

## در کارگاه آموزشی تامین مالی و ارایه خدمات در تشکل ها: حمایت مالی از تدوین اطلاعات و آمار مربوط به تشکل ها/ افزایش تمایل عضویت در تشکل ها با ارایه مطلوب خدمات

کارگاه آموزشی تامین مالی و ارایه خدمات در تشکل ها با موضوع «چگونه تشکل ها را درآمد زا کنیم» با حضور هادی حدادی مدرس و مشاور اتاق بازرگانی در امور توسعه و توانمند سازی تشکل ها و سپهر برزیمره قائم مقام سندیکای صنعت برق برگزار شد

کارگاه آموزشی تامین مالی و ارایه خدمات در تشکل ها با موضوع «چگونه تشکل ها را درآمد زا کنیم» با حضور هادی حدادی مدرس و مشاور اتاق بازرگانی در امور توسعه و توانمند سازی تشکل ها و سپهر برزیمره قائم مقام سندیکای صنعت برق برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، امیر عباس اسماعیلی دبیر کل اتاق بازرگانی اصفهان در این نشست گفت: در این دوره از فعالیت اتاق بازرگانی اصفهان، بخش آموزش و نگاه به مباحث مختلف آموزشی، جزو اولویت های مهم اتاق بازرگانی قرار گرفته است و به همین منظور، کمیسیون آموزش با همکاری معاونت ها و کمیسیون های اتاق، سرفصل هایی را در قالب یک کتاب تدوین نموده است و براساس همین سرفصل ها، کارگاه های آموزشی برگزار خواهد شد.

وی افزود: اتاق بازرگانی ایران نیز با تامین و معرفی اساتید برجسته کشور با اتاق اصفهان همکاری می نماید.

اسماعیلی اظهار امیدواری کرد اتاق بازرگانی اصفهان بتواند با برگزاری کارگاه های آموزشی و ارایه خدمات دیگر، به نحو مطلوب به وظیفه خود در قبال تشکل ها که حمایت و ساماندهی آنها است، بپردازد.

حسین رفعتی کارشناس ارشد و مدیر اجرایی امور تشکل های اتاق ایران در این کارگاه ضمن بیان اینکه پایه یک تشکل، اطلاع رسانی است. گفت: در هر کجایی که یک ارگان دولتی چه تصمیم ساز و چه تصمیم گیر به عنوان نماینده یک تشکل حضور پیدا کند، از شما آمار می خواهد و بحث آمار یک موضوع کاملا جدی است که اتاق ایران بر روی این موضوع تاکید دارد و حتی در بحث معاونت تشکل ها، روی جمع آوری بانک های اطلاعاتی و آماری، کمک هزینه می دهد.

وی همچنین تصریح کرد: اصولا تشکل های استانی، به دلیل اینکه محدوده جغرافیایی کمتری دارند و با سازمان های ذیربط ارتباطات قوی تری دارند، کارشان از تشکل های ملی ساده تر بوده و ذی نفوذتر هستند.

هادی حدادی مدرس این کارگاه گفت: تشکل ها به اعضای خود چهار خدمت ارایه می دهند که شامل خدمات نمایندگی، خدمات انسجام بخش، خدمات انتخابی و خدمات انحصاری است.

وی درباره اهمیت ارایه خدمات در تشکل ها تصریح کرد: این خدمات به صورت مستقیم و غیر مستقیم بر سه حوزه عضویت، پایداری مالی و فرآیند سیاست گذاری تاثیر می گذارد. مدرس و مشاور اتاق بازرگانی در امور توسعه و توانمند سازی تشکل ها افزود: تشکل های کارفرمایی نیازمند ارایه خدماتی هستند که درآمدزا بوده یا هزینه ها را کاهش داده و یا اینکه منجر به توانمند سازی اعضا شود.

وی با بیان اینکه یکی از وظایف مهم تشکل ها تعریف خدمات است، افزود: اگر تشکلی به نحو مطلوب به ارایه خدمات بپردازد موجب افزایش تمایل به عضویت و همچنین درآمدزایی خواهد شد که این درآمد در جذب نیروی انسانی برای ارایه خدمات با کیفیت تر و تشکیل و افزایش سرمایه و در نتیجه افزایش قدرت آن تشکل، استفاده می شود. حدادی در ادامه تصریح کرد: چهار منبع درآمد وجود دارد که شامل حق عضویت، ارایه خدمات، یارانه و کمک های دولتی و حمایت های بین المللی است. مدرس و مشاور اتاق بازرگانی در امور توسعه و توانمند سازی تشکل ها در ادامه، گفت: معمولا نیروهای انسانی در تشکل ها به دلیل اینکه درآمدی ندارند، با انگیزه کار نمی کنند و اگر در تشکل ها خدمات تعریف شود می توان از محل فروش خدمات درصدی به پرسنل پرداخت نمود، مضاف بر اینکه با تعریف خدمات فرآیند فرصت مشارکت ایجاد خواهد شد. وی در ادامه دلایل قوی نبودن تشکل ها را ضعف در تاثیرگذاری در دولت و درست درک و ساماندهی نشدن رابطه با اعضا ذکر کرد. حدادی تاکید نمود: بر اساس نقاط قوت تشکل در باره خدماتی که می توانید ارایه دهید تصمیم بگیرید و بعد با پرسش و نظر خواهی از اعضا، قیمت گذاری کرده و در مرحله بعدی آن خدمات را ارایه دهید. مدرس و مشاور اتاق بازرگانی در امور توسعه و توانمند سازی تشکل ها گام اول در خدمات را ایجاد کمیته خدمات عنوان نمود و افزود: گام دوم استخراج فرآیند بنگاه های عضو، گام سوم استخراج لیستی از خدمات بالقوه و گام چهارم اولویت بندی خدمات از طریق تکمیل فرم ارزیابی است. وی اولین خدمتی که در تشکل ها عمومیت دارد را، خدمات آموزشی عنوان کرد و گفت: آموزش شامل آموزش مدیران، آموزش های فنی، آموزش شغلی برای کارکنان و کارآموزان، گردهمایی ها و مشورت های گروهی و تهیه راهنما ها و استانداردهای آموزشی می باشد. وی در ادامه با تاکید بر اهمیت ارایه مشاوره های تخصصی در تشکل ها، گفت: مشاوره می تواند فنی و ارزیابی فنی، مشاوره حقوقی، مشاوره مالی و مالیاتی، کمک در حسابرسی و ثبت، مشاوره های موردی و ارایه نمونه های موفق باشد. وی ایجاد پایگاه های اطلاعات و انتشارات، شبکه سازی شامل ایجاد جلسات کارگروهی گردهمایی ها و ملاقات با مسوولان و سازمان های ذیربط، گسترش تجارت و بازار، ارایه تجهیزات دفتری و خدمات زیر ساختی، ارایه تسهیلات اجتماعی ویژه نظیر بیمه را از جمله خدماتی خواند که تشکل ها می توانند به اعضا ارایه دهند. حدادی مراحل توسعه خدمات در تشکل های اقتصادی را تحلیل وضع موجود، ارزیابی ظرفیت، ارزیابی نیازها، اولویت گذاری، شکل گیری خدمات نظارت و ارزیابی و بسط خدمات عنوان کرد. سپهر برزیمره نیز با بیان اقداماتی که منجر به موفقیت سندیکای صنعت برق شده است، گفت: آمار و اطلاعاتی که تشکل از صنعت خود به دولت ارایه می دهد، در اعتماد سازی دولت و تشکل و شفافیت اقدامات تشکل برای اعضا و اینکه این اقدامات در راستای منافع تمامی اعضا می باشد، نیز منجر به ایجاد اعتماد بین تشکل و اعضا خواهد شد. وی با تاکید بر ارایه خدمت شبکه سازی به اعضا تشکل، تصریح کرد: سندیکای برق در سال ۹۴ با رویکرد شبکه سازی ۳۳۱ جلسه کمیته های تخصصی و ۵ هزار و ۲۰۰ ساعت کار داوطلبانه انجام داده است. قائم مقام سندیکای صنعت برق، در پایان افزود: ۴۲ درصد درآمد این سندیکا، از محل حق عضویت، ۵۸ درصد از طریق فروش خدمات و سایر روش های درآمدزایی تامین می شود. برزیمره تاکید کرد: با این وجود می توان به این نتیجه رسید که برای درآمدزایی می شود تنها بر حق عضویت وابسته نبود.

لینک مطلب در سایت : <http://eccim.com/?MID=21&Type=News&id=1104>