کسب و کار

سه مرحله برای اطمینان از اجرای یک استراتژی

مطالعات نشـــان می‌دهد شرکت‌ها از روش‌های مختلفی برای طراحی اســـتراتژی و اجرای آن اســـتفاده می‌کنند. اما انجام تحقیقات تکمیلی موید این است که خیلی از این استراتژی‌ها هرگز اجرا نمی‌شوند یا فقط بخشی از آنها اجرایی می‌شوند. واقعا چرا این چنین است؟ چگونه ممکن است چیزی بسیار مهم و اساسی برای آینده یک سازمان به درستی اجرا نشود؟ مشکل این است که بسیاری از مدیران از این تصور نادرست رنج می‌برند که استراتژی در اختیار راس هرم مدیریتی است. آنها معتقدند این وظیفه مدیرعامل و مدیران ارشد است که استراتژی را ارائه دهند. حتی در برخی شرکت‌ها، این وظیفه را مختص فرد مدیرعامل می‌دانند. هنگامی که چنین استراتژی‌هایی از بالا ارائه می‌شوند، سازمان با سردرگمی و بی‌تفاوتی زیادی مواجه می‌شود. در این شـــرایط، هیچ کس نمی‌داند که استراتژی چگونه تدوین شده است؟ زیرا استراتژی تدوین شده از بالا، مثل فایل PDF است که در یک صندوق دربسته نگهداری می‌شود. اینکه قرار است با آن چه کاری انجام شود و این استراتژی به چه کار می‌آید، چیزی است که بسیاری به سادگی نمی‌توانند آن را درک کنند. فرض دوم این است که نحوه درک مردم از استراتژی، صرفا شناختی است. بنابراین مدیران زودباور معتقدند هنگامی که کارکنان از تدوین استراتژی جدید مطلع می‌شوند، آن را انجام خواهند داد! اما این طرز تفکر به دو دلیل زیر اشتباه است:

اول اینکه، کارکنان باید بدانند که استراتژی جدید چرا تدوین شـــده است و دلیل نگارش آن چیست؟ تا واقعا آن‌را بپذیرند و بتوانند آن را در رفتارها و عملکردهای جدید اعمال کنند. ثانیا، حتی اگر آنها بفهمند باید بررسی کرد آیا کارکنان به اندازه کافی الهام گرفته و انگیزه لازم را برای اجرای استراتژی دارند؟ اغلب اوقات پاسخ منفی است: به سادگی گفتن اینکه فروش باید ۳۰ درصد افزایش یابد، عملی کردن آن برای کارکنان بسیار دشوار اســـت. برای حل این فرضیات نادرست، استراتژی باید به سه مرحله مهم بپردازد:

۱. تبیین استراتژی: اجرای استراتژی، مشارکت تمام افراد سازمانی را می‌طلبد و ذی‌نفعان داخلی، تامین‌کنندگان یا حتی منتقدان را در بر می‌گیرد. مسلما سازمان‌ها در تدوین استراتژی نیازی به مشارکت همه افراد ندارند، اما باید پرسید: چه کسانی قرار است در این کار مشارکت کنند؟ چه کسانی از داخل و خارج از کسب و کار باید در تبیین اســـتراتژی مشارکت داشته باشند؟ اغلب فرض بر این است چون مدیرعامل و مدیران اجرایی بیشترین دستمزد را دریافت می‌کنند، پس باید استراتژیست باشند. اما عدم‌مشارکت سایر ذی‌نفعان به معنای از بین رفتن دیدگاه‌ها و اطلاعات مهم است. مدیران نمی‌توانند به تنهایی یک استراتژی را در ذهن خود تصور کنند که بسیار ناکارآمد است و مسوولیت زیادی را به افراد بسیار کمی می‌دهد. برخی از شرکت‌ها دارای قسمت مخصوصی به نام بخش استراتژی هستند، اما هنوز نقش این بخش را در دنیای واقعی در نظر نمی‌گیرند که استراتژی‌های تدوین شده در آن قسمت توسط چه کسانی باید اجرا شود. با این حال، این مساله بیانگر این ضرب‌المثل نیست که می‌گوید: «هرچه بیشتر، بهتر.» این موضوع می‌تواند منجر به پیچیده‌شدن بیش از حد مسائل و سیل گسترده‌ای از داده‌ها شود که می‌تواند منجر به عدم‌تصمیم‌گیری شود.

ســـازمان‌ها باید بسیار مراقب باشند که کدام ذی‌نفع را در نظر می‌گیرند سپس انتظارات خود را مدیریت کنند؛ زیرا معمولا مدیران اجرایی باید در مورد اولویت‌بندی تصمیم‌گیری کنند. به عنوان مثال، اگر استراتژی سازمانی شامل کاهش هزینه‌ها باشد، باید زنجیره تامین خود را درگیر کند، در غیراین صورت تقاضا بـــرای هزینه‌های کمتر باعث کاهش کیفیت توســـط تامین‌کنندگان خواهد شد. تامین‌کنندگان باید به گونه‌ای معنادار درگیر کار شوند تا دیدگاه آنها مورد بررسی قرار گیرد؛ نه اینکه فقط آنها را تحت فشار قرار داده و در آینده مشکلات کیفی ایجاد کنند. سازمان‌ها باید بسیار فراگیرتر باشند و مبتنی بر شبکه کار کنند. تولیدکنندگان نمی‌توانند آنچه را که می‌خواهند اجرا کنند، آنها باید تامین‌کنندگان و موقعیت خود را در شبکه خودشان بهتـــر کنند تا چنین تنگناهایی را پیش‌بینی کرده و روی آنها کار کنند. یکی از راه‌های تصمیم‌گیری این است که چه کسانی را برای طراحی نقشه سهامداران باید دعوت کرد؟ ابزاری ساده که می‌تواند اولویت‌بندی افرادی را که نیاز به مشـــارکت دارند، تعیین کند.

۲. ابلاغ استراتژی: هنگامی که در مورد استراتژی تصمیم‌گیری شد، باید راه‌های مختلفی برای برقراری ارتباط ایجاد شود؛ مانند استفاده از طرح‌ها و نقشه‌های استراتژی. مهم است که بخش‌های مختلف یک سازمان را به گونه‌ای درگیر کنیم که آنها اهمیت استراتژی را درک کنند. به عنوان مثال، یک هدف استراتژی برای افزایش حاشیه سود به میزان ۱۰ درصد باید تفسیر شود. انجام این کار، به همان اندازه‌ای که برای افراد در بخش حقوقی مرتبط است، برای امور مالی هم مرتبط است. استراتژی همچنین باید کاربر محور باشد. سازمان باید نمونه‌هایی از نحوه تاثیر گذاری بر کارکنان و مشتریان و اینکه چه رفتارهای جدیدی برای اجرا لازم است، ارائه دهد. اینجاست که افراد سازمانی باید خلاق باشند تا استراتژی اجرایی شـــده و برای درک آسان‌تر آن، نقشه‌های استراتژی راه خوبی برای انجام این کار هست و نشان می‌دهد که چگونه افراد مختلف در مناصب بزرگ‌تر نقش ایفا می‌کنند. مردم تلاش می‌کنند تا ببینند استراتژی‌ها چگونه به آنها مرتبط است؟ بنابراین استراتژی باید نقش‌های جدید افراد مختلف را مشخص کند.

۳. سنجش میزان موفقیت استراتژی : زمانی که این استراتژی توسط کارکنان اجرایی شد، مهم است که راه‌های محسوسی برای سنجش عملکرد آن وجود داشته باشد. اگر یکی از اهداف استراتژی کاهش هزینه‌ها باشد، سازمان نیاز به بالا بردن سطح کارآیی دارد. با این حال، اقدامات مالی تصویر کامل را نشـــان نمی‌دهد و سازمان‌ها باید از ارزیابی عملکرد کارکنان بهره بگیرند تا ببینند آیا رفتارها و اقدامات لازم برای اجرای استراتژی انجام می‌شود یا خیر. آنها می‌توانند اهداف کارکنان را تعیین کرده و آنها را در ارزیابی‌ها مورد بررســـی قرار دهند. همچنین، اگر به کارکنان، اهداف چالش برانگیز اما قابل دستیابی ارائه شود، آنها با انگیزه شده و موافق با مدیریت برای دستیابی به این اهداف تلاش مضاعف خواهند کرد. این اهداف و KPI ها باید به طور مستمر مورد ارزیابی و تغییر قرار گیرند تا به این وسیله استراتژی به طور کامل اجرا شـــود. وجود این ســـه مرحله، برای تعیین مســـیر آینده یک شرکت امری حیاتی است؛ به این خاطر که باید دانســـت تدوین یک سند استراتژی پایان راه نیست، بلکه آغاز راه است.

مترجم: رضا کارزار جدی‌وند

مسعودمحمدی؛

تسهیلات نوسازی به تاکسی‌های فرسوده اعطا می‌شود

رئیس کمیســـیون عمران وحمل و نقل شـــورای اسلامی شهر کرج از اعطای تسهیلات نوسازی برای ناوگان تاکسیرانی این کلانشهر خبر داد.

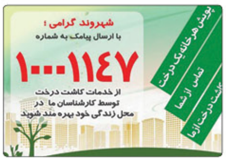
به گزارش پیام آشنا، مسعود محمدی در تشریح این خبر اظهارداشت: با توجه به پیگیریهای بعمل آمده و مصوبه شورای اسلامی شهر کرج، تسهیلات بانکی برای نوســـازی تاکســـی های فرســـوده در نظر گرفته شده است.

رئیس کمیســـیون عمران وحمل و نقل شـــورای اســـلامی شـــهر کرج تصریح کرد: یکی از دلایل کند شدن روند نوسازی ناوگان تاکسیرانی افزایش قیمت خودرو است زیرا رانندگان توان مالی برای تهیه خودرو با اینقیمت را ندارند و نیاز است که از تسهیلات بانکی در این زمینه استفاده کنند.

محمـــدی با بیان اینکه برای نوســـازی تاکســـی های فرسوده تســـهیلات کم بهره اختصاص می یابد افزود: تا کنون ۴۵ دســـتگاه خودرو پیکان به خودرو سمند صفر کیلومتر تبدیل شده و انشالله با پیگیری و اعطا وام ظرف چند ماه آینده این رقم به ۱۰۰ دستگاه خواهد رسید.

به گفته عضو شورای اسلامی شهر کرج، اگر اسقاط خودروها طبق قانون پیش بـــرود، می‌تواند نقش زیادی در کاهش آلودگی هوا داشته باشد.

به پویش هر «خانه یک درخت» بپیوندید!


شهروند گرامی ؛
با ارسال پیامک به شماره
۱۰۰۰۱۱۴۷
از خدمات کاشت درخت توسط کارشناسان ما در محل زندگی خود بهره مند شوید
پویش هر خانه یک درخت
تماس از شما
کاشت درخت از ما

رئیس سازمان سیما منظر و فضای سبز شهری شهرداری کـــرج گفت: پویش هر «خانه یک درخت» به‌منظور ترویج فرهنگ درختکاری اجرا می‌شود.

به گزارش پیام آشـــنا، پیمان بضاعتی پور در خصوص اجرای پویش هر «خانـــه یک درخت» که برای چندمین ســـال متوالی در شـــهر کرج اجرا می‌شـــود، اظهار کرد: مدیریت شهری کرج در نظر دارد به‌صورت عملیاتی و کاملاً برنامه‌ریزی‌شده و با مشارکت شهروندان نسبت به اجرای این پویش اقدام کند.

وی هدف اصلی این طرح را بررســـی و شناسایی راه‌های آسان جهت جلب مشـــارکت مردمی در راستای نهادینه کردن فرهنگ درختکاری و توسعه سرانه فضای سبز شهری و صیانت از محیط‌زیســـت دانست و افزود: علاوه بر اجرای این طرح در مجتمع‌های مسکونی، تمامی فضاهای مستعد شـــهری اعم از ادارات دولتی، خصوصی، فضاهای عمومی، مدارس و مساجد نیز مشمول این طرح می‌شود.

رئیس سازمان سیما، منظر و فضای سبز شهری شهرداری کرج توضیح داد: در این پویش شهروندان می‌توانند با ارسال پیامک به سامانه ۱۰۰۰۱۱۴۷ تقاضای کاشت نهال خود را ثبت کنند و پس از آن اکیپ‌های فضای سبز با مراجعه به محل مورد درخواست تمام مراحل کاشت را انجام می‌دهند.

بضاعتی پور ضمن دعوت از عموم شهروندان برای مشارکت در پویـــش هر خانه یک درخت، تأکیـــد کرد: حفاظت از درختان موجود، اهمیت و ضرورت بیشـــتری نســـبت به کاشت درخت دارد.

سرپرست سازمان مدیریت پسماند شهرداری کرج:

بخشی از ناوگان خدمات موتوری نوسازی می‌شود

سرپرست سازمان مدیریت پسماند شهرداری کرج گفت: با پیگیری و اخذ اعتبار لازم چندین دستگاه از ادوات مستعمل سازمان نوسازی شده و به چرخه خدمت‌رسانی بازگشتند.

به گزارش پیام آشـــنا، حســـین کریمی پناه با اعلام خبر نوســـازی بخشی از ناوگان خدمات موتوری گفت: بـــا توجه به‌ضرورت ســـرویس‌دهی ادوات ســـبک و سنگین در مناطق شهری و دستور ریاست سازمان مبنی بر نوسازی ناوگان خدمات موتوری، این مهم محقق شد.

وی اضافه کرد: با پیگیری‌های صورت گرفته و اخذ اعتبار لازم تعدادی از ادوات ســـنگین ازجمله لودر، کامیون، کمپرســـی و کشنده تریلی که نیاز به بازســـازی داشـــتند با قید فوریت تعمیر شده و به چرخه‌ی خدمت‌رسانی بازگشتند.

سرپرست منطقه شش شهرداری کرج:

پیگیر رفع ترافیک مسیرهای منتهی به جمعه بازار «باغستان غربی» هستیم

سرپرست منطقه شش شـــهرداری کرج گفت: تردد خودروها در مسیرهای منتهی به جمعه بازار باغستان غربی مدیریت می‌شود.

به گزارش پیام آشنا، منوچهر غفاری با اشاره به اینکه شـــهروندان استقبال خوبی از بازارهای هفتگی دارند، اظهار کرد: بخش زیادی از شـــهروندان برای مدیریت منابع مالی خود به دنبال خرید ارزان هستند و بازارهای هفتگی این امکان را برای آن‌ها فراهم می‌کند.

وی ادامـــه داد: قیمت اجنـــاس در بازارهای هفتگی به‌مراتب کمتر از واحدهای صنفی است به همین دلیل بخش زیادی شـــهروندان خریـــد از آن‌ها را در برنامه زندگی خود قرار داده‌اند.

سرپرست منطقه شش شـــهرداری کرج تأکید کرد: هرچند این بازارها راهی برای کســـب درآمد و روزی حلال بسیاری شده و فضایی ایجاد کرده تا شهروندان بتوانـــند اجناس موردنیاز خـــود را باقیمت و کیفیت مناســـب تهیه کنند، اما ترافیک معابر و خیابان‌های منتهی به آن‌ها، ســـاکنان محدوده این روز بازارها را کلافه کرده است.

غفاری اضافه کرد: این مشکل در مسیرهای منتهی به جمعه‌بازار باغستان غربی هم موجود دارد و برای حل آن در حال رایزنی با پلیس راهور کرج هستیم تا بتوانیم تردد خودروها را مدیریت کنیم.

چهار علت رشد شدید دستمزد کارگر ساختمانی

فعالان ساختمانی با شوک چهارم هزینه‌ای روبه‌رو شدند. روند رشـــد هزینه مربوط به دستمزد نیروی کار در بازار ساخت‌وساز نشـــان می‌دهد نیمه اول امسال این فاکتور هزینه‌ای با رشد تند-بی‌سابقه- در مقایسه با سه سال قبل مواجه شد. دستمزد کارگران ساختمانی بیش از ۷۰ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش پیدا کرده است. بررسی‌ها حکایت از آن دارد که چهار عامل در این رشد تاثیر داشته است از جمله «کاهش کاملا محسوس کارگر ساختمانی افغان در یکسال اخیر» و «جاماندن این فاکتور از رشد سایر هزینه‌ها».

به گزارش پیام آشنا به نقل از دنیای اقتصاد، چهارمین شوک ساختمانی به‌بسازوبفروش‌های پایتخت، هزینه‌های ســـاخت مسکن برای ســـازنده‌ها را که از سال ۹۶ به فاز جهش ورود کرده بود، از ناحیه دســـتمزد عوامل انسانی شـــاغل در پروژه‌ها، به میزان محسوســـی افزایش داد. بررســـی‌ها نشـــان می‌دهد، بعداز جهش «زمین»، تورم «مســـکن» و صعود «مصالح»، نوبت به «دستمزد ساخت» رسیده‌است. به‌گزارش «دنیای‌اقتصاد» وبراساس تازه‌ترین آمارهای رســـمی در خصوص تغییرات دستمزد عوامل انسانی شاغل در پروژه‌های ساختمانی، در ۶ ماه اول سال جاری ســـطح دستمزد این نیروها با افزایش بیش از ۷۰ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل –نیمسال اول ۹۹- همراه شـــد. مرکز آمار ایران به تازگی از افزایش ۷۳ درصدی دستمزد عوامل انسانی شاغل در پروژه‌های ســـاختمانی در ۶ ماه اول سال جاری در مقایسه با ۶ ماه اول سال قبل خبر داده است. این میزان افزایش دستمزد، رقمی کم‌ســـابقه به لحاظ افزایش حق‌الزحمه نیروهای انسانی شاغل در پروژه‌های ساختمانی است. بررسی‌های «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد این افزایش کم‌سابقه در سطح دستمزد نیروهای شاغل در پروژه‌های ساختمانی، چهارمین شـــوک وارد بـــه ســـازنده‌ها از ناحیه جهش هزینه‌های ساخت مسکن طی ۴ سال اخیر است. در واقع از اواخر ســـال ۹۶ تا پایان سال ۹۹ و در ادامه ۶ ماهه اول ســـال جاری، سازنده‌ها و بساز و بفروش‌ها با چهار شوک عمده وارد شده به بازار ساخت مواجه شدند. شوک‌هایی که طی چهار سال گذشته با دشوار کردن شرایط فعالیت در بازار ساخت‌وساز و افزایش هزینه‌ها، منجر به افزایش عمق رکود در بازار ساخت وساز و تداوم آن برای هفتمین سال پیاپی شده‌است.

مختصات شوک اول

بررســـی‌ها دربـــاره جزئیـــات چهـــار شـــوک وارده به بسازوبفروش‌ها و سازنده‌های مسکن نشان می‌دهد، اولین شوک به سازنده‌ها که منجر به افزایش عمق رکود در بازار ساخت وساز شد، مربوط به جهش قیمت زمین است. در واقع جهش قیمت زمین را می‌توان به عنوان اولین شوک وارده به بســـازوبفروش‌ها معرفی کرد. شوک اول از اواخر سال ۹۶، بازار ساخت وساز و فعالیت سازنده‌های مسکن را تحت تاثیر قرار داد. میانگین قیمت زمین در فاصله ابتدای ســـال ۹۶ تا پایان سال ۹۹ حدود ۱۰ برابر افزایش یافته است. در ابتدای سال ۹۶ میانگین قیمت هر مترمربع زمین در شهر تهران برابر ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بود. این میزان به طور متوســـط، در انتهای سال گذشته – سال ۹۹- به ۴۴ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان به ازای هر مترمربع افزایش یافـــت. جهش قیمت در بـــازار معاملات زمین واملاک مسکونی کلنگی شهر تهران از ماه‌های پایانی سال ۹۶ آغاز شد. میانگین قیمت زمین در پایتخت در زمستان ۹۶ در مقایسه بازمستان سال قبل -زمستان ۹۵-معادل ۳۵ درصد افزایش یافت. این در حالی است که از آن زمان به بعد جهش در بازار زمین ادامه یافت و دامنه جهش تا پایان سال ۹۹ کشیده شد. میانگین قیمت زمین در شهر تهران در سال ۹۷ نیز با جهش ۸۵ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل – سال ۹۶- همراه شد. در سال ۹۸ نیز تورم نقطه به نقطه ۹۳ درصدی در بازار معاملات زمین به ثبت رسید و میانگین قیمت زمین در شهر تهران در سال ۹۹ در مقایسه با متوسط قیمت زمین در سال ۹۸ نیز معادل ۹۴ درصد رشد کرد.

جهش مسکن؛ شوک دوم

دومین شـــوک وارده به بازار ساخت وساز و سازنده‌های مسکن مربوط به آغاز دوره جهش قیمت مسکن از ابتدای سال ۹۷ در شـــهر تهران و از اواخر ســـال ۹۷ در سایر شهرهای کشور است. از آنجا که امکان فروش واحدهای مسکونی ساخته شده از سوی سازنده‌ها به متقاضیان در واقع آخرین حلقه از زنجیره ســـاخت مسکن و فعالیت بسازوبفروش‌ها و سازنده‌ها محسوب می‌شود، فعالیت آنها از ســـال ۹۷ تحت تاثیر جهش قیمت و از دست رفتن تـــوان خرید متقاضیان مصرفی به خصوص خانه‌اولی‌ها در بازار ملک، به شـــدت تحت تاثیر قرار گرفته و دچار آســـیب شد. بازار معاملات مسکن شهر تهران از ابتدای سال ۹۷ وارد دوره جهش قیمت شد؛ این جهش قیمت در بازار معاملات واحدهای مســـکونی تا پایان سال ۹۹ ادامه یافت. به گونه‌ای که دوره اخیر جهش قیمت در بازار معاملات مسکن را می‌توان به عنوان یکی از طولانی‌ترین و شدیدترین دوره‌های جهش و رشد قیمت در این بازار معرفی کرد.

شوک سوم با مصالح

سومین شوک وارده به سازنده‌های مسکن بعد از جهش قیمت زمین و جهش قیمت مسکن و رکود بازار معاملات ملک، به جهش قیمت مصالح ساختمانی مربوط می‌شود در حالی که قیمت مصالح ساختمانی در فاصله سال‌های ۹۶ تا ۹۸ با رشد محسوس و متناسب با جهش قیمت زمین و مسکن همراه نشـــده بود اما از سال ۹۸ به بعد قیمت مصالح نیز به عنوان جزئی از عوامل و نهاده‌های ساخت مسکن دســـتخوش نوسان شـــدید افزایشی شد. سازنده‌ها از این زمان به بعد از ناحیه جهش قیمت مصالح ساختمانی نیز دچار شوک شدند. میانگین قیمت مصالح ساختمانی در فاصله ابتدای ۹۶ تا پایان ۹۹ بیش از ۵ برابر افزایش یافت. سال گذشته میانگین قیمت مصالح ســـاختمانی در مقایسه با ســـال ۹۸ معادل ۸۰ درصد افزایش یافت. نیمه اول امسال هم میانگین قیمت مصالح ساختمانی در مقایسه با نیمه اول سال قبل ۸۰ درصد رشد کرد. به این ترتیب سومین شوک از ناحیه جهش قیمت مصالح ساختمانی به سازنده‌ها وبساز وبفروش‌ها وارد شد. جهش ادامه‌دار قیمت مصالح ساختمانی در دو سال گذشته سازنده‌ها را از دو ناحیه با مشکل مواجه کرد و منجر به افزایش عمق رکود در بازار ساخت و ساز شد. اولین ناحیه، مربوط به افزایش قیمت تمام شده مسکن و بالارفتن هزینه ساخت در شرایط رکود معاملات مسکن و نبود مشـــتری برای خرید آپارتمان‌های تازه‌ساز بود. دومین مورد نیز به توقف فعالیت‌های ساختمانی و عدم شروع پروژه‌های جدید ساختمانی از سوی سازنده‌ها به دلیل عدم پیش‌بینی‌پذیری و تخمین هزینه تمام شده ساخت در نتیجه نوسان شدید قیمت مصالح و استمرار آن برمی‌گردد.

ریشه شوک چهارم

شـــوک چهارم وارد شـــده به بازار ساخت‌وساز و بساز و بفروش‌ها در نیمه اول سال جاری و بعد از سه شوک قبلی ناشی از جهش قیمت زمین، جهش قیمت مسکن و رکود معاملاتی و همچنین رشد شدید قیمت مصالح ساختمانی، از ناحیه افزایش بیش از ۷۰ درصدی میانگین دستمزد نیروی انسانی فعال در پروژه‌های ساختمانی بروز کرد. بنابر اعلام مرکز آمار ایران، در ۶ ماه اول امسال، متوسط دستمزد عوامل انسانی فعال در پروژه‌های ساختمانی ۷۳ درصد در مقایســـه با نیمه اول ۹۹ افزایش یافت. متوسط دستمزد ساعتی کارگر ساده ساختمانی در نیمه اول سال جاری نسبت به نیمه اول سال ۹۶ هم، معادل ۳/۶ برابر افزایش یافت. در این مدت همچنین متوســـط دستمزد ساعتی بنای سفت‌کار درجه یک ساختمانی ۳ برابر شده است. متوسط دستمزد ساعتی سیمان کار درجه یک ساختمانی نیز در ۶ ماه اول ســـال جاری در مقایسه با ۶ ماه اول سال ۹۶ معادل ۳/۱ برابر شده است. متوسط دستمزد ساعتی کاشـــی‌کار درجه یک ساختمانی نیز در این بازه زمانی- نیم‌سال اول ۱۴۰۰ در مقایسه با نیم‌سال اول ۹۶- معادل ۳/۲ برابر شده است. بررسی‌ها و تحقیقات به عمل آمده از سوی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد دست کم چهار عامل اصلی در افزایش کم ســـابقه میانگین دستمزد نیروهای انسانی شـــاغل در پروژه‌های ساخت مسکن دخیل بوده است. اولین عامل به کمبود و کاهش تعداد نیروی کار در بازار ساخت و ساز طی یک‌سال گذشته مربوط می‌شود. سازنده‌ها هم‌اکنون از معضل عدم دسترسی به نیروی کار ارزان قیمت در بازار ساخت وساز خبر می‌دهند. علت این کمبود عرضه نیروی کار به بازار ســـاخت وساز نیز به دو عامل مهم برمی‌گردد. اولین عامل مربوط به کاهش تعداد نیروهای انسانی و کارگران غیرایرانی (عمدتا مهاجران از افغانستان) شاغل در کارگاه‌های ساختمانی است. به دنبال نوســـان نرخ ارز و کاهش ارزش پول ملی، توجیه کار در کارگاه‌های ساختمانی با ســـطح دستمزد معمول برای کارگران غیر ایرانی که ناچار به تبدیل ریال به پول کشور خود و ارسال پول به کشورشان بودند، تا حد زیادی از بین رفت و این کارگرها به ناچار یا به کشور خود بازگشتند یا به فعالیت‌های دیگری مشغول شدند. برخی از کارشناسان معتقدند از آنجا که دســـتمزد عوامل انســـانی شاغل در پروژه‌های ساختمانی نیز بخشی از مولفه‌ها و آیتم‌های ساختمانی است، این میزان افزایش را می‌توان به عنوان تلاشی در جهت جبران جاماندگی سطح دستمزدها از قیمت سایر مولفه‌های ساختمانی محسوب کرد. این در حالی است که برخی از سازنده‌ها و فعالان ساختمانی از اثر تورم عمومی بر افزایش سطح دستمزدها خبر می‌دهند. تورم عمومی در کشور در ۶ ماه اول سال جاری در مقایسه با ۶ ماه اول ســـال ۹۶ سه برابر افزایش یافته است و این موضوع نیز در دستمزد نیروهای کار ساختمانی منعکس شده است. سازنده‌ها همچنین به «دنیای اقتصاد» اعلام کردند اگر چه بازار ساخت وساز از ناحیه صدور مجوزهای جدید ســـاختمانی در حالت رکود قرار دارد، اما کماکان جریان ساخت پروژه‌های ســـاختمانی که در سال‌های گذشته مجوز ساخت دریافت کردند، ادامه دارد. سازنده‌ها می‌گویند هم اکنون ۳۰ تا ۴۰ درصد از افزایش هزینه‌های ساخت مســـکن ناشـــی از افزایش دستمزدهاست. با این حال برآوردها حاکی است به دنبال جهش قیمت زمین و مصالح، سهم دستمزد از هزینه ساخت نسبت به سال‌های اخیر کمتر از سهم این آیتم در هزینه‌های ساخت قبل از دوره جهش قیمت مسکن شده است.

اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز

آگهی مناقصه عمومی دو مرحله‌ای شماره ۱۴۰۰/۱۱ (نوبت دوم)

اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز در نظر دارد به استناد قانون برگزاری مناقصات و آئین نامه های اجرایی آن، مناقصه عمومی خرید تجهیزات زیر را از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت برگزار نماید بدین منظور از کلیه اشخاص حقوقی واجد شرایط که صلاحیت و سوابق اجرایی و تخصصی موضوع را دارا می باشند دعوت می نماید جهت کلیه مراحل برگزاری مناقصه به درگاه سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد ایران به آدرس www.setadiran.ir مراجعه نمایند. تاریخ انتشار فراخوان در سامانه تاریخ ۱۴۰۰/۱۰/۰۵ می باشد.

آخرین مهلت زمانی دریافت اسناد مناقصه از سایت: ساعت ۱۴ مورخه ۱۴۰۰/۱۰/۰۷
آخرین مهلت زمانی ارائه پیشنهاد: ساعت ۱۴ مورخه ۱۴۰۰/۱۰/۱۸
مرحله اول گشایش پاکات مناقصه: ساعت ۹ مورخه ۱۴۰۰/۱۰/۱۹ می باشد
مرحله دوم گشایش پاکات مناقصه: پس از بررسی کمیته فنی -بازرگانی متعاقبا اعلام می گردد.

ردیف	نام کالا	تعداد (دستگاه)	مبلغ برآورد (ریال)	مبلغ تضمین شرکت در فرآیند ارجاع کار (ریال)
۱	تبلت دانش آموزی	۴۸۵	۱۸/۲۰۰/۰۰۰/۰۰۰	۹۱۰/۰۰۰/۰۰۰
محل تامین اعتبار	پرداخت تمامی مبلغ مناقصه بصورت نقد خواهد بود- (سایر منابع اداره کل نوسازی مدارس استان البرز)			

مبلغ تضمین شرکت در فرایند ارجاع کار: مطابق مبلغ ذکر شده فوق که به صورت اصل فیش واریز وجه نقد به حساب سپرده بانکی اداره کل، ضمانتنامه بانکی به نفع کارفرما و یا یکی از صورتهای مشروحه براساس بخشنامه شماره ۱۲۳۴۰۲/ت ۵۰۶۵۹ه تاریخ ۹۴/۰۹/۲۲ تصویب نامه هیئت وزیران است که باید همراه با اسناد مناقصه ضمن بارگذاری در سامانه در پاکت ((الف)) بصورت فیزیکی به دستگاه مناقصه گزار تسلیم شود.

شرایط شرکت در مناقصه:
۱-درج آگهی جهت اطلاع بوده و هیچگونه تعهدی را برای دستگاه مناقصه گزار ایجاد نمی کند و همچنین کارفرما مختار به لغو یا تمدید مناقصات می باشد.
۲- حضور شرکتهایی که سهامداران آن دارای سهام یا عضو هیات مدیره مشترک با شرکتهای دیگر می باشند در مناقصه ممنوع بوده و در صورت مشاهده در ارزیابی فنی، پاکت (ج) مناقصه گر مربوطه افتتاح نخواهد شد.
۳-سایر جزئیات و شرایط در اسناد مناقصه درج شده است.
۴-درج آگهی جهت اطلاع بوده و هیچگونه تعهدی را برای دستگاه مناقصه گزار ایجاد نمی کند.
۵-این آگهی در سایت پایگاه ملی مناقصات به نشانی http://iets.mporg.ir و سایت نوسازی مدارس استان البرز به نشانی http://www.dres.ir/alborz/default.aspx قابل رویت می باشد. اطلاعات تماس اداره کل نوسازی، توسعه و تجهیز مدارس استان البرز جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص اسناد مناقصه و ارائه پاکت الف: آدرس: کرج، عظیمیه، بلوار اقاقیا، ضلع شمال میدان بعثت، خیابان سرو، کد پستی: ۷۵۶۱۱-۵۵۸-۳۱ تلفن: ۳۲۵۱۸۸۰۲ فاکس: ۳۲۵۳۱۶۶۲
شناسه آگهی ۱۲۴۷۴۵۴

دیدگاه

سنت و مدرنیته دو روی یک سکه هستند، اما فرهنگ ما بین آنها نوعی دوگانگی باب کرده است

دیمیتری پورفیریوس

برای من سنت و مدرنیته دو روی یک سکه هستند، اما متأسفانه فرهنگ ما بین آنها نوعی دوگانگی باب کرده است. {طوری که گویی} سنت همیشه با آنچه در گذشته رخ داده مرتبط است و مدرنیته با آنچه منتظرش هستیم ارتباط دارد. من فکر نمی‌کنم که ساز و کار زندگی اینطور باشد. سنت و مدرنیته پاره‌ایی از یک زنجیره هستند. این امر را از دریچه یک استعاره ببینید این که بگوییم من و پدرم هیچ وجه مشترکی نداریم چون او نود ساله است و من پنجاه و نه ساله کاملاً مزخرف است. من به او بسیار مدیونم، اما این بدین معنی نیســـت که من یک رونوشت از او هستم. من همه چیز را از او گرفته‌ام و آنها را مالِ خود کرده‌ام. (در گفت‌وگو با Mark F. Bernstein، منتشـــر شـــده در نشریه Princeton Alumni Weekly، سال ۲۰۰۷)

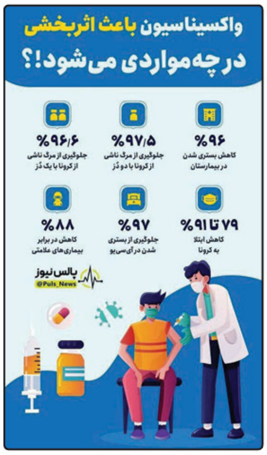
منبع: گفتار

خبر

جزئیات ایساکو کارت برای رانندگان تاکسی

مدیرعامل شرکت ایســـاکو از آمادگی این شـــرکت برای بازسازی اساسی تاکسی‌ها خبر داد.

به گزارش پیام آشنا به نقل از ایسنا، مفید در مراسم انعقاد تفاهم‌نامه سازمان تاکسیرانی با شرکت ایساکو گفت: ایران‌خودرو نگاه ویژه‌ای به مشتریان عمده خود از جمله تاکسی‌ها دارد و هدف‌مان این است که مشتریان عمده خود را از جمله تاکســـیرانان راضی نگه داریم. وی با بیان این‌که خودمان ابراز علاقه کردیم که خدمات ایساکوکارت را برای رانندگان تاکسی محدود نکنیم، اظهار کرد: البته در نظر داریم با انتخاب خود مشتری (تاکسیرانی) خدمات را ارائه کنیم و همچنین در راستای تسهیل بیشتر تعداد بانک‌ها را افزایش خواهیم داد. وی با بیان این‌که بسته به میزان علاقه‌مندی تاکسیرانی می‌توانیم حوزه تسهیلات‌مان را افزایش دهیم، گفت: بسته به میزان علاقه‌مندی تاکســـیرانان می‌توانیم حوزه تســـهیلاتی‌مان را متنوع کنیم و همچنین می‌توانیم برای بازسازی تاکسی‌هایی که در بازه عمر مفیدشان قرار دارند اما نیاز به بازسازی اساســـی دارند نیز ورود کنیم. در ادامه برازجانی - مدیر توسعه بازار شرکت ایســـاکو - اظهار کرد: شرکت ایساکو از ســـال ۱۳۹۵ کارتی را با هدف ارائه خدمات خاص به اقشار مختلف طراحی کرده است که این کارت بیشتر برای سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی بود اما حالا برای جامعه زحمت‌کش تاکسیرانی نیز در نظر گرفته شـــده است. وی در مورد نحوه استفاده از این کارت گفت: بعد از آنکه سازمان تاکسیرانی لیست رانندگان را به ما داد ما آن لیست را به بانک رسالت می‌دهیم که پس از ثبت نام و اعتبارسنجی ایساکوکارت توسط شرکت ایساکو برای رانندگان صادر شود که رانندگان از این پس می‌توانند از ۱۱۰۰ فروشگاه و ۷۳۰ نمایندگی ایساکو در سراسر کشور و نه تنها تهران بدون هیچ‌گونه محدودیتی در دریافت خدمات قطعات و یا خدمات دیگر دریافت کنند که البته این دریافت خدمات بدون پرداخت پول بوده و از طریق درگاه‌های پز مخصوص به صورت اقساط بازپرداخت می‌شود.


واکسیناسیون باعث اثربخشی در چه مواردی می‌شود!؟
%۹۶
کاهش بستری شدن در بیمارستان
%۹۷/۵
جلوگیری از مرگ ناشی از کرونا با دو دُز
%۹۶/۶
جلوگیری از مرگ ناشی از کرونا با یک دُز
۷۹ تا ۹۱%
کاهش ابتلا به کرونا
%۹۷
جلوگیری از بستری شدن در آی‌سی‌یو
%۸۸
کاهش در برابر بیماری‌های علامتی
پالس نیوز
@Puls_News