله سید محمدرضا سعیدی از روحانیون مبارز انقلاب اسلامی در سال ۱۳۴۹، تصریح کرد: ولایتمداری و بصیرت دو ویژگی شهید آیت‌الله سعیدی بود و ملی‌گراها و سایر منحرفین این نحله‌های فکری، هیچ‌وقت جایگاهی در نزد این شهید دوران قبل از انقلاب اسلامی نداشتند.

وی در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به آیاتی از سوره مبارکه توبه، تصریح کرد: این آیه مبارکه به‌روشنی بیان می‌کند که خداوند قبل از نزول عذاب الهی، آیات و نشانه‌های خود را برای مردم روشن کرده بود.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز:

مدیریت و جابجایی بار به منزله تعطیلی نیست

تبریز – فلاح: مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز گفت: برنامه های ابلاغی از سوی وزارت نیرو به صنایع به منظور مدیریت و جابجایی اضطراری بار به ساعات غیر پیک می باشد.

عباس حسامی در رابطه با شفاف سازی در خصوص برنامه های ابلاغی وزارت نیرو در راستای مدیریت مصرف برق در تابستان سال جاری، اظهارکرد: برنامه های ابلاغی از سوی وزارت نیرو به صنایع به منظور مدیریت و جابجایی اضطراری بار به ساعات غیر پیک است.

وی افزود: این برنامه با هدف گذر موفق از پیک بار تابستان با مدیریت و جابجایی بار شبکه برق بوده و اجباری در تعطیلی واحدهای صنعتی نبوده و صرفا برنامه ریزی جهت تنظیم بار شبکه در کلیه ساعات شبانه روزی و ایام هفته است.

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز ادامه داد: واحدهای صنعتی می توانند با جابجایی زمان مصرف یا بهره مندی از فناوری های تولید برق خارج از شبکه در ساعات اوج مصرف بار نیز به فعالیت خود ادامه دهند.

وی خاطرنشان کرد: علاوه بر آن واحدهای صنعتی همکار در مدیریت مصرف و حفظ پایداری شبکه سراسری برق در صورت کاهش بار ۳۰ درصدی می توانند از پاداش مدیریت مصرف بهره مند شوند.

پروژه تامین برق مجتمع ۱۱۶ واحدی برج های پردیسان

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز همچنین گفت: پروژه تامین برق مجتمع مسکونی برج های دوقلوی پردیسان تبریز با اعتبار بالغ بر ۱۸ میلیارد ریال اجرا شد. عباس حسامی اظهار کرد: در راستای تامین برق مجتمع مسکونی ۱۱۶ واحدی برج های دوقلوی پردیسان در حوزه امور برق قراملک، ۵۰۰ متر شبکه ۲۰ کیلوولت زمینی، ۴۵ متر شبکه ۲۰ کیلوولت هوایی و ۱۵۰ متر شبکه فشار ضعیف زمینی احداث شده است. مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق تبریز ادامه داد: همچنین یک دستگاه پست زمینی با ترانسفورماتور ۵۰۰ کیلو ولت آمپر و تجهیزات مربوطه نصب شده است.

وی خاطرنشان کرد: در مجموع، این پروژه با اعتباری بالغ بر ۱۸ میلیارد ریال در منطقه فیضیه غربی تبریز اجرا شده است.

مدیرعامل شرکت پالایش گازفجرجم:

تولید ۲۰ میلیارد متر مکعب گاز در شرکت پالایش گازفجرجم

بوشهر – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت پالایش گازفجرجم با اشاره به چالش هایی که بیش تر پالایشگاه ها در ایران به ان مبتلا هستند خاطرنشان کرد: تلاش خواهیم کرد از چالش تامین خوراک عبور کنیم.

مهندس سید محمد مهدی هاشمی تصریح کرد: تجربه نیروی انسانی در حوزه های مختلف که در شرایط سخت راه اندازی پالایشگاه(بدون دخالت شرکت های خارجی) و بهره برداری از آن همواره به ما کمک کرده است، انشالله با توکل بر خداوند متعال و تلاش همین نیروی انسانی از چالش های پیش رو نیز عبور خواهیم کرد.

وی ادامه داد: تو سعه میادین همواره در اولویت سیاست گذاری های وزارت نفت و شرکت ملی گاز ایران بوده است و ما بسیار امیدواریم برای پالایشگاه فجرجم خوراک جدیدی تعریف گردد

مدیرعامل شرکت پالایش گازفجرجم اضافه کرد: علیرغم کاهش خوراک ارسالی از حوزه های بالادستی، با تلاش مستمر، شبانه روزی و متعهدانه کلیه همکاران محترم این شرکت در طول سال گذشته به کلیه تعهدات تکلیفی خود که از طرف ستاد شرکت ملی گاز ایران ابلاغ گردید عمل نموده است.

وی گفت: این شرکت در سال گذشته میزان ۲۰ میلیارد متر مکعب گاز به شرکت انتقال تحویل داده و در همین مدت تولید میعانات گازی شرکت نیز به میزان ۳ میلیون بشکه و تولید گاز مایع(LPG) نیز ۱۶۷۰۰ تن بوده است.

مهندس هاشمی در بخش دیگری از اظهارات خود با اشاره به دستاوردهای این شرکت در حوزه های دیگر گفت: از آنجایی که این پالایشگاه در مجاورت دریا برای تأمین آب مورد نیاز فرآیندهای خود قرار ندارد، از ابتدای احداث پالایشگاه از منابع آب زیر زمینی در دشت ریز استفاده می شد که اکنون شرکت جهت برون رفت از این شرایط بحرانی با مشارکت مالی در احداث سد باغان و تاسیسات انتقال آب به پالایشگاه درصد بهره مندی از آب پایدار می باشد. وی ادامه داد: با راه اندازی این سد در آینده نزدیک ، علاوه بر تأمین آب پالایشگاه کمک به تأمین آب شهر های ریز و انارستان نیز می باشد که با حمایت های مجموعه دولت در حال طی کردن مراحل پایانی خود بود و در آینده ای نزدیک به بهره برداری خواهد رسید.

اخبار

بازدید استاندار خوزستان از مرکز کنترل و پایش شبکه برق

اهواز – شبنم قجاوند: استاندار خوزستان با هدف پایش و ارزیابی شبکه برق استان برای گذر از پیک مصرف تابستان ۱۴۰۲، از دیسپاچینگ جنوبغرب شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در اهواز بازدید کرد.

علی‌اکبر حسینی‌محراب استاندار خوزستان به همراه معاونین و محمود دشت‌بزرگ مدیرعامل و مدیران این شرکت از دیسپاچینگ جنوبغرب در اهواز بازدید کرده و وضعیت توزیع بار و شبکه انتقال و فوق توزیع استان را مورد بررسی قرار دادند.

دیسپاچینگ جنوبغرب شرکت برق منطقه‌ای خوزستان که دومین دیسپاچینگ بزرگ کشور است مسئولیت کنترل، پایش و راهبری شبکه برق استان را با جدیدترین تجهیزات و تکنولوژی بر عهده داشته و به لحاظ اهمیتی که در کنترل و پایداری شبکه برق دارد مورد بازدید استاندار قرار گرفته است.

بر اساس این گزارش، محمود دشت‌بزرگ مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای خوزستان در این دیدار گزارشی از وضعیت تولید و مصرف برق و شبکه انتقال و فوق توزیع استان، طرح پاداش و مشوق‌های وزارت نیرو برای کاهش مصرف برق و اقداماتی که لازم است برای حفظ پایداری شبکه برق در زمینه مدیریت مصرف انجام شود، به استاندار خوزستان ارائه کرد.

حسینی محراب استاندار خوزستان نیز در این بازدید با تقدیر از اقدامات انجام شده برای آماده‌سازی شبکه و رصد وضعیت تولید و مصرف شبکه در مانیتورینگ دیسپاچینگ، با اشاره به گرمای خوزستان و نقش حیاتی برق، بر حفظ و پایداری شبکه برق در بخش خانگی و تامین برق صنایع تاکید کرد و خواستار مدیریت مصرف برق از سوی مردم و هم‌گرایی همه بخش‌ها در موضوع مدیریت مصرف برای گذر از پیک تابستان پیش‌رو شد.

با راه اندازی دو حلقه چاه، کمبود آب آشامیدنی شهرهای بخش محمدیه شهرستان البرز برطرف شد

قزوین- زارع: به گفته مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان البرز با توجه به افت شدید سطح منابع آبی شهرهای بخش محمدیه (محمدیه،مهرگان،بیدستان و شریفیه) در طی عملیات اجرایی شبانه روزی و بی وقفه ظرف مدت ۱۲ روز ، نسبت به راه اندازی دو حلقه چاه اقدام و آبرسانی به مخازن ذخیره شهرهای مذکور انجام پذیرفت.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی روابط عمومی، حسین رجب پور با اعلام این مطلب افزود: عملیات اجرایی فوق شامل راه اندازی و تجهیز دو حلقه چاه، نصب اتاقک سرچاهی، خرید و نصب دو دستگاه تابلو برق، نصب دو دستگاه الکتروپمپ شناور و تکمیل اتصالات سرچاهی و سه راه گیری به خط انتقال بود.

وی تصریح کرد: تا زمان برق رسانی به تاسیسات مذکور نیز انتقال دو دستگاه دیزل ژنراتور جهت تامین برق مورد نیاز تجهیزات جانمایی و راه اندازی گردید.

رجب پور با اشاره به اینکه عملیات اجرایی مذکور با اعتباری بالغ بر ۳۵ میلیارد ریال اجرا شده ، خاطر نشان کرد: برای سایر اقدامات اجرایی از جمله برق رسانی نیاز به مبلغ ۲۹ میلیارد ریال است که در حال پیگیری هستیم از طرفی عملیات اجرایی انجام شده شامل: حفر چاه های مذکور و خطوط جمع آوری و انتقال نیز به طول ۲.۵ کیلومتر در سال گذشته با اعتباری به میزان ۸۱ میلیارد ریال انجام شده بود.

مدیر امور آبفای شهرستان البرز اظهار داشت: در مجموع پروژه مذکور با اعتباری بالغ بر ۱۵۱ میلیارد ریال در حال حاضر به بهره برداری رسیده است.

وی در پایان یادآور شد: باوجود بهره برداری از چاه های مذکور از مردم شریف درخواست می شود الگوی مصرف آب که ۱۴ مترمکعب برای هر مشترک در ماه است را رعایت کنند تا با افت فشار و قطعی احتمالی آب مواجه نشوند.

برگزاری نشست هم اندیشی دوستداران محیط زیست در بازرسی کل استان ایلام

ایلام-هدی منصوری: بازرسی کل استان ایلام با توجه به درخواست اعضای شورای هماهنگی دوستداران محیط زیست و منابع طبیعی استان ایلام به برگزاری نشستی با حضور اعضای شورا و سربازرس گروه تولیدی بازرسی کل استان ایلام در خصوص مشکلات پروژه میدان گازی بانکول اقدام نمود

مالک روشنی در این نشست ضمن اشاره به اهمیت جنگل های زاگرس و همچنین منابع طبیعی و خدادادی آن گفت باید بتوانیم با آموزش و کار فرهنگی و تبلیغی در جامعه اهمیت وجود این نعمت ها را برای نسل جوان تبیین نماییم

بازرس کل استان در ادامه در خصوص مسائل زیست محیطی طرح میدان گازی بانکول عنوان کرد که با توجه به ماهیت فعلی طرح بعنوان چاه ذخیره و همچنین نیاز کشور به گاز و نیز با توجه به نیاز استان به این جنگل ها و منابع طبیعی باید با مکاتبات از طریق مرکز پیگیری شود تا در جریان کامل توضیحات و دلایل فنی آن قرار گرفت و در حال حاضر نمی‌توان در این رابطه اظهار نظر نمود.

وی در پایان گفت از شما به عنوان دوستداران محیط زیست می خواهم که این دغدغه مندی را برای کلیه منابع طبیعی و محیط زیست استان داشته باشید تا انشاالله بتوانیم در این رابطه با حفظ این ثروت عظیم و خدادادی قدمی برداشته باشیم چرا که این پوشش جنگلی و درختان بلوط شاخصه بارز استان ایلام می باشد.

در ادامه اعضای شورای هماهنگی دوستداران محیط زیست استان نیز به بیان نظرات و دیدگاه‌های خود در رابطه با این طرح پرداختند و افزودند طبق بررسی های صورت گرفته توسط آنان اجرای این طرح در این منطقه مشکلاتی را برای آیندگان ما در این استان به وجود می‌آورد که به هیچ عنوان قابل جبران نمی باشد.

معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه مطرح کرد:

پیشگیری از ایجاد زمینه رانت برای سوداگران با کشف قیمت صحیح محصولات فولادی

اصفهان- خبرنگار فرصت امروز: با تحویل بیش از ۸.۲ میلیون تن انواع محصولات شرکت فولاد مبارکه طی سال ۱۴۰۱ به بازارهای داخل و خارج، ضمن تحقق برنامه‌های معاونت فروش و بازاریابی این شرکت، رکورد بی‌سابقه‌ای از عرضه محصولات فولاد مبارکه به ثبت رسید.

این مطلب را رضا حیدری ،معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه اعلام کرد و گفت: صنعت فولاد به‌عنوان یک صنعت مادر محرک بسیاری از صنایع بالادستی و پایین‌دستی بوده و چون تأثیر مستقیم و بسزایی در رشد و شکوفایی اقتصادی دارد، به‌عنوان یک مزیت رقابتی، برای اغلب کشورها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. کشور ما نیز به دلیل داشتن ذخایر منابع طبیعی و نیروی انسانی کارآمد و دانش لازم در صنعت فولادسازی به این صنعت نگاه ویژه‌ای دارد. در همین راستا میزان تولید فولاد خام کشور از ۳۷۰ هزار تن در سال ۱۳۵۷ با یک روند رشد مناسب توانسته در سال ۱۴۰۱ از مرز ۳۰ میلیون تن عبور کند. فولاد مبارکه نیز که از سال ۱۳۷۱ وارد چرخه تولید فولاد کشور گردیده، توانسته نقش مؤثری در رشد این صنعت داشته باشد.

از طرفی ایران به بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد در منطقه خاورمیانه و منا تبدیل گردیده و فولاد مبارکه به دلیل دارا بودن زنجیره کامل تولید محصولات فولادی تخت، هم‌زمان با تأمین نیاز بازار داخل که منجر به کاهش چشمگیر واردات محصولات فولادی تخت شده، حضور خود در بازارهای جهانی را نیز حفظ کرده و محصولات خود را به مناطق مختلف جهان ازجمله شرق آسیا، خاورمیانه، آسیای میانه و اروپا صادر کرده است. این شرکت توانسته ازنظر کیفیت با محصولات بین‌المللی رقابت کند و در توسعه صادرات محصولات فولادی کشور نقش بسزایی داشته باشد.

وی یادآور شد:گروه فولاد مبارکه در راستای تکمیل زنجیره و افزایش توان کمی و کیفی تولید محصولات فولادی اقدام به اضافه کردن شرکت‌های فولادی به مجموعه خود کرده که شامل توسعه فولاد سبا، فولاد هرمزگان، امیرکبیر کاشان، ورق‌خودرو چهارمحال، تاراز، فولاد سپیددشت و فولاد سنگان می‌شود و منجر به اشتغال‌زایی مستقیم و غیرمستقیم شده است.

:ن‌اگزمرهی‌تعنصی‌اهک‌ربهشت‌کرشک‌چوکع‌یانصن‌وامع

رفع نیازهای فناورانه واحدهای تولیدی از برنامه های اولویت دار سال جدید است

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز: معاون صنایع کوچک شرکت شهرک های صنعتی استان هرمزگان عنوان کرد: یکی از برنامه های مهم شرکت شهرکهای صنعتی استان هرمزگان در سال ۱۴۰۲ رفع نیازهای فناورانه واحدهای تولیدی می باشد.

به گزارش روابط عمومی شرکت شهرک های صنعتی استان هرمزگان، احسان بخرد در این خصوص توضیح داد: در سال گذشته با استفاده از ظرفیت مشاورین آموزش دیده، ۷ نیاز فناورانه در حوزه های مختلف شناسایی و در سالجاری برای رفع نیازهای فناورانه شناسایی شده اقدام لازم صورت می پذیرد.

وی افزود: تمامی فعالیت های گفته شده در قالب فعالیت فن بازار، کلینیک کسب وکار، نشست با انجمن های تخصصی، رویدادهای ملی و بین‌المللی فناوری محور، نشست با اعضا و عاملین توسعه خوشه ها وتعامل با مشاوران مستقر در مراکز خدمات فناوری و کسب و کار انجام میشود.

بخرد تصریح کرد:هم‌در مرحله‌شناسایی نیاز وعارضه‌فناوری‌وهم‌در مرحله‌رفع‌نیاز شناسایی‌شده،واحدهای‌تولیدی‌مخاطب‌مشمول کمک‌هزینه‌بوده وبخشی‌از حق‌الزحمه‌مشاور بصورت یارانه از سوی شرکت شهرکهای صنعتی استان هرمزگان پرداخت می گردد.

جلسه هیئت مدیره گاز گلستان با هدف بررسی و تائید صورت های مالی و ارزیابی عملکرد سال گذشته تشکیل شد

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: جلسه هیئت مدیره شرکت گازاستان گلستان با هدف بررسی و تائید صورت های مالی وهمچنین اهم فعالیت ها و اقدامات صورت گرفته شرکت در سال ۱۴۰۱ تشکیل شده و پیرامون موضوعات مورد نظربحث و تبادل نظر شد. دراین جلسه داود شیخی رئیس هیئت مدیره گاز گلستان ، برنامه های شرکت گاز استان را در راستای بهبود فعالیت ها و خدمات قابل تحسین خوانده و تاکید داشت: شایسته است با تکمیل اطلاعات و دریافت گزارش حسابرسی مطلوب ،پاسخگوی سئوالات و تکالیف مجمع بوده و گزارشات جامع و بدون نقص ارسال شود.مدیرعامل شرکت گازاستان گلستان نیز در این جلسه ، ضمن تشکر از تلاش های کارکنان بخش های مختلف شرکت گفت: در مجمع سالیانه شرکت ملی گاز ایران ، یکسال زحمات همکاران مورد بررسی و ارزیابی قرار می گیرد و امیدواریم در این ارزیابی ، کارنامه مثبتی و نتیجه قابل قبول را در کنار صحت ارائه مستندات واقعی به همراه داشته باشد.علی طالبی در ادامه تکالیف ارائه شده به شرکت گازاستان گلستان را حرکت به سمت سود دهی، وصول مطالبات معوق و گازهای گمشده عنوان نموده واظهارداشت تا در سایه همدلی و همراهی همه پرسنل ، این وظایف به نحو احسن و مطلوبی انجام پذیرد.

تهیه نقشه ثبتی بیش از ۱۵۰ مورد از املاک و ایستگاه های شرکت گاز استان گلستان

گرگان- خبرنگار فرصت امروز: مهسا عسگری رئیس امور خدمات فنی و فروش عمده گاز گلستان با بیان خبر فوق از تهیه نقشه ثبتی برای بیش از ۱۵۰ مورد از املاک و ایستگاه های شرکت گاز استان از سوی واحد GIS خبر داد.وی در این خصوص گفت: در راستای انجام اقدامات مربوط به اخذ سند، تاکنون برای بیش از ۱۵۰ مورد از املاک و ایستگاه های تقلیل فشار گاز استان، از سوی واحد GIS شرکت ، نقشه ثبتی تهیه شده و به منظور تکمیل فرآیند، در اختیار واحد حقوقی و همکاران ادارات گازرسانی قرار گرفته است.مهسا عسگری افزود: این نقشه ها با استفاده تلفیقی از داده های READY GIS موجود و نیز اطلاعات مکانی دریافت شده از پیمانکاران برون سپاری سازمان ثبت اسناد و املاک، در قالب های استاندارد موردنظر، تهیه شده است. رئیس امور خدمات فنی و فروش عمده گاز گلستان اظهار داشت:این مهم با توجه به اولویت های موردنظر و درخواست های موجود از سوی واحدهای مرتبط، تا پایان کار، همچنان تداوم خواهد شد.

بایدها و نبایدهای کسب و کار خانوادگی

نویسنده: علی آل‌علی

همـکاری با اعضای خانواده به عنوان اعضای شـرکت رویایی اسـت که خیلی از کارآفرینان آرزوی تحققش را دارند. هرچه باشد اعضای خانواده حرف یکدیگر را بهتر متوجه می‌شـوند. به علاوه، میزان دلسوزی برای آینده استارت‌آپ هم در این وضعیت افزایش قابل ملاحظه‌ای دارد. البته همه اینها روی کاغذ جالب به نظر می‌رسـد؛ چراکه کسـب و کارهای خانوادگی هم مثل هر امر دیگر در این دنیا با چالش‌هایی رو به روست.

مدیرانی که هیچ تعارفی بـا کارمندان ندارند، معمولا در واکنش به کوچک‌ترین اشـتباهی از سوی نیروی کار برخوردهای سـختی نشـان می‌دهند. حالا اگر به جای کارمندان غریبه پای اعضای خانواده وسط باشد، احتمالا کلی تعارف و رودربایسـتی به ماجرا اضافه خواهد شـد. خب آدم که نمی‌تواند با اعضای خانواده‌اش تند و خشن برخورد کند!

مـا در روزنامه فرصـت امروز معتقدیـم کارآفرینی با همـکاری اعضای خانـواده مثل یک هندوانه در بسـته اسـت. تقریبا هیچ وقت بـا اطمینان درباره سرنوشـت چنین کسـب و کارهایی امکان اظهارنظر وجود ندارد. با ایـن حال اگر مزایای و معایب این شـیوه را یاد بگیرید، کارتان راحت می‌شـود. به علاوه، همیشـه تکنیک‌هایی بـرای مدیریت بهتر ایـن مدل از اسـتارت‌آپ‌ها وجود دارد. مـا در این مقاله قصد داریم مـوارد بالا را زیر ذره بین ببریم. اگر شـما هـم گاهی اوقات فکـر راه‌اندازی اسـتارت‌آپ خانوادگی به سرتان می‌زند، هیچ جوره این مقاله را از دست ندهید.

مزایا و معایب استارت‌آپ خانوادگی

مثل همیشـه ما بحث‌مان را با بررسـی مزایا شـروع می‌کنیـم. البتـه این دفعـه کارمان یک فرق اساسـی دارد. مـا به جای اینکه فقط درباره مزایای اسـتارت‌آپ خانوادگـی حـرف بزنیـم، کمی هم بـه چالش‌های آن خواهیم پرداخت. خب مگر کاری هم در این دنیا هست که سراسر مزیت باشد؟

بی‌شـک همکاری با اعضای خانواده در دنیای کسب و کار بـه خاطر اعتماد بین افـراد بی‌نهایت جذاب به نظر می‌رسـد. با این حال پای مزایـای دیگری هم در میان است. در این رابطه به موارد زیر دقت کنید:

• فضای کار با حضور اعضای خانواده دیگر آن استرس معمولـی را ندارد. خب اگر کسـی را سـراغ دارید که با حضـور برادر یا والدینش در سـرکار همچنان اسـترس زیادی بگیرد، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

• اعضای خانواده معمولا در توسعه یک کسب و کار از همه توان‌شان استفاده می‌کنند؛ چراکه خودشان را عضو یـک خانواده می‌دانند. به زبـان خودمانی‌تر، آنها خیلی خوب نسـبت به گره خوردن سرنوشت‌شان به هم خبر دارند. پس طبیعی اسـت که برای اسـتارت‌آپ از دل و جان مایه بگذارند.

• کسانی که سال‌ها با هم در خانواده زندگی کرده‌اند، معمولا آشنایی دقیقی با ذهنیت هم دارند. به طوری که دیگر لازم نیسـت در طی جلسـات طولانی دیدگاه‌های یکدیگر را کشـف کنند. پس طبیعی است که کارها در استارت‌آپ‌های خانوادگی خیلی سریع‌تر جلو برود.

امیـدوارم با بررسـی مزایای کسـب و کار خانوادگی خیلی هیجان‌زده نشـده باشـید؛ چراکه این استراتژی ایرادات خاص خودش را هم دارد. اگر شک دارید، کافی است نیم نگاهی به این معایب بیندازید:

• اعضای خانواده در سـاختار سـازمانی معمولا حتی اگر عملکرد درخشـانی هم نداشـته باشـند، در جایگاه مدیریتـی باقی می‌ماننـد. این یک جور رودربایسـتی عجیب محسوب می‌شود که اصلا سرانجام خوشی برای برندها به همراه ندارد. به طوری که بعد از گذشت مدت زمانی کوتاه تیم مدیریتی‌تان عملا فلج خواهد شد.

• مشـکلات شـخصی میان اعضای خانـواده هرچند وقت یکبار روی می‌دهـد. نکته ناامیدکننده ماجرا تاثیر اجتناب‌ناپذیر مشکلات شخصی میان اعضای خانواده بر روی وضعیت شرکت است. احتمالا شما هم تا حالا بارها و بارها لجبازی میان اعضای شرکت را به چشم دیده‌اید. خب در این صورت احتمالا چنین لجبازی‌هایی به خاطر ارتباط فامیلی افراد روی می‌دهد.

• اعضـای خانـواده معمولا زمینـه اجتماعی و فکری مشـابهی دارند. شـاید این نکته در نگاه نخسـت خیلی عجیب به نظر نرسـد امـا نقش کلیدی در اشـتباهات دسته‌جمعی خواهد داشت؛ چراکه تمام اعضای خانواده با یک زاویه دید مسـائل را تحلیـل می‌کنند. این یعنی خبری از راه حل‌های متفاوت برای یک مسـئله نخواهد بود.

• اعضـای خانـواده معمـولا تصمیم‌هـای سـخت را خیلی دیر می‌گیرند؛ چراکه همیشـه نگران تاثیر منفی تصمیمـات بر روی زندگی یا حرفه دیگر اعضا هسـتند. همیـن امـر کار را بـرای مدیریـت کسـب و کارهای خانوادگی بی‌نهایت سخت می‌کند.

کسب و کارهای خانوادگی: اصولی برای موفقیت

حـالا که تا اینجا با ما همراه بوده‌اید، بد نیسـت کمی هم درباره شـیوه موفقیـت در قالب کسـب و کارهای خانوادگـی بـا هم گپ بزنیـم. اینکه یک کسـب و کار خانوادگی را چطور باید مدیریت کرد، امری نیسـت که به این سـادگی‌ها به شما یاد داده شود. به علاوه، خیلی از کارهـا را نباید در چنین الگویـی از کارآفرینی دنبال کرد. ما در این بخش قصد داریم اطلاعاتی جامع درباره هر آنچه باید و نباید انجام دهید، تحویل‌تان دهیم. پس در این بخش با ما همراه باشید تا مشکلی برای کسب و کار خانوادگی‌تان پیش نیاید.

تعیین مرزها: گامی موثر برای موفقیت

وقتی شـما کسـب و کار خانوادگی‌تـان را راه‌اندازی می‌کنید، هر کسـی انتظارات خاصـی دارد. با این حال این شما هسـتید که به عنوان مدیر مجموعه مسئولیت اصلـی را بـر دوش خواهیـد داشـت. به همیـن خاطر باید مرزبندی‌های درسـت میان اعضا مشـخص کنید.

اینطـوری دیگر کارتان با ایراد زیـادی رو به رو نخواهد شـد. به علاوه، شـما با تعیین مرزبندی‌هـا دیگر دائما درگیر بحث‌هـای بی‌پایان با اعضای خانـواده نخواهید بود. خـب مگر یک کارآفرین به غیـر از این نکته دیگر به چیزی برای مدیریت کسـب و کار خانوادگی‌اش نیاز دارد؟

یادتـان باشـد، تعیین مرزها در شـرکت باید دقیق و همراه با اسـتانداردهای درسـت صورت گیرد. وضعیت شـما در این بخش شـبیه یک سـرمربی است که برای مسـابقه باید نقش هر بازیکن در تیـم را دقیقا توضیح دهد. اینطوری تیم مثل ساعت دقیق بازی کرده و نتیجه نهایی احتمالا باب میل سرمربی و هواداران خواهد بود.

اعضای خانواده معمولا مرزبندی درسـت و حسابی با هـم ندارند. به طوری که خیلی وقت‌ها روابط آنها بدون هیـچ قرارداد یـا گفت‌وگویی دنبال می‌شـود. مثلا پدر خانـواده هیچ وقت در قبال تامیـن هزینه‌های تحصیل فرزنـدان انتظـار یک قـرارداد بلندمدت را نـدارد. این نکته درباره رسـیدگی مادر خانواده به اوضاع بچه‌ها نیز مصـداق دارد. قبول دارم این شـیوه از مدیریت خانواده با همه نداشته باشید.

صحبت درباره ارتقای شـغلی منصفانـه بدون تعیین معیارهـای دقیق برای آن دسـت کمی از یک شـوخی بی‌مزه نـدارد. مدیران برای اینکـه کارمندان را به طور دقیقی با ارتقای سـازمانی رو به رو سازند، باید همیشه معیارهایی روشن داشـته باشند. مثلا سابقه کاری یکی از معیارهای کلیدی محسـوب می‌شـود. اینکه کارمند شـما دست کم تجربه یکی دو سـال فعالیت در شرکت را داشـته باشـد، هیچ وقت معیار بدی بـرای ارتقای او نخواهد بـود. به علاوه، کسـب مهارت‌هـای لازم برای تصدی موقعیت‌های سازمانی نیز ضرورت مهمی خواهد بود. اینطوری فرآیند توسـعه کسـب و کارتان با مشکل مهمی رو به رو نخواهد شد.

آخریـن توصیه ما در این بخش پرهیز از جبهه‌گیری الکی اسـت. مثـلا وقتـی یکـی از اعضای خانـواده با کارمندی معمولی درگیر می‌شـود، لازم نیست همیشه طرف عضو خانواده‌تان را بگیرید. این دسـت فرمان تک تک کارمندان عادی را از شرکت فراری خواهد داد. پس چه بهتر که با بررسـی دقیق موضوع دنبال حل و فصل مشکلات باشید.

قدردانی گروهی: تک‌روی ممنوع

آیا تا حالا دنبال قدردانی از اعضای شـرکت بوده‌اید؟ بدون شـک گاهی اوقـات کارمندان عملکـرد بی‌نهایت خوبی در بازار از خودشـان نشان می‌دهند. به طوری که مدیران چاره‌ای به غیر از قدردانی از آنها ندارند. البته کم نیسـتند مدیرانی که همیشـه از خجالت کارمندان‌شان درآمده و دائما آنها را تشـویق می‌کنند. نکته کلیدی در این میان انتخاب از بین قدردانی انفرادی از کارمندان با نوعی تشویق گروهی است. ماجرا سخت شد، نه؟

مـا در روزنامه فرصت امروز معتقدیم قدردانی گروهی از اعضای شـرکت بهترین راهکار برای تقویت حس کار تیمی و همچنین توسـعه فرهنگ سازمانی است. وقتی شـما فقط از یک تـا دو کارمند تشـکر می‌کنید، نوعی رقابت ناسـالم در شرکت شکل می‌گیرد. نتیجه کار بروز رقابت‌های بی‌پایان بین کارمندان و دردسـرهایی است که دودش همیشه به چشم شرکت خواهد رفت.

فرمول کار در این بخش کاملا روشـن است. شما باید در ازای عملکـرد خوب کارمندان از همه‌شـان قدردانی کنید. اینطوری شانس خوبی برای اثرگذاری بر روی آنها پیدا کرده و دیگر لازم نیسـت نگران واکنش‌های منفی هر کدام از آنها باشید.

یادتان نرود، کارمندان در شـرکت معمولا نسـبت به بحث‌های طولانی با آنها خواهید شد. هرچه باشد، کسی دوسـت ندارد در یک محیط کاری بدون هیچ مسئولیت یا شرح وظایف مشخصی حضور داشته باشد.

ارتقای سازمانی منصفانه: خداحافظی با پارتی‌بازی!

گاهی اوقات در شـرکت‌ها اعضای خانواده یکدیگر را بیشـتر از حد معمولی حمایت می‌کنند. مثلا وقتی قرار بر انتخاب مدیر میانی باشـد، کسـی کـه رابطه فامیلی بـا مدیـر اصلـی دارد، معمولا شـانس بیشـتری برای کسب موقعیت سـازمانی خواهد داشت. این شیوه برای خیلی از کارمندان عادی در سـاختار سازمانی بی‌نهایت غیرمنصفانه به نظر می‌رسـد. خب راستش را بخواهید، واقعیت ماجرا دقیقا همین شکلی است؛ چراکه ارتباطات خانوادگی نبایـد تاثیری بـر روی انتخاب‌های حرفه‌ای داشـته باشـد. این امر می‌تواند برای شـما دردسرهای زیادی ایجاد کرده و اوضاع‌تان را به راحتی به هم بریزد.

فرمول ما در این بخش کاملا سـاده اسـت: شما باید ارتقای سازمانی در شرکت را به دور از پارتی‌بازی دنبال کنید. اینطوری اعتماد تمام اعضا به کارتان جلب خواهد شد. به طوری که دیگر نیازی به اثبات رفتار منصفانه‌تان بدون اینکه پای شایستگی آنها در میان باشد.

شـما را نمی‌دانم، ولی من که اصلا حوصله تماشـای ارتقای سازمانی مداوم اعضای یک خانواده در شرکت را نـدارم. آن هم زمانی که خودم بـا کلی مهارت یا تجربه باید همچنان در موقعیت شـغلی قبلی دست و پا بزنم. این برداشـت برای خیلی از کارمندان عادی در شرکت شـما نیز روی خواهـد داد. پس چه بهتـر که از همین اول کار تکلیف‌تان را روشـن کنید. شما در کسب و کار خانوادگی نه به عنوان عضـوی از خانواده، بلکه مدیر یا دسـت کم عضوی از شـرکت حضور داریـد. پس نباید اجازه دهید روابط دوستانه یا خانوادگی روی تصمیمات یا عملکردتان تاثیر منفی بگذارد.

کارآفرینانی که توانایی مدیریت موقعیت سازمانی‌شان را ندارنـد، معمولا به غیر از کسـب و کار خانوادگی در هیچ جای دیگری شـغل پیدا نخواهند کرد. درسـت به همین خاطر به مرور زمان اغلب شـرکت‌های خانوادگی تبدیل به انباری از افراد غیرحرفه‌ای و بی‌تجربه می‌شود. توصیـه ما در این بخش تغییر چنین روندی برای بهبود اوضاع شـرکت است. اینطوری دسـت کم خودتان را تا حدودی از شـرایط منفی دور خواهید کرد. پس یادتان نرود، شـما پدر خانواده نیسـتید، بلکه در محیط کار با پُست سازمانی‌تان تعریف می‌شوید.

ثبت اطلاعات و اسناد: به وقت دقت عمل

آیا کسـی در خانواده حساب تک تک خرج‌ها را دارد؟ معمـولا چنین اتفاقی در خانواده‌ها خیلی کم به چشـم می‌خورد. هرچه باشد کسـی سراغ حساب و کتاب‌های دقیق نمی‌رود. خب اگر کسـی را سـراغ دارید که بابت اعضای خانواده‌تان حسابی حساس هستند. بنابراین اگر فقط از آنها قدردانـی کنید، خیلی زود اوضاع‌تان به هم خواهـد ریخت. اینطوری ماجراجویـی خانوادگی‌تان در بازار خیلی زودتر از آنچه فکرش را بکنید، تمام می‌شود.

درک موقعیت سازمانی: شما مدیر هستید، نه پدر خانواده!

اعضای یک خانـواده معمولا ارتباط بی‌نهایت نزدیکی با هم دارند. شـما لازم نیست حتما ارتباط خانوادگی با کسی داشـته باشـید تا بعد از مدت زمانی زندگی با او حسابی طرفدارش شوید. این نکته درباره رفقای قدیمی نیز به چشـم می‌خورد. با این حال در محیط کار رفاقت نبایـد روی تصمیم‌های حرفه‌ای اثرگذار باشـد؛ چراکه هیچ مشـتری در این دنیا به شـما برای دوسـتی‌تان با دیگران جایزه نخواهد داد.

گاهـی اوقـات مدیـران در شـرکت همچنـان نقش خانوادگی‌شـان را ادامه می‌دهند. کافی اسـت پدری را در نظـر بگیرید کـه به جای کمک بـه فرزندانش برای یادگیری مهارت‌هـای کاری بدون هیچ دلیلی آنها را به سـوی موقعیت‌های سـازمانی بهتر هُل می‌دهد؛ آن هم تک تـک خرج‌ها در خانـواده فیـش پرداختی دریافت می‌کند، ما را هم بی‌خبر نگذارید.

متاسـفانه گاهی اوقـات عادت‌های خانوادگی سـر و کله‌شـان در روابط کاری پیدا می‌شود. یکی از رایج‌ترین این اشـتباهات مربـوط به بحث درآمد و هزینه اسـت. کمتر شرکت خانوادگی در دنیا هست که صورت حساب مالی دقیقی داشته باشد؛ چراکه همه عادت کرده‌اند در داخل خانواده توجهی به این نکات نداشته باشند.

مـا در روزنامـه فرصت امروز معتقدیم هیچ کسـب و کاری بـدون ثبت دقیق اسـناد و گزارش‌های کاری در بـازار دوام نمی‌آورد. فرقی ندارد شـما چقدر بودجه دم دسـت‌تان باشد، در هر صورت حساب و کتاب گزینه‌ای کلیـدی خواهد بود. خیلی وقت‌ها کسـب و کارهایی با سرمایه‌های چند میلیون دلاری هم به خاطر بی‌توجهی به دخل و خرج سـر از ناکجـا درآورده‌اند. پس چه بهتر که شـما از همان اول کار حواس‌تان به این نکته کلیدی باشد.

ایـن روزها ابزارهـای زیادی برای ثبت دقیق اسـناد کاری دم دسـت کارآفرینان قرار دارد. با این حال شـما می‌توانید خیلی راحت کارتان را به شـیوه دسـتی جلو ببرید. کافی است هر بار که تراکنش مالی یا گردش پول در شرکت روی می‌دهد، آن را در یک فایل اکسل ذخیره کنید. اینطوری آخر ماه گزارشـی دقیق از گردش مالی شرکت دم دست‌تان خواهد بود.

بی‌شـک کسب و کارهای خانوادگی، مخصوصا آنهایی که تازه تاسیس شـده‌اند، بودجه محدودی دارند. وقتی هم پای بودجه محدود وسط باشد، معمولا اولین قربانی بخش حسـابداری خواهد بود. پس بد نیسـت خودتان مسـئولیت ثبت اسناد و حسـابداری را برعهده بگیرید. مزیت این شیوه امکان قسر در رفتن از بحران‌های مالی در همان ابتدای شروع به کار برندتان خواهد بود.

ارتباط موثر با اعضای شرکت: جایی برای ایده‌های همه

کسب و کارهایی که به موفقیت‌های بزرگ می‌رسند، معمـولا فضا را بـرای گفت‌وگوی تمام اعضای شـرکت فراهم می‌کنند. به گونه‌ای که کسـی در ساختار شرکت ایده‌اش در نطفه خفه نشـود. برندهایی مثل سامسونگ یـا فیس‌بوک به همین خاطر در سراسـر دنیا به محیط کاری عالی شـهرت دارند. فکر می‌کنم شـما هم قبول داشـته باشـید چنین شـرایطی در کسـب و کارهای خانوادگی کمتر به چشم می‌خورد، مگر نه؟

فضای کسـب و کارهای خانوادگی معمولا خیلی زود دوقطبی می‌شـود. به طوری که میان اعضای خانواده و کارمندان معملی بخت برگشـته تفاوت‌های عجیبی به چشـم خواهد خورد. مسئولیت اصلی این تبعیض‌ها نیز برعهـده تیم مدیریتی اسـت. راهکار ما بـرای رهایی از چنین فاجعه‌ای تقویت ارتباط موثر میان اعضای شرکت اسـت. هرچه شما تلاش بیشـتری برای ارتباط دقیق و بدون دردسـر با اعضای شرکت‌تان داشته باشید، نتیجه بهتری در نهایت خواهید گرفت. به طوری که دیگر لازم نیسـت خودتان را حسابی به زحمت انداخته یا اوضاع را الکی برای خودتان سخت کنید.

توصیه کلیدی ما در این بخش استفاده از دورهمی‌های صمیمانه است. به طوری که همه اعضای شرکت در این دورهمی‌ها به دور از فضای اداری امکان بحث و گفت‌وگو داشته باشـند. یادتان نرود، شما به عنوان مدیر شرکت باید زمان کافی برای سخنرانی یا توضیح ایده را به تمام اعضا بدهید. فقط در این صورت از اتهام همیشـگی فرق گذاشتن میان اعضای شرکت خلاص خواهید شد.

تمرکز بر روی اهداف کوتاه مدت: میانبری برای موفقیت

خیلی از کارآفریان فکر می‌کنند چون اعضای خانواده در کنارشـان هستند، دیگر هیچ مشکلی برای اثرگذاری بـر روی مخاطب هدف نخواهند داشـت. این امر اغلب اوقات دردسـرهای زیـادی برای کارآفرینـان به همراه داشـته و اوضاع‌شـان را حسـابی به هم خواهد ریخت؛ چراکه کسـی در بازار برای شـما فرش قرمز پهن نکرده است.

شـما به عنـوان مدیر یـک کسـب و کار خانوادگی کارتان به محض اینکه شـروع شـود، درست مثل بقیه رقبا خواهد بود. شـاید اعتماد به نفش بیشتری به خاطر همراهی اعضای خانواده داشـته باشید، اما این امر شما را از چالش‌هـای کاری نجات نخواهد داد. پس چه بهتر که اوضاع‌تان را بـا کمی تمرکز تغییر دهید. همان طور که تا اینجا بحث شـد، خیلی وقت‌ها همکاری با اعضای خانـواده دردسـرهایی را هم به همـراه دارد. پس نباید بـا خوش‌خیالی محض دنبال توسـعه کسـب و کارتان باشـید. وگرنه خیلی زود با موانع بی‌نهایت بزرگی رو به رو خواهید شد.

معمـولا تیم‌هـای فوتبالی کـه اهـداف بلندمدت و رویایی برای خودشـان طراحی می‌کننـد، خیلی زود با شکست‌های عجیب از کورس رقابت خارج خواهند شد. مـا در این بخش برای اینکـه چنین تجربه‌های عجیبی جلوی شـما قرار نگیرد، یک فرمول ساده داریم: تا جای ممکن دور برنامه‌های بلندمدت را خط بکشید.

بی‌شـک هر کارآفرینی دوست دارد فرصت‌های شغلی خوبی دم دست داشته باشد. به علاوه، تماشای موفقیت برند خانوادگی نیز لذت زیادی دارد. با این حال شما قرار نیست خودتان را غرق در رویاهای دور و دراز کنید. یک جایگزین هوشـمندانه در این میان انتخاب اهداف کوتاه یا حداکثر میان‌مدت اسـت. به طوری که نتیجه منطقی تمام این اهداف کوتاه‌مدت شما را به سوی موفقیت‌های طولانی‌مـدت هدایت کند. اینطوری بـدون اینکه الزاما اهداف دور و درازی داشـته باشید، موفقیت‌تان تضمین خواهد شد.

سخن پایانی

توسعه کسب و کارهای خانوادگی در ظاهر ساده به نظر می‌رسـد، با این حال وقتی درگیر ماجرا شـوید خیلی از مشـکلات سر و کله‌شان پیدا خواهد شد. هدف ما در این مقاله ترسـیم چهره‌ای واقعی از چنین کسـب و کارهایی بود. حالا شـما بایدهـا و نبایدهای مدیریـت این مدل از برندها را به خوبی یاد گرفته‌اید. مثل همیشـه اگر سوالی درباره موضوع مقاله داشـتید، همکارانم مـن در روزنامه فرصت امروز همیشه آماده کمک به شما هستند.

منابع:

https://www.mindtools.com/am۹wr۹t/working-in-a-family-business

https://www.forbes.com/sites/forbesbusinesscouncil/۲۰۲۱/۰۲/۱۹/dos-and-donts-of-working-with-family-in-your-business/?sh=۵۹۷a۳f۱d۷۴e۹

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

یکشنبه | ۲۱ خرداد ۱۴۰۲ | شماره ۲۲۵۱ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: ریحان

دفتر مرکزی: مطهری، خیابان علی‌اکبری، پلاک ۱۱۵

دفتر مرکزی: ۸۸۵۱۴۵۳۸

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۵۲۶۹۲۳

آیین نامه اخلاق حرفه ای روزنامه: WWW.FORSATNET.IR/REGULATIONS

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR