

شناسایی ظرفیت دقیق ساخت داخل..... ۱
پنجاه و دومین جلسه دوره هفتم هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران، ششم مرداد سال جاری در محل سندیکا برگزار شد. در ابتدای این جلسه گزارشی از اهم اقدامات انجام شده و پیگیری‌های صورت گرفته در خصوص مصوبات جلسه قبل هیات مدیره توسط دبیر سندیکا ارائه شد.

هشدار نسبت به آشفته‌سازی ذهن جامعه درباره کارت‌های بازرگانی..... ۳
بررسی مراحل ورود «شرکت‌های با مسئولیت محدود» به بازار سرمایه..... ۴
برگزاری چهارمین کنفرانس بین‌المللی و اولین جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر ایران..... ۵
فراخوان حضور در سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی برق و انرژی عمان. ۵
راه حل برای آسانتر شدن وام دهی به دانش‌بنیان‌ها..... ۶
فهرست اهم مناقصات کشور..... ۸

دستور کار جدید سندیکا؛

شناسایی ظرفیت دقیق ساخت داخل تجهیزات صنعت برق

پنجاه و دومین جلسه دوره هفتم هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران، ششم مرداد سال جاری در محل سندیکا برگزار شد. در ابتدای این جلسه گزارشی از اهم اقدامات انجام شده و پیگیری‌های صورت گرفته در خصوص مصوبات جلسه قبل هیات مدیره توسط دبیر سندیکا ارائه شد



دیوی به نام مسکن

دکتر تیمور رحمانی / دنیای اقتصاد
آیا افزایش قیمت مسکن اجتناب‌ناپذیر بود؟ «بدون تردید»، آیا افزایش قیمت مسکن سبب تشدید نابرابری می‌شود؟ «بدون تردید»، آیا لازم است در مورد بخش مسکن کاری انجام دهیم؟ «بدون تردید»، آیا لازم است بهره‌مند شوندگان از افزایش قیمت مسکن را جریمه کنیم؟ «به هیچ وجه»

در فاصله سال‌های ۱۳۷۰ تا ۱۳۹۷ متوسط قیمت هر متر آپارتمان در شهر تهران حدود ۲۳۲ برابر و متوسط قیمت کالاها و خدمات مصرفی بر اساس شاخص قیمت مصرف‌کننده حدود ۱۲۸ برابر شده است. البته با توجه به اینکه شاخص قیمت مصرف‌کننده همه کالاها و خدمات را شامل نمی‌شود و بخشی از کالاها و خدمات موجود در شاخص قیمت مصرف‌کننده مشمول یارانه و کنترل قیمت هستند، احتمالاً افزایش قیمت کل کالاها و خدمات مصرفی بیش از آن چیزی است که شاخص قیمت مصرف‌کننده نشان می‌دهد؛ گرچه اصل موضوع مورد بحث را تغییر نمی‌دهد.

مشاهده متن کامل



شناسایی ظرفیت دقیق ساخت داخل تجهیزات صنعت برق

پنج‌شنبه و دومین جلسه دوره هفتم هیات‌مدیره سندیکای صنعت برق ایران، ششم مرداد سال جاری در محل سندیکا برگزار شد. در ابتدای این جلسه گزارشی از اهم اقدامات انجام شده و پیگیری‌های صورت گرفته در خصوص مصوبات جلسه قبل هیات‌مدیره توسط دبیر سندیکا ارائه شد.

پاسخ برق خراسان به اعتراض کتبی سندیکا در خصوص نحوه برگزاری مناقصه یراق‌آلات انتقال، پیگیری اصلاح و بازبینی شاخص‌های تعدیل تجهیزات صنعت برق از سازمان برنامه و قرار گرفتن این موضوع در دستور کار شورای هماهنگی تشکیل‌ها، ارسال گزارش چالش‌ها و راهکارهای رونق تولید در بخش صنعت برق در سال ۹۸ که با همکاری مشترک مرکز پژوهش‌های مجلس و سندیکا تهیه شده به روسای

قوا و نهادهای حاکمیتی مرتبط، پیگیری مطالبات اعضا و گزارش عدم همکاری برخی از برق‌های منطقه‌ای و توزیع به خصوص توزیع خوزستان به توانیر، نهایی شدن موضوع پذیرش سندیکا در مرکز رتبه‌بندی اتاق برای رتبه‌بندی شرکت‌های فعال در صنعت برق و ماشین‌آلات و صنایع فلزی، برگزاری جلسات با ساتکاب برای تشکیل کمیته‌های مشترک بخشی از گزارش اقدامات سندیکا بود. در این گزارش همچنین به ارائه پیشنهاد تدوین استراتژی توسعه صنعت برق به موسسه مطالعات و پژوهش‌های وزارت صمت، برگزاری مجامع عمومی سالیانه شعب خراسان و اصفهان، برگزاری جلسه کارگروه استفاده از ظرفیت‌های ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید و هماهنگی‌های انجام شده با دو کارگزاری معتبر برای استفاده از ابزارهای بازار سرمایه در صنعت برق و ارائه خدمات مرتبط به اعضا اشاره شد.

در ادامه با توجه به انتشار آگهی فراخوان ارزیابی و تایید صلاحیت یراق‌سازان از سوی شرکت توانیر گزارشی از سوی ریاست کمیته ارزیابی و تشخیص صلاحیت در خصوص اقدامات صورت گرفته ارائه و مقرر شد برای بازنگری در شاخص‌های ارزیابی از کمک کمیته مشاوران و ظرفیت‌های کارشناسی نمایندگان کمیته‌های مرتبط استفاده شود. همچنین گزارشی از برگزاری جلسات مشترک سندیکا با سازمان تامین اجتماعی، شرکت توانیر و اتاق بازرگانی تهران در خصوص طرح استانداردسازی حق بیمه قراردادهای و پیگیری‌های صورت گرفته در این خصوص

توسط ریاست کمیته حقوقی و قراردادهای ارائه شد. طبق این گزارش مدیرکل وصول حق بیمه سازمان تامین اجتماعی از ادارات کل بیمه‌ای استان‌ها خواسته پنج نمونه از تصویر قراردادهای مربوط به پروژه‌های خطوط انتقال نیرو و نصب و راه‌اندازی پست‌های انتقال نیرو که بر اساس بخشنامه ۱۴/۵ جدید درآمد محاسبه و منجر به صدور مفاصا حساب شده‌اند، به همراه مستندات ارسال کنند تا نسبت مزد به کل کارکرد در قراردادهای مذکور محاسبه و طرح استانداردسازی حق‌بیمه قراردادهای بررسی و تعیین تکلیف شود.

بررسی چالش‌هایی که عدم تعریف دقیق ساخت داخل برای سازندگان، پیمانکاران و مشاوران ایجاد کرده است، محور بعدی جلسه بود که مقرر شد بمنظور تشخیص ظرفیت دقیق ساخت داخل در صنعت برق، با تشکیل کارگروه، برنامه‌ریزی لازم برای همکاری با وزارت صمت انجام شود. از اینرو بنا شد کارگروهی متشکل از نمایندگان کمیته‌های ساخت داخل، مشاوران، بازرگانی، پیمانکاران، تشخیص صلاحیت تشکیل و این موضوع را پیگیری نماید. همچنین مقرر شد کارگروه فوق با کارگروه تعرفه تلفیق و ضمن ارزیابی میزان عمق ساخت داخل تجعیزات صنعت برق، تعیین تعرفه‌ها را با مشارکت نمایندگان کمیته‌های مرتبط انجام دهد. تاکید شد تا زمان شکل‌گیری کارگروه فوق و تهیه چارچوب‌های لازم، موارد و استعلام‌های ارجاع شده به سندیکا در خصوص ظرفیت ساخت داخل، مانند گذشته از طریق کمیته

ساخت داخل مورد بررسی قرار گیرد. در ادامه گزارشی از جلسه سندیکا با معاون پشتیبانی توانیر برای پیگیری قراردادهای متوقف و موافقت توانیر با ایجاد هیات سه‌نفره برای بررسی قراردادهای متوقف و حضور سندیکا در کارگروهی ذیل این هیات با هدف ایفای نقش موثر در تعیین تکلیف قراردادهای ارائه و تاکید شد که پیگیری مصوبات این جلسه می‌تواند برای اعضا کارگشا واقع شود. از اینرو مقرر شد پس از مبادله صورت‌جلسه، پیگیری‌های لازم برای پیگیری جزئیات توافقات و تشکیل کارگروه‌های توافق شده صورت پذیرد.

بخش بعدی جلسه به ارائه گزارشی از برگزاری مجامع عمومی سالیانه شعب سندیکا اختصاص داشت و مقرر شد گزارش‌های عملکرد، مالی و بازرسی شعب به همراه آیین‌نامه مربوطه در اختیار هیات مدیره قرار گیرد و به منظور بررسی دقیقتر عملکرد شعب موضوع در دستور جلسه بعدی هیات‌مدیره قرار گیرد. همچنین اعلام آمادگی انجمن صنفی پیمانکاران توزیع برق خوزستان برای ایفای نقش نمایندگی سندیکا در استان خوزستان مطرح و مقرر شد جلسه‌ای با نمایندگان آن انجمن در این خصوص برگزار و تصمیم‌گیری لازم صورت پذیرد.

در پایان جلسه نیز گزارشی از برگزاری نشست مطبوعاتی سندیکا با اصحاب رسانه در ۱۷ تیرماه و انعکاس آن در رسانه‌ها و جراید کثیرالانتشار ارائه و به تاثیرگذاری آن بر رویکردهای اخیر سازمان برنامه برای تعامل بیشتر با سندیکا اشاره شد.



یادداشت مظفر علیخانی، معاون فنی و خدمات بازرگانی اتاق ایران

هشدار نسبت به آشفته‌سازی ذهن جامعه درباره کارت‌های بازرگانی

امکان دسترسی وزارتخانه‌های صمت و اقتصاد و سازمان‌های امور مالیاتی و گمرک نسبت به سابقه صاحب کارت یا واگذارکننده از طریق سامانه ثبت اسناد وجود دارد ولی سؤال این است که چرا اطلاعات موجود از کارت‌ها برای شناسایی متخلفان مورد استفاده قرار نمی‌گیرد؟ امکان دسترسی وزارتخانه‌های صمت و اقتصاد و سازمان‌های امور مالیاتی و گمرک نسبت به سابقه صاحب کارت یا واگذارکننده از طریق سامانه ثبت اسناد وجود دارد ولی سؤال این است که چرا اطلاعات موجود از کارت‌ها برای شناسایی متخلفان مورد استفاده قرار نمی‌گیرد؟

شرایط فعلی اقتصادی ایران، با وجود تحریم‌ها و گسترش آن و لاجرم تصمیمات مراجع ذیصلاح در اتخاذ تدابیر پیشگیرانه برای کاهش اثرات تحریم‌ها

بالاجبار پیامدهایی را در کنترل عرضه خدمات به جامعه داشته است که برای مثال تصمیمات اتخاذ شده برای چند نرخ شدن ارز و تخصیص ارز ۴۲۰۰ تومانی با توجه به اختلاف قیمت آن با نرخ آزاد و عدم وجود نظام کنترلی آزمون شده در تخصیص اعتبار، تضامین و همچنین برقراری نظام ارز نیمایی، خسارت‌هایی را به علت سوءاستفاده برخی از استفاده‌کنندگان در واردات یا صادرات به جامعه تحمیل نموده و باعث خدشه دار شدن اذهان عمومی به دولت و سایر نهاده‌ها شده است.

اما به نظر می‌رسد گروهی از مدیران برخی نهادهای دولتی به جای اینکه به سمت کاهش تنش و رفع مشکلات بروند، ترجیح می‌دهند دیگری را عامل نارسایی‌ها معرفی کرده و با دادن آدرس غلط نظر شهروندان و مدیران بالاتر را به جای دیگری معطوف کنند. یکی از فعالیت‌های ناصواب این گروه از مدیران که متأسفانه با دادن اطلاعات ناقص و غیر کارشناسی ذهنیت مدیران ارشد اجرایی و شهروندان را تخریب می‌کنند درباره سوء استفاده از کارت‌های بازرگانی است. این گروه از مدیران دولتی و البته برخی افکار و عقاید افراطی در قالب مصاحبه‌های گوناگون جوری وانمود می‌کنند که کارت بازرگانی عامل اصلی همه تنگناها در هر حوزه و در هر سطحی است. یعنی کارت بازرگانی است که به فرار مالیاتی کمک می‌کند، مانع اصلی عدم برگشت ارزهای حاصل از صادرات شده است، عامل رانت خواری در اخذ و نوع هزینه کرد دلار ۴۲۰۰ تومانی است، راه قاچاق کالا به داخل را هموار کرده و یا عامل اصلی در توزیع نامناسب کالاها در کشور است.

با توجه به اینکه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران نیز نقش و سهمی در صدور

کارت‌های بازرگانی دارد، گویی همه گرفتاری‌های اقتصاد کشور که شماری از آن‌ها را یادآور شدیم زیر سر این نهاد است. واقعیت این است که اتاق ایران با راهبرد دوری از ایجاد فضای نامناسب و دوری از تنش و شرایطی که به بدتر شدن مناسبات منجر شود و با باور به اینکه سازمان‌های اطلاعاتی و سازمان‌های کشف جرم نیک می‌دانند که این اطلاعات منتشر شده نادرست است تاکنون سکوت کرده است. اما به نظر می‌رسد این راهبرد اتاق بازرگانی برای دوری از ایجاد فضای تنش‌زا از سوی برخی نقطه ضعف اتاق تلقی شده و برخی بر گسترش توزیع اطلاعات غلط ادامه می‌دهند. اگر بخواهیم به طور خلاصه به این شبهه افکنی و دادن آدرس غلط جواب دهیم کافی است چند پرسش را با مدعیان در میان گذاشته و از مدیران ارشد اجرایی خواستار شویم که از مدیران خود بخواهند به این پرسش‌ها پاسخ دهند و البته اتاق حاضر است در زمان طرح پرسش‌ها حاضر باشد و جواب‌ها را راستی آزمایی کند.

هدف قانون‌گذار از تأسیس و اجرای کارت بازرگانی چیست؟ سازوکار صدور این کارت چیست؟ ضابطه‌های حاکم بر صدور کارت بازرگانی کدامند و چه مرجعی ابلاغ نموده است؟ در وزارت صمت، گمرک و سازمان مالیاتی برای کارت بازرگانی چه جایگاهی تعریف شده است؟ این سازمان‌ها چگونه با آیین‌نامه‌ها و ضابطه‌های خود کاربرد این کارت را کنترل می‌کنند؟ و سرانجام اینکه نقش سازمان‌ها و دستگاه‌های یاد شده و برخی دیگر از وزارتخانه‌ها در صدور و تدوین آیین‌نامه‌ها و ضابطه‌ها برای جلوگیری از کاستی‌ها و هدر دادن منابع و کنترل لازم برای تخصیص اعتبارات ریالی و ارزی و دریافت حقوق دولتی چگونه است؟

یادآور می‌شود کارت بازرگانی، کارت شناسایی متقاضیان کسب‌وکار است که بر اساس قوانین موجود و مطابق با آیین‌نامه شورای عالی نظارت برای هر متقاضی که اسناد قانونی شامل اظهارنامه مالیاتی، پلمپ ثبت دفاتر، پروانه فعالیت، عدم سوء پیشینه و ... ارائه کنند صادر می‌شود. این کارت از طریق وب‌سرویس بعد از تأیید وزارت صمت و رصد کردن اطلاعات لازم توسط وزارت صمت صادر می‌شود. میزان خطای احتمالی در جعلی بودن مدارک که در صورت امکان دسترسی برای صحت اصل بودن مدارک از طریق وب سرویس از سازمان‌های مالیاتی، وزارت صمت، آموزش و پرورش، آموزش عالی، قوه قضاییه (عدم سوء پیشینه) سازمان ثبت شرکت‌ها در صورت برقراری این وب سرویس‌ها خطا را به صفر نزدیک نمود فعلاً در اختیار نیست. خطای انسانی در دریافت و ثبت اطلاعات با توجه به سامانه تعریف شده و کنترل نهایی در اتاق ایران و صمت در حداقل ممکن است. بر خلاف برخی اطلاعات نادرست که برای تخریب اذهان منتشر می‌شود، در حالت عادی نهاد امور مالیاتی توانسته است از کارت بازرگانی به عنوان کارت شناسایی فعال اقتصادی هزاران میلیارد ریال درآمد مالیاتی را شناسایی کند و وجود این کارت‌ها موجب تسهیل در اخذ مالیات شده است. وزارت صمت در تخصیص ارز یا تسهیلات مالی، سابقه صاحب کارت را شناسایی می‌کند. گمرک نیز کارت بازرگانی را به عنوان یک کارت شناسایی با محتوای ارزش و اطلاعات جامع، مورد استفاده قرار می‌دهد. اکنون باید از کسانی که برای رد گم کردن، اطلاعات غیر کارشناسی می‌دهند پرسید چنین ابزار ارزشمندی چگونه موجب سوء استفاده قرار گرفته است؟ چه عواملی موجب



سندیکای صنعت برق ایران
Iran Electrical Industry Syndicate

جناب آقای مهندس غلامی
مدیرعامل محترم شرکت نوین رای کنترل

با نهایت تأثر و تأسف، مصیبت وارده و درگذشت مادر همسر گرامیتان را تسلیت عرض نموده، برای آن مرحومه علو درجات و برای بازماندگان صبر و شکیبایی آرزو مندیم.

روابط عمومی سندیکا



سندیکای صنعت برق ایران
Iran Electrical Industry Syndicate

جناب آقای مهندس فرح‌نیا
مدیرعامل محترم شرکت توزیع نیروی برق آذربایجان شرقی

مصیبت وارده و درگذشت مادر گرامیتان را تسلیت عرض نموده، برای آن مرحومه علو درجات و برای بازماندگان صبر و شکیبایی آرزو مندیم.

روابط عمومی سندیکا

ضروری همکاری صورت نگرفته است و یا کاربران در سازمان‌های فوق توانایی دقت لازم در اجرای آیین نامه‌ها و مقررات روزمره ابلاغی را ندارند. به استحضار مدیران ارشد اجرایی، علاقه‌مندان به اقتصاد ایران و سایر ذینفعان در جامعه می‌رسانم متأسفانه برخی افراد و مدیران به همراه کسانی که با اقتصاد متعارف ضدیت دارند، برای فرافکنی آدرس‌های غلط می‌دهند. فعالیت هدفمند این گروه‌ها ذهنیت برخی از مسئولان قوه مقننه و قوه قضائیه را نیز درباره کارت بازرگانی مخدوش و مشوش کرده است. تأکید می‌کنم اگر این فرافکنی و تخریب‌ها به شکل کنونی ادامه یابد و مدیران ارشد اجرایی و مدیران محترم قوای دیگر اداره کننده جامعه بدون بررسی و بدون تحقیق کافی و لازم کارشناسی و بدون پرسش جدی از آشوب سازان ذهنی شرایط را به حالت عادی برنگردانند، همین میزان کنترل‌هایی که برای شناسایی فعالان اقتصادی از طریق کارت در جریان است نیز بی فایده خواهد شد و از دست خواهد رفت. آسیب چنین اتفاقی قابل برآورد نیست.

پیشنهاد نگارنده این است که در کمترین زمان ممکن یک کمیته حقیقت یاب متشکل از نیروهای ورزیده و کارشناس ذی‌ربط تشکیل شده و زمینه اجرای یک طرح پژوهشی فراهم شود. در این پژوهش، می‌توان درباره مسائل مهمی مثل شرایط و ضوابط صدور کارت بازرگانی، مسیرهای تخصیص‌های اعتباری ریالی و ارزی و کنترل‌های گمرکی و مالیاتی بررسی‌ها لازم را انجام داد. بدیهی است نتیجه این پژوهش کارشناسی می‌تواند به یافتن ابعاد واقعی سوء استفاده از کارت‌های بازرگانی و جلوگیری از پیامدهای آسیب‌زای آن منتهی شود

افزایش انبوه تقاضا برای دریافت کارت بازرگانی در زمان‌های خاص شده است؟ بنا بر اعلام مسئولان، این کارت‌ها با عناوین کارت‌های یک بار مصرف، اجاره‌ای و برای فرار از پرداخت مالیات و حقوق گمرکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. سؤال این است که چه عاملی موجب هجوم متقاضیان برای دریافت کارت بازرگانی می‌شود؟ آیا بستر رشد تقاضا برای کارت‌های بازرگانی را اتاق‌ها فراهم می‌کنند یا قانون‌گذار یا آیین نامه و مقررات سازمان‌های حاکم؟

بدیهی است که اتاق نقشی در قانون گذاری و یا تدوین آیین نامه‌های اجرایی و ضوابط تخصیص ارز، نوع ارز و یا اعتبارات بانکی ارزی به موجب قوانین صادرات ندارد؛ پس اشکال و نقطه ضعف کجاست؟ بررسی‌ها نشان می‌دهد یکی از دلایل ایجاد زمینه‌های تخلف، ابلاغ سیاست‌های ارزی، ریالی، صادراتی و وارداتی بدون نظر خواهی کارشناسی و دریافت نظرات اتاق‌های سه گانه است. عامل دوم سقوط اخلاقی جامعه در استفاده از فرصت‌ها و امکان رسوخ در سازمان‌های ذی‌ربط است که با هدف ایجاد رانت صورت می‌گیرد و موجب توسعه دامنه قانون گریزی و فساد شده است.

اکنون امکان دسترسی وزارتخانه‌های صمت و اقتصاد و سازمان‌های امور مالیاتی و گمرک نسبت به سابقه صاحب کارت یا واگذارکننده از طریق سامانه ثبت اسناد وجود دارد ولی سؤال این است که چرا اطلاعات موجود از کارت‌ها برای شناسایی متخلفان مورد استفاده قرار نمی‌گیرد و راه سوء استفاده در سازمان‌های مسئول تسهیل شده است و کدهای غلط اطلاعاتی به جامعه داده می‌شود؟ بنا بر اظهار نظر مسئولان وزارت صمت، گمرک و دارایی، در سامانه‌های موجود تاکنون تعریف استانداردهای



فراخوان حضور در سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی برق و انرژی عمان

سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی برق و انرژی عمان همزمان با نهمین نمایشگاه ساختمان و زیرساخت و حمل و نقل عمان روزهای ۱۵ الی ۱۷ مهرماه سال جاری در مرکز دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی مسقط در عمان برگزار خواهد شد.

با توجه به اهمیت بازار عمان، هماهنگی‌های لازم برای تسهیل حضور شرکت‌های عضو سندیکا در این نمایشگاه توسط کمیته توسعه صادرات انجام شده و برای حضور اعضا در نمایشگاه تسهیلاتی مانند تخفیف ۳۰ درصدی برای رزرو غرفه و یک صفحه آگهی رایگان رنگی در نظر گرفته شده است.

از شرکت‌های علاقمند به حضور در این رویداد مهم بین‌المللی درخواست می‌شود ضمن اعلام مراتب حضور از طریق تکمیل فرم ذیل به دبیرخانه کمیته توسعه صادرات، جهت کسب اطلاعات بیشتر و تکمیل فرآیند ثبت نام با سرکار خانم نصرالهی مدیر پروژه نمایشگاه عمان (شرکت نوژن راد) با شماره تلفن ۲۲۳۹۳۴۹۳ تماس حاصل فرمایند. [مشاهده پیوست‌ها](#)



برگزاری چهارمین کنفرانس بین‌المللی و اولین جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر ایران

چهارمین نمایشگاه و کنفرانس بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر و اعطاء جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر به همت انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران در تاریخ ۲۱ و ۲۲ مهر ماه برگزار می‌شود. جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر توسط انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران طراحی شده و در افتتاحیه این کنفرانس، به فعالان برتر و منتخب این حوزه در هفت سطح پروژه برتر انرژی‌های تجدیدپذیر، شرکت ارائه‌کننده خدمات مهندسی، تدارکات و ساخت (EPC) در حوزه تجدیدپذیر، تولیدکنندگان صنعتی و دانش بنیان تجهیزات تجدیدپذیر، رسانه برتر، شخصیت علمی تأثیرگذار، سازمان‌های عمومی و دولتی و شرکت‌های برق منطقه‌ای و توزیع برق استان اعطا خواهد شد.

علاقمندان جهت دریافت اطلاعات می‌توانند با شماره‌های ۶۶۰۶۳۱۴۸ و ۶۶۰۴۰۵۸۴ و همچنین آقای چمنده با شماره ۰۹۱۳۲۶۹۳۸۲۳ کارشناس دبیرخانه تماس حاصل فرمایند. همچنین جزئیات این رویداد و ثبت نام در لینک‌های <http://irec.irrea.ir/fa> و <https://b2n.ir/27737> قابل مشاهده است.

او. بنابراین الان در دنیا به این نتیجه رسیده‌اند که ابتدا باید شرکت‌های بزرگ و برند تشکیل شوند تا توسط آنها شرکت‌های خرد و متوسط نیز رشد پیدا کنند.

اما روش پرداخت بین شرکت‌های خارجی هم حائز اهمیت است چرا که عمدتاً پرداخت‌های خارجی بین دو شرکت‌های معروف خارجی و تأمین مالی آنها توسط بانک‌ها صورت می‌گیرد. بدین معنا که تمامی کارهای مربوط به تأمین مالی و تسهیلات را خود بانک مستقیماً برای آن شرکت انجام می‌دهد مثلاً سابقاً یک شرکت خارجی قصد داشت سهام یک فروشگاه اینترنتی ایرانی را خریداری کند جالب است که بدانید در جلسات رایزنی بانک به نمایندگی از شرکت خارجی حضور می‌داشت. چرا که بانک‌ها در اصل سرمایه‌گذار این قضیه بودند و نه اینکه فقط وام بدهند بنابراین خود آنها در فرآیند دخیل می‌شدند. در خارج اصلاً صندوق‌های اینچینی مثل نوآوری و شکوفایی برای حمایت وجود ندارد.

تسنیم: در فرابورس چه میزان صندوق‌های جسورانه فعالیت می‌کنند؟ میزان استقبال از آنان چگونه بوده است؟

غلامعلی پور: در حال حاضر ۶ صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر پذیرهنویسی شده‌اند و در بورس روی تابلو هستند و یونیت‌های آنها معامله می‌شود. هر صندوق نیز یک سقف اندازه سرمایه‌گذاری دارد و حداقل سرمایه یک صندوق نیز باید ۱۰ میلیارد تومان باشد. میزان جذب سرمایه هم در هر یک از صندوق‌ها متفاوت بوده است مثلاً الان یک صندوق ۱۰ میلیارد تومانی داریم که توانسته ۲ میلیارد جذب سرمایه داشته باشد که مرور بر اساس نیاز و اندازه خود می‌تواند فراخوان بدهد و سرمایه بیشتری را به خود جذب کند.

به جز ۶ صندوق پذیرفته شده با ۹ صندوق در فرابورس موافقت اصولی شده است. بدینگونه که یک کمیته ۳ نفره در فرابورس است که با تعیین ماهیت و اساسنامه

سرمایه به دلایل مختلف کم بشود قطعاً دانش‌بنیانها نیز با مشکل روبرو می‌شوند بنابراین این بازگشت سرمایه به صندوق بسیار حائز اهمیت است.

تسنیم: آیا نحوه تعامل و تعریف دانش‌بنیانها در خارج و داخل کشور متفاوت است؟

کلاهی: با مدیریت جدید در صندوق نوآوری و شکوفایی تغییرات مثبت و مخصوصی در آن دیده می‌شود ابتدای تاسیس صندوق ایده آن بود که صندوق به تعدادی از اساتید دانشگاه‌ها وام بدهد تا بتوانند شرکت دانش‌بنیان تاسیس کنند و اصلاً با مفهوم و ماهیت دانش‌بنیانها آشنایی در کشور وجود نداشت. همان موقع تذکر داده شد که ماهیت دانش‌بنیانها در دنیا با ریسک شکست و ورشکستگی مواجه هستند و به طور معمول از هر ۱۰ شرکت دانش‌بنیان یکی از آنها درخشان و شکوفا می‌شود.

الان یک مشکل آن است که به شرکت‌های بزرگ خوش سابقه برای کمک به دانش‌بنیان‌های کوچک و متوسط توجه نشده است. با وجود اینکه تلاشهایی برای آن دیده شده است که استارت‌آپ‌ها توسط شرکت‌های بزرگ و قدرتمند داخلی خریداری شوند تا بتوانند آنان را رشد دهند، اما در عمل هنوز اتفاقی نیفتاده است.

تسنیم: چرا عقیده دارید باید از ظرفیت شرکت‌های بزرگ و خوش سابقه در راستای رشد شرکت‌های دانش‌بنیان استفاده کرد؟

کلاهی: الان در دنیا روند برجسته و برند شدن یک شرکت کوچک به این شکل است که معمولاً با کمک یک شرکت بزرگ و خوش سابقه می‌توانند رشد پیدا کنند. مثلاً فیس‌بوک اینستاگرام را خریداری می‌کند و اینستاگرام وات‌آپ را خریداری می‌کند این کار توسط شرکت‌های بزرگ معمولاً با دو هدف ۱- استفاده از ایده‌ها و نوآوری‌های شرکت‌های کوچک ۲- جلوگیری از رقیب شدن آن شرکت کوچک در آینده و دردرساز شدن

تشکل‌های دانش‌بنیان.

تسنیم: روند تسهیلات دهی به دانش‌بنیان‌ها از طریق صندوق نوآوری به چه شکل است؟

جهانی کیا: در ابتدا حدود ۵ شرکت دانش‌بنیان آن موقع وجود داشت و اکنون حدود ۴۴۰۰ شرکت دانش‌بنیان در کشور فعالیت می‌کنند به لحاظ قانونی مرجع قانونی دانش‌بنیان بودن یا نبودن شرکتها و در اصل کارگروه مخصوصی در معاونت علمی در این خصوص نظر نهایی را راجع به شرکتها بیان می‌کنند اما این بدان معنا نیست که هر شرکت با مجوز دانش‌بنیانی بتواند از صندوق نوآوری و شکوفایی تسهیلات دریافت کند. همه دانش‌بنیان‌ها از مزیت‌هایی همچون معافیت‌های گمرکی، مالیاتی و... بهره‌مند می‌شوند.

اما برای دریافت تسهیلات از صندوق باید یک تجدید ارزیابی مجدد بشوند تا مشخص شود پول صندوق دقیقاً در چه خط تولید و خدماتی به خرج می‌رسد. اینکه آیا باید صندوق تسهیلات بدهد یا سرمایه‌گذاری مشارکتی با دانش‌بنیان‌ها بکند خودش یک بحثی است که محل اختلاف نظر است. اما قطعاً خدمات صندوق باید متفاوت‌تر و آسانتر از تسهیلات بانکی باشد. که البته الان خود شرکت‌های دانش‌بنیان به این قضیه اذعان می‌کنند.

تسنیم: آیا سرعت و به موقع دادن، کمک مالی به دانش‌بنیان‌ها در صندوق رعایت می‌شود؟

جهانی کیا: الان دو ضرورت برای دانش‌بنیانها مطرح است: ۱- سهولت تسهیلات دهی، ۲- سرعت پرداخت تسهیلات چنانچه یک شرکت ممکن است در تاخیر در سرمایه در گردش خود تولیدش با ضرر انبوهی مواجه شود به طور قانونی صندوق نوآوری و شکوفایی موظف به سرمایه‌گذاری اثرپذیر است البته شایان ذکر است که صندوق بودجه مصوب ندارد بلکه یک میزان سرمایه مصوب دارد و در حقیقت موظف به سرمایه‌گذاری در شرکت‌های دانش‌بنیان می‌باشند. در این شرایط اگر این



صندوق‌های جسورانه کلید رشد دانش‌بنیان‌هاست

۳ راه حل برای آسانتر شدن وام دهی به دانش‌بنیان‌ها

فرابورس و صندوق نوآوری و شکوفایی با اظهار امیدواری از اینکه همکاری‌های جدید و مشترکی برای بهبود تأمین مالی دانش‌بنیان‌ها آغاز خواهند کرد تأکید کردند: "صندوق‌های جسورانه" کلید رشد دانش‌بنیان‌ها است.

به گزارش خبرنگار اقتصادی باشگاه خبرنگاران پویا، پای صحبت با صاحبان دانش‌بنیانها می‌نشینیم گلایه‌های فراوانی در خصوص کمبود منابع مالی و در مضیقه بودن دارند. با این وجود نهادهای مختلفی و نیز ابزارهای متنوعی موظف به کمک مالی به دانش‌بنیانها شده‌اند از جمله این نهادها: صندوق نوآوری و شکوفایی، فرابورس، صندوق‌های پژوهش و فناوری و... است. یکی از چالش‌های جدی شرکت‌های دانش‌بنیان تأمین سرمایه مالی مورد نیاز آنها، متناسب با مرحله توسعه این شرکت‌ها می‌باشد که با توجه به ماهیت متفاوت فعالیت آنان نیاز به ساز و کارهای متفاوتی نسبت به سایر بنگاه‌های اقتصادی دارد. در همین باره میزگردی تشکیل داده ایم با امیرحسین جهانی کیا از مدیران صندوق نوآوری و شکوفایی، رضا غلامعلی پور معاون بازاریابی و پذیرش فرابورس و افشین کلاهی رئیس هیئت مدیره مجمع

صندوق خطرپذیر را بررسی می کنند و سپس اگر طبق ضوابط و شرایط بود به او موافقت اصولی داده می شود. بزرگترین صندوق که پذیره نویسی شده است با ظرفیت ۶۰ میلیارد تومان می باشد که توانسته ۳۰ میلیارد تومان جذب کند و از این مقدار حدود ۲۶ میلیارد تومان را در شرکتهای دانش بنیان سرمایه گذاری کند و بقیه را در قالب اوراق و سپرده بانکی به سرمایه گذاری بپردازد. اما هنوز هیچکدام از سرمایه گذار پهای این صندوقهای جسورانه بورسی به مرحله سوددهی و بازدهی خود نرسیده اند. چرا که فرآیند به سود رسیدن این صندوقها زمانبر است و اگر هم الان سودی هم در دست داشته باشد از ناحیه سرمایه گذاری در سپرده و اوراق بوده است. ۱۰ صندوق نیز درخواست مجوز داده اند که هنوز در حال بررسی است.

تسنیم: ریسک سرمایه گذاری در این صندوق ها چقدر است؟ آیا شرکتهای فاقد مجوز دانش بنیانی هم می توانند از منابع مالی صندوق استفاده کنند؟

غلامعلی پور: در ضمن لازم به ذکر است که این صندوقها هیچ تضمینی در سوددهی به سهامداران خود ندارند. بنابراین کسانی که در صندوقهای جسورانه سرمایه گذاری می کنند باید اهل مشارکت و ریسک پذیری باشند. شروع کار اولین صندوقهای خطرپذیر و جسورانه به سالهای ۹۵ و ۹۶ بازمی گردد و دوره عمر این صندوقها هم غالباً ۷ ساله تعیین شده است و بدین معنا که این بعد از این مدت زمان باید وضعیت صندوق تعیین تکلیف بشود.

همچنین باید تذکر بدیم که سرمایه گذاری صندوقهای خطرپذیر در شرکتهای منوط به داشتن مجوز دانش بنیانی آن شرکت نیست و تماماً گزینش شرکتهایی که صندوق در آنها سرمایه گذاری می کند به اعضای هیئت مدیره صندوق واگذار شده است. فرابورس موظف است به صندوقهای نوآوری براساس ضوابط و شرایط مجوز

بدهد و همچنین در سلامت مالی صندوق نظارت کند. همچنین هر صندوق باید موضوع فعالیت خاص خود را تعیین کند و در یک حوزه تخصصی به فعالیت بپردازد مثلاً مثل پزشکی، فناوری و... چند صندوق نیز به علت آنکه دارای پشتوانه بانکی هستند و از سوی دیگر اخیراً بانک مرکزی بانکها را بنگاهداری منع کرده است هنوز نتوانسته اند مجوز بگیرند و منوط به تایید بانک مرکزی هستند

الان یک جوی رایج شده است که هر نهادی در ظاهر علاقه مندی به تاسیس صندوق های جسورانه را اعلام می کند اما متأسفانه در هنگام نیاز به تزریق پول وعده های خود را فراموش می کنند.

تسنیم: چرا صندوق های جسورانه در ایران موفق نبوده اند؟ چرا دانش بنیان ها وام را بر مشارکت ترجیح می دهند؟

کلاهی: باید بین توسعه یا رشد پیدا کردن شرکتهای تفاوت وجود دارد. مثلاً آمازون هم هنوز به سود آوری نرسیده است. یک شرکت می تواند سالها در رشد باشد ولی به توسعه و سودآوری نرسیده باشد. در ایران صندوقهای جسورانه موفق و غیرموفق داریم. تجربه ثابت کرده است معمولاً صندوقهای دولتی و دانشگاهی سابقه نشان داده که کمتر موفق بودند و علت آن هم خصوصی نبودن آنان بوده است.

الان شتاب دهنده ها و صندوق های جسورانه موفق وجود دارند که وابسته به شرکتهای بزرگ هستند به طور کلی همانگونه که گفتم شرکتهای موفق دولتی در این زمینه کمتر از شرکتهای موفق خصوصی بوده اند. بعضی دانش بنیان ها ممکن است تسهیلات را بر مشارکت با صندوق های جسورانه ترجیح بدهند. البته باید گفت حتی بعضی شرکتهای بدون دریافت تسهیلات هم موفق هستند. در بازدید از روسیه دیدم یک شرکتی که توانسته بود بدون دریافت تسهیلات و کمک دولتی

و فقط با دریافت پول از مشتری بتواند بیزینس جهانی راه بیاندازد.

تسنیم: صندوق نوآوری برای رونق صندوق های بورسی به آنان پول واریز می کند؟

جهانی کیا: صندوق نوآوری طرحی را آغاز کرده که می تواند ۴۰ درصد از منابع صندوق های خطر پذیر بورسی را تامین کنیم. مثلاً یک صندوق جسورانه ۱۰۰ میلیاردی اگر ۶۰ میلیارد آن تامین شود می توانیم ۴۰ درصد باقی مانده از محل صندوق تامین شود. این بدین معناست که صندوق دنبال شرکتداری هم نیست و سیاست ما آن است که زیر ۵۰ درصد مشارکت کنیم و در تصمیم گیری ها هم کمترین دخالت را داشته باشیم تا ماهیت خصوصی صندوق حفظ بشود. متأسفانه هنوز فرهنگ صندوق های جسورانه در ادبیات مالی ایران جا نیافتاده است. معمولاً ۳ سال اول زیست صندوق های جسورانه به سرمایه گذاری صرف می شود.

به غیر از منابع صندوق نیز توانسته ایم از منابع بانکی هم برای صندوق استفاده کنیم. منابعی که از طریق اهرم کردن صندوق در بانکها (در اصل از جیب بانکها نه منابع صندوق) که پرداخت می شود به دانش بنیان ها پرداخت می شود خوشبختانه احتمال می رود که از منابع صندوق پیشی بگیرد. هر پیشنهادی از سوی صندوق های جسورانه درخواست شود ما با روی باز استقبال می کنیم. به قول رئیس صندوق نوآوری منابع نامحدود در نظر گرفته شده برای صندوق های جسورانه.

تسنیم: آیا از وضعیت بروکراسی وام دهی به دانش بنیان ها راضی هستید؟ دانش بنیان ها مشکل وثیقه و ضامن برای دریافت تسهیلات را دارند؟

کلاهی: روند ارزیابی و دریافت وام از صندوق نوآوری خوشبختانه آسان تر شده است اما با ایده آل فاصله دارد. قبلاً متأسفانه سیاست صندوق این بود که تا حد ممکن منابع را خرج نکند و با دشواری و سختی وام می

داد. شرکتهای در مورد بروکراسی های دریافت تسهیلات اعتراض دارند چراکه هر بیزینس یک زمان مصرف دارد و در یک تایم مشخص می تواند خط تولید تشکیل بدهد و محصولش را به بازار ارائه کند بنابراین اگر روند اعطای تسهیلات طولانی و فرصت سوزی شود دیگر پولی که به شرکت دانش بنیان داده می شود ارزش آنچنانی برای شرکت ندارد.

برای اینکه روندها و بروکراسی ها آسان تر شود ۳ پیشنهاد می تواند مطرح باشد:

۱. تجربه چندین ساله من در حوزه دانش بنیانهای گوید؛ صندوق نوآوری بهتر است کمک های مالی خود را بیشتر به شرکتهای بزرگ یا خوش سابقه اختصاص دهد تا آنها بتوانند دست شرکت های کوچک را بگیرند و رشد دهند و از سوی دیگر صندوق هم با خیال آسوده تری تسهیلات را می دهد چراکه طرف حسابش یک شرکت بزرگ و خوش سابقه است.

۲. صندوق می تواند برای شناسایی و تایید صلاحیت شرکتهای از ظرفیت تشکل ها و NGO استفاده ببرد. هر صنفی همکاران خود را بهتر می شناسد. صندوق هر چقدر سعی کند تا دانش بنیان ها را گزینش کند، قطعاً بهتر از هم صنفیان او نمی تواند او را بررسی کند.

۳. وثیقه و ضامن یک معضل است برای وام ها به دانش بنیان ها است. صندوق نوآوری قطعاً باید سهیل گیرانه تر است بانکها برخورد کند اما هنوز از دانش بنیان ها وثیقه و ملک برای ارزش گذاری و ضمانت گرفته می شود. قطعاً این سیستم سنتی باید برچیده شود. در خارج بانک کاری به وثیقه و سند ندارد بلکه می آید همگام با شرکت با او سرمایه گذاری و شراکت می کند. در رویکرد جدید بانکها شرکت را ارزش گذاری (اعم از ارزش گذاری ایده و تولید و...) می کنند و مثل ایران فقط ملک و دارایی را ملاک ارزیابی شرکت قرار نمی دهند.

منافسه

از این پس اهم عناوین آگهی مناقصات کشور در حوزه صنعت برق و الکترونیک جهت اطلاع اعضا محترم در این صفحه از خبرنامه رسانه منتشر می شود.

به منظور مشاهده کامل و شرح آگهی ها و بهره برداری از آنها، لطفا درخواست عضویت خود را از طریق تلفن ۶۶۵۷۰۹۳۰ داخلی ۱۳۸ به سندیکا اعلام کنید.

روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: اردبیل

مناقصه گزار: ورزش و جوانان

آگهی: استعلام بها نیرو رسانی به مجموعه ورزشی

شهید علایی پارس آباد

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۵

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: خوزستان

مناقصه گزار: سهامی برق منطقه ای خوزستان

آگهی: استعلام بها: ۱- Electronic Power

Supply طبق شرح پیوست

۲- سوکاپکس (پاورپلاک) نری و مادگی بفرم

گرد، ۳۹، پین ویژه تابلوهای ساخت شرکت

پارس تابلو- DNFV

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۵

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: تهران

مناقصه گزار: ساختمانی و تاسیساتی ساراتل

ایران

آگهی: استعلام بها:

۱- لوله گالوانیزه و گاز فریون R۲۲ و کنتاکتور

۸۰ آمپر و گاز فریون R۱۱ و لوله سیاه

مانیسمان

۲- گاز فریون R۲۲ و اکسپنشن ولامپ خیاری

و ترانس لامپ و استارتر لامپ

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: خراسان رضوی

مناقصه گزار: دانشگاه علوم پزشکی مشهد -

پژوهشگاه علوم پزشکی مشهد

آگهی: استعلام بها: ۱- سیم افشان ارت مسی

سطح مقطع ۱x۱۶ mm^۲ ولتاژ ۴۵۰-۷۵۰

V جنس روکش PVC بسته نایلونی ۱ کلافی

۱۰۰ m مرجع عرضه کننده شرکت سیم و کابل

شیرکوه

۲- سیم افشان ارت مسی سطح مقطع ۱x۲۵

۲ mm^۲ ولتاژ ۴۵۰-۷۵۰ V جنس روکش

PVC بسته نایلونی ۱ کلافی ۱۰۰ m مرجع

عرضه کننده شرکت سیم و کابل شیرکوه

۳- کابلشو معمولی جنس مسی سایز ۱۶ mm

کاربرد اتصالات صنعتی جعبه مقوایی ۲۵۰ عددی

مرجع سازنده تولیدی و تاسیساتی کلوته

۴- کابلشو معمولی جنس مسی سایز ۲۵ mm

کاربرد اتصالات صنعتی جعبه مقوایی ۱۵۰ عددی

مرجع سازنده تولیدی و تاسیساتی کلوته

۵- پوکه ساختمانی سبکدانه مخلوط ۲۵-۰ mm

فاقد بسته بندی ۱ Ton لیکا

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۶

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: تهران

مناقصه گزار: پژوهشگاه ارتباطات و فناوری

اطلاعات مرکز تحقیقات

آگهی: استعلام بها ملزومات الکترونیکی

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۵

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: تهران

مناقصه گزار: پژوهشگاه فضایی ایران

آگهی: استعلام بها:

۱- کابل شبکه CAT۶A FTP - کیستون-

لوله فلکسی

۲- کابل ۱*۱۲۰ افشان خراسان افشار نژاد

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: تهران

مناقصه گزار: بیمه ایران شعبه ممتاز ۱۷

شهریور

آگهی: استعلام بها تولید و نصب یک عدد

تابلو روان و تولید و نصب یک عدد تابلو سر

در مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۶

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۱۴

استان: تهران

مناقصه گزار: بانک صنعت و معدن

آگهی: استعلام بها بازدید و ساماندهی کابلهای

مازاد طبق فایل پیوست

مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۹

عادت هدفمند بودن برای من بسیار شخصی است. سال گذشته شرکت جنرال اسمبلی توسط گروه آدکو خریداری شد (شرکتی با بیش از ۳۰ هزار کارمند، خط تولید پیچیده در ۶۰ کشور و تحت بررسی موشکافانه بازار سهام). چند ماه بعد از خرید شرکت من انتظار داشتم که برای شرکت مفیدتر باشم که همین‌طور هم شد. ثباتی که حاصل افزایش حجم سازمان بود حالا به ما تعلق داشت و من بیش از هر زمان دیگری انگیزه داشتم. سال‌ها ایده‌های جدید و مدل‌های کسب‌وکار که هیچ‌وقت امکان‌پذیر به‌نظر نمی‌رسیدند، اکنون ممکن شده بود. از آنجا که من خیلی راحت با تغییر کنار می‌آمدم به‌راحتی توانستم خود را انطباق دهم. یافتن این مهارت برای من هشت سال به طول انجامید. وقتی جنرال اسمبلی از یک کسب‌وکار

کوچک به یک شرکت بزرگ تبدیل شد، ماموریت شرکت ما همان انگیزه ابتدایی ما از بدو تاسیس شرکت بود، اما با مالکان جدید فرصت دستیابی به این ماموریت نیز رشد کرد. هدف از بیان این مطلب این است که بگوییم کارمندی که ماموریت شرکت را درک می‌کنند، بهتر می‌توانند فرصت تغییرات در سازمان را درک کنند و از آن بهره ببرند.

چگونه می‌توان این روش را در عمل به کار برد؟

احتمالا در گزارش سالانه شرکت خود عنوانی تحت‌نام «ماموریت سازمان» وجود دارد. مرور این اعلامیه می‌تواند مفید باشد، اما بهتر این است که فایل‌ها، ارائه‌ها و نوشته‌های مربوط به این سند را که توسط تیم موسسان انجام شده، مطالعه کنید. اول آن را خوب درک کنید سپس دیدگاه خودتان را درباره ماموریت شرکت مشخص کنید و آن را در جایی قرار دهید که در معرض دید باشد و قبل از اخذ هر تصمیم بزرگ به آن نگاهی بیندازید.

در تاریخ شد و حتی رقبای بزرگی مثل IBM را در انقلاب کامپیوترهای شخصی کنار گذاشت و حتی امروز هم در زمینه تکنولوژی cloud خود را منطبق کرده و بدون شک به‌خوبی توانایی پیش‌بینی و پاسخ به رقبا را دارد.

چگونه می‌توان این روش را در عمل به کار برد؟

پنج رقیب اصلی خود را شناسایی کنید. این کار ممکن است ساده به‌نظر برسد اما اینکه چگونه از اطلاعاتی که به‌دست آورده‌اید در عمل بهره ببرید، مهم است. شاید ایده‌های جدیدی به ذهن‌تان برسد، یا می‌تواند باعث شود دست به اقدامات احتیاطی بزنید یا اطلاعات خوبی به‌شما بدهد که بتوانید در جلسات به سوالات مربوط به رقبا به‌خوبی پاسخ دهید.

۳- ماموریت نباید فراموش شود

وقتی یک کسب‌وکار نوپا از لحاظ اندازه رشد می‌کند، ممکن است کارمندان ماموریت و هدفی را که از ابتدا بر آن بنا نهاده شده بود را فراموش کنند. این تقصیر متوجه جلسات تکراری و معمول هفتگی، آپدیت‌های سه ماهه و گزارش‌های سالانه است. اما بسیاری از استخدام‌های اول هنوز روزهایی را به‌خاطر دارند که درباره مدل‌های کسب‌وکار بحث می‌کردند، آن را برای شرکا و افراد تازه استخدام‌شده شرح می‌دادند و حتی از دلیل به‌وجود آمدن آن از ابتدای تاسیس شرکت دفاع می‌کردند. چنین رویکردی باعث می‌شد استخدام‌های اول، افرادی برجسته و خلاق باشند. این افراد درک خوبی از ساختار و نقشه‌راه سازمان دارند، به همین خاطر آنها راحت‌تر قادر به درک اهداف سازمان برای ایجاد تغییر، انطباق با آن و استفاده بهینه از آن خواهند بود و در نتیجه در موقعیت‌های غیرمنتظره فرصت‌های خوبی برای آنها ایجاد می‌شود.

احتمال خواهد داشت که برای آن اقدام کنید.

۲- حفظ دیدگاه خارج از سازمان

در روزهای اول هر کسب‌وکاری، هیچ چیز قطعی نیست. ممکن است مدل کسب‌وکار درهم بشکند، ممکن است مشتری وجود نداشته باشد یا امکان دارد که بازار خوب نباشد. اقدامات رقبا ممکن است به نفع یا به ضرر شما باشند. برای موفق شدن، کارمندان شما باید نگاهی به خارج از سازمان داشته باشند و همواره ریسک‌ها، خطرات و شگفتی‌هایی که ممکن است شما را به زمین بزنند، مدنظر قرار دهند. بخشی از این بدبینی از این جهت به‌وجود آمده است که برخی کارمندان نام آن را «منطقه کشتار» می‌گذارند که شرکت‌های کوچک نوپا را احاطه کرده است، به‌ویژه در فضای تکنولوژی. فقط کافی است به داستان محصولات مثل Picasa، Meerkat و (به عقیده بعضی) اسنپ‌چت توجه کنید تا متوجه شوید چگونه بازیگران بزرگ می‌توانند مهاجمان را درهم بشکنند.

وقتی از محیط اطراف خود مطلع باشید، می‌توانید آمادگی بهتری داشته باشید، حرکت‌های رقبا را پیش‌بینی کرده و به آن پاسخ دهید. استیو بالمر که یکی از استخدام‌های اول شرکت مایکروسافت بود نیز به همین امر شهرة است. استاد مدیریت جیم کالینز در کتاب «بزرگ با انتخاب خود» اشاره می‌کند که چگونه بالمر قبل از عرضه سهام شرکت مایکروسافت در بورس راه‌های بی‌شماری را پیش‌بینی کرده بود که می‌توانست برای سرمایه‌گذاران ریسک به همراه داشته باشد. مایکروسافت مدتی این کار را متوقف کرد تا بتواند همه جوانب عرضه به بورس و ریسک سرمایه‌گذاری را در نظر بگیرد و در نهایت وقتی این اتفاق رخ داد، مایکروسافت تبدیل به یکی از موفق‌ترین شرکت‌ها



مهارت‌های تیم خود را برای آینده بسازید

آنچه کارمندان کسب‌وکارهای کوچک به ما می‌آموزند (قسمت دوم)

در دهه ۱۹۵۰، متوسط سن شرکت‌ها مطابق با شاخص S&P۵۰۰ معادل ۶۰ سال بود. امروز این عدد به ۲۰ رسیده است. این به آن معناست که بیشتر شرکت‌های بزرگ سه برابر سریع‌تر از گذشته رشد می‌کنند. برای موفق شدن با این سرعت تغییرات، کارمندان و مدیران کسب و کارها باید خود را با پذیرش طرز فکر رشد تطبیق می‌دادند،

وقتی به نقاط قوت خود پی ببرید، قادر خواهید بود نسبت به آنچه می‌توانید ارائه دهید درک بهتری داشته باشید. دفعه بعد وقتی فرصت برای شغلی که نیاز به این مهارت‌ها داشت فراهم شد (چه این شغل در سازمان موجود باشد و چه نباشد) بیشتر

میدان نقش جهان

کارچاله نوعی از پارچه بافی سنتی و هنر دست زنان روستای «بالاجاده» از توابع کردکوی استان گلستان است.

