

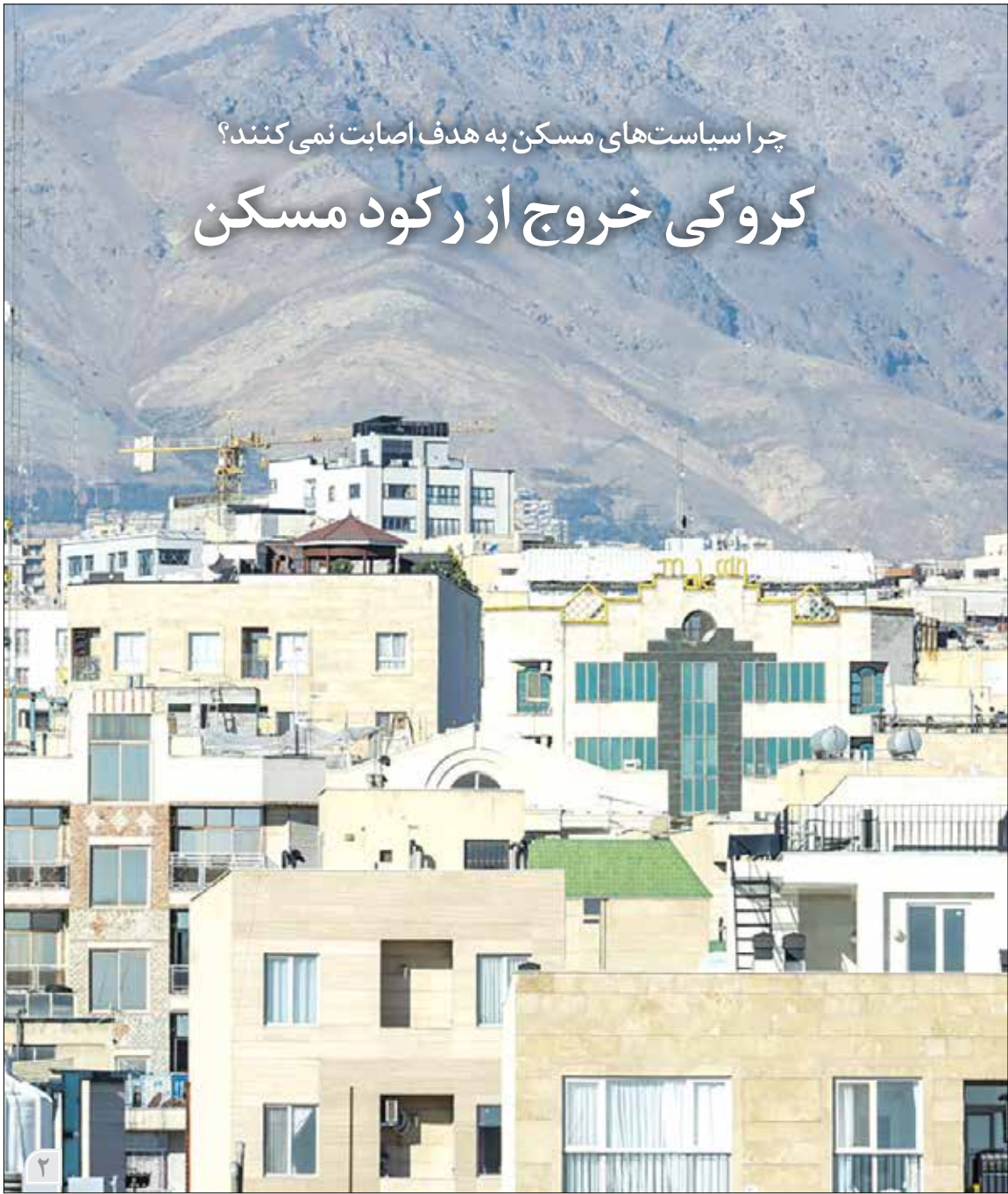
یادداشت

شیوه‌های نوین تأمین مالی بنگاه‌ها
حسن فروزان‌فرد
عضو هیات نمایندگان اتاق تهران

در شرایطی که کشور با بحران‌های ژئوپلیتیک و تنش‌های شبه‌جنگی مواجه است، صنایع تولیدی، به‌ویژه صنایع غذایی، در خط مقدم حفظ امنیت اقتصادی و اجتماعی قرار دارند. این واحدها نه‌تنها تأمین‌کننده نیازهای اساسی مردم‌اند، بلکه نقش کلیدی در جلوگیری از فروپاشی زنجیره‌های اقتصادی ایفا می‌کنند. با این حال، در چنین بزرنگاهایی، یکی از جدی‌ترین تهدیدها برای استمرار تولید، بحران سرمایه در گردش است؛ سرمایه‌ای که همچون خون در رگ‌های صنعت جریان دارد و بدون آن، حتی بزرگ‌ترین واحدهای تولیدی نیز از حرکت بازمی‌مانند. از طرفی، اقتصاد ایران با شرایطی روبه‌رو شده که در علم اقتصاد از آن به‌عنوان «رکود تورمی» یاد می‌شود؛ پدیده‌ای پیچیده و فرساینده که هم‌زمان با کاهش رشد اقتصادی و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها، فضای تصمیم‌گیری و فعالیت را برای بخش خصوصی بسیار دشوار کرده است. رکود تورمی در ایران برخلاف تصور عمومی، نتیجه یک عامل منفرد نیست... ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



چرا سیاست‌های مسکن به هدف اصابت نمی‌کنند؟

کروکی خروج از رکود مسکن

شیوه‌های نوین تأمین مالی بنگاه‌ها

۱۲ روزه، این عدد به ۵۴۰ میلیارد تومان سقوط کرد که زنگ خطر جدی برای پایداری تولید در این بخش استراتژیک محسوب می‌شود.

نگاهی به چالش‌های سنتی تأمین مالی

روش‌های سنتی تأمین مالی، عمدتاً مبتنی بر تسهیلات بانکی کوتاه‌مدت و سرمایه مالکانه بوده‌اند. این مدل‌ها در شرایط عادی، کارآمد هستند، اما در مواجهه با نوسانات قیمت مواد اولیه، افزایش هزینه‌های انرژی و بحران‌های اقتصادی، انعطاف‌پذیری لازم را ندارند. به‌ویژه در صنایع غذایی که گردش مالی سریع و نقدینگی بالا حیاتی است، تأمین مالی سنتی نمی‌تواند پاسخگوی نیازهای کوتاه‌مدت و بلندمدت باشد. آنچه مشخص است، بانک‌ها به‌عنوان تأمین‌کنندگان سنتی سرمایه در گردش، می‌توانند نقش حیاتی ایفا کنند، اعطای تسهیلات کوتاه‌مدت با نرخ ترجیحی، تمدید دوره بازپرداخت وام‌های قبلی و ایجاد خطوط اعتباری ویژه برای صنایع آسیب‌دیده، از جمله فرصت‌هایی است که در اختیار نظام بانکی قرار دارد.
بسیار این حال، بانک‌ها نیز با چالش‌هایی نظیر کاهش نقدینگی، افزایش ریسک نکسول و نبود وثایق کافی از سوی کارخانه‌ها مواجه‌اند. برای عبور از این وضعیت، تشکیل صندوق ویژه حمایت از صنایع جنگ‌زده با مشارکت بانک مرکزی، ارائه ضمانت دولتی برای تسهیلات اعطایی، و حذف یا تعلیق وثایق سنگین برای صنایع استراتژیک، مانند غذایی می‌تواند راهگشا باشد.

از سوی دیگر، بازار سرمایه با وجود نوسانات و بی‌اعتمادی عمومی، ظرفیت‌های قابل توجهی برای تأمین سرمایه در گردش دارد. ابزارهایی مانند اوراق بدهی شرکتی، صندوق‌های درآمد ثابت و اوراق مشارکت می‌توانند به کمک تولید بیایند. انتشار اوراق بدهی شرکتی، جذب نقدینگی از طریق صندوق‌های درآمد ثابت و تأسیس صندوق‌های حمایتی با مشارکت دولت و بخش خصوصی، از جمله ظرفیت‌های این بازار هستند. با این حال، بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران، افت شاخص‌ها و نبود نقدینگی کافی برای حمایت از نمادهای تولیدی، موانعی جدی در مسیر بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها محسوب می‌شوند. راهکارهایی نظیر توزیع نقدینگی هدفمند به بازار سرمایه، انتشار اوراق مشارکت با تضمین دولتی برای صنایع غذایی و بازسازی زیرساخت روانی بازار از طریق حمایت‌های دولتی و رسانه‌ای می‌تواند این موانع را کاهش دهد. بازار سرمایه، ظرفیت‌های قابل توجهی برای تأمین سرمایه در گردش دارد. ابزارهایی مانند اوراق بدهی شرکتی، صندوق‌های

درآمد ثابت و اوراق مشارکت می‌توانند به کمک تولید بیایند. انتشار اوراق بدهی شرکتی، جذب نقدینگی از طریق صندوق‌های درآمد ثابت و تأسیس صندوق‌های حمایتی با مشارکت دولت و بخش خصوصی، از جمله ظرفیت‌های این بازار هستند اما چالش‌های مهمی نیز وجود دارد؛ بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران، افت شاخص‌ها و نبود نقدینگی کافی برای حمایت از نمادهای تولیدی، موانعی جدی در مسیر بهره‌گیری از این ظرفیت‌ها محسوب می‌شوند. توزیع نقدینگی هدفمند، انتشار اوراق مشارکت با تضمین دولتی و بازسازی زیرساخت روانی بازار از طریق حمایت‌های دولتی و رسانه‌ای، می‌تواند این موانع را کاهش دهد و مشارکت سرمایه‌گذاران را افزایش دهد.

شیوه‌های نوین تأمین مالی صنایع غذایی

تأمین مالی، یکی از مهمترین چالش‌های پیش روی بنگاه‌ها، به‌ویژه در صنایع تولیدی و غذایی است. محدودیت منابع بانکی، نوسانات اقتصادی و نیاز به سرمایه در گردش مستمر، مدیران مالی را وادار کرده به دنبال ابزارهای نوین و کارآمد باشند. تجربه جهانی در دهه اخیر، نشان داده که ترکیب ابزارهای سنتی و نوآورانه می‌تواند ریسک مالی را کاهش دهد و امکان توسعه پایدار بنگاه‌ها را فراهم کند.

«تأمین مالی جمعی(Crowdfunding)»: این ابزار، امکان جذب منابع خرد از طیف گسترده‌ای از سرمایه‌گذاران را فراهم می‌کند. صنایع غذایی می‌توانند از پلتفرم‌های آنلاین برای پیش‌فروش محصولات یا جذب سرمایه اولیه برای طرح‌های توسعه‌ای استفاده کنند. مزیت اصلی این روش، کاهش وابستگی به بانک‌ها و ایجاد تعامل مستقیم با مشتریان است. محدودیت آن نیز به مدیریت اعتماد سرمایه‌گذاران و نیاز به شفافیت بالا مربوط می‌شود.

«سرمایه‌گذاری جسورانه (Venture Capital)»: صنایع نوپا و بنگاه‌هایی که قصد توسعه سریع دارند، می‌توانند از سرمایه‌گذاری جسورانه بهره‌مند شوند. سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر، در ازای سهام بنگاه، منابع مالی و مشاوره مدیریتی فراهم می‌کنند. این روش برای پروژه‌های نوآورانه در صنایع غذایی، مانند تولید محصولات ارگانیک یا بسته‌بندی هوشمند، بسیار مناسب است.

«اوراق مشارکت و اوراق بدهی پروژه‌ای»: این ابزارها، امکان جذب منابع بزرگ از سرمایه‌گذاران نهادی و خرد را فراهم می‌کنند. در مدل اوراق بدهی پروژه‌ای، بازپرداخت سرمایه و سود، صرفاً از محل درآمدهای پروژه انجام می‌شود و فشار مالی بر بنگاه یا دولت

مسکن تنها یک بازار نیست

آن، باقی‌ماندن طرح‌های راکند بود. در مقابل، دولت چهاردهم، گام نخست خود را بدون ایجاد تعهدات غیرواقعی برداشت. بررسی‌ها نشان داد در سه سال گذشته حدود ۸۰۰ هزار نفر در طرح نهضت ملی مسکن، وجوهی واریز کرده‌اند، اما بانک‌ها به کمتر از نصف آنان، وام پرداخت کردند. جایی که موفقیت نسبی به‌دست آمد، عمدتاً به فعالیت بخش خصوصی واقعی بازمی‌گشت. تجربه نشان داده است که اتکا به بخش خصوصی می‌تواند کارآمد باشد. این بخش نه‌تنها سرمایه مالی بلکه توان فنی و مدیریتی در اختیار دارد و به‌طور معمول پای تعهدات خود می‌ایستد. در مقابل، پروژه‌های دولتی، همچون مسکن مهر با تأخیرهای طولانی (بیش از ۱۰ سال) و افزایش هزینه‌ها همراه بوده‌اند.

تا پیش از سال ۱۳۹۲، بخش خصوصی سالانه حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار واحد مسکونی بدون مداخله دولت تولید می‌کرد. این رقم در سال ۱۴۰۳ به

قیمت طلا، نفت و گاز در سایه خوش‌بینی تجاری کاهش یافت

چشم‌انداز نزولی کامودیتی‌ها

فرصت امروز: آغاز هفته در بازارهای جهانی با نوسانات قابل توجه در بازار کامودیتی‌ها همراه شد؛ جایی که خوش‌بینی به توافق تجاری آمریکا و چین، سرمایه‌ها را از پناهگاه‌های امن بیرون کشید و در مقابل، نگرانی از مازاد عرضه در انرژی‌ها، فشار فروش را تشدید کرد. قیمت نفت برنت پس از نوسان‌های ابتدایی در واکنش به اعلام چارچوب توافق واشنگتن و یکن، با سه سنت..

۶

هنوز ۵ بانک ناتراز دیگر در نظام بانکی ایران حضور دارند

دوراهی اصلاح یا انحلال بانک‌های ناتراز

فرصت امروز: با انحلال بانک آینده و انتقال به بانک ملی، حالا تعداد بانکهای ایران به ۲۸ بانک رسیده و طبق آخرین آمارهای بانک مرکزی هنوز پنج بانک ناتراز دیگر (بانک سرمایه، دی، سپه، ایران زمین و موسسه ملل) در نظام بانکی کشور حضور دارند. حال بانک مرکزی به بانکهای ناتراز فعلی، هشدار داده است و گفته که اگر به اصلاح ساختار ترانامه خود اقدام نکنند تاگزیر در فرآیند «گزیر بانکی» قرار خواهند گرفت و همچون بانک سابق آینده منحل خواهند شد. سال‌هاست که ناترازی نظام پولی به یکی از چالش‌های اصلی اقتصاد ایران تبدیل شده و حالا با اصلاحات ساختاری، الزام به آورده نقدی و واگذاری دارایی‌ها به نظر می‌رسد که مسیر خروج از بحران آغاز شده است. بحث ناترازی نظام پولی از اوایل دهه ۹۰ و به دنبال تشدید فعالیت صندوق‌های قرض‌الحسنه و موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز (بدون مجوز از بانک مرکزی) مطرح شد. در آن زمان و به دنبال اعمال تحریم‌های بین‌المللی، فشار مضاعفی به نظام بانکی کشور وارد شد و بسیاری از بانک‌ها در شرایط ناترازی قرار گرفتند. ساماندهی موسسات مالی غیرمجاز و صندوق‌های قرض‌الحسنه، نخستین گام برای ساماندهی این وضعیت بود که با روندی کجدار و مریز در آن سال‌ها دنبال شد. با وجود آنکه تا سال ۹۷ دیگر موسسه غیرمجازی در شبکه پولی کشور حضور نداشت اما مشکل بانکهای ناتراز همچنان باقی مانده بود. این بانکهای ناتراز از برای پاسخگویی به تعهدات خود در قبال سپرده‌گذاران و مشتریان، مجبور..

۳

عملکرد دولت در نخستین سال اجرای برنامه هفتم، قابل قبول نبوده است

شکست بهینه سازی مصرف انرژی

۲

مدیریت و کسب‌وکار

موفقیت در فروش: آشنایی با ویژگی‌های فروشنده‌های موفق

فروش موفق ترکیبی از مهارت های فنی و ذهنیت درست است. برخلاف باور رایج ویژگی های سنتی مانند اعتماد به نفس یا توانایی مذاکره تنها بخشی از معادله هستند. ویژگی های کمتر شناسخته شده ای مانند خودتنظیمی، کنجکاوی و ارتباطات درست می توانند تفاوت بزرگی در عملکرد شما ایجاد کنند. این ویژگی ها نه تنها به شما کمک می کنند تا با مشتریان ارتباط عمیق تری برقرار کنید، بلکه باعث می شوند در برابر چالش های روزمره فروش مقاوم تر شوید. برای مثال، شرکتی مثل ایل با تمرکز بر نیازهای مشتریان و ایجاد ارتباط عاطفی، توانسته فروشندگان خود را به سمتی هدایت کند که فراتر از فروش محصول، تجربه ای به یادماندنی ارائه دهند. این ویژگی ها انعطاف پذیرند و می توانند با نیازهای شما تکامل یابند. چه در فروش به مصرف کنندگان فعالیت کنید و چه در حوزه فروش به کسب و کارها، می توانید این...

ترجیحی برای واردات مواد اولیه، تعلیق مالیات و بیمه برای دوره بحران و تحریک تقاضا از طریق حمایت از مصرف‌کنندگان باشد. شاید یک بسته جامع سیاستی ترکیبی از حمایت‌های مالی، بانکی و بازار سرمایه‌ای می‌تواند امنیت اقتصادی صنایع استراتژیک را تضمین کند. سیاست‌های تک‌محور به تنهایی ناکارآمدند و نیاز به هماهنگی میان سه ضلع دولت، بانک‌ها و بازار سرمایه دارند. در نهایت، حفظ تولید در شرایط فعلی، به‌ویژه در صنایع غذایی، به‌معنای حفظ امنیت ملی است. عبور از بحران سرمایه در گردش، نیازمند همکاری سه‌جانبه دولت، بانک‌ها و بازار سرمایه است. بدون تزریق نقدینگی، اصلاح سیاست‌های مالی و بازسازی اعتماد عمومی، نمی‌توان انتظار داشت که تولید در این شرایط دشوار ادامه یابد. حمایت از تولید، امروز نه‌تنها یک انتخاب اقتصادی، بلکه یک تصمیم استراتژیک برای آینده کشور است. در نهایت، بنگاه‌هایی که نتوانسته‌اند جریان نقدی خود را مدیریت کنند، ویژگی‌های مشترکی دارند: «پیش‌بینی دقیق هزینه‌ها و درآمد‌ها»، «تنوع منابع تأمین مالی»، «انعطاف‌پذیری در مدیریت زنجیره تأمین» و «شفافیت مالی و گزارش‌دهی».

این تجربه‌ها نشان می‌دهد که حتی بدون تزریق منابع دولتی، مدیریت حرفه‌ای سرمایه در گردش و نقدینگی می‌تواند نقش حیاتی در استعمار تولید ایفا کند. همچنین بومی‌سازی روش‌های تأمین مالی جهانی برای شرایط ایران توصیه می‌شود. ابزارهایی که در کشورهای دیگر برای بحران نقدینگی و سرمایه در گردش استفاده می‌شوند، مانند صندوق‌های توسعه پروژه‌ای، اوراق بدهی با تضمین دولتی و قراردادهای مشارکت عمومی-خصوصی، می‌توانند با اصلاحات قانونی و اجرایی به شکل مؤثرتری در صنایع غذایی ایران پیاده شوند. حفظ تولید، به‌ویژه در صنایع غذایی، به معنای حفظ امنیت ملی و اقتصادی کشور است. عبور از بحران سرمایه در گردش، نیازمند یک رویکرد چندجانبه و هماهنگ میان دولت، بانک‌ها، بازار سرمایه و مدیریت بنگاه‌هاست. با اجرای توصیه‌های اصلاح سیاست‌های مالی و بانکی، بهره‌گیری از ظرفیت بازار سرمایه، مدیریت حرفه‌ای جریان نقدی بنگاه‌ها و بومی‌سازی مدل‌های تأمین مالی بین‌المللی، می‌توان اطمینان حاصل کرد که تولید ادامه یابد و صنایع غذایی کشور به عنوان ستون امنیت غذایی و اقتصادی، پابرجا باقی بمانند. حمایت از تولید نه‌تنها یک انتخاب اقتصادی، بلکه یک تصمیم استراتژیک برای آینده کشور است.

همراه با رشد قیمت‌ها ادامه خواهد یافت. در سناریوی بدبینانه نیز در صورت بروز بحران‌های اقتصادی و سیاسی، رکود عمیق‌تر و فشار مضاعف بر خانوارها اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

بدون حمایت واقعی از بخش خصوصی، خروج از شرایط کنونی، دشوار خواهد بود. سیاست‌گذاران باید اقداماتی همچون موارد زیر را در دستور کار قرار دهند: اصلاح نظام تأمین مالی و ارائه تسهیلات مؤثر به خریداران و سازندگان، حذف مقررات زائد و تسهیل فرآیند صدور پروانه‌ها، اصلاح قانون پیش‌فروش و قوانین بیمه و مالیات و معافیت‌ها و مشوق‌های واقعی برای سازندگان بخش خصوصی به طور کلی، مسکن تنها یک بازار اقتصادی نیست و ستون اصلی آرایش خانواده‌های ایرانی است. آینده این بخش، وابسته به تصمیمات امروز سیاست‌گذاران است. اگر رویکردی واقع‌بینانه و مبتنی بر ظرفیت‌های بخش خصوصی اتخاذ نشود، بحران مسکن عمیق‌تر خواهد شد.

کاهش می‌یابد. برای صنایع غذایی که پروژه‌های توسعه‌ای بزرگ دارند، این روش می‌تواند سرمایه لازم را بدون افزایش بدهی‌های بانکی تأمین کند. «صندوق‌های پروژه و مشارکت عمومی-خصوصی (PPP)»: ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری ویژه پروژه، به‌ویژه با مشارکت بخش خصوصی و دولت، ریسک سرمایه‌گذاری را تقسیم می‌کند و زمینه جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی را فراهم می‌سازد. در صنایع غذایی، صندوق‌های حمایتی می‌توانند برای توسعه خطوط تولید، بهبود زنجیره تأمین یا ورود به بازارهای صادراتی به کار گرفته شوند.

«فین‌تک و مدیریت دیجیتال سرمایه در گردش»: استفاده از نرم‌افزارهای هوشمند و پلتفرم‌های مالی، امکان مدیریت نقدینگی، پیش‌بینی جریان نقدی و اتصال مستقیم به منابع تأمین مالی را فراهم می‌کند. این ابزارها به ویژه در صنایع با گردش مالی سریع مثل صنایع غذایی، باعث بهینه‌سازی هزینه‌ها و کاهش ریسک نقدینگی می‌شوند. هر یک از شیوه‌های نوین، مزایا و محدودیت‌های خود را دارند. انتخاب ترکیبی از ابزارها، مطابق با نیاز بنگاه و شرایط بازار، کارآمدترین روش است. شفافیت، اعتماد سرمایه‌گذاران و توانایی مدیریتی بنگاه، از عوامل کلیدی موفقیت این شیوه‌ها هستند.

چگونگی کاهش ریسک سرمایه در گردش

شیوه‌های نوین تأمین مالی می‌توانند به منابع غذایی کمک کنند تا ریسک مالی را کاهش دهند. سرمایه در گردش پایدار داشته باشد و پروژه‌های توسعه‌ای خود را به صورت مستمر پیش ببرد. بهره‌گیری از این ابزارها، در کنار مدیریت مالی حرفه‌ای و شفافیت اطلاعاتی، شرط اصلی رشد پایدار و رقابت‌پذیری بنگاه‌ها در بازار داخلی و بین‌المللی است. نقش دولت به‌عنوان سیاست‌گذار و تسهیلگر بسیار حیاتی است. حمایت از تولید، به‌ویژه در صنایع غذایی، نه‌تنها یک ضرورت اقتصادی بلکه یک وظیفه ملی است. ایجاد گشایش اعتباری برای صنایع آسیب‌دیده، تخصیص ارز ترجیحی برای واردات مواد اولیه، تعلیق مالیات و بیمه برای دوره بحران و تحریک تقاضا از طریق حمایت از مصرف‌کنندگان، از جمله اقداماتی است که دولت می‌تواند در دستور کار قرار دهد. حمایت از تولید، به‌ویژه صنایع غذایی، نه تنها یک ضرورت اقتصادی بلکه یک وظیفه ملی و امنیتی است. اقدامات کلیدی دولت می‌تواند شامل ایجاد گشایش اعتباری برای صنایع آسیب‌دیده، تخصیص ارز

۴۵۰ هزار واحد رسید؛ کاهشی که نشان‌دهنده ضعف ساختاری در حمایت از تولیدکنندگان است. در این میان، قوانین و مقررات ناکارآمد نیز برای مضاعف بر دوش سازندگان گذاشته است. به‌طور خاص، قانون پیش‌فروش که الگوبرداری نامفی از یک کشور اروپایی است، از سال ۱۳۸۸ بارها مورد انتقاد قرار گرفته و با شرایط ایران سازگاری ندارد؛ بااین‌حال تاکنون اصلاح نشده است. همچنین هزینه‌های تحمیلی سازمان نظام مهندسی، تأمین اجتماعی و سایر دستمگاه‌ها، بار مالی مضاعفی بر پروژه‌ها تحمیل کرده‌اند، بدون آنکه متناسب با این هزینه‌ها خدمات مؤثری ارائه شود.

با توجه به شرایط اقتصادی و سیاسی، چند سناریو برای بازار مسکن تا پایان سال ۱۴۰۴ قابل تصور است: در سناریوی خوش‌بینانه، در صورت مهر تورم و ثبات نسبی اقتصاد کلان، امکان رونق معاملات و بازگشت آرامش به بازار وجود دارد. در سناریوی محتمل و با تداوم وضعیت فعلی، رکود معاملات

فروشید پورجانت. دبیر کلون سراسری انبوسازان

مسکن در ایران دیگر صرفاً یک کالای سرمایه‌ای محسوب نمی‌شود؛

خانهدار شدن به یکی از اصلی‌ترین نغدغه‌های خانوارها بدل شده است. تورم

بالا، کاهش قدرت خرید و فقدان سیاست‌های پایدار اقتصادی، بازار مسکن را

به یکی از بحرانی‌ترین وضعیت‌های چند دهه اخیر کشانده است. بازاری که

از یکسو در رکود معاملات گرفتار است و از سوی دیگر، هر روز با افزایش

قیمت‌ها مواجه می‌شود. اختلاف شدید قیمتی میان مناطق مختلف پایتخت

به‌روشنی این شکاف را نشان می‌دهد. امروز متوسط قیمت هر مترمربع مسکن

در جنوب تهران حدود ۲۵ میلیون تومان است؛ در حالی که در شمال شهر

از ۲۰۰ میلیون تومان فراتر می‌رود. این در شرایطی است که هزینه ساخت

هر مترمربع (بدون احتساب زمین و مجوزها) به حدود ۳۰ میلیون تومان

رسیده است؛ رقمی شام ۲۵ میلیون تومان بابت هزینه‌های مستقیم ساخت

فعلان اقتصادی و مدنی از چالش‌های جنگ ۱۲ روزه گفتند
زندگی روزمره در تهران پساجنگ
در آخرین روز مهرماه و در جریان سمینار یک‌روزه «آینده تهران؛ چالش‌ها و چشم‌اندازهای زیست‌پذیری و پایداری»، ترندهای اصلی زندگی روزمره و وضعیت کسب‌وکارهای خرد و کِند در پاتل تخصصی «تهران پساجنگ؛ زندگی روزمره و کسب‌وکارها» مورد بررسی قرار گرفت. در ابتدای این نشست، «دیاکو حسینی» معاون مطالعات اقتصادی اتاق تهران به پیامدهای جنگ ۱۲روزه، اشاره کرد و گفت: «میان جنگ و اقتصاد همواره رابطه‌ای تاریخی وجود داشته است. در دوران جنگ‌های کلاسیک، برخی کشورها به دلیل فاصله جغرافیایی از میدان‌های نبرد، از جنبه‌های اقتصادی جنگ منتفع می‌شدند اما در جنگ‌های مدرن که مستقیما قلب شهرها، زیرساخت‌های ارتباطی و ذهن و زندگی مردم را درگیر می‌کنند، دیگر نمی‌توان از چنین منافع اقتصادی سخن گفت. در تهران نیز بسیاری از شهروندان و صاحبان کسب‌وکار، همچون دیگر نقاط کشور، با آغاز جنگ دچار شوک و ابهام شدند و نگرانی از تداوم جنگ و پیامدهای آن بر فعالیت اقتصادی و معیشت مردم کاملا محسوس بود.»

«محمد بهشتی شیرازی»، عضو پیوسته فرهنگستان هنر نیز گفت: «مسائلی مانند کمبود آب، فرونشست زمین، فرسودگی ساختمان‌ها و تهدید دائمی زلزله، تنها بخشی از واقعیت‌های نگران‌کننده‌ای است که چشم‌انداز تهران را تیره کرده‌اند. این وضعیت البته مختص پایتخت نیست و در بسیاری از شهرهای کشور نیز شرایط مشابهی حاکم است. در طرح‌های ملی که پیش‌تر توسط سازمان برنامه تهیه شد، تقریبا همه حوزه‌ها از آب و انرژی گرفته تا محیط‌زیست و آموزش، در وضعیت بحرانی توصیف شده‌اند. این بحران‌ها ریشه در تحولاتی دارند که از دهه ۱۳۳۰ و به‌ویژه از سال ۱۳۳۲ آغاز شد و جامعه ایران را وارد مرحله‌ای از بحران مدنیت کرد.» به گفته «بهشتی»، «چشم‌انداز امروز ایران و تهران، هرچند تیره به نظر می‌رسد، اما از درون آن یک زایش بزرگ فرهنگی در راه است؛ زایشی که می‌تواند نشانه بازگشت مدنیت و احیای فضایل فرهنگی ایرانی باشد. همان‌طور که هیچ مادری از درد زایمان نمی‌گریزد، جامعه ما نیز باید از این تحول استقبال کند؛ زیرا این رنج، نشانه تولد دوباره فرهنگ ایرانی است.»

«مسعود کوثری»، نایب‌رئیس انجمن ایرانی مطالعات فرهنگی و ارتباطات نیز با بیان اینکه «بحران کنونی جامعه ایران، تنها محدود به مسائل شهری نیست»، گفت: «آنچه امروز با آن مواجهیم، نه صرفا درد، فرسودگی و فاضلاب، بلکه نوعی تعلیق اجتماعی است که باعث شده نظام اجتماعی ما از درون به‌هم بریزد و کارکردهای طبیعی خود را از دست دهد. جنگ اخیر و حمله اسرائیل علیه ایران قسط یک تلنگر بود. زمینه‌های این آشفتنگی و بی‌نظمی اجتماعی از پیش وجود داشت و این اتفاق صرفا آن را آشکار کرد.» به گفته «کوثری»، «کاهش پیش‌بینی‌پذیری در جامعه، بنیان نظم اجتماعی را تهدید می‌کند. اخلاق، خانواده و حتی مدیریت سیاسی بر پیش‌بینی‌پذیری استوار است. وقتی این اصل فرو می‌ریزد، جامعه در معرض نوعی فروپاشی آرام قرار می‌گیرد. خطر اصلی، نه در جنبش‌های خیابانی، بلکه در چیزی است که جامعه‌شناسان آن را «جانچیش‌های اجتماعی» می‌نامند؛ حرکات پراکنده و خاموشی که بدون سازمان و بدون صدا، ساختار اجتماعی را از درون پوک می‌کنند.»

این استاد دانشگاه تهران با بیان اینکه «ریشه‌های تعلیق اجتماعی را باید در تحولات تاریخی چند دهه اخیر جست‌وجو کرد»، افزود: «از دهه ۱۳۳۰ و ۱۳۴۰ به این‌سو، جامعه ایران درگیر نوعی بحران مدنیت و گسست هویتی شده است. امروز این بحران به مرحله‌ای رسیده که نسل‌های مختلف را دربر گرفته و دیگر نمی‌توان آن را صرفا به رفتار نسل جوان یا نسل Z نسبت داد. جامعه‌ای که به بازتعریف رابطه حکومت و مردم و بازسازی نظام اجتماعی خود نپردازد، در چرخه فرسایش و تعلیق باقی خواهد ماند.»

«فرزین پردیس»، عضو اتاق بازرگانی تهران هم در این نشست به نقش بنگاه‌های کوچک و متوسط در شرایط پس از بحران، اشاره کرد و گفت: «در جریان شوک‌های بزرگ مانند جنگ، بنگاه‌های بزرگ صدای بلندتری دارند و می‌توانند از طریق شبکه‌های خود مشکلاتشان را منتقل و حل کنند، اما بنگاه‌های کوچک و متوسط چنین امکانی ندارند و جالب آنکه بخش عمده اشتغال کشور در همین بنگاه‌های شکل می‌گیرد. بازگو کردن و بازنویسی قصه‌های موفقیت و شکست بنگاه‌های کوچک که از دل بحران‌ها عبور کرده‌اند، می‌تواند الهام‌بخش دیگران باشد. این قصه‌ها می‌توانند به ما بیاموزند چگونه زیستی تابا‌ورتر داشته باشیم و چگونه با حفظ کرامت و امید، مسیر بازسازی را طی کنیم.»

ادامه در صفحه ۳

عملکرد دولت در نخستین سال اجرای برنامه هفتم، قابل قبول نبوده است

شکست بهینه سازی مصرف انرژی

ارزیابی میشود و بخش قابل توجهی از اهداف تولیدی برنامه هفتم محقق شده است. با این حال، بهینه‌سازی مصرف انرژی در بخش نفت و گاز عملاً بدون عملکرد بوده و شاخصهای مصرف، نیازمند اقدامات جدیتری هستند. این درحالی است که تا زمان تأسیس سازمان بهینه‌سازی مصرف انرژی، وظایف مرتبط با این حوزه (بهینه‌سازی مصرف انرژی) همچنان برعهده وزارت نفت و شرکتهای زیرمجموعه آن بوده است. در حوزه تجارت نفت و گاز، تقویت بازاریابی، استفاده از مازاد تولید و مدیریت مصرف به عنوان ابزارهای کلیدی برای ارتقای جایگاه ایران در بازار منطقه‌ای و بین‌المللی انرژی، اهمیت حیاتی دارد.

بهمطور کلی، جمع‌بندی عملکرد سال نخست، نشان میدهد که مهمترین هدف برنامه هفتم در حوزه انرژی، یعنی بهینه سازی مصرف انرژی، در هر دو بخش گاز و برق، پیگیری نشده و عملاً فاقد عملکرد قابل توجه بوده است. با وجود آنکه شاخصهای سال اول برنامه هفتم به صورت حداقلی تعریف شده‌اند، اما عملکرد محقق شده، خصوصاً در بخش برق، مطلوب ارزیابی نمیشود. بر این اساس، ادامه روند فعلی بدون تقویت اقدامات اجرایی، میتواند به معنای عدم تحقق اهداف نهایی برنامه هفتم در صنعت انرژی باشد.

ناترازی انرژی در قاب برنامه هفتم

از زمان ابلاغ قانون برنامه هفتم تا پایان سال گذشته، تمرکز اصلی دستگاههای اجرایی بر تدوین آیین‌نامه‌ها و دستورالعملهای اجرایی بوده است. به نظر میرسد اهداف تعیین شده برای سال نخست برنامه (۱۴۰۳) به صورت حداقلی در نظر گرفته شده است. با این حال، عملکرد بخش برق در سال ۱۴۰۳، مطلوب ارزیابی نمیشود. بررسی عملکرد شاخصهای صنعت برق براساس جدول ۹ برنامه هفتم، نشان میدهد که میزان پیشرفت کلی این بخش در افق سالل ۱۴۰۳ حدود ۶۵٫۷ درصد بوده است. در حالی که میزان تحقق نسبت به هدفگذاری نهایی تا پایان برنامه تنها ۸٫۲ درصد بوده است. این موضوع بدان معناست که بخش قابل توجهی از اهداف کلان برنامه هنوز در مراحل ابتدایی تحقق قرار دارد. درخصوص شاخصهای جدول ۱۰ برنامه، میزان تحقق اهداف صنعت برق در سال ۱۴۰۳ حدود ۵۲٫۴ درصد و میزان تحقق نسبت به هدفگذاری نهایی صرفاً ۴٫۲ درصد برآورد شده است.

در بخش برق و در زمینه مردمی‌سازی فرآیند بهینه‌سازی مصرف انرژی و صادرات برق نیروگاههای حرارتی و تجدیدپذیر جدیدالاحداث هیچگونه عملکردی ثبت نشده است. در مقابل، یکی از نقاط قابل توجه عملکرد سال گذشته، افزایش سهم معاملات برق در بازار انرژی است که به ۲۸ درصد از کل معاملات رسیده است. این رقم نتهایی تحقق اهداف سال نخست برنامه را نشان میدهد، بلکه معادل ۸۰ درصد از هدف نهایی برنامه هفتم نیز به شمار میرود. در سال گذشته همچنین شاخصهایی مانندافزایش تولید

چرا سیاست‌های مسکن به هدف اصابت نمی‌کنند؟

کروکی خروج از رکود مسکن

صالح ساختمانی، خدمات فنی، حمل‌ونقل و اشتغال میشود و به این ترتیب، اثر مثبت گسترده‌ای بر اقتصاد کلان دارد. موفقیت سیاست مسکن اجتماعی، نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، تأمین مالی پایدار و نظارت مستمر است تا ضمن افزایش عرضه، کیفیت زندگی ساکنان نیز ارتقا یابد.»

این فعال بازار مسکن، بحران مسکن را ریشه‌ای و ساختاری، می‌داند و می‌افزاید: «بحران مسکن در ایران، ریشه‌ای و ساختاری است و نمیتوان آن را با تصمیمات کوتاهمدت و تغییر مداوم سیاست‌ها مدیریت کرد. برنامه‌ریزی مایلمدت و بلندمدت و حوزه مسکن و آمایش سرزمین، ضروری است از تمرکز بیش از حد جمعیت و سرمایه در کلاشهرها کاهش یابد و فشار بر بازار مسکن این شهرها کمتر شود. توزیع متوازن جمعیت و تولید مسکن در سراسر کشور میتواند هم موجب کاهش فشار بر شهرهای بزرگ شود و هم فرصتهای جدید اقتصادی در شهرهای کوچک و متوسط ایجاد کند. بنابراین تمرکز صرف بر تولید مسکن و کاهش قیمت زمین، ناکت مهم و ضروری سیاستگذاری هستند، اما به تنهایی کافی نیستند. تجربه‌های گذشته، نشان داده که بدون توجه به کیفیت ساخت، موقعیت مکانی مناسب، خدمات شهری و عدالت اجتماعی، افزایش تولید نمیتواند رضایت عمومی ایجاد کند. سیاست مسکن باید ترکیبی از سیاستهای اقتصادی، اجتماعی و محیط‌زیستی باشد تا ضمن افزایش عرضه، پایداری و کیفیت زندگی نیز تأمین شود.»

اما نکته مهم دیگری که «هربر» بدان اشاره می‌کند، خروج اتباع غیرمجاز افغان و تأثیر آن بر بازار ساخت‌وساز مسکن است. او در این باره به «آیندهنگر» می‌گوید: «شأنفسانه در ماههای اخیر، بازار مسکن با مشکلات دیگری هم روبرو شده است. بازار کار بخشهای پایین‌دستی مسکن به شدت به نیروی کار افغان وابسته است و خروج ناگهانی آنها میتواند هزینه‌های ساخت‌وساز را افزایش دهد. حضور اتباع خارجی، به‌ویژه افغانها در بازار کار ایران به‌تدریج بررنگتر شده است. آنها ابتدا به عنوان کارگر ساده وارد شدند اما به مرور

در بخشهای مختلف، به خصوص مسکن، جایگاه محکمی پیدا کردند. بسیاری از این افراد مهارت آموختند و حتی از کار گری ساده به بنسای رسیدند و همکاران خود را نیز همراه کردند. افغانستانها در صنعت ساختمان، آموزش زیادی دیدند و ما در حوزه کارگر ساده بسیار به آنها وابسته بودیم. کارگر ایرانی تقریباً از صنعت ساختمان خارج شده بود. وزارت کشور در این زمینه باید تمهیداتی ببیندیشد. میتوان با حمایت کارفرما از حضور افغانستانیا استفاده کرد.»

به عقیده رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران، «این روند باعث شد که بازار کار بخشهای پایین‌دستی مسکن به شدت به نیروی کار افغان وابسته شود و کارگران ایرانی عملاً از این حوزه خارج شوند. حالا تصور کنید اگر در مدت کوتاهی، مثلاً یک ماه، حدود ۴ میلیون افغان از کشور خارج یا دیپورت شوند، چه خللی در بخش کارگری به‌ویژه حوزه مسکن به وجود می‌آید. این مسئله میتواند به شدت بر هزینه‌ها اثر بگذارد؛ چراکه دستمزد این کارگران، یکی از عوامل پایین نگه داشتن قیمت تمام‌شده در پروژه‌های ساختمانی خصوصاً حمایتی بود. تجربه کشورهای دیگر، نشان میدهد که میتوان این موضوع را به شکل سامان‌یافته مدیریت کرد. برای نمونه، زمانی ایرانیها برای کار به زاین میرفتند، کارفرما از دولت درخواست نیرو میکرد و کارگران براساس قرارداد مشخص به کار گرفته میشدند. در ایران هم میتوانستند با همین الگو عمل کنند؛ یعنی کارفرماها تعهد بدهند چه تعداد نیروی خارجی نیاز دارند یا شرکتهای تخصصی برای آموزش و مدیریت این نیروها ایجاد شود تا کارگران تحت نظارت و کنترل مشخص وارد بازار شوند اما این اتفاق نیفتاد؛ در عوض، ابتدا یکباره به اخراج جمعی گرفته شد و حتی کارگرانی که مجوز و گذرنامه داشتند نیز بلا تکلیف شدند و بعد به آنها مهلت داده شد. همین موضوع باعث شد بسیاری از کارگاه‌ها ناگهان خالی بماند. البته پیشتر هم اخراج‌هایی به شکل مقطعی وجود داشت اما هیچگاه به شدت و گستردگی امروز نبوده است.»

شهردار اراک خبر داد:

افتتاح نیروگاه خورشیدی سازمان مدیریت پسماند شهرداری کلانشهر اراک



اندا شهردار ی

اندا شهردار ی

بازار مسکن به یکی از پیچیده‌ترین و پرچالش‌ترین حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی کشور تبدیل شده است. تورم شدید، افزایش مداوم قیمت‌ها، رکود معاملات، رشد مداوم اجاره‌بها و ناتوانی اقشار کودرآمد، مجموعه‌ای از چرنها را شکل داده که رهاکارهای ستنی به تنهایی قادر به حل این مشکلات نیستند. از نگاه بسیاری از کارشناسان، راه اصلی خروج از رکود مسکن، افزایش تولید واحدهای مسکونی است. «برج رهبر»، رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران در این باره، می‌گوید: «مشکل عمده بازار مسکن، کمبود عرضه نسبت به تقاضای واقعی است. اگر سالانه به اندازه نیاز کشور، واحدهای مسکونی تولید شود، بخش مهمی از فشار قیمتی و انباشت تقاضا کاهش خواهد یافت. برای تحقق این هدف، ارائه زمین با هزینه کم یا تسهیلات ویژه برای سازندگان میتواند نقش مؤثری در افزایش ساخت‌وساز ایفا کند.»

او زمین را گره‌گاه افزایش قیمت مسکن، میداندد و ادامه میدهد: «قیمت زمین، یکی از عوامل تعیین کننده در بالا بودن هزینه مسکن است. سهم زمین از قیمت نهایی واحد مسکونی در بسیاری از موارد به بیش از نیمی از کل هزینه میرسد. سیاستگذاری مناسب میتواند مانع از سوداگری زمین و تبدیل آن به کالای سرمایه‌ای شود و از این طریق، امکان تولید مسکن با قیمت مناسب فراهم گردد. تعدیل اختلاف قیمت زمین در مناطق مختلف شهری نیز به کنترل قیمت نهایی مسکن، کمک میکند و جلوی تمرکز نابرابر سرمایه و جمعیت در کلاشهرها را میگیرد.»

رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران به تجربه مسکن مهر و چالشهای آن، اشاره میکند و می‌گوید: «بازار مسکن در رکود عمیقی قرار گرفته و سیاستهای مقطعی و کوتاهمدت، نتیجه‌ای جز کاهش اعتماد عمومی و کاهش سرمایه‌گذاری نداشته‌اند. رکود بازار مسکن به طور مستقیم بر بخشهای مرتبط اقتصادی، مانند صنعت مصالح، خدمات فنی و اشتغال نیروی انسانی، تأثیر منفی میگذارد و موجب کند شدن رشد اقتصادی میشود. طرحهای بزرگ مسکن اجتماعی، مانند پروژه‌های ملی مسکن توانسته‌اند بخش مهمی از اقشار کم‌درآمد را صاحبخانه کنند، اما کاستیهای زیادی داشته‌اند. مکان‌یابی نامناسب در حاشیه شهرها، ضعف زیرساخت‌ها و خدمات روتینایی، کیفیت پایین ساخت و کمبود نظارت بر اجرای پروژه‌ها، از جمله مشکلات طرحهایی نظیر مسکن مهر بوده است. تجربه این پروژه‌ها نشان میدهد که صرف تولید انبوه بدون توجه به کیفیت و خدمات شهری، نمیتواند بحران مسکن را به طور پایدار حل کند.»

به گفته «هربر»، «مسکن اجتماعی نه‌تنه ابزاری برای حمایت از اقشار کودرآمد، بلکه محرکی برای رشد اقتصادی است. افزایش ساخت‌وساز موجب رونق تقاضا برای

مدیر کل بیمه سلامت استان مرکزی خبر داد:

پرداخت بیش از یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان هزینه‌ها به صندوق‌های مختلف توسط بیمه سلامت مرکزی



دریافت می‌کنند و در صورت نیاز، با کارجاب به مراکز تخصصی و فوق‌تخصصی مراجعه می‌کنند. در شهرهای بالای ۲۰ هزار نفر نیز خدمات سطح یک از طریق ۵۵ پزشک خانواده ارائه می‌شود. سال گذشته، مجموع هزینه‌های پرداخت‌شده توسط بیمه سلامت استان مرکزی به صندوق‌های مختلف بالغ بر یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان بوده است. نجانی افزود: برای دهک‌های اول تا پنجم بیمه ایرانیان نیز خدمات به‌صورت رایگان ارائه می‌شود و اطلاعات این افراد از طریق وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی دریافت می‌شود و برای دهک‌های ششم به بعد، میزان مشارکت بر اساس درصد تعیین شده و توسط وزارت رفاه ایلاع می‌شود. مدیرکل بیمه سلامت استان مرکزی بیان داشت: کودکان زیر ۷ سال نیز در بیمارستان‌های دولتی و دانشگاهی به جز دارو از تمامی خدمات رایگان برخوردارند وی افزود: در سال ۴۰۷۱،۴۰۴ پرونده با مجموع پرداختی ۳۰۱ میلیارد تومان در قالب کمک‌های خارج از صندوق ثبت شده است. خدماتی مانند ویلچر، دستگاه اکسیژن‌ساز، تخت، بیمار و پوشک بزرگ‌سال نیز مشمول این حمایت‌ها هستند.

اخبار



آمارهای جالب وزیر کار در جلسه علنی مجلس

چند نفر مازراتی، لامبورگینی و پورشه دارند؟

وزیر کار در جلسه علنی روز گذشته مجلس، آمارهای جالبی ارائه داد و گفت کسانی که در ایران لامبورگینی دارند چهار نفر و کسانی که مازراتی دارند ۱۸۱ نفر و کسانی که پورشه دارند ۳۶۰۰ نفر و کسانی که دارای لندرور هستند ۱۰ هزار نفر هستند.
«حمد میدری» در جلسه علنی مجلس در مورد معیارهای حذف یارانه، توضیحاتی داد و گفت: نکته‌ای که الان شاید محل اختلاف باشد، میزان سطح درآمد است. گفته میشود اینهمه افراد متمول وجود دارند. من در کم از جامعه ایران اینگونه نیستم. من دارای اطلاعات مستند و ثبت شده هستم. مثلاً کسانی که در ایران لامبورگینی دارند چهار نفر هستند. کسانی که مازراتی دارند ۱۸۱ نفر هستند. کسانی که پورشه دارند ۳۶۰۰ نفر هستند. کسانی که دارای لندروور هستند ۱۰ هزار نفر هستند. این ماشین‌ها را که شما نگاه کنید متوجه میشوید که اینگونه نیست، با کسانی که دارای کرمان موتور هستند ۵۶ هزار نفر هستند. این اطلاعات به ما نشان می‌دهد که اصلاً ما جامعه ثروتمند داریم که شما بگویید میتوانیم یارانه ۲۷ میلیون نفر را حذف کنیم؟

چند نفر وام ازدواج و فرزندآوری گرفتند؟

شبکه بانکی کشور از ابتدای اسسال تا پنجم آبان، ۱۵۲ هزار میلیارد تومان تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج و فرزندآوری به ۶۷۶ هزار و ۳۲۲ نفر از متقاضیان پرداخت کرد. در راستای اجرای قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت و نیز قوانین بودجه سننوتای کشور از ابتدای سال جاری تا پنجم آبان ماه، بالغ بر ۱۲۵۳٫۹۶۴ میلیارد ریال تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج به ۳۷۴ هزار و ۱۵۶ نفر از متقاضیان پرداخت شده است. این میزان، معادل ۱۰۳ درصد سهمیه تعیین شده روزانه تحقق یافته و تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج از نظر میزان مبلغ پرداختی نسبت به مدت مشابه سال قبل، رشد ۴ درصدی داشته است. همچنین از ابتدای اسسال تا پنجم آبان ماه، بالغ بر ۲۷۶۶۶ میلیارد ریال تسهیلات قرض‌الحسنه فرزندآوری به ۳۰۲ هزار و ۱۷۶ نفر از متقاضیان پرداخت شده است. این میزان، معادل ۸۶ درصد سهمیه تعیین شده روزانه تحقق یافته و همچنین تسهیلات قرض‌الحسنه فرزندآوری از نظر میزان مبلغ پرداختی نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۷ درصدی داشته است.

مسیر طلای جهانی تغییر کرد

قیمت هر اونس طلا در معاملات روز ششمین، تحت تاثیر کاهش تقاضا برای این فلز گرانبها، در نزدیکی پایین‌ترین سطح خود در بیش از دو هفته گذشته ایستاد. به‌های هر اونس طلا برای تحویل فوری پس از ثبت کاهش بیش از ۳ درصدی در معاملات روز دوشنبه، در معاملات ششمین به‌دون تغییر ماند و در ۳۹۸۱ دلار و ۶۷ سنت ثابت ایستاد. به‌ای طلا در بازار معاملات آتی آمریکا برای تحویل در ماه دسامبر، یا ۰۶ درصد کاهش به ۳۹۹۶ دلار و ۵۰ سنت رسید.

مقامات ارشد اقتصادی چین و آمریکا در روز یکشنبه، چهارچوب یک توافق تجاری را برای دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا و شی جین پینگ، همتای چینی او برای تصمیم‌گیری در اواخر هفته جاری، تدوین کردند. ترامپ گفت: تصور می‌کند با چین به توافق خواهد رسید و در اولین مقصد سفر پنج روزه خود به آسیا، از انعقاد مجموعه‌ای از توافق‌ها در زمینه تجارت و مواد معدنی کمپاب در مالزی با چهار کشور جنوب شرقی آسیا خبر داد. پیش‌بینی می‌شود که فدرال رزرو آمریکا در پایان جلسه سیاست‌گذاری خود در روز چهارشنبه، نرخ بهره را کاهش دهد. سرمایه‌گذاران منتظر هرگونه اظهارنظر جروم پاول، رئیس فدرال رزرو آمریکا هستند. در همین حال، پیشبینی می‌شود که بانک مرکزی اروپا و بانک مرکزی ژاپن، نرخ بهره را در اواخر هفته جاری، ثابت نگه دارند.

هر اونس طلا در سال میلادی جاری، حدود ۵۱ درصد رشد قیمت داشته و در ۱۲۰کتبر، رکورد ۴۳۸۱ دلار و ۲۱ سنت را ثبت کرد که ناشی از عدم قطعیتهای ژئوپلیتیکی و اقتصادی، دورنمای کاهش نرخ بهره و خرید مداوم بانک‌های مرکزی است. نظرسنجی روتنرژ نشان می‌دهد که روند صعودی طلا در سال آینده نیز ادامه خواهد داشت و تحلیلگران پیش‌بینی می‌کنند که میانگین قیمت هر اونس طلا برمبنای سالانه، تحت تاثیر آشفته‌گی‌های اقتصادی و ژئوپلیتیکی و افزایش تقاضا برای این فلز گرانبها، برای اولین بار بالاتر از ۴ هزار دلار باشد. «اس‌پی‌دی‌آر گلد تراست» که بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری قابل معامله در بورس با پشتوانه طلا در جهان است، اعلام کرد: دارایی‌هایش ۰۰۷ درصد کاهش یافت و از ۱۰۴۶۹۳ تن در جمعه گذشته، به ۱۰۳۸۹۲ تن در دوشنبه رسید. داده‌های اداره شمشاری و آمار هنگ کنگ، نشان داد که واردات خالص طلای چین از طریق هنگ کنگ در ماه سپتامبر، ۱۷۶ درصد نسبت به ماه اوت کاهش یافته است. همچنین در بازار سایر فلزات ارزشمند، به‌ای هر اونس نقره با ۰۳ درصد کاهش به ۶۶ دلار و ۷۴ سنت و به‌ای هر اونس پلاتین با ۱۰۲ درصد کاهش به ۱۵۷۱ دلار و ۵۸ سنت رسید. هر اونس پالادیوم ۰۸ درصد کاهش یافت و ۱۳۹۱ دلار و ۱۵ سنت معامله شد.

هر بشکه نفت برنت ۶۵ دلار شد

ساز کاهشی قیمت نفت

قیمت نفت در معاملات روز ششمین، در واکنش به احتمال افزایش تولید اوپک پلاس، کاهش یافت. قیمت هر بشکه نفت برنت با سه سنت کاهش به ۶۵ دلار و ۵۹ سنت و نفت وست تگزاس اینترمیت آمریکا با پنج سنت کاهش به ۶۱ دلار و ۲۶ سنت رسید. طبق ارزیابی بانک «ای‌ان‌زد» معامله‌گران، پیشرفت در مذاکرات تجاری آمریکا و چین و چشم‌انداز عرضه وسیع‌تر از سبک و سنگین کردند. چهار منبع آگاه از مذاکرات، گفتند: اوپک پلاس به سمت افزایش اندک تولید دیگری در ماه دسامبر متماایل است که مانعی برای رشد قیمت‌ها خواهد بود. این گروه که چندین سال تولید را در تلاش برای حمایت از بازار نفت محدود کرده بود، در ماه آوریل، معکوس کردن روند محدودیت عرضه را آغاز کرد. آنچه از بازار حمایت می‌کند، چشم‌انداز توافق تجاری آمریکا و چین است که دو مصرف‌کننده بزرگ نفت جهان به شمار می‌روند. قرار است دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور آمریکا و شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهور چین در روز پنجشنبه در کره جنوبی با هم دیدار کنند و وانگ یی، وزیر امور خارجه چین در تماس تلفنی با مارکو رونیو، وزیر امور خارجه آمریکا، گفت: پکن امیدوار است واشنگتن بتواند تا حدی به این توافق برسد تا برای تعاملات سطح بالا میان دو کشور آماده شود.

هفته گذشته پس از آنکه ترامپ برای اولین بار در دوره دوم ریاست‌جمهوری خود، تحریم‌های مربوط به جنگ اوکراین علیه روسیه را اعمال کرد و شرکت‌های نفتی اوکراین و روس‌نفت را هدف تحریم قرار داد، نفت برنت و نفت وست تگزاس اینترمیت، بزرگ‌ترین افزایش هفتگی خود را از ژوئن ثبت کردند. به دنبال این تحریم‌ها، لوکوبیل که دومین تولیدکننده بزرگ نفت روسیه است، روز دوشنبه اعلام کرد که دارایی‌های بین‌المللی خود را خواهد فروخت. این مهم‌ترین اقدام انجام شده تاکنون توسط یک شرکت روسی در پی تحریم‌های غرب بر سر جنگ روسیه و اوکراین است که از فوریه ۲۰۲۲ آغاز شد. فاتح بیرویل، مدیر آمریای آژانس بین‌المللی انرژی، گفت: تحریم‌ها علیه کشورهای صادرکننده نفت می‌تواند قیمت نفت خام را افزایش دهد، اما به دلیل ظرفیت مازاد، این تاثیر محدود خواهد بود. با این حال، شرکت‌های فعال، این تحریم‌ها را دارای تاثیر کوتاه‌مدت می‌دانند. شرکت «هایتونگ سکيوریتیز» در یادداشتی اعلام کرد: هر گونه کاهش عرضه در میان‌مدت تا بلندمدت محدود به نظر می‌رسد و عرضه بیش از حد احتمالاً بر قیمت‌ها فشار کاهشی وارد خواهد کرد.

هنوز ۵ بانک ناتراز دیگر در نظام بانکی ایران حضور دارند

دوراهی اصلاح یا انحلال بانک‌های ناتراز



فرصت امروز: با انحلال بانک آینده و انتقال به بانک ملی، حالا تعداد بانکهای ایران به ۲۸ بانک رسیده و طبق آخرین آمارهای بانک مرکزی هنوز پنج بانک ناتراز دیگر (بانک سرمایه، دی، سپه، ایران زمین و موسسه ملل) در نظام بانکی کشور حضور دارند. حال بانک مرکزی به بانکهای ناتراز، فعلی، هشدار داده است و گفته که اگر به اصلاح ساختار ترازنامه خود اقدام نکنند ناگزیر در فرآ پند «گزیر بانکی» قرار خواهند گرفت و همچون بانک سابق آینده، منحل خواهند شد.

سال‌هاست که ناترازی نظام پولی به یکی از چالش‌های اصلی اقتصاد ایران تبدیل شده و حالا با اصلاحات ساختاری، الزام به آورده نقدی و واگذاری دارایی‌ها به نظر میرسد که مسیر خروج از بحران آغاز شده است. بحث ناترازی نظام پولی از اوایل دهه ۹۰ و به دنبال تشدید فعالیت صندوقهای قرض‌الحسنه و موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز (بدون مجوز از بانک مرکزی) مطرح شد. در آن زمان و به دنبال اعمال تحریمهای بین‌المللی، فشار مضاعفی به نظام بانکی کشور وارد شد و بسیاری از بانکها در شرایط ناترازی قرار گرفتند. ساماندهی موسسات مالی غیرمجاز و صندوقهای قرض‌الحسنه، نخستین گام برای ساماندهی این وضعیت بود که با روندی کجدار و مریز در آن سالها دنبال شد. با وجود آنکه تا سال ۹۷ دیگر موسسه غیرمجازی در شبکه پولی کشور حضور نداشت اما مشکل بانکهای ناتراز همچنان باقی مانده بود. این بانکهای ناتراز برای پاسخگویی به تعهدات خود در قبال سپردهگذاران و مشتریان، مجبور به اضافه برداشت از منابع بانک مرکزی شدند و در نهایت، رشد پایه پولی، افزایش نقدینگی و تشدید تورم را به ارمغان آوردند.

بانک‌های ناتراز در زیر تیغ اصلاحات

بانک آینده پس از سال‌ها ناترازی مالی، رسماًوارد فرآ پند «گزیر» شد و از شبکه بانکی کشور خداحافظی کرد. براساس آمارهای رسمی، حدود ۴۲ درصد از کسری نظام بانکی و ۴۲ درصد از اضافه برداشت بانکها از بانک مرکزی، مربوط به بانک آینده بود و این بانک به عنوان نماد بانکهای ناتراز در روز پنجشنبه، یکم آبان‌ماه از شبکه بانکی کشور، خداحافظی کرد و ۷میلیون مشتری آن با سپرده نزدیک به ۲۵۵ همت، زیرمجموعه بانک ملی شدند. همچنین ۴ هزار پرسنل بانک آینده به استخدام بانک ملی در آمدند و دارایی‌هایی بانک آینده نیز از جمله ایران مال، مشهدهدال و هتل رتانا برای تسویه بدهی‌های این بانک به صندوق سپرده‌گذاری بانکها واگذار شدند. بدین ترتیب، برای نخستین‌بار در نظام بانکی ایران، یک بانک بزرگ و دارای مجوز رسمی از بانک مرکزی، منحل شد و به عبارتی، «تابوی انحلال بانکی» در ایران شکست. کارشناسان، انحلال بانک آینده را نشانه‌ای از بلوغ نهادی و ارتقای نظارت بانک مرکزی می‌دانند و با این حال می‌گویند اجرای درست این تصمیم به مدیریت دقیق دارایی‌ها، منابع انسانی و شفافیت کامل، بستگی دارد. بنابراین اگر انحلال بانک آینده به درستی اجرا شود، می‌تواند آغازگر

شاخص کل بورس تهران از مرز ۳۰۱ میلیون واحد گذشت

رشد نفتی‌ها در بورس تهران

حدود ۲۱ درصد، شاخص هموزن ۱۵۸ درصد، شاخص کل فرابورس ۱۴۲٫۲ درصد و شاخص هموزن فرابورس ۱۷۳ درصد رشد داشتند. براساس آمارها، سه صنعت مذکور (فراورده‌های نفتی، فلزات اساسی و شیمیایی)، ۳۳٫۵ درصد از ارزش کل معاملات بازار سرمایه در مهرماه امسال را به خود اختصاص دادند.

براساس این گزارش، بازار سرمایه به روند صعودی خود ادامه داد و شاخص کل بورس با رشد چشمگیر ۱۵۴ درصدی از مرز ۳۰۱ میلیون واحد عبور کرد. پول حقیقی با ورود ۵۲۴ میلیارد تومانی که ۱۸ درصد بالاتر از میانگین ماهانه بود، به حمایت از این صعود تاریخی پرداخت. شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در پایان معاملات ششمین به رشد ۱۵۴ درصدی به ارتفاع ۳میلیون و ۱۷۵ هزار واحد رسید و برای نخستین بار در تاریخ بالا رفتن ۳۰۱ میلیون واحد گذشت. این روند صعودی در شاخص هموزن نیز دیده شد و نمایگر هموزن بازار با رشد ۰۶۶ درصدی در جریان معاملات ششمین، سبزیوشی گسترده در کلیت بازار را به نمایش گذاشت. در پایان معاملات روز گذشته، شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران ۴۸ هزار و ۴۵ واحد رشد کرد و به سطح ۳ میلیون و ۱۷۵ هزار ۶۹۰ واحد رسید. شاخص کل بورس در معاملات دوشنبه هم بیش از ۴۳ هزار واحد بالا رفته و کاتال ۳۰۱ میلیون واحد را پس از ۱۴۱ روز مجدداً تصاحب کرده بود. همگام با شاخص کل شاخص هموزن نیز در چهارمین روز هفته، ۶ هزار و ۸۹۸ واحد افزایش را تجربه کرد و در تراز ۹۲۲ هزار و ۵۵۸ واحد ایستاد. تعداد سهام مثبت بورس، ۲۲۸ عدد و تعداد سهام منفی بازار ۱۱۵ عدد بود و تعداد خریداران به ۸۴ هزار نفر رسید. ۵۵۶ هزار فقره معامله به ارزش حدود ۱۹ هزار میلیارد تومان در بازار سهام انجام شد. نمادهای

زندگی روزمره در تهران پساجنگ

مردم و بخش‌خصوصی آن، نقشی در اقتصاد نداشته باشند. با اقتصاد ۸۰ درصد دولتی نمی‌توان به توسعه پایدار رسید. برای عبور از این وضعیت باید رابطه دولت و بخش خصوصی بازنگری شده و عنصر اعتماد در این رابطه بازسازی شود. بخش‌خصوصی امروز با مشکلاتی چون دشواری تأمین مالی، بیمه، حمل‌ونقل و محدودیت ارتباطات بین‌المللی روبه‌روست. درحالی‌که تنها حدود ۱۰ تا ۱۲ درصد از اقتصاد در اختیار این بخش است، انتظار پاسخگویی کامل از آن منصفانه نیست. دولت باید از توزیع رانت فاصله بگیرد و نقش حمایتی واقعی خود را ایفا کند تا بتوان به رونق اقتصادی در تهران و کشور، دست یافت.» «وردی‌نژاد» با بیان اینکه «وظیفه اتاق تهران، ایجاد پل ارتباطی مؤثر میان دولت، نهادهای مدنی و بنگاه‌های اقتصادی است»، افزود: «این همکاری باید بر پایه تحلیل دقیق، شفافیت و تقسیم کار منطقی شکل گیرد تا در حوزه‌های صنعت، کشاورزی و خدمات بتوان گام‌های مؤثری برای بهبود معیشت مردم برداشت. ایران در طول تاریخ از بحران‌های بزرگ عبور کرده و این بار نیز با اتکا به ظرفیت‌های فرهنگی، اجتماعی و اقتصادی خود، قادر خواهد بود مسیر بازسازی و توسعه را با موفقیت طی کند. در بخش پایانی این پانل، «علی ربیعی»، دستیار اجتماعی رئیس‌جمهور به تحلیل ماهیت جنگ‌های جدید، پرداخت و گفت: «دوران جنگ‌های کلاسیک مبتنی بر نیروی انسانی و تسلیحات زمینی به سر آمده و امروز با نوعی جنگ مبتنی بر هوش اطلاعاتی و شبکه‌های داده مواجهیم؛ جنگی که بر شاهراه‌های اطلاعاتی و کنترل ذهنی مردم استوار است.»

«فردین وردی‌نژاد»، دبیر کل اتاق بازرگانی تهران نیز به پیوند میان زندگی اجتماعی، کسب‌وکار و بازسازی جامعه در دوران پساجنگ، اشاره کرد و گفت: «اگر چه جامعه ایران در سال‌های اخیر با چالش‌های متعدد اقتصادی، زیست‌محیطی و اجتماعی مواجه بوده، اما در زیرلایه‌های این جامعه، نشانه‌های امید، همدلی و ظرفیت بالای بازسازی وجود دارد. این ظرفیت، به‌ویژه در بحران ۱۲ روزه اخیر، به‌وضوح در رفتار مردم مشاهده شد. در همان روزها مشاهده کردیم که چگونه بخش خصوصی بدون هیچ الزامی، برای کمک به مردم پیش‌قدم شد و نسبت به تغییر خط تولید برای تأمین نیازهای فوری و توزیع داوطلبانه اقلام ضروری در سطح شهر اقدام کرد. این رفتارها نشان داد که در لایه‌های عمیق‌تر جامعه ایرانی، نوعی همبستگی و اخلاق مدنی زنده است.»

او سپس به تبیین سه دسته چالش پیش‌روی کشور پرداخت و گفت: «نخست، چالش‌های طبیعی مانند خشکسالی، تغییرات اقلیمی و بحران آب است که خارج از اراده انسان هستند. دوم، چالش‌های فرهنگی و اجتماعی ناشی از تغییر نسل‌ها، فاصله میان مدیریت سنتی و مدیریت جدید و ظهور فرهنگ دیجیتال است و سومین گروه از چالش‌ها، ساختن دست انسان بوده که در ناکارآمدی، سوءمدیریت، فساد و مداخله بیش‌ازحد دولت در اقتصاد ظاهر می‌شود. مجموعه این چالش‌ها، دو مؤلفه حیاتی را هدف گرفته‌اند. اگر اعتماد و اطمینان اجتماعی بازسازی نشوند، حتی اصلاحات ساختاری نیز پایدار نخواهد بود.» به گفته دبیر کل اتاق تهران، «هیچ کشوری را نمی‌توان یافت که توسعه‌یافته باشد اما

نجات برند از بحران: نقشه‌راهی برای کارآفرینان

نویسنده: علی آعلی

هر برندی هر چقدر هم که بزرگ، محبوب و قدرتمند باشد، یک کابوس مشترک دارد؛ یک ترس پنهان که در اتاق هیئات مدیره و ذهن تیم بازاریابی همیشه حضور دارد. آن کابوس لحظه بحران است؛ یک رویداد ناگهانی، یک خبر ویرانگر یا یک اشتباه فاجعه بار که مانند یک توفان سهمگین در عرض چند ساعت می تواند حاصل سال ها و دهه ها تلاش برای ساختن اعتماد و اعتبار را تهدید به نابودی کند. این لحظه، هنگام وقوع یک بحران برند (Brand Crisis) است؛ آزمون نهایی که در آن شخصیت واقعی یک کسب و کار فراتر از تمام شعارهای تبلیغاتی و روابط عمومی برای تمام دنیا آشکار می شود.

بسیاری از مدیران مدیریت بحران را شبیه به یک جعبه کمک های اولیه می بینند که تنها پس از وقوع یک فاجعه باید به سراغش رفت. این یک اشتباه استراتژیک و مرگبار است. مدیریت بحران موثر یک فرآیند پیشگیرانه و شبیه به تمرین های آمادگی در برابر زلزله است.

شما وقتی ساختمان در حال لرزیدن است زمانی برای فکر کردن به نقشه خروج اضطراری ندارید. برندهای هوشمند و تاب آور می دانند که در دنیای به شدت متصل و شفاف امروز، سوال این نیست که آیا بحران اتفاق خواهد افتاد یا نه؛ سوال این است که چه زمانی اتفاق می افتد و ما چقدر برای آن آماده ایم. پاسخ شما به این بحران، بیش از هر کمپین بازاریابی، تعیینکننده جایگاه شما در ذهن و قلب مشتریان برای سال های آینده خواهد بود.

ما در این مقاله قصد داریم به شما راهکارهایی برای



در اجرای مواد مذکور بدینوسیله املاکی که برابر آراء هائینای حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ماهان تقاضای ثبت آنها پذیرفته وادامه عملیات ثبتی انها مطابق قانون مذکور تجویز گردیده است به ترتیب شماره پلاک فرعی از ۱ اصلی وبخش ۵ محل وقوع ملک ومشخصات مالک یا مالکین متقاضیان ثبت واقع در بخش ۵حوزه ثبتی ماهان انجام و 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 نداشته 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.

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۱۰ هیات اول/موضوع قانون تسعین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمود هردی زاده فرزند محمد باقر-در ششدانگ خالی باغ و اتاق قدیمی به مساحت ۱۴۱۱,۷۵مترمربع پلاک ۳۴۰۹ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان جهاد نیش شتر گلو، بخش ۵ کرمان -از محل مالکیت سید غیاث الدین رضوی دبستانی، ردیف پرونده: ۷۹۵-۱۴۰۴

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۱۷ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمود هردی زاده فرزند محمد باقر-در ششدانگ خالی باغ و اتاق قدیمی به مساحت ۱۴۱۱,۷۵مترمربع پلاک ۳۴۰۹ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان جهاد نیش شتر گلو، بخش ۵ کرمان -از محل مالکیت سید غیاث الدین رضوی دبستانی، ردیف پرونده: ۷۹۵-۱۴۰۳-۱۷۳۰

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۸۰۹ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی احسان امیری فرزند احمد -در ششدانگ باغ محصور (۲۰ سهم، از ۱۷۰ سهم ششدانگ متعلق به موقوفه فاطمه نسا تحت تصدی اداره اوقاف ماهان میباشد) به مساحت ششدانگ ۵۸۸,۷۰ مترمربع پلاک ۱۲۳۵۸ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان باهنر روبروی آسیاب طحانی بخش ۵ کرمان - ملک مورد تقاضا و متقاضی در سهام مجهول می باشد. ردیف پرونده: ۱۳۴۳-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۸۵ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد صادقی ماهانی فرزند علی - در ششدانگ خانه به مساحت ششدانگ ۱۷۸ مترمربع پلاک ۱۲۳۶۱ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان ولایت کوچه ۲ بخش ۵ کرمان-از محل مالکیت مع الواسطه از سکینه کلانتری خاندانی، ردیف پرونده: ۱۴۱۴-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۸۵۴ هیات اول/موضوع قانون تسعین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی زهرا حسینی پور فرزند ماشالله -در ششدانگ ساختمان به مساحت ۲۳۴,۶۰مترمربع پلاک ۱۲۳۶۲ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان امام کوچه ۲۹ کوچه بن بست جنب مدرسه بخش ۵ کرمان - از محل مالکیت ماشالله حسنی پور حسین آبادی ، ردیف پرونده: ۱۷۹۶-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۸۶۷ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی احمد امانت فرد فرزند علی در ششدانگ خانه به مساحت ۶۱۶ مترمربع پلاک ۱۲۳۶۳ فرعی از ۱ اصلی واقع در ماهان خیابان ولیعصر پشت مجتمع فرهنگیان بخش ۵ کرمان.از محل مالکیت الناز امانت فرد، محرز گردیده است. ردیف پرونده: ۲۷۷-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۴۳۹۹۹ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

مدیریت بحران و نجات برند در این شرایط آموزش دهیم. اگر شما هم دوست دارید برنداتن کاملا شکست ناپذیر بشود، بد نیست تا انتهای این مقاله با ما همراه شوید.

آناتومی توفان مدرن و اولین ساعات طلایی بحران های امروزی با بحران های ۲۰ سال پیش یک تفاوت اساسی دارد: سرعت. در گذشته یک خبر منفی چند روز طول می کشید تا به گوش همه برسد. امروز به لطف شبکه های اجتماعی یک مشتری ناراضی در یک شهر کوچک می تواند در عرض چند ساعت، یک بحران اعتبار بین المللی برای یک برند چندملیتی ایجاد کند. این یعنی شما دیگر یک پنجره طلایی ۲۴ ساعته برای تصمیم گیری ندارید؛ شما شاید فقط چند ساعت یا حتی چند دقیقه فرصت داشته باشید.

در این لحظات اولیه و پر از هرج و مرج سه واکنش غریزی اما به شدت اشتباه وجود دارد که بسیاری از شرکت ها در دام آنها می افتند:

۱. انکار و سکوت: شاید اگر چیزی نگوئیم، همه چیز خود به خود تمام شود. این یک استراتژی مبتنی بر امید و بدترین انتخاب ممکن است. در عصر دیجیتال سکوت به ندرت به معنای کنترل و مناتت تعبیر می شود؛ بلکه تقریبا همیشه به معنای گناهکاری، بی کفایتی یا بی تفاوتی تلقی می گردد. هر ساعتی که شما سکوت می کنید، به دیگران (رقبا، منتقدان و مشتریان عصبانی) این فرصت را می دهید که روایت داستان را به نفع خودشان به دست بگیرند.

۲. تقصیر و توجیه: مشکل از ما نبود، مشتری از محصول به درستی استفاده نکرده بود. تلاش برای انداختن تقصیر به گردن دیگران، مانند پاشیدن بنزین

پیکار

در بحران، شما در دادگاه افکار عمومی هستید، نه در یک دادگاه حقوقی.

سوم، واقعیت ها را به اشتراک بگذارید. به مردم بگوئید چه چیزی می دانید، چه چیزی را هنوز نمی دانید و چه اقداماتی را برای فهمیدن آن انجام می دهید. شفافیت درباره ندانسته ها، بسیار بهتر از ارائه اطلاعات نادرست یا حدس های خوش بینانه است. این کار به شما اعتبار می بخشد و نشان می دهد که به هوش مخاطب خود احترام می گذارید.

بازسازی پس از توفان: تبدیل زخم به مدال افتخار

بحران پس از فروکش کردن هیاهوی رسانه ای به پایان نمی رسد. سخت ترین بخش کار، یعنی بازسازی اعتماد از دست رفته، تازه آغاز شده است. این مرحله، جایی است که یک برند معمولی از یک برند افسانه ای متمایز می شود.

بازسازی، با حرف اتفاق نمی افتد؛ بلکه نیازمند اقدام ملموس و قابل مشاهده است. اگر بحران ناشی از یک نقص فنی در محصول بود، شما باید فرآیندهای جدید کنترل کیفیت خود را به طور شفاف به نمایش بگذارید. اگر مشکل، یک فرهنگ سازمانی سمی بود، باید تغییرات ساختاری در رهبری و برنامه های آموزشی جدید را معرفی کنید. شما باید به دنیا نشان دهید که از این بحران، درس گرفته اید و به واسطه آن، به شرکتی بهتر و مسئولیت پذیرتر تبدیل شده اید.

شرکت پپسی پس از بحران شایعه وجود سرنگ در قوطی های نوشابه اش در دهه ۱۹۹۰، با باز کردن درهای کارخانه هایش به روی دوربین های تلویزیون و

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

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

ماهان خیابان بزرگز بخش ۵ کرمان حوزه ثبت ملک ماهان- از محل مالکیت فاطمه دوروزی . ردیف پرونده: ۱۳۹۲-۱۴۰۳-۱۴ برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۴۸۹ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مجید حسنی زاده فرزند موسی -در ششدانگ باغ محصور به مساحت ۷۲۶ مترمربع پلاک ۱۲۳۹۹ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان قرنی بعد از پمپ بنزین کوچه ۲ بخش ۵ کرمان حوزه ثبت ملک ماهان- ملک مورد تقاضا و متقاضی در سهام مجهول می باشد و رای مینی بر تنظیم اظهارنامه نسبت به سهام مجهول صادر گردیده. ردیف پرونده: ۱۴۰۳-۵۵۵

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۷۹۰ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی ایرج بامروت فرزند جعفر -در ششدانگ خانه قدیمی به مساحت ۶۲ مترمربع پلاک ۱۲۴۰۳ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان امام روبروی بانک ملی بخش ۵ کرمان حوزه ثبت ملک ماهان- از محل مالکیت مرجان السادات و بتول السادات و سید مجید کار آموزان. ردیف پرونده: ۲۳۲-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۴۹۲ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد رضا مهرابی ماهانی فرزند عباس -در ششدانگ باغ مشتمل بر اتاق به مساحت ۶۰,۲۳۶مترمربع پلاک ۱۲۴۰۴ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان کشاورزنیش کشاور ۱ سمت چپ بخش ۵ کرمان حوزه ثبت ملک ماهان- از محل مالکیت بتول سجادی پور . ردیف پرونده: ۱۴۰۳-۳۶

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۴۹۴ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی محمد رضا مهرابی ماهانی فرزند حسین -در ششدانگ زمین شخم زده به مساحت ۲۳۳ مترمربع پلاک ۱۲۴۰۵ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان خیابان ۱۷ شهرویر بخش ۵ کرمان حوزه ثبت ملک ماهان- از محل مالکیت حسین مهرابی ماهانی . ردیف پرونده: ۸۸۷-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۴۸۶ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی اعظم حیدری فرزند علی -در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۳۲۰ مترمربع پلاک ۱۲۴۰۶ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان بلوار جمهوری اسلامی خیابان ولایت غربی کوچه ولایت ۱۹ بخش ۵ کرمان - متقاضی جز مالکیت رسمی می باشد محرز گردیده است . ردیف پرونده: ۱۴۰۳-۱۰۶۵

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۴۸۵ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی مهدیه علیبنی زاده کاظم آبادی فرزند حسین -در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۳۲۴,۸۲ مترمربع پلاک ۱۲۴۰۷ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان بلوار جمهوری اسلامی خیابان ولایت غربی کوچه ولایت ۱۹ بخش ۵ کرمان - متقاضی جز مالکین رسمی می باشد محرز گردیده است. ردیف پرونده: ۱۰۷۸-۱۴۰۳

برابر رای شماره ۱۴۰۴۶۰۳۱۹۰۰۶۰۰۵۴۸۴ هیات اول/موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک ماهان تصرفات مالکانه بلامعارض متقاضی فاطمه پور محمدی ماهانی فرزند حبیب الله -در ششدانگ ساختمان به مساحت ۳۲۸,۳۹مترمربع پلاک ۱۲۴۰۸ فرعی از ۱ اصلی، واقع در ماهان بلوار جمهوری اسلامی خیابان ولایت غربی کوچه ولایت ۱۹ بخش ۵ کرمان - متقاضی جز مالکین رسمی می باشد محرز گردیده است . ردیف پرونده: ۱۰۵۶-۱۴۰۳

آگهی نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۷/۲۲

آگهی نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۸/۰۷

شناسه آگهی: ۲۰۲۵۲۷۸۰

نویسنده: علی آلعلی

فروش موفق ترکیبی از مهارت های فنی و ذهنیت درست است. برخلاف باور رایج ویژگی های سنتی مانندد اعتماد به نفس یا توانایی مذاکره تنها بخشی از معادله هستند. ویژگی های کمتر شناخته شده ای مانند خودتنظیمی، کنجکاوی و ارتباطات درست می توانند تفاوت بزرگی در عملکرد شما ایجاد کنند. این ویژگی ها نه تنها به شما کمک می کنند تا با مشتریان ارتباط عمیق تری برقرار کنید، بلکه باعث می شوند در برابر چالش های روزمره فروش مقاوم تر شوید. برای مثال، شرکتی مثل اپل با تمرکز بر نیازهای مشتریان و ایجاد ارتباط عاطفی، توانسته فروشندگان خود را به سمتی هدایت کند که فراتر از فروش محصول، تجربه ای به یادماندنی ارائه دهند.

این ویژگی ها انعطاف پذیرند و می توانند با تجربه و نیازهای شما تکامل یابند. چه در فروش به مصرف کنندگان فعالیت کنید و چه در حوزه فروش به کسب و کارها، می توانید این ویژگی ها را متناسب با نقش خود تنظیم کنید. نکته کلیدی این است که روی ویژگی های تمرکز کنید که نه تنها عملکرد شما را بهبود می دهند، بلکه با شخصیت و سبک کاری تان هم راستا باشند. ما در این مقاله به شما کمک می کنیم تا با چند ویژگی کلیدی در فروش موفق آشنا شوید. پس با ما همراه باشید تا سفرمان را شروع کنیم.

خودتنظیمی: آرامش در توفان فروش

خودتنظیمی به معنای کنترل احساسات در موقعیت

های پرتنش است. در فروش، جایی که رد شدن پیشنهادات و اعتراضات مشتریان بخشی از روزمره است، این ویژگی مانند سپری عمل می کند که شما را متمرکز و آرام نگه می دارد.

فروشنده ای که خودتنظیمی را تمرین می کند، می تواند پس از شنیدن پاسخ منفی سریع به حالت عادی بازگردد و با ذهنی باز به گفتگو ادامه دهد. برای مثال، فروشندگان شرکت هایی مثل گوگل با حفظ خونسردی در مذاکرات پیچیده، توانسته اند روابطی قوی با مشتریانشان بسازند. خودتنظیمی به شما کمک می کند تا به جای واکنش های احساسی، پاسخ هایی منطقی و حرفه ای ارائه دهید که اعتماد مشتری را جلب می کند

کنجکاوی به جای کنترل: کشف نیازهای واقعی مشتری

کنجکاوی در فروش به معنای تمایل به کشف نیازها و خواسته های واقعی مشتری است، نه صرفا تحمیل محصول به او. فروشنده ای که کنجکاو است، سوال های هوشمندانه می پرسد و به جای ارائه یک مسیر آماده، به دنبال درک عمیق تر مشکلات مشتری است. این رویکرد به شما امکان می دهد راه حل هایی ارائه دهید که واقعا با نیازهای مشتری همخوانی دارند. برای نمونه، شرکت نایک با تمرکز بر سبک زندگی مشتریان، کمپین هایی طراحی کرده که نه تنها محصول را معرفی می کند، بلکه با علایق و ارزش های آنها ارتباط برقرار می کند. کنجکاوی شما را از یک فروشنده معمولی به مشاوری قابل اعتماد تبدیل می کند.

هوشیاری ذهنی: آماده برای هر چالش

هوشیاری ذهنی به معنای توانایی واکنش سریع و هوشمندانه در موقعیت های غیرمنتظره است. در تماس های اولیه یا مذاکرات پیچیده فروشنده ای که هوشیار است می تواند گفتگو را هدایت کند و به اعتراضات مشتری به شکلی خلاقانه پاسخ دهد. این ویژگی به شما کمک می کند تا در لحظه تصمیمات درستی بگیرید و مسیر گفت و گو را به نفع خود تغییر دهید. برای مثال، فروشندگان آمازون با هوشیاری ذهنی، توانسته اند در تماس های فروش راه حل هایی متناسب با نیازهای خاص مشتریان ارائه دهند. این ویژگی شما را به فروشنده ای انعطاف پذیر و کارآمد تبدیل می کند.

بی تفاوتی به نتیجه: تمرکز بر تلاش به جای هدف

بی تفاوتی به نتیجه به این معناست که ارزش خود

را به موفقیت یا شکست یک فروش گره نزنید. این

ویژگی به شما کمک می کند تا بدون فشار روانی ناشی

از انتظار نتیجه با اطمینان و تمرکز به کار خود ادامه

دهید. فروشنده ای که این ذهنیت را دارد، روی کیفیت

ناوش خود تمرکز می کند، نه صرفا بستن قرارداد. برای

نمونه، شرکت کوکاکولا با تشویق فروشندگان به تمرکز

بر ایجاد رابطه به جای فروش فوری، توانسته ارتباطات

بلندمدتی با مشتریانش بسازد. این رویکرد نه تنها

استرس را کاهش می دهد، بلکه اعتماد مشتریان را نیز

افزایش می دهد.

گوش دادن همدلانه: درک عمیق مشتری

گوش دادن همدلانه یعنی گوش دادن با هدف درک

کامل احساسات و نیازهای مشتری، نه صرفا برای پاسخ دادن. این ویژگی به شما امکان می دهد تا مشکلات واقعی مشتری را شناسایی کنید و راه حل هایی متناسب ارائه دهید. فروشنده ای که همدلانه گوش می دهد، اعتماد مشتری را جلب می کند و او را به اشتراک گذاشتن نیازهایش ترغیب می کند.

برای مثال، فروشندگان شرکت زاپوس با گوش دادن دقیق به مشتریان، توانسته اند تجربه ای خلق کنند که مشتریان را به برند وفادار کرده است. این رویکرد به شما کمک می کند تا به جای فروش محصول، راه حلی برای مشکلات مشتری ارائه دهید.

پشتکار در لحظات کوچک: قدم های کوچک، نتایج بزرگ

پشتکار در لحظات کوچک به معنایی تعهد به انجام کارهای کوچک اما مداوم است، مانند یک تماس اضافی یا نوشتن یک ایمیل شخصی سازی شده. این ویژگی تفاوت بین فروشنده معمولی و حرفه ای را رقم می زند. مثلافروشندگان شرکت مایکروسافت با پیگیری مداوم و توجه به جزئیات، توانسته اند روابط پایداری با مشتریانشان بسازند. پشتکار در این لحظات کوچک، مانند تماس اضافی پس از یک روز سخت، می تواند به موفقیت های بزرگ منجر شود.

سازگاری درونی: مهربانی با خود در مسیر فروش

سازگاری درونی به معنای برخورد مهربانانه با خود در زمان های شکست یا فشار است. در فروش، که پر از

ناگفته های دنیای مدیریت: اکوسیستم نوین مدیریت

شما دائما با خودتان فکر می کنید: آیا من برای این کار ساخته شده ام؟ یا به اندازه کافی خوب هستم؟ چه می شود اگر همه بفهمند که من آقدرها هم که ظاهر می کنم، نمی دانم؟

این تردیها از آن جهت خطرناک هستند که شما تقریبا هیچ راهی برای اعتبارسنجی آنها ندارید. همه به شما به چشم پاسخ نهایی نگاه می کنند؛ پس شما از چه کسی می توانید سواالت مردد خود را بپرسید؟

این نبرد درونی، انرژی روانی زیادی از شما می گیرد. شما باید نقابی از قطعیت به چهره بزنید، در حالی که در درون تان توفانی از عدم اطمینان برپاست. رهبران بزرگ کسانی نیستند که هرگز تردید نمی کنند، بلکه کسانی هستند که یساد می گردند یا وجود این تردیها، باز به هم قدم بعدی را محکم بردارند. آنها می پذیرند که نیازی نیست تمام پاسخ ها را داشته باشند، بلکه وظیفه شان این است که بهترین سوال ها را بپرسند و تیم شان را برای یافتن پاسخ، توانمند سازند.

رئیس واقعی شما کیست؟ مدیریت هیأت مدیره بسیاری از کارآفرینانی که به جایگاه مدیرعاملی می رسند، تصور می کنند که دیگر رئیسی بالای سرشان نخواهد بود. این یک توهم خطرناک است. شما یک رئیس جدید و بسیار قدرتمند دارید: هیأت مدیره. رابطه با هیأت مدیره، یکی از پیچیده ترین و پرحالش ترین جنبه های این شغل است. هیچ کس شما را برای آن آماده نمی کند. شما فکر می کنید هیأت مدیره انجاست تا به شما کمک کند، اما در واقع، این شما هستید که باید آنها را مدیریت کنید. مدیریت انتظارات شان، مدیریت ارتباطات با آنها و مدیریت دخالت های گاه و بیگاه شان در امور اجرایی، یک

میانبرهای افزایش بهره وری در محل کار

متمرکز کنند

معماری فضای کار دیجیتال

پس از ساختن زیربنای شفافیت، نوبت به طراحی محیطی می رسد که در آن، کار به صورت روان و با حداقل اصطکاک انجام شود.

هنر ارتباط مؤثر: کاهش نویز، افزایش سیگنال در بسیاری از شرکت ها، ارتباطات به بزرگ ترین منبع حواس پرتی تبدیل شده است. اعلان های بی وقفه ایمیل، پیام های فوری که نیازمند پاسخ آنی هستند و جلسات غیرضروری، تمرکز عمیق را که برای حل مسائل پیچیده لازم است، تقریبا غیرممکن می کنند. سازمان های مولد، به طور آگاهانه فرهنگ ارتباطی خود را طراحی می کنند. این میان ارتباطات مانند تماس تلفنی یا «**Asynchronous**» («همزمان Asynchronous») «جلسه و ارتباطات «ناهمزمان» مانند ایمیل یا پیام در کانال های مشخص، تمایز قائل می شسوند. آنها می آموزند که همه چیز فوریت ندارد و گووها می توانند به صورت ناهمزمان انجام‌بسیاری از گفته شوند تا هر فردی بتواند در زمان مناسب خود به آنها پاسخ دهد و رشته افکارش پاره نشود. ابزارهایی مانند Slack با ایجاد کانال های موضوعی، به سازماندهی این Slack و گووها و کاهش وابستگی به ایمیل های پراکنده‌گفته کمک شایانی می کنند

سربازان دیجیتال شما: قدرت اتوماسیون هر سازمان، پر از کارهای تکراری، پیش پافتاده و زمانبر است؛ از تهیه گزارش های هفتگی گرفته تا ارسال یادآوری برای پر کردن یک فرم. اینن کارها، انرژی ذهنی ارزشمند کارکنان را می بلعند. اتوماسیون، هنر واگذاری این وظایف به ربات هاست تا انسان ها بتوانند بر روی کارهایی تمرکز کنند که نیازمند خلاقیت، تفکر استراتژیک و همدلی است. اتوماسیون می تواند به سادگی تنظیم یک پاسخ خودکار ایمیل باشد یا به پیچیدگی یکپارچه سازی چندین نرم افزار برای انتقال خودکار داده ها. هر یک ساعتی که از طریق اتوماسیون صرفه جویی می شود، یک ساعت انرژی انسانی است که برای نوآوری آزاد شده است

فرهنگ «نه» گفتن: جلسات کمتر، کار عمیق تر جلسات، در صورت استفاده صحیح، ابزارهای قدرتمندی برای همسویی و تصمیم گیری هستند اما در اغلب موارد، به سیاه چاله هایی برای بلعیدن زمان و انرژی تبدیل شده اند. یک فرهنگ بهره ور، جلسه را به عنوان آخرین راه حل، نه اولین راه حل، می بیند. در چنین

چالش ها و رد شدن هاست، این ویژگی به شما کمک می کند تا از فرسودگی جلوگیری کنید و با انگیزه به کار ادامه دهید. فروشنده ای که شفقت به خود را تمرین می کند، می تواند پس از یک روز ناموفق سریع به حالت عادی بازگردد و با اعتمادبهنفس به کار ادامه دهد. برای نمونه، فروشندگان شرکت های بزرگ مثل اپل با پذیرش شکست های موقت و تمرکز بر یادگیری، توانسته اند عملکرد خود را بهبود ببخشند. این ویژگی به شما اجازه می دهد تا بدون سرزنش خود، به رشد ادامه دهید.

سخن پایانی

ویژگی های کمتر شناخته شده ای مانند خودتنظیمی، کنجکاوی، هوشیاری ذهنی، بی تفاوتی به نتیجه، گوش دادن همدلانه، پشتکار و شفقت به خود، ابزارهایی هستند که هر فروشنده می تواند برای موفقیت به کار بگیرد. این ویژگی ها، فراتر از تکنیک های سنتی، شما را به فروشنده ای تبدیل می کنند که نه تنها فروش می کند، بلکه روابطی پایدار و معنادار با مشتریان می سازد. اکنون وقت آن است که این ویژگی ها را در خود پرورش دهید و فروش خود را به سطحی جدید ببرید!

منابع:

https://blog.hubspot.com/sales/under-the-radar-traits?hubs_content=blog.hubspot.com/&hubs_content=cta=effective-underrated_sales_traits-every-rep-should-develop-from-a-sales-coach

رقص سیاسی بسیار ظریف است. آنها چشم اندازهای بلندمدت دارند و شما درگیر بحران های روزمره هستید. آنها گزارش های بی نقص می خواهند و شما با واقعیتی پر از نقص و کاستی دست و پنجه نرم می کنید. ایجاد یک رابطه مبتنی بر اعتماد و شفافیت با هیأت مدیره، در حالی که استقلال مدیریتی خود را حفظ می کنید، یک هنر است. شما باید یاد بگیرید چه زمانی اطلاعات را به اشتراک بگذارید، چه زمانی باید روی موضع خود پافشاری کنید و چگونه حمایت آنها را برای پیشبرد استراتژیهایتان جلب کنید. فراموش نکنید، در نهایت این هیأت مدیره است که قدرت استخدام و اخراج شما را در دست دارد.

سخن پایانی

مسیر مدیرعاملی، مسیری پر از افتخار، اما به همان اندازه پر از رنج و تنهایی است. این شغل، بیشتر از آنکه یک نقش حرفه ای باشد، یک سفر عمیق شخصی برای خودشناسی و استقامت است. شناخت این چالش های پنهان، به ما کمک می کند تا با دبدی واقع بیانه تر به این جایگاه نگاه کنیم و درک کنیم که رهبران بزرگ، قهرمانان بی نقصی نیستند؛ آنها انسان های شجاعی هستند که هر روز با دیوهای درونی و بیرونی می جنگند تا تاثیر مثبتی در دنیا بر جای بگذارند. این یک شغل نیست؛ یک رسالت است و تنها کسانی می توانند در آن دوام بیاورند که برای پرداخت بهای سنگین آن، آماده باشند.

منابع:

https://www.forbes.com/councils/what-۱۴۰۷/۲۰۲۵/forbescoachescouncil-nobody-tells-you-about-being-ceo-challenges-that-break-even-even-great-leaders

فرهنگی، قبل از تشکیل هر جلسه ای، سولاتی پرسیده می شود: «آیا این جلسه واقعا ضروری است؟ آیا می توان این موضوع را با یک ایمیل یا یک پیام حل کرد؟ هدف دقیق این جلسه چیست و چه کسانی باید در آن حضور داشته باشند؟» تعیین دستور کار مشخص، محدود کردن زمان جلسه و پایان دادن آن با اقدامات کاملا واضح، می تواند اثربخشی جلسات را به طور چشمگیری افزایش دهد

چشمگیری افزایش دهد

استراحت به مثابه یک استراتژی

مغز انسان برای کار مداوم و هشت ساعته طراحی نشده است. تحقیقات بی شماری نشان داده اند که استراحت های کوتاه و منظم، تمرکز و خلاقیت را افزایش می دهد. فرهنگی که کار کردن تا دیروقت یا پاسخ دادن به ایمیل در تعطیلات را به سه عنوان یک ارزش تقدیس می کند، در واقع در حال ترویج یک فرهنگ فرسودگی است. رهبران بهره ور، نه تنها خودشان به مرز میان کار و زندگی احترام می گذارند، بلکه تیم خود را نیز به این کار تشویق می کنند. آنها می دانند که یک کارمند خسته، یک کارمند غیرمولد است و بهترین بهره ها، اغلب زمانی به ذهن می رسند که ما در حال استراحت هستیم

سخن پایانی

در نهایت، باید این حقیقت را پذیرفت که بهره وری یک هدف مستقیم نیست که بتوان با یک چک لیست یا یک نرم افزار جدید به آن رسید. بهره وری، یک محصول جانبی است. این محصول جانبی فرهنگی است که بر پایه شفافیت، اعتماد، تمرکز و احترام به انسان بنا شده است بازگردیم به کارخانه دانش. شما نمی توانید خلاقیت یا نوآوری را با کرونومتر اندازه گیری کنید، اما می توانید شرایطی را فراهم آورید که در آن خلاقیت شکوفا شود. شما می توانید موانع را از سر راه بردارید، نویزها را کاهش دهید، شفافیت را افزایش دهید و به انسان های بالستعداد اجازه دهید تا کاری را انجام دهند که برای آن استخدام شده اند. در آن صورت بهره وری به صورت خودجوش و طبیعی، مانند گیاهی که در خاکی حاصلخیز رشد می کند، پدیدار خواهد شد. این، ترین درس عصر جدید برای تمام رهبرانی است کهبزرگ به دنبال ساختن سازمانی موفق و پایدار هستند

منابع:

https://slack.com/blog/collaboration/top-strategies-improving-business-productivity

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی – اقتصادی

| چهارشنبه | ۷ آبان ۱۴۰۴ | شماره ۲۸۰۷ | صفحه ۸ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر

پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR