

سرمقاله

مدل کانادا در برابر هژمونی آمریکا؛ الگویی برای دیپلماسی اقتصادی هوشمند

دکتر غلامعلی رموی

بررسی مناسبات تجاری و بین‌المللی در آستانه سپتامبر ۲۰۲۶ بیش از هر زمان دیگری نشان می‌دهد که نظام بین‌الملل وارد دوران «بازآرایی زنجیره‌های تأمین تحت فشارهای یک‌جانبه» شده است. در این میان، تحلیل رفتار دیپلماتیک کانادا در مواجهه با هژمونی اقتصادی ایالات متحده، یک بستر پژوهشی و نظری برجسته برای «دیپلماسی اقتصادی هوشمند» فراهم می‌سازد. کانادا به‌عنوان مختلف‌از جمله وابستگی ساختاری بالا و مرزهای گسترده خاکی-انعطاف‌پذیری محدودتری در برابر واشنگتن دارد؛ اما الگویی را تدوین کرده که نه به «زوای خودخواسته» می‌انجامد و نه به «تسلیم بی‌قیدوشرط».

۱. چارچوب نظری: بازدارندگی حقوقی-پیمانی و تنوع‌بخشی ساختاری
تکیه‌گاه اصلی الگوی کانادا بر دو پایه استوار است:

«تنوع‌بخشی ساختاری به تجارت» (Trade Diversification)
و «نهادگرایی پیمان‌محور».

ادامه در همین صفحه

فرصت امروز

برای کسب و کار آفرینی

تورم پشت در کارخانه

موج بعدی گرانی از کجا می‌آید؟



چرا اهمیت دارد؟

- افزایش هزینه‌های تولید برای کارخانه‌ها
- فشار بر حاشیه سود و سرمایه در گردش
- کاهش سرمایه‌گذاری و ظرفیت تولید
- احتمال انتقال گرانی به مصرف‌کننده

مدل کانادا در برابر هژمونی آمریکا؛ الگویی برای دیپلماسی اقتصادی هوشمند

۱.۲. مکانیسم هزینه‌سازی چندجانبه در برابر رفتارهای یک‌جانبه (Institutional Shielding)

کانادا با درک این واقعیت که در یک نبرد دوجانبه مستقیم با قدرتی مانند آمریکا، موازنه قوا غیرهمگون است، «زمین بازی» را تغییر می‌دهد. او بجای تقابل مستقیم، فشار آمریکا را به پیمان‌های چندجانبه (Multilateral Treaties) متصل می‌کند. بدین ترتیب، تحریم یا جرایم تعرفه‌ای واشنگتن علیه اتاوا، صرف‌منافع کانادا را نشان نمی‌رود، بلکه منافع تمام‌شرکای اقتصادی کانادا در پیمان‌های بین‌المللی را به مخاطره می‌اندازد. در مقابل، اقتصادهای تحت فشار غالباً در تله «پاسخ‌های دوجانبه پایزول‌م‌شده» می‌افتند؛ راهکاری که هزینه‌های مبادله (Transaction Costs) را به‌شدت بالا برده و فضا را برای شکل‌گیری «شبکه‌های واسطه‌گری غیررسمی» و رانت‌جویی کاسبان تحریم فراهم می‌سازد.

۲.۲. مدیریت انتظارات عمومی و جلوگیری از شوک به بازار خردفروشی
یکی از برجسته‌ترین ابعاد مدل کانادا، «سپهر بلاک‌کردن مصرف‌کننده» است. هنگامی که یک تکلنه تجاری یا تعرفه‌ای از سوی واشنگتن وارد می‌شود، دولت کانادا به ابزارهای

بر خلاف رفتارهای موازی یا شتاب‌زده، کانادا هزینه‌های تحمیل فشار یک‌جانبه توسط آمریکا را از طریق ایجاد اهرم‌های چندجانبه ارتقا می‌دهد. تصویب و بهر‌م‌برداری از موافقت‌نامه‌های کلان فرامرزی (مانند CPTPP در حوزه اقیانوس آرام و CETA با اتحادیه اروپا)، به‌منظور کاهش سهم تمرکز صادراتی بر بازار ایالات متحده طراحی شده است. این امر آسیب‌پذیری ساختاری در برابر تصمیمات خلق‌الساعه واشنگتن را به‌طور چشمگیری کاهش می‌دهد.
۲. تحلیل تطبیقی: کالبدشکافی مکانیسم‌های نهادی و درس‌های آن برای اقتصادهای تحت فشار
مقایسه آسیب‌شناسانه میان «دیپلماسی نهادی کانادا» و «الگوهای واکنش در اقتصادهای در حال توسعه و تحت تحریم (نظیر ایران)» نشان می‌دهد که تفاوت اصلی در «نوع ابزارسازی برای مواجهه با شوک» نهفته است. اقتصادهایی که در مواجهه با فشارهای برون‌زا دچار اختلالات عمیق ساختاری می‌شوند، غالباً شوک خارجی را به یک بحران داخلی در «زنجیره توزیع» و «انتظارات تورمی» تبدیل می‌کنند؛ در حالی که مدل کانادا مبتنی بر جذب و خنثی‌سازی شوک در لایه‌های نهادی پیش از نفوذ به سفره عمومی است.

تحریم‌های خصله جدید موسوم به «یدی اقتصادی» دولت ترامپ علیه ایران، شرکای تجاری اصلی ایران را تحت فشار قرار می‌دهد و چین، عراق، ترکیه، هند و امارات متحده عربی در معرض تحریم‌های ثانویه آمریکا قرار دارند. به گزارش ایسنت، تحریم‌های خصله جدید ترامپ علیه ایران حول یکی از قدرتمندترین سلاح‌های واشنگتن یعنی «مسترسی به سیستم مالی آمریکا» بنا شده است. مشکل این است که هرچه واشنگتن عمیق‌تر به تجارت ایران نفوذ کند، اهداف بزرگ‌تر می‌شوند. چین بیش از ۸۰ درصد از نفت خام ایران از مسیر دریا را خریداری می‌کند. عراق برای تولید برق خود تا ۴۰ درصد به گاز ایران متکی است. ترکیه در نیمه اول اسل ۴۵ میلیارد متر مکعب گاز ایران را وارد کرده، در حالی که هند هنوز رابطه تجاری به شدت یک‌جانبه‌ای با تهران دارد. امارات متحده عربی که زمانی یکی از مهم‌ترین مجاری تجاری و مالی ایران بود، معاملات خود با تهران را به حالت تعلیق درآورده است. وزارت خزانه‌داری آمریکایی تولید نفتکش هابازر گنل و پالایشگاه‌های کوچک چینی را تحریم کند. با این حال، هدف قرار دادن بانک‌های بزرگ تأمین کننده مالی این تجارت، مغفلت است. همین امر در مورد مجبور کردن بغداد به انتخاب میان رعایت واشنگتن و ادامه جریان گاز ایران به نیروگاه‌های عراق نیز صادق است. دولت ترامپ روز دوشنبه روکردی محتاطانه اتخاذ کرد در دور اول تحریم‌ها تقریباً ۶۰۰ فرد، شرکت و کشتی را هدف قرار داد و تحریم‌ها را در حوزه‌های کشتیرانی، هواپیمایی، فناوری، طلا و دارایی‌های دیجیتال گسترش داد، اما سراغ بانک‌های بزرگ چین نرفت.

این امر قدرتمندترین بخش تهدید ترامپ را همچنان بر سر شرکای تجاری ایران باقی می‌گذارد اگر دور اول نتواند تجارت با ایران را به اندازه کافی کاهش دهد. واشنگتن می‌تواند از تحریم شبکه‌های که برای دور زدن محدودیت‌های آمریکا ساخته شده‌اند، به هدف قرار دادن بانک‌ها و شرکت‌های که هنوز تجارت قابل توجیهی برای آن دست‌ن‌دان در آمریکا دارند تغییر دهد. پایگاه خبری لوبل پرایس در گزارشی، پنج کشوری را بررسی کرده که تحت تهاجم اقتصادی جدید ترامپ علیه ایران، با برخی از سخت‌ترین انتخاب‌ها روبرو هستند.

فیزیکی، قیمت‌گذاری دستسوری، تعزیری یا اعلام وضعیت فوق‌العاده در بازار متوسل نمی‌شود. این‌گونه اقدامات سنتی در بازار داخلی، سیگنال «کمپایی ساختاری» را به جامعه مخابره کرده و تورم انتظاری را شعله‌ورتر می‌سازد. در عوض، کانادا از طریق حکمرانی دادمحور، ذخایر استراتژیک هوشمند و انضباط مالی نوین، شوک را در سطح بانک مرکزی و نهادهای مالی کلان جذب کرده و اجازه نمی‌دهد بازار مویرگی دچار حباب یا احتکار شود.
۳.۲. مقایسه ساختاری ابزارهای پاسخگویی به فشار اقتصادی
دکترین اصلی مواجهه: کانادا با تکیه بر تنوع‌بخشی ساختاری به تجارت و بازدارندگی پیمانی عمل می‌کند؛ در حالی که الگوی انفعالی یا سنتی، مبتنی بر واکنش‌های مقطعی، خنثی‌سازی انفرادی و دور زدن غیررسمی است. مکانیسم کنترل بازار داخلی، مدل نهادی کانادا مدیریت دادمحور، شفافیت سیستمی و هدایت نقدینگی را مبنا قرار می‌دهد؛ بر خلاف الگوهای دستوری که بر بازرسی میدانی، قیمت‌گذاری دستوری و پلمب واحدهای تجاری اصرار می‌ورزند. مدیریت انتظارات تورمی: پاسخ هوشمند، شفافیت در ارائه داده‌ها و ایجاد ثبات در زنجیره تأمین را دنبال می‌کند؛ در

حالی که روش سنتی با انتشار اخبار غیر شفاف، ایجاد هیجان و توزیع کالای یارانه‌ای، زمینه رانت‌جویی را فراهم می‌سازد. مشارکت تمام ظرفیت‌های علمی و اقتصادی کشور است، در حالی که الگوی انفعالی دچار تصمیم‌گیری‌های محفلانه و ناخرم دانستن افکار عمومی می‌شود.
سرنوشت فشار خارجی: در الگوی هوشمند، ریسک در پیمان‌های چندجانبه سرشکن می‌شود؛ اما در الگوی سنتی، فشار و تورم مستقیماً به سفره دهک‌های پایین جامعه منتقل می‌گردد. از تحلیل فوق مشخص می‌شود که برای مقابله با زیاده‌خواهی اقتصادی طرف غربی، نیازی به متلاشی ساختن بستر تجارت خارجی یا فشار بر جامعه نیست؛ بلکه می‌توان با اتکا بر «خودداری تـوام با مقاومت نهادی»، موازنه قدرت را تغییر داد.

۳. الزامات گذار به دیپلماسی هوشمند دادمحور
برای اقتصادهای نوظهور و تحت فشار، آموخته اصلی از مدل کانادا عبارت است از: «دیپلماسی بدون پشتیبان نهادی داخلی کارآمد نخواهد بود».

اگر کشوری در داخل فاقد شفافیت مالیاتی، حکمرانی

دادمحور و سیستم توزیع ثبت‌شده باشد، هرگونه فشار برون‌زا به جای مهار شدن، مستقیم به سفره عمومی و قدرت خرید جامعه منتقل خواهد شد. کانادا با تقویت نهادهای داخلی و حفظ انضباط مالی، هزینه شوک‌های بیرونی را در سطح کلان جذب کرده و اجازه نمی‌دهد این فشارها به شکست ساختاری منتهی شود. برای تحقق این امر، نیازمند گذار از تصمیم‌گیری‌های انحصاری به سمت «تاق فکری جامع ملی» هستیم؛ بستری که در آن تمام بضاعت‌های علمی و نخبگانی کشور—صرف‌نظر از تمایلات سیاسی—حـول اصل حفظ استقلال، شفافیت دادمحور و پاسداشت قدرت خرید مردم پای کار بیایند.

منابع و مآخذ
Asnis, G., & Jones, M. (۲۰۲۳). *Economic Resilience and Trade Diversification under Hegemonic Pressure: Lessons from Canadian Trade Policies*. Journal of International Economic Policy, ۴۱(۲), ۱۱۵-۱۱۴. (بررسی مکانیسم‌های تنوع‌بخشی تجاری و بازدارندگی حقوقی کانادا در مواجهه با فشارهای تجاری یک‌جانبه).

روبو شود، اما تجارت باقی‌مانده اکنون مستقیم‌تر معرض جدیدترین تحریم‌های ترامپ قرار دارد. هند با مشکل بسیار بزرگ‌تری از خود جنگ روبرو است. سومین مصرف‌کننده بزرگ نفت جهان نزدیک به ۹۰ درصد از نفت خام خود را از مدی کند و اقتصاد آن راه به شدت در معرض افزایش قیمت انرژی قرار داده است. هزینه‌های بالاتر واردات فـشار بیشتری بر ارزش روپی و تورم وارد کرده و در عین حال، هزینه‌های انرژی دولت را افزایش داده است. تجارت باقیمانده هند با ایران به شدت به صادرات هند از جمله برنج، چای و دارو، وابسته است و حجم قابل توجهی از آن به‌طور سنتی از طریق مدی انجام می‌شود. تصمیم امارات متحده عربی برای توقف معملات مالی و تجاری با ایران، این مسیر را مختل کرده و صادرکنندگان هندی را مجبور به جستجوی جایگزین‌هایی از جمله ترکیه کرده است. محدودیت‌های بیشتر آمریکایی می‌تواند آنچه را که از یک رابطه تجاری باقی‌مانده است، تحت فشار قرار دهد.

امارات متحده عربی قبل از تجاوز نظامی آمریکا یکی از مهم‌ترین شریان‌های اقتصادی ایران بود و در سال ۲۰۲۴ تقریباً ۲۱ میلیارد دلار کالا به ایران صادر می‌کرد که معادل حدود ۳ درصد از واردات ایران است. ایران همچنین به‌دیی به‌عنوان یک مرکز مالی، لجستیکی و صادرات محدد می‌بود که امارات متحده عربی را به یکی از مهم‌ترین مسیرهای اتصال شرکتهای ایرانی به اقتصاد جهانی تبدیل می‌کرد. اما لوبلنی پیش از این برای کاهش این ارتباط اقدام کرده است. امارات متحده عربی در ۱۹ اوت، تمام معملات مالی و اقتصادی خود با ایران را تا اطلاع ثانوی به حالت تعلیق درآورد. این اقدام عملاً امارات متحده عربی را از فشار تحریم‌های جدیدتر جلوت‌رجمه قرار می‌دهد و خطر گرفتار شدن شرکتهای اماراتی را با حفظ نوع پیوندهای تجاری که واشنگتن اکنون هدف قرار داده است، به‌شدت کاهش می‌دهد. این بدان معناست که هزینه اقتصادی هنوز نمی‌تولد سنگین باشد. امارات متحده عربی قبل از جنگ بزرگ‌ترین منبع واردات ایران بوده، در حالی که دین‌دهار، روابط تجاری با بازار گنل و شرکتهای ایرانی برقرار کرده بود. بنابراین، قطع این ارتباطات، امارات متحده عربی را از تحریم‌های ثانویه واشنگتن محافظت می‌کند، اما میلارد دلار تجارت را نیز از بین می‌برد.

اقدامات خصمانه جدید آمریکا بر کدام کشورها تاثیر می‌گذارد؟

پیشبرد «روز خروج اقتصادی» است. پکن بارها تحریم‌های یکجانبه آمریکا را رد کرده است، در حالی که اقدامات قبلی آمریکا نتوانسته است مبلغ از رسیدن نفت خام ایران به پالایشگاه‌های چینی شود.
عراق
عراق در حال حاضر با اثرات تجاوز نظامی آمریکا به ایران دست و پنجه نرم می‌کند. بودجه دولت عراق تقریباً به‌طور کامل به صادرات نفت وابسته است که با محاصره دریایی به شدت آسیب دیده است. پس از بسته شدن تنگه هرمز، صادرات نفت جنوب عراق ۷۵ درصد کاهش یافت و در ادامه نفه نفت به ۱.۲ میلیارد دلار کاهش یافت و دولت را برای متعادل کردن حساب‌های خود با مشکل روبرو کرد. گاز طبیعی ایران برای بخش انرژی عراق کلاً حیاتی است، زیرا ایران سالانه ۴ تا ۵ میلیارد دلار گاز طبیعی از همسایه خود برای تأمین سوخت نیروگاه‌های خود وارد می‌کند. در واقع، گاز ایران ۳۰ تا ۴۰ درصد از تولید برق عراق را تشکیل می‌دهد و هشدار ترامپ مبنی بر اینکه هر کشوری که به تهران شریان حیاتی بدهد، با عواقب اقتصادی عظیمی روبرو خواهد شد، مستقیماً معافیت‌های موقت تحریم‌های آمریکا را در بغداد قبالاز آن بر‌خورداد، تهدیدی می‌کند. طبق گزارش رویترز، اگر واشنگتن این تحریم‌های ثانویه را به‌طور کامل اجرا کند، عراق با یافروشی فاجعه‌بار و سایر تأمین‌کنندگان تکیه کند در دست‌زمانی که جنگ هزینه واردات انرژی آن فصل اول مصرف قطع خواهد شد.

ترکیه
با تشدید فشار واشنگتن بر تهران، درد ترکیه از جنگ ایران بدتر خواهد شد. بخش‌های تولیدی و نساجی ترکیه از افزایش هزینه‌های حمل و نقل و محدود شدن زنجیره‌های تأمین رنج می‌برند. ترکیه برای تأمین نهادهای کلیدی تولید، از جمله همه چیز از پتروشیمی و هلیوم گرفته تا آلومینیوم و حدود نیمی از کود خود، به ایران و منطقه وسیع‌تر خلیج فارس متکی است. ترکیه در حال حاضر با اختلالات تأمین انرژی همراه با فشارهای تورمی شدید روبرو است و قیمت سوخت تقریباً ۵۰ درصد افزایش یافته است. این هزینه‌های فزاینده واردات انرژی به‌شدت بر ترازنامه انکارناستگینی می‌کند؛ به‌طوری که پیش‌بینی می‌شود ارزش واردات انرژی

افزایش ۵۰ درصدی فعالیت بنادر شمالی

دبیرکل انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته با اشاره به افزایش ۵۰ درصدی پهلوگیری، تخلیه و بارگیری شناورها در بنادر شمالی نسبت به سال گذشته، گفت: کاهش سطح آب دریای خزر بر فعالیت بنادر و ظرفیت بارگیری شناورها اثر گذاشته و آبخور قابل استفاده کشتی‌ها در بنادر شمالی از حدود ۶۰۰۰ به ۴۰۰۰ تن رسیده است.

مصائب اقتصاد تورمی

دام فروش اقساطی

فرصت امروز: فروش اقساطی زمانی یکی از ابزارهای بازاریابی بوده، روشی برای اینکه فروشنده بتواند مشتری بیشتری جذب کند یا کالایی گران‌تر از بودجه نقدی مشتری بفروشد. امروز اما شرایط در حال تغییر است. تورم بالا، کاهش قدرت خرید و دشواری دریافت تسهیلات خرد باعث شده اعتبار مصرفی برای بخشی از خانوارها از یک انتخاب جذاب به ابزاری برای امکان‌پذیر کردن خرید تبدیل شود. این‌را نیز اخیراً در گزارشی درباره توسعه خرید اعتباری در ایران به همین تغییر اشاره کرده و نوشته است که کاهش قدرت خرید، تداوم تورم و دشوار شدن دسترسی به تسهیلات خرد بانکی، زمینه رشد شیوه‌های جدید اعتباردهی را فراهم کرده است.

اما ماجرا یک طرف دیگر هم دارد که کمتر درباره آن صحبت می‌شود: چه کسی پول این فاصله زمانی را تأمین می‌کند؟ وقتی مشتری امروز کالا را تحویل می‌گیرد اما پول آن را طی شش یا دوازده ماه می‌پردازد، در واقع شخص دیگری باید هزینه فاصله میان «فروش» و «دریافت پول» را بپردازد. اگر بانک یا شرکت اعتباری این کار را انجام دهد، مسئله روشن‌تر است؛ فروشنده پول خود را دریافت می‌کند و تأمین‌کننده اعتبار در مقابل سود یا کارمزد، ریسک مشتری را می‌پذیرد. اما

نسخه تیم اقتصادی دولت برای کشیدن ترمز دلار؛ هشدار کارشناسان



مدیریت و کسب و کار

موفقیت کار آفرینی در بازارهای رقابتی

دهکده جهانی، جهانی شدن و عصر تبادل اطلاعات تنها بخشی از مفاهیمی است که دوران زندگی ما را تعریف میکنند. اگر تا چند دهه قبل حضور در بازارهای بین‌المللی مثل عبور از هفت خان رستم بود، این روزها به لطف آمازون و eBay هر کسب و کار کوچکی میتواند در چهار گوشه دنیا فروش داشته باشد و حتی پشت برندهای بزرگ را به خاک بمالد. در سوی دیگر این میدان مسابقه، مشتریان دیگر همینطوری الکی به برندهای بزرگ اعتماد نمیکند. دورانی که غولهای بازار با تبلیغات پر زرق و برق دل هر مشتری را میبردند، دیگر به تاریخ پیوسته است. حالا موفقیت در عرصه کارآفرینی بدون سازگاری با تغییرات جدید فقط یک آرزوی محال است، نه چیزی بیشتر! آدم‌ها معمولاً با تغییرات سریع میانه خوبی ندارند. در عوض همه ما ترجیح میدهیم در داستان لاکپشت و خرگوش نقش آن لاکپشت دوستداشتنی را داشته باشیم که آهسته و پیوسته جلو میرود.

نسخه تیم اقتصادی دولت برای کشیدن ترمز دلار؛ هشدار کارشناسان

نرخ ارز با رکوردشکنی در روزهای اخیر، بار دیگر به کانون توجه تبدیل شده و اظهارات رئیس کل بانک مرکزی و وزیر اقتصاد نشان می‌دهد سیاستگذار قصد ندارد با تعیین نرخ دستوری، بازار را به نقطه‌ای مشخص بازگرداند. تصویر ترسیم شده، حرکت به سمت تقویت عرضه و ذخایر، کنترل نقدینگی و بازگشت از صادراتی است. البته از هشدار کارشناسان مبنی بر «سرعت مدیریت بازار» هم نباید غافل ماند.

به گزارش ایسنا، روند نرخ ارز طی روزهای اخیر افزایشی بوده و کاتال قیمتی آن تغییر کرده است؛ به طوری که نرخ دلار در بازار آزاد از مرز ۲۰۰ هزار تومان عبور کرد که کارشناسان دلایل مختلفی را برای این رکوردشکنی مطرح می‌کنند. به اعتقاد آنها شکسته شدن مقاومت ۱۹۰ هزار تومانی نرخ دلار می‌تواند معنادار باشد و عبور از این سطح از نظر تکنیکال قابل توجه است. در این شرایط کارشناسان، دلایل مختلفی را برای افزایش شدن روند نرخ ارز عنوان می‌کنند؛ کاهش واردات در اثر محاصره و تحریم‌های اقتصادی، کاهش ورود ارز به چرخه اقتصادی کشور، افزایش نرخ تورم در ماه‌های اخیر و جاماندگی نرخ ارز از تورم و ریسک‌های سیاسی و نظامی مهم‌ترین از دلایلی است که کارشناسان چرایی افزایش نرخ ارز را به آن نسبت می‌دهند. البته وزیر اقتصاد به دلیل دیگری هم برای افزایش نرخ ارز اشاره و اعلام کرده بخشی از دلایل افزایش نرخ ارز در روزهای اخیر ناشی از التهابات رسانه‌ای است. در این میان رئیس کل بانک مرکزی به عنوان سیاست‌گذار پولی کشور تاکید دارد که بانک مرکزی قرار نیست به سمت سیاست تثبیت و نرخ‌گذاری دستوری ارز حرکت کند، بلکه مدیریت شناور ارز را به عنوان ابزار موثرتر در شرایط فعلی انتخاب می‌کند.

در این شرایط کارشناسان ضمن تاکید بر اینکه بانک مرکزی هنوز توانایی کنترل بازار ارز را دارد، به تیم اقتصادی کشور هشدار می‌دهند با توجه به اینکه هنوز نرخ ارز از سطوح قبلی فاصله زیادی نگرفته، سیاستگذار این امکان را دارد که با ابزارهای موجود بازار ارز آزاد را مدیریت کند. در این زمینه مهدی بیاتمنش، کارشناس اقتصادی معتقد است که مدیریت بازار برای دولت و بانک مرکزی در شرایط فعلی کار غیرممکنی نیست و ابزارهایی در اختیار بانک مرکزی قرار دارد که می‌تواند از آنها برای مدیریت بازار استفاده کند. در این راستا یکی از راهکارها این است که بانک مرکزی باید در مرکز مبادله و همچنین در سامانه تخصیص ارز، نیازهای اصلی و واقعی متقاضیان را به موقع تامین کند، چراکه اگر نیازهای اصلی کشور به موقع تامین شود، افزایش قیمت در بازار آزاد می‌تواند تا حدی به عنوان یک حباب تلقی شود که با تامین نیازهای واقعی، امکان از بین رفتن آن وجود دارد.

همچنین یکی از راهکارهای اصلی، افزایش تولید و صادرات است. کارشناسان معتقدند که باید به شرکت‌ها اجازه داد تا صادرات بیشتری انجام دهند، در این مسیر می‌توان از ظرفیت واردات بدون انتقال ارز، صادرات به کشورهای منطقه، کاهش تعرفه‌ها و کاهش عوارض برای تقویت صادرات استفاده کرد.

اکنون و در تازترین اقدام بانک مرکزی با هدف مدیریت بازار ارز و با هدف تقویت عرضه اسکناس و تسهیل دسترسی متقاضیان حقیقی و حقوقی، امروز قرار است که نخستین مرحله عرضه اسکناس ارز به شبکه بانکی را آغاز می‌کند. در این مرحله مقرر شده است ۵۰۰ میلیون دلار اسکنس در اختیار بانک‌های متقاضی قرار می‌گیرد تا از طریق شعب منتخب و صرافی‌های بانکی به متقاضیان عرضه شود.

اما این موارد در حالی مطرح می‌شود که اظهارات اخیر عبدالناصر همتی نشان می‌دهد بانک مرکزی در حال فاصله گرفتن از سیاست تثبیت دستوری نرخ ارز است.

رئیس کل بانک مرکزی در تشریح سیاست ارزی جدید تاکید کرده که نظام قرار ارز کشور، شناور مدیریت شده است و نرخ ارز نمی‌تواند برای مدت نامحدود و مستقل از متغیرهایی مانند تورم، رشد نقدینگی و منابع ارزی تثبیت شود.

از نگاه همتی، تثبیت غیر واقعی در سال‌های گذشته به ایجاد صف تقاضا، تعهدات ارزی و انتقال فشار به آینده منجر شده است. این رویکرد در اظهارات اخیر همتی نیز تکرار شده بود البته رئیس کل بانک مرکزی دوم شهریور ماه، افزایش فاصله نرخ‌ها را موقتی دانسته و تاکید کرده بود که نباید به دلیل نوسانات کوتاه‌مدت، مسیر سیاست ارزی تغییر کند.

اما از نگاه بانک مرکزی مهم‌ترین ابزار کوتاه‌مدت بانک مرکزی، تامین ارز و تقویت ذخایر است. در این راستا همتی اعلام کرده، از ابتدای سال به‌طور متوسط روزانه ۱۷۵ میلیون دلار ارز تامین شده و بانک مرکزی برای تامین ارز مورد نیاز صنعت تا پایان سال، ۲۰ میلیارد دلار برنامهریزی کرده است. همچنین از ابتدای سال بیش از ۱۶ میلیارد دلار ارز در مرکز مبادله تامین شده که ۹ میلیارد دلار آن به صنعت اختصاص داشته است.

رئیس کل بانک مرکزی همچنین از ذخیرسازی منابع ارزی از ماه‌های گذشته برای کالاهای اساسی و دارو خبر داده و گفته تامین ارز این بخش‌ها بدون وقفه ادامه خواهد داشت. بنابراین سیاستگذار در مقطع فعلی تلاش می‌کند نخست نیازهای واقعی اقتصاد را از بازار ارز تفکیک و تضمین کند تا فشار تقاضای وارداتی به بازار آزاد منتقل نشود. از سوی دیگر سیاست ارزی بانک مرکزی صرفاً به عرضه دلار محدود نیست.

همتی کنترل رشد نقدینگی، جلوگیری از تامین کسری بودجه از منابع بانک مرکزی، کنترل اضافه برداشت بانک‌ها و اصلاح تاتاری شبکه بانکی را از روزه‌های سیاست پولی دانسته است. در دوم شهریور نیز تاکید کرد دولت نمی‌تواند برای تامین هزینه‌ها بدون هدف پول چاپ کند و نقدینگی را افزایش دهد. همچنین از سیاست‌های ویژه‌ای دارد؛ زیرا در منطق بانک مرکزی، افزایش پایدار نرخ ارز صرفاً نتیجه کمبود اسکناس نیست و تا زمانی که رشد نقدینگی و تورم مهار نشود، تثبیت نرخ ارز با مداخله ارزی پایدار نخواهد بود.

در سوی دیگر، وزارت اقتصاد بر افزایش عرضه ارز از مسیر بازگشت ارز صادراتی تمرکز کرده است.

مندی‌انه وزیر اقتصاد در اظهارات اخیر اعلام کرده دولت شرکت‌های دولتی و خصوصی را که از صادراتی خود را بازنگردانند، به استفاده از ابزارهای مالیاتی و قضای ملزم به بازگشت ارز خواهد کرد.

وزیر اقتصاد همچنین اصلاح فرآیندهای تجاری و گمرکی را در دستور کار دانسته است؛ چرا که از نگاه دولت، بخشی از ناسامانی بازار از ناشی از همین فرآیندهاست. همزمان، مندی‌انه اصلاحات ارزی را با هدف حذف رانت ناشی از نرخ‌های غیر واقعی و توزیع عادلانه‌تر منابع عمومی توصیف کرده است.

البته برخی کارشناسان، معتقدند قیمت دلار نسبت به قبل از جنگ حدود ۲۵ درصد افزایش یافته و با وجود افزایش نرخ ارز، بازار کالا رشد بسیار بیشتری داشته و در عمل برخی کالاها با دلار بسیار بالاتر از نرخ بازار آزاد به دست مصرف‌کننده می‌رسند.

به گفته محمود اصل، کارشناس اقتصادی، با توجه به اینکه منابع ارزی محدود و شرایط دولت دشوار است، افزایش تولید و توسعه صادرات غیر نفتی از راهکارهای مدیریت بازار ارز به شمار می‌رود و دولت باید با کاهش تعرفه‌ها، عوارض و هزینه‌های گمرکی، زمینه افزایش صادرات و تامین منابع ارزی کشور را فراهم کند. در این زمینه دولت باید از بخش صادرات حمایت کند و حداقل باید در زمینه عوارض، هزینه‌های گمرکی و سود بازرگانی کاهش‌های اعمال شود تا صادرات افزایش پیدا کند و منابع ارزی کشور از طریق صادرات غیرنفتی تامین شود.

در این میان بانک مرکزی در کنار سیاست عرضه، به دنبال ایجاد ابزارهایی برای جذب منابع ارزی موجود در دست مردم نیز هست؛ چراکه رئیس کل بانک مرکزی از رانندازی نخستین صندوق سرمایه‌گذاری ارزی با درآمد ثابت تا پایان شهریور خبر داده است؛ صندوق‌هایی که قرار است منابع ارزی خرید مردم را جذب و به سمت تامین مالی پروژه‌های مولد هدایت کنند. تاکنون هشت بانک برای تأسیس این صندوق‌ها درخواست داده‌اند.

بر ایند اظهارات دو عضو اصلی تیم اقتصادی دولت نشان می‌دهد سیاست ارزی در مرحله جدید، چند هدف را همزمان دنبال می‌کند؛ تامین ارز مورد نیاز اقتصاد، افزایش بازگشت ارز صادراتی، مهار ریشه‌های پولی تورم و مدیریت نوسانات بازار.

در این چارچوب، سیاستگذار فعلا وعده یک نرخ مشخص برای دلار نمی‌دهد؛ بلکه می‌گوید نرخ باید در چارچوب شناور مدیریت شده کشف شود و بانک مرکزی در زمان بروز شوک، نوسانات را کنترل کند. در واقع، اگر سیاستگذار بتواند همزمان عرضه ارز را حفظ کند، منابع صادراتی را به چرخه رسمی بازگرداند، کسری بودجه و رشد نقدینگی را مهار کند و ریسک‌های سیاسی و تجاری را کاهش دهد، امکان تثبیت نسبی بازار بدون تثبیت دستوری نرخ فراهم خواهد شد.

مصائب اقتصاد تورمی

دام فروش اقساطی

فروش بیشتر، پول کمتر

دام تازه فروش اقساطی



فروش امروز
کالا را تحویل می‌دهید



دریافت پول در آینده
اقساط طی ماه‌ها وصول می‌شود



سرمایه در گردش قفل می‌شود
پول شما در چرخه نمی‌چرخد



ریسک نکول و تورم
ارزش واقعی پول کاهش می‌یابد



محاسبه دقیق کنید
سود واقعی را بسنجید، نه فقط فروش را

اما این ۲۰ میلیون تومان تماماً سود نیست. بخشی از آن قیمت زمان است، بخشی باید ریسک عدم وصول را جبران کند و بخشی نیز هزینه عملیات وصول و مدیریت اقساط است. مهم‌تر از همه، فروشنده باید ببیند طی این یک سال هزینه تامین سرمایه خودش چقدر است. اگر شرکت برای تامین سرمایه در گردش مجبور باشد منابعی با هزینه مؤثر بالاتر از بازده فروش اقساطی تهیه کند، ممکن است عملاً به مشتری اعتبار ارزان‌تری بدهد از آنچه خودش برای پول می‌پردازد.

این مدل پایدار نیست.

دشمن پنهان فروش اقساطی؛ تورم

تورم برای فروش اقساطی دو اثر متضاد دارد. از یک طرف قدرت خرید نقدی مشتری را کاهش می‌دهد و تقاضا برای خرید اقساطی را افزایش می‌دهد؛ از طرف دیگر ارزش واقعی پولی را که فروشنده در آینده دریافت خواهد کرد کاهش می‌دهد.

فرض کنیم فروشنده ۱۰ میلیون تومان از مشتری را شش ماه دیگر دریافت خواهد کرد. عدد روی چک همان ۱۰ میلیون تومان است، اما قدرت خرید آن الزاماً همان قدرت خرید امروز نیست. اگر قیمت کالاها در این فاصله افزایش پیدا کند، ارزش واقعی دریافتی کاهش یافته است.

به همین دلیل قیمت نقدی و اقساطی را نمی‌توان صرفاً با اضافه‌کردن درصدی دلخواه تعیین کرد. مدیر باید ارزش زمانی پول را محاسبه کند.

ایسن موضوع در اقتصاد با مفهوم Present Value یا ارزش فعلی توضیح داده می‌شود. یک میلیون تومان امروز و یک میلیون تومان یک سال بعد از نظر اقتصادی ارزش یکسانی ندارند، زیرا پول امروز می‌تواند سرمایه‌گذاری شود، موجودی بخرد یا هزینه جاری شرکت را تأمین کند.

هر چه تورم و هزینه سرمایه بالاتر باشد، این تفاوت بزرگ‌تر می‌شود.

به همین دلیل همان شرایط اقتصادی که مشتری را به سمت خرید اقساطی سوق می‌دهد، فروش اقساطی را برای فروشنده نیز گران‌تر می‌کند.

مسئله فقط نکول نیست

هنگام صحبت درباره فروش اعتباری معمولاً اولین ریسک، پرداخت‌نکردن مشتری است. این خطر واقعی است، اما تنها ریسک نیست. حتی اگر تمام مشتریان اقساط خود را دقیقاً سر موعد پرداخت کنند، فروشنده ممکن است باز هم از نظر مالی متضرر شود اگر قیمت‌گذاری اعتبار را اشتباه انجام داده باشد. فرض کنیم شرکت برای تامین موجودی به ۱۰ میلیارد تومان نیاز دارد. اگر کالاها نقدی فروخته شوند، بخش بزرگی از پول سریعاً به چرخه بازمی‌گردد و شرکت می‌تواند همان سرمایه را چند بار در سال گردش دهد. اگر فروش به اقساط طولانی تبدیل شود، پول مدت بیشتری خرج از شرکت باقی می‌ماند و برای حفظ همان حجم فعالیت باید سرمایه بیشتری وارد کسب‌وکار شود.

این موضوع با شاخص چرخه تبدیل وجه نقد یا Cash Conversion Cycle قابل توضیح است. هر چه فاصله زمانی میسان پرداخت پول به تامین‌کننده و دریافت پول از مشتری بیشتر شود، شرکت به سرمایه در گردش بیشتری نیاز دارد.

فرض کنیم فروشگاه باید پول تأمین‌کننده را امروز پرداخت کند اما متوسط وصول مطالبات مشتریان ۱۲۰ روز باشد. در واقع فروشنده باید چهار ماه فعالیت خود را تأمین مالی کند.

اگر فروش دو برابر شود، ممکن است نیاز به سرمایه در گردش نیز به‌شدت افزایش پیدا کند. اینجاست که جمله معروف «شد می‌تواند شرکت را ورشکست کند» معنا پیدا می‌کند. کسب‌وکاری که بسیار سریع فروش اعتباری خود را افزایش می‌دهد ممکن است نه به دلیل کمبود مشتری، بلکه به دلیل کمبود پول شکست بخورد.

فروش اقساطی چه زمانی واقعاً سودآور است؟

مدیر پیش از رانندازی با توسعه فروش اقساطی باید چهار متغیر را کنار هم قرار دهد: حاشیه سود کالا، مدت بازپرداخت، هزینه سرمایه و نرخ نکول. فرض کنیم حاشیه سود نقدی محصول ۱۵ درصد است. اگر فروش اقساطی ۱۰ درصد درآمداضافی ایجاد کند اما هزینه تامین سرمایه هشت درصد و زیان مورد انتظار ناشی از نکول سه درصد باشد، درآمد اضافی عملاً تمام شده است.

تازه هزینه اداری اعتبارسنجی و وصول نیز باقی مانده است.

در مقابل، ممکن است فروش اقساطی باعث شود تعداد مشتریان ۳۰ درصد افزایش پیدا کند و شرکت بتواند موجودی را سریع‌تر گردش دهد. در این صورت حتی حاشیه کمتر نیز ممکن است از نظر اقتصادی منطقی باشد.

بنابراین پاسخ واحدی وجود ندارد.

مشکل زمانی ایجاد می‌شود که مدیر فقط به یک عدد نگاه کند: فروش.

اگر فروش اقساطی تعداد فاکتورها را ۵۰ درصد افزایش داده، این فقط آغاز محاسبه است. باید دید جریان نقدی چه تغییری کرده، مطالبات چقدر افزایش یافته، چند درصد اقساط معوق شده و چه مقدار سرمایه اضافی برای پشتیبانی از این فروش لازم بوده است.

یک شاخص ساده می‌تواند بسیار گویا باشد:

به ازای هر یک میلیارد تومان فروش اقساطی جدید، چند میلیون تومان سرمایه در گردش اضافی نیاز داریم؟

اگر مدیر پاسخ این سؤال را نمی‌داند، احتمالاً هنوز هزینه واقعی بر نامه فروش اقساطی خود را نمی‌داند.

آیا کسب‌وکارها دارند جای بانک را می‌گیرند؟

بزرگ‌ترشدن بازار اعتبار مصرفی یک پیام مهم درباره ساختار اقتصاد دارد. وقتی خانوار برای خرید کالا به اعتبار نیاز دارد اما دسترسی به تسهیلات خرد بانکی دشوار است، بازار راه دیگری پیدا می‌کند. فروشگاه، تولیدکننده، پلتفرم اعتباری و شرکت‌های فناوری مالی وارد فاصله میان بانک و مشتری می‌شوند. ایرنا نیز در بررسی تحولات این بازار، توسعه ابزارهای خرید اعتباری را در ارتباط با کاهش قدرت خرید و محدودیت‌های اعتباردهی سنتی بانکی تحلیل کرده است.

این تحول لزوماً منفی نیست. اعتبار مصرفی می‌تواند به خانوار اجازه دهد هزینه یک کالای بادوام را در طول زمان توزیع کند و برای کسب‌وکار نیز بازار بزرگ‌تری ایجاد کند. اما اگر اعتبار جایگزین درآمد واقعی شود، خطر دیگری شکل می‌گیرد: خانوار برای حفظ سطح مصرف قبلی، بدهی بیشتری ایجاد می‌کند.

در این حالت باید میان «اعتبار برای مدیریت جریان نقدی» و «اعتبار برای جبران دائمی کاهش قدرت خرید» تفاوت گذاشت.

اگر درآمد خانوار در آینده توان پوشش اقساط را نداشته باشد، اعتبار می‌تواند ابزار مفیدی باشد. اما اگر اقساط امروز از درآمد فردایی پرداخت شود که خودش تحت فشار تورم قرار دارد، بدهی می‌تواند به جای حل مسئله فقط آن را به آینده منتقل کند.

برای کسب‌وکار نیز همین قاعده برقرار است. فروش اقساطی زمانی ابزار بازاریابی قدرتمندی است که اقتصاد آن درست طراحی شده باشد. اگر شرکت اعتبارسنجی مناسب داشته باشد، قیمت زمان پول را محاسبه کند، دوره وصول را کنترل کند و منابع تأمین مالی متناسبی داشته باشد، فروش اعتباری می‌تواند بازار تازه‌ای ایجاد کند.

اما اگر فقط برای اینکه مشتری را از دست ندهد شرایط اقساطی طولانی‌تر و ارزان‌تر پیشنهاد کند، خطر بزرگی ایجاد می‌شود. رقابت فروشندگان ممکن است به مسابقه‌ای تبدیل شود که در آن هر کس اعتبار بیشتری می‌دهد، بدون آنکه هزینه واقعی این اعتبار در قیمت دیده شود.

در چنین بازاری ممکن است شرکتی که بیشترین فروش را دارد، الزاماً بهترین کسب‌وکار را نداشته باشد.

معیار مهم‌تر، کیفیت فروش است: چه مقدار از فروش تبدیل به پول می‌شود، با چه سرعتی تبدیل می‌شود و برای ایجاد آن چه مقدار سرمایه درگیر شده است.

در اقتصاد امروز ایران، فروش اقساطی احتمالاً دیگر یک روند موقت نیست. فشار بر قدرت خرید باعث می‌شود مشتریان بیشتری به دنبال تقسیم هزینه خرید در طول زمان باشند و کسب‌وکارهایی که بتوانند اعتبار را هوشمندانه مدیریت کنند مزیت رقابتی خواهند داشت.

اما همین‌جا مرز باریکی وجود دارد. فروشنده باید بداند در چه نقطه‌ای فروش کالا تمام می‌شود و وام‌دادن آغاز می‌شود.

اگر این مرز محاسبه نشود، ممکن است صندوق فروشگاه شلوغ‌تر، تعداد فاکتورها بیشتر و عدد فروش بزرگ‌تر شود، اما حساب بانکی شرکت داستان دیگری می‌گوید.

در چنین شرایطی، بزرگ‌ترین دام فروش اقساطی دقیقاً همین است: کسب‌وکار تصور می‌کند بیشتر فروخته است، در حالی که بخش بزرگی از پولش را به مشتریان قرض داده است.

ای رفع کمبود اتوبوس به تولید سالانه ۱۰۰۰ دستگاه نیاز داریم

رئیس سازمان راهداری و حمل‌ونقل جاده‌ای با اشاره به کمبود ۶۰۰۰ دستگاه اتوبوس در کشور گفت: باید تیراژ تولید اتوبوس در داخل کشور را به هزار دستگاه در سال برسانیم. رضا اکبری در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به کمبود اتوبوس در کشور گفت: حدود ۶۰۰۰ دستگاه اتوبوس در کشور کم داریم و در حال حاضر حدود ۱۴ هزار اتوبوس فعال در کشور وجود دارد که حدود ۷۰۰۰ دستگاه قابلیت تردد بین‌استانی دارند و ۷۰۰۰ دستگاه دیگر عمدتاً در مسیرهای کوتاه استفاده می‌شوند. وی با اشاره به اینکه بخشی از مشکل اتوبوسرانی به توسعه ناوگان مربوط است، افزود: محدودیت‌های ارزی یکی از موانع واردات اتوبوس بوده است. از سوی دیگر، تولید داخلی اتوبوس نیز نزدیک به یک دهه متوقف بود. رئیس سازمان راهداری ادامه داد: از سال گذشته با امضای تفاهنامه سه‌جانبه میان سازمان راهداری، وزارت صمت و شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت، برنامه تولید داخلی اتوبوس آغاز شد. پنج شرکت داخلی برای تولید حدود ۱۲۴۰ دستگاه اتوبوس تعیین شدند و بخشی از منابع نیز به عنوان تسهیلات در اختیار این شرکت‌ها قرار گرفت تا بتوانند قطعات مورد نیاز را خریداری و ارز مورد نیاز را تأمین کنند. وی گفت: خوشبختانه تولید اتوبوس در داخل دوباره آغاز شده و در دو، سه کارخانه در حال انجام است و تعدادی از اتوبوس‌ها نیز تحویل شده‌اند. البته سرعت تولید پایین است که با توجه به شرایط جنگی و دشواری واردات قطعات تا حدودی طبیعی است.

رئیس سازمان راهداری با بیان اینکه در حال حاضر ظرفیت تولید و تحویل حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ دستگاه اتوبوس در سال است، اظهار کرد: این میزان برای نیاز کشور کافی نیست. اگر بتوانیم تولید داخلی را به تیراژ حدود ۱۰۰۰ دستگاه در سال برسانیم شرایط بسیار بهتری ایجاد خواهد شد به همین دلیل هم‌زمان موضوع واردات اتوبوس را نیز دنبال می‌کنیم.

بر عرضه ۵۰۰ میلیون دلار اسکناس در شبکه بانکی

بانک مرکزی در راستای مدیریت بازار ارز و با هدف تقویت عرضه اسکناس و تسهیل دسترسی متقاضیان حقیقی و حقوقی، امروز نخستین مرحله عرضه اسکناس ارز به شبکه بانکی را آغاز می‌کند.

به گزارش ایسنا، در این مرحله ۵۰۰ میلیون دلار اسکناس در اختیار بانک‌های متقاضی قرار می‌گیرد تا از طریق شعب منتخب و صرافی‌های بانکی به متقاضیان عرضه شود. های متقاضی تا ساعت ۱۳ امروز (سوم شهریورماه ۱۴۰۵) بانک فرصت دارند حجم مورد نیاز خود را -برای عرضه در شعب های بانکی به بانک مرکزی اعلام کنند- منتخب و صرافی شوند تا بتوانند با مراجعه به این اساس، تمام اشخاص حقیقی و حقوقی می‌های عامل، نیاز خود به اسکناس ارز را از مسیر به شعب منتخب بانک های تعیین شده، تأمین کنند. رسمی شبکه بانکی و در چارچوب سقف شده ازهای ثبت‌بانک مرکزی در صورت افزایش سفارش سوی شبکه بانکی، آمادگی دارد حجم عرضه اسکناس شده افزایش دهد. درانتساب با میزان تقاضای ثبت ورود ۵۰۰ میلیون دلار اسکناس به شبکه بانکی در نخستین شود که بانک مرکزی بر تقویت عرضه و مرحله، در حالی انجام می‌پاسخگویی به تقاضای واقعی بازار از مسیر رسمی تأکید دارد؛ اقدامی‌گیری‌تواند دسترسی متقاضیان به ارز را افزایش داده و از شکل که می‌های غیرواقعی در بازار جلوگیری کند تقاضای هیجانی و نرخ همچنین این عرضه محدود به رقم ۵۰۰ میلیون دلار نخواهد بود و در صورت نیاز شبکه بانکی، امکان افزایش حجم فروش وجود دارد.

رئیس سازمان بهینه‌سازی عنوان کرد

اصلاح ریشه قاچاق سوخت به جای برخورد با افراد

رئیس سازمان بهینه‌سازی و مدیریت راهبری انرژی، با تأکید بر ضرورت مقابله ریشه‌ای با قاچاق سوخت گفت: برخورد با افراد به‌تنهایی راهگشا نیست و باید با اصلاح سازوکارهای موجود، امکان قاچاق سوخت را برای فرد و گروهی از بین برد. به گزارش ایسنا، اسماعیل سفلی اصفهانی- رئیس سازمان بهینه‌سازی و مدیریت راهبری انرژی - در جمع خبرنگاران با تأکید بر ضرورت اصلاح ریشه‌ای سازوکارهای موجود در حوزه قاچاق سوخت اظهار کرد: تجربه ما در دوره‌های مختلف نشان داده که برخورد با تکتک آدم‌ها هیچ کمکی نمی‌کند و مثل قارچ سبز می‌شوند. وی افزود: ما باید یک بار برای همیشه برای ریشه این موضوع تصمیم بگیریم. الان سازوکارهایی داریم و روی طراحی ریشه‌ای آن تلاش می‌کنیم. شاید حریف نشده باشیم، اما من چیزی برای از دست دادن ندارم و هر چه در زندگیم بوده از دست دادم و یک بار برای همیشه ایستادم. سقبا اصفهانی با اشاره به ضرورت اصلاح این فرهنگ اظهار کرد: نمی‌توانیم به مردم عزیزم بگویم زورم می‌رسد و بگویم لااقل، ولی همه وجودمان را برای آن گذاشتیم و آن‌شاءالله به حول و قوه الهی آن را اصلاح می‌کنیم و یک بار برای همیشه تصمیم می‌گیریم.

رئیس سازمان بهینه‌سازی و مدیریت راهبری انرژی درباره میزان قاچاق سوخت نیز گفت: همه مردم قبول دارند که این میزان که الان قاچاق می‌شود، با تقلیل دادن موضوع به اینکه تقصیر یک عده مرزنشین و کولبر است، قابل تغییر نیست. من نمی‌توانم این را باور کنم. باید الگویی را بالا بیاوریم و اکنون در حال طراحی آن هستیم تا امکان این قاچاق را از بین ببرد. اگر امکان قاچاق را از بین ببریم، هر کسی که باشد، به هر کسی وابسته باشد یا آقا‌زاده هر کسی باشد، دیگر نمی‌تواند وارد این مسیر شود، چون چیزی نیست که آن ببرد و قاعده اصلاح شده است.

سقا اصفهانی با بیان اینکه رویکرد اصلی باید اصلاح سازوکارها باشد، تصریح کرد: مدل ما این است که به جای برخورد تکتک، ریشه را اصلاح کنیم. حرقم این بود که وضعیتی که امروز در موضوع قاچاق پیش آمده، همه در آن به هر حال سهیم بوده‌اند.

وی افزود: برخی با عدم تصمیم‌هایشان ممکن است واقعاً به لحاظ پایهای متعلق به یک جناح نبوده باشند، اما نمایش بازی کرده‌اند؛ یعنی خودشان طراحی کرده‌اند و با پوشش و عنوان دیگری وارد شده‌اند.

رئیس سازمان بهینه‌سازی و مدیریت راهبری انرژی در توضیح این موضوع گفت: شما وقتی به ورزشگاه می‌روید، اگر کسی که تماشاگر است چیزی داخل زمین بیندازد، به او نمی‌گویند تماشاگر؛ او تماشاگرنماست و برچسب تماشاگرنما می‌زند. یک نفر ممکن است خودش را به شکل احزاب سیاسی نما‌قار داده باشد تا منفعتش را کسب کند.

سقا اصفهانی تأکید کرد: قصد این نیست که وقت خودمان را روی اینکه چه کسی بود و چه کسی نبود، بگذاریم و وارد این جلسه و آن جلسه شویم. مسئله ساده است؛ اگر ریشه را یک بار اصلاح کنیم و الگوی تخصیص را تغییر دهیم، اگر الگوی تخصیص عوض شود و در دست یک شخص نباشد که امضای طلایی داشته باشد.

تورم پشت درِ کارخانه؛ موج بعدی گرانی از کجا می‌آید؟



بنابراین بخشی از تورم تولیدکننده ممکن است هرگز مستقیماً روی برچسب قیمت کالا دیده نشود، اما به شکل دیگری به اقتصاد آسیب بزند.

این نکته بسیار مهم است. گاهی می‌پرسیم چرا با وجود افزایش شدید هزینه تولید، قیمت مصرف‌کننده به همان اندازه بالا نرفته است و نتیجه می‌گیریم فشار هزینه جذب شده است. در حالی که ممکن است این فشار فقط محل ظهور خود را تغییر داده باشد؛ به جای قیمت بالاتر، سرمایه‌گذاری کمتر، حاشیه سود پایین‌تر و تولید ضعیف‌تر ایجاد کرده باشد.

آیا تورم کارخانه، تورم فدای فروشگاه است؟

شخص قیمت تولیدکننده را گاهی به‌طور غیررسمی «تورم پیش‌نگر» می‌نامند، زیرا افزایش قیمت در مراحل اولیه تولید می‌تواند بعداً در قیمت کالاهای مصرفی منعکس شود. اما رابطه میان تورم تولیدکننده و مصرف‌کننده مکاتبکی و یکجبهیک نیست. اگر هزینه کارخانه ۳۰ درصد افزایش پیدا کند، الزاماً محصول نهایی ۳۰ درصد گران نمی‌شود.

سرعت و شدت انتقال به عوامل مختلفی بستگی دارد. میزان رقابت در بازار، سهم مواد اولیه در قیمت محصول، موجودی قبلی کارخانه، قدرت خرید مشتری، حاشیه سود بنگاه و امکان جایگزینی نهاده‌ها همگی تعیین‌کننده‌اند. شرکتی که موجودی شش‌ماهه مواد اولیه دارد ممکن است اثر افزایش قیمت را دیرتر احساس کند، اما شرکتی که هر هفته ماده اولیه می‌خرد تقریباً باافلاصه با هزینه جدید روبه‌رو می‌شود.

این تفاوت زمانی باعث می‌شود تورم مانند موجی در طول زنجیره حرکت کند. ابتدا ماده اولیه گران می‌شود، سپس هزینه تولیدکننده واسطه‌ای بالا می‌رود، بعد تولیدکننده محصول نهایی هزینه بیشتری می‌پردازد و در نهایت فروشگاه با قیمت خرید جدید مواجه می‌شود. عبور از تمام این حلقه‌ها زمان می‌برد.

از همین رو افزایش شدید تورم تولیدکننده یک علامت هشدار است، نه پیش‌بینی قطعی اینکه تورم مصرف‌کننده دقیقاً به همان اندازه افزایش خواهد یافت. اما وقتی فشار هزینه در مقیاس وسیع و برای مدت طولانی ادامه پیدا کند، توان بنگاه برای جذب آن نیز محدود می‌شود و احتمال انتقال بخش بیشتری از هزینه به قیمت نهایی افزایش پیدا می‌کند.

آخرین داده‌های تورم مصرف‌کننده نیز نشان می‌دهد خانوار از قبل زیر فشار شدیدی قرار دارد. تورم سالانه تیرماه ۱۴۰۵ به ۶۶ درصد و تورم نقطه‌به‌نقطه به ۸۷.۹ درصد رسیده است. به بیان ساده، خانوار برای خرید مجموعه مشابهی از کالاها و خدمات به‌طور متوسط نزدیک به ۸۸ درصد بیشتر از تیرماه سال گذشته هزینه کرده است.

در نتیجه اقتصاد با مسئله دشواری مواجه است. کارخانه نیاز دارد افزایش

هزینه را به قیمت منتقل کند تا بتواند ادامه فعالیت دهد، اما مصرف‌کننده نیز

قدرت محدودی برای پذیرش افزایش قیمت دارد. جایی میان این دو، فشار

انباشت‌می‌شود.

خطر پنهان؛ وقتی کارخانه به جای قیمت، مقدار را تغییر می‌دهد

یکی از واکنش‌های کمتر دیده‌شده بنگاه به تورم، تغییر خود محصول است. وقتی افزایش قیمت دشوار باشد، تولیدکننده ممکن است به جای افزایش آشکار قیمت، وزن، بسته‌بندی، ترکیب مواد اولیه یا ویژگی‌های محصول را تغییر دهد. این پدیده در اقتصاد جهانی با اصطلاح Shrinkflation شناخته می‌شود؛ محصول ظاهراً همان محصول است اما مقدار آن کاهش پیدا می‌کند. البته هر تغییر وزن یا بسته‌بندی را نمی‌توان به تورم نسبت داد، اما در محیطی که هزینه تولید با سرعت بالا افزایش پیدا می‌کند و بازار در برابر افزایش قیمت مقاومت دارد، انگیزه استفاده از چنین روش‌هایی بیشتر می‌شود. بنابراین مصرف‌کننده برای سنجش تورم واقعی نباید فقط قیمت روی قفسه را مقایسه کند؛ باید ببیند در مقابل همان پول چه مقدار کالا دریافت می‌کند. اثر دیگر فشار هزینه می‌تواند کاهش تنوع محصول باشد. شرکتی که ده مدل کالا تولید می‌کرد ممکن است خطوط کم‌فروش را حذف کند و منابع خود

فرصت امروز؛ تورم برای مصرف‌کننده معمولاً در فروشگاه دیده می‌شود؛ وقتی قیمت مواد غذایی تغییر می‌کند، خرید پوشاک دشوارتر می‌شود یا خانواده برای همان سبید همیشگی باید پول بیشتری بپردازد. اما پیش از آنکه بسیاری از این افزایش قیمت‌ها به ویت‌ترین فروشگاه برسند، اتفاق دیگری در پشت درهای کارخانه رخ داده است. تولیدکننده مواد اولیه، قطعه، انرژی، حمل‌ونقل، نیروی انسانی و سرمایه را با قیمت‌های جدید می‌خرد و تازه پس از آن باید تصمیم بگیرد با افزایش هزینه‌های خود چه کند.

آخرین آمارهای مربوط به شاخص قیمت تولیدکننده نشان می‌دهد فشار

هزینه در بخش تولید به سطح بسیار بالایی رسیده است. براساس آمار

منتشرشده از داده‌های مرکز آمار ایران، تورم نقطه‌به‌نقطه تولیدکننده بخش

صنعت در بهار ۱۴۰۵ به حدود ۱۰۹ درصد رسیده و تورم سالانه این بخش نیز

۷۰.۹ درصد ثبت شده است. در کل اقتصاد نیز تورم نقطه‌به‌نقطه تولیدکننده در

بهار ۹۸.۹ درصد بوده است؛ یعنی متوسط قیمت دریافتی تولیدکنندگان برای

محصولاتشان تقریباً دو برابر فصل مشابه سال گذشته شده است.

این اعداد در نگاه اول ممکن است فقط یک رکورد آماری دیگر در اقتصاد

تورمی ایران به‌نظر برسند، اما برای ماه‌های آینده معنای مهم‌تری دارند. افزایش

هزینه تولید معمولاً در کارخانه متوقف نمی‌شود و دیر یا زود بخشی از آن باید

در جایی از اقتصاد جذب شود. پرسش مهم این است که این هزینه را چه

کسی خواهد پرداخت: تولیدکننده، مصرف‌کننده یا اقتصاد به شکل کاهش

تولید و سرمایه‌گذاری؟

کارخانه چقدر می‌تواند گرانی را تحمل کند؟

برای فهم مسئله، کارخانه‌ای فرضی را در نظر بگیریم که سال گذشته تولید

هر واحد محصول برای آن ۱۰۰ هزار تومان هزینه داشت و محصول را ۱۲۰

هزار تومان می‌فروخت. حاشیه ناخالصی آن ۲۰ هزار تومان بود. حالا فرض کنیم

به دلیل افزایش مواد اولیه، حمل‌ونقل، دستمزد، انرژی و هزینه مالی، هزینه

تولید همان محصول به ۱۵۰ هزار تومان رسیده باشد. اگر شرکت نتواند قیمت

فروش را متناسب با هزینه‌ها افزایش دهد، مسئله تا حدی حل می‌شود؛ اما اگر

بازار فقط قیمت ۱۵۵ هزار تومان را تحمل کند، حاشیه قبلی ۲۰ هزار تومانی

به پنج هزار تومان کاهش پیدا می‌کند.

در چنین شرایطی ممکن است آمار فروش ریالی شرکت حتی رشد قابل

توجهی نشان دهد. مدیر گزارش کند که فروش از ۱۲۰ میلیارد تومان به ۱۵۵

میلیارد تومان رسیده است و در نگاه اول چنین شرکتی بزرگ‌تر از سال قبل به

نظر برسد. اما اگر هزینه تولید سریع‌تر از درآمد افزایش یافته باشد، رشد فروش

اسمی چیزی درباره سلامت واقعی بنگاه به ما نمی‌گوید.

این یکی از خطاهای رایج در اقتصاد تورمی است: افزایش عدد فروش را با

رشد واقعی کسب‌وکار اشتباه می‌گیریم.

شرکتی که امسال ۵۰ درصد بیشتر از سال قبل فروش ریالی داشته اما

قیمت محصولاتش ۶۰ درصد افزایش یافته، احتمالاً از نظر حجم واقعی فروش

کوچک‌تر شده است. همین منطق درباره سود نیز برقرار است. سود ۲۰ میلیارد

تومانی امسال الزاماً بهتر از سود ۱۵ میلیارد تومانی سال گذشته نیست، زیرا

قدرت خرید آن پول تغییر کرده است.

اما بنگاه تا چه زمانی می‌تواند افزایش هزینه را از حاشیه سود خود جذب

کند؟ پاسخ روشن است: تا زمانی که حاشیه‌ای باقی مانده باشد.

اگر فشار هزینه ادامه پیدا کند، مدیر ناچار می‌شود تصمیم‌های دشوارتری

بگیرد. افزایش قیمت یکی از گزینه‌هاست، اما همیشه امکان‌پذیر نیست. در

بازارهای رقابتی ممکن است مشتری به برند ارزان‌تر مهاجرت کند و در کالاهای

مشمول قیمت‌گذاری نیز تولیدکننده اساساً اختیار کامل افزایش قیمت ندارد.

در شرایط رکودی هم خانوار توان پذیرش هر افزایش قیمتی را ندارد.

در این وضعیت، شرکت به سراغ گزینه‌های دیگر می‌رود؛ سرمایه‌گذاری را به

تعویق می‌اندازد، بودجه تبلیغات را کاهش می‌دهد، استخدام را متوقف می‌کند،

سفارش مواد اولیه را کمتر می‌کند یا برنامه توسعه کارخانه را کنار می‌گذارد.

افزایش ۵۰ درصدی فعالیت بنادر شمالی

که در منطقه داریم از فعالیت برخوردار هستند ولی آن حجم قابل توجهی که در زمان صلح طبیعتاً منجر به انتقال بیش از ۱۰۰ میلیون تن کالا به بنادر ما می‌شد را طبیعتاً در حال حاضر ندارند.

وی عنوان کرد: در مجموع همکاران ما در فعالیت‌های حمل‌ونقل مستقیم دریایی، به شیوه‌های مختلف، انتقال کالا به کشور را مدیریت می‌کنند؛ هر چند که از حجم و میزان کمتری برخوردار است.

پل‌مه در پاسخ به اینکه آیا با کاهش سطح آب دریای خزر پهلوگیری کشتی‌ها با مشکل مواجه نمی‌شوند، گفت: قطعاً این موضوع تأثیر داشته است. البته این کاهش را می‌شود به دلایل طبیعی و انسانی دانست. طبیعتاً مدت زمان قابل توجهی است که متأسفانه نزولات آسمانی قابل توجهی در شمال نداشته‌یم. از طرفی بعضی از کشورهای منطقه که دارای رودخانه و دارای آبریزش به دریای خزر بودند با احداث سد‌های مختلف، سهم استفاده از آب شیرین را افزایش دادند. طبیعتاً ورودی رودخانه‌ها به‌ویژه در کشور روسیه کاهش پیدا کرده است. پل‌مه اضافه کرد: تبخیر آب یکی دیگر از دلایل آن است که باعث شده سطح آب دریای کاسپین کاهش پیدا کند تا بخشی از بنادر ما قابلیت استفاده کامل از پهلودهی شناورها را نداشته باشند.

وی با اشاره به اینکه در گذشته حداکثر آب‌خور شناورها برای پهلوگیری در اسکله‌های بنادر شمالی، حداکثر برای شناورهای تا ۶۰۰۰ تن بوده است، گفت: این میزان در حال حاضر کاهش پیدا کرده و به ۴۰۰۰ تن رسیده است. شناور از یک ابعادی برخوردار است. ابعاد نشان‌دهنده تناژ قابل بارگیری شناور است که فعلاً در اسکله‌هایمان حداکثر ۴۰۰۰ تن می‌توانند بارگیری کنند.

به گفته وی، در کنار این موارد رسوبات دریا هم وجود دارد که باعث می‌شود عملکرد اسکله‌ها دچار مشکل شود ولی خوشبختانه مدیریت خوبی در بنادر شمالی ما حاکم است و به صورت ادواری و مؤثر لایروبی به عمل می‌آید تا امکان عملیاتی شدن اسکله‌ها را همچنان حفظ بکنند و مستمر باشد.

دیر انجمن کشتیرانی در پایان گفت: گزارش‌های مختلفی داشتیم که شناورهای ایرانی از ضلع شمال غربی خزر وقتی وارد ولگا می‌شوند آنجا به دلیل عمق بسیار کم آب، شناورها در گل‌ولای گیر می‌کنند. این موضوع حتی به مرحله‌ای رسیده که چندین روز با چندین هفته متوقف شدن در قابلیت نجات پیدا کنند. ولی این اتفاق خوشبختانه در بنادر ما نیفتاده است.

دبیر کل انجمن کشتیرانی و خدمات وابسته با اشاره به افزایش ۵۰ درصدی پهلوگیری، تخلیه و بارگیری شناورها در بنادر شمالی نسبت به سال گذشته، گفت: کاهش سطح آب دریای خزر بر فعالیت بنادر و ظرفیت بارگیری شناورها اثر گذاشته و آب‌خور قابل استفاده کشتی‌ها در بنادر شمالی از حدود ۶۰۰۰ به ۴۰۰۰ تن رسیده است.

مسعود پل مه در گفت‌وگو با ایسنا، در تشریح آخرین وضعیت حمل و نقل کالا در بنادر کشور و در پاسخ به اینکه آیا سهم بنادر شمالی در تجارت افزایش پیدا کرده است؟ اظهار کرد: خوشبختانه بنادر شمالی با افزایش حداقل ۵۰ درصدی نسبت به سال گذشته در امر پهلودهی شناورها، تخلیه و بارگیری مواجه شده‌اند که نشان از اقبال تجارت خارجی به استفاده از مسیرهای شمالی دارد.

وی افزود: در این چرخه فرصتاً در بندر انزلی با توقف طولانی‌مدت بر اساس فرم متداول توقف در بنادر شمال مواجه هستیم. همچنین امیرآباد از نظر تعداد قابل توجهی کشتی در انتظار تخلیه از شرایط مناسبی برخوردار است. به همان تناسب، سایر بنادر دیگر دارای فعالیت لازم هستند.

دبیر کل انجمن کشتیرانی تصریح کرد: بنادر جنوب هم با توجه به شرایطی

راهکارهایی برای مدیریت احساس تنهایی در دنیای کسب و کار

کار آفرینی و کابوس تنهایی!



نویسنده: علی آلعلی

تنهایی از آن دست احساساتی است که همه مردم در طول زندگیشان بارها و بارها تجربه میکنند. فرقی هم ندارد دورتان پر از آدم باشد یا اینکه صبح تا شب را تنهایی سر کنید. در هر صورت وقتی حرفی برای گفتن با بقیه نداشته باشید، تنهایی سر و کلهاش پیدا میشود. کابوس تنهایی برای کارآفرینان تا همین دو سال قبل خیلی جدی نبود؛ چراکه در هر صورت همکاران در محل کار کمی گپ و گفت با هم داشتند تا ساعتهای کاری هر طور شده تمام شود. البته این معادله با ورود غول کرونا به کلی باطل شد. حالا نه دیگر دفتر کاری باز بود، نه حتی همکاری که تنهاییشان را هر طور شده با هم تقسیم کنند. قبول دارم این سناریو بیشتر شبیه فیلمنامه آثار آخرازمانی است، اما ترکشهای آن هنوز هم کارآفرینان را اذیت میکند.

آیا تا به حال برایتان پیش آمده آنقدر کار سرتان ریخته باشد که حتی گذر زمان را هم حس نکنید؟ شاید خیلی از کسانی که به اصطلاح خاک صحنه کارآفرینی را خوردهاند، چنین اتفاقی را به فال نیک بگیرند، اما ما در روزنامه فرصت امروز اصلا این طوری فکر نمیکنیم؛ چراکه نه شما شباهتی به رباتهای خستگیناپذیر دارید، نه کل زندگی در کار بیوقفه خلاصه میشود. شما را نمیدانم، ولی من که آخر هفتهها بدون یک استراحت حسابی دیگر دست و دلم به کار نمیرودم. به علاوه، حتی فکر کردن به کار بینهایت زیاد هم برای فرار کردن از در پستی شرکت کافی است!

اگر شما از آن دست کارآفرینانی هستید که تنهایی را جزئی از فرآیند کسب و کارآفرینی میدانید، این مقاله کاملا مخصوص شماست. اشتباه نکنید، ما قصد نداریم فرمولی جادویی برای رفع دلنگنی یا تنهایی جلوی شما قرار دهیم. البته این بدان معنا نیست که کاملا دست خالی سراغتان آمدهایم؛ چراکه یکسری تکنیک درجه یک برای کم کردن از بار تنهایی و فراموشی این کابوس وحشتناک در چنته داریم. اگر شما هم از احساس تنهایی به عنوان یک کارآفرین خسته شدهاید، هیچ جوره این مقاله را از دست ندهید؛ چراکه آخر این مقاله دیگر هیچ وقت از غول تنهایی شکست نخواهید خورد.

مدیریت تنهایی: هر آنچه کارآفرینان باید بدانند

مردم معمولا عادت دارند تنهایی و افسردگی را کنار هم قرار دهند. بعد هم برای اینکه آشنشان خیلی شور نشود، یک روانشناس را هم چاشنی سناریو میکنند تا دیگر مو لای درز کارشان نرود. از آنجایی که در دنیای دیجیتال امروز وقت حتی از طلا هم باارزشتر است، کارآفرینان معمولا وقتی برای مراجعه به روانشناسها ندارند. به علاوه، مشکل تنهایی هم هیچ وقت در قالب بحران برای کارآفرینان مطرح نمیشود. دقیقا به همین خاطر خیلی از کارآفرینان حتی بعد از دوران بازنشستگی هم آن را مشکل قلمداد نمیکنند.

مسا در روزنامه فرصت امروز معتقدیم تنهایی در بهترین حالت نیمی از توانایی شما را مختل میکند. اگر شما هم بارها و بارها با تعجب افت کیفیت کاریتان را تماشا کردهاید، دلیلش در تنهایی بیش از حد نهفته است. به قول ارسطو، انسان موجودی اجتماعی است. پس اگر فکر کردهاید مثل یک ابرقهرمان یکه و تنها در بازار موفق میشوید، سخت دراشتباهید. ما در ادامه به شما کمک میکنیم تا بین روابط اجتماعی و موفقیت کاری تعادلی بینظیر

ایجاد کنید. اجازه دهید دور مقدمهچینیهای کلیشه‌ای را خط بکشمی و یک راست برویم سراغ اصل مطلب. این شما و این هم مدیریت تنهایی در دنیای کارآفرینی.

خودتان را در دفتر کار حبس نکنید!

کارآفرینان معمولا در دفترهای مجزا مسئولیتهای روزمرهشان را دنبال میکنند. حتی اگر شما در برندی مثل گوگل هم کار کنید، احتمالا یک دفتر کار نقلی برای خودتان دارید که در طول روز حتی یک نفر هم اطرافش آفتابی نمیشود. بیشک اوایل کار این نکته که دیگر کسی مزاحم آدم نیست، حسایی جذاب خواهد بود. با این حال هفته اول را که سر کنید، دیگر حتی صدای تیک تاک ساعت هم روی مغزتان خواهد رفت. درست در همین شرایط است که آدم دلنتگ دوستان و کلی همکار شلوغش میشود.

اولین تکنیک ما برای مدیریت تنهایی تا حدودی شبیهه سریال فرار از زندان است. همانطور که در این سریال پرطرفدار شخصیتهای اصلی دائما به فکر فرار از زندان بودند، شما هم باید این کار را انجام دهید. البته اینجا خبری از زندان فاکس ریور نیست، بلکه شما باید از دفتر کارتان فرار کنید وقتی کسی دائما در دفتر کوچکش کار میکند، کم کم مهارتهای اجتماعیش را فراموش خواهد کرد. آن وقت کافی است شغلش را از دست بدهد تا دیگر حتی قدرت یک کلمه صحبت کردن در جلسات استخدامی را هم نداشته باشد. اگر از ما میشنوید، کارهایی مثل ارسال ایمیل، صرف وعده غذایی یا حتی اندکی استراحت بین کارها را در دفترتان انجام ندهید. هرچه باشد شما کل روز در آن دفتر کوچک زندانی هستید. پس دست کم یکی دو ساعت هم که شده جاهای دیگر را زیر و رو کنید. قول میدهم این ماجراجویی طوری روحیهتان را عوض کند که نگو و نپرس.

خیلی بیمعنا باشد. به هر حال زمان مهمترین دارایی کارآفرینان است و که آدم وقت سر خاراندن داشته باشد، اما همیشه کافه نزدیک محل کار یا بوستان سر کوچه گزینههای خوبی هستند. یادتان باشد شما قرار نیست برنامه یک پیسک نیک را طراحی کنید. در عوض فقط کمی به خودتان استراحت دهید تا ذهنتان با جاهایی به غیر چهاردیواری دفترتان آشنا شود؛ همین و بس.

عضویت در انجمنهای هزار رنگ

ایسن روزها هر حرفهای چندین و چند انجمن مخصوص خودش را دارد. از نقاشها گرفته تا بازیگران و حتی تولیدکنندگان لوازم خانگی. همه و همه انجمنهای خاص خودشان را دارند. شاید در نگاه اول چنین گردهماییهایی نباید همینطور الکی هدرش داد. راستش را بخواهید در این مورد تا حدودی حق با شماست، اما قبل از قضاوت نهایی باید آن روی سکه را هم دید. وقتی آدم حسایی احساس تنهایی میکند، حضور در بین کارآفرینانی که اهداف و مهارتهای مشابه خودش را دارند، دلگرمی مهمی خواهد بود. اینطوری دیگر لازم نیست خودمان را نافته جدابافته در نظرس بگیریم. به علاوه، گفتگو با کسانی که به نوعی همکارمان محسوب میشوند، بینهایت لذتبخشتر از گپهای بیسر و ته با آدمهای معمولی خواهد بود.

توصیه ما در این بخش بینهایت ساده است؛ شما باید هر طور شده انجمنهای مرتبط با حوزه کاریتان را پیدا کنید. این انجمنها معمولا حق عضویت بسیار اندکی دارند که اصلا فشار اضافهای روی دوشتان نخواهد بود. در ازای ایسن مبالغ ناچیز انواع دورهمیها و همایشهای کاربردی در

این انجمنها پیدا میشود. شاید پیش خودتان فکر کنید این روزها دیگر کسی نیاز به همایشهای کلاسیک ندارد؛ چراکه تقریبا هر دوره آموزشی در یوتیوب پیدا میشود. در این مورد ما هم با شما همعقیده‌ایم، اما گاهی اوقات شرکت در همایشها طوری شما را از تنهایی درمیآورد که حتی باورتان هم نخواهد شد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و سراغ انجمنهای کاری بروید.

ناهار فقط یک وعده غذایی نیست!

مهاجم فوتبالی را در نظر بگیرید که همین تازگیها با یک انتقال پر سر و صدا به منچستر سیتی پیوسته است. احتمالا فرهنگ انگلیسی همراه با آب و هوای عجیب این کشور حسایی قهرمان قصه‌مان را تحت تاثیر قرار خواهد داد. در این بین اگر قرار باشد او ارتباط خوبی با همبازیهای جدیدش برقرار نکند، کلاشش پس معرکه خواهد بود. هرچه باشد فوتبال یک بازی گروهی است و تا با همتیمیها گرم نگیریم حتی یک گل هم به اسممان ثبت نخواهد شد.

اگر در جوانی سابقه عضویت در تیمهای پایه فوتبال را داشته باشید، خیلی خوب میدانید ناهار برای خودش برو بیایی دارد. صندلیهای گروهی در کنار حضور پرشور مربیها در سالن حسایی به این وعده غذایی اعتبار میبخشد. انگار که صرف غذا فقط بهانهای برای کنار هم بودن بازیکنان است. اجازه دهید با هم روراست باشیم؛ هر بازیکنی میتواند به راحتی ناهارش را یک گوشه تک و تنها میل کند. با این حال حضور در غذاخوری با آن صندلیهای گروهیاش نه اتفاقی، بلکه برای هل دادن آدمها به سمت همدیگر است.

اینطوری به بهانه ناهار هم که شده گپی بین همتیمیها شکل میگیرد. اگر نظر ما را بخواهید، همین جرقه برای بهترشدن اوضاع رختکن کافی است. قبول دارم کم کم از مسیر بحث اصیلیمان دور شدیم، اما کافی است به جای فوتبالیست بالا یک کارآفرین را قرار دهید تا متوجه منظور ما شود. کارآفرینان هم مثل بازیکنان فوتبال لازم دارند کمی وقت با هم بگذرانند. چه بهانهای هم بهتر از ناهار که همه سر کار میل میکنند؟ ما در روزنامه فرصت امروز همیشه ناهار را یک رویداد مهم برای دورهم جمع شدن تیمهای کاری میدانیم. اگر شما هم دوست دارید از دست غول تنهایی فرار کنید، بد نیست با همکاران یا دوستانتان یک میز در رستوران کنار شرکت رزرو کنید. به علاوه، همیشه حیاط خلوت شرکت محل مناسبی برای گردهماییهای مهم تحت عنوان ناهار است! پس گوشهچشمی به این فرصت طلایی هم داشته باشید.

همین امروز در باشگاه ثبت نام کنید

محال است شما مدرسه رفته باشید و برای یک بار هم که شده ضربالمثل قدیمی «عقل سالم در بدن سالم» به گوشتان نخورده باشد. انگار که ورزش مثل یک فرمول جادویی از آدم یک قهرمان همه فن حریف میسازد. اشتباه نکنیم، ما اینجا قصد نداریم از شما یک با قهرمان المپیک بسازیم. در عوض همه حرفمان شرکت در کلاسهای ورزشی یا باشگاههای مختلف برای خلاص شدن از شر فکر و خیالهای عجیب است.

خیلی از کارآفرینان فکر میکنند هرچه بیشتر خودشان را در اتاق کار حبس کنند، آخر ماه رکورد بهتری برجای میگذارند. اگر شما هم اینطور فکر میکنید، باید از شما بخواهیم پاتان را محکم روی ترمز فشار دهید؛ چراکه نه شما قهرمان فرمول یک هستید، نه موفقیت در عرصه کارآفرینی این همه دنگ و فنگ دارد. پس به خاطر سلامتی خودتان هم که شده در

باشگاهی نزدیک خانه یا محل کارتان ثبت نام کنید. اینطوری با یک تیر دو نشان خواهید زد. اول اینکه سلامتی‌تان حفظ میشود. دوم هم آشنایی با چند تا دوست ورزشکار است. باور کنید یا نه، گاهی اوقات گپ زدن با کسانی که هیچ ارتباطی با کارتان ندارند، طوری آدم را سرحال میآورد که نگو!

معمولا کسانی که ساعات طولانی از روز را پشت میزشان هستند، بیشتر از بقیه مورد هجوم افکار منفی قرار میگیرند. وقتی هم پای افکار منفی وسط باشد، حتی سادهترین کارهای دنیا هم بدل به چالشی شبیه عبور از هفت خان رستم میشود. پس یک لطفی به خودتان کرده و به جای خیال بافیهای تمام نشدنی، کمی از وقتتان را در باشگاههای ورزشی کنار دوستان ورزشکارتان بگذرانید.

ثبت نام در کلاسهای مختلف

اجازه دهید این بخش را با یک سوال جذاب شروع کنیم؛ آیا شما حاضرید سوار هواپیمایی شوید که خلبانش سالیاست در کلاس مهارتافزایی شرکت نکرده است؟ بیشک هر جوابی به غیر از یک «نه» قاطعانه عجیب به نظر میرسد. هرچه باشد آدم جانش را از سر راه نیاورده که همینطور الکی به باد دهد. به علاوه، خطوط هوایی هم سختگیرتر از این حرفها هستند که همینطور راحت به خلبانان اجازه پرواز بدهند. نتیجه این مدل استدلال انواع کلاسهای مهارتافزایی برای خلبانان در طول سال است. خب اگر یک خلبان برای هدایت هواپیما نیاز به کلی کلاس دارد، چرا کارآفرینان در کلاسهای مرتبط ثبت نام نکنند؟

اگر شما هم مثل من از آن دست آدمهایی هستید که خطرات دوران مدرسه‌تان در استرس امتحانات خلاصه میشود، احتمالا با توصیه این بخش اصلا کنار نخواهید آمد. خب آدم چرا باید با دستان خودش دوباره کلی استرس را به جان بخرد؟ اجازه دهید همین اول کاری خیالتان را راحت کنیم؛ چراکه امروزه در کلاسهای آموزشی دیگر خبری از امتحانات سفت و سخت نیست. در عوض شما میتونید با خیال راحت مهارتهای مورد نیازتان را یاد گرفته و از همه مهمتر کلی دوست جدید پیدا کنید. ماجرا جالب شد، نه؟

دوستان جدید به شما کمک میکنند تا برای چند دقیقه هم که شده از دست تنهایی فرار کنید. ما اصلا دوست نداریم شبیه مربیهای انگیزشی صحبت کنیم، اما گاهی اوقات دوست پیدا کردن کار بینهایت مفیدتری نسبت به خیالبافیهای بیانتها در تنهایی است. پس هر وقت احساس تنهایی کردید، سریع در یک کلاس آموزشی ثبت نام کنید. اگر هم خیلی خودتان را دست بالا میگیرید، میتونید به عنوان مربی در یک کلاس شرکت کنید. اینطوری هم دانشتان را به دیگران منتقل میکنید، هم اینکه کلی استعداد درجه یک برای شرکتتان پیدا خواهید کرد. پس منتظر چه هستید، همین امروز دست به کار شده و به جنگ غول تنهایی بروید!

منابع:
feeling---۱۱۵۸۳۳۸۲۹/https://www.shopify.com/blog-ways-to-cure-the-entrepreneurship-blues-۵-lonely-https://www.entrepreneur.com/en-ae/entrepreneurs/six-ways-to-manage-loneliness-as-an-۲۴۴۷۰۰/entrepreneur

شورای اسلامی شهرستان کرج در یک قاب



مجتبی قربان نژاد؛

تورم و مشکلات مالی، مدیریت امور روستایی را با چالش مواجه کرده است

رئیس ششورای اسلامی بخش مرکزی شهرستان کرج و عضو شورای اسلامی روستای سایهکالان با اشاره به مشکلات موجود در مدیریت روستاها گفت: تعدد آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها، نبود شناخت کافی بر برخی مسئولان از قوانین و همچنین شرایط اقتصادی و تورم، مدیریت امور روستایی را با دشواری مواجه کرده است. مجتبی قربان‌نژاد در نشست خبری با خبرنگاران اظهار کرد: بخش قابل توجهی از مشکلات حوزه روستایی به تعدد و تفاوت آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌هایی بازمی‌گردد که در مسیر مدیریت روستاها وجود دارد. وی افزود: متأسفانه برخی مسئولان شناخت و اشراف کافی نسبت به دستورالعمل‌ها و قوانین تأثیرگذار در حوزه روستایی ندارند و این موضوع گاهی روند پیگیری و حل مشکلات مردم را با دشواری مواجه می‌کند. قربان‌نژاد با اشاره به شرایط حاکم بر کشور از ابتدای دوره ششم شوراها بیان کرد: از ابتدای این دوره، شرایط دشواری بر کشور حاکم شد و افزایش تورم و مشکلات مالی، تأثیر مستقیمی بر مدیریت امور روستایی گذاشت. رئیس شورای اسلامی بخش مرکزی شهرستان کرج ادامه داد: مدیریت روستاها در شرایط کنونی نیازمند حمایت بیشتر، منابع مالی مناسب و همچنین هماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی است تا بتوان مطالبات مردم را با سرعت و جدیت بیشتری پیگیری کرد. وی در پایان با تأکید بر اینکه شوراها پایین‌ترین حلقه مدیریتی و نزدیک‌ترین نهاد به مردم هستند، گفت: به عنوان یکی از مسئولان این سطح، اگر نتوانسته‌ایم آن‌گونه که شایسته مردم است مشکلات و مطالبات آنان را برطرف کنیم، از مردم عذرخواهی می‌کنم و امیدواریم با همکاری دستگاه‌های اجرایی بتوانیم در ادامه مسیر خدمات‌بهتری ارائه دهیم.



حسن زارع رفیع عنوان کرد؛

گزارش بودجه و پروژه‌های عمرانی کمال‌شهر

نایب‌رئیس شورای اسلامی شهر کمال‌شهر و رئیس کمیسیون برنامه، بودجه و حقوقی شورای اسلامی شهرستان کرج از وضعیت بودجه سال ۱۴۰۵ خبر داد. به گزارش روابط عمومی و پایگاه اطلاع رسانی شورای اسلامی شهر کرج ؛ حسن زارع رفیع در جمع اصحاب رسانه اظهار کرد: بودجه سال جاری حدود ۲ همت پیش‌بینی شده و درآمدهای پنج‌ماهه نخست سال ۸۹ درصد محقق شده است که بیش از ۶۰ درصد آن سهم پروژه‌های عمرانی بوده است. با توجه به روند درآمدی، افزایش سقف بودجه تا ۳ همت نیز محتمل است که می‌تواند رکوردی بی‌نظیر برای کمال‌شهر باشد. وی با تأکید بر پیگیری مستمر پروژه‌های عمرانی، از افتتاح دو مدرسه در شهرپورماه و یک درمانگاه در محدوده باسکول خبر داد و آن را گامی مؤثر در جبران بخشی از کمبود سرانه‌های شهری دانست. زارع رفیع همچنین با اشاره به ناترازی آب و برق، ضمن تأکید بر صرفه‌جویی مردم، خواستار افزایش سهم کمال‌شهر از اعتبارات آب و برق شد. وی در پایان از مدیران پروژه بزرگراه شمالی قدردانی کرد و خواستار تسریع در نصب تابلوها و علائم و تأمین روشنایی ورودی کمال‌شهر در محل تقاطع دو بزرگراه شد.

وی افزود: در بخش سرانه آموزشی، کمال‌شهر بیشترین تخصیص زمین به مدارس را داشته و تاکنون چهار هزار مترمربع زمین به آموزش و پرورش اختصاص یافته و دو هزار مترمربع دیگر نیز در منطقه خویشاوندی برای احداث مدرسه در نظر گرفته شده است.

عضو شورای اسلامی کمال‌شهر با اشاره به پروژه‌های عمرانی این شهر درباره ساماندهی مشاغل مزاحم و دستفروشان گفت: جلسات متعددی در دادستان و دستگاه‌های اجرایی برگزار شده و برای حل این معضل، زمینی به مساحت نزدیک به هفت هزار مترمربع در منطقه خرم‌دشت آماده و برای واگذاری به بخش خصوصی تدارک دیده شده است تا دستفروشان به‌جای جمع‌آوری، ساماندهی شوند.

عضو شورای اسلامی کمالشهر افزود: این موضوع در کمالشهر و سایر مناطق نیز در دستور کار مدیریت شهری قرار دارد و امیدواریم به‌زودی تعیین تکلیف شود.



عابدین رودکی؛

حق‌آبه کشاورزان بخش آسارا اجراء نمی‌شود؛ نارضایتی کشاورزان از تخریب آب‌بندها

نماینده شورای بخش آسارا در شورای اسلامی شهرستان کرج با انتقاد از اجرا نشدن حق‌آبه قانونی کشاورزان، نسبت به تکرار تخریب آب‌بندهای انتقال آب در این بخش و افزایش نارضایتی کشاورزان هشدار داد.

به گزارش روابط عمومی و اطلاع رسانی شورای اسلامی شهرستان کرج؛ عابدین رودکی، نماینده شورای بخش آسارا در شورای اسلامی شهرستان کرج در نشست خبری با اصحاب رسانه با اشاره به مطالبات کشاورزان این بخش اظهار کرد: موضوع حق‌آبه زمین‌های کشاورزی، یکی از مطالبات جدی مردم بخش آسارا است و این حق‌آبه در اسناد ملکی بسیاری از کشاورزان نیز به صراحت قید شده است.

وی افزود: در شهریورماه سال گذشته، سازمان آب در اقدامی نسبت به تخریب آب‌بندهایی که وظیفه انتقال حق‌آبه کشاورزی از سربندها به زمین‌های کشاورزی را بر عهده داشتند، اقدام کرد که این موضوع اعتراض و نارضایتی گسترده کشاورزان را به دنبال داشت.

رودکی ادامه داد: در جریان این اقدامات، افرادی که نسبت به تخریب آب‌بندها مقاومت می‌کردند نیز بازداشت شدند و این مسئله نگرانی و نارضایتی مردم منطقه را افزایش داد.

نماینده شورای بخش آسارا در شورای اسلامی شهرستان کرج با بیان اینکه نگرانی کشاورزان از تکرار این روند در سال جاری است، گفت: امسال نیز مجدداً موضوع اجرای این اقدامات مطرح شده و کشاورزان نسبت به از بین رفتن مسیرهای انتقال حق‌آبه قانونی خود دغدغه جدی دارند.

وی تأکید کرد: انتظار می‌رود دستگاه‌های مسئول پیش از هرگونه اقدام، اسناد و مدارک مالکیت و حق‌آبه مردم را مورد بررسی دقیق قرار دهند و برای حل این موضوع، گفت‌وگویی جدی میان سازمان آب، مسئولان محلی و نمایندگان کشاورزان شکل گیرد.

رودکی خاطرنشان کرد: کشاورزان بخش آسارا خواستار اجرای حق قانونی خود هستند و تداوم این وضعیت می‌تواند موجب تشدید نارضایتی در منطقه شود؛ بنابراین لازم است مسئولان مربوطه با نگاه کارشناسی و با رعایت حقوق قانونی مردم، برای تعیین تکلیف حق‌آبه کشاورزان اقدام کنند. وی همچنین با اشاره به مطالبه قدیمی مردم بخش آسارا درباره ایجاد مرکز آتش‌نشانی، گفت: خبرنگاران در سال‌های گذشته نیز پیگیر این موضوع بوده‌اند و انتظار می‌رود مطالبات زیرساختی و اساسی مردم این بخش در کنار موضوع حق‌آبه، مورد توجه جدی مسئولان قرار گیرد.



ثبت‌شده در سامانه ۱۳۷ مربوط به حوزه‌های آب، آسفات، فضای سبز و رسیدگی به درختان است. شهردار اراک اضافه کرد: با وجود کاهش منابع آبی، رسیدگی به درختان و فضای سبز این شهر نسبت به سال گذشته افزایش یافته است. محمودی در بخش دیگر از سخنانش گفت: بخش عمده مسائل آب و فاضلاب پروژه‌ها حل شده و موارد باقی‌مانده با همکاری شرکت فاضلاب در حال پیگیری است.

وی افزود: عملیات ترغیف دکل‌ها در حال انجام است و پروژه‌های اتوبورسانی ۳۵ درصد پیشرفت دارند. شهردار اراک در خصوص اقدامات شهرداری برای



کریم قدیانلو؛

ترافیک سنگین محمدشهر نیازمند اجرای طرح ملی مترو است

نماینده شورای اسلامی محمدشهر با تأکید بر لزوم توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل عمومی در این منطقه، از اجرای پروژه‌های بهسازی معابر شهری محمدشهر خبر داد و خواستار ورود نمایندگان مجلس برای تصویب طرح ملی مترو و تسریع در صدور مجوز آرامستان این شهر شد.

کریم قدیانلو در شورای اسلامی شهرستان کرج در نشست خبری با اصحاب رسانه با اشاره به اقدامات عمرانی اخیر در این شهر اظهار کرد: با همکاری و مصوبه شورای شهر کرج، مبلغ ۴۰ میلیارد تومان برای روکش آسفالت بلوار امام خمینی (ره) اختصاص یافت که عملیات اجرایی مسیر رفت آن به پایان رسیده و مسیر برگشت نیز در حال انجام است.

وی با اشاره به بهبود شبکه معابر افزود: در سه سال اخیر با زیرسازی و جدول‌گذاری بلوار بسیج، این محور به یکی از مسیرهای اصلی و مناسب برای تردد اهالی محمدشهر، مشکین‌دشت و فردیس تبدیل شده است.

عضو شورای اسلامی محمدشهر همچنین از ساماندهی وضعیت دستفروشان و مشاغل مزاحم در سطح شهر خبر داد و بر تداوم این اقدامات برای افزایش رضایتمندی شهروندان تأکید کرد. قدیانلو در بخش دیگری از سخنان خود به وضعیت ترافیکی محورهای جنوب و جنوب غربی کرج اشاره کرد و گفت: با استقرار میدان میوه و تره‌بار، پایانه‌های مسافربری و توسعه مراکز جدید در این محدوده، حجم تردد بسیار سنگین است. این وضعیت می‌طلبد که نمایندگان مجلس برای تصویب و تخصیص بودجه طرح ملی مترو جهت اتصال این مناطق به شبکه ریلی اقدام کنند. در معضل ترافیک در سال‌های آینده به صورت اصولی حل شود. وی در خصوص مشکل دفن اموات و فقدان آرامستان مستقل در محمدشهر نیز تصریح کرد: تمام مراحل اداری شامل دریافت مجوزهای زیست‌محیطی، انتخاب مشاور و تهیه طرح توجیهی انجام شده و پرونده در کار گروهِ مربوطه تأیید شده است. عضو شورای اسلامی شهر محمدشهر با اشاره به پیگیری‌های اخیر استاندار و ارجاع موضوع به معاونت عمرانی استانداری افزود: درخواست ما تسریع در صدور مجوز نهایی است تا مردم این منطقه از پرداخت هزینه‌های سنگین دفن اموات در سایر آرامستان‌ها معاف شوند.



رمضان شهبازی؛

ساماندهی دستفروشان و توسعه سرانه آموزشی در کمالشهر

عضو شورای اسلامی کمالشهر در این نشست گفت: در حوزه جنوب شهرک ابوذر و شهرک شهبازی اقدامات موثری انجام شده و در بخش محدوده‌سازی، تخصیص زمین به آموزش و پرورش در این شهر بیش از گذشته افزایش یافته است.

رمضان شهبازی با به اقدامات مدیریت شهری کمالشهر اظهار کرد: در جنوب شهرک ابوذر و شهرک شهبازی اتفاقات خوبی رقم خورده و در حوزه محدوده‌سازی نیز گام‌های موثری برداشته شده است.



جهش در توان و مانور عملیاتی نفت و گاز غرب با ساخت دومین دستگاه چاه‌پیمایی

شرکت بهره‌برداری نفت و گاز غرب در اقدامی مبتکرانه، موفق به ساخت و بهره‌برداری از دومین دستگاه چاه‌پیمایی شد به گزارش پایگاه اطلاع رسانی شرکت نفت مناطق مرکزی ایران این پروژه سازی ونوسازی که باهدف بهینه تجهیزات در راستای بهبود مدیریت دارای های فیزیکی وبه منظورافزایش قدرت مانور عملیاتی اجرا شده، گامی



مهم در مسیر خودکفایی و کاهش وابستگی به دریافت خدمات فنی چاه‌ها خارج از شرکت شده است برداری نفت و گاز غرب درهای شرکت بهره‌لایی، رئیس اداره خدمات فنی چاهمهندس جلال شمس هاباره گفت: این اقدام بخشی از برنامه بهینه سازی ونوسازی وتوسعه تجهیزات اداره خدمات فنی چاهاین بود که باحمایت وبشتیبانی تیم مدیریت شرکت از سال ۱۴۰۳ با تغییر کاربری یک دستگاه یونیت پیمایی روی آن کلید خورد که پس از گذراندن آزمایشات پیمایی بالاستفاده وبانصب سیم چامسبک چاه لازم واطمینان از عملکرد مطلوب آن، برای تحقق ساخت ودستیابی به یک دستگاه چاه پیمایی مستقل، پروژه بازسازی کفی تریلی بلا استفاده و تجهیز آن به یونیت مذکور و دیگر تجهیزات لازم در دستور کار قرار گرفت. انجام مراحل بازسازی کفی تریلر و تجهیز آن در کارگاه یک شرکت داخلی دانش بنیان، با نظارت کارشناسان و تیم تخصصی این اداره طراح‌ی و جانمایی گردید. در ادامه با نصب گیر، ادوات کنترل فشار و یک دستگاه کانکس استراحت ونژاتور، شیرهای فوران پیمایی، دیزل یونیت چاه های لازم، عملیاتی گردید پرسنل بر روی کفی تریلر، دستگاه چاه پیمایی تکمیل وپس ازانجام تست پیمایی پشتیبیان در منطقه، فرصتی دلایل عدم وجود دستگاه چاوی در ادمه افزود: پیش از این به پیمایی وجود نداشت و بعضاً نقص فنی آن باعث جهت بازسازی و تعمیر اساسی کامیون اصلی چاه شد که با عملیاتی شدن این دستگاه علاوه بر کاهش چاهی و کاهش تولید می‌های درون تاخیر عملیات پیمایی اصلی، امکان تعمیرات اساسی آن نیز با فراق بال فراهم شدهبار عملیاتی روی دستگاه چاه فوق، مستقیماً منجر به حدود دویست میلیارد ریال است، همچنین گفت: بازسازی و تجهیز دستگاه چاهی‌های درون سپاری عملیات لات جدید گردیده و با جلوگیری از برون جویی در خرید ماشین صرفه جویی در شرکت به همراه خواهد داشتسالیانه بیش از چند صد میلیارد ریال صرفه

رئیس خانه معدن استان یزد مطرح کرد؛

یزد در اکتشاف معدن به رتبه هفتم رسید / موانع تولید، سرمایه‌گذاری معدنی را فرسوده کرد

یزد / سید محمد جواد عرفان فر – رئیس خانه معدن

استان یزد با اشاره به افت جایگاه استان در برخی شاخص‌های معدنی گفت: یزد در اکتشاف و گواهی کشف رتبه هفتم، در صدور پروانه اکتشاف رتبه ششم و در پروانه بهره‌برداری رتبه چهارم کشور را دارد؛ وضعیتی که به گفته او، محصول موانع محیط‌زیستی، کمبود سوخت و مواد ناریه، دشواری واردات ماشین‌آلات و مشکلات صادرات است.



حمیدرضا شرافت، رئیس خانه معدن استان یزد، در جمع

خبرنگاران با بیان اینکه یزد از استان‌های شاخص معدنی کشور به شمار می‌رود، اظهار کرد: با وجود ظرفیت‌های معدنی گسترده، جایگاه استان در حوزه اکتشاف و صدور مجوزها نیازمند توجه جدی است. به گفته وی، یزد در شاخص اکتشاف و گواهی کشف در رتبه هفتم کشور قرار دارد، رتبه آن در صدور پروانه اکتشاف ششم است و در پروانه بهره‌برداری نیز جایگاه چهارم کشور را در اختیار دارد.

وی یکی از موانع اصلی توسعه اکتشافات را روند دشوار اخذ مجوزهای زیست‌محیطی دانست و گفت: توسعه معدن و حفاظت از محیط‌زیست نباید در برابر یکدیگر قرار گیرند. بهره‌برداری معدنی به‌طور طبیعی آثار محیط‌زیستی دارد، اما راه‌حل، نفی کامل فعالیت‌های معدنی نیست؛ بلکه باید با مطالعات کارشناسی، فناوری‌های نوین و سازوکارهای جبران خسارت، میان توسعه و حفاظت از طبیعت توازن برقرار شود.

رئیس خانه معدن استان یزد، کمبود سوخت، دشواری تأمین مواد ناریه و محدودیت واردات ماشین‌آلات را از دیگر مشکلات جدی فعالان این حوزه برشمرد و افزود: سهمیه سوخت معادن به حدود نیمی از گذشته کاهش یافته و این مسئله مستقیماً بر میزان تولید اثر می‌گذارد. از سوی دیگر، فرسودگی ماشین‌آلات و طولانی‌بودن روند واردات تجهیزات جدید، هزینه تولید را افزایش داده و توان رقابت معادن را کاهش داده است.

شرافت با اشاره به نقش ماشین‌آلات جدید در مدیریت مصرف انرژی گفت: استفاده از تجهیزات به‌روز می‌تواند مصرف سوخت را به شکل معناداری کاهش دهد، اما معادن‌داران برای واردات ماشین‌آلات با روندهای پیچیده و زمان‌بر اداری مواجه‌اند؛ به‌گونه‌ای که برخی شرکت‌های باسابقه، سال‌ها درگیر دریافت مجوزهای لازم می‌شوند.

وی همچنین صادرات سنگ‌آهن را یکی از چالش‌های اقتصادی معادن یزد دانست و تصریح کرد: ارزش هر تن سنگ‌آهن در بازار جهانی نسبت به هزینه حمل‌ونقل پایین است و در چنین شرایطی، صادرات این ماده معدنی از مسیرهای پر هزینه ریلی و جادامی صرفه اقتصادی خود را از دست می‌دهد. به گفته او، توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و حرکت به سمت فراوری بیشتر، می‌تواند بخشی از این مشکل را برطرف کند.

رئیس خانه معدن استان یزد تأکید کرد: آینده معدن‌کاری در یزد نباید صرفاً بر سنگ‌آهن متمرکز باشد. لازم است سرمایه‌گذاری‌ها به سمت ذخایر با ارزش افزوده بالاتر از جمله مس، سرب، روی، فلزات گرانبها و عناصر نادر هدایت شود تا هم ارزش اقتصادی بیشتری ایجاد شود و هم وابستگی استان به خام‌فروشی کاهش یابد.

وی در پایان خواستار رفع موانع تولید، تسهیل واردات ماشین‌آلات و مواد ناریه، تأمین پایدار سوخت و اتخاذ رویکردی کارشناسی در بررسی‌های زیست‌محیطی شد و گفت: بخش معدن زمانی می‌تواند نقش واقعی خود را در اقتصاد و اشتغال استان ایفا کند که تصمیم‌گیری‌ها متناسب با واقعیت‌های تولید و ظرفیت‌های معدنی یزد باشد.



