

اقتصادی که رشد آن به زحمت از صفر فاصله گرفته، بیش از هر چیز به سرمایه‌گذاری نیاز دارد؛ اما سرمایه‌گذاری با اعلام هدف‌های بزرگ، تکلیف کردن بانک‌ها یا تصویب فهرست‌های بلندبالا از پروژه‌ها ساخته نمی‌شود. سرمایه زمانی وارد نیروگاه، کارخانه، حمل‌ونقل، مسکن، فناوری و زیرساخت می‌شود که سرمایه‌گذار باند قوای بازی فردا با امروز تفاوت ناگهانی نخواهد داشت. رشد پایدار، پیش از آنکه به پول نیاز داشته باشد، به اعتماد نیاز دارد. از نگاه یک اقتصاددان، مسئله اصلی اقتصاد ایران فقط کمبود منابع مالی نیست. منابع در اقتصاد وجود دارد؛ در شبکه بانکی، در صندوق‌ها، در شرکت‌های بزرگ، در دارایی‌های خانوارها و حتی در نقدینگی سرگردانی که هر روز میان بازارهای مختلف جابه‌جا می‌شود. مسئله این است که چرا بخش مهمی از این منابع به جای ورود به تولید و سرمایه‌گذاری بلندمدت، به سمت دارایی‌های کوتاه‌مدت و غیرمولد حرکت می‌کند. ادامه در همین صفحه

# فرصت امروز

روزنامه مدیریتی - اقتصادی

برای کسب و کار آفرینی

## فشار تورمی کالاها در روزهای آینده کم می‌شود

رئیس کل بانک مرکزی ضمن اشاره به اینکه با پیشرفت مذاکرات، انتظار داریم درآمدهای ارزی دولت افزایش و قدرت تامین ارز، بانک مرکزی افزایش داشته باشد، درباره مهار تورم توضیح داد: بخشی از افزایش تورم کالایی به محدودیت‌های وارداتی ناشی از جنگ بازمی‌گردد که در روزهای آتی از این فشار کاسته خواهد شد...

منابع تازه از کجا تامین می‌شود؟

# رویای سرمایه‌گذاری بزرگ

فرصت امروز: هر برنامه توسعه‌ای با یک واژه آغاز می‌شود: سرمایه‌گذاری. هیچ کشوری بدون سرمایه‌گذاری در انرژی، صنعت، حمل‌ونقل، مسکن، فناوری، آموزش و زیرساخت نمی‌تواند رشد پایدار بسازد. ایران نیز برای رسیدن به اهداف بلندمدت خود، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های بزرگ و مداوم است. اما پرسش اصلی این است که منابع این سرمایه‌گذاری از کجا باید تامین شود و چه نهادی می‌تواند آن را به پروژه‌های واقعی هدایت کند؟ صحبت از قرار گرفتن ایران در میان کشورهایی با سطح بالای سرمایه‌گذاری تا افسق ۱۴۱۴، هدفی بلندپروازانه و در عین حال ضروری است. اقتصاد ایران با ماشین‌آلات فرسوده، زیرساخت‌های نیازمند نوسازی، ناترازی انرژی، کمبود منابع مالی بلندمدت و نیاز به توسعه فناوری روبه‌روست. بدون جهش سرمایه‌گذاری، رشد اقتصادی پایدار و افزایش بهره‌وری دست‌نیافتنی خواهد بود.

## روایت سازمان حمایت

### از سازوکار قیمت‌گذاری خودرو و حواشی آن

## مدیریت و کسب‌وکار

### اصول تعیین مزایای کارمندان در سازمان

معمولا کارمندان به غیر از حقوق ثابتی که دریافت می‌کنند، بسته به مناسبت‌های مختلف یا به طور ماهانه مزایایی نیز دریافت خواهند کرد. این نکته به مثابه انگیزه‌ای نسبتا قوی برای افراد عمل کرده و به آنها فرصت تلاش بیشتر را می‌دهد. خوب همه ما در ساختار سازمانی نیاز به انگیزه‌های مدام برای فعالیت بهتر داریم. این در حالی است که اگر شما حواس‌تان نباشد، خیلی زود با مشکلات اساسی در زمینه ادامه همکاری با کارمندان‌تان رو به رو خواهید شد.

ما در این مقاله قصد نداریم اما و اگرهای بی‌پایانی درباره مزایای کارمندان مطرح کنیم. در عوض یک راست می‌رویم سراغ مهمترین مدیران در این میان: اصول تعیین مزایای نیروی کار!

شما در این مقاله نه تنها با راه و چاه تعیین مزایای کارمندان آشنا خواهید شد، بلکه درک درستی از چگونگی...



## سرمایه‌گذاری با دستور رشد نمی‌کند

نام‌های جدید است. نهاد سرمایه‌گذاری حرفه‌ای باید بتواند پروژه را ارزیابی کند، ریسک را بسنجد، منابع را تجهیز کند. بر اجرا نظارت داشته باشد و در برابر سرمایه‌گذاران پاسخگو باشد. چنین نهادی باید بتواند تشخیص دهد که سرمایه‌گذاری در کدام حوزه بازده اقتصادی و اجتماعی بیشتری دارد. آیا اولویت با توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر است؟ آیا نوسازی شبکه برق اهمیت بیشتری دارد؟ آیا حمل‌ونقل ریلی، آب، مسکن، فناوری یا صنایع صادرات‌محور باید در اولویت باشد؟ پاسخ این پرسش‌ها با فشار سیاسی یا تصمیم‌های کوتاه‌مدت به دست نمی‌آید؛ به مطالعه، داده و مدیریت حرفه‌ای نیاز دارد. کشوری که منابع محدود دارد، نمی‌تواند سرمایه خود را میان صدها پروژه پراکنده تقسیم کند. سرمایه‌گذاری موفق یعنی انتخاب پروژه‌های درست، نه صرفا اعلام رقم‌های بزرگ.

**امنیت سرمایه، مهم‌تر از مشوق‌های مقطعی**

در بسیاری از موارد، سیاست‌گذار برای جذب سرمایه‌گذاری به سراغ مشوق‌های مالیاتی، تسهیلات ارزان یا واگذاری زمین می‌رود. این ابزارها می‌توانند مفید باشند، اما هیچ‌کدام جای امنیت سرمایه را نمی‌گیرند. سرمایه‌گذار بیش از هر چیزی می‌خواهد بداند که قراردادش محترم شمرده می‌شود، مقررات ناگهانی تغییر نمی‌کند و امکان تصمیم‌گیری اقتصادی برای او باقی می‌ماند. اگر یک سرمایه‌گذار امروز با یک مقررارت وارد پروژه شود و فردا با بخشنامه‌ای تازه، محاسباتش به هم بریزد، هیچ مشوقی نمی‌تواند اعتماد از دست‌رفته را به‌سادگی بازگرداند. امنیت سرمایه یعنی ثبات در قواعد، شفافیت در تصمیم‌ها، امکان حل اختلاف و برخی از تغییرات ناگهانی.

رشد اقتصادی از همین نقطه آغاز می‌شود. نه از تبلیغ پروژه‌های

سریع‌تر، نقدشونده‌تر و کم‌درستر به نظر برسد. این رفتار را نمی‌توان فقط با توصیه اخلاقی یا دعوت به تولید اصلاح کرد. تا زمانی که ساختار اقتصاد به سرمایه‌گذاری مولد پاداش ندهد، منابع نیز به سمت فعالیت‌های غیرمولد حرکت خواهند کرد. سیاست‌گذار باید کاری کند که سرمایه‌گذاری در تولید، از سفته‌بازی کهریسک‌تر و سودآورتر باشد.

**بانک‌ها نمی‌توانند همه بار توسعه را بردارند**

یکی از اشتباه‌های رایج در سیاست‌گذاری اقتصادی این است که تصور شود هر زمان سرمایه‌گذاری کم شد، بانک‌ها باید تسهیلات بیشتری بدهند. اما بانک‌ها با سپرده‌های کوتاه‌مدت مردم کار می‌کنند، در حالی که پروژه‌های بزرگ صنعتی و زیرساختی نیازمند منابع بلندمدت هستند.

اگر بانک‌ها بیش از ظرفیت خود تسهیلات بلندمدت بدهند، ناترازی آنها افزایش می‌یابد. ناترازی بانکی نیز در نهایت می‌تواند به خلق نقدینگی، افزایش فشار تورمی و کاهش کیفیت اعتباردهی منجر شود. بنابراین نمی‌توان تمام بار سرمایه‌گذاری کشور را بر دوش شبکه بانکی گذاشت.

اقتصاد ایران به ابزارهای متنوع‌تری نیاز دارد؛ صندوق‌های پروژه، شرکت‌های سرمایه‌گذاری حرفه‌ای، بازار سرمایه عمیق‌تر، اوراق تامین مالی، مشارکت عمومی و خصوصی و نهادهایی که بتوانند منابع خرد و بزرگ را جمع‌آوری و به پروژه‌های واقعی هدایت کنند. سرمایه‌گذاری بزرگ با یک ابزار ساخته نمی‌شود؛ به یک معماری مالی نیاز دارد.

**نهاد سرمایه‌گذاری، فقط پول جمع نمی‌کند**

وقتی از ایجاد نهادهای بزرگ سرمایه‌گذاری سخن گفته می‌شود، نباید تصور کرد که منظور صرفا تأسیس چند صندوق با

پاسخ را باید در نااطمینانی جست‌وجو کرد. سرمایه‌گذار قبل از آنکه به نرخ سود نگاه کند، به ریسک نگاه می‌کند. او می‌پرسد آیا انرژی کارخانهم تامین می‌شود؟ آیا قیمت محصول ناگهان دستوری می‌شود؟ آیا امکان تامین مواد اولیه دارم؟ آیا نرخ ارز، مقررات صادرات، مالیات یا تعرفه‌ها در میانه راه تغییر می‌کند؟ آیا قراردادی که امروز امضا می‌کنم، فردا همچنان معتبر است؟ اگر پاسخ این پرسش‌ها روشن نباشد، طبیعی است که سرمایه‌گذار محتاط شود.

سرمایه‌گذاری، برخلاف خرید و فروش روزانه، تصمیمی بلندمدت است. ساخت یک کارخانه، نیروگاه، خط ریلی، پروژه مسکن یا واحد فناوریانه، نیازمند افق چندساله است. سرمایه‌گذار باید بتواند هزینه، درآمد، ریسک و بازده پروژه را برای سال‌های آینده محاسبه کند. اگر افق آینده مه‌آلود باشد، حتی منابع فراوان هم به حرکت در نمی‌آیند.

**پول هست، اما چرا سرمایه‌گذاری نیست؟**

در سال‌های گذشته بارها گفته شده که نقدینگی در اقتصاد افزایش یافته است. اما افزایش نقدینگی لزوماً به معنای افزایش سرمایه‌گذاری نیست. پول می‌تواند وارد تولید شود، اما می‌تواند وارد بازارهای ارز، طلا، زمین، خودرو یا دارایی‌های کوتاه‌مدت هم بشود. تفاوت این دو مسیر، تفاوت میان رشد پایدار و نوسان دائمی است.

وقتی سرمایه‌گذار احساس کند سود تولید نامطمئن است، اما حفظ ارزش دارایی در بازارهای دیگر آسان‌تر است، انتخاب او قابل پیش‌بینی خواهد بود. او کارخانه نمی‌سازد، زیرا کارخانه با هزینه انرژی، نیروی انسانی، بیمه، مالیات، تامین مواد اولیه، حمل‌ونقل و نوسان مقررات روبه‌روست. در مقابل، خرید دارایی ممکن است

## بهینه‌سازی حداکثری مصرف انرژی در پالایشگاه آبادان

مشعل با ظرفیت اسمی پنج تن در ساعت نیز در مرحله برآورد فنی و اقتصادی برای بیمانبازی قرار دارد. وی در بخش دیگری از سخنان خود به وضعیت تامین برق پالایشگاه آبادان اشاره کرد و گفت: ظرفیت دریافت برق پالایشگاه از شبکه سراسری حدود ۴۰ مگاوات است که با توجه به شرایط ناترازی برق در فصل گرم سال، استفاده از این ظرفیت محدود شده است و بخش قابل توجهی از نیاز برق پالایشگاه از طریق تولید داخلی تامین می‌شود، به گونه‌ای که اکنون حدود ۲۰ مگاوات از برق مورد نیاز این مجموعه را نیروگاه‌های داخلی پالایشگاه تولید می‌کنند.

**تولید ۱۴ مگاوات ساعت برق منطقه**

مدیرعامل شرکت پالایش نفت آبادان افزود: این مجتمع پالایشگاهی حدود ۱۴ مگاوات ساعت برق در بازه زمانی اواسط خرداد تا اواسط مهر به شبکه برق منطقه ارسال می‌کند که در مجموع با توجه به تولید ۲۰ مگاوات ساعت از برق مورد نیاز خود مجموعه، کمک این پالایشگاه به شبکه برق معادل ۴۴ مگاوات ساعت بوده است. به این میزان معادل حدود ۸ درصد از کل مصرف برق شهر آبادان و حدود ۱۲۶ درصد از مصرف برق شهر خرمشهر است. راشدی در ادامه به اقدام‌های انجام‌شده در حوزه

(APH) برای کوره‌های واحدهای ۲۰۰ و ۵۱ در برنامه قرار گرفته است.

**استفاده از فناوری‌های تازه**

مدیرعامل شرکت پالایش نفت آبادان درباره استفاده از فناوری‌های تازه در طرح‌های توسعه‌های پالایشگاه آبادان، گفت: در طرح‌های توسعه‌های جدید به‌ویژه در فاز ۲ این پالایشگاه، اقدام‌هایی مانند استفاده از سیستم‌های بازیافت حرارت شامل پیش‌گرم‌کن‌های هوا (APH) و بویلرهای بازیافت (WHB) در واحدهای هیدروژن، هیدروکراک و واحد گوگرد اجرا شده است؛ به‌طوری‌که پالایشگاه آبادان در زمینه استفاده از سیستم‌های بازیافت حرارت برای تولید بخار پر فشار و کم‌فشار در میان پالایشگاه‌های کشور رتبه نخست را به خود اختصاص داده است.

راشدی در ادامه با تأکید بر اجرای برنامه‌های مدیریت فلرینگ در این مجتمع پالایشگاهی، بیان کرد: میزان گازسوزی در مشعل‌ها به‌صورت مستمر پایش و بررسی می‌شود و اکنون واحد بازیافت گازهای مشعل شماره یک به‌عنوان واحد «FGRU» با ظرفیت پنج تن در حال بازیابی گازهای مشعل و تزریق به سیستم سوخت پالایشگاه است. همچنین، واحد دوم بازیافت گازهای

مدیرعامل شرکت پالایش نفت آبادان گفت: پروژه‌های بهینه‌سازی مصرف انرژی به دلیل نقش کلیدی در کاهش هزینه‌های عملیاتی و افزایش بهره‌وری، از جایگاه ویژه و اولویت‌داری برخوردار هستند.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت نفت، فردین راشدی در گفتگویی، بیان کرد: شاخص شدت مصرف انرژی در این شرکت اکنون ۲.۳۸ گیگاژول بر تن برآورد شده است که براساس آخرین گزارش مدیریت و بهینه‌سازی مصرف انرژی تا پایان اسفند ۱۴۰۴، این رقم نشان‌دهنده حدود ۱۲.۵ درصد عملکرد بهتر این پالایشگاه در مقایسه با شاخص سطح استاندارد جهانی معادل ۲.۷۲ گیگاژول بر تن است.

وی همچنین با اشاره به وضعیت راندمان تجهیزات فرایندی این پالایشگاه، تصریح کرد: با توجه به قدمت ساختاری پالایشگاه آبادان، پایش مستمر و تجزیه و تحلیل عملکرد کوره‌ها و بویلرها نشان می‌دهد که راندمان احتراق کوره‌ها اکنون حدود ۷۴ درصد و راندمان بویلرها حدود ۸۴ درصد است؛ از این رو به‌منظور ارتقای راندمان کوره‌های فرایندی تا حدود ۸۸ درصد، اقدام‌هایی از جمله انجام تعمیرات و خرید تجهیزات مورد نیاز پیش‌گرم‌کن هوا

صادرات و سودآوری نقشی نداشته باشد، انگیزه کافی برای ورود نخواهد داشت.

دولت باید نقش خود را از تصدی‌گری به تنظیم‌گری تغییر دهد. دولت می‌تواند زیرساخت عمومی بسازد، ریسک‌های حقوقی را کاهش دهد، اطلاعات شفاف منتشر کند و رقابت را تضمین کند. اما نباید جای همه سرمایه‌گذاران و مدیران بنشیند.

سرمایه‌گذاری موفق زمانی شکل می‌گیرد که دولت مسیر را روشن کند و بخش خصوصی بتواند در آن مسیر، با انگیزه اقتصادی حرکت کند.

**اوق ۱۴۱۴ با اعتماد ساخته می‌شود**

هدف‌گذاری برای افزایش سرمایه‌گذاری در اوق ۱۴۱۴ لازم است، اما هدف به تنهایی کافی نیست. فاصله میان هدف و واقعیت، با اصلاح نهادها پر می‌شود. اقتصاد ایران به بازار سرمایه عمیق‌تر، بانک‌های تسالو، صندوق‌های حرفه‌ای، انرژی پایدار، مقررات قابل پیش‌بینی و بخش خصوصی توانمند نیاز دارد. باید پذیرفت که سرمایه‌گذار با دستور حرکت نمی‌کند. او با اعتماد حرکت می‌کند. اعتماد نیز با سخنرانی ساخته نمی‌شود؛ با ثبات در تصمیم‌ها، شفافیت در قراردادهای احترام به مالکیت و کاهش ریسک‌های غیرضروری ساخته می‌شود.

اگر این اعتماد شکل بگیرد، منابع داخلی نیز بیشتر به سمت تولید می‌روند. اگر این اعتماد شکل نگیرد، حتی بزرگ‌ترین برنامه‌های سرمایه‌گذاری روی کاغذ باقی می‌مانند.

رشد پایدار زمانی آغاز می‌شود که اقتصاد به سرمایه‌گذار این پیام را بدهد: آینده قابل محاسبه است. تا آن زمان، هر هدف بزرگ برای سرمایه‌گذاری، بیش از آنکه یک نقشه راه باشد، شبیه آرزویی دور خواهد بود.

بزرگ، نه از وعده‌های پرشمار و نه از افزایش دستورهای اداری. رشد از جایی آغاز می‌شود که سرمایه‌گذار بتواند آینده را محاسبه کند.

**انرژی؛ شرط اول سرمایه‌گذاری صنعتی**

هیچ سرمایه‌گذاری صنعتی بدون انرژی پایدار معنا ندارد. کارخانه‌ای که نمی‌داند در تابستان برق دارد یا در زمستان گاز، نمی‌تواند برای توسعه تولید برنامه‌ریزی کند. سرمایه‌گذار برای ساخت خط جدید، فقط به زمین و وام نگاه نمی‌کند؛ به تضمین انرژی هم نگاه می‌کند.

ناترازی برق و گاز امروز به یکی از مهم‌ترین موانع سرمایه‌گذاری تبدیل شده است. تولیدکننده ممکن است ماشین‌آلات مدرن داشته باشد، بازار فروش هم داشته باشد، اما اگر خط تولیدش با محدودیت انرژی متوقف شود، بازده پروژه از بین می‌رود. در چنین شرایطی، سرمایه‌گذاری تازه به تعویق می‌افتد و اقتصاد در همان سطح پایین رشد باقی می‌ماند.

رفع ناترازی انرژی فقط یک پروژه فنی نیست؛ سیاست سرمایه‌گذاری است. توسعه نیروگاه، اصلاح شبکه، افزایش بهره‌وری، استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و اصلاح قیمت‌های نسبی، همگی بخشی از پیش‌نیازهای رشد هستند.

**بخش خصوصی باید شریک باشد، نه پیمانکار**

بخش خصوصی در اقتصاد ایران بارها شنیده که قرار است نقش بیشتری بگیرد. اما نقش واقعی بخش خصوصی زمانی شکل می‌گیرد که در تصمیم‌گیری، مالکیت، تامین مالی و مدیریت پروژه حضور داشته باشد. اگر بخش خصوصی فقط در مرحله اجرای پروژه دعوت شود، اما در تعیین قواعد، قیمت‌گذاری،

#### اختلال در ۴ بانک همچنان ادامه دارد

با نزدیک شدن به دو هفته از اختلال ناشی از حمله سایبری به زیرساخت خدمات بانکی چهار بانک کشور، گزارش‌ها از ادامه مشکلات در ارائه برخی خدمات و محدودیت دسترسی مشتریان به منابع مالی حکایت دارد؛ وضعیتی که در کنار نبود اطلاع‌رسانی شفاف، نگرانی سپرده‌گذاران را افزایش داده است.

به گزارش ایسنا، با گذشت نزدیک به دو هفته از بروز اختلال در زیرساخت ارتباطی چهار بانک کشور (ملی، صادرات، تجارت و توسعه صادرات) در اثر حمله سایبری که ارائه خدمات بانکی این بانک‌ها را با مشکل مواجه کرده است، گزارش‌های دریاقتی از مشتریان بانک‌های ذیربط نشان می‌دهد که هنوز بخش بزرگی از خدمات بانکی به وضعیت عادی بازنگشته و بسیاری از سپرده‌گذاران همچنان در دسترسی به منابع مالی خود با محدودیت و مشکل مواجه هستند.

گزارش‌های رسیده حاکی از آن است که مشتریان بانک‌های ملی، صادرات، تجارت و توسعه صادرات طی روزهای اخیر همچنان با اختلال در برخی خدمات بانکی روبرو هستند و اگرچه بخشی از خدمات پایه بانکی مجددا فعال شده، اما تداوم اختلال در برخی سامانه‌ها و خدمات موجب شده نگرانی سپرده‌گذاران درباره دسترسی کامل به سپرده‌ها و انجام امور مالی روزمره همچنان پابرجا باشد.

آنچه بیش از خود اختلال موجب نارضایتی مشتریان شده، نبود اطلاع‌رسانی شفاف و مستمر درباره ایجاد حادثه، میزان خسارات احتمالی و زمان دقیق بازگشت کامل خدمات به شرایط عادی است؛ موضعی که باعث شده بسیاری از مردم نسبت به سرنوشت منابع مالی خود دچار نااطمینانی شوند. در همین راستا، میثم ظهوریان – عضو کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی – در مطلبی در صفحه شخصی خود در شبکه اجتماعی ایکس جزئیاتی از جلسه مشترک با وزیر اقتصاد، مسئولان بانک مرکزی و مدیران عامل چهار بانک درگیر این اختلال را تشریح کرد.

به گفته وی، مشکل ایجاد شده ناشی از حمله به زیرساخت و هسته خدماتی چهار بانک بوده که خدمات آن توسط شرکت خدمات انفورماتیک ارائه می‌شود؛ شرکتی که علاوه بر ارائه خدمات با این بانک‌ها، زیرساخت‌هایی نظیر شتاب و شاپرک را نیز پشتیبانی می‌کند.

وی همچنین در ادامه اعلام کرد که علی‌رغم بررسی‌های انجام شده توسط نهادهای مختلف، تاکنون منشا دقیق و علت اصلی این حمله مشخص نشده و حتی تغییر سخت‌افزار نیز نتوانسته به رفع کامل مشکل منجر شود با این حال، سامانه‌های بین‌بانکی دچار اختلال نشده‌اند و از ظرفیت آن‌ها برای ارائه خدمات جایگزین استفاده می‌شود اما بر اساس برآورد ارائه شده در این جلسه، رفع کامل مشکلات موجود ممکن است تا دو هفته آینده زمان ببرد.

این نماینده مجلس همچنین با اشاره به اینکه برخلاف حمله سایبری صورت گرفته علیه بانک سپه در جریان جنگ ۱۲ روزه، در این حادثه هیچ‌گونه نشت اطلاعات مشتریان رخ نداده است، از حل مشکل بانک توسعه صادرات و بازگشت بخش عمده خدمات بانک تجارت خبر داد و اعلام کرد بانک صادرات نیز وعده داده است به جز خدمات چک، سایر خدمات خود را تا پایان هفته راه‌اندازی کند.

#### توربین منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران، آماده بهره‌برداری شد

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران از انجام موفقیت‌آمیز تعمیرات اساسی یکی از واحدهای توربین توربوکمپرسور تأسیسات تقویت فشار گاز این منطقه عملیاتی خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از شرکت انتقال گاز ایران، مهدی زارع گفت: در این تعمیرات اساسی، تمام بخش‌های اصلی توربین شامل مجموعه محوره‌های کمپرسور هوا، بخش تولید توان، محفظه احتراق، سامانه‌های کنترلی، محرک‌ها و سنسورهای مرتبط به‌طور کامل باز شده است و پس از انجام بازرسی‌های دقیق فنی، قطعه‌های مستعمل و فرسوده تعویض و تجهیزات مطابق استانداردهای عملیاتی بازرسازی شد.

وی با اشاره به نقش حیاتی این تجهیزات در فرایند انتقال پایدار گاز افزود: توربین‌های تأسیسات تقویت فشار گاز به‌عنوان قلب تپنده کمپرسورهای انتقال گاز عمل می‌کنند و نقش تعیین‌کننده‌ای در حفظ فشار و استمرار جریان گاز در خطوط لوله دارند، ازاین‌رو انجام به‌موقع تعمیرات اساسی و بازرسازی این تجهیزات اهمیت ویژه‌ای دارد.

مدیر منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران تصریح کرد: با تکمیل تعمیرات اساسی هر چهار واحد توربین این تأسیسات، زیرساخت لازم برای بهره‌برداری ایمن، مطمئن و پایدار از این مجموعه حداقل برای ۱۵ سال آینده فراهم و آمادگی لازم برای استمرار انتقال گاز بیش از پیش تقویت شده است.

زارع با تأکید بر نقش توان داخلی در اجرای این عملیات گفت: بخش عمده فعالیت‌های تعمیراتی، بازرسازی قطعه‌ها، بازرسی‌های تخصصی و آماده‌سازی تجهیزات با اتکا به دانش فنی، تجربه و توانمندی متخصصان داخلی و کارکنان منطقه انجام شده است که این موضوع افزون‌بر کاهش هزینه‌ها و زمان تعمیرات، گامی مؤثر در مسیر خودکفایی صنعت انتقال گاز کشور به شمار می‌آید.

وی با اشاره به آمادگی کامل تأسیسات تقویت فشار گاز این منطقه عملیاتی برای فصل‌های پیش‌رو بیان کرد: اجرای برنامه‌های منظم تعمیرات پیشگیرانه و اساسی، نوسازی تجهیزات راهبردی و بهره‌گیری از ظرفیت‌های فنی داخلی سبب شده است تأسیسات تقویت فشار گاز منطقه ۸ عملیات انتقال گاز ایران با حداکثر آمادگی عملیاتی، نقش خود را در پایداری شبکه انتقال گاز به بهترین شکل ایفا کند.

منابع تازه از کجا تامین می‌شود؟

## رویای سرمایه‌گذاری بزرگ



همراه بوده است. اما نباید فراموش کرد که سرمایه‌گذاری خارجی فقط ورود پول نیست. می‌تواند فناوری، مدیریت، بازار صادراتی، استاندارد تولید و شبکه تجاری جدید نیز به همراه داشته باشد.

برای جذب سرمایه خارجی، باید پروژه‌های روشن، چارچوب حقوقی قابل اعتماد، امکان انتقال سود، سازوکار حل اختلاف و ثبات مقررات وجود داشته باشد. سرمایه‌گذار خارجی با شعار وارد نمی‌شود؛ با محاسبه ریسک و بازده وارد می‌شود. هرچه ریسک‌های غیرقابل پیش‌بینی کمتر شود، امکان جذب سرمایه بیشتر خواهد شد.

البته اتکا صرف به سرمایه خارجی نیز درست نیست. اقتصاد باید بتواند از ظرفیت سرمایه داخلی، صندوق‌های بازنگشتگی، بازار سرمایه، شرکت‌های بزرگ و منابع مردمی استفاده کند. اما سرمایه خارجی می‌تواند بخشی از شکاف مالی و فناوری را پر کند.

#### اولویت‌بندی؛ سرمایه نباید پراکنده شود

یکی از خطرهای برنامه‌های بزرگ سرمایه‌گذاری، پراکنده‌سازی منابع است. اگر منابع محدود کشور میان صدها پروژه کوچک، کم‌بازده و بدون اولویت تقسیم شود، هیچ‌کدام به نتیجه نمی‌رسند. سرمایه‌گذاری باید بر پروژه‌هایی متمرکز شود که بیشترین اثر را بر رشد، اشتغال، بهره‌وری و تاب‌آوری اقتصادی دارند.

انرژی، آب، حمل‌ونقل، فناوری، مسکن، زنجیره‌های صنعتی و صادرات‌محور می‌توانند در اولویت باشند. اما هر حوزه باید براساس مطالعات دقیق، نیاز واقعی و ظرفیت اقتصادی انتخاب شود. پروژه‌ای که فقط به دلیل فشار سیاسی یا تبلیغاتی آغاز شود، ممکن است سال‌ها منابع را قفل کند و به نتیجه نرسد.

سرمایه‌گذاری موفق یعنی انتخاب درست پروژه، نه فقط بزرگ بودن رقم آن.

#### شفافیت؛ شرط جذب منابع

هیچ نهاد سرمایه‌گذاری بزرگی بدون شفافیت پایدار نمی‌ماند. مردم، شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران باید بدانند منابع کجا می‌رود، چه پروژه‌هایی در اولویت‌اند، بازده مورد انتظار چیست و چه نهادی مسئول پاسخگویی است. ابهام در پروژه‌های بزرگ، زمینه فساد، رانت و بی‌اعتمادی را فراهم می‌کند.

شفافیت همچنین باعث می‌شود پروژه‌های ضعیف زودتر شناسایی شوند و منابع به طرح‌های بهتر منتقل شود. در اقتصاد امروز، سرمایه فقط به سود نگاه نمی‌کند؛ به کیفیت حکمرانی هم نگاه می‌کند.

#### افق ۱۴۱۴ با وعده ساخته نمی‌شود

هدف‌گذاری برای افزایش سرمایه‌گذاری تا افاق ۱۴۱۴ ضروری است، اما فاصله میان هدف و واقعیت با نهادسازی پر می‌شود. ایران برای جهش سرمایه‌گذاری به بانک‌های سالم‌تر، بازار سرمایه عمیق‌تر، صندوق‌های حرفه‌ای، بخش خصوصی مطمئن، مقررات پایدار و پروژه‌های شفاف نیاز دارد.

افق ۱۴۱۴ با وعده ساخته نمی‌شود. با تصمیم‌هایی ساخته می‌شود که امروز، ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش دهد و منابع را به سمت تولید واقعی هدایت کند. اگر سرمایه‌گذار داخلی و خارجی احساس کند قواعد بازی روشن است، پروژه‌ها قابل محاسبه‌اند و قرارداده‌ها محترم شمرده می‌شوند، سرمایه راه خود را پیدا می‌کند.

رویای سرمایه‌گذاری بزرگ، فقط یا پول زیاد محقق نمی‌شود. با اعتماد، نهاد حرفه‌ای و اقتصاد قابل پیش‌بینی محقق می‌شود.

## روایت سازمان حمایت از سازوکار قیمت‌گذاری خودرو و حواشی آن

جدیدی را اعلام و بر اساس آن اقدام به فروش کند، سازمان حمایت به‌عنوان دستگاه ناظر ورود خواهد کرد. در این حالت، قیمت مورد تایید سازمان حمایت ملاک عمل است و هرگونه فروش با نرخ بالاتر می‌تواند مصداق گران‌فروشی تلقی شده و برای آن پرونده تخلف تشکیل شود. وی خاطرنشان کرد: سازمان حمایت بارها به خودروسازان هشدار داده و در برخی پرونده‌ها نیز اقدامات نظارتی انجام شده است. همانطور که در ماه گذشته در رابطه با اقدامات یک خودروساز مونتاژی به مردم توصیه شد تا زمان نهایی شدن فرآیندهای قانونی از تصمیم‌گیری عجولانه و خرید خودرو خودداری کنند.

این سرپرست اداره کل نظارت بر کالاهای فلزی و معدنی سازمان حمایت همچنین درباره اختلاف میان قیمت‌های اعلامی شرکت‌ها و قیمت‌های مورد تایید، توضیح داد: خودروسازان معمولاً تمام هزینه‌های خود را محاسبه کرده و درصدی سود به آن اضافه می‌کنند؛ اما در فرآیند رسمی قیمت‌گذاری و بر اساس ضوابط مصوب هیئت تعیین و تثبیت قیمت‌ها، همه هزینه‌های اعلامی قابل پذیرش نیست و برخی آیت‌ها با توجه به ضوابط و چارچوب‌های موجود، تعدیل می‌شوند.

سالاری در پایان با اشاره به تاثیر اعلام‌های ناگهانی قیمت بر فضای روانی بازار گفت: این اقدامات می‌تواند بر بازار اثر گذار باشد، اما مدیریت بازار خودرو تنها در اختیار سازمان حمایت نیست و نهادهای دیگری نیز مسئولیت دارند. با این حال، در صورت اجرای قیمت‌های خارج از چارچوب قانونی، ابتدا هشدار صادر می‌شود و در صورت تداوم تخلف، پس از بررسی و مقایسه با قیمت‌های مصوب، پرونده تشکیل و برای رسیدگی به سازمان تعزیرات حکومتی ارسال خواهد شد.

#### نهادهای بزرگ سرمایه‌گذاری چه می‌کنند؟

نهاد سرمایه‌گذاری بزرگ، فقط یک مجموعه مالی با منابع زیاد نیست. چنین نهادی باید بتواند پروژه‌های مهم را شناسایی کند، ریسک آنها را ارزیابی کند، منابع مختلف را جمع‌آوری کند و سرمایه را به حوزه‌هایی هدایت کند که برای اقتصاد اولویت دارند.

برای مثال، یک صندوق سرمایه‌گذاری بزرگ می‌تواند در نیروگاه خورشیدی، شبکه برق، حمل‌ونقل ریلی، فناوری‌های نو، پالایشگاه‌های کوچک، پروژه‌های آب، شهرک‌های صنعتی یا مسکن سرمایه‌گذاری کند. تفاوت این نهاد با یک وام‌دهنده معمولی در این است که فقط پول نمی‌دهد؛ شریک پروژه می‌شود، بر اجرای آن نظارت می‌کند و منافع خود را با موفقیت پروژه گره می‌زند.

چنین نهادهایی اگر حرفه‌ای، شفاف و مستقل عمل کنند، می‌توانند منابع پراکنده را به سرمایه‌گذاری‌های بزرگ تبدیل کنند. اما اگر به ابزار سیاسی یا محل توزیع رانت تبدیل شوند، نه‌تنها سرمایه‌گذاری را تقویت نمی‌کنند، بلکه اعتماد عمومی را هم کاهش می‌دهند.

#### بازار سرمایه؛ مسیر طبیعی تامین مالی بلندمدت

بازار سرمایه می‌تواند یکی از مهم‌ترین ابزارهای تامین مالی برای افق ۱۴۱۴ باشد. بورس فقط محل خرید و فروش سهام نیست. بازار سرمایه می‌تواند از طریق افزایش سرمایه شرکت‌ها، انتشار اوراق، صندوق‌های پروژه، صندوق‌های زمین و ساختمان، ابزارهای تامین مالی سبز و مشارک عمومی-خصوصی، منابع مردم و نهاده‌ها را به سمت پروژه‌های مولد هدایت کند.

برای این کار، بازار سرمایه باید عمیق‌تر و قابل اعتمادتر شود. سرمایه‌گذار باید بداند اطلاعات پروژه شفاف است، بازده آن قابل محاسبه است و حقوق او حفظ می‌شود. اگر مردم احساس کنند بازار سرمایه فقط محل نوسان و هیجان است، منابع بلندمدت وارد پروژه‌ها نمی‌شود.

توسعه ابزارهای سرمایه‌گذاری غیرمستقیم نیز اهمیت دارد. همه مردم توان تحلیل مستقیم پروژه یا سهام را ندارند. صندوق‌های حرفه‌ای می‌توانند منابع خرد را جمع کنند و با مدیریت تخصصی در پروژه‌های بزرگ سرمایه‌گذاری کنند. این روش هم ریسک مردم را کاهش می‌دهد و هم سرمایه‌گذاری را منظم‌تر می‌کند.

#### بخش خصوصی؛ شریک اصلی یا تماشاگر؟

هیچ برنامه سرمایه‌گذاری بزرگی بدون بخش خصوصی موفق نمی‌شود. دولت می‌تواند مسیر را باز کند، ریسک‌های سیاسی و حقوقی را کاهش دهد، زیرساخت عمومی بسازد و پروژه‌های اولویت‌دار را سود پروژه را نابود نکند و امکان رقابت عادلانه وجود داشته باشد. است و نه کارآمد.

بخش خصوصی زمانی وارد می‌شود که امنیت سرمایه داشته باشد. امنیت سرمایه یعنی قرارداد محترم شمرده شود، مجوزها قابل پیش‌بینی باشند، مقررات ناگهان تغییر نکنند، قیمت‌گذاری دستوری سود پروژه را نابود نکند و امکان رقابت عادلانه وجود داشته باشد.

اگر بخش خصوصی فقط در زمان بحران یا تامین کسری منابع به یاد آورده شود، اما در تصمیم‌گیری و مالکیت پروژه نقش واقعی نداشته باشد، انگیزه کافی برای ورود نخواهد داشت. سرمایه‌گذاری بزرگ نیازمند شریک واقعی است، نه پیمانکار صرف.

#### سرمایه خارجی؛ پول تنها نیست

سرمایه خارجی در ایران همواره با بحث‌های سیاسی و تحریمی

فرصت امروز: هر برنامه توسعه‌ای با یک واژه آغاز می‌شود: سرمایه‌گذاری. هیچ کشوری بدون سرمایه‌گذاری در انرژی، صنعت، حمل‌ونقل، مسکن، فناوری، آموزش و زیرساخت نمی‌تواند رشد پایدار بسازد. ایران نیز برای رسیدن به اهداف بلندمدت خود، نیازمند سرمایه‌گذاری‌های بزرگ و مداوم است. اما پرسش اصلی این است که منابع این سرمایه‌گذاری از کجا باید تامین شود و چه نهادی می‌تواند آن را به پروژه‌های واقعی هدایت کند؟ صحبت از قرار گرفتن ایران در میان کشورهایی با سطح بالای سرمایه‌گذاری تا افاق ۱۴۱۴، هدفی بلندپروازانه و در عین حال ضروری است. اقتصاد ایران با ماشین‌آلات فرسوده، زیرساخت‌های نیازمند نوسازی، ناترازی انرژی، کمبود منابع مالی بلندمدت و نیاز به توسعه فناوری روبه‌روست. بدون جهش سرمایه‌گذاری، رشد اقتصادی پایدار و افزایش بهره‌وری دست‌نیافتنی خواهد بود.

اما سرمایه‌گذاری فقط به معنای اعلام پروژه‌های بزرگ با افزایش بودجه عمرانی نیست. سرمایه‌گذاری زمانی واقعی است که منابع مالی پایدار داشته باشد، پروژه از نظر اقتصادی قابل توجیه باشد، زمان‌بندی روشن داشته باشد، بخش خصوصی در آن نقش داشته باشد و اجرای آن با تغییرات ناگهانی سیاستی متوقف نشود.

#### سرمایه‌گذاری چرا پایین می‌ماند؟

یکی از مهم‌ترین دلایل ضعف سرمایه‌گذاری، نااطمینانی است. سرمایه‌گذار، چه داخلی و چه خارجی، قبل از ورود به یک پروژه چند پرسش اساسی دارد: آینده نرخ ارز چیست؟ آیا قیمت‌گذاری دستوری سود پروژه را از بین می‌برد؟ آیا مقررات فردا تغییر می‌کند؟ آیا امکان انتقال سود وجود دارد؟ آیا انرژی و مواد اولیه پایدار تامین می‌شود؟ آیا قراردادها اجرا می‌شوند؟

اگر پاسخ این پرسش‌ها مبهم باشد، سرمایه‌گذار محتاط می‌شود. ممکن است سرمایه خود را در بازارهای نقدشونده، دارایی‌های غیرمولد یا فعالیت‌های کوتاه‌مدت نگه دارد. این رفتار در سطح فردی قابل فهم است، اما در سطح ملی به کمبود سرمایه‌گذاری مولد منجر می‌شود. ایران فقط با کمبود پول روبه‌رو نیست؛ با کمبود سرمایه‌گذاری قابل اعتماد روبه‌روست. منابعی در اقتصاد وجود دارد، اما بخشی از آن به دلیل نااطمینانی به سمت تولید و پروژه‌های بلندمدت حرکت نمی‌کند.

#### بانک‌ها؛ توان محدود برای تامین مالی بلندمدت

در اقتصاد ایران، بانک‌ها نقش بزرگی در تامین مالی دارند. اما بانک برای تامین مالی پروژه‌های بلندمدت ابزار ایده‌آلی نیست. بانک معمولاً با سپرده‌های کوتاه‌مدت مردم کار می‌کند، در حالی که پروژه‌های بزرگ انرژی، حمل‌ونقل، پتروشیمی یا فناوری ممکن است سال‌ها زمان نیاز داشته باشند تا به سوددهی برسند.

اگر بانک‌ها بیش از توان خود تسهیلات بلندمدت بدهند، با ناترازی روبه‌رو می‌شوند. ناترازی بانکی نیز می‌تواند به خلق نقدینگی، فشار تورمی و کاهش توان تسهیلات‌دهی سالم منجر شود. به همین دلیل، نمی‌توان انتظار داشت همه بار سرمایه‌گذاری کشور بر دوش شبکه بانکی باشد.

بانک‌ها می‌توانند بخشی از تامین مالی را انجام دهند، اما برای پروژه‌های بزرگ و بلندمدت، کشور به ابزارهای متنوع‌تری نیاز دارد. بازار سرمایه، صندوق‌های پروژه، شرکت‌های سرمایه‌گذاری بزرگ، نهادهای توسعه‌ای و مشارکت عمومی-خصوصی می‌توانند این نقش را تکمیل کنند.

سرپرست اداره کل نظارت بر کالاهای فلزی و معدنی سازمان حمایت با اشاره به مصوبه شورای رقابت درباره مهلت یک‌ماهه بررسی قیمت خودرو، گفت: شورای رقابت به‌صراحت اعلام کرده که مبدأ این مهلت، زمان تایید کامل بودن مدارک از سوی سازمان حمایت است، نه صرف ثبت اولیه اسناد توسط خودروسازان و در نهایت قیمت مورد تایید سازمان حمایت ملاک عمل است.

ابراهیم سالاری، در گفت‌وگو با ایسنا، با تشریح مکانیزم محاسبات قیمت‌گذاری خودرو گفت: در اولین دستورالعمل تنظیم بازار خودروی سواری شورای رقابت، سازمان حمایت محاسبات قیمت را انجام می‌داد و نتایج را برای بررسی و تصویب به شورای رقابت ارسال می‌کرد که پس از اعمال اصلاحات و تصویب نهایی، شورای رقابت قیمت‌ها را ابلاغ می‌کرد. بعدها این ایراد مطرح شد که شورای رقابت نباید هم‌زمان نقش سیاست‌گذار و ابلاغ‌کننده را بر عهده داشته باشد؛ بنابراین مقرر شد

سازمان حمایت همچنان مسئول محاسبات باشد، اما نتایج را به وزارت صمت ارائه کند تا پس از بررسی شاخص‌هایی مانند رقابت‌پذیری، قیمت‌ها از سوی این وزارتخانه اعلام شود.

وی افزود: تا آن زمان، هنوز موضوع مهلت یک‌ماهه وجود نداشت. بعدها برخی خودروسازان خواستار اجرای نظام نظارت پسینی شدند؛ یعنی ابتدا خودشان قیمت‌ها را تعیین و اجرا کنند و بعد سازمان حمایت مدارک را بررسی کند. این پیشنهاد مورد موافقت شورای رقابت قرار نگرفت، اما در نهایت شورای رقابت در ۱۱ شهریور ۱۴۰۴ مصوبه خود را اصلاح و مهلت یک‌ماهه را تعیین کرد.

به گفته سرپرست اداره کل نظارت بر کالاهای فلزی و معدنی سازمان

اخبار



رئیس کل بانک مرکزی اعلام کرد

**فشار تورمی کالاها در روزهای آینده کم می‌شود**

رئیس کل بانک مرکزی ضمن اشاره به اینکه با پیشرفت مذاکرات، انتظار داریم درآمدهای ارزی دولت افزایش و قدرت تامین ارز، بانک مرکزی افزایش داشته باشد، درباره مهار تورم توضیح داد: بخشی از افزایش تورم کالایی به محدودیت‌های وارداتی ناشی از جنگ بازمی‌گردد که در روزهای آتی از این فشار کاسته خواهد شد. به گزارش ایسنا، عبدالناصر همتی در پایان مذاکرات سوئیس در زوریخ در گفت‌وگو با خبرنگاران اظهار کرد: با برقراری آرامش در منطقه و پیش‌بینی که از درآمدهای دولت و منابع بانک مرکزی وجود دارد، انتظارات تورمی کاهش پیدا خواهد کرد.

رئیس کل بانک مرکزی تأکید کرد: برنامه‌های جدی برای کنترل نقدینگی و مهار تورم و نیز تامین ارز مواد اولیه و واسطه‌ای واحدهای تولیدی داریم. بخشی از افزایش تورم کالایی به محدودیت‌های وارداتی ناشی از جنگ بازمی‌گردد که در روزهای آتی از این فشار تورمی کاسته خواهد شد.

**بورس امروز هم قرمز شد**

بورس تهران برای دومین روز پیاپی با روند نزولی همراه شد و شاخص کل بیش از ۵۲ هزار واحد افت کرد. به گزارش ایسنا، بورس تهران در سومین روز هفته یکبار دیگر منفی شد و شاخص کل با افت ۵۲ هزار و ۳۸۱ واحدی به پنج میلیون و ۷۲ هزار واحد رسید. شاخص هم وزن نیز با افت ۱۶ هزار و ۷۸۸ واحدی به عدد یک میلیون و ۳۲۵ هزار واحد رسید.

تعداد معاملات نیز به عدد یک میلیون و ۱۷۶ هزار فقره رسیده و ارزش معاملات بیش از ۵۷ همت ثبت شده است.

فرا بورس ایران نیز با روند نزولی روبرو شده و شاخص کل روی عدد ۳۸ هزار و ۲۱۵ واحدی ایستاد. تعداد معاملات فرا بورس نیز ۵۰۱ هزار و ۴۸۹ فقره ثبت شده و به ارزش معاملات ۳۷۰۵۷۷۷-۳۷۰ رسیده است.

نمادهای تأثیرگذار در بورس تهران شامل فملی، فارس، شینا، وپاسار، وبملت، نوری و پارسان است و نمادهای تأثیرگذار بر شاخص فرا بورس نیز شامل مارون، آریا، آریان، فرز، نیشکر، ومینا و شرائل می‌شود.

گفتنی است، بعد از رکوردشکنی ارزش معاملات و حجم بالای دادوستدها در روزهای اخیر نشان می‌دهد نقدینگی همچنان در بازار حضور دارد اما امروز و دیروز سرانجام بعد از روزها و هفته‌ها، روند بازار سرمایه معکوس شد.

**صادرات ۳۶ میلیون بشکه نفت ایران از ژوئن ۲۰۲۵ ثبت شد**

داده‌های دریایی نفتکش‌ها نشان می‌دهد ایران از ۱۵ ژوئن ۲۰۲۵ بیش از ۳۶ میلیون بشکه نفت خام صادر کرده و حجم مشابهی نیز در نفتکش‌های مستقر در آب‌های سرزمینی ذخیره شده است.

به گزارش خبرنگار مهر به نقل از تانکر ترکرز، داده‌های دریایی نفتکش‌ها نشان می‌دهد ایران از ۱۵ ژوئن سال ۲۰۲۵ تاکنون بیش از ۳۶ میلیون بشکه نفت خام صادر کرده است. همچنین حدود همین میزان نفت به صورت محموله‌های شناور در نفتکش‌های مستقر در آب‌های سرزمینی ایران ذخیره شده است.

در همین زمینه حمید بورد مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران شب گذشته درباره رفع محدودیت‌های دریایی برای صادرات نفت اظهار کرد: در مرحله نخست، کشتی‌های ایرانی از خط فرضی محدودشده عبور کرده و به سمت مقاصد تعیین‌شده حرکت کرده‌اند.

وی افزود: در روزهای گذشته تقریباً معادل نیمی از صادرات نفت یک ماه کشور به خارج از کشور ارسال شده است و با اجرای کامل تفاهم‌نامه، روند صادرات نفت به شکل کامل ادامه خواهد یافت.

مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران همچنین با اشاره به مذاکرات انجام‌شده در حوزه انرژی گفت: در این مذاکرات موضوع سرمایه‌گذاری و رفع تحریم‌های نفتی به طور جدی دنبال شده است.

بورد ادامه داد: در این زمینه اصلاحاتی نیز به طرف آمریکایی پیشنهاد شده و امیدواریم شرایط لازم برای اجرایی شدن این پیشنهادها فراهم شود.

**صادرات نفت کوره روسیه به عربستان کاهش یافت**

داده‌های معامله‌گران از کاهش صادرات نفت کوره روسیه به عربستان سعودی در ماه مه حکایت دارد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از رویترز، داده‌های معامله‌گران و گروه مالی بورس اوراق بهادار لندن (ISEG) نشان می‌دهد به دلیل افت تولید و حمل‌ونقل ناشی از حمله‌های پهنادی اوکراین به زیرساخت‌های روسیه، صادرات دریایی نفت کوره و گازوئیل خالص (VGO) این کشور به عربستان در ماه مه نسبت به آوریل با ۶ درصد کاهش به ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تن رسیده است.

عربستان سعودی همچنان مقصد مهم صادراتی برای نفت کوره و گازوئیل خالص روسیه است زیرا هوای گرم تابستان تقاضا برای تهویه مطبوع را افزایش داده است، اما محاسبه‌های رویترز بر اساس داده‌ها نشان می‌دهد که حمل‌ونقل این فراورده‌ها با ۱۷ درصد کاهش نسبت به آوریل به یک میلیون و ۲۳۰ هزار تن رسیده است.

به گفته معامله‌گران، صادرات روسیه در ماه‌های اخیر به دلیل اختلال در عرضه ناشی از تحولات خاورمیانه افزایش داشته است.

تحلیلگران پیش‌بینی کردند که عربستان سعودی تابستان امسال به دلیل افت عرضه گاز طبیعی از میان‌های نفتی به دلیل جنگ آمریکا و رژیم صهیونیستی می‌تواند به دلیل توقف صادرات نفت این کشور، نفت کوره وارداتی بیشتری را برای تولید برق مصرف کند.

از زمان تحریم اتحادیه اروپا علیه فراورده‌های نفتی روسیه در فوریه ۲۰۲۳، خاورمیانه و آسیا به بازارهای اصلی نفت کوره و سوخت فسیلی این کشور تبدیل شده‌اند.

داده‌های گروه مالی بورس اوراق بهادار لندن نشان داد که صادرات سوخت روسیه به سنگاپور و مالزی، دو قطب اصلی بانکینگ و ذخیره‌سازی، در ماه مه نسبت به ماه قبل ۳۹ درصد کاهش یافت و به حدود ۴۰۰ هزار تن رسید. در همین حال، حدود ۱۴۰ هزار تن نفت کوره و سوخت فسیلی روسیه ماه گذشته برای ارسال به نزدیکی بندر سعید در مصر باگیری شده است اما مقصد نهایی آنها مشخص نیست.

داده‌های کشتیرانی همچنین نشان داد که صادرات به هند، که زمانی یکی از بزرگترین بازارهای نفت کوره روسیه بود، با ۲۸ درصد کاهش به حدود ۱۲۰ هزار تن رسید.

**رشد ۰.۲ درصدی؛ اقتصاد ایران از کجا باید نفس بکشد؟**



این رفتار شاید از نگاه فردی منطقی باشد، اما برای اقتصاد زیان‌بار است، پولی که می‌توانست وارد تولید، صنعت، کشاورزی یا فناوری شود، به سمت بازارهای دارایی می‌رود. نتیجه، رشد کمتر و نوسان بیشتر است.

**قدرت خرید؛ حلقه گمشده تقاضا**

تولیدکننده فقط به مواد اولیه و انرژی نیاز ندارد؛ به مشتری هم نیاز دارد. اگر قدرت خرید خانوار کاهش یابد، بازار داخلی کوچک‌تر می‌شود. در چنین وضعی، حتی کارخانه‌ای که توان تولید دارد، ممکن است برای فروش محصول خود با مشکل روبرو شود.

تورم بالا، درآمد واقعی مردم را کاهش می‌دهد. وقتی بخش بیشتری از درآمد خانوار صرف مسکن، خوراک، درمان و حمل‌ونقل شود، پول کمتری برای خرید کالاهای دیگر باقی می‌ماند. این مسئله به صنایع مختلف فشار وارد می‌کند؛ از لوازم خانگی و پوشاک گرفته تا خدمات، گردشگری و کالاهای بادوام.

اقتصاد برای خروج از رکود، فقط به عرضه بیشتر نیاز ندارد؛ به تقاضای پایدار هم نیاز دارد. اما تقاضای پایدار زمانی شکل می‌گیرد که مردم نسبت به آینده درآمد خود اطمینان داشته باشند و تورم، قدرت خرید آنها را به‌سرعت فرسوده نکند.

**رشد با پول پاشی ساخته نمی‌شود**

در دوره‌های رشد پایین، سوسمه تزریق نقدینگی و تسهیلات گسترده بیشتر می‌شود. سیاست‌گذار ممکن است تصور کند با افزایش وام‌دهی یا هزینه‌کرد بیشتر، اقتصاد حرکت می‌کند. اما اگر این منابع به تولید واقعی، پروژه‌های سودآور و افزایش بهره‌وری وصل نشود، نتیجه می‌تواند فقط تورم بیشتر باشد.

رشد اقتصادی با پول پاشی ساخته نمی‌شود. رشد با سرمایه‌گذاری هدفمند، ثبات مقررات، انرژی پایدار، اصلاح نظام بانکی، بهبود محیط کسب‌وکار و تقویت صادرات ساخته می‌شود. پول می‌تواند ابزار رشد باشد، اما اگر به ظرفیت تولید وصل نشود، به جای رشد، فشار قیمتی ایجاد می‌کند.

**اقتصاد از کجا باید نفس بکشد؟**

برای خروج از رشد کم‌جان، باید چند مسیر به‌طور هم‌زمان فعال شود. نخست، رفع گلوگاه انرژی است. صنعت و کشاورزی بدون برق و گاز پایدار نمی‌توانند رشد کنند. دوم، تقویت سرمایه‌گذاری است؛ از طریق کاهش نااطمینانی، توسعه بازار سرمایه، اصلاح تامین مالی و جذب سرمایه داخلی و خارجی. سوم، حمایت از تولیدکننده واقعی است؛ نه با امتیازهای رانتی، بلکه با ثبات مقررات و دسترسی به منابع.

چهارم، تقویت قدرت خرید و کنترل تورم است. اگر خانوار توان خرید نداشته باشد، بازار داخلی نمی‌تواند موتور رشد باشد. پنجم، توسعه صادرات و کاهش هزینه تجارت است؛ زیرا بازارهای خارجی می‌توانند بخشی از محدودیت تقاضای داخلی را جبران کنند.

رشد ۰.۲ درصدی زنگ هشدار است. اقتصاد ایران برای نفس کشیدن به یک اقدام مقطعی نیاز ندارد؛ به بازسازی موتورهای رشد نیاز دارد. صنعتی که انرژی داشته باشد، کشاورزی که بهره‌ور باشد، سرمایه‌گذاری که امنیت داشته باشد و خانواری که قدرت خریدش فرسوده نشود، می‌تواند اقتصاد را از سکون بیرون بیاورد.

رشد پایدار از عده‌های بزرگ آغاز نمی‌شود. از تصمیم‌های درست در انرژی، تولید، سرمایه‌گذاری و اعتماد آغاز می‌شود.

**کشاورزی؛ قربانی آب، اقلیم و هزینه تولید**

رشد منفی در کشاورزی فقط یک خبر بخشی نیست. کشاورزی مستقیم با امنیت غذایی، قیمت مواد خوراکی، اشتغال روستایی و درآمد خانوارها ارتباط دارد. وقتی تولید کشاورزی تحت فشار قرار می‌گیرد، اثر آن در بازار مواد غذایی ظاهر می‌شود.

کمبود آب، تغییرات اقلیمی، خشکسالی، افزایش هزینه کود و نهاده، دشواری تامین ماشین‌آلات و مشکلات حمل‌ونقل، همگی بر کشاورزی فشار وارد می‌کنند. کشاورز اگر نتواند هزینه تولید را پوشش دهد، ممکن است سطح کشت را کاهش دهد یا از تولید محصولی که ریسک بیشتری دارد خارج شود. این تصمیم‌ها در کوتاه‌مدت شاید دیده نشوند، اما در ماه‌های بعد می‌توانند به کاهش عرضه و افزایش قیمت مواد غذایی منجر شوند.

کشاورزی ایران به سرمایه‌گذاری در بهره‌وری نیاز دارد؛ آبیاری نوین، اصلاح الگوی کشت، توسعه گلخانه‌ها، بهبود زنجیره سرد، کاهش ضایعات و دسترسی بهتر به بازار. بدون این اصلاحات، هر شوک آب‌وهوایی می‌تواند به فشار تازه بر تولید و معیشت تبدیل شود.

**انرژی؛ گلوگاه رشد**

ناترازی انرژی یکی از مهم‌ترین گلوگاه‌های اقتصاد ایران شده است. کشوری که هم ذخایر بزرگ نفت و گاز دارد و هم ظرفیت صنعتی قابل توجه، نباید به نقطه‌ای برسد که محدودیت برق و گاز تولید را متوقف کند. اما واقعیت این است که مصرف بالا، فرسودگی زیرساخت، سرمایه‌گذاری ناکافی و قیمت‌گذاری غیرواقعی، فشار زیادی بر شبکه انرژی وارد کرده است.

ناترازی انرژی فقط بر کارخانه‌ها اثر نمی‌گذارد. برق و گاز برای حمل‌ونقل، خدمات، کشاورزی، فناوری اطلاعات، بیمارستان‌ها و زندگی روزمره مردم نیز حیاتی است. وقتی انرژی ناپایدار باشد، هزینه همه فعالیت‌ها بالا می‌رود. تولیدکننده مجبور می‌شود ژنراتور بخرد، مصرف‌کننده هزینه بیشتری بپردازد و دولت هم برای مدیریت بحران، منابع بیشتری خرج کند.

اگر اقتصاد قرار است از رشد نزدیک به صفر فاصله بگیرد، سرمایه‌گذاری در انرژی باید در اولویت قرار گیرد. توسعه نیروگاه‌ها، بهینه‌سازی مصرف، نوسازی شبکه، استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و اصلاح نظام قیمت‌گذاری، بخشی از این مسیر است.

**سرمایه‌گذاری؛ موتور خاموش اقتصاد**

هیچ اقتصادی بدون سرمایه‌گذاری رشد پایدار ندارد. سرمایه‌گذاری یعنی امروز منابعی صرف شود تا فردا ظرفیت تولید بیشتر شود. کارخانه جدید ساخته شود، ماشین‌آلات نوسازی شود، فناوری وارد شود، زیرساخت توسعه یابد و نیروی انسانی آموزش ببیند. اگر سرمایه‌گذاری کاهش یابد، اقتصاد ممکن است مدتی با ظرفیت‌های گذشته ادامه دهد، اما در بلندمدت توان رشد خود را از دست می‌دهد.

در ایران، سرمایه‌گذاری با چند مانع روبروست. نرخ بالای نااطمینانی، دشواری تامین مالی، ریسک تغییر مقررات، محدودیت‌های تجریمی، ناترازی بانک‌ها و ضعف در جذب سرمایه خارجی، همه باعث می‌شوند سرمایه‌گذار محتاط شود. سرمایه به محیطی می‌رود که بتواند آینده را تا حدی پیش‌بینی کند. اگر آینده مبهم باشد، سرمایه‌گذار ترجیح می‌دهد نقدینگی خود را در دارایی‌های کم‌ریسک‌تر یا نقدشونده‌تر نگه دارد.

فرصت امروز: رشد اقتصادی نزدیک به صفر، شاید در نگاه نخست فقط یک عدد در گزارش‌های رسمی به نظر برسد؛ اما در واقع تصویری فشرده از وضعیتی است که خانوار، تولیدکننده و سرمایه‌گذار هر روز با آن روبرو هستند. وقتی رشد اقتصاد به ۰.۲ درصد می‌رسد، معنایش این نیست که اقتصاد کاملاً متوقف شده است؛ اما نشان می‌دهد موتورهای اصلی آن توان کافی برای حرکت ندارند. در چنین شرایطی، افزایش درآمد، ایجاد اشتغال، توسعه تولید و بهبود قدرت خرید به دشواری پیش می‌رود.

اقتصاد برای رشد نیازمند چند موتور هم‌زمان است: سرمایه‌گذاری، تولید صنعتی، انرژی پایدار، صادرات، تقاضای مصرفی و فضای قابل پیش‌بینی برای کسب‌وکار. اگر یکی از این موتورها ضعیف شود، اقتصاد می‌تواند با دشواری حرکت کند؛ اما اگر چند موتور هم‌زمان تحت فشار قرار بگیرند، رشد نزدیک به صفر دور از انتظار نیست. اکنون نیز نشانه‌ها حاکی از آن است که صنعت، کشاورزی و بخش انرژی با چالش‌های جدی مواجه‌اند و همین مسئله، فضای کلی اقتصاد را کم‌جان کرده است.

**رشد نزدیک به صفر یعنی چه؟**

رشد اقتصادی یعنی اندازه تولید کالا و خدمات در یک دوره، نسبت به دوره قبل بیشتر شود. اگر رشد بالا باشد، معمولاً فرصت بیشتری برای اشتغال، افزایش درآمد، سودآوری بنگاه‌ها و بهبود رفاه ایجاد می‌شود. اما وقتی رشد نزدیک به صفر باشد، اقتصاد تقریباً درجا می‌زند. شرکت‌ها فروش بیشتری ندارند، سرمایه‌گذاری جدید کاهش می‌یابد و بازار کار نیز توان محدودی برای جذب نیرو پیدا می‌کند.

در چنین فضای، مردم ممکن است احساس کنند هزینه زندگی بالا می‌رود، اما درآمد آنها به همان اندازه رشد نمی‌کند. این همان وضعیتی است که تورم بالا و رشد پایین را به یک ترکیب دشوار تبدیل می‌کند. خانوار با افزایش قیمت‌ها روبروست، اما اقتصاد توان کافی برای ایجاد فرصت‌های تازه در آمدی ندارد.

برای تولیدکننده نیز رشد پایین نشانه‌ای از بازار محدودتر است. اگر قدرت خرید مردم کاهش یابد، فروش بنگاه‌ها کمتر می‌شود. اگر فروش کمتر شود، انگیزه برای توسعه خط تولید و سرمایه‌گذاری جدید کاهش می‌یابد. این چرخه می‌تواند رکود را طولانی‌تر کند.

**صنعت زیر فشار انرژی و نااطمینانی**

صنعت یکی از مهم‌ترین موتورهای رشد اقتصادی است. کارخانه‌ها، کارگاه‌ها، معادن و بنگاه‌های تولیدی هم اشتغال ایجاد می‌کنند و هم بخش بزرگی از صادرات غیرنفتی را شکل می‌دهند. اما صنعت برای رشد به چند شرط نیاز دارد: برق و گاز پایدار، مواد اولیه قابل دسترس، سرمایه در گردش، بازار فروش و مقررات قابل پیش‌بینی.

وقتی انرژی یا محدودیت روبرو می‌شود، کارخانه‌ها ناچارند تولید خود را کاهش دهند یا با هزینه بالاتر کار کنند. قطعی برق در تابستان و محدودیت گاز در زمستان، فقط یک مشکل فنی نیست. هر ساعت توقف خط تولید می‌تواند به کاهش تولید، افزایش هزینه، تأخیر در تحویل سفارش و از دست رفتن مشتری منجر شود.

در کنار انرژی، نااطمینانی نیز فشار مهمی بر صنعت وارد می‌کند. تولیدکننده باید بداند نرخ ارز چه مسیری دارد، مواد اولیه با چه هزینه‌ای تامین می‌شود، مقررات واردات و صادرات چگونه تغییر می‌کند و آیا قیمت‌گذاری دستوری سود او را از بین می‌برد یا نه. اگر این پاسخ‌ها روشن نباشد، سرمایه‌گذار ترجیح می‌دهد پروژه تازه‌ای آغاز نکند.

**رونق فروش آنلاین با ورود کسب‌وکارها به سکوهای داخلی**

به فضای مجازی و سکوهای داخلی، درصد ساماندهی مشاغل خرد و خانگی برآمده و طی یک ماه گذشته با تمرکز بر طرحی به نام «دستفروشان آنلاین» تلاش کرده صاحبان مشاغل خانگی و افرادی را که خواهان فعالیت مستقل و اصطلاحاً آزادکاری هستند به سکوهای داخلی جذب کند.

طرح «دستفروشان آنلاین» این مزیت را ایجاد می‌کند که صاحبان کسب و کارهای خرد و خانگی ضمن بازاریابی و عرضه محصولات خود به درآمدزایی و اشتغال پایدار دست یابند و در صورت نیاز به تأییدیه یا اخذ مجوز از سازمان‌ها و دستگاه‌های متولی از جمله سازمان تامین اجتماعی، سازمان غذا و دارو، وزارت بهداشت یا دارایی از طریق کارگروه اقتصاد دیجیتال بستر ساماندهی و شناسایی آنها فراهم می‌شود.

محمدحافظ حکمی - معاون فناوری، نوآوری و امور بین‌الملل وزارت ارتباطات - در رونمایی از طرح «هزار میدان - هزار بازار» و رونمایی از سامانه جدید مشاغل خانگی بر نقش محوری زنان در توسعه اقتصادی خانواده و جامعه تأکید کرد و گفت: تصور نمی‌کنیم که امروز موضوع مهم دیگری جز مشاغل خانگی در فضای اقتصادی کشور پیوند خورده باشد. دامنه مشاغل خانگی دیگر منحصراً به عناوین شغلی که قانونگذار در سال ۱۳۸۹ ساماندهی آن را تصویب کرده نیست و بسیار گسترده‌تر شده است. وی درباره ورود کسب و کارها به سکوهای داخلی این طور استدلال کرد که باید موانع پیش روی کسب و کارها برای ورود به سکوهای داخلی برطرف شود، زیرا درحال حاضر سکوهای داخلی از کیفیت فنی برخوردارند و بازارگاه‌ها و پیام‌رسان‌ها شانه به شانه سرویس‌های جهانی مشغول کارند و تاب آوری آنها بالاست، از طرفی مشکل کاربر هم وجود ندارد، بنابراین یکی از مسایل اساسی، مانع اصلی است لذا در وزارت ارتباطات آمادگی داریم به عنوان متولی اقتصاد دیجیتال کشور یک بسته حمایتی دیجیتال از پست تا سکو

ساماندهی کسب و کارها و حضور آنها در سکوها و پیام‌رسان‌های داخلی، ایده‌ای است که می‌تواند به فروش بیشتر و کسب درآمد آن‌ها در بستر فضای مجازی کمک کند. از این رو وزارت ارتباطات به عنوان متولی اقتصاد دیجیتال کشور برای تجمیع و ارائه یک بسته حمایتی دیجیتال از پست تا سکو و انواع و اقسام وب سرویس‌ها به وزارت کار اعلام آمادگی کرده است.

به گزارش ایسنا، در طول سال‌های اخیر مشاغل خانگی با اقبال بسیاری از سوی جوانان به ویژه زنان و فارغ‌التحصیلان روبرو شده و روز به روز در حال گسترش است. بسیاری از افراد در قالب دستفروشی در خیابان‌ها یا میادین شهر به فروش انواع محصولات غذایی و خانگی، پوشاک، کیف و کفش و صنایع دستی روی آورده‌اند که اگر به صورت اینترنت‌ای ساماندهی شوند، هم به شناسایی بهتر و حمایت بیشتر از آنها کمک می‌شود و هم از یک منبع درآمد پایدار برای امرار معاش بهره‌مند می‌شوند.

توسعه مشاغل خرد و خانگی از آنجا سرعت گرفت که بسیاری از افراد تمایل به داشتن شغل ثابت و کارفرما نداشتند و ترجیح دادند به شکل فریلنسری و آزادکاری برای خود کار کنند.

امروزه فریلنسری یا آزادکاری در بسیاری از کشورها به طور گسترده وجود دارد. در کشور ما نیز مدتی است افراد به کار مستقل و بدون کارفرما که در آن به صورت خویش‌فرما برای خود کار کنند و استقلال مالی داشته باشند، تمایل نشان می‌دهند. فریلنسری یا آزادکار، فردی است که برای شرکت خاصی کار نمی‌کند و تخصص خود را به صورت جداگانه در اختیار افراد و شرکت‌های مختلف قرار می‌دهد. مشاغلی همچون نویسندگی، مشاوره آنلاین حقوقی، مشاوره درمانی و پزشکی آنلاین و فروشندگی آنلاین از جمله این مشاغل به شمار است. بر همین اساس وزارت ارتباطات با مانع‌زدایی از ورود کسب و کارها

## خبرنامه



## کدام خودروها مشمول مالیات می شوند و چقدر باید بپردازند؟

بر اساس قانون بودجه سال ۱۴۰۵، نرخ مالیات خودروهای گران قیمت یک درصد از مازاد ارزش خودرو نسبت به ۷.۵ میلیارد تومان است.

به گزارش ایسنا، خودروی گران قیمت به خودروهای سواری و وانت دوکابین با پلاک شخصی که ارزش روز آنها بیش از ۷.۵ میلیارد تومان باشد، می گویند. بر اساس قانون بودجه سال ۱۴۰۵ نرخ مالیات این خودروها یک درصد از مازاد ارزش خودرو نسبت به ۷.۵ میلیارد تومان است.

فرمول محاسبه مالیات خودروهای گران قیمت نیز به این صورت است که ۷.۵ میلیارد تومان از ارزش خود کم شده و در یک درصد ضرب می شود. برای مثال خودرویی با ارزش هشت میلیارد تومان مبلغ مشمول مالیات آن ۵۰۰ میلیون تومان و مالیات یک درصد آن نیز پنج میلیون تومان است.

برای خودرویی با ارزش ۱۰ میلیارد تومان مبلغ مشمول مالیات ۲.۵ میلیارد تومان که مالیات یک درصد آن ۲۵ میلیون تومان است. برای خودروی ۱۵ میلیارد تومانی مبلغ مشمول مالیات ۷.۵ میلیارد تومان و مالیات یک درصد آن نیز ۷۵ میلیون تومان است. برای خودروی ۲۰ میلیارد تومانی مبلغ مشمول مالیات ۱۲.۵ میلیارد تومان و مالیات یک درصد آن نیز ۱۲۵ میلیون تومان است. لازم به ذکر است که پرداخت این مالیات طبق مقررات مالیاتی الزامی است.

همچنین فقط مازاد قیمت، مشمول مالیات است نه کل خودرو. این مالیات شامل اشخاص حقیقی و حقوقی غیردولتی می شود. از طرفی ملاک، قیمت روز خودرو است که سازمان مالیاتی تعیین می کند. هدف این مالیات نیز کاهش شکاف طبقاتی، افزایش درآمد دولت، تمرکز بر دارایی های لوکس و گران قیمت است.

گفتنی است؛ در سال ۱۴۰۳ مالیات خودروهای گران قیمت ۳.۵ میلیارد تومان بود که در سال ۱۴۰۵ این عدد به ۷.۵ میلیارد تومان رسیده و افزایش قابل توجهی را به همراه داشته است.

## تدوین ۱۲ سناریوی عملیاتی گاز برای عبور ایمن از زمستان

مدیر پدافند غیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به شرایط صنعت گاز در فصل سرد سال، از تدوین ۱۲ سناریوی عملیاتی برای مدیریت شرایط اضطراری خبر داد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از شرکت انتقال گاز ایران، علیرضا شکوهیان مدیر پدافند غیرعامل شرکت ملی گاز ایران در نودمین نشست شورای هماهنگی مدیران اجرائی وزارت نفت بیان کرد: هم افزایی میان بخش های مختلف صنعت نفت و گاز، نقش مهمی در ارتقای آمادگی سازمانی و مدیریت مؤثر شرایط اضطراری دارد.

وی با اشاره به مسئولیت خطیر شرکت ملی گاز ایران در تأمین پایدار انرژی کشور، افزود: فعالیت در حوزه انتقال و توزیع گاز، نیازمند آمادگی دائمی، تصمیم گیری سریع و پیش بینی دقیق شرایط است؛ زیرا کوچک ترین وقفه در این زنجیره می تواند بر بخش مستردهای از مصرف کنندگان تأثیرگذار باشد.

مدیر اجرائی و پدافند غیرعامل شرکت ملی گاز ایران با اشاره به شرایط خاص صنعت گاز در فصل سرد سال تصریح کرد: با توجه به افزایش مصرف گاز در ماه های سرد، آمادگی عملیاتی تمامی واحدها باید بیش از گذشته مورد توجه قرار گیرد و برنامه ریزی ها به گونه ای انجام شود که امکان پاسخگویی سریع و مؤثر به هرگونه شرایط پیش بینی نشده فراهم آید.

شکوهیان از تدوین ۱۲ سناریوی عملیاتی برای مدیریت شرایط اضطراری خبر داد و گفت: این سناریوها با هدف ارتقای آمادگی، افزایش هماهنگی میان بخش های مختلف و تقویت توان واکنش در شرایط بحرانی طراحی شده اند و لازم است منطقه های عملیاتی و شرکت های گاز استانی با مشارکت فعال در تدوین، بازنگری و اجرای آن نقش آفرینی کنند.

وی اجرای مانورهای تخصصی، بازنگری فرایندهای عملیاتی، ارزیابی مستمر ریسک ها و آموزش نیروهای انسانی را از مهم ترین الزام های آمادگی برای فصل سرد سال برشمرد و افزود: هرچه مقدار آمادگی و هماهنگی میان بخش های مختلف بیشتر باشد، امکان مدیریت شرایط پیچیده و حفظ پایداری شبکه گاز نیز افزایش می یابد.

مدیر اجرائی و پدافند غیرعامل شرکت ملی گاز ایران از عملکرد منطقه ۸ عملیات انتقال گاز و شرکت گاز استان آذربایجان شرقی در مدیریت شرایط اضطراری قدردانی کرد و گفت: واکنش به موقع، انسجام سازمانی و بهره گیری از توان تخصصی کارکنان در این مجموعه ها، نقش مهمی در کنترل شرایط و تداوم خدمت رسانی داشته است.



که هم زمان با ایجاد ارزش افزوده در بخش انرژی، سرمایه را از التهاب بازارهای سفته بازارانه دور می کند. مزیت گواهی صرفه جویی، تعهد تحویل و اولویت تخصیص گاز به دارندگان گواهی در دوره اوج مصرف براساس دستورعمل های مربوط به آن است.

طبق اعلام وزارت نفت، نقدشوندگی این گواهی ها با دو مسیر تضمین شده است: نخست، وجود بازار ثانویه در بورس انرژی که به سرمایه گذار امکان می دهد در هر لحظه گواهی خود را در تابلوی معاملات بورس انرژی به فروش برساند. دوم، تعهد خرید نهایی ازسوی شرکت ملی گاز ایران در سررسید گواهی، که ریسک باقی ماندن دارایی روی دست سرمایه گذار را به صفر می رساند؛ زیرا موظف است کل گواهی های ارائه شده را براساس نرخ تعیین شده خریداری کند. پیوند این دو ضمانت، در عمل اعتبار و سهولت نقدشوندگی این ابزار را در تراز اوراق بدهی دولتی قرار می دهد.

در شرایط کنونی، تعداد قابل توجهی از فعالان بازار، گواهی ها را با قصد دریافت گاز در دوره اوج و یا تسویه صورت حساب گاز مصرفی خریداری می کنند که این موارد براساس دستورالعمل مصوب، اعمال و تسویه گواهی صرفه جویی گاز که به تأیید بورس انرژی رسیده است با فرایندی شفاف در حال اجراست.

به اعتقاد برخی کارشناسان، گواهی صرفه جویی نوعی ابزار بیمه ای غیرمستقیم برای زنجیره تأمین انرژی به شمار می آید. وقتی یک مصرف کننده گاز طبیعی، گواهی صرفه جویی می خرد، در عمل به ازای صرفه جویی دیگران، حق برداشت یا اولویت دریافت گاز را در شرایط ناترازی به دست می آورد.

شرکت ملی گاز ایران می تواند در زمستان، براساس مقدار گواهی های خریداری شده از سوی مصرف کنندگان، اولویت تخصیص گاز را تنظیم کند. برای صنایع عمده نظیر فولاد، پتروشیمی و سایر مصرف کنندگان عمده، این گواهی حکم یک بیمه نامه برای تداوم تولید را دارد. بنابراین، سرمایه گذار با خرید گواهی نهن تنها از منافع مالی بهره مند می شود، بلکه ریسک قطعی گاز و زیان ناشی از آن در دوره اوج مصرف را پوشش می دهد.

طبق اعلام، برنامه شرکت ملی گاز برای سال های آینده این است که افزون بر افزایش حجم معاملات گواهی صرفه جویی، با پایبندی و عمل به تعهدات، از اعتبار بازار و اعتماد سرمایه گذاران صیانت کند. ازاین رو، توسعه بازار ثانویه و صندوق های سرمایه گذاری قابل معامله (EFT) مبتنی بر گواهی صرفه جویی، به تعمیق هرچه بیشتر این بازار کمک می کند و توسعه گواهی های صرفه جویی، زنجیره تأمین مالی را از بوجه دولت به سمت ذخایر مالی بخش خصوصی و مردم در قالب نوعی راهبرد برد-برد سوق می دهد.

منزل یک مشترک به مدت پنج سال هر سال ۴۶۶ مترمکعب گواهی به عامل صرفه جویی ارائه می شود، فارغ از اینکه بخاری مورد مصرف، صرفه جویی بیشتر یا کمتر داشته باشد، به ازای سرمایه گذاری انجام شده، گواهی صرفه جویی صادر می شود.

در مدل شرکت های کارور، با توجه به صرفه جویی محور بودن طرح ها، فارغ از اینکه میزان سرمایه گذاری شرکت کارور چه میزان است در ازای میزان گاز صرفه جویی شده، گواهی صادر خواهد شد. اما این بازار چگونه عمل می کند؟ چه تضمینی وجود دارد که این دارایی های کاغذی در زمان بحران به نقدینگی یا حق برداشت گاز تبدیل شوند؟ و مهم تر از آن، چشم انداز آینده این بازار چیست؟

طبق اعلام وزارت نفت، گواهی صرفه جویی در بورس انرژی یک ابزار مالی شفاف و استاندارد است که قیمت گذاری آن براساس سازوکار عرضه و تقاضای رقابتی انجام می شود. این شفافیت به سرمایه گذار اجازه می دهد ارزش واقعی صرفه جویی انرژی را مشاهده کند، بدون آنکه نگران قیمت های تحمیلی یا معاملات پنهان باشد. همچنین، ثبت همه معاملات در سامانه رسمی بورس، امکان حسابرسی و پیگیری را فراهم می کند و ریسک تقلب یا نبود ایفای تعهدات را به حداقل می رساند. بر این اساس در مقابل، بازارهای غیرمولد مانند سکه یا ارز، نوسان های هیجانی داشته و فاقد شفافیت هستند. این ابزار به طور دقیق به دلیل شفافیت و رگولاتوری مشخص، اعتماد لازم را ایجاد می کند تا سرمایه به سمت پروژه های بهینه سازی انرژی که دارای بازدهی واقعی و ملی هستند، هدایت شود. از طرفی، با توسعه طرح های بهینه سازی مصرف انرژی در قالب شرکت های کارور و سرمایه گذاران طرح های ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر، عرضه کنندگان این گواهی در بازار افزایش یافته اند که این موضوع خود سبب تعمیق بازار و کارکرد مناسب تر مکانیزم عرضه و تقاضا می شود.

اما گواهی صرفه جویی مزیت رقابتی برای حفظ ارزش پول بخش خصوصی ایجاد می کند؟ این گواهی به گفته مسولان، دو ویژگی مهم دارد که آن را به پناهگاهی نسبی تبدیل می کند: اول، ارتباط مستقیم با مصرف گاز؛ بدین معنا که ارزش این گواهی ها تنها بر پایه مقدار واقعی صرفه جویی در مصرف گاز طبیعی تعیین می شود و از دیگر عوامل مؤثر در بازار دور می ماند. دوم، تضمین خرید ازسوی شرکت ملی گاز؛ براساس مقررات، ناشر متعهد است گواهی های صرفه جویی را در سررسید، با نرخ مشخصی خریداری کند. این دو ویژگی سبب می شود که حتی در شرایط نوسان های اقتصادی، سرمایه گذار بدانند یک حداقل بازدهی مشخص و یک بازار خروج مطمئن وجود دارد. به عبارتی، این گواهی شبیه به اوراق با پشتوانه دولتی عمل می کند

در شرایطی که اقتصاد انرژی در جهان بر محور بهینه سازی و مدیریت هوشمند منابع استوار است، ناترازی گاز در ایران به یکی از مشکلات تبدیل شده که شریان های حیاتی صنعت و زنجیره ارزش تولید را هدف گرفته و این پرسش را مطرح می کند که چگونه می توان بدون وارد کردن فشار مضاعف به بودجه های دولتی و با اتکا به سازوکارهای بازار، این بحران را به فرصت اقتصادی تبدیل کرد؟

به گزارش ایسنا، در راستای بهینه سازی و مدیریت هوشمند منابع، در تالار نقره ای بورس انرژی کشور و در قالب «گواهی های صرفه جویی انرژی» طرحی اجرایی شده که به اذعان کارشناسان به عنوان ابزار مالی مدرن، فراتر از یک برهه معاملاتی ساده، درحقیقت یک بیمه نامه تولید برای صنایع و جایگاهی برای سرمایه گذاری است که از نوسان های هیجانی بازارهای غیرمولد چون ارز و سکه به ستوه آمده اند. در این راستا، شرکت ملی گاز ایران هم تلاش کرده است با ایجاد شفافیت رگولاتوری و تضمین نقدشوندگی این گواهی ها، اعتماد سرمایه گذاران را بازسازی کند.

طبق آیین نامه بازار بهینه سازی انرژی، گواهی صرفه جویی گاز طبیعی اوراق بهادار قابل معامله ای است که از محل صرفه جویی گاز طبیعی حاصل می شود. شرکت ملی گاز ایران در همکاری با بورس انرژی اقدام به عرضه گواهی گاز کرده است. برای مثال، در تیر ۱۴۰۳، در نخستین عرضه گواهی گاز، ۲۵ میلیون مترمکعب گاز در دوره اوج و ۲۵ میلیون مترمکعب در دوره غیراوج عرضه گردید. گواهی گاز نیز مانند برق در دو دسته اوج و غیراوج صادر می شود.

برخی تحلیلگران می گویند گواهی صرفه جویی، نقطه تلاقی منافع ملی و سودآوری بخش خصوصی است؛ جایی که سرمایه مردم به جای حبس شدن در دارایی های سفته بازارانه، راهی پروژه های زیربنایی بهینه سازی شده است و در مقابل، امنیت انرژی و بازدهی تضمین شده را برای دارندة آن به ارمان می آورد.

به اذعان مسولان حوزه انرژی، گواهی نامه انرژی برای سرمایه گذاران کلید عبور از ناترازی انرژی به شمار می آید که با تکیه بر شفافیت بورس، جایگزین بازارهای غیرمولد و بودجه های دولتی شده است. بر این اساس راه اندازی بورس انرژی در ایران، سرمایه گذاران در صورت دریافت گواهی نامه انرژی می توانند در دو طرح سرمایه گذاری کرده و گواهی نامه را در بورس به فروش رسانند و هزینه سرمایه گذاری خود را تأمین کنند.

البته تفاوت های عمده میان طرح های دارای مصوبه شورای اقتصاد و طرح هایی که تحت عنوان شرکت های کارور فعالیت خواهند کرد، وجود دارد. در حال حاضر طرح های دارای مصوبه شورای اقتصاد تجویز محور هستند و به عنوان نمونه با تعویض یک بخاری با برچسب انرژی A در

## صیدی: سهام عدالت سامان دهی می شود

داشته باشد. وی تأکید کرد: هر میزان که تأمین انرژی واحدهای تولیدی در اولویت قرار گیرد، به رونق تولید و در نهایت تقویت بازار سرمایه کمک خواهد کرد.

صیدی با اشاره به آسیب های وارد شده به برخی شرکت ها در ماه های اخیر گفت: یکی از پرسش های مهم فعالان بازار سرمایه این است که شرکت های آسیب دیده چه زمانی به ظرفیت و سطح تولید پیشین خود بازمی گردند.

وی افزود: اگر برنامه زمان بندی مشخصی برای بازسازی و تأمین مالی این شرکت ها در اختیار بازار قرار گیرد، نهادهای مالی و صندوق های سرمایه گذاری نیز می توانند نقش مؤثرتری در تأمین مالی و حمایت از این بنگاه ها ایفا کنند.

رئیس سازمان بورس همچنین خواستار تسریع در ورود شرکت های بزرگ دولتی به بازار سرمایه شد و گفت: عرضه سهام شرکت های بزرگی همچون شرکت ملی نفت ایران، شرکت ملی گاز و سایر بنگاه های بزرگ می تواند به توسعه بازار سرمایه و تعمیق بازار کمک کند.

وی با اشاره به تجربه موفق عرضه شرکت های بزرگ در سال های گذشته اظهار امیدواری کرد با حمایت دولت، زمینه ورود این شرکت ها به بورس فراهم شود.

صیدی در پایان ابراز امیدواری کرد بازار سرمایه با تداوم حمایت ها و اجرای برنامه های توسعه ای، به بازاری بزرگ تر و پررونق تر تبدیل شود و نقش مؤثرتری در رشد اقتصادی و تأمین مالی کشور ایفا کند.

این شرایط بدون همکاری همه ارکان بازار و همچنین مقاومت مردم و فعالان اقتصادی در شرایط دشوار اخیر امکان پذیر نبود.

صیدی یکی از مهم ترین برنامه های توسعه ای بازار سرمایه را گسترش ابزارهای مالی دانست و گفت: توسعه ابزارهای تأمین مالی، مدیریت ریسک، افزایش بازدهی سرمایه گذاری و حمایت از حقوق سرمایه گذاران با جدیت دنبال می شود.

وی افزود: امروز نخستین صندوق های سرمایه گذاری در اوراق با درآمد ثابت ارزی با همکاری بانک های ملی و ملت و شرکت های تأمین سرمایه رونمایی می شوند که می تواند ابزار مناسبی برای سرمایه گذاری و مدیریت منابع ارزی باشد.

رئیس سازمان بورس همچنین از طراحی ابزارهای جدیدی همچون اوراق امتیاز معدن خبر داد و اظهار کرد: این ابزارها با همکاری وزارت امور اقتصادی و دارایی در آینده عملیاتی خواهند شد.

صیدی یکی دیگر از برنامه های سازمان بورس را ارتقای حکمرانی شرکتی عنوان کرد و گفت: تجربه نشست های تخصصی با شرکت های بزرگ در سال گذشته موجب شد کیفیت گزارش دهی شرکت ها به بازار سرمایه افزایش یابد و این مسیر همچنان ادامه خواهد داشت.

رئیس سازمان بورس در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به دغدغه شرکت های تولیدی درباره ناترازی انرژی اظهار کرد: بنگاه های اقتصادی نسبت به تأمین برق و گاز نگرانی دارند و اگر بخش واقعی اقتصاد با مشکل مواجه شود، بخش مالی نیز نمی تواند عملکرد مناسبی

# حمله به ناترازی گاز؛ از شعله‌های فلر تا تامین خوراک صنعت



گازهای هدررفته روی مشعل می‌توانند با جمع‌آوری و فرآوری به منبعی پایدار برای شبکه و صنایع تبدیل شوند و فشار ناترازی انرژی را کاهش دهند.

به گزارش خبرنگار مهر، در سال‌های اخیر مسئله ناترازی گاز به یکی از محورهای اصلی بحث در اقتصاد انرژی کشور تبدیل شده است. رشد مصرف خانگی در ماه‌های سرد، افزایش نیاز نیروگاه‌ها، توسعه صنایع انرژی بر، فرسودگی بخشی از تأسیسات تولید و انتقال و محدودیت سرمایه‌گذاری در بالادست همگی باعث شده‌اند که هر منبع قابل بازیافت گاز اهمیت بیشتری پیدا کند. در چنین شرایطی گازهایی که سال‌ها در مشعل‌ها سوزانده شده‌اند یا در واحدهای عملیاتی به شکل کم فشار و پراکنده از دست رفته‌اند، دیگر یک پسماند کم ارزش محسوب نمی‌شوند. این گازها می‌توانند به ظرفیت واقعی عرضه تبدیل شوند، مشروط به آنکه برای جمع‌آوری، پالایش، فشرده‌سازی، انتقال و فروش آن‌ها یک زنجیره فنی و اقتصادی کامل طراحی شود.

منظور از گازهای هدررفته فقط گاز فلر نیست، هر جریان گازی که به دلیل نبود زیرساخت، نبود مصرف‌کننده نزدیک، فشار نامناسب، کیفیت پایین، نوسان تولید یا نبود قرارداد خرید پایدار از چرخه مصرف خارج شود در این دسته قرار می‌گیرد. گاز همراه نفت در میادین نفتی، گازهای کم فشار در واحدهای بهره‌برداری، گازهای تبخیری مخازن و پایانه‌ها، گازهای برگشتی برخی فرایندهای پالایشی و حتی بیوگاز تولید شده از پسماند و فضلاب شهری می‌توانند بخشی از این ظرفیت پنهان باشند. تفاوت اصلی این منابع با گاز متعارف در آن است که برای ورود به شبکه یا مصرف صنعتی باید ابتدا پایدار، پاک، قابل اندازه‌گیری و قابل اطمینان شوند.

اهمیت این موضوع زمانی روشن‌تر می‌شود که بدانیم توسعه یک میدان جدید گازی یا افزایش برداشت از میدان‌های موجود به سرمایه‌گذاری سنگین و زمان طولانی نیاز دارد. اما در بسیاری از موارد بازیابی گازهای هدررفته می‌تواند با سرمایه‌گذاری کمتر و دوره اجرایی کوتاه‌تر به عرضه مؤثر اضافه شود. این عرضه ممکن است در مقیاس ملی بسیار تعیین‌کننده باشد و در مقیاس منطقه‌ای نیز بتواند خوراک صنایع کوچک و متوسط را تأمین کند. بنابراین سیاست بازیابی گاز هدررفته فقط یک سیاست زیست محیطی نیست، بلکه ابزاری برای افزایش تاب آوری شبکه انرژی، حفظ ارزش منابع هیدروکربوری و ایجاد درآمد از دارایی‌هایی است که پیش‌تر سوزانده یا رها می‌شدند.

## از فلر تا شبکه

نخستین گام در تبدیل گاز هدررفته به ظرفیت واقعی عرضه، شناخت دقیق منبع است. هر پروژه باید با اندازه‌گیری میدانی آغاز شود. حجم گاز، فشار، دما، ترکیب شیمیایی، میزان رطوبت، مقدار ترکیبات گوگردی، سهم دی اکسید کربن، وجود میعانات و نوسان جریان باید به صورت مستمر سنجیده شود. تجربه نشان داده است که اتکا به برآوردهای دفتری یا داده‌های قدیمی می‌تواند اقتصاد پروژه را مخدوش کند، زیرا واحد فرآوری و کمپرسور باید بر اساس رفتار واقعی گاز طراحی شوند. اگر گاز در میدان در طول شبانه روز نوسان شدید داشته باشد، بدون مخزن ضربه گیر و سامانه کنترل جریان نمی‌توان آن را به مصرف‌کننده مطمئن تحویل داد.

پس از شناسایی منبع، مرحله جمع‌آوری آغاز می‌شود. در میادین نفتی معمولاً گاز همراه از چند چاه یا چند واحد بهره‌برداری به شکل پراکنده تولید می‌شود. برای تبدیل این گاز

به یک جریان قابل مدیریت باید خطوط جمع‌آوری محلی احداث شود. این خطوط گاز را به یک مرکز فرآوری یا ایستگاه تقویت فشار منتقل می‌کنند. در مسیر جمع‌آوری لازم است مایعات آزاد، ذرات و آب همراه جدا شود، زیرا ورود این مواد به کمپرسور و تجهیزات پایین دست می‌تواند باعث خوردگی، گرفتگی، افت عملکرد و توقف تولید شود. همین مرحله ساده ظاهراً فنی در عمل یکی از نقاط تعیین‌کننده موفقیت پروژه است.

گاز جمع‌آوری شده معمولاً کیفیت لازم برای تزریق به شبکه را ندارد. اگر گاز ترش باشد باید ترکیبات گوگردی آن کاهش یابد. اگر دی اکسید کربن بالا باشد باید اصلاح ترکیب انجام شود. اگر رطوبت زیاد باشد نم زدایی ضروری است. اگر میعانات یا هیدروکربن‌های سنگین وجود داشته باشد باید جداسازی انجام گیرد. شبکه سراسری گاز تنها زمانی پذیرای این گاز خواهد بود که ارزش حرارتی، نقطه شبنم آب، نقطه شبنم هیدروکربنی، فشار و ایمنی آن با استانداردهای مورد پذیرش همخوانی داشته باشد. به همین دلیل عبارت گاز قابل تزریق فقط به معنای وجود متان در جریان گازی نیست، بلکه به معنای انطباق کامل با الزامات فنی شبکه است.

در برخی پروژه‌ها تزریق به شبکه بهترین گزینه نیست. گاهی منبع گاز از خط سراسری فاصله زیادی دارد. گاهی حجم گاز برای توجیه خط انتقال کافی نیست. گاهی کیفیت گاز باعث می‌شود هزینه شیرین‌سازی و استانداردسازی برای شبکه بالا برود. در چنین مواردی مصرف محلی می‌تواند راهکار مناسب‌تری باشد. نیروگاه مقیاس کوچک، واحد تولید برق و حرارت همزمان، کارخانه سیمان، واحد فولاد، واحد پتروشیمی کوچک یا مجتمع فرآوری مواد معدنی می‌توانند مصرف‌کننده مستقیم گاز بازیافتی باشند. مزیت این مسیر آن است که بخشی از الزامات سختگیرانه تزریق به شبکه کاهش می‌یابد، اما همچنان ایمنی، پایداری فشار و مشخصات قابل قبول سوخت باید رعایت شود.

یک گزینه دیگر تبدیل گاز در محل است. اگر گاز در منطقه‌ای دور از شبکه تولید شود، می‌توان آن را به برق تبدیل کرد و برق را به شبکه محلی یا سراسری فروخت. در برخی مناطق نیز تولید سسی آن جی یا ال آن جی مقیاس کوچک مطرح می‌شود. در موارد خاص می‌توان گاز را به خوراک تولید متانول، آمونیاک، هیدروژن یا محصولات پایین دستی دیگر تبدیل کرد. البته این گزینه‌ها زمانی اقتصادی هستند که حجم گاز، بازار محصول، دسترسی به آب و برق و زیرساخت حمل مناسب باشد. بنابراین هیچ نسخه واحدی برای همه منابع هدررفته وجود ندارد. هر منبع باید با مطالعه فنی و مالی مستقل تعیین تکلیف شود.

برای تبدیل ظرفیت بالقوه به ظرفیت واقعی باید چند ضریب کلیدی در نظر گرفته شود. همه گاز هدررفته قابل بازیابی نیست. بخشی از آن در مسیر جمع‌آوری از دست می‌رود. بخشی برای مصرف داخلی توقف تعمیراتی از مدار خارج می‌شود. بنابراین اگر یک منطقه روزانه ده میلیون مترمکعب گاز هدررفته داشته باشد، مقدار قابل عرضه ممکن است به هفت یا هشت میلیون مترمکعب برسد. این عدد به بازده جمع‌آوری، بازده فرآوری، دسترس پذیری تجهیزات و مصرف داخلی وابسته است. سیاست‌گذار باید با همین نگاه واقع بینانه برنامه‌ریزی کند تا ظرفیت اعلامی روی کاغذ با ظرفیت تحویلی در عمل تفاوت جدی پیدا نکند.

## اقتصاد پروژه و مسیر اجرا

اقتصاد بازیابی گاز هدررفته بر چند عامل اصلی استوار است. نخست حجم گاز است. هر چه حجم بیشتر و پایدارتر

باشد، سرمایه‌گذاری در خط لوله، کمپرسور و واحد فرآوری توجیه‌پذیرتر می‌شود. دوم فاصله تا شبکه یا مصرف‌کننده است. حتی یک منبع نسبتاً بزرگ اگر در فاصله زیاد از زیرساخت باشد ممکن است به سرمایه‌گذاری سنگین نیاز داشته باشد. سوم کیفیت گاز است. گاز شیرین و خشک با فشار مناسب بسیار سریع‌تر به عرضه تبدیل می‌شود، اما گاز ترش، مرطوب و دارای ترکیبات سنگین به واحدهای پرهزینه‌تری نیاز دارد. چهارم قیمت فروش یا مدل درآمدی است. بدون قرارداد خرید بلندمدت، تأمین مالی پروژه دشوار خواهد بود.

در بسیاری از کشورها کاهش فلرینگ با سازوکارهای اقتصادی همراه شده است. تولیدکننده اگر گاز را بسوزاند جریمه می‌شود یا امتیاز زیست محیطی خود را از دست می‌دهد. در مقابل اگر گاز را جمع‌آوری و عرضه کند از مشوق مالی، قرارداد تضمینی یا امکان فروش آزاد برخوردار می‌شود. در ایران نیز برای تبدیل این ظرفیت به واقعیت باید مدل‌های قراردادی شفاف‌تر شود. مالکیت گاز بازیافتی، سهم سرمایه‌گذار، تعرفه انتقال، قیمت خرید، مسئولیت کیفیت و نحوه اتصال به شبکه باید پیش از اجرای پروژه مشخص باشد. ابهام در هر کدام از این موارد می‌تواند پروژه را از مرحله مطالعه به مرحله اجرا نرساند.

یکی از مدل‌های قابل استفاده، واگذاری جمع‌آوری و فرآوری به سرمایه‌گذار خصوصی یا شرکت‌های تخصصی است. در این مدل دولت یا شرکت ملی نفت می‌تواند گاز هدررفته را در قالب قرارداد بلندمدت در اختیار مجری قرار دهد. مجری نیز با احداث تجهیزات لازم گاز را به شبکه یا مصرف‌کننده صنعتی تحویل می‌دهد. درآمد پروژه از محل فروش گاز، فروش میعانات جدا شده یا کارمزد فرآوری تأمین می‌شود. مزیت این الگو آن است که فشار سرمایه‌گذاری مستقیم از دوش دولت برداشته می‌شود و شرکت‌های فناوری و پیمانکار داخلی وارد میدان می‌شوند. اما موفقیت آن نیازمند ضمانت اجرای قرارداد و ثبات مقررات است. نکته مهم دیگر پیوند دادن پروژه‌های بازیابی گاز با توسعه صنعتی منطقه‌ای است. اگر در کنار یک میدان نفتی یا پایانه عملیاتی، یک شهرک صنعتی کوچک یا نیروگاه محلی ایجاد شود، گاز بازیافتی می‌تواند موتور توسعه همان منطقه باشد. این رویکرد از دو جهت سودمند است. از یک سو هزینه انتقال کاهش می‌یابد. از سوی دیگر صنایع محلی به خوراک یا سوخت پایدار دسترسی پیدا می‌کنند. در مناطق نفت خیز که گاهی مردم محلی آثار آلودگی ناشی از فلرینگ را تحمل می‌کنند، تبدیل مشعل به اشتغال و تولید می‌تواند پذیرش اجتماعی صنعت نفت را نیز تقویت کند.

از منظر زیست محیطی نیز بازیابی گاز هدررفته اهمیت بالایی دارد. سوزاندن گاز در مشعل باعث انتشار دی اکسید کربن، اکسیدهای نیتروژن، دوده و آلاینده‌های محلی می‌شود. در برخی موارد نیز احتراق ناقص رخ می‌دهد و بخشی از متان وارد هوا می‌شود. متان از نظر اثر گلخانه‌ای بسیار قوی‌تر از دی اکسید کربن است. بنابراین جلوگیری از رهاسازی یا سوزاندن آن یک اقدام مؤثر برای کاهش شدت انتشار در صنعت انرژی است. کاهش فلرینگ علاوه بر منافع داخلی می‌تواند جایگاه کشور را در تعاملات بین‌المللی انرژی و محیط زیست بهبود دهد و برای صادرات محصولات صنعتی نیز اهمیت پیدا کند.

با وجود این مزایا، مسیر اجرا بدون چالش نیست. بخشی از منابع هدررفته کوچک و پراکنده‌اند. برخی میادین در مناطق سخت‌گذر قرار دارند. برخی تأسیسات قدیمی اطلاعات دقیق عملیاتی ندارند. برخی جریان‌های گازی نوسان شدید دارند. در

برخی موارد نیز هزینه شیرین‌سازی بالا است. برای عبور از این چالش‌ها باید اولویت‌بندی انجام شود. منابع بزرگ‌تر، نزدیک‌تر، شیرین‌تر و پایدارتر باید در مرحله نخست انتخاب شوند. سپس با تجربه حاصل از این پروژه‌ها می‌توان به سراغ منابع پیچیده‌تر رفت. اجرای همزمان ده‌ها پروژه کوچک بدون اولویت‌بندی ممکن است منابع مالی و مدیریتی را پراکنده کند.

فناوری نیز در این میان نقش کلیدی دارد. کمپرسورهای مناسب برای گاز کم فشار، واحدهای فرآوری مدولار، سامانه‌های پایش آنلاین کیفیت گاز، تجهیزات نم زدایی کم مصرف، مشعل‌های هوشمند با اندازه‌گیری لحظه‌ای و نرم افزارهای مدیریت جریان می‌توانند سرعت اجرای پروژه‌ها را افزایش دهند. استفاده از واحدهای مدولار به ویژه برای منابع متوسط و دورافتاده اهمیت دارد، زیرا این واحدها سریع‌تر نصب می‌شوند، قابلیت جابه‌جایی دارند و می‌توانند متناسب با تغییر حجم گاز توسعه یابند. در کنار فناوری خارجی، ظرفیت شرکت‌های داخلی در ساخت تجهیزات و اجرای پروژه باید فعال شود تا هزینه‌ها کاهش یابد و وابستگی کمتر شود.

برای سیاست‌گذار انرژی، گام نخست ایجاد یک نقشه ملی گازهای هدررفته است. این نقشه باید نشان دهد هر منبع کجاست، چه حجمی دارد، چه کیفیتی دارد، چه فاصله‌ای تا شبکه یا مصرف‌کننده دارد و چه گزینه‌ای برای استفاده از آن مناسب‌تر است. پس از آن باید پروژه‌ها بر اساس بازده اقتصادی، اثر بر کاهش ناترازی، اثر زیست محیطی و آمادگی اجرایی رتبه‌بندی شوند. چنین نقشه‌ای می‌تواند مبنای مناقصه، جذب سرمایه و پایش عملکرد باشد. بدون داده شفاف، تصمیم‌ها پراکنده می‌شوند و امکان سنجش پیشرفت واقعی کاهش می‌یابد. در نهایت تبدیل گازهای هدررفته به ظرفیت واقعی عرضه یک پروژه صرفاً فنی نیست. این کار در نقطه اتصال مهندسی، اقتصاد، قرارداد، محیط زیست و حکمرانی انرژی قرار دارد. اگر فقط تجهیزات خریداری شود اما قرارداد فروش روشن نباشد، پروژه متوقف می‌شود. اگر قرارداد وجود داشته باشد اما کیفیت گاز به استاندارد نرسد، تزریق ممکن نیست. اگر گاز آماده باشد اما خط انتقال یا مصرف‌کننده پایدار وجود نداشته باشد، ظرفیت واقعی شکل نمی‌گیرد. بنابراین موفقیت زمانی حاصل می‌شود که کل زنجیره از سرچاه تا مصرف‌کننده نهایی به صورت یکپارچه دیده شود.

جمع بندی این است که گاز هدررفته در شرایط امروز کشور یک ذخیره پنهان و قابل اتکا برای کاهش بخشی از فشار عرضه است. این گاز نمی‌تواند جایگزین کامل توسعه میادین و اصلاح الگوی مصرف شود، اما می‌تواند در کوتاه مدت و میان مدت سهم مهمی در افزایش عرضه مؤثر داشته باشد. هر مترمکعب گازی که به جای سوختن در مشعل وارد شبکه یا صنعت شود، هم ارزش اقتصادی ایجاد می‌کند، هم آلودگی را کاهش می‌دهد و هم امنیت انرژی را تقویت می‌کند. مسیر درست آن نیز از شعار عبور می‌کند و به داده دقیق، اولویت‌بندی پروژه‌ها، قراردادهای بانکی پذیر، فناوری مناسب و مدیریت یکپارچه نیاز دارد. اگر این عناصر کنار هم قرار گیرند، منابعی که پیش‌تر نماد اتلاف و آلودگی بودند می‌توانند به خوراک تولید، سوخت نیروگاه، درآمد پایدار و ظرفیت واقعی تبدیل شوند. در دوره‌ای که کشور برای هر واحد انرژی قابل عرضه هزینه سنگینی پرداخت می‌کند، بازیابی گازهای هدررفته نه یک انتخاب فرعی، بلکه یکی از سریع‌ترین و عقلانی‌ترین مسیرهای افزایش بهره‌وری در زنجیره نفت و گاز است.

# ارتقای شغلی: واکاوی چالش‌ها و راهکار



## نویسنده: علی آل‌علی

همه مردم در طول روز سخت مشغول کار هستند تا در نهایت زندگی خوبی برای خودشان دست و پا کنند. در این میان انگیزه دیگری هم نقش آفرینی می‌کند که معمولا کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. خوب هیچ کارمندی دوست ندارد بعد از ماه‌ها یا حتی سال‌ها تلاش دست آخر در همان موقعیت سازمانی قبلی درجا بزند. درست به همین خاطر ارتقای شغلی از جمله مهمترین نکات برای موفقیت سازمانی محسوب می‌شود. وقتی مدیران ارشد ارتقای سازمانی و شغلی را فاکتور می‌گیرند، در واقع انگیزه کارمندان برای سعی و تلاش بیشتر کاملا از بین می‌رود. این در حالی است که سازمان‌های پویا معمولا معیارهای استاندارد و روشنی درباره ارتقای شغلی دارند. دقیقا به همین خاطر تمام نیروی کار حرفه‌ای در سراسر دنیا عاشق همکاری با چنین برندهایی هستند.

بی‌شک هیچ کسی و کاری نمی‌تواند کاملا ارتقای شغلی را مورد بی‌توجهی قرار دهد. با این حال توجه ناکافی به این حوزه نیز درست مثل همیشه دردرساز خواهد شد. ما در این مقاله قصد نداریم درباره اصول ارتقای شغلی در حوزه مدیریت نیروی انسانی با شما حرف بزنیم. در عوض تمرکزمان بر روی اشتباهاتی است که مدیران و کارآفرینان به راحتی آب خوردن مرتکب می‌شوند.

همانطور که در یک مسابقه فوتبال وقتی جلوی اشتباهات فاحش گرفته شود، نتیجه بهتری به دست خواهد آمد، اینجا هم پرهیز از برخی اشتباهات نتیجه بهتری تحویل‌تان خواهد داد. پس با ما همراه باشید تا علاوه بر بررسی برخی از چالش‌های ارتقای شغلی، راهکارهای کلیدی این حوزه را نیز به اتفاق یکدیگر مرور کنیم. خوب اگر آماده یک سفر هیجان‌انگیز در دل استراتژی ارتقای شغلی هستید، کم کم کوله‌پشتی‌تان را آماده کنید.

### چالش‌های رایج در ارتقای شغلی

هر کاری در این دنیا با چالش‌های خاص خودش رو به روست. شاید این ادعا برای کسانی که موتورسوار یا راننده حرفه‌ای هستند، خیلی عجیب به نظر برسد، اول بی‌شک خود آنها نیز وقتی اولین بار پشت فرمان نشستند، حسایی دست‌شان لرزیده یا حتی عرق سرد بر پیشانی‌شان نشسته است! ما در این بخش نمی‌خواهیم نگاه از بالا به پایین نسبت به چالش‌ها و اشتباهات این بخش داشته باشیم. در عوض مثل یک دوست وفادار کنارتان هستیم تا با یک جهان ناشناخته آشنا شده و از چالش‌های آن جان سالم به در ببرید. خوب دیگر کم کم باید برویم سر اصل ماجرا.

### ابهام در معیارها و فرآیند ارتقا

ابهام بخش جدایی‌ناپذیری از زندگی روزمره انسان‌هاست. یک مثال ساده در این رابطه مربوط به استفاده از زبان است. آیا تا حالا برای‌تان پیش آمده هیچ جوره منظور‌تان را در قالب کلمات درست به دیگران منتقل نکنید؟ اینطور وقت‌ها آدم دوست دارد سرش را به دیوار بکوبد. خوب هرچه باشد، شما نمی‌توانید به این سادگی ایده‌های ذهنی‌تان را در قالب زبان بیان کنید.

نکته اصلی این بخش در واقع بر مدار همین ابهام جریان دارد. شما تا فنی به عنوان یک کارآفرین یا مسئول ارتقای شغلی معیارهای درستی برای این کار انتخاب نکرده و به طور عمومی به تمام اعضای شرکت اعلام نکنید، کارتان لنگ خواهد زد. حتما می‌رسید چطور؟ خوب اجازه دهید کمی دقیق‌تر بحث را پیش ببریم.

- عدم شفافیت: ابهام در سیاست‌ها و رویه‌های ارتقای شغلی، مانند عدم شرح فرآیند برای هر موقعیت شغلی و یا عدم شفافیت در معیارهای ارزیابی عملکرد معمولا منجر به سردرگمی و ناراضی‌تای کارکنان خواهد شد. خوب آنها که گوی جادویی برای خواندن ذهن شما ندارند. درست به همین خاطر بد نیست کمی بیشتر به فکر اطلاع‌رسانی درست باشید. اینطور ی خودتان هم از شر اتهام‌هایی مثل پارتی‌بازی در امان خواهید بود.
- فقدان شاخص‌های مشخص: بی‌توجهی به شاخص‌های قابل‌اندازه‌گیری برای ارزیابی عملکرد همیشه دردرساز خواهد شد. در این میان بسیاری از کارمندانی که دست‌شان از ارتقای شغلی کوتاه مانده، دائما اعتراض‌هایی را مطرح خواهند کرد. این در حالی است که شما بدون رعایت نکات مربوط به طراحی معیارها همیشه مشکل خواهید داشت. فرقی ندارد معیار مد نظر شما دقیقا چیست. نکته کلیدی در اینجا بیان دقیق و شفاف آنهاست. اینطوری مخاطب‌تان درک درستی از آنها پیدا کرده و براساس آن عملکرد سازمانی‌اش را تنظیم خواهد کرد.

- عدم اطلاع‌رسانی دقیق: عدم اطلاع‌رسانی شفاف به کارکنان درخصوص مسیرهای ارتقای شغلی موجود در سازمان و الزامات هر مسیر می‌تواند فرصت‌های پیشرفت را برای کارکنان پنهان کند. آن وقت شما در کانون اتهامات قرار خواهید گرفت. اگر دوست ندارید دائما در معرض

چنین مشکلاتی باشید، بد نیست یک بار برای همیشه کانال‌های رسمی اطلاع‌رسانی‌تان را مشخص سازید. اینطوری هم خودتان و هم کارکنان خیال‌شان راحت خواهد شد.

اجازه دهید در این رابطه از یک مثال استفاده کنیم. در یک شرکت بزرگ، سیاست‌های ارتقای شغلی به طور واضح تدوین می‌شود و این موضوع باعث آگاهی دقیق تمام کارمندان می‌شود. مثال واضح در این رابطه گوگل است. اگر دقت کرده باشید تمام مهندس‌های فعال در گوگل سال به سال ارتقای شغلی پیدا می‌کنند. این امر به خوبی بیانگر مسیر روشن در چنین شرکت‌هایی است.

نقطه مقابل مثال بالا درباره برندهای تازه تاسیس به چشم می‌خورد. در چنین سازمان‌هایی معمولا مبری از فرآیند روشن نیست. این ابهام، منجر به ناراضی‌تای و بی‌انگیزگی کارکنان شده و آنها را در تلاش برای ارتقای شغلی با چالش‌های بزرگی رو به رو می‌سازد.

حالا که این مسئله را بررسی کردیم، باید برخی از راهکارهای کلیدی در این میان را نیز زیر ذره بین ببریم. خوب دقیقا چطور می‌شود جلوی این مشکل حاد را گرفت؟ در این رابطه به نکات زیر توجه نمایید:

- تدوین و ابلاغ سیاست‌ها و رویه‌های شفاف و مبتنی بر معیارهای مشخص برای ارتقای شغلی.

تعریف شرح شغل دقیق برای هر موقعیت شغلی و تعیین شاخص‌های قابل اندازه‌گیری برای ارزیابی عملکرد.

- ارائه برنامه‌های آموزشی به کارکنان درخصوص معیارها و فرآیند ارتقای شغلی.

- ایجاد سیستم بازخورد منظم و سازنده برای کمک به کارکنان در مسیر ارتقای شغلی.

### تمرکز صرف بر سابقه کار

سابقه کاری همیشه برای مدیران مهم است. فرقی ندارد شما رزومه‌تان را چقدر هیجان‌انگیز و جذاب طراحی می‌کنید، در نهایت اگر بخش سابقه کاری چنگی به دل نزند، بی‌پرو برگشت ته لیست استخدام یا ارتقای شغلی خواهید بود. این مسئله به ویژه هنگام انتخاب مدیران ارشد شرکت خودنمایی می‌کند. به طوری که خیلی از کارآفرینان اصلا به ارتقای نیروی کار کم‌تجربه به لایه مدیریتی یا حتی کارشناسی اعتقاد ندارند. نکته‌ای که در این میان باید مد نظر داشت، میزان دقت و اعتبار برداشت بالاست. آیا واقعا صرف سابقه کاری برای افراد ایده‌آل خواهد بود؟ ما در این بخش کمی بیشتر این نکته را واکاوی می‌کنیم.

وقتی شما صرفا روی سابقه کاری یک فرد زوم می‌کنید، اولین نکته‌ای که از دست می‌رود، شایستگی‌اش است. خوب اصلا شایستگی یعنی چه؟ ما در روزنامه فرصت امروز شایستگی را در واقع ترکیب مهارت‌ها و توانایی‌ی یک فرد برای مدیریت اوضاع می‌دانیم. این یعنی نیروی کار موردنظر شما نه تنها باید مهارت‌های به درد بخور در حوزه تخصصی‌اش را داشته باشد، بلکه توانایی استفاده درست از آنها را نیز پیدا کرده باشد. این امر به شما کمک خواهد کرد تا انتخابی بهتر در زمینه ارتقای شغلی داشته باشید.

وقتی کارشناس‌های شرکت فقط روی سابقه کاری تمرکز داشته باشند، دیگر جایی برای مهارت افراد باقی نخواهد ماند. این در حالی است که شما همیشه نیاز به استفاده از مهارت نیروی کار خواهید داشت. وگرنه تجربه بدون ارتقای مهارت افراد هیچ ارزشی ندارد. درست به همین خاطر ما در روزنامه فرصت امروز مهارت‌ها را مهمتر از سابقه افراد می‌دانیم. یادتان باشد، با دست فرمان بالا قرار نیست به طور کامل سابقه کاری را رها کنید. بی‌شک کسی که همین دیروز وارد دنیای کسب و کار شده گزینه خوبی برای کسب موقعیت مدیریت نیست. با این حال دیگر لازم نیست روی سابقه کاری ۱۰ یا ۲۰ سال هم گیر کنید. در عوض یک دیدگاه منعطف در داشته باشید؛ به همین سادگی.

### عدم توجه به تنوع و گوناگونی

آیا تا حالا فکر کرده‌اید اگر تمام مدیران یا کارمندان ارشد شرکت شبیه هم باشند، چه می‌شود؟ شاید در اولین نگاه این ایده بی‌نهایت جذاب به نظر برسد، اما شما نمی‌توانید اینطوری در بازار دوام بیاورید؛ چراکه کارمندان‌تان عملا مهارت‌های شبیه به هم داشته و فقط در یک حوزه مشخص بی‌نهایت قوی خواهید شد.

نکته بالا را که فاکتور بگیریم، برخی نکات کلیدی و مهم دیگر نیز در این میان باقی خواهد ماند. در این رابطه به این مباحث توجه کنید.

- تبعیض و جانبداری: در برخی موارد، فرآیند ارتقای شغلی تحت تاثیر تبعیض و جانبداری قرار می‌گیرد و فرصت‌های برابر برای همه کارکنان فراهم نمی‌شود. این یعنی شما فقط بر روی یک مهارت خاص در کارمندان توجه کرده و عملا فرصت را از کارمندانی با مهارت‌های دیگر می‌گیرید.

- فقدان توجه به نیاز بخش‌های مختلف: در یک شرکت متعادل باید نیاز همه بخش‌ها هنگام ارتقای شغلی در نظر گرفته شود، وگرنه کفه ترازو به سوی یکی از بخش‌ها سنگینی کرده و دیگر شرایط مناسبی برای‌تان فراهم نخواهد شد.

زمانی نه چندان دور اغلب مدیران فکر می‌کردند برای تشکیل یک تیم بازاریابی خوب فقط نیاز به طراح تبلیغات دارند. انگار که سایر ویژگی‌های مورد نیاز در این میان به طور خودکار تامین شده و هیچ متخصص دیگری در این رابطه کمکی نخواهد کرد. با این حال به مرور زمان برندهای بزرگی مثل آمازون یا نایکی متوجه نکته‌های کلیدی شدند. اینکه برای تشکیل یک تیم خوب بازاریابی باید مجموعه‌ای از مهارت و توانایی‌ها در کنار هم قرار گیرد. از آن زمان تا حالا (نزدیک به سه دهه) تنوع مهارت و حتی تنوع قومی و نژادی در تیم‌های کاری اهمیت فوق‌العاده‌ای پیدا کرده است.

درست به همین خاطر شما برای ارتقای شغلی باید این نکته را نیز مدنظر قرار دهید وگرنه تیم منسجمی نخواهید داشت.

اگر دنبال حل مشکل مورد بحث در این بخش هستید، بد نیست هرچه زودتر سری به نکات مورد بحث در ادامه بزنید:

- تدوین معیارهایی برای ارتقای شغلی کارمندان با هر نوعی از مهارت مورد نیاز
- ارائه آموزش‌های لازم به مدیران و کارکنان درخصوص تنوع و گوناگونی ایجاد سیستم‌های ارزیابی عادلانه و مبتنی بر شایستگی‌ها

### عدم سرمایه‌گذاری در توسعه و آموزش

آموزش نیروی کار نکته‌ای نیست که شما به طور کاملا دلخواهانه دنبال کنید. بسیاری از کارآفرینان فکر می‌کنند در طول سال‌های اخیر دیگر همه کارمندان خود به خود آموزش‌های لازم را از دل اینترنت بیرون کشیده و بدل به نیروی کار کاملا حرفه‌ای می‌شوند. این در حالی است که جریان واقعی امور اصلا این طوری نیست. در عوض این شما هستید که باید برخی از آموزش‌های مورد نیاز را به طور دقیق تحویل مخاطب‌تان دهید وگرنه کلاه‌تان پس معرکه خواهد بود.

اگر نیروی کار آموزش موردنیازش را از سوسی منابعی به غیر از شما دریافت کند، اهمیت فعالیت شما در ساختار برند حسابی زیر سوال خواهد رفت. خوب شما که نمی‌توانید خودتان را مدیر شرکت بدانید و کاری به سطح مهارت نیروی کار نداشته باشید.

برخی از مهمترین دلایل گرفتاری مدیران و به طور کلی کارآفرینان در دل چالش این بخش به این ترتیب است:

- فقدان برنامه‌های آموزشی: عدم طراحی برنامه‌های آموزشی متناسب با نیازهای کارکنان و مسیرهای ارتقای شغلی که مانع از ارتقای شغلی آنها به طور ایده‌آل می‌شود.

- عدم حمایت از توسعه فردی: عدم حمایت سازمان از توسعه فردی و کمک به کارکنان برای استفاده از دوره‌های آموزشی مختلف. خوب هر چه باشد، کارمندان بدون حمایت‌های شما نه وقت و نه بودجه رشد در دوره‌های مختلف را دارند!

### عدم توجه به انگیزه و تعهد

آیا تا حالا پیش خودتان فکر کرده‌اید چرا برخی از مدیران تقریبا بلافاصله پس از رسیدن به موقعیت سازمانی‌شان عملکرد فاجعه‌باری از خود برجای می‌گذارند؟ شاید خیلی وقت‌ها بهانه‌هایی مثل مساعد نبودن شرکت بهترین گزینه محسوب شود، اما راستش را بخواهید این دسته از مدیران اصلا آمادگی ورود به عرصه مدیریت را نداشته‌اند. به همین خودمانی، آنها را به زور وارد حوزه مدیریت کرده‌اند. درست به همین خاطر اصلا انگیزه‌ای برای فعالیت در بخش مورد بحث ندارند. این مسئله درباره بسیاری از کارکنان در بخش‌های دیگر نیز صدق دارد.

برخی از نکات کلیدی چه در رابطه با چالش این بخش باید نوسه پس ذهن‌تان باشد، به این ترتیب است:

- ارتقای شغلی به عنوان پاداش: در برخی موارد، ارتقای شغلی صرفا به عنوان پاداشی برای عملکرد خوب در نظر گرفته می‌شود و به عنوان ابزاری برای افزایش انگیزه و تعهد کارکنان مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. اگر یک پاداش مطابق سلیقه کارمند موردنظر نباشد، هیچ تاثیر مثبتی بر روی راندمان سازمان نخواهد داشت، بنابراین بد نیست قبل از ارتقای سازمانی یک کارمند به فکر حوزه کاری مورد علاقه او نیز باشید.

- فقدان قدردانی و احترام: عدم قدردانی و احترام از کارکنان، می‌تواند انگیزه و تعهد آنها را برای ارتقای شغلی و تلاش بیشتر کاهش دهد. این مسئله‌ای است که گاهی اوقات کارمندان به طور مداوم خود را درگیرش می‌بینند. خوب تا وقتی حس محترم بودن به یک کارمند دست ندهد، اصلا تلاشی برای ارتقای شغلی نیز در میان نخواهد بود. این در حالی است که شما باید این نکته را به عنوان پیش شرط ارتقای شغلی در نظر

بگیرید وگرنه همیشه برای یافتن نیروی متخصص در شرکت با مشکل رو به رو خواهید بود.

شرکت یوبی سافت یکی از برندهای مطرح در زمینه طراحی انواع بازی‌های رایانه‌ای است. اگر شما تجربه کار در این شرکت را داشته باشید، خیلی خوب متوجه فرآیند پویای ارتقای شغلی در آن می‌شوید. به طوری که لازم نیست حتی به خودتان برای تبدیل شدن به یک طراح بازی یا ایده‌پرداز خیلی فشار کاری سنگینی بیاورید.

نکته کلیدی برای یوبی سافت توانایی هر کارمند در زمینه کمک به استودیو بازی‌سازی است. فرقی هم ندارد شما در چه بخشی از شرکت فعالیت دارید. اگر ایده‌تان خارج از حوزه تخصصی یا مهارت‌تان باشد، کارشناس‌های شرکت کنارتان هستند تا با هم ایده‌تان را پیش ببرید؛ البته به شرط اینکه ایده مورد نظر ارزش را داشته باشد.

اگر شما هم دوست دارید مثل یوبی سافت فضای جذاب برای ارتقای شغلی کارمندان فراهم سازید، بد نیست این نکات را پس ذهن‌تان داشته باشید.

- استفاده از ارتقای شغلی به عنوان ابزاری برای افزایش انگیزه و تعهد کارکنان.

- ایجاد فرهنگ قدردانی و احترام به کارکنان و تشویق عملکردهای برتر.
- ارائه برنامه‌های پاداش و مزایای مناسب برای کارکنانی که ارتقای شغلی پیدا می‌کنند.

### سخن پایانی

با وجود اهمیت ارتقای شغلی، سازمان‌ها در مسیر ارتقای شغلی کارکنان با چالش‌های متعددی رو به رو هستند. با شناسایی و واکاوی این چالش‌ها و ارائه راهکارهای عملی، می‌توان فرآیندی اثربخش و کارآمد برای ارتقای شغلی کارمندان طراحی و اجرا کرد. این امر به ارتقای تعهد و انگیزه کارکنان کمک قابل توجهی خواهد کرد.

هدف ما در این مقاله بررسی برخی از مهمترین نکات از منظر ارتقای سازمانی بود. البته ما این کار را نه به روش سنتی، بلکه از دل مرور مهمترین چالش‌های این حوزه پیش بردیم. شما الان آمادگی لازم برای یادتان باشد، شما تازه اول راه هستید. پس انتظار موفقیت‌های سریع‌السیر را نداشته باشید؛ چراکه همیشه مسیر برای توسعه و پیشرفت کسب و کار وجود دارد. به علاوه، برخی از نکات و اصول ارتقای شغلی را در طول زمان درک خواهید کرد. این مطلبی است که به شما برای بهبود وضعیت‌تان کمک کرده و خیلی از نگرانی‌های‌تان را نیز رفع خواهد کرد. پس منتظر چه هستید؟ همین حالا دست به کار شده و ماجراجویی‌تان را شروع کنید.

من و همکارانم در روزنامه فرصت امروز امیدواریم نکات مورد بحث در این مقاله کمکی هرچند کوچک به شما برای آشنایی با چالش‌ها و راهکارهای ارتقای شغلی مناسب در شرکت کرده باشد. مثل همیشه اگر سوالی درباره مباحث مقاله داشتید، کارشناس‌های ما همیشه آماده کمک به بردگان هستند. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید. منبع:

https://in.indeed.com/career-advice/career-development/what-is-job-promotion  
https://www.forbes.com/sites/mistakes-16/24/10/2013/jacquelynsmith-employees-make-when-trying-to-get-a-41ed9d73df-promotion/?sh

نوبت دوم

**آکھی مناقصه محوطه زمین  
چمن روستای قاسم آباد**

تاریخ انتشار فراخوان: ۱۴۰۵/۰۳/۲۷  
آخرین مهلت قطوع اسناد: شنبه ۱۴۰۵/۰۴/۰۶  
آخرین مهلت دریافت ارائه پیشنهادات: چهارشنبه ۱۴۰۵/۰۴/۱۷  
پارکشی: پاکت‌شبه ۱۴۰۵/۰۴/۲۲  
کلیه مراحل برگزاری فراخوان از دریافت و تحویل اسناد فراخوان تا پارکشی یا کتاها از طریق درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) به آدرس [www.sestadiran.ir](http://www.sestadiran.ir) انجام خواهد شد.  
مبلغ ضمانت شرکت در فراخوان در صورت عدم عضویت در سامانه نسبت به ثبت‌نام و دریافت گواهی امضای الکترونیکی (به صورت بر خط) برای کلیه امحان امضای مجاز و مهر سازمانی اقدام لازم را به عمل آورند  
شماره تماس: ۰۹۱۵۵۲۸۷۰۱۲ جمشیدی  
تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۳/۲۷  
تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۴/۰۲

دھیاری قاسم آباد



# اصول تعیین مزایای کارمندان در سازمان



## نویسنده: علی آل علی

معمولا کارمندان به غیر از حقوق ثابتی که دریافت می کنند، بسته به مناسبت های مختلف یا به طور ماهانه مزایایی نیز دریافت خواهند کرد. این نکته به مثابه انگیزه ای نسبتا قوی برای افراد عمل کرده و به آنها فرصت تلاش بیشتر را می دهد. خوب همه ما در ساختار سازمانی نیاز به انگیزه های مدام برای فعالیت بهتر داریم. این در حالی است که اگر شما حواس تان نباشد، خیلی زود با مشکلات اساسی در زمینه ادامه همکاری با کارمندان تان رو به رو خواهید شد. ما در این مقاله قصد نداریم اما و اگرهای بی پایانی درباره مزایای کارمندان مطرح کنیم. در عوض یک راست می رویم سراغ مهمترین دغدغه مدیران در این میان: اصول تعیین مزایای نیروی کار! شما در این مقاله نه تنها با راه و چاه تعیین مزایای کارمندان آشنا خواهید شد، بلکه درک درستی از چگونگی انجام این فرآیند به دست می آورید. ماجرا جالب شد، نه؟

## انتطابق با قانون

علاوه بر قوانین و مقررات محلی مربوط به کار باید نگاه می هم به قوانین ملی داشته باشید. خوب شما که نمی توانید تمام مزایای کارمندان را براساس سلیقه شخصی تان طراحی کنید. این امر می تواند مشکلات زیادی برای شما به همراه داشته و حتی پای تان را به دادگاه نیز بکشاند. یادتان باشد، همانطور که شما امکان پیگیری حقوقی در قبال نیروی کار را دارید، آنها نیز از چنین فرصت قانونی برخوردار هستند، بنابراین اگر فکر دور زدن مزایای قانونی نیز به سرتان بزند، کسای از خجالت تان درمی آیند.

## رقابت پذیری

در بررسی رقابت پذیری مزایا، نه تنها باید به حقوق و مزایای شرکت های مشابه در صنعت و منطقه توجه کرد، بلکه باید به مزایای ارائه شده توسط شرکت های پیشرو نیز توجه داشت. برای مثال، شرکت های پیشرو در صنعت فناوری اطلاعات، مزایای منحصر به فردی مانند مرخصی های گوناگون، ساعات کاری انعطاف پذیر و امکان دور کاری را ارائه می دهند که می تواند برای جذب استعداد های برتر از سایر صنایع جذاب باشد.

اگر شما نتوانید مزایای خوبی در اختیار نیروی کار تان قرار دهید، خیلی زود با مشکلات اساسی رو به رو خواهید شد؛ چراکه همیشه برندهایی هستند که کار نیمه تمام شما را به بهترین شکل ممکن تمام کنند. در این صورت شما می مانند و کلی از استعدادهای کاری که دور بردتان را خط کشیده اند. از این بدتر، گاهی اوقات ممکن است کاملا توانایی حفظ کارمندان خود را نیز از دست بدهید. آن وقت اوضاع تان حسابی به هم خواهد ریخت. ماجرا جالب شد، نه؟ شما به عنوان مدیر یک کسب و کار همیشه در حال رقابت با برندهای دیگر هستید. این مسئله نه تنها در زمینه طراحی محصولات، بلکه تعیین مزایای نیروی کار نیز مصداق دارد. درست به همین خاطر باید همیشه دنبال افزایش توانایی تان برای رقابت با سایر برندها باشید، و گرنه دست آخر هیچ موفقیتی از دل فعالیت کارفرماتانه به دست نخواهید آورد.

## رعایت انصاف

علاوه بر عملکرد، سابقه کار، مهارت ها و تخصص، باید به عواملی مانند نیازهای خانوادگی، شرایط سلامتی و سابقه تحصیلی کارکنان نیز در تعیین مزایا توجه کرد. برای مثال، می توان به کارکنانی که دارای فرزند هستند، مزایایی مانند مهد کودک در محل کار یا کمک هزینه مراقبت از

## کودک ارائه داد.

خیلی وقت ها معادلات درون سازمانی کاملا ریاضی پیش نمی رود. بحث انصاف به شما کمک می کند تا بدل به مدیری با درک بالا و میزان اثر گذاری فراوان بر روی کارمندان شوید. خوب قرار نیست که فعالیت کاری شما همیشه کارمندان را در شرایط دشوار قرار دهد. بی شک اغلب مدیران زمانی خودشان در جایگاه کارمند یا نیروی کار ساده قرار داشته اند. به همین خاطر درک خوبی از نیازهای این افراد دارند بنابراین بد نیست کمی وجدان تان را نیز وارد معادلات کارفرماتانه کنید. شاید در ابتدا این ایده کمی عجیب یا حتی نشدنی به نظر برسد، اما اثر گذاری خوبی بر روی مخاطب تان خواهد داشت. دست کم اینطوری بدل به مدیری معتبر در ساختار درونی شرکت می شوید.

باور کنید یا نه، تا وقتی در درون شرکت کسی شما را درست و حسابی قبول نداشته باشد، هیچ راهی برای جلب نظر افراد در خارج از ساختار سازمانی نخواهد داشت. پس بهتر است کارتان را با یک نکته ساده شروع کرده و به آن پایبند بمانید. مثلا به جای اینکه مزایای عجیب و گران قیمت به کارمندان دهید، کمی به فکر افراد دارای فرزندان خردسال باشید تا دغدغه فعالیت در شرکت را نیز نداشته باشند.

## درک نیازهای کارکنان

در نظر گرفتن نیازها و ترجیحات کارکنان، به ویژه در نسل های جدید، از اهمیت بالایی برخوردار است. برای مثال، نسل های جدید به دنبال مزایایی مانند فرصت های یادگیری و توسعه، تعادل بین کار و زندگی و امکان مشارکت در فعالیت های اجتماعی و زیست محیطی هستند، بنابراین اگر شما به این نکات توجهی نداشته باشید، مسرتان برای جلب نظر این نسل بی نهایت سخت خواهد شد.

هر نسل از افراد در زندگی اولویت ها و ترجیحات خاص خودشان را دارند. اگر شما نتوانید به مرور زمان خود را با درک بین نسل ها آشنا سازید، خیلی زود بدل به یک کارفرین از مد افتاده خواهید شد. آن وقت دیگر هیچ کس نمی تواند به شما کمکی کرده یا اوضاع تان را بهبود بخشد. کانال های ارتباطی میان مدیران و کارمندان نقش مهمی در ارزیابی نیازهای افراد دارد. اگر شما گوش شنوایی برای ایده ها یا حرف های مخاطب تان نداشته باشید، خیلی زود بدل به فردی ناتوان در زمینه مدیریت تعاملات تان خواهید شد. این امر در زمینه مزایای کارمندان نیز خود را نشان داده و همیشه شما را یک گام عقب تر از سایر برندها نگه خواهد داشت.

## مدیریت منطقی هزینه ها

شما را نمی دانم، ولی من که در سناریوی بالا ترجیح می دهم شروع به همکاری با یک برند دارای درک دقیق از نیاز نسل های مختلف کارمندان داشته باشم. این طوری اوضاع برای فعالیت و کار تیمی بی نهایت ساده تر خواهد شد.

یادتان باشد، شما در دنیای کسب و کار هیچ وقت بودجه نامحدود ندارید. به همین خاطر اگر فکر کرده اید با ایده های گران قیمت فرصتی برای جذب کارمندان خواهید داشت، باید بگویم سخت در اشتباه هستید. در عوض این توانایی شما برای مدیریت هزینه ها به طور منطقی است که تکلیف نهایی را روشن خواهد کرد. نکته کلیدی در این میان تلاش

برای استفاده از ایده های کلیدی در این میان خواهد بود. مثلا می توانید ایده های برتر از برندهای مختلف را با هم ترکیب کرده و در نهایت یک ایده تازه اما کم هزینه به دست بیاورید. یادتان باشد، شما همیشه نمی توانید از مزایای گران یا صرف بودجه های کلان سود ببرید. خوب یک سازمان نیازهای مالی زیادی دارد. آن وقت شما می مانند و کلی انتظارات از سوی کارمندان که توانایی برآورده کردن آنها را ندارید.

یک نکته کلیدی دیگر اینکه شما باید همیشه وضعیت مالی شرکت را به بهترین شکل ممکن با کارمندان در میان بگذارید. اینطوری سطح انتظارات آنها از شما به طور منطقی شکل گرفته و دیگر لازم نیست نگران چیزی در این رابطه باشید. ماجرا جالب شد، نه؟

وقتی کارمندان در جریان اوضاع مالی شرکت باشند، معمولا انتظار مزایای عجیب را نخواهند داشت. البته این بهانه ای برای شانه خالی کردن از مسئولیت های سازمانی نیست. در عوض شما می توانید از این تکنیک برای بیان دقیق اوضاع شرکت و تعامل نزدیک با کارمندان سود ببرید. یادتان نرود، اگر شرایط همیشه در وضعیت بحرانی قرار داشته باشد، به زودی تمام کارمندان کاملا ناامید شده و کارشان را رها خواهند کرد. تکنیک های کاربردی:

حالا که نکات کلیدی درباره تعیین مزایای کارمندان را به اتفاق هم مرور کردیم، نوبتی هم باشم، باید نگاهی به تکنیک های کاربردی برای تعیین درست و بی دردسر این مزایا بیندازیم. این امر به شما کمک خواهد کرد تا درک بهتری از اوضاع پیدا کرده و دیگر نیازی به نگرانی دائمی نداشته باشید. پس در آخرین بخش این مقاله نیز با ما همراه باشید.

- سیستم های پاداش مبتنی بر عملکرد: علاوه بر پاداش های نقدی، می توان از پاداش های غیرنقدی مانند لوح های تقدیر، سفرهای تفریحی و یا ارتقای شغلی نیز استفاده کرد. اینطوری مدیریت هزینه برای شما ساده تر می شود.

- برنامه های سلامتی و تندرستی: ارائه برنامه های سلامتی و تندرستی مانند غربالگری های پزشکی، برنامه های ورزشی و تغذیه ای و مشاوره روان شناسی می تواند به ارتقای سلامت و شادابی کارکنان و کاهش هزینه های مربوط به غیبت و بیماری آنها کمک کند. به علاوه، این خدمات

به شما فرصتی برای بهبود کیفیت کاری کارمندان می دهد. خوب هر چه نیروی کار دغدغه های کمتری داشته باشد، کیفیت کارش نیز ارتقا پیدا خواهد کرد، مگر نه؟

- برنامه های بازنگشتگی: ارائه برنامه های بازنگشتگی مناسب می تواند به حفظ کارکنان باتجربه و وفادار به سازمان کمک کند. خوب نیروی کار که تا ابد مشغول به کار نخواهد بود. بعد چند دهه فعالیت سفت و سخت بالاخره نوبت بازنگشتگی خواهد رسید. در این میان اگر شما کنار کارمندان نباشید، کلاه تان پس معرکه خواهد بود. این دقیقا همان وضعیتی است که بسیاری از کارفرینان به طور مداوم تجربه می کنند؛ چراکه نیروی کار پس از مدتی از ترس بی بهره ماندن از مزایای بازنگشتگی سراغ فعالیت در شرکتی دیگر می رود. ماموریت شما در این بخش تلاش برای طراحی یک برنامه بازنگشتگی منطقی و در عین حال جذاب برای نیروی کار خواهد بود.

## سخن پایانی

تعیین مزایای کارکنان یک فرآیند پیویا و مستمر است که باید با توجه به شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جامعه و همچنین نیازها و خواسته های کارکنان به طور مداوم مورد بازنگری و به روزرسانی قرار گیرد. با اتکا به اصول و تکنیک های ذکر شده در این مقاله، سازمان ها می توانند بسته های مزایایی را طراحی و اجرا کنند که به جذب و حفظ استعداد های برتر، افزایش تعهد و انگیزه کارکنان کمک خواهد کرد. هدف ما در این مقاله آشناسازی شما با برخی از مفاهیم کلیدی در زمینه تعیین مزایای نیروی کار بود. حالا شما آمادگی لازم برای تغییر شرایط در شرکت تان را دارید. بد نیست در این میان گام به گام کارتان را پیش برده و نگاهی به ایده های بزرگ نداشته باشید. هر جا هم سوالی برای تان پیش آمد، ما همیشه در کنار تان هستیم تا مشکلات تان را حل کنید. پس تعارف را کنار گذاشته و با ما در ارتباط باشید.

منابع:

<https://blog.kenjo.io/how-to-set-salaries-for-your-employees>

<https://www.indeed.com/hire/c/info/how-to-set-employee-salaries>

**شماره آگهی ۲۲۱۲۸۷۵** **نوبت اول**

**آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای همزمان با ارزیابی کیفی**  
**شماره ۴۹-۷۵-۵۰ و آگهی مناقصه عمومی یک مرحله ای شماره ۵۰-۷۵-۵۰**

شماره مناقصه	موضوع مناقصه	مبلغ برآورد ازیان (بر اساس فهرست بها راهداری ۱۳۹۳)	مبلغ برآورد ازیان (بر اساس مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار ازیان)
۴۹-۷۵-۵۰	انجام امور راهداری و نگهداری اضطراری راه های سطح حوزه استان همدان	۱۰۰۸۱/۰۲۵/۹۲۰۰۰۰	۶۶/۷۲۰/۵۱۱/۴۰۰
۵۰-۷۵-۵۰	پهنسازی و ایمن سازی محور خیرآباد-سید شهاب	۴۱۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰	۲۰۱/۵۵۰/۰۰۰۰۰۰۰۰

محل دریافت اسناد: سامانه نازکات الکترونیک دولت به نشانی [www.setadimir.ir](http://www.setadimir.ir)  
 مهلت اعلان بیشتر به سایت <http://EITSAMPORG.IR> مراجعه نمایید.  
 آخرین مهلت دریافت اسناد برای مناقصه ها تا ساعت ۱۴:۰۰ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۹  
 محل تحویل پاکت الف و ب و ج به صورت الکترونیکی: سامانه نازکات الکترونیک دولت به نشانی [www.setadimir.ir](http://www.setadimir.ir)  
 تاریخ بازگشتی پاکت مناقصه ها: ساعت ۰۸:۰۰ مورخ ۱۴۰۵/۰۴/۰۹  
 محل بازگشتی پاکت: سامان جانشان اداره کل و ج در همدان بلوار سید جمال الدین اسفاردی، پیش بلوار شهید ستر ابراهیمی  
 مهلت اعتبار پیشنهاد قیمت: ۹۰ روز  
 توضیح: برای کارهای با پیشنهاد قیمت ۲۲۲ میلیارد ریال و بیشتر (با پیشنهاد قیمت بیشتر از ۱۰ برابر لغات معاملات متوسط) ۲ می بایستی صورت های مالی حسابرسانی شده ارائه شود.  
 مناقصات ۴۹ و ۵۰: دارا بون کوهی صلاحیت پیمانکاری (حداقل رده ۵ رده و رده ای) از سازمان مدیریت و برنامه ریزی - قمینما مناسب با کالای ساخت داخل با الحاق کلیه ارفه گیرد.

**پیمان و رسیدگی اداره کل راهداری و حمل و نقل جاده ای استان همدان**

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۵/۰۴/۰۲ تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۵/۰۴/۰۶