

# به بهانه درج آگهی مزایده فروشگاهی کفش بلا در روزنامه همشهری

← علی لشگری

lashgari-ali@yahoo.com

نه هر که آینه سازد سکندری داند  
کلاه داری و آیین سروری داند  
که دوسه خود روش بنده پروری داند  
که در گداصفتی کیهیاگری داند  
و گرنه هر که تو بینی ستگری داند  
که آدمی بچه‌ای شیوه پری داند  
نه هر که سر بتراشد قلندری داند  
که قدر گوهر یک دانه جوهری داند  
جهان بگیرد اگر داد گستری داند  
که لطف طبع و سخن گفتن دری داند

نه هر که چهره برافروخت دلبری داند  
نه هر که طرف کله کج نهاد و تند نشست  
تو بندگی چو گدایان به شرط مزد مکن  
غلام هست آن رند عافیت سوزم  
وفا و عهد نکو باشد از پیاموزی  
بیاختم دل دیوانه و ندانستم  
هزار نکته باریکتر ز مو این جاست  
مدار نقطه بینش ز خال توسه مرا  
به قدو چهره هر آن کس که شاه خوبان شد  
ز شعر دلکش حافظ کسی بود آگاه

قبولی برای فروشنده رسیده بود که اتفاقات بعد از شهریور سال گذشته و انتقال رکود جهانی به اقتصاد ایران و بخش مسکن و ساختمان؛ که به کاهش شدید ارزش دارایی‌های غیر منقول منجر گردید، پروژه واگذاری گروه صنعتی بلا و اجرای اصل ۴۴ را در بانک ملی به عقب انداخت. که می‌توان قرار گرفتن مدیریت وقت اجرائی شرکت در فضای بی تصمیمی را از نتایج منفی این تاخیرها برشمرد.

مدیریت وقت شرکت بدلیل قرا گرفتن در فضای بی تصمیمی صاحبان سهام حتی امکان هیچ حرکتی از جمله نوسازی و بازسازی فروشگاههای تحت سرپرستی خود را که از بدیهی‌ترین اقدامات مدیریت شرکت‌های پخش است را نداشت. مشکل حقوقی انبار ری با اوقاف و خیلی از مسائل حاشیه‌ای دیگر که ذکر آن در این یادداشت مشکلی را حل نخواهد کرد؛ مانور هر حرکتی را از مدیریت و مدیران میانی شرکت گرفت و در این بین از اتفاقات مبارک که در دوران فروش امانی در شرکت‌های بزرگ کفشی سابقه نداشت و باید آنرا جزو افتخارات این دوره از مدیریت شرکت نام برد؛ مدیریت پرداخت به موقع وجوه حاصل از فروش کفش‌های امانی آنها توسط شرکت در دوسال و اندی گذشته بود.

اگر «صاحبان سهام امروز» شرکت‌های گروه صنعتی بلا وارث مشکلاتی هستند که خود در بوجود آوردن آنها شریک نبودند ولی

در روز هفدهم اسفند در صفحه ۱۹۲ بخش نیازمندی‌های راهنمای همشهری ۸۸ آگهی مزایده سرقفلی و حق کسب و پیشه و مالکیت ۱۵ باب از فروشگاههای شرکت پخش جمشید در کنار دو آگهی فراخوان دعوت به سرمایه گذاری به منظور توسعه شبکه فروشگاههای بصورت شراکت و درصدی و حق العمل کاری در مرحله اول در شهرستان‌های ورامین؛ پاکدشت؛ پردیس؛ رودهن؛ اسلامشهر؛ و اوان؛ رباط کریم؛ شهریار و پردیس و آگهی دعوت به همکاری و جذب تعدادی فروشنده مرد و زن با حداقل مدرک تحصیلی دیپلم و مسلط به کامپیوتر در حد icdl با حد اکثر سن ۲۶ سال در سطح فروشگاههای تهران و شهرستان‌ها به چاپ رسید.

این اقدام مدیریت جدید شرکت پخش جمشید که از شروع فعالیت آنها از اول اسفند تا زمان درج آگهی در روزنامه همشهری بیش از هفده روز نمی‌گذرد را می‌تواند نشان از تغییر سیاست صاحبان سهام این شرکت بزرگ پخش کفش کشور در خصوص واگذاری فروشگاهها دانست.

سیاست اصلی صاحبان سهام این شرکت در سالهای ۸۷ و ۸۸ و در زمان مدیریت وقت گروه بلا و پخش جمشید؛ فروش یکجای فروشگاههای شرکت از طریق مزایده با توجه به نظرات کارشناسان رسمی و مورد اعتماد بانک بود که تقریباً در نیمه اول سال ۸۷ و قبل از فراگیر شدن بحران جهانی در اقتصاد ایران این موضوع به نتایج قابل

اگر افراد باور داشته باشند مدیران آنها می‌خواهند  
نظرات آنها را بشنوند و برای ایده‌هایشان ارزش  
قابل هستند، به پرسش‌ها پاسخ می‌دهند.





بدلیل مسئولیت حقوقی باید پاسخ گوی آن به مسئولین ارشد خود باشند؛ مراقب باشند که در رویکرد جدید واگذاری که با هر نیتی در شرف انجام است؛ به گونه‌ای عمل نکنند که برای آیندگان و ذی نفعان خود مشکلات جدیدی به مشکلات قبلی اضافه نمایند. اعتبار تجاری موضوع ساده‌ای نیست که با یک بخشنامه به راحتی بدست آید. در حالیکه بانک ملی با بیش از ۸۱ سال حضور در بانکداری کشور هنوز نیاز دارد که شعار «هر جا سخن از اعتماد است نام بانک ملی ایران می‌درخشد» را در تبلیغات خود بکار برد. چگونه یک شرکت بازرگانی وابسته به بانک ملی که عمده سرمایه در گردش موجود در فروشگاههایش متعلق به تولیدکنندگان صنعت کفش کشور است و آنها فقط و فقط به اعتبار بانک ملی و مدیران امانت دار و متعهدش حاضر شدند زندگی و سرمایه کاری خود را بصورت امانت در اختیار آن شخصیت حقوقی قرار دهند؛ امروز باید نگران مطالبات و تداوم فعالیت خود باشند. اصل مشتری محوری که بر پایه برخورد اخلاقی با مشتری است به ما آموخته است که: آنچه را بر خود نمی‌پسندی بر دیگران نپسند.

نگرانی امروز تولیدکنندگان کفش که بصورت امانی کفش‌های خود را در فروشگاههای شرکت‌های بزرگ پخش قرار دادند، ریشه در برخوردهای گذشته مدیریت ارشد گروه صنعتی کفش ملی در سال ۸۱ و مدیریت ارشد گروه صنعتی بلا در سال ۷۴ و... دارد، که به بهانه استراتژی احیاء تولید در شرکت‌های تولیدی خود و یا و گذاری‌های سریع و عجولانه ویا... با یک فرمان و بخشنامه یکطرفه آنهم در شهریور ماه و اسفند ماه دستور جمع آوری فله‌ای کفش‌های امانی تولیدکنندگان خارج از گروه را از فروشگاههای خود و یا دستور قطع اجرای قرار دادهای منعقد را صادر نمودند.

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّ وَعْدَ اللَّهِ حَقٌّ فَلَا تَغْرُبَنَّكُمُ الْحَيَاةُ الدُّنْيَا وَلَا يَغْرُبَنَّكُمُ بِاللَّهِ الْغُرُورُ (فاطر - ۵)

"ای مردم وعده خدا حق است پس مبادا که زندگی دنیا شما را مغرور سازد و مبادا سرگرم عصیان شوید و شیطان فریبنده از قهر و انتقام خدا به عفو خدا مغرورتان گرداند." صنعت اشتغال پذیر کفش کشور که سالهاست در اثر رقابت نا برابر با هجوم بی سابقه کفش‌های وارداتی قاچاق؛ بی کیفیت و ارزان از طریق همراه مسافر و ته لنجی و واردات قانونی کم اظهاری شده دچار ضعف گردیده و اخیرا نیز با شروع موج دوم ورود کفش‌های چینی و هندی و ویتنامی و ترکیه‌ای... در فروشگاههای گران قیمت اجاره‌ای زیر پوشش برندهای صاحب نام اروپائی، که اشتغال جوانان ایرانی و بازار مصرف کفش کشور را مورد هدف مجدد خود قرار داده اند، باخطر تداوم فعالیت روبرو گردیده؛ توان تحمل فشارهای غیر مسئولانه و بخشنامه‌ای و اداری داخلی را ندارد.

موفقیت تغییر سیاست واگذاری شرکت پخش جمشید (کفش بلا) از طرف مدیریت صاحبان سهام این شرکت

در گرو رعایت حقوق منافع کلیه ذی نفعان از جمله تولیدکنندگان طرف قرار داد با آن شرکت می‌باشد. و اگر هر یک از ذی نفعان به هر دلیلی در این تغییر سیاست احساس بازندگی نمایند؛ باید نگران اثرات منفی اجرای این سیاست جدید بود. هر گونه بی دقتی در شیوه اجرای واگذاری بدون رعایت منصفانه حقوق کلیه ذی نفعان قاعده منطقی برد - برد را برهم می‌زند. و هزینه سنگینی را به این رشته صنعتی کشور تحمیل خواهد نمود.

یادداشت فوق را با قسمتی از متن سخنرانی نویسنده در پانزده سال قبل که در دومین گردهمایی تولیدکنندگان خارج از گروه شرکت پخش جمشید (کفش بلا) در سال ۱۳۷۳ ایراد گردید؛ به نقل از آرشیو نشریات صنعت کفش در شماره ۳ در تیر ماه ۱۳۷۳ و به عنوان یک یادآوری و شاهد تاریخی به پایان می‌برم:

"..... بانک ملی می‌خواهد مالش را بفروشد و در روزنامه آگهی می‌کند. این که می‌خواهد مالش را به چند تومان بفروشد و یا این که چرا این شیوه را برای فروش انتخاب کرده، ارتباطی به ما ندارد. آن چه به ما مربوط است، ابهاماتی است که شما تولیدکنندگان خارج گروه بلا نسبت به این مساله دارید و منطقی هم هست.

تولیدکنندگان می‌پرسند در صورت واگذاری کفش بلا به بخش خصوصی تکلیف ما چه خواهد شد؟ امروز مدیر دولتی است و به یک سری قوانین اعتقاد دارد و فردا مدیر خصوصی است و مسائل را به گونه دیگری می‌بیند. علت این گردهمایی پاسخ به همین سوالات است. بنده نه به عنوان مدیرعامل این شرکت، بلکه به عنوان یک کارشناس، به شما توصیه‌هایی می‌کنم. اگر در آینده مالکیت عوض شد، شرایط کار شما به سمت منفی تغییر کرد و بی‌نظمی حاکم شد، من توصیه می‌کنم با آن تشکیلات با احتیاط کار کنید. ولی اگر با وجود عوض شدن مالکیت و مدیریت، شرایط تغییر منفی نکرد، ارتباط تجاری خود را حفظ کنید.

از سوی دیگر، اگر حتی در شرایط فعلی، با همین وضع و با فرض حفظ مالکیت و مدیریت، شرایط کار شما با شرکت تغییر منفی کرد و بی‌نظمی حاکم شد، توصیه می‌کنم در ارتباط با شرکت جانب احتیاط را بگیرید. اما اگر در آینده مالکیت و حتی مدیریت تغییر کرد، ولی شرایط کار شما با شرکت تغییر منفی نکرد و کارها به صورت سیستماتیک انجام گرفت، توصیه می‌کنم با شرکت ارتباط قوی داشته باشید.

این یعنی نگرش سیستمی به مساله تغییر. این شرکت و شما برای رشد و بقا به ارتباط تجاری متقابل احتیاج دارید. در یک همکاری تجاری می‌توانید با یکدیگر کار کنید و سود ببرید."

وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمَانَاتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ (مؤمنون - ۸) و آنان که امانتها و پیمان خود را رعایت می‌کنند.

جمعه ۱۳۷۳/۱۲/۲۱