

مسئولیت صندوق ضمانت سپرده‌ها در قبال مطالبات بانک مرکزی

علی نظافتیان

پژوهشگر حقوق بانکی

این روزها که فرایند «گزیر» بانک آینده در صدر اخبار بانکی قرار دارد، یک پرسش، ذهن بسیاری از افراد را درگیر کرده است: صندوق ضمانت سپرده‌های بانکی چه مسئولیت قانونی برای پرداخت مطالبات معوق بانک مرکزی از بانک آینده دارد؟ براساس صورت‌جلسه شماره ۶۵۹ مورخ ۲۹ شهریورماه ۱۴۰۴ هیأت مدیره بانک آینده (متکی به مصوبه مجمع عمومی به‌طور فوق‌العاده)، هیأت مدیره دولتی بانک خصوصی آینده، انتخاب و سمت‌های آنان مشخص شده است. وب‌سایت بانک سابق آینده در تاریخ ۲۷ مهرماه رسماً گزارش داد: «در آیین تکریم و معارفه مدیران جدید بانک آینده، «فرشاد حیدری» مدیرعامل بانک آینده از تدوین «برنامه جامع اصلاح» با محوریت افزایش سرمایه و ارتقای جایگاه بانک، خبر داد و با اشاره به تدوین برنامه مدون چهار ساله با هدف گذار و ارتقای وضعیت موجود، برنامه‌ریزی جهت «افزایش سرمایه نقدی و غیرنقدی»، «اصلاح صورت‌های مالی» و «توسعه و ارائه تسهیلات» را از جمله مفاد این برنامه میان‌مدت، عنوان کرد. او از ارائه برنامه پیشنهادی افزایش سرمایه بانک به میزان حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان به بانک مرکزی و سهامداران، خبر داد و ابراز امیدواری کرد با حمایت همه ارکان مسئول، افق تازه‌ای پیش‌روی این نهاد مالی گشوده شود».

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب وکار آفرینی



پایداری مالی سازمان تامین اجتماعی شکننده‌تر شد

مسیر عبور از بنگاهداری به سهامداری

مسئولیت صندوق ضمانت سپرده‌ها در قبال مطالبات بانک مرکزی

سایر مؤسسات اعتباری در صورت ورشکستگی، به بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اجازه داده می‌شود حاکمتر تا پایان سال اول برنامه، نسبت به ایجاد صندوق ضمانت سپرده‌ها با رعایت شرایط ذیل اقدام نماید: الف - صندوق ضمانت سپرده‌ها، نهاد عمومی غیردولتی است که از محل حق عضویت‌های دریافتی از بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری، اداره خواهد شد. ب - عضویت کلیه بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری در صندوق ضمانت سپرده‌ها الزامی است. ج - میزان حق عضویت متناسب با گردش مالی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری مذکور بنا به پیشنهاد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران به تصویب هیأت وزیران می‌رسد. د - اساس‌نامه صندوق ضمانت سپرده‌ها بنا به پیشنهاد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و با هماهنگی معاونت به تصویب هیأت وزیران خواهد رسید.»

اساس‌نامه قانونی صندوق نیز مصوب ۱۰ اسفندماه ۱۳۹۰ هیأت وزیران است. ماده ۵ اساسنامه اصلاحی این صندوق، «ضمانت سپرده‌های هر شخص، اعم از ریالی و ارزی در هر مؤسسه اعتباری» را از جمله وظایف قانونی این صندوق تعیین کرده است؛ با این توضیح که «سقف تضمین برای هر یک از سپرده‌گذاران به پیشنهاد هیأت امن‌ا به تصویب هیأت وزیران می‌رسد.» همچنین براساس مصوبه ۲۷ مردامه ۱۳۹۴ هیأت دولت، «سقف تضمین بدهی هر سپرده‌گذار در هر یک از بانک‌ها و مؤسسات اعتباری عضو صندوق حدود یک میلیارد ریال است.» ضمناً مصوبه مورد‌اشاره، گفته است: «استفاده بانک‌ها و مؤسسات اعتباری از ظرفیت‌های قانونی صندوق ضمانت سپرده‌ها، منوط به پرداخت کامل حق عضویت مقرر در مهلت‌های تعیین شده توسط صندوق است.» همچنین به‌موجب همین مصوبه، «تشخیص موارد و مصادق سپرده نزد بانک‌ها و مؤسسات اعتباری با بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران است.» بنابراین سپرده‌مآزاد بر یک میلیارد ریال تحت پوشش تضمینی صندوق ضمانت سپرده‌ها قرار ندارد، اما یک میلیارد ریال یا چند میلیارد ریال سقف پوشش تضمینی چندان تفاوتی ندارد و مهم آن است که فلسفه تاسیس این صندوق صرفاً تضمین سپرده‌های بانکی مردم است. بنابراین به‌طور منطقی، مطالبات بانک مرکزی از هر یک از بانک‌ها و از جمله بانک آینده، خواه ناشی از پرداخت تسهیلات بانکی باشد یا ناشی از اضافه برداشت از منابع بانک مرکزی، در هر صورت از قانون برنامه و اساسنامه قانونی صندوق ضمانت سپرده‌ها نمی‌توان استنباط کرد که صندوق مجاز است مطالبات معوق بانک مرکزی از بانک آینده یا هر بانک دیگر را از منابع صندوق ضمانت سپرده‌ها تضمین پرداخت نماید.

کیوان کاشفی، عضو اتاق بازرگانی ایران

گاهی تاریخ اقتصاد، نه با اعداد و شاخص‌ها که با سکوت‌ها و تأخیرها نوشته می‌شود؛ سکوت‌هایی که ظاهراً نشانه احتیاط هستند اما در باطن، مَهر تأیید بر بی‌نظمی می‌زنند. بانک آینده سال‌ها در پناه همین سکوت رشد کرد؛ در ظاهر بانکی نوگرا، در باطن صندوقی از دارایی‌های منجمد و پروژه‌های شخصی. نهادی که قرار بود افق‌های جدید بانکداری خصوصی را بگشاید، خود به نمونه‌ای از کهنگی ساختار و بی‌انضباطی مالی بدل شد. امروز که حکم انحلال آن، صادر و گزیرش به دست بانک ملی سپرده شده است، کشور در نقطه‌ای ایستاده که بازگیز است نه فقط یک بانک، بلکه فلسفه حکمرانی پولی خویش را از نو بنگرد. این گزیر، صرفاً تصمیمی فنی نیست، آزمونی است برای قانون، برای انصاف و برای

ضمانت سپرده‌های بانکی مردم در آمریکا شرکت بیمه سپرده فدرال (Federal Deposit Insurance Corporation) یک شرکت دولتی بیمه آمریکایی است که در سال ۱۹۳۳ تأسیس شده است. به گفته هوش مصنوعی، FDIC مسئولیتی مهمی در حفظ اعتماد عمومی به سیستم بانکی دارد. شرح وظایف کلیدی آن به صورت زیر است: تضمین سپرده‌ها: FDIC به سپرده‌گذاران بانکی تضمین می‌کند که ودیعه‌های پرداختی تا سقف مشخصی در صورت ورشکستگی بانک، پرداخت خواهند شد. سقف این پوشش در حال حاضر به‌صورت معمول تا ۲۵۰ هزار دلار برای هر حساب ترکیبی است (براساس نوع حساب و مالکیت آن). این میزان ممکن است در برخی شرایط و با تصمیمات مجلس یا نهادهای مالی تغییر کند. * پایداری سیستم بانکی: با ارائه پوشش سپرده‌ها، FDIC به کاهش ترس سپرده‌گذاران در از دست‌دادن سرمایه‌شان در مواقع بحران بانکی، کمک می‌کند و به ثبات مالی و جلوگیری از فرار سپرده‌ها از بانک‌ها (خروش سپرده‌ها) می‌انجامد. * نظارت و بازرسی: هرچند وظیفه اصلی نظارت مستقیم بر بانک‌ها برعهده مقامات نظارتی، مثل اداره بانکداری ایالات متحده (OCC)، سازمان خدمات مالی ایالت‌ها و... است، FDIC به‌عنوان آژانسِ پاسخ‌جریه در مشکلات سپرده‌ها، در بازرسی‌ها و ارزیابی ریسک‌های سپرده‌گذاری و بانک‌ها، نقش مشورتی و اجرایی دارد.

* مدیریت حوادث شکست بانک: در صورت ورشکستگی یا توقف بانک، FDIC مسئول اجرای فرآیند حل‌وفصل بانک است. این شامل ورود به فرآیند پرداخت سریع سپرده‌گذاران یا فروش دارایی‌های بانک به بانک دیگر یا به سایر سرمایه‌گذاران است تا سپرده‌گذاران به پول خود دست یابند و شرکت‌های معتبر حفظ شوند.

* شفافیت و اطلاع‌رسانی به سپرده‌گذاران: FDIC اطلاعات مربوط به پوشش سپرده‌ها، روند پرداخت و وضعیت بانک را به سپرده‌گذاران و عموم مردم، شفاف و قابل‌دسترس می‌کند تا از عدم قطعیت و سردرگمی جلوگیری کند. * آموزش و آگاهی‌رسانی: این سازمان به آموزش عمومی درباره اهمیت بیمه سپرده و نحوه مدیریت ریسک مالی می‌پردازد تا افراد با آگاهی بیشتری سپرده‌گذاری کنند. نکته کلیدی: پوشش بیمه‌ای FDIC تنها برای سپرده‌هایی است که در بانک‌های عضو FDIC نگهداری می‌شوند و برخی دارایی‌ها، مانند سهام در بورس یا صندوق‌های غیرمستقیم سرمایه‌گذاری ممکن است از پوشش بیمه‌ای برخوردار نباشند و یا پوشش محدود داشته باشند. در

گزیر غیر تورمی بانک آینده

و مدیران مقصر انجام گیرد. برای نخستین بار در تاریخ بانکداری کشور، مسئولیت مالی از مردم به مالک متخلف بازگردانده شد. سال ۱۴۰۲ با تصویب قانون بانک مرکزی، تیغ نظارت را تیزتر ساخت. در ماده ۳۳ این قانون، واژه‌ای نو در ادبیات اقتصادی و حقوقی ایران متولد شد: «گزیر». قانون‌گذار مقرر کرد که بانک مرکزی می‌تواند مؤسسات اعتباری ناسالم را سامان دهد، اداره موقت را به دست گیرد، آنها را ادغام یا حتی منحل کند. این ماده نه‌فقط مجوز اقدام، بلکه اعلان یک فلسفه‌است: در نظام پولی نوین، تأخیر در درمان، خود بزرگ‌ترین بیماری است. یک سال بعد در قانون برنامه هفتم در بند (ج) ماده ۸، مسیر تکمیل شد؛ جایی که قانون‌گذار با صراحت اعلام کرد جریان تعهدات و بدهی مؤسسات اعتباری در حال گزیر باید از محل دارایی‌های سهامداران

سرعتگیرهای صادرات رقابت‌پذیر در ایران

چرا کامیون‌ها در مرز معطل می‌شوند؟

در حالی که بخشی از کامیون‌های صادراتی تا یک هفته در پشت مرزها متوقف و معطل می‌مانند، مدیرکل دفتر خدمات آماد سازمان توسعه تجارت، می‌گوید: تعدد نهادهای تصمیم‌گیر و نبود مدیریت واحد در مرزها، هزینه‌های حمل‌ونقل را چند برابر کرده و نفس صادرات را گرفته است. بنابراین تا زمانی که لجستیک کشور تقویت نشود و مدیریت مرزها یکپارچه نگردد، نمی‌توان...

تاب‌آوری کسبوکارها در شرایط تعلیق

۵ قابلیت بانک‌ها برای مدیریت بی‌ثباتی در گزارش مکینزی، بررسی شد

تاب‌آوری کسبوکارها در شرایط تعلیق

فرصت امروز: در دهه‌های اخیر، تحولات پرشتاب اقتصادی و سیاسی در جهان، کشورها را در معرض ریسک‌های متنوعی قرار داده است. از نوسانات بازارهای مالی و نرخ بهره گرفته تا بحران‌های انرژی، تغییرات اقلیمی و تهدیدات سایبری، بخشی از این ریسک‌ها هستند. از نگاه کارشناسان، تمرکز بر رویکردهای سنتی در چنین بستری، مدیریت بحران را سخت و دشوار می‌کند. بر همین اساس، پژوهشگران بر مدیریت ریسک در چارچوب آینده‌نگر و تاب‌آورانه، تأکید می‌کنند؛ موضوعی که معاونت مطالعات اقتصادی و آینده‌پژوهی اتاق تهران بر پایه گزارش مکینزی (ژوئن ۲۰۲۳) بدان پرداخته و به پنج قابلیت برای مدیریت بی‌ثباتی، اشاره کرده است. به نظر می‌رسد مدیریت ریسک نوین نه‌تنها به شناسایی و کاهش آسیب‌پذیری‌ها محدود نمی‌شود، بلکه بر پیش‌بینی سناریوهای محتمل، طراحی معماری‌های مقاوم و ایجاد انعطاف سازمانی تأکید دارد. چنین رویکردی...

۲

مجوزهای برج‌سازی شهرداری تهران ابطال شد

دست رد شورای معماری به سینه شهرداری

۴

مدیریت و کسبوکار

در دسرهای بله گفتن به همه در محل کار

پرهزینه ترین کلمه در واژگان شرکتنی بازسازی ساختار یا جذب مشتری نیست. این یک کلمه به ظاهر بی ضرر، کوتاه و مثبت است که هر روز صدها بار در راهروها و جلسات تا تکرار می شود: بله. هر بله ای که از روی عادت، ترس از درگیری یا تمایل به محبوب بودن گفته می شود، یک مالیات نامرئی اما سنگین بر منابع سازمان اعمال می کند. این مالیات، وضوح استراتژیک را از بین می برد، نوآوری را خفه می کند و بااستعدادترین افراد شما را به مرز فرسودگی شغلی می کشاند. راضی نگه داشتن دیگران یک ویژگی شخصیتی ضعیف نیست؛ این یک بدهی استراتژیک است که به صورت تصاعدی رشد می کند. این پدیده فرهنگ هماهنگی دروغین را جایگزین فرهنگ صداقت سازنده کرده و به تدریج، سازمان را از یک نیروی متمرکز و تاثیرگذار، به مجموعه ای پراکنده از فعالیت های خوشایند اما بی حاصل تبدیل می نماید...

۸

مواقع خاص، سقف و شرایط می‌تواند تغییر کند، بنابراین همیشه برای هر حساب خود بررسی کنید که چه مقدار بیمه می‌شود و چه دارایی‌هایی تحت پوشش است. باتوجه‌به این نکته از هوش مصنوعی پرسیده شد که آیا FDIC، بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی را هم تحت پوشش تضمینی خود قرار می‌دهد؟ پاسخ: خیر. پوشش بیمه FDIC تنها مربوط به سپرده‌های اشخاص و شرکت‌ها در بانک‌های عضو FDIC است و شامل بدهی‌های بانکی به بانک مرکزی یا سایر نهادهای مالی نمی‌شود. بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی معمولاً جزو بدهی‌های غیرقابل بیمه یا تحت چارچوب‌های نظارتی پولی می‌شود و توسط FDIC تضمین نمی‌شود. FDIC برای سپرده‌ها (مانند چک‌های جاری، پس‌انداز و حساب‌های تاکارآمد با محدودیت‌های سقف پوشش) فراهم می‌کند تا در صورت ورشکستگی بانک، سپرده‌گذاران بتوانند بازپرداخت امنی داشته باشند. این پوشش به دارایی‌های خاص بانک و مالکیت حساب‌ها محدود است. بدهی‌های بدسکاران بانکی به ابزارها یا نهادهای غیرسپرده‌گذار مانند اوراق بدهی بانکی، بدهی‌های به بانک مرکزی یا سایر تعهدات مالی خارج از حوزه سپرده‌ها معمولاً تحت پوشش بیمه FDIC قرار نمی‌گیرند.

تضمین سپرده‌های بانکی در اتحادیه اروپا براساس اطلاعات به‌دست‌آمده از هوش مصنوعی، تضمین سپرده‌ها در اتحادیه اروپا به دو سطح انجام می‌شود و به‌طور کلی، فاکتورهای مشخصی وجود دارد:

* نهاد مسئول تضمین سپرده‌ها: هر کشور عضو اتحادیه اروپا معمولاً یک صندوق تضمین سپرده‌ها دارد (Deposit Guarantee Scheme یا DGS). این صندوق‌ها مسئول تأمین سپرده‌های بانکی افراد و شرکت‌ها تا سقف مشخصی در صورت ورشکست یا ورشکست‌شدن یک بانک هستند. سطح پوشش معمولاً برای اکثر کشورها برابر با ۱۰۰ هزار یورو برای هر سپرده‌گذار است، اما می‌تواند بسته به کشور و برخی شرایط (مثلاً حساب‌های بازنشستگی یا حساب‌های زوج/همسران) تغییر کند یا دارای سقف‌های متفاوتی باشد. صندوق‌ها معمولاً در سطح ملی اداره می‌شوند و به سیاست‌های همسو یا مقررات اتحادیه اروپا عمل می‌کنند تا یک چارچوب همگانی تضمین سپرده بسازند.

* وجود نهادی مشابه FDIC در اتحادیه اروپا؟! بله، به‌صورت مشابه وجود نهاد مرکزی واحد مانند FDIC در آمریکا وجود ندارد. در اتحادیه اروپا، نقش تضمین سپرده‌ها به عهده DGSهای ملی است که در هر کشور قرار دارند، اما اتحادیه اروپا با تدوین هدایت‌ها و چارچوب‌های مشترک (مانند EU Deposit Guarantee/۴۹/۲۰۱۴ Dir. Schemes Directive یا Schemes Directive) و اصلاحات بعدی)، تلاش می‌کند اطمینان

پایه گزارش رسمی بانک مرکزی، پایه پولی کشور در پایان خرداد ۱۴۰۴ به ۱۴۴۴ هزار میلیارد تومان رسید؛ یعنی رشدی نزدیک به ۳۰ درصد در ۱۲ ماه. سهم بانک‌های ناتراز، به‌ویژه بانک آینده، از این رشد انقدر سنگین بود که در برخی ماه‌ها بیش از یک‌سوم افزایش پایه پولی، از مسیر اضافه‌برداشت و خلق پول بی‌پشتوانه شکل گرفت؛ پولی که نه به چرخ صنعت، که به دیوارهای بتنی ریخته شد.

زیان انباشته بیش از ۵۵۰ هزار میلیارد تومان و بدهی نزدیک به ۵۰۰ هزار میلیارد تومان به بانک مرکزی، صرفاً رقم نیست، نشانه نظامی است که میان نظارت و مصلحت، دومی را برگزید. هر بار که نهاد ناظر از برخورد پرهیز کرد، بخشی از پایه پولی افزایش یافت، تورم زاده شد و فشار هزینه بر دوش مردم سنگین‌تر شد. اگر گزیر

یابد که همه کشورها از سطح پوشش مشابه و استانداردهای ایمنی سپرده پیروی می‌کنند و کارکرد صندوق‌ها با یکدیگر سازگار است. برای اروپایی‌ها، وجود یک پوشش سپرده واحد در سطح اتحادیه وجود ندارد، اما پوشش‌ها به هم‌پیوندی و هماهنگی با استانداردهای UE مسیر می‌شوند تا در صورت بحران بانکی در یک کشور، سپرده‌گذاران تحت حفاظت مشابهی باشند و به‌سرعت به سپرده‌های خود دسترسی داشته باشند. به‌طور خلاصه، نهادی که در هر کشور اتحادیه اروپا، تضمین سپرده‌ها را انجام می‌دهد، صندوق تضمین سپرده‌های همان کشور است (DGS ملی). برای یک نهاد مرکزی واحد مشابه FDIC وجود ندارد، اما چارچوب‌های اتحادیه‌ای و هماهنگی‌های قانونی برای همسان‌سازی پوشش‌ها و مدیریت بحران وجود دارد. همچنین در اتحادیه اروپا، نهادی اختصاصی برای تضمین بدهی‌های بانکی به بانک مرکزی کشور عضو وجود ندارد. نکته کلیدی این است که تضمین سپرده‌ها در اتحادیه اروپا به عهده صندوق‌های تضمین سپرده‌ها (DGS) ملی هر کشور است، نه یک نهاد واحد بین‌المللی. همچنین بدهی‌های بین‌بانکی که به بانک مرکزی یا نهادهای پولی دیگر مربوط می‌شود، معمولاً تحت پوشش صندوق تضمین سپرده‌ها نیستند و توسط سیاست‌های پولی و مدیریت بدهی‌های بانکی تحت چارچوب‌های نظارتی تعیین می‌شوند. راهبردد اروپایی روی همگرایی استانداردها و سقف‌های پوشش سپرده‌ها متمرکز است تا در صورت بحران بانکی، سپرده‌گذاران به جای ریسک‌های مختلف کشورها، پوشش مشابهی دریافت کنند. این همگرایی با Directives یا Schemes Directive (مانند EU Deposit Guarantee Directive/۴۹/۲۰۱۴) و اصلاحات بعدی صورت می‌گیرد، اما نهادی واحد در سطح اتحادیه وجود ندارد. کارکرد اصلی صندوق ضمانت سپرده‌ها

با توجه به اطلاعات ارائه شده، نه در آمریکا و نه در کشورهای اتحادیه اروپا، صندوق یا نهاد تضمین‌کننده سپرده‌های بانکی، تضمین مطالبات بانک مرکزی از بانک‌ها را برعهده ندارد. در ایران نیز قانون شفاف و صریح است و صراحت‌دهف قانونگذار از تأسیس صندوق ضمانت سپرده‌ها، «تضمین بازپرداخت وجوه متعلق به سپرده‌گذاران بانک‌ها و سایر مؤسسات اعتباری در صورت ورشکستگی» تعیین شده است. بنابراین بانک مرکزی نمی‌تواند مطالبات معوق خود از بانک آینده را وصول نماید و بایستی به فکر راهکار دیگری در این زمینه باشد. فراموش نکنیم که منابع صندوق ضمانت سپرده‌ها بیشتر توسط شبکه بانکی کشور تأمین می‌شود. قانونگذار، اجازه وصول مطالبات معوق بانک مرکزی از منابع صندوق ضمانت سپرده‌ها را نداده است. صندوق ضمانت سپرده‌ها قانوناً مسئول پرداخت مطالبات بانک مرکزی از بانک‌ها و مؤسسات اعتباری نیست.

با منابع پر قدرت بانک مرکزی تأمین شود، این زنجیره ادامه می‌یابد و جامعه بار دیگر شاهد اجتماعی‌سازی زبان خصوصی خواهد بود؛ اما اگر تأمین مالی گزیر از محل دارایی‌های واقعی، وثایق، فروش اموال و پیگیری حقوقی سهامداران مقصر صورت گیرد، نتیجه آن می‌تواند همان تورم و بازسازی نظم پولی باشد. تجربه بانک آینده یادآور این حقیقت است که در اقتصاد، هزینه هر سکوت، تورمی است که همه می‌پردازند. نظام بانکی هرچند پیچیده و فنی است، اما در جوهر خود تابع یک اصل ساده است: بی‌اعتمادی، پرهزینه‌تر از هر بحران مالی است. گزیر بانک آینده، فراتر از سرنوشت یک بانک است، آیینی‌ای است در برابر همه ما؛ قانون‌گذار، نهاد ناظر و جامعه. در این آیینی می‌توان دید که چه اندازه میان قانون و اراده، میان سیاست و عمل، فاصله باقی مانده است.

برنامه‌های جاده‌طلبانه «زهران ممدانی» از نگاه «کونومیس‌ت»

چالش‌های اقتصادی شهردار جوان

«زهران ممدانی» هفته گذشته در انتخابات شهرداری نیویورک به پیروزی

رسید و با شکست دادن «آندرو کومو» فرماندار سابق و «کورتیس اسلیوو» نامزد جمهوری‌خواه، پیروزی بزرگی برای حزب دموکرات به ارمان آورد. با این حال،

نشریه «کونومیس‌ت» به برنامه‌های جاده‌طلبانه شهردار جدید نیویورک، به دیده تردید می‌نگرد و می‌گوید: نزدیک به ۵۰ه‌سال پیش، وکیل‌لی جوان که نماینده

یکی از بانک‌ها بود، وارد دفتر معاون حسابرس شهر نیویورک شد و پرسشی را مطرح کرد که تا آن زمان به ذهن کسی خطور نکرده بود. سوال او درباره «اوراق قرضه پیش‌بینی مالیاتی» بود؛ اوراقی که شهر برای جبران کسری بودجه و پرداخت بدهی‌هایش منتشر می‌کرد. وکیل جوان با صراحت پرسید: «انتظار دارید چه مقدار مالیات دریافت کنید؟» پاسخ، صادقانه اما نگران‌کننده بود: «به اندازه کافی؟ نه، هرگز!» به نوشته «کونومیس‌ت»، دیری نگذشت که بانک‌ها که بیش از آن با حرارت برای خرید اوراق جدید بدهی شهر رقابت کرده بودند و سودهای کلان برده بودند، دیگر حاضر نشدند در دور بعدی مزایده شرکت کنند. از همین‌جا، سقوط تند و سریع نیویورک به سمت ورشکستگی آغاز شد؛ آن‌چنان که در مستند «شهر بمیرد» روایت می‌شود، فیلمی که قرار است در ماه نوامبر در آمازون، اپل و گوگل‌پلی منتشر شود. این روایت، همزمان که آمیزه‌ای از طنز تلخ و هیجان است، رنگ و بوی ترازدی نیز دارد؛ این فیلم، مرثیه‌ای است

بر تصویری از نیویورک که با وقوع بحران، رنگ باخت و بر عصری که در همان زمان به پایان رسید؛ عصری که سرشار بود از خوش‌بینی به توان دولت برای انجام هر کاری که باید انجام شود. «زهران ممدانی» متولد سال ۱۹۶۱، بسیار جوان‌تر از آن است که نیویورک پیش از بحران را به خاطر داشته باشد. با این حال، چادبن آن دوران چنان نیرومند است که کارزار انتخاباتی او برای شهرداری نیویورک، سرشار از نوستالژی نسبت به همان سال‌ها بود. او درس‌های تلخ بحران مالی را که هنوز در ضمیر رهبران شهری، ایالتی و ملی نقش بسته است، یکسره به کنساری می‌نهد، دیدگاه او درباره نقش صحیح دولت در زندگی شهروندان نیویورک، اگر تغییر نکرده باشد، حتی بلندپروازانه‌تر از دیدگاه سیاستمداران دوران پیش از بحران است. او روز ۲۴ اکتبر در یک گردهمایی در محله کوینیز، گفت: «دورانی که دولت، مسئله‌ای را بیش از حد کوچک یا بحرانی را بیش از حد بزرگ می‌پندارد، باید به پایان برسد.» از منظر «کونومیس‌ت»، می‌توان ریشه این حس نوستالژی را به خوبی درک کرد. فیلم مذکور با بهره‌گیری از تصاویر آرشیوی و گفت‌وگو با شهروندانی از فرهنگ‌ها و ملیت‌های گوناگون، چهره‌ای از شهر را بازسازی می‌کند که کمتر پرزرق‌ورق، اما سرشار از زندگی طبقه متوسط بود؛ شهری با اتحادیه‌های نیرومند، خانه‌های قابل خرید در بروکلین و کوینیز، مدارس با کیفیت و یک نظام آموزش عالی رایگان برای همگان. شهری دوست‌داشتنی با دست‌کم در نگاه امروز چنین جلوه می‌کند. «انتونی لوفاسو»، کارگر بخش خدمات شهری در فیلم شهادت می‌دهد: «هر چه من و خانواده‌ام در این شهر به دست آوردیم، مدیون خود نیویورک هستیم. این شهر بود که به فردی بی‌سواد و بی‌مهارتی مثل من حتی بدون داشتن چهره‌ای آراسته، فرصت داد، در دورانی که هیچ روزنه امیدی برای امثال من وجود نداشت.»

با این حال، پایه‌های اقتصادی و سیاسی آن توافق نانوشت میان دولت و مردم، همان درازدستی که براساستش دولت متعهد بود خدماتی مانند آموزش، مسکن و کار فراهم کند و مردم نیز در ازای آن مالیات بپردازند و به نظام اعتماد کنند، سست و لرزان بود. در میانه قرن بیستم، بسیاری از کارخانه‌های شهری که زمانی برای کارگران کم‌مهارت شغل ایجاد می‌کردند، تعطیل شدند یا به مناطق دیگر کوچ کردند. سپس در دهه ۶۰ طبقه متوسط سفیدپوست به همراه دلارهای مالیات‌ها خود به حومه‌ها مهاجرت کرد. وقتی در میانه دهه ۷۰رکود اقتصادی فرا رسید، دیگر شهر منابع کافی برای عمل به وعده‌هایش نداشت. با آغاز اخراج کارمندان، دولت در انجام ابتدایی‌ترین وظایف خود نیز ناتوان ماند و پیمان اجتماعی از هم گسست. در صحنه‌هایی از فیلم، زباله‌ها بر پیاده‌روها انباشته می‌شود و به خیابان‌ها می‌ریزد؛ خانه‌ها در بروکلین شعله‌ورند و آتش افروزان به محله‌ها شهرداری می‌برند. «کن مک‌فیلی»، رئیس اتحادیه پلیس در مقابل دوربین به خشم فریاد می‌زند: «به خدا امیدوارم این شهر لعنتی منفرج شود»

تا آن زمان، دیگر حمایت دوحزبی از تصویر قدیمی نیویورک نیز از هم گسسته شده بود. «لتسون (راکفلر)»، فرماندار جمهوری‌خواه ایالت از سال ۱۹۵۹ تا ۱۹۷۳، با ولخرجی‌های عظیم در بخش‌های بهداشت، آموزش و مسکن و نیز با تأیید برف‌افند و شرط اوراق قرضه زیر کانه شهر، خود به شعله‌ور شدن بحران کمک کرد. او زمانی که نیویورک برای دریافت کمک مالی دست به دامن کاخ سفید شد، در مقام معاون رئیس‌جمهور خدمت می‌کرد، اما در آن هنگام دیگر عمر نوع خاصی از جمهوری‌خواهی لیبرال شمال شرقی آمریکا به سر آمده بود. «جرالد فورد»، رئیس‌جمهور وقت آمریکا و سیاستمداری میانه‌رو در آن دوران نگران بود که در انتخابات آینده با چالش جدی از سوی «روانلر ریگان»، رقیب محافظه‌کار و تندرو روبه‌رو شود. در همین زمان، روزنامه «دیلی نیوز» در تاریخ ۳۰ اکتبر ۱۹۷۵ با تیتیر معروف و جنجالی خود نوشت: «فورد به شهر نیویورک گفت: برو بمیر!» اگر چه «فورد» چنین جمله‌ای را بر زبان نراند، اما متعهد

شد که لایحه کمک مالی به شهر را و تو کند. هرچند این اقدام، بازی سیاسی خط‌رقانکی از جانب او بود، اما در نهایت، نتیجه آن به ضرر خودش تمام شد؛ مجلس ایالتی افزایش مالیات را به تصویب رساند، اتحادیه‌های کارگری برای خرید اوراق قرضه شهر پیش‌قدم شدند و در نهایت، وقتی ورشکستگی شهر به تهدیدی جدی برای بانک‌ها و حتی ارزش دلار بدل شد، «فورد» با گشودن یک خط اعتباری فدرال، گره از کار فروپسته نیویورک گشود. شهر نیز به ناچار پذیرفت که دست به دگرگونی‌های عمیق بزند. «فلیکس روهاتین» که در آن دوران ریاست آژانس ایالتی برای مدیریت بحران را برعهده داشت، در فیلم با صراحتی ستودنی می‌گوید: «حتی اگر این طرح را به بهترین شکل ممکن اجرا کنیم، شهر به جایگاهی بسیار پایین‌تر از گذشته تنزل خواهد یافت. فقرا محتمل رنج خواهند شد؛ زیرا آنها همواره نخستین کسانی هستند که سختی‌ها را به دوش می‌کشند.» در پی این دگرگونی‌های تلخ، نیویورک اخذ شهریه‌ای از بلاقان بود که در انتخابات آینده با چالش جدی از سوی «دونالد ریگان»، رقیب گزارش کتاب «تهدید رفاه» نوشته «دانیل ورتل» تا سال ۱۹۸۰ به تعدیل یک‌چهارم از کارکنان خود اقدام کرد. با این حال، شالوده اقتصادی و سیاسی «قرارداد اجتماعی» تازه‌تر و محدودتری که نیویورک پس از آن بحران پذیرفت نیز متزلزل مانده است. تکیه بر افزایش مالیات شرکت‌های بسیار فرار و افراد ثروتمند نیز تأمین بودجه روزافزونی شهری آن هم برای خدش‌های که چندان کارآمد نیستند، استراتژی‌ای است که نطفه فروپاشی‌اش را در خود دارد. جالب اینجاست که «ممدانی»، جز چند پیشنهاد جزئی برای سریع‌تر صادر شدن مجوز کسب‌وکارهای کوچک و پروژه‌های ساختمانی خصوصی، طرح تازه‌ای برای ایجاد شغل برای مردم پرتلاش شهر با تأمین برنامه‌های بلندپروازانه‌اش ارائه نمی‌دهد؛ برنامه‌هایی مثل سرمایه‌گذاری گسترده در «آشنه‌گاه شهری»، ایجاد مهدکودک برای تمام کودکان زیر پنج سال و کاهش هزینه‌های درمان برای همه. «ممدانی» از کارآمدسازی خدمات شهری سخن گفته است، اما هر اقدام جدی در این راستا، او را رودروزی اتحادیه‌های کارگری حامی‌اش قرار خواهد داد. او مدعی است که دولت ایالتی را متقاعد خواهد کرد تا مالیات کسانی را بالا ببرد که هم‌کنون نیز بالاترین نرخ‌های مالیات محلی و ایالتی در کل کشور را می‌پردازند. شورش سیاسی، حارت جوانی و خوش‌بینی و مالیاتی که کشور آینده‌ای نویدبخش را از او ترسیم می‌کند؛ با این حال، ممکن است او در مقام شهردار برای نیویورک، تنها یک تجربه وسوسه‌انگیز اما در نهایت محکوم به شکست از بازگشت به گذشته را در ارمان بیاورد.

۵ قابلیت بانک‌ها برای مدیریت بی‌ثباتی در گزارش مکینزی، بررسی شد

تاب‌آوری کسب‌وکارها در شرایط تعلیق



کنند، بهتر می‌توانند بی‌ثباتی‌ها را راهبری کنند و به مرور زمان درک عمیق‌تری از عوامل موثر بر کیفیت اعتبار بانک‌ها کسب کنند. همچنین برای ایجاد و توسعه محیط تاب‌آوری فناوری باید از سه مرحله اصلی عبور کرد؛ اول، فرهنگ پرهیز از مقصرجویی است. وقتی مشکلی پیش می‌آید، تیم‌ها و راهبران نباید به دنبال مقصر باشند، بلکه باید در پی رفع مشکل و جلوگیری از تکرار آن باشند. کارکنانی که نقاط ضعف و شکست را نشان می‌دهند، باید بخش ضروری سازمان و عامل اصلی ایجاد تاب‌آوری فناوری تلقی شوند و مورد تشویق قرار بگیرند. دوم، رویکرد شاخص‌محور است. تیم‌ها عملکرد خود را به طور مستمر اندازه‌گیری می‌کنند و مسائلی را که خود به وجود آورده‌اند یا مشکلات مکرری را که دلیل یکسان دارند شناسایی و حل می‌کنند. سوم، تمرین قطع سیستم است. تیم‌ها مشکلاتی را که به وجود می‌آید پیش‌بینی می‌کنند و در هر مرحله آموزش می‌بینند که چطور به قطع کامل سیستم پاسخ دهند و از تدوین برنامه‌های فردی به سمت مدیریت سیستم، محصولات و ارائه خدمات کامل پیش می‌روند.

۵ قابلیت بانک‌ها برای مدیریت بی‌ثباتی

اقتصاد جهان در سال گذشته با دشواری‌های متعددی مواجه شده است و اصول پذیرفته‌شده چند دهه اخیر، مورد تردید قرار گرفته است. برای مقایله با این مسائل، بانک‌ها نیازمند ابزارهایی هستند که به آنها کمک کند عوامل اصلی عملکرد پرتفوی و بدهکاران را تنظیم و مدیریت کنند. همچنین باید در ابزارهای تاکتیکی و راهبردی خود تجدیدنظر کنند و مطمئن شوند الگوهای عملیاتی‌شان امکان اقدام سریع را فراهم می‌کنند. پنج گام می‌توانند در دستیابی به این هدف به ما کمک کنند: افزایش بی‌ثباتی در باب رویدادهای آینده، تغییر مداوم عوامل محرک و ترکیب غیرمعمول عوامل اقتصادی، بانک‌ها را مجبور می‌کند وضعیت‌هایی را از پیش برای خود تدارک ببینند که عوامل خارجی متعددی را دربر می‌گیرند. هرچه بتوانیم عوامل و ترکیب‌های بیشتری از عوامل را در الگوسازی خود دخیل کنیم، شناسایی و تعیین دامنه تأثیر بروز اتفاقات احتمالی بر پرتفوی‌ها و متعهدان آسان‌تر می‌شود.

برای الگوسازی دقیق‌تر، باید موقعیت‌ها را با روشی متفاوت از رویکردهای سنتی بررسی کنیم که بسیاری از آنها به چند ورودی استاندارد شده در اقتصاد کلان متکی هستند. در این‌دوره که پیچیدگی‌ها و ابهام‌ها بیشتر از قبل شده است، بررسی وضعیت‌های ممکن نیازمند در نظر گرفتن عوامل دقیق‌تر و جزئی‌تری است که هم موارد عدم قطعیت اقتصادی و هم پدیده‌های گسترده‌تر مثل ریسک‌های ارزی- سیاسی و شوک‌های زنجیره تأمین را در بر می‌گیرد. برای بررسی و حل مشکل در این شرایط باید از توانایی‌های پیش‌بینی چابک استفاده کرد تا امکان محاسبه سریع درآمدها و زیان‌های احتمالی پرتفوی فراهم شود. موسسات پیشرو با تولید شاخص‌های جدید، هر دو هفته یا هر یک ماه یکبار (به جای هر سه ماه که در گذشته معمول بود) باید امکان اقدام سریع‌تر را فراهم کنند.

برای گسترش دیدگاه در سطح پرتفوی‌ها و متعهدان براساس موقعیت‌های مختلف، برخی بانک‌ها رویکردهای جدیدی برای ارزیابی اقدام از آینده اتخاذ می‌کنند. برای این کار، مجموعه‌ای از معیارهای تراکنشی را با ترکیب مجزایی از عوامل دقیق اقتصاد کلان (مانند

سرعتگیرهای صادرات رقابت‌پذیر در ایران

چرا کامیون‌ها در مرز معطل می‌شوند؟

که در واردات، ملاک استانداردهای داخلی است. بنابراین باید هدف مشخص شود تا بتوان استاندارد مناسب را رعایت کرد. کشور هدف تعیین‌کننده نوع و سطح استاندارد است. برای نمونه، کالایی که چین برای بازار آمریکا تولید می‌کند کیفیت بسیار بالایی دارد، در حالی که ممکن است برای کشورهای دیگر، سطح کیفیت متفاوت باشد. بنابراین در حوزه تولید باید کیفیت محصولات خود را ارتقا دهیم. واقعیت این است که به دلیل پایین بودن سطح فناوری و تکنولوژی تولید، بسیاری از بازارهای جهانی را از دست داده‌ایم. این مسئله در بخش کشاورزی به‌ویژه در زمینه بسته‌بندی و حمل‌ونقل محصولات به وضوح دیده می‌شود. محصولات کشاورزی ما به دلیل بسته‌بندی نامناسب و حمل‌ونقل غیراستاندارد از کیفیت لازم برای بازارهای هدف برخوردار نیستند. در بخش محصولات شیمیایی نیز تقریباً فقط بازار چین را در اختیار داریم.

«امامی» از همکاری‌های این سازمان با نهادهای تخصصی، خبر داد و گفت: ما در حال اجرای همکاری‌ها و هماهنگی‌هایی با انجمن‌های آزمایشگاهی و برخی دستگاه‌های دولتی هستیم تا محصولات صادراتی کشور از نظر کیفیت و استاندارد در سطح مطلوبی قرار گیرند. در حوزه الزامات فنی نیز به دنبال امضای تفاهم‌نامه با انجمن‌ها هستیم تا به‌عنوان بازوهای فکری و اجرایی ما عمل کنند. همچنین در حوزه حمل‌ونقل به‌ویژه در مدیریت مرزها، در تلاشیم تا برای ایجاد مدیریت واحد اقداماتی صورت گیرد. رایزان بازگانی ایران در کشورهای مختلف نیز در پی جذب سرمایه‌گذاران خارجی برای توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل هستند تا از این طریق شرایط بهتری برای تجارت خارجی کشور فراهم شود. واقعیت این است که رایزان ما تلاش خود را انجام می‌دهند، اما باید مجموعه‌ای از دستگاه‌ها به صورت هماهنگ با یکدیگر فعالیت کنند تا نتایج مطلوب حاصل شود.

فرصت امروز: در دهه‌های اخیر، تحولات پرشتاب اقتصادی و سیاسی در جهان، کشورها را در معرض ریسک‌های متنوعی قرار داده است. از نوسانات بازارهای مالی و نرخ بهره گرفته تا بحران‌های انرژی، تغییرات اقلیمی و تهدیدات سایبری، بخشی از این ریسک‌ها هستند. از نگاه کارشناسان، تمرکز بر رویکردهای سنتی در چنین بستری، مدیریت بحران را سخت و دشوار می‌کند. بر همین اساس، پژوهشگران بر مدیریت ریسک در چارچوب آینده‌نگر و تاب‌آورانه، تأکید می‌کنند؛ موضوعی که معاونت مطالعات اقتصادی و آینده‌پژوهی اتاق تهران بر پایه گزارش مکینزی (ژوئن ۲۰۲۳) بدان پرداخته و به پنج قابلیت برای مدیریت بی‌ثباتی، اشاره کرده است. به نظر می‌رسد مدیریت ریسک نوین نه‌تنها به شناسایی و کاهش آسیب‌پذیری‌ها محدود نمی‌شود، بلکه بر پیش‌بینی سناریوهای محتمل، طراحی معماری‌های مقاوم و ایجاد انعطاف سازمانی تأکید دارد. چنین رویکردی به سازمان‌ها امکان می‌دهد تا ضمن کاهش احتمال وقوع اختلالات، اثرات آن را نیز به حداقل رسانده و حتی بحران‌ها را به فرصت‌هایی برای بازآفرینی و نوآوری تبدیل کنند.

در این میان، فناوری‌های دیجیتال و سامانه‌های داده‌محور، دو نقش کلیدی ایفا می‌کنند؛ از یک‌سو، ابزار اصلی رصد ریسک‌ها، تحلیل بلادرنگ و تصمیم‌سازی مبتنی بر داده هستند و از سوی دیگر، خود بستری حساس و مستعد برای بروز ریسک‌های جدید همچون حملات سایبری و اختلالات زیرساختی محسوب می‌شوند. بنابراین تاب‌آوری در جهان امروز، چیزی فراتر از بازگشت به وضعیت سابق پس از بحران است و به معنای ایجاد ظرفیت مستمر برای مدیریت ریسک‌های پیچیده و به‌هم‌پیوسته و نیز توانمندی در سازگاری و جهش به سمت رشد پایدار و فراگیر است.

منطق راهیابی در شرایط ابهام اقتصادی

افزایش نرخ بهره‌های بانکی، تورم بالا، بیکاری شدید، نگرانی‌های زنجیره تأمین، قیمت بالای کالاها، صورت‌های مالی قوی ولی متغیر مصرف‌کنندگان، ناراضی‌های مصرف‌کنندگان و تنش‌های سیاسی-جغرافیایی، همگی عوامل ایجاد نوسان مالی و اقتصادی و افزایش بی‌ثباتی برای ریسک اعتباری بانک‌ها هستند. بیشتر داده‌های تاریخی که همیشه برای تصمیم‌گیری‌های اعتباری استفاده می‌شدند، در شرایط کنونی قابل اتکا نیستند. بسیاری از مدیران بانک‌ها امروزه متوجه شده‌اند که برای عبور از شرایط فعلی و شناسایی فرصت‌های احتمالی، رویکردهای جدیدی لازم است. بانک‌ها باید راه‌های برای ایجاد تعادل بین ریسک‌های کلان و خرد پیدا کنند و عوامل متنوع شکل‌دهنده اقتصاد را درنظر بگیرند و پیامدهای آن را برای مشتریان و پرتفوی درک کنند، اما ترکیب کنونی رویدادها در جهان واقعاً بی‌سابقه است و نمی‌توان تنها با تغییر ساده‌ای در عناصر الگوی عملکرد بانک‌ها به آن سر و سامان داد. برای کاهش ریسک و کشف ارزش‌های بالقوه، تغییرات بنیادی‌تری لازم است: ۱-تجدیدنظر در محدودیت‌ها و محرک‌های ریسک برای نظارت بر تغییرات چرخه کسب‌وکار. ۲-ایجاد موقعیت‌هایی برای الگوسازی سریع از نتایج احتمالی در سطح خرد. ۳-ایجاد معیارهای جدید برای تصمیم‌گیری. ۴-آماده‌سازی گزینه‌های اقدام از پیش. ۵-فراهم‌سازی امکان اجرای سریع‌تر و منعطف‌تر. تصمیم‌گیرندگانی که دفاتر اعتبار خود را با این پنج الزام هم‌راستا

در حالی که بخشی از کامیون‌های صادراتی تا یک هفته در پشت مرزها متوقف و معطل می‌مانند، مدیر کل دفتر خدمات آماد سازمان توسعه تجارت، می‌گوید: تعدد نهادهای تصمیم‌گیر نبود مدیریت واحد در مرزها، هزینه‌های حمل‌ونقل را چند برابر کرده و نفس صادرات را گرفته است. بنابراین تا زمانی که لجستیک کشور تقویت نشود و مدیریت مرزها یکپارچه نگردد، نمی‌توان از رقابت‌پذیری صادرات ایران، سخن گفت. «محمدعلی امامی» با بیان اینکه در حوزه تجارت خارجی، چند موضوع مهم وجود دارد که صرف‌نظر از نوع کالای صادراتی، باید هم از سوی حاکمیت و هم صادرکننده و سیاستگذار به آن توجه شود، به «ایستنا» توضیح داد: مسائل گمرکی، لجستیکی، بهداشتی و فنی، مواردی هستند که در قالب استانداردهای مختلف مطرح می‌شوند. صادرکننده نیز علاوه بر این موارد، باید به بازاریابی و دیگر جنبه‌های تجاری توجه کند، هرچند نقش سازمان توسعه تجارت در این بخش محدود است.

او با اشاره به اهمیت کاهش هزینه‌های لجستیکی در افزایش توان رقابت کالاهای ایرانی، گفت: هر چقدر بتوانیم هزینه حمل‌ونقل را کاهش دهیم، تأثیر مثبتی بر رقابت‌پذیری محصولات ما در بازارهای جهانی خواهد داشت. به عنوان مثال، اگر حمل کالا با ریل ۳ هزار دلار هزینه داشته باشد و حمل هوایی هزار دلار، طبیعتاً مسیر دریایی می‌تواند مزیت رقابتی بیشتری ایجاد کند. در تجارت خارجی ایران حدود ۸۰ تا ۸۵ درصد صادرات از طریق دریا و حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد از مسیرهای غیردریایی انجام می‌شود. در حوزه دریایی با چالش‌هایی مواجه هستیم که بخشی از آن به محدودیت‌ها و موانع ناشی از تحریم‌های بازمی‌گردد، این تحریم‌ها اجازه نمی‌دهد از تمام ظرفیت بندار استفاده کنیم و ناچاریم بخشی از کالاها را از طریق بندار دیگر و با کشتی‌های کوچک‌تر صادر یا وارد کنیم.

اخبار

نوسان طلا در مرز ۴ هزار دلار

قیمت هر اونس طلا در معاملات روز جمعه، تحت تاثیر گزارش‌های اشتغال بخش خصوصی آمریکا، افزایش احتمال کاهش نرخ بهره فدرال رزرو، کاهش ارزش دلار و افزایش تقاضا برای اِسن فلز گرانبها بالا رفت. بهای هر اونس طلا با ۰٫۵ درصد افزایش به ۲۹۹۶ دلار و ۷۲ سنت رسید. بهای طلا در بازار معاملات آتی آمریکا برای تحویل در ماه دسامبر، با ۰٫۳ درصد افزایش به ۴۰۰۴ دلار و ۴۰ سنت رسید. هر اونس طلا در روز ۲۰ اکتبر، رکورد ۲۳۸۱ دلار و ۲۱ سنت را ثبت کرد، اما از آن زمان نزدیک به ۸ درصد کاهش قیمت یافته است. تحت تاثیر نشانه‌های ضعف در نظرسنجی‌های بخش خصوصی و در شرایطی که سرمایه‌گذاران، داده‌های رسمی در مورد بازار کار آمریکا نداشتند، ارزش دلار آمریکا در ابتدای معاملات آسیا عقب‌نشینی کرد و به کاهش ارزش در میان سایر ارزها منجر شد. در همین حال، بازده اوراق خزانه ۱۰ ساله، از بالاترین سطح یک ماهه خود در روز پنجشنبه، کاهش یافت. فدرال رزرو، هفته گذشته نرخ بهره را کاهش داد و جروم پاول، رئیس بانک مرکزی آمریکا، گفت که ممکن است این آخرین کاهش هزینه‌های استقراض در سال جاری باشد. داده‌های آماری روز پنجشنبه، نشان می‌دهد اقتصاد آمریکا در ماه اکتبر در بحبوحه ضرر و زیان در بخش‌های دولتی و خرده فروشی، مشاغل را کاهش می‌دهد و این در حالی است که کاهش هزینه‌ها و به‌کارگیری هوش مصنوعی توسط کسب‌وکارها به افزایش اخراج‌های اعلام‌شده منجر شد. بازار کار ضعیف، معمولاً احتمال کاهش نرخ بهره را بیشتر می‌کند. معامله‌گران اکنون ۶۹ درصد احتمال می‌دهند که فدرال رزرو در ماه دسامبر، نرخ بهره را دوباره کاهش دهد که نسبت به احتمال ۶۰ درصدی روز پنجشنبه، افزایش یافته است. بن‌بست کنگره، به طولانی‌ترین تعطیلی دولت آمریکا منجر شده که سرمایه‌گذاران و فدرال رزرو وابسته به داده‌ها را مجبور کرده است به شاخص‌های بخش خصوصی تکیه کنند. به گزارش روتیتر، طلای بدون بازده معمولاً در محیطی با نرخ بهره پایین و در زمان‌های عدم قطعیت اقتصادی، رشد می‌کند. گفتنی است در بازار سایر فلزات ارزشمند نیز بهای هر اونس نقره با ۰٫۶ درصد افزایش به ۴۸ دلار و ۲۶ سنت و هر اونس پلاتین با ۰٫۶ درصد کاهش به ۱۵۳۲ دلار و ۹ سنت رسید. هر اونس پلادیوم با ۰٫۵ درصد افزایش، ۱۳۸۰ دلار و ۹۱ سنت معامله شد.

کاهش هفتگی نفت با اوج‌گیری نگرانی‌ها

هر بشکه نفت برنت ۶۴ دلار شد

قیمت نفت پس از سه روز کاهش به دلیل نگرانی‌ها در مورد عرضه بیش از حد و کاهش تقاضا در آمریکا، در معاملات آسیایی روز جمعه افزایش یافت، اما قیمت‌ها در آستانه نوبت دومین کاهش هفتگی هستند. قیمت هر بشکه نفت برنت ۶۵ سنت معادل ۱۰۳ درصد افزایش به ۶۴ دلار و سه سنت و نفت وست تگزاس اینترمیدیت آمریکا با ۶۵ سنت معادل ۱۰۹ درصد افزایش به ۶۰ دلار و هشت سنت رسید. قیمت نفت برنت و وست تگزاس اینترمیدیت از ابتدای هفته تاکنون، حدود ۲ درصد کاهش یافته که دومین کاهش هفتگی متوالی خواهد بود. «تونی سایکامور» تحلیلگر شرک «ای جی مارکتس» گفت: «این کاهش قیمت، ناشی از افزایش غیرمنتظره ۵٫۲ میلیون بشکه‌ای ذخایر نفت آمریکا است که ترس از عرضه بیش از حد را دوباره شلشور کرده است. این کاهش با جریان‌های ریسک‌گریزی، تقویت دلار و تعطیلی مداوم دولت آمریکا که همچنان بر فعالیت اقتصادی سیاه افکنده، تشدید شده است.» اداره اطلاعات انرژی آمریکا، اعلام کرد که ذخایر نفت خام آمریکا به دلیل افزایش واردات و کاهش فعالیت پالایشگاهی، بیش از حد انتظار افزایش یافت، در حالی که ذخایر بنزین و فرآورده‌های تقطیری کاهش یافت. همچنین نگرانی‌ها در مورد اثرات طولانی‌ترین تعطیلی دولت در تاریخ آمریکا بر اقتصاد این کشور، قیمت نفت را تحت فشار کاهش‌ی قرار داد. دولت ترامپ به دلیل کمبود کنترل‌کننده‌های ترافیک هوایی، دستور کاهش پروازها در فرودگاه‌های بزرگ را داده و هم‌زمان، گزارش‌های خصوصی به ضعیف‌تر شدن بازار کار ایالات متحده در اکتبر اشاره دارند. همچنین تولیدکنندگان لوپک پلاس در روز یکشنبه تصمیم گرفتند تولید خود را در ماه دسامبر اندکی افزایش دهند. با این حال، این گروه به دلیل نگرانی از اشباع عرضه، افزایش بیشتر تولید در سه ماهه اول سال آینده را متوقف کرد. پس از این تصمیم، عربستان سعودی که بزرگ‌ترین صادرکننده جهان است، در واکنش به فراوانی عرضه، قیمت فروش نفت خام خود را برای خریداران آسیایی در ماه دسامبر، به میزان چشمگیری کاهش داد. تحریم‌های اروپا و آمریکا علیه روسیه، عرضه به بزرگ‌ترین واردکنندگان جهان شامل چین و هند را مختل کرد و تا حدودی از بازارهای جهانی پشتیبانی می‌کند. شرکت‌های کالای سوسنی گائور، روز پنجشنبه، اعلام کرد که پیشنهاد خود برای خرید دارایی‌های خارجی لوک اوپل پس گرفته است. «واندا هاری» بنیانگذار شرکت تحلیل بازار نفت «واندا اینسایتس» گفت: «فئو خرید دارایی‌های لوک اوپل توسط گائور نشان می‌دهد که آمریکا به کمپین فشار حاکماری خود علیه روسیه و اجرای احتمالی تحریم‌های سنگین‌ترانه علیه روس‌نفت و لوک اوپل ادامه می‌دهد.» داده‌های اداره کار کم‌گرک چین، نشان داد که واردات نفت خام به این کشور در ماه اکتبر نسبت به سپتامبر، ۲۳٫۲ درصد و نسبت به سال گذشته ۸۰۲ درصد افزایش یافته و به ۴۸،۳۶ میلیون تن رسیده است.

مناطق پیشتاز در سرمایه‌گذاری زیرساخت

پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۴۰، جهان ۱۰۶ تریلیون دلار در پروژه‌های زیرساختی در تمام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کند و انتظار می‌رود دوسوم کل سرمایه‌گذاری یا تقریباً ۷۰ تریلیون دلار، در آسیا انجام شود. زیرساخت‌ها، ستون فقرات هر اقتصادی را تشکیل می‌دهند، مردم را به هم متصل کرده، صنایع را تغذیه و از رشد حمایت می‌کنند. با شهرنشینی سریع و تحول دیجیتال، نیازهای زیرساختی سریع‌تر از همیشه از افزایش است. وبسایت «فریوال کپییتالیزست» براساس داده‌های شرکت مک‌کینزی، تخمین ۱۰۶ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری زیرساختی پیش‌بینی شده از اکنون تا سال ۲۰۴۰ را براساس صنعت و مناطق جهان، بررسی کرده است. در سطح کلان، هزینه‌های زیرساختی تحت تاثیر جمعیت رو به رشد، توسعه شهری و گرایش جهانی به سمت سیستم‌های کم‌کربن و دیجیتال برای خواهد گرفت. آسیا به لطف رشد مداوم اقتصادهای مانند چین و هند، با حدود ۷۰ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری پیش‌بینی شده، در سطح منطقه‌ای پیشتاز است. انتظار می‌رود قاره آمریکا ۱۶ تریلیون دلار و اروپا ۱۳ تریلیون دلار هزینه داشته باشند. همچنین پیش‌بینی می‌شود آفریقا ۵ تریلیون دلار و اقیانوسیه تقریباً ۲ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری جذب کند که نشان‌دهنده اقتصادهای کوچک‌تر اما تقاضای رو به رشد زیرساخت‌های شهری است. همچنین در سطح بخش‌ها، پیش‌بینی می‌شود که هزینه‌های زیرساخت جهانی در چند حوزه کلیدی متمرکز شود. بخش حمل و نقل با ۳۶ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری پیش‌بینی شده در جاده‌ها، بنادر، فرودگاه‌ها، راه‌آهن و سایر پروژه‌ها، پیشتاز است. در مجموع، حمل و نقل حدود یک سوم سرمایه‌گذاری جهانی در زیرساخت‌ها را تا سال ۲۰۴۰ تشکیل می‌دهد. طبق گزارش مک‌کینزی، بخش انرژی به جریان‌های رو به عظیم سرمایه برای پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر، نوسازی شبکه و نیازهای رو به رشد انرژی نیاز خواهد داشت و تا سال ۲۰۴۰، به ۲۳ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری تخمینی خواهد رسید. زیرساخت‌های دیجیتال، سومین بخش بزرگ جذب سرمایه‌گذاری هستند که تخمین زده می‌شود تا سال ۲۰۴۰، حدود ۱۹ تریلیون دلار به شبکه‌های فیبر نوری، مخابرات، مراکز داده، ماهواره‌ها و خدمات مرتبط با آن اختصاص یابد. زیرساخت‌های اجتماعی (بهداشت، آموزش و تاسیسات عمومی)، ۱۶ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری را تجربه خواهند کرد، در حالی که سیستم‌های فاضلاب و آب و کشاورزی مجموعاً ۱۱ تریلیون دلار دیگر به این میزان اضافه می‌کنند. بخش هوافضا و دفاع نیز با ۲ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری، این فهرست را تکمیل می‌کنند.

مسیر عبور از بنگاهداری به سهامداری



می‌دهد که تعداد مستمری‌گیران را سال ۱۳۹۰ تا انتهای سال ۱۴۰۲، افزایش ۱۴۰ درصدی را تجربه کرده، ولی جمعیت حق‌بیمه‌پردازان در همین مدت تنها ۴۱ درصد افزایش داشته است. به عبارت دیگر، نسبت پشتیبانی (نسبت تعداد بیمه‌پردازان به مستمری‌گیران) در این بازه زمانی، روند نزولی داشته و از ۶۵ واحد در سال ۱۳۹۰ به حدود ۴ واحد در سال ۱۴۰۲ رسیده است. بنابراین با توجه به رشد سریع تعداد بازنشستگان و کاهش نسبت بیمه‌پردازان، سازمان‌های بازنشستگی دیگر نمی‌توانند فقط با اتکا به حق بیمه‌ها، پاسخگوی تعهدات خود باشند. به همین دلیل، عملکرد بخش سرمایه‌گذاری صندوق‌ها بیش از پیش اهمیت پیدا می‌کند. **شاخص نسبت ذخایر سازمان تامین اجتماعی**

سیستم بازنشستگی، زمانی پایدار است که بین درآمدها و هزینه‌های

آن توازن برقرار باشد. در حال حاضر، نقدینگی ورودی به سازمان

تامین‌اجتماعی به اندازه‌ای نیست که بتواند هزینه‌ها را پوشش دهد؛

به‌طوری که نسبت منابع نقدی به مصارف سازمان در سال ۱۴۰۱ حدود

۰٫۸۲ واحد بوده است. شاخص نسبت ذخایر، یکی از معیارهای مهم

سنجش پایداری مالی صندوق‌ها به شمار می‌رود. این شاخص از حاصل

تقسیم خالص دارایی‌های صندوق در ابتدای سال مورد بررسی بر مجموع

هزینه‌های آن در همان سال محاسبه می‌شود. شاخص نسبت ذخایر، نشان

می‌دهد که صندوق بدون احتساب درآمدهای آتی، تا چه مدت قادر خواهد

بود نیازهای مالی خود را تامین کند. در واقع، این شاخص نشان می‌دهد

که خالص دارایی‌های موجود تا چه اندازه توان پوشش مصارف سازمان را

دارد. بر پایه این شاخص در سال ۱۳۹۰، سازمان تامین اجتماعی با اتکا

به دارایی‌های خالص خود توانسته است تا حدود ۲۶ ماه هزینه‌های جاری

را بدون نیاز به منابع جدید تامین کند. با این حال، شاخص نسبت ذخایر

با پرمودن روندی نزولی، در سالل ۱۴۰۱ تنها توانست مصارف سازمان را

به مدت ۱۴ ماه پوشش دهد. در محاسبه این شاخص، بدهی‌های دولت

به سازمان لحاظ نشده است. مجموعه شاخص‌های مورد بررسی، بیانگر

ناپایداری مالی صندوق‌های بازنشستگی هستند. در چنین شرایطی،

سرمایه‌گذاری به عنوان یکی از منابع درآمدی پایدار، از اهمیتی فزاینده

برخوردار می‌شود. با وجود اهمیت مضاعف سرمایه‌گذاری، اما گزارش مرکز

پژوهش‌ها نشان می‌دهد که در بازه زمانی سال‌های ۱۳۹۶ تا ۱۴۰۲، بیش

از ۹۰ درصد منابع مالی سازمان تامین اجتماعی از محل دریافت حق

بیمه‌های بازنشستگی و درمان، تامین شده و سهم سرمایه‌گذاری‌ها در این

سال‌ها به‌طور میانگین، کمتر از ۵ درصد بوده است.

دولت به تامین اجتماعی چقدر بدهکار است؟

چالش دیگری که سازمان تامین اجتماعی با آن دست و پنجه نرم

می‌کند، بدهی‌های معوق دولت به این سازمان است. دولت به دلیل اجرای

طرح‌های مختلف، همانند همانندسازی حقوق بازنشستگان به صندوق‌ها

بدهکار شده؛ اما به جای پرداخت این بدهی‌ها به صورت نقدی، سهام

شرکت‌های دولت را به صندوق‌ها منتقل کرده است. البته با در نظر گرفتن

این بخش به‌عنوان سرمایه‌گذاری‌های بالقوه سازمان، همچون اوراق

خزانه‌دولتی، میزان بازدهی این بخش افزایش خواهد یافت. با این حال،

دولت و سازمان تامین‌اجتماعی درخصوص رقم دقیق این بدهی و نحوه

ارزش‌گذاری بدهی‌های پیشین به توافقی نرسیده‌اند. این موضوع، ریسک

فرصت امروز: یافته‌های مرکز پژوهش‌های مجلس، نشان می‌دهد که

پایداری مالی سازمان تامین اجتماعی در سال‌های اخیر، کمتر شده و

عملکرد ضعیف سرمایه‌گذاری‌ها، به‌ویژه بازدهی پایین شرکت‌های

زیرمجموعه سازمان تامین اجتماعی، موجب بحران تامین منابع شده

است. افزایش نسبی تعداد بازنشستگان و ضعف مدیریتی سازمان تامین

اجتماعی، از مهمترین عوامل بروز این بحران محسوب می‌شود. با افزایش

نسبت بازنشستگان نسبت به بیمه‌پردازان در صندوق‌های بازنشستگی و

به ویژه سازمان تامین اجتماعی به عنوان بزرگ‌ترین صندوق بازنشستگی

کشور از منظر تعداد بازنشستگان و اداره‌کننده حدود ۲۳۰ بنگاه اقتصادی،

سرمایه‌گذاری به‌عنوان یکی از شیوه‌های تامین مالی پایدار، اهمیت

دوچندانسی پیدا کرده و با این حال، بازدهی واقعی این سرمایه‌گذاری‌ها

پایین بوده است. براساس آمارهای رسمی، نسبت پشتیبانی سازمان

تامین اجتماعی به عنوان بزرگ‌ترین صندوق بازنشستگی کشور تا چند

دهه پیش، ۲۵ بود، یعنی ۲۵ نفر حق بیمه پرداخت می‌کردند و یک

نفر مستمری دریافت می‌کرد. اما این نسبت در حال حاضر به کمتر

از ۴ رسیده است (نکته جالب آنکه نسبت پشتیبانی در صندوق‌های

بازنشستگی کشوری، لشکری و فولاد به زیر یک رسیده است؛ یعنی در

مقابل یک نفر مستمری بگیر، حتی یک نفر بیمه‌پرداز هم وجود ندارد).

همچنین نرخ بازدهی واقعی سرمایه‌گذاری‌های سازمان تامین اجتماعی

به ۱٫۳ درصد رسیده است. فارغ از نوسانات اقتصاد کلان، علت اصلی

این ناکارآمدی را باید در هزینه‌های بالای مدیریتی و انتقال شرکت‌های

زیان‌ده توسط دولت به سازمان تامین اجتماعی به عنوان جبران بدهی‌ها

جست‌وجو کرد. با این حال به گفته کارشناس، تغییر شیوه سرمایه‌گذاری

از بنگاهداری به سهامداری، می‌تواند راه‌حلی برای بهبود پایداری مالی

صندوق‌های بازنشستگی باشد.

به سرمایه‌گذاری در صندوق‌ها نیاز داریم

یکی از ابرچالش‌های اقتصاد ایران، ناترازی صندوق‌های بازنشستگی

است و کارشناسان از کاهش نسبت پشتیبانی صندوق‌ها، وضعیت نامناسب

سرمایه‌گذاری آنها و تحولات جمعیتی جامعه ایران به عنوان مهمترین

دلایل بروز بحران صندوق‌های بازنشستگی، نام می‌برند. یافته‌های مرکز

پژوهش‌ها در گزارش «ارزایی عملکرد سرمایه‌گذاری‌های سازمان تامین

اجتماعی» نشان می‌دهد که پایداری مالی بزرگ‌ترین صندوق بازنشستگی

کشور، روندی کاهش‌ی داشته و عملکرد ضعیف سرمایه‌گذاری‌ها، به‌ویژه

بازدهی پایین شرکت‌های تحت مالکیت سازمان تامین اجتماعی، از

مهمترین دلایل این بحران پایداری مالی است. هرچند با توجه به افزایش

نسبت بازنشستگان نسبت به بیمه‌پردازان، تامین مالی از طریق منابع

پایدار، اهمیت بیشتری پیدا کرده است، با این حال در سال‌های اخیر،

سرمایه‌گذاری به‌عنوان یکی از شیوه‌های تامین مالی پایدار، عملکرد

مطلوبی از خود نشان نداده است.

امروزه مشارکت در سازمان تامین اجتماعی، یکی از مهمترین روش‌های

تامین رفاه افراد در دوره سالمندی و مواجهه با مخاطرات و ازکارافتادگی

به حساب می‌آید. با توجه به رشد روزافزون تعداد بازنشستگان نسبت به

بیمه‌پردازان در کشور، انتظار می‌رود که بخش اقتصادی صندوق بازنشستگی

بیش از پیش بتواند مصارف آنها را تامین کند. با این حال، آمارها نشان

اکنونومیست: چرا نسل جوان کمتر ازدواج می‌کند؟

رکود بزرگ در بازار روابط

بتوانند خود را تامین کنند، احتمال کمتری دارد که با یک شریک نامناسب یا بدرفتار کنار بیایند. این تغییر، زنان بسیاری را از روابط وحشتناک، نجات داده و بسیاری از مردان را مجبور کرده اگر می‌خواهند با هم بمانند به همسران خود بهتر رفتار کنند اما این موضوع، اثرات جانبی ناخواسته‌ای هم دارد. تنها زندگی کردن می‌تواند حس آزادی داشته باشد، ولی همراه با تنهایی است. بسیاری از افراد مجرد، به خصوص زنان، می‌گویند از تنهایی راضی هستند، اما نظرسنجی‌ها در کشورها نشان می‌دهد که ۶۰ تا ۷۳ درصد ترجیح می‌دهند در یک رابطه باشند.

پس اگر افراد زیادی، خواهان زوج شدن هستند اما موفق به این کار نمی‌شوند، نشان می‌دهد که مشکلی در بازار روابط وجود دارد. برخی

فکر می‌کنند که رسانه‌های اجتماعی و برنامه‌های دوست‌یابی، انتظارات غیرواقعی و سختگیری بیش از حد ایجاد می‌کند. مشکل دیگر، شکاف

سیاسی فزاینده بین مردان و زنان جوان است؛ مردان بیشتر گرایش‌های راست‌گرایانه دارند، در حالی که زنان بیشتر به سمت چپ متمایلند.

بسیاری از مجردها اصرار دارند که شریک زندگی آینده‌شان باید از نظر سیاسی با آنها هم عقیده باشد و همین موضوع پیدا کردن زوج مناسب را دشوارتر می‌کند. برخی دیگر به کاهش مهارت‌های اجتماعی اشاره

می‌کنند؛ زیرا مردم بیشتر عمر خود را صرف خیره شدن به صفحه نمایش می‌کنند. آمریکایی‌ها نسبت به دو دهه پیش، کمتر به صورت حضوری

معاشرت می‌کنند، اما این کاهش در میان جوانان شدید است.

به نظر می‌رسد با آسان‌تر شدن زندگی مجردی، استانداردهای زنان سختگیرانه‌تر شده است. برای بسیاری، یک شریک معمولی دیگر گزینه

بهتری نسبت به مجرد ماندن نیست. زنان بیشتر از مردان می‌گویند که می‌خواهند شریک زندگی‌شان تحصیلات عالی داشته باشد و از نظر مالی

قوی باشد. مردان بسیاری در عبور از این مانع، شکست می‌خورند؛ زیرا از نظر تحصیلی از زنان عقب افتاده‌اند و مردان کمتر اهل مطالعه در بازار کار

با مشکل مواجه می‌شوند. مردانی که مدرک دانشگاهی ندارند و درآمدهشان

هفته‌نامه «اکنونومیست» در سرمقاله این هفته خود، نوشته است: جهان با سرعت شگفت‌انگیزی، हजार ازدواج را کنار می‌گذارد و ریشه‌های آن را می‌توان در حضور گسترده‌تر زنان در محیط‌های کاری و استقلال آنها یافت. در بیشتر تاریخ بشر، ازدواج نه‌تنه‌یک हजार بلکه یک ضرورت بوده است. قبل از روش‌های پیشگیری از بارداری مطمئن، زنان نمی‌توانستند بارداری خود را کنترل کنند و بیشترشان فقیرتر از آن بودند که به تنهایی فرزندان خود را بزرگ کنند. از همین روست که در سنت‌های ادبی چند قرن، داستان‌های تراژیک با مرگ پایان می‌یابند، اما داستان‌های خوش به ازدواج ختم می‌شوند. اما سرعت کنار گذاشته شدن हजार ازدواج هر نوع رابطه‌ای، شگفت‌انگیز است. تجرد در سراسر کشورهای ثروتمند در حال افزایش است؛ در میان آمریکایی‌ها ۲۵ تا ۳۴ ساله، نسبت افرادی که بدون همسر یا شریک زندگی می‌کنند در طول پنج دهه دو برابر شده و به ۵۰ درصد برای مردان و ۴۰ درصد برای زنان رسیده است. از سال ۲۰۱۰، سهم افرادی که تنها زندگی می‌کنند در کشور از ۳۰ کشور ثروتمند، افزایش یافته است و طبق محاسبات «اکنونومیست»، جهان امروز حداقل ۱۰۰ میلیون نفر مجرد، بیشتر از زمانی دارد که نرخ ازدواج همچنان به اندازه سال ۲۰۱۷ بود.

رکود بزرگی در روابط انسانی در حال وقوع است. این شرایط برای برخی، نشانه‌ای از زوال اجتماعی و اخلاقی است. بسیاری از پروناتالیست‌ها معتقدند که عدم موفقیت جوانان در تشکیل خانواده و تولیدمثل، تمدن غرب را تهدید می‌کند، اما برخی دیگر این شرایط را نشانه‌ای از خوداتکایی می‌دانند. مجله مد «ووگ» اخیراً مدعی شده که برای زنان جذاب و جاه طلب، داشتن شریک عاطفی نه‌تنها غیرضروری، بلکه خجالت‌آور است. در واقع، افزایش تجرد به خودی خود، نه پدیده‌ای کاملاً خوب و نه کاملاً بد است. با کاهش موانع زنان در محل کار، انتخاب‌های‌شان نیز گسترش یافته است. توانایی آنها برای تنها زندگی کردن، بسیار بیشتر از گذشته است و با انگ اجتماعی کمتری، نسبت به گذشته روبه‌رو می‌شوند. هر چه آنها بیشتر

مجوزهای برج سازی شهرداری تهران ابطال شد

دست رد شورای معماری به سینه شهرداری

شهرداری به ابطال مجوز برج سازی؟

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان خراسان شمالی
اداره ثبت اسناد و املاک منطقه دو شهرستان بجنورد
هیأت موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

آگهی، موضوع ماده ۳ قانون و ماده ۱۳

آئین نامہ قانون تعین تکلیف وضعیت ثبوتی

واراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۸/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۸/۰۲
شناسه آگهی: ۲۰۳۹۴۷۶

آگهی، آراء هیات حل اختلاف موضوع ماده

یک قانون تعین تکلیف وضعیت ثبتی

اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۸/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۹/۰۳
شناسه آگهی: ۲۰۳۹۸۹۰
مهدی سیاوشی - رئیس ثبت اسناد و املاک منطقه یک بجنورد



اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شهریار
هیات موضوع قانون تعیین 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

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۸/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۹/۰۲
م. الف ۱۳۳۶
مهدی ناصری - رئیس ثبت اسناد و املاک
۱۳۸

اداره کل ثبت اسناد و املاک استان تهران
اداره ثبت اسناد و املاک حوزه ثبت ملک شهریار

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

الکھی موضوع ماده ۱ قانون و ماده ۱۱ این نامه قانون تعیین تکلیف

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۸/۱۷
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۹/۰۲
مهدی ناصری - رئیس ثبت اسناد و املاک
م الف ۱۳۰۵۹

۱۴۵

وضعیت ثبتی، اراضی، و ساختمان‌های فاقد سند رسمی،

برابر آرای صادره در هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی وساختمان های ف

۲- آقای سید حیدر حسین پور لمری فرزند سید حسین در ششادک پختعه زمین مرزونی به مساحت ۱۸۶۴/۴۷ متر مربع به شماره پلاک ۴۶۶ قرعی مستند ملکیت سهم الارث می باشد لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود در صورتیکه اشخاص نسبت به صدور سند ملکیت متقاضیان اعتراضی داشته باشند میتوانند؛ تا تاریخ انتشار آگهی به مدت ده روز اعتراض خود را به ان اداره تسلیم و س. ا. نمایند.

اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خود را به مراجع قضایی تقدیم نمایند و پدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور و عدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۸/۱۷ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۹/۰۱
محمد حسن صادقی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک بهشهر

حريم شهر تهران در بلا تکليف، مديريت

چالش تعدد مدیریت و ساخت‌وسازهای غیرمجاز
او با بیان اینکه مغایرت قانونی، مهمترین دلیل عدم اجرای طرح‌های متعدد بود، گفت: طبق قانون فعلی، از تهران نمی‌توان برای حریم شهرهای دیگری که در حریم پایتخت واقع شده‌اند تفکیک تکلیف کرد و همین موضوع سبب شد که اجرای طرح‌های عظیم متوقف بماند. تعدد مدیریت‌ها و تداخل قلمروهای شهری،

مفقودی

سند کمپانی، کارت ماشین خودرو از یوزو رنگ مشکی مدل ۹۹ شماره پلاک ۱۷۸ ایران ۸۴۶ به ۱۳ شماره موتور ۱۱۵۸۶ mvmeT15BARL شماره شاسی ۱۰۱۹۴۹۰ NATFcANHXL به نام رضا رحمانی شماره ملی ۱۵۰۸۰۶۵۱۵ مقفود گردیده و از درجه اعتبار ساقط می باشد.

اسلامشہر

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

برابر برای شماره ۱۴۷۲، ۱۲۰۰، ۱۳۱۶، ۱۴۰۶ مورخه ۱۱ / ۷ / ۱۴۰۴ هیات اول موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی حوزه ثبت ملک پناه تصرفات مالکانه بلا معارض متقاضی آقای محمد نقشی فرزند عبدالرزاق شماره شناسنامه ۴۲۸۹ صادره از در ششداغ

[illegible]

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۷/۲۸ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۸/۱۷

مفقودی

چالوس به شماره ۵۱۷۳۳۰ مفقود گردیده و فاقد اعتبار می باشد از پاینده تقاضای شود اصل مدرک را به دانشگاه آزاد اسلامی واحد چالوس به نشانی چالوس - خیابان ۱۷ شهریور - دانشگاه آزاد اسلامی واحد فاغ التحصیلان چالوس ارسال نمایند.

بنزین، متهم جدید آلودگی هوای تهران

چه چیزی تهران را خفه کرده؟

این استاد دانشگاه با بیان اینکه «افزایش قیمت بنزین به کاهش استفاده از سوار کمک نمی‌کند» ادامه داد: «گمانه‌زنی‌هایی درباره افزایش قیمت بنزین مطرح شده که این پرسش را به وجود می‌آورد که هر چه در چنین شرایطی استفاده از خودروهای شخصی را کاهش دهد و به حمل‌ونقل عمومی و به حمل‌ونقل خرد مردم را پاسخ منفی است. شخصی را ناوگان حمل‌ونقل عمومی در حال حاضر اشباع شده و پوشش‌دهی لازم را ندارد؛ بنابراین افزایش قیمت بنزین تأثیر قابل توجهی بر کاهش استفاده از خودروهای شخصی نخواهد داشت، تنها درصد کمکی است و بهبود وضعیت اقتصادی دولت نقش نداشته باشد.» به گفته «هرشدی»، هر چند یک اتوبوس کارگزیلی به طور معمول با ظرفیت ۱۰۰ نفر، سواری تولید می‌کند، اما اگر سرنانه تولید ادوگی را به سواران تعداد افرادی که هلیجا می‌کند در نظر بگیریم، مهم خودروهای سوار در سواران هوای سرنانه بیشتر است. نکته مهم دیگر، اجرای دقیق این‌نامه به‌مربوط به خودروهای فرسوده است که باید مدرستی عملیاتی شود و در صورت نیاز، اصلاحات لازم در آن صورت گیرد»

مدیرعامل آبفای استان تهران، هشدار داد

به گفته «زدائی»، فراموش نکنیم که در یک رخداد بی سابقه، پنج خشکسالی متوالی را پشت سر گذاشته‌ایم و سال آبی گذشته نیز کم‌بارش‌ترین سال یک قرن اخیر محسوب می‌شد. ضمن آنکه از ابتدای اسیل تاکنون نیز یک قطره باران در تهران دریافت نکرده‌ایم و جرای جز سراسر گاری را نیز شرایط با طریق اضدادی می‌تواند با همکاری مجموعه شهروندان و مدیریت مصف شرایط موجود را به یک وضعیت مطمئن‌تر، ریض و مساعد برساند.

راهنمای طراحی استراتژی تولید محتوا

نویسنده: علی آل علی

در طول دهه گذشته یک فرمان تقریبا همگانی در دنیای بازاریابی طنین انداز شده است: محتوا پادشاه است. در واکنش به این فرمان شرکت ها با سرعتی سرسام آور به کارخانه های تولید محتوا تبدیل شدند. وبلاگ ها راه اندازی شدند، کانال های اجتماعی پر از پست های روزانه شدند و اینفوگرافیک ها مانند سیل در اینترنت جاری گشتند. اما پس از گذشت سال ها از این تب و تاب، بسیاری از رهبران کسب و کار با یک واقعیت تلخ روبه‌رو شده اند: حجم عظیم این محتواها نتایج ملموس و معناداری به همراه نداشته است. این فعالیت های به ظاهر لوکس و پرهزینه اغلب چیزی بیش از اقدامات تصادفی بازاریابی نبوده است؛ مجموعه ای از تاکتیک های پراکنده و بدون یک نقشه راه استراتژیک که در بهترین حالت جرقه هایی کوتاه مدت از توجه را ایجاد کرده و در بدترین حالت، منابع ارزشمند شرکت را به هدر داده است. اینجاست که تمایز حیاتی میان تولید محتوا و استراتژی محتوا آشکار می شود.

استراتژی محتوا پاسخ به این هرج و مرج است. این تغییر بنیادین در نگاه به محتوا است: حرکت از دیدن آن به عنوان یک «هزینه» بازاریابی به سمت درک آن به عنوان یک «دارایی» استراتژیک بلندمدت که می تواند ارزش خود را در طول زمان افزایش دهد. برندهای آینده نگر و پیشرو در صنایع مختلف از ردبول در حوزه نوشیدنی های انرژی زا گرفته تا هاب اسپات در دنیای نرم افزارهای بازاریابی به این درک رسیده اند.

آنها دیگر خود را به عنوان یک شرکت که محتوا تولید می کند نمی بینند؛ بلکه خود را به عنوان یک شرکت رسانه ای می بینند که اتفاقا محصول یا خدمات دیگری نیز می فروشد. آنها فهمیده اند که در دنیای اشباع شده امروز، بهترین راه برای جلب و حفظ توجه مخاطب، نه فریاد زدن پیام های تبلیغاتی، بلکه تبدیل شدن به معتبرترین، مفیدترین و جذاب ترین منبع اطلاعات در حوزه تخصصی خودشان است. این کار، نیازمند یک نقشه راه دقیق، یک معماری هوشمندانه و یک تعهد بلندمدت است؛ این کار، نیازمند یک استراتژی واقعی است.

اتصال محتوا به اهداف کلان کسب و کار

اولین و مهمترین قانون در استراتژی محتوا این است که هرگز با سوال «چه محتوایی باید بسازیم؟» شروع نکنید. نقطه آغاز صحیح همیشه سوال «ما به عنوان یک کسب و کار، به دنبال دستیابی به چه هدفی هستیم؟» است. محتوا یک ابزار است، نه خود هدف. بنابراین هر قطعه از محتوایی که تولید می شود باید به طور مستقیم و قابل اندازه گیری، در خدمت یک هدف استراتژیک بزرگتر باشد. این اهداف می توانند متفاوت باشند: افزایش آگاهی از برند در یک بازار جدید، تولید مشتریان بالقوه برای تیم فروش، کاهش هزینه های خدمات مشتریان از طریق آموزش کاربران یا افزایش وفاداری و تکرار خرید در مشتریان فعلی. یک استراتژی محتوای موثر، برای هر یک از این اهداف، رویکرد متفاوتی را اتخاذ خواهد کرد.

برای مثال، یک شرکت پیشرو در زمینه نرم افزارهای خلاقانه که هدفش جذب کاربران حرفه ای جدید است (تولید مشتری بالقوه)، ممکن است بر روی تولید وبینارهای آموزشی عمیق، راهنماهای فنی جامع و مطالعات موردی دقیق از پروژه های موفق مشتریان خود

نویسنده: علی آل علی

در قلب هر سازمان ناکارآمد یک اپیدمی خاموش در جریان است: شیوع رفتارهای تدافعی. این رفتارها که اغلب به عنوان ویژگی های شخصیتی دشوار یا عدم حرفه ای گری برچسب می خورند، در واقع هیچ کدام از اینها نیستند. سرزنش کردن دیگران، سکوت در جلسات توفان فکری یا به تعویق انداختن بی پایان پروژه ها نه نقص های اخلاقی که واکنش های کاملا منطقی و هوشمندانه انسان ها به یک محیط ناامن هستند. اینها زره های نامرئی هستند که افراد برای محافظت از خود در برابر تهدیدهای درک شده ای مانند تحقیر، تنبیه یا بی اعتباری بر تن می کنند. این یک مشکل فردی نیست؛ این یک شکست سیستمی است که مستقیما به فرهنگ سازمان و کیفیت رهبری تجاری آن بازمی گردد.

نادیده گرفتن این واقعیت یکی از پرهزینه ترین اشتباهاتی است که یک کسب و کار می تواند مرتکب شود. در اقتصادی که مزیت رقابتی حاصل نوآوری، سرعت و همکاری بی نقص است رفتارهای تدافعی مانند سم عمل می کنند. آنها خلاقیت را خفه می کنند، ارتباطات را مسموم می سازند و توانایی سازمان برای یادگیری و تطبیق را فلج می نمایند. شرکت های پیشرو مانند گوگل پس از تحقیقات داخلی گسترده به این نتیجه رسیدند که مهمترین عامل موفقیت یک تیم، نه هوش اعضای آن که ایمنی روانی است. درک اینکه این زره های نامرئی چگونه و چرا ساخته می شوند، اولین قدم برای خلع سلاح کردن تیم ها و آزاد کردن تمام پتانسیل انسانی نهفته در سازمان است.

بازی سرزنش: وقتی اشتباه کردن از شکست ترسناک تر است
یکی از شایع و مخرب ترین رفتارهای تدافعی بازی سرزنش است. در فرهنگی که کوچک ترین اشتباه یا تنبیه یا سرزنش عمومی مواجه می شود، افراد یاد می گیرند که هرگز مسئولیت یک نتیجه منفی را برعهده نگیرند. به محض بروز یک مشکل انرژی تیم به جای حل مسئله، صرف پیدا کردن یک مقصر می شود. انگشت ها به سمت یکدیگر نشانه می روند، ایملیل های قدیمی به عنوان مدرک رو می شنوند و جلسات به دادگاه های غیررسمی تبدیل می گردند. این رفتار، یک واکنش طبیعی برای بقا در محیطی است که پذیرش اشتباه، معادل خودکشی حرفه ای تلقی می شود.

این فرهنگ نوآوری را به طور کامل نابود می کند. هیچ کس جرأت نمی کند یک ایده جدید و آزمایش نشده را امتحان کند، زیرا پاداش بالقوه موفقیت، هرگز به اندازه ریسک تنبیه شدن در صورت شکست، بزرگ نیست. سازمان هایی که در این چرخه معیوب گرفتار می شوند، به تدریج توانایی خود برای ریسک پذیری هوشمندانه را از دست می دهند.

در مقابل، در یک شرکت پیشرو در زمینه نرم افزارهای خلاقانه، ممکن است فرهنگی وجود داشته باشد که در آن، شکست های هوشمندانه نه تنها تحمل، که تشویق می شوند و به عنوان فرصت های ارزشمند یادگیری جشن گرفته می شوند. در چنین محیطی، انرژی تیم صرف کالبدشکافی بی طرفانه مشکل برای جلوگیری از تکرار آن می شود، نه پیدا کردن قربانی.

تمرکز کند.

در مقابل، یک برند کالای مصرفی مانند نایک که هدفش ساختن یک جامعه وفادار و تقویت هویت برند (وفاداری) است، ممکن است بر روی تولید داستان های الهام بخش از ورزشکاران، مستندهای کوتاه و محتوای انگیزشی تمرکز کند که ارزش های اصلی برند، یعنی پشتکار و غلبه بر موانع را به نمایش می گذارد. بدون این اتصال اولیه به اهداف کسب و کار، تیم محتوا مانند یک کشتی بدون قطب نما خواهد بود که

خرید می گیرد (مرحله تصمیم گیری) نیازهای اطلاعاتی متفاوتی دارد. یک استراتژی محتوای هوشمند برای هر یک از این مراحل محتوای مناسب را طراحی می کند. در مرحله آگاهی یک مقاله وبلاگ با عنوان «پنج نشانه ای که نشان می دهد تیم شما به یک نرم افزار مدیریت پروژه نیاز دارد» می تواند مفید باشد. در مرحله بررسی یک «مقایسه جامع میان سه ابزار برتر مدیریت پروژه» ارزشمند خواهد بود و در مرحله تصمیم گیری، یک «دموی زنده از محصول» یا یک «دوره



آزمایشی رایگان» می تواند گام نهایی را هموار کند.

ساختن کتابخانه منسجم

یکی از بزرگ ترین اشتباهات در اجرای محتوا، تولید مقالات جدا افتاده است؛ قطعات منفرد و بی ارتباطی که به هیچ استراتژی بزرگتری متصل نیستند. در رویکرد بسیار قدرتمندتر، مدل تویی (Hub and Spoke) است. در این مدل شما یک موضوع اصلی و بسیار مهم برای کسب و کار خود را انتخاب کرده و یک محتوای جامع، عمیق و کامل (مانند یک راهنمای نهایی) در مورد آن تولید می کنید.

این محتوای تویی شما است. سپس، مجموعه ای از محتواهای کوتاه تر و مشخص تر (مانند مقالات وبلاگ، اینفوگرافیک ها یا ویدئوها) پیرامون جنبه های مختلف آن موضوع اصلی تولید می کنید. اینها «پره ها» هستند و همگی به محتوای اصلی لینک می دهند.

این مدل، چندین مزیت استراتژیک دارد.

- شما را به عنوان یک مرجع معتبر و عمیق در آن موضوع خاص، تثبیت می کند.
- از نظر بهینه سازی برای موتورهای جست و جو (SEO) فوق العاده موثر است، زیرا یک ساختار معنایی منسجم و شبکه ای از لینک های داخلی ایجاد می کند که گوگل به آن اهمیت زیادی می دهد.
- یک تجربه کاربری بسیار غنی برای مخاطب فراهم می آورد و او

رمزگشایی از رفتارهای تدافعی در محیط کار

طولانی را صرف توضیح دادن جزئی ترین دلایل انتخاب خود می کند. این پرحرفی، ناشی از اعتماد به نفس نیست؛ بلکه برعکس، از ترسی عمیق نشأت می گیرد. فرد پیش بینی می کند که تصمیمش به چالش کشیده خواهد شد، بنابراین با ارائه حجم عظیمی از اطلاعات، سعی می کند تمام راه های انتقاد احتمالی را از قبل مسدود کند. او در حال ساختن یک دیوار دفاعی از کلمات به دور خود است.

این رفتار جلسات را طولانی و فرآیندهای تصمیم گیری را به شدت کند می کند. همچنین نشان دهنده یک فرهنگ عدم اعتماد است؛ جایی که افراد احساس نمی کنند که صلاحیت و قضاوت حرفه ای شان به طور پیشفرض مورد احترام است. در یک محیط با ایمنی روانی بالا، افراد می توانند تصمیمات خود را به صورت مختصر و شفاف توضیح دهند، زیرا می دانند که اگر سوالی پرسیده شود، هدف از آن، درک بهتر موضوع است، نه به چالش کشیدن صلاحیت آنها. این تفاوت میان یک گفت‌وگوی کنجکاونه و یک بازجویی است.

پادزهر: ایمنی روانی به مثابه معماری شجاعت

همانطور که مشخص است، ریشه تمام این رفتارهای تدافعی، یک عامل مشترک است: ترس. پادزهر این ترس، «ایمنی روانی» است. ایمنی روانی به معنای یک محیط کاری بیش از حد «راحت» یا عاری از استانداردها بالا نیست، برعکس، این یک فرهنگ سازمانی است که در آن، افراد احساس امنیت می کنند تا ریسک های هوشمندانه انجام دهند، ایده های متفاوت مطرح کنند، به اشتباهات خود اعتراف نمایند و وضعیت موجود را به چالش بکشند، بدون آنکه ترسی از تنبیه یا تحقیر شدن داشته باشند. خلق چنین فرهنگی وظیفه مستقیم رهبری تجاری است. این کار با مدل سازی آسیب پذیری توسط خود رهبر آغاز می شود، یعنی اعتراف به اشتباهات و نشان دادن اینکه ندانستن اشکالی ندارد. در مرحله بعد، نیازمند ایجاد فرآیندهای شفاف برای

بازخورد سازنده و جایگزین کردن فرهنگ سرزنش با فرهنگ کنجکاوی است. رهبران تجاری باید فعالانه از نظرات مخالف استقبال کرده و به افرادی که شجاعت ابراز حقیقت را دارند، پاداش دهند. تحول فرهنگی در مایکروسافت تحت رهبری ساتیا نادلا، نمونه ای درخشان از این فرآیند است. او فرهنگ داخلی رقابتی و سرزنشگر مایکروسافت را به یک فرهنگ یادگیرنده و مبتنی بر همدلی تغییر داد و با این کار، راه را برای یکی از بزرگترین بازگشت های تاریخ کسب و کار هموار کرد.

سخن پایانی

رفتارهای تدافعی شاخص های حیاتی سلامت یک سازمان هستند. آنها به ما نشان می دهند که در کدام قسمت ها، ترس جایگزین اعتماد شده است. وظیفه رهبران تجاری آینده، نه قضاوت افرادی که این زره ها را بر تن کرده اند، که ساختن محیطی است که در آن، دیگر نیازی به این زره ها نباشد. این یک تغییر از «مدیریت عملکرد» به «معماری فرهنگ» است. آینده متعلق به سازمان هایی است که شجاع ترین تیم ها را دارند؛ تیم هایی که جرأت می کنند ایده های نیمه کاره خود را به اشتراک بگذارند، شکست بخورند و دوباره تلاش کنند. این شجاعت یک ویژگی شخصیتی نیست؛ این محصول مستقیم یک محیط امن و حمایتگر است. پرسش نهایی برای هر رهبر تجاری این نیست که «چگونه می توانم تیم را وادار به عملکرد بهتر کنم؟»، بلکه این است که «چگونه می توانم محیطی بسازم که در آن، بهترین استعدادهای من آنقدر احساس امنیت کنند که تمام زره های خود را کنار گذاشته و با تمام وجود، در میدان حاضر شوند؟».

منابع:

https://hbr.org/۲۰۲۵/۰۸/۶۱--defensive-behaviors-that-show-up-at-work-and-how-psychological-safety-can-help

سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

آگهی مناقصه عمومی (نوبت اول)

مخت اسناد تضمین سه ماهه بوده و برای سه ماه دیگر نیز قابل تمدید باشد.

توجه: به پیشنهادهایی که تضمین شرکت در مناقصه آنها به غیر از مورد فوق تعلق نداشته باشد نخواهد شد.

۳- مهلت و محل دریافت اسناد مناقصه:

از تاریخ انتشار آگهی تا پایان ساعت کاری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۸/۲۵ و محل دریافت آن سرواژ طریق سامانه نیازکات کشورپورتال www.setadmirat.ir می باشد.

۴- مهلت و محل تضمین پیشنهادات:

مناقضاتین می بایست تا پایان ساعت کاری روز یکشنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۴ اصل نامه ها را به واحد دبیرخانه شهرداری تحویل و شماره ثبت پاکت اقد دریافت و سپس تصویر سبرده شرکت در مناقصه را در سامانه نیازکات کشورپورتال www.setadmirat.ir بارگذاری نمایند.

تذکر: صرفا اسناد پاکت های پیشنهاد (ب) و (ج) دارای ضمانت الکترونیکی مورد پذیرش است. در جلسه بازگشایی پاکت های (ب) و (د) و (ج) اسناد فیزیکی (کفندی) و اسناد فاقد ضمانت الکترونیکی به هیچ وجه مورد پذیرش نیست.

۵- مدارک لازم جهت دریافت اسناد مناقصه:

مناقضاتین جهت دریافت اسناد می بایست از طریق سامانه مناقصه ثبت به خرید اسناد شرکت در مناقصه اقدام نمایند.

۶- زمان بازگشایی پیشنهادها:

پایان ساعت کاری روز شنبه مورخ ۱۴۰۲/۰۹/۰۸ می باشد.

۷- شهرداری آئینده در رد یا قبول یک یا تمام پیشنهادها بدون ذکر دلیل مختار است.

تهیه و تدوین: ۱۴۰۲/۰۸/۲۲ تاریخ چاپ نوبت دوم: ۱۴۰۲/۰۸/۲۲

تهیه و تدوین: ۱۴۰۲/۰۸/۱۷ تاریخ چاپ نوبت اول: ۱۴۰۲/۰۸/۱۷

با کسب دیپلم افتخار و تندیس طلایی بیستمین جشنواره انتشارات روابط عمومی؛

گروه صنعتی پارس ساختار؛ روابط عمومی برتر کشور شد



بخش های سرمقاله، خبر، هوش مصنوعی مولد، نشریه داخلی برتر و بروشور و کاتالوگ رتبه نخست و در بخش های گزارش و رپرتاژ آگهی رتبه دوم این جشنواره را به خود اختصاص داد تا تندیس طلایی و دیپلم افتخار بیستمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی کشور به دکتر وحید خوش زرع مدیر ارتباطات و

رسانه ای گروه صنعتی پارس ساختار اهدا شود. دکتر وحید خوش زرع، مدیر ارتباطات و رسانه ای گروه صنعتی پارس ساختار در حاشیه این جشنواره با بیان اینکه کسب این موفقیت موهون حمایت های مدیریت ارشد گروه از این واحد می باشد، گفت: در کنار این حمایت ها بی شک خلاقیت و همت تیم دفتر ارتباطات و رسانه ای در به کارگیری ابزارهای نوین ارتباطی و تولید محتوای باکیفیت نقش مهمی در این موفقیت و ارتقای جایگاه ارتباطات سازمانی در گروه صنعتی پارس ساختار ایفا کرده است.

وی افزود: تمرکز ما همواره بر استفاده مؤثر از ظرفیت رسانه‌های اجتماعی، رسانه‌های مکتوب و آنلاین و نیز ایجاد ارتباط سازنده با ذی‌نفعان داخلی و خارجی بوده است. در کنار این، توجه به هنر مردم‌داری و درک نیاز مخاطبان، اصلی‌ترین رویکرد ما در تقویت تعاملات سازمانی به شمار می‌آید. شایان ذکر است جشنواره ملی انتشارات روابط‌عمومی که هر

پدافند غیرعامل، ضامن پایداری جریان گاز در شرایط بحران است

تاب‌آوری در برابر بحران. هرکس در حوزه کاری خود باید بازپندهای میدانی را جدی بگیرد و نواقص را شناسایی و اصلاح کند. وی همچنین خواستار تشکیل تیم‌های تخصصی پدافند غیرعامل شد و افزود: سه تیم تخصصی از واحدهای HSE، پژوهش و مهندسی باید به‌صورت منسجم مطالعات پدافند غیرعامل را در سطح شرکت پیاده کنند و برای افزایش تاب‌آوری زیرساخت‌ها پروژه‌های اجرایی تعریف شود. این یک مأموریت اداری و یک ضرورت ملی است. جوادى در ادامه سخنانش از عملکرد جهادی همکاران در پروژه خط ۳۰ینچ نور تا کلارآباد نیز تقدیر کرد و گفت: در حالی که همه احتمال قطعی گاز را می‌دادند، با درایت و هماهنگی تیم‌های عملیاتی، عملیات تزریق گاز بدون هیچ قطعی انجام شد و این موفقیت نتیجه ابتکار و مدیریت دقیق همکاران ماست. وی با اشاره به نقش آموزش و مانور در ارتقای آمادگی سازمانی تأکید کرد، باید تعداد مانورها در سطح شهرستان‌ها افزایش یابد؛ هر شهرستان باید سالانه بین ۲۰ تا ۵۰ مانور واقعی اجرا کند تا نیروها در شرایط مختلف آمادگی لازم را کسب کنند. آموزش، تمرین و آمادگی جسمی نیروها رمز موفقیت در بحران است.



سخت‌ترین سال‌های اخیر در حوزه تأمین گاز بود، اما با همدلی و تلاش ۸۰۰ نفر از کارکنان در شبانه‌روز، بدون کوچک‌ترین تنش یا قطعی گسترده، از این آزمون سر بلند بیرون آمدیم و به خود می‌بالیم که چنین نیروی متعهد و باتجربه‌ای در اختیار داریم. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با تأکید بر اهمیت کیفیت در اجرای پروژه‌ها گفت: هر ساختمان، ایستگاه یا تأسیساتی که ساخته می‌شود باید در برابر تهدیدات احتمالی مقاوم باشد. کار با کیفیت یعنی

مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در دیدار با تعدادی از اهالی فرهنگ و هنر؛

فضای فرهنگی و هنری خوزستان باید اخلاق‌مدار باشد

الزام است اما شوریخانه در توزیع آن سلیقه اعمال می‌شود گفت: به کمک شما اهالی فرهیخته خوزستان برای اینکه فضای فرهنگی هنری استان ، بیش از پیش اخلاق‌مدار باشد نیازمندیم. لذا با افتخار دست یاری بسوی یکا یک شما گرمی یان باز می کنیم. وی از اهالی فرهنگ و هنر خوزستان برای ارائه پیشنهاد به منظور تهیه بسته فرهنگ و هنر ویژه سفر آتی ریاست جمهوری به خوزستان درخواست همکاری کرد. در این دیدار صمیمی همه حاضرین موضوعات پیشنهادی خود را در حوزه سینما، تئاتر، کتاب، ادبیات، موسیقی، هنرهای تجسمی، سالن‌های نمایش، گالری و فرهنگسرا با مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در میان گذاشتند.

مدیر بهینه‌سازی مصرف انرژی شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران مطرح کرد؛

همکاری گاز مازندران و پتروشیمی، الگویی ملی در مدیریت مصرف انرژی

انرژی گفت: مهار هدررفت گاز و تحقق بهینه‌سازی مصرف، تنها با نگاه جهادی، اصلاح ساختارها و فرهنگ‌سازی گسترده در میان مردم و مسئولان ممکن است. وی در نشست مشترک با علی ربانی، مدیر بهینه‌سازی مصرف انرژی شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران، با اشاره به اهمیت موضوع بهینه‌سازی مصرف انرژی اظهار داشت، سال‌هاست دغدغه مصرف بهینه انرژی و جلوگیری از اتلاف منابع ملی را دارم. وضعیت فعلی، به‌ویژه در بخش گاز، نیازمند تصمیم‌های جدی، برنامه‌ریزی علمی و روحیه جهادی است. وی افزود، در بخشی از فرایند تولید تا مصرف شاهد پرت انرژی هستیم و اگر امروز به این موضوع نپردازیم، فردا هزینه‌های بسیار بیشتری بر دوش کشور خواهد گذاشت. این مسئله صرفاً فنی نیست، بلکه موضوعی ملی، اقتصادی و فرهنگی است. مدیرعامل شرکت گاز مازندران با تشریح راهکارهای مهار هدررفت انرژی گفت: برای حل این چالش باید سه محور را هم‌زمان دنبال کنیم؛ اصلاح تجهیزات و نوسازی زیرساخت‌ها، تعرفه‌گذاری هوشمند و بازدارنده، و فرهنگ‌سازی عمیق و مستمر در جامعه. اگر مردم به‌درستی از اهمیت صرفه‌جویی آگاه شوند، خودشان بزرگ‌ترین ناظران مصرف خواهند بود. جوادى در پایان خاطرنشان کرد: ایران سرزمین ثروتمندی است، اما ثروت واقعی ما در درایت مصرف‌کنندگان

دیدار مدیرکل راه و شهرسازی آذربایجان غربی با نمایندگان مجریان ذی صلاح

ذی‌صلاح در ساخت و سازهای استان به عنوان یک الزام بوده و پیگیری و نظارت مستمر بر این امر انجام می‌شود چرا که دیدگاه اداره کل راه و شهرسازی استفاده از مهندسان باتجربه است و حضور مجریان ذیصلاح در پروژه‌های ساختمانی لازم و ضروری است. مدیرکل راه و شهرسازی آذربایجان غربی گفت: رویکرد ما اصلاح ساختارها و انسجام بیشتر، قانون مداری، تخصص محوری و تمهل موثر با ادارات و سازمان های دولتی است. آرامون افزود: هیات مدیره سازمان نظام مهندسی ساختمان و هیات مدیره مجریان ذی‌صلاح در راستای افزایش کیفیت و رفع مشکلات مجریان ذی‌صلاح با هم تعامل سازنده داشته باشند.

روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری، برنده جایزه ویژه «خلاقیت ملی» در حوزه هوش مصنوعی مولد شد

شرکت‌های مختلف کشور، توسط هیئت داوران متخصص مورد ارزیابی قرار گرفت. در نهایت، روابط عمومی شرکت بهره‌برداری نفت و گاز آغاچاری به دلیل نوآوری در تولید محتوا با بهره‌گیری از فناوری‌های هوش مصنوعی مولد، خلاقیت در تولید محتوا و توسعه رویکردهای نوین در تعاملات رسانه‌ای، به‌عنوان نمونه‌ای پیشستاز در عرصه روابط عمومی هوشمند معرفی شد و جایزه ویژه خلاقیت ملی روابط عمومی را دریافت کرد.



فرصت امروز – ماهان فلاح: مدیریت ارتباطات و رسانه ای گروه صنعتی پارس ساختار با عملکردی چشمگیر در بیستمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی، با کسب رتبه‌های برتر در هفت بخش از این جشنواره ضمن دریافت تندیس طلایی و دیپلم افتخار این رویداد معتبر ملی، عنوان «روابط عمومی برتر کشور» را از آن خود کرد.

در مراسم اختتامیه «بیستمین جشنواره ملی انتشارات روابط‌عمومی» که با حضور اساتید و چهره‌های برجسته این حوزه از جمله پروفیسور باقر ساروخانی، پدر علم جامعه‌شناسی ارتباطات ایران و با هدف ارتقای کیفیت تولیدات انتشاراتی، ترویج نوآوری و شناسایی نخبگان حوزه ارتباطات و روابط عمومی برگزار شد، مدیریت و ارتباطات گروه صنعتی پارس ساختار در میان دهه‌ها سازمان، نهاد و شرکت صنعتی، با ارائه آثار برجسته در حوزه‌های مختلف اطلاع‌رسانی و رسانه‌ای، موفق به کسب عنوان تنها نشریه داخلی سه زبانه کشور شده و در

ساری – خبرنگار فرصت امروز: مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران با تأکید بر نقش حیاتی پدافند غیرعامل در حفظ امنیت و استمرار خدمات گازرسانی، گفت: افزایش تاب‌آوری زیرساختی و اجتماعی، مهم‌ترین راهبرد صنعت گاز برای مقابله با تهدیدات و حفظ پایداری شبکه در بحران‌هاست. به گزارش روابط عمومی شرکت گاز استان مازندران، مراسم بزرگداشت هفته پدافند غیرعامل با حضور مهندس هژر جوادى، مدیرعامل شرکت گاز استان مازندران، مدیران، کارشناسان و کارکنان واحدهای مختلف این شرکت برگزار شد. در این مراسم، جوادى ضمن قدردانی از زحمات ارزشمند دکتر حسین‌زاده و همکاران واحد HSE در برگزاری برنامه‌های هفته پدافند غیرعامل، این حوزه را یکی از ارکان حیاتی استمرار خدمات در شرایط بحران دانست و اظهار کرد: پدافند غیرعامل در حقیقت به معنای افزایش تاب‌آوری زیرساختی و اجتماعی است؛ یعنی اینکه بدانیم در شرایطی که نه جنگ کامل داریم و نه صلح پایدار، چگونه می‌توانیم زیرساخت‌ها و سرمایه‌های انسانی خود را حفظ کنیم و خدمت‌رسانی را مداوم بخشیم. وی با اشاره به تجربه‌های ارزشمند شرکت گاز مازندران در مدیریت بحران‌های زمستانی افزود: زمستان سال گذشته یکی از

اهواز – شبنم قجاوند: مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در دیدار با تعدادی از اهالی فرهنگ و هنر خوزستان ضمن ابراز خرسندی از شنیدن و بیان نقطه نظرات، طرح‌ها و پیشنهادهای مطرح شده، بررسی تمام مسائل مطرح شده را در شورای معاونین و شوروی طرح و برنامه اداره کل مورد توجه قرار خواهیم داد به اقتضانات موجود اداره کل آنها را پیش خواهیم برد و گفت: ما عزم خود را جزم کردیم که از کلیه ظرفیت‌های لازم برای رفع کسری‌های حوزه تخصصی بهره ببریم. ما کمبود و خلأ نیروی انسانی لازم و متخصص را با وجود شما اهالی فرهنگ و هنر می‌توانیم پر کنیم. حسین براتی با اشاره به اینکه مسئولیت اجتماعی یک

ساری – خبرنگار فرصت امروز: علی ربانی مدیر بهینه‌سازی مصرف انرژی شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران گفت: نجات سرمایه ملی گاز در گرو همدلی مردم و پیوند صنعت با جامعه است مدیر بهینه‌سازی مصرف انرژی شرکت ملی صنایع پتروشیمی ایران گفت: با مشارکت مردم و همراهی شرکت گاز مازندران، توانستیم الگویی ملی از همکاری صنعت و جامعه در صرفه‌جویی انرژی ایجاد کنیم؛ الگویی که علاوه بر آثار اقتصادی، پیامدهای اجتماعی ارزشمندی همچون افزایش همبستگی و نشاط ملی به همراه داشته است. ربانی در نشست مشترک با هژیر جوادى، مدیرعامل و مدیران شرکت گاز استان مازندران، با اشاره به نقش بی‌بدیل شرکت گاز در مدیریت مصرف و صیانت از منابع ملی اظهار داشت: در شرایطی که ۷۰ درصد گاز کشور از میدانی استخراج می‌شود که با افت فشار روبه‌رو هستند، امروز بیش از هر زمان دیگر نیازمند تغییر الگوی مصرف و همکاری مردم هستیم؛ چراکه این سرمایه بین‌نسلی تجدیدپذیر نیست و آینده فرزندان ما به نحوه مصرف امروزمان وابسته است. ربانی با اشاره به نقش شرکت گاز مازندران در اجرای طرح‌های فرهنگی و اجتماعی مرتبط با اصلاح الگوی مصرف گاز تصریح کرد: استان مازندران در اجرای طرح ملی اصلاح الگوی مصرف پیشستاز بوده به‌گونه‌ای که از میان ۱۵ شهر پایلوت، ۱۴ شهر متعلق

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز: مدیرکل راه و شهرسازی آذربایجان غربی با نمایندگان مجریان ذی‌صلاح استان دیدار و گفت‌وگو کرد. پیمان آرامون در این دیدار با اشاره به لزوم نظارت دقیق مهندسان ناظر و مجریان ذی‌صلاح، گفت: با هدف افزایش کیفیت ساخت و ساز و ایمنی ساختمان‌ها در استان این نظارت‌ها باید افزایش یابند و ما نیز از فعالان این بخش حمایت می‌کنیم. وی اظهار داشت: مجریان ذی‌صلاح می‌توانند از انجام تخلفات ساختمانی جلوگیری کنند و فعالیت مجریان ذی‌صلاح می‌تواند به ارتقا ساخت و سازها منجر شود و بخش قابل توجهی از مسائل حوزه مسکن را حل کند.وی ادامه داد: استفاده از مجری



اخبار

کاهش ۱۰۰درصدی مصرف نفتگاز در منطقه ایلام

ایلام- خبرنگار فرصت امروز: سرپرست شرکت ملی پخش فرآوردههای نفتی منطقه ایلام از کاهش ۱۰۰درصدی نفتگاز در مهرماه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل خبر داد. به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآوردههای نفتی منطقه ایلام، شجاعت احدی گفت: در راستای مدیریت مصرف و اجرای برنامههای کنترلی، تشکیل تیمهای بازرسی مشترک با دستگاههای ذیربط و نظارت مستمر بر جایگاههای عرضه سوخت و مصرفکنندگان عمده و جزء، این منطقه در مهرماه سال جاری ۰ (درصد نفتگاز نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشته است. احدی ضمن اشاره به اینکه کاهش مصرف نفتگاز گام موثری در راستای صیانت از منابع ملی، کاهش هزینهها و افزایش بهره‌وری است، افزود: این منطقه نصب دستگاه پایش سیستم هوشمند سوخت بر روی ادوات کشاورزی را در راستای توزیع مناسب و پایدار فرآوردههای نفتی در سطح استان انجام داده است.



چهاردهمین رزمایش کشوری قطع برق وارزیایی برق پشتیبان مراکز حساس در استان قزوین برگزار شد

قزوین – خبرنگار فرصت امروز: چهاردهمین رزمایش قطع برق وارزیایی برق پشتیبان مراکز دارای سطح بندی با محوریت تداوم عملکرد همزمان با سراسر کشور در شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین با موفقیت اجرا شد. به گزارش روابط عمومی شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین صبح امروز با حضور ابوالفضل مرادی مدیرکل پدافند غیرعامل استانداری قزوین، مهندس اینانو ملدیرعامل شرکت توزیع برق استان و جمعی از مدیران صنعت آب و برق استان قزوین در شرکت توزیع برق استان؛ فرمان آغاز رزمایش سراسری آماده بکاری مولدها توسط مهندس اینانو ملدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان راس ساعت ۱۰ صبح همزمان با سراسر کشور صادر و با آغاز این رزمایش برق ۹ مرکز در سطح استان قطع و راه اندازی دیزل ژنراتور برق اضطراری این مراکز حیاتی مورد بررسی و پایش میدانی قرار گرفت. مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق قزوین در خصوص جزئیات برگزاری این رزمایش عنوان کرد: این رزمایش به مناسبت هفته پدافند غیرعامل با شعار "پدافند غیرعامل، تاب آوری زیرساختی" پایداری اجتماعی" با هدف بررسی وضعیت مولدهای اضطراری مراکز حساس صنعت برق در سراسر کشور برگزار شد. وی اضافه کرد: برای برگزاری موفق این رزمایش ۹ اکیپ ۳ نفره متشکل از همکاران متخصص شرکت توزیع نیروی برق استان در ۹ مرکز حساس و مهم سطح استان حضور یافته و آماده به کاری مولدهای برق اضطراری این مراکز را بررسی کردند.

تأمین سوخت پایدار برای نیروگاه‌ها و بخش‌های مختلف استان گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: در راستای تأمین سوخت پایدار نیروگاه‌ها و مصارف غیرنیروگاهی، در شش‌ماهه نخست سال جاری، بیش از ۱۲۰ میلیون لیتر نفت‌گاز به‌عنوان سوخت ذخیره در منطقه گلستان به این بخش‌ها تحویل شده است.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان، حسینى مدیر شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان در این باره اظهار داشت: تأمین و توزیع به‌موقع سوخت ذخیره برای نیروگاه‌ها، صنایع و سایر بخش‌های مصرفی از مهم‌ترین اولویت‌های شرکت ملی پخش است که با هدف پایداری جریان انرژی در شرایط مختلف انجام می‌شود.وی افزود: با برنامه‌ریزی دقیق و همکاری مستمر نواحی تابعه، ذخیره‌سازی و تحویل سوخت به‌صورت منظم و بر اساس نیاز مناطق انجام شده و آمادگی کامل برای تداوم این روند در ماه‌های پیش‌رو وجود دارد.

صرفه‌جویی قابل توجه در مصرف فرآورده‌های نفتی در منطقه گلستان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: با اجرای طرح تشویق مصرف‌کنندگان عمده و جز به استفاده از شبکه گازرسانی در استان گلستان، طی هفت‌ماهه نخست سال جاری، ۱۲ مصرف‌کننده فرآورده‌های نفتی در سطح این منطقه به شبکه گاز سراسری متصل شدند.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان، سید محمد حسینی مدیر منطقه در این باره اظهار داشت با اجرای این اقدام، بیش از یک‌میلیون و ۳۰۰ هزار لیتر نفت‌گاز در استان صرفه‌جویی شده است که نقش مؤثری در مدیریت بهینه مصرف سوخت و حفاظت از منابع ملی دارد.وی افزود:تلاش برای ترغیب سایر مصرف‌کنندگان عمده به استفاده از گاز طبیعی همچنان ادامه دارد و این روند در راستای سیاست‌های کلان وزارت نفت برای کاهش مصرف سوخت مایع و توسعه پایدار انرژی پاک دنبال می‌شود.

تقدیر از رئیس و کارمند واحد بازرسی منطقه گلستان به مناسبت روز بازرس

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: به مناسبت ۷ آبان‌ماه، روز بازرس، سید محمد حسینی، مدیر منطقه به همراه هیات همراه با حضور در دفتر بازرسی منطقه از زحمات رئیس و کارمند این واحد قدردانی کردند.به گزارش روابط عمومی شرکت ملی پخش فرآورده‌های نفتی منطقه گلستان، در این دیدار، مدیر منطقه ضمن تبریک روز بازرس، نقش نظارت و بازرسی را در ارتقای سلامت اداری و بهبود عملکرد مجموعه بسیار مهم و تأثیرگذار دانست و از تلاش‌های مستمر و تعهد کاری کارکنان واحد بازرسی در انجام وظایف محوله تقدیر کرد. در پایان این دیدار، با اهدا لوح تقدیر از رئیس و کارمند واحد بازرسی تجلیل به عمل آمد.

آغاز برنامه شست‌وشوی مخازن ذخیره آب شهرهای سردشت، ربت و نلاس

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز: در راستای ارتقای کیفیت آب شرب و حفظ بهداشت شبکه‌های تأمین و توزیع آب، برنامه دوره‌ای شست‌وشو و گندزدایی مخازن ذخیره آب در شهرهای سردشت، ربت و نلاس آغاز شد. مه‌ران علی‌خواه، مدیر امور آب و فاضلاب شهرستان سردشت، با اعلام این خبر گفت: در اجرای دستورالعمل‌های دفتر کنترل کیفیت و بهداشت شرکت مهندسی آب و فاضلاب آذربایجان کشور، عملیات شست‌وشوی مخازن ذخیره آب به‌صورت مرحله‌ای و طبق برنامه زمان‌بندی در حال انجام است. وی افزود: در نخستین مرحله، مخزن دو قلوی ۲ هزار مترمکعبی سایت دوم شهر سردشت طی دو روز متوالی شست‌وشو و با تأیید شبکه بهداشت شهرستان، مجدداً در مدار بهره‌برداری قرار گرفت.

بررسی پروژه‌های آبرسانی روستایی استان با مشارکت قرارگاه امام حسن مجتبی(ع)

ارومیه – خبرنگار فرصت امروز: جلسه بررسی آخرین وضعیت اجرایی پروژه‌های آبرسانی روستایی تحت پوشش قرارگاه امام حسن مجتبی(ع) به ریاست مجتبی نجفی، مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب آذربایجان غربی و با حضور سرهنگ علی‌اصغر عزیزی‌فر، معاون مردم‌یاری و محرومیت‌زدایی قرارگاه حمزه سیدالشهدا(ع) و نماینده معین قرارگاه امام حسن مجتبی(ع)، همچنین وحید کریمی‌زاده، معاون فنی و مهندسی و مسعود امجدی، معاون بهره‌برداری شرکت برگزار شد.

در این نشست، روند پیشرفت طرح‌های آبرسانی شامل مجتمع ۱۰۶ روستایی شهید امینی (شمال استان)، مجتمع ۸۱ روستایی شهید باکری (میان‌دوآب)، مجتمع ۴۱ روستایی شهیدان ژاله (سردشت)، مجتمع ۱۶۵ روستایی حاجی شهباب (بوکان) و پروژه تک‌روستایی شب‌آباد (پیرانشهر) مورد بررسی و ارزیابی فنی قرار گرفت.

در جریان این جلسه، گزارش جامعی از میزان پیشرفت فیزیکی پروژه‌ها، وضعیت تأمین مصالح، منابع مالی و چالش‌های اجرایی ارائه شد و تصمیماتی در راستای تسریع عملیات اجرایی و بهره‌برداری از طرح‌ها اتخاذ گردید.

درس‌های بله گفتن به همه در محل کار

نویسنده: علی آل علی

پرهزینه ترین کلمه در واژگان شرکتی بازسازی ساختار یا جذب مشتری نیست. این یک کلمه به ظاهر بی ضرر، کوتاه و مثبت است که هر روز صدها بار در راهروها و جلسات ما تکرار می شود؛ بله. هر بله ای که از روی عادت، ترس از درگیری یا تمایل به محبوب بودن گفته می شود، یک مالیات نامرئی اما سنگین بر منابع سازمان اعمال می کند. این مالیات، وضوح استراتژیک را از بین می برد، نوآوری را خفه می کند و بااستعدادترین افراد شما را به مرز فرسودگی شغلی می کشاند.

راضی نگه داشتن دیگران یک ویژگی شخصیتی ضعیف نیست؛ این یک بدهی استراتژیک است که به صورت تصاعدی رشد می کند. این پدیده فرهنگ هماهنگی دروغین را جایگزین فرهنگ صداقت سازنده کرده و به تدریج، سازمان را از یک نیروی متمرکز و تاثیرگذار، به مجموعه ای پراکنده از فعالیت های خوشایند اما بی حاصل تبدیل می نماید.

این مقاله به این موضوع نمی پردازد که چرا راضی نگه داشتن دیگران بد است؛ این یک کالبدشکافی از این است که چگونه این رفتار در عمیق ترین سطح، مدل عملیاتی یک کسب و کار را مسموم کرده و چگونه رهبران بزرگ، هنر نه گفتن استراتژیک را به یکی از قدرتمندترین ابزارهای خود برای ساختن تعالی تبدیل کرده اند.

استراتژی در مه: چگونه هر بله جدید، یک نه به آینده است

یک استراتژی قدرتمند، به همان اندازه که با آن چه انجام می دهد تعریف می شود، با آن چه با شجاعت تصمیم به «انجام ندادن» آن می گیرد نیز تعریف می گردد. یک رهبر که تلاش می کند همه را راضی نگه دارد، در عمل هیچ استراتژی واقعی ندارد.

او یک کشتی بدون سکان را هدایت می کند که با هر وزش باد از سوی یک دپارتمان قدرتمند یا یک مشتری پرسر و صدا، تغییر جهت می دهد. هر «بله» به یک پروژه جانبی جدید، به یک ویژگی جدید در محصول یا به یک بازار جدید و وسوسه انگیز، یک «نه» پنهان به منابع، تمرکز و انرژی موردنیاز برای موفقیت در ماموریت اصلی سازمان است.

این پدیده را می توان در تاریخ پرفراز و نشیب شرکت لگو مشاهده کرد. در اوایل دهه ۲۰۰۰، لگو در آستانه ورشکستگی قرار گرفت. دلیل آن، تلاش برای راضی کردن همه بود. آنها با گفتن «بله» به هر روند جدیدی، خط تولید خود را با پارک های موضوعی، نرم افزارهای کامپیوتری و خطوط تولید اسباب بازی نامرتبط گسترش دادند. استراتژی آنها به یک مه غلیظ تبدیل

شده بود. بازگشت آنها به سودآوری افسانه ای، با یک «نه» بزرگ و دردناک آغاز شد.

آنها ۹۰ درصد از پروژه های جانبی خود را کنار گذاشتند تا تمام انرژی خود را دوباره بر روی همان چیزی متمرکز کنند که در آن بهترین بودند: آجرهای پلاستیکی کوچک. رهبرانی که از «نه» گفتن می ترسند، در واقع در حال «نه» گفتن به آینده پایدار و متمرکز سازمان خود هستند. آنها در کوتاه مدت، محبوبیت را



انتخاب می کنند، اما در بلندمدت، به قیمت از دست رفتن هویت و مزیت رقابتی شرکت شان تمام می شود.

وقتی فقدان درگیری نشانه یک بیماری است
در بسیاری از فرهنگ های سازمانی یک جلسه آرام و بدون بحث به عنوان یک جلسه موفق تلقی می شود. این یک اشتباه مرگبار است. فقدان درگیری سازنده نشانه هماهنگی نیست؛ نشانه ترس است. در محیطی که راضی نگه داشتن دیگران به یک هنجار تبدیل شده است، افراد یاد می گیرند که ایده های مخالف، نگرانی های واقعی و داده های ناخوشایند خود را پنهان کنند. آنها ترجیح می دهند سکوت کرده و اجازه دهند یک تصمیم اشتباه به جلو برود، تا اینکه ریسک بر هم زدن این صلح دروغین را بپذیرند. این فرهنگ، به طور

مستقیم، «ایمنی روانی» را که پیش‌نیاز هرگونه نوآوری واقعی است، نابود می کند.

استودیوهای انیمیشن پیکسار، موفقیت خارق العاده خود را بر پایه یک اصل متضاد بنا کرده اند: صداقت بی رحمانه. در جلسات مشهور هیأت امنای مغزها گروهی از کارگردانان برجسته، بدون هیچ تعارفی، نسخه اولیه فیلم یک کارگردان دیگر را نقد می کنند. هدف این جلسات، راضی نگه داشتن کارگردان نیست؛ هدف،



کند تا بر روی طراحی سیستم های ضدحریق بلندمدت تمرکز کنند. یک رهبر ارشد در یک شرکت صنعتی جهانی مانند زمیسن را در نظر بگیرید. وظیفه اصلی او، تفکر استراتژیک در مورد آینده صنعت و تخصیص میلیاردها دلار سرمایه است. اگر او اجازه دهد که تقویمش با درخواست های بی پایان برای راضی نگه داشتن تمام ذی نفعان پر شود، او در مهمترین وظیفه خود شکست خورده است. رهبران بزرگ، به همان اندازه که برای جلسات مهم خود زمان می گذارند، برای «زمان تفکر بدون ساختار» نیز در تقویم خود فضای خالی ایجاد کرده و با بی رحمی از آن محافظت می کنند.

چگونه بدون تحریف روابط، مرز تعیین کنیم؟
دست برداشتن از راضی نگه داشتن دیگران، به معنای

یک انتخاب و هزار اما و اگر

راهنمای انتخاب آژانس بازاریابی حرفه‌ای

قبل از اینکه به دنبال یک ناچی بیرونی بگردید، باید با صدافتی بی رحمانه از خود بپرسید: مشکل استراتژیک واقعی ما که امیدواریم بازاریابی آن را حل کند، چیست؟ یک تشخیص دقیق و صادقانه، اولین و مهمترین گام در این فرآیند است. بدون آن، شما تنها در حال درمان علائم خواهید بود، در حالی که بیماری اصلی، برند شما را از درون تحلیل می برد.

فراتر از نمونه کارهای زیبا: در جست‌وجوی ذهنیت استراتژیک

نمونه کار یا پورتفولیو اغلب به یک تله فریبنده برای برندها تبدیل می شود. مدیران، مجذوب کمپین های خلاقانه و وب‌سایت های زیبایی می شوند که یک آژانس برای برندهای بزرگ و شناخته شده اجرا کرده است، اما این یک معیار سطحی است. خلق کردن یک اثر زیبا برای برندی مانند کوکاکولا که از قبل در قلب میلیون ها نفر جای دارد، یک چالش است. اما حل کردن یک مشکل تجاری پیچیده برای یک شرکت مانند ای بی ام در دوران گذار یا کمک به یک غول صنعتی مانند جنرال الکتریک برای بازتعریف خود در عصر دیجیتال، یک چالش از جنسی کاملاً متفاوت است.

بنابراین هنگام بررسی سوابق یک آژانس، به جای اینکه بپرسید «چه چیزی ساخته اید؟»، بپرسید «چه مشکلی را حل کرده اید؟». از آنها بخواهید داستان یک پروژه چالش برانگیز را تعریف کنند. چه فرضیه هایی داشتند؟ کدام یک اشتباه از آب درآمد؟ چگونه خود را با داده های جدید تطبیق دادند؟ فرآیند فکری آنها در مواجهه با یک مانع غیرمنتظره چه بود؟ به دنبال شواهدی از شجاعت استراتژیک بگردید. آیا آنها جرأت کرده اند به یک مشتری بزرگ بگویند که ایده اولیه اش اشتباه است؟ آیا توانسته اند یک باور قدیمی و ریشه دار در یک صنعت را به چالش بکشند؟

یک نمونه کار زیبا نشان‌دهنده مهارت اجرایی است، اما یک داستان عمیق از حل یک مشکل پیچیده، نشان دهنده بلوغ استراتژیک است. برند شما برای رشد، به دومی نیاز حیاتی دارد، نه صرفاً اولی. به دنبال ذهنیتی باشید که بتواند شما را به چالش بکشد، نه دستی که صرفاً دستورات شما را اجرا کند.

هماهنگی فرهنگی: سیستم عامل نا نوشته شراکت

شاید نامحسوس ترین اما حیاتی ترین عامل در موفقیت یک شراکت بلندمدت همسازی فرهنگی باشد. این مفهوم بسیار فراتر از این است که آیا از کار کردن با تیم آژانس لذت می برید یا خیر. این در مورد هم‌راستا بودن سیستم عامل های کاری دو سازمان است.

ای شرکت شما یک استارت‌آپ سریع و چابک مانند زوم است که در لحظه تصمیم می گیرد و هر روز مسیر خود را اصلاح می کند؟ در این صورت شراکت با یک آژانس بزرگ و بوروکراتیک با فرآیندهای طولانی و جلسات بی پایان، به یک کابوس تبدیل خواهد شد.

برعکس، اگر شما یک شرکت بزرگ و قانونمند مانند پراکتر اند گمبل هستید که هر تصمیم نیازمند بررسی

هر ایمیلی که با عبارت «نظر شما چیست؟» آغاز می شود و هر دعوت به یک کمیته جدید، به یک تعهد زمانی تبدیل می گردد. فردی که نمی تواند نه بگوید، در عمل کنترل با ارزش ترین دارایی خود، یعنی توجه راه، به دیگران واگذار کرده است. نتیجه یک روز پر از مشغولیت است، اما فاقد هرگونه تاثیرگذاری. او مانند یک آتش نشان، دانما در حال خاموش کردن آتش های کوچک و فوری دیگران است و هرگز فرصت پیدا نمی

تبدیل شدن به یک فرد بی تفاوت و تهاجمی نیست. این هنر جایگزین کردن بله های واکنشی با نه های سنجیده و استراتژیک است. یک نه قدرتمند، یک در بسته نیست؛ یک راهنما است که مسیر را به سمت اولویت های واقعی نشان می دهد. این کار نیازمند تکنیک است. اولین تکنیک، «نه، اما…» است.

شما یک درخواست را رد می کنید، اما یک راه حل جایگزین یا یک منبع دیگر را پیشنهاد می دهید که به فرد کمک می کند. دومین تکنیک، اتصال نه به یک بله بزرگ تر است. به عنوان مثال: «من نمی توانم در این پروژه به شما کمک کنم، زیرا در حال حاضر تمام تمرکز تیم ما بر روی اجرای استراتژی اصلی شرکت است تا بتوانیم به اهداف سه ماهه خود برسیم».

این کار، «نه» را از یک رد کردن شخصی، به یک تصمیم استراتژیک و غیرشخصی تبدیل می کند. سومین تکنیک، خریدن زمان است. به جای یک پاسخ فوری، بگویید: «اجازه دهید این موضوع را بررسی کنم و به شما بازگردم». این مکث کوتاه، به شما فرصت می دهد تا به صورت منطقی و به دور از فشار لحظه ای، تصمیم بگیرید. یک غول کالاهای مصرفی مانند یونیلیور برای تصمیم‌گیری در مورد معرفی یک محصول جدید، از یک فرآیند بسیار دقیق و داده محور استفاده می کند. آنها به صدها ایده خوب نه می گویند، نه به این دلیل که آن ایده ها بد هستند، بلکه به این دلیل که با استراتژی بلندمدت برندشان همخوانی ندارند.

در نهایت، رهبری، یک مسابقه محبوبیت نیست. این یک مسئولیت برای به حداکثر رساندن پتانسیل یک تیم و یک سازمان است. بزرگ ترین احترامی که یک رهبر می تواند به تیم خود بگذارد، این نیست که با تمام ایده های آنها موافقت کند، بلکه این است که با محافظلت از تمرکز و انرژی آنها، محیطی را فراهم نماید که در آن، تنها بهترین و مهم‌ترین ایده ها فرصت شکوفاشدن پیدا کنند. دست برداشتن از راضی نگه داشتن دیگران، در ابتدا ممکن است باعث ناراحتی هایی شود، اما در بلندمدت، فرهنگی از احترام متقابل، وضوح و عملکرد بالا را به ارمانگ می آورد؛ فرهنگی که در آن، موفقیت، نه با تعداد لیخندهای رضایت، بلکه با بزرگی دستاوردهای مشترک سنجیده می شود.

منابع:
https://www.cnbc.com/۲۰۲۵/۰۸/۲۳/how-to-stop-people-pleasing-at-work-communication-expert-says.html
https://www.forbes.com/sites/carolinecattrillon-to-stop-being-a-people-pleaser-at-work-ways-

تبدیل می شود، اما این گفت‌وگو نباید بر سر هزینه باشد، بلکه باید بر سر سرمایه‌گذاری و بازگشت آن باشد. ارزان ترین گزینه تقریباً هرگز بهترین گزینه نیست. یک رهبر استراتژیک، به جای اینکه بپرسد «هزینه این کمپین چقدر است؟»، می پرسد «هزینه حل نکردن مشکل اصلی ما چقدر خواهد بود؟». این تغییر دیدگاه کل بازی را عوض می کند.

همچنین، موفقیت را باید با معیارهای درست سنجید. رویکردیجیتال، به راحتی می توان در «متریک های پوچ» مانند تعداد لایک ها، بازدیدها یا ایمپرن ها غرق شد. اینها ممکن است برای گزارش های مدیریتی زیبا به نظر برسند، اما لزوماً به معنای تاثیر واقعی بر کسب و کار نیستند.

یک شریک استراتژیک، شما را وادار می کند تا بر روی معیارهایی تمرکز کنید که مستقیماً به اهداف تجاری شما مرتبط هستند: هزینه جذب هر مشتری، ارزش طول عمر مشتری، سهم بازار و قدرت برند. برندی مانند «لگو» موفقیت خود را نه با تعداد ویدئوهای ویرال شده، که با میزان تعامل نسل های مختلف با برند و ساختن یک جامعه وفادار و خلاق می سنجد. این یک نگاه بلندمدت و استراتژیک است. اطمینان حاصل کنید که آژانس شما، به همان اندازه که به خلاقیت اهمیت می دهد، به داده ها و تحلیل نتایج واقعی نیز متعهد است. آنها باید بتوانند به وضوح نشان دهند که چگونه فعالیت های شان، به حرکت سوزن در مهمترین شاخص های عملکردی کسب و کار شما کمک می کند.

سخن پایانی

در نهایت، فرآیند انتخاب یک شریک بازاریابی، بیش از آنکه آزمونی برای سنجش صلاحیت آژانس ها باشد، اینه ای است که بلوغ، خودآگاهی و چشم انداز استراتژیک خود سازمان را بازتاب می دهد. شرکتی که نمی داند کیست و به کجا می رود، بهترین آژانس جهان را نیز به بیراهه خواهد کشاند، اما سازمانی که با درکی عمیق از چالش های خود، با شجاعت برای به اشتراک گذاشتن حقیقت و با تعهد برای ساختن یک شراکت واقعی وارد این فرآیند می شود، یک نیروی هم افزایی قدرتمند خلق خواهد کرد که می تواند مسیر آینده اش را برای همیشه تغییر دهد. انتخاب درست نه یک هزینه که یک سرمایه گذاری استراتژیک با بالاترین نرخ بازگشت ممکن است. بنابراین، سوال نهایی که هر رهبر باید از خود بپرسد این نیست که «بهترین آژانس در بازار کدام است؟». سوال حیاتی تر این است: «ما باید به چه نوع شرکتی تبدیل بشویم تا شایستگی کار کردن با بهترین ها را داشته باشیم؟».

منابع:

https://ecommercegermany.com/blog/how-to-find-the-perfect-marketing-agency-for-your-brand
https://funnel.io/blog/choosing-a-marketing-agency