



بازسازی هتل توریست توس مشهد
و جذب میهمانان جدید

صفحه ۱۵

دوره جدید- شماره ۱۵۳- سال سوم- ۵ شهریور ۱۳۹۰

در گفت و گو با هفته نامه بنیاد عنوان شد

رضایت مشتریان خارجی از عملکرد شرکت جنرال مکانیک

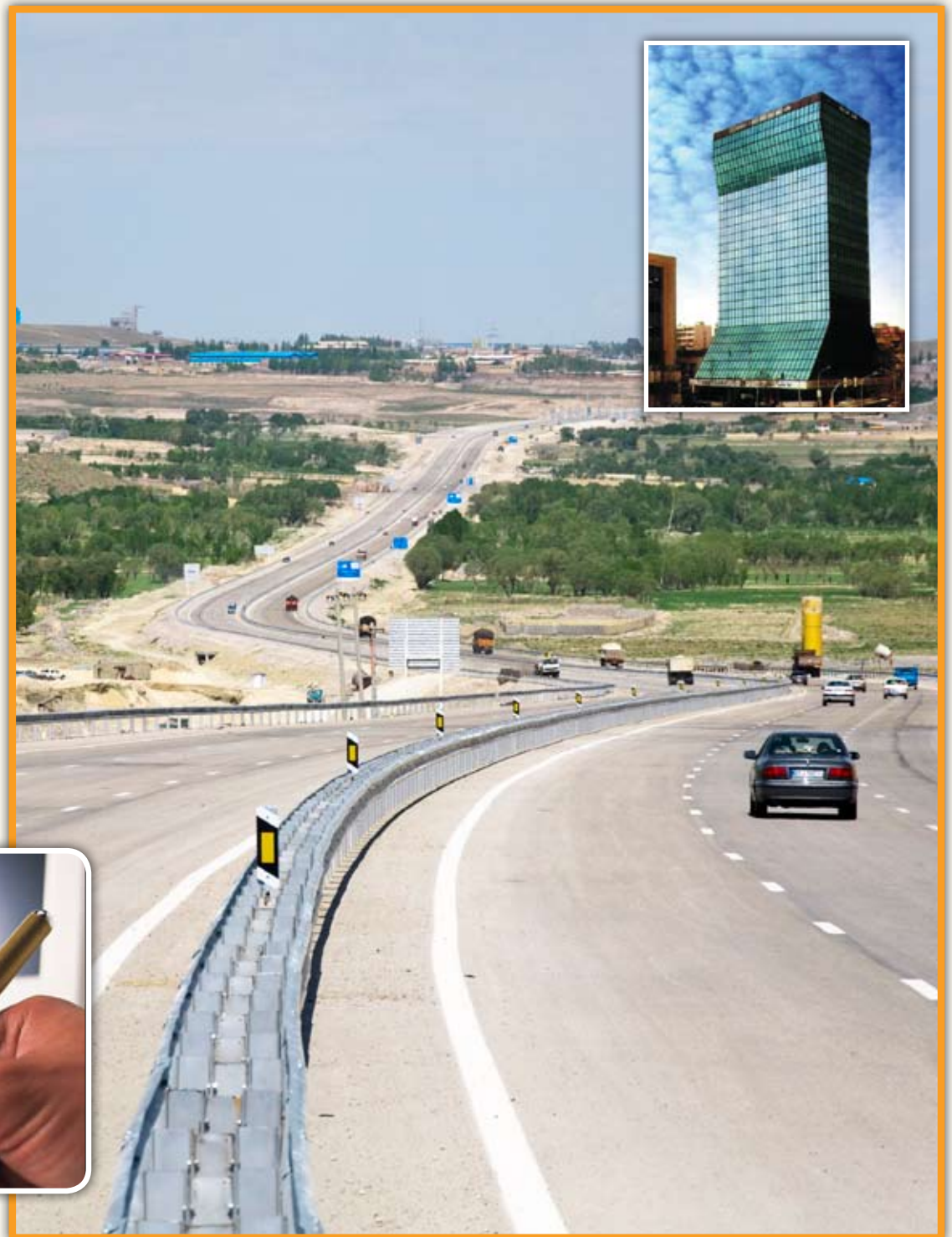
صفحات ۶ و ۷

ضرورت تدوین استراتژی صادرات

راه دشوار بازارهای صادراتی

صادرات به عنوان موتور محرکه اقتصاد و رمز بقای کشورها در بازارهای جهانی نقش مهمی در عرصه اقتصاد ایفا می کند. در برنامه های توسعه اقتصادی کشور، به کارگیری استراتژی توسعه صادرات ملاک عمل است و دستیابی به جهش صادراتی مورد تاکید قرار گرفته است. بررسی سیاست های دولت در زمینه توسعه صادرات و موانع و مشکلات موجود در این زمینه و همچنین تاثیر برخی از متغیرهای کلان اقتصادی بر صادرات، نقش صادرات را در رشد اقتصادی کشور نشان می دهد.

صفحات ۱۲ و ۱۳



تأثیرات طرح
هدفمندسازی یارانه‌ها

طرح هدفمندسازی یارانه‌ها، قیمت‌های نسبی برخی از کالاهای کلیدی از جمله حامل‌های انرژی را به طور قابل ملاحظه‌ای تغییر داد.

تغییر در قیمت‌های نسبی و نیز همراه شدن آن با برخی پرداخت‌های انتقالی باعث خواهد شد تا بازارهای مختلف کار، سرمایه و کالا در کوتاه مدت و بلندمدت به این تغییرات واکنش نشان دهند و طبعاً اثر این تغییرات برای همه عامل‌ها در اقتصاد یکسان نخواهد بود و ممکن است در درون هر گروه درآمدی اثرات متفاوتی بروز کند و لذا تحلیل‌های سیاست‌گذاری باید در سطحی جزئی‌تر صورت گیرد.

برخی از اثرات بازتوزیعی یارانه‌ها و نمونه‌هایی از برندگان و بازندگان احتمالی هر اثر را چنین می‌توان ارزیابی کرد:

۱- مصرف کنندگان: گروه‌های مختلف درآمدی نه تنها تقاضای متفاوتی دارند بلکه سهم متفاوتی از درآمد خود را صرف حامل‌های مختلف سوخت می‌کنند. به عنوان مثال، خانواده‌های کم درآمدتر معمولاً تقاضای بیشتری برای نفت سفید (برای گرمایش و پخت غذا) و گازوئیل (به علت استفاده از وسایل حمل و نقل عمومی) دارند و ممکن است سهم بیشتری از درآمد خود را صرف حامل‌های انرژی و گندم بکنند. در مقابل صاحبان خودرو مصرف بنزین بالاتری دارند. متناسب با افزایش نسبی قیمت هر یک از این محصولات، اثرات روی گروه‌های مختلف متفاوت خواهد بود.

۲- عامل‌های تولید: بالا رفتن قیمت انرژی، صنایع مختلف را به سمت بهینه‌سازی مصرف انرژی سوق خواهد داد. این که آیا در این فرآیند، تمایل به جایگزینی انرژی با سرمایه بیشتر خواهد بود یا با نیروی کار به ساختار فناوری تولید و قیمت‌های نسبی این دو عامل جایگزین بستگی خواهد داشت. اگر صرفه‌جویی در مصرف انرژی از محل تجهیزات سرمایه بر صورت بگیرد، ممکن است تقاضا برای سرمایه بالا رفته و تقاضا برای نیروی کار پایین بیاید، در چنین شرایطی صاحبان سرمایه منتفع شده و نیروی کار متضرر می‌شود.

۳- سهامداران و صاحبان صنایع: تغییرات شدید در قیمت عامل‌های تولید، موقعیت رقابتی صنایع مختلف را تحت الشعاع قرار داده است. این تأثیرات برای سهامداران صنعتی که قدرت رقابتی خود را از دست داده و از دور رقابت خارج می‌شوند، زیان بار خواهد بود. از طرف دیگر اگر برخی گروه‌های صنعتی بتوانند از طریق پیش بردن فرآیند چانه زنی با دولت سهم افزون‌تری از کمک‌های انتقالی به صنایع را از آن خود کنند، ممکن است سهامداران این صنایع، صاحب منافع بیشتری شوند.

ادامه در صفحه ۴

رهیافت

ما تقریباً یک درصد جمعیت کره زمین هستیم - کمابینه کشورمان هم تقریباً یک درصد مجموعه سطح کره‌ی زمین است - خب، ما یک درصد منابع حیاتی و اساسی را باید داشته باشیم؛ که در جاهائی ۳ درصد، ۴ درصد، ۵ درصد داریم. اینها ظرفیتهای مهم و خیلی با ارزش است.



در مجمع عمومی سالیانه

صورت‌های مالی شرکت قند قزوین تصویب شد



صورت‌های مالی شرکت قند قزوین برای سال منتهی به ۱۳۸۹/۱۲/۲۹ و گزارش فعالیت هیئت مدیره آن در مجمع عمومی سالیانه به تصویب اعضا رسید.

به گزارش خبرنگار هفته نامه بنیاد فروش این شرکت در پایان سال ۸۹ به میزان ۳۳۳ میلیارد و ۴۲۸ میلیون ریال بوده است. بر اساس گزارش فوق سود ناخالصی این شرکت در مدت فوق ۳۰ میلیارد و ۱۸۹ میلیون ریال بوده که ۹ درصد مبلغ فروش است.

خالص درآمد (هزینه) های متفرقه این شرکت ۲ میلیارد و ۲۲۵ میلیون ریال بوده است. سود خالص شرکت پس از کسر مالیات یک میلیارد و ۱۶۱ میلیون ریال بوده است.

طبق مصوبه مجمع، سود قابل تخصیص این شرکت در سال ۸۹ به میزان ۲۸ میلیارد و ۳۹۹ میلیون ریال بود.

بر اساس این گزارش در مجمع عمومی سالیانه شرکت قند قزوین چهار نفر به عنوان اعضای هیئت مدیره این شرکت انتخاب شدند.

پیش بینی سال ۹۰

بر مبنای اطلاعات دریافتی از شرکت قند قزوین، پیش بینی درآمد هر سهم برای سال مالی منتهی به ۱۳۹۰/۱۲/۲۹ با سرمایه ۴۳ میلیارد و ۶۵۰ میلیون ریال مبلغ ۱۲۰ ریال به طور خالص پس از کسر مالیات است.

بر اساس این پیش بینی فروش شرکت قند قزوین در سال ۱۳۹۰ به میزان ۳۸۲ میلیارد و ۸۲۰ میلیون ریال خواهد بود.

طبق پیش بینی فوق سود ناخالص آینده



شرکت ۳۳ میلیارد و ۷۰۸ میلیون ریال است. همچنین خالص درآمد (هزینه) های متفرقه این شرکت طبق پیش بینی فوق ۶۶۰ میلیون ریال خواهد بود. سود خالص شرکت پس از کسر مالیات به میزان ۵ میلیارد و ۲۵۰ میلیون ریال پیش بینی شده است.

دلایل تغییر اطلاعات

دلایل تغییر اطلاعات پیش‌بینی سال منتهی به ۱۳۹۰/۱۲/۲۹ (حسابرسی نشده) نسبت به اطلاعات قبلی، افزایش نرخ فروش شکر موجودی سال قبل - فروش ملاس از بازافت قیمت تمام شده با توجه به محاسبه قیمت تمام شده به فروش

و قیمت تمام شده منتقل شده است. شرکت پیش بینی سود هر سهم سال مالی منتهی به ۸۹/۱۲/۲۹ را در تاریخ ۸۸/۱۲/۳ مبلغ ۱۸ ریال و در تاریخ ۸۹/۱۰/۲۲ و ۸۹/۱۰/۲۹ (حسابرسی شده) مبلغ ۲۰ ریال اعلام کرده بود. همچنین مطابق صورت‌های مالی حسابرسی نشده ارائه شده در تاریخ ۹۰/۰۲/۳۱ مبلغ ۴۸ ریال و در تاریخ ۹۰/۰۳/۲۴ مبلغ ۲۷ ریال به عنوان سود هر سهم اعلام شده بود، که طبق صورت‌های مالی حسابرسی شده در تاریخ ۹۰/۰۴/۱۱ مبلغ ۲۷ ریال محقق شد.

پیش‌بینی عملکرد سال مالی منتهی به ۹۰/۱۲/۲۹ در مقایسه با پیش بینی قبلی به ترتیب فروش ۷ درصد افزایش، بهای تمام شده ۷ درصد افزایش، سود عملیاتی ۳ درصد افزایش و سود خالص ۱۶ درصد افزایش را نشان می‌دهد. هزینه‌های مالی و درآمدهای متفرقه بدون تغییر مانده است.

شرکت پیش‌بینی سود هر سهم سال مالی منتهی به ۹۰/۱۲/۲۹ را در تاریخ ۸۹/۱۱/۲۸، ۸۹/۱۲/۲۸ و ۹۰/۰۲/۱۲ (حسابرسی شده) مبلغ ۱۰۳ ریال اعلام کرده بود که دلیل تغییر افزایش نرخ فروش شکر اعلام شده است.

خالص درآمد (هزینه) های متفرقه سال مالی منتهی به ۹۰/۱۲/۲۹ مبلغ ۶۶۰ میلیون ریال پیش بینی شده است.

توسط شرکت باغداری و زراعت مشهد انجام می‌شود

اجرای پروژه نهالستان دانه‌دار و هسته‌دار با ظرفیت ۲ میلیون اصله



پروژه توسعه و گسترش فعالیت‌های زیربنایی نهالستان دانه‌دار و هسته‌دار با ظرفیت ۲ میلیون اصله در واحد ظفر شرکت باغداری و زراعت مشهد در ستاد برنامه بنیاد تصویب و نهایی شد. به گزارش خبرنگار هفته نامه بنیاد بر اساس این مصوبه شرکت باغداری و زراعت مشهد موظف به احداث سازه و ابنیه مورد نیاز در منطقه چناران (واحد ظفر) و ورود پایه و رقم خارجی و تکثیر آن در ۳ سال آینده شد. یادآور می‌شود؛ این پروژه طبق مصوبه فوق با سرمایه‌گذاری ۴۵ میلیارد ریال که ۲۵ میلیارد ریال آن از خزانه بنیاد، مبلغ ۱۵ میلیارد ریال تسهیلات بانکی و ۵ میلیارد ریال از منابع داخلی شرکت پرداخت می‌شود به اجرا در می‌آید. هدف این پروژه کسب سهم ۳۰ درصد تولید نهال در استان و ۳ درصد در سطح کشور است.

۷
خبر

انتصاب سرپرست شیر و گوشت مهدشت

مراسم تودیع و معارفه مدیرعامل قبلی و سرپرست فعلی شرکت شیر و گوشت مهدشت برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت سرمایه‌گذاری شیر و گوشت پارس، در این مراسم نبی مدیر عامل هلدینگ دامپرووری شیر و گوشت پارس، در حضور اعضای هیئت مدیره، معاون فرماندار شهرستان میانرود، مدیران منطقه‌ای و جمعی از سرپرستان و کارشناسان مهدشت، ضمن قدردانی از زحمات "عبدالرضا وقاری"، خدمات وی را طی دوران مدیریت بر شرکت شایسته و قابل تقدیر دانست و ضمن آرزوی توفیق نامبرده در مسئولیت جدید، "رضائی رودباری" را که قبلاً در جایگاه جانشین مدیر عامل و عضو هیئت مدیره انجام وظیفه می‌نمود را به‌عنوان سرپرست شرکت مهدشت منصوب کرد. در این جلسه وقاری ضمن تشکر از همکاران خود طی دوران همکاری در شرکت مهدشت، گفت؛ ما سرباز این نظام هستیم و همواره باید خدمت صادقانه را فریضه کاری خود برشمرده تا مسئولیت‌های محول شده را به‌سرمنزل مقصود رسانده و به دیگر خدمتگزاران صدیق نظام مقدس جمهوری اسلامی بسپاریم.

آذرنگین به‌عنوان نمونه انتخاب شد

گاومادر طی دو زایمان در مرداد ماه تولد ۶ قلو بدست آمد. به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت سرمایه‌گذاری شیر و گوشت پارس، این حالت نادر که به فاصله ده روز از زایش دو گاو مادر اتفاق افتاد باعث ثبت یک رکورد خارق‌العاده در شرکت کشت و صنعت و دامپرووری آذرنگین شد. در حال حاضر وضعیت عمومی هر ۶ گوساله طبیعی بوده و گوساله‌ها ۳ راس ماده و ۳ راس نر هستند.

مراسم که با سخنرانی مقامات ارشد استان همراه بود، از شرکت آذرنگین به جهت کسب عنوان گاودارنمونه صنعتی در سال ۹۰ در سطح استان، قدردانی و با تقدیم لوح ویژه توسط استاندار و رئیس سازمان جهاد کشاورزی، از قاسمی مدیر عامل شرکت، مهندس قاسمی تشکر و قدردانی شد.

زایمان شش قلو

در شرکت آذرنگین وقوع نادرترین حالت آبستنی و زایمان گاو هلهشتاین اتفاق افتاد و از دو

عنوان گاودارنمونه صنعتی استان آذربایجان شرقی در سال ۹۰ به شرکت آذرنگین اختصاص یافت.

طی مراسمی با حضور استاندار آذربایجان شرقی، شهردار تبریز، رئیس سازمان جهاد کشاورزی استان و تنی چند از مسئولان عالی رتبه سازمان‌ها و نهادها و دامداران استان، شرکت آذرنگین به‌عنوان گاودارنمونه صنعتی شناخته شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل شرکت سرمایه‌گذاری شیر و گوشت پارس، در این

عید سعید فطر مبارک

هتل پارسان انتخاب

آماده پذیرایی از جشن‌ها و مهمانی‌ها، ولیمه، سمینارها، کنفرانسها
جهت سازمانها و شرکتهای بنیاد با تخفیف و با بهترین کیفیت

تهران خیابان طالقانی، بین خیابان ولیعصر و حافظ، شماره ۳۴۱

تلفن: ۵-۸۸۹۳۷۲۵۱ فاکس: ۸۸۹۳۶۲۸۵

www.enqelabhotel.com

با توسعه فعالیت‌های بازاریابی

۱۵ شرکت جدید در جمع مشتریان هتل استقلال قرار می‌گیرد



« فعالیت‌های مدیریت بازاریابی و فروش هتل پارسبان استقلال برای معرفی بیشتر خدمات این هتل به مخاطبان برای ایجاد بازارهای جدید، باموفقیت همراه بود و ۱۵ شرکت و مؤسسه جدید با عقد قرارداد به جمع مشتریان این مجموعه اقامتی و پذیرایی پیوستند.

به گزارش روابط عمومی هتل پارسبان استقلال کاظمی زاد مدیر بازاریابی و فروش این هتل ضمن اعلام مطلب فوق گفت: بر اساس سیاست‌های هتل استقلال از ابتدای سال ۹۰ با شناسایی بازارهای هدف در حوزه‌های مختلف و با استفاده از دانش بازاریابی اقدام به معرفی خدمات متنوع هتل کردیم که خوشبختانه با موفقیت همراه بوده است.

وی انعطاف در طراحی خدمات هتل مطابق با سلیقه و نیاز مشتری و اطلاع‌رسانی مناسب را از جمله دلایل کسب این موفقیت دانست و افزود: بهره‌گیری از دانش بازاریابی برای خلق فرصت‌های جدید متناسب با شرایط بازار یکی دیگر از عوامل موفقیت در فعالیت‌های مدیریت بازاریابی و فروش بوده است. همچنین درصدد هستیم با شتاب بخشیدن به اقدامات این واحد، مقدمات جذب تعداد بیشتری از شرکت‌ها و موسسات اعم از دولتی و خصوصی را برای عقد قرارداد با هتل فراهم کنیم.

کاظمی زاد تدوین راهبرد بازاریابی (مارکتینگ پلان) را به عنوان نقشه راه از ضروریات فعالیت‌های بازاریابی موفق عنوان کرد و یادآور شد: در واحد بازاریابی و فروش هتل پارسبان استقلال این تمهیدات اندیشیده شده است تا از فرصت‌ها به عنوان عامل تأثیرگذار در بازاریابی بهینه استفاده شود.

مدیر بازاریابی و فروش هتل پارسبان استقلال در پایان ضمن اعلام اینکه این موفقیت، حاصل تلاش همه کارشناسان و کارکنان واحد بازاریابی و فروش هتل است، شرکت‌های پارتز کیش، فراگستر بیستون، سن بران کیش، تاونیر، گراند فرس، کالا صنعت، مگاپس، سرما کاران تاش و توانبخش کالا گستر را از جمله مشتریان جدید هتل پارسبان استقلال نام برد.

برگی از تاریخ

کودتای ۲۸ مرداد

منبع مؤسسه مطالعات تاریخ معاصر ایران

انگار ابر و باد و مه خورشید و فلک در این روز ۲۸ مرداد ۱۳۳۲ جمع شده بودند که حکومت دکتر مصدق را برکنار کنند و مجدداً پهلوی‌ها را به سلطنت برسانند. هیچان ۲۵ مرداد به بعد هیچان کاذبی بود که نوید تغییر رژیم و تبدیل سلطنت به جمهوری را می‌داد. البته هیچان کاذبی که متأسفانه عمده سردمداران آن را توده‌ای‌ها تشکیل می‌دادند. گروهی که اکثریت مردم مذهبی ایران اعتمادی به آنان نداشتند و از آنان بدشان می‌آمد.

در این سه روز (۲۵ الی ۲۸ مرداد) نمادهای سلطنت به زیر کشیده شد. مجسمه‌های محمدرضا پهلوی و پدرش در همه میادین تهران و بسیاری از شهرها به زمین خوابید. کاخ سلطنتی در تهران به دست وزیر خارجه وقت یعنی حسین فاطمی پلمب شد و وسایل شاه شمارش گردید. همه چیز به وقت مراد بود و به نظر می‌رسید به کام دولت دکتر مصدق است. ولی این پیروزی‌های بی‌حساب انگار درون خود اضمحلالی را می‌پروراند که اندکی بعد چون زخمی چرکین سر باز کرد و همه آن خوشی‌ها را به باد داد. توطئه‌ای که از ماه‌ها قبل در کمیته مشترک سازمانهای جاسوسی انگلیس و آمریکا چیده شده بود و به کمک عوامل داخلی مهیا گردید، آغاز شد. هر چند در مرحله اول در ۲۵ مرداد، شبه کودتای نصیری و دستگیری مصدق به سرانجامی نرسید، ولی فرصت اندک سه روزه بعد مجدداً این آمادگی را برای آن سازمان‌ها فراهم کرد که مرحله دوم کودتا را انجام دهند.

در این مرحله فقط استفاده از نیروی نظامی در نظر نبود. بسیج بیکاران و لات‌ها و گردن کلفت‌های تهران - بعدها شعبان بی مخ نماد آنان شد - که در دسته‌های مختلفی شکل می‌گرفتند از اصلی‌ترین این آمادگی‌ها بود. سپس هماهنگی با برخی یگان‌های ارتش و پلیس که ظاهراً طرفدار مصدق بودند، انجام یافت که به این راهپیمایان چماق به دست ملحق می‌شدند. مهم‌ترین حربه بعدی که شاید اصلی‌ترین آن هم بود، تهیه جنگ‌روانی برای کسانند مردم بی طرف به میدان بود. ترسانند مردم با انتشار شایعه حکومت کمونیست‌ها شاید مهم‌ترین این ترفندها بود که نتیجه هم داد.

این عوامل چنان مؤثر افتادند که حتی معتقدین به دولت ملی مصدق نیز نتوانستند به موقع مہیای پیکار با این گروه‌های گردن کلفت شوند. شاید دست کم گرفتن مخالفین نیز به این امر افزوده بود. ولی هر چه بود، حالت بهت طرفداران دولت تا چند روز گریبانشان را گرفته بود. صبح ۲۸ مرداد ۳۲ خورشید از غرب طلوع کرده بود و در، بر پاشنه حکومت مصدق نمی‌گشت.

چماق به دستان خطرناک و لات، راهپیمایی جنون‌آمیز خود را به سمت کاخ نخست‌وزیر و خانه مصدق شروع کردند. در عرض چند ساعت مراکز مهم و از جمله رادیو به اشغال کودتاچیان درآمد. هرچه روزنامه مخالف و ساختمان احزاب مخالف سلطنت بود، در آتش خشم اوپاش سوزانده شد. هنگامی که یگان‌های ارتش که برای محافظت شهر گمارده شده بودند به عوامل اوپاش پیوستند تا غروب، دیگر نه نشانی از مصدق ماند و نه از کابینه‌اش.

عاملی نوظهور به نام زاهدی بر مسند نخست‌وزیری نشسته بود. شاه که فراری بود تحت‌الشعاع این تاجبخش قرار گرفت. از این روز به بعد تاجبخش همه کاره بود. هر چند دو سال نکشید که زاهدی به تبعیدی ناخواسته و محترمانه به اروپا رفت، ولی این کودتا ضامن بقای ۲۵ ساله شاه شد.

تسهیلات ویژه

روابط عمومی هتل پارسبان استقلال در آستانه فرارسیدن اول شهریور ماه سالروز ولادت شیخ الرئیس ابوعلی سینا و روز پزشک با ارسال پیام‌های جداگانه‌ای برای رؤسای سازمان‌ها و انجمن‌های مرتبط با جامعه پزشکی کشور، ضمن تبریک این روز به طبیبان فرزانه و تلاشگر مہین اسلامی و آرزوی موفقیت روز افزون توأم با عزت و سلامتی برای آنان و همچنین قدردانی از خدمات ارزشمندشان، از آمادگی این مجموعه اقامتی و پذیرایی برای ارائه خدمات و میزبانی از پزشکان کشور با شرایط ویژه خبر داد.

گرامی داشت روز داروسازی

روابط عمومی هتل پارسبان استقلال با ارسال پیام‌های جداگانه‌ای خطاب به رؤسای انجمن‌ها، سندیکاها و تشکل‌های مرتبط با صنعت داروسازی کشور، ضمن تبریک فرارسیدن پنجم شهریور سالروز تولد حکیم و داروساز مشرق زمین، محمد بن زکریای رازی و روز داروسازی به پزشکان داروساز کشور، برای میزبانی از جامعه داروساز ایران اسلامی با اعمال تخفیف ویژه در تعرفه خدمات اقامتی این هتل در قالب امضای تفاهم نامه اعلام آمادگی کرد.

تأثیرات طرح هدفمندسازی یارانه‌ها

ادامه از صفحه ۲

۴- منافع محیط زیستی: افزایش قیمت سوخت اگر باعث کاهش مصرف سوخت شود، می‌تواند کیفیت محیط زیستی را در شهرهای بزرگ و آلوده مثل تهران و مشهد و اصفهان ارتقا دهد. به این ترتیب ساکنان این شهرها از مزایای مثبت طرح بهره‌مند می‌شوند.

۵- صاحبان تخصص‌ها: تحول فناوری تولید از بهره‌وری پایین انرژی به بهره‌وری بالا، مستلزم بازسازی ساختار شرکت‌ها و تغییر در ترکیب نیروی کار است. در این فرآیند تقاضا برای برخی تخصص‌ها که در راستای بهینه‌سازی مصرف سوخت هستند، بالا رفته و در مقابل ممکن است بخشی از نیروی کار متخصص در فناوری قدیمی شغل خود را از دست بدهند.

۶- سوخت یارانه‌ای: قاچاق سوخت به کشورهای همجوار یک منبع درآمد عمده برای برخی ساکنان مناطق مرزی کشور است که فاقد منابع درآمدی جدی در بخش‌های دیگری هستند؛ تجارت سوخت (هر چند غیرقانونی) به نوعی نقش وسیله تامین معیشت را برای آنان ایفا می‌کرده است. حذف یارانه‌ها یک منبع درآمدی برای این بخش‌ها را قطع می‌کند و ممکن است اقتصاد این مناطق را با مشکل جدی روبه‌رو کند؛ بنابراین لازم است پیش‌بینی راه‌حل‌های جانشین برای این مناطق در اولویت بالاتری قرار گیرد.

۷- صاحبان مسکن و وسایل نقلیه: وقتی قیمت سوخت به ناگهان زیاد می‌شود جذابیت خودروهای پرمصرف کم شده و بر جذابیت خودروهای کم مصرف افزوده می‌شود. از طرف دیگر تقاضای مسکن در مناطقی که دور از مراکز تجاری-صنعتی هستند و لذا هزینه رفت و آمد زیادی را به ساکنان تحمیل می‌کنند، افت کرده و تقاضا برای مناطق نزدیک زیاد می‌شود. در بلندمدت قیمت سوخت، قیمت‌های نسبی زمین و مسکن در شعاع‌های مختلف مناطق بزرگ شهری و ثروت صاحبان زمین و مسکن در این مناطق را تغییر می‌دهد

۸- صاحبان دستمزدهای چسبیده و دارایی‌های نقدی: اگر انجام پرداخت‌های انتقالی به استقرار از بانک مرکزی و تورم اضافی بینجامد، کسانی که در بخش‌های با دستمزد اسمی چسبیده (مثلاً کارکنان دولت) کار می‌کنند و نیز کسانی که سرمایه‌های شان به شکل اوراق بهادار نقد (پول نقد) و شبه نقد (مثل اوراق مشارکت) است، در این فرآیند متضرر خواهند شد. صاحبان پس اندازهای کوچک که به علت ضعف بازارها قادر نبوده‌اند در این فاصله پس انداز خود را در دارایی‌های مقاوم در مقابل تورم (مثل مسکن) ذخیره کنند از جمله دیگر زیان دیدگان طرح خواهند بود. بدون شک اثرات بازتوزیعی یارانه‌ها می‌تواند فراتر از این موارد هم باشد. تنوع در اثرات بازتوزیعی، ورودی مهمی برای طراحی سیاست‌های بهینه مالیاتی و جبرانی مکمل است که در فرصت دیگری در این باره بحث خواهیم کرد.

۷
خبر

نمونه برداری و انجام
آزمایشات از خروجی
فاضلاب

شرکت کشاورزی و دامپروری مگسال از طریق آزمایشگاه معتبر شرکت آب و فاضلاب استان قزوین اقدام به نمونه برداری از خروجی فاضلاب دامداری کرد و پارامترهایی نظیر (COD، pH و کدورت) در آزمایشگاه مورد اندازه گیری قرار داد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شرکت سرمایه گذاری شیر و گوشت پارس، نتایج این آزمایشات که به صورت فصلی (هر سه ماه یکبار) انجام می شود، به منظور انجام تحلیل های لازم و اقدامات بعدی در اختیار واحد دامداری قرار می گیرد.

بر اساس گزارش شرکت مذکور، کارشناسان ارشد کشاورزی و دامپروری شرکت سرمایه گذاری دامپروری شیر و گوشت پارس نیز از بخش های مختلف واحد کشاورزی و دامپروری شرکت مگسال بازدید به عمل آوردند.

با راه اندازی سیستم ثبت نام بر خط

پرداخت اینترنتی هزینه دوره های آموزش امکان پذیر شد



پرداخت اینترنتی هزینه شرکت در دوره های آموزشی و سمینارهای مؤسسه تحقیق و توسعه نوین دانشمندان امکان پذیر شد.

به گزارش روابط عمومی مؤسسه تحقیق و توسعه نوین دانشمندان، افرادی که در کارگاه های آموزشی و سمینارها و همایش های این مؤسسه شرکت می کنند، از این پس می توانند به جای مراجعه حضوری به شعب بانک سینا، مبلغ مورد نظر را به صورت آنلاین از طریق سایت مؤسسه به نشانی www.novindaneshmand.ir واریز کنند.

بر پایه گزارش فوق، برای این منظور کاربران بر روی گزینه "ثبت نام همایش ها و دوره ها" کلیک کنند و پس از انتخاب دوره مورد نظر، روی عبارت "ثبت نام" کلیک کرده و با تکمیل مشخصات خواسته شده، شماره حساب عابر بانک سینا را وارد کنند و ثبت نام را انجام دهند.

برگزاری همایش سرمایه گذاری بین المللی با حضور ۳۰ کشور خارجی در آذربایجان

بر اساس این گزارش، در همایش فوق، استاندار آذربایجان شرقی ضمن دیدار، شامل تفضلی معاونت توسعه کشاورزی بنیاد، نمایندگان هلدینگ کشاورزی، مدیران حوزه فن آوری و توسعه و مدیرعامل شرکت آذرتکین، حضور پر قدرت بنیاد را در این استان خواستار شد. در این نشست طرفین درباره ابعاد سرمایه گذاری در فاز ۲ شرکت آذرتکین در سراب و احداث باغ و اراضی کشاورزی به وسعت ۱۰ هزار هکتار در بخش پایاب سد خدآفرین به بحث و گفت و گو پرداختند.

همایش بزرگ سرمایه گذاری بین المللی در استان آذربایجان شرقی با شرکت سرمایه گذاران داخلی و بیش از ۳۰ کشور خارجی برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل شرکت سرمایه گذاری شیر و گوشت پارس، هیئت بنیادی اعزامی به این همایش ضمن حضور در پانل های تخصصی سرمایه گذاری در زمینه های کشاورزی، حمل و نقل، جهانگردی و توریسم، صنایع و انرژی تفاهم نامه هایی نیز با مسئولان مربوطه امضاء کردند.

بطلوت و باشاٹ

آبعلی

ABEALI Doogh

کیلومتر ۵۰ جاده هراز، شهر آبعلی
(۰۲۲۱) ۵۸۲۲۸۲۷، ۵۸۲۳۲۷۰
ABEALI.PROD@gmail.com

در گفت و گو با هفته نامه بنیاد عنوان شد

رضایت مشتریان خارجی از عملکرد شرکت جنرال مکانیک

شرکت جنرال مکانیک با در اختیار داشتن ابزار و امکانات پیشرفته و نیروهای متخصص حدود ۱۰ کیلومتر تونل بلند در داخل و خارج از کشور در دست ساخت دارد.

محسن صادق پور مدیر عامل شرکت جنرال مکانیک در گفت‌وگو با خبرنگار هفته نامه بنیاد با بیان این مطلب اظهار داشت: یکی از رویکردهای اصلی شرکت ادامه فعالیت جدی و تخصصی در پروژه های تونل سازی است و هم اکنون شرکت یک پروژه تونل سازی در امارات به صورت دو رشته تونل و جمعا به طول ۲/۵ کیلومتر و دو پروژه دیگر در تونل البرز در مسیر آزادراه تهران - شمال به طول ۶/۴ کیلومتر و تونل قلاجه به طول ۲/۲۵ کیلومتر را در حال احداث دارد.

۱- سد میمه، ۲- تونل قلاجه در ایلام، ۳- تونل اصلی البرز، ۴- قطعه چهار محور آزادراه تهران - شمال، ۵- اتوبان شهید باکری (آسیا) در بخش تقاطع اتوبان کرج، ۶ و ۷- روسازی و زیر سازی راه آهن تهران - قم - تهران - گرمسار، ۸- کنارگذر لنگرود، ۹- راه کوهستانی الجیس رأس الخیمه، ۱۰- راه و تونل "دیفتا - شیص" در امارت است که با پیشرفت‌های فیزیکی متفاوت در دست اجرا هستند. همچنین همانطور که عنوان شد دو پروژه احداث تصفیه خانه آب شهر بم و ادامه راه "دیفتا- شیص" در امارات نیز به این پروژه ها افزوده شده است.

وی در ادامه اظهار داشت: چهار پروژه سد میمه، بزرگراه آسیا، زیرسازی راه آهن و تونل قلاجه به روش (EPC) اجرا می شوند و بقیه پروژه های شرکت در قالب قراردادهای سه عاملی در حال اجرا است.

مدیر عامل جنرال مکانیک گفت: در برنامه میان مدت سوم (۱۳۹۱-۱۳۸۹) شرکت باید ۵۱۰ میلیارد تومان کار انجام دهد. در سال ۱۳۸۹ به میزان ۱۴۰ میلیارد تومان در سال ۱۳۹۰ به میزان ۱۶۸ میلیارد تومان و در سال ۱۳۹۱ به میزان ۳۰۲ میلیارد تومان پیش بینی شده است.

وی درباره مشخصات وضعیت پروژه ها گفت



مبلغ کل ۴۶۰ میلیون درهم امارات با پیشرفت بالای ۷۰ درصد در حال اجراست. وی خاطر نشان کرد: با توجه به رضایت کارفرما از عملکرد شرکت برای ادامه راه مذکور مناقصه ای محدود و بین شرکت‌های پیمانکاری مطرح و فعال در امارات برگزار شد که شرکت جنرال مکانیک موفق شد با ارائه پیشنهادی به مبلغ کل ۱۰۹ میلیون درهم به عنوان برنده مناقصه انتخاب شود.

وی تصریح کرد: حفظ بازار امارات، ارتقاء نرخ قراردادهای قبلی، استفاده از تجهیزات و منابع موجود از مزایای اصلی ابلاغ این کار است.

وی گفت: در پی اجرای موفق و به موقع سد نساء (نرماشیر) در استان کرمان که اولین سد سنگریزه‌ای با رویه بتنی در کشور بوده است، انتقال آب این سد به شهر بم و بروات و تصفیه خانه مربوطه نیز طی مناقصه ای در تیرماه امسال در دستور کار کارفرمای طرح (شرکت آب منطقه ای کرمان) قرار گرفت.

صادق پور افزود: طول خط انتقال ۵۷ کیلومتر در دو قسمت نقلی و پمپاژ با اقطار ۱۰۰۰ و ۱۲۰۰ میلیمتر است و تصفیه خانه نیز به ظرفیت ۱/۵ متر

وی افزود: این شرکت به منظور حفظ و گسترش بازار خود در رشته های مختلف عمرانی، طی چهار ماه اول سال ۹۰ در سه مناقصه شرکت کرد و با برنده شدن در تمامی آنها، رقمی معادل ۱۸۰ میلیارد تومان به مجموع قراردادهای خود افزود.

صادق پور اضافه کرد: با احتساب پروژه های جدید مبلغ کل پیمانهای اجرای این شرکت به ۹۰۰ میلیارد تومان می رسد.

وی گفت: قراردادهای جدید شرکت عبارتند از: احداث تونل قلاجه و راه‌های دسترسی اطراف آن که این تونل برای اتصال شهرهای اسلام آباد غرب، ایوان ایلام و مهران احداث می شود و بخشی از مسیر بزرگراه کربلا است.

طول تونل معادل ۲۲۵۰ متر بوده و با روش EPC (مهندسی، تدارکات و اجرا) ساخته خواهد شد.

وی افزود: مبلغ قرارداد ۲۷/۲ میلیارد تومان و مدت اجرای آن ۳۰ ماه خواهد بود.

صادق پور در ادامه یادآور شد: احداث راه "دیفتا- شیص" در امیر نشین شارجه امارات با

این شرکت در حال حاضر ۱۲ پروژه عمرانی در داخل و خارج از کشور در دست اجرا دارد و دو پروژه سد نساء کرمان و تونل شبلی به تازگی به بهره برداری رسیده‌اند

مکعب در ثانیه خواهد بود. مبلغ این قرارداد معادل ۱۲۳ میلیارد تومان است.

مدیر عامل جنرال مکانیک گفت: این شرکت در حال حاضر ۱۲ پروژه عمرانی در داخل و خارج از کشور در دست اجرا دارد و دو پروژه سد نساء کرمان و تونل شبلی به تازگی به بهره برداری رسیده‌اند.

به گفته وی: پروژه های این شرکت شامل؛

آزادراه تبریز- تهران



انسانی در شرکت به صورت گردش در دفاتر فنی و کارگاه‌ها در حوزه‌های مختلف راهسازی، تونل سازی، سد سازی، زیر سازی و روسازی راه آهن مشغول کارند که این روش سبب کسب تجربه بیشتر در حوزه‌های مختلف و ماندگاری نیروی انسانی در شرکت شده است.

به گفته وی میانگین تجربه نیروی انسانی در شرکت ۵/۸ سال است.

صادق پور با بیان اینکه همدلی تمام همکاران از سنوات گذشته سبب شده در برخی پروژه‌ها در مدت مقرر ۹۸ درصد پیشرفت داشته باشیم، افزود: این شرکت علاوه بر دریافت دو لوح تندیس رتبه برتر در صدور خدمات فنی و مهندسی و اتمام سد نساء کرمان، در اسفندماه سال گذشته نیز در اولین جشنواره ملی بهره‌وری کشور که توسط اتاق بازرگانی صنایع و معادن ایران برگزار شد رتبه نخست را از آن خود کرد.

مدیر عامل جنرال مکانیک گفت: هم اکنون شرکت دارای رتبه یک در رشته‌های راه و ترابری، آب و ساختمان از معاونت برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری بوده و همچنین دارنده گواهینامه سیستم‌های مدیریت یکپارچه "IMS" است.

وی افزود: سیستم‌های مدیریت یکپارچه IMS در پذیرش مناقصات داخلی و خارجی از اهمیت به‌سزایی برخوردار است که در واقع امتیازی برای گرفتن پروژه‌ها محسوب می‌شود.

وی یادآور شد: گواهینامه مذکور که دربرگیرنده استانداردهای "ISO ۱۴۰۰۱"، "OH SAS ۱۸۰۰۱" بود ناظر به ایمنی کارکنان در حین کار، محیط زیست و بهداشت کار است.

صادق پور خاطر نشان کرد: بیش از ۳۰ نفر از مهندسان شرکت که تحصیل کرده ایرانی هستند در پروژه‌های این شرکت در امارات همکاری خوبی دارند که از بهترین‌ها محسوب می‌شوند.



یک سال و نیم متوقف ماند که با تخصیص اعتبار در سال ۹۰ مجدداً عملیات اجرایی پروژه آغاز شد. همچنین بزرگراه لنگرود با چهار پل غیر همسطح به علت وجود معارضین و محدودیت‌های حقوقی که رفع آن در اختیار کارفرما بوده از زمانبندی برنامه عقب بود. که در قسمت‌های بلاعارض با سرعت مناسبی در حال پیشرفت است.

صادق پور در خصوص وضعیت نیروی انسانی در شرکت گفت: این شرکت حدود ۷۰۰ نفر نیروی انسانی در اختیار دارد که ۱۵۰ نفر از آنان لیسانس و بالاتر هستند که مهندسان، دفتر فنی و کارگاه‌ها و سایر شاغلین با تحصیلات دیپلم و پایین‌تر در بخش‌های اجرایی در قالب پیمانکاری مشغول هستند.

وی تصریح کرد: جنرال مکانیک به لحاظ حفظ نیروی انسانی با توجه به سوابق و ماندگاری متخصصین به علت داشتن تعلق سازمانی از شرکت‌های خوشنام است.

مدیر عامل جنرال مکانیک افزود: نیروی

که رفع آن در اختیار کارفرما است، این پروژه در حدود ۵۵ درصد پیشرفت دارد.

مدیر عامل جنرال مکانیک افزود: سایر پروژه‌های داخلی از جمله پروژه بزرگراه شهید باکری (آسیا) تاکنون ۷۹ درصد پیشرفت دارد و طبق برنامه تا پایان سال جاری مسیر این بزرگراه به اتوبان تهران - کرج متصل می‌شود.

وی با اشاره به اینکه پروژه سد نساء کرمان در سال گذشته آبگیری شد و هم اکنون امور مربوط به ابزار دقیق در حال انجام است که پس از اتمام به کارفرما تحویل خواهد شد.

وی افزود: تونل شبلی در قطعه ۲ آزادراه تهران - تبریز در مرداد ماه سال جاری با حضور رئیس جمهور و مقامات استان آذربایجان شرقی گشایش و به بهره‌برداری رسید.

وی اضافه کرد: پروژه زیرسازی راه آهن ری - بهرام در حدود ۸۱ درصد پیشرفت دارد که به علت مشکلات اعتبار از سوی کارفرما، به مدت

عملیات راه کوهستانی الجیس در رأس الخیمه امارات به ارزش ۱۱۵ میلیون درهم در اوایل سال ۲۰۰۵ شروع شده و پیش بینی مبلغ نهایی بیش از ۲ برابر مبلغ اولیه است که هم اکنون ۸۶ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و پیش بینی می‌شود تا اواخر سال ۲۰۱۲ میلادی پروژه تحویل کارفرما شود.

وی علت تأخیر در این پروژه را برآورد نادرست مشاور از میزان خاکبرداری و خاکریزی و همچنین افزودن سایر ابنیه‌ها در طول مسیر عنوان کرد.

صادق پور در ادامه گفت: پروژه راه و تونل "دیفتا- شیص" در شارجه نیز شامل ۱۱ کیلومتر راه به همراه دو دستگاه تونل به طول حدود ۲/۵ کیلومتر است که هم اکنون ۷۴ درصد پیشرفت دارد که زمان بهره‌برداری آن در سال ۲۰۱۲ پیش بینی شده است.

به گفته وی سومین پروژه خارج از کشور پل‌های غیر همسطح در شارجه است که اوایل سال ۲۰۰۸ شروع شد، اما به علت داشتن معارض



گفت و گوی خشک و آمرانه با کارکنان هرگز!

مهارت‌های ارتباطی مدیران برای دستیابی به اهداف عالی سازمانی



همه ما در محیط کارمان از فرصت‌های یکسانی برخورداریم. اما تنها کسانی مسیر ترقی را به سرعت طی خواهند کرد که به «مهارت‌های ارتباطی» مجهز باشند. چنین افرادی، قدرت بیان خوبی دارند، خود را به درستی مطرح می‌کنند و در شرایط مختلف و یا افراد مافوق، هم‌تراز و زیردستی ارتباطی مناسب و مؤثر برقرار می‌کنند. بعضی از کارکنان آن قدر مهارت‌های ارتباطی را خوب می‌دانند و به شیوه‌ای مؤثر به کار می‌گیرند که شخصیتشان همانند یک آهن‌ریا همه را به خود جذب می‌کند! شما چطور؟

هر یک از ما به عنوان فردی که سرپرستی کارکنان یک سازمان را برعهده داریم، هر روزه با کارمندان، ارباب رجوع، مسؤولان مافوق، همکاران و مردم عادی در زمینه فعالیت‌های سازمانی تماس داریم و به گفت و گو می‌نشینیم. گفت و گو یک رویکرد ارتباطی مستقیم و رودررو است که باید منطبق با قواعد آن اجرا شود. تنها در این صورت است که گفت و گوهای ما در پیشبرد فعالیت‌ها و تحقق هدف‌های سازمانی مؤثر واقع خواهد شد.

نویسنده: محمدرضا عباسی
کارشناس ارشد مدیریت

طرح ریزی گفت و گو

گفت و گو به منزله یک رویکرد ارتباطی باید دارای هدف روشن، مشخص، از پیش تعیین شده و برخوردار از برنامه‌ای مدون بوده و نتایج آن نیز قابل پیش‌بینی باشد. بنابراین، ما به عنوان یک مدیر که کارمندان را در چارچوب یک سازمان رسمی و منظم سرپرستی می‌کنیم، باید برای گفت و گوها و صحبت‌های هر روزه با کارکنان، قبل از هر چیز، گفت و گویی هدفمند را در جهت برقراری ارتباط مؤثر و سازنده و برای پیشبرد امور سازمان طرح‌ریزی نماییم. در آغاز صحبت کردن با هر یک از کارکنان، می‌بایست در یکی دو جمله مقصود نهایی از گفت و گوی خود را با او بیان کنیم. مزیت‌های طرح‌ریزی و هدفمند بودن گفت و گو متعدد می‌باشد. اما سه مزیت اصلی آن به شرح زیر است:

۱- مطابق برنامه، گفت و گو را هدایت می‌کنیم. این امر موجب می‌شود: رشته کلام را از دست ندهیم، به مسائل متفرقه نپردازیم، از اتلاف وقت جلوگیری کنیم و از ایجاد تنش‌رویی در محیط کار پیشگیری نماییم.

مزیت دوم: گفت و گو را مستدل پیش ببریم، یعنی خواهیم توانست؛ برای پذیرش مطلوب توسط طرف مقابل، استدلال کافی داشته باشیم، مطالب را سازماندهی شده و به گونه‌ای مناسب القا و انتقال دهیم و در این صورت، فرد مقابل، در برابرمان جبهه‌گیری نمی‌کند و رنجیده خاطر نیز نخواهد شد.

مزیت سوم: در گفت و گو، انتظارات کارمند (طرف مقابل) را مدنظر خواهیم داشت. این امر به برقراری ارتباط مؤثر خواهد انجامید و علاقه‌مندی او برای ادامه گفت و گو تحریک می‌شود.

گفت و گوی آمرانه، هرگز!

بعضی از افراد و از جمله برخی از مدیران هنگامی که با افراد به منظور تقاضای انجام کاری گفت‌وگو می‌کنند، دارای لحن خشک و آمرانه هستند. آنان با این لحن، خود را با مخاطرات زیادی مواجه می‌سازند. این درحالی است که در فرایند ارتباطات، روش ارتباط آمرانه و یک سویه جایی ندارد. زیرا به هدف هم نزدیک نمی‌شود.

در گفت‌وگوها باید به یاد داشته باشیم که فرد مقابل هم به اندازه ما حق انتخاب دارد. اگر از فردی چیزی را درخواست کردیم و توجه چندانی نکرد، حداکثر می‌توانیم خطرهایی را که در انتظارش خواهد بود به وی گوشزد کنیم. در واقع، برای این که در مناسبات خود با دیگران با کمترین مقاومت روبه‌رو شویم، باید از دستور آمرانه و تهدیدکردن اجتناب کنیم.

هنگامی که چیزی را تقاضا می‌کنیم، رفتارمان باید براساس احترام متقابل شکل بگیرد، باب بحث و تبادل نظر را بگشاییم و در نتیجه امکان تشریح مساعی، همکاری و سازش را فراهم کنیم. برای این کار می‌توان از راه‌های مؤثر ارتباطی استفاده کرد. مهم‌ترین آن‌ها درخواست یا تقاضای مستقیم و غیرمستقیم می‌باشد.

درخواست غیرمستقیم

درخواست غیرمستقیم بهترین روش تقاضای انجام کار است. تقاضای غیرمستقیم بسیار نافذ است، از تذکر، تهدید، فرمان و شکایت به مراتب مؤثرتر است و بدون این که فرد مقابل مقصر شمرده شود یا مقاومت وی برانگیخته شود، احتمال برآورده شدن درخواست افزایش می‌یابد.

درخواست مستقیم

درخواست مستقیم را به دلیل حساس بودن آن که به آسانی آمرانه خواهد شد، باید در سه مرحله حساب‌شده به اجرا گذاشت:

- ۱- بدون مقصر شمردن فرد مقابل و بدون به کار بردن کلمات و عبارات تحریک‌آمیز، باید موضوع را صریح و روشن مطرح کنیم.
- ۲- گفت و گو یا درخواست را با کلمه «من» آغاز کنیم و احساساتمان را بگوییم.
- ۳- به اهمیت موضوع اشاره کنیم.

انگیزشگری گفت و گو

چارچوب گفت و گو را طوری انتخاب و تنظیم کنیم تا برای کارمند مقابل، جالب و جذاب باشد، در این صورت، وی تشویق به شنیدن صحبت‌های ما خواهد شد. هنگامی که برنامه‌ای برای گفت و گوهایمان تنظیم می‌کنیم، باید تقویت انگیزه در کارکنان را برای تسهیل و پیشبرد هدف‌های سازمان مورد توجه قرار دهیم. در واقع، گفت و گو هنگامی که یک رویکرد ارتباطی مؤثر به حساب می‌آید که دارای نقش انگیزشگری باشد. به خاطر داشته باشیم:

گفت و گو باید در فرد مقابل میل و رغبت ایجاد کند، او را به تحریک و فعالیت برای تحقق هدف‌های سازمان تشویق نماید و وی احساس کند که صحبت‌های ما، حاوی اطلاعات و پیشنهادات مفید است.

ابراز وجود

یک نکته مهم این است که مدیر باید قادر باشد، خود را ابراز کند. قاطعیت کلام یا ابراز وجود، یعنی آن‌چه را که واقعا در ضمیر و قلبمان می‌گذرد، با بی‌باکی و شجاعت به زبان آوریم. البته باید بر پیام خود تسلط داشته و با قاطعیت حرف بزنیم.

اگر یک مدیر بخواهد فرد با وجودی باشد و نقطه‌نظرات خود را بی‌پروا بر زبان بیاورد، باید گفتار و رفتار افراد با وجود را سرمشق خود قرار دهد. یکی از مهم‌ترین فنون ابراز وجود استفاده از کلمه «من» در آغاز کلام است، مانند:

من فکر می‌کنم ... من تمایل دارم ...، من تصور می‌کنم ... و ...

اما، بعضی از مدیران در آغاز صحبت از کلمه «ما» استفاده می‌کنند.

مانند: ما فکر می‌کنیم ... ما تصور می‌کنیم ...، ما تمایل داریم ... و ...

غیر از موارد خاصی که شخص از سوی گروهی (به عنوان سخنگو) صحبت می‌کند، کاربرد کلمه «ما» نشان‌دهنده ضعف و سستی در سخن است. بعضی از افراد به کمک «ارتباطات کلامی» ابراز وجود می‌کنند و عده‌ای هم با استفاده از «ارتباطات رفتاری» این عمل را انجام می‌دهند. خصوصیات این افراد متفاوت است.

فنون ابراز وجود

فنون ابراز وجود نه تنها به ما کمک می‌کند که نقطه‌نظرهای خود را بی‌محایا به زبان آوریم، بلکه یاریمان می‌دهد تا احساسات خود را شجاعانه با فرد مقابل در میان بگذاریم. بعضی از این فنون عبارتند از:

اگر فرد مقابل متوجه مطلب ما نشده باشد، دائما پیام خود را تکرار کنیم تا مطمئن شویم آن را کاملا دریافت کرده است، در جستجوی همزیستی باشیم. یعنی با رعایت حقوق دیگران، به کسب حقوق خود نائل شویم، با انتقادات با قاطعیت برخورد کنیم. یعنی با تسلط بر اعصاب خود، انتقادات را گوش کنیم و به روش بازجویی جزئیات بیشتری را از دهان فرد منتقد بیرون بکشیم، از بحث و جدل اجتناب کنیم. یعنی به طرف مقابل پاسخ مهم بدهیم. (شاید، احتمالاً، ممکن است و ...) در این صورت، تلویحا به او می‌گوییم که انتقادش شاید وارد باشد یا نباشد و به این شکل، از بحث کردن طفره می‌رویم، احساسات خود را بی‌پروا بیان کنیم.

سخنرانی

یکی از مواردی که هر مدیر در دوران فعالیت مدیریتی خود، کم یا زیاد ناچار است انجام دهد، سخنرانی و صحبت در جمع کارکنان، مدعوین و سایر مردم به مناسبت‌های مختلف است. گاهی متن سخنرانی وی مسائل اداری و سازمانی، گاهی فنی و تخصصی و گاهی نیز مطالب عمومی است. بعضی از مدیران در این اجتماعات، وقتی که در جلوی جمع کثیری می‌ایستند، در هنگام سخنرانی سست می‌شوند، دلپره دارند، صدایشان دو رگه می‌شود، دچار اضطراب و تپش می‌گردند و ...

این مدیران باید آگاه باشند که همانند سایر مهارت‌های مدیریت، در سخنرانی‌ها و صحبت کردن در اجتماعات هم تنها رعایت یک مجموعه از قواعد و آداب ارتباطی ساده کافی است. طبیعتا هیچ فردی به طور ذاتی یک سخنران ماهر نمی‌باشد. حتی سخنرانان حرفه‌ای هم اذعان دارند که عصبی می‌شوند. بعضی از قواعد و آداب ارتباطات در سخنرانی و صحبت در مقابل دیگران به شرح ذیل است:

از اضطراب اجتناب ورزیم، اجازه ندهیم که حالت عصبی و اضطرابمان، مانع سخنرانی شود، آگاه باشیم که بخش عمده‌ای از وظیفه و مسئولیت ما، رهبری همکاران است، باید یاد بگیریم که راحت و آسوده بایستیم و صحبت کنیم، این کار را تمرین کنیم. اگر تمرین کنیم، کمتر احساس نگرانی خواهیم کرد، برای سخنرانی برنامه داشته باشیم.

توجه داشته باشیم که هر چه شغل ما به مراتب بالاتر ارتقاء یابد، «چند کلمه صحبت کردن» از وظایف معمولی ما خواهد شد.

استفاده از مواد و وسایل سمعی - بصری

برای جذاب کردن سخنرانی می‌توانیم از مواد وسایل سمعی - بصری استفاده کنیم، استفاده از طلق شفاف، وایت برد، فیلم، پوستر، نوار ویدئو، اسلاید، پاورپوینت، CD و امثال آن سخنرانی را بسیار جذاب خواهد کرد، توجه داشته باشیم که مواد سمعی - بصری را از شرکت و افراد حرفه‌ای تهیه کنیم. هنگامی که افراد حاضر در جلسه با معیارهای بالا خو گرفته‌اند، هر چیزی پایین‌تر از معیارهای آن‌ها باشد، از ارزش سخنرانی ما خواهد



فنون ابراز وجود نه تنها به ما کمک می‌کند که نقطه‌نظرهای خود را بی‌محایا به زبان آوریم، بلکه یاریمان می‌دهد تا احساسات خود را شجاعانه با فرد مقابل در میان بگذاریم

کاست، پس کیفیت مواد سمعی - بصری را فراموش نکنیم.

ارتباطی چهره به چهره

مدیران به عنوان یک روش و محل ارتباطی، همواره با ارباب رجوع و یا کارکنان تحت مدیریت خود در قالب و اهداف گوناگون دست به انجام مصاحبه می‌زنند. از آنجایی که بهره‌مندی از مهارت‌های ارتباطی مؤثر رمز موفقیت در تحقق هدف‌های مصاحبه است، در این مبحث با شیوه انجام آن آشنا خواهید شد.

عموما مدیران نیازمند شناخت از خصوصیات کارکنان جدید استفاده و نیز کارکنان متقاضی انتقال به سازمان یا ادامه فعالیت در سازمان دیگری هستند، برای کسب این شناخت و آشنایی با خصوصیات مورد نظر در این گروه از کارکنان، مدیران طی تشریفات به مصاحبه و گفت‌وگو با آنان می‌پردازند. چنان‌چه مصاحبه تنها عامل تعیین‌کننده برای استخدام و یا انتقال باشد، موضوع از حساسیت بالایی برخوردار خواهد شد.

هدف‌های مصاحبه

هدف‌های مصاحبه عمدتاً آشنایی مدیران با توانایی‌های علمی و خصوصیات اخلاقی، رفتاری و گرایش‌های مصاحبه‌شونده است. در هر صورت، استفاده از شیوه و تکنیک مصاحبه هنگامی موفقیت‌آمیز خواهد بود که مدیران (مصاحبه‌کننده‌ها) از مهارت‌های ارتباطی به منزله اساس کار در اجرای مصاحبه که ماهیتی ارتباطی دارد، بهره کافی برده باشند. راز موفقیت انجام مصاحبه آغاز برقراری ارتباط و تداوم صادقانه آن بین مصاحبه‌کننده و مصاحبه‌شونده است. هدف مصاحبه‌کننده کسب اطلاعاتی است تا توان تصمیم‌گیری برای استخدام و گزینش فرد مصاحبه‌شونده را به دست آورد. پس می‌بایست از مهارت‌های کافی ارتباط برخوردار باشد تا به این هدف نایل شود.

انواع مصاحبه

مصاحبه به شیوه‌های مختلف انجام می‌شود که هر یک از آن‌ها دارای معایب و مزایایی است. براساس هدف و بیش مدیران، شیوه مناسب انجام مصاحبه انتخاب خواهد شد. مهم‌ترین آن‌ها به این شرح است:

مصاحبه سازمان‌یافته؛ در این روش، پرسش‌های مصاحبه از قبل تهیه و تنظیم شده است. مصاحبه آزاد؛ در این شیوه سؤالات از قبل تدوین نشده است. بنابراین مصاحبه‌کننده با بهره‌گیری از دانش و مهارت برقراری ارتباط خود به مصاحبه کیفیت می‌بخشد.

مصاحبه ترکیبی؛ این روش، ترکیبی از دو شیوه مصاحبه سازمان‌یافته و آزاد است.

مصاحبه گروهی؛ در این شیوه از دو یا چند مصاحبه‌شونده به طور همزمان مصاحبه به عمل می‌آید.

مصاحبه عاطفی؛ این شیوه در شرایطی خاص انجام می‌شود. اساساً هدف مصاحبه عاطفی آگاه شدن مدیران از ویژگی‌های رفتاری مصاحبه‌شونده است.

توانایی‌های مورد نیاز

برای آن که مصاحبه‌کننده در کار خود موفق شود باید دارای توانایی‌های کافی باشد. بعضی از آن‌ها به این شرح است:

مهارت در برقراری ارتباط؛

مصاحبه‌کننده باید از لحن و صدای مناسب برخوردار باشد، تا موفق به برقراری ارتباط گردد.

بلوغ عاطفی؛ مصاحبه‌کننده علاوه بر تعقل و برخورداری از قوه ادراک بالا، باید از جنبه‌های عاطفی و روحی و روانی به بلوغ کامل رسیده باشد.

قدرت تصمیم‌گیری؛ در جریان گفت و گو، مصاحبه‌کننده باید قدرت درک و پردازش سریع اطلاعات و پیام‌های کسب شده را داشته باشد.

فراهم نمودن شرایط ارتباط؛ باید عوامل محیطی را که بر کیفیت برقراری ارتباط تأثیر منفی می‌گذارند، شناسایی نماید و برای حذف و کم‌رنگ ساختن آنها تدبیر مناسب را بیندیشد.

بررسی عملکرد کارکنان

همه مدیران به عنوان یک مسئولیت و وظیفه باید بر عملکرد کارکنان تحت سرپرستی خود نظارت داشته باشند. آن‌ها به طور مداوم عملکرد کارکنان را مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌دهند و براساس نتایج آن، عملکردهای مثبت و سازنده را به انتحاء مختلف تشویق می‌کنند. همچنین کارکنانی را که عملکرد ضعیف داشته‌اند، به شیوه‌های مختلف راهنمایی نموده تا نقاط ضعف خود را اصلاح کنند. گاهی آنان را تنبیه نیز می‌نمایند. با این وصف، مدیران برای ارزیابی عملکرد و اتخاذ شیوه‌های تقویت یا اصلاح عملکردها با کارکنان خود ارتباط خواهند داشت. در این فرایند، آنان برای عملکردهای مطلوب و نامطلوب واکنش‌های متفاوتی را از خود بروز می‌دهند. این واکنش‌ها می‌بایست بر پایه اصول و مبانی ارتباطات اتخاذ و به اجرا گذاشته شوند.

مدیره در سطح دکتری است و ۹۰ درصد نیروها و کارشناسان این شرکت نیز از تحصیلات لیسانس به بالا برخوردار هستند.

صفرخانلو اصلی‌ترین مشتریان این شرکت بیمه ای را وزارتخانه های نیرو و نفت، بانک‌های صادرات، کشاورزی، و سینا و همچنین شرکت خدمات ارتباطی ایرانسل، شرکت ملی گاز، قرارگاه سازندگی خاتم الانبیاء، شرکت پست، کارخانجات ذوب آهن اصفهان، شرکت راه آهن شهری تهران و حومه، شرکت توزیع برق کلیه استان ها، شهرداری تهران، کلیه مجموعه های بنیاد مستضعفان، سازمان هلال احمر و ... معرفی کرد. گفتنی است؛ شرکت بیمه سینا چندی پیش با عقد قراردادی با اتحادیه اتوبوسرانی های شهری کشور اقدام به همکاری با این مجموعه تخصصی برای انجام امور بیمه ای ناوگان اتوبوسرانی شهری کشور به‌ویژه بیمه شخص ثالث اتوبوس‌های فعال در ناوگان با شرایط بسیار عالی و ارائه تخفیفات ویژه نموده است.

صفرخانلو درباره تاریخچه تأسیس بیمه سینا و ملحق شدن آن به حوزه صنعت بیمه کشور چنین اظهار داشت:

شرکت بیمه سینا (سهامی عام) با مشارکت بنیاد علوی، بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی ایران، شرکت سرمایه گذاری نیرو (وابسته به وزارت نیرو)، صندوق ذخیره فرهنگیان کشور و اشخاص حقوقی و حقیقی دیگر در تاریخ ۱۳۸۲/۸/۱۰ همسو با تحقق امر خصوصی سازی و با هدف ایجاد اشتغال در سطوح مختلف جامعه و فراهم ساختن زمینه های فعالیت اقتصادی و اجتماعی بخش های غیردولتی و با رعایت قوانین تاسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه گری و تأسیس موسسات بیمه غیردولتی رسماً فعالیت خود را آغاز کرده است.

وی افزود: هم اکنون شرکت بیمه سینا با سرمایه ۴۰۰ میلیارد ریال و حدود ۱۰۰۰ میلیارد ریال ذخائر فنی به عنوان یکی از شرکت های سطوح در صنعت بیمه مشغول فعالیت در تمامی رشته های بیمه زندگی و غیرزندگی همچنین پذیرش و قبولی بیمه‌های اتکالی از سایر شرکت‌های بیمه فعال در بازار بیمه ایران است. شرکت بیمه سینا در حال حاضر با داشتن ۸۰ شعبه و ۱۵۶ نمایندگی حقیقی و حقوقی در سراسر کشور مشغول ارائه انواع خدمات بیمه‌ای به هموطنان عزیز کشورمان است. وی درباره جایگاه شرکت بیمه سینا در صنعت بیمه کشور گفت:

شرکت بیمه سینا از بدو تاسیس، فعالیت خود را در تمامی رشته های بیمه ای آغاز نموده و با بهره‌گیری از مدیران و کارکنان مجرب و متخصص در صنعت بیمه کشور پرتفوی مطلوبی را کسب کرده است. در واقع می‌توان جایگاه و ویژگی های بیمه سینا را به اختصار به شرح ذیل عنوان کرد: پرتفوی بیمه سینا به تناسب در رشته های مختلف بیمه‌ای توزیع شده است.

شرکت بیمه سینا جز هفت شرکت برتر بیمه‌ای کشور بوده و پرتفوی آن متکی به پرتفوی سهامداران عمده نیست و پرتفوی غالب مربوط به غیرسهامداران است.

وی با بیان این که خدمت رسانی سریع به بیمه گذاران سرلوحه شرکت بیمه سینا است و از نظر تعداد شعب بعد از تنها شرکت بیمه دولتی در رتبه دوم قرار دارد؛ گفت: این شرکت برای تسریع در امور پاسخگویی به بیمه‌گذاران بزرگ در محل یا نزدیک آنها، مجتمع، شعبه و یا دفتر تدارک دیده است. درباره پشتوانه های بیمه‌سینا در حوزه‌های مختلف مدیریتی بیان نمائید؟



مدیر عامل بیمه سینا اعلام کرد:

استقبال از بازار رقابتی در صنعت بیمه کشور

مدیر عامل بیمه سینا از برنامه جدی و اصولی این شرکت برای نگاه تخصصی به حوزه مدیریت شهری به‌ویژه حمل و نقل و ترافیک شهری در آینده‌های نزدیک خبر داد.

صفرخانلو حمل و نقل عمومی را از زیرساخت های اساسی دستیابی به توسعه پایدار دانست و نگرش مدیران و تصمیم سازان شرکت بیمه سینا به فعالان و دست اندرکاران این عرصه خدمات‌رسانی را مثبت و امیدبخش ارزیابی کرد و گفت: اعتقاد ما بر این است که باید به صورت جدی یاری‌گر این عزیزان سخت کوش و مؤثر در توسعه کشور باشیم تا بسترها و زمینه های رشد و پیشرفت میهن اسلامی مان بیش از گذشته فراهم شود. عضو هیئت مدیره و مدیر عامل بیمه سینا، این شرکت را در ابعاد ملی و فنی از شرکت بیمه ای برتر کشور با ارائه آمار و اطلاعات دقیق و محاسبه شده معرفی کرد و گفت: ذخایر فنی، تخصصی، کارشناسی و همچنین سرمایه‌های شرکت بیمه‌ای پویا و توانمند با توجه به ارزیابی‌های به‌عمل آمده در سطح عالی است.

وی بیمه سینا را در میزان سطح دانش، آگاهی‌های تخصصی و تحصیلات دست اندرکاران آن بسیار عالی و الگویی موفق در کشور معرفی کرد و گفت: سطح تحصیلات تمامی اعضای هیئت

کرد. وی عقد قراردادی با شرایط بسیار خوب و ارائه تخفیفات و خدمات ویژه با اتحادیه اتوبوسرانی‌های شهری کشور به منظور انجام امور بیمه‌ای ناوگان اتوبوسرانی شهری را در همین جهت ارزیابی کرد. صفرخانلو از گسترش چشمگیر تعامل شرکت بیمه سینا با دست اندرکاران ناوگان حمل و نقل شهری در آینده‌های نزدیک خبر داد و اظهار امیدواری کرد که سطح سرویس دهی و خدمات رسانی فعالان این حوزه بیش از پیش گسترش یابد و کلیه پوشش های بیمه‌ای لازم در همه بخش ها و موارد برای این تلاشگران عرصه خدمت رسانی به شهروندان فهیم کشور اجرایی و اعمال گردد.

شرکت بیمه سینا جز هفت شرکت برتر بیمه‌ای کشور بوده و پرتفوی آن متکی به پرتفوی سهامداران عمده نیست و پرتفوی غالب مربوط به غیرسهامداران است

توسعه صنعت بیمه یکی از اهداف کلان نظام مقدس جمهوری اسلامی به شمار می رود، لذا برای اجرای برنامه‌ها و سیاست‌های مصوب دولت، باید در نگرش‌ها و کارکردهای دست‌اندرکاران این بخش تحول چشمگیری صورت گیرد.

فریدون صفرخانلو مدیر عامل بیمه سینا با بیان این مطلب اظهار داشت: اصلی‌ترین برنامه هیئت مدیره و مدیران ارشد بیمه سینا گام برداشتن در مسیر دستیابی به توسعه پایدار با تکیه بر اصول، قوانین و برنامه‌ریزی مدون و منسجم با بهره‌گیری از تمامی ظرفیت ها و پتانسیل‌های موجود است. وی معتقد است با توجه به سند چشم‌انداز توسعه‌ای که این شرکت بیمه برای خود تدوین و ترسیم کرده، قطعاً در آینده‌های نزدیک به صورت محسوس بر موفقیت‌های قبلی خواهد افزود و در بسیاری از حوزه‌ها به بیمه برتر و موفق کشور تبدیل و به عنوان نماد و الگوی صنعت بیمه کشور مطرح خواهد شد.

مدیر عامل و عضو هیئت مدیره شرکت بیمه سینا همچنین توجه ویژه به دست اندرکاران عرصه مدیریت شهری به‌ویژه دست اندرکاران و فعالان ناوگان حمل و نقل شهری را از اصلی ترین برنامه‌های راهبردی و اساسی این شرکت عنوان

بدیهی است ارزش و اعتبار سهامداران بزرگی همچون بنیاد علوی و بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی ایران که حدود ۶۰ درصد از سهام این شرکت را دارا هستند و سایر سهامداران عمده و تاثیرگذاری آنها در عملکرد این شرکت بسیار مغتنم محسوب می شود. از جمله این که در شرکت های بیمه (سهامی عام) انتخاب هیئت مدیره منوط به آراء صاحبان سهام است. لذا از پشتوانه های اساسی این شرکت ترکیب معتدل دانش، تجربه انگیزه خدمت و توان تخصصی مدیریت است.

وی افزود: معاونان، مشاوران و مدیران ستادی و مدیران مناطق و روسای مجتمع های تخصصی و روسای شعب ترکیبی از مدیران کارآمد و نخبه بیمه کشور هستند که به حکم لیاقت و پشتکار و توانمندی های مدیریتی سکاندار این مسئولیت در شرکت شده اند. این گروه از میان افراد تحصیل کرده و دارای تخصص های بیمه ای و فارغ التحصیل از مراکز علمی بیمه ای کشور انتخاب شده و پس از تأیید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران تصدی پست های مدیریتی را بر عهده گرفته اند که نقش بسیار حساسی را در تصمیم گیری های مدیریتی ایفا می کنند. همچنین کارشناسان و کارکنان شرکت جملگی با درجات تحصیلی کارشناسی بیمه و سایر رشته های مرتبط امور جاری بیمه ای شرکت را در رسته های صف و ستاد و با عناوین سازمانی متفاوت را به نحو احسن انجام می دهند.

وی درباره برنامه های بیمه سینا برای توسعه فعالیت های خود در میان مدت و بلند مدت چنین گفت:

رویکرد کلی فعالیت های بیمه سینا در میان مدت و بلند مدت بیشتر بر محور اصلاح ساختار جهت رویارویی با تغییرات محیطی و ورود رقبای جدید خواهد بود. لذا با برنامه ریزی به عمل آمده با سایر همکاران و نمایندگان خانواده بزرگ بیمه سینا در نظر داریم اقدامات ذیل را انجام دهیم:

استفاده کامل از فن آوری اطلاعات و ارتباطات برای ارائه خدمات موثر، مطلوب و جدید بیمه ای. تفکیک فعالیت های اجرایی از حوزه سیاست گذاری و نظارت در شرکت.

افزایش قدرت و اختیار تصمیم گیری در سطوح مختلف تشکیلات سازمانی.

تدوین نظام نظارت و ارزشیابی

رویکرد کلی فعالیت های بیمه سینا در میان مدت و بلند مدت بیشتر بر محور اصلاح ساختار جهت رویارویی با تغییرات محیطی و ورود رقبای جدید خواهد بود

کارآمد در درون شرکت.

ارائه خدمات مناسب با کیفیت بالا و حداکثر سرعت به گیرندگان خدمات بیمه ای به خصوص اقشار آسیب پذیر و محروم، کارگران، جامعه روستایی، کارکنان سازمان ها و نهادها.

صفر خانلو بسته های حمایتی و تشویقی بیمه سینا جهت گسترش فعالیت های این شرکت از جمله در ناوگان حمل و نقل شهری به ویژه اتوبوسرانی اظهار داشت:

شرکت بیمه سینا در کلیه رشته های بیمه ای مجوز فعالیت دارد و در این زمینه به بهترین وجه نسبت به ارائه خدمات مطلوب اقدام کرده است. تاکنون همکاری این شرکت با کلیه سازمان ها، وزارتخانه ها، نهادها، بانکها در حد انتظار بوده و در زمینه خدمات رسانی به این قبیل بیمه گذاران از هیچ کوششی دریغ نکرده ایم. لذا با توجه به تجارب قبلی و ارزشمند حاصل این قبیل سرویس دهی به مصوبه های بزرگ، این شرکت آمادگی کامل دارد نسبت به ارائه بهترین بسته های حمایتی و تشویقی به ناوگان حمل و نقل شهری به ویژه اتوبوسرانی در سراسر کشور و کلیه کارکنان و خانواده های آنان گام های موثر و مطلوبی بردارد. لذا اعطای پوششی بیمه درمان تکمیلی، بیمه جامع منازل مسکونی، بیمه شخص ثالث و بدنه با مبالغ مناسب و

تخفیفات گروهی می تواند هرگونه دغدغه این مجموعه بزرگ و کارکنان زحمتکش آن را در زمینه انواع پوشش بیمه ای برطرف سازد.

وی خدمات ویژه ای که بیمه سینا به اتوبوسرانی کشور ارائه می دهد، را چنین تشریح کرد:

با توجه به نشست هایی که با مدیران عالی اتحادیه اتوبوسرانی شهری کشور برگزار شد، کلیه موارد به بحث و تبادل نظر کارشناسی گذاشته شد و جهت حل مشکل بیمه شخص ثالث اتوبوس های فعال در ناوگان اتوبوسرانی شهری کشور متصور شد، براساس یک برنامه دقیق و واقع گرایانه ارائه این خدمات به نحوی ارائه شود تا نسبت به ارتقای سطح امنیت، آرامش روانی برای رانندگان این مجموعه خدوم و زحمتکش فراهم آید. لذا با مساعدت و ارشادات مدیر عامل اتحادیه اتوبوسرانی های شهری کشور، مصوبه جامعی برای ارائه خدمات مطلوب بابت تحت پوشش قرار دادن امور بیمه ای این ناوگان تدوین و توافقات لازم برای آغاز همکاری حاصل شد.

در این توافق خدمات ویژه ای منظور شده است که محورهای اساسی آن برپایه مبلغ حق بیمه، نحوه پرداخت حق بیمه و تقسیم آن، تعهدات بیمه سینا و همچنین تخفیفات عدم خسارت است. امیدواریم که دو مجموعه بتوانند با همکاری و تبادل نظر هر سال ضمن تمدید قرارداد گام های مؤثرتری برای ارائه خدمات مناسب تر به این مجموعه زحمتکش برداشته و پوشش های بهتر بیمه ای را با نرخ مناسب در قراردادهای سال آتی منظور نمایند.

چشم انداز بیمه سینا

وی در ادامه اظهار داشت: با توجه به برنامه تحول در صنعت بیمه کشور و برداشتن نظام تعرفه ای و جایگزینی نظارت مالی بر شرکت های بیمه، چشم انداز این شرکت در افق چشم انداز صنعت بیمه کشور ترسیم شده است که برای موفقیت در دستیابی به آن لازم است که اهداف ذیل تحقق یابد:

افزایش سهم بازار بیمه سینا از حق بیمه تولیدی از طریق کارآمد کردن و افزایش شبکه فروش.

ارائه نرخ های تجاری، رقابتی و فنی برای اخذ پوشش بیمه این بیمه گذاران.

آسانی، سرعت، مشتری مداری و همه جانبه بودن عرضه خدمات بیمه ای.

داشتن اخلاق حرفه ای، سلامت و دارا بودن قابلیت اعتماد در میان مشتریان.

تنوع و عدم تمرکز در ساختار پرتفوی شرکت. تقویت توان فنی و مالی شرکت.

آموزش نیروهای انسانی متخصص و متعهد. بهره مند کردن دهک های پائین درآمدی از خدمات بیمه این شرکت.

صفرخانلو برنامه بیمه سینا در جهت اطلاع رسانی وسیع و تلاش برای جذب مشتریان بزرگ را چنین ترسیم کرد.

در آینده نزدیک با توجه به تغییر دفتر مرکزی شرکت از مکان فعلی و انتقال آن به خیابان میرداماد بعد از خیابان نفت شمالی و گسترده نمودن تبلیغات شرکت از طریق رسانه های گروهی در کل کشور، برنامه جامعی را برای جذب مشتریان بزرگ تدوین کرده ایم که به زودی شاهد آن خواهیم بود.

وی در پاسخ به این سوال که آیا مکانیزمی برای ارزیابی رضایت بیمه گذاران خود از خدمات بیمه سینا دارید؟ گفت:

با تدوین استاندارد اخلاق حرفه ای در بازار بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

یکی از برنامه های مهم مدیریت و سهامداران شرکت، فراهم کردن مقدمات لازم برای ورود به بازار سهام است و امید می رود با مهیا شدن شرایط و همکاری بیش از پیش صاحبان سهام فعلی بتوانیم با ورود به بررسی اوراق بهادار به یکی از پنج شرکت برتر بیمه ای کشور نائل شویم.

بیمه و ایجاد سیستم نظارتی بر خدمات ارائه شده نسبت به ارزیابی رضایت بیمه گذاران از خدمات ارائه شده داریم و خوشبختانه تاکنون با موردی که نشانگر ناراضی از سرویس دهی به بیمه گذاران باشیم، مشاهده نشده است.

وی درباره برنامه های آتی بیمه سینا اظهار داشت:

ضرورت تدوین استراتژی صادرات

راه دشوار بازارهای صادراتی

صادرات به عنوان موتور محرکه اقتصاد و رمز بقای کشورها در بازارهای جهانی نقش مهمی در عرصه اقتصاد ایفا می کند. در برنامه های توسعه اقتصادی کشور، به کارگیری استراتژی توسعه صادرات ملوک عمل است و دستیابی به جهش صادراتی مورد تاکید قرار گرفته است. بررسی سیاست های دولت در زمینه توسعه صادرات و موانع و مشکلات موجود در این زمینه و همچنین تاثیر برخی از متغیرهای کلان اقتصادی بر صادرات، نقش صادرات را در رشد اقتصادی کشور نشان می دهد.

- صادرات کالاهای صنعتی (کارخانه ای، غذایی، پتروشیمی)
- صادرات مواد معدنی
- صادرات سنتی (صنایع دستی، فرش و...)
- صادرات خدمات (توریسم و...)
- صادرات تکنولوژی

عوامل متعددی بر روی صادرات و شکل گیری تقاضای صادرات تاثیر دارد. از جمله این عوامل می توان به قیمت داخلی، تولید ناخالص ملی کشور، تقاضاکننده، شاخص بهای عمده فروشی کالاها، قیمت صادراتی، نرخ ارز، تولید داخلی و هزینه های افزایش صادرات و بازاریابی اشاره نمود. موفقیت در امر صادرات نیازمند سه اقدام اساسی است:

- تولید رقابتی: هرگاه صحبت از تولید رقابتی می شود منظور کیفیت بالا و قیمت پایین خواهد بود.

- شناسایی بازارهای هدف: عرضه تولیدات رقابتی بدون شناسایی بازارهای لازم برای صادرات این تولیدات نمی تواند به تنهایی توسعه صادرات را تحقق بخشد. به همین دلیل گام دوم بر فرایند صادرات شناسایی بازارهای هدف برای تولیدات رقابتی است.

- انتقال به هنگام و درست: پس از شناسایی بازارهای هدف، انتقال صحیح و به هنگام تولیدات رقابتی به بازارهای تعیین شده، چرخه صادرات را تکمیل خواهد کرد. چگونگی فعالیتها (خدمات) بازاریابی، نقش بسزایی در فرایند بازاریابی و صادرات خواهد داشت.

سیاست های دولت و صادرات

برنامه های توسعه صادرات توسط دولت، تشکلهای تجاری و دیگر سازمانها ارائه می شوند تا به شرکتها برای غلبه بر محدودیتها کمک نموده و نقش کلیدی در تشویق فعالیت های تجاری بین المللی ایفا کنند. در ایران تا قبل از انقلاب سیاست کلان تجاری بر اساس سیاست جایگزینی واردات استوار بود. اما برای تامین این هدف هیچ گونه کوشش جدی و حمایتی وجود نداشت. پس از پیروزی انقلاب برای دستیابی به خودکفایی تفکر جایگزینی واردات ادامه داشت.

طی برنامه های توسعه کشور، همواره توسعه صادرات غیر نفتی به عنوان یکی از محورهای برنامه مدنظر قرار گرفته است و در برنامه سوم توسعه، جهش صادراتی مورد توجه قرار گرفت.

بر این اساس استراتژی های تجاری که در طی دوران برنامه اول دنبال گردید استراتژی جایگزینی واردات و تشویق صادرات با عنایت به برتری های نسبی کشور بود.

در برنامه اول توسعه سیاست هایی نظیر لغو پیمان ارزی، یکسان سازی نرخ ارز، خرید ارزهای حاصل از صادرات غیر نفتی به نرخ شناور و تسهیل در امر واردات کالاهایی که به طور مستقیم و غیرمستقیم در تولید کالاهای صادراتی مورد استفاده واقع می شوند؛ در دستور کار قرار گرفت.

در قانون برنامه دوم مهمترین هدف در راستای سیاست تجاری کشور کاهش وابستگی اقتصاد کشور به درآمدهای حاصل از نفت و صدور بیش از پیش صادرات غیر نفتی بود.

به علاوه حذف رویه های دستوپاگیر گمرکی و تسهیل مراحل ترخیص کالاهای صادره، به کارگیری روش های مناسب به منظور بهره گیری از امتیازات خاص در روابط تجاری و بالاخره تدوین نظام تعرفه های گمرکی مناسب مورد تاکید قرار گرفت.

برنامه توسعه جهش در صادرات غیر نفتی را مورد اهتمام خود قرار داد. بر اساس سیاست جهش صادرات باید تولید با هدف صادرات برای بازارهای خارجی و مشتریان بین المللی صورت پذیرد و از قیمت، کیفیت و بسته بندی مناسب برخوردار باشد تا بتواند رضایتمندی مشتریان خارجی را جلب و راه توسعه پویای صادرات هموار سازد. لذا براساس این برنامه جهت تحقق جهش صادراتی اقداماتی به شرح ذیل هدف گذاری شد.



مقابله با تورم نقش صادرات کالاها و خدمات حیاتی است و دولت ها از هر نوع سیاستی برای دستیابی به صادرات بیشتر و بیرون کردن رقبا استفاده می کنند. دخالت دولت ها چه از نظر مسائل داخلی و چه به لحاظ مسائل خارجی دیگر سیاست پشت پرده نیست و جنبه کاملا آشکار و روشنی دارد. زیرا منافع بیشتری نصیب آنها می شود.

صدور کالاها به بازارهای خارجی با هدف کسب سود و درآمد مستمر توأم با رضایت مصرف کنندگان صورت می پذیرد. در شرایطی که بازارها رقابتی هستند، گذشته از امکانات و توانمندی های هر کشور در تولید و صدور کالاها، شناخت بازارهای صادراتی و بازارهای هدف حائز اهمیت بسیار است.

صادرات کسب درآمد ارزی برای رشد و توسعه اقتصادی است که از فروش تولیدات یا خدمات به کشورهای دیگر حاصل می شود و می تواند در برقراری موازنه تجاری و ایجاد تعادل اقتصادی کمک شایانی نماید. صادرات یعنی بازاریابی فرامرزی یعنی حرکت در آن سوی مرزهای ملی که از نظر فرهنگی، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و اقلیمی با ما فرق دارند و لذا شیوه های برخورد ما هم باید متناسب با آن باشد.

انواع صادرات غیر نفتی

- صادرات کالاهای کشاورزی

اقتصاددانان تاکید کرده اند که یک کشور به منظور بهره برداری از فواید تشویق صادرات، باید به سطح حداقلی از توسعه دست یابد

در ادبیات رشد اقتصادی توجهی خاص به تجارت خارجی به عنوان عامل رشد معطوف شده است. از این رو استراتژی تشویق صادرات به عنوان یک استراتژی موفق مورد توجه بسیاری از اقتصاددانان قرار گرفته است. محققان بر این باورند که کشورهایی با اقتصاد باز بر کشورهای درون نگر در رشد اقتصادی پیشی خواهد گرفت.

بنابراین یکی از مباحثی که در سال های اخیر بسیار مورد توجه محققان و بحث و جدل آنها قرار گرفته موضوع صادرات و مشکلات مربوط به آن و همچنین نقصانها و کمبودهایی است که در این زمینه وجود دارد که بسیاری از محققان یکی از مهمترین مشکلات کشورهای در حال توسعه و جهان سوم را تک محصولی بودن و پی آمدهای منفی و ناگوار اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی در تجارت بین المللی می دانند.

یکی از محورهای اساسی در بخش سیاست های اقتصادی، افزایش سهم صادرات ایران و ارتقای موقعیت آن در تجارت بین المللی و اقتصاد جهانی می باشد. به منظور کاهش وابستگی اقتصاد ایران به صادرات نفت خام و چرخش به سمت اقتصاد چندمحصولی در صادرات جهت گیری سیاست های صادراتی باید به سود کالاهایی تغییر یابد که ایران در آنها مزیت نسبی دارد. و این امر خود حضور گسترده تر در بازارهای جهانی به ویژه عضویت در سازمان تجارت جهانی را ناگزیر می سازد، که انضباط، قانونمندی و ثبات در روابط اقتصادی بین المللی کشور و به تبع آن سیاستها، برنامه ها، قوانین و مقررات، تصمیمات و روابط و فعالیت های اقتصادی داخلی، نخستین و مهمترین فایده عضویت ایران در سازمان تجارت جهانی است.

ایران به سبب موقعیت ممتاز جغرافیایی در یکی از مساعدترین مناطق برای همگرایی و ادغام اقتصاد منطقه ای قرار گرفته است. زیرا به سبب جایگاه ممتاز و منحصر به فرد از یک سو به عنوان پل ارتباطی بین کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس و کشورهای مستقل مشترک المنافع به شمار می آید و از سویی دیگر بین کشورهای در حال توسعه اسلامی با اتحادیه اروپا دارای اهمیت بوده و می تواند نقش مهمی را ایفا نماید. برای بالا بردن رشد اقتصادی، ایجاد اشتغال، بهبود تراز پرداختها و



اثرات جانبی رشد صادرات بر تولید عبارتند از: افزایش بهره‌وری عوامل تولید، کارایی در تخصیص منابع، پیشرفت تکنولوژی و استفاده از تکنولوژی‌های روز، فراهم آوردن امکان بهره‌گیری از صرفه‌های ناشی از مقیاس و افزایش تخصص نیروی کار

اعطای تسهیلات جهت کمک و تشویق صادرات خدمات فنی و مهندسی همچنین برای کاهش هزینه‌های صادرات، کاهش قیمت تمام شده محصولات صادراتی و رقابتی شدن آن‌ها اقداماتی صورت گرفته است که از آن جمله می‌توان معافیت از پرداخت عوارض و مالیات، تخصیص سهم معینی از تسهیلات بانکی به بخش صادرات، کاهش نرخ سود اعطای تسهیلات بانکی به بخش صادرات، کاهش پیش‌پرداخت، گشایش اعتبارات اسنادی از ۹۰ درصد به ۱۰ درصد و معاف نمودن ارز حاصل از صادرات از مقررات تعزیرات حکومتی، پرداخت یارانه و جوایز صادراتی را نام برد. مسلماً سمت‌گیری سیاست‌های اقتصادی در جهت توسعه صادرات غیرنفتی به راحتی امکان‌پذیر نبوده و با مشکلات عدیده‌ای مواجه بوده و هست. این مشکلات بعد از پیروزی انقلاب به طور عمده شامل قاچاق کالا، اختلاف نرخ ارز در بازار آزاد و شبکه بانکی، ضرورت اخذ پیمان سپاری ارزی، نظارت بر امر قیمت‌گذاری، تحریم اقتصادی، تشدید رقابت در سطح بین‌المللی، کاهش میزان تولید برخی از کالاهایی که سال‌ها در فهرست اقلام قابل صدور بود، مشکلات مربوط به حمل‌ونقل کالاهای کمبود مواد اولیه مورد نیاز صنایع، مشکلات مربوط به پایین بودن کیفیت برخی از کالاهای صادراتی و عدم انطباق آن‌ها با استانداردهای بازارهای مصرف و ضعف بسته‌بندی و نظایر آن‌ها بوده است.

متغیرهای کلان و صادرات

با توجه به این‌که کشور ایران در مباحثی چون اشتغال، تولید و تکنولوژی، سطح رفاه عمومی و درآمد ملی با مشکلات عدیده‌ای روبروست. پرداختن به تولید ناخالص ملی به صورت چرخه، به صادرات غیرنفتی کمک خواهد کرد و صادرات غیرنفتی نیز سبب افزایش تولید ناخالص داخلی خواهد شد و متعاقب آن مشکلات رکود و بیکاری نیز برطرف خواهند گردید. نکته حائز اهمیت این است که نگاه به تولید باید نگاهی میان‌مدت یا بلندمدت باشد. بنابراین نیاز به تلاش، تفکر و صبر بیشتری خواهد داشت تا در آینده شاهد شکوفایی اقتصاد و صادرات غیرنفتی باشیم. نوسانات نرخ ارز پیش‌بینی درآمد ریالی حاصل از صادرات را برای صادرکنندگان دشوار می‌سازد و طبعاً بازاریابی، برنامه‌ریزی صحیح و تعیین سیاست صادراتی را برای آن‌ها با مشکلاتی مواجه خواهد کرد. گفتنی است که تغییرات واقعی نرخ ارز نسبت به تغییرات غیرواقعی آن

حقوق گمرکی و سود بازرگانی مواد اولیه و واسطه‌ای وارداتی مورد استفاده در تولید کالاهای صادراتی پس از صدور محصولات تولیدی مسترد گردد. کالاهای و خدمات صادر شده از پرداخت مالیات و عوارض معاف گردند. صادرات کالا و خدمات از اخذ هرگونه مجوز به استثنای استانداردهای اجباری معاف گردند. کلیه تشویق‌ها که برای صادرات کالا وجود دارد به صادرات خدمات تسری یابد. صندوق‌های غیردولتی توسعه صادرات مورد حمایت دولت قرار گیرد. به منظور پشتیبانی از صادرات کالاهای غیرنفتی و خدمات فنی و مهندسی از سال ۱۳۷۹ به تناسب افزایش صادرات غیرنفتی و خدمات فنی و مهندسی منابع ارزی و ریالی از محل مازاد درآمد حاصل از صادرات نفت به عنوان سهم دولت در افزایش سرمایه بانک توسعه صادرات در اختیار بانک قرار گیرد.

برپایی هرگونه نمایشگاه بین‌المللی در داخل و خارج از کشور باید با هماهنگی مرکز توسعه صادرات صورت پذیرد.

توسعه و موانع صادرات

برنامه‌ریزی توسعه جهت دستیابی به هدف‌های کوتاه‌مدت و میان‌مدت همواره مورد توجه مسئولان و سیاست‌گذاران کشورهای در حال توسعه بوده است.

اقتصاددانانی چون هلیئر تاکید کرده‌اند که یک کشور به منظور بهره‌برداری از فواید تشویق صادرات، باید به سطح حداقلی از توسعه دست یافت.

پس از شکست نسبی استراتژی جانشینی واردات در رسیدن به اهداف توسعه و حل مشکل تراز پرداخت‌ها اقتصاددانان گرایش به سوی سیاست‌های توسعه اقتصادی برون‌گرا مانند توسعه و تنوع صادرات را به عنوان راه‌حل کشورهای در حال توسعه در جهت رسیدن به اهداف توسعه اقتصادی ارائه نموده‌اند.

افزایش در صادرات می‌تواند تخصصی کردن در تولید محصولات صادراتی را بهبود بخشد که به نوبه خود ممکن است بهره‌وری بخش صادرات را افزایش دهد.

سیاست‌گذاران بر این باور رسیده‌اند که اقتصاد کشور در قبال نوسان‌های درآمدی نفتی آسیب‌پذیر است. لذا برای کاهش آسیب‌پذیری چاره‌ای جز تنوع بخشیدن به صادرات غیرنفتی و افزایش دادوستد جهانی ندارند.

اما مسأله‌ای اصلی این است که آیا سیاست‌های اقتصادی در افزایش رشد و توسعه موفق بوده است و یا در مقیاس با سیاست‌های توسعه صادرات از موفقیت کمتری برخوردار است.

اهم اقدامات انجام شده برای جهش صادرات غیر نفتی به شرح زیر است:

- یکسان‌سازی نرخ ارز
- تبدیل موانع غیرتعرفه‌ای واردات به تعرفه‌های معادل و کاهش تدریجی آن
- مجاز بودن صدور کلیه کالاهای و خدمات به غیر از موارد استثناء
- پرداخت خسارت ناشی از نوسانات نرخ ارز به صادرکنندگان

اثر معنی‌دارتری روی تقاضای صادرات دارد. در علم اقتصاد بین‌الملل و بر اساس تئوری تجارت جهانی کاهش ارزش پول ملی یک کشور با بالا رفتن نرخ ارز سبب می‌شود که قیمت کالاهای صادراتی یک کشور در بازارهای خارجی و بر حسب پول آن کشور کاهش یابد و در نتیجه خریداران و مصرف‌کنندگان طبق قانون عرضه و تقاضا از آن کالاهای بیشتر خریداری کنند.

مطالعات نشان داد که بین نوسانات نرخ ارز و جریان تجاری ارتباطات زیر برقرار است:

- نوسانات نرخ ارز بر حجم صادرات و تصمیمات سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی موثر بوده و می‌تواند حجم تجارت را کاهش دهد.

- در صورت تداوم نوسانات نرخ ارز در دوره زمانی طولانی تولیدکنندگان داخلی به جای خرید از منابع خارجی به منابع داخلی روی می‌آورند که نهایتاً باعث کاهش حجم تجارت خواهد شد.

- در صورت نوسانی بودن نرخ ارز، اگر صادرکنندگان و واردکنندگان ریسک‌گریز باشند، برای کاهش زیان و یا اجتناب از آن، فعالیت‌های تجاری خود را کاهش خواهند داد.

- نوسانات نرخ ارز می‌تواند از طریق عدم اطمینان به قیمت‌ها و سود، تجارت را تحت تاثیر قرار داده و آن را کاهش دهد.

نکته‌ای که باید به آن پرداختن این است که در شرایطی که سیاست‌های اقتصادی دولت در جهت کنترل (مدیریت) نرخ ارز پیش می‌رود، خود به خود فشار بیشتری در جهت کاهش ارزش پول داخلی به‌طور ضمنی نه رسمی ایجاد شده که نمود آن را ما به صورت افزایش بی‌رویه در قیمت مواد اولیه و سپس مواد ساخته شده می‌بینیم. بنابراین قسمتی از تورم مربوط به تورم عادی است که در اکثر اقتصادهای دنیا وجود داشته و قسمت دیگر ناشی از ابهام در ارتباط با ارزش واقعی نرخ ارز است. بنابراین راهکارهایی در جهت افزایش تولید ناخالص داخلی و حرکت به سمت نرخ ارز واقعی و همچنین سرمایه‌گذاری و افزایش عرضه کل خود سبب کاهش تورم و متعاقب آن افزایش صادرات غیرنفتی می‌شود.

در نظریه‌های اقتصادی، تجارت به ویژه صادرات، موتور رشد اقتصادی شناخته شده است. بخش قابل توجهی از موفقیت کشورهای چینی، مالزی، سنگاپور، چین و کره جنوبی را می‌توان به توسعه صادرات آن‌ها در دو دهه گذشته نسبت داد.

مطالعات انجام شده در کشورهای مختلف نشان می‌دهد تمام کشورهای در حال توسعه با مشکل عدم استفاده بهینه از ظرفیت‌ها مواجه هستند. حال چنانچه تقاضای خارجی (صادرات) در اقتصاد کشوری شکل بگیرد، طبیعی است که می‌توان ظرفیت‌های بدون استفاده را به کار گرفت.

در بیشتر کشورهای در حال توسعه صادرات فاقد تنوع است. به همین دلیل با کوچکترین نوسانی در بهای جهانی این کالاهای یک‌باره تراز پرداخت‌ها دچار عدم موازنه می‌شود و حیات اقتصادی آن‌ها را تحدید می‌کند. بنابراین بی‌ثباتی در درآمدهای ارزی ناشی از صادرات یکی از عمده‌ترین معضلات در این‌گونه کشورهاست.

مطالعه تاثیر صادرات بخشی و همچنین میزان بی‌ثباتی درآمدهای ارزی حاصل از آن بر روند رشد بخش‌های مختلف اقتصادی با توجه به ساختار اقتصاد ایران از اهمیت خاصی برخوردار است. در زمینه شناخت عوامل تعیین‌کننده و اثرگذار بر میزان ثبات و یا بی‌ثباتی درآمدهای ارزی کشور مطالعات چندی صورت گرفته است. در کلیه مطالعات انجام گرفته، بر تاثیر مثبت رشد صادرات روی رشد اقتصادی تاکید شده است.

بالاسا رشد تولید کل را به رشد کارترین بخش‌های اقتصادی متکی می‌داند، لذا افزایش سرمایه‌گذاری در این بخش‌ها را موجب افزایش صادرات و در نهایت افزایش تولید اقتصادی می‌داند. اثرات جانبی رشد صادرات بر تولید عبارتند از: افزایش بهره‌وری عوامل تولید، کارایی در تخصیص منابع، پیشرفت تکنولوژی و استفاده از تکنولوژی‌های روز، فراهم آوردن امکان بهره‌گیری از صرفه‌های ناشی از مقیاس و افزایش تخصص نیروی کار.

در مجموع می‌توان گفت صادرات از طریق سه کانال در رشد بهره‌وری که خود از عوامل رشد اقتصادی است نقش دارد:

- صرفه‌جویی ناشی از مقیاس
- بهبود کارایی صادرکنندگان
- پیشرفت فنی به علت سرریزی تکنولوژیکی و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه تحقیق و توسعه

صادرات همچنین به عنوان یک کانال برای انتقال تکنولوژی و دانش عمل می‌کند. صادرات فرصت‌هایی برای بهره‌برداری از موفقیت‌های تحقیقاتی فراهم می‌کند، محرک‌های سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه را افزایش می‌دهد و ابداعات تکنیکی را به علت توسعه بازارها تشویق می‌کند.

دکتر حمیدرضا علیپور
مارال کشوری
معصومه بی‌غم آزاد



برنامه های شرکت موج سیاحت؛ ساخت و توسعه هتل ها

تکمیل سازه و مقاوم سازی برج جنوبی هتل استقلال.
توسعه هتل صفائیه یزد.
توسعه و بازسازی هتل پارسیان اوین.

احداث سالن جشن های هتل اوین.
بازسازی هتل پارسیان آبادان.
هتل پارسیان کوثر اصفهان.
همچنین چند پروژه دیگر در شهرهای مختلف به اتمام رسیده یا در مرحله اجرا است.

سابقه شرکت

شرکت موج سیاحت با هدف هدایت و پیشبرد امور مربوط به مدیریت پیمان و اجرای ساختمانی از جمله هتل و مجتمع های تفریحی - ورزشی، اداری - تجاری تحت پوشش شرکت مادر تخصصی سیاحتی و مراکز تفریحی بنیاد مستضعفان انقلاب اسلامی، به عنوان بازوی فنی و اجرایی سازمان از سال ۱۳۷۸ شروع به کار کرده است. این شرکت طی این مدت توانسته به صورت حرفه‌ای در قالب سیستم مدرن "مدیریت طرح" (MC) و با بهره‌مندی از مهندسان و کارشناسان، مشاوران و عوامل اجرایی برجسته و توانمند به کارفرمایان در زمینه‌های مدیریتی، مشاوره‌ای، پیمانکاری و تدارکاتی در امور ساخت پروژه ها به صورت "EPC" و "PC" خدمات ارائه کند.



پروژه احداث سالن جدید هتل "توریست توس مشهد" که هم اکنون بیش از ۸۰ درصد پیشرفت دارد و امید می‌رود در مدت کوتاهی به بهره برداری برسد، دیگر پروژه در دست اجرای این شرکت است.
همچنین احداث بخش غربی و توسعه هتل پارسیان آزادی آبادان که هم اکنون سازه و سقف آن اجرا شده، پروژه بعدی شرکت موج سیاحت است.
وی در ادامه به برخی پروژه های انجام شده در شهرهای مختلف که با مدیریت این شرکت انجام شده به شرح ذیل اشاره کرد:
احداث هتل پارسیان کرمانشاه.
احداث سالن جشن هتل توریست مشهد.

«اهداف و چشم انداز آتی شرکت موج سیاحت» برای مدیریت پیمان و اجرای ساختمانی پروژه‌های هتل سازی و اماکن تفریحی ورزشی تشریح شد.

امیر پهلوان مدیر عامل شرکت موج سیاحت در گفت و گو با خبرنگار هفته نامه بنیاد در این باره اظهار داشت: ماموریت اصلی این شرکت "مدیریت طرح" (MC) بوده که لازم است از دانش و ابزار و آلات روز دنیا در این جهت استفاده کند.
وی افزود: برای رسیدن دقیق به اهداف شرکت لازم است، ضمن شناسایی نقاط قوت و ضعف، برنامه‌ریزی راهبردی صورت بگیرد و سپس برنامه‌ریزی عملیاتی انجام شود و به دنبال آن اهداف کوتاه مدت و بلند مدت تعریف شود. پهلوان در ادامه استقرار نظام مدیریت پروژه بر اساس استاندارد "PMBOK" آموزش کارکنان برای استقرار این نظام، تعریف دفتر فنی و ایجاد آرشیو فنی قوی و تقویت مدیریت مالی را از جمله مباحث لازم در این جهت عنوان کرد. به گفته وی مهمترین پروژه‌هایی که این شرکت هم اکنون مدیریت آنها را بر عهده دارد عبارتند از: پروژه احداث هتل پارسیان کرمانشاه که یک هتل با ۱۰۰۰ اتاق است و هم اکنون در مرحله کارهای تکمیلی قرار دارد و شهریور سال آینده به بهره برداری خواهد رسید.

خبر کوتاه

کلزاکار نمونه

«شرکت کشاورزی و باغداری فردوس تهران با تأیید جهاد کشاورزی شهرستان چهارباغ به عنوان کلزاکار نمونه استان البرز انتخاب و معرفی شد.
کارشناسان جهاد کشاورزی شهرستان چهارباغ پس از بازدید و نمونه برداری از مزرعه کلزای شرکت کشاورزی و باغداری فردوس تهران، با توجه به عملکرد بالای آن در منطقه که حدود ۵ هزار کیلوگرم در هکتار است، این شرکت را به عنوان کلزاکار نمونه استان البرز انتخاب و معرفی کردند.

دریافت گواهینامه بین‌المللی

«شرکت کشاورزی و باغداری فردوس تهران با کوشش کارکنان و پیگیری‌های مکرر و انجام کلیه تکالیف محوله و اجرای استانداردهای کاری و فنی، ثبت دقیق اطلاعات و به کارگیری رهنمودهای ارائه شده، موفق به اخذ گواهینامه بین‌المللی ایزو ۹۰۰۱ (سال ۲۰۰۸) سیستم مدیریت کیفیت از شرکت ALLIANCE اسپانیا شد.

شرکت ترابری بین‌المللی تهران

(سهامی خاص)

T.B.T



دفتر مرکزی: خیابان سپهبد قرنی، بالاتر از طالقانی، ساختمان ۱۰۸

تلفن: ۲-۸۸۹۰۱۰۶۱ نامبر: ۸۸۹۰۱۰۶۸ کد پستی: ۱۵۹۸۹۳۴۴۱۶

پست الکترونیک: tbtco@tbtco.ir وب سایت: www.tbtco.ir



بازسازی هتل توریست توس مشهد و جذب میهمانان جدید

«هتل ۴ ستاره توریست توس مشهد با انجام بازسازی‌های صورت گرفته اکنون به مرحله‌ای از آمادگی رسیده است که جوابگوی بسیاری از جشن‌ها، همایش‌ها، سمینارها، میهمانی‌ها و دیگر برنامه‌های متنوع از سوی مشتریان است. محسن صانعی قائلیاف مدیر عامل هتل توریست توس مشهد در گفت و گو با خبرنگار هفته نامه بنیاد به سوالات مطروحه پاسخ گفت که در ذیل می‌خوانید.»



کیفیت و کمیت پروژه‌ها چگونه بوده است؟

با توجه به تعریف پروژه به صورت هتل ۴ ستاره، کیفیت بازسازی و اجرا خیلی خوب بوده است.

میزان هزینه پروژه سالن جشن‌ها چه مبلغ بوده است؟

با توجه به مصوبه ستاد برنامه بنیاد، بودجه آن ۴۰ میلیارد ریال بوده است.

مدت اجرای پروژه سالن جشن‌ها چه میزان بوده و در صورت تاخیر، علت آن چیست؟

مدت اجرای پروژه ۱۸ ماه در نظر گرفته شده بود ولی به دلیل عدم تأمین به موقع اعتبار و کمبود نقدینگی، پروژه با تاخیر ۶ ماهه به اتمام رسید که این‌گونه تاخیرات معمولاً در اکثر پروژه‌های عمرانی بوجود می‌آید.

چه تغییراتی در ماهیت اولیه طرح، ایجاد شد و علل آن چیست؟

محصول و اهداف کلی پروژه، ساخت سالن جشن‌ها و انواع گردهمایی‌ها در دو طبقه مجزا برای بانوان و آقایان شامل؛ طبقه زیرزمین با زیربنای ۲۲۰۰ مترمربع جهت خانم‌ها با دو ورودی اصلی برای میهمان، یک ورودی اختصاصی به اتاق عقد و دو ورودی برای کارکنان، دارای سالن انواع مراسم مانند عروسی و گردهمایی‌ها با ظرفیت ۳۵۰ نفر برای عروسی و ۴۵۰ نفر برای سمینارها است.

این سالن‌ها مجهز به سیستم اطفاء حریق دستی و سیستم‌های صوت، تصویر و انواع نورپردازی، سن، اتاق پشت سن، اتاق فرمان در سالن جهت کنترل سیستم‌های صوت و تصویر و نور، فضای میان وعده



محوطه

وی در ادامه اظهار داشت: رواق‌ها در ضلع شرق و غرب مجموعه سالن قرار گرفته‌اند که در آن دو باب غرفه تجاری هر کدام به مساحت ۳۷ مترمربع و با یک نیم طبقه ساخته شده است و محوطه روباز نیز با مساحت حدود ۲۵۰۰ مترمربع دارای فضای پیش ورودی به سالن، آب‌نما، آلاچیق، فضای نمایشگاهی، پارکینگ، بارانداز و محل تخلیه بار، فضای سبز میباشد. نورپردازی نمای خارجی مجموعه و محوطه انجام شده است.

وی درباره تغییرات ساختمانی در این هتل گفت: تغییرات ماهیت و کیفیت اجرا نسبت به طرح توجیهی و مصوبه طرح اولیه پروژه با موضوع سالن همایش در دو طبقه که محل گردهمایی آن در زیرزمین بوده و با گنبد شیشه‌ای که از طبقه همکف شروع شده و

جهت تخلیه بار و دو سردخانه زباله است. وی خاطر نشان کرد: همچنین طبقه همکف با زیربنای ۲۰۳۶ مترمربع جهت آقایان با یک ورودی اصلی برای میهمان و دو ورودی برای کارکنان، دارای سالن انواع مراسم مانند عروسی و گردهمایی‌ها با ظرفیت ۳۵۰ نفر برای عروسی و ۵۰۰ نفر برای سمینارها است. این سن‌ها که مجهز به سیستم اطفاء حریق دستی و سیستم‌های صوت، تصویر و نورپردازی، کانترا با دکوراسیون چوبی در طرفین سالن به منظور اتاق فرمان جهت کنترل سیستم‌های صوت و تصویر و نور و نگهداری وسایل آقایان مانند کت و کلاه و ...، سن، فضای میان وعده در دوضلع شرق و غرب سالن، اتاق مدیریت، نمازخانه، سرویس‌های بهداشتی میهمان، آماده سازی غذا است.

بالاتر از بام ختم می‌شد، طراحی شده بود، ولی به دلایل ذیل از نظر کاربری و ماهیت با طرح اولیه بسیار متفاوت به اجرا درآمد. وجود گنبد و عبور آن از فضای طبقه همکف و اشغال بهترین فضا در مرکز سالن عملاً امکان برگزاری هرگونه گردهمایی را از این طبقه گرفته بود و آن را به چهار قسمت بدون دید نسبت به یکدیگر تقسیم کرده بود.

دید افراد (خانم‌ها) مستقر در سالن زیرزمین از طبقه همکف

مشکلات فنی در جهت اجرای گنبد شیشه‌ای از جمله عدم تعهد شرکت پیمانکار (مجری و وارد کننده بلوک‌های شیشه‌ای از خارج از کشور) در خصوص آب بند نمودن گنبد.

افزایش حدود ۲۰۰ مترمربع به فضای مفید طبقه همکف.

با حذف گنبد و اجرای سقف با سازه فلزی و بتن و بدون ستون، دو سالن مجزا با سطح یکدست و بسیار مناسب جهت برگزاری هرگونه گردهمایی بدست آمد.

طراحی و احداث نمازخانه، آماده سازی غذا و آسانسور در طبقه همکف.

همچنین طراحی و جابجایی دو عدد ستون در دهانه ورودی اصلی بدلیل مناسب نبودن فاصله آن جهت ورود و خروج برابر مقررات ایمنی و آتش نشانی در مواقع اضطراری از دیگر دلایل این کار بود.

شایان ذکر است؛ پس از محاسبات سازه ای،

ایجاد دو ستون جدید بر روی فونداسیون‌های جدید و کارگذاری PG های آن و حذف ستون و تیرهای قدیمی با توجه به زیر بار رفتن سازه ساختمان عملیات بسیار فنی و پیچیده ای بود که اجرای آن زمان زیادی را صرف کرد. وی یادآور شد: با توجه به تغییر کاربری و ماهیت پروژه و نیاز به فضاهای جانبی، طرح توسعه با زیربنای حدود ۵۸۰ مترمربع از مرحله طراحی سازه، معماری، تاسیسات برق و مکانیک و معماری داخلی، اجرای خاکبرداری، فونداسیون و سازه و سقف تا مرحله بهره برداری شامل فضاهای: اتاق عقد، آرایشگاه، آماده سازی گوشت، آماده سازی سبزیجات، چهار دستگاه سردخانه زیر و بالای صفر، فضاهای کارکنان خدماتی شامل رختکن، نمازخانه، سرویس‌های بهداشتی و دوش مجزا برای خانم‌ها و آقایان، انبار، بالابر، بارانداز و محل تخلیه بار، راه پله ورودی کارکنان، راه پله ورودی اختصاصی به اتاق عقد، فضای سبز و آب‌نما اجرا شده است.

فرهنگ نماز



ریشه‌های عبادت

عبادت، عالی‌ترین جلوه عبودیت در برابر خداوند است.

آفرینش هستی و بعثت پیامبران (عالم تکوین و تشریح) برای عبادت است. چنانچه قرآن کریم می‌فرماید: هدف آفرینش جن و انس، عبادت خداوند است.

کارنامه همه انبیا و رسالت آنان نیز، دعوت مردم به پرستش خداوند بوده است.

روشن است که خالق هستی، نیازی به عبادت ما ندارد و منافع عبادت، به خود پرستندگان برمی‌گردد، همچنان که منافع درس خواندن نصیب شاگرد می‌شود.

عظمت خدا

انسان وقتی خود را در برابر عظمت و جلال خدا می‌بیند، ناخودآگاه در برابر او احساس خضوع و فروتنی می‌کند. آن سان که در برابر یک دانشمند و شخصیت مهم، انسان خویشتن را کوچک و ناچیز شمرده، او را تعظیم و تکریم می‌کند.

احساس نیاز و وابستگی

انسان در همه چیز، نیازمند خداوند بی‌نیاز است. این احساس عجز و نیاز، انسان را به پرستش وامی‌دارد. در بعضی احادیث است که اگر فقر، بیماری و مرگ نبود، هرگز گردن بعضی نزد خدا خم نمی‌شد.

توجه به نعمت‌ها

یادآوری نعمت‌های بی‌شمار الهی، انگیزه‌ای قوی برای توجه به خدا و عبادت اوست.

در مناجات امامان معصوم(ع)، ابتدا نعمت‌های خدا به انسان آمده، آنگاه درخواست از او. قرآن می‌فرماید: مردم پروردگار کعبه را عبادت کنند، که آنان را از گرسنگی سیر و از ترس، ایمن ساخت.

فطرت

روح پرستش که در انسان فطری است، گاهی در مسیر صحیح قرار گرفته و به «خداپرستی» می‌رسد.

گاهی در سایه جهل یا انحراف، به پرستش سنگ و چوب و خورشید و گاو و پول و ماشین و همسر و طاغوت‌ها. بعثت انبیا، برای هدایت این غریزه فطری به مسیر درست است، نه اصل عبادت.

