روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

پنجشنبه
۳۱ خرداد
۱۳۹۷

Thu. 21 Jun 2018
۷ شوال ۱۴۳۹ - سال چهارم
شماره ۱۰۹۲-۱۶صفحه - ۲۰۰۰۰ریال

www.forsatnet.ir

راهکار کنترل بازار مسکن از نگاه معاون وزیر راه و شهرسازی

کاهش قیمت مسکن با سیاست‌های دستوری اتفاق نمی‌افتد

معاون وزیر راه و شهرسازی، راه حل کنترل بازار مسکن را تقویت عرضه و تقاضا از طریق ارائه تسهیلات می‌داند و معتقد است: اجرای سیاست‌های دستوری برای...

۳

یادداشت

دوسویه رویارویی نظری درباره توسعه عمرانی یا انسانی

خالد توکلی
جامعه‌شناس توسعه

چرا در ایران توسعه تنها در سطح سازه و ساخت‌وساز مثل سدسازی و عمرانی انجام می‌شود؟ در مورد این پرسش به دو گونه و از دو منظر می‌توان پاسخ داد؛ اولین نکته این است که آیا آنچه ذیل پروژه‌های عمرانی و سدسازی انجام‌می‌شود، توسعه به شمار می‌آید یا نه؟ به لحاظ نظری، بسیاری از اقتصاددانان و جامعه‌شناسان توسعه بیش از نیم سده است که معنای رشد و توسعه را از همدیگر متمایز کرده و توسعه را فراتر از رشد اقتصادی و فعالیت‌های عمرانی دانسته‌اند. نگاهی اجمالی به تاریخ مباحث توسعه، نشان می‌دهد که این مفهوم، روند طولانی و پرپیچ و خمی را پیموده و بسیاری از اهداف اولیه آن با تردید مواجه شده یا تحقق‌نیافته است. آنچه در این روند، بیش از هر چیز دیگری نمود دارد و به چشم می‌خورد، «پیچیدگی» و «چندبعدی» بودن فرآیند توسعه است. این پیچیدگی چنان است که به‌طور مرتب...

۲

«FATF» برای بانک‌ها همان «FIFA» برای فوتبال است

فوتبال، تحریم و جام جهانی بانکی

۲

گزارش رویترز از شکاف عمیق در اوپک در آستانه نشست وین

جمعه داغ نفتی

فرصت امروز: تنها یک روز تا نشست اوپک و تصمیم‌گیری درباره ادامه طرح فریز نفتی و یا افزایش سطح تولید باقی مانده است و همین موضوع باعث شکافی عمیق در میان اعضای اوپک شده است. از یک سو، عربستان به همراه روسیه موافق افزایش سطح تولید نفت هستند و در مقابل، ایران به همراه ونزوئلا، الجزایر و عراق با افزایش سهمیه تولید اوپک مخالفند و معتقد هستند که تلاش مقامات نفتی روسیه و عربستان برای افزایش سطح تولید اوپک می‌تواند بخشی از اثرات طرح فریز نفتی را از بین ببرد؛ طرحی که کاهش روزانه ۱٫۸ میلیون بشکه‌ای تولید نفت اوپک و روسیه را رقم زده و کمک کرده بود تا قیمت نفت که در اوایل سال ۲۰۱۶ حتی از ۳۰ دلار در هر بشکه نیز پایین‌تر رفته بود، بار دیگر صعودی شود و حتی در ماه‌های اخیر از مرز ۷۰ دلار نیز عبور کند...

۳

سیاه و سپید ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز از سوی بانک مرکزی

زخم باز موسسات غیرمجاز

۴

مدیریت و کسب‌وکار

- ۷ سنگ بنای رهبری برای ترویج شجاعت در محل کار
- بازاریابی افقی: به جای رنگ تابلوی نقاشی را بفروشید
- چطور با مشتری ناراضی برخورد کنیم؟
- اهمیت موسسات تبلیغاتی در چیست؟
- ۷ تبلیغ که بهتر بود هرگز ساخته نمی‌شدند(۲)
- ۷ عادت انگیزشی رهبران دلسوز

درس‌هایی از زندگی آنتونی بوردین برای کارآفرینان

۸ تا ۱۶

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای:

مجلس در مبارزه با تروریسم و پولشویی مستقل قانون‌گذاری کند

رهبر معظم انقلاب تصریح کردند مجلس در مواردی مثل مبارزه با تروریسم و پولشویی مستقلا قانون بگذارد.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی دفتر مقام معظم رهبری، حضرت آیت‌الله خامنه‌ای صبح چهارشنبه در دیدار رئیس و نمایندگان و جمعی از کارکنان مجلس شورای اسلامی، مجلس را رکن رکین نظام و به فرموده امام راحل، عصاره فضائل یعنی جوهره برترین خصوصیات ملت خواندند و افزودند: نمایندگان در قانونگذاری و عمل به وظایف اساسی خود مسائل مهمی همچون «اولویت‌های کشور، رفع مشکلات مردم به‌ویژه طبقات ضعیف و متوسط، تأثیرناپذیری از دیدگاه‌های غربی، انقلابی‌گری و پرهیز از اشرافی‌گری» را مورد توجه کامل قرار دهند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در ابتدای سخنان‌شان خدمت خالصانه به مردم را برترین عبادات دانستند و گفتند: همه اقدامات، رفتار و گفتار نمایندگان اگر برای خدا و در راه رضای او باشد، خدمت واقعی و موجب تقرب به پروردگار است.

ایشان با تأکید بر اینکه کیفیت مجلس در هر دوره باید نسبت به دوره قبل افزایش یابد، دستیابی به این هدف را در گرو کار بیشتر و بهتر برشمردند و خاطرنشان کردند: لازمه در صدر قرار گرفتن در میدان خدمت، کار برتر و اقدام و عمل اساسی است.

رهبر انقلاب اسلامی، گزارش رئیس مجلس از کارهای انجام‌شده را خوب ارزیابی کردند و در عین حال افزودند: شاخص‌های کمّی همچون تعداد مصوبات برای این ارزیابی کافی نیست، بلکه باید وزن مصوبات در مدیریت کشور یعنی تأثیر قوانین در پیشرفت ایران و رفع مشکلات مردم، اندازه‌گیری شود.

ایشان با اشاره به تعبیر امام بزرگوار از مجلس به‌عنوان «عصاره فضائل ملت»، خاطرنشان کردند: ملت ایران در تاریخ نماد فضائلی همچون «ایمان، علم، اعتماد به‌نفس، استقلال، پایداری و افتخار به داشته‌های خود» بوده است و بر همین اساس، مجلس و نمایندگان آن باید عصاره چنین فضائلی و مظهر عزت ملی، اقتدار و استحکام نظام اسلامی باشند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در همین زمینه تأکید کردند: مجلس نباید نماد تردید و خودکم‌بینی، یأس و ناامیدی و بی‌اعتنایی و بی‌مبالاتی به مسائل کشور باشد و نباید با دید مأیوسانه به ظرفیت‌ها و توانایی‌های ملی نگاه کند.

رهبر انقلاب اسلامی با یادآوری دو نمونه تاریخی از تهاجم بیگانگان یعنی ورود سلجوقیان و مغول‌ها به ایران و همچنین با اشاره به ورود اسلام عزیز به ایران، خاطرنشان کردند: در همه این دوره‌ها زبان فارسی و فرهنگ و هنر و تمدن ایرانی محفوظ ماند و روز به روز پیشرفت کرد که این نشانه اقتدار و استحکام ملت است.

ایشان، با اشاره به دشمنی همه‌جانبه با مردم ایران در چهل سال گذشته افزودند: چهل سال است که جبهه عظیمی از دشمنان همچون جنگ احزاب در صدر اسلام با هر کار ممکن مانند جنگ و تحریم و توطئه امنیتی، سخت‌ترین اقدامات خصمانه را علیه ملت ایران انجام داده‌اند اما امروز علم، اقتدار، پیشرفت، عظمت و حضور بین‌المللی ایران روزافزون و غیرقابل مقایسه با روز اول انقلاب است.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در نوعی جمع‌بندی از این بخش سخنان‌شان خطاب به نمایندگان تأکید کردند: ملت ایران چنین ملت پرافتخار و ممتازی است، بنابراین شما که عصاره فضائل آنها هستید با این نگاه به خود و مجلس بنگرید و وظایف‌تان را انجام دهید.

رهبر انقلاب اسلامی، «قانون‌گذاری و ریل‌گذاری حرکت اجرایی کشور» را مهم‌ترین وظیفه مجلس خواندند و با تأکید بر افزایش مستمر کیفیت قانونگذاری، نکات مهمی را در این زمینه بیان کردند.

«توجه به اولویت‌های کشور و پرهیز کامل از قانونگذاری در زمینه مسائل کم اهمیت» نخستین نکته ایشان بود. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای به نمایندگان ملت خاطرنشان کردند: شما برای خدمت به ملت فقط چهار سال مهلت دارید، بنابراین لحظه‌لحظه آن را صرف قانونگذاری در مسائل مهم و دارای اولویت کنید.

«عملی بودن قوانین» و «پرهیز از قانونگذاری در مسائل خلاف مصلحت کشور» دو نکته دیگر رهبر انقلاب خطاب به نمایندگان مجلس بود. ایشان در همین بحث در زمینه معاهدات و کنوانسیون‌های بین‌المللی گفتند: این معاهدات ابتدا در اتاق‌های فکر قدرت‌های بزرگ و برای تأمین منافع و مصالح آنها پخت و پز می‌شود و سپس با پیوستن دولت‌های همسو یا دنباله رو یا مرعوب، شکل به ظاهر بین‌المللی می‌گیرد، به‌گونه‌ای که اگر کشور مستقلی مانند ایران، آنها را قبول نکند او را مورد هجوم شدید قرار می‌دهند که مثلا ۱۵۰ کشور پذیرفته‌اند شما چطور آن را رد می‌کنید؟

رهبر انقلاب در تبیین راه صحیح برخورد با این گونه کنوانسیون‌ها افزودند: همانگونه که درباره «برخی کنوانسیون‌های بین‌المللی اخیرا مطرح شده در مجلس» گفتیم، مجلس شورای اسلامی که رشید و بالغ و عاقل است، باید مستقلا در موضوعاتی مثل مبارزه با تروریسم یا مبارزه با پولشویی قانونگذاری کند.

ایشان افزودند: البته ممکن است برخی مفاد معاهدات بین‌المللی خوب باشد، اما هیچ ضرورتی ندارد با استناد به این مفاد به کنوانسیون‌هایی بپیوندیم که از عمق اهداف آنها آگاه نیستیم یا می‌دانیم که مشکلاتی دارند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای در ادامه بحث ضرورت‌های قانونگذاری افزودند: قانون در درجه اول باید در جهت رفع مشکلات مردم به‌ویژه طبقات ضعیف و متوسط باشد و به گونه‌ای نباشد که آلت دست و در خدمت صاحبان زر و زور قرار گیرد.

«رعایت کامل جنبه‌های کارشناسی با استفاده از توانمندی‌های مرکز پژوهش‌های مجلس و نیز آرا و دیدگاه‌های نخبگان خارج از مجلس» نکته دیگری بود که رهبر انقلاب به نمایندگان ملت توصیه مؤکد کردند.

ایشان با انتقاد از برخی تأثیرپذیری‌ها در مجلس از دیدگاه‌های غربی در بحث و بررسی مسائل مربوط به «خانواده» گفتند: در قانون‌گذاری در پی حل واقعی مشکلات باشید.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای خاطرنشان کردند: سبک زندگی غربی در تعارض با معنای حقیقی خانواده است و مشکلات لاعلاجی را برای آنها به‌وجود آورده است، بنابراین در قانونگذاری برای حل مشکلات خانواده‌های ایرانی، نباید به نگاه غربی‌ها به زن، فرزند، پدر و مادر توجه کرد.

«قانونگذاری در جهت اولویت مهم کشور یعنی حل معضلات اقتصادی» دستور کار دیگری بود که رهبر انقلاب برای مجلس ترسیم کردند.

ایشان با ابراز خرسندی از تشکیل جلسه سران و عناصر سه قوه برای ورود جدی به مسائل اقتصادی گفتند: این جلسه باید ببُرد و با تصمیمات قوی، راه را برای حل مشکلات موجود باز و مجلس نیز در همین جهت حرکت کند و به دشمنان اجازه سوءاستفاده از مشکلات اقتصادی ندهد.

«تازه گردانی و تنقیح قوانین»، «حذف برخی قوانین گذشته که فلسفه وجودی و منطق تصویب خود را از دست داده‌اند»، «رفع برخی قوانین متضاد و مشکل آفرین از جمله برای تسهیل در فضای کسب و کار»، نکته دیگر رهبر انقلاب در باب ضرورت‌های قانونگذاری در خانه ملت بود.

ایشان با انتقاد از اجرا نشدن یا تأخیر در اجرای قوانین در برخی دستگاه‌ها تأکید کردند: قانون برای اجرا تصویب می‌شود و مجلس اجرای قوانین را پیگیری و مطالبه جدی کند.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای با تأکید بر رفتار انقلابی نمایندگان یعنی «رفتار عاقلانه، مدبرانه و مجاهدانه» خاطرنشان کردند: شما در سوگند نمایندگی متعهد می‌شوید که از مبانی و دستاوردهای انقلاب و نظام صیانت کنید و عمل به این سوگند جز با رفتار انقلابی به معنای صحیح آن ممکن نیست، ضمن اینکه اگر به این تعهد عمل نشود، حضور نماینده در مجلس از لحاظ قانون اساسی و شرع دچار اشکال می‌شود.

تأثیر کمپین «نه به خرید» در بازار خودرو

قیمت خودروها پایین می‌آید؟

یک کارشناس صنعت خودرو معتقد است تا زمانی‌که فاصله معناداری در قیمت کارخانه و بازار وجود دارد، خروج سفته‌گری غیرممکن است. به عبارتی، تمام فروشندگان اعم از واردکننده و تولیدکننده باید مجاز به عرضه در حاشیه بازار باشند و دستورالعمل‌های قیمت‌گذاری تمامی کالاها جز کالاهای اساسی باید ملغی شود. فربد زاوه در گفت‌وگو با خبرآنلاین در تحلیل کمپین نخریدن کالا، به ویژه در حوزه خودرو گفت: کاهش تقاضا در تعدیل قیمت قطعاً مؤثر است. توجه کنید که افزایش قیمت فعلی در محصولات دو منشا دارد؛ یکی نظام تخصیص ارز که کند و ناکارآمد است که تأمین را مسئله‌ساز می‌کند و دیگری، هجوم سیل نقدینگی سرگردان که از بازاری به بازار دیگر می‌روند. وی افزود: نکته‌ای که وجود دارد، این است که این حجم سفته‌گری به امید سود بیشتر از مصرف‌کننده نهایی در بازارها می‌چرخند؛ هرچند روش درست کنترل سرعت و جریان نقدینگی است، ولی کاهش تقاضای نهایی مشتریان هم مؤثر است. این کارشناس بازار خودرو عنوان کرد: اگر مشتریان نهایی از پرداخت وجوه سنگین خودداری کنند، قطعاً جریان سفته‌گری از بازار خارج می‌شود، ولی اگر سرعت نقدینگی توسط دولت کنترل نشود، به بازار دیگر می‌رود. بنابراین بهینه‌ترین روش، انجام توامان این دو امر است؛ به‌طوری که مشتریان در خرید امساک کنند و جریان نقدینگی کنترل شود. زاوه تصریح کرد: کنترل جریان نقدینگی با مالیات بر معاملات مکرر و فریز کردن انتقال وجوه تا ثبت معاملات میسر است، یعنی اگر شخصی دو دستگاه خودرو خرید، مالیات نقل و انتقال سنگینی بر دستگاه دوم اعمال شود و اگر ۵۰ دستگاه شد، خیلی بیشتر، عین مسکن که وقتی کسی چند ملک می‌خرد و بنای مصرف ندارد و اگر در دوره‌ای مثلاً زیر ۱۰ سال معامله کرد، مشمول مالیات شود.

آیا قیمت خودروها پایین می‌آید؟

زاوه در تحلیل این‌که آیا احتمال کاهش قیمت خودروهایی که طی هفته‌های اخیر افزایش بالای قیمت داشته‌اند، وجود دارد، گفت: اگر قیمت بازار مدنظر است، می‌توان به شدت قیمت را پایین آورد، ولی نکته اساسی، آزادسازی قیمت‌ها است. تا زمانی‌که فاصله معناداری در قیمت کارخانه و بازار هست، خروج سفته‌گری غیرممکن است، یعنی تمام فروشندگان اعم از واردکننده و تولیدکننده باید مجاز به عرضه در حاشیه بازار باشند و دستورالعمل‌های قیمت‌گذاری تمامی کالاها جز کالاهای اساسی باید ملغی شود. این تحلیلگر بازار خودرو افزود: دقت کنید که قدرت خرید نهایتاً تعیین‌کننده قیمت کالاست و این سطح قیمت‌های فعلی، بسیار فراتر از قدرت خرید است و در نتیجه نهایتاً طی یک بازه زمانی، معاملات کاملاً متوقف می‌شود؛ مگر این‌که عرضه محدود و قطع شود. زاوه متذکر شد: نمی‌شود در صورت حفظ حجم عرضه، این حجم قیمت را تصور کرد. انتظار بازار سفته‌بازی، قطع کامل عرضه یا عرضه بسیار محدود است. این به معنی کاهش تقاضا و طبعا زیان سفته‌بازان است و در این بین، کسانی که سرمایه‌های خرد را به سمت سفته‌بازی می‌برند، بازنده هستند.

چگونه غول نقدینگی به زانو درمی‌آید؟

وی عنوان کرد: اجرای همزمان آزادسازی قیمت‌ها و مالیات معاملات مکرر و نخریدن مصرف‌کننده، می‌تواند غول نقدینگی را به زانو درآورد. در عین حال، دولت و بانک مرکزی در سیاست‌های اشتباه ارزی بابد تجدیدنظر کنند، هم سپرده‌های سنگینی که سودهای کلان گرفتند را مسدود کنند و هم از سرعت نقل و انتقال وجه در ارقام بالا جلوگیری کنند. این کارشناس حوزه خودرو تصریح کرد: ماشین تولید نقدینگی بیش از ۱۰ سال است به تولید خود ادامه می‌دهد و هر از چندگاهی کشور را به آشوب می‌کشد. کل زنجیره این تولید باید متوقف شود و سفته‌بازی پرهزینه شود و با شفافیت و آزادسازی اقتصادی جلوی رانت گرفته شود. اصرار بر قیمت‌گذاری دستوری و عدم کنترل سرعت نقدینگی، عوامل وضعیت موجود است و این موضوع با برخورد با شبکه توزیع قانونی و تولیدکننده، صرفاً اوضاع را بدتر می‌کند. زاوه یادآور شد: تولیدکننده و واردکننده در حالی موظف به اخذ سود ۷ درصدی هستند که حتی هزینه‌های مورد پذیرش دارایی و مالیات به عنوان هزینه قابل قبول قیمت‌گذاری مورد پذیرش نیست. یعنی طی سال‌ها زیان ساختاری در شرکت‌ها ایجاد شده است و سود آن نصیب سفته‌بازان شده است. وی متذکر شد: وقتی خرید و فروش خودروی دست دوم سود چند ده درصدی دارد، چرا واردکننده باید همه هزینه‌های توزیع و فروش و سود و تبلیغات را در ۷ درصد خلاصه کند؟ آیا اصلاً این استهلاک هزینه شدنی است؟

جناب آقای مهندس منصور یزدی زاده

انتصاب شایسته جنابعالی را به سمت مدیرعامل شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان تبریک و تهنیت عرض نموده و از خداوند باری تعالی توفیقات روز افزونتان را آرزومندیم. رجاء واثق داریم که دراین عرصه جدید نیز همچون عرصه های دیگر خدمتگزاری به نظام مقدس جمهوری اسلامی ایران کماکان موفق، مؤید و پیروز باشید.

قاسم اسد، سرپرست روزنامه در استان - سازمان شهرستانهای روزنامه فرصت امروز

یادداشت

دوسویه رویارویی نظری درباره توسعه عمرانی یا انسانی

خالد توکلی
جامعه‌شناس توسعه

چرا در ایران توسعه تنها در سطح سازه و ساخت‌وساز مثل سدسازی و عمرانی انجام می‌شود؟ در مورد این پرسش به دو گونه و از دو منظر می‌توان پاسخ داد؛ اولین نکته این است که آیا آنچه ذیل پروژه‌های عمرانی و سدسازی انجام‌می‌شود، توسعه به شمار می‌آید یا نه؟ به لحاظ نظری، بسیاری از اقتصاددانان و جامعه‌شناسان توسعه بیش از نیم سده است که معنای رشد و توسعه را از همدیگر متمایز کرده و توسعه را فراتر از رشد اقتصادی و فعالیت‌های عمرانی دانسته‌اند. نگاهی اجمالی به تاریخ مباحث توسعه، نشان می‌دهد که این مفهوم، روند طولانی و پرپیچ و خمی را پیموده و بسیاری از اهداف اولیه آن با تردید مواجه شده یا تحقق‌نیافته است. آنچه در این روند، بیش از هر چیز دیگری نمود دارد و به چشم می‌خورد، «پیچیدگی» و «چندبعدی» بودن فرآیند توسعه است. این پیچیدگی چنان است که به‌طور مرتب نظریات مربوط به توسعه را با بازنگری، چالش و بحران‌های اساسی مواجه ساخته است. ابعاد مختلف آن نیز موجب شده است تا برنامه‌ریزان و دست‌اندرکاران توسعه، در مورد نقطه عزیمت و آغاز توسعه و اولویت‌بندی ابعاد آن با مشکل مواجه شوند. در حقیقت در طول سالیان گذشته که توسعه، گفتمان مسلط در سیاست و اقتصاد جهانی بوده است، بیش از هر چیز ایده و معنای توسعه، گسترش‌یافته و میزان شمول آن افزایش پیداکرده است.

حال اگر توسعه را به ساخت‌وسازهایی چون سدسازی و امور عمرانی محدود کنیم، این امر بیش از هر چیز نشان از آن دارد که درک درستی از مفهوم توسعه وجود ندارد. یکی از پیام‌های آگوست کنت، بنیان‌گذار جامعه‌شناسی این بوده که بگوید پدیده‌ها و واقعیت‌های اجتماعی پیچیده هستند. در واقع، اولین نشانه عدم توسعه علم جامعه‌شناسی، نادیده گرفتن پیچیدگی امور اجتماعی است. در صورتی که فعالیت‌های عمرانی، مبنای توسعه تلقی شود، علاوه بر ساده‌سازی مفهوم توسعه، علل و عوامل مؤثر بر آن نیز صرفاً به سرمایه مادی تقلیل می‌یابد و از نقش بی‌بدیل سرمایه‌های اجتماعی و فرهنگی در توسعه غفلت می‌شود.

آمارتیا سن در کتاب «توسعه به‌مثابه آزادی» نظریه خود را با نقد نگرش رایجی که توسعه را به افزایش ثروت تقلیل می‌دهد، آغاز می‌کند و حکایت گفت‌وگوی زن‌وشوهری را نقل می‌کند که هشت قرن قبل از میلاد مسیح، به وقوع پیوسته است. زن و شوهر، ابتدا در مورد «چگونه پولدار شدن» بحث می‌کنند اما به‌زودی بحث به اینجا کشیده می‌شود که «ثروت چقدر می‌تواند به آنان در رسیدن به آرزوهایشان کمک کند؟» به نظر سن، این پرسش مهم‌تر است و می‌تواند ما را در درک و فهم معنی توسعه یاری کند. او از این روایت نتیجه می‌گیرد که ثروتمند شدن، به معنی خوشبخت شدن و داشتن زندگی مطلوب نیست، بلکه علاوه بر ثروت، باید امکانات دیگری نیز داشت تا به خوشبختی رسید. هرچند که میان ثروت و توانمندی و زندگی مطلوب نوعی رابطه وجود دارد، اما به نظر وی، این رابطه چندان قوی و محکم نیست و بر این باور است که ثروت به‌خودی‌خود مطلوب نیست، بلکه برای به دست آوردن چیزهای دیگری چون کسب آزادی‌های اساسی بیشتر و داشتن زندگی مورد علاقه مردم، مفید است. او ضمن اینکه بر اهمیت رشد اقتصادی واقف است، می‌گوید مفهوم کامل توسعه را نباید به انباشت و افزایش ثروت و رشد درآمد ناخالص ملی تقلیل و کاهش داد، چراکه توسعه مفهومی فراتر از این متغیرهای اقتصادی است. علاوه بر این، چنین استدلال می‌کند که آزادی‌های سیاسی و مدنی به‌خودی‌خود و فی‌النفسه، از ارزش‌های اساسی به شمار می‌آیند، دارای اهمیت هستند و مطلوبیت آنها با توجه به نقشی که در کاهش یا افزایش ثروت دارند، سنجیده نمی‌شود. وی به این نکته اشاره می‌کند که نباید این تصور نادرست را که درآمد و توانمندی هیچ تفاوتی با یکدیگر ندارند، بپذیریم. او وضعیت‌هایی را مثال می‌زند که درآمد بیشتر، منجر به بهبود زندگی افراد نشده است. مثلاً میان درآمد و مرگ‌ومیر چنین رابطه‌ای برقرار است. وی فقر را نیز به عنوان کمی درآمد، تعریف و توصیف نمی‌کند، بلکه از نظر وی، فقر به معنی محرومیت از توانمندی‌های اساسی است که خود موجب از دست دادن اعتمادبه‌نفس، عزت نفس و بروز اختلالات روانی می‌شود.

اگر این سخنان پذیرفته شود، می‌توان ادعا کرد که برنامه‌های عمرانی، در بهترین حالت، هدفی بیش از افزایش ثروت جامعه ندارد و ممکن است به توانمندی جامعه منجر نشود. جالب آنجاست که در موارد عینی بسیاری و بر اساس تجارب کشورهای مختلف توسعه‌نیافته از جمله ایران مشاهده می‌شود که این برنامه‌های عمرانی منجر به بهبود زندگی افراد نیز نشده است.

از منظر دیگری نیز می‌توان به واکاوی پرسش فوق پرداخت. اصولاً در شرایط فقدان نگرش علمی، رواج سیاست‌زدگی و بهره‌مندی از رانت، توسعه صرفاً به اجرا و افتتاح پروژه‌های عمرانی محدود می‌شود و توسعه نامتوازن و ناپایدار و برنامه‌ها کوتاه‌مدت و نمایشی خواهند شد. دست‌اندرکاران امور سیاسی نه درک درستی از مفهوم توسعه دارند و نه آن صبر و شکیبایی را که برای به ثمر نشستن میوه‌های توسعه لازم است، دارا هستند.

در حقیقت، توسعه سیاست‌زده نگاه ابزاری به توسعه دارد و بیش از آنکه به توسعه همه‌جانبه و پایدار بیندیشد، پروژه‌هایی را پیگیری می‌کند که به صورت کمی قابل‌سنجش باشد، بتواند در کوتاه‌ترین زمان ممکن آنها را به نتیجه برساند و دستاوردها و عملکرد خود را به نمایش بگذارد.

از این گذشته، بسیاری از عالمان علوم اجتماعی به‌ویژه مارکس و پیروانش، بر نقش بنیادی اقتصاد و سرمایه مادی در زندگی اجتماعی و روابط میان نهادهای مختلف تأکید کرده‌اند. توجه به امور عمرانی و توسعه اقتصادی، می‌تواند ناشی از این تفکر باشد که اجرای برنامه‌های عمرانی و اقتصادی به‌طور مستقیم بر تأمین معیشت مردم و برآورده کردن نیازهای اقتصادی مردم تأثیر دارد. اگر این مهم اتفاق افتد آن‌گاه نوبت به مراحل و دیگر ابعاد توسعه نیز می‌رسد و رضایت و همکاری مردم نیز جلب می‌شود.

منبع: آینده‌نگر

«FATF» برای بانک‌ها همان «FIFA» برای فوتبال است

فوتبال، تحریم و جام جهانی بانکی

ایمان ولی‌پور
ایمیل: Ivankaramazof@yahoo.com

این روزها تب فوتبال در جامعه ایران به‌خاطر برگزاری بازی‌های جام جهانی ۲۰۱۸ روسیه بالاست، اما آنچه باعث شده تا اینجا به موضوع فوتبال بپردازیم، تحلیلی بود که فرهاد نیلی، اقتصاددان و نماینده ایران در بانک جهانی روز سه‌شنبه در سی‌ونهمین نشست هیأت نمایندگان اتاق تهران در یک سخنرانی ویدئویی ارائه کرد و به مسئله تحریم‌ها و توان بازیگری بانک‌های ایرانی در عرصه بین‌المللی پرداخت. سخنان نیلی بازتاب زیادی در رسانه‌ها داشت و شاید تشبیه دور از ذهن فوتبال و جام جهانی با مسئله بانکداری موجب شد تا سخنان او تا این اندازه مورد توجه قرار گیرد. فرهاد نیلی، برادر کوچک‌تر مسعود نیلی، دستیار اقتصادی رئیس‌جمهور است و در صحبت‌هایش در جمع فعالان بخش‌خصوصی، مزیت‌های پیوستن به افای‌تی‌اف را برشمرد. او نظام بانکی ایران را به یک تیم فوتبال تشبیه کرد که برای حضور در میادین بین‌المللی باید تابع مقررات فیفای بانکی یا همان افای‌تی‌اف باشد. در عین حال، بانک‌های ایرانی را نیز به مانند بازیکنانی فرض کرد که در بازی‌های گذشته کارت قرمز گرفته‌اند و نمی‌توانند در مسابقات جهانی یا همان نظام بین‌المللی بدون اجازه افای‌تی‌اف به فعالیت بپردازند.

نیلی در سخنرانی‌اش، ۱۰ موضوع مهم و اساسی در خصوص وصل شدن نظام بانکی به جامعه بین‌المللی و عبور از تنگنای تحریم‌ها را برشمرد که عبارت بودند از: فرصت فوتبال، بازیکنان غیرآماده، ناتوانی بانک‌ها، قاعده بازی، فیفای بانکی، کارت قرمز به بانک‌ها، پویش پیوستن به افای‌تی‌اف، خط دفاعی، نقش بخش خصوصی و فردای تحریم‌ها. متن کامل سخنرانی نیلی را به نقل از پایگاه خبری اتاق تهران در ادامه این گزارش می‌خوانید.

«FATF» برای بانک‌ها، «FIFA» برای فوتبال

واقعیت این است که شیرین‌ترین فضایی که اکنون در میان ایرانی‌ها شکل گرفته، مسئله فوتبال و جام جهانی است و شاید تلخی‌های فضای سیاسی و فضای مالی با شیرینی‌های فوتبال قابل تلطیف و قابل جبران باشد. تیم ملی ایران (چهارشنبه) به مصاف تیم قدرتمند اسپانیا می‌رود. من از پیش‌بینی نتیجه بازی اجتناب می‌کنم اما می‌توان یک سری پیش‌فرض‌ها و احتمالات را در مورد این بازی مرور و بررسی کرد. برای مثال، می‌توانیم بگوییم که اسپانیا در رده‌بندی فیفا در جایگاه دهم و ایران در رتبه سی و هفتم قرار گرفته است که این ۲۷ رتبه فاصله میان دو تیم، در دنیای فوتبال بسیار زیاد است. در نتیجه بر اساس همین رده‌بندی فیفا، احتمال وقوع برخی گزینه‌ها کمتر و احتمال وقوع برخی گزینه‌ها بیشتر می‌شود.

نکته دوم اینکه برای این بازی ما به یازده بازیکن نیاز داریم که پیش از این از داور کارت قرمز دریافت نکرده یا تعداد کارت‌های زرد آنها از دو کارت بیشتر نشده باشد. در واقع آنها باید از نظر مقررات شایسته و واجد شرایط برای حضور در میدان باشند. مهم‌تر اینکه این بازیکنان و به‌طور کلی این تیم باید برای کسب آمادگی لازم برای حضور در چنین میدانی، قبلا به میزان کافی مسابقه تمرینی و آزمایشی برگزار کرده باشد تا بازیکنان برای مقابله با حریف آماده شده باشند. اگر این نکات را مرور کنیم ممکن است به این نتیجه برسیم که حریف ما، بازی‌های تدارکاتی بسیار بیشتری پیش از این مسابقه برگزار و خود را آماده کرده است، درحالی‌که تیم ما بازی تدارکاتی مهمی نداشته، در برابر تیم‌های قدرتمند قرار نگرفته و این نخستین بازی این تیم است.

در مورد داور نیز، فرض کنیم که تاکنون داور بین‌المللی تیم ما را قضاوت نکرده است و این تیم، هر چه داور به خود دیده، داوران داخلی با استانداردها و رفتارهای داخلی بوده است به صورتی که در زمان بازی، می‌شد با برخی صحبت‌ها و تعارفات از برخی سوت‌های داور گذشت یا کارت‌های قرمز و زرد را بعد از بازی به‌گونه‌ای بخشید و حل و فصل کرد و به این دلیل که داور خودی است، اخطار را چندان جدی نگرفت. اما مسابقات جام جهانی، بازی‌های بین‌المللی است. تیم‌های مقابل تیم‌های قدری هستند که سال‌های طولانی مسابقات بین‌المللی برگزار کرده و خود را آزموده و آماده کرده‌اند و تیم ما همانند تیمی است که برای نخستین بار در مقابل تماشاچیان بین‌المللی بازی می‌کند.

اگر این مقدمات را با یکدیگر مرور کنیم، پیش‌بینی نتیجه چنین بازی‌ای، تا حدودی از حالت شانس خارج شده و بر اساس احتمالات می‌توان به نتیجه بازی نزدیک‌تر شد.

فوتبال بین‌المللی، بانکداری بین‌المللی

حال اگر بخواهیم از فضای فوتبال به فضای بانکی برویم و از این تمثیل استفاده کنیم، باید در نظر بگیریم که برای حضور در روابط بانکی بین‌المللی باید بانک‌هایی داشته باشیم که کارت قرمز نگرفته‌اند، یا احتیاطاً یک کارت زرد هم نگرفته باشند چرا که بازی روابط بانکی، خلاف بازی فوتبال، قرار نیست که بعد از ۹۰ دقیقه تمام شود و برای آن پایانی متصور نیست. این بازی سوت پایانی ندارد. در این صورت، نکته اول آن است که ما بتوانیم بازیکنانی به زمین بفرستیم که واجد شرایط و آماده این مسابقه باشند. اما بانک‌های ما به عنوان بازیکنان این بازی چگونه‌اند؟ بانکی که سال‌هاست هیچ حسابرس بین‌المللی حساب‌های آن را بررسی نکرده و صورت‌های مالی آن را امضا نکرده است؛ بانکی که صورت‌های مالی خود را بر اساس استانداردهای مورد قبول جامعه بین‌المللی تنظیم نکرده و اساساً با یک سری از این استانداردها آشنایی ندارد؛ بانکی که نمی‌تواند نسبت کفایت سرمایه خود را اعلام کند به این دلیل که این نسبت، اصلاً نسبت قابل دفاعی نیست؛ بانکی که نسبت مطالبات معوق خود را به این دلیل که سال‌هاست از حد نصاب‌های بین‌المللی فراتر رفته، نمی‌تواند اعلام کند؛ بانکی که با مدیریت ریسک در اندازه‌های بین‌المللی و حتی منطقه‌ای آشنایی ندارد و اساساً یک سری از ریسک‌ها را نمی‌تواند اندازه‌گیری کند؛ بانکی که حتی اگر این ریسک‌ها را اندازه‌گیری کند، ابزار لازم برای تخفیف و مدیریت این ریسک‌ها را ندارد؛ بانکی که صورت‌های مالی خود را منتشر نکرده است و به‌طور کلی صورت‌های مالی قابل انتشاری ندارد؛ نه به دلیل اینکه بانک بدی است، بلکه به این دلیل که اصولاً تاکنون وارد چنین مسابقه‌ای نشده و برای چنین مسابقه‌ای تمرین ندیده است. تاکنون قاعده بازی، قاعده بازی‌های محلی و داخلی بوده است؛ نوعی از بازی قبل از بازی، حین بازی و بعد از بازی صورت یکدیگر را می‌بوسند و تعارف دارند و چون بازی اصلاً جدی نبوده، دعاوی و اختلافات و خطاهای این بازی هم با پادرمیانی نزد داور و صحبت‌های مربی‌ها قابل حل و فصل بوده است.

اما حریفان مقابل ما در این بازی چگونه‌اند؟ سال‌ها پیش، زمانی‌که ما برای تیم‌های مقابل کری می‌خواندیم، زمانی‌که نفت بالای ۱۱۰ دلار می‌فروختیم و وضع مالی ما بسیار خوب این بود، حریفان ما تمام مقررات خود را براساس استانداردهای فیفا تدوین کردند؛ همان مقرراتی که باید در داخل زمین از آن تبعیت بکنیم. در آن زمان ما غافل بودیم که ما هم دست آخر در بازی بین‌المللی باید با آن مقررات بازی کنیم، نه مقررات داخلی خودمان. حالا اگر بگوییم مقررات بازی بین‌المللی منصفانه نیست کسی حرف ما را نمی‌پذیرد چون مقررات به قوانین فیفا تبدیل شده است؛ حالا فیفا یا افای‌تی‌اف (FATF) یا یک نهاد بین‌المللی دیگر، تفاوتی نمی‌کند. مهم این است که آن نهاد بین‌المللی آن مقررات مصوب را می‌پذیرد و مسئول نیست که ما در مورد منصفانه بودن یا نبودن این مقررات تردید داریم. ما در زمین بازی هستیم و غیر از خودمان و تیم حریف و گروه داوران، هزاران تماشاگر مسابقه را می‌بینند و آنها هم مقررات بین‌المللی را نافذ می‌دانند. صدها میلیون بیننده هم این بازی را به صورت مستقیم تماشا می‌کنند و آنها هم مقررات بین‌المللی را قبول دارند. برابر این مقررات اگر بازیکنی کارت قرمز بگیرد، باید زمین بازی را ترک کند. اگر بازیکن ما در بازی قبل کارت قرمز یا دو کارت زرد گرفته باشد اصلاً نمی‌تواند وارد میدان شود و بازی کند.

بنابراین شاید اولین اولویت ما این است که ترکیب تیم را طوری بچینیم که به تعداد کافی بازیکن برای بازی داشته باشیم. یعنی شما باید ببینید چند بانک دارید که می‌توانند در فضای بین‌المللی با دیگر بانک‌ها وارد روابط کارگزاری شوند. ما اگر داریم به اروپایی‌ها فشار می‌آوریم که باید کانال مطمئنی ایجاد و از روابط مالی ما و خودشان محافظت و این روابط را برقرار کنند باید توجه کنیم که روابط مانند یک بازی فوتبال دو طرف دارد: طرف مقابل و طرف خودی. همه‌چیز برعهده طرف مقابل نیست و طرف خودی هم باید بتواند این روابط را برقرار کند و آمادگی لازم را داشته باشد.

کمپین بانک سالم و قدرتمند بین‌المللی

هرچند امروز بسیار دیر است اما قطعاً هنوز از فردا زودتر است. شاید اتاق تهران، اتاق ایران و تمامی اتاق‌های بازرگانی باید این کمپین را زودتر از این شروع می‌کردند که ما به بانک‌های سالم در مقیاس بین‌المللی احتیاج داریم؛ نه فقط سالم در مقیاس داخلی؛ ما احتیاج به بانک‌های قوی داریم؛ ما احتیاج به بانک‌هایی داریم که مدیریت ریسک را بشناسند؛ ما احتیاج به بانک‌هایی داریم که بتوانند به زبان بین‌المللی صحبت کنند؛ ما احتیاج به بانک‌هایی داریم که تراز قابل دفاع داشته باشند.؛ ما احتیاج به بانکداران بین‌المللی داریم. این کمپین باید هم‌اکنون، هرچند فکر کنیم دیر شده، شروع شود. تا حداقل برداشت این‌گونه نباشد که بنگاه‌های ما صرفاً به دنبال تسهیلات ارزان‌قیمت، نرخ ارز ارزان و گرفتن وام و تسهیلات بدون اعتبارسنجی هستند. قطعاً نه بنگاه‌های ما و نه اتاق بازرگانی که در واقع بنگاه‌های ما را نمایندگی می‌کند، دنبال این خواسته‌ها نیستند.

ما باید بدانیم معرکه‌ای که از دست کم ۲۰ سال پیش شروع شده، قرار است تندتر و شدتش بیشتر شود، خزانه‌داری آمریکا با تمام قوا آن را دنبال می‌کند. ما برای مواجهه با این شرایط باید بانک‌های قوی داشته باشیم، بانک‌هایی که حداقل تماشاگران بپذیرند واجد شرایط و بدون کارت قرمز هستند و می‌توانند وارد زمین بازی شوند.

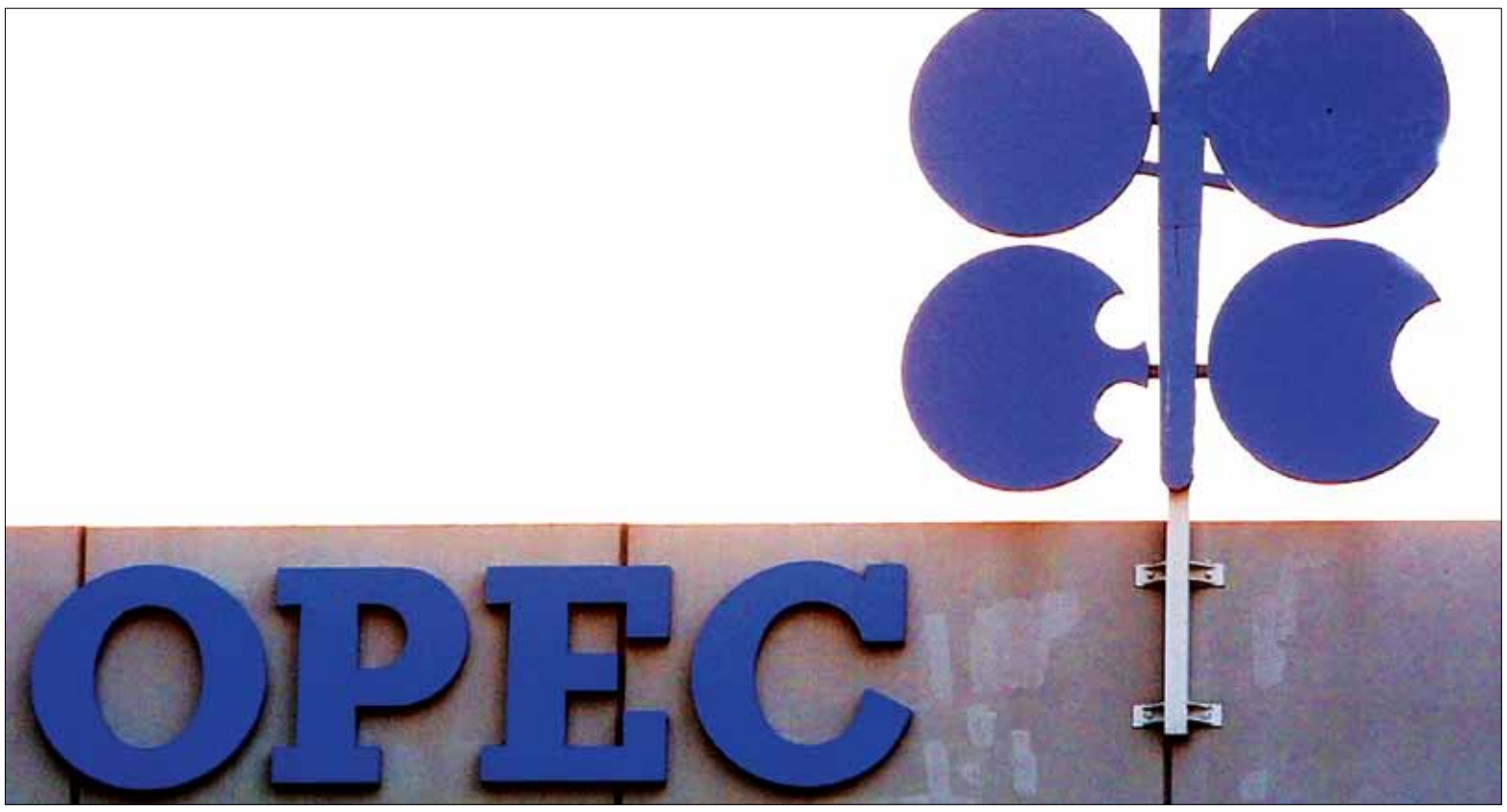
هرچند امروز دیر است اما باز از فردا زودتر است. اتاق بازرگانی باید در جایی و زمانی‌که نمایندگان مجلس و سیاسیون در تصمیم‌گیری تردید دارند، به عنوان مرجع تخصصی بنگاه‌داری و مرجع تخصصی فعالیت‌های اقتصادی در کشور وارد شود و پشتیبان بانکداری سالم، به‌روز، مدرن و قابل دفاع باشد. در غیر این‌صورت، احتمالا سیاستگذاران سیاسی و اقتصادی نمی‌توانند تصمیمات درستی بگیرند و ممکن است یک مسئله اقتصادی، وجه‌المصالحه مسائل سیاسی قرار گیرد.

آمادگی برای زیست در اکوسیستم تحریم

بنابراین به نظرم آنچه در این فرصت مختصر می‌شود گفت این است که در نظر داشته باشیم، فردای تحریم، فردایی است که ادامه خواهد داشت. ما در حال وارد شدن به یک اکوسیستم کاملاً جدید هستیم که در این اکوسیستم نفس کشیدن، کار کردن و به خصوص کار مالی انجام دادن، احتیاج به توانایی‌هایی دارد که ما قبلا آن را نیاموخته‌ایم. تنها توصیه‌ای که من می‌توانم بکنم، این است که در اکوسیستم جدید ما احتیاج به بازیکنان قوی داریم؛ بازیکنانی که بتوانیم آنها را به زمین بفرستیم؛ بازیکنانی که باید به‌طور کامل آنها را آماده کنیم. شاید برای این بازی، یازده بازیکن آماده و واجد شرایط در اختیار نداشته باشیم اما شاید بتوانیم حداقل چند بازیکن آماده و خوب به زمین بفرستیم. در این‌صورت است که می‌توانیم انتظار داشته باشیم در بازی حرفی برای گفتن داشته باشیم. با داشتن چنین بانک‌هایی است که می‌توانیم انتظار داشته باشیم روابط متقابل بانکی شکل بگیرد و قابل دوام باشد. من امیدوارم که آینده روشنی پیش روی ما باشد.

گزارش رویترز از شکاف عمیق در اوپک در آستانه نشست وین

جمعه داغ نفتی



فرصت امروز: تنها یک روز تا نشست اوپک و تصمیم‌گیری درباره ادامه طرح فریز نفتی و یا افزایش سطح تولید باقی مانده است و همین موضوع باعث شکافی عمیق در میان اعضای اوپک شده است. از یک سو، عربستان به همراه روسیه موافق افزایش سطح تولید نفت هستند و در مقابل، ایران به همراه ونزوئلا، الجزایر و عراق با افزایش سهمیه تولید اوپک مخالفند و معتقد هستند که تلاش مقامات نفتی روسیه و عربستان برای افزایش سطح تولید اوپک می‌تواند بخشی از اثرات طرح فریز نفتی را از بین ببرد؛ طرحی که کاهش روزانه ۱٫۸ میلیون بشکه‌ای تولید نفت اوپک و روسیه را رقم زده و کمک کرده بود تا قیمت نفت که در اوایل سال ۲۰۱۶ حتی از ۳۰ دلار در هر بشکه نیز پایین‌تر رفته بود، بار دیگر صعودی شود و حتی در ماه‌های اخیر از مرز ۷۰ دلار نیز عبور کند.

اگرچه روسیه عضو اوپک نیست، ولی اوپک را در طرح فریز نفتی به عنوان بازیگری مهم همراهی کرده بود. روس‌ها اما حالا به همراه عربستان، تلاش زیادی برای جلب حمایت اعضای اوپک به‌منظور افزایش روزانه ۱٫۵ میلیون بشکه نفت از خود نشان داده‌اند. الکساندر نواک، وزیر انرژی روسیه هفته گذشته در جمع خبرنگاران گفته بود: «معمولا در سه‌ماهه سوم سال (میلادی) تقاضای نفت با شیب بسیار تندی افزایش می‌یابد و اگر تمهیدات لازم را در این خصوص اتخاذ نکنیم، با کسری عرضه مواجه خواهیم شد و این کسری، التهاب شدید بازار را در پی خواهد داشت.»

منابع آگاه در اوپک به رویترز گفته‌اند که روز دوشنبه یک میزگرد فنی بین اعضای کمیسیون اقتصادی اوپک، به‌منظور بررسی چشم‌انداز بازار نفت و پیش‌بینی تقاضای جهانی این محصول استراتژیک در نیمه دوم سال ۲۰۱۸، برگزار شده است. یکی از این افراد آگاه در گفت‌وگو با رویترز گفت: «اگر اوپک و همراهانش تولید خود را همچنان در سطح ماه گذشته نگه دارند، آنگاه احتمالا بازار در شش‌ماهه دوم امسال دچار کمبود خواهد شد.»

در دو سال اخیر تقاضای جهانی نفت رشد سالانه ۱٫۵درصد را تجربه کرده است که رقمی قابل‌توجه محسوب می‌شود و تعجب ناظران را برانگیخته است. انتظار می‌رود در سال آینده میلادی، مصرف نفت خام در جهان از مرز ۱۰۰ میلیون بشکه در روز هم عبور کند.

چانه‌زنی بزرگ

وزیران نفت کشورهای کویت، آنگولا و امارات که روز سه‌شنبه وارد وین شدند، از اظهارنظر در مورد واضع احتمالی خود در نشست سرنوشت‌ساز روز جمعه خودداری کردند، اما کارلوس پرز وزیر نفت اکوادور که یک روز قبل از آنها به پایتخت اتریش رسیده بود، به خبرنگاران گفت: «کشورهای دیگری هم هستند که با افزایش تولید مخالفند، بنابراین نشستی سخت و نفسگیر پیش روی ما خواهد بود.»

ایران و عراق که پس از عربستان، بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت در اوپک به شمار می‌روند، قاطعانه اعلام کرده‌اند که با طرح افزایش تولید نفت اوپک مخالفند؛ آنها می‌گویند این طرح با توافقات قبلی اعضای اوپک مبنی بر تداوم طرح فریز نفتی تا پایان سال ۲۰۱۸ در تضاد است. هر دو کشور ایران و عراق دشواری‌هایی برای افزایش ظرفیت تولید نفت خود دارند؛ ایران دوباره با تحریم‌های یکجانبه آمریکا مواجه شده است و عراق نیز با مشکلات داخلی دست‌وپنجه نرم می‌کند.

البته بنا بر اظهارات دو منبع آگاه در اوپک، کشورهای کویت و عمان نیز که مانند عربستان در شورای همکاری خلیج‌فارس عضویت دارند، با افزایش یک‌باره سطح تولید نفت مخالفند. در این میان یک منبع آگاه دیگر نیز به رویترز گفته است که پیشنهاد عربستان و روسیه برای افزایش روزانه ۱٫۵ میلیون بشکه‌ای تولید نفت تنها یک تاکتیک بوده و هدف آنها از اجرای چنین تاکتیکی این است که درنهایت اعضای اوپک را به توافق بر سر افزایش ۵۰۰ هزار الی ۷۰۰ هزار بشکه‌ای تولید نفت راضی کنند.

عربستان و متحدانش از ظرفیت کافی برای افزایش تولید نفت خود برخوردارند و روسیه نیز معتقد است محدودکردن سطح تولید برای مدت‌زمان طولانی موجب می‌شود آمریکا که جزو کشورهای امضاکننده توافقنامه فریز نفتی نیست، این انگیزه را پیدا کند که تولید نفت خود را به میزان چشمگیری افزایش دهد و بخشی از سهم اوپک و روسیه از بازار نفت را ببلعد.

کارستن فریتز، تحلیلگر بخش کالاهای خام در کامرتز بانک آلمان، با اشاره به اختلافاتی که در مواضع اعضای اوپک دیده می‌شود، نشست روز جمعه را بسیار دشوار توصیف می‌کند: «هر تصمیم اوپک مستلزم اجماع بین اعضای آن است. یادمان نمی‌رود که در سال ۲۰۱۱ زمانی که تولید نفت لیبی به‌شدت کاهش یافته بود، دیگر اعضای اوپک نتوانستند برای افزایش تولید خود به‌منظور جبران کسری عرضه از سوی لیبی، به توافق برسند. نشست آنها بدون صدور هیچ بیانیه مشترکی پایان پذیرفت و سپس علی النعیمی، وزیر نفت وقت عربستان، آن نشست را بدترین نشست تاریخ اوپک خواند.»

در این میان، ایران و ونزوئلا اصرار دارند که مسئله تحریم‌های آمریکا علیه این دو کشور، در نشست روز جمعه اوپک مورد بحث قرار گیرد، اما طبق گزارش رویترز، دبیرخانه اوپک با درخواست ایران و ونزوئلا مخالفت کرده است.

اوپک به ساز آمریکا می‌رقصد؟

از سوی دیگر، اوپک تحت فشار آمریکا قرار دارد و بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران که برای شرکت در نشست اوپک به وین سفر کرده است، موافقت با افزایش تولید نفت اوپک را نشان‌دادن چراغ سبز به تصمیم آمریکا خوانده است.

بلومبرگ نیز گزارش داده است که سیاستمداران آمریکایی در نظر دارند با لایحه «نه به اوپک»، این کارتل نفتی را به دلیل دستکاری در بازار نفت در منگنه و تحت فشار قرار دهند، چراکه اوپک همواره از زمان بحران نفتی ۱۹۷۳ به عنوان یک تهدید برای سیاستمداران آمریکایی محسوب شده است. حالا اوپک با یک سیاست تهاجمی از سوی واشنگتن مواجه شده است که مستقیما از سوی دونالد ترامپ رئیس جمهور آمریکا در توییتر حمایت می‌شود؛ توییت‌هایی که محتوای آن به مراتب خطرناک‌تر از تصمیمات کنگره است.

ترامپ بارها و بارها سیاست‌های اوپک را مورد حمله قرار داده و گفته است که قیمت نفت باید حدود ۳۰دلار در هر بشکه باشد. ترامپ معتقد است که اوپک پول شهروندان آمریکایی را با سیاست محدودیت عرضه نفت می دزدد. البته حمله ترامپ به این دلیل هم هست که قانونگذاران آمریکا در حال تهیه لایحه‌ای هستند به نام «نه به کارتل‌های نفت» یا «نه به اوپک» و هدف از آن، احیای «قانون ضدتراست» شرمن است؛ قانونی که یک قرن پیش برای انحلال امپراتوری جان راکفلر از آن استفاده شد. این لایحه در اواخر ماه مه دوباره به جریان افتاده و نخستین موانع قانونی آن در کمیته قضایی این کشور به تصویب رسید. در صورت تصویب نهایی این لایحه، دولت آمریکا اجازه دارد تا اوپک را برای دستکاری در بازار نفت و زیان میلیارد دلاری که به دنبال دارد، مورد تعقیب قضایی قرار دهد. به گزارش بلومبرگ، این لایحه برای اوپک ریسکی خطرناک است و اگرچه احتمال تصویب آن بنا به گمانه‌زنی‌ها کم است، اما اگر این اتفاق بیفتد عواقب بسیاری برای اوپک خواهد داشت.

زنگنه: نیازی به افزایش تولید نیست

در همین حال، بیژن زنگنه، وزیر نفت ایران که برای شرکت در نشست روز جمعه اوپک در وین به سر می‌برد، در جمع خبرنگاران گفت: پرداختن به موضوع افزایش تولید نفت اوپک، چراغ سبز به تصمیم‌های آمریکاست؛ در حالی که اکنون با عدم تعادل در بازار نفت مواجه نیستیم و نیازی به افزایش تولید نیست.

زنگنه با بیان اینکه حتی ۵۰۰ هزار بشکه هم نباید به تولید نفت اضافه شود، افزود: در مقطع کنونی با هیچ افزایش تولیدی موافق نیستم، زیرا هم‌اکنون در بازار عدم تعادل نداریم.

راهکار کنترل بازار مسکن از نگاه معاون وزیر راه و شهرسازی

کاهش قیمت مسکن با سیاست‌های دستوری اتفاق نمی‌افتد

معاون وزیر راه و شهرسازی، راه حل کنترل بازار مسکن را تقویت عرضه و تقاضا از طریق ارائه تسهیلات می‌داند و معتقد است: اجرای سیاست‌های دستوری برای کنترل قیمت مسکن، نه‌تنها قیمت‌ها را کاهش نمی‌دهد بلکه از چند ناحیه به این حوزه ضربه زده و سبب افزایش قیمت‌ها خواهد شد.

حامد مظاهریان در گفت‌وگو با ایسنا، گفت: به دلیل شرایطی که تولید مسکن دارد و خصوصیت ناهمگن بودن این کالا امکان قیمت‌گذاری روی آن وجود ندارد. اولین شرط اینکه بتوان قیمت یک کالا را کنترل کرد، امکان قیمت‌گذاری آن است که باید دانست بازار مسکن دارای چنین ویژگی نیست.

او با ذکر مثالی در این رابطه ادامه داد: همه خودروهای تولیدشده از یک مدل در کارخانه از خصوصیات یکسان برخوردارند و می‌توان قیمت مشخصی برای آنها در نظر گرفت. این‌گونه از کالاها همگن نامیده می‌شوند، اما دو واحد مسکونی در دو شهر با ویژگی مختلف و در دو منطقه یا در دو کوچه متفاوت را نمی‌توان با هم مقایسه کرد. حتی دو واحد مسکونی در یک شهر، یک محله و یک مجموعه آپارتمانی ولو اینکه مساحت یکسانی هم داشته باشند نمی‌توانند لزوما از قیمت یکسان برخوردار باشند، بنابراین امکان قیمت‌گذاری در بخش مسکن کار ساده‌ای نخواهد بود. در سطح جهان نیز تجربه‌های موفقی از کنترل قیمت مسکن وجود ندارد و در ایران باید گفت با توجه به تلاطم‌های گذشته این بازار در سال‌های ۱۳۸۶ یا ۱۳۹۱ دولت‌ها تلاش کردند در این بازار دخالت کنند که نتایج مطلوبی به دست نیامد.

وی ادامه داد: از سوی دیگر برای دولت این امکان وجود ندارد که بتواند سر هر قراردادی که مردم با یکدیگر به تفاهم می‌رسند حاضر شود؛ زیرا این موضوع فساد را دامن می‌زند و شفافیت را از بازار می‌گیرد که در نهایت به ضرر مصرف‌کننده تمام خواهد شد.

معاون وزیر راه و شهرسازی در ادامه تاکید کرد: حتی با فرض اینکه دولت با سیاست دستوری بتواند قراردادها و قیمت را کنترل کند، نتیجه نهایی این تصمیم به خروج سرمایه از بازار مسکن منجر می‌شود و این بازار را برای سرمایه‌گذاری، غیرسودآور می‌کند. با خروج سرمایه‌ها از این بازار با فاصله کوتاهی، دچار کمبود عرضه می‌شویم که به افزایش شدید قیمت و در نهایت ضرر مصرف‌کننده نهایی می‌انجامد.

مظاهریان، راه حل کنترل بازار مسکن را تقویت عرضه و تقاضا از طریق ارائه تسهیلات دانست و گفت: تجربه جهانی، جهش‌های ادواری قیمت مسکن در ایران و مطالعات دانشگاهی این موضوع را تایید می‌کند که نوسانات بخش مسکن متاثر از اقتصاد کلان است و از تورم عمومی در یک دوره طولانی‌مدت پیروی می‌کند، بنابراین برای اینکه بتوان قیمت مسکن را به تعادل رساند باید ایجاد شفافیت در این بازار و ارائه تسهیلات به هر دو بخش عرضه و تقاضا را در دستور کار قرار داد؛ به نحوی که خریدار بتواند درصد قابل توجهی از قیمت مسکن را وام بگیرد و عرضه‌کننده هم دسترسی آسان به تسهیلات برای ساخت داشته باشد. در چنین محیطی که کسب و کار در بخش مسکن تسهیل شود تولید مسکن فزونی خواهد یافت و با افزایش عرضه، قیمت‌ها به تعادل می‌رسد.

وی درباره علت رشد یکباره قیمت مسکن در ماه‌های اخیر نیز اظهار کرد: یکی از ویژگی‌های مسکن در جهان این است که یک کالای اقتصادی محسوب می‌شود و افراد انتظار سودآوری مشابه در این بازار همچون بازارهای رقیب را دارند. بنابراین وقتی تعادل در بازارهای رقیب مسکن از قبیل ارز و سکه به هم می‌خورد تاثیر خودش را بر قیمت مسکن به عنوان یک کالا می‌گذارد.

معاون وزیر راه و شهرسازی، تاثیرات روانی خروج آمریکا از برجام و همچنین رشد نقدینگی در کشور که با هجوم به سه حوزه ارز، سکه و مسکن همراه بود را از عوامل اصلی جهش یکباره قیمت مسکن دانست.

یادداشت

با آدرس غلط مانع اجرای سیاست‌های اصلاحی می‌شوند

هادی حق‌شناس
تحلیلگراقتصادی

اقتصاد ایران نیازمند شفافیت است. در این مسیر بی‌تردید مشکلات و معضلات فراوانی خودنمایی می‌کند و بسیاری از کسانی که از رانت‌های موجود در بازار نفعی را می‌برند و سودهای کلان‌شان با شفاف‌شدن شرایط اقتصادی در معرض خطر قرار می‌گیرد، نه‌تنها مخالفت عملی خود را آغاز می‌کنند بلکه با سنگ‌اندازی‌هایی نسبت به ایجاد بحران اقدام می‌کنند تا شاید بتوانند دوران برخورداری از رانت را کمی طولانی‌تر کنند.

ارز از آخرین روزهای فروردین‌ماه امسال از سوی بانک مرکزی تک‌نرخی اعلام شد. بی‌تردید بسیاری از کسانی که از رانت ارز چندنرخی بهره می‌بردند تلاش می‌کنند با گل‌آلود کردن شرایط و اعلام آدرس‌های غلط، اصل سیاست را زیر سوال ببرند. در این مسیر صداهایی به گوش می‌رسد که اصل ماجرا را زیر سوال می‌برد. به عنوان مثال این سوال را طرح می‌کنند که چرا بانک مرکزی نسبت به اعلام ارز تک‌نرخی اقدام کرده و زمان اجرای این سیاست، زمان مناسبی نبوده است؛ این در حالی است که بررسی‌ها نشان می‌دهد که اصل یکسان‌سازی نرخ ارز اقدام بجا و مفیدی بوده و اتفاقا اگر انتقادی به سیاست مذکور وارد باشد، متوجه دیرکرد در اتخاذ چنین تصمیمی است و نه زودهنگام بودن آن.

به عبارت دیگر، اقدام بانک مرکزی در راستای یکسان‌سازی نرخ ارز گرچه دیرهنگام بود، اما قابل دفاع است. هرچند در سال ۱۳۹۳ بانک مرکزی یکسان‌سازی نرخ ارز را در دستور کار قرار داد، اما در فروردین‌ماه ۱۳۹۷، پس از نوسانات رخ‌داده در بازار و بحران‌های ارزی دست به این عمل زد. این در حالی است که اگر پیش از این یکسان‌سازی نرخ ارز اتفاق می‌افتاد، رانت موجود در بازار ارز از میان می‌رفت.

کسانی که امروز به این مسئله انتقاد می‌کنند، باید این نکته را در نظر بگیرند که یکسان‌سازی نرخ ارز مطالبه مهم بخش خصوصی بوده است، چراکه چنین سیاستی می‌تواند آینده را برای فعالان اقتصادی پیش‌بینی‌پذیر کند. شرایط کنونی اقتصاد ایران حکم می‌کند که در نقد سیاست‌ها، عقلانیت، منافع ملی و همچنین بدنه اقتصادی کشور مد نظر قرار گیرد، اما باید توجه داشت که اقتصاد توصیه‌بردار نیست. سیگنال‌هایی که سیاستگذار به اقتصاد می‌دهد، جهت حرکت را در شرایط کنونی و آینده مشخص می‌کند.

دریچه

تصمیم مهم ارزی سران ۳ قوه

پرداخت دلار به واردات کالاهای غیرضروری متوقف شد

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی از تصمیم مهم ارزی سران ۳ قوه خبر داد و گفت: در شورای هماهنگی اقتصادی سران قوا تصمیم خوبی اتخاذ شد و آن این است که از این هفته برای کالاهایی که در کشور تولید می‌شود و کالاهای غیرضروری نباید ارز از کشور خارج شود، با این کار از تولید حمایت می‌شود.

به گزارش تسنیم، محمدرضا پورابراهیمی ادامه داد: التهابات و هیجانات اخیر در حوزه اقتصادی از جمله در بازار طلا و خودرو، دلایل اقتصادی واقعی ندارد و بخش عمده‌ای از این التهابات، غیراقتصادی و ناشی از فضای روانی و سیاسی است.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی در گفت‌وگوی ویژه خبری با اشاره به اینکه تحریم‌ها از سال‌های قبل وجود داشته است و جدید نیست، افزود: زمانی که آمریکایی‌ها در برجام حضور داشتند کاری در زمینه اقتصاد برای ما انجام ندادند، بنابراین خروج آنها از برجام تأثیر خاصی بر اقتصاد کشورمان ندارد.

وی با تأکید بر اینکه بازارهایی مانند ارز، طلا و سکه بازارهای نوسان‌گیری و کوتاه‌مدت است و بلندمدت نخواهد بود، اضافه کرد: مردم باید به‌سراغ بازدهی‌های واقعی اقتصادی از جمله بازار سرمایه بروند. به گفته وی سیاست‌های ارزی بانک مرکزی باید بازنگری شود و بهبود یابد. پورابراهیمی گفت: به‌علت نبود سیاست‌های منطبق با رویکردهای تخصصی اقتصادی، فاصله زیادی میان نرخ بازدهی دارایی‌های واقعی در اقتصاد و نرخ بازدهی دارایی مالی وجود دارد و این شکاف اثرات خود را بر حوزه ساختار نظام تأمین مالی در اقتصاد می‌گذارد. وی افزود: نرخ‌های واقعی بازدهی در اقتصاد کشورمان کمتر از نرخ بازدهی سود سپرده‌هاست.

رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی گفت: براساس گزارش‌ها، بانک‌ها سود سپرده ۱۵درصد را رعایت نمی‌کنند و همچنین بانک مرکزی اواخر پارسال ۵درصد سود سپرده را افزایش داد که خطای فاحش در اقتصاد کشور بود و حدود ۱۵ هزار میلیارد تومان هزینه اضافی به نظام بانکی تحمیل کرد.

پورابراهیمی هزینه زیاد تأمین مالی را از مهم‌ترین مشکلات تولیدکنندگان بیان و اضافه کرد: نرخ سود سپرده در اقتصاد باید به‌تدریج کاهش یابد البته باید متناسب با تورم باشد.

وی با اشاره به اینکه حدود ۱۵۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در کشور وجود دارد، گفت: اگر این نقدینگی به‌سمت اجرای طرح‌های مهم عملیاتی هدایت شود بازدهی بسیار زیادی خواهد داشت. پورابراهیمی با ابراز اینکه قیمت نفت نسبت به سال‌های اخیر دو برابر شده و به‌تبع آن درآمد ارزی افزایش یافته است، افزود: میانگین واردات کل کشور در پنج سال گذشته حدود ۴۵ میلیارد دلار بود در حالی که درآمد ارزی سالانه کشورمان بیش از ۱۰۰ تا ۱۱۰ میلیارد دلار است یعنی بیش از دو برابر مصارف، منابع ارزی داریم بنابراین چرا باید التهاب ارزی داشته باشیم؟

وی اضافه کرد: انتظار داریم دولت این وضعیت را مدیریت کند و نباید کاری کنیم که تقاضا برای ارز افزایش یابد.

پورابراهیمی گفت: در شورای هماهنگی اقتصادی سران قوا تصمیم خوبی اتخاذ شد و آن این است که از این هفته برای کالاهایی که در کشور تولید می‌شود و کالاهای غیرضروری نباید ارز از کشور خارج شود با این کار از تولید حمایت می‌شود.

یادداشت

دومینویی که نقدینگی را زیاد کرد

سیدبهاءالدین حسینی‌هاشمی
تحلیلگر مسائل بانکی

رشد نقدینگی ریشــه در چند عامل اساسی دارد که مهم‌ترین آن، رشــد پایه پولی اســت. اگر رشــد نقدینگی از سرفصل‌های بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و یا شرکت‌های دولتی و دولت به بانک مرکزی افزایش پیدا کند، اقتصاد دچار تورم می‌شــود و در مقابل افزایش پایه پولی از محل دارایی‌های خارجی بانک مرکزی تورم‌زا نیســت. در واقــع، افزایش نقدینگی به تنهایی مشــکل‌زا نیست. این رشد زمانی مشکل‌زا می شود که از سرفصل‌هایی که آن را ذکر کردیم عاید اقتصاد شود.

به گفتــه رئیس بانک مرکزی، رشــد نقدینگی ۲۲درصدی در ســال ۹۶ از محل افزایش بدهی بانک‌ها بــه بانک مرکزی ایجاد شده است و در واقع، اضافه برداشت بانک‌ها از منابع بانک مرکزی دســت به دســت رقم قابل توجــه بدهی دولت داده و به رشــد نقدینگی دامن زده اســت. کســری بودجه دولت و عدم پرداخت بدهی دولت در سررســید اوراق قرضه منتشره و اوراق مشارکت و بدهی اگر به‌موقع تسویه نشود، به رشد نقدینگی دامن می‌زند. از سوی دیگر، دولت مطالبات پیمانکاران را هم نپرداخته که این نیز به نوبه خود سدی در بازگشت مطالبات بانک‌ها و وخیم‌شدن وضعیت و ایجاد مشکل در منابع و مصارف آنهاست.

نکته مهم اما این اســت که دیگر بخش‌هــای اقتصاد از جمله بخــش تولید از کمبــود نقدینگی گلایه دارند. این گلایه ناشــی از افزایش تورم در کشــور، مشــکلات بانک‌ها در وصول مطالبات و افزایش شــکاف بین ســرمایه در گــردش و قیمت تجهیزات و ماشــین‌آلات است. به دلیل عدم وصول مطالبات، بانک‌ها مجبور شدند بخشی از سپرده‌های دریافتی را به پرداخت سود سپرده‌ها و هزینه‌های جاری اختصاص دهند.

در تحلیــل وضعیت نقدینگــی باید به این امــر توجه کرد که یــک نقدینگی و یک ســیال نقدینگی داریم. وقتی ســود بانکی در حــد کفایت افزایش یا کاهش پیدا نکنــد، وضعیت بازار پول بهم ریختــه و از نظر بازدهی، وضعیت پول و شــبه‌پول متفاوت می‌شــود. کاهش نرخ ســود بانکی به معنای کاهش شــبه‌پول و افزایش پول اســت و افزایش ســود بانکی به معنای جذب هرچه بیشتر سپرده‌های مدت‌دار و شــبه‌پول است. نقدینگی از طریق پایه پولی افزایش پیدا می‌کند و هم از نظر ســهم شبه‌پول و هم از منظــر افزایش پایه پولی، تحت تاثیر عوامل مختلف اقتصاد در فشار قرار می‌گیرد.

عدم تناســب رشد نقدینگی با تورم حاصل از رکود ساختمان و مســکن اســت. نقدینگی رشــد یافته در حالی که منابع بانکی بــه حیطه وصول نیامده اســت. قدرت وام‌دهــی بانک‌ها کاهش یافته اســت. افزایش سود سپرده‌های بانکی خاکریزی مقابل سد نقدینگــی بود، اما با اقدام غیرکارشناســی در کاهش نرخ ســود ســپرده‌های بانکی صرفا با تفاهم مدیــران بانک‌ها این نقدینگی وارد بازار شده و به نوسان قیمت مسکن و دلار و سکه منجر شد.

دریچه

بانک مرکزی اعلام کرد

کارنامه بانک‌ها در پرداخت تسهیلات

بانک مرکزی اعلام کرد که در دو ماهه نخست امسال ۶۸۹ هزار و ۵۰۰ میلیارد ریال تســهیلات بــه بخش‌های اقتصادی پرداخت شــده اســت که در مقایســه با دوره مشابه پارســال ۱۱۹ هزار و ۸۰۰میلیارد ریال معادل ۲۱درصد رشد داشت.

بــه گزارش بانک مرکزی، ســهم تســهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در همه بخش‌های اقتصادی طی دو ماه نخست امســال مبلغ ۴۵۰ هزار و ۹۰۰ میلیارد ریال و معادل ۶۵.۴درصد کل تسهیلات پرداختی اســت که در مقایسه با دوره مشابه سال ۹۶ مبلغ ۶۴ هزار و ۴۰۰ میلیارد ریال معادل ۱۶.۷درصد افزایش داشت.

براســاس این گزارش، ســهم تســهیلات پرداختی برای تامین ســرمایه در گــردش بخش صنعــت و معدن در دو مــاه ابتدایی ســال ۹۷، معــادل ۱۸۱ هزار و ۲۰۰میلیارد ریــال بود که حاکی از تخصیــص ۴۰.۲درصــد از منابع تخصیص‌یافته به ســرمایه در گــردش همه بخش‌های اقتصــادی (مبلغ ۴۵۰.۹ هــزار میلیارد ریال) است.

همچنیــن ۸۵.۳درصــد از ۲۱۲ هــزار و ۴۰۰ میلیــارد ریــال تســهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل (۱۸۱ هزار و ۲۰۰ میلیارد ریال) در تامین ســرمایه در گردش پرداخت شده کــه بیانگر توجــه و اولویت‌دهی به تامین منابــع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال ۱۳۹۷ است.

از مجموع ۸۳۱ هزار و ۲۲۴ فقره تســهیلات پرداختی به همه بخش‌هــا، تعداد ۲۴ هزار و ۶۷۱فقره تســهیلات به بخش صنعت و معــدن با میانگین پرداختی هر فقره ۸.۶ میلیارد ریال پرداخت شــده که بیشتر از میانگین پرداختی سایر بخش‌هاست. در بخش خدمــات نیز تعداد ۴۵۱ هزار و ۳۰۱ فقره تســهیلات با میانگین پرداخت هر فقره ۰.۶ میلیارد ریال پرداخت شده است.

گفتنی اســت هدایــت نقدینگی به‌ویژه منابع بانکی به ســمت تولید و اشتغال یکی از سیاست‌های دولت تدبیر و امید بوده و از این رو در ســه سال گذشته تامین ســرمایه در گردش واحدهای تولیــدی برای خــروج از رکود در دســتور کار قرار داده اســت. همچنین پیمان قربانی، معاون اقتصادی بانک مرکزی در بیســت و هشــتمین همایش پولی و بانکی اعلام کرد که نقدینگی کشور در ســال گذشته نسبت به سال پیش از آن با رشد ۲۲.۱درصدی بــه یک‌هزار و ۵۳۰ میلیارد تومان رســید که ۱۲درصد ناشــی از ساماندهی موسسات غیرمجاز بود.

به گفته قربانی، پایه پولی کشــور در سال ۱۳۹۶ به ۲۱۴ هزار میلیارد تومان رســید که نســبت به سال پیش از آن ۱۹.۱درصد رشد داشت.

سیاه و سپید ساماندهی موسسات مالی و اعتباری غیرمجاز از سوی بانک مرکزی

زخم باز موسسات غیرمجاز

موسســات غیرمجاز بیش از ۲۰ســال در بازار غیرمتشکل پولی ایران بدون داشتن مجوزی از بانک مرکزی و خارج از چارچوب مقررات پولی فعالیت کردند و توانســتند به رقبایی قدر و البته مخرب برای بانک‌ها و موسســات مجاز تبدیل شوند، اما ســال گذشته بود که بانک مرکزی از ساماندهی این موسسات خبر داد و اعلام کرد که دیگر موسسه اعتباری غیرمجــازی نداریم. اگرچه این اعلام غیرمنطقی هم نبود و موسســات بزرگ غیرمجاز کاملا منحل شــدند، ولی به هر حال در شــرایط موجود فعالیت غیرشــفاف نهادهای سپرده‌بگیر و شــکل‌گیری زیرپوستی آنها چندان هم دور از ذهن به نظر نمی‌رســد و به گفته کارشناســان، بعید نیســت که در خلأ قانونی بار دیگر در ســال‌های آینده این معضل بازار پول را تهدید کند.

جریان شــکل‌گیری موسســات اعتباری غیرمجاز و مسائل پیش‌آمده در مسیر ســاماندهی این موسسات، موضوعی است که ایسنا در گفت‌و گو با امیرحســین امین آزاد، مدیرکل سابق مقررات، مجوزهای بانکی و مبارزه با پولشــویی بانک مرکزی و همچنین عضو کارگروه طرح تحول نظام بانکی مورد بررسی قرار داده است.

او معتقد اســت ســپرده‌گیری از مردم چه در ایران و چه در ســطح جهــان یکی از جذاب‌ترین فعالیت‌های اقتصادی اســت، اما تا زمانی که بانک مرکزی از اختیارات قانونی کافی برای مقابله با فعالیت موسســات غیرمجاز برخوردار نیســت و مجموعه تصمیم‌گیران هنوز به این اجماع نرسیده‌اند که سپرده‌گیری از عموم مردم، بدون مجوز بانک مرکزی یک عمل مجرمانه و مخاطره‌آفرین است، این زخم باز می‌ماند.

اشتباه مهلک قانون‌گذار

عضــو کارگروه طرح تحول نظام بانکی معتقد اســت که بانک مرکزی باید از نظر قانونی این اختیار را داشــته باشد که با نهادهای سپرده‌پذیر غیرمجاز برخورد کند و در عین حال، هنگام اعطای مجوز به این نهادها از صلاحیت مدیران، کفایت سرمایه و امکانات سخت‌افزاری و نرم‌افزاری آنهــا اطمینان حاصل کند. همچنین باید در طــول فعالیت این نهادها بر عملکرد آنها نظارت داشــته تا اگر از مســیر صحیح منحرف شــدند، اقدامات اصلاحی را انجام دهد.

امین آزاد به قوانین و ابعاد آن در ساماندهی موسسات غیرمجاز اشاره داشت و افزود: قانون پولی و بانکی کشور که در سال ۱۳۵۱ به تصویب رســیده، برای نظارت بانک مرکزی بر بازار غیرمتشکل پولی، اختیارات محدودی را در نظر گرفته اســت. این در حالی اســت که بانک مرکزی پس از رشد چشــمگیر فعالیت صندوق‌های قرض‌الحسنه و تعاونی‌های اعتبار در دهه ۷۰ و به‌خصوص دهه ۸۰ بر این باور بود که چون مجوز این نهادها از ســوی نیروی انتظامی و وزارت تعاون صادر شــده، لذا از این رو مســئولیت عملکرد آنها نیز برعهده این دو نهاد اســت و به بانک مرکــزی ارتباطی ندارد، اما در عمل دیدیم که وقتی این موســسات با بحران مواجه شــدند، نیروی انتظامی و وزارت تعاون، مســئولیتی را در ایــن خصوص برعهــده نگرفتند. هرچند که از اســاس نیز مجوزدهی و نظارت بر عملکرد این موســسات، خارج از حیطــه تخصصی و کارکرد ســازمانی آنها قرار داشت. در واقع، یکی از اشتباه‌های مهلک قانون‌گذار این بود که صدور مجوز فعالیت صندوق‌های قرض‌الحسنه و تعاونی‌های اعتبار را به این دو نهاد سپرد.

وی با اشــاره به اینکه از ابتدای دهه ۸۰ بانک مرکزی متوجه شد که نمی‌تواند نسبت به این وضعیت منفعل باشد و اگر بحرانی به‌وجود بیاید، نگاه‌ها به سوی این بانک برمی‌گردد، ادامه داد: بنابراین با انجام اقداماتی از ســوی بانک مرکزی، دولت در ســال ۱۳۸۲ لایحه قانون تنظیم بازار غیرمتشکل پولی را به مجلس برد و در دی‌ماه سال ۱۳۸۳ تصویب شد. با این حال، تصویب آیین‌نامه‌های اجرایی آن در دولت بعدی حدود سه سال طول کشید که به نوبه خود بیانگر عمق و گستره اختلاف‌نظرهایی است که در این‌باره وجود داشت.

کاستی‌های قانون تنظیم بازار غیرمتشکل پولی

امیــن آزاد بــا بیان اینکــه قانون تنظیم بــازار غیرمتشــکل پولی با کاســتی‌هایی روبه‌رو است، یادآور شد: در این قانون، بانک مرکزی برای جلوگیری از فعالیت موســسات غیرمجاز، به طور مستقل ضابط قضایی محســوب نمی‌شود و برای این منظور باید از نیروی انتظامی بخواهد تا فعالیت این موســسات را متوقف کند. در ســوی مقابل نیروی انتظامی نیــز در آن مقطع زمانی معتقد بود کــه در این قانون، موضوع «توقف» فعالیت موسسات غیرمجاز با ابهام روبه‌رو است و اگر مقصود قانون‌گذار بســتن آنها بود، باید از واژه «پلمب» اســتفاده می‌کرد. از ســوی دیگر، موســسات غیرمجاز به ســپرده‌گیری از مردم اقــدام می‌کردند و گاهی دارای ده‌ها و صدها هزار ســپرده‌گذار بودند؛ در نتیجه بســتن و توقف یکباره فعالیت آنها، خالی از تبعات سیاسی و اجتماعی نبود و ممکن بود باعث پیچیده‌ترشــدن اوضاع شود و قانون‌گذار برای این مهم نیز ساز و کاری طراحی نکرده بود. قانون تنظیم بازار غیرمتشکل پولی همچنین، به موضوع تسهیم مسئولیت در موسسات غیرمتشکل پولی توجه کافی نداشته و روشــن نکرده است که چه میزان از مسئولیت متوجه مالکان و مدیران این موسسات و چه میزان متوجه سپرده‌گذاران آنهاست؟

به گفته عضو کارگروه طرح تحول نظام بانکی، در شرایطی که وجود داشــت بانک مرکزی برای ساماندهی بازار غیرمتشکل پولی دو اقدام را در دســتور کار خود قرار داد. در مرحلــه اول از وزارت تعاون به عنوان عامــل اصلی صدور مجــوز فعالیت برای تعاونی‌هــای اعتبار و از نیروی انتظامی به عنوان مرجع صدور مجوز فعالیت صندوق‌های قرض‌الحسنه خواســت که از صدور مجوز جدید برای این موسسات خودداری کنند. در مورد دوم نیز دســت به تجمیع برخی موســسات موسوم به مالی – اعتبــاری و صندوق‌های قرض‌الحســنه زد تا ریســک فعالیت آنها را به حداقل برســاند. با این رویه، بســیاری از بانک‌ها و موســسات اعتباری غیربانکــی که هم‌اکنون با مجوز بانک مرکزی فعالیت می‌کنند و عمدتا به نهادهای حاکمیتی یا شــهرداری‌ها وابسته هستند، شکل گرفتند، اما دسته دیگری از این موسسات، مانند تعاونی اعتبار میزان یا ثامن‌الحجج که از ســاختار مالی مناســب برخوردار نبودند یا با هجوم سپرده‌گذاران مواجه شده بودند، وضعیت بحرانی پیدا کردند.

آینده بازار غیرمتشکل پولی

امیــن آزاد، دربــاره وضعیت آینده بازار غیرمتشــکل پولی با توجه به مســائل موجود گفت: ســپرده‌گیری از عموم مردم، یکی از جذاب‌ترین فعالیت‌های اقتصادی اســت، زیرا نهاد ســپرده‌گیر می‌تواند بدون اینکه منابع قابل توجهی داشته باشد، با پول مردم کار کند و در عین حال از ســپرده‌های آنان به عنوان ســپر دفاعی بهره‌مند شود. به این معنی که اگر دچار بحران شود، سپرده‌گذاران به خیابان می‌آیند و عملا از منافع او حمایت می‌کنند. بنابراین، تمایل به فعالیت در بازار غیرمتشکل پولی به قوت خود باقی اســت اما در مقابل، بانک مرکزی از اختیارات قانونی کافی برخوردار نیســت. در همین راستا، متاسفانه در ماده«۱۴» قانون برنامه ششــم توســعه، صندوق‌های قرض‌الحسنه تک‌شــعبه‌ای از اخذ مجوز بانک مرکزی مستثنی شده‌اند. در نتیجه می‌توانم بگویم تا زمانی که قوانین موجود اصلاح و اختیارات بانک مرکزی بیشــتر نشــود، این زخم همچنان باز است.

او همچنیــن دربــاره اینکه با قوانیــن موجود اگر در خــلال فعالیت نهادهای ســپرده‌گذار دارای مجوز و عملکرد نامناســب آنها، خســارتی بــه ســپرده‌گذاران وارد شــود، مســئولیت جبران این خســارت با چه نهــادی اســت، گفت: طبق قانــون پولی و بانکی کشــور، بانک مرکزی هیچ‌گونه مســئولیتی در قبال جبران خسارت و بازپرداخت سپرده‌های مردم در نهادهای ســپرده‌پذیر نــدارد. البته طبق قانــون برنامه پنجم توســعه، صندوق ضمانت سپرده‌ها تشــکیل شده که مسئولیت تضمین و بازپرداخت ســپرده‌های خرد مردم نزد بانک‌ها و موســسات اعتباری دارای مجــوز را برعهده دارد، اما موســسات غیرمجاز، خارج از شــمول پوشش این صندوق قرار دارند.

قائم‌مقام بانک مرکزی اعلام کرد

نگران قانون بانکداری هستیم که از مجلس بیرون می‌آید

قائم‌مقام بانک مرکزی با ابراز نگرانی شــدید نسبت به قانون بانکداری که با فعل و انفعالات متعدد از مجلس بیرون خواهد آمد، گفت: نگرانی بزرگی برای مســئولان بانک مرکزی وجــود دارد که لایحه در مجلس چــه کنش و واکنش‌هایی را ایجاد می‌کند و قانونی که از مجلس بیرون می‌آید، نیازها را تامین خواهد کرد یا خیر؟

به گزارش پژوهشــکده پولی و بانکی، اکبر کمیجانی در پنل تخصصی «ســاختار سیاست‌گذاری پولی، نظارت بانکی و ثبات مالی» در «بیست و هشــتمین همایش ســالانه سیاســت‌های پولی و ارزی» گفت: قانون بانکداری امروز بر مبنای قانون پولی و بانکی سال ۵۱ و قانون بانکداری بدون ربا مصوب ســال ۶۲ است که این موضوع ایده‌آل نیست و موجب شــده قوانین ما با مصوبات بانک‌های مرکزی دنیا تطابق نداشــته باشد و از لحاظ اســتانداردهای نظارتی شــکاف بزرگی با کشورهای در حال توسعه ایجاد شده است.

کمیجانی ادامه داد: البته این موارد به دلیل غفلت نبوده و از سال ۷۹ مطالعه برای انجام اصلاحــات قانونی صورت گرفت و تولید پیش‌نویس بــرای قانون بانک مرکزی و قانون بانکداری در دســتور کار قرار گرفته که بخشــی از لایحه قانون بانکداری اکنــون در اختیار مجلس و لایحه بانک مرکزی و بخشــی از لایحه بانکداری در دســت بررســی در هیات دولت است.

قائم‌مقام بانک مرکزی تاکید کرد: نگرانی بزرگی برای مسئولان بانک مرکزی وجود دارد که لایحه در مجلس چه کنش و واکنش‌هایی را ایجاد می‌کند و قانونی که از مجلس بیرون می‌آید، نیازها را تامین خواهد کرد یا خیر که تجربیات گذشــته در این زمینه ذهنیت بازدارنده‌ای را ایجاد کرده و موجب شده شتابی در این امر صورت نگیرد.

کمیجانــی ادامه داد: در کنــار لایحه بانکداری همزمــان نمایندگان مجلس نیز تلاش‌هایی را آغاز کردند و طرحی را تدوین کرده‌اند که ۸۰ تا ۹۰درصد آن براســاس لایحه شکل گرفته است، در مورد لایحه بانک مرکزی نیز دو کار همزمان انجام شــد که اولــی در مرکز پژوهش‌های مجلس با همکاری گروهی از کارشناســان بانک مرکزی صورت گرفت و کار مطالعاتی دیگری نیز در پژوهشکده پولی و بانکی انجام شد.

وی با اشــاره به مطالعه انجام‌شده در پژوهشکده پولی و بانکی تصریح کــرد: بخــش زیادی از کاســتی‌های قانونی در این مطالعه دیده شــده و ایــن اصلاحات می‌تواند ما را به ســرعت به مقررات و اســتانداردهای بین‌المللی نزدیک کند، این طرح همچنین قســمت عمده‌ای از نقایص سیاست‌گذاری پولی، سیاســت‌گذاری ارزی، سیاست‌گذاری اعتباری و مسائل نظارتی را برطرف می‌کند.

قائم‌مقــام بانک مرکزی خاطرنشــان کرد: اجرای ایــن طرح نیازمند فراهم‌بودن شــرایط سیاسی، فضای کسب و کار، اقتصاد کلان و انضباط مالی دولت اســت چراکه این قانون دولت را مجبور می‌کند رابطه بانک مرکزی و بانک‌ها با دولت شفاف و انضباط در دولت برقرار شود.

وی در بخش دیگری از ســخنانش با اشــاره به مولفه‌های موجود در هیات ثبات مالی اظهار داشــت: ســه مولفه مهم بازار پول، بازار سرمایه و بیمه در این هیات مدنظر اســت. کمیجانی افزود: با توجه به اینکه در کشور ما بار اصلی تامین مالی برعهده نظام بانکی قرار دارد، ثبات مالی مرتبــط با بازار پول و پایان‌دادن به ســلطه مالی دولت از اهداف جدی به شمار می‌رود.

قائم‌مقام بانک مرکزی در پایان تاکید کرد: چهار مولفه استقلال بانک مرکزی، پایان‌دادن به ســلطه مالی دولت، برقراری سلامت و ثبات نظام بانکی و تعامل میان بازارهای پولی، مالی و سرمایه مولفه‌هایی است که موجب می‌شود سه متغیر کلیدی نرخ ارز، تورم و نرخ سودآوری ارز در وضعیت مناسبی قرار گیرد.

حفظ ثبات مالی، هدف از نظارت در سیستم بانکی

همچنین عبدالمهدی ارجمندنژاد نیز در این پنل گفت: ســاختارهای نظارتی متشکل از چند پارامتر است و چون این متغیرها در کشورهای مختلــف متفاوت اســت در کشــورهای گوناگون ســاختارهای نظارتی خاصی وجود دارد.

مدیرکل مقررات، مجوزهای بانکی و مبارزه با پولشــویی بانک مرکزی با بیان اینکه ساختار نظارتی شامل پنج پارامتر اصلی است که مهم‌ترین آن هــدف و قدرت به شــمار می‌رود، ادامه داد: مرجــع نظارت در یک کشــور اهداف خاصی نسبت به سایر کشورها به منظور نظارت دارد. در واقع هدف از نظارت در سیســتم، حفظ ثبات مالی است. ساختار هدف از نظــر تئوری صرفا بــه بحث ایجاد ثبات و رفع چالش‌ها و مشــکلات ارتباط دارد.

ارجمندنژاد با بیان اشــاره به اصل ۴۴ گفت: براســاس سیاســت‌های کلی اصل ۴۴ ســهامداری بانک‌ها برای اشــخاص غیر از ســهامی عام ۵درصد محاســبه شــده و برای تعاونی‌ها و سایر شــرکت‌های سهامی عــام نیز ۱۰درصد اســت؛ در حال حاضر با عده زیادی از ســهامدارانی در بانک‌هــا روبه‌رو هســتیم که قدرتی در بانک ندارند و باید به ســوی رویکردی برویم که بانک‌ها صاحب داشــته باشــند و افراد، خانواده‌ها و گروه‌ها بتوانند ۲۰ الی ۳۰درصد صاحب بانک باشند و بدین ترتیب اگر بانک با مشــکلی روبه‌رو شــد بتوانیم با مذاکره با این افراد مشکل را از طریق سرمایه آنها حل کنیم.

کانال‌شکنی شاخص تا تراز ۱۰۸ هزار واحدی

تشکیل صف‌های خرید در بورس تهران

بورس تهران بار دیگر کانال‌شکنی کرد و روز چهارشنبه توانست تا آستانه تراز ۱۰۹ هزار واحدی بالا رود. این در حالی است که در چهار روز معاملاتی گذشته هر بار نماگر اصلی بازار با رشد بیش از ۲۰۰۰ واحدی وارد ترازهای جدید شده و این ارقام برای شاخص کل در تاریخ بورس ایران بی‌سابقه است. در واقع، معامله‌گران بورس تهران در ادامه رکوردشکنی شاخص، روز چهارشنبه نیز شاهد ثبت رکورد جدیدی برای شاخص کل بورس و گذشتن ارزش معاملات از ۷۰۰ میلیارد تومان بودند.

به گزارش ایسنا، اصلی‌ترین نکته‌ای که می‌توان به عنوان دلیل افزایش اینچنینی قیمت‌ها در بورس نام برد قیمت دلار در بازار غیررسمی است. طی ماه‌های گذشته با تردیدها در مورد برجام قیمت‌ها در بورس تهران نزولی بود و این بازار رکود را تجربه می‌کرد، اما پس از خروج آمریکا از برجام و افزایش نرخ دلار در بازارهای غیررسمی ایران روند کاهشی قیمت‌ها در بورس به افزایشی تبدیل شد.

بر این اساس، روز چهارشنبه شاخص کل بازده نقدی و قیمتی بازار سهام ۲۳۶۸ واحد افزایش یافت و به رقم ۱۰۸ هزار و ۸۷۲ واحدی رسید. درحالی‌که روز سه‌شنبه علی‌رغم رشد نماگر اصلی بازار شاخص کل هم وزن با افت همراه بود، اما روز چهارشنبه شاخص کل هم وزن نیز هم جهت با نماگر اصلی ۱۷۴ واحد رشد کرد و رقم ۱۸ هزار و ۵۱۹ واحدی را تجربه کرد. شاخص آزاد شناور نیز با ۲۱۵۴ واحد افزایش شاهد ورود به کانال ۱۱۹ هزار و ۸۳۱ واحدی بود. در بازار اول نیز شاخص ۱۸۳۵ واحد رشد کرد و تا رقم ۷۹هزار و ۶۰۵ افزایش یافت. شاخص بازار دوم نیز ۴۲۳۵ واحد افزایش یافت و به رقم ۲۱۹ هزار و ۷۵۵ رسید.

صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس، صنعتی و معدنی گل‌گهر و فولاد مبارکه اصفهان با ۳۴۷، ۱۵۹ و ۱۵۶ واحد تأثیر افزاینده بیشترین نقش را در رشد دماسنج بازار داشتند. در طرف مقابل ملی صنایع مس ایران، بانک ملت و بانک اقتصاد نوین به ترتیب با ۶۹، ۲۸ و شش واحد سعی کردند سد راه افزایش شاخص‌ها شوند.

روز چهارشنبه بار دیگر گروه محصولات شیمیایی روند رشد قیمت‌ها را تجربه کرد و بسیاری از نمادها با صف خرید همراه شدند. همچنین گروه استخراج کانه‌های فلزی نیز یکدست سبزرنگ شد و مقدار قابل توجهی رشد قیمت را تجربه کرد. تعدادی از نمادهای این گروه با صف خرید همراه بود، اما گروه فلزات اساسی هرچند که با افزایش قیمت همراه بود اما نمادهایی هم در این گروه بودند که افت قیمت داشتند. فلزی‌ها شاهد داد و ستد ۳۰۱ میلیون سهم و اوراق مالی به ارزش ۱۰۷ میلیارد تومان بودند.

دیگر گروهی که با رشد فزاینده قیمت‌ها و صف قیمت همراه بود گروه فرآورده‌های نفتی است. بیشتر نمادها در این گروه تا آستانه ۵ درصد رشد قیمت را داشتند.

ارزش معاملات بورس تهران به ۷۰۰ میلیارد تومان رسید و حجم معاملات رقم دو و نیم میلیارد تومان سهم و اوراق مالی را سپری کرد. آیفکس نیز با ۲۸.۰۸ واحد رشد به رقم ۱۲۴۱ رسید. ارزش معاملات فرابورس ایران رقم ۲۷۴ میلیارد تومان را تجربه کرد و حجم معاملات به ۵۲۱ میلیون سهم و اوراق مالی رسید.

هیجانی و کوتاه‌مدت وارد بازار بورس نشوید

اما در رابطه با رکوردشکنی شاخص کل بورس در روزهای اخیر، یک تحلیلگر بازارهای مالی از افراد خواست در شرایط کنونی و هیجانی بازار بورس از سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت در این بازار خودداری کنند.

به گفته محمد ماهیدشتی، علاوه بر اینکه در این مدت بیشترین افزایش روزانه شاخص کل را داشتیم، شاخص کل نیز به بیش از ۱۰۰ هزار واحد رسید.

وی با اشاره به رشدی که اخیراً در بازارهای دیگر مانند مسکن، ارز، طلا و. . . داشتیم، افزود: شاخص کل بورس نیز راهی را رفته که بازارهای دیگر رفتند.

این کارشناس مسائل اقتصادی با بیان اینکه شاخص کل بورس معمولاً بر اساس شاخص شرکت‌های بزرگ مانند فولاد مبارکه، هلدینگ خلیج‌فارس، بانک ملت، مخابرات ایران و... تعیین می‌شود، یادآوری کرد: تغییرات شاخص بورس معمولاً حاصل تغییر شاخص این شرکت‌های بزرگ است و شرکت‌های کوچک‌تر حتی اگر رشد قیمت زیادی هم داشته باشند تأثیر چندانی بر شاخص کل نخواهند داشت. این بدان معناست که وقتی افزایش شاخص کل بورس را داشتیم، الزاما سهام تمام شرکت‌ها و آن هم به میزان یکسان بالا نرفته است.

وی عمده افزایش قیمت سهام را مربوط به سه گروه صنایع شیمیایی، فلزی و معدنی دانست و تأکید کرد: این افزایش قیمت ناشی از تصمیمات و سیاست‌هایی است که اخیراً در رابطه با این شرکت‌ها اتخاذ شده است.

به گفته این استاد دانشگاه، در بخش صنایع فلزی و معدنی مقرر شده این شرکت‌ها بتوانند ارز حاصل از صادرات خود را به صورت توافقی و بالاتر از قیمت ۴۲۰۰ تومان سامانه نیما و با قیمت نزدیک به بازار آزاد در اختیار واردکنندگان قرار دهند. در چنین شرایطی درآمد صادراتی این شرکت‌ها افزایش پیدا خواهد کرد و از همین رو قیمت سهام آنها نیز بالا رفته است. درباره گروه‌های صنایع شیمیایی نیز مقرر شده قیمت گاز تحویلی به این واحدها بر مبنای دلار ۳۸۰۰ تومان محاسبه شود، اما آنها می‌توانند محصولات خود را بر اساس دلار ۴۲۰۰ تومانی بفروشند و از مابه‌التفاوت این قیمت‌ها منتفع شوند.

این تحلیلگر بازارهای مالی ادامه داد: مجموع این اخبار باعث شده در سهام این شرکت‌های بزرگ رشد قیمت داشته باشیم که شاخص کل را در برخی روزها تا سه هزار واحد هم بالا برده و صفوف سنگین و گسترده برای خرید سهم این شرکت‌ها داشته باشیم.

ماهیدشتی درباره احتمال تداوم روند صعودی شاخص‌ها عنوان کرد: در این خصوص باید نگاهی هم به بازارهای جهانی داشته باشیم که فعلاً در بخش سنگ آهن روند صعودی قیمت‌ها را نداشتیم و قیمت نفت نیز طی روزهای اخیر رو به افزایش نبوده است و ارزش سهام شرکت‌های وابسته به این صنایع نیز احتمالا رو به بالا نخواهد بود. در بازار داخلی کشور نیز برخلاف روزهای گذشته روند صعودی نداشتیم و به نظر می‌رسد این انتهای حرکت صعودی قیمت سهام در صنایع باشد.

این تحلیلگر بازارهای مالی معتقد است در چنین شرایطی که بازار حالت هیجانی دارد و پیک رشد قیمت‌ها صورت گرفته، ریسک سرمایه‌گذاری خصوصاً برای سهامداران خُرد و به صورت کوتاه مدت زیاد است. ماهیدشتی با بیان اینکه تحلیل‌ها نشان می‌دهد بخشی از سرمایه‌های سرگردان مردم به سمت بازار سهام آمده است، عنوان کرد: نباید فراموش کرد که بازار سهام به هیچ وجه مانند بازار طلا و ارز نیست که افراد شانسی وارد آن شوند و در مدت کوتاهی سود ببرند.

وی در پایان توصیه کرد: افرادی که قصد دارند وارد بازار شوند باید نگاه بلندمدت و دانش کافی داشته باشند و از هجوم برای خرید سهم درشرایط کنونی خودداری کنند و اجازه بدهند قیمت‌ها کمی منطقی شود و افزایش قیمت فروکش کند. همچنین افراد به هیچ عنوان نباید تمام دارایی و سرمایه خود مانند پول خانه‌ای که دارند و. . . را وارد بازار بورس کنند و با یک نوسان قیمت ناگهانی غافلگیر شوند و ضرر کنند.

نماگر بازار سهام

افزایش قدرت نقدشوندگی با ورود نقدینگی به بازار سهام

نقش بازار سرمایه در کنترل نقدینگی سرگردان

در روزهای اخیر ورود نقدینگی به بازار سرمایه، ضمن نشاط‌بخشی بیشتر به این بازار، قدرت نقدشوندگی سهام شرکت‌های بورسی را افزایش داده است.

عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران با بیان این مطلب به سنا گفت: با توجه به وجود نقدینگی بالا در کشور و رشد شتابان آن به جهت نرخ بالای سود سپرده‌های بانکی، بازارهای مختلف از جمله ارز، طلا، سکه، خودرو و مسکن از این نقدینگی متاثر شده و چند روزی است به نظر می‌رسد بخشی از آن وارد بازار سرمایه شده و شاخص سهام را به‌طور قابل توجهی رشد داده است.

عباس آرگون افزود: این موضوع که نقدینگی به سمت تولید و بازار سرمایه - به عنوان بخش شفاف و مولد اقتصادی کشور - هدایت شود اقدام بسیار مثبت و ارزشمندی است؛ چراکه امروزه بنگاه‌ها و بخش‌های مولد و واقعی اقتصاد از کمبود منابع مالی و گران بودن آن رنج می‌برند.

وی ادامه داد: اگر شرایط جذب این منابع در بازار سرمایه فراهم شود و زمینه افزایش سرمایه شرکت‌ها فراهم باشد و شرکت‌های فعال در بازار سرمایه از ورود نقدینگی برخوردار شوند، شرایط شرکت‌ها از نظر تأمین مالی بهبود می‌یابد، در غیر این‌صورت این نقدینگی با وجود افزایش نقدشوندگی و گردش مالی در بازار سرمایه عایداتی برای شرکت‌ها نداشته و در صورت تداوم موجب حبابی شدن سهام شرکت‌ها خواهد شد.

آرگون در پاسخ به اینکه حرکت نقدینگی به سمت بورس تا چه حد قادر خواهد بود تأمین سرمایه در گردش را برای بنگاه‌ها و شرکت‌های اقتصادی مولد تسهیل کند، گفت: ورود نقدینگی به بازار سرمایه ضمن ایجاد نشاط بخشی بیشتر به این بازار و افزایش قدرت نقدشوندگی سهام شرکت‌های بورسی - به شرطی که بسترهای لازم برای جذب آن از طریق افزایش سرمایه شرکت‌ها فراهم شود- می‌تواند موجب تأمین مالی شرکت‌ها برای اجرای طرح‌های توسعه‌ای و سرمایه در گردش بنگاه‌ها شود.

او همچنین در خصوص نقش بازار سرمایه در کنترل نقدینگی سرگردان در اقتصاد گفت: بازار سرمایه در صورت برنامه‌ریزی مناسب می‌تواند با پذیرش و عرضه هرچه بیشتر سهام شرکت‌ها نقش مؤثری در جذب نقدینگی به خصوص نقدینگی‌های خرد و سرگردان داشته باشد و ضمن ایفای نقش کلیدی در کنترل نقدینگی و هدایت آن به سمت بخش واقعی اقتصاد، باعث افزایش تولید و اشتغال در کشور شود.

به گفته آرگون، در عین حال بازار سرمایه به‌رغم دارا بودن پتانسیل‌های بالقوه رشد بالا در کشور، ریسک‌های مختص به خود را نیز دارد، لذا برای ورود به این بازار باید به دور از هیجان و با تحلیل و بررسی‌های دقیق اقتصادی وارد بازار شد.

بورس حبابی نیست

بازار سهام در حال جبران بازدهی از دست رفته

یک کارشناس بازار سرمایه با رد هرگونه شکل‌گیری حباب در بازار سهام گفت خرید سهام شرکت‌های زیان‌ده با نگاه به ارزش جایگزینی سهام و همچنین تورم انتظاری از سوی برخی معامله‌گران انجام شده است. محمد اقبال‌نیا، مدیرعامل یک شرکت کارگزاری در گفت‌وگو با فارس، پیرامون رکوردشکنی این روزهای نماگرهای بورسی گفت: ادعای شکل‌گیری حباب در بازار سهام صحیح نبوده و در حال حاضر هیچ حبابی در کار نیست، مطابق با ادبیات مالی، حباب در بورس زمانی شکل می‌گیرد که قیمت‌ها به یکباره و با سرعت بدون تکیه بر عوامل بنیادی افزایش یافته و دوباره با سقوط مواجه شود.

وی افزود: در حال حاضر وقتی افزایش نرخ ارز و همچنین انتظارات تورمی باعث شده تا بازار ارز و سکه طلا و همچنین مسکن با افزایش قیمت مواجه باشند، طبیعی است که قیمت سهام در بورس نیز پس از گذشت یک فاصله زمانی مشخص، با نوسان رو به بالا مواجه باشد. قیمت سهام هم‌اکنون در بازار به تناسب رشد سایر بازارهای موازی با افزایش روبه‌رو نیست.

اقبال‌نیا با بیان اینکه دلار ۴۲۰۰ تومانی و همچنین مباحث مطرح در حوزه سیاست خارجی کشور در حوزه بین‌المللی از موانع اصلی برای به تأخیر افتادن رشد قیمت سهام در بازار سهام بود، افزود: به‌رغم راه‌اندازی سامانه نیما و سیاست‌های بانک مرکزی، اما صاحبان نقدینگی به این نتیجه رسیدند که ارز ۴۲۰۰ تومانی نمی‌تواند تداوم چندانی برای ایجاد آرامش در اقتصاد داشته باشد، بنابراین سرمایه‌گذاران براساس ارزش جایگزینی شرکت‌ها خریدار سهام در بورس و فرابورس شدند.

او با بیان اینکه نگرانی از بابت شکل‌گیری حباب ناشی از سرعت بالا و هیجان خرید سهام برای برخی کارشناسان ایجاد شده، گفت: در حال حاضر حبابی در بازار شکل نگرفته، اما این دغدغه برای برخی سرمایه‌گذاران وجود دارد که افزایش قیمت سهام باید در شیب ملایم‌تری صورت گیرد.

وی با اشاره به اهمیت تغییر و تحولات سیاسی بر روند کنونی بازار سهام گفت: در سال‌های ۹۱ و ۹۲ نیز به لحاظ افزایش نرخ ارز و همچنین متعادل شدن شرایط سیاسی، بازار سهام شاهد جهش قیمت‌ها و رشد نماگرهای بورس بود. شرایط فعلی نیز اگرچه مشابه همین دوره است، به دلیل تأثیر اخبار پیرامونی سیاست خارجی کشور چنانچه وضعیت حاد در حوزه بین‌المللی ایجاد نشود، ظرفیت رشد دو برابری قیمت‌ها در بازار سهام و نماگرهای آن وجود دارد.

اقبال‌نیا درباره دلیل روی آوردن برخی سرمایه‌گذاران برای جمع‌آوری سهام شرکت‌های زیان‌ده عنوان کرد: این سرمایه‌گذاران براساس ارزش جایگزینی و همچنین تأثیر افزایش نرخ ارز بر سایر ارزش‌های مالی این شرکت‌ها اقدام به خرید سهام می‌کنند و از سویی دیگر قدرت سرازیر شدن نقدینگی موجود در بازار در کنار رشد ۲۰ درصدی قیمت سهام اغلب شرکت‌های بزرگ این توقع برای معامله‌گران به وجود آمده که آن دسته از سهام شرکت‌هایی که هنوز با رشد چندانی روبه‌رو نیستند، می‌تواند گزینه مناسبی برای سرمایه‌گذاری باشد.

مدیرعامل کارگزاری حافظ با بیان اینکه اقتصاد ایران در حال حاضر دچار آشوب و نابسامانی است، به نوسانی شدن دوباره قیمت ارز و سکه طلا در بازار قیمت رسمی اشاره کرد و گفت: بخشی از متعادل شدن این فضا به سیاست کشور در حوزه بین‌المللی بازمی‌گردد و بخش دیگری نیز تورم انتظاری از بابت شوک‌های روانی آتی است که افراد را برای پوشش تورم به سمت خرید سهام یا سکه و ارز سوق داده است، زیرا می‌خواهند در برابر افت ریال از دارایی‌های خود صیانت کنند.

وی تأکید کرد: چنانچه فرآیند اقتصاد ایران بیش از پیش دچار التهاب شود، باید نگران خروج مجدد پول از بازار سهام و موج گسترده آن به سمت بازارهای غیرمولد و غیرمتشکل بود. در حال حاضر شرایط سرمایه‌گذاری در بورس شکننده بوده و به سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای توصیه می‌شود از طریق صندوق‌های متنوع سرمایه‌گذاری که اغلب از امکان مدیریت حرفه‌ای و همچنین امکان نقدشوندگی بیشتر برای سرمایه‌گذار برخوردارند، وارد بازار سهام شوند.

سازمان آگهی‌ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

شرکت مخابرات ایران
منطقه کهگیلویه و بویراحمد

آگهی مناقصه عمومی
دومرحله ای ۹۷/۳

۱-نام و نشانی شرکت مناقصه گذار : شرکت مخابرات ایران - منطقه کهگیلویه و بویراحمد به نشانی یاسوج — خیابان گلستان ۱۳ - مخابرات منطقه کهگیلویه وبویراحمد — اداره تدارکات تلفن ۳۳۲۲۷۱۰۰-۳۳۲۲۳۱۱۹-۰۷۴
۲-موضوع مناقصه: خرید کابل به شرح ذیل :

ردیف	شرح	مقدار (متر)	ردیف	شرح	مقدار (متر)
۱	کابل JF۳۰/۰۴ خاکی	۲۲۰۰ متر	۶	کابل JF۱۵۰/۰۴خاکی	۱۱۰۰ متر
۲	کابل JF۴۰/۰۴ خاکی	۳۳۰۰ متر	۷	کابل JF۲۰۰/۰۴خاکی	۸۰۰ متر
۳	کابل JF۵۰/۰۴ خاکی	۲۲۰۰ متر	۸	کابل JF۳۰۰/۰۴خاکی	۱۶۰۰ متر
۴	کابل JF۷۰/۰۴ خاکی	۴۴۰۰ متر	۹	کابل هوایی مهار دار SSC/۱۰/۰۴	۳۰۰۰ متر
۵	کابل JF۱۰۰/۰۴ خاکی	۳۳۰۰ متر	۱۰	کابل هوایی مهار دار SSC/۲۰/۰۴	۴۰۰۰ متر
۱۱	سیم دوبل هوایی۲/۱+۲۰/۹	۵۰۴۰۰ متر	توضیحات ردیف ۱۱ : ۱-زوج مسی به قطر ۹/. وآرمه فولادی ۱/۲ می باشد ۲ - در حلقه های ۳۰۰ متری باشد ۳- روکش مرغوب واستاندارد باشد.		

۳-دستگاه نظارت : مدیریت شبکه استان تلفن ۳۳۲۲۸۰۱۰-۰۷۴
۴-نوع و مبلغ تضمین شرکت در مناقصه : مبلغ ۱۰۷/۰۰۰/۰۰۰ ریال ضمانت نامه معتبر بانکی و یا چک تضمینی در وجه شرکت مخابرات ایران — منطقه کهگیلویه و بویراحمد با فرمت جدید(شرکت در فرایند ارجاع کار) تهیه و اصل آنرا در پاکت الف قرار دهند(چکهایی از قبیل عادی ، مسافرتی ، بین بانکی ، در گردش، چک پول و ... قابل قبول نمی باشد)
۵-قیمت اسناد مناقصه و شماره حساب : مبلغ ۲۰۰/۰۰۰ریال به حساب شماره ۰۱۰۲۵۷۴۰۰۰۰۰۵ بانک صادرات شعبه یاسوج کد ۱۵۳۴ بنام شرکت مخابرات ایران — منطقه کهگیلویه وبویراحمد واریز نمایند و تصویر فیش را به فاکس شماره ۳۳۲۴۹۲۲۴-۰۷۴ ارسال و اصل فیش را در پاکت الف قرار دهند. (قابل ذکر است که مبلغ خرید اسناد مسترد نخواهد شد)
۶- محل ، زمان و مهلت فروش اسناد: از تاریخ ۹۷/۴/۴ لغایت۹۷/۴/۱۴ازطریق سایت های www.Tckb.ir و www.tci.ir و lets.mporg.ir ویامراجعه حضوری به آدرس یاسوج—خیابان گلستان ۱۳ اداره تدارکات
۷- محل ، زمان و مهلت تحویل اسناد: از تاریخ ۹۷/۴/۱۴ لغایت ۹۷/۴/۲۴ تا پایان وقت اداری به دبیرخانه مخابرات منطقه کهگیلویه وبویراحمد واقع در یاسوج — خیابان گلستان ۱۳ و یا ارسال از طریق پست پیشتاز در موعد مقرر.
۸- تاریخ بازگشایی پاکات: پاکات الف و ب روز سه شنبه مورخ ۹۷/۴/۲۶ و پاکت (ج) روز شنبه ۹۷/۴/۳۰ در محل یاسوج — خیابان گلستان ۱۳ —مخابرات منطقه کهگیلویه وبویراحمد سالن کنفرانس می باشد.حضور آندسته از متقاضیان که نمره حدنصاب لازم ارزیابی را کسب نمایند در جلسه بازگشایی پاکات (ج) بلامانع است.
۹ - هزینه چاپ آگهی بر عهده برنده مناقصه می باشد.
۱۰- به پیشنهادهای فاقد امضاء مشروط ، مخدوش ، فاقد سپرده ، سپرده های مخدوش ، سپرده کمتر از میزان مقرر و چک شخصی و نظایر آن و پیشنهادهایی که بعد از انقضا مدت مقرر واصل شود مطلقاً ترتیب اثر داده نخواهد شد و قیمت های پیشنهادی تا مرحله انعقاد قرارداد با برنده و قیمت پیشنهادی برنده تا پایان مدت قرارداد اعتبار خواهند داشت،ضمناً مدت قرارداد یک ساله می باشد .
۱۱- مخابرات منطقه کهگیلویه وبویراحمد در رد یا قبول یک یا تمامی پیشنهادات مختار است.
۱۳- سایر اطلاعات ، جزئیات و شرایط پیوست اسناد مناقصه می باشد.

مخابرات منطقه کهگیلویه وبویراحمد

۱۰ مقصد اول کالاهای صادراتی ایران

کشـورهای چیـن، امارات متحـده عربی، عـراق، افغانسـتان، هند، کره‌جنوبی، پاکسـتان، اندونزی، تایلند و ترکیه ۱۰ مقصد اول کالاهای صادراتی ایران در دو ماهه ابتدایی امسال بوده‌اند.

به گزارش باشـگاه خبرنگاران جوان به نقل از روابط عمومی گمرک ایران، ۴۷ و ۴۱ صدم درصد از سهم ارزشی صادرات در دو ماهه ابتدای امسـال به کشـورهای چین، امارات متحده عربی و عـراق تعلق دارد، به‌طوری‌که چین با یـک میلیارد و ۴۵۱ میلیون و ۲۴۲ هزار دلار رتبه نخسـت در خرید کالاهای ایرانی را دارد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته با رشد ۲ و ۹۴ صدم درصدی روبه‌رو بوده است و سهم ارزشی آن از کل صادرات ۱۸ و ۷۵ صدم درصد است.

امـارات متحده عربی با خرید یک میلیارد و ۳۷۰میلیون و ۷۱۵ هزار دلاری در رتبه دوم کشـورهای مقصد کالاهای صادراتی ایران قرار دارد که نسـبت به مدت مشابه سال گذشـته با ۴۴ و ۶۷ صدم درصد رشد روبـه‌رو بوده و ۱۷ و ۷۱ صدم درصد از کل سـهم ارزش صادرات را به خود اختصاص داده است. عراق در رتبه سوم کشورهای مقصد کالاهای صادراتی ایران قرار دارد. این کشور با خرید یک‌میلیارد و ۱۶۱ میلیون و ۸۲۵ هزار دلار، ۱۵ و یک صدم درصد از کل سهم ارزش صادرات ایران را دارد. همچنین صادرات کالاهای ایرانی به کشور افغانستان طی مدت مذکور ۵۷۷ میلیون و ۳۶۷ هزار دلار بوده که با رشـد ۴۵ و ۲۰ صدم درصدی مواجه بوده است.

کشـور هند در رتبـه پنجم خریداران کالاهای ایرانـی قرار دارد. این کشور با خرید ۴۶۰ میلیون و ۲۰۳ هزار دلار نسبت به مدت مشابه سال گذشته افت ۱۴ و ۵۴ صدم درصدی را داشته است.

صـادرات کالاهـای ایرانی به کره‌جنوبی به لحـاظ وزنی ۸۲۲ هزار و ۱۳۵ تـن بـه ارزش ۴۵۵ میلیون و ۷۷۷ هزار دلار بوده که نسـبت به مدت مشـابه سال ۹۶ از لحاظ وزنی ۱۵ صدم درصد کاهش و از لحاظ ارزشـی ۲۲ و ۶۶ صدم درصد رشد را نشان می‌دهد. ۳۶۳ هزار و ۳۱۳ تن به ارزش ۲۹۲ میلیون و ۲۹۲هزار دلار نیز حاصل صادرات کالاهای ایرانی به کشـور ترکیه بوده که نسـبت به مدت مشابه سال گذشته از نظـر وزن ۵۶ و ۹۷ صدم درصـد و از حیث ارزش ۳۰ و ۲ صدم درصد افزایش را نشان می‌دهد.

پاکسـتان هشتمین کشور مقصد صادرات کالاهای ایرانی است و طی مدت مذکور ۴۵۵ هزار تن کالا به ارزش ۱۸۹ میلیون و ۵۲۹ هزار دلار انواع کالای ایرانی را خریداری کرده اسـت و بـه ترتیب از نظر وزنی و ارزش ۳۳ و ۱۲ صدم درصد و ۶۶ و ۲۷صدم درصد رشد داشته است.

صـادرات کشـورمان به اندونـزی با رشـد ۲۲۰ و ۲۴ صدم درصدی روبه‌رو بوده اسـت، به‌طوری که طی دو ماهه نخسـت سال‌جاری ۱۸۷ میلیون و ۱۴ هزار دلار کالاهای ایرانی را خریداری کرده است.

تایلنـد با خرید ۱۷۹ میلیون و ۶۱۵ هـزار دلار انواع کالاهای ایرانی دهمین کشـور مقصد کالاهای صادراتی ایران بوده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۷ و ۷۵ صدم درصد رشد را نشان می‌دهد.

کاهش ۲۵درصدی صادرات ایران به ترکمنستان

تجار مبادلات خود را نقدی پرداخت نکنند

رایزن بازرگانی ایران- ترکمنستان گفت: صادرات ایران به ترکمنستان در دو ماهه ابتدای سال ۹۷ بالغ بر ۵۵ میلیون دلار بود که در مقایسه با سال گذشته این میزان حدود ۲۵درصد با کاهش مواجه است.

رحمت‌الله خُرمالی، رایزن بازرگانی ایران-ترکمنستان در گفت‌وگو با باشـگاه خبرنگاران جوان، با اشاره به مبادلات تجاری این دو کشور در دو ماهه ابتدایی امسـال اظهار کرد: صادرات ایران به کشور ترکمنستان در دو ماهه ابتدای سال ۹۷ بالغ بر ۵۵میلیون دلار بود که در مقایسه با سال گذشته این میزان حدود ۲۵ درصد با کاهش مواجه است.

وی افـزود: ایـن میـزان کاهـش بـه دلیل سیاسـت جدیـد دولت ترکمنسـتان مبنی بـر کاهش واردات کالاهای مشـابه تولیدات خود و همچنیـن محدودیت‌های به وجـود آمده در تبدیل منـات به ارزهای خارجی اتفاق افتاده است.

رایـزن بازرگانـی ایران-ترکمنسـتان با اشـاره به کاهش اسـتقبال ترکمنسـتان از واردات محصولات ایرانی، تصریح کرد: طبق آمار چهار ماهه ابتدای سـال ۲۰۱۸ ترکمنسـتان واردات خود را حدود ۴۰درصد کاهش داده اسـت. خرمالی بیان کرد: جمهوری اسلامی ایران در سال ۲۰۱۷ میلادی حدود ۳۵۵ میلیون دلار انواع کالاها را به ترکمنسـتان صادر کرده و سهم ایران از بازار این کشور حدود ۱۰درصد است. لازم به ذکر است ترکمنستان در سال ۱۳۹۶ هفتمین مقصد صادراتی کالاهای ایرانی در بین ۱۵ کشـور همسایه ایران با ارزش ۴۱۸ میلیون دلار بوده است. وی با اشـاره به اجرای سیاست تولید کالاهای جایگزین واردات و توسـعه محصولات کشـاورزی، صنایع تبدیلی در کنار توسعه صنعت نفت و گاز و برق در کشـور ترکمنستان، تشـریح کرد: بایستی رویکرد توسـعه صادرات‌مان را تغییر دهیـم. در واقع باید محصولات صنعتی و صنایع ماشین‌سازی را جایگزین صادرات نفتی و گازی خود قرار دهیم، همچنین سرمایه‌گذاری‌های مشـترک را برای افزایش مبادلات این دو کشـور بیش از پیش افزایش دهیم. رایزن بازرگانی ایران-ترکمنستان بـا انتقاد به عملکرد برخی تجار ایرانـی گفت: برخی از تجار بدون عقد قراردادهای رسـمی و عدم اخذ تضامین، نسبت به صادرات محصولات خود اقدام می‌کنند که در وصول مطالبات خود از طرف‌های ترکمنی با مشکل مواجه می‌شـوند. وی افزود: به منظور جلوگیری از بروز چنین مشکلاتی فعالان اقتصادی ایرانی قبل از هرگونه برقراری روابط تجاری، باید مشـورت و نظرخواهی از رایزنان و بخش اقتصادی سفارتخانه‌ها را جدی بگیرند. خرمالی یادآور شـد: از طرف دیگر تبادلات بانکی دشوار بین دو کشـور باعث شده اسـت که تجار در برخی موارد پرداخت‌های خـود را به صورت نقدی تا سـقف ۱۰هزار دلار انجـام دهند که قطعا مبادلات نقدی مشکلات عدیده‌ای را برای بازرگانان ایجاد خواهد کرد.

وی در پایـان با اشـاره به معرفـی محصولات ایرانی به کشـورهای همسایه گفت: جمهوری اسلامی ایران در شهریورماه امسال در راستای برگزاری نمایشـگاه‌های صنعت سـاختمان و انرژی، برنامه‌ریزی کرده اسـت تا بتواند در جهـت معرفی کالای ایرانی باکیفیت به کشـورهای همسایه قدم‌های موثری را بردارد.

اندونزی علاقه‌مند به واردات محصولات کشاورزی از ایران است

سـفیر اندونـزی گفت: اندونـزی علاقه‌منـد بـه واردات محصولات کشاورزی ایران و استان مرکزی است.

به گزارش ایسـنا، اکتاوینـو علیمودینو در دیدار با اسـتاندار مرکزی اظهار کرد: هدف از سـفر به اسـتان مرکزی آشنایی با ظرفیت‌های این اسـتان است و امید اسـت با توجه به ظرفیت‌های این استان در حوزه تجاری و واردات نفتی تعامل صورت گیرد.

وی بیـان کـرد: بعـد از پیروزی انقلاب اسـلامی ارتباط سیاسـی و اقتصادی مناسـبی بین ایران و اندونزی شکل گرفته است و با توجه به وجود دو استان در اندونزی با ظرفیت‌های مشابه استان مرکزی می‌توان تعاملات را گسترش بخشید.

وی با اشـاره به تعامل اندونزی با قم و اصفهان اظهار کرد: با توجه به ظرفیت‌های عظیم اسـتان مرکزی می‌توان تعامل گسـترده‌ای بین این اسـتان و اندونزی شـکل گیرد و با توجه به برگزاری نشست اقتصادی اندونزی در تهران با حضور ریاست جمهوری این کشور و مقامات ارشد در مـاه آینده از فعالان اقتصادی و بخش‌خصوصی اسـتان مرکزی نیز دعوت می‌شود در این نشسـت حاضر باشند تا بتوان زمینه تعاملات را فراهم کرد و افزایش بخشید.

علیمودینـو با بیان اینکه زمینه تعامـل و افزایش تراز تجاری بین دو کشور باید گسـترش یابد، افزود: ایران در اتاق بازرگانی اندونزی دارای میز اسـت و این پتانسـیل می‌تواند ارتباطـات را در حوزه‌های مختلف گسـترش دهد البته در حال حاضر اندونـزی در حوزه نفتی در اهواز و خوزستان مشغول اجرای دو پروژه است و همچنین در بوشهر و عسلویه پروژه کودهای شـیمیایی را دنبال خواهد کرد و در حال حاضر مشغول سـاخت پالایشگاه در پاکستان است که می‌توان از این ظرفیت اندونزی در ایران نیز استفاده کرد.

وی تصریـح کرد: اندونزی خواهان تعامـل در امر واردات محصولات غیرنفتی همچون صنایع غذایی و کشـاورزی است، البته در حال حاضر اندونزی واردکننده خشـکبار و پسـته از ایران است و تمایل به واردات عسـل و گیاهان دارویی دارد و پیشـنهاد می‌شود اتاق بازرگانی ایران و استان مرکزی در حوزه کشاورزی فعالیت‌های خود را متمرکز کند.

سـفیر اندونزی در ایران با اشـاره به علاقه‌مندی این کشور به فرش گفـت: وزارت گردشـگری اندونزی درصـدد تهیـه پیش‌نویس جهت همکاری در حوزه صنایع‌دسـتی با ایران است و در کنار آن نیز می‌توان تعاملات فرهنگی، دینی، دانشجویی و گردشگری را توسعه بخشید.

علیمودینو با تأکید بر اینکه ایران به لحاظ امنیتی کشـور باثباتی در منطقه اسـت و گردشـگران اندونزیایی می‌توانند به‌راحتی از این کشور بازدید داشته باشـند، افزود: اندونزی تمایل به واردات سنگ‌آهن، مواد معدنـی، فولاد، محصـولات کشـاورزی و. . . دارد، همچنین با توجه به تلاش‌های اندونزی در حوزه نانوتکنولوژی می‌توان از همکاری دوجانبه بین دو کشور و استان مرکزی در این زمینه استفاده کرد. به‌ویژه اینکه تحریم‌هـا از سـوی آمریکا تاکنـون تأثیری در روابط ایـران و اندونزی نداشته است و می‌توان روابط را توسعه بخشید.

به گزارش ایسـنا، سـفیر اندونزی در سـفر یک روزه خود به اراک از بخشـی از واحدهای صنعتی، بازار اراک و نمایشـگاه گل بازدید خواهد کرد و با فعالان اقتصادی استان مرکزی نیز نشست خواهد داشت.

اخبـــار

عرضه تخم‌مرغ وارداتی ضرورتی ندارد

یک مقام مسـئول گفت: با توجه به وضعیت مساعد جوجه‌ریزی بـا مازاد تولید تخم‌مرغ روبه‌رو هسـتیم که در این شـرایط عرضه تخم‌مرغ وارداتی ضرورتی ندارد.

رضا ترکاشـوند، مدیرعامل اتحادیه مرغداران میهن در گفت‌وگو با باشـگاه خبرنگاران جوان، با اشـاره به اینکه بازار از تخم‌مرغ‌های داخلی به‌طور کامل اشـباع اسـت، اظهار کرد: در شـرایط کنونی عرضـه تخم‌مرغ وارداتی جایگاه و ضرورتی ندارد که با وجود برخی اخبار و شنیده‌ها مبنی بر توزیع تخم‌مرغ‌های وارداتی، موضوع را از پشتیبانی امور دام به عنوان متولی این امر جویا شدم که مدیرعامل پشـتیبانی اعلام کرد که هم‌اکنون برنامه‌ای بـرای توزیع تخم‌مرغ وارداتی در بازار نداریم.

وی افزود: با توجه بـه روند جوجه‌ریزی و وضعیت مطلوب تولید و تقاضـا، با مازاد تولید تخم‌مرغ در بازار روبه‌رو هسـتیم، به همین سـبب هر کیلو تخم‌مرغ کمتر از قیمت تمام‌شـده درب مرغداری عرضه می‌شود.

ترکاشـوند قیمت تمام‌شـده هر کیلو تخم‌مرغ درب مرغداری را بالای ۶ هزار تومان اعلام کرد و گفت: هم‌اکنون هر کیلو تخم‌مرغ با نرخ ۵ هزار و ۳۰۰ تا ۵ هزار و ۴۰۰ تومان عرضه می‌شود.

روند بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان در کشور کنترل شد

این مقام مسئول در بخش دیگری از سخنان خود از کنترل روند بیمـاری آنفلوآنزای حاد پرندگان خبر داد و گفت: طی دو ماه اخیر اقداماتی نظیر رعایت اصول بهداشتی، ارتقای سطح امنیت زیستی، دمای هوا و گرما در این فصل تا حدودی بر محدودیت عوامل روند ایـن بیماری موثر بود؛ بـا این وجود عمده شـیوع بیماری در این مـدت از واحدهای مرغداری بومی و تعداد معـدودی از واحدهای صنعتی گزارش شد.

وی ادامـه داد: در رابطه با کنترل موضوع بیماری آنفلوآنزای حاد پرندگان علاوه بر تأکید بر رعایت برخی اقدامات بهداشتی در جوجه‌ریزی، کمیته مشـترکی میان سـازمان دامپزشـکی و امور دام وزارتخانه در اسـتان‌ها تشـکیل شـد تا با کنترل بر واحدهایـی کـه جوجه‌ریزی کردند، روند شـیوع بیماری را به حداقل برسانند.

ترکاشـوند از اجرای برنامه واکسیناسـیون فوق حاد پرندگان در مناطق پرریسک تحت نظارت سازمان دامپزشکی خبر داد.

مدیرعامـل اتحادیـه مرغداران میهـن درباره آخریـن وضعیت پرداخت خسـارت آنفلوآنزای حاد پرندگان به مرغداران بیان کرد: اگرچه تاکنون بیش از ۹۵درصد خسـارت مرغـداران معادل ۳۵۰ میلیارد تومان که مربوط به صندوق بیمه محصولات کشاورزی بود به مرغداران پرداخت شـد، اما خسارت مستقیم وارده به مرغداران بالای ۷۰۰ میلیارد تومان بوده است.

بـه گفته وی، پرداخت ۷ تا ۸ میلیارد تومان باقیمانده خسـارت مرغـداران مربوط به صندوق بیمه ناشـی از آخرین واحدهایی که درگیر بیماری شدند، در دستور کار قرار گرفته است.

ترکاشـوند در بخش پایانی با انتقاد از نوسان اخیر نرخ نهاده‌های دامـی در بازار گفت: باوجود اختصاص ارز یارانه‌ای به واردات ذرت، ۱۰ تا ۱۵درصد قیمـت این محصول بالاتر از نرخ واقعی به مرغدار عرضه می‌شود، ضمن آنکه قیمت کنجاله سویا به وضعیت مساعدی در بازار نرسـیده اسـت که با حمایت دولت و نظارت دسـتگاه‌های ذی‌ربـط انتظار می‌رود نرخ این نهاده‌ها با قیمت‌های مناسـبی در اختیار تولیدکنندگان قرار گیرد.

پای دلالان به خرید تضمینی گندم باز شد

خروج گندم تولیدی از چرخه آرد و نان

یک مقام مسـئول گفت: گندم تولیدی کشـاورزان با نرخ ۱۲۰۰ تومان به صورت نقدی به دلالان فروخته می‌شـود، این امر موجب شده تا گندم تولیدی از چرخه آرد و نان خارج شود.

علیقلی ایمانی، رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران جوان، با اظهار نگرانی نسبت به وضعیت کنونی خریـد تضمینی گنـدم گفت: ثبات نرخ خرید گنـدم، نقض خرید تضمینی محصولات کشـاورزی و نابسـامانی بازار نهاده‌های دامی موجب شـد که بسـیاری از دلالان، واسـطه‌ها، مرغداران به خرید گندم روی بیاورند که با این وجود بازار دلالی این محصول حسابی داغ شده است.

وی افزود: طبق اعلام سخنگوی دولت، کشاورزان تا پایان آبان‌ماه سـال گذشـته مطالبات خود را به‌طـور کامل دریافـت نکرده‌اند، بنابراین با یک حسـاب سرانگشـتی درمی‌یابند که پولی که امروز دریافت می‌کنند، بهتر از نسیه‌ای است که طی چند ماهه می‌گیرند، به همین خاطر اقدام به فروش گندم با نرخ ۱۲۰۰ تومان به دلالان و مرغداران به صورت نقدی می‌کنند.

ایمانی ادامه داد: تمایل کشـاورزان نسـبت به فـروش گندم به صورت نقدی به دامداران و مرغداران موجب شد تا گندم از چرخه آرد و نان خارج و به سمت خوراک دام و طیور رود.

رئیس بنیاد توانمندسازی گندمکاران از کاهش میزان خرید تضمینی گندم خبر داد و گفت: اگر آمار خرید تضمینی گندم را با مدت مشابه سال قبل مقایسه کنیم، درمی‌یابیم که میزان گندم تحویلی به دولت توسـط کشاورزان کاهش یافته است، چراکه با وجود خرید نقدی گندم با نرخ ۱۲۰۰ تومان توسـط دلالان و مرغداران و تمایل کشـاورزان، خرید گندم از چرخه دولتـی خارج و به سـمت مصارف خـوراک دام و طیور رفته اسـت که این امر نگرانی‌هایی برای آینده خودکفایی گندم در بر دارد.

بـه گفتـه وی، با توجـه به افزایـش قیمت تمامی اقـلام به جز محصـولات کشـاورزی از جملـه گنـدم، انتظـار مـی‌رود دولت تجدیدنظـری در قیمت گندم داشـته باشـد، چراکـه هنوز گندم تولیدی برخی از استان‌ها برداشت نشده است.

ایمانی در پایان تصریح کرد: با توجه به آنکه خرید گندم توسـط دلالان و مرغداران تهدیدی بـرای تولید داخل و خودکفایی گندم در سـال‌های آتی به شمار می‌رود، از مسئولان ذی‌ربط تقاضا داریم که تجدیدنظری در نرخ خرید تضمینی گندم داشـته باشـند تا در سال‌های آتی با کاهش تولید گندم در کشور روبه‌رو نشویم.

خودروسازان داخلی ۹۳درصد بازار را به‌صورت انحصار در اختیار دارند

بازار خودرو در نابسامانی به سر می‌برد و دود این نابسامانی فقط به چشم مردم خواهد رفت و خودروسازان داخلی از این وضعیت استفاده می‌کنند؛ در این مورد عضو کمیسیون صنایع مجلس می‌گوید: ۴۰ سال است که از خودروسازان حمایت می‌شود اما کیفیت کوچک‌ترین تغییری نکرده و امروز ۹۳درصد بازار در انحصار خودروسازهای داخلی قرار دارد.

به گزارش الف، متأسفانه در روزهای اخیر شاهد افزایش افسارگسیخته قیمت خودرو بودیم و هستیم و این موضوع هم ابتدا برای خودروی وارداتی و بعد برای محصولات خودروسازان داخلی رخ داد.

بازار خودرو در حالی با نابسامانی مواجه شد که وزارت صنعت به‌عنوان متولی فقط در کنار رینگ ایستاد و نظاره‌گر بود و سازمان‌های ناظر مانند حمایت از مصرف‌کننده و سازمان تعزیرات و... اقدامی انجام ندادند. برخی این موضوع را به دلیل موافق بودن وزارت صنعت، معدن و تجارت با افزایش قیمت عنوان کردند.

بر اساس این گزارش، شورای رقابت هم با بررسی‌های خود مجوز افزایش حدود ۷درصدی قیمت را برای برخی خودروها صادر کرد، اما اخباری اعلام شد که دو خودروساز کشور احتکار کرده و عرضه و فروش خودرو را متوقف کرده‌اند؛ البته این موضوع در گذشته رخ داده بود ولی چرا این خودروسازان که دولت همه نوع از آنها حمایت کرده باید این اقدام را انجام دهند. البته یکی از خودروسازان که سایت فروش خود را هم بسته بود عنوان کرد که این کار برای جلوگیری از التهاب بازار است.

سعید باستانی، سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس در مورد این روزهای بازار خودرو و افزایش قیمت‌ها، با تأیید اینکه این بازار رها شده و وزارت صنایع هیچ‌گونه برنامه‌ای برای آن ندارد، گفت: ابتدا باید به این سؤال پاسخ داد که چرا احتکار در بازار خودرو رخ می‌دهد.

وی افزود: شورای رقابت فقط به بحث قیمت‌گذاری خودروهای زیر ۴۵میلیون تومان ورود می‌کند و خودروهای بالای این رقم توسط بازار و عرضه و تقاضا تعیین می‌شود و خودروساز خودش می‌تواند قیمت تعیین کنند، حالا ممکن است مشتری خرید کند یا نه.

عضو کمیسیون صنایع مجلس ادامه داد: میزان سهم و مشارکت دولت در خودروسازان کم است؛ مثلاً در یک شرکت خودروساز، سهم دولت فقط ۱۳.۵ درصد است و با این میزان سهم تعیین‌کننده نیست، اما از دولت انتظار داریم بازار را کنترل کند.

باستانی در پاسخ به این سؤال که چرا دولت با توجه به سهم کمی که در شرکت‌های خودروسازی دارد، اما مدیران آنها را منصوب می‌کند، گفت: وزارت صنعت امروز در قبال بازار خودرو سکوت اختیار کرده و خودروسازان هم هر کاری می‌کنند و دود این موضوع به چشم مردم می‌رود، وقتی از وزیر سؤال می‌کنیم در مقام پاسخگویی می‌گوید دولت ۱۳.۵ درصد سهم دارد و به‌اندازه آن از ما پاسخ بخواهید.

وی گفت: تنها راه خروج از این مشکل این است که دولت از خودروسازان خارج شود و این ۱۳.۵ درصد را هم واگذار کنیم؛ در این صورت دولت به‌عنوان سیاست‌گذار باید پاسخگو و خودروساز هم باید مستقیماً جوابگوی مردم باشد. صنعت باید رقابت‌پذیر شود و این دعوای موش و گربه که وجود دارد و هرچند سال یک بار این مشکل را در بازار خودرو مشاهده می‌کنیم حل شود.

سخنگوی کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه هیچ راهی نداریم جز اینکه نخ دولت را از خودروسازان جدا کنیم و این دو شرکت به مفهوم واقعی خصوصی شوند، گفت: ۴۰ سال است که از خودروسازان حمایت می‌کنیم و این حمایت باعث کوچک‌ترین تأثیر مثبتی در کیفیت خودروهای داخلی نشده است.

وی در مورد احتکار خودروسازان، با بیان این مطلب که باید هم از تولید و هم مصرف‌کننده داخلی حمایت کنیم، بیان کرد: برای حمایت از تولید داخل، امروز تعرفه‌های واردات خودرو بالا است، اما این موضوع باعث شد انحصاری برای خودروسازان ایجاد شود و لی‌لی به لالای آنها گذاشتیم، امروز به حدی است که نمی‌توانیم آنها را جمع‌وجور و کنترل کنیم و وقتی تصمیم می‌گیرند خودرو نفروشند حتی وقتی وزیر صنعت به آنها می‌گوید خودرو بفروشید، اعتنایی به آن ندارند.

باستانی با بیان اینکه خط تولید خودرو متوقف نشده، گفت: خودروسازان تولیدات خود را دپو می‌کنند و سایت فروش خود را می‌بندند، آیا این اتفاق خودبه‌خود رخ می‌دهد و احتکار نیست درحالی‌که مدام در حال تولید و انبار می‌کنند، زیرا منتظر افزایش قیمت هستند؛ البته شورای رقابت حدود ۷ الی ۸درصد افزایش قیمت را برای خودروهای زیر ۴۵میلیون تومان تصویب کرد و با این اقدامات سود هنگفتی نصیب خودروسازان خواهد شد و مردم هم مجبورند خودرو خریداری کنند.

اخبار

ترامپ‌های داخلی، کمر به نابودی صنعت خودرو بسته‌اند

محمدرضا نجفی‌منش، عضو هیأت‌مدیره انجمن قطعه‌سازان خودرو در گفت‌وگو با قدس آنلاین گفت: از سال ۹۵ تاکنون خودرو گران نشده بود امروز هم این انتظار وجود دارد که قیمت خودرو فقط حدود ۵ تا ۶ درصد افزایش یابد حال آن که در این دو سال مواد اولیه ۷۲درصد، دستمزد ۵۶درصد و هزینه‌های سر بار ۲۱درصد رشد کرده است. وی افزود: مجلس عزم کرده قیمت‌ها را به سال گذشته برگرداند. اگر اقتصاددانی پیدا شود که این مسئله را توجیه کند، باید برای دریافت جایزه نوبل اقتصاد معرفی شود. نجفی‌منش در پاسخ به برخی انتقادات مردمی مبنی بر گران‌فروشی خودروسازان و تحریم کالاهای گران اظهار داشت: این جو منفی شکل گرفته در جامعه خیالی بیش نیست، چراکه اگر واقعیت داشت و اثربخش بود مردم برای خرید هجوم نمی‌آوردند و سایت خودروسازان هنگ نمی‌کرد. نجفی‌منش با بیان اینکه «ترامپ‌های داخلی»، وضعیت بد صنعت خودرو را تشدید می‌کنند، افزود: اینها سرشان را زیر برف کرده‌اند. این چه رفتاری است که با صنعت داخلی در پیش گرفته‌اند؟ ترامپ، اولین فشارها را به صنعت خودرو و به‌طور مشخص قطعه و مواد اولیه وارد کرده پس ترامپ‌های داخلی دیگر بیش از این دخالت نکنند چون اینها با رفتارها و اظهارات غیرکارشناسی، وضعیت را وخیم‌تر می‌کنند که این اصلاً به نفع مردم نیست. عضو هیأت‌مدیره انجمن قطعه‌سازان خودرو ادامه داد: ترامپ‌های داخلی، کمر به نابودی صنعت خودروسازی بسته و واردات قطعه را در گروه ۳ دریافت ارز گنجانده‌اند. این یعنی بانک مرکزی اگر ارز ۴۲۰۰ تومانی اضافه آورد به ما می‌دهد، در همین حال خودروساز اجازه افزایش قیمت متناسب با رشد هزینه‌ها را ندارد، لذا تعبیر من این است که اینها در نابودی خودروسازی نسبت به ترامپ هم پیشدستی کرده‌اند.

تب افزایش قیمت خودرو قیمت لوازم یدکی را بالا برد

رئیس اتحادیه صنف لوازم یدکی و نمایندگی‌های مجاز خودرو اهواز گفت افزایش قیمت خودرو و شرایط بازار ارز تبی را به وجود آورده است که این تب بر قیمت لوازم یدکی و قطعات خودرو نیز اثر کرده و باعث شده قیمت‌ها در این بخش نیز بالا بروند. به گزارش تابا، محمود بازرگان اظهار کرد: قیمت لوازم یدکی خودرو از گذشته تاکنون شرایط خاص خود را داشته است. زمانی‌که در بازار شاهد کاهش عرضه قطعات به دلیل عدم واردات یا عدم تولید هستیم، قیمت قطعات افزایش پیدا می‌کند. وی افزود: اگر روال واردات قطعات یا تولید آنها شرایط عادی داشته باشد، هیچ مشکلی در بحث قیمت‌ها به وجود نمی‌آید و قیمت‌ها در بازار افزایش پیدا نمی‌کنند. رئیس اتحادیه صنف لوازم یدکی و نمایندگی‌های مجاز خودرو اهواز تصریح کرد: در حال حاضر نیز قیمت قطعات و لوازم یدکی که به صورت عام استفاده می‌شوند، مناسب است و مشکلی در این زمینه وجود ندارد اما در خصوص برخی قطعات که ممکن است در بازار کم باشد، شاهد افزایش قیمت‌ها هستیم.

کارگاه خلاقیت، کارآفرینی و ایده‌پردازی برگزار شد

«کارگاه خلاقیت، کارآفرینی و ایده‌پردازی» به همت بنیاد نخبگان استان خراسان‌شمالی برگزار شد. به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، «کارگاه خلاقیت، کارآفرینی و ایده‌پردازی» به همت بنیاد نخبگان استان خراسان‌شمالی و همکاری آموزش‌وپرورش، با حضور جمعی از مستعدان و دبیران حوزه کارآفرینی استان برگزار شد. در این کارگاه، قمری، رئیس کارگروه صنعت و فناوری‌های نوین بنیاد نخبگان خراسان‌شمالی، به ارائه مطالبی در مورد بحث کارآفرینی پرداخت و با اشاره به تعاریف کارآفرینی از دیدگاه افراد مختلف، دلایل نیاز به کارآفرینی را در جامعه عنوان کرد و گفت: حل مشکلات اجتماعی، کوچک‌سازی دولت، توسعه بخش خصوصی و بهبود کیفیت کالاها و خدمات، از جمله مواردی است که توسعه کارآفرینی را به یک ضرورت تبدیل کرده است.

دریچه

ارزیابی کارمندان و راه‌حلی برای کاهش تعصب و تناقض در آن

بررسی عملکرد کارمندان در مسیر پیشرفت و دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت، از اقداماتی است که به سیستمی دقیق و بدون تعصب نیاز دارد.

ارزیابی و بررسی عملکردی شرکت از اقداماتی است که به‌منظور بررسی روند، انگیزه‌بخشی به کارمندان و حتی پاداش دادن به آنها انجام می‌شد. با وجود این اغلب شرکت‌ها از پیاده‌سازی استراتژی مناسب برای اجرای این ارزیابی عاجز هستند و نمی‌توانند اعتدال و عدالت موجود در سیستم خود را اثبات کنند. تعصب یا تناقض موجود در سیستم‌های اعتبارسنجی موجب کاهش انگیزه کارمندان می‌شود؛ خصوصاً اگر کارمندان نالایق بیشتر از افراد سختکوش پاداش دریافت کنند، کاهش انگیزه عواقب بیشتری خواهد داشت.

چالش ارزیابی صحیح اصولاً در برنامه‌ریزی برای انجام نهفته است. عموما در این برنامه‌ریزی‌ها ارزیابی عملکردی، موضوعی است و توجه کمتری به اهداف و نتایج کارها می‌شود. توجه صرف به موضوعات عملکردی و معیارهای ذهنی، باعث افزایش تناقض‌ها و تعصب در روند ارزیابی می‌شود. دلیل اصلی بروز این تعصب‌ها، تفاوت‌های ذهنی ناظران درگیر در روند ارزیابی است. به‌عنوان مثال در این نوع از ارزیابی نظر یک مدیر روی یک موضوع امتیاز ۳ است در صورتی که دیگری امتیاز بالاتری را برای آن در نظر می‌گیرد. به‌علاوه برخی مدیران و ناظران به برخی کارمندان علاقه بیشتری دارند یا در امتیازدهی اغراق می‌کنند. برخی از آنها نیز از استانداردهای متنوعی برای کارمندان مختلف استفاده می‌کنند. نکته مهم این‌که این چالش‌ها ارتباطی با زمان‌بندی ارزیابی‌ها یا نوع مدرن یا کلاسیک بودن آنها ندارد.

سؤال اساسی این‌که چگونه می‌توان تناقض‌ها و تعصب‌های موجود را به حداقل رساند؟ چگونه می‌توان عدالت را در سیستم بهبود بخشید و آیا رویکردی عملی برای اتصال محکم بین کارایی و پاداش وجود دارد؟

برخی شرکت‌ها برای حل این چالش‌ها، کمیته‌هایی برای کالیبره کردن (ابهام‌زدایی) روند ارزیابی تشکیل داده‌اند. این کمیته‌ها از مدیران و ناظران در سطوح بالاتر سازمانی تشکیل می‌شوند. وظیفه اصلی کمیته ابهام‌زدایی، تنظیم امتیازات ناظران میانی در جهت افزایش ثبات است. مجله کسب‌وکار هاروارد برای بررسی عملکرد این کمیته‌ها با یک سازمان بین‌المللی همکاری کرده و روند ابهام‌زدایی را در یک دوره سه‌ساله مورد بررسی قرار داده است.

کمیته ابهام زدایی

روند ارزیابی این سازمان، از بررسی و امتیازدهی ذهنی ناظران روی عملکرد کارمندان شروع می‌شود. سپس رتبه‌بندی و امتیازهای کارمندان هر سطح به کمیته ابهام‌زدایی ارسال می‌شود که متشکل از ناظران و مدیران سطوح بالایی سازمان است. در این مرحله کمیته به اجماعی در مورد نوع دستاوردها و همکاری‌های کارمندان می‌رسد. این اجماع، دستاوردهایی که منجر به رتبه‌بندی بهتر کارمندان شده‌اند مشخص می‌کند. سپس بر اساس این فاکتورهای جدید، کمیته در مورد بازدهی شخصی تصمیم‌گیری می‌کند. در مرحله آخر، ناظران جلساتی با کارمندان برگزار می‌کنند و در مورد امتیازها با آنها به بحث و گفت‌وگو می‌نشینند.

تنظیم امتیازهای کارمندان توسط کمیته‌ای که ارتباطی مستقیم با آنها ندارد، کمی غیرمعمول به نظر می‌رسد. نکته مهم این‌که اگرچه ناظران درک بهتری در مورد بازدهی شخصی کارمندان دارند، اما اطلاعی از نحوه امتیازدهی دیگر ناظران و تأثیر این دو نوع امتیاز بر یکدیگر ندارند. کمیته ابهام‌زدایی این دانش کلی را دارد. به‌همین خاطر آنها با دسترسی به رتبه‌بندی همه ناظران و مقایسه آنها، معیارهای ثابت را انتخاب می‌کنند.

نتایج دقیق مطالعات اچ‌بی‌آر به‌زودی در مجله Management Science منتشر می‌شود. نتایج این مطالعات نشان داد که کمیته ابهام‌زدایی در سازمان مورد مطالعه، ۲۵درصد از امتیازدهی‌های ناظران را بررسی و اصلاح می‌کند. کاهش امتیازدهی‌ها در این اقدامات ابهام‌زدایی، چهار برابر بیشتر از افزایش آنها بوده و موجب کاهش میانگین امتیازدهی به کارمندان شده است. از طرفی مقدار کاهش رتبه‌بندی‌ها هم (علاوه بر تعداد آنها) بزرگ‌تر از مقدار افزایش آنها بوده است.

در این بررسی، عموما امتیازات ناظرانی که امتیازی بیش از میانگین اهدا کرده بودند، کاهش یافته بود. در مقابل امتیاز آنهایی که پایین‌تر از میانگین اعلام شده بود، با افزایش همراه بود. این نتایج نشان می‌دهند که برخی ناظران تمایل به نرمی و ارفاق بیشتر دارند و برخی دیگر، سخت‌گیری‌های زیادی روی استانداردها نشان می‌دهند. در نهایت پس از اصلاح و تنظیم امتیازها توسط کمیته ابهام‌زدایی، استانداردهای ثابت‌تری در میان گروه‌ها و ناظران اجرا شد.

اعمال نظر کمیته ابهام‌زدایی دو نتیجه داشت؛ نخست این‌که ثبات در روند امتیازدهی افزایش پیدا کرد و دوم این‌که ناظران رفتارهای خود در بررسی‌ها را اصلاح کردند. البته تغییر رفتار ناظران ارتباط مستقیمی با نحوه اصلاح امتیازدهی‌ها توسط هیأت ابهام‌زدایی داشت. به‌عنوان مثال ناظری که امتیازاتش در مورد یک کارمند با افزایش همراه بود، برای رفع این مشکل در نظرسنجی بعدی امتیاز بیشتری به آن کارمند اهدا کرد. در مقابل تنظیماتی که موجب کاهش امتیازات می‌شد، تأثیر کمتری روی کاهش آنها توسط ناظر مربوطه در نظرسنجی بعدی داشت.

شناسایی نقاط ضعف و نتیجه حل نهایی

البته دخالت کمیته کالیبراسیون در روند ارزیابی این شرکت نقاط ضعفی هم داشت. این کمیته عموما امتیازهای بالاتر یا پایین‌تر از میانگین را اصلاح می‌کرد اما اقدامی در برابر امتیازهای نزدیک به میانگین انجام نمی‌داد. در نتیجه تنوع امتیازدهی در شرکت کاهش پیدا کرد و تفاوت زیادی بین کارمندان مشاهده نمی‌شد. این مشکل پتانسیل تولید مشکلات زیادی در روند ارزیابی دارد. در نتیجه این روند، معیار مناسبی برای تشخیص کارایی عالی یا ضعیف وجود نخواهد داشت. تشخیص بهترین و بدترین کارمندان هر بخش، در ارتقاء، تنبیه و شناخت بهتر آنها مفید است که با این روند دستیابی به آن دشوار خواهد بود.

در ادامه این مطالعه، ۲۲۰ کارمند و ۴۷ ناظر آنها در یک نظرسنجی در ارتباط با این سیستم ارزیابی شرکت کردند. اگرچه عموم آنها از سیستم جدید راضی بودند، اما هنوز مشکل تصور بر طرفداری از برخی کارمندان وجود داشت. نتیجه بدیهی دیگر این بود که کارمندان با امتیازات بالاتر، بیش از کارمندان با امتیاز پایین، سیستم ارزیابی را عادلانه می‌دانستند. از طرفی عموم ناظران بر این عقیده بودند که سیستم پیاده شده و نتایج آن عادلانه هستند و طرفداری از افراد خاص در آن دخیل نیست. البته ناظران نیز مشکلی با این سیستم داشتند و آن، افزایش زمان مورد نیاز برای تکمیل ارزیابی بود.

در نهایت به این نتیجه می‌رسیم که اندازه‌گیری عملکرد کارمندان در کارهای علمی پیچیده بسیار دشوار است و عموما به ارزیابی ذهنی ناظران ختم می‌شود. این نوع ارزیابی جنبه‌های مختلفی از عملکرد شغلی را بررسی می‌کند، اما کارمندان را در معرض بی‌عدالتی یا تعصب و تناقض در استانداردهای ناظران قرار می‌دهد. به‌هرحال پیاده‌سازی سیستم کمیته ابهام‌زدایی با تمام نقص‌ها و هزینه‌ها، تا حدود زیادی مشکلات گفته‌شده را حل می‌کند.

منبع: HBR/zoomit

شتابدهنده، استارتاپ و نهاد مالی برتر حامی «ایران ساخت» انتخاب می‌شوند

دومین نشست هماهنگی «ایران ساخت» با حضور دبیرکل و دبیران بخش‌های تخصصی این رویداد برگزار شد. در این نشست پیشنهادهایی در عرصه اجرای هرچه بهتر جشنواره ارائه و مورد بررسی حاضران قرار گرفت.

به گزارش پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان به نقل از ستاد خبری جشنواره ایران ساخت، دومین نشست هماهنگی «ایران ساخت» با حضور دبیرکل و دبیران بخش‌های تخصصی این رویداد برگزار شد. در این نشست پیشنهادهایی در عرصه اجرای هرچه بهتر جشنواره ارائه و مورد بررسی حاضران قرار گرفت.

پرویز کرمی، مشاور معاون علمی و فناوری رئیس‌جمهور و دبیرکل جشنواره ملی فرهنگی و هنری ایران‌ساخت در این نشست اظهار کرد: رویکرد دومین دوره از این جشنواره ملی فرهنگی و هنری، عزم جدی برای جریان‌سازی و تولید محتوا در ترویج فرهنگ حمایت از کالا و خدمات ایرانی است و این مهم با اتکای به ابزارها و زیرساخت‌های فرهنگی، هنری و رسانه‌ای و با مشارکت تمامی فعالان فرهنگی، هنری و فناوری و بخش‌های مختلف محقق می‌شود.

دبیر ستاد فرهنگ‌سازی اقتصاد دانش‌بنیان، دستور جلسه نشست را هماهنگی و تعامل میان دبیران و مسئولان بخش‌های گوناگون این جشنواره ملی عنوان کرد و افزود: در این جلسه هماهنگی، دبیران بخش‌های گوناگون ضمن آشنایی با سازوکار و توان دیگر بخش‌ها، با آگاهی از برنامه‌های بخش‌های گوناگون هم‌افزایی برای بهبود کارها و روند تعامل بیشتر است.

دبیرکل دومین جشنواره ملی فرهنگی، هنری ایران ساخت ابراز امیدواری کرد برگزاری این جشنواره با همراهی و عزم جدی دبیران اجرایی بخش‌های گوناگون این جشنواره و همراهی مسئولان کشوری و حمایت آحاد جامعه بتواند در جهت فرهنگ‌سازی شعار سال جاری که از سوی مقام معظم رهبری حمایت از کالای ایرانی و تولید ملی نام‌گذاری شده است موثر باشد.

محصولات دانش‌بنیان نیازمند بازارسازی بین‌المللی هستند

عضو هیأت علمی سازمان فضایی ایران با اشاره به لزوم توسعه دامنه محصولات دانش‌بنیان به بازارهای جهانی، گفت ممکن است محصولی در بازار بومی، مشتری نداشته باشد اما در بازار کشورهای دیگر بتواند به موفقیت‌های چشمگیری برسد.

سعید اصغری، عضو هیأت علمی سازمان فضایی ایران در گفت‌وگو با پایگاه اطلاع‌رسانی بنیاد ملی نخبگان، با اشاره به لزوم نهادینه‌شدن ادبیات استارتاپ در کشور، گفت: خوشبختانه با اقدامات انجام‌شده خاصه در حوزه‌های فرهنگی، امروزه فرهنگ استارتاپ و دانش‌بنیان در کشور نهادینه شده است.

وی افزود: دولت و دانشگاه می‌توانند ایده‌ها را تا رسیدن به بخش تحقیق و توسعه در صنعت و توسعه فناوری حمایت کنند، اما باید دانست در عرصه تولید انبوه و بازار، ایده باید به شرکت دانش‌بنیان تبدیل شود.

اصغری ادامه داد: در گام اول باید نیازسنجی انجام شود و سپس براساس آن فناوری توسعه یابد. تزریق توان افرادی که توانمندی فنی بالایی دارند و می‌توانند محصول را از مقیاس آزمایشگاهی به اندازه‌های صنعتی و واقعی برسانند، از گام‌های بعدی است.

این محقق مکانیک اضافه کرد: حضور افرادی که مدیریت را بلد باشند و بتوانند بازارسازی و بازاریابی منطقی را انجام دهند، از دیگر نیازهای عرصه دانش‌بنیان است. به عبارت دیگر، برای موفقیت در این حوزه، باید متناسب با هر بخش، توان و تخصص لازم تزریق شود.

عضو هیأت علمی سازمان فضایی ایران تصریح کرد: شرکت دانش‌بنیان با پول دولتی به موفقیت نمی‌رسد، چراکه برای موفقیت در این عرصه، انگیزه‌های فردی ملاک است. در واقع، حضور بخش‌خصوصی با انگیزه‌های مالی و غیرمالی بالا می‌تواند محرک موفقیت شرکت دانش‌بنیان باشد و محصولات را در بازار رقابت به جایگاه مناسب برساند. این مورد در محصولات های‌تک اهمیتی دوچندان دارد.

درس‌هایی از زندگی آنتونی بوردین برای کارآفرینان

زندگـی آنتونی بوردین، سرآشـپز و مجـری محبوب تلویزیونی، با نکات تأثیرگـذاری همراه بود که درس‌های مهمی در دنیای کارآفرینی محسوب می‌شوند.

یکـی از اخبـاری که در ماه جاری، جهان را در بهت و اندوه فرو برد، خبر درگذشـت آنتونی بوردین بود؛ مردی که برای بسـیاری از مردم، الهام‌بخش بهتر غذاخوردن، بهتر مسـافرت‌کردن و حتی بهتر زندگی‌کـردن بود، اما ما می‌خواهیم زندگی آنتونـی بوردین را از زاویه دیگری نگاه کنیم و ببینیم چه درس‌هایی برای کارآفرینان دارد.

فرای مرزها پیش بروید

اگر آنتونی بوردین بلندپروازی خود را در مرحله «موفقیت یک سرآشپز» متوقف کرده بود، احتمالا امروز تنها مردم نیویورک او را می‌شـناختند، اما او انتخاب دیگری داشت؛او نمی‌خواست زندگی خود را «صرفا» به‌عنوان یک سرآشپز تعریف کند. به همین دلیل، هم به نویسندگی روی آورد و ده‌ها کتاب نوشت و هم برنامه‌های متعدد مسافرتی-غذایی را میزبانی و برگزار کرد.

ممکن اسـت شما برای رسیدن به جایگاه امروزی و مالکیت یک کسب‌وکار، سخت کار کرده باشید، (حتما همین‌طور است) اما باید بدانید که شما به جایی که ایستاده‌اید، محدود نمی‌شوید. اگر در حال حاضر یک شـرکت حسـابداری را اداره می‌کنید ولی رویای درس‌دادن در کلاس‌های هنری را دارید، چراکه نه؟ هیچ قانونی وجود ندارد که شما را از گام‌برداشتن در مسیر اشتیاق واقعی‌تان بازدارد.

هرگز متوقف نشوید

در طول هفته گذشـته، هواداران آنتونی بوردین نقل‌قول‌های زیادی از او را به اشـتراک گذاشـتند و البتـه این امر کسـی را متعجب نکرد، زیرا بوردین مرد فکور و هوشـمندی بـود. بیایید یکی از این نقل‌قول‌ها را مرور کنیم:

اگر قرار باشد خودم را حامی و مدافع چیزی بدانم، آن چیز «حرکت» است. حرکت کنید، هر چقدر که می‌توانید و هرچه دورتر. از اقیانوس رد شـوید، یا به‌سـادگی از رودخانه عبور کنید. خودتان را در موقعیـت دیگـران قرار دهید یا لااقل غـذای آنها را بخورید. این کار برای همه انسـان‌ها نقطه مثبتی است.

گرچه این نقل‌قول بیشـتر در مورد سـفر بازگو می‌شـود، ولی در دنیای کسب‌وکار نیز مصداق دارد. زمانی‌که شـما حرکت را متوقف می‌کنید، دیگر رشـد نمی‌کنید. اگر احسـاس می‌کنید همه اقدامات لازم را برای کسب‌وکار خود انجام داده‌اید و جهان نمی‌تواند نکته تازه‌ای به شما یاد بدهد، در اشتباه هستید. یادگیری مداوم است که شما را هوشیار و رقابتی نگه می‌دارد.

هرگز از کنجکاوی دست نکشید

در بسـیاری از اپیزودهـای برنامـه تلویزیونـی آنتونـی بوردیـن، او را می‌بینیم که در یک کشـور درحال‌توسعه، در یک رستوران یا اتاق نشیمن شلوغ، غذای آن منطقه را امتحان می‌کند. درحالی‌که معمولا افراد محلی دور او جمع شـده‌اند و با کنجکاوی به این غریبه آمریکایی نگاه می‌کنند. آنتونی بوردین به اسـتقبال انواع غذاهایی می‌رود که مطلوب فرهنگ او محسوب نمی‌شوند، اما به‌ندرت او را اهل تظاهر می‌یابید.

کنجـکاوی درهای تجربیات جدید را به روی ما بـاز می‌کند. تا زمانی‌که از منطقه راحتی خود خارج نشویم و شرایط متفاوت را آزمایش نکنیم، نمی‌فهمیم چگونه به کارآفرین بهتری تبدیل می‌شویم.

با احترام رفتار کنید

یکی از ویژگی‌های درخشان و به‌یادماندنی آنتونی بوردین در مجموعه No Reservations، احترام او نسـبت به سـایر فرهنگ‌ها اسـت. او واژه‌ها و آداب و رسـومی را که حاکی از قدردانی هستند یاد می‌گیرد، همیشـه مودبانه هر غذایی را که به او پیشـنهاد می‌دهند امتحان می‌کند و می‌داند که این خانواده‌ها همیشه نمی‌توانند غذایی را که برای او آماده کرده‌اند، برای خودشان فراهم کنند.

همـه ما اینجا هسـتیم تا بهتریـن کاری را که می‌توانیم، انجام دهیم، بنابرایـن دفعه بعد که یکی از کارمندان اشـتباهی مرتکب می‌شود یا یک مشـتری تاریخ قرار را فراموش می‌کند یا حتی اگر کسی شما را می‌رنجاند، آرامش بیشتری داشته باشید و برای او احترام قائل شوید.

لذت ببرید

و در نهایـت، آنتونـی بوردین می‌خواسـت از زندگی خود لـذت ببرد. او راه خـود را انتخاب کرده و سـاخته بود. به همین علت بسـیاری از مردم مجذوب او بودند. درعین‌حال، همیشه اعتبار و صداقت خود را حفظ می‌کرد. امروز کسـی نمی‌تواند به زندگـی بوردین نگاه کند و بگوید او باید از زندگی‌اش بیشتر استفاده می‌کرد.

شما یک‌بار زندگی می‌کنید. اگر با کسب‌وکار خود خوشحال نیستید، آن را تغییر دهید. کار دیگری را امتحان کنید تا وقتی به گذشته خود نگاه می‌کنید، از چیزی پشیمان نباشید.

منبع: forbes/zoomit

بی‌ثباتی در فضای کسب و کار، مانع سرمایه‌گذاری است

مدیرعامل سازمان مدیریت سـرمایه‌گذاری و مشارکت‌های مردمی شهرداری اصفهان، گفت: فضای سـرمایه‌گذاری به فضای کسـب و کار باز می‌گردد و اگر در کسب و کار بی‌ثباتی وجود دارد نمی‌توان انتظار داشت سرمایه‌گذاری صورت گیرد. به گزارش خبرنگار ایسـنا، شـهرام رئیسـی در نشسـت خبری مدیریت سـرمایه‌گذاری و مشارکت‌های مردمی شهرداری اصفهان، اظهار کرد: با افزایش شهرنشـینی، شهر بستر مناسبی برای اقتصاد خواهد شد، اما مدیریت شهری را بسـیار پیچیده می‌کند. براساس آمارهای بین‌المللی ۷۳.۸درصد جمعیت کشور شهرنشین هسـتند و با روند شتابان شهرنشینی مدیریت سنتی پاسخگوی نیاز شهر نیست، اما برای رونق اقتصادی انگیزه به وجود می‌آید.

یادداشـت

سه راه جهت حفظ اعضای مستعد تیم

مترجم: علی‌اکبری

استعداد عالی همیشه ماندگار نیست. مردم همواره به‌دنبال فرصت بزرگ بعدی هسـتند و اگر به اندازه کافی محتاط نباشـید، یک روز از خواب بیدار می‌شوید و می‌فهمید تمام افراد عالی‌تان در شـرکت‌های دیگری مشغول به کار هستند. در شرایطی که راه‌های بسـیاری برای رقابت بر سر استعداد عالی وجود دارد، راه‌حل کلیدی این اسـت که از اتصال و ارتباط افراد با شرکت و هدف آن مطمئن شوید. بهترین راه برای دوام آوردن در جایگاه شرکتی رو به رشد این است که به محض جاگیری در بازار، اسـتعدادها را با ترغیب هدف شـرکت (و آینده تیم) در مسـیر شـغلی ابقا کنید. برای انجام این کار، باید بازگشـت سـرمایه ارتقای کارکنان را به خوبی درک کنید. برای مثال، در شـرکت کلوراکس (The Clorox Co-pany)، سـرمایه‌گذاری روی افراد باعث شـد تا این کمپانی به انتخاب فهرسـت بهترین فرصت‌های شغلی از سوی کارکنان در سال ۲۰۱۷ و در وب‌سایت گلسدور (Glassdoor) جایگاهی را نصیب خود کند. به نقل از سرپرست ارشد، کریستن مارینر (Kirsten Marriner)، کارکنان به این دلیل ماندگار هستند که شرکت برای رشدشـان سـرمایه‌گذاری می‌کند. شـرکت کلوراکس برای تربیت رهبران قدرتمندی که در مشـاغل خود معنا بیابند، برنامه‌هایی را بـا کارکردهای ویژه و منحصر ارائه داده و توأم با آن آموزش‌های میان‌بُعدی را نیز فراهم کرده است. هدف از این کار آموختن مهارت‌های ارزشـمند رهبری به مردم اسـت؛ مهارت‌هایی که به‌واسطه آنها، حوزه تأثیر و سودمندی خویش را ارتقا دهند. افزون بر این و براساس تحقیقی که انستیتوی کار با تحلیل ۳۴۰۰۰ مصاحبه خروجی ترتیب داد، مشخص شد ارتقای شغلی دلیل اصلی کارکنان برای خروج از موقعیت‌های کاری‌شان است. شایان ذکر است این فاکتور نسبت به رفتار مدیریتی و توازن زندگی و کار برتری داشت. گزارش ابقای کارکنان نیز در سال ۲۰۱۷ بیان کرد میانگین هزینه خروج از کار تحمیل شـده بر دوش کارفرمایان در کشور ایالات متحده، به ازای هر فرد، برابر با ۱۵۰۰۰ دلار است. هرچند آماده کردن کارکنان در مسیر موفقیت توأم با ایجاد فرصت‌های رشد مهارت‌هایشان، زمان‌بر و هزینه‌بر است، اما با این‌حال بهترین لطفی است که می‌توانید در حق کارکنان خود و ارتقای فرهنگ سازمانی‌تان انجام دهید. با ایجاد فرصت، به رشد کارکنان خود کمک و با آنها پیوندهای شخصی برقرار می‌کنید تا شاهد پیشرفت کسب‌وکار و کارکنان خود باشید.

سرمایه‌گذاری روی سرمایه‌های نیازمند آموزش

ما در گروه رسـانه‌ای هاوک (Hawke Media) کارمندی داریم که بیش از سـه سال همراه‌مان بوده اسـت. او باهوش و پرتلاش و وجودش مساعد بود. اما یک مشکل وجود داشت؛ زمانی که برای بار اول به مصاحبه شغلی آمد، همچون دختران نوجوان عادی صحبت می‌کرد. درنهایت به او گفتم از آنچه به‌نظر می‌رسد باهوش‌تر اسـت. نکته جالب این اسـت که خود او هم این را می‌دانسـت. ما به او چند کتاب دادیم، او را به کنفرانس‌های بین‌المللی فرستادیم و با کمک پشتیبان پاسخگویی تلفنی که با وی صحبت می‌کرد، نحوه برقراری ارتباطش را ارتقا دادیم. در طول شـش یا هفت ماه، هیچ‌کس نمی‌توانسـت بگوید که او روزی همچون دختران معمول کالیفرنیا صحبت می‌کرده است. همیشه افراد باهوشی وجود دارند که کمتر غربال شده‌اند یا این‌که مهارت‌های ضعیف‌تری دارند. اما اگر بتوانید آنها را شناسایی و فرصت ارتقا را همراه با اهداف حرفه‌ای برایشان فراهم کنید، زندگی آنها را بهبود بخشیده و شرکت خود را نیز تقویت کرده‌اید.

پیکربندی فرصت‌های ارتقای حرفه‌ای

ارتقای حرفه‌ای همواره ارزش سرمایه‌گذاری را دارد، به‌خصوص زمانی که افراد را به رویدادهای مدیریتی، سـمینارها و امثالهم می‌فرستید. حتی اگر این نیروها از شـرکت شما خارج شوند، به نفع شـما صحبت می‌کنند و به همه می‌گویند شـرکت‌تان برای کارکردن جای فوق‌العاده‌ای اسـت. هرگز نمی‌توانید به روشی همه‌جانبه وابسـته بمانید. هنگامی که برای شرکت‌تان ارتقای حرفه‌ای را درنظر می‌گیرید، باید توسعه و ارتقا را در فرهنگ سازمانی و افراد نهادینه کنید. در اینجا سه راه حل پیشنهادی ارائه شده است.

۱- به‌جای آمار و ارقام، بر صلاحیت‌ها تمرکز کنید

می‌دانم، تمرکز نکردن بر آمار و ارقام دیوانگی اسـت. اما نکته اینجاست که تمرکز بیش از حد بر اعداد و ارقام باعث می‌شود شرکت‌تان مملو از نیروهایی شود که دائماً به‌دنبال شانه خالی کردن هستند و صرفاً به انجام وظایف پایه‌ای خود بسـنده می‌کنند. نگاهی به کمپانی اوبر (Uber) بیندازید؛ رفتار و اصول رهبری شـرکت ضعیف اسـت و در رویه‌های کسب‌وکار از فقدان خودکنترلی رنج می‌برد. درعوض، چند متغیر آماری کلیدی مهم را در نظر بگیرید و عمده تمرکز خود را بر مقادیر انتزاعی بگمارید که نتیجه‌بخش هسـتند. با نوشـتن گزارش‌های سـه‌ماهه، مقادیر عینی همچون نرخ سـودمندی و رشد بازدهی مشـتری را مورد توجـه قرار می‌دهیم. اما درحقیقـت تمرکز اصلی بر میزان صلاحیت و بر مبنای مقیاس چهار نقطه‌ای استوار است. به این مسئله واقف هسـتید؟ چقدر؟ هر روز به‌منظور ارتقا چه کارهایی انجام می‌دهید؟ آیا از این عادت‌هـای منفی خودداری می‌کنید؟ صلاحیت‌هـا درطول زمان، به موفقیت عینی که انتظارش را داریم، منتج می‌شوند.

۲- آموزش‌های شغلی را بر مبنایی روزمره تعریف کنید

مانند هر مسئله دیگری، اسـتمرار کلید موفقیت است. برای این‌که بتوانید بگویید بر مسـئله‌ای خاص تمرکز دارید، باید به صورت مسـتمر در انجام آن تلاش کنید. منتظر درخواست کمک افراد نباشید، فرصت‌ها را ایجاد و افراد را برای دستیابی به این فرصت‌ها تشویق کنید. ما هر جمعه، برنامه‌های آموزشی و ارتقایی با نام هاوک یو (Hawke U) برگزار می‌کنیم. این جلسات آموزشی برای بیش از ۱۰۰ نفر ارائه می‌شـوند. از همین رو و مانند همیشـه، به جای ارتقای پرسنلیِ متمرکز، فرصتی برای ارتقای جمعی همه افراد فراهم می‌شود. افزون بر این، جَلسـات تمام تیم را درگیر می‌کنند. براسـاس تحقیقات ریپل Rypple بیست درصد از کارمندان مورد سنجش قرار گرفتند و مشخص شد ارتقای شـغلی و آموزش مشـوق خوبی است که افراد را مشغول نگه می‌دارد. در مـورد این موضـوع بیش ازحد فکـر نکنید. افراد، خود مسـئول ارتقای شخصی‌شـان هسـتند. به تازگی، آموزش‌های روز جمعه در شرکت ما، بر راه اندازی نرم‌افزار مدیریت پروژه متمرکز شده است. نکته حائز اهمیت این است که مرتباً بر ارتقای کارمندان خود سـرمایه‌گذاری و این برنامه‌ها را متناسـب با افراد انتخاب کنید.

۳- کارکنان خود را تقویت کنید

در انتهای روز، افراد خود مسئول ارتقای شخصی‌شان هستند. کارمندان‌تان را درجهت شناسایی منابع ارتقایی‌شان تشویق کنید و سپس اقدامی صورت دهید. شـرکت بیوتکنولوژی سـیاتل ژنتیک در این زمینه بسیار موفق بوده اسـت. این شـرکت برنامه‌های آموزشـی همه‌جانبه‌ای ارائه کرده است و بر آمـوزش میدانی کارکنان خـود تأکید دارد. هرگاه فرصتـی در جهت ارتقا فراهم باشـد، من با فرض بر این‌که این توسـعه و ارتقا معنا داشـته باشد، با روی باز از آن اسـتقبال می‌کنم و سرمایه‌گذاری لازم را صورت می‌دهم. اگر کارکنان ما تمامی چیزهایی را که نیاز دارند در دسـترس بیابند، احسـاس ارزش بیشتری می‌کنند و موجب پیشرفت هرچه بیشتر کسب‌وکار می‌شوند. ما معمولاً هزینه‌های مرتبط با کنفرانس، سـمینارها، پادکست و برنامه‌های آموزشی آنلاین را متقبل می‌شویم. می‌خواهید به کنسرت بروید تا احساس ارزش بیشتری کنید؟ بسیار خب، جزییات طرح‌تان را بیان و اگر بتوانید مرا متقاعد کنید، هزینه لازم را برای آن پرداخت خواهم کرد.

بیت تورنت به قیمت ۱۴۰ میلیون دلار به مالک ترون فروخته شد

بیـت تورنت یکـی از بزرگ‌تریـن سـرویس‌های تورنت در جهـان، به قیمت ۱۴۰ میلیون دلار به جاسـتین سـان، مالک اسـتارتاپ ترون فروخته شـد. به گزارش زومیت، بیت تورنت یکی از پیشگامان سرویس تورنت در جهان است. این شرکت کسب‌وکار خود را بر پایه معماری پردازش غیرمتمرکـز بنا کرد و آن را برای ذخیره‌سـازی و توزیع داده به سـبک جدید به کار بسـت. خبرها حاکـی از آن هسـتند که این شـرکت بـه مبلغ ۱۴۰میلیون دلار به جاسـتین سـان و اسـتارتاپ بلاک‌چین او در حوزه رسـانه یعنی ترون فروخته شـده است. مجله ورایتی دیروز خبر از نهایی‌شدن این توافق داد، اما مبلغ آن را مشـخص نکرد. البته شـایعه‌پردازی در مورد این خرید چند ماهی است که حول این دو شـرکت و مذاکـرات آنها جریان دارد. وب‌سـایت تک‌کرانچ در مورد این خبر اعلام کرد که اسـناد نهایی برای امضا برای سـهامداران فرستاده شـده‌اند. البته کمی اختلاف‌نظر بین این افراد وجود دارد که دلیل آن، مشخص‌نبودن فرد اصلی معرف بیت تورنت و سان بوده اسـت. نکته مهم اینکه فرد معرف مبلغی به‌عنوان پورسـانت دریافت خواهد کرد. البته کارشناسان معتقدند این اختلاف‌نظرها به‌هیچ‌وجه مانع نهایی‌شدن این قرارداد نخواهد شـد، چراکه بیت تورنت مدت زیادی اسـت که به دنبال خریدار مناسـب می‌گـردد. آخرین آمار ارائه‌شـده از طرف بیت تورنـت، تعداد کاربران ایـن سـرویس را حـدود ۱۷۰ میلیون نفر عنـوان کرده اسـت. محصولات بیت تورنت شـامل کلاینت اصلی این شـرکت برای دانلـود تورنت و سـرویس Bittorrent Now اسـت. سـرویس دوم بـا تمرکـز روی محتوای ویدئویـی، موسـیقی و دیگر محتـوای خلاقانه فعالیت می‌کند. این شـرکت ادعا کرده است که پروتکل‌هایش ۴۰درصد از ترافیک روزانه اینترنت را بـه خـود اختصاص داده‌انـد. در طرف مقابل ترون یکی از بازیگران جوان دنیای استارتاپ‌های بلاک‌چین اسـت که موسس آن، جاستین سان، پیش از تأسـیس اسـتارتاپ خـود در تیم ریپل (یکی از ارزهای دیجیتـال معروف) کار می‌کرد. تـرون مأموریت اصلی خود را سـاختن اینترنتی کاملا غیرمتمرکز و توسـعه زیرساخت‌های لازم بـرای آن می‌داند. آنها در این مسـیر مانند بسـیاری دیگر از فعـالان این حوزه، ارز دیجیتـال اختصاصـی خود با نام TRX را توسـعه داده‌اند. تی آر ایکس یک ارز دیجیتال اسـت که برای صنعت سـرگرمی مورد اسـتفاده قرار خواهد گرفت.

دستگاه‌های اجرایی طرح‌های دارای توجیه فنی را به جوانان معرفی کنند

اسـتاندار ایلام از مدیران دستگاه‌های اجرایی استان خواست طرح‌ها و راهکارهای ایجاد اشتغال جوانان را که دارای توجیه فنی و اقتصادی هستند شناسایی و به آنان معرفی کنند. به گزارش ایرنا، قاسم سلیمانی‌دشتکی روز چهارشـنبه در نشسـت سـتاد اقتصاد مقاومتی اظهار کرد: متولیان امر به ویژه اداره تعـاون، کار و رفـاه اجتماعی که تسـهیلات اشتغال فراگیر و روستایی را مدیریت می‌کند، بایـد پروژه جدیـد توجیـه‌دار را تعریف و به جوانان اطلاع‌رسـانی لازم برای شـغل مورد نظرشـان انجام دهند. وی تأکید کرد: اکنون دولت تسـهیلات اشـتغال فراگیر، روستایی، خانگی و تسهیلات دستگاه‌های مددرسان که عدد بالایی اسـت را برای ایجاد اشتغال مولد تخصیص داده که باید به‌درسـتی و در زمان مقرر از آنها استفاده شود. استاندار ایلام افزود: روند جذب این تسـهیلات در استان مطلوب نیسـت و باید در اصلاح فرآیند جذب که منجر به اشـتغال مولد و رفع بیکاری جوانان می‌شـود، اقدامی اساسی صورت گیرد. سلیمانی‌دشتکی یادآور شد: دولت پیگیر ایجاد اشتغال و رفع معضل بیکاری است زیرا عدم توجه به بیکاری آسیب‌های زیادی از نظر اجتماعی و اقتصادی برای مردم به دنبال دارد. وی اضافه کرد: ایجاد اشتغال و کارگاه‌های جدید با تعریف پروژه متناسب با نیاز هر منطقه و شهرستان باید صورت گیرد تا بتوان در راه‌اندازی کسـب و کار و ایجاد اشتغال گام اساسی برداشت. اسـتاندار ایلام ادامه داد: جوانان خواهان شـغل هسـتند و آگاهی از ایجاد شغل ندارند، باید بسیاری از پروژه‌های ارزان‌قیمت پایین‌دستی پتروشیمی صنایع بسـته‌بندی و تکمیلی، صنعت نفت و گاز، مجتمع‌های گردشگری، بین‌راهی، طرح‌های توریستی در اطراف مسیر سد سیمره و سد ایلام تعریف کنیم. سلیمانی‌دشتکی گفت: مجبور نیستیم به کارگاه‌های ورشکسته که امکان احیـا ندارند اعتبار تزریق کنیم. وی افزود: مکان‌های گردشگری زیادی در استان است و در مسیر سه استان بزرگ در کشور و عراق هسـتیم و با توجه به ظرفیت‌هایی که داریم می‌توان شـغل‌های مناسبی ایجاد کرد، راهکارهای زیادی برای ایجاد اشتغال وجود دارد که با توجه به تسهیلات موجود، می‌توان شغل ایجاد کرد.

ایستگاه تبلیغات

درس‌هایی از بدترین تبلیغات تلویزیونی

۷ تبلیغ که بهتر بود هرگز ساخته نمی‌شدند(۲)

به قلم: کارلی استک
ترجمه: علی آل‌علی

در شـــماه قبل ســـه تبلیغ اول را مرور کردیم و اینک به چهار تبلیغ بعدی می‌پردازیم.

۴- فروشگاه East Hills: بازگشت به مدرسه

پیش از آنکه به بیان محتوای اســـفناک این تبلیغ بپردازیم، ذکر یک نکته خالی از فایده نخواهد بود. در واقع شـــیوه طراحی آگهی این برند در سال‌های گذشته به صورت ویروسی گسترش یافته است. همچنین تنها نکته مثبت در این زمینه استفاده تیم تبلیغاتی East Hills از کارکنان فروشگاهش به عنوان بازیگران آگهی‌اش است. در این آگهی برخی کارکنان فروشگاه محصولات‌شان را به صورت مداوم با صدای بلند تکرار می‌کنند. در پایان نیز یک دختربچه این جمله را خطاب به مخاطب‌ها می‌گوید: «ما همه آنچه برای بازگشت به مدرسه نیاز دارید، در اختیارتان می‌گذاریم.»

کیفیت ویدئوی East Hills به قدری پایین است که از برندهای حرفه‌ای هرز انتظـــار نمی‌رود. در واقع اگر بودجه برندتان برای تولید ویدئوی تبلیغاتی محدود اســـت (معمولا برای تمام برندها این مشـــکل وجود دارد)، راهکارهای کم‌هزینه‌ای به منظور تولید کلیپی با حداقل استانداردها وجود دارد. در حقیقت شما فقط به یک گوشی هوشمند نیاز دارید. سپس امکان تبدیل ایده‌های‌مان بـــه یک ویدئوی تبلیغاتی جـــذاب وجود خواهد داشـــت. در واقع امروزه اغلب گوشی‌های هوشـــمند از دوربین‌های باکیفیتی بهره‌مند هستند. براین اساس نوع دوربین مورد استفاده تیم تبلیغاتی East Hills هنوز هم برای من یک پرسش بی‌پاسخ است. اگر، در بدترین شرایط، از دوربین گوشی‌های هوشمند هم استفاده کنیم، کیفیت فیلم‌مان نباید به بدی نمونه East Hills شود.

۵-Luvs: همه چیز تحت کنترل است

ایده آگهی برند Luvs (فعال در زمینه تولید پوشک و سایر لوازم بهداشتی نوزادان) برگرفته از یک کلیشـــه قدیمی بود. براین اساس یک کودک در حال امتحان پوشک شرکت به منظور آگاهی از کیفیت آن به تصویر کشیده می‌شود. در این میان از صدای تعویض پوشک‌ها یک آهنگ هیپ هاپ به سبک اوایل دهه ۹۰ میلادی به گوش خواهد رســـید. بی‌تردید یکی از کارهای عذاب‌آور برای والدین تعویض پوشـــک‌های فرزندان اســـت. در واقع هیچکس علاقه‌ای به این بخش از بچه‌داری ندارد. برهمین اســـاس ترسیم تصویری پیرامون این موضوع شاید گزینه‌ای مناسب برای یک آگهی تبلیغاتی نباشد. در مقام بررسی آگهی Luvs نیز دقیقا همین نکته آزاردهنده است. صحنه استفاده یک کودک از پوشـــک تقریبا هیچ جذابیت بصری و تبلیغاتی نـــدارد. بنابراین ایده Luvs همچنان برای بســـیاری از کارشناس‌ها مبهم باقی مانده است. علاوه بر آنچه در سطرهای قبل در مورد این آگهی گفتیم، به یک نکته دیگر نیز توجه کنید. آگهی Luve از ســـوی وب‌سایت تحلیلی Consumerist به عنوان بدترین آگهی سال ۲۰۱۱ انتخاب شده است. در این انتخاب رأی مردم در کنار ارزیابی کارشناس‌ها تأثیر بسیار زیادی روی نتیجه دارد. براین اساس هم کارشناس‌ها و هم مردم نسبت به این آگهی روی خوش نشان نداده‌اند.

اگر بعدها قصد طراحی آگهی برای محصولات بهداشتی کودکان را داشتید، چند نکته را از افتضاح برند Luvs به یاد بســـپارید. نخســـت اینکه به ســـراغ کودکان واقعی بروید، نه انیمیشـــن. دوم اینکه صحنه‌های جذاب‌تری از دوران خردسالی کودکان را انتخاب کنید. به این ترتیب حداقل شانس‌تان برای جلب نگاه مخاطب از آگهی سال Luvs ۲۰۱۱ بیشتر خواهد شد.

۶. لَمیسیل: این انگل زنده است

به هنگام تماشـــای این آگهی واقعا احســـاس کور شـــدن داشـــتم. در واقع جلوه‌های بصری آگهی سال ۲۰۰۳ برند لَمیسیل به عنوان یک شرکت دارویی معتبر به هیچ وجه قابل قبول نیســـت. در مورد آگهی‌های حوزه بهداشـــت و سلامت باید دو قانون مهم را همیشه به یاد داشت. نخست اینکه هیچگاه انگل یا ویروسی را در قالب انسان بازنمایی نکنیم. قانون دوم اینکه در صورت نقض قانون اول، انگل بازنمایی شـــده را به زیر ناخن‌هـــا هدایت نکنید. در حقیقت آگهی لَمیسیل با نقض آشکار هر دو این قوانین شروع می‌شود. ابتدا یک قارچ پا در قالب انســـانی به نمایش درآمده و شـــروع به صحبت پیرامون علایقش می‌کند: «من عاشـــق خوش‌گذرانی در زیر ناخن‌های شما هستم». سپس در عین ناباوری ناخن پای پشت سرش را بالا زده و به زیر آن وارد می‌شود.

گمان نمی‌کنم مشـــاهده بالا رفتن ناخن پـــا و ورود انگلی خطرناک به آن صحنه‌ای خوشایند باشد. البته به عنوان کارشناس حوزه تبلیغات به خوبی از ماهیت غیرجذاب برخی از کسب‌وکارها مطلع هستم. به این معنا که صنایعی نظیر بهداشت و دارو به اندازه خوراکی‌های پرفروش جذاب نیستند. با این حال برخی از دل همین کسب‌وکارهای «خسته‌کننده» ایده‌های جذابی را پرورش می‌دهند. مخاطب توجهی به ماهیت کسب‌وکار ما ندارد. آنها فقط در صورت مشـــاهده عنصر جذابیت به مشـــاهده آگهی تلویزیونی تن خواهند داد. براین اساس باید دست به کار شد و حتی در صنایع غیرجذاب هم دست به نوآوری تبلیغاتی زد. بی‌تردید با جســـت‌وجویی ساده در اینترنت و سایت‌های مختلف حجم وسیعی از مثال‌های جذاب در این رابطه را پیدا خواهید کرد. به یاد داشته باشید که در این مقاله هدف ما تنها نمایش نمونه‌های ناموفق است.

۷. مِنتوس: نیمکت

به‌طور معمول ما برندهای موفق را به خاطر می‌ســـپاریم؛ نمونه‌هایی مانند پپســـی، آئودی یا باشگاه‌های فوتبال. با این حال به عنوان کارشناس تبلیغات هیچـــگاه نام برند منتوس را از یاد نخواهم برد. در حقیقت انتخاب این یکی از آگهی‌های این برند به عنوان نمونه افتضاح خیلی ســـخت است. چراکه تقریبا همه آنها از نظر کیفی در ســـطح پایینی قرار دارند. المان‌های همه آگهی‌های این برند شامل نمایش صحنه‌هایی دردآور برای مخاطب است. به عنوان مثال در این آگهی ما با یک فرد جوان رو به رو هســـتیم. وی پس از خداحافظی با دوســـتانش روی صندلی در کنار خیابان می‌نشـــیند. در همین حین کارگری قلم به دســـت به ســـراغ وی می‌آید: «آقا، اشـــتباهی روی صندلـــی تازه رنگ شـــده نشســـته‌اید.» به‌طور معمول با اطلاع از رنگی شدن لباس‌مان احساس خوشـــحالی نخواهیم کرد. با این حـــال در آگهی مِنتوس فرد موردنظر پس از چند لحظه بـــا حالتی خندان به دوربین خیره می‌شـــود. علت خنده او کاملا مسخره به نظر می‌رسد: قرص‌های طعمدار مِنتوس. اگر گمان کرده‌اید آگهی عجیب مِنتوس به همین‌جا ختم می‌شـــود، ســـخت در اشتباه هستید. پس از بالا انداختن چند عدد قرص طعمدار، شخصیت اصلی آگهی ناگهان به سرش می‌زند و شـــروع به رنگی کردن بقیه کت‌وشـــلوارش می‌کند. به عنوان صدای پس زمینه نیز یک عبارت بسیار عجیب و نامربوط به گوش مخاطب می‌رسد: با مِنتوس همیشه سرحال باش. آیا واقعا سرخوشی و حال خوب با چنین کار احمقانه‌ای در پیوند است؟ اگرچه خلاقیت مِنتوس در این آگهی (در مقایسه با فاجعه‌های تبلیغاتی قبلی شرکت) را ستایش می‌کنم، اما عمیقا معتقدم که یک قرص طعمدار توانایی بهبود همه مشکلات را ندارد. در واقع خیال‌پردازی در تبلیغات باید مقداری در پیوند با واقعیت نیز باشد.

منبع: hubspot

اهمیت موسسات تبلیغاتی در چیست؟

نویسنده: حامد هدائی
روانکاو فروش ایران

«تغییر مؤسسه تبلیغاتی توسط مشتریان در مورد امور مختلف، تیتر خبرهای تبلیغاتی است که در روزنامه‌ها و نیز مجلات تبلیغاتی تجاری (اروپایی و آمریکایی)، درج می‌شود.»

این داســـتانی اســـت از چگونگـــی باقی ماندن شـــرکت لئوبرنت نزد شـــرکت جنرال موتـــورز و ادامه کار روی اتومبیل‌هـــای اولدز موبیل که در دهه ۹۰ با بحران شـــدید روبه‌رو شـــد. در یک دوره زمانی از ســـال ۱۹۷۸ تا ۱۹۹۲، ۶۷درصد از مشـــتریان ۵۰ مؤسســـه بـــزرگ، تمام یا برخی از امور تبلیغاتی خود را به مؤسســـه دیگری واگذار کردند. در این میان، مؤسسه‌ای که بهترین عملکرد را داشت، لئوبرنت بود که در سال ۱۹۸۷ با زیانی معادل ۲۴درصد، یا از دســـت دادن ۶درصد مشـــتری از ۲۵ مشتری موجود خود روبه‌رو بود.»

در ســـپتامبر ســـال ۱۹۹۲ پس از ســـال‌ها کاهش در فروش و ســـهم بـــازار بخش اولدز موبیـــل، جنرال موتورز اعلام کرد کـــه می‌خواهد در امـــور تبلیغاتی خود تجدیدنظر کند. گروهـــی از مدیران اولدز موبیل و فروشندگان، فهرست طویلی از موسسات را بررسی کردند. چند مؤسسه را بازدید و در نهایت فهرست خلاصه‌تری از این موسسات تنظیم کردند. در خلال این بررســـی، عوامل دیگر بازار دخالت کردند، همان گونه که اغلب اتفاق می‌افتد. تغییر در مدیریت اولدز موبیل، مطالعه در تبلیغات را دامن زد. به دلیل اینکه جنرال موتورز با رشـــته‌ای از ضرر و زیان‌های فصلی روبه‌رو بود، نشـــریات تجارت پیشنهاد قطع تولید اولدز موبیل را می‌دادند. مدیریت بخش، اکنون با مشکل روبه وخامت فروش اتومبیل و نیز نگرانی از توقف تولید اتومبیل در آینده نزدیک روبه‌رو بود.

این مسئله نیاز به اقدام فوری داشت. یک گروه بحران شامل کارکنان اولدز موبیل و برنت در بخش اولدز موبیل تشـــکیل شـــد تا فعالیت‌های بازاریابی را هدایت کند، بر نقاط قوت اولدز موبیل متمرکز شود، روحیه فروشـــندگان را بالا ببرد و جنبشـــی در فروش ایجاد کند. این تصمیم گرفته شـــد کـــه به جای کاهش بیشـــتر عرضه، یک یـــا دو مدل دارای بیشـــترین میزان فروش، انتخاب شـــوند، نظرها بـــر آنها متمرکز و برای فروش آنها (قیمت ارزشـــی) تعیین شـــود. بحران بازار و لزوم دستیابی به یک برنامه اضطراری برای بازار، مدیریت مؤسســـه و مشتری را وادار کـــرد که در تلاش برای نجات خود، از هیچ کوشـــش فردی دریغ نکند و تفـــاوت در همین امر بود. در همین حال، ریچارد ریک فیزدیل، مدیر مؤسســـه، شـــخصا نظارت بر امور اولدز موبیل را برعهده گرفت. هدایت راهبرد بازاریابی از دفتر برنت، در دیترویت، به مرکز برنت در شـــیکاگو منتقل شد.

در اواســـط سال ۱۹۹۳ هنگامی که اولدز موبیل اعلام کرد که با مؤسسه برنـــت کار خواهد کـــرد، هر دو طرف توافق کردند که ســـاعات متمادی را با یکدیگر صرف کنند، مشـــکلاتی را که هر کدام بـــا دیگری دارند، به‌طور عینی مطرح کنند و نشان دهند که در شرایط دشوار، می‌توانند با یکدیگر کار کنند. اولدز موبیل متقاعد شـــده بود که برنت مؤسســـه مناسبی است. پس از اتخاذ این تصمیم، برنت دفتر خود در دیترویت را تعطیل و دفتری کوچـــک در انزینگ افتتاح کرد و تمامی برنامه‌ریزی‌ها و امور اجرایی خود را در شـــیکاگو، انجام می‌دهد. برنامه بازاریابی به شکلی مستحکم، وحدت یافته است و موسسات محلی مسئول فروش منطقه‌ای اولدز موبیل به‌طور روزافـــزون، مبارزه تبلیغاتی برنت، به نـــام تقاضای بهتر را می‌پذیرند. امروز صحبت دربـــاره مرگ قریب‌الوقوع اولدز موبیل، به مطالعه درباره مدل‌های جدید و ابراز وجود بیشتر آن، تغییر یافته است.

جوهر کسب و کار، افزودن ارزش ادراک شده است

با این حال قبل از پی بردن به عملکرد چنین مؤسسه تبلیغاتی، ابتدا

باید ببینیم که دلیل وجود موسسات چیست. آگهی‌های تبلیغاتی برای مشتریان را می‌توان توسط افراد خارج از موسسات و حتی گاهی توسط خود مشتریان تهیه کرد. رسانه‌ها را می‌توان از طریق شرکت‌های خرید رســـانه‌ای یا مستقیما توسط خود مشـــتریان خریداری کرد و طرح‌های تحقیقاتی را می‌توان توســـط شـــرکت‌های تحقیقاتی، به انجام رســـاند. بنابراین، این پرســـش مطرح می‌شـــود که پس مؤسسه تبلیغاتی به چه کاری مشـــغول است که این نوع سازمان‌ها را به مؤسسه‌های مسلط در سراسر جهان تبدیل کرده است؟

موسســـات تبلیغاتی هنگامی که به بهترین شکل خود عمل می‌کنند، ارزشـــی برای مشـــتریان خود ایجاد می‌کنند که وکلا و حســـابداران از عهده آن برنمی‌آیند. زمانی‌که یک مؤسســـه به دقت برای مشتری خود روشـــن کند که مصرف کنندگان چـــه می‌خواهند یا چه انتظاری دارند و ســـپس اطلاعات مربوط به محصول یا خدمت مشـــتری را با برقراری ارتباط کاملا معنی‌دار، کاملا منحصر به فرد یا کاملا پایدار ارســـال کند، به نحوی که مصرف‌کنندگان با نشـــان دادن وفاداری خود به نام تجاری یـــا محصول یـــا خدمت به آن امتیاز دهند، ارزش مؤسســـه تبلیغاتی، با وضوح کامل آشکار می‌شود.

ولـــی خـــرد پایه‌ای بازاریابی و شـــم کســـب وکار به مـــا می‌گوید که بـــرای انجام اثربخش این امـــر، ارتباط (نه فقط تبلیغـــات) باید فراتر از صرف ارســـال داده‌ها عمل کند. این ارتباط باید (ماجرای محصول را با مصرف کنند بالقوه، متناســـب سازد) در این سطح، ارتباط، داده‌ها را به ادراکات تبدیل می‌کنـــد و ادراکات، خود تبدیل به واقعیت‌های کلیدی در تمایز بین محصولات می‌شـــود. هنگامی که شـــرکت‌های انگلیسی و سپس دیگران، شروع به شناسایی ارزش ادراک شده یک نام تجاری در ترازنامه‌های خود کردند (فرضا ارش بازار یا ارزش شرکت دیگر خریدار) بـــه ارزش نام‌های تجـــاری که در مالکیت آنان بود، پـــی بردند و از این رو بـــود که ارزش ادارک شـــده یک نام تجاری به ســـطوح بالاتری ارتقا یافت. این ارزش‌ها (مربوط به نام تجاری) عمدتا به لحاظ کوشـــش‌های تبلیغاتی بود که موسسات تبلیغاتی، آفریده بودند.

جوهر کسب‌وکار یک مؤسسه تبلیغاتی، یعنی هدفی که هر مؤسسه‌ای در پی دســـتیابی به آن است، افزودن ارزش ادراک شده، به محصول یا خدمت مربوط به مشـــتری خود است. این عمل با روش‌های زیر صورت می‌گیرد: شـــخصیت دادن به یک محصول، ایجـــاد ارتباط به روالی که موجب شکل دادن به درک اولیه محصول شود و نیز با خلق یک شکل یا یک تصویر به یادماندنی از محصول یا متمایز کردن محصول نســـبت به رقبایش. صرف نظر از اینکه کســـب‌وکار مؤسسه تبلیغاتی، با ادغام‌ها، خریدهای ســـهام، تقویت و اســـتحکام و افزایش خدمـــات، دوام آورد یا نه، جوهر و قصد یک مؤسســـه تبلیغاتی، ایجاد ارتباط مســـتقیم درباره یک محصول یا خدمت اســـت به نحوی که چنین به نظر برســـد که آن محصـــول یا خدمـــت ارزش یگانه‌ای دارد. از ایـــن راه، تبلیغات جزئی از محصول یا خدمات می‌شود.

در پـــی آن، این قضیه مطرح اســـت که یک مؤسســـه تبلیغاتی برای تحقق این هدف یعنی افزودن به ارزش نام‌های تجاری، چگونه سازمان می‌یابد. گرچه ممکن است یک مؤسسه، همواره موفق نباشد، ولی هدف هر مؤسســـه تبلیغاتی تحقـــق آرزوهای مشـــتریان در خصوص افزودن ارزش محصولات یا خدمات مربوط به آنان است.

ادوین ا آرتزیت، مدیر ارشـــد مؤسسه پراکتر گمبل در این زمینه چنین می‌گوید: ما به تبلیغات ایمان داریم. ما معتقدیم که تبلیغات، اثربخش‌ترین ابزار بازاریابی ماست، چون حیات‌بخش نام‌های تجاری ماست.

در آخر کســـب‌وکار مؤسســـه تبلیغاتی و نیز تبلیغـــات به عنوان یک صنعت، به‌طور دوره‌ای وابســـته به روندهای بلندمدت و امور کوتاه مدت زودگذر اســـت. در مســـیر هدایت این کسب‌وکار در مراحل اول، مشکل است که بین یک گرایش گذرا و یک تغییر معنادار، تمایز قائل شد.

چطور با مشتری ناراضی برخورد کنیم؟

یکی از مهم‌ترین مشتریان احمد، سرزده وارد دفترش می‌شود. احمد با لبخندی بر لب می‌ایستد و خود را برای احوال‌پرسی آماده می‌کند که ناگهان مشتری با عصبانیت شروع به داد و فریاد می‌کند. دلیل خشم او این است که سازمان احمد نتوانسته کالاهای سفارشی را به موقع تحویل بدهد و به همین دلیل مشتری مورد نظر نتوانسته محصول کلیدی خود را ارائه دهد و فروش بسیار مهمی را از دست داده است. احمد نهایت سعی‌اش را برای آرام کردن مشتری انجام می‌دهد، اما حرف‌هایش هیچ کمکی به بهتر شدن اوضاع نمی‌کنند و فقط باعث می‌شوند مشتری عصبانی‌تر بشود و به آنها اتهامات بیشتری وارد کند. بعد از چند دقیقه مشتری ناراضی از اتاق بیرون می‌رود، درحالی‌که می‌گوید دیگر هرگز با سازمان احمد معامله نخواهد کرد.

شغلِ خیلی از ما ایجاب می‌کند که با مشتری ناراضی و گاهی عصبانیِ سر و کار داشته باشیم. این کار هیچ وقت آسان نبوده است، اما اگر بدانیم چه بگوییم و از همه مهم‌تر اینکه چطور آن را بیان کنیم، شاید بتوانیم از این موقعیت سربلند بیرون بیاییم. در حقیقت، حتی ممکن است رابطه‌مان با مشتری ناراضی بهتر از قبل هم بشود.

در این مقاله، به این می‌پردازیم که چطور با مشتری ناراضی، عصبانی و سخت‌گیر برخورد کنیم. با نکات و تکنیک‌هایی آشنا می‌شویم که به آرام شدن موقعیت کمک می‌کنند و در نهایت منجر به رضایت و خشنودی مشتری می‌شوند.

قدم اول: طرز فکرتان را تغییر دهید

به محض اینکه متوجه شدید مشتری‌تان ناراضی است، اولین کاری که باید انجام دهید این است که طرز فکر مشتریان را در خود پیاده کنید. این یعنی، احساسات خود را کنار بگذارید و به این فکر نکنید که شما مقصر نیستید و مشتری اشتباه می‌کند و انتقادش غیرمنصفانه است.

این نکته خیلی مهم است که بپذیرید مشتری‌تان ناراحت است و این وظیفه شماست که مشکلش را حل کنید. فکرتان را طوری تغییر دهید که بتوانید صددرصد توجه خود را به مشتری و موقعیت فعلی متمرکز کنید.

قدم دوم: به دقت گوش دهید

مهم‌ترین نکته‌ای که در تمامی این فرآیند وجود دارد این است که فعالانه گوش کنید، مشتری ناراضی دوست دارد کسی حرف‌هایش را بشنود و درکش کند.

مکالمه را با جمله‌ای خنثی آغاز کنید، مثلا بگویید: «اجازه بده اتفاقی که افتاده را مرور کنیم.» یا «لطفا بگو برای چه ناراحت هستی.» این کار حتی برای مدت کوتاهی هم که شده مشارکتی بین شما و مشتری ناراضی ایجاد می‌کند و به او می‌فهماند که شما برای شنیدن حرف‌هایش آماده هستید.

سعی نکنید که مشکل را همان موقع حل کنید یا فورا درباره اتفاقی که افتاده نتیجه‌گیری کنید. اجازه بدهید مشتری، داستان خودش را برای شما تعریف کند. وقتی در حال صحبت کردن است، به این فکر نکنید که بعد از اینکه حرف‌هایش تمام شد چه جوابی به او بدهید، این کار بر خلاف اصول گوش کردن فعال است.

در ضمن، اجازه ندهید چیزی این مکالمه را قطع کند. با تمام وجود به مشتری توجه کنید.

قدم سوم: نگرانی‌های آنها را تکرار کنید

بعد از اینکه حرف‌هایش تمام شد و دلیل ناراحتی‌اش را کاملا توضیح داد، مشکل را تکرار کنید تا مطمئن شوید آن را درست متوجه شده‌اید و هر جا نیاز است حتما سؤال بپرسید.

کلمات را با دقت انتخاب کنید و از کلمات آرام و بی‌غرضانه استفاده کنید. مثلا، «این‌طور که من متوجه شده‌ام، شما از این ناراحت هستید که نمونه‌هایی که هفته پیش قول‌شان را داده بودیم، دریافت نکردید.» وقتی مشکل را تکرار می‌کنید در واقع به مشتری نشان می‌دهید که حرف‌های او را خوب شنیدید. این کار نشانه مثبتی از طرف شماست که می‌تواند میزان تنش و عصبانیت او را کم کند و به علاوه به شما هم کمک می‌کند تا درباره مشکلی که باید به آن رسیدگی کنید اطمینان یابید.

قدم چهارم: با او همدردی و معذرت‌خواهی کنید

بعد از اینکه مطمئن شدید نگرانی‌های مشتری ناراضی خود را به درستی درک کرده‌اید، دلسوز باشید. به او نشان دهید که دلیل ناراحتی‌اش را درک می‌کنید. حتما دقت کنید که زبان بدن‌تان هم این دلسوزی و همدردی را نشان بدهد.

مثلا بگویید: «می‌فهمم چرا ناراحت هستید. اگر من هم جای شما بودم همین احساس را داشتم. خیلی متأسفم که نمونه‌ها به موقع به دست‌تان نرسیدند و باعث شدند این مشکل برای‌تان پیش بیاید.»

قدم پنجم: راه‌حل نشان دهید

حالا زمان آن رسیده راه‌حل را به او نشان بدهید. دو راه برای این کار وجود دارد. اگر حس می‌کنید می‌دانید که چه چیزی این مشتری ناراضی را خوشحال می‌کند، آن را به عنوان راه‌حل به او پیشنهاد بدهید.

می‌توانید بگویید: «می‌دانم که تا فردا باید نمونه‌ها به دست‌تان برسد تا بتوانید آنها را به مشتریان‌تان نشان بدهید. من با بقیه مشتریان‌مان تماس می‌گیرم تا ببینم آیا آنها نمونه‌های اضافی دارند یا نه. اگر آنها نمونه‌های اضافی داشته باشند، تا ساعت ۵ بعداز ظهر امروز آنها را به دست شما می‌رسانم.»

اگر در مورد چیزی که مشتری ناراضی می‌خواهند مطمئن نیستید و اگر آنان در مقابل پیشنهادهای شما مقاومت می‌کنند، قدرت حل کردن مسائل را به آنان بسپارید و ازشان بپرسید چه چیزی خشنودشان می‌کند.

مثلا می‌توانید بگویید: «اگر راه‌حل پیشنهادی من، مشکل شما را حل نمی‌کند، خوشحال می‌شوم پیشنهادتان را مطرح کنید. هر کاری در قدرتم باشد می‌کنم تا آن را انجام دهم و اگر کاری از دستم برنیامد، می‌توانیم با هم به راه‌حل تازه‌ای برسیم.»

قدم شش: اقدام و پیگیری کنید

بعد از اینکه هر دوی شما در مورد یک راه‌حل به توافق رسیدید، باید فورا اقدام کنید. تمامی اقداماتی که قصد انجام‌شان را دارید برای مشتری توضیح دهید.

اگر او از طریق تلفن با شما در تماس بوده، مطمئن شوید که اسم دقیق و جزییات تماس تلفنی شما را در اختیار دارد. این باعث می‌شود احساس کند که کنترل امور را به دست دارد و هر زمان که نیاز داشته باشد می‌تواند شما را پیدا کند.

بعد از اینکه مشکل حل شد، تا چند روز بعد با مشتری ناراضی در تماس باشید و مسائل را پیگیری کنید تا از جلب رضایت او مطمئن شوید. هر جا که می‌توانید، سعی کنید فراتر از حد انتظاراتش را فراهم کنید. مثلا می‌توانید تخفیفات و هدایا در اختیارش قرار دهید یا حتی برایش نامه عذرخواهی بنویسید.

قدم هفتم: از بازخورد استفاده کنید

آخرین مرحله این است که کاری کنید این مشکل دیگر تکرار نشود. اگر هنوز اقدامی در این زمینه صورت نداده‌اید، بهتر است بررسی کنید ریشه مشکل کجاست. بعد از اینکه ریشه را پیدا کردید، فورا آن را اصلاح کنید، سپس با استفاده از روش کایزن کارهای‌تان را روز به روز بهبود ببخشید. همچنین دوباره شکایات و بازخوردها را مدیریت کنید تا بتوانید مشکلات را هرچه زودتر اصلاح کنید.

راهنمایی‌های بیشتر

مدیریت جلب اعتماد مشتری ناراضی به صورت حرفه‌ای، بسیار مهم است. یاد بگیرید که چطور آرامش خود را حفظ کنید و چطور در موقعیت دشوار خونسرد بمانید. این، باعث می‌شود با وقار و به صورت حرفه‌ای از چالش عبور کنید.

اگر مشتری‌تان عصبانی است، شما آرام و شمرده صحبت کنید و لحن صدای‌تان را پایین نگه دارید. این باعث می‌شود تنش کمی فروکش کند و موقعیت از چیزی که هست بدتر نشود.

اگر مشتری ایمیل بدی فرستاده، یا عصبانیت خود را با تلفن بروز داده است، پیشنهاد قرار حضوری برای رفع مشکل بدهید. این نه‌تنها عصبانیت را کاهش می‌دهد (خیلی از افراد نمی‌توانند هنگام رو در رو حرف زدن واقعا عصبانی شوند) همچنین حسن نیت شما را برای حل کردن سریع مشکل نشان می‌دهد.

اگر فکر می‌کنید حرف مشتری غیرمنطقی است، ممکن است ناراحت شوید، خصوصا اگر او از شما و سازمان‌تان انتقاد غیرمنصفانه‌ای هم بکند. پس بهتر است مهارت‌های مدیریت خشم را یاد بگیرید تا بتوانید در چنین موقعیت‌هایی آرام بمانید.

گاهی ممکن است مشتری به شما یا تیم‌تان توهین کند. حتما از قبل حد و مرزها را برای خود مشخص کنید. گاهی باید قاطع باشید و از خودتان دفاع کنید، و گاهی باید موقعیت را ترک کنید و به مشتری ناراضی اجازه دهید آرام شود.

مطمئنا در تیم شما افرادی هستند که در قسمت خدمات مشتریان کار می‌کنند و باید با مشتریان سرسخت کنار بیایند. مطمئن شوید که حتما همه آنها می‌دانند چطور به درستی از نیروی احساس استفاده کنند. (این یعنی وقتی در حال دست و پنجه نرم کردن با یک مشتری ناراضی سرسخت هستند، بدانند چطور احساسات خود را مدیریت کنند.) روش‌های برخورد با مشتریان را یاد بگیرید و مهارت‌های حل مشاجره‌تان را بهبود ببخشید. این مهارت‌ها می‌توانند به شما در مذاکره با مشتریان کمک کنند.

ایستگاه بازاریابی

بازاریابی افقی: به جای رنگ تابلوی نقاشی را بفروشید

بازاریابی افقی نوعی رویکرد است که به مشتری کمک می‌کند تصویری کلی از تقاضای خود پیدا کند.

برند رالف لورن با عرضه تی‌شرت‌های پولو در دنیا به شهرت رسید. این برند در همین نقطه متوقف نشد و خط تولید خود را به ساخت محصولاتی مانند عطر، لوازم خانگی، پوشاک و دیگر موارد گسترش داد. رالف لورن نمونه موفق یک بازاریابی افقی شناخته می‌شود. این شرکت نه‌تنها با روش بازاریابی افقی تصویری نو از خود ارائه داد، بلکه الهام‌بخش دیگران هم شد.

یکی از شیوه‌های بازاریابی این است که تصویری از یک زندگی ایده‌آل به مشتری نشان دهیم و تنها به معرفی کالای خود اکتفا نکنیم. برای مثال اگر قرار است تیوب‌های رنگ را به مشتری بفروشیم، باید این باور را برای او ایجاد کنیم که این محصول می‌تواند به رنگ‌آمیزی رویایی وی کمک کند. در واقع در استراتژی‌های بازاریابی باید بتوانیم در ذهن مشتری تصویرآفرینی کنیم. منابع الهام‌بخش در دنیای ما کم نیستند: فیلم‌های سینمایی، برنامه‌های تلویزیونی، مجله‌ها و کاتالوگ‌ها، ویترین فروشگاه‌ها و عکس‌های موجود در اینستاگرام و پینترست از جمله دریچه‌هایی هستند که تصویر یک زندگی خوب را در ذهن مخاطبان خود ایجاد می‌کنند.

درک این قضیه می‌تواند مشخص کند که چرا بعضی از کسب و کارها با شکست مواجه می‌شوند. در واقع آنها گرفتار یک اشتباه آماتورگونه هستند و به جای تابلوی نقاشی، تیوب‌های رنگ را عرضه می‌کنند. آنها عمودی فکر می‌کنند، حال آنکه مشتریان‌شان دیدگاه افقی دارند؛ چشم‌انداز عمودی، به رویکردی گفته می‌شود که تمرکز مستقیم رقبای تجاری روی فروش یک کالای مشابه است. برای مثال، یک تولیدکننده لامپ رقبای زیادی دارد. در خصوص یک تولیدکننده پوشاک یا کارخانه تولیدکننده نوشیدنی هم همین است.

چشم‌انداز افقی اما به هر کسب‌وکار نگاه گسترده‌تری دارد. در این دیدگاه، نقطه نظر مشتری به رسمیت شناخته می‌شود، بنابراین لامپ، لباس و نوشیدنی که می‌خرد تصویر گسترده‌تری از خواسته او را در ذهنش نمایان می‌کند. در واقع مشتری لامپ را نمی‌خرد. او خواهان یک اتاق نشیمن است که لامپ از اجزای مهم آن است و به وی کمک می‌کند که تصویر ذهنی خود را کامل کند. لامپ در اینجا نقش تیوب رنگ را دارد. توجه به این نکته ضروری است که یک نقاش برای خلق شاهکارش به موارد دیگری مانند میز، قالیچه، ظروف بلوری و حتی موسیقی پس‌زمینه نیاز دارد.

دانشمندان علوم اجتماعی در بررسی‌های خود به این نتیجه رسیده‌اند که کالاهای مصرفی در کنار هم‌دیگر معناآفرینی می‌کنند و به تنهایی مفهومی در ذهن مشتری ایجاد نخواهند کرد. در بسیاری از موارد، اگر محصول عرضه شده در کنار دیگر محصولات نباشد، مفهومی تداعی نمی‌شود. به عنوان مثال فست‌فود باید همراه با بشقاب‌های کاغذی باشد یا کت و شلوار همراه با کروات قرار بگیرد. در مقابل بعضی از خدمات و کالاها در کنار هم ترکیب نامانوسی را رقم می‌زنند. یک مثال این مورد می‌تواند وجود صندلی‌های چیپندل در یک شرکت عرضه‌کننده فناوری باشد.

بنابراین، بخش مهمی از بازاریابی سبک زندگی، تشخیص محصولات و خدمات مرتبط با یکدیگر است، حتی نتایج بررسی‌ها نشان داده است که می‌توان یک محصول نه چندان جذاب را با ارتباط دادن آن به کالاهای دیگر مورد توجه و اقبال عموم قرار داد.

پیوند قرار دادن بین محصولات مختلف که بیان‌گر تصویر از نوعی سبک زندگی باشد، از موارد اساسی در خصوص تصمیم‌گیری مشتریان برای خرید آنها است. خریداران در تهیه محصولات خود به دنبال هماهنگ ساختن آنها با دیگر اشیای پیرامون خود هستند. به همین دلیل برندهای مربوط به دوربین GoPro و نوشیدنی انرژی‌زای ردبول با یکدیگر وارد همکاری مشترک می‌شوند.

در کنار فرصت‌های تبلیغاتی زیادی که برای عرضه‌کنندگان محصولات وجود دارد، دیدگاه تصویرسازی برای مصرف‌کننده بایستی لحاظ شود. شرکت‌های خرده‌فروشی مانند نوردستروم و آیکیا هم از این استراتژی بهره می‌برند. برای مثال در نوردستروم، وقتی مشتری پیراهنی را برای خرید انتخاب می‌کند به دنبال آن کروات، کت و شلوار، کفش، کمربند و حتی ادکلن هماهنگ با آن هم پیشنهاد می‌شود. آیکیا هم تنها به عرضه مبلمان و تخت‌خواب‌های خود بسنده نمی‌کند. این فروشگاه به معرفی دیگر ازای یک اتاق خواب مانند صندلی‌ها، فرش و حتی قفسه‌های دکوری می‌پردازد.

این در حالی است که خیلی فروشگاه‌ها به خود زحمت این را نمی‌دهند که مانکن ویترین خود را در یک ست لباس کامل نمایش دهند!

منبع: forbes/zoomit

رهبری

۷ سنگ بنای رهبری برای ترویج شجاعت در محل کار

مترجم: نیما جوادی

در دنیای تجارت، اکثر مردم به دنبال پیشرفت و توسعه کسب‌وکار خود هستند، ولی به ندرت با افراد شجاع روبه‌رو می‌شویم. تاریخ نشان می‌دهد زمانی‌که مردم، حتی در شرایط بسیار سخت و خطرناک پیش‌قدم می‌شوند، ریسک‌ها را می‌پذیرند و رهبری را برعهده می‌گیرند، به موفقیت‌ها و پیروزی‌های بسیار بزرگی نیز دست می‌یابند. از نظر ارسطو، شجاعت اولین فضیلت است؛ زیرا زمینه را برای ظهور و پرورش سایر فضیلت‌ها فراهم می‌آورد. شجاعت درونمایه رهبری، کارآفرینی و نوآوری است و هیچ یک بدون شجاعت به سرانجام نخواهند رسید. هاوارد شولتز، آنه مولکاهی، ایلان ماسک، جف بزوس و جک ما، همگی جزو رهبرانی هستند که با کمک شجاعت موفق به ساخت شرکت‌هایی جهانی شدند. هنگامی که افراد با شجاعت در محل کار حاضر می‌شوند، تجارت به پیروزی دست پیدا خواهد کرد. شما در تجارت معمولا با رویکرد «کار سخت و طولانی و کسب نتیجه» روبه‌رو خواهید شد، اما پارادوکس شجاعت ما را به حرکت آهسته، تفکر، صبر و مشاهده دعوت می‌کند. شجاعت همیشه به معنای عملکرد نیست. رهبران باید به درون افراد و اعتقادات، رفتار و فرایض آنها توجه داشته باشند، زیرا این موارد باعث توقف تجارت و استفاده از روش‌های عملیاتی منسوخ خواهد شد. در دنیای دیجیتال امروز، حرکت آهسته و تفکر نیازمند شجاعت بسیار است. زمانی‌که به درون افراد توجه می‌کنید، به منابع درونی انرژی، دانش و شجاعت فردی دست خواهید یافت. نفس انسان به انجام کارهایی می‌پردازد که از نظر وی برای حفظ کنترل ضروری هستند و به همین دلیل رهبران انرژی خود را صرف پر کردن برنامه روزانه خود می‌کنند و در نتیجه زمانی برای تفکر و تأمل در اختیار نخواهند داشت. نفس خود را کنترل کنید، سرعت حرکت خود را کاهش دهید و با ایجاد فرصتی برای بررسی راه، درک بهتری از مقصد تجارت خود به دست آورید. اکنون هفت اصل ترویج شجاعت در یک محیط کار برای شکوفایی افراد و همچنین تجارت را با یکدیگر بررسی خواهیم کرد.

۱. اکثر شرکت‌ها بر حرکت سریع تأکید دارند

محیط‌های کاری مدرن باید با ایجاد تغییراتی خود را برای آینده آماده سازند. رهبران باید تئوری‌های مدیریتی سنتی را فراموش کنند و تمرکز خود را بر توسعه و بهبود آینده کارمندان قرار دهند. شما به عنوان یک رهبر باید به جای برگزاری سخنرانی‌های بیهوده و عذرخواهی بابت انجام تغییرات مداوم، روی آمادگی تجارت سرمایه‌گذاری کنید و اعتماد به نفس کارمندان خود را برای مقابله با چالش‌های آینده افزایش دهید. مشکلات همیشه وجود خواهند داشت، اما این مشکلات نه از تغییرات، بلکه از مقاومت در برابر آنها ایجاد خواهند شد. با تغییر ذهنیت، کارمندان و تجارت فرصت شکوفایی را به دست می‌آورند.

۲. پذیرش یا عذاب – انتخاب با شماست

هنگامی که رهبران تغییر را سخت می‌پندارند، معمولا به دنبال راهی برای کاهش عذاب تغییر خواهند بود. نتیجه این عمل افزایش رنج و عذاب است. تلاش برای حذف ناراحتی‌هایی که در نتیجه یادگیری موارد جدید ایجاد می‌شود، باعث پرورش یک رویکرد انفعالی خواهد شد، رویکردی که قدرت کسب مهارت‌های جدید، تطابق و پیشرفت را از فرد خواهد گرفت. مردم عذاب را به موفقیت ترجیح خواهند داد. اکثر رهبران، در زمان تلاش برای مدیریت تغییر، انرژی خود را صرف تهیه سخنرانی‌های انگیزشی، ایجاد یک روند بی‌نقص و هجی کردن کانال‌های ارتباطی می‌کنند. در نهایت، رهبر باعث ایجاد یک فرهنگ «درماندگی آموخته شده» می‌شود.

۳. نابودی توهمات

مردم تغییرات را دردناک، خسته کننده، غیرضروری، سخت و بیهوده می‌دانند. تغییر تنها برای افرادی که آماده نیستند دشوار خواهد بود. هنگامی که شما به دنبال ایجاد شرایط عالی پیش از وقوع تغییر هستید، یک توهم ایجاد خواهد شد. امروزه محیط‌های کار به دنبال تغییری هستند که کمترین اختلال را در روند کار به وجود آورد. خطوط هواپیمایی آلاسکا (Alaska Airlines) با ایجاد یک برنامه آموزشی جامع به کارکنان خط مقدم خود در درونی‌سازی استانداردهای خدمات کمک شایانی کرد. مسئولان ارشد شرکت برای نمایش اهمیت این آموزش، در آن شرکت داشتند. در نتیجه در سال ۲۰۱۷، خطوط هواپیمایی آلاسکا در میان خطوط هوایی سنتی به بالاترین میزان رضایت مشتری دست یافت. این شرکت همچنان به عنوان یکی از برترین خطوط هوایی ارزان قیمت به کار خود ادامه می‌دهد و از لحاظ مصرف سوخت نیز از میان ۱۵ شرکت بزرگ هواپیمایی آمریکا، موفق به کسب رتبه اول شد.

۴. به هیچ عنوان کارمندان خود را فریب ندهید

در تجارت، پس از شناسایی افراد مایل به همکاری، تحت هیچ شرایطی نباید مخالفان را فریب دهید. آنها دیر یا زود متوجه حقیقت خواهند شد و همکاری خود را قطع می‌کنند یا به کار ادامه خواهند داد. باقی ماندن در سازمان نیازمند تعهد کامل و مسئولیت‌پذیری است و هیچ گزینه دیگری نیز وجود ندارد.

۵. دعوت به عمل یک مسئولیت مشترک است

مسئولیت مشترک نیازمند درون‌اندیشی است. رهبر توقع خواهد داشت که کارمندان برای عملی‌سازی تغییرات، از اولویت‌های شخصی خود دست کشیده و یک مورد تجاری ارائه کنند. نقش رهبر توضیح دستاوردها، تشویق افراد به پذیرش مسئولیت و یادگیری مهارت‌های جدید و آماده‌سازی آنها برای وقایع و چالش‌های آینده است.

۶. اخلالگران داخلی

رهبران نباید رانندگان اصلی تغییرات باشند. کارمندان به دلیل نزدیکی به بازار، منابع خوبی برای پیش‌بینی اتفاقات آینده خواهند بود. رانندگان تغییرات، با رهبری شرایط و رصد دائم چشم‌انداز، به تدریج به اخلالگران داخلی تبدیل خواهند شد. آنها درباره عملی‌سازی تغییرات صحبت و از طریق نوآوری و نابودی موانع و آینده نگری عمل می‌کنند. نتفلیکس (Netflix) از کارمندان خود انتظار دارد که آزادی را به عنوان بخشی از وظایف خود در سازمان در نظر بگیرند. فرهنگ حاکم بر شرکت، کارمندان را به شجاعت و قضاوت اولویت‌های استراتژیک، اظهار نظر آزادانه و ارائه انتقاد دعوت می‌کند.

۷. پذیرش سیاست جزو گزینه‌ها نیست

پذیرش سیاست قابل خریداری و سفارش نیست. پذیرش سیاست یکی از وظایف اصلی در محیط کار است. هر بار که رهبر اقدام به ایجاد شرایط عالی برای جلب پذیرش یا خرید آن می‌کند، نفس تغذیه، حقوق پایمال، و ذهنیت قربانی ایجاد خواهد شد و کنترل اوضاع را در دست خواهد گرفت. رهبر باید با شناسایی افراد موافق و متمایل و همکاری با آنها، به نتایجی فوق‌العاده دست یابد. این مورد، مانند مسئولیت‌پذیری و مشارکت، یک انتخاب است.

منبع: entrepreneur

چالش ۳۰ روزه کارآفرینان برای بهبود کسب‌وکارهای کوچک

به‌قلم سوزان گیلور

مترجم: گوهر محمدپور

از ماه ژانویه مشتاقانه چالش‌های ۳۰ روزه را دنبال کرده؛ یوگا، درازونشست و حرکت شنا را انجام داده‌ام و هم‌اکنون نیز درحال تمرین پلانک هستم.

مزیت این‌کار در آن است که می‌توانم شاهد تغییرات ایجاد شده در بدنم باشم. هیچ‌یک از چالش‌های روزانه طولانی نبودند، اما به‌طور کلی اثر مثبتی داشتند.

من به این فکر می‌کردم که چالش ۳۰ روزه برای صاحبان کسب‌وکارهای کوچک (که من آنها را کارآفرینان کوچک می‌نامم) چگونه می‌تواند باشد؟ هیچ‌کس چنین چالشی را نساخته است، بنابراین من خودم یک چالش ۳۰ روزه ساختم!

هدف از این چالش آن است که به شما کمک کنم تمرکز خود را بر چهار بخش از کسب‌وکار خود قرار دهید:

۱- بهره‌وری و فرآیندها
۲- بازاریابی و فروش
۳- فناوری
۴- استراتژی رشد

در این چالش، تنها پنج روز کاری در اختیار دارید، چراکه قرار نیست آخر هفته را نیز به کار مشغول باشید. کمی کار را تعطیل و استراحت کنید. با تعطیل کردن کار در آخر هفته اتفاقی نمی‌افتد.

هفته اول: بهره‌وری و فرآیندها

ما کارآفرینان کوچک، گاهی اوقات کارها را با شتاب و بی‌نظم انجام می‌دهیم و فرصتی برای سازماندهی کارهای‌مان نداریم. این هفته، از شما می‌خواهم درمورد آنچه بیش از میزان لازم، زمان را به هدر می‌دهد فکر و روی تسهیل این فرآیندها در زمان کمتری تمرکز کنید.

روز اول: لیستی از تمام وظایفی که در یک‌روز معین انجام می‌دهید تهیه و برآورد کنید چه میزان زمان صرف هرکدام از آنها کرده‌اید. این لیست شامل کارهایی مانند بررسی ایمیل و پاسخ دادن به آنها، ایجاد طرح‌های پیشنهادی، به‌روزرسانی رسانه‌های اجتماعی، کار روی پروژه‌های مشتری و حتی سفارش لوازم اداری است. شاید تعجب کنید که هربار چه زمانی را صرف این موارد می‌کنید!

روزهای دوم و سوم: یک‌ساعت را برای نوشتن مراحل فرآیندهای وقت‌گیر و بزرگ صرف کنید. به‌عنوان مثال، اگر شما حساب‌های رسانه‌های اجتماعی خود را چندبار در هفته به‌روز می‌کنید، مراحل زیر را بنویسید:

مرحله ۱: وارد شدن به داشبورد رسانه‌های اجتماعی (با شناسه کاربری و رمز عبور)
مرحله ۲: بازبینی ذکر نام تجاری خود و پاسخ‌دهی بر اساس آنها
مرحله ۳: به‌روزرسانی برنامه در توییتر و فیس‌بوک برای هفته جاری
مرحله ۴: دنبال کردن (فالو) افراد در توییتر

اگر فرآیندهای زیادی دارید که باید مستند شوند، این کار ممکن است دو روز طول بکشد.

روز چهارم: پیدا کردن وظایفی که می‌توانید به دیگران محول کنید. چه‌کار باید بکنید تا تمام تمرکزتان را روی کسب‌وکار بگذارید؟ اگر شما کارمند ندارید، به‌دنبال استخدام یک مشاور یا نویسنده آزاد برای انجام این کار باشید.

روز پنجم: وظایف خود را در تقویم بنویسید. بخشی از زمان و تمرکزتان را تنها برای انجام این کار صرف کنید. تحقیقات نشان می‌دهد هنگامی‌که شما دست از یک وظیفه برمی‌دارید و به وظیفه دیگری می‌پردازید، ۲۵ دقیقه طول می‌کشد تا به میزان بهره‌وری که در وظیفه اول داشتید، برسید. در اتاق را ببندید. اعلان ایمیل را درحالت خاموش قرار دهید و فقط تمرکز کنید.

بین انجام وظایف‌تان استراحت کنید. هنگامی‌که پس از تکمیل یک وظیفه، سراغ وظیفه دیگری می‌روید، مغز شما استراحت نمی‌کند. برای استراحت به بیرون بروید و قدم بزنید یا قهوه بخورید. ذهن‌تان را پاک کنید و برگردید.

هفته دوم: بازاریابی و فروش

متأسفانه به‌نظر می‌رسد بازاریابی به دو دلیل توسط کارآفرینان کوچک نادیده گرفته می‌شود؛ یا آنها وقت کافی برای تمرکز روی بازاریابی ندارند (و تصور می‌کنند توانایی استخدام نیروی کمکی ندارند) یا کسب‌وکارشان پررونق است و فکر می‌کنند نیازی به این‌کار ندارند. هیچ‌کدام از این‌دو، بهانه‌های خوبی نیستند.

روز ششم: به بخش تحلیلی وب‌سایت خود نگاه کنید تا بدانید کدام کانال‌های بازاریابی، ترافیک را به سایت شما هدایت می‌کنند. اگر هیچ‌کدام از آنها، نتایجی را که می‌خواهید حاصل نمی‌کنند، برنامه‌ریزی کنید تا مانع از جلب‌توجه مشتریان به آن قسمت شوید. همچنین توجه داشته باشید که در کدام موارد نتایج خوبی به‌دست آورده‌اید، زیرا ممکن است بخواهید تلاش‌های خود را در آن زمینه بیشتر کنید.

روز هفتم: یک کانال بازاریابی جدید را که قبلا امتحان نکرده‌اید پیدا کنید. این کانال می‌تواند اینستاگرام، تبلیغات رسانه‌های اجتماعی یا مطبوعات باشد. فقط سه‌ماه تلاش کنید و سپس وب‌سایت خود را مجدد مورد تحلیل قرار دهید تا ببینید آیا این کانال مؤثر بوده است یا خیر.

روز هشتم: تقویم محتوایی بسازید. در این تقویم، محتوایی را برای پست‌های وبلاگ و به‌روزرسانی رسانه‌های اجتماعی طراحی کنید. اگر پیشرفت‌هایی داشته‌اید، آنها را مستحکم کنید و برایشان محتوا بسازید.

روز نهم: تدبیری بیندیشید تا زمان کمتری را صرف مدیریت رسانه‌های اجتماعی کنید. برای به‌روزرسانی رسانه‌های اجتماعی مانند Hootsuite برنامه‌ریزی کنید. صفحات کسب‌وکار فیس‌بوک این امکان را برای شما فراهم ساخته‌اند. با استفاده از تقویم محتوایی جدید، تمام به‌روزرسانی‌های خود را برنامه‌ریزی کنید و بدین وسیله یک‌ساعت در هفته (یا کمتر) وقت صرف کنید و آنها را در داشبورد و برنامه خود کپی یا جایگذاری کنید.

روز دهم: دو ساعت را برای ارسال چند پست به وبلاگ خود اختصاص دهید؛ سپس یک جدول زمان‌بندی برای آنها تهیه کنید. اولویت‌بندی بازاریابی محتوا از قبل بسیار ارزشمند است، چراکه وقتی از پیش زمان‌بندی می‌کنید، اتفاقات پیش‌بینی‌نشده مانع از انتشار پست‌های شما در زمان مقرر نمی‌شوند.

هفته سوم: فناوری

شما می‌دانید که برنامه‌ها و ابزارهای زیادی وجود دارند که با کسب‌وکارهای کوچک متناسب هستند، اما هرگز وقت آن را نخواهید داشت تا آنها را جست‌وجو یا امتحان کنید. این هفته اختصاص به انجام این‌کار دارد.

روز یازدهم: تنها یک برنامه کاربردی یا نرم‌افزار پیدا کنید که بتواند بهره‌وری شما را بیشتر کند (نکته: به وظایف زمان‌بر به‌عنوان نقطه شروع نگاه کنید). از دوره آزمایشی این برنامه یا نرم‌افزار استفاده کنید. این نرم‌افزار یا برنامه می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- نرم‌افزار حسابداری
- مدیریت رسانه‌های اجتماعی
- مدیریت ارتباط با مشتری
- نرم‌افزار موجودی

روزهای دوازدهم و سیزدهم: استفاده از کاربردهای اولیه این ابزار بدون استفاده کاربردی‌تر و درک همه مزایای آن کاری ساده است. آیا با یادگیری کامل کاربردهای این نرم‌افزار در زمان شما صرفه‌جویی می‌شود؟ آیا این‌کار ارزش سرمایه‌گذاری دارد و چگونه می‌تواند به توسعه کسب‌وکار شما کمک کند؟ یک‌ساعت در روز را برای انجام این‌کار صرف کنید.

روز چهاردهم: همین‌کار را برای ابزارهای دیگر که قبلا استفاده کرده‌اید انجام دهید، اما نه با تمام توان خود. من می‌دانم که نرم‌افزار حسابداری دارای ظرفیت‌هایی است که هرگز آنها را ندیده‌ام، بنابراین می‌خواهم وقت بگذارم تا ببینم چگونه این نرم‌افزار می‌تواند به من کمک کند.

روز پانزدهم: برای خرید این نرم‌افزار و دیگر ابزارهای تکنیکی که می‌توانند بهره‌وری شما را بیشتر کنند، مبلغی را کنار بگذارید. اگر پول لازم را ندارید، ببینید چه میزان باید در طول یک‌ماه فروش داشته باشید تا بتوانید هزینه لازم را بپردازید. برای صرف این هزینه‌ها اولویت‌بندی کنید.

هفته چهارم: استراتژی رشد

همانطورکه مایکل گربر (Michael Gerber) گفته (و بارها به‌طور غیرمستقیم نقل شده است)، ما کارآفرینان کوچک بیشتر مایل هستیم در حوزه کاری‌مان فعالیت کنیم به‌جای اینکه روی آنها کار کنیم. این بدان معنی است که ما تقریبا به اندازه کافی استراحت نداریم و این‌کار مانع توسعه کسب‌وکارمان می‌شود. بنابراین این هفته، با دیدی متفاوت به امور نگاه کنید.

روز شانزدهم: طرح کسب‌وکار را بیرون بکشید و دوباره به آن نگاهی بیندازید. شما در کجای اهدافی که برای خودتان مقرر کرده‌اید، ایستاده‌اید؟ درصورت لزوم موقعیت خود را به‌روزرسانی کنید.

روز هفدهم: صرف یک‌ساعت اندیشه برای پاسخ به این سؤال که دوست دارید درطول پنج یا ۱۰ سال آینده، به چه نقطه‌ای در کسب‌وکار خود برسید، امری مفید است.

روز هجدهم: لیستی از اهداف خود را برای جدول زمانی پنج‌ساله و ده‌ساله تهیه کنید. در زیر هر هدف، لیستی از کارهایی را که باید انجام دهید بنویسید. آن کارها را با مهلت مقرر در تقویم خود یادداشت کنید.

روز نوزدهم: اگر شما ۱۰،۰۰۰ دلار دارید، چگونه می‌توانید برای رشد کسب‌وکار خود با آن سرمایه‌گذاری کنید؟ اولویت شما چیست؟ اولویت شما ممکن است توسعه بازاریابی یا استخدام نیروی کمکی باشد. این تمرین می‌تواند مشخص کند که در چه زمینه‌ای نیاز به تمرکز بیشتری دارید. همچنین می‌تواند شما را متوجه سازد که باید وام بگیرید تا کسب‌وکارتان را رشد دهید.

روز بیستم: این روز تعطیل شماست. شما در این‌ماه به‌سختی کار کرده‌اید تا آنچه‌را که در کسب‌وکارتان مهم است سازماندهی و بر آنها تمرکز کنید. با این‌حال، نمی‌توانید اهمیت استراحت خود را نادیده بگیرید. زمان استراحت به شما فرصتی برای خاموش کردن مغز و شارژ دوباره می‌دهد. من متوجه شده‌ام که در روز تعطیل ایده‌های خلاقانه‌ای به ذهنم می‌رسد، بنابراین یک‌روز تعطیل درواقع سرمایه‌گذاری روی آینده شرکت شماست!

منبع: entreprnrnws

۷ عادت انگیزشی رهبران دلسوز

مترجم: حسین علیپور

زمانی‌که اعضا بدانند رهبر تیم به فکر آنهاست، قطعا رشد خواهند کرد. نیروی محرکه رهبران استثنائی، میل و آرزو، خودآگاهی و از همه مهم‌تر، دلسوزی است. دستیابی به رهبری نمی‌تواند با عوامل منفی همچون تحقیر اعضا، دغلکاری، مطالبات زیاد، استیصال، بدنام کردن اعضا، تقلب، ترس یا مدیریت خرد، همراه شود. این نیروهای منفی منجر به تعویض مداوم کارکنان، کاهش بهره‌وری، کمبود انگیزه و ایجاد رویکردی منفی در افراد می‌شوند.

برای استثنائی بودن، رهبران باید همدلی لازم جهت ایجاد درک و دانایی را در اعضای تیم ایجاد کنند. همدلی عامل بسیار مهمی است. قدم اول در ایجاد همدلی، سعی در درک زندگی از دریچه نگاه و تجربیات فردی دیگر است. زمانی‌که همدلی وجود داشته باشد، حالت تدافعی میان افراد از میان برداشته می‌شود و عامل مثبت دیگری جایش را خواهد گرفت. همدلی درهای زیادی را باز می‌کند؛ ابهام را از میان می‌برد و اذهان و قلوب را نرم می‌کند. زمانی‌که اعضای تیم حالت تدافعی را کنار بگذارند، رهبر دلسوز می‌تواند در حل مشکلات خلاقیت بیشتری به خرج دهد، به‌طوری که منجر به افزایش بهره‌وری و موفقیت بلندمدت شود. حال نگاهی می‌اندازیم به هفت عادت رهبران دلسوز.

۱. یادگیری

رهبران دلسوز می‌دانند هر اندازه که به‌نظر خودشان کامل بیایند، با این‌حال افراد هوشمند دیگری نیز هستند که ایده‌های بسیاری در سر دارند و می‌توانند مهارت‌ها و دانش آنها را برای رهبریِ هرچه مؤثرتر، افزایش دهند. وقتی رهبران با این پیش‌فرض که همه‌چیز را می‌دانند دست به عمل می‌زنند، درواقع انعطاف خود را در برابر ایده‌های نو کاهش می‌دهند، چراکه آنان معتقدند جهت کارآمد بودن در نقش‌شان به‌عنوان رهبر، نیاز به یادگیری ندارند. با چنین طرز فکری، دلسوزی هیچ‌گاه مجالی برای ظهور پیدا نمی‌کند. یکی از لازمه‌های رهبری، یادگیری است. رهبری جمع تمام اشتباهات و یادگیری و رشدی است که برای صبور و در عین حال مصمم ماندن جهت دستیابی به اهداف ضروری می‌نماید. رهبران دلسوز، به‌قدری فروتن هستند که به‌طور مداوم از بازخورد دیگران بهره‌مند می‌شوند. آنها معتقدند به‌اندازه‌ای می‌توانند تیم خود را رشد دهند که خودشان به رشد رسیده باشند.

۲. حذف موانع

رهبران دلسوز، خود را غرق در مشکلات روزمره تیم‌شان می‌کنند و با کمک به آنها مشکلاتی را که بهره‌وری را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد یا مانعی برای ارتباط متقابل در زمان بستن قرارداد می‌شود از میان برمی‌دارند. حذف موانع شامل دو بخش است. رهبران باید الگوهای احساسی درونی هر عضو تیم را شناسایی کنند و بدانند کدام الگوها از پیشرفت آنها جلوگیری می‌کند و کدام‌یک آنها را به‌سوی موفقیت می‌برد. رهبران باید به اعضای تیم خود کمک کنند تا از بند افکار منفی رهایی یابند و آنها را به الگوهای جدیدی در حوزه تفکر تشویق کنند که منجر به موفقیت‌شان می‌شود. زمانی‌که اعضای تیم به‌جای الگوهای متمرکز بر شکست به استفاده از الگوهای متمرکز بر موفقیت روی آورند، رهبران وظیفه کمک به آنها جهت غلبه بر موانع خارجی را به انجام رسانده‌اند؛ موانعی که ممکن است در زمان بستن قرارداد با آنها روبه‌رو شوند.

اگر زمانی برسد که دیگر مانعی وجود نداشته باشد تا رهبر آن‌را از میان بردارد، بدانید روزهای رهبری او به پایان خود رسیده است.

۳. تأثیرگذاری

رهبران دلسوز زنده‌اند تا به دیگران کمک کنند. در تیمی که آنها رهبری‌اش را بر عهده دارند، جایی برای خودخواهی وجود ندارد. زمانی‌که خودخواهی جزئی از برنامه نباشد، حرص و طمع وجود نخواهد داشت. این رهبران با نگرش وفور زندگی می‌کنند و ترجیح می‌دهند به‌جای تمرکز بر کم‌کاری اعضا، به این بپردازند که آنها به چه چیزی احتیاج دارند. رهبران دلسوز به منفی‌نگری اجازه ظهور نمی‌دهند. آنها به‌جای ترس و تردید، به چالش‌ها به دیده علاقه نگاه می‌کنند. این نگرش الگویی برای اعضای تیم می‌شود و روحیه آنها را افزایش می‌دهد.

برای این‌گونه رهبران، موفقیت کمتر راجع به ثروت و شهرت و بیشتر مبتنی بر داشتن اثری ماندگار و مثبت بر همه اعضاست. رهبر دلسوز با علم به اینکه درک افراد دری به‌سوی موفقیت در راهبری آنهاست، سعی در درک دیگران دارد.

۴. استانداردها

رهبران دلسوز به خود و اصول اخلاقی‌شان جایگاهی بلندمرتبه اعطا می‌کنند. آنها پایبند به اخلاقیات هستند و از دیگر اعضا نیز همین انتظار را دارند. اصول اخلاقی پایه‌هایی هستند که هرگونه سازه موفقی بر آنها بنا شده است. این رهبران تنها به والاترین‌ها راضی می‌شوند. برخی اعضای تیم ممکن است عادت به چنین محیطی نداشته باشند. برای تشویق این‌گونه افراد، رهبران دلسوز مقدار زیادی صداقت و بی‌نقصی در اعمال روزانه خود اعمال می‌کنند. این‌کار به کسب اعتماد اعضای جدید یا مردد کمک خواهد کرد.

اعضای تیم انتظار دارند رهبران هرطور شده انتظارات آنها را برآورده کنند؛ بنابراین، انتظار خود را بسیار بالا اما در عین‌حال قابل دسترسی قرار می‌دهند. زمانی‌که کیفیت بالایی از اعضا انتظار برود، تلاش‌های تیمی به‌طور طبیعی افزایش خواهد یافت.

۵. نفوذ

رهبران دلسوز به‌دنبال نفوذ هستند، نه قدرت. آنها به‌جای مطالبه، تشویق می‌کنند و در این مسیر با امیدواری پیش می‌روند. آنها به هدایت، حمایت و قدردانی از اعضای تیم می‌پردازند تا با ادغام کوشش‌ها، مهارت‌ها، استعدادها، بینش‌ها، شور و علاقه اعضا، امکان کار گروهی را برای رسیدن به هدف جمعی فراهم آورند.

این‌گونه رهبران هدف خود را ارتقای زندگی دیگران می‌دانند. رهبران دلسوز از قدرتی که مقام‌شان به آنها می‌دهد برای هدایت دیگران جهت کشف قدرت‌های خاص خود، استفاده می‌کنند. آنها رشد و ترقی افراد زیردست و اجتماعاتی را که به آنها خدمت می‌کنند شاخصه‌های اصلی موفقیت خود می‌دانند.

۶. اشتیاق

رهبران دلسوز می‌دانند افراد کوشا به‌دنبال این هستند که عضوی از مجموعه‌ای معنی‌دار و تأثیرگذار باشند. آنها به چگونگی احساسات اعضای تیم خود و اینکه آنها از تجربه کارشان به چه عاملی دست می‌یابند، اهمیت بسیار می‌دهند. این رهبران هرچه را در توان دارند به میدان می‌آورند تا اعضا را تشویق به ارائه بهترین عملکردشان کنند.

یکی از لازمه‌های رهبری، مهارت ایجاد اشتیاق در کسانی است که شاید نمی‌دانند چگونه این اشتیاق را باید در خود ایجاد کنند. رهبران دلسوز اعضای تیم را تشویق به داشتن عزم راسخ در انجام کارها می‌کنند. این‌گونه از رهبران قدرتمند هستند، چراکه می‌دانند موفقیت نصیب آنهایی می‌شود که خود را به‌طور کامل وقف یک آرمان می‌کنند. رهبران دلسوز می‌دانند هیچ عاملی قدرتمندتر از فردی نیست که انگیزه قلبی دارد.

۷. تیم

رهبران دلسوز به این حقیقت مهم واقف‌اند که کارهای بزرگ در کسب‌وکار یا زندگی، هرگز به‌دست تنها یک‌نفر انجام نمی‌شوند. کمال کاری، نتیجه تلاش گروهی است؛ حال این گروه یک تیم، یک شرکت، یک جامعه یا یک تمدن باشد. لازمه موفقیت تیمی، رهبری است که اعضا را ازطریق هدایت و حمایت متمرکز کند؛ خصوصا در شرایط بحرانی.

رهبران دلسوز اعضای تیم خود را دور هم جمع می‌کنند تا بتوانند به‌عنوان واحدی کارآمد فعالیت داشته باشند. آنها زمینه را برای تیم خود فراهم می‌آورند تا بیشترین شانس را برای برنده شدن داشته باشند؛ سپس از تماشای درخشش اعضای تیم، چه به‌صورت فردی و چه جمعی، لذت می‌برند. این رهبران از این‌که مسئولیت تیم را در لحظات بحرانی به عهده بگیرند و در مواقعی‌که تیم‌شان به موفقیت دست پیدا می‌کند به کنار روند تا اعضا بتوانند موفقیت خود را حس کنند، هیچ باکی ندارند.

منبع: entrepreneur

اگهی ابلاغ وقت رسیدگی و دادخواست و ضمائم به اقای / محمدرضا رمضانی فرزند قاسم

خواهان اقای بهزاد گروسی دادخواستی به طرفیت خوانده اقای محمدرضا رمضانی به خواسته اعلام بطلان معامله مطرح که به این شعبه ارجاع و به شماره پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۸۱۱۰۴۰۰۰۹۰ شعبه ۴ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان همدان ثبت و وقت رسیدگی مورخ ۱۳۹۷/۰۶/۱۷ ساعت ۸:۳۰ تعیین که حسب دستور دادگاه طبق موضوع ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی به علت مجهول المکان بودن خوانده و درخواست خواهان مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار اگهی می گردد تا خوانده ظرف یک ماه پس از تاریخ انتشار اگهی به دفتر دادگاه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه ثانی دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در دادگاه حاضر گردد.

مدیر دفتر شعبه چهارم دادگاه حقوقی شهرستان همدان – یار محمدی م الف : ۱۲۵۰

اگهی حصر وراثت

محمدرضا ستایشی به شماره شناسنامه ۵۷۲ به شرح درخواستی که به شماره ۲۹۴/۳/۹۷ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان مصطفی ستایشی به شماره شناسنامه ۹۳۲ در تاریخ ۹۶/۱۲/۱۷ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/ وراث حین الفوت وی عبارتند از صغرا ضمانت پناه ف محمد ت ت ۳۲/۱۱/۱۵ ش ش ۳۲۶۴ همسر متوفی و محمدرضا ستایشی ف مصطفی ت ت۵۸/۱/۲۲ش ش ۵۷۲ فرزند متوفی و یوسف ستایشی ف مصطفی ت ت۶۳/۱۲/۱۳ش ش ۳۱۴۹۲ فرزند متوفی و زهرا ستایشی ف مصطفی ت ت۵۴/۸/۶ ش ش ۷۱۴۱ فرزند متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت اگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار اگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

م الف ۹۷/۱۰۳۲۲/ف رئیس شعبه سوم شورای حل اختلاف کرج

۳۴

اگهی ابلاغ نظریه کارشناسی

رقیه عبادی کمال ابادیها و محمد حسن و حسن و علی و حسین و فاطمه همگی به شهرت خانکندی فرزندان مرادعلی پرونده ۹۵۰۱۵۳ اجرای احکام مدنی در خصوص دعوی اداره پشتیبانی امور دام استان قزوین به طرفیت مورث شما وغیره ظرف ۷ روز پس از انتشار اگهی جهت ملاحظه و رویت نظریه کارشناسی بدوی و اظهار هر مطلبی نفیا و اثباتا در دفتر اجرای احکام مدنی بخش ضیا اباد حاضر شوند در غیراینصورت مطابق مقررات اتخاذ تصمیم خواهد شد

قاضی اجرای احکام حوزه قضایی ضیا اباد

اگهی حصر وراثت

سیده معصومه مجتبائی فرزند سیدابوالفضل به شماره شناسنامه ۲۳۳۲ به شرح درخواستی که به شماره ۹۷۰۱۲۲ این شعبه ثبت گردیده درخواست صدور گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان سید ابوالفضل مجتبائی فرزند سید علی اکبر به شماره شناسنامه ۵۵۹۹۶۲۵۷۲۹ در تاریخ ۹۷/۲/۸ در اقامتگاه دائمی خود فوت نموده و ورثه/وراث حین الفوت وی عبارتند از سیده منیره مجتبائی ش ش ۱۴۳۱۴ ص از تهران فرزند متوفی و محبوبه مجتبائی ش ش ۱۶۷۳۵ ص از تهران فرزند متوفی و سیده ناهید مجتبائی ش ش ۴۳۸۰۰۷۰۰۵۰ ص از ضیاباد فرزند متوفی و سیده معصومه مجتبائی ش ش ۲۳۳۲ ص از تهران فرزند متوفی و سید حسین مجتبائی ش ش ۵۵۹۰۰۴۹۳۴۲ ص از ضیا آباد فرزند متوفی و سید مصطفی مجتبائی ش ش ۷۹۲۶ ص از ضیا اباد فرزند متوفی و خدیجه افروغ ش ش ۳۶۵ ص از ضیا اباد همسر متوفی ولاغیر، اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را یک نوبت اگهی می نماید تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ انتشار اگهی ظرف یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهر ضیا اباد

۳۱

آگهی فقدان سند مالکیت

بنا به درخواست مالک مبنی بر اعلام مفقودی سند مالکیت ملک مورد تقاضا با تسلیم دو برگ استشهادیه گواهی امضا شده ذیل شماره ۹۷/۳/۵-۸۵۵۹۴ در دفترخانه اسنادرسمی یک ورامین به ضمیمه وارده درخواست به وارده شماره ۱۱۹۶-۹۷/۳/۵ که تقاضای صدور سند مالکیت المثنی را نموده است مراتب در اجرای ماده ۱۲۰ آئین نامه قانون ثبت بشرح ذیل آگهی می گردد نام و نام خانوادگی مالکین ایوب شجاعی ملکی میزان مالکیت سند کاداستری ششدانگ یک دستگاه آپارتمان به مساحت ۹۰/۴۲ متر مربع قطعه ۲ تفکیکی تحت پلاک ثبتی ۵۰۳ فرعی از یک اصلی بانضمام پارکینگ و انباری واقع در ورامین بهنام پازوکی ورامین که ششدانگ در دفتر ۵۱۹ صفحه ۳۳۲ ذیل ثبت ۱۳۸۹۵۷۳ بنام ایوب شجاعی ملکی فرزند حسن به شماره چاپی ۰۳۵۶۷۹ ثبت وصادر شده است به موجب اسنادرهنی شماره ۹۱/۹/۲۸-۴۸۸۳۱ و سند ۹۴/۱۲/۱۶-۶۲۷۷۵ دفترخانه ۱۳ ورامین به نفع بانک مسکن در رهن می باشد که نامبرده هم اکنون تقاضای المثنی نموده است لذا شایسته است چنانچه سند مالکیت فوق الاشاره جهت تنظیم هر گونه معامله ای به این دفترخانه ارائه گردیده اخذ و به آن واحد ثبتی ارسال نمایید - علت از بین رفتن اثاث کشی - بحکایت سوابق ثبتی و ثبت دفتر املاک مربوطه تاکنون نسبت به مورد ثبت معامله ای صورت نگرفته است لذا باتوجه به فقدان سند مالکیت ملک فوق الذکر و درخواست المثنی مراتب اعلام تا شخص یا اشخاصی نسبت به ملک مورد آگهی معامله ای انجام داده اند و یا مدعی وجود سند مالکیت نزد خود می باشد ظرف مدت ده روز از تاریخ انتشار آگهی به ثبت اسناد ورامین مراجعه و اعتراض خود را ضمن ارائه اصل سند مالکیت یا سند انتقال تسلیم نماید وچنانچه ظرف مهلت مقرر اعتراضی واصل نشود سندمالکیت المثنی طبق قانون و مقررات صادر و تسلیم خواهد شد

م الف ۱۷۳ رئیس ثبت اسناد واملاک شهرستان ورامین محمد رحیم پورایتی

۳۷

آگهی مزایده نوبت دوم

به موجب پرونده اجرائی ۹۶۰۹۴۶ اجرای احکام حقوقی دادگستری یاسوج محکوم له خانم اشرف پروین تقاضای فروش اموال توقیفی محکوم علیه آقای حسین موسوی فرزند محمد حسن ساکن یاسوج را که نوع و مشخصات وقیمت ملک بشرح ذیل می باشد و معادل ۱۵۰ عدد سکه تمام بهار آزادی و مبلغ ۱۰۰۰۰۰۰۰ ریال وجه نقد مربوط به سال ۷۸ و مبلغ ۴۰۹۷۳۰۰۰ ریال هزینه دادرسی در حق محکوم له وم بلغ ۸۸۸۵۰۰۰۰ ریال بابت حق الاجرا در صندوق دولت از طریق آگهی مزایده و انتشار آگهی در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی استان کهگیلویه وبویراحمد را نموده به همین سبب در ۹۷/۴/۱۴ از ساعت ۱۰ الی ۱۱ درمحل شعبه سوم اجرای احکام دادگستری یاسوج مزایده برگزار خواهد شد متقاضیان می تواند در مدت پنج روز قبل از تاریخ مزایده ملک را به آدرس یاسوج کوه سرخو تنگ تامرادی ملاحظه نمایند قیمتی که مزایده از آن شروع می شود براساس نظریه کارشناس رسمی دادگستری مبلغ ۳۵۲۵۸۴۰۰۰ ریال بوده و برنده مزایده کسی است که بالاترین قیمت را پیشنهاد و ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده به سمت اجرا تسلیم وبقیه بهای اموال را ظرف ۳۰ روز از تاریخ انجام مزایده پرداخت نمایند در صورت عدم پرداخت مابقی بهای اموال سپرده تودیعی پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط خواهدشد این آگهی نوبت اول می باشد نوع و مشخصات وقیمت اموال مورد مزایده بشرح ذیل می باشد ملک مذکور به پلاک ثبتی ملک به شماره ۶۶۲/۳۰ به شماره ۳۴۸۸۶ به نام آقای رحیم طاعت پور یک دانگ مشاع به مساحت ۱۴۱۶ متر مربع از ششدانگ یک قطعه زمین زراعتی به مساحت ۸۴۹۵ متر مربع از اراضی کوه سرخو تنگ تامرادی با مهر بازداشتی – ملک شماره ۶۶۳/۳۰- به شماره ثبت ۳۴۸۸۷ به نام آقای رحیم طاعت پور یک دانگ مشاع به مساحت ۱۴۱۶ متر مربع از ششدانگ یک قطعه زمین زراعتی به مساحت ۸۴۹۵ متر مربع از اراضی کوه سرخو تنگ تامرادی با مهر بازداشتی ملک شماره ۶۶۳/۳۰ به شماره ثبت ۳۴۸۸۸ به نام آقای رحیم طاعت پور یک دانگ مشاع به مساحت ۱۴۱۶ متر مربع از ششدانگ یک قطعه زمین زراعتی به مساحت ۸۴۹۵ متر مربع از اراضی کوه سرخو تنگ تامرادی با مهر بازد اشتی به موجب نامه ۹۶/۳/۲۵-۹۶۱۰۱۱۷۴۱۵۱۰۰۷۷۳ عنوان دفترخانه اسنادرسمی آقای خرم پی دستور انتقال سه دانگ از سند ۶۶۳/۳۰ را که هر دو انگ دارای سنددفترچه ای مجزا بوده و برنده مزایده آقای شایان شهبازی فرزند حسین با کد ملی ۴۲۲۰۴۹۳۴۰۹ صادر شده است و ایشان ملک مذکور را به عنوان مال در این پرونده معرفی نموده اند ملک های مورد نظر دارای شیب ملایم تا تند بوده جز زمینهای لی محسوب شده بطور پراکنده دارای درختان بلوط می باشد در مجاورت روستای کوه سرخو واقع شده کنار جاده خاکی عمومی قرار دارد قیمت هر مترمربع زمین معرفی شده به مبلغ ۸۳۰۰۰ ریال ودر سطح ۴۲۴۸ متر مربع مشتمل بر سه دانگ جمعا به مبلغ ۳۵۲۵۸۴۰۰۰ ریال برآورد شده است

مدیر اجرای احکام شعبه سوم دادگاه عمومی حقوقی دادگستری یاسوج

۳۳

آگهی ابلاغ مفاد اجرائیه

به موجب دادنامه شماره ۱۸۱۱ محکوم علیه ابراهیم سیدین کوچصفهانی محکوم است به پرداخت ۲۲۰۰۰۰۰۰ ریال به عنوان اصل خواسته و مبلغ ۵۰۰۰۰۰ ریال به عنوان هزینه دادرسی و اوراق تقدیمی به دادگاه و حق الوکاله وکیل وفق تعرفه مصوب در حق محکوم له و نیز پرداخت مبلغ ۵ درصد محکوم به از بابت نیم عشر دولتی در حق دولت لذا مفاد اجرائیه یک نوبت به ترتیب مقرر در مادتین ۱۱۹ و ۱۱۸ قانون اجرای احکام مدنی آگهی میگردد و ده روز پس از آن به موقع اجرا گذاشته می شود و بر اساس ماده نه قانون مذکور برای عملیات اجرایی ابلاغ یا اخطار دیگری به محکوم علیه نخواهد شد مگر اینکه محل اقامت خود را اعلام نماید خسارت تاخیر و تادیه از تاریخ سررسید چک لغایت اجرا در حق محکوم له محسن کردبچه حسین اباد

م الف: ۵۰۹ قاضی حوزه اول شورای حل اختلاف

۳۴

اصلاحیه

در آگهی شورای حل اختلاف که در مورخ ۹۷/۳/۳۰ چاپ شده که نام مسعود مهدی پور به نشانی تهران پونک کوچه یازدهم پ ۳۰ واحد ۳ صحیح می باشد که بدینوسیله اصلاح می گردد

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۶۰۹۹۸۰۰۵۹۲۰۰۶۲۴۴ شعبه ۱۱ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۹۲۰۰۳۲۲ ش ب: ۹۶۰۷۹۰ / تجدید نظر خواه: آقای علیرضا آقا کوچک ورزنه فرزند احمد با وکالت آقای محسن علی محمدی فرزند علی به نشانی استان گلستان – شهرستان گرگان- گرگان- عدالت ۲۵ ساختمان شمس طبقه اول تجدید نظرخواندگان: آقای بانک صادرات با وکالت خانم آیناز عبدالرسول فرزند محمود به نشانی گرگان عدالت ۴۵ مجتمع شایان طبقه یک واحد ۱ دفتر وکالت خانم آیناز عبدالرسول ۲. آقای امید کشتکار به نشانی مجهول المکان ۳. آقای سید علیرضا موسوی به نشانی استان لرستان- شهرستان الیگودرز -الیگودرز- روستای سفلک سفلی؛ تجدید نظرخواسته ها: ۱. اثبات مالکیت (مالی) ۲. اعتراض به عملیات اجرایی (موضوع مواد ۱۴۶ و ۱۴۷ قانون اجرای احکام مدنی)

رای دادگاه

درخصوص تجدید نظر خواهی آقا کوچک ورزنه آقای محسن علی محمدی بطرفیت آقای سید علیرضا موسوی بانک صادرات- امید کشتکار نسبت به دادنامه شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۹۲۰۰۱۸۵ منتج در پرونده شماره ۹۶۰۷۹۰ با عنایت به این که دادخواست تجدید نظر خواهی با توجه به تاریخ ابلاغ دادنامه مورخ ۱۳۹۷/۲/۲۶ که در مورخه ۱۳۹۷/۳/۲۳ خارج از مهلت مقرر قانونی تسلیم گردیده از طرفی به تجدید نظر خواه دادنامه مذکور بصورت واقعی به خود مخاطب در تاریخ ۱۳۹۷/۲/۲۶ ابلاغ گردیده است لذا دادگاه به استناد ماده ۳۳۶و۳۳۹ و تبصره ۲ ذیل ماده ۳۳۹ و آیین دادرسی مدنی قرار رد دادخواست یاد شده را صادر و اعلام می نماید قرار صادره ظرف بیست روز پس از ابلاغ قابل اعتراض و رسیدگی در دادگاه های تجدید نظر استان گلستان می باشد

رئیس شعبه یازده دادگاه حقوقی گرگان - علی حاجی دون

دادنامه

پرونده کلاسه ۹۷۰۹۹۸۰۰۵۶۵۰۰۱۵۶ شعبه ۶ دادگاه عمومی حقوقی گرگان تصمیم نهایی شماره ۹۷۰۹۹۷۰۰۵۶۵۰۰۲۹۸ ش ب: ۹۷۰۱۹۶ / خواهان: اعتباری کاسپین با وکالت خانم الهه عامریان فرزند علی اکبر به نشانی استان گلستان شهرستان گرگان-گرگان -خ ولیعصر نبش عدالت ۳۱- مجتمع کوروش طبقه ۴- واحد ۴/ خواندگان: ۱. آقای شعبانعلی روشندل ف سلطانعلی ۲. آقای محمدرضا مهمان ف رمضان همگی به نشانی مجهول المکان ۳. آقای عبدالکریم قرنجیک ف ستاربه نشانی استان گلستان شهرستان ترکمن بخش مرکزی شهرستان ترکمن دهستان جعفر بای جنوبی روستای نیاز آباد خ آزادی ۴. خانم مریم منوچهر ف صادق به نشانی استان گلستان شهرستان کردکوی -شهر کردکوی خ جنگل – جنب منبع آب کوچه شهدا خواسته: تامین خواسته

رای دادگاه

درخصوص دادخواست خانم الهه عامریان به وکالت از تعاونی اعتباری امید جلین در حال تصفیه (اعتباری کاسپین) بطرفیت ۱. خانم مریم منوچهر ف صادق ۲. آقای شعبانعلی روشندل ف سلطانعلی ۳. آقای عبدالکریم قرنجیک ف ستار ۴. آقای محمدرضا مهمان ف رمضان دایر بر صدور قرار تامین خواسته به مبلغ ۶۴۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال به شرح دادخواست دادگاه با توجه به محتوای پرونده نظر به دادخواست وکیل خواهان و تصویر کانتنامه و ملاحظه تصویر چک به شماره ۴۴۳۸/۹۳۸۵۲۱ مورخ ۹۶/۳/۲۰ بانک تجارت و گواهی عدم پرداخت صادره از بانک مربوط ودیگر اوضاع و قرائن درپرونده و اینکه چک در حکم سند لازم الاجرا می باشد مجموعا درخواست خواهان را وارد دانسته به استناد بند ج ماده ۱۰۸ و مواد ۱۱۰ و۱۱۱و۱۱۳و۱۲۲ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی وانقلاب در امور قرار تامین خواسته به مبلغ ۶۴۹/۰۰۰/۰۰۰ ریال از اموال بلا معارض وخارج از مستثنیات دین خواندگان به نحو تضامنی صادر واعلام می گردد قرار صادره ابتدا اجرا و سپس (بلافاصله) ابلاغ می گردد در ضمن این قرار ظرف مهلت ده روز از تاریخ ابلاغ قابل اعتراض در همین دادگاه می باشد

اسماعیل قاسمی فر –ئیس شعبه ششم دادگاه حقوقی گرگان

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای اکبر سلطانی فرزند محمد حسین دارای شناسنامه شماره ۱۴ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۰۲۳ ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان محمد حسین سلطانی فرزند حسن به شناسنامه ۳۴ در تاریخ ۱۳۶۵ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱-مریم عبادی ش ش ۵۳۰ زوجه ۲-اصغر سلطانی ش ش ۱۰۶۵ پسر ۳-اکبر سلطانی ش ش ۱۴ پسر ۴-صفیه سلطانی ش ش ۷۴۹ دختر ۵-ربابه سلطانی ش ش ۲۴ دختر ۶-رحیمه سلطانی ش ش ۸۹۶ دختر ۷-سکینه سلطانی ش ش ۱۱۹۷ دختر اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهر کسی اعتراضی دارد ویاوصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشرآگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه اول شورای حل اختلاف شهر قزوین-مصطفی محمد رضائی ۳۸۹ / م الف

رونوشت آگهی حصروراثت

آقای محمد رضا حسن پورفرزند حسین دارای شناسنامه شماره ۱۳۸۳ به شرح دادخواست به کلاسه ۹۷۰۱۲۲ ازاین شورا درخواست گواهی حصروراثت نموده وچنین توضیح داده که شادروان راضیه خمسه فرزند حجت اله به شناسنامه ۴۶۹ در تاریخ ۱۳۹۶/۱۲/۱۳ اقامتگاه دائمی خود را بدرود زندگی گفته ورثه حین الفوت آن مرحوم منحصر است به: ۱-حسین حسن پور ش ش ۱۸ همسر ۲-علی حسن پور ش ش ۲۵۱ پسر ۳-محمد رضا حسن پورش ش ۱۳۸۳ پسر ۴-یوسف حسن پور ش ش ۸۸۱ پسر ۵-ابراهیم حسن پور ش ش ۹۳۱ پسر ۶-هادی حسن پور ش ش ۳۴۴۳ پسر ۷-زینب حسن پور ش ش ۳۲۸۱ دختر. اینک باانجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور را دریک نوبت آگهی می نماید تاهر کسی اعتراضی دارد ویا وصیتنامه ازمتوفی نزد اوباشد ازتاریخ نشر آگهی ظرف یک ماه به شورا تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

قاضی شعبه ۱۲ شورای حل اختلاف شهرقزوین-مصطفی محمد رضائی

سازمان آگهی ها ۸۸۹۳۶۶۵۱

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۹۰۰۴۲۰د۱ این دادیاری متهم محمدصادق آقا رفیعی به اتهام عضوگیری در شرکت هرمی تحت تعقیب می‌باشند نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور برای رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این مرجع به نشانی تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ دادسرای ناحیه ۳۱ حاضر شوند در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذتصمیم خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۸ دادیار شعبه اول ناحیه ۳۱ دادسرای عمومی و انقلاب تهران - محسن انصافی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۷۰۲۱۱ این بازپرسی موضوع شکایت آقای فاطمه سلیمانی‌فر، متهم یعقوب ادیب زاده فرزند حسن به اتهام تهدید تخریب عمدی سال غیر سرقت تعزیری تحت تعقیب می‌باشند نظر به این که متهم فوق مجهول‌المکان می‌باشندو وقت رسیدگی پرونده یک ماه پس از انتشار آگهی تعیین گردیده است بدین‌وسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شوند در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۲ جانشین بازپرس شعبه هفتم دادسرای ناحیه یازده تهران - مرتضی جمالی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۷۳۹ این بازپرسی موضوع شکایت آقای داود عقابی، آقای محسن جدیری جبارزاده فرزند محمد به اتهام جعل و استفاده از سند مجعول تحت تعقیب می‌باشند نظر به این که متهم فوق مجهول‌المکان می‌باشند و وقت رسیدگی پرونده یک ماه پس از انتشار آگهی تعیین گردیده است بدین‌وسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شوند در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۶ جانشین بازپرس شعبه هفتم دادسرای ناحیه یازده تهران - مرتضی جمالی

متن اگهی

وفق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به متهم آقای مسعود بنی‌عامریان فرزند مرادعلی به اتهام شرکت در کلاهبرداری ابلاغ می‌گردد ظرف مدت یک ماه پس از انتشار آگهی جهت رسیدگی به پرونده مطروحه به کلاسه ۹۷۰۱۴۶ به شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب شهری مراجعه نمایند بدیهی است در صورت عدم مراجعه پرونده به صورت غیابی رسیدگی خواهد شد.

م الف ۳۹۳۴۰ بازپرس شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب شهری - مسعودی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۴۰۷۰۷ب۳ این بازپرسی، متهم سیده زهره احمدی فرزند سیدعباس به اتهام کلاهبرداری تحت تعقیب می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق‌الذکر مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی به نشانی تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ دادسرای ناحیه ۳۱ تهران حاضر شوند در غیر این صورت نتیجه عدم حضور رسیدگی غیابی و اتخاذ تصمیم قانونی می‌باشد.

م الف ۳۹۳۲۹ دادیار غیاب بازپرس شعبه سوم دادسرای ناحیه۳۱ تهران - عباسی

متن اگهی

در پرونده کلاسه ۹۷۰۲۵۶ این شعبه متهم اسماعیل آقاپور به اتهام شرکت در سرقتهای تعزیری متعدد در ساعات شب به نحو چند نفره تحت تعقیب می‌باشد. طبق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می‌شود ظرف یک ماه از تاریخ نشر این آگهی با حق همراهی وکیل دادگستری در این شعبه حاضر شوند در غیراین صورت وفق مقررات تصمیم قانونی گرفته خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۳ بازپرس شعبه چهارم دادسرای ری - سیدمحمودمحمدی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۷۰۱۷۰ این بازپرسی موضوع شکایت آقای امیر ریاضی، حسین اسمعیلی به اتهام بی‌احتیاطی در امر رانندگی منتهی به ایراد صدمه بدنی غیرعمدی تحت تعقیب می‌باشند نظر به این که متهم فوق مجهول‌المکان می‌باشند و وقت رسیدگی پرونده یک ماه پس از انتشار آگهی تعیین گردیده است بدین‌وسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شوند در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۷ جانشین بازپرس شعبه هفتم دادسرای ناحیه یازده تهران - مرتضی جمالی

متن آگهی

در پرونده کلاسه فوق در این شعبه دادیاری آقای حامد شرافت مند فرزند حجت به اتهام رانندگی بدون پروانه رسمی تحت تعقیب قرار گرفته است با عناوین به مجهول‌المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف یک ماه پس از نشر آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه دادیاری حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی به عمل خواهد آمد.

م الف ۳۹۳۴۱ دادیار شعبه سوم دادسرای ناحیه ۱۲ تهران

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۵۰۳۵۹ب۳ این بازپرسی، متهم علی اصغری نیک به اتهام دسترسی غیرمجاز به سامانه رایانه‌ای تحت تعقیب می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق‌الذکر مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی به نشانی تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ دادسرای ناحیه ۳۱ تهران حاضر شوند در غیر این صورت نتیجه عدم حضور رسیدگی غیابی و اتخاذ تصمیم قانونی می‌باشد.

م الف ۳۹۳۳۰ دادیار غیاب بازپرس شعبه سوم دادسرای ناحیه۳۱ تهران - عباسی

متن اگهی

وفق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به متهم آقای میلاد نبی عامریان فرزند مسعود به اتهام شرکت در کلاهبرداری ابلاغ می‌گردد ظرف مدت یک ماه پس از انتشار آگهی جهت رسیدگی به پرونده مطروحه به کلاسه ۹۷۰۱۴۶ به شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب شهری مراجعه نمایند بدیهی است در صورت عدم مراجعه پرونده به صورت غیابی رسیدگی خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۴ بازپرس شعبه اول بازپرسی دادسرای عمومی و انقلاب شهری - مسعودی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۶۰۸۹۷ این دادیاری حسب شکایت آقای قادر عیوضی، آقای یوسف منافی‌زاده به اتهام توهین و ضرب و جرح تحت تعقیب است نظر به اینکه متهم فوق مجهول‌المکان می‌باشد بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف یک ماه از تاریخ انتشار این آگهی جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این دادیاری حاضر شود در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۸ دادیار شعبه دوم دادسرای ناحیه۱۲ تهران - محمد هادی بلالی

متن آگهی

در پرونده کلاسه فوق در این شعبه دادیاری آقای فیض‌الله شریفی به اتهام تصادف جرحی تحت تعقیب قرار گرفته است با عناوین به مجهول‌المکان بودن متهم و در اجرای مقررات ماده ۱۱۵ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف یک ماه پس از نشر آگهی جهت دفاع از اتهام انتسابی در این شعبه دادیاری حاضر گردد بدیهی است در صورت عدم حضور مطابق مقررات رسیدگی به عمل خواهد آمد.

م الف ۳۹۳۴۲ دادیار شعبه سوم دادسرای ناحیه ۱۲ تهران

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۱۰۷۳۷ب۳ این بازپرسی، متهم فرهاد سرگل‌زایی فرزند رضا به اتهام کلاهبرداری تحت تعقیب می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق‌الذکر مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی به نشانی تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ دادسرای ناحیه ۳۱ تهران حاضر شوند در غیر این صورت نتیجه عدم حضور رسیدگی غیابی و اتخاذ تصمیم قانونی می‌باشد.

م الف ۳۹۳۳۱ دادیار غیاب بازپرس شعبه سوم دادسرای ناحیه۳۱ تهران - عباسی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۷۰۱۶۰ این بازپرسی موضوع شکایت خانم انصاری مقدم، آقای شادمان باقری فرزند فتح‌اله به اتهام سرقت تحت تعقیب می‌باشند نظر به این که متهم فوق مجهول‌المکان می‌باشند و وقت رسیدگی پرونده یک ماه پس از انتشار آگهی تعیین گردیده است بدین‌وسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی دادگاههای عمومی و انقلاب در امور کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا در وقت مذکور جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی حاضر شوند در غیر این صورت طبق مقررات قانونی اتخاذ تصمیم خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۵ جانشین بازپرس شعبه هفتم دادسرای ناحیه یازده تهران - مرتضی جمالی

متن‌آگهی

وفق ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به متهم حسین حافظی فرزند خداداد به اتهام ضرب و جرح عمدی ابلاغ می‌گردد ظرف مدت یک ماه جهت رسیدگی به پرونده مطروحه به کلاسه ۹۷۰۲۸۷ به شعبه دوم دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب شهری مراجعه نمایند بدیهی است در صورت عدم مراجعه پرونده به صورت غیابی رسیدگی خواهد شد.

م الف ۳۹۳۳۹ دادیار شعبه دوم دادسرای عمومی و انقلاب شهری - محمدرضا پورشقاقی

احضار متهم

در پرونده کلاسه ۹۴۰۵۷۱ب۳ این بازپرسی، متهم عابد احمدنیا حلیمه جانی فرزند نوراله به اتهام کلاهبرداری تحت تعقیب می‌باشد نظر به اینکه متهم فوق‌الذکر مجهول‌المکان بوده و وقت پرونده به یک ماه پس از نشر آگهی تعیین گردیده است بدینوسیله به تجویز ماده ۱۷۴ قانون آیین دادرسی کیفری به نامبرده ابلاغ می‌گردد تا ظرف مدت یک ماه از تاریخ انتشار جهت رسیدگی و دفاع از اتهام انتسابی در این بازپرسی به نشانی تهران خیابان شریعتی بالاتر از سه راه طالقانی نبش کوچه فرهاد ۲ دادسرای ناحیه ۳۱ تهران حاضر شوند در غیر این صورت نتیجه عدم حضور رسیدگی غیابی و اتخاذ تصمیم قانونی می‌باشد.

م الف ۳۹۳۴۳ دادیار غیاب بازپرس شعبه سوم دادسرای ناحیه۳۱ تهران - عباسی

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: مهدی جوان فرزمند نشانی تهران خ جمهوری خ رازی پاساز رازی پلاک ۲۶ مشخصات محکوم علیه: مهدی نوروزی دستجردی نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۰۹۳۸۴۰۰۹۶۷ مورخ ۹۶/۱۰/۳۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره شش تهران شعبه ۲۶۰ محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ دویست میلیون ریال معادل بیست میلیون تومان بابت اصل خواسته و هزینه های دادرسی به مبلغ ۵/۸۷۵/۰۰۰ ریال و خسارت تاخیر تادیه از گواهینامه عدم پرداخت تا زمان وصول در حق محکوم له صادر و اعلام می نماید.

۱۱۰/۲۷۳۷۶ت رئیس شعبه ۲۶۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره شش تهران

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: فیروزه عطارچی نشانی تهران میدان اختیاریه خ عابدینی زاده خ جهانی نیا کوچه محسن پلاک ۵ واحد ۴ مشخصات محکوم علیه: کامران ملک قطله نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب دادنامه شماره ۹۶۰۹۹۷۰۹۳۸۴۰۱۰۹۶ مورخ ۹۶/۱۲/۱۴ شورای حل اختلاف مجتمع شماره شش تهران شعبه ۲۶۰ محکومیت خوانده به پرداخت مبلغ یکصد و سی و پنج میلیون ریال معادل سیزده میلیون و پانصد هزار تومان بابت اصل خواسته و مبلغ ۳/۴۴۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ گواهی عدم پرداخت (۹۵/۱۱/۱۷) تا زمان وصول در حق محکوم له صادر و اعلام می نماید.

۱۱۰/۲۷۳۸۰ت رئیس شعبه ۲۶۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره شش تهران

آگهی ابلاغیه

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی: کلثوم فرجی تلی سردهائی تاریخ حضور ۹۷/۵/۲۳ سه شنبه ساعت ۱۶:۰۰ محل حضور: تهران خیابان کارگر شمالی جنب پمپ بنزین خیابان شهید فکوری پلاک ۱۹۰ (ساعت کار ۱۵ الی ۱۸) در خصوص دعوی علیرضا جوادی به طرفیت شما در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در این شعبه حاضر شوید.

۱۱۰/۲۷۳۸۴ت رئیس شعبه ۲۶۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی ابلاغیه

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی: عالیه فرجی تلی سردهائی نشانی مجهول المکان تاریخ حضور ۹۷/۵/۲۳ سه شنبه ساعت ۱۵:۳۰ محل حضور: تهران خیابان کارگر شمالی جنب پمپ بنزین خیابان شهید فکوری پلاک ۱۹۰ (ساعت کار ۱۵ الی ۱۸) در خصوص دعوی علیرضا جوادی به طرفیت شما در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در این شعبه حاضر شوید.

۱۱۰/۲۷۳۸۷ت رئیس شعبه ۲۶۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی ابلاغیه

مشخصات ابلاغ شونده حقیقی: شهلا همت پور تاریخ حضور ۹۷/۵/۲۰ شنبه ساعت ۱۵:۳۰ محل حضور: تهران خیابان کارگر شمالی جنب پمپ بنزین خیابان شهید فکوری پلاک ۱۹۰ (ساعت کار ۱۵ الی ۱۸) در خصوص دعوی علیرضا جوادی به طرفیت شما در وقت مقرر فوق جهت رسیدگی در این شعبه حاضر شوید.

۱۱۰/۲۷۳۸۹ت رئیس شعبه ۲۶۵ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۹۶۱۰۴۷/۲۵۱ وقت رسیدگی ۹۷/۶/۲۰ ساعت ۱۵ خواهان: احسان اله تاجیک اسماعیلی فرزند فتح اله با وکالت سروناز السادات سرابی خوانده: شرکت نواندیشان اقتصاد آسیا - عماد رستمی خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به حوزه ۲۵۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور حوزه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر حوزه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت یک نوبت منتشر و مدت آن ۱۰ روز خواهد بود.

۱۱۰/۲۷۳۹۳ت رئیس شعبه ۲۵۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۹۷۰۲۲۸/۲۵۱ وقت رسیدگی ۹۷/۷/۸ ساعت ۱۶ خواهان: الناز بالائی خوانده: رضا سعیدی الوار خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به حوزه ۲۵۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور حوزه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر حوزه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت یک نوبت منتشر و مدت آن ۱۰ روز خواهد بود.

۱۱۰/۲۷۳۹۲ت رئیس شعبه ۲۵۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی ابلاغ وقت دادرسی و دادخواست و ضمائم به

کلاسه پرونده ۹۷۰۲۲۴/۲۵۱ وقت رسیدگی ۹۷/۶/۲۵ ساعت ۱۸ خواهان: محمد نصر اصفهانی فرزند مصطفی خوانده: مرتضی هزیری خواسته: مطالبه وجه خواهان دادخواستی تسلیم شورای حل اختلاف نموده که جهت رسیدگی به حوزه ۲۵۱ ارجاع گردیده و وقت رسیدگی تعیین شده به علت مجهول المکان بودن خوانده به درخواست خواهان و دستور حوزه و به تجویز ماده ۷۳ قانون آیین دادرسی مدنی مراتب یک نوبت در یکی از جراید کثیرالانتشار آگهی می شود تا خوانده از تاریخ نشر آخرین آگهی ظرف یک ماه به دفتر حوزه مراجعه و ضمن اعلام نشانی کامل خود نسخه دوم دادخواست و ضمائم را دریافت و در وقت یک نوبت منتشر و مدت آن ۱۰ روز خواهد بود.

۱۱۰/۲۷۳۹۵ت رئیس شعبه ۲۵۱ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: فرشید طاهری نام پدر ابوالفتح نشانی استان تهران شهرستان تهران شهر تهران خ مولوی نرسیده به میدان محمدیه کوچه چراغ برق پ ۱۵ مشخصات محکوم علیه: ۱ حسین اسمعیلی دهنه سری ۲ مهدی میرحسینی محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۹۱۵۹۰۲۰۵۲ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۴۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته و پرداخت مبلغ ۱/۳۷۵/۰۰۰ ریال بابت هزینه دادرسی و خسارت تاخیر تادیه از تاریخ چک لغایت اجرای حکم وفق شاخص بانک مرکزی در حق خواهان و نیم عشر اجرایی در حق دولت صادر و اعلام می نماید.

۱۱۰/۲۷۳۹۷ت رئیس شعبه ۶۱۰ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۳ تهران

آگهی اجرائیه

مشخصات محکوم له: فریبرز نهال نشانی تهران اسناد نجات الهی جنوبی ک خسرو پ ۴۱ مشخصات محکوم علیه: ۱ اردشیر دلیمه نشانی خ ولیعصر مقابل پارک ملت خ ناهید غربی پ ۵۶ ط ۶ و ۱۵ ۲ منصور خلقی نشانی مجهول المکان محکوم به: به موجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره ۹۷۱۰۰۹۰۹۳۸۷۰۰۱۲۴ و شماره دادنامه مربوطه ۹۶۰۹۹۷۰۹۳۸۷۰۰۷۱۳ محکوم علیه محکوم است به پرداخت مبلغ ۳۴۰۰۰۰۰۰ ریال بابت اصل خواسته وفق نظریه کارشناس رسمی دادگستری به شماره گزارش ۹۳۰۶۰۰/۲۵۲ مورخ ۹۳/۱۲/۲۷ و مبلغ ۱۳۵۰۰۰۰ ریال بابت هزینه های دادرسی و مبلغ ۷۵۰۰۰۰ ریال بابت دستمزد کارشناس در حق خواهان صادر و اعلام می نماید.

۱۱۰/۲۷۳۹۱ت رئیس شعبه ۲۶۳ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۶ تهران

آگهی حصر وراثت

خواهان رونوشت حصر وراثت مریم راسل به ش ش ۷۰۲۹۸ به شرح دادخواست تقدیمی ثبت شده به کلاسه ۹۷۰۹۹۸۰۹۱۵۶۰۰۰۴۷۸ از این شورا درخواست گواهی حصر وراثت نموده و چنین توضیح داده که شادروان ربابه تالی به ش ش ۳۵۳۸۹ در تاریخ ۹۶/۱۱/۶ در اقامتگاه دائمی خود بدرود حیات گفته و ورثه حین الفوت وی منحصر است به:۱ مریم راسل به ش ش ۷۰۲۹۸ دختر متوفی ۲ زهرا راسل به ش ش ۲۸۹۹ دختر متوفی ۳ محمدجعفر راسل به ش ش ۱۳۶۵ پسر متوفی اینک با انجام تشریفات مقدماتی درخواست مزبور یک نوبت آگهی می گردد تا چنانچه شخصی اعتراضی دارد و یا وصیت نامه ای از متوفی نزد او می باشد از تاریخ نشر آگهی ظرف مدت یک ماه به این دادگاه تقدیم دارد والا گواهی صادر خواهد شد.

۱۱۰/۲۷۴۰۰ت رئیس شعبه ۶۰۷ شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۳ تهران

ابلاغ نظر به کارشناسی

در خصوص پرونده اجرایی به ثبت کلاسه ۱۳/۶۶۶/۹۶ ش ح له آقای حسن علائی علیه آقای عباس فلاحی محکوم به پرداخت مبلغ ۱۰۲/۳۷۵/۳۲۰ ریال بابت اصل خواسته و خسارت تاخیر تادیه و هزینه دادرسی و مبلغ ۵/۱۱۸/۷۶۶ ریال بابت نیم عشر دولتی که حسب تقاضای محکوم له اقدام به توقیف خط تلفن همراه به شماره ۰۹۱۲۲۹۵۸۲۳۵ متعلق به محکوم علیه پس از ارزیابی آن با ارجاع آن به کارشناس رسمی دادگستری به شماره ۱۳۹۷/۱۰۱۱ مورخ ۱۳۹۷/۳/۱۳ که ارزش آن به میزان ۲۶/۰۰۰/۰۰۰ ریال (دو میلیون و ششصد هزار تومان) برآورد علی ایحال با توجه به مجهول المکان بودن نامبرده و نظر به درخواست کتبی محکوم له و در راستای تجویز ماده ۷۳ ق.آدم با درج در یکی از روزنامه های کثیرالانتشار ابلاغ نظریه کارشناسی به صورت قانونی به محکوم علیه آقای عباس فلاحی تا چنانچه اعتراضی دارند ظرف مهلت ۷ روز پس از تاریخ انتشار آگهی به آدرس واقع در تهران دروازه شمیران خ شهید ناطقی مجتمع شورای حل اختلاف ۱۲-۱۳ تهران مراجعه و کتبا ارائه نمایند.

۱۱۰/۲۷۳۹۹ت کارشناس اجرای احکام شورای حل اختلاف مجتمع شماره ۱۲ و ۱۳ تهران

آگهی احضار متهم

نظر به اینکه خانم فاطمه عبدالملکی فرزند قربانعلی به اتهام ایجاد مزاحمت تلفنی از طرف این دادسرا تحت تعقیب است و به جهت معلوم نبودن محل اقامت او ابلاغ احضاریه ممکن نگردیده بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی در شعبه دوم دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب شهرستان قروه جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه از تاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد

م الف ۲۱۶ دادیار شعبه دوم دادسرای عمومی وانقلاب قروه

۲۸

آگهی احضار متهم

نظر به اینکه آقای بنیامین ابراهیمی به اتهام ایراد صدمه بدنی عمدی از طرف این دادسرا تحت تعقیب است و به جهت معلوم نبودن محل اقامت او ابلاغ احضاریه ممکن نگردیده بدین وسیله در اجرای ماده ۱۷۴ قانون آئین دادرسی کیفری مراتب به نامبرده ابلاغ تا ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی در شعبه دوم دادیاری دادسرای عمومی و انقلاب شهرستان قروه جهت پاسخگویی به اتهام خویش حاضر شود در صورت عدم حضور پس از یکماه از تاریخ انتشار آگهی اقدام قانونی معمول خواهد شد.

م الف ۲۱۵ دادیار شعبه دوم دادسرای عمومی وانقلاب قروه

۲۹

آگهی مزایده

در پرونده کلاسه بایگانی ۹۳۰۴۸۷ اجرای احکام کیفری بهشهر محکوم علیه آقای عبدالحسین شکریان با ارائه یک قطعه زمین زراعی به مساحت حدودا سه هزار متر مربع واقع در روستای زینوند مزرعه افرابی که حدود اربعه آن از سمت غرب و شمال به کانال احداثی آب منطقه ای و از دو سمت شرق و جنوب به راه عموم متصل می گردد با عنایت به مراتب ارائه شده و باتوجه به اینکه ملک مورد نظر فاقد هر گونه سند رسمی می باشد که دارای طولی حدودا ۱۹۶ متر و عرضی متغییر به مساحت حدودا۳۰۰۰ متر مربع می باشد وملکی فوق نزدیک روستا و از باب هندسی از عرض کم و طول زیاد برخوردار است که با کلیه عوامل موثر درقضیه ملک مورد وصف مجموعا به مبلغ ریالی نود میلیون تومان برآورد و اعلام می گردد را ارائه نموده که بشرح ذیل تامین و توقیف گردیده است که مال مورد مزایده توقیف برای روز یکشنبه ۹۷/۴/۱۷ ساعت ۱۰ الی ۱۲ از طریق مزایده و در اجرای احکام کیفری دادسرای عمومی والقلاب شهرستان بهشهر و براساس قیمت پایه بفروش می رسد طالبین می توانند جهت کسب اطلاع بیشتر و در مدت پنج روز قبل از روزیکه برای فروش معین شده است اموال موضوع مزایده را ملاحظه نمایند ضمنا مال موضوع آگهی متعلق به کسی خواهد شد که بالاترین قیمت را در جلسه حضوری مزایده و بصورت کتبی قبول کرده باشد توجها بانکه دایره اجرای احکام مامور اجرا می تواند پرداخت بهای مال مورد مزایده را عندالاقتضا بوعده قرار دهد در این صورت برنده مزایده باید ده درصد بها را فی المجلس بعنوان سپرده بقسمت اجرا تسلیم نماید و حداکثر مهلت مزبور از یکماه تجاوز نخواهد کرد و در صورتی که برنده مزایده در موعد مقرر بقیه بهای اموال را نپردازد سپرده پس از کسر هزینه مزایده به نفع دولت ضبط و تجدید می گردد ضمنا تسلیم مال فقط بعد از پرداخت تمام آن صورت خواهد گرفت.

م الف ۹۷/۲۰/۶۵۹۱ قاضی اجرای احکام کیفری دادسرای عمومی و انقلاب شهرستان بهشهر

۲۲

آگهی ابلاغ

احترامابدینوسیله آقای ناصر یعقوب زاده و خانم زهرا نجفی که فعلا مجهول المکان می باشد ابلاغ می گردد که آقای محمد شعبانلو دادخواستی به خواسته مطالبه وجه به طرفیت شما تقدیم که به کلاسه۹۷/۹۷۰۰۴۰/۱۱۵ح ثبت وبرای روزدوشنبه ۹۷/۵/۸ ساعت ۹ صبح وقت رسیدگی تعیین گردیده لذا مراتب جهت تقاضای خواهان دراجرای مقررات ماده۷۳قانون آئین دادرسی مدنی دادگاه های عمومی وانقلاب یک نوبت دریکی از روزنامه های کثیرالانتشار محلی همدان درج می گردد خوانده می تواند ظرف مدت یکماه از تاریخ انتشار آگهی جهت دریافت نسخه ثانی دادخواست وضمایم به شعبه ۱۱۵واقع در همدان – میدان بیمه انتهای کوچه مشکی مراجعه ودر روز وساعت مقررفوق درجلسه رسیدگی حاضر وهر گونه دفاعی دارد به عمل آورد والا شورا غیابا رسیدگی وتصمیم مقتضی صادر خواهد نمود وچنانچه منبعد آگهی لازم شود یک نوبت ومدت آن ده روزخواهد بود.

مسئول دفتر شعبه ۱۱۵شورای حل اختلاف همدان م الف:۱۲۴۹

اجرائیه

مشخصات محکوم له/ محکوم لهم: نام : اکبر دشتی نام پدر : احمد نشانی : همدان شهرستان بهار شهر بهار محله قلعه خیابان شهید حسنی کوچه حاج درویش ساختمان دشتی مشخصات محکوم علیه/محکوم علیهم: ۱- حسن دستمالچیان ۲- حسینعلی قراگوزلو ۳- مرتضی دستمالچیان ۴- حسن دستمالچیان ۵- اسماعیل دستمالچیان ۶- فاطمه اعلاء همگی مجهول المکان محکوم به : بسمه تعالی بموجب درخواست اجرای حکم مربوطه به شماره و شماره دادنامه مربوطه ۹۷۰۹۹۷۸۱۳۰۱۰۰۰۵۷ محکوم علیه محکوم است به انتقال قطعی شش دانگ عرصه پلاک ۴۲۳ فرعی از شماره ۱۳۹ اصلی واقع در بهار بخش چهار ثبتی در حق خواهان و ایضا محکومند به پرداخت نیم عشر دولتی به مبلغ ۷۲۲۴۰۰۰ ریال محکوم علیه مکلف است ازتاریخ ابلاغ اجرائیه: ۱-ظرف ده روز مفاد آنرا بموقع اجرا گذارد(ماده ۳۴قانون اجرای احکام مدنی)۲-ترتیبی برای پرداخت محکوم به بدهد۳-مالی معرفی کند که اجرا حکم واستیفا محکوم به ازآن میسر باشد چنانچه خود را قادر به اجرای مفاد اجرائیه نداند باید ظرف سی روز کلیه اموال خود را شامل تعدادیا مقدار وقیمت همه اموال منقول وغیر منقول،به طور مشروح مشتمل برمیزان وجوه نقدی که به هرعنوان نزد بانکها وموسسات مالی واعتباری ایرانی یا خارجی دارد به همراه مشخصات دقیق حسابهای مذکور وکلیه اموالی که لیه هر تحوئزد اشخاص ثالث دارد وکلیه مطالبات اواز اشخاص ثالث ونیز فهرست نقل وانتقالات وهر نوع تغییر دیگر در اموال مذکور ازیکسال قبل ازطرح دعوای اعسار به ضمیمه دادخواست اعسار به مقام قضائی ارائه نماید والا به درخواست محکوم له بازداشت می شود (موادهو۳قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۴-خودداری محکوم علیه ازاعلام کامل صورت اموال به منظور فرار از اجرای حکم ،حبس تعزیری درجه هفت را دربی دارد .(ماده ۳۴قانون اجرای احکام مدنی وماده ۲۰ق.م وماده ۱۶قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۵-انتقال مال به دیگری به هرنحو باانگیزه فرار ازادای دین به نحوی که باقیمانده اموال برای پرداخت دیون کافی نباشد موجب مجازات تعزیری درجه شش یا جزای نقدی معادل نصف محکوم به یا هردو مجازات می شود (ماده ۲۱قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)۶-چنانچه صورت اموال پس ازمهلت سی روز ارائه شود آزادی محکوم علیه ازززندان منوط به موافقت محکوم له یا تودیع وثیقه یا معرفی کفیل توسط محکوم علیه خواهد بود(تبصره ۱ماده ۳قانون نحوه اجرای محکومیت مالی ۱۳۹۴)

شعبه ۱ دادگاه عمومی حقوقی دادگستری شهرستان بهار م الف: ۲۵۰

آگهی مفقودی

کارت ماشین،برگ سبز وگواهینامه مربوط به سواری پژو ۲۰۶مدل ۹۱ رنگ سفید وشماره پلاک ایران ۲۸- ۳۴ق ۳۵۹ به شماره موتور ۱۴۱۹۰۰۷۹۵۳۴ و شماره شاسی NAAP۰۳ED۵CJ۵۶۱۳۳۲ بنام جعفرصوفیان فرزند روح الله مفقود و از درجه اعتبار ساقط میگردد.

اسداباد

اخبار

شهردار قدس خبر داد:

شهرداری با جدیت پیگیر طرح تعریض معابر سطح شهر است

شهرقدس- خبرنگار فرصت امروز- مسعود مختاری گفت : بهسازی معابر سطح شهر جهت تسهیل تردد شهروندان در اولویت اقدامات شـــهرداری قرار دارد. وی اظهار داشت :شهرداری قدس پیوسته با مالکان حقیقی و حقوقی املاک معارض که در طرح تعریض معابر قرار گرفته اند در حال همکاری و تملک جهت اجرای تعریض معابر در نقاط مختلف شهر می باشد. مختاری بهسازی معابر سطح شهر و تسهیل تردد شهروندان با اجرای تعریض در معابری که دارای گره ترافیکی هستند را دارای اهمیت بسیاری دانست و اظهار داشت: تعریض آخرین بخش از بلوار مبارزان شهرک کاووسیه در لاین شمالی این بلوار، حد فاصل خیابان آیت الله طالقانی تا تقاطع خیابان صنعت نفت در محدوده منطقه یک شهرداری قدس با همکاری اداره آموزش و پرورش در حال اجرا می باشد. شهردار قدس ادامه داد: با توافق صورت گرفته با مدیریت اداره آموزش و پرورش شهرستان قدس، تملک بخشی از مدرسه شهدای کاووسیه و سالن ورزشی تختی به مساحت ۶۷۲ مترمربع انجام و با اجرای عملیات تخریب، عقب نشینی، دیوار کشی، جدولگذاری و پیاده روسازی، این بخش از بلوار جهت استفاده عمومی به معابر و شوارع عمومی شهر اضافه خواهد شد.

مدیر کل امور مالیاتی استان اصفهان:

آخرین مهلت ارائه سالنامه‌های مالیاتی سال ۹۶ تا پایان خرداد امسال

اصفهان – قاسم اسد- مدیر کل امور مالیاتی استان اصفهان پیرامون اینکه تا ۲۷ خرداد ماه امسال ۵۶ هزار اظهارنامه تحویل کارشناسان امور مالیاتی استان شده است، اظهار داشت: بسیاری از ارائه دهندگان اظهارنامه مالیاتی از تبصره ماده ۱۰۰ می‌توانند استفاده کنند.وی آخرین مهلت زمان ارائه سالنامه‌های مالیاتی سال گذشته را تا پایان خرداد امسال اعلام کرد و گفت: اشخاص حقیقی و صاحبان مشاغل که باید به امور مالیاتی مراجعه کنند به سه گروه تقسیم می‌شوند، گروه نخست افرادی هستند که دریافتی و فروش یکساله آنها بیش از ۳۰ میلیارد ریال است و تا پایان خرداد ماه باید اظهارنامه مالیاتی خود را تحویل کارشناسان امور مالیاتی دهند. مهدلو اضافه کرد: اشخاص حقیقی و صاحبان مشاغل که مجموع دریافتی آنها طی یکسال گذشته ۱۰ تا ۳۰ میلیارد ریال بوده در گروه دوم ارائه اظهارنامه مالیاتی قرار دارند و تا مدت مقرر باید اظهارنامه خود را تحویل دهند. وی افرادی که مجموع دریافتی آنها طی یکسال کمتر از ۱۰ میلیارد ریال است را جزو گروه سوم از صاحبان مشاغل در ارائه اظهارنامه مالیاتی معرفی کرد و اظهار داشت: این گروه به دو بخش تقسیم می‌شوند افرادی که میزان درآمد و فروش آنها کمتر از ۲۴۰ میلیون تومان است می‌توانند براساس تبصره ۱۰۰ فرم مربوطه را پر کرده و با هماهنگی اصناف و اتحادیه‌ها میزان مالیات آنها بدون حسابرسی، اسناد و مدارک طبق خوداظهاری، با افزایش ۵ درصد نسبت به مالیات قطعی سال ۹۵ خود، را پرداخت کنند. مدیر کل امور مالیاتی استان اصفهان اضافه کرد: این بخش از گروه سوم از دستورالعمل تبصره ماده ۱۰۰ قانون مالیاتی استفاده کرده و نیازی به تسلیم اظهارنامه مالیاتی ندارند اما اشخاصی که دریافتی آنها بیش از ۲۴۰ میلیون تومان باید خوداظهاری انجام و آن را تسلیم کنند که این ارائه اظهارنامه شامل معافیت‌ها و بخشودگی‌های قانونی است. وی افزود: گروه‌های اول و دوم و آن بخش از گروه سومی که دریافتی بالای ۲۴۰ میلیون تومان در سال دارند باید با مراجعه به سایت سازمان امور مالیاتی کشور، نسبت به ثبت خوداظهاری اقدام کنند.

تجهیز ناوگان امداد شرکت گاز استان گیلان به خودروهای دودیفرانسیل

رشت- زینب قلیپور - حسین اکبر مدیرعامل گاز گیلان با اعلام این خبر گفت: بسیاری از راه های روستایی گیلان کوهستانی و صعب العبور می باشد که در چند سال گذشته از نعمت گاز بهره مند شده اند و خدمت رسانی به این مناطق بخصوص در فصل سرد سال همواره با مشکل مواجه است فلذا تجهیز ناوگان امداد شرکت گاز امری ضروری می باشد.مدیرعامل گاز گیلان افزود: در همین راستا و با هماهنگی های بعمل آمده با شرکت های پیمانکاری، ناوگان امداد ۱۰ شهر فومن، ماسال، شفت، تالش، اطاقور، رانکوه، رحیم آباد، رودبار، رستم آباد و دیلمان در فاز اول مجهز به خودروی دودیفرانسیل شدند.وی اظهار داشت: تامین این خودروها سبب می شود تا عملیات امداد و خدمات رسانی که رسالت اصلی واحد بهره برداری می باشد به بهترین شکل ممکن به انجام برسد واین مهم در راستای افزایش رضایتمندی مردم و مشترکین عزیز در استان صورت گرفته است. مهندس اکبر اظهار داشت: عملیات توسعه ای گاز در استان به مراحل پایانی خود نزدیک شده است و این شرکت در جهت افزایش سطح رضایتمندی مشترکین علاوه بر اجرای این پروژه، پروژه های کیفی دیگری از قبیل پروژه قرائت و چاپ همزمان صورتحساب گاز، مکانیزه کردن مرکز پیام، راه اندازی خط تلفنی ۳۴۱۵ برای پرداخت صورتحساب گاز و اپلیکیشن خدمات الکترونیک گاز گیلان را به اجرا رسانده است.

مدیر امور آبفای شهرستان روانسر: شهر شاهو با ۳ مخزن، تأمین آب می شود

کرمانشاه –منیر دشتی – مدیر امور آبفای شهرستان روانسر گفت: شهر شاهو با ۳ مخزن ذخیره، ۱۸۰، ۳۵۰ و ۲ هزار متر مکعبی تأمین آب می شود و دغدغه تأمین آب در شبکه توزیع این شهر به طور کامل برطرف و زمینه لازم جهت تأمین و انتقال پایدار و مستمر منابع آب شرب آن فراهم شده است. غفار صالحی یادآور شد: شهر شاهو در سنوات گذشته زیرمجموعه آب و فاضلاب روستایی بوده و در سال ۹۳ ارائه خدمات در حوزه آب و فاضلاب این شهر، رسماً به امور آب و فاضلاب شهری روانسر محول گردید. وی تأکید کرد: خوشبختانه در راستای اجرای برنامه های نظام مبنی بر محرومیت زدایی و خدمت رسانی به مردم، فعالیت های چشمگیری با صرف هزینه های بسیار از سوی امور آب و فاضلاب شهری، در این شهر صورت گرفته است. مدیر امور آبفای شهرستان روانسر از جمله این اقدامات به احداث مخزن ۲ هزار متر مکعبی ذخیره آب با اعتباری بالغ بر ۱۰ میلیارد ریال، اصلاح شبکه های فرسوده توزیع آب جهت تأمین آب در بلندمدت، ساماندهی چشمه ها و تجهیز چاهها، اجرای سیستم کلرزنی و... به منظور تحویل آب شرب و بهداشتی به مردم اشاره کرد. صالحی افزود: با توجه به فصل گرما و محدودیت منابع تامین آب شرب، صرفه جویی و مدیریت مصرف آب شرب امری ضروری است که امیدواریم مشترکین گرامی توجه کافی را به این امر داشته باشند.

دیدار مدیرعامل شرکت آبفای شهری استان ایلام با مدیر کل سازمان صدا و سیمای مرکز استان ایلام

ایلام- هدی منصوری- به مناسبت فرا رسیدن هفته صرفه جویی در مصرف آب(اول تا هفتم تیرماه)، سرپرست شرکت آب و فاضلاب شهری استان با مدیرکل صدا و سیمای مرکز ایلام دیدار و در خصوص افزایش تعامل دو سازمان در راستای ترویج فرهنگ اصلاح الگوی مصرف آب گفتگو کردند. در این دیدار مهندس مظاهری سرپرست شرکت آب و فاضلاب استان ضمن قدردانی از تعامل صدا و سیمای ایلام با شرکت آب و فاضلاب استان بر نقش مهم و تاثیر گذار این رسانه در فرهنگ سازی مدیریت مصرف آب تاکید کرد. وی با اشاره به در پیش بودن هفته صرفه جویی آب افزود: فرهنگ استفاده بهینه از آب و ترویج مصرف صحیح آن می تواند با برنامه های گوناگون توسط صدا و سیما کمک شایانی به افزایش خدمات شایسته به مردم ایفا کند. سرپرست شرکت آب و فاضلاب شهری استان گفت: رسانه ملی در مراکز استانی با توجه به برنامه سازی مبتنی بر زبان و فرهنگ بومی و محلی از رسانه های پرمخاطب و تاثیر گذار هر استان به شمار میرود و صدا و سیمای مرکز ایلام نیز با توجه به استفاده از زبان و فرهنگ کردی مورد توجه شهروندان قرار گرفته و می تواند بستر مناسبی برای فرهنگ سازی مدیریت مصرف آب باشد. وی افزود: صرفه جویی و فرهنگ سازی مدیریت مصرف آب به عنوان یک موضوع پسندیده، در آموزه های دین مبین اسلام مورد توجه قرار گرفته است و با توجه به تاکیدات مکرر مقام معظم رهبری در سالهال اخیر در خصوص اصلاح الگوی مصرف، انتظار می رود صدا و سیما در برنامه سازی ها این موضوع را مورد توجه قرار داده و همکاری لازم با شرکت آب و فاضلاب استان را داشته باشد.

کسب رتبه اول حمایت از حقوق مصرف کننده توسط اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در سال ۹۶

اراک – مینو رستمی- اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی در ارزیابی ماده ۶ قانون حمایت از حقوق مصرف کنندگان در بین دستگاه های اجرایی استان در سال ۹۶ ، رتبه اول را کسب نمود. مهندس زندی فر مدیرکل اداره راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی با اعلام این خبر اظهار داشت: این ارزیابی با نظارت معاونت هماهنگی امور اقتصادی و توسعه منابع استانداری به اجرا در آمد و طی آن عملکرد دستگاه های اجرایی استان در پنج محور اطلاع رسانی، ارایه خدمات ،نظر سنجی،رسیدگی به شکایات مراجعه کنندگان یا مشتریان و آموزش،فرهنگ سازی و برنامه ریزی در راستای تکریم ارباب رجوع در سازمان مورد ارزیابی قرار گرفت. بر اساس این ارزیابی از سوی استانداری، اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان مرکزی موفق به کسب رتبه سطح ۱ در استان گردید.

اقدام خداپسندانه بانک مهر اقتصاد قابل تقدیر است

بوشهر- خبرنگار فرصت امروز- استاندار بوشهر گفت: کاشت ۱۸۰ هکتار نهال در زمین ها بایر خوزستان توسط بانک مهر اقتصاد قابل تقدیر است عبدالرحیم دشمن زیاری مدیر کل بانک مهر اقتصاد استان بوشهر در دیدار با عبدالکریم گراوند استاندار بوشهر گفت : که چاپ سررسید سالانه بیش از یک و نیم میلیارد تومان هزینه برای بانک در بردارد که حتی نصفی از آن قابل استفاده نمی باشد ، وی بیان کرد: در سال گذشته بانک مهر اقتصاد به جای چاپ سررسید، با اخذ ۱۸۰ هکتار زمین بایر از اداره کل منابع طبیعی استان خوزستان، اقدام به جنگل کاری برای جلوگیری از فرسایش خاک و پدیده ریزگردها کرد و تا سه سال حفظ و نگهداری از این جنگل‌ها را با پرداخت کلیه هزینه‌های جانبی آن بر عهده بگیرد . عبدالکریم گراوند در دیدار با مدیرکل و معاونین بانک مهر اقتصاد استان بوشهر اظهار داشت: بسیار خرسندیم که این بانک علاوه بر فعالیت اقتصادی در زمین های فرهنگی و مسئولیت های اجتماعی اقدامات موثری برداشته است . وی افزود: همچنین از مدیریت عامل بانک مهر استان که با حذف هزینه چاپ سررسید ۱۸۰ نهال در زمین های بایر خوزستان برای جلوگیری از ریزه گردها در خوزستان هزینه کرده اند جای تقدیر و تشکر دارد و این اقدام خداپسندانه را باید الگویی برای سایر بانک ها و حتی سازمان های باشد و چنین هزینه ایی را صرف عمران و آبادانی ملی کنند .

روابط عمومی منطقه ساری خبر داد :

مهندسی منطقه ساری به روایت نوروز زال نژاد

ســـاری – دهقان : یکی از واحدهای کلیـــدی و تاثیر گزار در تاسیساتهای نفتی شرکتهای پخش فرآورده های نفتی به جرات می توان گفت واحد مهندســـی است که با انجام مسئولیتهای تعمیر و نگهداشت کلیه تجهیزات عملیاتی تاسیساتها ، تعریف و اجرای پروژه ها ، نظارت بر انجام صحیح آنها ونظارت بر اجرای صحیح مقررات و دستورالعمل ها و استاندارد های فنی شرکت می باشد .

خبر نگار روابط عمومی برای نشـــان دادن گوشه ای از فعالیتهای این واحد به سراغ نوروز زال نژاد رئیس واحد مهندسی شرکت ملی پخش فرآورده های نفتی منطقه ساری رفته و با او گفتگویی ترتیب داده است . آقای مهندس زال نژاد کمی از نوع فعالیت واحد مهندسی بگویید: واحد مهندسی یکی از چند واحد عملیاتی تاسیساتهای نفتی شرکتهای ملی پخش فرآورده های نفتی ایران است که نگهداری و تعمیر تجهیزات تاسیساتی در سطح مناطق را بر عهده دارد و همکاران ما در ســـرد ترین و گرمترین روزهای سال در برف و بوران و شب و روز با تلاش خود در این حوزه با هدف اینکه لحظه ای در امر سوخت رسانی وقفه ایجاد نشود فعالیت می کنند.

پرسنل مهندسی زحمت کش ترین قشر نفتی

پرســـنل مجرب این واحد با بهره گیـــری از تخصص و فن از بدو

تاسیس تاسیساتهای نفتی این منطقه همچون انبار بزرگ نفت شهید اسماعیلی ساری و انبار نفت وتاسیسات گازمایع شهید تندگویان با بروز نگه داشتن تجهیزات عملیاتی و نگهداشت آنها از هرگونه وقفه درکار عملیاتی آنها جلوگیری می کنند و با افتخار باید گفت بیش از نیم قرن است که انبار نفت ساری بی وقفه در تحویل ، نگهداشت و توزیع فرآورده های نفتی به صورت شبانه روزی در حال فعالیت است .

پروژه های بزرگی به همت مهندسی در منطقه ساری اجرا شد

چند پروژه مهم انجام شده توسط مهندسی منطقه ساری را نام ببرید : پروژه تعمیرات اساسی مخزن تاسیسات گاز مایع و اجرای فاز ۲ نصب و راه اندازی لوپ پرووز انبار نفت ساری از پروژه های سخت مهندسان منطقه ساری بود که به همت شبانه روزی آنها انجام شد ، همچنین دو پروژه اجرای زیر ساخت جدید اعم از پاپینگ و الکتروپمپ و تجهیزات سکوها (میترینگ و شماره انداز و ...) به منظور رسید و برداشت بنزین یورو ۴ در انبارنفت ســـاری از پروژه های اخیر می باشد که نتیجه آن توزیع زود هنگام بنزین یورو ۴ در سطح شهرستان ساری بود .

اهمیت اجرای فاز ۲ نصب و راه اندازی لوپ پرووز

چرا پروژه راه اندازی و لوپ پرووز از اهمیت خاصی برخوردار است : با عنایت به استراتژی شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی ایران جهت استفاده از سامانه جدید اندازه گیری فرآورده های نفتی و کنترل های کمی و مبنا قرار گرفتن میترهای سکوهای بارگیری ، ایجاد این مرکز که با ساخت سوله و مکانیکال اجرایی شد به منظور خدمات رسانی به مناطق دیگر از اهمیت بالایی برخوردار است . آقای زال نـــژاد و اما حرف آخر : لازم اســـت از حمایتهای بی دریغ مدیر و معاونتهای منطقه ســـاری بابت پشتیبانی در اجرا پروژه ها و کلیه عملیاتهایی که در واحد مهندسی انجام شده و در دست اقدام است تشکری ویژه داشته باشم و در پایان با تاکید بگویم

مدیرعامل شرکت آب و فاضلاب استان قم:

نیازمند اجماع ملی و اقدام همگانی برای مقابله با بحران آب هستیم

قم- خبرنگار فرصت امروز- رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شـــرکت آب و فاضلاب اســـتان قم گفت: برای مقابله با بحران آب، نیازمند یک اجماع ملی و یک اقدام همگانی با برنامه اجرایی متعهدانه در همه بخش‌ها هســـتیم. به گزارش روابط عمومی شـــرکت آب و فاضلاب استان قم، دکتر علی جان صادق پور امروز در نشست خبری که به مناسبت هفته صرفه‌جویی در مصرف آب برگزار شد، نام‌گذاری یک هفته را به نام صرفه‌جویی در مصرف آب بسیار مهم ارزیابی کرد و گفت: با توجه به شرایط کمبود آب در کشور و اقلیم گرم و خشک که در آن قرار داریم امیدواریم این اهتمام موجب افزایش آگاهی عمومی و توجه ملی بیشتری در حوزه مصرف آب شود. وی با بیان اینکه مردم در حال حاضر بیشتر از گذشـــته به اهمیت آب پی برده‌اند و خطر کم‌آبی را حس کرده‌اند، اظهار داشت: ولی این آگاهی و شناخت کمتر

از میزان لازم است و توجهات نیز متناسب شرایط نیست. مدیرعامل شـــرکت آب و فاضلاب استان قم با تاکید بر اینکه سال‌هاست زنگ خطر کم‌آبی به صدا در آمده، یادآور شد: ولی متأسفانه خیلی‌ها آن را جدی نگرفته‌اند و خود را مخاطب این هشدار ندانسته‌اند. وی با بیان اینکه سرانه مصرف آب در شبانه‌روز در استان قم برای هر فرد ۱۶۰ لیتر است گفت: با توجه به وضعیت استان این میزان مصرف مناسبت نیست؛ هر چند در کشور شهرهایی داریم که سرانه مصرفشان بیش از این میزان است، اما دلیل نمی‌شود که ما نیز مصرف بالایی داشته باشیم. دکتر صادق پور با بیان اینکه بیش از ۸۵ درصد نیاز آبی قم از خارج از استان تأمین می‌شود، تصریح کرد: ما منبع داخلی برای تأمین آب در استان نداریم؛ بنابراین با توجه به وضعیتی که در آن قرار داریم باید رفتار ما نیز در استفاده از آب نسبت به سایر نقاط کشور متفاوت باشد. وی با بیان اینکه نیازمند یک اجماع ملی و یک اقدام همگانی با برنامه‌اجرایی متعهدانه در همه بخش‌ها هستیم، تصریح کرد: مصرف، عمدتاً در بخش کشـــاورزی است که در این حوزه نیازمند یک اقدام جدی و متناسب با آمایش سرزمین است.

انتصابات جدید در شهرداری اهواز

اهواز- شبنم قجاوند- طی احکامی جداگانه از سوی کتانباف شـــهردار اهواز آقایان فضل احمدی و آیت میرســـالاری به ترتیب بعنوان رییس ســـازمان پایانه ها و مدیرکل بازرســـی و شکایات شـــهرداری اهواز منصوب شدند. در حکم آقایان چنین آمده است: نظر به تعهد و تجربیات جنابعالی و به موجب این ابلاغ شـــما را به عنوان رییس سازمان پایانه های شهرداری اهواز و مدیرکل بازرسی و شکایات شهرداری اهواز منصوب می نمایم، امید است با اتکال به درگاه خداوند متعال و استفاده بهینه از کلیه ی امکانات در جهت ارائه خدمات به مردم شریف اهواز موفق و موید باشید. گفتنی است فضل احمدی نیا پیش از این مدیریت بازرسی و شکایات و مدیریت روابط عمومی و امور بین الملل شـــهرداری اهواز را در کارنامه خود داشته و آیت میرســـالاری معاون ترافیک منطقه۳بمدت ۴سال- معاون طرح وتوسعه و مطالعات سازمان نوسازی بهسازی- معاون فنی وعمرانی سازمان پارکها- مسول سرمایه گذاری و مشارکتهای اقتصادی منطقه۳ و دبیر کمیته اجرایی شهرداری اهواز بود. در این مراسم کتانباف شـــهردار اهواز از تلاشهای عباس نواصری رییس سابق سازمان پایانه های شهرداری و سید صالح آلبوشوکه مدیرسابق بازرســـی و شکایات شـــهرداری اهواز تشکر کرد. شـــهردار اهواز همچنین عباس نواصری را بعنوان رئیس سازمان(جدید التاسیس) حمل و نقل بار منصوب کرد.

معاون استاندار در بازدید از تاسیسات آب و فاضلاب میناب؛

بهره برداری از فاز یک تصفیه خانه فاضلاب

بندرعباس- خبرنگار فرصت امروز- معاون استاندار و فرماندار ویژه شهرستان میناب از تاسیســـات آب و فاضلاب این شهرستان بازدید کرد. ابوذر مهدی نخعی در در این بازدید گفت: یکی از برنامه های مهم در شهرستان میناب اتمام تصفیه خانه این شهرستان است . وی با اشـــاره به بحران منابع آبی در شهرستان میناب و آغاز فصل گرما، بر ضرورت صرفه جویی و جلوگیـــری ار هدررفت آب در این شهرستان تاکید کرد. معاون استاندار در ادامه تصریح کرد: شهرداری میناب بیشـــترین مصرف آب را در بین ادارات دارد که مدیریت این مجموعه بایستی نسبت به صرفه‌جویی و کاهش هدررفت آب نهایت تلاش خود را داشته باشـــد. نخعی تاکید کرد: در این رابطه با هیچ اداره‌ای تعارف ندارم و در صورت مشـــاهده انشعاب آب آن اداره قطع می‌شـــود. در ادامه مدیرامور آبفای میناب گفت: پروژه تصفیه خانه فاضلاب میناب شامل سه مدول است که فاز اول آن تا پایان امسال به بهره برداری می رسد. مصطفی زائر پور افزود: میزان اعتبار هزینه شده برای این پروژه تا پایان سال۹۶، ۳۰ میلیارد تومان بوده و امسال نیز ۲،۵ میلیارد تومان به آن تخصیص داده شده است. همچنین اجرای کل طرح فاضلاب میناب شـــامل شبکه جمع آوری و تصفیه خانه فاضلاب نیازمند ۱۹۱ میلیارد تومان اعتبار است.

مدیر مخابرات منطقه سمنان خبر داد:

راه‌اندازی خانه هوشمند در مخابرات منطقه سمنان در آینده نزدیک

سمنان- خبرنگارفرصت امروز- مجید دارائی- مدیر مخابرات منطقه ســـمنان، از راه‌اندازی نمایشـــگاه خانه هوشمند (Smart Home) در مخابرات منطقه ســـمنان در آینده نزدیک خبر داد. مهندس دارائی با اعلام این خبر افزود: مخابرات منطقه ســـمنان با استفاده از ســـرویس تانوما (فیبرنوری به منازل) و با هدف معرفی این سرویس اقدام به تجهیز نمایشگاه IOT یا اینترنت اشیاء و خانه هوشـــمند (Smart Home) نمود، که این پروژه مراحل پایانی خود را طی می‌کند. مدیر مخابرات منطقه ســـمنان اظهار داشت: تحول تکنولوژی و روند رو به رشد سرویس‌های ارتباطی باعث شده است تا استفاده از بستر سیم مســـی بعلت محدودیت‌های فراوان ازجملـــه محدودیت‌های فاصله و هزینه بـــالای اجرا و نگهداری به حداقل ممکن برسد، لذا شـــرکت مخابرات ایران، اقدام به طراحی و ارائه ســـرویس‌های نوین نمود که در این راستا با راه‌اندازی پروژه

"تانوما" در سال ۹۶، ارائه سرویس‌های جدید و متنوع با کیفیت بالا را برای مشتریان فراهم نموده است که IOT و Smart Home از آن جمله می‌باشـــند. وی کنترل هوشمند روشنایی‌ها و سیستم سرمایش، گرمایش و تهویه مطبوع، فراهم کردن نور و دمای مطلوب با مدیریت بهینه تجهیـــزات، مانیتورینگ مصرف انرژی تجهیزات، افزایش ایمنی ســـاختمان با سیســـتم‌های اعلام و اطفای حریق، سیستم‌های امنیتی و کنترل تردد پیشرفته، استفاده از دوربین‌های مدار بسته و سیستم‌های دزدگیر جهت پایش دقیق فضاهای مهم ســـاختمان، قطع خودکار گاز، آب و برق ساختمان در هنگام وقوع زلزله برای کاهش خســـارات ثانوی را از جملـــه مزایای مهم خانه هوشمند برشمرد. دارائی، بالا بردن کیفیت زندگی و راندمان کاری، ایجاد امنیت، صرفه‌جویی در انـــرژی، وقت و هزینه را از مهم‌ترین اهداف IOT و Smart Home عنوان کرد. مدیر مخابرات منطقه سمنان در پایان بیان داشت: نمایشگاه IOT و Smart Home مخابرات ســـمنان پس از تکمیل و افتتاح، آماده بازدید سازمان‌ها و ادارات، اســـاتید، دانشجویان و دانش‌آموزان، مهندسین ساختمان و سایر هم‌استانی‌های عزیز خواهد بود.

مهندس فرهور در هفته محیط زیست خبر داد؛

اجرای طرح تولید ورمی کمپوست در نیروگاه شهید رجایی

قزوین- خبرنگار فرصت امروز- به گزارش دفتر روابط عمومی، در جلسه ای با حضور فرماندار، مدیران دستگاه های اجرایی شهرستان آبیک و اصحاب رسانه که در هفته محیط زیست در نیروگاه برگزار شـــد، فرماندار و مدیران شهرســـتان آبیک به بحث و تبادل نظر در مباحث محیط زیست شهرســـتان پرداختند و نقطه نظرات خود را در این خصوص ارائه نمودند. در ادامه، مدیرعامل نیروگاه ضمن تشکر از حضور مســـئولان و مدیران شهرستان آبیک، به عملکرد زیست محیطی نیروگاه اشـــاره کرد و گفت: نیروگاه شهید رجایی با تولید ســـالانه حدود ۱۲ میلیارد کیلووات ساعت انرژی وتامین برق مورد نیاز حدود ۴/۵ درصد از جمعیت کشور، سهم ویژه ای در تولید انرژی الکتریکی کشور دارد.مهندس فرهور افزود: همسو با فعالیت تولید برق

از سوی واحدهای سیزده گانه بخاری و سیکل ترکیبی، ضرورت توجه به حفاظت از محیط زیست، موجب شده تا از سال های دور با تکیه بر روش های نوین، در مســـیر صیانت از محیط زیست گام برداریم. ایشان ادامه داد: با تلاش های گسترده از سال های گذشته و همراهی دلسوزانه مسئولان کشوری و استانی، توانسته ایم سهم بیشتری از سوخت گاز طبیعی را به نیروگاه اختصاص دهیم. همچنین استفاده از آنالایزرهای دود کش برای دریافت اطلاعات مربوط به فاکتورهای خروجی دودکش نیروگاه، بهبود چشـــمگیر در حوزه مصرف آب با کمترین میزان مصرف در بین نیروگاه های حرارتی کشـــور، اجرای پروژه دفع پسماندهای صنعتی با استفاده از روش های نوین و درحال حاضر، تولید ورمی کمپوست، از فعالیت های گسترده ای است که همسو با سیاســـت های زیست محیطی کشور در حال انجام است. در پایان، میهمانان با حضور در محل تولید کود ورمی کمپوست، از مراحل تولید و نحوه اجرای این پروژه بازدید نمودند.

درنـــگ

کارمندان اپل پارک برای پیشگیری از سرطان، از میز ایستاده استفاده می‌کنند

تیم کوک اعتقاد دارد زیاد نشستن نوعی سرطان جدید است که به همین دلیل، همه کارمندان اپل پارک میز ایستاده دارند. به گزارش زومیت، یکی از مواردی که تیم کوک، مدیرعامل اپل، در مصاحبه خود با دیوید روبنشـــتاین مطرح کرد این بود که تمامی کارمندان اپل پارک میز ایســـتاده دارند. تیم کوک اعتقاد دارد زیاد نشستن نوعی سرطان جدید است و به همین دلیل کلیه کارمندان اپل پارک با میز ایستاده کار می‌کنند که بتوانند حین کار مدت‌زمانی ایستاده کار کنند و مدتی روی صندلی‌های خود بنشینند. تیم کوک این سبک کار کردن را متناسب زندگی بهتر و آسوده‌تر می‌داند. کارمندان اپل پارک به‌راحتی می‌توانند به کمک میزهای مخصوصی که در اختیار دارند، بین وضعیت نشستن و ایستادن تغییر وضعیت بدهند و با این کار به سلامت جسمی خود کمک کنند. تیم کوک در یکی از سخنرانی‌های خود در سال ۲۰۱۵ و زمانی‌که درباره یادآورهای اپل واچ صحبت می‌کرد، به این موضوع اشـــاره کرد که نشســـتن طولانی‌مدت، نوعی سرطان جدید است که گریبانگیر کارمندان شده. تیم کوک در آن سخنرانی گفت: وقتی به مدت طولانی پشت میز می‌نشینم، اپل واچ به من یادآوری می‌کند که از جای خودم بلند شوم و حرکت کنم. بسیاری از پزشکان معتقدند که نشستن طولانی‌مدت، نوعی سرطان جدید است. اپل واچ ۱۰ دقیقه قبل از آنکه یک ساعت تمام روی صندلی نشسته باشید، به شما یادآوری می‌کند که باید تکانی به خودتان بدهید و از جای‌تان بلند شوید. افراد زیادی در شرکت اپل از اپل واچ استفاده می‌کنند که ۱۰ دقیقه مانده به یک ساعت، به آنها یادآوری می‌کند از جای خود بلند شوند و حرکتی به بدن خودشان بدهند. یک دفعه می‌بینیم کارمندان زیادی از جای خود بلند شده‌اند و حرکت می‌کنند. عادت کردن به این روش، ممکن است کمی طول بکشد، ولی عالی است. جزییات زیادی در مورد مشخصات و ویژگی‌های میزهای ایستاده اپل در دست نیست، ولی فردی با نام کاربری domneill در تاریخ ۱۴ جولای ۲۰۱۸، تصاویری از میزهای ایستاده اپل پارک در توییتر منتشر کرد که دارای کنترل‌های کوچکی در قسمت پایینی صندلی هستند و به نظر می‌رسد به‌صورت سفارشی برای اپل طراحی شده‌اند. ظاهرا اپل علاوه بر توجه به میزهای ایستاده و سفارش طراحی خاص برای این میزها، به صندلی کارمندان اپل پارک هم توجه می‌کند. اپل پارک، صندلی‌های مارک ویترا (Vitra) سفارش داده و این در حالی است که بیشتر سازمان‌ها برای کارمندان خود صندلی مارک آئرون (Aeron) سفارش می‌دهند. می‌توانیم حدس بزنیم که اپل در نظر دارد از صندلی‌هایی استفاده کند که برای نشستن طولانی‌مدت زیاد راحت نباشند و کارمندان نتوانند به مدت طولانی روی صندلی‌های خود بنشینند و مجبور شوند مدتی ایستاده کار کنند.

مدرسه مدیریت

معیارهایی برای خلق استراتژی موفق کسب‌وکار

اســـتراتژی هوشـــمندانه برگ برنده شـــرکت‌های موفق در بازارهای به‌شـــدت رقابتی اســـت. در تدوین اســـتراتژی هوشمندانه چه معیارهایی باید لحاظ شـــود؟ شرکت‌هایی که می‌خواهند رشد سریعی داشته باشـــند، باید از اســـتراتژی منســـجم و جامعی برای تحکیم موقعیت خود و تقویت مزیت رقابتی در بازار برخوردار باشند. استراتژی در واقع عکس‌العمل به برنامه رقبا و اتفاقات بازار است. اگر حواس‌تان فقط به مدیریت داخلی شـــرکت باشد، چشم‌انداز خود را از دســـت می‌دهید و بسیاری از فرصت‌ها از بین خواهد رفت. اما هر استراتژی نمی‌تواند موفق باشد. برای کسب اطمینان از صحت منطق فکری باید به معیارهای زیر توجه داشته باشید.

مشـــتریان: آگاهی دقیق از نیاز واقعی و ســـلیقه مشتریان بســـیار حیاتی است. نظر آنها را جویا شوید و از دغدغه‌های آنان بپرســـید. آیا برای بهتر شـــدن خدمات ارائه‌شده پیشنهادی دارند؟ به‌جای طرد کردن مشـــتریان ناراضی آنها را عزیز بدارید و علت نارضایتی آنها را جویا شـــوید. به خاطر داشـــته باشید که اثر تبلیغاتی و جذب مشتریان راضی بسیار بیشتر از هر طرح تبلیغاتی است.

چشـــم‌انداز: توجه خود را فقط به مشـــتریان فعلی معطوف نکنید. دلیل مراجعه و عدم مراجعه مردم به کســـب‌وکارتان را کشـــف کنید. از معیارهای تصمیم‌گیری و کانال‌های خرید آنها آگاه شوید. به ارزش هر یک از خدمات خود نزد آنها پی ببرید. هر چه در توان دارید برای رفع موانع جذب مشتریان تلاش کنید.

بـــازار: اطـــلاع از چم و خم بازار و تغییرات آن برای کارآفرینان بســـیار ضروری اســـت. اگر در بازارهای مختلفـــی فعالیت می‌کنید، اهمیت این قضیه بســـیار بیشـــتر می‌شـــود، زیرا با مشـــغله بیشـــتر، احتمال حواس‌پرتی و غفلت بسیار بیشتر می‌شود.

رقیبان مســـتقیم: پیشـــرفت در بازار بدون آگاهی از برنامه رقیبان امکان‌پذیر نیســـت. آیا آنها محصول جدیدی به بازار عرضه کرده‌اند؟ شعبه‌های جدیدی تأسیس می‌کنند؟ اطلاع از آگهی‌های استخدامی رقبا می‌تواند اطلاعات بسیاری در مورد برنامه‌های آتی آنها فاش کند.

برای کســـب اطلاعات دقیق‌تر مصاحبه با نیروهای مســـتعفی نیز اطلاعات بســـیاری در اختیارتان قرار خواهد داد.

رقیبان غیرمســـتقیم: متأسفانه بسیاری از کسب‌وکارها فقط روی رقیبان مستقیم خود تمرکز می‌کنند. باید به همه گزینه‌هایی که مشـــتریان‌تان برای رفع نیازهای خـــود در اختیار دارند، توجه کنید. به خاطر داشته باشید که آمادگی احتمالی برای تغییر رویه مشتریان بالقوه باعث طرح برنامه مناسب و جلوگیری از غافلگیری خواهد بود.

صنعـــت: تغییـــرات تولید و ظهور فناوری‌های جدید که فعالیت شـــما را تحت تأثیر قرار می‌دهد، تحت نظر بگیرید. شاید صنعتی که در آن فعالیت می‌کنید، دوران آخر خود را طی می‌کند و لازم باشد هر چه سریع‌تر رویه خود را تغییر دهید.

فناوری: اســـتفاده از فناوری‌های جدید و به‌روزرسانی تجهیزات اهمیت بسیاری در تقویت توان رقابتی دارد. بســـیاری از شـــرکت‌های بزرگی که اکنون وجود ندارند، از همراهی با فناوری عقب مانده بودند. هر چه سریع‌تر برای تطبیق فعالیت خود با فناوری جدید اقدام کنید.

نیـــروی کار: در مراحل رشـــد شـــرکت احتیـــاج به نیروی متخصص بیش از پیش احســـاس می‌شـــود. شرکت‌های بزرگ دنیا همواره نیروی انسانی را سرمایه اصلی خود می‌دانند. از میانگین دستمزدها اطلاع کســـب کنیـــد و با پرداخت حقوق و پاداش‌هـــای منصفانه مانع از جذب نیروهای متخصص خود توســـط رقیبان شـــوید. به قول مارک زاکربرگ: با کارمندان‌تان درســـت رفتار کنید تا آنها از اینترنت شرکت شما برای یافتن کار استفاده نکنند.

اقتصاد: مسائلی مانند نرخ بهره و رشد اقتصادی بر فضای کسب‌وکار بسیار تأثیرگذار هستند. البته باید به تأثیر غیرمستقیم این مسائل بر حوزه فعالیت خود نیز آگاه باشید. برای مثال افزایش نرخ بهره بر بازار املاک و مستغلات تأثیر منفی می‌گذارد و باعث کاهش ساخت و ساز می‌شود. در نتیجه صنایع مرتبط با ساخت و ساز نیز با رکود مواجه می‌شوند.

فرصت امروز

روزنامـــه مدیریتـــی - اقتصـــادی

| پنجشنبه | ۳۱ خرداد ۱۳۹۷ | شماره ۱۰۹۲ | صفحه ۱۶ |

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: هنر سرزمین سبز

آدرس: میرزای شیرازی - نبش کوچه چهارم - پلاک ۶۸ - واحد ۴

دفتر مرکزی: ۸۸۸۹۵۳۴۱ - ۸۸۸۹۵۳۴۲

روابط عمومی: ۸۸۸۹۵۶۷۲ فکس تحریریه: ۸۸۸۵۳۹۱۹

سازمان آگهی‌ها: ۸۸۹۳۶۶۵۱ امور مشترکین: ۸۸۹۳۵۳۴۹

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

روزنامه فرصت امروز براساس رتبه‌بندی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی
با امتیاز ۶۱/۶۳، رتبه هشتم روزنامه‌های بخش خصوصی کشور را داراست.

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR

تبلیغـات خلاق

مسیر موفقیـت

سؤالاتی که پیش از تصمیم‌گیری‌های بزرگ باید از خودتان بپرسید

شما همیشه نمی‌توانید پیامدها و نتایج تصمیم‌گیری‌های خـــود را پیش‌بینی کنید، اما با مطرح کردن چند ســـؤال، درک بهتری از یک انتخاب مناسب به دست می‌آورید.

فرآینـــد تصمیم‌گیـــری، یکـــی از موضوعاتی اســـت که بـــا افزایش ســـن نیز اهمیـــت و ضرورت خود را از دســـت نمی‌دهـــد. گرچه مـــا از خـــود جوان‌ترمـــان باتجربه‌تریم، ولی هر بـــار متوجه می‌شـــویم که هنوز چیزهـــای زیادی هســـت که نمی‌دانیم. ایـــن ادراک به‌ویـــژه زمانی‌که بحث تصمیم‌گیری‌های حیاتی به میان می‌آید، کمی ترســـناک می‌شـــود. تصمیماتی که هرکدام مسیر زندگی ما را خوب یا بد تغییر می‌دهد.

مسلما پیش از هر تصمیم‌گیری، در مورد سوژه موردنظر تحقیق می‌کنیم و اطلاعات و احتمالات مختلف را بررسی می‌کنیم. اما درنهایت، خودمان هم می‌دانیم که انتخاب‌مان بر اساس داده‌های کامل و تمام‌عیار نیست.

بااین‌حـــال می‌توانیم پیش از هر اقدامی، چند ســـؤال را از ذهـــن بگذرانیم تا درک بهتـــری از قدم‌های بعدی خود به دست آوریم:

این تصمیم چه جایگاهی در برنامه‌های اصلی و بلندمدت زندگی شما دارد؟

همه تصمیم‌هایی که اتخاذ می‌کنیم، از اهمیت یکســـانی برخوردار نیستند و نتایج آنها نیز به یک اندازه مهم نیست. برخی از تصمیم‌ها، صرفا روی شـــرایطی که در لحظه حال (امـــروز، امشـــب) داریم تأثیر می‌گذارنـــد و به گفته مارک ویتاکر، نویســـنده کتاب «تدابیر تصمیم‌گیری: یک رویکرد هدفمند بـــرای زندگی دلخواه»، آن‌قـــدر ارزش ندارند که انـــرژی و روحیـــه زیـــادی روی آنها ســـرمایه‌گذاری کنیم. بنابراین پیش از اینکه خودتان را تحت فشـــار و تنش قرار دهید و فکر کنید که چه انتخاب سختی پیش رو دارید، در مـــورد این موضوع فکر کنید که این تصمیم چگونه زندگی شما را متأثر می‌کند.

ویتاکـــر در ادامه یادآوری می‌کند کـــه اگر با یک فرآیند واقعـــا مهم روبـــه‌رو بودید (همه افراد موفـــق یک یا دو بار در ســـال با چنین موقعیتی مواجه می‌شوند)، به نکات زیر توجه کنید:

- پنج هدف اصلی خود را بنویســـید و روی آنها متمرکز شوید.
- اولویت اول را مشـــخص کنیـــد و زمانی‌که می‌خواهید تصمیم بگیرید، آن را مبنا قرار دهید.
- اگر یـــک تصمیم و یک هدف، با یکدیگر همپوشـــانی دارند، باید با دقت و تمرکز بیشتری پیش بروید.
- به استقبال اقدامات لازم بروید، هرچقدر هم که نتایج این تصمیم سخت باشـــند. مزایای نهایی حرکت در جهت درست را پیش چشم داشته باشید.

با توجه به اهمیت این انتخاب، چه مدتی را می‌توانید به تصمیم‌گیری اختصاص دهید؟

لارا وندرکام، نویســـنده و متخصص بهـــره‌وری می‌گوید افـــراد به لحـــاظ شـــیوه تصمیم‌گیری به دو گروه تقســـیم می‌شـــوند. گـــروه اول، «ماکزیمم‌کننـــدگان» یـــا افـــرادی هســـتند که خود را متعهد می‌داننـــد بهترین گزینه کامل را بیابند. گروه دوم یا «برآورده‌کنندگان» افرادی هســـتند که بر اساس مجموعه‌ای از معیارهایی که برای خود تعیین کرده‌انـــد، اولین گزینـــه‌ای را که با ایـــن معیارها مطابقت داشته باشـــد، انتخاب می‌کنند. شـــاید فکر کنید که گروه اول رویکرد بهتر و کاراتری دارند، اما متأســـفانه این روش به فلج تصمیم‌گیری منجر می‌شـــود. این افراد همیشه در پشت ذهن خود می‌دانند که جایی، گزینه بهتری نیز وجود داشته است.

الیزابـــت گریس ســـاندرز، مربی مدیریت زمـــان توصیه می‌کند زمان خود را «بودجه‌بندی» کنید، یعنی برحســـب ارزشـــی که نتایج انتخاب برای شـــما ایجـــاد می‌کند، برای آن‌وقـــت بگذارید. پس از اتمام پروســـه، به خودتان پاداش بدهید و نتایج مثبت را جشن بگیرید.

اگر فرد دیگری در موقعیت شـــما قرار داشـــت، به او چه توصیه‌ای می‌کردید؟

بیایید ایـــن واقعیت را بپذیریم که مـــا برای دیگران بهتـــر تصمیـــم می‌گیریم. تابه‌حـــال چند بـــار رفتار و انتخاب‌های دوســـت یا همکارتان را مشـــاهده کرده‌اید و بـــا خود گفته‌اید: «اگر من جـــای او بودم، این کار را انجام نمی‌دادم.»

اســـتفانی وزا، نویسنده و کارشـــناس بهره‌وری می‌گوید هنگامی‌که تصمیمی را از طرف شـــخص دیگری برای خود در نظر می‌گیرید، یعنی فکر می‌کنید یک انسان آگاه دیگر به شـــما توصیه کرده چنین کاری انجام دهید، احســـاس خســـتگی، خشم و اضطراب کمتری خواهید داشت و اسیر مصالحه کاری نمی‌شوید.

بنابرایـــن اگـــر در تصمیم‌گیـــری بعدی خود، احســـاس آشفتگی و عدم اطمینان داشتید، یک گام به عقب برگردید و فکر کنید: «من به شـــخصی که در چنین موقعیتی قرار داشت، چه می‌گفتم؟» در حالت ایده‌آل به فردی فکر کنید که زیاد به شما نزدیک نیست و لزومی ندارد برای نصیحت کردن به او، شـــرایط ویژه‌ای را مراعات کنید. به‌این‌ترتیب متوجـــه می‌شـــوید که پاســـخ موردنظر، بســـیار واضح‌تر و روشن‌تر از آن است که فکر می‌کردید.

حس درونی شما چه می‌گوید؟

منظور این نیست که بر اساس احساسات تصمیم بگیرید، زیرا غالبا احساسات، تعصباتی را با خود به همراه دارند که با عقلانیت ما ســـازگار نیست. ولی درعین‌حال نباید صدای درونی خـــود را به‌طور کامل نادیده بگیرید. نمی‌توان منکر شـــد که صدای درونی شما، از احســـاس یا پیش‌بینی شما در خصوص یک نتیجه خاص ناشـــی می‌شود، بنابراین اگر بتوانیـــد صدای درونی‌تان را پردازش کنید و منشـــأ اصلی آن را بیابید، فضای مناسب‌تری برای تصمیم‌گیری منطقی خلق می‌کنید و به‌احتمال کمتری آن را به دست فراموشی می‌سپارید.

منبع: FASTCOMPANY/zoomit