روزنامه مدیریتی - اقتصادی

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

یکشنبه
۱۶ دی ۱۴۰۳

Sun.5 Jan 2025

۴ رجب ۱۴۴۶ - سال نهم
شماره ۲۶۱۸
۸ صفحه - ۵۰۰۰ تومان

www.forsatnet.ir

موج دوم صعود بازار سرمایه در راه است

صعود ۲ درصدی بورس در نیمه دی ماه

شاخص کل بورس تهران با رشد ۲,۲۱ درصدی در پایان معاملات شنبه به نیمه کانال ۲,۸ میلیون واحدی رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز بیش از ۲ درصد رشد کرد و در نیمه تراز ۸۶۹ هزار واحد ایستاد. همچنین ارزش صف‌های فروش ۴۳ درصد افت کرد و ارزش صف‌های خرید ۱۳۱ درصد افزایش یافت. در جریان معاملات روز شنبه ۱۵ دی ماه، شاخص کل بورس با رشد...

۳

هیچ‌یک از شرکای تجاری ایران در لیست سیاه FATF قرار ندارند

چندضلعی اصلاح نظام بانکی

فرصت امروز: تحریم و حضور پنج ساله ایران در لیست سیاه FATF، چالش‌های زیادی را برای نظام بانکی کشور، پدید آورده و موجب شده تا بانکداری ایران از بانکداری بین‌المللی جدا بیفتد. قرار گرفتن ایران در لیست سیاه گروه ویژه اقدام مالی (FATF) در کنار دو کشور کره شمالی و میانمار باعث تشدید محدودیت‌های بانکی و تجاری برای فعالان اقتصادی شده است و علاوه بر آنکه جذب سرمایه‌گذاری را محدود کرده و باعث افزایش نااطمینانی در بین سرمایه‌گذاران خارجی شده، اعتماد جهانی به ایران را کاهش داده است. البته هفته گذشته وزیر اقتصاد از موافقت مقام معظم رهبری با طرح دوباره لوایح پالرمو و CFT در مجمع تشخیص مصلحت نظام خبر داد که قدم مثبتی برای خروج کشورمان از لیست سیاه FATF است.

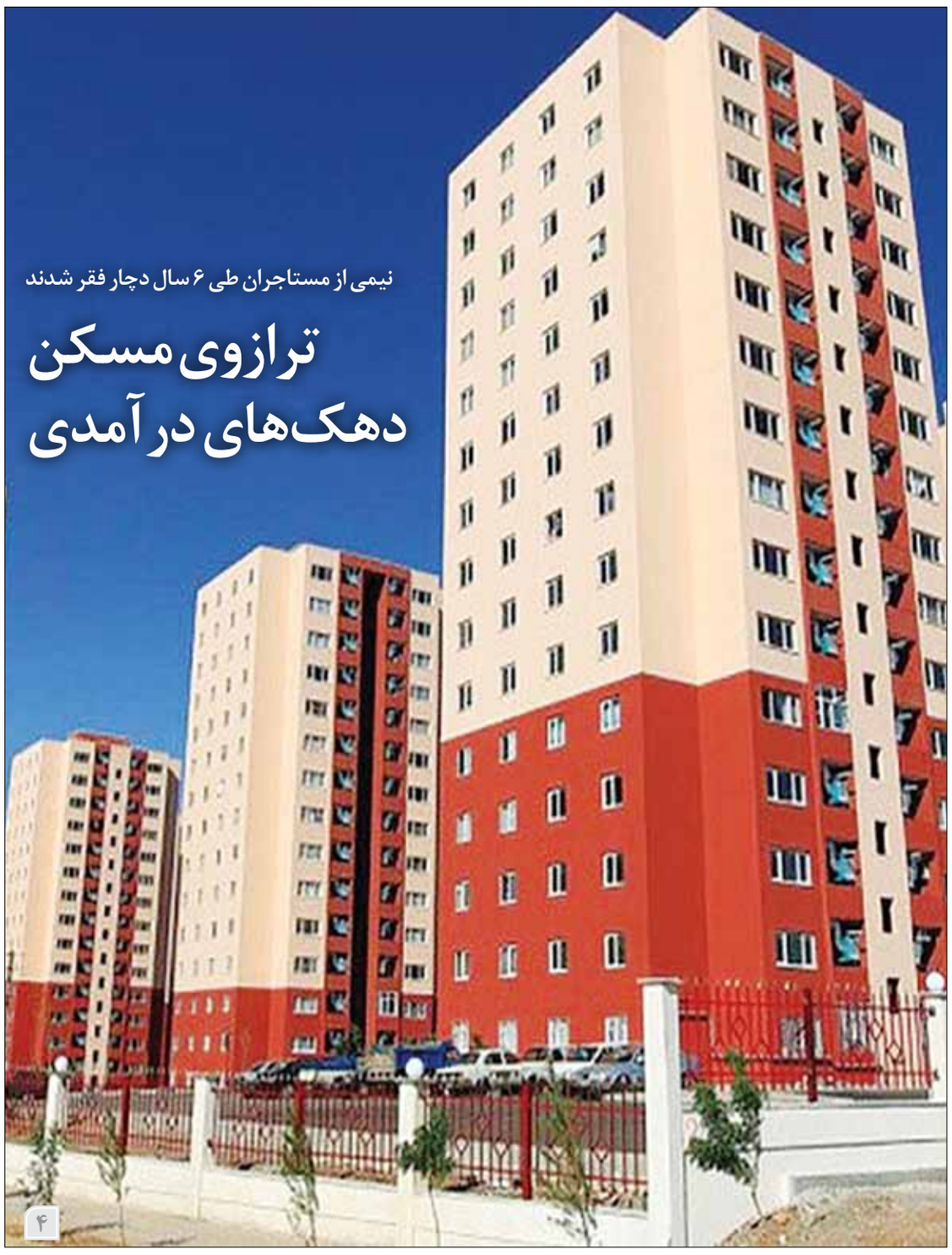
هرچند ساختار تامین مالی در اقتصاد ایران، بانک‌محور است اما بانک‌ها در این مسیر، چالش‌های دیگری هم دارند که از جمله آن، فشار دولت بر منابع بانکی و فروش اوراق بدهی برای تأمین کسری بودجه است. نرخ بهره بالای اوراق بدهی موجب افزایش هزینه تأمین مالی برای دولت و بخش تولید شده است. استفاده از ابزار نقدینگی کوتاه‌مدت (ریپو) نیز منجر به افزایش بدهکاری بانک‌ها به بانک مرکزی شده که از یکسو، وضعیت نابسامان ناترازی بانک‌ها را تثبیت کرده و از سوی دیگر، فشارهای پولی را افزایش داده است. بانک مرکزی در سال‌های گذشته برای کنترل تورم...

۳

کامپیوترهای کوانتومی، جهان را تغییر می‌دهند

۱۰ جریان اصلی ۲۰۲۵

۲



نیمی از مستاجران طی ۶ سال دچار فقر شدند

ترازوی مسکن دهک‌های درآمدی

۴

سرمقاله

چرخه ثروت جهانی

کسری کاخ‌ساز
پژوهشگر اقتصادی

ثروت معمولا به ارزش دارایی‌های مالی و غیرمالی، منهای بدهی‌های نگهداری شده، گفته می‌شود. ثروت بیش از یک شاخص اقتصادی، بازتابی از کیفیت زندگی، امنیت مالی و حتی پایداری اجتماعی است و از تأمین نیازهای اولیه گرفته تا ایجاد فرصت‌های شغلی و نوآوری می‌تواند نقشی حیاتی در تعیین مسیر زندگی افراد و جوامع ایفا کند. اساسا اهمیت ثروت به عنوان یکی از ستون‌های نظام اقتصاد و نیروی محرکه فعالیت‌های اقتصادی از ابعاد خُرد تا کلان و شکل دهنده روندهای مصرف در جوامع، مراکز پژوهشی را بر آن داشته تا از مدت‌ها پیش به جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل ثروت و کیفیت شکل‌گیری، جابه‌جایی و توزیع آن در مناطق مختلف جهان بپردازند. گزارش ثروت جهانی ۲۰۲۴ که توسط بانک یوبی‌اس (UBS) و کردیت سوییس منتشر شده است، تصویری جامع از «چرخه ثروت جهانی» ارائه می‌دهد. گروه شرکت‌های کردیت سوییس در سال ۱۸۵۶ توسط «آلفرد اِشِر» از بنیانگذاران سوییس نوین تأسیس شد. این مجموعه گسترده که مقرّ اصلی آن در شهر زوریخ است، طی بیش از یک قرن و نیم حیات خود عمدتا در سه زمینه بانکداری خصوصی، سرمایه‌گذاری و پژوهش‌های مالی به فعالیت پرداخته است.

ادامه در همین صفحه

مدیریت و کسب‌وکار

اصول مذاکره با بهترین نیروی کارهای بازار

اگر فوتبال را مثل دنیای کسب و کار تصور کنیم، رئال مادرید و منچستر سیتی همان شرکت‌های بزرگ و موفقی هستند که سال‌هاست در اوج قرار دارند. راز موفقیت‌شان چیست؟ بازیکنان با استعداد یا همان سوپراستارها. همین ابرستاره ها هستند که با گل‌های حساس و پاس‌های بی‌نقص جام‌ها را به ویترین این تیم‌ها اضافه می‌کنند. حالا بیایید این مثال را به دنیای کسب و کار ببریم؛ یک شرکت موفق هم بدون نیروی کار حرفه‌ای، مثل تیمی می‌ماند که تنها با بازیکنان آماتور وارد لیگ قهرمانان شده است. نتیجه چنین وضعیتی چه خواهد بود؟ شکست پشت شکست! نیروی کار حرفه‌ای همان بازیکنان طلایی هستند که می‌توانند مسیر رشد شرکت را از یک استارت‌آپ کوچک به یک برند جهانی هموار کنند. وقتی یک کارمند خلاق، دقیق و کاربلد داشته باشید، مثل این است که یک مهاجم فوق العاده در تیم‌تان دارید که...

۸

چرخه ثروت جهانی

بنگاه پژوهشی کردیت سوییس نیز که از زیرمجموعه‌های این گروه است، در چارچوب فعالیت‌های خود در زمینه رهبری فکری سازمان‌ها و نهادهای مالی در سطح بین‌الملل، اقدام به انتشار گزارش‌های سالانه‌ای تحت عنوان «گزارش ثروت جهانی» (Global Wealth Report) کرده است. هدف اصلی این گزارش، کمک به سیاستگذاران و اقتصاددانان و حتی مردم عادی است تا وضعیت توزیع و رشد ثروت را درک کرده و از این اطلاعات برای بهبود تصمیم‌گیری‌های اقتصادی استفاده کنند. برای دولت‌ها، این گزارش یک راهنمای راهبردی است که نشان می‌دهد چگونه می‌توان از تجربیات موفق دیگر کشورها درس گرفت، نابرابری را کاهش داد و رشد پایدار اقتصادی ایجاد کرد. برای مخاطب عادی نیز این گزارش به معنای شناسایی فرصت‌های جدید، مدیریت بهتر دارایی‌ها و حفظ ارزش ثروت در برابر چالش‌های اقتصادی است.

تفاوت «میانگین ثروت» و «میانه ثروت»

«گزارش ثروت جهانی»، درس‌های ارزشمندی برای دو گروه اصلی ارائه می‌دهد؛ اقشار جامعه و دولت‌ها. برای عموم جامعه، تجربه ترکیه و آسیا-پاسیفیک نشان می‌دهد که در شرایط تورمی، سرمایه‌گذاری در دارایی‌های غیرمالی مانند املاک و مستغلات می‌تواند راهی مؤثر برای محافظت از ثروت باشد. همچنین بسیاری از افراد ممکن است به دلیل عدم شناخت جایگاه کشور خود، احساس کنند که چگونگی افزایش یا کاهش ثروت جهانی فاقد اهمیت است. بنابراین شناخت روندهای جهانی به افراد کمک می‌کند تا فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری را در بازارهای نوظهور شناسایی کنند. از سوی دیگر، دولت‌ها می‌توانند از تجربه کشورهایی مثل آلمان و سوئیس الهام بگیرند و با تقویت طبقات متوسط و کاهش نابرابری، رشد اقتصادی پایدار ایجاد کنند. موضوع مهمی که باید همواره مورد توجه قرار گیرد، دو مفهوم «میانگین (متوسط)» و «میانه» ثروت و تفاوت میان آنهاست. «میانگین ثروت» حاصل تقسیم مجموع کل ثروت جامعه بر تعداد افراد است. این شاخص معمولا تحت تأثیر افراد بسیار ثروتمند قرار دارد و رقم بالاتری را نشان می‌دهد. «میانه ثروت» نیز نشان‌دهنده نقطه‌ای است که نیمی از افراد جامعه، ثروتی کمتر و نیم دیگر، ثروتی بیشتر دارند. این شاخص، تأثیر افراد بسیار ثروتمند را خنثی می‌کند و تصویری دقیق‌تر از وضعیت اکثریت جمعیت ارائه می‌دهد. به زبان ساده، «میانگین» نشان‌دهنده کل ثروت است، اما «میانه»، توزیع واقعی ثروت را بهتر نشان می‌دهد. به طور کلی، در بازارهایی که رشد ثروت «میانه» و «متوسط» مشابه است، همانند ایالات متحده و بریتانیا، تمام بخش‌های جامعه بدون تغییر قابل توجه در توزیع ثروت تقریبا به صورت یکسان، رشد ثروت را تجربه کرده‌اند. به عبارت دیگر، هرگونه برابری یا نابرابری که قبلا وجود داشت، در تمام طبقات ثروت تقریبا ثابت باقی مانده است. در کشورهایی مانند سنگاپور که رشد ثروت «متوسط» به طور قابل توجهی از رشد ثروت «میانه» بیشتر است، به نظر می‌رسد بیشتر این افزایش ثروت به نفع طبقات بالای درآمدی بوده است. در حالی که تمام طبقات ثروت شاهد بهبود وضعیت خود بوده‌اند، طبقات بالاتر رشد سریع‌تری نسبت به طبقات پایین‌تر داشته‌اند. در مقابل، در بازارهایی مانند سوئیس و آلمان که رشد ثروت «میانه» از رشد «متوسط» بیشتر است، داده‌ها نشان می‌دهد طبقات پایین‌تر ثروت، افزایش ثروت بیشتری نسبت به افراد در طبقات بالاتر داشته‌اند. این منطق در بازارهایی که کاهش ثروت را تجربه کرده‌اند همچنان صادق است، اما به صورت معکوس عمل می‌کند؛ بدین ترتیب که اگر ثروت «میانه» بیش از ثروت «متوسط» کاهش یافته باشد، همانطور که در ژاپن، ایتالیا و اسپانیا دیده شده است، به نظر می‌رسد طبقات پایین‌تر درآمدی، بیشترین فشار را تحمل کرده باشند.

ناگفته پیداست که دانستن هندسه ثروت جهانی، لازمه بی‌بدیل مدیریت ثروت در حجم‌های مختلف، به ویژه ثروت‌های «میانه» (وضعیت طبقات متوسط جامعه) و «کلان» (ثروت کل جامعه) است. البته - در ادامه توضیح خواهم داد - صاحبان سطوح پایین ثروت که دارایی‌های کمی دارند و در برابر بحران‌ها آسیب‌پذیرند نیز از دانستن سازوکار جابه‌جایی ثروت بی‌نیاز نیستند؛ از آن مهمتر، سیاستگذاران روندهای کلان مالی در کشورهای نوظهور و درحال توسعه، یعنی جایی که محل اصلی شکل‌گیری «ثروت مرزی و میانه» است، می‌توانند با بهره‌گیری از یافته‌های حاصل از تجزیه و تحلیل‌های یادشده، گام‌های مؤثری در هدایت و صیانت از ثروت جوامع خود و زمینه‌سازی برای بالندگی و رشد آن بردارند تا از این رهگذر، سرعت رشد جوامع یادشده به پشتوانه ثروت انباشته شان پرشتاب‌تر، توزیع ثروت همگن‌تر و در نتیجه شکاف بین غنی و فقیر کوچک‌تر گردد.

کدام کشورها بیشترین میلیونر را دارند؟

ثروت در سراسر جهان (منهای برخی استثناها) به طور پیوسته و با سرعت‌های متفاوت در حال رشد است. درصد افرادی که در پایین‌ترین طبقه ثروت قرار دارند، از سال ۲۰۰۸ کاهش یافته و این در حالی است که درصد افراد در سایر طبقات ثروت رشد کرده است. درصد بزرگسالانی که در طبقه پایین ثروت (زیر ۱۰ هزار دلار) قرار دارند، از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۳ تقریبا نصف شده است. بیشتر این افراد به طبقه دوم که بین ۱۰ هزار دلار تا ۱۰۰ هزار دلار است، منتقل شده‌اند و این طبقه بیش از دو برابر شده است. درحال حاضر، انتقال عظیم ثروت به صورت افقی در جریان است. در بسیاری از زوج‌ها، یکی از طرفین از دیگری جوان‌تر است و به طور کلی، زنان به طور متوسط چهار سال بیشتر از مردان عمر می‌کنند، فارغ از امید به زندگی در هر منطقه خاص. این بدان معناست که ارث‌برداری درون‌نسلی (افقی) اغلب قبل از انتقال ثروت بین‌نسلی (عمودی) اتفاق می‌افتد. همچنین بررسی‌ها نشان می‌دهد که ۸۳,۵ تریلیون دلار ثروت در ۲۰ تا ۲۵ سال آینده به نسل بعدی منتقل خواهد شد. نکته مهم در جابه‌جایی ثروت بین نسلی، توانایی مدیریت ثروت، تغییر در محیط بازارها، تغییر در سلیقه و اولویت‌ها و انتخاب‌های اقتصادی نسل جدید است که می‌تواند باعث تغییر در بازارهای مالی (سهام، اوراق قرضه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، حساب پس‌انداز و سایر اوراق بهادار که در بازار مالی معامله می‌شوند) و غیرمالی (عمدتا زمین، املاک و مستغلات و سایر دارایی‌های مشهود یا ملموس) شده و الگوهای مصرف و سرمایه‌گذاری و همچنین عرضه و تقاضا در بازارها را تحت تاثیر قرار دهد. بنابراین این مهم، نقش مهمی در کلان اقتصاد یک کشور ایفا می‌کند.

۵۸ میلیون نفر در جهان، ثروتی بیش از یک میلیون دلار دارند که در رأس هرم ثروت جهانی سال ۲۰۲۳ قرار می‌گیرند. تقریبا نیمی از ثروت جهان (معادل ۴۷,۵ درصد یا ۲۱۳ تریلیون دلار) تنها در اختیار ۱,۵ درصد از جمعیت بزرگسال جهان است. از این میان، ۲ هزار و ۶۳۸ نفر از آنها بین یک تا ۵۰ میلیارد دلار، ۱۲ نفر بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد دلار و ۱۴ نفر هم بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار ثروت جهانی را در سال ۲۰۲۳ از آن خود کرده‌اند. ایالات متحده در این سال، بیشترین تعداد میلیونرها را داشته است؛ تقریبا ۲۲ میلیون نفر که معادل ۳۸ درصد از کل میلیونرهای جهان می‌شود. چین با بیش از ۶ میلیون نفر در رتبه دوم، بریتانیا با اندکی بیش از ۳ میلیون نفر در رتبه سوم و فرانسه و ژاپن با حدود ۲,۸ میلیون نفر در رده بعد قرار دارند. انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۸، تعداد بزرگسالانی که ثروتی بیشتر از یک میلیون دلار دارند، افزایش یابد. براساس برآوردها، تایوان می‌تواند با ۵۰ درصد افزایش، یکی از کشورهای برنده باشد. دو استثنای قابل توجه در این زمینه که کاهش تعداد میلیونرها را تجربه خواهند کرد، بریتانیا و هلند هستند.

همچنین کسانی که دارایی کمتر از ۱۰ هزار دلار دارند، تنها ۰,۵ درصد یا ۲,۴ تریلیون دلار از ثروت جهانی را به خود اختصاص داده‌اند. این گروه، ۳۹,۵ درصد از بزرگسالان جهان را تشکیل می‌دهند. بدین ترتیب، افراد با دارایی بین ۱۰ تا ۱۰۰ هزار دلار، سهمی معادل ۴۲,۷ درصد جمعیت بزرگسال جهان و ۱۲,۶ درصد از ثروت جهان (۵۶,۵ تریلیون دلار) را در اختیار داشته و افراد با دارایی بیش از ۱۰۰ هزار دلار تا یک میلیون دلار نیز ۱۶,۳ درصد جمعیت و ۳۹,۴ درصد از ثروت جهان (۱۷۷,۲ تریلیون دلار) را به خود اختصاص داده‌اند.

آسیا-پاسیفیک: رهبر بی‌رقیب رشد ثروت

منطقه آسیا-پاسیفیک که شامل کشورهای چین، ژاپن، هند، کره جنوبی، سنگاپور، مالزی و استرالیا است، از سال ۲۰۰۸ تاکنون با رشد ۱۷۷ درصدی، به عنوان پیشتاز جهانی ثروت شناخته شده است. این رشد سریع ناشی از توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری گسترده در دارایی‌های مالی و غیرمالی و افزایش دسترسی به بازارهای جهانی بوده است. چین به تنهایی، یکی از بزرگ‌ترین نمونه‌های این تحول است؛ میانگین ثروت هر فرد در این کشور از سال ۲۰۰۸، بیش از ۳۶۵ درصد افزایش یافته است، اما این رشد عمدتا در طبقات بالای جامعه متمرکز بوده و ثروت طبقات پایین‌تر، رشد کمتری داشته است. در سنگاپور، بیشتر رشد ثروت به نفع طبقات بالاتر بوده است. اما یکی از شگفت‌انگیزترین یافته‌های این گزارش، مربوط به ترکیه است. با وجود تورم بسیار بالا، میانگین ثروت هر فرد در ترکیه به ارز داخلی بیش از ۱۷۰۸ درصد افزایش یافته و حتی در مقیاس دلاری نیز رشد قابل‌توجهی ثبت شده است. این رشد چگونه ممکن شده است؟ دلایل متعددی برای این وضعیت وجود دارد؛ از جمله افزایش اسمی قیمت املاک که ناشی از تورم بوده است. در عین حال، کاهش ارزش لیر ترکیه باعث شده تا دارایی‌های محلی در مقایسه با ارزهای خارجی، جذاب‌تر شوند. تقاضای سرمایه‌گذاران خارجی برای املاک نیز نقش مهمی در این رشد داشته است.

اروپا برخلاف آسیا-پاسیفیک، رشد کندتری را تجربه کرده و تنها ۴۴ درصد افزایش ثروت را از سال ۲۰۰۸ تجربه کرده است. در حالی که کشورهایی مانند آلمان و سوئیس توانسته‌اند با تقویت طبقات متوسط خود به رشد پایدار دست یابند، کشورهای جنوب اروپا مانند یونان و اسپانیا، کاهش شدیدی در «ثروت میانه» خود داشته‌اند. «ثروت میانه» در یونان، ۳۱ درصد کاهش یافته؛ در حالی که «میانگین ثروت» ۱۱ درصد افت کرده است. این تغییرات نشان‌دهنده افزایش نابرابری در این کشورها و تمرکز ثروت در دستان گروهی کوچک از ثروتمندان است. آمریکا نیز یکی از معدود بازارهایی است که در آن رشد ثروت از سال ۲۰۱۰ به بعد (نسبت به دهه قبل) شتاب بیشتری گرفته است. در آمریکا و همچنین در بریتانیا، ثروت به طور یکنواخت در همه طبقات ثروتی رشد کرده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که نابرابری ثروت در آمریکا از سال ۲۰۰۸ کمی کاهش یافته است. آمریکا در سال ۲۰۲۳، بیشترین تعداد میلیونرهای دلاری را در خود جای داده است. همچنین ثروت متوسط افراد در برزیل از زمان بحران مالی ۲۰۰۸ (براساس ارز محلی) بیش از ۳۷۵ درصد رشد کرده است؛ یعنی دو برابر مکزیک با رشد ۱۵۰ درصدی و بالاتر از چین با رشد ۳۶۶ درصدی. با این حال برزیل، بالاترین نرخ نابرابری ثروت را پس از روسیه و آفریقای جنوبی دارد.

آمریکا میزبان تقریبا ۴۳ درصد از بزرگسالان جهان است که ثروت آنها بیش از یک میلیون دلار است. پس از آن، منطقه EMEA (اروپا، خاورمیانه و آفریقا) با نزدیک به یک‌سوم و APAC (آسیا-پاسیفیک) با کمی بیش از یک‌چهارم قرار دارند. از نظر مجموع ثروت متعلق به بزرگسالان، تفاوت بین این مناطق کمتر مشخص است. آمریکا و آسیا-پاسیفیک، هر دو بیش از یک‌سوم از کل ثروت جهانی را در اختیار دارند؛ در حالی که اروپا، خاورمیانه و آفریقا (EMEA)، کمی بیش از یک‌چهارم را شامل می‌شود. درصد ثروت موجود در آمریکا طی سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ اندکی کاهش یافته؛ درحالی که در آسیا-پاسیفیک و همچنین اروپا، خاورمیانه و آفریقا، یک درصد افزایش یافته است.

نرخ رشد ثروت تقریبا همه‌جا آهسته شد

در حالی که رشد کلی ثروت جهانی از سالی به سال دیگر، نوسانات شدیدی دارد، روند بلندمدت نشان‌دهنده کاهش تدریجی این رشد (برحسب دلار آمریکا) است. به طور کلی، رشد جهانی ثروت، کاهش یافته و میانگین سالانه رشد از ۷ درصد در بازه ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ به کمی بیش از ۴,۵ درصد در بازه ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۳، رسیده است. به عبارت دیگر، یک سوم این رشد از بین رفته است. از جمله دلایل کاهش رشد ثروت می‌توان به کاهش جمعیت و پیر شدن جوامع، تقویت قدرت دلار آمریکا، تحولات منطقه‌ای همچون چرخه بلوغ اقتصادهای در حال توسعه و همچنین بحران بدهی دولت‌ها، اشاره کرد. بررسی ثروت جهانی نشان می‌دهد که رشد و توزیع ثروت، نه تنها بازتابی از وضعیت اقتصادی کشورهاست، بلکه می‌تواند راهنمایی برای طراحی استراتژی‌های آینده باشد. دانستن اینکه چه کشورهایی موفق بوده‌اند و چرا، به ما کمک می‌کند از تجربیات آنها برای تصمیم‌گیری‌های شخصی یا سیاستگذاری در سطح ملی، بهره ببریم. این گزارش‌ها به دولت‌ها کمک می‌کنند تا نقاط ضعف و قوت اقتصادی خود را شناسایی کنند، از طریق تحلیل نابرابری‌ها، شناسایی عوامل موفقیت دیگر کشورها و مدیریت بدهی (عدم حضور در سرمایه‌گذاری‌های غیرمولد و پرریسک)، استراتژی‌های مؤثرتری برای کاهش نابرابری و تقویت طبقات متوسط، اتخاذ کنند و سیاست‌هایی را به مرحله اجرا بگذارند که به رشد پایدار اقتصادی منجر شوند. برای کسب وکارها و سرمایه‌گذاران با ایجاد بینش قوی از طریق شناسایی بازارهای نوظهور و همچنین ارزیابی تغییرات ترجیحات مصرفی (بین نسلی)، روندها و فرصت‌های جدیدی ارائه نماید. همزمان برای افراد و خانواده‌ها، این گزارش فرصتی است تا روندهای جهانی را بشناسند، بسته به آنکه در کدام طبقه از ثروت قرار دارند از تجارب موفق دیگر کشورها درس بگیرند و تصمیم‌های بهتری برای مدیریت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خود دنبال کنند. طبقات پایین‌تر برای صعود در نردبان ثروت باید روی آموزش مالی و مهارت‌آموزی تمرکز کنند تا در بلندمدت بتوانند از فرصت‌های شغلی بهتر و درآمدهای بالاتر، بهره‌مند شوند. آگاهی از تأثیر عواملی نظیر تورم، بدهی، سرمایه‌گذاری و... به آنها امکان می‌دهد تا ثروت خود را حفظ کرده و در مسیر افزایش آن گام بردارند. در نهایت، «گزارش ثروت جهانی» به ما نشان می‌دهد چگونه می‌توانیم در دنیای پرچالش کنونی، به انباشت ثروت برسیم و در مسیر رشد پایدار قدم برداریم.

به دلیل تاخیر در واریز سود سهامداران

ارزش سود سهام عدالت آب رفت

در آخرین روزهای آذرماه بود که دارندگان سهام عدالت با توجه به ارزش پایه سهام خود، مبلغی را تحت عنوان سود سهام عدالت دریافت کردند. البته مبلغ سود پرداختی به سهامداران با توجه به میزان سبد سهام عدالت هر سهامدار متفاوت بود؛ به طوری که این مبلغ برای دارندگان سهام عدالت یک میلیون تومانی حدودا ۸۲۱ هزار تومان، برای دارندگان سهام عدالت ۴۹۲ هزار تومانی حدودا ۴۰۲ هزار تومان و برای دارندگان سهام عدالت ۵۳۲ هزار تومانی حدودا ۴۳۷ هزار تومان بود. به طور کلی، سود توزیعی شرکت‌ها بین سهامداران، مربوط به عملکرد سال مالی قبل است؛ به عنوان مثال، سودی که در سال ۱۴۰۳ بین سهامداران توزیع می‌شود، مربوط به عملکرد شرکت در سال ۱۴۰۲ است اما نکته حائز اهمیت برای سهامداران عدالت اینجاست که سود توزیع شده در این مرحله نه تنها مربوط به سال گذشته (۱۴۰۲) نبوده و مربوط به سال ۱۴۰۱ بوده است، حتی بخشی از آن مربوط به سال ۱۳۹۸ است. بررسی واریزی‌های سبد ۵۳۲ هزار تومانی نشان می‌دهد از مجموع ۴۳۷ هزار تومان سود واریز شده برای سهامداران این سبد، ۴۸ هزار تومان مانده سود سهام عدالت سال ۱۳۹۸ و الباقی ۳۸۹ هزار تومان مربوط به مرحله سوم سود سهام عدالت سال ۱۴۰۱ است که با تأخیر یک ساله به حساب سهامداران واریز شده است.

۷۳۸ هزار تومان و ۳۸۷ هزار تومان از سود سهام عدالت سال ۱۴۰۱ در آذرماه و اسفندماه ۱۴۰۲ پرداخت شده بود و واریز ۳۸۹ هزار تومانی در آذرماه امسال، سومین مرحله واریز سود سهام عدالت سال ۱۴۰۱ بود. فارغ از آنکه این تأخیر یک ساله در واریز سود به علت اهمال‌کاری شرکت‌ها در تخصیص سود بوده است، از سازمان بورس و متولیان امر انتظار می‌رود برای احقاق حق سهامداران، همت بیشتری به خرج دهند؛ چراکه واریز سود سال ۱۳۹۸ با پنج سال تأخیر در سال ۱۴۰۳، ارزش آن را بیش از ۸۰ درصد کاهش داده است. با توجه به اینکه ۴۸ هزار تومان سود بیش از ۴۴ میلیون سهامدار (در سال ۱۳۹۸) در مجموع رقمی بالغ بر ۲ هزار و ۱۱۲ میلیارد تومان خواهد شد، در اینجا چند پرسش مطرح می‌شود؛ اول اینکه این مبلغ در این مدت کجا بوده است؟ آیا در سرمایه‌گذاری جدید شرکت‌های ذی‌نفع مورد استفاده قرار گرفته؟ آیا در حسابی انباشته و موجود بوده و به آن سود تعلق گرفته یا تسهیلاتی اخذ شده است؟ سهم سهامداران از این موضوع کجاست؟ چه کسی باید پاسخگوی حق پایمال شده سهامداران باشد که با توجه به تورم پنج سال اخیر عملا مجموع ارزش سودشان به کمتر از ۴۰۰ میلیارد تومان رسیده و قریب به ۱۷۰۰ میلیارد از ارزش سود سهام‌شان سوخت شده است.

این انتقاد برای تأخیر یک ساله در واریز سود سهام عدالت مربوط به سال ۱۴۰۱ نیز وارد است؛ چراکه سود ۳۸۰ هزار تومانی بیش از ۴۴ میلیون سهامدار، رقمی بالغ بر ۱۷ هزار میلیارد تومان می‌شود که البته عدد دقیق‌تر با توجه به سود ۷۱۶ هزار تومانی سهام عدالت یک میلیون تومانی، بسیار بیشتر از این خواهد بود. البته شرکت سپرده‌گذاری مرکزی اوراق بهادار و تسویه وجوه در همان زمان، اعلام کرده بود که واریز مرحله سوم سود سهام عدالت سال منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۴۰۱ به اتمام رسید و در این مرحله به ۴۴ میلیون و ۲۰۸ هزار و ۴۰۵ سهامدار سود سهام عدالت از طریق ۱۹ بانک عامل به حساب مشمولان واریز شد و دارندگان سبد سهام عدالت ۴۹۲ هزار تومانی مبلغ ۳۵۲ هزار تومان، ۵۳۲ هزار تومانی مبلغ ۳۸۰ هزار تومان و سبد سهام یک میلیون تومانی ۷۱۶ هزار تومان سود دریافت کردند. در مجموع، دارندگان سهام عدالت در روز ۲۸ آذرماه امسال، بسته به ارزش پایه سهام خود (سهام عدالت یک میلیون تومانی یا ۴۹۲ هزار تومانی یا ۵۳۲ هزار تومانی)، بین ۴۰۰ تا ۸۲۰ هزار تومان سود دریافت کرده‌اند.

نگـــــاه

چطور برای تحولات جدید در محیط کار آماده باشیم؟

ترندهای کاری سال جدید

پیشرفت در کسب وکار به چیزی بیشتر از توجه به رقبا نیاز دارد و در عرصه کسب وکار همواره باید به فکر پیش‌بینی آینده بود. «فوربس» برخی از مهمترین و تاثیرگذارترین ترندهای کاری در سال جدید میلادی را معرفی کرده است:

ساعت کاری غیرمتعارف

تقریبا همه متوجه شده‌اند که کارمند امروزی، همان کارمند دیروزی نیست که بتواند سر یک ساعت بیاید و سر یک ساعت برود. امروزه همه می‌خواهند نوعی کنترل بر نحوه و زمان کار خود داشته باشند. ایجاد انعطاف‌پذیری در سازمان، به کارکنان این امکان را می‌دهد که ساعات کاری را مطابق با نیازهای شخصی و حرفه‌ای خود تنظیم کنند. اگر قادر به مدیریت این نیاز باشید، حس عاملیت و کنترل را در کارکنان خود بالا خواهید برد و این عاملی است برای توانمندسازی آنها. می‌توان گفت که یک بازی برد-برد است.

استفاده انفرادی از هوش مصنوعی

کارفرمایان زیادی وجود دارند که به اهمیت استفاده از هوش مصنوعی در محل کار پی برده‌اند، اما توجه کنید که نیروی کار شما می‌تواند با استفاده از این فرصت، هرج و مرج‌های عملیاتی کار را پایین بیاورد و ارزش افزوده‌ای را که استفاده از هوش مصنوعی به ارمغان می‌آورد به کار بگیرد. نتیجه‌ای که از این سرمایه‌گذاری خواهید دید، شما را متعجب خواهد کرد. کارکنان شما هم از تقویت مهارت‌شان با استفاده از هوش مصنوعی، حالتی از ترس و لذت را تجربه خواهند کرد.

خودکار شدنِ گردش کار

در سال جدید باز هم هوش مصنوعی و اتوماسیون به تغییر نحوه کار و تصمیم‌گیری‌های کاری ما ادامه خواهند داد. برای اینکه از قافله عقب نمانید، در یادگیری با هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کنید، از آن به عنوان اهرمی برای تقویت نگاه استراتژیک خود استفاده کنید و استفاده‌ای مسئولانه از آن ببرید. بازتعریف نقش‌ها برای تمرکز بیشتر بر خلاقیت و هوش هیجانی به شما و تیم‌تان برای پیشرفت در چنین افقِ سرشار از تحولی، کمک خواهد کرد.

رقابتِ با رهبران نوظهور

مدیر امروزی باید بداند که هر لحظه فرد با استعداد جدیدی در عرصه کاری او ظهور می‌کند که توانایی‌های بیشتری از او خواهد داشت. آن تصوری که در گذشته وجود داشت و ارتقای شغلی در طول سالیان را به تصویر می‌کشید، دیگر در جهان امروز نمی‌تواند حقیقت داشته باشد. امروزه کار شما این است که برای مواجهه با اختلال‌ها در عملکرد سازمان‌تان و پیشبرد دیدگاه‌تان در رشد آن سازمان تلاش کنید. شما با پدیده‌هایی مثل هوش مصنوعی مولد و دیدگاه‌های جدید از سوی نسل زد، نسل آلفا و دیگران مواجه خواهید بود. تصورات قدیمی در مورد ارتقای شغلی‌تان را کنار بگذارید.

همراهی با تصمیمات احتمالی هوش مصنوعی

گفتیم که اوضاع برای تصمیم‌گیرندگان، تغییر کرده است. رهبران باید تیم‌های‌شان را ارتقا دهند تا دقت پیش‌بینی‌های هوش مصنوعی را با تفکر استراتژیک انسان ترکیب کنند. با استفاده از هوش مصنوعی، انواع اطلاعات پیچیده، مدیریت می‌شوند و دریافت انسان از آنها به جهات جدیدی هدایت شود. بر این اساس، سازمان‌ها قادر خواهند بود تصمیم‌های سریع‌تر و دقیق‌تری بگیرند و در چشم‌انداز تجاریِ امروز دنیا که بسیار تحول‌پذیر است، شرایط خوبی را برای خود حفظ کنند. سوالی که اینجا برای رهبران تیم‌ها مطرح می‌شود، این است: وقتی هوش مصنوعی می‌تواند بخشی از وظایف ما را انجام دهد، ویژگی‌های رهبر تیم چه باید باشد؟ برای تصمیم‌گیری باید در چه جنبه‌هایی تمرکز کنیم؟ آن مهارت‌های انسانی که باید تقویت‌شان کنیم کدام‌ها هستند؟

یکی از بزرگ‌ترین روندهای سال ۲۰۲۵، به‌کارگیری و ادغام هوش مصنوعی در هر جنبه‌ای از تجارت و کسب وکار است. رهبران باید با فرهنگ یادگیری مستمر و سازگاری در این عرصه آشنا شوند و برایش آماده باشند. ارتقای مهارت تیمها در پردازش داده‌ها و فناوری‌های مرتبط با هوش مصنوعی در همین راستا کلیدی است. کسب وکارهایی که از هوش مصنوعی برای تصمیم‌گیری، کارایی و تجربه مشتری استقبال می‌کنند، رقابتی و موفق خواهند ماند، اما آنهایی که در برابر تغییرات مقاوم هستند، حتما از قافله عقب خواهند ماند.

مواجهه با مشارکت کاهنده کارکنان

مدت مدیدی است که کسب وکارها با موضوعی به نام «جدایی بزرگ» مواجه هستند و آن هم کاهش مشارکت و روحیه پایین کارکنان است. برای بازگرداندن دلبستگی و توجه کارکنان خود، از همان مشکلات اساسی که می‌بینید، شروع کنید و فرهنگ و فضایی بسازید که تیم شما را وادار به ماندن و مشارکت بیشتر کند. به موضوع گفت‌وگوهای دوجانبه در مورد مسائل، بیشتر توجه نشان دهید و ارزش‌های مورد نظر خود را به کار تیمی منتقل کنید.

محیط‌های کاری ترکیبی

رهبران باید با محیط‌های کاری ترکیبی آشنا باشند و درک کنند که اعضای تیم قادرند امور را در زمان‌ها و مکان‌های مختلف به خوبی پیش ببرند. این موضوع از زمان همه‌گیری کرونا عادی شد اما از آن پس دوباره بازگشت به حضور دائمی در محیط‌های کار، مورد توجه قرار گرفته است. با این حال، تمایل کارکنان به وجود محیط کار هیبریدی یا ترکیبی، نقش زیادی در رضایت و عملکرد آنها دارد.

ظهور هوش هیجانی

یکی از بزرگ‌ترین روندهای کاری سال ۲۰۲۵، افزایش توجه به هوش هیجانی در رهبری خواهد بود. همانطور که هوش مصنوعی، وظایفی را که پیشتر وظیفه انسان بود برعهده می‌گیرد، عناصر دیگری مثل رابطه‌سازی و سازگارپذیری باید توسط نیروهای انسانی و رهبران‌شان تقویت شوند. حوزه تمرکز در این مسئله احتمالا پرورش استعدادها، ایجاد فرهنگ مردم محور، سرمایه‌گذاری در توسعه فردی و موارد مشابه خواهد بود.

شیوه‌های کسب وکار آگاهانه

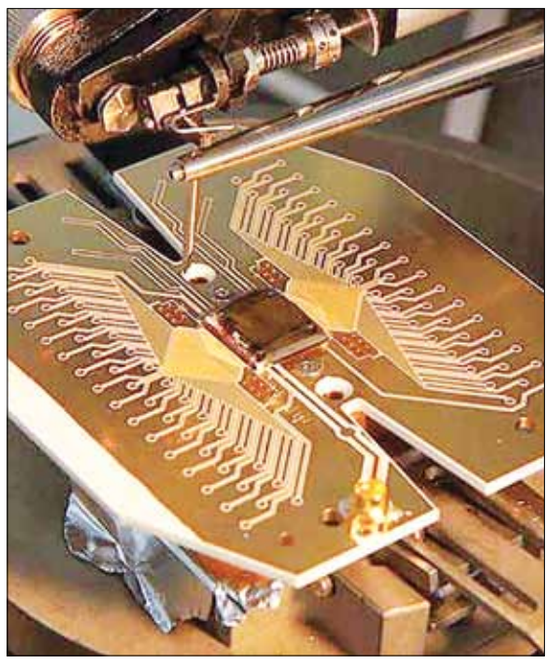
مردم جهان (یا همان نیروی کار) امروز خواهان تغییر هستند؛ آنها چیزی متفاوت می‌خواهند. آنها کسب وکارها و رهبران تجاری آگاه‌تر می‌خواهند و معتقدند در عرصه شرکتی و کار، آگاهی نسبت به مسائل مهم مثل احساس سلامت، رضایت و هدفمندی افراد باید مورد توجه قرار گیرد. رهبرانی که برای تغییرات بالقوه برنامه‌ریزی کنند، در موقعیت بهتری برای هدایت استراتژیک تیم‌های خود قرار خواهند داشت.

ترکیب هوش مصنوعی و انسانی

محل کار ترکیبی (حضور توأمان نیروی انسانی و هوش مصنوعی) در آینده نزدیک به روند اصلی در عرصه کسب وکار تبدیل می‌شود. اینجا دنیایی است که در آن هوش مصنوعی و انسان‌ها به طور یکپارچه با یکدیگر در عرصه تصمیم‌گیری خلاقانه و تصمیم‌گیری استراتژیک همکاری می‌کنند. تمرکز روی تقویت هوش تطبیقی نیروها، اهمیت زیادی دارد. با ادغام ابزارهای هوش مصنوعی در امور کاری روزانه و ایجاد اعتماد به نفس در نیروی کار انسانی می‌توان بهره‌وری در محیط کار را بالا برد.

کامپیوترهای کوانتومی، جهان را تغییر می‌دهند

۱۰ جریان اصلی ۲۰۲۵



فرصت امروز: «تام استندج»، سردبیر مجموعه «جهان در پیش رو» در نامه‌ای به خوانندگان نشریه «اکونومیست»، ۱۰ روند مهم و اصلی سال ۲۰۲۵ را بررسی کرده است. به گفته وی، سال ۲۰۲۵ به طور نمادین از سوی سازمان ملل متحد به عنوان سال «علم و فناوری کوانتومی» انتخاب شده است. برآوردها نشان می‌دهد که درآمد فناوری کوانتومی از ۲,۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۴ به ۹,۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۳۰ خواهد رسید. با این حال، تعداد کامپیوترهای کوانتومی مستقر شده تا سال ۲۰۳۰ تنها به ۳۰۰ عدد خواهد رسید که بازتابی از مراحل اولیه بازار و هزینه‌های بالای راه‌اندازی چنین فناوری است. محاسبات کوانتومی که از اصول مکانیک کوانتومی برای پردازش اطلاعات با سرعت بیشتری نسبت به کامپیوترهای کلاسیک استفاده می‌کند، نمایانگر پیشرفت تکنولوژیکی متحول‌کننده است.

«تام استندج» با اشاره به قضیه «گربه شرودینگر» که تا وقتی درون جعبه قرار دارد، به صورت همزمان هم زنده و هم مرده است، می‌گوید که سال ۲۰۲۵ به دلیل نتیجه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، وضعیتی مشابه دارد. حالا نتیجه این انتخابات مشخص شده و جهان می‌داند که باید یکبار دیگر با «دونالد ترامپ» سروکار داشته باشد. بازگشت «ترامپ» به کاخ سفید به معنای بازگشت بی‌ثباتی به جهان نیز هست. با در نظر گرفتن همه این توضیحات می‌توان به بررسی ۱۰ جریان اصلی در سال جدید میلادی پرداخت.

انتخابات آمریکا

پیروزی قاطع «دونالد ترامپ»، پیامدهای گسترده‌ای برای سیاست‌های داخلی و خارجی آمریکا دارد. از مهاجرت گرفته تا تجارت و دفاع، سیاست «اول آمریکا» می‌تواند به تغییرات ژئوپلیتیکی منجر شود. همه می‌دانند که مهاجرت، اقتصاد، امور دفاعی و نظامی و تجارت در آمریکا، همگی با حضور «ترامپ»، تحت تاثیر قرار خواهد گرفت. سیاستی که «ترامپ»، در نظر می‌گیرد، از یک طرف دوستانی جدی و از طرف دیگر، دشمنانی سرسخت به همراه خواهد داشت. بدین ترتیب، امکان دارد که در آینده شاهد افزایش تنش‌ها در جهان باشیم. این تنش‌ها حتی ممکن است به درگیری‌های هسته‌ای کشیده شود.

انتظار تغییر توسط رأی‌دهندگان

سال ۲۰۲۴، موج گسترده‌ای از انتخابات را با خود به همراه داشت که در بسیاری از کشورها منجر به تغییر قدرت یا همکاری‌های اجباری شد. سال ۲۰۲۵ اما آزمونی برای تحقق وعده‌های رهبران جدید است. حتی برخی از کشورها که قرار نبود در سال ۲۰۲۴ انتخابات سیاسی و ریاست جمهوری داشته باشند، به دلایلی ناچار به برگزاری انتخابات زودهنگام شدند؛ برای مثال، ایران از جمله کشورهایی بود که به دلیل فوت رئیس‌جمهوری خود ناچار به برگزاری انتخابات شد. در کشورهای آمریکا و هند نیز انتخابات در سطح گسترده صورت گرفت. حالا در سال ۲۰۲۵، همه به دنبال نتیجه آرای خود هستند. به عبارت ساده‌تر، مردم پای صندوق‌های رأی رفته‌اند و انتظاراتی داشته‌اند، اکنون می‌خواهند ببینند که چقدر این انتظارات از طرف فردی که انتخاب شده، برآورده خواهد شد؟ آیا رهبران جدید به وعده‌های خود عمل خواهند کرد؟ آیا رهبرانی که فرصت دوباره پیدا کرده‌اند و باز هم به قدرت دست یافته‌اند، این بار تغییر می‌کنند و از فرصت به نفع مردم بهره می‌گیرند؟ آیا قرار است شاهد ناآرامی‌های جدیدی باشیم؟ سال ۲۰۲۵ به این پرسش‌ها پاسخ خواهد داد.

بی‌نظمی گسترده‌تر

انتظار می‌رود که کشورهای چین، روسیه، ایران و کره شمالی، فرصت‌های جدیدی برای نقش‌آفرینی منطقه‌ای ایجاد کنند. «ترامپ» قدرت گرفته و این بار تصمیم دارد اوکراین را وادار به توافق با روسیه کند. او همچنین سعی دارد رژیم صهیونیستی را در رابطه با پایان تنش‌ها در غزه متقاعد کند. با این حال، انتظار می‌رود که در رابطه با چین، ایران و کره شمالی به دنبال ایجاد دردسرهایی باشد. احتمال دارد که بحران و آشوب به وجود آورد. سیاستی که آمریکا در رابطه با تایوان در زمان «ترامپ» در پیش خواهد گرفت، تا حد زیادی موضع این کشور نسبت به چین را هم روشن خواهد کرد. انتظار می‌رود که آشوب و ناآرامی به جهان حاکم شود.

جنگ تجاری

رابطه آمریکا و چین در قالب جنگ تجاری تشدید خواهد شد. محدودیت‌ها و تعرفه‌های آمریکا باعث می‌شود شرکت‌های چینی برای گریز از موانع تجاری در بازارهای جدیدی سرمایه‌گذاری کنند. آمریکا در حال حاضر، چین را به عنوان رقیب جدی و اصلی خودش می‌شناسد. تعرفه‌هایی که «ترامپ»، به صورت مکرر درباره آنها صحبت می‌کند هم قرار است همین رقابت را هدف قرار دهد و به نوعی چین را فلج کند. به این ترتیب، قرار است موانع تجاری افزایش پیدا کند و این یعنی فعالیت برای شرکت‌های مختلف، به ویژه شرکت‌های چینی دشوار خواهد شد. این مسئله می‌تواند شرکت‌های چینی را وادار کند برای فرار از تعرفه‌های سنگین آمریکایی، به کشور دیگر بروند و این یعنی نظم تجارت جهانی بهم خواهد خورد.

رونق فناوری‌های پاک

چین صادرات خودروهای الکتریکی، باتری‌ها و صفحات خورشیدی را برای جبران ضعف اقتصاد داخلی، گسترش داده است. دولت چین هر روز تولیدکنندگان را تشویق می‌کند تا بیشتر در این عرصه وارد شوند و به این ترتیب به اقتصاد داخلی که تضعیف شده، کمک کنند تا از خاک برخیزد. پیش‌بینی‌ها در رابطه با تولید پنل‌های خورشیدی نشان می‌دهد که چین در این زمینه موفق عمل کرده و همچنان این مسیر را ادامه خواهد داد. جهان هم به زودی درمی‌یابد که باید در این مسیر گام بردارد. انرژی‌های پاک به یک امر الزامی در جهان امروز تبدیل شده‌اند.

پس از تورم

در حالی که بانک‌های مرکزی در کشورهای ثروتمند، کنترل تورم را جشن می‌گیرند، اقتصادهای غربی با چالش‌های جدیدی نظیر کاهش کسری‌ها و افزایش بودجه دفاعی مواجه خواهند شد. سال گذشته، بزرگ‌ترین چالش برای اقتصادهای پیشرفته و ثروتمند، مهار تورم بود. حالا چالشی تازه بر سر راه‌شان قرار گرفته و آنها با کسری‌ها و افزایش مالیات مواجه شده‌اند. در آمریکا، «ترامپ» به دنبال وعده‌هایی است که هر کدام می‌تواند تورم‌زایی را در پی داشته باشد؛ برای مثال، سیاست تعرفه‌گذاری بر کالاهای چینی می‌تواند منجر به تورم در آمریکا شود. این سیاست‌ها، اوضاع را بدتر خواهد کرد و بنابراین رشد اقتصادی در معرض تهدید است.

پرسش‌های مربوط به سالمندی

روند پیری جمعیت و حضور رهبران سالخورده در سیاست جهانی، موضوعات جدیدی درباره محدودیت سنی رهبران مطرح خواهد کرد. آمریکا در حال حاضر، پیرترین رئیس‌جمهوری خود را انتخاب کرده است. رهبران جهان هر روز پیرتر می‌شوند و جمعیت کشورها هم هر روز خاکستری‌تر می‌شود. طبیعتا این موج کهنسالی در جهان، محدودیت‌هایی را برای سیاستگذاران و رهبران سیاسی به همراه خواهد داشت. این در حالی است که در برخی از کشورهای خاورمیانه، جمعیتی جوان سربرآورده و نیاز دارد که شاهد حکمران‌های جوان باشد. این افراد به شغل‌های تازه نیاز دارند و در صورتی که نیازشان برآورده نشود، می‌توانند به تهدیدی جدی برای رهبران پیر تبدیل شوند.

زمان حساس برای هوش مصنوعی

با سرمایه‌گذاری عظیم در مراکز داده برای هوش مصنوعی، سال ۲۰۲۵ می‌تواند سالی حیاتی برای اثبات ارزشمندی این فناوری باشد. کسب وکارهایی که وارد حوزه هوش مصنوعی شدند، بزرگ‌ترین قمار تاریخ را داشته‌اند و ظاهرا به نتیجه رسیده‌اند. آنها هزینه زیادی صرف داده‌ها کرده‌اند و اکنون در حال بهره‌برداری از این داده‌ها هستند. با این حال، دنیای هوش مصنوعی همچنان به سرمایه‌گذاری‌های کلان نیاز دارد. هوش مصنوعی ثابت کرده که ارزش همه این سرمایه‌گذاری‌ها را دارد و همچنان فرصت برای توسعه موجود است. به این ترتیب، در آینده شاهد سرمایه‌گذاری‌های تازه‌تر در عرصه هوش مصنوعی خواهیم بود.

چالش‌های سفر

تحرک جهانی افراد با موانع بیشتری مواجه خواهد شد. جنگ‌ها و محدودیت‌های جدید در اروپا باعث تضعیف سیستم شنگن می‌شوند. از یک طرف، کالاها به سختی قابلیت جابه‌جایی خواهند داشت و از طرف دیگر، مردم نمی‌توانند مثل گذشته سفر کنند. ناامنی و بحران در جهان می‌تواند از یکسو، امنیت روانی و از سوی دیگر، شرایط مالی را دچار آشفتگی کند. بدین ترتیب، سفرها کاهش پیدا خواهند کرد و یا به نوعی تحت تاثیر قرار خواهند گرفت. یکی دیگر از مسائلی که می‌تواند گردشگری را تحت تاثیر خود قرار دهد، موجی است که علیه گردشگری در نقاط مختلف جهان به راه افتاده. بسیاری از شهرهای کوچک که زیبا هستند، با افزایش موج گردشگران دچار بحران شده‌اند و در نتیجه سعی دارند به نوعی جلوی افزایش تعداد گردشگران را بگیرند. آمستردام و ونیز، جزو شهرهایی هستند که در این زمینه چالش داشته‌اند. در سال جدید میلادی، انتظار می‌رود که چالش‌ها در این زمینه افزایش پیدا کند. روی هم رفته می‌توان گفت که وضعیت گردشگری چندان مساعد نیست.

زندگی پر از شگفتی‌ها

سال ۲۰۲۴ به ما یاد داد که انتظار اتفاقات غیرممکن را داشته باشیم. از توفان‌های خورشیدی گرفته تا کشف متون باستانی، سال ۲۰۲۵ هم می‌تواند شگفت‌انگیز باشد. تلاش برای ترور «ترامپ»، یکی از مواردی بود که در سال ۲۰۲۴ شاهدش بودیم. این مورد نشان داد که هر چقدر هم جهان پیشرفته و مدرن باشد، باز هم امکان رخداد مسائلی وجود دارد که حتی شاید به آن فکر هم نکنیم. دستگاه‌های جی پی اسی که در دستان نیروهای حزب‌الله لبنان منفجر شد، به نوع دیگری نشان داد که جهان مملو از شگفتی‌هاست. بسیاری از این اتفاقات به نظر باورنکردنی می‌آیند و با این حال، رخ داده‌اند. در سال ۲۰۲۵ هم باید در انتظار چنین اتفاقات نامنتظره‌ای باشیم. از یک همه‌گیری دیگر گرفته تا انفجارهای بزرگ، هر اتفاقی امکان دارد در سال نو رخ دهد. این تحلیل‌ها در راستای فراهم کردن بینشی جامع از مهمترین روندها و چالش‌های جهانی در سال آینده تدوین شده‌اند. با این حال، امکان دارد اتفاقاتی فراتر از آنچه در اینجا به آن اشاره شد، جهانیان را شگفت‌زده کند. این موارد براساس تجربه گذشته و پیش‌بینی‌های صورت گرفته می‌توانند جزو مهمترین مسائل در سال ۲۰۲۵ باشند. با آگاهی از این پیش‌بینی‌ها شاید بتوانیم بیشتر خودمان را آماده کنیم و دست کم در مواجهه با برخی از آنها غافلگیر نشویم.

۱۰ بحرانی که باید در سال ۲۰۲۵ دنبال کرد

جهان در آستانه تغییر پارادایم

به نظر می‌رسد جهان آماده تغییر پارادایم است و سوال اینجاست که آیا این تغییر در میز مذاکرات، رخ خواهد داد یا در میدان جنگ؟ «گروه بین‌المللی بحران» به سنت همیشگی در آغاز سال جدید میلادی از بحران‌های امنیتی جهان گزارش داده و ۱۰ درگیری بین‌المللی که در سال ۲۰۲۵ شاهدش خواهیم بود را معرفی کرده است؛ این تنش‌ها از نظر «گروه بین‌المللی بحران» اینها هستند: سوریه، سودان، اوکراین و امنیت اروپا، رژیم صهیونیستی و فلسطین، ایران در مقابل آمریکا و رژیم صهیونیستی، هائیتی، آمریکا و مکزیک، میانمار، شبه جزیره کره و درگیری چین و آمریکا.

در زمانه‌ای ناآرام به نظر می‌رسد بازگشت «دونالد ترامپ» به کاخ سفید، اوضاع را بیشتر بهم بریزد، اما یک فرد مختل‌کننده چگونه با جهانی که از پیش مختل شده، روبه‌رو می‌شود؟ در خاورمیانه، واکنشی زنجیره‌ای که از حمله ۷ اکتبر ۲۰۲۳ حماس به رژیم صهیونیستی آغاز شد، یک سال تغییرات چشمگیر را به همراه داشته و رژیم صهیونیستی غزه را زیر آوار دفن کرده است. در آسیا، جایی که چین با آمریکا و متحدانش برای برتری رقابت می‌کند، نقاط بحرانی در دریای چین جنوبی، آب‌ها و آسمان‌های اطراف تایوان و شبه‌جزیره کره به طور فزاینده‌ای ناپایدار به نظر می‌رسد. حمله روسیه به اوکراین نیز بخشی از یک تلاش برای بازنگری در نظم جهانی پس از جنگ سرد است که می‌تواند به درگیری گسترده‌تر در اروپا تبدیل شود. جدا از بحران داخلی روسیه، در سایر نقاط جهان نیز از جمله جنگ داخلی میانمار، شورش حمایت‌شده از سوی رواندا در جمهوری دموکراتیک کنگو، اقدامات گروه‌های جنایتکار که میلیون‌ها هائیتی را در شرایط جنگی قرار داده و ویرانی سودان، به خیل افراد آواره و گرسنه به دلیل درگیری‌ها افزوده است. کلی‌گویی در مورد علل آشوب‌ها دشوار است؛ زیرا ریشه‌های هر درگیری متفاوت است. چین و روسیه و تا حدودی کره شمالی در حال به چالش کشیدن نظم‌هایی هستند که دهه‌ها توسط قدرت آمریکا در آسیا و اروپا پشتیبانی می‌شدند. در دیگر نقاط جهان به دلیل نبود یک قدرت هژمون، رهبران بیشتری احساس می‌کنند که محدودیت‌ها در حال فروپاشی هستند. بسیاری از آنها فرصت‌هایی برای دستیابی به اهداف خود از طریق خشونت می‌بینند یا از این می‌ترسند که اگر کاری نکنند، عقب بمانند.

بازگشت ترامپ، عدم قطعیت‌های جدیدی به همراه دارد. در اروپا، آسیا-اقیانوس آرام و خاورمیانه، وعده‌های ترامپ اغلب متناقض هستند، همانطور که دیدگاه‌های اعضای کابینه و وفادارانش نیز متناقض است. اگر او بر تقابل پافشاری کند، چه میزان ریسک را خواهد پذیرفت؟ اگر به دنبال توافق باشد، چه تعادلاتی ممکن است به همراه داشته باشد و چه پیامدهایی برای متحدان آمریکا خواهد داشت؟ در خارج از این مناطق، اگر واشنگتن عمدتا غایب باشد، چگونه دیگران این فضا را پر خواهند کرد؟ طرفداران ترامپ در بی‌پروا بودن او فضیلت می‌بینند. با نگه داشتن رقبا و متحدان در حالت آماده‌باش، او می‌تواند از رقبا بازدارندگی کند و از متحدانش امتیازات بگیرد. آنها می‌گویند که پوتین در دوران ریاست‌جمهوری ترامپ از اقدامات تحریک‌آمیز دوری می‌کرد و ابهام ترامپ درباره ناتو، اروپایی‌ها را از خواب راحت در مورد امنیت قاره‌شان بیدار کرد، همان کاری که تهاجم کرملین کرده است. اما پیش‌بینی‌ناپذیری ممکن است به همان اندازه برعکس عمل کند. در حالی که هیچ‌کس خواهان جنگ تمام‌عیار نیست، اشتباه محاسباتی در خطوط گسل قدرت‌های بزرگ یک ریسک است. اگر ترامپ یا مقامات ارشدش بیش از حد جنگ‌طلب شوند، یک رقیب ممکن است با هدف بازتنظیم خط قرمز، به همان شیوه پاسخ دهد. از سوی دیگر، اگر ترامپ اتحادهای واشنگتن را تحقیر کند، یک دشمن (مسکو بیشتر از همه، اما احتمالا پیونگ‌یانگ یا حتی پکن) ممکن است تصمیم بگیرد تمایل ترامپ برای کمک به متحدان آمریکا را آزمایش کند، که موجب یک هیاهوی سیاسی در واشنگتن خواهد شد و رئیس‌جمهور را مجبور به واکنش خواهد کرد.

تقابل جویی همچنین ممکن است مقاومت متحدتری را برانگیزد. در صحبت از «محور» چین-روسیه-کره شمالی-ایران اغراق شده است؛ زیرا پایتخت‌های این چهار کشور، منافع مشترک کمی دارند که فراتر از مقاومت در برابر قدرت آمریکا و فرار از تحریم‌ها باشد. با این حال، آنها به طور فزاینده‌ای به یکدیگر کمک می‌کنند. حمایت ایران و کره شمالی؛ قطعات با کاربری دومنظوره از چین و اکنون، سربازان کره شمالی در حال کمک به تداوم تلاش‌های جنگی پوتین در اوکراین هستند. پیمان دفاعی که پوتین با کیم جونگ اون، رهبر کره شمالی در نوامبر امضا کرد، عملا پیونگ‌یانگ و امنیت شبه‌جزیره کره را به جنگ در اروپا پیوند می‌دهد. اگر ترامپ تخاصم را در تمام جبهه‌ها تشدید کند، روابط میان این دشمنان احتمالا بیشتر خواهد شد؛ به‌ویژه اگر او از اروپا بخواهد که محدودیت‌های تجاری بر چین را تشدید کند یا ناتو را تشویق کند که بیشتر در امور آسیا وارد شود.

ترامپ ممکن است توافق‌هایی انجام دهد؛ توافق با پیونگ‌یانگ یا تهران که امنیت آسیا و خاورمیانه را بازسازی کند و توافق با پکن یا مسکو که رقابت را به سمت درگیری کمتر هدایت کند، اما سناریوهای وحشتناک (انفجار در آسیا، درگیری گسترده‌تری در اروپا و اخراج دسته‌جمعی فلسطینیان که باعث به راه افتادن یک آتش‌سوزی در خاورمیانه می‌شود) نمی‌توانند منتفی باشند. با سرعت تغییرات که در حال افزایش است، به نظر می‌رسد جهان آماده تغییر پارادایم است. سوال این است که آیا این تغییر روی میز مذاکرات رخ خواهد داد یا در میدان جنگ؟

شناسه آگهی : ۱۸۵۷۵۹۰ نوبت دوم

آگهی مزایده عمومی
به شماره مزایده مرجع ۲۲۳۶۱

وزارت جهاد کشاورزی
سازمان منابع طبیعی و آبخیزداری کشور
اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی

اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی ، در نظر دارد با عنایت به مجوز کمیسیون ماده ۳ قانون حفاظت و بهره برداری احاله طرح مدیریت و بهره وری ایستگاه تولید بذرجقاء شهرستان اراک را از طریق مزایده عمومی و با شرایط اعلام شده به اشخاص حقیقی یا حقوقی دارای صلاحیت از مراجع مرتبط و ذیربط به صورت احاله مدیریت واگذار نماید . کلیه مراحل برگزاری مزایده از دریافت اسناد مزایده تا ارائه پیشنهاد و بازگشایی پاکات از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد . (اسناد مزایده همزمان از تاریخ نشر آگهی در سامانه ی ستاد انتشار می یابد)

تاریخ انتشار در سامانه ستاد : ۱۴۰۳/۱۰/۱۵ ساعت ۸
مهلت برداشت اسناد اسناد : از تاریخ ۱۴۰۳/۱۰/۱۵ به مدت ۴ روز کاری
تاریخ و مهلت بازدید : از تاریخ ۱۴۰۳/۱۰/۱۵ لغایت ۱۴۰۳/۱۰/۲۶ از ساعت ۸ الی ۱۴
محل بازدید : ایستگاه تولید بذر چقا شهرستان اراک به آدرس : کمربندی شمالی – جاده فرودگاه (شماره تماس : ۳۳۴۱۶۳۲۸)
آخرین مهلت ارسال پیشنهادات در سامانه ستاد : ۱۴۰۳/۱۰/۲۹ ساعت ۹
آخرین مهلت تحویل (نسخه فیزیکی) تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کاربه دبیرخانه اداره کل : ۱۴۰۳/۱۰/۲۹ ساعت ۹
تاریخ بازگشایی پاکت : ۱۴۰۳/۱۰/۳۰ ساعت ۹ صبح در محل اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی

ردیف	موضوع مزایده	محل اجرا	براورد کارشناسی (ریال)	مبلغ و نوع تضمین شرکت در مزایده		تاریخ و ساعت بازگشایی
				مبلغ (ریال)	انواع	
۱	احاله طرح مدیریت و بهره وری	ایستگاه تولید بذر شهرستان اراک	۱۰,۶۶۱,۰۴۴,۰۰۰ ریال	۵۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال	۱-ضمانت نامه بانکی ۲-سپرده نقدی	۱۴۰۳/۱۰/۳۰ ساعت ۹

* ارائه تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ، یا به صورت ارائه فیش بانکی واریزی با هماهنگی امور مالی این اداره کل (با شماره تماس ۳۳۴۱۶۳۱۲) یا از طریق ارائه ضمانتنامه بانکی طبق فرمت رسمی بانک مرکزی انجام پذیر می باشد.
* بازگشایی پاکات و اعلام برنده با عنایت به نوبت دوم اعلان عمومی با یک پیشنهاد قیمت نیز انجام پذیر می باشد.
* هزینه چاپ آگهی ، انجام کارشناسی و هزینه تهیه طرح برعهده برنده مزایده می باشد .
* برنده مزایده هفت روز کاری از زمان صدور ابلاغ برنده بابت عقد قرارداد و ارائه تضامین انجام تعهدات مهلت داشته و در صورت عدم ارائه ، تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ایشان ضبط می‌گردد و برای برنده دوم این مزایده ابلاغ برنده صادرمی گردد که در صورت عدم واریز طی هفت روز کاری ، تضمین ایشان نیز ضبط گردیده و فرآیند مزایده تجدید می گردد.
* آدرس : اراک ، بلوار منابع طبیعی ، پارک شهید باهنر ، اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی

تاریخ انتشار نوبت اول : ۱۴۰۳/۱۰/۱۵ تاریخ انتشار نوبت دوم : ۱۴۰۳/۱۰/۱۶
اداره کل منابع طبیعی و آبخیزداری استان مرکزی
۹۲۷

هیچ‌یک از شرکای تجاری ایران در لیست سیاه FATF قرار ندارند

چندضلعی اصلاح نظام بانکی

فرصت امروز: تحریم و حضور پنج ساله ایران در لیست سیاه FATF، چالش‌های زیادی را برای نظام بانکی کشور، پدید آورده و موجب شده تا بانکداری ایران از بانکداری بین‌المللی جدا بیفتد. قرار گرفتن ایران در لیست سیاه گروه ویژه اقدام مالی (FATF) در کنار دو کشور کره شمالی و میانمار باعث تشدید محدودیت‌های بانکی و تجاری برای فعالان اقتصادی شده است و علاوه بر آنکه جذب سرمایه‌گذاری را محدود کرده و باعث افزایش نااطمینانی در بین سرمایه‌گذاران خارجی شده، اعتماد جهانی به ایران را کاهش داده است. البته هفته گذشته وزیر اقتصاد از موافقت مقام معظم رهبری با طرح دوباره لوایح پالرمو و CFT در مجمع تشخیص مصلحت نظام خبر داد که قدم مثبتی برای خروج کشورمان از لیست سیاه FATF است.

هرچند ساختار تامین مالی در اقتصاد ایران، بانک‌محور است اما بانک‌ها در این مسیر، چالش‌های دیگری هم دارند که از جمله آن، فشار دولت بر منابع بانکی و فروش اوراق بدهی برای تأمین کسری بودجه است. نرخ بهره بالای اوراق بدهی موجب افزایش هزینه تأمین مالی برای دولت و بخش تولید شده است. استفاده از ابزار نقدینگی کوتاه‌مدت (ریپو) نیز منجر به افزایش بدهکاری بانک‌ها به بانک مرکزی شده که از یکسو، وضعیت نابسامان ناترازی بانک‌ها را تثبیت کرده و از سوی دیگر، فشارهای پولی را افزایش داده است. بانک مرکزی در سال‌های گذشته برای کنترل تورم، مجموعه‌ای از سیاست‌های محدودکننده همانند افزایش نرخ ذخایر قانونی، گواهی‌های سپرده خاص ۳۰ درصدی و محدود کردن ترازنامه بانک‌ها را اجرا کرده که اگرچه این سیاست‌ها به کنترل رشد کل‌های پولی و کاهش نرخ رشد نقدینگی منجر شده، اما با تأثیر منفی بر تأمین مالی بخش تولید و افزایش هزینه‌های بنگاهی همراه شده است. تورم، ناترازی بانک‌ها و کسری بودجه دولت از مهمترین عواملی هستند که فشار زیادی بر منابع بانکی وارد کرده و تأمین مالی بنگاه‌ها را با چالش مواجه ساخته است.

به سوی اصلاح نسبت کفایت سرمایه

بازوی پژوهشی بخش خصوصی در گزارشی به «وضعیت متغیرهای پولی و بانکی ایران؛ تحلیل ریشه‌ها، راهبردها و سیاست‌های پیشنهادی» پرداخته و اصلاح نسبت کفایت سرمایه بانک‌ها را ضروری دانسته است. با وجود آنکه ساختار تامین مالی در اقتصاد ایران، بانک‌محور است، اما تأمین مالی از طریق بانک‌ها متاسفانه به یکی از مهمترین موانع توسعه کسب‌وکارها در ایران بدل شده است. تورم، ناترازی بانک‌ها و کسری بودجه دولت از جمله عواملی هستند که فشار زیادی بر منابع بانکی وارد کرده و تأمین مالی بنگاه‌ها را با چالش جدی مواجه ساخته‌اند. مرکز پژوهش‌های اتاق ایران در این گزارش، به وضعیت تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران، اشاره کرده و گفته است: با اعمال تحریم‌های بین‌المللی، منابع اصلی درآمدی ایران به‌ویژه درآمدهای نفتی با کاهش مواجه شده و دولت بیشتر به تأمین مالی خود از طریق بازار بدهی و منابع بانکی روی آورده است. این فشار منجر به کاهش نسبت کفایت سرمایه بانک‌ها شده است؛ به‌طوری که نسبت کفایت سرمایه بانک‌ها از حدود ۵,۶ درصد در قبل از اعمال تحریم‌ها به حدود ۰,۵ درصد کاهش یافته است. تصویب قوانین مربوط به تسهیلات تکلیفی در برنامه‌های توسعه پنج ساله و بودجه‌های سنواتی، فشار مضاعفی بر منابع بانکی وارد کرده است. اضافه‌برداشت‌های مداوم بانک‌ها از بانک مرکزی به دلیل این تکالیف تحمیلی و عدم بازگشت منابع ناشی از مطالبات معوق از مشکلات عمده بانکی محسوب می‌شود. براساس نمودارها، نسبت مطالبات غیرجاری به تسهیلات اعطایی در ایران از استانداردهای بین‌المللی بالاتر است که نشان‌دهنده ضعف در سیستم ارزیابی اعتبار تسهیلات‌گیرندگان است. همانطور که اشاره شد، ساختار تأمین مالی در اقتصاد ایران به شدت بانک‌محور است، اما سیاست‌های کنترل ترازنامه بانک‌ها که در سال‌های اخیر از سوی بانک مرکزی اعمال شده است، توان وام‌دهی بانک‌ها به بخش تولید را محدود کرده است؛ به‌عنوان مثال، در سال ۱۴۰۲ تنها ۲۲ درصد از تسهیلات بانکی به توسعه و ایجاد اختصاص یافته و عمده منابع تسهیلاتی به سرمایه در گردش بنگاه‌ها هدایت شده‌اند که این خود می‌تواند به ایجاد فشار بیشتر بر تولید و کاهش بهره‌وری اقتصادی منجر شود.

کنترل تورم به بهای کاهش منابع ارزی

بازار بین‌بانکی، نقش مهمی در تامین نقدینگی کوتاه‌مدت بانک‌ها ایفا می‌کند؛ اما وقفه در انتشار آمارهای پولی و بانکی، تحلیل وضعیت فعلی اقتصاد را دشوار ساخته است. آخرین آمار منتشرشده مربوط به شهریورماه ۱۴۰۳ بوده و این فاصله زمانی، ارزیابی صحیح وضعیت اقتصادی را برای تصمیم‌گیری‌های روزانه دشوار می‌کند. با این حال، گزارش عملیات اجرایی سیاست پولی با ارائه داده‌های هفتگی از بازار پول، امکان تحلیل تاثیرات بودجه‌ای دولت در چارچوب حراج اوراق بدهی را فراهم می‌کند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که سلطه مالی دولت بر بخش بانکی از طریق بدهی به نظام بانکی و استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی، روند پیچیده‌ای را به‌وجود آورده است. نگاهی به عرضه و تقاضای اعتبار در بازار بین‌بانکی نشان می‌دهد که از خردادماه ۱۴۰۳، تقاضای اعتباری بانک‌ها کاهش یافته است. این روند نزولی عمدتا ناشی از تغییر سیاست بانک مرکزی در افزایش سررسید قراردادهای ریپو از هفت روز به ۸۴ روز بوده است. به دلیل این تغییر، نیاز بانک‌ها به تمدید هفتگی این قراردادها کاهش یافت و سطح تقاضای اعتباری تنها به نقدینگی جدید محدود شد. این تغییرات موجب رکوردشکنی تقاضای اعتباری بانک‌ها در اسفندماه شد که به ۳۴۱ هزار میلیارد تومان رسید.

تاثیرات این تغییرات بر بازار بدهی نیز قابل مشاهده است. با افزایش سررسید استقراض‌ها، خرید اوراق بدهی توسط بانک‌ها شدت گرفت و در شرایطی که نرخ اسمی اوراق ۲۳ درصد بود، نرخ بازده تا سررسید به بیش از ۲۸ درصد رسید. این امر، تامین مالی دولت را پرهزینه و فشار بر سیستم بانکی و بازار سرمایه را افزایش داد. رشد عرضه اوراق بدهی در بازار اولیه نیز نشان‌دهنده شدت گرفتن فروش اوراق توسط دولت است که تامین مالی از طریق بانک مرکزی و افزایش بدهی شبکه بانکی را تشدید کرده است. از سوی دیگر، تحلیل کل‌های پولی نشان می‌دهد نرخ رشد نقدینگی از ۴۵ درصد در فروردین ماه ۱۴۰۲ به حدود ۱۸,۷ درصد در شهریورماه ۱۴۰۳ کاهش یافته است. بانک مرکزی از طریق سیاست‌های مختلفی نظیر خروج سپرده‌های دولتی از بانک‌ها، افزایش نرخ ذخیره قانونی و مداخله فعال در بازار ارز، توانست رشد پایه پولی را کنترل کند. با این حال، این اقدامات به تخلیه قابل‌توجه ذخایر ارزی بانک مرکزی منجر شده و نشان می‌دهد که کنترل تورم به بهای کاهش منابع ارزی صورت گرفته است.

اثرات سیاست تورمی بانک مرکزی

نظام بانکی ایران پس از تحریم‌ها با چالش‌هایی همچون افت درآمدهای نفتی، اتکای بیشتر دولت به مالیات و چاپ پول و فرسایش سرمایه بانک‌ها مواجه شده است. نسبت کفایت سرمایه که پیش از تحریم‌ها ۵,۶ درصد بود، پس از تحریم‌ها به ۰,۵ درصد کاهش یافت و در شهریورماه ۱۴۰۳ به ۲,۳ درصد رسید، اما همچنان با استانداردهای بازل۳ (رقم ۱۳ درصد) فاصله دارد. تنها ۱۰ بانک در سال ۱۴۰۲، این نسبت را رعایت کردند و هفت بانک، وضعیت منفی داشتند. چالش دیگر، تکالیف مالی سنگین ناشی از قوانین برنامه‌های پنج ساله و بودجه‌های سنواتی است. این تسهیلات شامل حمایت از کشاورزی، اشتغال‌زایی و طرح‌های رفاهی می‌شود که منجر به کاهش منابع آزاد بانک‌ها و تضعیف ظرفیت تسهیلات‌دهی آنها شده است. نسبت بالای مطالبات غیرجاری به تسهیلات اعطایی که بیشتر از استانداردهای بین‌المللی است، نشان‌دهنده ناکارآمدی سیستم اعتبارسنجی در ایران است. در زمینه تامین مالی، سهم عمده تسهیلات بانکی در ایران به سرمایه در گردش (با رقم ۷۶ درصد) اختصاص یافته و سهم توسعه، کمتر از ۲۲ درصد بوده است. سیاست کنترل ترازنامه‌ای بانک‌ها در سال ۱۴۰۲ باعث افزایش هزینه تامین مالی بخش تولید شد. علاوه بر این، فروش اوراق بدهی دولت به بانک‌ها نیز فشار بیشتری به شبکه بانکی وارد کرده است. به نظر می‌رسد در مجموع این عوامل باعث ایجاد ناترازی گسترده در شبکه بانکی و رشد کل‌های پولی و تورم شده‌اند.

از چالش‌های اصلی تأمین مالی، فشار دولت بر شبکه بانکی و فروش اوراق بدهی برای تأمین کسری بودجه است. نرخ بهره بالای اوراق بدهی موجب افزایش هزینه تأمین مالی برای دولت و بخش تولید شده و استفاده از ابزار نقدینگی کوتاه‌مدت (ریپو) نیز منجر به افزایش بدهکاری بانک‌ها به بانک مرکزی شده است که وضعیت نابسامان ناترازی بانک‌ها را تثبیت کرده و فشارهای پولی را افزایش داده است. بانک مرکزی برای کنترل تورم، مجموعه‌ای از سیاست‌های محدودکننده مانند افزایش نرخ ذخایر قانونی، گواهی‌های سپرده خاص ۳۰ درصد و محدود کردن ترازنامه بانک‌ها را اجرا کرده که اگرچه به کنترل رشد کل‌های پولی و کاهش نرخ رشد نقدینگی منجر شده‌اند، اما بر تأمین مالی بخش تولید و افزایش هزینه‌های بنگاهی، تاثیر منفی گذاشته‌اند.

اصلاح شبکه بانکی از چند مسیر

نظام بانکی با چالش‌های زیادی نظیر ناترازی، تسهیلات تکلیفی و وابستگی دولت به منابع بانکی مواجه است که اقتصاد ایران را به سمت بحرانی تمام‌عیار سوق داده است. برای رفع این مشکلات، اصلاحات ساختاری فوری و سیاستگذاری دقیق ضروری است. فعال بودن بانک‌های ناتراز که عامل اصلی اضافه‌برداشت از بانک مرکزی هستند، هزینه‌های کلانی بر دوش مردم و فعالان اقتصادی گذاشته است. محدود کردن فعالیت این بانک‌ها و اتخاذ سیاست‌هایی که رشد نقدینگی را در خدمت رشد اقتصادی قرار دهد، ضرورت حیاتی محسوب می‌شود. اصلاح نظام بانکی باید از چند محور کلیدی دنبال شود؛ نخست، مقاوم‌سازی بانک‌ها از طریق ارتقای نسبت کفایت سرمایه و تقویت نظارت بر بانک‌های ناتراز، تا آنها مطابق با ظرفیت‌های واقعی خود عمل کنند. دوم، بازنگری در سیاست‌های تسهیلات تکلیفی که فشار زیادی بر منابع بانکی وارد کرده‌اند؛ به نحوی که این تسهیلات به سمت توسعه زیرساخت‌ها و تولید هدایت شوند. کاهش سلطه مالی دولت بر شبکه بانکی نیز از اولویت‌هاست. دولت باید تامین مالی خود را به سمت بازار سرمایه هدایت کند و انتشار اوراق بدهی با نرخ‌های بالا را محدود سازد. اصلاح سیستم اعتباری بانک‌ها نیز از طریق بهبود اعتبارسنجی و وصول مطالبات معوق، به کاهش ریسک‌های مالی کمک می‌کند. در نهایت، تعادل میان سیاست‌های پولی و حمایت از تولید از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. بانک مرکزی باید سیاست‌هایی را اجرا کند که ضمن کنترل تورم، تامین مالی بخش تولید را تسهیل کند. با این اصلاحات می‌توان از گسترش بحران جلوگیری و به سمت پایداری اقتصادی حرکت کرد.

موج دوم صعود بازار سرمایه در راه است

صعود ۲ درصدی بورس در نیمه دی ماه

شاخص کل بورس تهران با رشد ۲,۲۱ درصدی در پایان معاملات شنبه به نیمه کانال ۲,۸ میلیون واحدی رسید. شاخص کل هم‌وزن نیز بیش از ۲ درصد رشد کرد و در نیمه تراز ۸۶۹ هزار واحد ایستاد. همچنین ارزش صف‌های فروش ۴۳ درصد افت کرد و ارزش صف‌های خرید ۱۳۱ درصد افزایش یافت.

در جریان معاملات روز شنبه ۱۵ دی ماه، شاخص کل بورس با رشد ۶۱ هزار و ۷۲۹ واحدی همراه شد و به سطح ۲ میلیون و ۸۴۹ هزار واحد رسید. همپای شاخص کل، شاخص هم‌وزن نیز ۱۷ هزار و ۳۲۵ واحد افزایش یافت و در تراز ۸۶۹ هزار و ۷۲۲ واحد ایستاد. نمادهای فارس، فولاد و فملی به ترتیب بیشترین تاثیر مثبت را بر شاخص کل بورس داشتند و از نمادهای پرتراکنش نیز می‌توان به شستا، بپویا و ذوب اشاره کرد. در آن سوی بازار سرمایه هم شاخص کل فرابورس ایران ۳۴۷ واحد افزایش داشت و به محدوده ۲۶ هزار و ۱۷۶ واحد رسید. در معاملات روز گذشته، ۸۸ درصد نمادها مثبت و ۱۲ درصد مابقی منفی معامله شدند؛ یعنی ۷۲۹ نماد مثبت و ۹۶ نماد منفی بودند. نمادهای وبملت، فارس و فولاد توانستند بیشترین ورود پول حقیقی را داشته باشند و در مقابل، ثفارس، وتجارت و وساپا بیشترین خروج پول حقیقی را تجربه کردند. همچنین در نیمه دوم معاملات شنبه، شاهد خروج پول از صندوق‌های با درآمد ثابت و کالایی و ورود نقدینگی به سهام بودیم. در جریان دادوستدهای این روز؛ بانک‌ها، خودرویی‌ها، فلزات اساسی، فرآورده‌های نفتی، شیمیایی، چند رشته‌ای‌ها و انبوه‌سازی، برترین صنایع شناخته شدند. ارزش صف‌های فروش ۴۳ درصد افت کرد، ولی با توجه به صعود بازار، ارزش صف‌های خرید ۱۳۱ رشد داشت. همچنین ارزش معاملات خرد نسبت به آخرین روز هفته گذشته، کاهش ۱۸ درصدی را تجربه کرد و به زیر ۱۰ هزار میلیارد تومان رسید.

اما بورس تهران در حالی معاملات هفته سوم دی ماه را آغاز کرد که بازدهی منفی را در هفته دوم دی ماه (آن هم پس از هفت هفته مثبت) به ثبت رسانده بود. «شهلا حیدری»، تحلیلگر بازار سرمایه درخصوص روند بازار به «اکوایران»، توضیح داد: «فارس، فولاد و فملی همچنان در صدر لیدرهای تاثیرگذار بر شاخص کل قرار دارند و ارزش معاملات خرد به کمتر از ۱۰ هزار میلیارد تومان رسید. همچنین حقیقی‌ها بالغ بر ۱۶۴۵ میلیارد تومان پول به بازار تزریق کردند و نقش پول هوشمند ۹۲۲ میلیارد تومانی را نباید نادیده گرفت. فضای غالب بازار، مثبت و توأم با صف خرید بود. همچنین خروج ۷۶۱ میلیارد تومان از صندوق‌های درآمد ثابت در دقایق نخست بازار، نوید حرکت سیال از صندوق به سهام بود.» به گفته «حیدری»؛ «بازار سرمایه، اولین روز میزبانی خود از سیسکو را گذراند و صف خرید بدون فروشنده فولاد سیرجان با حجم ۲ میلیارد آغاز شد و با کاهش ۵۰۰ میلیونی صف خرید به معاملات خود خاتمه داد. در عرضه اولیه فولاد سیرجان، یک میلیون و ۴۲۲ هزار و ۸۰۸ کد مشارکت داشتند که نسبت به عرضه قبل، بیش از ۳۷۱ هزار کد افزایش داشت و به هر کد ۵۱۲۰ سهم تخصیص یافت. اهمیت نرخ دلار و اثرات روانی آن بر جریان بازار را نمی‌توان نادیده گرفت؛ با این توضیح که دلار توافقی نیما وارد کانال ۶۶ هزار تومانی شده است.»

او به طرح مجدد FATF در مجمع تشخیص، اشاره کرد و گفت: «انتشار خبر موافقت مقام معظم رهبری درخصوص موضوع FATF و طرح مجدد لوایح پالرمو و CFT در مجمع تشخیص مصلحت، تقاضای گروه بانکی را در میانه بازار افزایش داد؛ در این میان وبملت با ارزش بازار ۲۳۶ همتی، بیشترین حجم معاملات را در این گروه داشت و با تبادل ۹۸۴ میلیون سهم و صف خرید ۲۵ میلیونی به کار خود پایان داد. در نتیجه این سهم در محدوده اصلاح قیمتی قرار دارد و به زمان بازگشت از اصلاح و رشد قیمتی نزدیک شده است. همچنین از اخبار مهم برای گروه خودرو و قطعات، اخبار منتشره از مجمع عمومی ورنا بود که افزایش سرمایه از محل تجدید ارزیابی خود را منوط به افزایش سرمایه سایپا اعلام کرد و با تقسیم سود ۵۵ ریالی به ازای هر سهم به جلسه مجمع پایان داد. در گروه خودروسازان، خودرو با معاملات ۶۰۷ میلیونی صدرنشین شد؛ جو غالب گروه با صف خرید همراه بود که تا پایان بازار صف خرید خودرو عرضه شده و خساپا نیز در دامنه مثبت بدون صف خرید به معاملات خود پایان داد. همچنین در گروه دارویی شاهد توجه به نمادها و تشکیل صف خرید بودیم. همچنین تعدیل نرخ محصولات زیانده در این گروه باعث توجه به شرکت‌های آن شد و برکت با معاملات ۳۸ میلیونی صدرنشین گروه شد. به طور خلاصه اخبار FATF، تغییرات و نوسان نرخ دلار و تعدیل نرخ‌ها و توجه به گزارش ماه‌های قبل، روند این روزهای بازار را رقم زده و موج دوم رشد بازار تحقق یافته است.»

اخبار

عملکرد تسهیلاتی شبکه بانکی در ۹ ماهه امسال

بانک‌ها ۲۴ درصد بیشتر وام دادند

شبکه بانکی کشور در ۹ ماهه ابتدای امسال ۴۹۱۴ همت تسهیلات پرداخت کرده که در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۹۷۰ همت معادل ۲۴.۶ درصد افزایش داشته است. ۱۱۶۴ همت از این تسهیلات به همراه بخشی از تسهیلات در قالب کارت‌های اعتباری معادل ۲۴.۷ درصد به مصرف‌کنندگان نهایی (خانوار) تعلق گرفته است. طبق اعلام بانک مرکزی، تسهیلات پرداختی بانک‌ها طی ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳ به مبلغ ۴۹۱۴ همت رسیده که در مقایسه با دوره مشابه سال قبل، حدود ۹۷۰ همت معادل ۲۴.۶ درصد افزایش داشته است. از کل تسهیلات پرداختی، مبلغ ۳۷۴۹.۵ همت معادل ۷۶.۳ درصد به صاحبان کسب و کار (حقوقی و غیرحقوقی) و مبلغ ۱۱۶۴.۴ همت معادل ۲۳.۷ درصد به مصرف‌کنندگان نهایی (خانوار) تعلق گرفته است. همچنین تسهیلات پرداختی ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۲ مبلغ ۳۸۶۱ همت بوده که با در نظر گرفتن تعدیلات صورت پذیرفته توسط شبکه بانکی به مبلغ ۳۹۴۳.۵ همت افزایش یافته است.

سهم تسهیلات پرداختی در قالب سرمایه در گردش در کلیه بخش‌های اقتصادی طی ۹ ماهه ابتدای امسال، مبلغ ۲۸۸۱.۹ همت معادل ۷۶.۹ درصد از کل تسهیلات پرداختی به صاحبان کسب و کار است. همچنین سهم تسهیلات پرداختی در قالب خرید کالای شخصی توسط مصرف‌کننده نهایی (خانوار) مبلغ ۴۱۴.۷ همت معادل ۳۵.۶ درصد از کل تسهیلات پرداختی به مصرف‌کنندگان نهایی (خانوار) است. علاوه بر این، سهم تسهیلات پرداختی بابت تامین سرمایه در گردش بخش صنعت و معدن در ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳ معادل ۱۲۲۳.۲ همت بوده است که حاکی از تخصیص ۴۲.۴ درصد از منابع تخصیص یافته به سرمایه در گردش کلیه بخش‌های اقتصادی است. از ۱۴۴۲.۱ همت تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۴.۸ درصد آن در جهت تامین سرمایه در گردش پرداخت شده است که بیانگر توجه و اولویت‌دهی به تامین منابع برای این بخش توسط بانک‌ها در سال ۱۴۰۳ است.

براساس گزارش بانک مرکزی، از کل تسهیلات پرداختی در دوره زمانی یادشده، مبلغ ۱۱۹۱.۷ همت معادل ۲۴.۳ درصد به صورت تسهیلات خرد اعطا شده است. همچنین مبلغ ۶۸.۳ همت نیز در قالب کارت‌های اعتباری انجام شده که با احتساب این مبلغ، کل تسهیلات پرداختی خرد (کمتر از ۳ میلیارد ریال) به مبلغ ۱۲۶۰ همت معادل ۲۵.۳ درصد کل تسهیلات پرداختی را شامل می‌شود. با توجه به اینکه تسهیلات پرداختی در قالب کارت‌های اعتباری نیز در بخش خانوار پرداخت شده است، با این اوصاف سهم بخش خانوار از ۲۳.۷ درصد به ۲۴.۷ درصد کل تسهیلات پرداختی افزایش می‌یابد.

نگاهی به روند رشد ماهانه و نقطه‌ای پایه پولی

پایه پولی از کف بلند شد

رشد نقطه به نقطه پایه‌پولی که در شهریورماه به پایین‌ترین مقدار در حدود هفت سال گذشته رسیده بود، مجددا روند صعودی به خود گرفته و رشد ماهانه پایه‌پولی نیز نسبت به شهریورماه افزایشی شده است. به گزارش «اکوایران» و براساس جدیدترین گزارش بانک مرکزی از متغیرهای پولی، رشد نقطه به نقطه هسته تورم‌ساز در دو ماه ابتدایی پاییز امسال در حوالی ۲۰ درصد در نوسان بوده و این در حالی است که رشد نقطه به نقطه پایه‌پولی در شهریورماه امسال به پایین‌ترین مقدار خود در حدود هفت سال گذشته رسیده بود. از طرف دیگر، رشد ماهانه پایه‌پولی که در آخرین ماه تابستان امسال به پایین‌تر میزان خود در ۴۴ ماه گذشته رسیده بود، دوباره روندی افزایشی داشته و در آبان ماه به نزدیک یک درصد رسیده است. بر این اساس می‌توان انتظار داشت که خطر افزایش قیمت‌ها و تورم به علت رشد پایه‌پولی در اقتصاد ایران وجود دارد.

اما پایه پولی چگونه منجر به افزایش قیمت‌ها می‌شود؟ هر پولی که از بانک مرکزی به بیرون انتشار یابد و در جریان فعالیت‌های بانکی و خلق اعتبار قرار گیرد، پایه پولی یا پول پرقدرت نامیده می‌شود. از این جهت به این پول، پول پرقدرت گفته می‌شود که وقتی از بانک مرکزی به بیرون انتشار می‌یابد، در یک فرآیند خلق بدهی و سپرده‌گذاری به نقدینگی (چاشنی تورم) بدل شده و این نقدینگی نیز در نهایت خود را در افزایش قیمت کالاها و خدمات در اقتصاد نشان می‌دهد که به آن تورم می‌گویند. لذا سیاستگذاران پولی در یک اقتصاد برای کنترل تورم اقدام به کاهش رشد پایه پولی کرده و از این طریق تب تورم در اقتصاد را آرام می‌کنند. منابع پایه پولی شامل خالص دارایی خارجی بانک مرکزی، خالص بدهی دولتی و خالص بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی است. در سمت مصارف نیز سکه و اسکناس به عنوان تعهدات بانک مرکزی و حساب ذخیره قانونی و ذخایر اضافی قرار می‌گیرند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد رشد پایه‌پولی در شهریورماه پایین‌ترین مقدار خود در ۴۴ ماه گذشته را داشته و معادل ۲,۵ درصد در مقایسه با مرداد کاهش یافته است. با این‌حال روند این متغیر دوباره صعودی شده و مقدار پایه پولی از ۱۱۵۴ هزار میلیارد تومان در شهریورماه به ۱۱۹۵ هزار میلیارد تومان در مهرماه امسال رسیده است. نرخ رشد ماهانه پایه‌پولی در این مدت ۳,۶ درصد برآورد شده است، اما در دومین ماه پاییز روند رشد هسته تورم‌ساز ادامه یافته ولی از سرعت آن کاسته شده است. میزان پایه‌پولی در آبان برابر با ۱۲۰۴ هزار میلیارد تومان اعلام شده که نسبت به مهرماه ۰,۸ درصد افزایش را تجربه کرده است.

روند افزایشی رشد نقطه به نقطه پایه پولی از اوایل سال ۱۳۹۶ آغاز شد و تا اوایل سال ۱۴۰۲ ادامه پیدا کرد. به طوری که در فروردین رشد نقطه نقطه پایه پولی به بالاترین مقدار خود رسید. در این ماه رشد این متغیر نسبت به فروردین ماه ۱۴۰۱ به ۴۴ درصد رسیده بود. اما در ادامه روند نزولی این متغیر شروع شد. همانطور که گفته شد در شهریور امسال پایه پولی معادل ۱۱۵۴ هزار میلیارد تومان بوده است. در شهریور سال گذشته این متغیر به مقدار ۹۸۱ هزار میلیارد تومان اعلام شده است؛ یعنی میزان رشد نقطه به نقطه پایه پولی در شهریورماه امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۷,۶ درصد بوده که پایین‌ترین مقدار طی هفت سال گذشته است. در مرداد اما رشد این متغیر بالاتر از ۲۵ درصد ثبت شده است. با همه اینها در مهرماه دوباره روند افزایشی رشد نقطه به نقطه پایه‌پولی آغاز شده و به ۲۰ درصد رسیده است. در آبان نیز مقدار رشد این متغیر معادل ۱۹,۵ درصد ثبت شده است. این روند افزایشی اگر ادامه یابد منجر به خلق نقدینگی بیشتر و در نتیجه تورم خواهد شد.

شناسه آگهی: ۱۸۵۶۷۱۸ نوبت اول

آگهی مناقصه

نام مناقصه‌گزار	شرح مناقصه	شماره فراخوان	مبلغ برآورد دو ساله (ریال)	مبلغ تضمین
شرکت ملی حفاری ایران	تأمین خدمات دفتری، بایگانی و امور اداری، ادارات ستادی، عملیاتی و پشتیبانی	۲۰۰۲۰۹۲۹۸۵۰۱۰۱۴	۲۷۹,۶۰۸,۰۰۰,۰۰۰	۱۹,۵۹۰,۰۰۰,۰۰۰

روش ارزیابی: بر اساس کسب حداقل امتیاز مربوط به معیارهای موجود در استعلام های ارزیابی کیفی که توسط متقاضیان شرکت در مناقصه تکمیل می شود. انجام می گردد: حداقل امتیاز ۵۰

تاریخ شروع دریافت: از ۱۴۰۳/۱۰/۱۶ لغایت ۱۴۰۳/۱۰/۲۳ محل دریافت: www.setadiran.ir

تحویل اسناد: از ۱۴۰۳/۱۰/۲۴ لغایت ۱۴۰۳/۱۱/۰۷

انواع تضامین قابل قبول: ضمانتنامه بانکی و یا ضمانتنامه های صادره از سوی موسسات اعتباری غیر بانکی دارای مجوز فعالیت از بانک مرکزی اصل فیش واریز وجه نقد به حساب شماره ۴۰۰۱۱۱۴۰۰۴۳۷۶۶۲۶ نزد بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران تحت عنوان تمرکز وجوه سپرده شرکت ملی حفاری ایران (شماره شبا IR250170000040011140043766262) و سایر تضمین های معتبر در آیین نامه تضمین معاملات دولتی به شماره ۵۰۶۵۹ ت/ ۱۲۲۴۰۲ مورخ ۹۴/۰۹/۲۲ مورد قبول و پذیرش می باشد.

مدت اعتبار پیشنهاد: تضمین ۹۰ روز

اجرای یک بار در سقف مدت اعتبار اولیه فاقل تمدید باشد.

تذکر: تحویل اسناد به شرکت کلیه پیشنهادات در سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به نشانی www.setadiran.ir بارگزاری گردد و اصل ضمانت نامه به آدرس اهواز - بلوار راهداران بالاتر از میدان فرودگاه - شرکت ملی حفاری ایران - ساختمان بایگاه عملیاتی - طبقه اول پلاک ۵۵ - اتاق ۱۰۲ - دبیرخانه کمیسیون مناقصات - شماره تماس ۳۲۲۱۸۵۸۰-۰۶۱ تحویل گردد.

• کانال‌های اطلاع‌رسانی شرکت ملی حفاری ایران www.nidc.ir http://eapp.nidc.ir

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۳/۱۰/۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۰/۱۷

فرصت امروز

شرکت ملی حفاری ایران – اداره قراردادها

خبرنامه

حال تولید عمومی کشور خوب نیست

نویسنده:
سجاد رحیمی‌مدیسه
پژوهشگر و مشاور حوزه مدیریت

بسته میوه خشک توجهم را جلب کرد؛ تصور کردم قیمت ۲۵هزار تومان است؛ حجم محتویات داخل این محصول تولیدی به اندازه‌ای بود که در دو دستم جا می‌گرفت و ظرفش کاملا خالی می‌شد.

موقع حساب، صندوق‌دار محترم فروشگاه گفت: ۸۰۰هزار و خورده‌ای. جا خوردم؛ پرسیدم: اشتباهی نشده؛ من یک پلاستیک هم جنس برنداشته‌ام! جواب داد: این دو بسته میوه خشک نصف خرید شماست! دستپاچه شدم و تازه فهمیدم ۴۰۰ هزار و خورده‌ای تومان اصلا همخوانی با مقدار محتوای این محصول تولیدی ندارد. بنابراین سر جایش قرارشان دادم و به سمت منزل رفتم.

زمانی که در مسیر منزل بودم، به مسائل مختلفی فکر می‌کردم که می‌خواهم بخشی از آنها را با شما مردم عزیز و البته مسئولین و متولیان امر در میان بگذارم؛ شاید سبب تلنگری حتی برای یک مسئول قانونگذار و یا یک مدیر اجرایی باشد و سبب گره‌گشایی از مشکلات چندین ساله اقتصاد ما در امر تولید شود؛ تولیدی که اساس پیشرفت هر کشور توسعه‌یافته‌ای بوده، هست و خواهد بود:

۱-تولیدکننده بدون شک آرزویش فروش تمام محصولات در قفسه فروشگاه و عدم مرجوع شدن آنها به دلیل نخریدن مشتری یا گذشتن تاریخ انقضای‌شان هست؛ پس در شرایطی که سوداگری‌های مالی و دلالی‌های متعدد در کشور ما سودی شیرین و بدون دردسر دارد، دنبال سود نامعقول و یا سوءاستفاده از مشتری قطعا نیست؛ این چیزی هست که در صحبت‌ها و رفتار بسیاری از تولیدکنندگان کشور شاهد بوده و هستم؛ تولیدکنندگانی که به عشق تولید ملی و خدمت به کشور، حتی بعضاً از سود هم تا چند صباحی چشم‌پوشی کردند و می‌کنند که بتوانند محصول خودشان را در بازار نگه دارند و نخواهند عطای تولید را به لقایش ببخشند. برخی را هم می‌شناسم که عطایش را به لقایش بخشیده و برای همیشه تولید را ترک کردند که جای تأسف و البته تأمل برای همه متولیان امر اقتصاد کشور دارد.

۲- توان و قدرت خرید مردم یک مسئله هست و درک ارزش یک محصول برای فروش مسئله دیگر. اگر مشتری تناسبی بین حجم محصول و بهای پرداختی حس نکند، برایش بهایی نخواهد پرداخت. پس طبیعی هست که یک کلوچه ۱۸هزار تومانی یا کیک ۲۰هزار تومانی آرام آرام از سبد مشتری کنار رفته و تولید در همین دو محصول دچار آسیب می‌شود.

۳- اقتصاد از همین مسائل ریز آسیب می‌بیند و مانند یک بهمن، مشکلات بزرگ و بزرگ‌تر شده تا در نهایت به کالاهای صنعتی و استراتژیک خواهد رسید؛ جایی که نه محصول یک کلوچه ساده و یا میوه خشک شده است و نه مشتری یک خریدار معمولی. صحبت از میلیون‌ها دلار و میلیاردها دلاری هست که امروزه در ناترازی‌های متعدد تجاری و اقتصادی و حتی زیرساختی کشور شاهد آن هستیم.

۴- وقتی تولیدکننده یک سال و یا نهایتاً دو سال می‌بیند تولید برایش صرفه اقتصادی ندارد، مجبور است سرمایه باقی‌مانده را نجات دهد و باقی آن را در بازارهایی بگذارد که حداقل ارزش آن از دست نرود؛ در این شرایط ما از میلیون‌ها مردم عادی چه انتظاری داریم که وارد فضای تولید و یا حتی مشارکت در آن بشوند؟ این امر قابل توجه عزیزانی هست که نگاه‌شان به سرمایه‌های حبس‌شده آحاد مردم در ارز و طلا و ملک است که نتیجه آن همین رکود و بسته شدن اقتصاد ماست. نمی‌توان مردم و احدی را مجبور به فداکاری در امر تولید نمود؛ وقتی ده‌ها و هزاران شخص و افراد هستند که در فضای تولید وارد شده‌اند و آسیب دیده‌اند. البته این به معنای نادیده گرفتن موفقیت‌های امر تولید و عزیزانی که در این عرصه موفق بوده و هستند نیست؛ این به معنای نادیده گرفتن دستاوردهای ما در حوزه تولیدات مبتنی بر فناوری و تکنولوژی‌های به‌روزی نیست که مرتب در اخبار و رسانه‌ها از آنها می‌شنویم، اما به طور کلی و در نظر گرفتن جمیع شرایط، حال تولید عمومی کشور خوب نیست. اما حال خرید طلا و دلار و دلالی و سودجویی‌های بدون دردسر و معاملات‌ها و کارت به کارت‌های بدون مالیات بسیار عالی است! و در همین شرایط هست که سالیان سال است دلال و واسطه‌گر سودجو هر روز ثروتش اضافه شده و تولیدکننده و استاد دانشگاه و حقوق‌بگیر و بسیاری اقشار، هر روز فقیرتر!

۵- نگاهی به آمار مهاجرت‌ها و رفتن متخصصین و حتی کارگران از کشور بیندازیم؛ این دردناک است که مهاجرت حتی به پزشک و پرستار و کارگر رسیده است! ناترازی بین کار و دستمزدها، در حال آسیب زدن به بنیان‌های اقتصادی کشور در لایه‌های مختلف است. اگر برای این امر تدبیری عاجل اندیشیده و به سرعت اجرایی نشود، ما از سال ۱۴۰۴ به بعد دچار اَبَرچالش‌هایی خواهیم بود که تبعاتی بسیار ویرانگر و حتی غیرقابل جبران دارد. به سفره‌های حقوق‌بگیران که قشر عظیمی از جامعه هستند، نگاه کنیم: توان خرید ۳۰ سال گذشته، ۲۰سال گذشته و ۱۰ سال گذشته در مقیاسی ملموس و ساده (مانند ارزش یک سکه بهار آزادی یا قیمت فروش یک دلار در بازار آزاد کشور) چقدر است؟ این قدرت خرید بسیار پایین آمده و حتی نابود شده، اما برای جبران متناسب با تورم، اقدامی صورت نگرفت و نتیجه، ناترازی‌های متعددی در سفره‌های مختلف قشر حقوق‌بگیر کشور است که سرریز آن را در مطالبات، معوقه‌ها و حتی اعتراض‌هایی شاهد بوده و هستیم که باید برای امنیت ملی کشور هم که شده، فکری عاجل برای آن توسط متولیان امر صورت گرفته و به سرعت اجرایی شود.

۶- مسئله مهم دیگر که شاید کمتر کارشناس و یا رسانه‌ای به آن اشاره نموده است، الگوپذیری کودکان و نوجوانان (نسل‌های بعدی) از رفتارهای اقتصادی بزرگ‌ترهای خودشان و جامعه است. این بزرگ‌ترها یا همان تولیدکنندگانی هستند که با چالش و شکست و صدمه‌های زیاد مواجه شده‌اند و یا مردمی که پول‌های پس‌انداز خودشان را در هر جایی به جز تولید حبس می‌کنند و البته نباید مردم را سرزنش یا ملامت نمود: وقتی بستری مطمئن برای مشارکت‌شان در تولید فراهم نکنیم که ارزشی درست و بالاتر از دلالی و سودجویی در طلا و ارز به آنها بدهد، چرا انتظار داریم که بیایند و سرمایه‌های ریز و درشت خودشان را در امر تولید قرار دهند؟ وقتی نسل آینده از کودکی و نوجوانی و جوانی تولید را جذاب نمی‌بیند، از آن فرار می‌کند و ترجیح می‌دهد در هر فضایی وارد شود به جز تولید! ترجیح می‌دهد پولش را در دلالی فلان جنس یا حتی قاچاق قرار دهد به جز تولید یا حتی فروش محصول تولیدی! آیا متولیان امر به اهمیت تربیت و الگوی نسل جدید و آینده در نقش‌آفرینی برای اقتصاد ایران، فکری کرده‌اند؟ آیا اقدامی صورت گرفته است؟

امید است موارد بالا به عنوان تذکری دلسوزانه مورد توجه بزرگوارانی قرار بگیرد که هم دلسوز این آب و خاک هستند و هم مسئولیت و اختیاراتی در وضع قانون یا اجرا دارند. اگر این نکات به ظاهر ساده اما مهم را در نظر نگیریم، مسائل مهمتر و پیچیده‌تر نیز حل نخواهد شد. زمانی که مشکلات یک تولیدکننده خرد محصولی کوچک اصلا اهمیت داده نشود، محصولات بزرگ صنعتی و تولید مقیاس بزرگ و کلان ما هم هیچ وقت به سامان نخواهد شد.

نیمی از مستاجران طی ۶ سال دچار فقر شدند

ترازوی مسکن دهک‌های درآمدی

فرصت امروز: آخرین گزارش وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی نشان می‌دهد، در فاصله سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۱، تعداد خانوارهای مستاجری که با فقر درگیر بوده‌اند، رشدی ۴۸ درصدی داشته است. در سال ۱۴۰۱ بیش از یک میلیون خانوار مستاجر درگیر فقر در مناطق شهری (با سهم ۸۲ درصدی) زندگی کرده‌اند. همچنین ۲۳۳ هزار خانوار شهری پس از کسری هزینه مسکن اجاره‌ای خود به زیر خط فقر رفته‌اند. براساس آمارها در سال ۱۴۰۱ بالغ بر ۳۷ درصد خانوارها (معادل ۱.۴۳ میلیون خانوار) از کل خانواده‌های مستاجر (۴.۴۶ میلیون خانوار) دچار فقر مطلق بوده‌اند. نرخ فقر مستاجران اگرچه با سال ۱۴۰۰ تغییری نکرده، اما از کل خانوارهای مستاجر درگیر فقر مطلق، ۸۲ درصد به دلیل درآمد ناکافی و ۱۸ درصد دیگر به دلیل هزینه‌های بالای مسکن، درگیر فقر هستند.

از عوامل مهم گسترش فقر در این سال‌ها، افزایش هزینه و بالانرفتن قدرت واقعی درآمدهای خانوار بوده است. به عنوان مثال، می‌توان به روند دو سال گذشته تعیین حداقل دستمزد و حقوق کارمندان اشاره کرد که با وجود تورم بیش از ۴۰ درصدی، دولت اجازه افزایش دستمزد و حقوق‌ها را حتی به اندازه تورم نداد. به همین جهت گفته می‌شود قدرت واقعی مزد ۶۰ درصد کمتر از سال ۹۶ شده است. در مقابل نرخ مسکن اما با شتابی بی‌سابقه افزایش پیدا کرد و طبق گزارش بانک مرکزی، میانگین هر متر مسکن در شهر تهران به ۵ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان در اسفندماه ۹۶ و ۸۸ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان در شهریورماه امسال رسیده است. آخرین گزارش رسمی که در مورد فقر مسکن منتشر شده، مربوط به وزارت کار است که نشان می‌دهد از سال ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۱ بالغ بر ۴۸ درصد از مستاجران به زیر خط فقر رفته‌اند. در همین حال، برآوردهای کارشناسی نشان می‌دهد که چهار دهک درآمدی در ایران هیچ شانسی برای خریدن خانه ندارند.

۴ دهک امکان خرید خانه ندارند

«مسعود فراهانی»، کارشناس اقتصاد مسکن درباره فقر مسکن در ایران به «خبرآنلاین» گفت: «ما در بخش مسکن چند نوع فقر داریم؛ یک نوع آن «فقر مسکنی» است که از نظر کالبدی به وضعیت کیفی واحدهای مسکونی از نظر دسترسی به حمام، سرویس بهداشتی یا آب نگاه می‌شود. نوع دیگر را «محرومیت مسکونی» نام گذاشته‌اند که شامل مسائل گسترده‌ای چون بافت محله یا وجود دوش در حمام هم اهمیت می‌دهند. فقر دیگری که در این بخش صورت‌بندی می‌شود، فقر ناشی از هزینه‌های تامین مسکن است. فقر ناشی از تامین هزینه‌های مسکن به این شکل است که خانوار مورد بحث، از نظر درآمدی فقیر محسوب نمی‌شود ولی زمانی که هزینه‌های تامین مسکن را می‌پردازد، به زیر خط فقر می‌رود. این مسئله در رابطه‌ای تنگاتنگ با فقر مطلق هم قرار دارد. به این ترتیب حتی می‌توانیم بگوییم ما با دو دسته خانواده فقیر مواجه هستیم، یکی آنها که به خودی خود فقیر هستند و دیگری آنهایی که فقیر نیستند اما هزینه‌های سنگین مسکن، آنها را به میان فقرا کشانده است.»

به گفته «فراهانی»، «ارقام البته متفاوت هستند. منتها می‌توان به صراحت گفت که بین ۲۳۳ هزار تا ۴۰۰ هزار خانوار ایرانی که بخش بزرگی از آنها ساکنان شهرها هستند، به فقر ناشی از پرداخت هزینه‌های مسکن دچار هستند. نکته تعیین‌کننده این است که اکثریت قاطع کسانی که به فقر ناشی از پرداخت هزینه‌های مسکن دچارند، مستاجر هستند و دلیل افتادن آنها به این وضعیت، بالا نرفتن درآمد خانوارها به اندازه‌ای هزینه‌ها و همچنین شدت افزایش هزینه‌های مسکن نسبت به دریافتی خانوار بوده است.»

او درباره اینکه اکنون زمان خانه‌دار شدن مردم چقدر شده است، توضیح داد: «ما از شاخص انتظار برای خرید خانه تاکنون بارها استفاده کرده‌ایم ولی به یک نکته باید توجه کنیم. در محاسبه این شاخص، درآمد خانوار محاسبه می‌شود و سپس ۳۰ درصد آن به عنوان میانگین پس‌انداز حساب می‌شود. سپس محاسبه می‌کنند که چقدر لازم است تا این پس‌انداز به اندازه خرید یک واحد مثلا ۷۵ متری شود. حال آنکه وقتی با واقعیات موجود جامعه مواجه می‌شویم، می‌بینیم چهار دهک فقیر کشور نه تنها هیچ پس‌اندازی نمی‌کنند بلکه به دلیل پیش افتادن هزینه از درآمد، هر سال بدهکارتر و متعاقب آن فقیرتر هم می‌شوند و به معنای دقیق کلمه برای آنها هیچ شانسی برای صاحب خانه شدن وجود ندارد.»

رونمایی از بحران مسکن در ایران

این تحلیلگر اقتصاد مسکن با اشاره به دامنه گسترده فقر مسکن در کشور، افزود: «نکته دیگری که باید به آن توجه شود، این است که هرچه از دهک چهارم به سمت دهک‌های مرفه‌تر می‌رویم، گرچه آنها مستقیما از نظر درآمدی فقیر محسوب نمی‌شوند ولی مستاجران دهک‌های پنجم یا ششم هم وقتی هزینه‌های تامین مسکن خود را می‌پردازند، به زیر خط فقر می‌افتند. به این ترتیب بخش مهمی از جامعه امروز ایران از اساس هرگونه امکان خانه‌دار شدن را از دست داده‌اند و به این اعتبار محاسبه زمان انتظار برای خانه شدن آنها، این واقعیات را پنهان می‌کند.»

«فراهانی» در پاسخ به پرسش که کدام خانوارها دشوارترین شرایط را از نظر شاخص‌های مربوط به فقر مسکن دارند، گفت: «مستاجران شهرها، به‌ویژه شهرهای بزرگ و کلانشهرها و به ویژه خانواده‌های سه و چهار نفره در دشوارترین وضعیت قرار دارند. این در حالی است که هرچه یک خانواده بزرگ‌تر از چهار نفر می‌شود وضعیت رفاهی آن هم بهبود می‌یابد؛ زیرا در خانواده‌های بزرگ‌تر و شلوغ‌تر، تعداد شاغلان بیشتری دارند و با افزایش دریافتی، رفاه نیز بالاتر می‌رود.»

وی سپس بر ضرورت مداخله دولت در بازار مسکن به سود مستاجران، تاکید کرد و گفت: «واژگان گاه بار ایدئولوژیک دارند و واژه «مداخله» از قضا این روزها بسیار کاربرد عقیدتی یافته و بیانگر موضع سیاسی خاصی است. مسئله اصلی ضرورت نقش‌آفرینی دولت در حوزه مسکن است. همین امروز هم دولت یک بازیگر مهم در این بخش است که تمام مجوزهای ساخت و ساز را صادر می‌کند و بر حسن اجرای تمام قوانین شهرسازی و مسکن نظارت می‌کند. منتها همین دولت حاضر نیست در بخش کنترل و مدیریت نرخ اجاره بها، نقش خویش را ایفا کند. تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که نقش‌آفرینی در تنظیم قیمت، ساخت و تهیه مسکن برای عموم جامعه هم ضروری است و هم پذیرفتنی. در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته و مرفه این دولت است که نرخ افزایش اجاره بها را تعیین می‌کند. از نظر عقلی هم دولت یا باید زمینه افزایش درآمدهای عموم جامعه را فراهم کند و یا اینکه هزینه‌های خانوار را کنترل کند.»

نیمی از مستاجران دچار فقر شده‌اند

«فراهانی» در بخش پایانی صحبت‌هایش از نظام مالیاتی و روند حاکم بر آن، انتقاد کرد و گفت: «این دولت است که باید تصمیم بگیرد درآمد صاحبان خانه را کنترل کند و با اخذ مالیات هم به نقش‌آفرینی موثر دست بزند و هم درآمدهای بیشتری جذب کند. در جهان امروز هم این مسئله پذیرفتی است که باید مالیات از صاحب سرمایه گرفته شود تا کارگر و مزدبگیر. دولت‌ها اگر به این ظرایف توجه نکنند به گسترش فقر یاری رسانده‌اند. می‌دانیم که فقرزدایی چه کار دشواری است و به همین دلیل مفیدتر است که دولت‌ها پیش‌تر جلوی روندهایی که به فقرآفرینی منجر می‌شود را بگیرند.»

صحبت‌های این تحلیلگر اقتصاد مسکن در حالی است که طبق گزارش اخیر اخیرا وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، نیمی از مستاجران طی شش سال دچار فقر شده‌اند! در حد فاصل سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۴۰۱ تعداد خانوارهای مستاجری که با فقر درگیر بوده‌اند رشدی ۴۸ درصدی داشته است. در سال ۱۴۰۱ بیش از یک میلیون خانوار مستاجر درگیر فقر در مناطق شهری (با سهم ۸۲ درصدی) زندگی می‌کردند. همچنین ۲۳۳ هزار خانوار شهری پس از کسری هزینه تامین مسکن اجاره‌ای خود به زیر خط فقر رفته‌اند. در سال ۱۴۰۱ حدود ۳۷ درصد (معادل ۱.۴۳ میلیون خانوار) از کل خانواده‌های مستاجر (۴.۴۶ میلیون خانوار) دچار فقر مطلق بوده‌اند. نرخ فقر مستاجران گرچه با سال ۱۴۰۰ تغییری نکرده اما از کل خانوارهای مستاجر درگیر فقر مطلق، ۸۲ درصد به دلیل درآمد نامکفی درگیر فقر هستند و ۱۸ درصد دیگر به دلیل هزینه‌های بالای مسکن. به عقیده «فراهانی»، «دولت‌ها باید در بخش مسکن، نقش‌آفرینی فعالانه‌تری به سود مستاجران داشته باشد. دولت یا باید زمینه افزایش درآمدهای خانوار را فراهم کند یا به کنترل بخشی از هزینه‌های مسکن خانوارها اقدام نماید. گفته می‌شود دلیل اصلی فقر مسکن کشور، پیشی‌گرفتن هزینه‌ها به ویژه هزینه‌های مسکن از درآمد است. پیش از این «محمدباقر قالیباف» گفته بود که در شهری چون تهران تا ۷۰ درصد درآمد افراد صرف اجاره مسکن می‌شود.»

صدور ۶۰ میلیون بیمه‌نامه طی ۹ ماهه امسال

بیمه درمان همچنان صدرنشین ماند

آخرین گزارش بیمه مرکزی از عملکرد بازار بیمه در ۹ ماهه ابتدای سال جاری، از رشد ۷ درصدی صدور بیمه‌نامه‌ها، رشد ۵۹ درصدی حق بیمه تولیدی، رشد ۵۷ درصدی خسارات پرداختی و کاهش نسبت پرداخت خسارات حکایت دارد. براساس گزارش اخیر بیمه مرکزی از عملکرد بازار بیمه در ۹ ماهه ابتدای سال ۱۴۰۳، در این دوره زمانی بالغ بر ۵۹.۷ میلیون فقره بیمه‌نامه به ارزش نزدیک به ۳۲۵ هزار میلیارد تومان صادر شد که بیمه درمان، شخص ثالث، زندگی (عمر) و بیمه بدنه اتومبیل به ترتیب چهار رشته بیمه‌های برتر در حق بیمه تولیدی قرار گرفته‌اند. آنطور که بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران اخیرا از آمار ۹ ماهه امسال صنعت بیمه گزارش داده است، بیش از ۵۹.۷ میلیون فقره بیمه‌نامه به ارزش ۳۲۴.۸ هزار میلیارد تومان در ۹ ماهه ابتدای سال جاری صادر شده که حاکی از رشد ۵۹.۳ درصدی در حق بیمه تولیدی و ۲۱ درصدی در تعداد خسارات پرداختی طی این بازه زمانی دارد. براساس گزارش بیمه مرکزی، طی ۹ ماهه ابتدای سال جاری ۵۹.۷ میلیون فقره بیمه‌نامه صادر شده است که در قیاس با مدت مشابه در سال ۱۴۰۲ به میزان ۷درصد رشد داشته است. همچنین حق بیمه تولیدی یا ارزش این بیمه‌نامه‌ها در مجموع ۳۲۴.۸ همت (هزار میلیارد تومان) برآورد شده است که نسبت به مدت مشابه در سال گذشته ۵۹.۳ درصد رشد داشته است. از سوی دیگر، تعداد خسارت پرداختی در این مدت ۶۴.۶ میلیون مورد به ارزش ۱۶۷.۶ همت بوده است که ۲۱ درصد رشد در تعداد خسارات و ۵۷.۱ درصد رشد در ارزش خسارت را نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد. همچنین نسبت خسارات در این مدت ۵۱.۶ درصد است که در قیاس با ۹ ماهه نخست ابتدای سال گذشته ۰.۷ واحد درصد کاهش داشته است. همانطور که اشاره شد، بیمه درمان همچنان صدرنشین بازار بیمه باقی ماند براساس آمارهای بیمه مرکزی، در ۹ ماهه ابتدای سال جاری بیمه درمان ۳۹.۲ درصد از حق بیمه تولیدی، بیمه شخص ثالث و مازاد ۲۴ درصد، بیمه زندگی (عمر) ۱۴.۲ درصد و بیمه بدنه اتومبیل ۵.۶ درصد از حق بیمه تولیدی بازار بیمه کشور را به خود اختصاص داده و در جایگاه اول تا چهارم رشته بیمه‌های برتر در حق بیمه تولیدی قرار گرفته‌اند. همچنین بیمه درمان ۴۲.۶ درصد، بیمه شخص ثالث و مازاد ۲۷.۶ درصد، بیمه عمر و زندگی ۱۱.۱ درصد و بیمه بدنه اتومبیل ۸.۶ درصد از خسارات پرداختی بازار بیمه را طی ۹ ماهه ابتدای سال جاری به خود اختصاص داده‌اند. سهم بخش غیردولتی از حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی صنعت بیمه، به ترتیب ۷۹.۳ و ۷۶.۱ درصد است. البته سهم شرکت‌ها (بخش دولتی و غیردولتی) و رشته‌های بیمه در دوره‌های زمانی کمتر از یک سال معمولا با تغییرات زیادی همراه است.

مطابق داده‌های بیمه مرکزی، ۱۱ شرکت بیمه ایران با ۲۰.۷ درصد، بیمه آسیا با ۱۰.۳ درصد، بیمه دانا با ۹.۹ درصد، بیمه دی با ۸.۸ درصد، بیمه البرز با ۷درصد، بیمه کوثر با ۶.۲ درصد، بیمه ملت با ۵.۳ درصد، بیمه پاسارگاد با ۴درصد، بیمه پارسیان با ۳.۸ درصد، بیمه معلم با ۳.۶ درصد و بیمه سینا با ۳.۱ درصد، در مجموع ۸۲.۷ درصد از حق بیمه تولیدی بازار را به خود اختصاص داده و ۱۷.۳ درصد مابقی حق بیمه، توسط ۲۰ شرکت دیگر بیمه‌ای، تولید شده است.

در بخش دیگری از این گزارش، سهم بخش غیردولتی از حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی صنعت بیمه، به ترتیب ۷۹.۳ و ۷۶.۱ درصد برآورد شده که البته سهم شرکت‌ها (بخش دولتی و غیردولتی) و رشته‌های بیمه در دوره‌های زمانی کمتر از یک سال معمولا با تغییرات زیادی همراه است که در تحلیل سهم از پورتفوی بازار بیمه باید این موضوع را مورد توجه قرار داد. همچنین سهم ۵ رشته بیمه درمان، شخص ثالث-مازاد، زندگی، بدنه اتومبیل و مسئولیت به ترتیب با ۳۹.۲، ۲۴، ۱۴.۲ ، ۵.۶ و ۴.۲ درصد (در مجموع ۸۷.۱) از پرتفوی حق بیمه تولیدی در بازار است (۱۲.۹ درصد مابقی حق بیمه به ۱۱ رشته دیگر اختصاص دارد). افزایش سهم بیمه درمان در بازار بیمه با پیشی‌گرفتن از سهم بیمه شخص ثالث-مازاد، به دلیل دریافت حق بیمه بابت قراردادهای بزرگ درمان گروهی شرکت‌های بیمه دی، دانا و ملت در سال جاری به ترتیب با سازمان بنیاد شهید (در اردیبهشت)، وزارت آموزش و پرورش و صندوق بازنشستگی کل کشور (در خرداد) است. همچنان بیشترین سهم از خسارت پرداختی در بازار بیمه به ۴ رشته درمان، شخص ثالث-مازاد، زندگی و بدنه اتومبیل به ترتیب با ۴۲.۶، ۲۷.۶، ۱۱.۱ و ۸.۶ درصد (در مجموع ۸۹.۹) اختصاص دارد و ۱۰.۱ درصد مابقی خسارت در ۱۲ رشته دیگر پرداخت شده است.

در مجموع، در ۹ماهه سال جاری، بیش از ۵۹.۷ میلیون بیمه‌نامه صادر و ۶۴.۶ میلیون فقره خسارت پرداخت شده و تعداد بیمه‌نامه‌های صادره و تعداد موارد خسارت پرداختی نسبت به ۹ ماهه سال قبل، به ترتیب ۷ و ۲۱ درصد رشد داشته است. بر همین اساس علت اصلی رشد ۷ درصدی تعداد بیمه‌نامه‌های صادره در بازار، متأثر از رشد این تعداد در رشته درمان، حوادث و مسئولیت در مجموع با ۱۲ درصد سهم (هر یک به ترتیب با سهم ۴.۷، ۴.۵ و ۲.۸ درصد) از کل بیمه‌نامه‌ها و نرخ رشد ۷۴.۵ درصدی در رشته درمان، ۳۴ درصدی در رشته حوادث و ۹.۷ درصدی در رشته مسئولیت بوده است. در ضمن رشد ۲۱ درصدی تعداد خسارت‌های پرداختی بازار، در اصل به دلیل افزایش ۲۱.۱ درصدی این تعداد در رشته درمان با سهم ۹۲.۹ درصد و رشد ۴۵.۴ درصدی رشته بیمه زندگی با سهم ۳.۷ درصدی از کل تعداد خسارات پرداختی بازار است. در رشته درمان نیز بیشتر متأثر از فعالیت بیمه دی (با سهم ۳۹.۳ درصدی از تعداد موارد خسارت بیمه درمان) است، به نحوی که رشته درمان این شرکت با ۹۹.۷ درصد سهم از کل تعداد موارد خسارت، در مقایسه با سال قبل، ۹.۴ درصد رشد داشته است. همچنین در رشته‌های بیمه اشخاص (شامل حوادث، درمان و زندگی)، بیمه‌نامه هم به صورت گروهی و هم به صورت انفرادی صادر می‌شود ولی تعداد بیمه‌شدگان تحت پوشش این‌گونه بیمه‌نامه‌ها در محاسبات دخالت داده نمی‌شوند و فقط تعداد بیمه‌نامه‌های صادره ملاک عمل قرار می‌گیرد.

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲،۴۸۶،۱۴۰۳۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۱۹۲۷ تاریخ ۱۴۰۳،۰۸،۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای نظامعلی مهدوی فرزند جعفر شماره شناسنامه ۲۰ صادره از ازنا با کد ملی ۴۸۴۹۸۰۰۷۴۲ و با پلاک ثبتی جدید ۱۱۴۳ فرعی از ۵۳ اصلی و در قسمتی از پلاک ۰ فرعی از ۵۳ اصلی به مساحت ۱۴۱۲،۴۲ مترمربع و به صورت یک قطعه باغ واقع در بخش ۱۲ تهران تائید رای خود را با حدود مشخص صادر مینماید و در حوزه ثبتی اسلامشهر و در قریه علی آباد تپانچه اسلامشهر، خریداری از مالکیت کاربری کشاورزی رسمی محرز گردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت ۲ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک اسلامشهر تسلیم نموده و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نمایند.بدیهی است در صورت انقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست، طبق مقررات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد. شماره ۴۸۶

تاریخ انتشار نوبت اول؛ ۱۴۰۳،۱۰،۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم؛ ۱۴۰۳،۱۱،۰۱

سجاد ایزدی
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر
از طرف حسن رستمیان طبری

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲،۲۱۲،۱۴۰۳۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۱۹۲۶ تاریخ ۱۴۰۳،۰۸،۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای حسن رضا مغانلو فرزند رستم شماره شناسنامه ۶۰۲ صادره از زنجان با کد ملی ۴۲۸۳۹۲۳۱۴۱ و با پلاک ثبتی جدید ۱۱۴۴ فرعی از ۵۳ اصلی و در قسمتی از پلاک ۰ فرعی از ۵۳ اصلی به مساحت ۱۹۹۱،۸۶ مترمربع و به صورت یک بابقطعه باغ مشجر واقع در بخش ۱۲ تهران تائید رای خود را با حدود مشخص صادر مینماید و در حوزه ثبتی اسلامشهر و در قریه علی آباد تپانچه اسلامشهر، خریداری از مالکیت کاربری کشاورزی رسمی محرز گردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت ۲ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک اسلامشهر تسلیم نموده و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نمایند.بدیهی است در صورت انقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست، طبق مقررات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول؛ ۱۴۰۳،۱۰،۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم؛ ۱۴۰۳،۱۱،۰۱

سجاد ایزدی
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر
از طرف حسن رستمیان طبری

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

برابر رای شماره ۱۴۰۲،۸۷،۱۴۰۳۶۰۳۰۱۰۵۹۰۰۱۹۲۸ تاریخ ۱۴۰۳،۰۸،۱۷ هیات موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی اسلامشهر تصرفات مالکانه و بلامعارض متقاضی آقای رضا مهدوی فرزند نظامعلی شماره شناسنامه ۱۲۰۴۰ صادره از تهران با کد ملی ۰۰۸۳۴۸۰۹۵۱ و با پلاک ثبتی جدید ۱۱۴۲ فرعی از ۵۳ اصلی و در قسمتی از پلاک ۱۱۴۲ فرعی از ۵۳ اصلی به مساحت ۱۳۵۲،۷۷ مترمربع و به صورت یک قطعه باغ واقع در بخش ۱۲ تهران تائید رای خود را با حدود مشخص صادر مینماید و در حوزه ثبتی اسلامشهر و در قریه علی آباد تپانچه اسلامشهر، خریداری از مالکیت رسمی با کاربری کشاورزی قانون الزام به ثبت محرز گردیده است، لذا به منظور اطلاع عموم مراتب در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز آگهی می شود. در صورتی که اشخاص نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراضی داشته باشند می توانند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت ۲ماه اعتراض خود را به اداره ثبت اسناد و املاک اسلامشهر تسلیم نموده و پس از اخذ رسید، ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض، دادخواست خود را به مراجع قضائی تقدیم و گواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نمایند.بدیهی است در صورت انقضاء مدت مذکور و عدم وصول اعتراض و یا عدم گواهی تقدیم دادخواست، طبق مقررات سند مالکیت متقاضی صادر خواهد شد.

تاریخ انتشار نوبت اول؛ ۱۴۰۳،۱۰،۱۶ تاریخ انتشار نوبت دوم؛ ۱۴۰۳،۱۱،۰۱

سجاد ایزدی
رئیس واحد ثبتی حوزه ثبت ملک اسلامشهر
از طرف حسن رستمیان طبری

مالکین محترم پلاک ۶۸۲۹ فرعی از یک اصلی شهر تاکستان

بدین وسیله اعلام میدارد: خانم یگانه طاهر خانی احدی از مالکین پلاک ۶۸۲۹ فرعی از یک اصلی واقع در بخش ۸ قزوین شهر تاکستان تقاضای اصلاح سند مالکیت خود را از این اداره نموده که به موجب ان مساحت پلاک از ۳۱۰۰ متر مربع به ۲۱۰۰ متر مربع تغییر میابد لذا با توجه به اینکه متقاضی نسبت به محل سکونت یا ادرس سایر مالکین مشاعی اظهار بی اطلاعی نموده مراتب بدین صورت به اطلاع مالکین پلاک مذکور میرساند چنانچه نسبت به کسر مساحت اعتراضی دارند ظرف مهلت ۱۵ روز پس از تاریخ انتشار آگهی به اداره ثبت اسناد و املاک تاکستان مراجعه نمایید. در غیر اینصورت وفق مقررات اقدام خواهد شد.

اصلاحیه آگهی قانون تعیین تکلیف اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی شهرستان پلدختر -سری (۹) جمعی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی ،املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان پلدختر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل در دو نوبت آگهی می‌گردد. در صورتی که هرکس نسبت به صدور سند مالکیت بنام متقاضیان اعتراض داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتباً به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خودرا به مراجع محترم قضایی تقدیم وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید، در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست .تاریخ انتشار نوبت اول : (۱۴۰۳/۰۷/۲۱) نوبت دوم: (۱۴۰۳/۰۸/۰۵)

۱ – تقاضای «آقای عبدالحسین احمدی راد» فرزند «علی حسین» نسبت به «ششدانگ عرصه و اعیان یکباب عمارت مسکونی» بمساحت «۱۸۷/۰۸» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۶۴۸» فرعی از «۱۱۶» اصلی واقع در بخش «۷» خروجی از مالکیت مالک اولیه «کلبعلی روزجک»

۲- تقاضای «آقای سامان رضائی پور» فرزند «شمس اله» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۸۶۶۴» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۸۷» فرعی از «۱۲» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «عابدین رضائی»

۳- تقاضای «آقای صیدحیدر بیرانوندی» فرزند «صیدمراد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۵۹۴۱» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۱۹۰» فرعی از «۱۳» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه « شخص متقاضی»

۴ - تقاضای «آقای صیدحیدر بیرانوندی» فرزند «صیدمراد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۹۳۹۳» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۱۱۹۱» فرعی از «۱۳» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شخص متقاضی»

۵ - تقاضای «آقای الله یار جودکی» فرزند «شامحمد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۸۱۴۹/۸۰» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۸۶» فرعی از «۱۲» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «غلامشاه کائیدی»

۶- تقاضای «آقای محمد باقری» فرزند «شیرمراد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۳۴۲۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۷۴۴» فرعی از «۱۶» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شیرمراد باقری»

۷ - تقاضای «آقای علیرضا نقی زاده» فرزند «شمشیر» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۶۰۵۳/۷۶» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۷۴۵» فرعی از «۱۶» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شخص متقاضی»

۸- تقاضای «آقای کرم اله عبدی» فرزند «علی رحم» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۷۷۶۱/۹۷» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۶۰۴» فرعی از «۲۳» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شخص متقاضی»

۹ - تقاضای «آقای علی قاسمی» فرزند «علی مردان» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۶۳۰۲/۷۵» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۵۵» فرعی از «۴۲» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «علی آقا رشیدی»

رییس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان پلدختر
امین عبدی نژاد

اصلاحیه آگهی قانون تعیین تکلیف اراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی شهرستان پلدختر -سری (۸) جمعی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی ،املاک متقاضیانی که در هیات موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی شهرستان پلدختر مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلا معارض آنان محرز و رای لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل در دو نوبت آگهی می‌گردد. در صورتی که هرکس نسبت به صدور سند مالکیت بنام متقاضیان اعتراض داشته باشد می تواند از تاریخ انتشار اولین آگهی به مدت دو ماه اعتراض خود را کتباً به اداره ثبت اسناد واملاک محل تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یکماه از تاریخ تسلیم اعتراض دادخواست خودرا به مراجع محترم قضایی تقدیم وگواهی تقدیم دادخواست را به اداره ثبت محل تحویل نماید، در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست .تاریخ انتشار نوبت اول : (۱۴۰۳/۰۷/۲۱) نوبت دوم: (۱۴۰۳/۰۸/۰۵)

۱ – تقاضای «خانم طلا جهانی» فرزند «براجان» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۶/۱۲۱۹۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۵» فرعی از «۹» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «براجان میهمانی‌واشیانی»

۲- تقاضای «خانم طلا جهانی» فرزند «براجان» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۳۴۵۳۵» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۵» فرعی از «۹» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «براجان میهمانی‌واشیانی»

۳- تقاضای «آقای امید علی حسینی» فرزند «غلامرضا» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۰/۶۵۰۴» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره « » فرعی از «۲۶» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه « غلامرضا حسینی»

۴ - تقاضای «آقای امید علی حسینی» فرزند «غلامرضا» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۲۴۶۶» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره « » فرعی از «۲۶» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «غلامرضا حسینی»

۵ - تقاضای «آقای اکبر ناظری» فرزند «محمدحسن» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۱۹۸۰» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۰۹۲» فرعی از «۸» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «علی مراد ناظری»

۶- تقاضای «خانم پروانه فتحی» فرزند «محمد» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۱۱۹۸۰» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۰۹۱» فرعی از «۸» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «علی مراد ناظری»

۷ - تقاضای «آقای عباس دانژه» فرزند «صیدحسن» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۸۸۲۰» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۸۵» فرعی از «۱۲» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شخص متقاضی»

۸- تقاضای «آقای محمدتقی موسوی» فرزند «قادر» نسبت به «ششدانگ یکباب عرصه و اعیان یک قطعه زمین احداثی» بمساحت «۰۲/۹۲» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۴۶۴۳» فرعی از «۱۱۶» اصلی واقع در بخش «۷» خروجی از مالکیت مالک اولیه «منصور حاجی پور»

۹ - تقاضای «آقای شکراله حاتمی» فرزند «موسی» نسبت به «ششدانگ یک قطعه باغ» بمساحت «۰۸/۲۱۷۷» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۵۷۹» فرعی از «۱۸» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شخص متقاضی»

۱۰- تقاضای «آقای نادعلی رستمی اصیل» فرزند «شنبه» نسبت به «ششدانگ یک قطعه زمین مزروعی» بمساحت «۲۱/۳۳۴۳» مترمربع مجزی شده از پلاک شماره «۳۴۷» فرعی از «۱۷» اصلی واقع در بخش «۸» خروجی از مالکیت مالک اولیه «شنبه بگ زاده»

رییس اداره ثبت اسناد و املاک شهرستان پلدختر
امین عبدی نژاد

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

اگهی موضوع ماده ۳قانون وماده ۱۳ائین نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی واراضی وساختمانهای فاقد سند رسمی

فوق‌فضائیه
سازمان ثبت اسناد و املاک کشور
اداره کل ثبت اسناد واملاک استان کرمان

در اجرای مواد مذکور بدینوسیله املاکی که برابر آراء هیاتهای حل اختلاف موضوع قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی ساختمانهای فاقد سند رسمی مستقر در واحد ثبتی ماهان تقاضای ثبت آنها پذیرفته وادامه عملیات ثبتی انها مطابق قانون مذکور تجویز گردیده است به ترتیب شماره پلاک فرعی از یک و دو و پنج اصلی وبخش محل وقوع ملک ومشخصات مالک یا مالکین متقاضیان ثبت واقع در بخش ۵ و۶حوزه ثبتی ماهان بشرح ذیل اگهی میشود تادر صورتی که شخص یا اشخا صی نسبت به صدور سند مالکیت متقاضی اعتراض داشته باشند بتواند از تاریخ انتشار اولین اگهی بمدت دو ماه اعتراض خود را به این اداره تسلیم وپس از اخذ رسید ظرف مدت یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض ، دادخواست خودرا به مراجع قضایی تقدیم نمایند بدیهی است در صورت انقضای مدت مذکور وعدم وصول اعتراض طبق مقررات سند مالکیت براساس قانون مذکور مانع مراجعه متضرر به دادگاه نخواهد بود

فرعیات ذیل از یک اصلی واقع در ماهان بخش ۵ کرمان :

پلاک ۱۱۸۱۰ فرعی مجزی شده از پلاک ۳۴۰ فرعی – آقای حمید رضا پور یزدان پناه کرمانی به ش ش ۱۰۰۲ و کدملی: ۲۹۹۲۵۶۹۰۸۹ فرزند: محمد در ششدانگ ساختمان و باغچه به مساحت ۶۴۲ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام خیابان مدرس ۱۴ جنب مسجد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت اصغر سخنور ماهانی – مالک رسمی – ردیف پرونده: ۱۴۰۱-۳۶۱

پلاک ۱۱۸۱۶ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۶۴ فرعی –آقای سید جمال الدین عالمزاده بحرینی به ش ش ۵۹ و کدملی : ۶۰۷۹۶۱۰۷۷۹ فرزند: سید محمد جواد در ششدانگ سوئیت شیروانی به مساحت ۵۳۳,۹۸ متر مربع واقع در ماهان خیابان قرنی – خریداری از محل مالکیت محمد علی دهقانی ماهانی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۷۱۷-۱۴۰۳

پلاک ۱۱۸۱۷ فرعی مجزی شده از پلاک ۲۹۸۸ فرعی – آقای حسین زمان بیگی ماهانی به ش ش ۱۷۷ و کدملی: ۶۰۷۹۶۹۰۱۸۷ فرزند: اسداله در ششدانگ باغ محصور به مساحت ۲۰۲۹ متر مربع واقع در ماهان علی آباد خیابان برزگر نبش مدرسه – خریداری از محل مالکیت فاطمه قاسم شیرازی فرزند: ابوالقاسم قاسم شیرازی – مالک رسمی – ردیف پرونده ۱۴۰۲-۴۹

پلاک ۱۱۸۱۸ فرعی مجزی شده از پلاک ۲۵۲۵ فرعی –خانم فائزه صابر ماهانی به ش ش ۳۱۹۰۰۴۰۶۵۶ و کد ملی:۳۱۹۰۰۴۰۶۵۶ فرزند: عباس در ششدانگ باغچه و ساختمان به مساحت ۱۴۱۹ متر مربع واقع در ماهان خیابان باهنر شرقی کوچه دوم سمت راست – خریداری از محل مالکیت داوود هنرمند – مالک رسمی – ردیف پرونده: ۶۰۴-۱۴۰۲

پلاک ۱۱۸۱۹ فرعی مجزی شده از پلاک ۲۶۳۳ مکرر فرعی – خانم رزا ارجمند کرمانی به ش ش ۳۲۳۶ و کدملی: ۰۰۵۵۳۹۸۰۲۲ فرزند: اصغر در ششدانگ ساختمان به مساحت ۳۶۷ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام خمینی کوچه ۶۰ شمالی ۱ – متقاضی جز مالکین رسمی و مشاعی می باشد – ردیف پرونده : ۷۰۱-۱۴۰۳

پلاک ۱۱۸۲۰ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۴۱۰ مکرر فرعی – خانم مهدیه اسمعیل پور کرمانی به ش ش ۱۸۱۱ و کدملی: ۲۹۹۲۱۹۸۶۳۳ فرزند: علی در ششدانگ خانه نیمه تمام به مساحت ۲۱۴,۲۰ متر مربع واقع در ماهان خیابان ولایت کوچه ۱۱ – خریداری از محل مالکیت رضا اسمعیل پور کرمانی – مالک رسمی – ریف پرونده : ۹۴۷-۱۴۰۳

پلاک ۱۱۸۲۱ فرعی مجزی شده از پلاک ۳۳۵ فرعی – آقای روح اله عبداله نژاد ماهانی به ش ش ۶۸۸۸ و کد ملی: ۶۰۷۹۴۴۸۶۶۱ فرزند: جواد موازی سه دانگ مشاع از ششدانگ خانه به مساحت ششدانگ ۳۳۸ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام نبش کوچه ۱۲ – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت سید شهاب رضوی دبستانی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۴۲۲- ۱۴۰۱

پلاک ۱۱۸۲۱ فرعی –مجزی شده از پلاک ۳۳۵ فرعی – آقای عزیزاله عبداله نژاد ماهانی به ش ش ۷۲۵۴ و کدملی: ۶۰۷۹۴۵۲۳۴۰ فرزند: جواد موازی سه دانگ مشاع از ششدانگ خانه به مساحت ششدانگ ۳۳۸ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام نبش کوچه ۱۲ – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت سید شهاب رضوی دبستانی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۴۲۴- ۱۴۰۱

پلاک ۱۱۸۲۲ فرعی مجزی شده از پلاک ۳۳۵ فرعی – آقای روح اله عبداله نژاد ماهانی به ش ش ۶۸۸۸ و کد ملی: ۶۰۷۹۴۴۸۶۶۱ فرزند: جواد موازی سه دانگ مشاع از ششدانگ مغازه به مساحت ششدانگ ۶۴,۵ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام نبش کوچه ۱۲ – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت سید شهاب رضوی دبستانی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۴۲۱- ۱۴۰۱

پلاک ۱۱۸۲۲ فرعی –مجزی شده از پلاک ۳۳۵ فرعی – آقای عزیزاله عبداله نژاد ماهانی به ش ش ۷۲۵۴ و کدملی: ۶۰۷۹۴۵۲۳۴۰ فرزند: جواد موازی سه دانگ مشاع از ششدانگ مغازه به مساحت ششدانگ ۶۴,۵ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام نبش کوچه ۱۲ – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت سید شهاب رضوی دبستانی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۴۲۳- ۱۴۰۱

پلاک ۱۱۸۲۳ فری مجزی شده از پلاک ۸ فرعی – آقای مهدی دهقانی به ش ش ۱۱۱۱ و کد ملی: ۶۰۷۹۹۶۲۸۵۳ فرزند: محمد در ششدانگ مغازه به مساحت ۲۸,۳ متر مربع واقع در ماهان خیابان امام بعد از بانک ملی – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت ابوالقاسم سجاد پور – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۵۶۶- ۱۴۰۲

پلاک ۱۱۸۲۵ فرعی مجزی شده از پلاک ۲۹۴۶ فرعی – خانم ملیحه خالقی به ش ش ۱۶۶ و کدملی: ۶۰۷۹۷۶۱۷۵۰ فرزند: داود در ششدانگ خانه به مساحت ۱۹۳,۹۰ متر مربع واقع در ماهان خیابان طالقانی خیابان هجرت اولین کوچه سمت راست – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت اسداله ادهمی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۹۲۳- ۱۴۰۳

پلاک ۱۱۸۲۸فرعی مجزی شده از پلاک ۲۶۳۳ مکرر فرعی – آقای محمد جواد رحیمی صادق به ش ش ۷۳۱ و کدملی: ۲۹۹۲۴۰۸۷۷۸ فرزند: محمد در ششدانگ ساختمان مسکونی به مساحت ۲۵۰ متر مربع واقع در ماهان محله ابوذر – خریداری از محل مالکیت عطااله کلانتری خاندانی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۶۳۷-۱۴۰۳

فرعیات ذیل از ۲ اصلی واقع در روستای لنگر بخش ۵ کرمان:

پلاک ۱۱۶۶ فرعی مجزی شده از پلاک ۴۶۱ فرعی – آقای کورش پهلوان زاده لنگری به ش ش ۴۹ و کدملی: ۶۰۷۹۸۲۴۶۰۴ فرزند: محمد در ششدانگ خانه به مساحت ۵۳۴ متر مربع واقع در روستای لنگر – خریداری از محل مالکیت محمد پهلوان زاده لنگری – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۱۱۶-۱۴۰۲

پلاک ۱۷۶۳ فرعی مجزی شده از پلاک ۴۰۸ فرعی – آقای میثم علینقی لنگری – به ش ش ۲۳ و کدملی: ۶۰۷۹۸۳۰۰۴۳ فرزند: عباس در ششدانگ خانه به مساحت ۵۱۴ متر مربع واقع در روستای لنگر خیابان ولی عصر کوچه ۱۶- خریداری از محل مالکیت حاجیه نسا لنگری زاده – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۳۶۶-۱۴۰۲

فرعیات ذیل از یک اصلی واقع در جوپار بخش ۶ کرمان :

پلاک ۷۷۴ فرعی – خانم پروین فلاح نجم آبادی به ش ش ۶۸ و کدملی: ۳۰۵۰۶۰۷۱۶۵ فرزند: جواد در ششدانگ باغ مشتمل بر ساختمان نیمه ساز به مساحت ۱۲۲۵,۹۸ متر مربع واقع در جوپار خیابان امام حسین کوچه ۴ – حقوق ارتفاقی: با حق عبور جوی آب از آن – خریداری از محل مالکیت شرکت سهامی فرش ایران – مالک رسمی و همچنین متقاضی جز مالکین رسمی می باشد – ردیف پرونده: ۲۳۹-۱۴۰۲

پلاک ۳۵۷۲ فرعی مجزی شده از پلاک ۲۰۳۹ فرعی –آقای محمدرضا پور جوپاری به ش ش ۶۴ و کدملی: ۶۰۷۹۹۰۰۰۴۱ فرزند: احمد در ششدانگ مغازه به مساحت ۸۱,۷ متر مربع واقع در جوپار خیابان شریعتی بین کوچه ۷ و ۹ – خریداری از محل مالکیت احمد پور جوپاری – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۶۶۳ -۱۴۰۳

پلاک ۳۵۸۰ فرعی مجزی شده از پلاک ۳۰۳ فرعی – آقای رضا بلوچ نژاد به ش ش ۱۳۰ و کدملی: ۶۰۷۹۸۹۳۲۳۱فرزند: حسین در ششدانگ مغازه به مساحت ۳۲,۸۴ متر مربع واقع در جوپار جنب بانک ملی میدان آستانه – خریداری از محل مالکیت حسین بلوچ نژاد – مالک رسمی - ردیف پرونده: ۱۵۷-۱۴۰۳

پلاک ۳۵۸۱ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۷۱۲ فرعی –خانم معصومه موذن زاده – به ش ش ۸۰ و کدملی: ۶۰۷۹۸۹۲۷۳۱ فرزند : محمد در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۷۰۸ متر مربع واقع در جوپار خیابان دادبین کوچه ۸ انتهای کوچه – حقوق ارتفاقی: وجود چاه آب در ملک مورد تقاضا مشاهده گردید .-خریداری از محل مالکیت ورثه عبداله عدل اسفندیاری – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۶۴۶-۱۴۰۲

پلاک ۳۵۸۲ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۷۱۲ فرعی –خانم زهرا پور محی آبادی به ش ش ۲۸ و کدملی: ۶۰۷۹۹۱۸۸۲۱ فرزند: محمد در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۷۰۸ متر مربع واقع در جوپار خیابان دادبین کوچه ۸ انتهای کوچه- حقوق ارتفاقی: وجود چاه آب در ملک مورد تقاضا مشاهده گردید .-خریداری از محل مالکیت ورثه عبداله عدل اسفندیاری – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۶۴۰-۱۴۰۲

پلاک ۳۵۸۳ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۷۱۲ فرعی – خانم کبری قنبری گوهرریزی به ش ش ۶۵ و کدملی: ۶۰۷۹۸۸۶۹۱۱ فرزند: محمد در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۷۰۸ متر مربع واقع در جوپار خیابان دادبین کوچه ۸ انتهای کوچه - حقوق ارتفاقی: وجود چاه آب در ملک مورد تقاضا مشاهده گردید .-خریداری از محل مالکیت ورثه عبداله عدل اسفندیاری – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۶۴۷-۱۴۰۲

پلاک ۳۶۱۲ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۷۵۵ فرعی – آقای هادی کریم آبادی زاده به ش ش ۱۸۷۵ و کد ملی: ۲۹۹۱۷۱۶۰۸۸ فرزند: حسن در ششدانگ ساختمان شیروانی به مساحت ۳۸۲ متر مربع واقع در جوپار کریم آباد – خریداری از محل مالکیت اکبر یزدانپناه گوهرریزی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۹۹-۱۴۰۳

پلاک ۳۶۱۶ فرعی مجزی شده از پلاک ۱۵۸۵ فرعی – آقای مسعود مهرابی به ش ش ۹۰۵ و کدملی: ۰۰۴۷۳۱۲۶۷۱ فرزند: حسین در ششدانگ خانه نیمه تمام و باغچه به مساحت ۱۰۰۸ متر مربع واقع در جوپار خیابان دادبین – متقاضی جز مالکین رسمی و مشاعی می باشد – ردیف پرونده : ۳۹۲-۱۴۰۱

فرعیات ذیل از پنج اصلی واقع در امیر آباد بخش ۶ کرمان :

پلاک ۳۹۱ فرعی مجزی شده از پلاک ۵ اصلی – آقای مهدی مرادی گرگوئیه به ش ش ۱۷۶ و کد ملی: ۳۱۳۰۰۹۹۲۶۳ فرزند: کاکاجان در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۸۸۱ متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت صفر پی خسته – مالک رسمی – ردیف پرونده: ۱۲۶۰-۱۴۰۳

پلاک ۳۹۲ فرعی مجزی شده از پلاک ۵ اصلی – آقای مهدی مرادی گرگوئیه به ش ش ۱۷۶ و کد ملی: ۳۱۳۰۰۹۹۲۶۳ فرزند: کاکاجان در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۷۸۱متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت صفر پی خسته – مالک رسمی – ردیف پرونده:۷۴۵ -۱۴۰۳

پلاک ۳۹۳ فرعی مجزی شده از پلاک ۵ اصلی – آقای مهدی مرادی گرگوئیه به ش ش ۱۷۶ و کد ملی: ۳۱۳۰۰۹۹۲۶۳ فرزند: کاکاجان در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۹۶۳متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت صفر پی خسته – مالک رسمی – ردیف پرونده:۵۶۸ -۱۴۰۳

پلاک ۳۹۴ فرعی مجزی شده از پلاک ۵اصلی –آقای محمدعلی کمساری بنایی به ش ش ۳۰۸۰۰۲۸۸۳۱ و کد ملی: ۳۰۸۰۰۲۸۸۳۱ فرزند: حسین در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۷۲۰متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت صفر پی خسته – مالک رسمی – ردیف پرونده:۷۴۴ –۱۴۰۳

پلاک ۳۹۵ فرعی مجزی شده از پلاک ۵اصلی –آقای محمدعلی کمساری بنایی به ش ش ۳۰۸۰۰۲۸۸۳۱ و کد ملی: ۳۰۸۰۰۲۸۸۳۱ فرزند: حسین در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۹۲۱متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت صفر پی خسته – مالک رسمی – ردیف پرونده:۷۴۲ -۱۴۰۳

پلاک ۳۹۶ فرعی مجزی شده از پلاک ۵اصلی –آقای محمدعلی کمساری بنایی به ش ش ۳۰۸۰۰۲۸۸۳۱ و کد ملی: ۳۰۸۰۰۲۸۸۳۱ فرزند: حسین در ششدانگ زمین مزروعی به مساحت ۷۲۷متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت صفر پی خسته – مالک رسمی – ردیف پرونده:۷۴۳ – ۱۴۰۳

پلاک ۳۹۸ فرعی مجزی شده از پلاک ۵ اصلی – خانم اناهیتا ولی خانی به ش ش ۲۹۸۰۲۰۲۹۳۲ و کدملی: ۲۹۸۰۲۰۲۹۳۲ فرزند: مسعود در ششدانگ باغچه به مساحت ۴۹۶ متر مربع واقع در روستای امیر آباد – خریداری مع الواسطه از محل مالکیت هرمزدیار تهمینی – مالک رسمی – ردیف پرونده : ۶-۱۴۰۳

تاریخ انتشار نوبت اول:۱۴۰۳/۱۰/۱۶

تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۳/۱۱/۰۱

ابراهیم سیدی- رئیس اداره ثبت اسناد و املاک ماهان

شناسه آگهی : ۱۸۵۹۵۱۱

بررسی نشانه‌های ضرورت تغییر الگوی کسب و کار

تغییر الگوی کسب و کار: وقتی نقشه‌های برند در بازار دیگر جواب نمی‌دهد!

نویسنده: علی آل‌علی

اغلب کارآفرینان دیر یا زود یکی از روزهای ظاهرا عادی که از خواب بیدار می‌شوند، در حالی که در دفتر کارشان سراغ کارهای روزمره می‌روند، ناگهان به این فکر می‌افتند که توسعه کسب و کارشان چه مسیر سخت و پیچیده‌ای داشته است. احتمالا در این میان خاطرات زیادی هم مرور خواهد شد. شاید برای تامین اولین سرمایه زیر بار وام رفته‌اید یا حتی دوستان و خانواده را قانع کرده‌اید که به ایده شما ایمان بیاورند. مثل یک کوهنوردی که برای رسیدن به قله باید از هر صخره عبور کند، شما هم گام به گام پیش رفته‌اید؛ طراحی محصول، استخدام نیرو، جذب مشتری و البته چالش‌های بی‌شمار، اما آیا همین مسیر همیشه موفقیت‌آمیز باقی می‌ماند؟

بسیاری از کارآفرینان به الگوی کسب و کارشان مثل یک فرمول جادویی نگاه می‌کنند؛ همان چیزی که یک بار جواب داده و حالا قرار است همیشه جواب بدهد، اما حقیقت تلخ این است که هیچ چیز در دنیای کسب و کار ابدی نیست. به محض اینکه مشتری‌ها، بازار یا حتی تکنولوژی تغییر کند، فرمول طلایی‌تان مثل سحر و جادو در داستان‌های قدیمی کارایی‌اش را از دست می‌دهد.

بد نیست به شرایط بحرانی فکر کنید. زمانی که فروش کاهش پیدا می‌کند، مشتریان فراری می‌شوند یا رقبای‌تان ناگهان از شما جلو می‌زنند. در چنین شرایطی، اگر هنوز به همان مدل قدیمی بچسبید، انگار در یک کشتی در حال غرق شدن نشسته‌اید و به جای پارو زدن، منتظر معجزه‌اید!

انطباق با تغییرات شرایط یعنی شما به جای اینکه فقط نظاره‌گر باشید، تصمیم می‌گیرید که فرمان کشتی را بچرخانید و به سمت آب‌های آرام بروید. شاید این کار سخت به نظر برسد، اما تاریخ ثابت کرده که برندها و کسب و کارهایی که با تغییرات همراه می‌شوند، بهترین نتایج را به دست می‌آورند. حالا وقتش است که بفهمیم چه زمانی نیاز به این چرخش بزرگ داریم. اگر نشانه‌های تغییر را بشناسید، می‌توانید هوشمندانه‌تر عمل کنید و نه تنها از بحران‌ها عبور کنید، بلکه موفق‌تر از همیشه باشید. پس با ما همراه باشید تا نشانه‌های چنین تغییری را به اتفاق یکدیگر شناسایی کنیم. اینطوری تصمیم‌گیری برای استقبال از تغییرات تازه برای‌تان ساده‌تر از هر زمان دیگری خواهد شد.

نشانه‌های زمان مناسب برای تغییر الگوی کسب وکار

چه زمانی یک مدیرعامل با اعتماد به نفس کامل می‌تواند از زمان مناسب برای تغییر الگوی کسب و کار حرف بزند؟ بی‌شک چنین برنامه بزرگ و جسورانه‌ای نیاز به توجیهات دقیقی دارد. وگرنه نه کسی حرف آدم را جدی می‌گیرد، نه حتی خودمان به این طرح بزرگ اعتماد درست و حسابی خواهیم داشت. ما در این بخش سعی می‌کنیم برخی از مهمترین نکات در این حوزه را به اتفاق شما شناسایی کنیم. خب اجازه دهید بدون اتلاف وقت برویم سراغ اصل ماجرا.

افت فروش و کلافگی مشتریان

تصور کنید یک کافه دنج در مرکز شهر دارید که همیشه میزهایش پر بود، اما حالا به جای هیاهوی مشتریان صدای خالی بودن کافه‌تان در گوش‌تان طنین‌انداز می‌شود. کاهش فروش اولین نشانه‌ای است که به شما می‌گوید وقت آن رسیده تا در مدل کسب و کارتان بازنگری کنید. آیا بازار تغییر کرده؟ آیا نیاز مشتری‌ها عوض شده است؟ شاید دیگر قهوه ساده جواب نمی‌دهد و مشتری‌ها دنبال تجربه‌های خاص‌تر، مثل قهوه‌های ترکیبی یا فضای پینترستی باشند.

اولین کاری که باید بکنید، تحلیل داده‌هاست. ببینید چه چیزی عوض شده است. شاید مشتری‌ها بیشتر به خرید آنلاین عادت کرده‌اند یا رقبای شما خدمات بهتری ارائه می‌دهند. حتی ممکن است قیمت‌گذاری شما دیگر با بازار همخوانی نداشته باشد. کاهش فروش مثل یک زنگ هشدار است که شما را مجبور می‌کند تا بفهمید دقیقا کجای کار می‌لنگد.

یکی دیگر از راه‌های شناسایی مشکل گوش دادن به مشتری‌هاست. شاید در شبکه‌های اجتماعی درباره برند شما نظر داده باشند یا شکایت‌هایی در بخش پشتیبانی دریافت کرده‌اید. این نظرات می‌توانند کلیدی باشند. اگر مشتری‌ها از تجربه‌شان رضایت ندارند، یعنی مدل کسب وکارتان دیگر جوابگوی نیازهای‌شان نیست. اما راه حل چیست؟ به جای اینکه منتظر معجزه بمانید، تغییراتی کوچک اما اثرگذار اعمال کنید. برای مثال، اگر کافه دارید، منوی‌تان را به روز کنید یا فضای داخلی را بهینه سازید. اگر فروشگاه آنلاین هستید، روی تجربه کاربری سایت تمرکز کنید و پیشنهادهای جذاب‌تر ارائه دهید. اینطوری به سرعت مشکلات را شناسایی و الگوی کاری‌تان را با آن هماهنگ خواهید کرد. کاهش فروش نباید به شما احساس شکست بدهد؛ بلکه باید به عنوان یک فرصت برای رشد و یادگیری به آن نگاه کنید. تغییراتی که در این مرحله اعمال می‌کنید، می‌تواند مشتری‌های جدیدی جذب کند و قدیمی‌ها را برگرداند. فقط کافی است باهوش باشید و سریع عمل کنید.

هزینه‌های خارج از کنترل

فرض کنید صاحب یک فروشگاه فیزیکی هستید. روزی با غرور به هزینه‌های ماهانه نگاه می‌کردید و می‌دانستید همه چیز تحت کنترل است، اما حالا هر بار که به قبض‌های انبار، اجاره مغازه و حقوق کارکنان نگاه می‌کنید، احساس می‌کنید همه چیز از دست‌تان خارج شده است. این دقیقا نشانه‌ای است که وقت تغییر الگوی کسب وکار فرا رسیده است. یکی از دلایل این افزایش هزینه‌ها ممکن است تغییرات در بازار باشد. مثلا افزایش هزینه مواد اولیه یا اجاره بها. از سوی دیگر، شاید شما درگیر هزینه‌های غیرضروری شده‌اید؛ هزینه‌هایی که در ابتدا معقول به نظر می‌رسیدند اما حالا سنگینی می‌کنند. این وضعیت نه تنها حاشیه سود شما را کاهش می‌دهد بلکه رشد کسب وکارتان را هم محدود می‌کند.

چیزی که باید در این مرحله انجام دهید، بازنگری در بودجه است. اگر هزینه های اجاره فروشگاه بالا رفته، آیا می‌توانید به یک مکان کوچک‌تر نقل مکان کنید؟ شاید به جای فروشگاه فیزیکی بتوانید فروش آنلاین را تقویت کنید و هزینه‌های‌تان را کاهش دهید. مهم این است که بدانید هزینه‌ها همیشه می‌توانند هوشمندانه‌تر مدیریت شوند.

کاهش هزینه‌ها به این معنا نیست که کیفیت خدمات یا محصولات‌تان را قربانی کنید. اگر هزینه‌های تبلیغات بالا رفته به جای حذف کامل تبلیغات، به سراغ ابزارهای بازاریابی دیجیتال با بازدهی بالاتر بروید. تکنولوژی می‌تواند دوست شما باشد و بسیاری از هزینه‌ها را کاهش دهد. اگر هزینه‌های شما به جای رشد کسب وکارتان، باعث رکود آن شده است، یعنی وقت تغییر رسیده است. با تصمیمات استراتژیک و کاهش هزینه‌های غیرضروری، می‌توانید الگوی کسب وکارتان را بهینه کنید و به مسیر سودآوری بازگردید.

جلو زدن رقبا از ما!

بیایید کمی صادق باشیم؛ هیچ چیزی دردناک‌تر از این نیست که ببینید رقیب تازه کارتان که روزی به شما به چشم الگو نگاه می‌کرد، حالا از شما جلو زده و مشتری‌های شما را می‌قاپد. این یکی از آشکارترین نشانه‌هاست که باید مدل کسب وکارتان را بازبینی کنید. رقبای شما ممکن است از تکنولوژی‌های جدید استفاده کرده یا خدمات‌شان را مطابق با نیازهای جدید مشتریان به‌روز کرده باشند. تصور کنید شما یک فروشگاه لوازم خانگی دارید، اما رقیب‌تان حالا خدمات اقساطی و تحویل سریع ارائه می‌دهد. این تغییرات ساده می‌توانند به راحتی مشتری‌های شما را جذب کنند.

یکی از بهترین راه‌ها برای شناسایی مشکل انجام یک تحلیل رقابتی است. ببینید آنها چه کارهایی می‌کنند که شما نکرده‌اید. آیا مدل قیمت‌گذاری‌شان متفاوت است؟ آیا از شبکه‌های اجتماعی بهتر استفاده می‌کنند؟ حتی کوچک‌ترین تفاوت ها می‌تواند الهام‌بخش شما باشد.

حالا وقت آن است که دست به کار شوید. اگر رقبای شما از دیجیتال مارکتینگ بهره می‌برند، شما هم تیم بازاریابی‌تان را به روز کنید. اگر خدمات جانبی مثل ارسال رایگان ارائه می‌دهند، شاید زمانش رسیده که شما هم این گزینه را در نظر بگیرید. نکته مهم این است که از رقبای‌تان یاد بگیرید اما هویت برندتان را حفظ کنید. رقابت همیشه فرصت‌های تازه‌ای به شما نشان می‌دهد. اگر هوشمندانه عمل کنید، می‌توانید از درس‌هایی که از رقبای‌تان گرفته‌اید برای تقویت جایگاه خود در بازار استفاده کنید. به جای اینکه از پیشرفت آنها ترس داشته باشید، از آن به عنوان یک انگیزه برای رشد استفاده کنید.

افزایش بازخوردهای منفی مشتریان

هیچ چیزی مثل بازخوردهای مشتریان نمی‌تواند به شما بگوید که کجای کارتان مشکل دارد. اگر نظرات منفی افزایش پیدا کرده و مشتری‌ها از کیفیت خدمات یا حتی نحوه برخورد کارکنان‌تان ناراضی هستند، وقت آن رسیده که مدل کسب و کارتان را بازبینی کنید. بازخوردهای مشتریان مثل آینه‌ای هستند که نقاط قوت و ضعف شما را نشان می‌دهند. برای مثال، اگر صاحب یک فروشگاه آنلاین هستید و مشتری‌ها از زمان تحویل سفارش شکایت دارند، این یک زنگ خطر است که باید زنجیره تامین یا سیستم ارسال خود را اصلاح کنید. در این مرحله، اولین قدم گوش دادن به مشتریان است. به شبکه‌های اجتماعی، نظرات سایت و حتی مکالمات پشتیبانی توجه کنید. بفهمید دقیقا چه چیزی آنها را ناراضی کرده است. این اطلاعات به شما کمک می‌کند تا بفهمید آیا مشکل در مدل کسب وکار شما نهفته است یا فقط نیاز به اصلاحات جزئی دارید. راه حل بعدی این است که بازخوردها را به عنوان فرصتی برای رشد ببینید. مثلا اگر مشتری‌ها از خدمات مشتریان ناراضی هستند، آموزش کارکنان را در اولویت قرار دهید یا اگر محصول‌تان نیازهای بازار را برآورده نمی‌کند، درباره تغییر طراحی یا ارائه نسخه جدید فکر کنید. اگر بازخوردهای منفی را جدی بگیرید و براساس آنها تغییراتی اعمال کنید، نه تنها مشتری‌های قدیمی‌تان را برمی‌گردانید بلکه مشتری‌های جدیدی هم جذب می‌کنید. بازخوردهای منفی را فرصتی برای بهبود ببینید، نه تهدید.

کاهش حاشیه سود

کاهش حاشیه سود شاید یکی از جدی‌ترین زنگ خطرها برای یک کسب و کار باشد. وقتی هزینه‌ها بالا می‌روند و درآمدها ثابت یا حتی کاهش پیدا می‌کنند، سود شما به سرعت آب می‌شود. این شرایط نشان می‌دهد که مدل کسب و کارتان دیگر کارآمد نیست.

یکی از دلایل اصلی کاهش حاشیه سود، افزایش هزینه‌های تولید یا ارائه خدمات است. شاید تامین‌کنندگان شما قیمت‌ها را بالا برده‌اند یا مشتری‌ها دیگر حاضر نیستند برای محصولات شما پول بیشتری پرداخت کنند. برای مقابله با این مشکل، ابتدا باید دلیل اصلی کاهش سود را پیدا کنید. آیا مشکل از قیمت‌گذاری است؟ آیا هزینه‌های اضافی دارید که می‌توان آنها را حذف کرد؟ تحلیل دقیق هزینه‌ها و درآمدها می‌تواند به شما کمک کند تا تصمیمات بهتری بگیرید.

راه حل دیگر این است که به دنبال منابع درآمد جدید باشید. مثلا اگر فروش محصولات‌تان کاهش یافته، خدمات جانبی یا پیشنهادهای ویژه ارائه دهید تا مشتری‌ها را ترغیب کنید. همچنین، به جای کاهش قیمت‌ها، روی افزایش ارزش محصول تمرکز کنید تا مشتری‌ها تمایل بیشتری به خرید پیدا کنند. در نهایت، کاهش حاشیه سود نباید شما را ناامید کند. به جای تسلیم شدن، از این موقعیت به عنوان فرصتی برای نوآوری استفاده کنید. تغییرات هوشمندانه در مدل کسب وکار می‌تواند حاشیه سود شما را بهبود بخشد و کسب و کارتان را قوی‌تر کند.

سخن پایانی

الگوی کسب و کار شما مثل یک نقشه برای رسیدن به موفقیت است، اما اگر این نقشه دیگر شما را به مقصد نمی‌رساند، وقت آن رسیده که دوباره طراحی‌اش کنید. چنین کاری شاید در ابتدا دشوار به نظر برسد، اما در بلندمدت می‌تواند شما را به جایگاهی برساند که همیشه آرزویش را داشتید. حالا که نشانه‌های نیاز به تغییر را شناختید، به خودتان جرأت بدهید. تصمیمات شجاعانه بگیرید و کسب و کارتان را دوباره احیا کنید. بازار همیشه در حال تغییر است و شما هم باید همراه با آن تغییر کنید. همین حالا به فکر تغییر باشید؛ شاید بزرگ‌ترین موفقیت شما، فقط به اندازه یک تغییر کوچک با مدل کسب و کارتان فاصله داشته باشد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و هرجا هم به مشکل خوردید، با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://foundr.com/articles/building-a-business/how-to-know-its-time-to-pivot-your-business-model

https://www.forbes.com/councils/forbescoachescounsigns-that-tell-owners-its-time-to--۱۴/۲۴/۰۲/۲۰۲۱/cil/pivot-their-business

شهرداری باغستان

صورت جامع درآمد و هزینه در شش ماهه اول سال ۱۴۰۳

ارقام به میلیون ریال

کد طبقه	شرح	بودجه	عملکرد	کد طبقه	شرح	بودجه	عملکرد
۱۱۰۰۰۰	درآمد ناشی از عوارض عمومی	۳,۸۸۹,۲۵۰	۲,۷۳۱,۹۷۱	۱	مأموریت کالبدی و شهرسازی	۲۲۲,۶۳۵	۴,۸۲۴
۱۲۰۰۰۰	درآمد ناشی از عوارض اختصاصی	۱۵۰,۰۰۰	۱۳۴,۷۹۶	۲	مأموریت محیط زیست و خدمات شهری	۳۱۰,۸۰۰	۴۶,۶۰۸
۱۳۰۰۰۰	بهای خدمات و درآمدهای موسسات انتفاعی شهرداری	۲۷۶,۵۰۰	۲۴,۹۰۸	۳	مأموریت ایمنی و مدیریت بحران	۳۶۳,۸۴۰	۷,۵۹۷
۱۴۰۰۰۰	درآمد های حاصل از وجوه و اموال شهرداری	۲۸,۵۰۰	۹,۷۷۵	۴	مأموریت حمل و نقل ترافیکی	۳,۲۰۲,۰۹۰	۱,۰۴۷,۹۲۰
۱۵۰۰۰۰	کمک های اعطائی دولت و سازمان‌های دولتی	۶,۰۰۰	۰	۵	مأموریت خدمات مدیریت	۳,۵۱۷,۱۳۵	۲,۴۲۴,۶۷۹
۱۶۰۰۰۰	اعانات ، کمک های اهدائی و دارائی ها	۱,۴۲۴,۷۵۰	۷۱۰,۴۱۲	۶	مأموریت اجتماعی و فرهنگی	۶۵۸,۵۰۰	۰
۱۰۰۰۰۰۰	درآمدها	۵,۷۷۵,۰۰۰	۳,۶۱۱,۸۶۲	*	جمع مأموریت ها	۸,۲۷۵,۰۰۰	۳,۵۳۱,۶۲۸
۲۰۰۰۰۰	منابع حاصل از واگذاری درائی سرمایه‌ای	۳,۰۵۰,۰۰۰	۱,۲۱۷,۴۷۴		تبصره پرداخت بدهی‌های قطعی شده سنواتی	۵۵۰,۰۰۰	۱۷۵,۱۵۷
۳۰۰۰۰۰	منابع حاصل از واگذاری دارائی مالی	۰	۰		جمع کل	۸,۸۲۵,۰۰۰	۳,۷۰۶,۷۸۵
	جمع کل	۸,۸۲۵,۰۰۰	۴,۸۲۹,۳۳۶		وضعیت عملکرد شهرداری مازاد درآمد بر هزینه	۱,۱۲۲,۵۵۱	

در اجرای ماده ۷۱ قانون شهرداریها صورت جامع درآمد و هزینه ۶ ماهه اول سال ۱۴۰۳ شهرداری باغستان با رعایت قانون و آیین نامه مالی شهرداریها و سایر دستورالعملها و بخشنامه های مربوط و پرداخت هزینه ها در حدود اعتبارات بودجه مصوب به تصویب شورای اسلامی شهر باغستان رسید.

گره های چند ده ساله توسط شورای شهر یزد باز شد

یزد – ســـید محمد جواد عرفان‌فر ؛ رییس شـــورای اســـلامی شهر یزد نیز در جلسه علنی این شورا گفت: پروژه های شهری که چند ده سال بلاتکلیف مانده بود در این دوره از شـــورا باز و تعیین تکلیف شـــد که رضایت مردم را در بر داشته است. عزیزالله سیفی رئیس شورای اسلامی شهر یزد در صحن علنی که با حضور استاندار و جمعی از مدیران برگزار شد،افزود: اقدامات انجام شـــده در این دوره با ادوار مختلف برابری می کند و همه جلسات نیز به صورت مستقیم و زنده برای عموم پخش می شـــود. وی ادامـــه داد: علاوه بر پخش مستقیم همه جلسات، مردم می توانند در صحن نیز حضور داشـــته و درهر جلسه نیز علاوه بر رسانه ها ،شهروندان هم به عنوان مهمان حضور دارند و برخی از جلســـات به صورت مســـتقیم و زنده توسط شـــبکه های ملی و سراسری صدا و سیما نیز پخش می شـــود. رییس شورای اسلامی شهر یزد گفت: خوشبختانه کم ترین چالشی در این دوره از شورا وجود نداشته و علی رغم اختلاف سلیقه ای که گاها بین اعضا وجود دارد اما در نهایت منفعت و صلاح مردم در کارها ارجح بوده و همه تصمیمات بر این اساس است. سیفی بیان کرد: در زمینه اعتبارات نیز زمانی که این شـــورا فعالیت خود را آغاز کرد با مبلغ هزار و ۸۰۰میلیارد تومان بودجه شهرداری همراه بود که در حال حاضر به ۵ هـــزار و ۳۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته و اقدامات بســـیار خوبی در جای جای شهر یزد انجام شده و در حال انجام است. وی افزود: البته همزمان با دومین سال فعالیت ششمین دوره شورای اسلامی شهر یزد با ۲ سیل مواجه شـــدیم که در فروردین ومرداد ماه ۱۴۰۱ بود و بیش از ۷۰۰ خانه ،معابر و زیرگذرها تخریب شـــد و شهرداری یزد حتی امکانات جمع آوری آب ها را نداشـــت علاوه بر اینکه از بیرون شهر نیز سیل مردم را تهدید می کرد. رییس شورای اسلامی شهر یزد گفت: زیر ساخت های حفاظتی و تجهیزات بحران سیل در طول این دوره خریداری شد و چهار سیل بند به شهر یزد اضافه شد که در طول دوره های مختلف شورای شهر بی نظیر است. سیفی ادامه داد: تاج اصلی سیل بند شهر یـــزد نیز اضافه و به مردم عزیز شـــهر میراث جهانی یزد این اطمینان را می دهیم که آب های بیرون شهر خطری برای شهروندان نخواهد داشت علاوه بر اینکه مسیر رودخانه فصلی شـــهر یزد نیز بهسازی و بازسازی شـــد. وی گفت: در داخل شهر یزد نیز بهترین تجهیزات مقابله با بحران و خودروهای مورد نیاز و تأسیسات مورد نیاز خریداری شده و بیش از هزار و ۲۰۰ چاه جذبی در نقاط مختلف شـــهر حفر شـــده است. رییس شورای اسلامی شهر یزد ادامه داد:در کشور ،میانگین خانوارهایی که خودرو دارند ۵۴ درصد اســـت که این آمار در یزد ۷۳ درصد اســـت یعنی برخی از خانـــواده های یزدی ۲ خودرو دارند. سیفی بیان کرد: اصلاح هندسی معابر ، میدان ها و نقاط مختلف ، ایجاد معابر جدید و الکترونیکی شـــدن اقدامات باعث شـــده که چهارمین شـــهر کشـــور در زمینه الکترونیکی شدن اقدامات باشیم و خوشبختانه ترافیک نیز مدیریت شده است. وی افزود:احداث ۴۷ زمین ورزشی ، چهار برابر شدن اعتبارات فرهنگی، احداث ۱۰ فرهنگ سرا ،پلاک کوبی باغات ، جداسازی آب شرب و فضای سبز و حذف بیش ۱۰۵ کنتـــور با هزینه اعتباری بیش از ۲۰۰ میلیارد تومان ، بخشی از اقدامات سه ســـاله شورای شهر یزد است. رییس شورای اسلامی شهر یزد گفت: نهضت خدمت رسانی شایسته به مردم شهر میراث جهانی یزد ادامه دارد و پروژه های متعدد که سال ها متوقف شده بود در این دوره تصمیم گیری شد.

مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان:

حضور متعدد گروه های نمایشی و هنرمندان تئاتر خوزستان در چهل و سومین جشنواره بین المللی تئاتر فجر

اهواز – شبنم قجاوند: مدیر کل فرهنگ و ارشـــاد اسلامی خوزستان از حضور متعدد هنرمندان تئاتر و گروه های نمایشی خوزستانی در چهل و سومین جشنواره بین المللی تئاتر فجر خبر داد. مجید منادی مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان با اعلام این خبر گفت: با اعلام دبیرخانه تئاتر فجر تا کنون هنرمندان تئاتر و گروه های نمایشی صحنه ای و خیابانی استان خوزستان حضور حداکثری را در چهل و سومین جشنواره بین المللی تئاتر فجر دارند. منادی افزود: رسول حق جو گرافیست خوزستانی با پنج پوستر نمایش‌های «بی‌جن»، «شـــاماران»، «هلپ»، «مرثیه‌ای برای یک مرد مرده» و «نمایشنامه‌خوانی حمدو» در این دوره از جشنواره در بخش مسابقه پوستر و نمایشگاه حضور فعال دارد. در این بخش ۱۰۸ اثر متقاضی حضور در جشنواره بودند کـــه در نهایت ۴۰ اثر از ۲۰ هنرمند به بخش نهایـــی داوری راه پیدا کردند. مدیرکل فرهنگ و ارشـــاد اسلامی اظهار کرد: سیدصادق فاضلی نمایشنامه نویس خوزستانی با نمایشـــنامه «نزار قبانی» به عنوان یکی از نامزدهای بخش نمایشنامه نویسی چهل و ســـومین جشـــنواره بین المللی تئاتر فجر حضور دارد. در این بخش بیش از ۳۵۰ نمایشـــنامه متقاضی حضور بودند که هیئت داوران جشنواره ۱۲ اثر را نامزد دریافت جایزه کرده اند و در روز افتتاحیه جشنواره برگزیدگان این بخش معرفی خواهند شد. مجید منادی تصریح کرد: در بخش برگزیدگان بخش صحنه ای جشنواره های تئاتر

استانی دو نمایش «استرالیا» به کارگردانی محمد جوهری از بندرماهشهر و «لام» به کارگردانی مجتبی رستمی فر از اهواز به عنوان آثار برگزیده سی و ششمین جشنواره تئاتر استان خوزستان به چهل و سومین جشنواره بین المللی تئاتر فجر راه یافتند. در این بخش بیش از ۸۰ اثر از برگزیدگان استان ها مورد داوری قرار گرفتند. منادی در ادامه گفت: نمایش خیابانی «خانه خیابان گلشـــن» به نویسندگی امنه پورحسینی و کارگردانی پژمان مهراب پور از خرمشهر در دهمین جشنواره تئاتر افراد دارای معلولیت خلیج فارس در شیراز موفق به کسب عناوین برتر جشنواره شد و به عنوان اثر برگزیده خیابانی به چهل و سومین جشنواره بین المللی تئاتر فجر راه یافت. مدیر کل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان در پایان ذکر کرد: در بخش دیگر گونه های اجرایی، آرش رضایی با نمایش «جور وجین» از بندرماهشهر در چهل و سومین جشنواره بین المللی تئاتر فجر حضور خواهد داشت. مجید منادی در خصوص آثار بخش خیابانی گفت: در بخش مســـابقه تئاتر خیابانی چهار نمایش از استان خوزستان در این بخش پذیرفته شده اند. نمایش خیابانی «ترانسفر» به کارگردانی محمد نظری از باغملک به عنوان اثر برگزیده بخش تئاتر خیابانی سی و ششمین جشنواره تئاتر استان خوزستان و نمایش «پلاستیک» به کارگردانی بهنام کاوه از آبادان و نمایش خیابانی «کیمیا» به کارگردانی فاطمه پارسافر از اندیمشک به عنوان منتخب جشنواره تئاتر خیابانی شهروند لاهیجان به بخش مســـابقه تئاتر خیابانی جشـــنواره بین المللی تئاتر فجر راه یافتند و نمایش خیابانی «طوفان الاقصی» به کارگردانی میثم کردی از شـــوش در بخش خیابانی غزه چهل و ســـومین جشنواره بی نالمللی تئاتر فجر شرکت خواهد کرد. منادی در پایان افزود: چهل و سومین جشنواره بین‌المللی تئاتر فجر، سوم تا ۱۳ بهمن به دبیری خیرالله تقیانی‌پور در تهران برگزار خواهد شد.

تقدیر صمیمانه کارکنان از تلاش‌های ارزنده دکتر میراشرفی؛

نمایش همدلی در شرکت پتروشیمی تبریز

فرصت امروز – ماهان فلاح: در نشســـتی صمیمانه که با حضور جمعی از نمایندگان منتخب شورای اسلامی کار کارکنان رسمی و اعضای هیئت مدیره انجمن صنفی کارکنان قراردادی این شرکت برگزار شد، از زحمات شبانه‌روزی و تلاش‌های بی‌وقفه سید نوراله میراشرفی، مدیرعامل و نائب رئیس هیئت مدیره شرکت پتروشیمی تبریز، تقدیر و تشکر به عمل آمد. در این نشست که با حضور یعقوب اســـماعیلی و اکبر امینی به نمایندگی از بیش از ۲۳۰۰ نفر از کارکنان پرتلاش و متعهد این مجموعه صنعتی برگزار گردید، نمایندگان کارکنان ضمن ابراز قدردانی از خدمات ارزشـــمند مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره و مجموعه مدیریت منابع انسانی شـــرکت، هدایایی را به رسم یادبود به دکتر میراشرفی تقدیم کردند. در ادامه این نشســـت صمیمی، نمایندگان کارکنان با اشـــاره به دستاوردهای چشمگیر پتروشیمی تبریز طی دو سال گذشته، بر لزوم افزایش بهره‌وری و ارتقای سطح انگیزه کارکنان، با هدف تحقق اهداف بلندمدت شرکت تأکید کردند. همچنین، آنان بر اهمیت همکاری و همدلی تمامی کارکنان در جهت نیل به اهداف والا و توســـعه پایدار شـــرکت تأکید ویژه داشتند. در این مراســـم، نمایندگان کارگران ضمن آرزوی موفقیت‌هـــای روزافزون برای دکتر میراشرفی و مجموعه مدیریت شرکت، بر لزوم تداوم روند رو به رشد و پیشرفت روزافزون شرکت پتروشیمی تبریز تأکید کردند. شایان ذکر است در این نشست همـــت جعفری معاونت مالی و اقتصادی، غلامرضا حجار مشـــاور مدیرعامل و جواد حنیفی مدیر منابع انســـانی شرکت پتروشیمی تبریز نیز حضور داشتند. پتروشیمی تبریز با تکیه بر توان و همدلی کلیه کارکنان خود، در مسیر توسعه پایدار و تحقق اهداف بلندمدت گام برمی‌دارد.

یک قدم تا افتتاح ساختمان پارلمان شهری در قلب باغستان

شهریار– نرگس اصلانی: به گزارش روابط عمومی شهرداری و شورای اسلامی شهر باغستان؛ مهندس شمسائی شهردار باغستان از جدیت شهرداری در تکمیل پروژه‌های شهری و افتتاح آن‌ها در ایام دهه فجر خبر داد. محمدرضا شمسایی گفت: یکی از پروژه‌های مهم در حال اجرا، ساختمان جدید شورای اسلامی شهر باغستان است که در آستانه افتتاح و بهره‌برداری قرار دارد. وی با بیان اینکه ساختمان فعلی شورای اسلامی شهر در مکانی نامناسب واقع شده و نمی‌تواند شأن و منزلت شهروندان را به درستی نمایان کند، افزود: هدف اصلی ما ارتقاء سطح رفاه حال شهروندان و تکریم ارباب‌رجوع است. به همین دلیل تصمیم به ساخت ساختمان جدید شورای اسلامی گرفتیم تا بتوانیم خدمات بهتری به مردم ارائه دهیم. شهردار باغستان ادامه داد : ساختمان جدید شورای اسلامی در حال حاضر در مراحل پایانی خود قرار دارد و با تلاش‌های صورت گرفته، امیدواریم این پروژه در ایام مبارک دهه فجر امسال به بهره‌برداری برسد. شـــهردار باغستان این خبر را به عنوان نویدی برای شهروندان باغستان تلقی کرده و ابراز امیدواری کرد که این افتتاح به بهبود هر چه بیشتر خدمات عمومی به شهروندان کمک کند.شمسایی در این مصاحبه همچنین به دیگر پروژه‌های در حال انجام شهرداری اشاره کرد و گفت: «ما تمام تلاش خود را برای رونق و توســـعه زیرساخت‌های شـــهری به کار خواهیم گرفت و به زودی خبرهای خوبی در این زمینه به مردم خواهیم داد.» مدیریت شهری باغستان در پایان خاطرنشان کرد: افتتاح ساختمان جدید شورای اسلامی شهر باغستان، نقطه عطفی در راستای توسعه زیرساخت ها و ارتقاء خدمات رسانی به شهروندان به شمار می‌آید و امید می‌رود که با به کارگیری این فضا، عملکرد بهتری در ارائه خدمات به شهروندان شاهد باشیم.

اختتامیه هشتمین دوره مسابقات سراسری جانبازان و توان‌یابان صنعت پتروشیمی؛

پتروشیمی تبریز میزبان قهرمانان و ورزشکاران منتخب کشور

فرصت امروز – ماهان فلاح: اختتامیه هشتمین دوره مسابقات سراسری جانبازان و توان‌یابان صنعت پتروشـــیمی در تبریز برگزار شد. هشتمین دوره مسابقات سراسری فرهنگی ورزشی جانبازان و توان‌یابان صنعت پتروشیمی، در محل آمفی تئاتر مجتمع رفاهی شـــرکت پتروشیمی تبریز با موفقیت به کار خود پایان داد. این رویداد ورزشـــی که از روز ۱۰ دی ماه آغاز شده بود، با حضور ورزشـــکاران جانباز و توان‌یاب از شرکت‌های پتروشیمی سراسر کشور در رشته‌های شطرنج، فوتسال، دارت، تیراندازی، تنیس روی میز و شنا برگزار شـــد. ورزشکاران شرکت‌های پتروشـــیمی بندر امام، شازند، سازمان منطقه ویژه اقتصادی، تبریز، رازی، شـــیراز و اداره مرکزی در این دوره از مسابقات به رقابت تنگاتنگ پرداختند و لحظات پرهیجانی را برای تماشاگران رقم زدند. با برگزاری مراسم اختتامیه، به این رقابت‌ها پایان داده شد. در این مراسم که با سخنرانی چنگیز زارعی معاونت عملیات و رئیس مجتمع پتروشیمی تبریز برگزار شـــد، برندگان مسابقات در رشته‌های مختلف معرفی و تجلیل شدند. همچنین در ابتدای مراســـم از امور ورزش و تربیت بدنی پتروشیمی تبریز و برگزار کنندگان این رویداد ورزشـــی تقدیر به عمل آمد. شایان ذکر است که شرکت پتروشیمی تبریز در این دوره از مسابقات مقام قهرمانی رشته فوتسال، مقام نائب قهرمانی رشته‌های شنا و شطرنج و مقام سوم رشته‌ی تنیس روی میز را کســـب کرده است. این مسابقات علاوه بر ایجاد فرصتی برای ورزش و نشاط، به ارتقای روحیه همدلی و تعاون در بین جانبازان و توان‌یابان صنعت پتروشیمی نیز کمک شایانی می‌کند.

باحضور معاون وزیر و مدیرعامل شرکت ملی پالایش و پخش فرآورده های نفتی کشور:

آیین تودیع و معارفه مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی(ره)شازند برگزار شد

اراک –فرناز امیدی: آیین تودیع ومعارفه مدیرعامل شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند، عصر جمعه با حضور محمد صادق عظیمی فر، معاون وزیر نفت و تنی چند از مدیران استانی و شهرستانی برگزار شد. در این مراسم مدیرعامل سابق شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شازند گفت: مجموعه نیروهای پالایشگاه، یک تیم منسجم در پالایشگاه هستند که اکنون با یک سرمربی جدید در جهت توسعه و پیشرفت هرچه بیشتر این واحد پالایشگاهی گام بر می‌دارند. مجید رجبی ادامه داد:در سه سال گذشته هماهنگی و همدلی خوبی بین مدیریت و تک تک مدیران، رؤسای ادارات و کارکنان پالایشگاه وجود داشت و با همین همدلی از مسائل و مشکلات عبور کردیم. وی ضمن تقدیر از تمامی سهامداران و اعضای هیات مدیره شرکت در انتخاب شایسته مدیر عامل جدید گفت: مدیر عامل جدید با توجه به ســـابقه عضویت در هیأت مدیره شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره)شازند، فردی سالم، دلسوز، فنی و عملیاتی است که بدون شک با همکاری اعضای هیات مدیره در مســـیر مدیریت جدید، پیروز و ســـربلند خواهد بود. مجید رجبی افزود: در سه سال گذشته با همکاری همه عوامل پالایشگاه اتفاقات خوبی در این واحد پالایشگاهی رخ داد که از جمله آنها می‌توان به انعقاد قرارداد دو کاتالیست بومی سازی شده ،افزایش کیفیت محصولات و ارتقاء عملکرد واحدهای مختلف همچون پژوهش، تعمیرات و مهندسی اشاره کرد. مدیرعامل ســـابق شرکت پالایشگاه شازند بیان کرد: مشکلات زیادی در بخش‌های عملیاتی، فنی و مالی در شرکت وجود دارد و باید با همدلی و همراهی در راستای مرتفع کردن مشـــکلات قدم برداشت. در ادامه این آیین، مدیرعامل جدید شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره) شـــازند نیز با تشکر از خدمات مدیرعامل سابق گفت: هماهنگ ترین هیات مدیره را در زمان سه سال مدیرعاملی مهندس مجید رجبی داشتیم . رضا چراغی کوتیانی ادامه داد: کنترل و مدیریت پالایشگاه با توجه به حساسیت نوع فعالیت و مسائل فنی، کار مشکلی است و تمام برنامه‌ریزی‌ها باید با دقت و ظرافت خاصی تدوین شود. وی ادامه داد:مسئله اورهال یکی از مسائل و مشکلات پالایشگاه می باشد که نیاز است با برنامه ریزی اصولی ، این فرایند در کمترین زمان ممکن و بدون هیچ آسیب و چالشی انجام شود. مدیر عامل شرکت پالایش نفت امام خمینی (ره)شازند ادامه داد: پالایشگاه‌ها معمولاً تابع سیاست گذاری‌های حاکمیتی هستند و از طرفی باید با شرکت‌های پخش هم همکاری مجدانه‌ای داشته باشند . وی با بیان ناترازی گاز، برق و بانک افزود: سازمان تأمین اجتماعی، بانک رفاه و صندوق عشایری به عنوان سهامداران عمده شرکت ، توقعات خودشان را دارند که سود این سهامداران از سال ۱۴۰۲ تسویه نشده و برنامه داریم با تدابیردر نظر گرفته شـــده ،سود بهتری برای پالایشگاه داشته باشـــیم . وی با تأکید به پرداخت دی پی اس ســـهام‌داران در اسرع وقت و حاکم شدن قانون تجارت در پالایشگاه گفت: از وزارت نفت و پالایش و پخش انتظار داریم علاوه بر پرداخت مطالبات پالایشگاه ها، در اجرا وعملیاتی شـــدن پروژه کک ســـوزنی کمک کنند. وی ادامه داد: پالایشگاه شازند از نیروی انسانی ارزشمندی برخوردار است که بزرگترین سرمایه شرکت محسوب می‌شود.

بهبود فرآیندها در مسیر تعالی اهداف گاز تدبیر هدفمندی خواهد بود

شـــهرکرد – خبرنگار فرصت امروز: مدیر عامل شـــرکت گاز استان در گفتگو با خبرنگار فرصت امروز گفت : بهبود فرآیندها در خدمات‌رســـانی شرکت گاز استان چهارمحال و بختیاری به عنـــوان یکی از ارکان اصلی تأمین انرژی و خدمات عمومی در این استان باید به‌طور مداوم برای بهبود و ارتقای کیفیت خدمات خود تلاش کند. جهانبخش سلیمیان اضافه کرد:ارتقاء رضایت مشترکین یکی از مهم‌ترین اهداف هر شـــرکت برای جلب و حفظ رضایت مشترکین اســـت. وی افزود :در خدمات رسانی شرکت گاز، بهبود فرآیندها می‌تواند به کاهش زمان انتظار برای خدمات، بهینه‌سازی نحوه پاسخگویی به درخواست‌ها و افزایش شفافیت در ارائه اطلاعات به مشترکین منجر شـــود. این اقدامات به مشترکین احساس ارزشمندی و توجه به نیازهایشان می‌دهد. ســـلیمیان اضافه کرد:افزایش بهره‌وری بهبود فرآیندهـــا می‌تواند به افزایش بهره‌وری کارکنان و منابع منجر شـــود. با شناســـایی و حذف مراحل غیرضروری و بهینه‌سازی فعالیت‌ها، شرکت می‌تواند هزینه‌های عملیاتی خود را کاهش دهد و منابع را به بهترین شـــکل ممکن مدیریت کند. این موضوع در یک شرکت خدماتی مانند شرکت گاز، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار اســـت. وی افزود:ارتقای ایمنی در صنعت گاز، ایمنی یکی از اصول اساسی است. بهبود فرآیندها می‌تواند به افزایش استانداردهای ایمنی کمک کند. با تحلیل دقیق فرآیندها و شناسایی نقاط ضعف، شرکت می‌تواند اقداماتی انجام دهد که احتمال وقوع حوادث را کاهش دهد و ایمنی کارکنان و مشترکین را تضمین کند. مدیر عامل شرکت گاز گفت:انطباق با استانداردها و مقررات بهبود فرآیندها به شرکت این امکان را می‌دهد که به‌راحتی با استانداردها و مقررات ملی و بین‌المللی تطابق پیدا کند. این انطباق نه تنها به ارتقای اعتبار شـــرکت کمک می‌کند، بلکه به حفظ منافع تمامی ذینفعان نیز می‌انجامد. سلیمیان می گوید:نوآوری و توسعه فراهم آوردن بستر مناســـب برای نوآوری در فرآیندها می‌تواند به توسعه خدمات جدید و بهبود مستمر منجر شـــود. شـــرکت گاز باید به دنبال ایده‌ها و روش‌های نوین باشد که به افزایش کیفیت خدمات و افزایش سرعت پاسخگویی به نیازهای بازار اشاره دارد. وی یادآور می شود:ارتقاء تصویر عمومی بهبود فرآیندها و افزایش کیفیت خدمات، به ارتقای تصویر عمومی شرکت گاز در استان کمک می‌کند. یک شرکت با عملکرد خوب نه تنها اعتماد مشـــترکین را جلب می‌کند، بلکه می‌تواند به عنوان یک الگو برای سایر سازمان‌ها و شرکت‌ها نیز مطرح شود.

اخبار

آغاز تعریض یک لاین از محور سراوان به امامزاده هاشم

رشـــت– زهرا رضا زاده: به گزارش روابـــط عمومی اداره کل راهداری و حمل و نقل جـــاده ای گیلان؛ فریبـــرز مرادی مدیرکل راهداری و حمل و نقل جاده ای گیلان بـــا بیان اینکه تعریض یک لاین از محور سراوان به امامزاده هاشم بزودی آغاز می شود،گفت: فاز اول این پروژه به طول ۱۱ کیلومتر و ۶۰۰ متر بزودی در مرحله انتخاب پیمانکار قرار می گیرد و عملیات اجرایی آن آغاز می شود. وی افزود: مبلغ ۱۳۵ میلیارد تومان اعتبار ازمحل اعتبارات سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای برای این پروژه تامین شده است. لازم به ذکر است؛ در هنگام پیک های شلوغ علی الخصوص ورود مسافر به استان در هنگام تعطیلات ، این محور دچار ترافیک سنگینی می شود و نیازمند تعریض است.

نظارت عالیه شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان به پایان رسید

زنجان – خبرنگار فرصـــت امروز: معاون بهـــره برداری و دیسپاچینگ شـــرکت توزیع نیروی برق استان زنجان گفت: آنچه در کنار ارزیابی‌های دوره‌ای شرکت‌ها توسط ارزیابان شرکت توانیر اهمیت دارد، موضوع خودارزیابی اســـت. به گزارش روابط عمومی شـــرکت توزیع نیروی برق استان زنجان، عادل کاظمی در نشست اختتامیه نظارت عالیه شـــرکت توزیع نیروی برق اســـتان زنجان اظهارکرد: نظارت و ارزیابی در صنعت برق سابقه‌ای طولانی دارد و عملکرد همواره مورد ارزیابی قرار گرفته تا در مسیر رسیدن به اهداف موفق‌تر عمل کند. آنچه در کنار ارزیابی‌های دوره‌ای شرکت‌ها توسط ارزیابان شرکت توانیر اهمیت دارد، موضوع خودارزیابی است، اینکه هر شرکت عملکرد خود را به صورت روزانه یا ماهانه ارزیابی کند و فاصله بین هدفگذاری‌ها و عملکرد مورد سنجش قرار گیرد تا در جهت اصلاح انحراف بین وضعیت موجود و اهداف، اقدامات لازم بعمل آید. وی با بیان اینکه شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان بالغ بر نیم میلیون مشترک را خدمات رسانی میکند، تصریح کرد: نیاز مصرفی اســـتان در تابســـتان ۸۰۰ مگاوات و در زمستان ۶۰۰ مگاوات است، که در استان قدم‌های خوبی در حوزه رفع ناترازی های صنعت برق برداشته شده است و توسعه نیروگاه‌های خورشیدی نمونه‌ای از آن است. وی گفت: در حال حاضر حدود ۱۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی در حال بهره‌برداری، تولید و تزریق انرژی به شبکه برق است و حدود ۷ مگاوات نیروگاه خورشیدی نیز در مرحله احداث قرار د ارد؛ اقدامات دیگری نیز در حوزه توسعه نیروگاه‌های خورشیدی در بخش‌های گوناگون مصرف در حال پیگیری اســـت. معاون بهره برداری و دیسپاچینگ شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان افزود: با ارزیابی های صورت گرفته نقاط قابل بهبود به نقاط قوت تبدیل خواهد شد و از راهبردها، تجارب و توصیه های ارزیابان استفاده خواهد شد تا خروجی هر بخش ارتقا یابد. روزبه هاشمی دهکردی،سرپرست تیم ارزیابی شرکت توانیر نیز در این نشست ضمن تاکید بر این نکته که ارزیابی بهترین فرصت برای افزایش توانمندی های سازمان است گفت: فرآیند نظارت عالیه به نفع سازمان و کارکنان آن بوده و موجب افزایش بهره وری شـــده و ســـازمان را در رسیدن تا به اهداف عالیه که تعیین شده کمک خواهد کرد. روزبه هاشمی دهکردی تشریح کرد: جذابیت‌ها و ظرفیت‌های خوبی در شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان مشاهده شـــد،از جمله وجود نیروهای نخبه آن که ســـرمایه‌ی سازمان است و نمی‌توان آن را ارزش گذاری کرد لذا باید از این نیروهای نخبه بهره وری بیشتری داشت تا کیفیت خدمات بیش از پیش ارتقا داده شود. وی با بیان اینکه با ارزیابی‌های صورت گرفته به راحتی مشاهده میشد که در بخش توسعه زحمات بسیاری کشیده شده است، اذعان کرد: طبق رصدهای تیم ارزیابی یکی از پیشنهادات بروزرسانی سیستم مدیریت کیفیت است چرا که در مرور زمان ارتباط بین فرایند ها، چرخه و ترمیم آن حائز اهمیت است. سرپرست تیم ارزیابی شرکت توانیر به برنامه‌ریزی های استراتژیک در حوزه مدیریت اشاره کرد و گفت: اطلاعات و آمارهای موجود نیازمند مدون‌تر شدن هستند و این وحدت رویه در آمار موجب بهره وری بیشتر و ارائه آمار یکسان می‌شود.

آغاز اعطای تسهیلات حمایتی به فعالان حوزه فرهنگ و هنر و رسانه

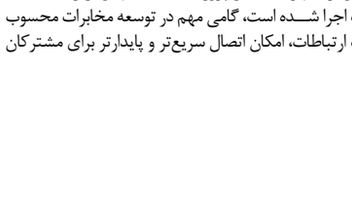
اهواز – شـــبنم قجاوند: مدیرکل فرهنگ و ارشـــاد اسلامی خوزستان گفت: فرآیند اعطای تسهیلات تبصره ۱۸ فعالان حوزه فرهنگ و هنر و رســـانه آغاز شـــده و اهالـــی فرهنگ و هنرمندان خوزستان می‌توانند برای دریافت آن، طرح‌های خود را ارائه کنند. مجید منادی اظهار کرد: همه اشـــخاص حقیقی و حقوقی دارای پروانه و مجوز فعالیت از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی می‌توانند از این تسهیلات بهره‌مند شوند. وی افزود: هنرمندان و فعالان فرهنگی باید طرح‌هایی در قالب برنامه وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی مرتبط با تبصره (۱۸) قانون بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور، شامل برنامه‌های ایجاد و توسعه، تولید، اشتغال و کارآفرینی داشته باشند. منادی عنوان کرد: این طرح‌ها در قالب رسته فعالیت‌های صنعت بازی، صنعت رسانه و تبلیغات، صنایع فرهنگی (چاپ، نشر و تولید محتوا)، صنایع هنری و صنعت سینما جای می‌گیرد. مدیرکل فرهنگ و ارشاد اسلامی خوزستان ادامه داد: متقاضیان می‌توانند با مراجعه به سامانه جامع کسب و کار، اشتغال و تسهیلات به آدرس https://kat.mefa.ir وزارت امور اقتصادی و دارایی ویژه تســـهیلات حمایتی ســـال ۱۴۰۲، دستورالعمل پرداخت تسهیلات را دریافت و ثبت نام کنند. وی یادآور شد: پرداخت تسهیلات حمایتی ایجاد و تثبیت فرصت‌های شغلی فرهنگی، هنری و رسانه‌ای، در جهت اجرای بخش‌های ۲ و ۱۰ ماده پنج اصلاحیه دستورالعمل تبصره (۱۸) قانون بودجه سال ۱۴۰۲ و انعقاد قرارداد عاملیت سه‌جانبه با وزارت امور اقتصادی و دارایی و صندوق کارآفرینی امید است.

خوش خبری بزرگ برای بیماران مبتلا به تالاسمی ماژور:

بالارفتن آستین همت خیرین و آغاز احداث بخش پیوند مغز استخوان در بیمارستان علی ابن ابیطالب(ع) زاهدان

زاهدان – حیدری نیا: به همت و همراهی خیرین ســـلامت ، بالاخره رویای بیماران مبتلا به تالاسمی ماژور به حقیقت پیوست و استان سیستان و بلوچستان صاحب بخش پیوند استخوان خواهد شد. به گزارش روابط عمومی- مهندس احمد بامری مدیر سازمانهای مردم نهاد و خیرین سلامت دانشگاه علوم پزشکی زاهدان گفت :این پروژه با حمایت بنیاد خیریه بین المللی رویا فروزش(رویا فاندیشن) و امضای تفاهم‌نامه‌ای به ارزش ریالی ۸۰ تا ۱۰۰ میلیارد ریالی کار خود را آغاز کرد. وی افزود: بخش پیوند مغز اســـتخوان با زیر بنای ۵۰۰ مترمربع و با هـــدف تأمین نیازهای حیاتی بیماران مبتلا به بیماری‌های خونی نظیر سرطان خون، نارسایی مغز استخوان، تالاسمی شدید و... در مدت یکسال آماده بهره برداری خواهد شد. وی تصریح کرد: بهره برداری از این پروژه علاوه بر کاهش فشـــارمالی بر خانواده‌های بیماران، موجب کاهش ارجاع بیماران به مراکز درمانی خارج از استان و تسریع در فرآیند درمان خواهد شد. دکتر محمدکاظم مومنی معاون درمان دانشگاه علوم پزشکی زاهدان نیز با اشاره به کمبود مراکز تخصصی در این حوزه گفت:"احداث این بخش، ضرورتی حیاتی برای ارتقای خدمات درمانی اســـتان است. امیدواریم این پروژه بتواند پاسخگوی نیازهای بیماران و خانواده‌های آنان باشد و الگویی برای گسترش خدمات درمانی در سطح کشور ارائه دهد." وی افزود: همزمان با امضای تفاهمنامه ساخت این بخش اقدامات اولیه جهت خرید تجهیزات تخصصی توسط واحد تجهیزات پزشکی دانشگاه در دستور کار این معاونت قرار گرفت که با توجه به اقدامات صورت گرفته به امید خدا تا آخر سال چرخه خرید این تجهیزات کامل خواهد شد. آقای حسامی نماینده بنیاد خیریه رویا فاندیشن، نیز اظهار داشت:حمایت از احداث این بخش تخصصی، گامی در راستای کاهش رنج بیماران و افزایش امید به زندگی است. امیدواریم این پروژه با همت همه دستاندرکاران در کمترین زمان ممکن به بهره‌برداری برسد.

عملکرد درخشان منطقه ۶ کرج در جذب درآمدهای شهرداری



کرج- خبرنگار فرصت امروز: مدیرمنطقه ۶ شهرداری کرج گفت: این منطقه برای دومین ماه متوالی در سال ۱۴۰۳ موفق شد با جذب بیش از ۱۰۰ درصد بودجه درآمد نقدی، رتبه نخست را در میان مناطق ۱۰ گانه شهرداری کرج کسب کند. محمدرضا آژیر با اعلام این خبر اظهار کرد: با توجه به اعلام اداره کل درآمد شهرداری، منطقه ۶ در ماه‌های آبان و آذر با جذب ۱۲۳ درصد و ۱۰۸ درصد از بودجه درآمد نقدی، عملکرد بسیار قابل قبولی داشته است. وی افزود: این موفقیـــت بزرگ، نتیجه تلاش‌های بی‌وقفه همکاران در منطقه و همچنین همکاری صمیمانه شـــهروندان در پرداخت به موقع عوارض و بدهی‌های معوقه اســـت. همکاری شهروندان نقش بسیار مهمی در تسریع و ارتقای کیفی خدمات‌رسانی شهرداری و پیشرفت عملیات‌های عمرانی دارد. آژیر تأکید کرد: افزایش درآمدهای شهرداری، به ما این امکان را می‌دهد تا برنامه‌ریزی‌های دقیق‌تری داشته باشیم و خدمات بهتری را به شهروندان ارائه دهیم. همچنین، اجرای پروژه‌های عمرانی و خدماتی با سرعت بیشتری انجام خواهد شد و رضایت‌مندی شهروندان از خدمات شهرداری افزایش خواهد یافت.

توسعه زیرساخت مخابراتی در روستای سعدآباد فندرسک شهرستان رامیان

گرگان – خبرنگار فرصت امروز: شورا و دهیار روستای سعد آباد فندرسک از مخابرات شهرستان رامیان از توسعه زیرساختها در این روستاها قدردانی کردند.به گزارش روابط عمومی مخابرات منطقه گلستان اعضای شورای و دهیاری روستای سعدآباد فندرسک با بیان قدردانی، از تلاش‌های ارزنده مخابرات شهرستان رامیان در برقراری ارتباطات پایدار این روستا تقدیر کردند.این اقدام که باعث بهبود دسترسی اهالی روستا به خدمات ارتباطی و مخابراتی شده است، رضایت عمومی و افزایش امکانات ارتباطی در این منطقه را به همراه داشـــته است.در دیدار نمایندگان شورای اسلامی و دهیاری روستای سعدآباد فندرسک با مهندس باقرنجفی رئیس اداره مخابرات شهرستان رامیان از اقدامات مخابرات در راستای تامین نیازهای ارتباطی روستاییان و تلاش‌های خستگی‌

بررسی راهکارهای یافتن بهترین نیروی کار و مذاکره با آنها

اصول مذاکره با بهترین نیروی کارهای بازار

نویسنده: علی آل‌علی

اگـر فوتبال را مثل دنیای کسـب و کار تصور کنیم، رئال مادرید و منچسـتر سیتی همان شرکت‌های بزرگ و موفقی هسـتند که سال‌هاسـت در اوج قرار دارند. راز موفقیت‌شـان چیسـت؟ بازیکنان با اسـتعداد یا همان سوپراستارها. همین ابرسـتاره ها هستند که با گل‌های حسـاس و پاس‌هـای بی‌نقص جام‌ها را بـه ویترین این تیم‌هـا اضافه می‌کنند. حالا بیایید این مثال را به دنیای کسب و کار ببریم؛ یک شـرکت موفق هم بدون نیروی کار حرفـه‌ای، مثـل تیمی می‌ماند که تنهـا با بازیکنان آماتـور وارد لیگ قهرمانان شـده اسـت. نتیجه چنین وضعیتی چه خواهد بود؟ شکست پشت شکست!

نیروی کار حرفه‌ای همان بازیکنان طلایی هستند که می‌توانند مسیر رشد شرکت را از یک استارت‌آپ کوچک به یک برند جهانی هموار کنند. وقتی یک کارمند خلاق، دقیق و کاربلد داشـته باشـید، مثل این اسـت که یک مهاجم فـوق العـاده در تیم‌تان دارید کـه می‌تواند در سخت‌ترین لحظات نتیجه بازی را عوض کند.

حالا نکته اینجاسـت که پیدا کـردن چنین نیروهایی کار ساده‌ای نیست. بازار کار پر از افراد جویای کار است، اما سـوال اصلی اینجاست: چطور باید بهترین ها را پیدا کنیـم؟ مثل یک مربی حرفه‌ای که از بین صدها بازیکن جوان، سـتاره‌های آینده را کشف می‌کند، یک مدیر هم بایـد بتواند از دل این همه رزومـه کارمندان طلایی را پیـدا کند. از طرف دیگر، دنیای امروز به شـدت رقابتی شـده است. اگر شما بهترین نیروها را پیدا نکنید، حتما شـرکت رقیب این کار را خواهد کرد. در چنین بازاری، زمان و دقت شـما در اسـتخدام به انـدازه گل زدن در دقیقه ۹۰بازی حساس است.

پس اگر می‌خواهید در کسب و کار خود جام قهرمانی را بالای سـر ببرید، لازم است که بدانید چطور باید این ابرسـتاره‌ها را شناسایی و به تیم خود اضافه کنید. ما در ادامـه، نگاهی به تکنیک‌های طلایی برای یافتن بهترین نیروهـای کار و سـپس اصول مذاکره بـرای جذب آنها می‌اندازیم.

تکنیک‌های یافتن بهترین نیروی کار

نیـوری کار حرفه‌ای و کاربلد همین طور بیکار منتظر شـما نخواهد ماند. این یعنی اگر دیـر بجنبید، دیگران آنهـا را روی هوا خواهند برد. در چنین شـرایطی تلاش برای یافتن نیروی کار امری ضروری و نوعی ضرب‌الاجل خواهد بـود. اگر نظر ما را بخواهیـد، در چنین ماراتنی فقط برنده‌هایی برنده هسـتند که تکنیک‌های درست و حسابی برای یافتن نیروی کار حرفه‌ای دم دست داشته باشـند. خب ما اینجا هستیم تا این تکنیک‌ها را با شما در میان بگذاریم.

تکنیک اول: شناسایی از طریق شبکه‌های حرفه‌ای

شـبکه‌های حرفه‌ای مثـل لینکدین ایـن روزها مثل استادیوم فوتبال پر از استعداد هستند. اینجا جایی است کـه می‌توانید کارمندان حرفـه‌ای را در محیطی مرتبط پیدا کنید. بد نیست به دنبال رزومه‌های برجسته باشید، افـراد فعال در پروژه‌های جذاب را شناسـایی کنید و از طریق ارتباطات مشترک سر صحبت را با آنها باز کنید.

اگـر یک شـرکت تکنولـوژی هسـتید، می‌توانید به دنبـال افـرادی بگردید که در حوزه هـای خاصی مثل هوش مصنوعـی فعالیت می‌کنند. کافی اسـت کلمات کلیدی مربوط به تخصص موردنظر خود را جسـت‌وجو کنید. همچنین بسـیاری از افراد در پروفایل خود نمونه کارهایـی دارند کـه می‌تواند به شـما در تصمیم‌گیری کمک کند. در کنـار این مورد، از گروه‌های تخصصی یا بحث‌های حرفه‌ای که در این شبکه‌ها جریان دارد، غافل نشوید. شـرکت در این بحث‌ها به شما کمک می‌کند تا هم تصویر حرفه‌ای شرکت‌تان را تقویت کنید و هم افراد بااستعداد را به خود جذب کنید.

نکته اینجاسـت کـه نباید تنها به شـبکه‌های آنلاین اکتفا کنید. حتما فرصت‌هایی مثل نمایشگاه‌های کار یا رویدادهـای صنعتی را جدی بگیرید. گاهی یک مکالمه کوتاه حضوری، تاثیر بسیار بیشتری از چند پیام آنلاین دارد. در نهایت، سـعی کنید همیشه فعال باشید. نیروی کار حرفه‌ای معمولاً منتظر نمی‌ماند که شـما سـراغش بیاییـد. به صورت مداوم جسـت‌وجو کنید و یک پایگاه داده از افراد مسـتعد برای اسـتخدام‌های آینده داشته باشید.

تکنیک دوم: استفاده از تست‌های تخصصی و روانشناسی

گاهی رزومه‌ها واقعا فریبنده هستند. اما چطور مطمئن شوید که فرد موردنظر همان ستاره‌ای است که دنبالش هسـتید؟ استفاده از تسـت‌های تخصصی و روانشناسی می‌تواند به شـما در این زمینـه کمک کند. فرض کنید می‌خواهید یک طراح گرافیک اسـتخدام کنید. به جای اینکه تنها به رزومه او اکتفا کنید، یک تست عملی از او بخواهید. این تسـت می‌تواند طراحی یک لوگو یا تصویر جایی اسـت که عیار شـما به عنوان کارآفرین مشخص خواهد شد. بد نیست در ادامه با ما همراه باشید تا برخی از نـکات کلیدی در این راسـتا را یـاد بگیرید. خب اگر موافق باشید، ماجراجویی‌مان را کم کم شروع کنیم.

اصل اول: شفافیت در ارائه اطلاعات

مذاکره برای اسـتخدام مثل بستن یک قرارداد دو سر برد اسـت، اما این قرارداد تنهـا زمانی موفق خواهد بود که همه چیز شـفاف باشد. شفافیت یعنی شما به عنوان کارفرما تمام اطلاعات لازم درباره شـغل، مسـئولیت‌ها، مزایـا و حتی چالش های احتمالی را به نیروی کار ارائه کنید. برای شـروع دقیقا مشخص کنید که از نیروی کار چـه انتظاراتی دارید. آیا این شـغل نیازمند مهارت‌های خاصـی اسـت؟ چقدر تعامل بـا تیم‌های دیگـر درگیر می‌شود؟ حتی اگر شغل شامل سفرهای کاری یا ساعات غیرمعمول اسـت، باید از ابتدا با او در میان بگذارید. این شفافیت به فرد کمک می‌کند تا تصمیم آگاهانه بگیرد.

از سـوی دیگر، اطلاعات مالی هم باید شـفاف باشد. صحبـت درباره حقوق و مزایا را به پایان مذاکره موکول نکنید. بسـیاری از افراد می‌خواهنـد بدانند که در قبال مسـئولیت‌های خـود چه پاداشـی دریافـت می‌کنند. پنهانکاری یا ارائه اطلاعـات ناقص، می‌تواند حس بدی در فـرد ایجاد کند و کل مذاکره را تحت تاثیر قرار دهد. حتی درباره فرهنگ سـازمانی هم شـفاف باشـید. اگر محیط کاری شما ساختارمند و رسمی است یا بالعکس، فضای دوسـتانه و خلاق دارد، این موارد را با نیروی کار در میان بگذارید. این کار به فرد کمک می‌کند تا بفهمد آیا با ارزش‌ها و سـبک کاری شـما همخوانی دارد یا نه. مرتبط با برند شـما باشـد. همین فرآیند ساده به شما نشان می‌دهد که آیا او می‌تواند انتظارات شما را برآورده کند یا نه.

از سـوی دیگـر، تسـت‌های روانشناسـی می‌توانند شـخصیت فرد را به شما نشـان دهند. آیا او توانایی کار تیمی دارد؟ آیا در مواقع استرس‌آور می‌تواند تصمیم‌های درسـت بگیرد؟ این سوالات با تست‌های تخصصی قابل پاسخ هسـتند. می‌توانید از ابزارهای دیجیتال هم برای ارزیابـی اسـتفاده کنیـد. پلتفرم‌هایی مثـل هکر رنک (Hacker Rank) یا تست گوریلا (Test Guerilla) به شـما امکان می‌دهند تا مهارت‌های فنی و نرم‌افزاری افراد را به صورت دقیق بررسـی کنید. یادتان باشـد که تسـت‌ها نباید تنها ملاک شما باشـند. آنها تنها بخشی از پـازل اسـتخدام هسـتند. ترکیب نتایج تسـت‌ها با مصاحبه‌های حضوری و بررسـی رزومه، بهترین نتیجه را به شما می‌دهد.

تکنیک سوم: ارائه پیشنهادهای جذاب و منعطف

گاهـی بهترین نیروها را فقط با پیشـنهادهای جذاب می‌توانید جذب کنید. یک نیروی کار حرفه‌ای که چندین پیشـنهاد کاری دارد، به دنبال چیزی فراتر از حقوق بالا می‌گردد. برای مثال، یک محیط کاری منعطف می‌تواند تاثیر زیادی داشته باشد. در دنیای امروز بسیاری از افراد به دنبال تعادل میان کار و زندگی شخصی هستند. ارائه گزینه‌هایی مثل دورکاری یا ساعات کاری انعطاف‌پذیر، می‌تواند یک برگ برنده برای شما باشد.

از سـوی دیگر، به مزایای اضافی فکر کنید. مثلاً ارائه بودجه آموزشـی برای شـرکت در دوره‌های تخصصی یا امکان ارتقای شـغلی در آینده، می‌تواند بسـیار جذاب باشـد. این نوع مزایا نشـان می‌دهد که شـما به رشـد و توسـعه فردی کارکنان خـود اهمیـت می‌دهید، اما فراموش نکنید که پیشـنهادهای مالی همچنان اهمیت دارند. یک بسـته حقوقی جذاب، شامل حقوق پایه بالا، پاداش‌هـای عملکردی و بیمه مناسـب، می‌تواند تمایل افـراد به همکاری با شـما را افزایش دهد. سـعی کنید همیشه بر ارزش‌های شرکت خود تاکید کنید. اگر افراد حس کنند که شـرکت شما محیطی الهام‌بخش و خلاق دارد، به احتمال زیاد تمایل بیشتری به همکاری با شما خواهند داشت.

اصول مذاکره با نیروی کار حرفهای

حـالا دیگر به بخش اصلی ماجرا یعنی فوت و فن‌های مذاکره بـا نیروی کار برتر رسـیده‌ایم. این دقیقا همان شـفافیت به ایجاد اعتماد میان شما و نیروی کار کمک می‌کنـد. وقتی فرد حس کند که شـما چیزی را پنهان نمی‌کنید، راحت‌تر به شـما اعتمـاد می‌کند و احتمال پذیرش پیشنهاد شما افزایش می‌یابد.

اصل دوم: گوش دادن فعال

مذاکره خیابانی دوطرفه اسـت. اگر فقط شـما حرف بزنید و نیروی کار گوش دهد، مذاکره به نتیجه نمی‌رسد. هنر شـما در این اسـت که بتوانید به صحبت‌های فرد مقابـل گوش دهیـد و نیازها و دغدغه‌هـای او را درک کنید.

در ابتـدا در جلسـه مذاکـره سـوالاتی بپرسـید که نشـان‌دهنده علاقه شـما به دیدگاه های او باشد. مثلاً از او بپرسـید که چـه چیزهایی برایـش در محیط کار اهمیت دارد یا چه انتظاراتی از کارفرمای آینده‌اش دارد. این سـوالات به شـما دید بهتری درباره اولویت‌های او می‌دهد.

همچنین وقتی نیـروی کار از تجربیات یا نگرانی‌های خود صحبت می‌کند، با دقت گوش دهید. نشـان دهید که حرف‌های او برای شـما اهمیت دارد. این کار نه تنها باعث می‌شـود او احساس ارزشمندی کند، بلکه به شما کمک می‌کند تا پیشنهادهای خود را دقیق‌تر و جذاب‌تر ارائـه دهیـد. گاهی نیـروی کار درباره شـرایط خاصی اصرار دارد، مثلاً دورکاری یا سـاعات کاری انعطاف‌پذیر. به جای رد فوری این خواسـته‌ها، بـه او گوش دهید و بررسـی کنید که آیا امکان سـازگاری وجود دارد یا نه. این نوع انعطاف‌پذیری می‌تواند نشان‌دهنده حسن نیت شما باشد.

در نهایـت، گـوش دادن فعـال به ایجـاد یک فضای دوسـتانه در مذاکره کمک می‌کند. وقتی فرد حس کند که شـما به او اهمیت می‌دهید، احتمال اینکه پیشنهاد شما را بپذیرد، بیشتر می‌شود.

اصل سوم: تاکید بر ارزش‌های سازمانی

یکـی از راه‌های کلیدی برای متقاعدکردن نیروی کار حرفه‌ای این است که نشان دهید شرکت شما ارزش‌هایی دارد که با ارزش‌های او همخوانی دارد. بسـیاری از افراد امروزه به دنبال شغلی هستند که نه تنها درآمدزا باشد، بلکه با باورها و اهداف شخصی آنها نیز هماهنگ باشد.

بد نیست ارزش‌های کلیدی سازمان خود را به وضوح بیان کنید. اگر شرکت شما به خلاقیت، نوآوری، پایداری محیط زیسـت یا مسـئولیت اجتماعی اهمیت می‌دهد، ایـن موارد را برجسـته کنیـد. این کار بـه فرد کمک می‌کند تا ببیند شرکت شما صرفا به دنبال سود نیست، بلکه اهداف بزرگ‌تری هم دارد. همچنین داسـتان‌های موفقیت گذشته را با او در میان بگذارید. مثلاً اگر شرکت شما در پروژه‌ای مرتبط با مسئولیت اجتماعی مشارکت داشته یا دسـتاوردهای قابل توجهی در زمینه‌ای خاص داشته است، اینها را بیان کنید. این نوع داستان‌ها حس افتخار و انگیزه را در فرد تقویت می‌کند.

از سـوی دیگـر، به او نشـان دهید کـه ارزش‌های او برای شـما اهمیت دارد. مثلاً اگر فردی به رشد حرفه‌ای اهمیت می‌دهد، درباره برنامه‌های آموزشی و فرصت‌های ارتقای شـغلی که در شرکت شـما وجود دارد، صحبت کنید. این کار باعث می‌شود او حس کند که شما نه تنها بـه مهارت‌های کنونی او، بلکه بـه آینده‌اش نیز اهمیت می‌دهیـد. تاکید بر ارزش‌های سـازمانی یک پیام مهم دارد: اینکه شـرکت شـما تنها به دنبال استخدام افراد برای پر کردن یک موقعیت شغلی نیست، بلکه به دنبال ایجاد یک تیم هماهنگ و الهام‌بخش است.

اصل چهارم: ارائه پیشنهادهای ترکیبی

دنیـای امروز پر از افراد با اولویت‌ها و نیازهای مختلف اسـت. یکی از اصـول کلیدی در مذاکره بـا نیروی کار این اسـت که پیشـنهادهایی ارائه دهید که با شرایط و سبک زندگی فرد مطابقت داشته باشد. در آغاز راه سعی کنیـد بفهمید که چـه چیزهایی برای فرد مهم اسـت. برخـی افراد بـه دنبال حقوق بالا هسـتند، درحالی که برخی دیگر به دورکاری یا ساعات کاری منعطف اهمیت می‌دهند. اگر این موارد را بدانید، می‌توانید پیشنهادهای خود را براساس اولویت‌های او تنظیم کنید.

همچنین، سعی کنید گزینه‌های مختلفی ارائه دهید. مثـلا اگـر نمی‌توانید حقـوق بالایی بپردازیـد، مزایای دیگری مثل بیمه تکمیلی، امکان شـرکت در دوره‌های آموزشـی یا پاداش‌های عملکـردی را مطرح کنید. این نوع پیشـنهادها نشـان‌دهنده انعطاف‌پذیری شماست و به فرد حس ارزشـمندی می‌دهد. از سوی دیگر، درباره پیشرفت شـغلی صحبت کنید. افراد حرفه‌ای معمولا به دنبال فرصت‌هایی برای رشـد و یادگیری هسـتند. اگر بتوانید نشان دهید که شرکت شما بستری مناسب برای توسعه فردی و حرفه‌ای فراهم می‌کند، احتمال پذیرش پیشنهاد شما افزایش می‌یابد. پیشنهادهای منعطف باید نشان‌دهنده این باشـد که شما به نیازها و خواسته‌های فرد اهمیت می‌دهید. این نوع رویکرد باعث می‌شود که فرد حس کند شـما به او به عنوان یک انسـان، نه فقط یک کارمند، توجه دارید.

اصل پنجم: ایجاد حس فوریت

یکـی از تکنیک‌هـای موثـر در مذاکـره، ایجاد حس فوریت اسـت. این یعنی شـما به نیـروی کار القا کنید که فرصت همکاری با شـرکت شما محدود است و باید سـریع تصمیم بگیرد. البته این کار باید با دقت و بدون ایجاد فشـار بیش از حد انجام شـود. به او نشـان دهید که موقعیت شـغلی موردنظر چقدر مهم و جذاب است. مثلاً بگویید که این موقعیت بخشـی از یک پروژه بزرگ و تاثیرگذار اسـت که می‌تواند در آینده حرفه‌ای او نقش مهمی داشـته باشـد. این نوع توضیحات حس انگیزه و هیجان را در فرد ایجاد می‌کند. همچنین می‌توانید به او اطلاع دهید که فرآیند اسـتخدام به زودی به پایان می رسد و باید تصمیم خود را در زمان مشخصی اعلام کند. این نوع محدودیت زمانی باعث می‌شـود فرد سـریع‌تر وارد مرحله تصمیم‌گیری شود.

البتـه باید دقـت کنید که این حـس فوریت نباید به گونه‌ای باشـد که فرد حس کند تحت فشار قرار گرفته اسـت. اگر این کار را با دقت انجـام دهید، می‌توانید او را به تصمیم‌گیری سـریع‌تر ترغیـب کنید، بدون اینکه حس منفی در او ایجاد شود. حس فوریت به شما کمک می‌کند تا مذاکره را به سـرانجام برسـانید و از طولانی شدن فرآیند جلوگیری کنید. این کار به خصوص زمانی که رقابت شـدیدی برای جذب نیـروی کار وجود دارد، بسیار موثر است.

سخن پایانی

حـالا کـه تکنیک‌ها و اصـول مذاکره بـرای یافتن و جذب بهترین نیروی کار را مرور کردیم، می‌توان نتیجه گرفت که اسـتخدام افـراد حرفه‌ای، تنها یـک فرآیند سـاده نیسـت. در عوض نیازمند ترکیبی از مهارت‌های ارتباطی، شـفافیت و خلاقیت است. نیروی کار حرفه‌ای همان بازیکنان سـتاره‌ای هستند که می‌توانند موفقیت شرکت شما را تضمین کنند.

اگر شـما هم در حال جسـت‌وجوی این سـتاره‌های بازار هسـتید، با دقت به اصول و تکنیک‌های ذکرشـده عمل کنید. به یاد داشـته باشـید که نیروی کار خوب، سـرمایه‌ای اسـت که بازده آن در طـول زمان چندین برابـر خواهد بود. مـن و همکارانـم در روزنامه فرصت امـروز امیدواریم نکات مورد بحـث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شـما برای آشـنایی با ریزه‌کاری‌های یافتن و مذاکره با نیروی کار حرفه‌ای کرده باشـد. مثل همیشه اگر سوالی در این رابطه داشتید، کارشناس‌های ما همیشـه آماده کمک به شما هسـتند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

https://www.indeed.com/hire/c/info/recruiting-strategies-for-hiring-great-employees-۱۰

https://www.forbes.com/councils/theyechiring-employees-invested-in-the-long-run/۲۰۲۳/۰۹/۱۲/۱۲--strategies-for

https://hbr.org/۲۰۱۹/۰۵/your-approach-to-hiring-is-all-wrong

فرصت امروز

روزنامه مدیریتی-اقتصادی

یکشنبه | ۱۶ دی ۱۴۰۳ | شماره ۲۶۱۸ | صفحه ۸

صاحب امتیاز: موسسه مطبوعاتی فرصت سازان امروز

مدیر مسئول و سردبیر: محمدرضا قدیمی

چاپ: صمیم

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان زرتشت غربی، روبروی بیمارستان مهر پلاک ۴۵، طبقه سوم شرقی

دفتر مرکزی: ۸۸۹۹۱۹۲۷

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

WWW.FORSATNET.IR

INFO@FORSATNET.IR