

مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان سمنان،

آموزش دیروز به درد دنیای فردا نمی خورد

استان سمنان را می توان ایران کوچک نامید زیرا در شمال آن مناطق جنگلی و در جنوب آن مناطق کویری وجود دارد. از جمله دیدنی های این استان می توان به جنگل ابر و کویر مرکزی اشاره کرد. طبیعت متنوع استان سمنان، باعث رونق مشاغل مختلف در این استان شده است. به همین دلیل مشتریان شبکه توزیع برق در این استان نیز از تنوع برخوردارند. محمد موسوی زاده جزایری، مدیر عامل شرکت توزیع برق استان سمنان فعالیت های شغلی خود را از تدریس در مدارس شهر مشهد در دوره تعطیلی دانشگاه ها به دلیل انقلاب فرهنگی آغاز کرد. هر چند بابت این شغل، دستمزدی دریافت نمی کرد. او علاقه ویژه ای به آموزش دارد و دوره سربازی خود را نیز به عنوان معلم در روستاها فعالیت می کرد. اولین مسوولیت وی در صنعت برق نیز کارشناس آموزش در برق منطقه ای تهران بود.

موجود باشد. آموزش باید به کارکنان صنعت برق این توانایی را بدهد که جلوتر از تحولات فکر کنند و با ورود تکنولوژی های جدید، آموزش های مورد نیاز آن آرايه شود. برنامه ریزی این کار در شرکتها ممکن نبود و باید در ستاد صورت می گرفت اما آنها از تحول عقب ماندند. به همین دلیل بهره وری نظام آموزشی پایین آمد.

آموزش های کنونی در شرکت های توزیع را تا چه حد متناسب با تحولات سازمانی پیش روی این شرکت ها می دانید؟

به عنوان مثال مسایلی همچون اقتصاد انرژی، تحولات فنی مرتبط با هوشمندسازی شبکه، آشنایی با بازارهای مالی و ظرفیت های آن و همچنین شیوه های نوین کسب و کار در

شرکت های توزیع

برق از چه جایگاهی در ستون آموزشی برخوردارند؟

چون متن های آموزشی را به صورت کامل مطالعه نکردم، نمی توانم قضاوت دقیقی داشته باشم. ولی در عمل می بینم که در فرایندهای جدید مثل هوشمندسازی شبکه و خصوصی سازی، دوره های آموزشی، چندان راهگشا نیستند. سیستم ها به روز نیستند و حالت انفعالی نسبت به تکنولوژی روز داریم. تکنولوژی های جدید نیز به صورت پراکنده و متنوع استفاده می شود. برندها و کشورهای

اختیار ما می گذارد و باید از آن نهایت سود و منفعت را ببریم.

بعدها سیستم آموزشی مدونی به نام «رشد و ارتقا» درست شد. این سیستم از تئوری خوبی برخوردار بود. بر این اساس هر کس در دوره کاری خود پس از طی کردن یک دوره آموزشی، به پایه شغلی بالاتر می رود. هدف این سیستم آن بود که امتیازهای آموزشی تعریف شود و شرکت در دوره های آموزشی، جذابیت مضاعف پیدا کند. متأسفانه به رغم این کار به مسایل مهم مانند نیازسنجی آموزش، ارتقای محتوای آموزشی و نظارت بر حسن انجام فرایند آموزش، توجه کافی صورت نگرفت. نتیجه این شد که کارکنان صنعت برق همیشه دنبال دوره های آموزشی بودند تا امتیاز و حقوق و مزایای بیشتری به دست آورند. بی توجهی نظام «رشد و ارتقا» به هدفمندی آموزش باعث شد تا عده زیادی از کارکنان صنعت برق، به دنبال گذراندن دوره های مختلف بی ارتباط با مأموریت شغلی خود بروند. در چنین شرایطی افرادی که کار کمتری را بر عهده داشتند، راحت تر می توانستند در دوره های متعدد آموزشی طولانی تر شرکت کنند.

در این مدت سرفصل های آموزشی تدوین می شد اما نیازسنجی مناسبی صورت نمی گرفت و نظارت کافی برای اثربخش بودن فرایند آموزش وجود نداشت. بنابراین هزینه های آموزشی به شدت بالا رفت اما اثر چندانی روی فرایندهای کاری نداشت.

تکنولوژی های صنعت برق، از روند رشد دایمی برخوردارند و آموزش باید یک گام جلوتر از وضع

ارزیابی شما از آموزش در شرکت های توزیع برق چیست؟ با توجه به تغییر و تحول سریع شرکت های توزیع



برق در جهان، آیا آموزش امروز به درد دنیای فردا می خورد؟

پیش از آن که به بررسی متون آموزشی بپردازیم، بهتر است روند آموزش را نقد کنیم. ایجاد انگیزه در کارکنان برای طی کردن دوره های آموزشی کار خوبی است. در شرکت های دولتی و خصوصی، آموزش یکی از ارکان توسعه است. نمی توان آموزش را مهم دانست ولی در ارزیابی قیمت تمام شده برق، به آن توجهی نکرد. زیر مجموعه های یک شرکت با هم ارتباط معنادار داشته باشند و به صورت سیستمی با هم هماهنگ باشند. آموزش باید مورد حمایت سایر بخش های یک شرکت باشد و در عین حال به نیازهای فعلی و آینده آنها توجه داشته باشد.

در سالهای قبل که وارد صنعت برق شدم، آموزش یک فرهنگ سازمانی بود در حالی که اکنون به یک کار روتینایی تقلیل پیدا کرده است. در آن سال ها، کارکنان فارغ از برنامه ریزی های سازمان به دنبال ارتقای مهارت ها بودند. با آن که امتیاز آموزشی وجود نداشت ولی تلاش می کردیم از هر فرصتی برای یادگیری استفاده کنیم. بر این باور بودیم که اگر یک دوره آموزشی برگزار می شود، فرصتی است که سازمان در

تکنولوژی های صنعت برق، از روند رشد دایمی برخوردارند و آموزش باید یک گام جلوتر از وضع موجود باشد. آموزش باید به کارکنان صنعت برق این توانایی را بدهد که جلوتر از تحولات فکر کنند

مختلف در صنعت برق به کار گرفته می‌شود. یکی از دلایل این وضعیت آن است که تکنولوژی صنعت برق از ابتدا وارداتی بوده است. تنوع تجهیزات در شبکه و ناسازگاری‌هایی که ایجاد می‌کنند، یکی از مشکلات فنی شبکه‌های توزیع نیروی برق است. اگر آموزش‌های فنی خوبی صورت پذیرد می‌توان بر بخشی از این مشکل غلبه کرد. اگر آموزش نیروی انسانی به خوبی انجام گرفته بود، در توسعه شبکه به مساله هارمونی تجهیزات توجه بهتری صورت می‌گرفت. البته وقتی به جای تولید تکنولوژی، فقط مصرف‌کننده آن باشیم، به‌طور طبیعی نظام آموزشی مانیز دچار تاخیر می‌شود چون آموزش‌های روزآمد، نیازمند تولید دانش است. برخی از فعالان صنعت برق می‌گویند در شرایطی که دچار چالش مالی هستیم، آموزش یک پدیده تشریفاتی است و باید از بودجه آن کاست. در حالی که برخی دیگر معتقدند آموزش می‌تواند راه‌های غلبه بر چالش‌ها را به ما نشان بدهد. آیا امکان‌سنجی و اقتصادسنجی پروژه‌های آموزشی نمی‌تواند صنعت برق ما را از تعارض دیدگاه‌ها در این بخش خارج کند؟ به نظر شما آموزش و چالش مالی چه نسبتی با هم دارند؟

تمام فرایندهای کاری صنعت برق باید برنامه‌دیده باشند. برنامه‌ها جدول زمان‌بندی اجرای کار فرق دارد. برنامه مجموعه‌ای از فعالیت‌هاست که برای رسیدن به اهداف مشخص تعریف می‌شود. طبیعی است که هیچ برنامه و فعالیتی نیست که بدون تامین مالی قابل اجرا باشد. آموزش نیز به منابع مالی احتیاج دارد. بهبود ترازهای مالی می‌تواند زمینه راحتی برای فعالیت‌های آموزشی فراهم کند. اما آموزش یک نیاز دائمی است. در دانش مدیریت، هزینه‌های آموزشی را در ردیف سرمایه‌گذاری‌های یک‌پنجاه اقتصادی قرار می‌دهند. اگر نظام آموزشی مناسبی وجود داشته باشد، سرمایه‌گذاری در آموزش می‌تواند به اثربخشی و افزایش بهره‌وری کمک کند که بازگشت سود را به

اگر آموزش نیروی انسانی به خوبی انجام گرفته بود، در توسعه شبکه به مساله هارمونی تجهیزات توجه بهتری صورت می‌گرفت

همراه دارد.

بنگاه‌های اقتصادی پیشرو برای تصمیم‌گیری در خصوص هر سرمایه‌گذاری جدیدی، نرخ بازگشت سرمایه به آن را محاسبه می‌کنند. آیا این الگو نمی‌تواند ما را در گزینش سرفصل‌های آموزشی یاری کند. این که چه آموزشی را از چه کنیم تا منافع بیشتری برای شرکت به

همراه داشته باشد. آیا در طراحی روندهای آموزشی شرکت‌های توزیع به این مساله توجه می‌شود؟

متأسفانه پاسخ این سوال منفی است. وقتی به اثربخشی، نیازبخشی و ارزیابی کارایی دوره‌های آموزشی کم‌توجهی می‌کنیم، بخشی از بودجه آموزشی هدر می‌رود.

فردی که می‌خواهد آموزش ببیند، باید مهارت‌های پایه را به‌صورت تجربی و دانشگاهی در اختیار داشته باشد. آموزش باید مهارت‌های تکمیلی را به این فرد انتقال دهد. صنعت برق داریم در حال تحول است و باید دانش کارکنان آن نیز دایم ارتقا پیدا کند. اما این ارتقای دانش زمانی ممکن است که فرد، پیش‌نیازهای آموزشی را گذرانده و بر مفاهیم پایه مسلط باشد. کسی که آموزش می‌بیند، باید از توانایی علمی روز برخوردار باشد و برای نیازهای علمی-فنی آینده آموزش ببیند.

اگر این روند آموزشی درست طی شود، هزینه آموزش از برگشت سرمایه خوبی برخوردار می‌شود البته سنجش اقتصادی بازگشت سرمایه آموزشی کار سختی است. چون نمی‌توان فایده آموزش را مثل تولید یک کالا به راحتی ارزش‌گذاری کرد. البته اگر فعالیت جدی در این بخش صورت پذیرد، می‌توان شاخص‌هایی را برای سنجش نسبی اثربخشی هزینه‌های آموزشی تعریف کرد. برای این کار باید مهارت‌های یک فرد قبل و بعد از دوره آموزشی ارزیابی شود و تاثیر آن بر عملکرد مالی شرکت مانند افزایش عمر مفید تاسیسات پیش‌بینی شود.

این روزها شرکت‌های توزیع برق در حال واگذاری به بخش خصوصی هستند. در یک شرکت توزیع خصوصی، کارکردهای جدیدی مانند ارتباط با بازارهای مالی، اقتصادسنجی فعالیت‌ها، شیوه‌های نوین نرخ‌گذاری برق و سایر خدمات، افزایش بهره‌وری مالی، تنوع بخشی به منابع درآمدی و مسایلی از این دست، جدی‌تر گرفته می‌شود. به نظر شما تربیت و آموزش نیروی انسانی فعال در شرکت‌ها متناسب با فضای پیش‌رو صورت می‌گیرد؟

پیش از آن که به آموزش مهارت‌های لازم برای کسب و کار در فضای خصوصی بپردازیم، لازم است آمادگی ذهنی فعالیت در شرایط جدید را فراهم کنیم.

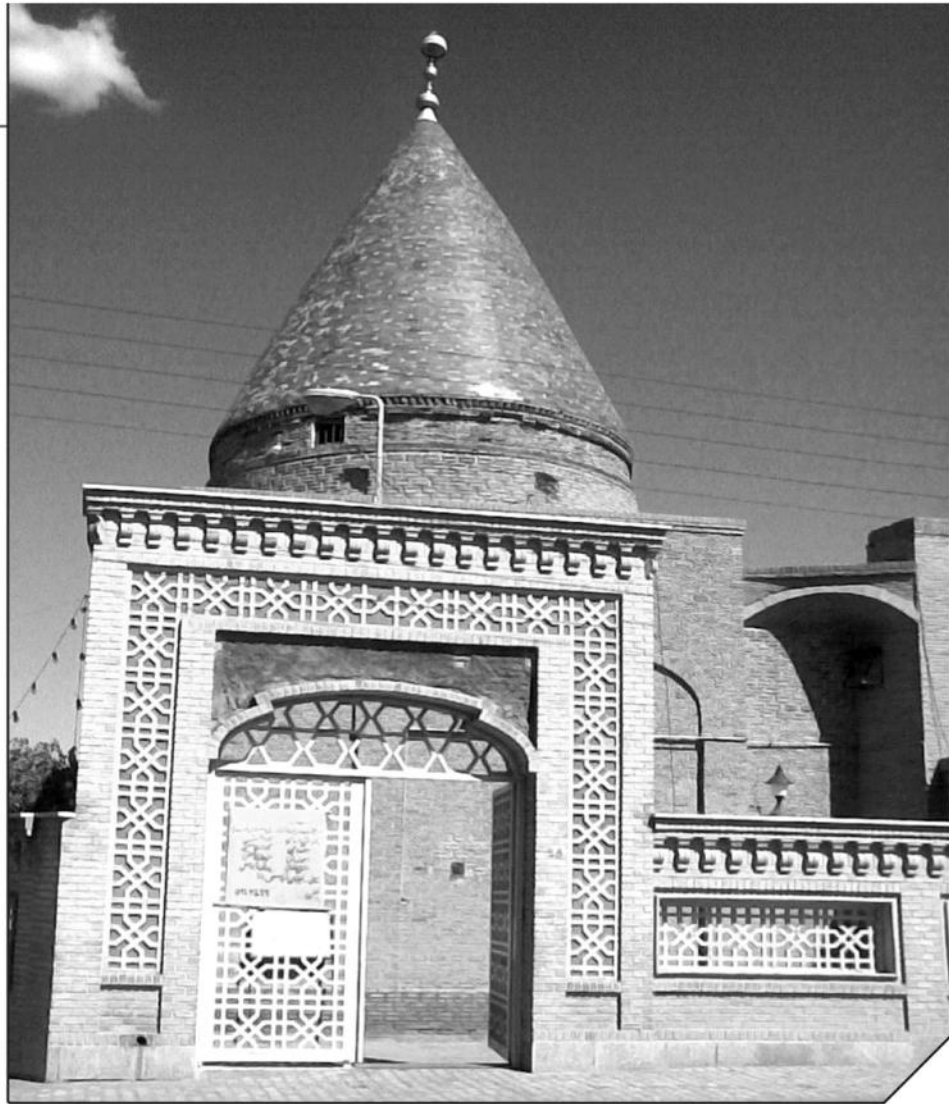
البته چند سال است که بحث خصوصی‌سازی مطرح و آمادگی ذهنی به صورت نسبی فراهم شده است. کارکنان صنعت برق در سال‌های اخیر تغییراتی کرده‌اند. تجربه خصوصی در وزارت نیرو با تشکیل شرکت‌های توزیع برق شروع شد. مقررات‌زایی از این شرکت‌ها زمانی

شروع شد که شرکت‌های توزیع زیر نظر برق‌های منطقه‌ای فعالیت می‌کردند. هر چند مالکیت شرکت‌های توزیع همچنان دولتی بود ولی در قالب قرار دادهای پنج‌گانه پیمانکاری فعالیت می‌کردند. در چنین فرایندی کارکنان توزیع تا حدودی از قالب و پوسته کارکنان دولتی خارج شدند. در گام دوم با اجرای قانون استقلال شرکت‌های توزیع تجربه بیشتری برای فعالیت در فضای غیردولتی کسب شد. برخی کارکنان که در فضای دولتی رشد کرده بودند، به راحتی این تغییرها را نمی‌پذیرند. الان در مرحله واگذاری نیز کمابیش آمادگی و مقاومت در کنار هم به چشم می‌خورد.

مطابق قانون بودجه سال‌های اخیر، باید واگذاری شرکت‌های ردیف الف از جمله شرکت‌های توزیع انجام می‌شود. اجرای این قانون چندسالی به تاخیر افتاد و فضای ذهنی کارکنان و مدیران برای واگذاری شرکت تا حدودی فراهم شد در عین حال همه آمادگی و قبول ورود به فضای جدید را ندارند. البته عمده نگرانی به منابع مالی شرکت‌ها برمی‌گردد. برخی همکاران نگران این هستند که وقتی دولت قادر نیست کمبود منابع مالی ناشی از تفاوت قیمت برق را پرداخت کند، بخش خصوصی هم نمی‌تواند منابع مالی برای این کار فراهم کند. چه تضمینی برای جبران تفاوت قیمت تمام‌شده و قیمت فروش برق در آینده وجود دارد؟ ممکن است ما مدیران خوش بین باشیم که از طریق مدیریت و بهره‌وری، بخشی از هزینه‌ها را کاهش دهیم ولی این کاهش، جبران فاصله قیمت تمام‌شده و تکلیفی را نمی‌کند. بخش کمی از فرایند تامین برق به نیروی انسانی مربوط است. حدود ۱۰ درصد هزینه‌های توزیع برق به نیروی انسانی برمی‌گردد. عمده هزینه‌های تمام‌شده برق، مربوط به سوخت و سرمایه‌گذاری‌های فنی در بخش‌های تولید، انتقال و توزیع است. مانورهای مدیریتی با هدف کاهش هزینه‌های بالاسری، درصد ناچیزی است. البته این کاهش مفید است ولی نمی‌تواند جبران‌کننده کمبود منابع موجود باشد.

رقابت‌پذیری و ارتقای قابلیت‌های رقابتی اساس کار بخش خصوصی است ولی با نرخ‌گذاری‌های دولتی و عدم تامین پاره‌پاره مورد نیاز برای آن، نمی‌توان فضای کسب و کار خوبی را برای شرکت‌های توزیع پیش‌بینی کرد.

آیا این امکان وجود ندارد که پس از خصوصی‌شدن شرکت‌های توزیع، منابع درآمدی جدیدی برای این شرکت‌ها طراحی شود. به عنوان مثال برخی شرکت‌های توزیع در جهان از طریق انتقال اطلاعات روی شبکه توزیع برق، درآمد خوبی نصیب



مسجد بازار یزد بسطامی

ممکن است ما مدیران خوش بین باشیم که از طریق مدیریت و بهره‌وری، بخشی از هزینه‌ها را کاهش دهیم ولی این کاهش، جبران فاصله قیمت تمام‌شده و تکلیفی را نمی‌کند

ماموریت‌های ذاتی این شرکت‌ها لطمه وارد نمی‌کند، استقبال کرد. همکاری شرکت توزیع برق و مخابرات استان سمنان، به مقررات زدایی و ایجاد منابع جدید درآمدی برای صنعت برق کمک کرده است. هرچند این تجربه باید تکمیل شود تا بتوان در استان‌ها نیز از آن استفاده کرد. اجرای قانون تجمیع خدمات شهری یک چشم انداز مناسب برای کاهش هزینه‌های مشترک شرکت‌های یوتیلیتی ترسیم می‌کند. در کره جنوبی، شبکه فوق توزیع، شبکه توزیع، کابل تلویزیون‌های خصوصی، شبکه مخابراتی، تابلوی علائم راهنمایی و رانندگی و چراغ چشمک‌زن روی یک شبکه نصب شده‌اند. یک پایه پیش‌فشرده بتنی، همه این شبکه‌ها را پشتیبانی می‌کرد.

شبکه توزیع برق برای کسب درآمدهای جانبی استفاده شود. چه ایرادی دارد که از شبکه توزیع برق برای پشتیبانی شرکت‌های مخابراتی، اینترنتی یا تلویزیونی‌های کابلی استفاده شود؟ به عنوان مثال از ساختار شبکه برق رسانی برای پشتیبانی از شبکه مخابرات هم استفاده می‌شود. اواخر سال ۱۳۹۰ مذاکره‌هایی با مخابرات صورت گرفت که در برخی نقاط صعب‌العبور، خطوط مخابراتی از پایه‌های شبکه توزیع برق عبور کنند. هم‌اکنون در حال بررسی جنبه‌های مالی، حقوقی و فنی این مسأله هستیم. برای این کار مقررات و توافقنامه ویژه‌ای در حال تدوین است. یکی از تکالیف مدیران عامل شرکت‌های توزیع این است که بسترهای لازم را برای اجرایی کردن سیاست‌های اصل ۴۴ و واگذاری شرکت‌ها فراهم کنند. با این نگاه، باید از هر منبع درآمد جدیدی که برای شرکت‌های توزیع فراهم می‌شود و به

خود می‌کنند. مثال دیگر، شرکت‌های مشاوره کاهش هزینه برق هستند که از طریق آموزش مدیریت مصرف، درآمد کسب می‌کنند در حالی که دفتر مدیریت مصرف در شرکت‌های توزیع برق ایران، یک واحد هزینه‌بر است. به نظر شما این راهکارها نمی‌تواند تراز مالی شرکت‌های توزیع برق را مثبت کند؟ آیا باید همه نگاه‌ها و امیدها را به گران‌شدن برق دوخت؟ فضای کاری هر یک از شرکت‌های توزیع برق، ویژه همان استان است. مسایلی مانند مشخصات فنی شبکه، فضای فرهنگی و اقتصادی استان و مدیریت حاکم بر آن شرکت، باعث تفاوت‌های جدی بین شرکت‌ها می‌شود. نمی‌توان انتظار داشت که در همه استان‌ها امکان کسب و کار جدید برای شرکت‌های توزیع برق فراهم باشد. در استان سمنان، قصد داریم از ظرفیت‌های

دستگاه‌های اجرایی و سایر مسوولان در استان‌ها، انتظارهایی از صنعت برق دارند. این انتظارها در نگاه کلان کشور به حق است. به عنوان مثال می‌گویند باید از کشاورزی و صنعت به عنوان یک کار مولد حمایت شود. می‌خواهند از طبقات و دهک‌های پایین اجتماع که آسیب‌پذیر هستند، حمایت شود. ولی اگر قرار باشد شرکت‌های توزیع هزینه این حمایت‌ها را بدهند، تبدیل آن به بنگاه اقتصادی بی معناست. باید آن حمایت‌ها توسط سازمان‌های حمایتی دولتی انجام شود. فضای کنونی، عمده‌ترین چالش فراروی رقابتی شدن فعالیت شرکت‌های توزیع برق به مثابه یک بنگاه اقتصادی است.

بهبتر است کدام مقررات حذف شوند تا امکان فعالیت رقابتی شرکت‌های توزیع برق فراهم بشود؟ در این مسیر جای کدام مقررات را خالی می‌بینید؟ به نظر شما این اصلاح قانون باید قبل از واگذاری شرکت‌ها به طور کامل انجام شود یا یک فرآیند حقوقی پو یا را به موازات خصوصی‌سازی شرکت‌های توزیع ضروری می‌دانید؟ حک و اصلاح قانون، وظیفه‌فوقه مقننه است. ما و دولت حق قانون گذاری نداریم. البته اصلاح آیین‌نامه‌ها و مقررات می‌تواند توسط دولت و وزارتخانه‌ها صورت پذیرد.

مقررات زدایی برای واگذاری شرکت‌های توزیع بسیار لازم است. وقتی برنامه‌های راهبردی را تدوین می‌کنیم، برای شناسایی ذی‌نفعان دچار مشکل می‌شویم. این ذی‌نفعان آنقدر متعدد هستند که مانع توجه کافی به مصرف‌کنندگان، مالکان شرکت و کارکنان می‌شوند. هر نهاد و سازمان فعال در کشور جزو ذی‌نفعان شرکت تلفی می‌شود. بسیاری از اوقات ناگزیر می‌شویم خواسته‌های غیرقانونی آنها را هم بپذیریم تا بتوانیم برق مردم را تامین کنیم. اگر بگوییم شرکت توزیع فقط در مقابل مردم و وزارت نیرو پاسخگوست، شاید یک هفته هم نتوانیم دوام بیاوریم. شرکت توزیع نه فقط با بنگاه‌های اقتصادی عام بلکه با شرکت‌های تولید برق نیز تفاوت جدی دارد. تاثیر پذیری شدید شرکت‌های توزیع از فضای پیرامونی و محیط خارج سازمان آنها، بسیار زیاد است. بخشی از این فضا را می‌توان با اصلاح بسترهای اقتصادی بهبود داد. یک شرکت تولید برق برای برنامه‌ریزی فقط به منابع و اسناد بالادستی توجه دارد. ولی شرکت توزیع باید از تصمیم‌سازی‌های پیرامونی تبعیت کند. به عنوان مثال تامین روشنایی خارج از محدوده قانونی شهرها بر عهده شرکت‌های توزیع نیست ولی در عمل هیچ شرکت توزیع نمی‌تواند از این کار اجتناب کند. از این قبیل مسایل زیاد است.

نکرده است و بانک‌های خصوصی، کسب و کار خوبی دارند. بانک‌ها می‌توانند تامین‌کننده خوبی برای منابع مالی مورد نیاز شرکت‌های توزیع باشند.

اقتصاددان‌ها توصیه می‌کنند که تخم‌مرغ‌هایمان را توی یک سبد نگذاریم. تنوع سرمایه‌گذاری می‌تواند ضریب ریسک را کاهش دهد. بانک‌ها با این نگاه توانسته‌اند به موفقیت‌های کنونی دست پیدا کنند. هم‌اکنون محدودیت‌هایی در صدور مجوز بانک‌ها وجود دارد که باعث می‌شود هیچ‌کدام از آنها به رغم رقابتی بودن فضای کسب و کار مالی، زیانده نباشند. به همین دلیل می‌توانند در کوتاه مدت سرمایه‌گذاران مطمئنی برای شرکت‌های توزیع باشند.

البته مدیریت بانکداری با مدیریت توزیع برق تفاوت‌های جدی دارد که این تفاوت‌ها در درازمدت خود را نشان می‌دهد. بانک‌ها برای آن که دچار زیان نشوند، هیچ‌گاه به فعالیت زیانده خود ادامه نمی‌دهند.

مدیریت شرکت‌های توزیع برق با سایر بنگاه‌های اقتصادی تفاوت جدی دارد. کالایی به نام برق بر اساس عادت چند دهه مردم به عنوان

البته ساختار این شبکه از ابتدا بر مبنای بارگذاری چندگانه طراحی شده است. فضای مناسب برای نصب یراق آلات و تاسیسات شبکه‌های مختلف در نظر گرفته شده است.

این کار باعث می‌شود تداخل شبکه‌ها باعث عدم پایداری نشود.

نکته جالب این است که شبکه‌های توزیع و فوق توزیع در این کشور، با پوشش عایق از نوع کابل خودنگهدار هستند

تا امکان همجاری آنها با شبکه‌های مخابراتی فراهم شود. طراحی شبکه بر مبنای خدمات‌دهی چندگانه صورت گرفته و امنیت شبکه به خوبی فراهم می‌شود. اگر در ایران هم توافق لازم برای این کار صورت گیرد می‌توان در یک دوره زمانی میان مدت، شبکه‌های جدید را جایگزین کرد. همانطور که توانستیم لامپ‌های کم‌مصرف را در سراسر کشور جایگزین چراغ‌های رشته‌ای کنیم. هر کار بزرگی در ابتدا نیازمند آیین‌نامه‌های فنی و اجرایی و سرمایه‌گذاری است ولی در درازمدت منافع آن آشکار می‌شود.

در کره جنوبی، شبکه فوق توزیع، شبکه توزیع، کابل تلویزیون‌های خصوصی، شبکه مخابراتی، تابلوی علایم راهنمایی و رانندگی و چراغ چشمک‌زن روی یک شبکه نصب شده‌اند



منظره شیخ ابو الحسن در کرمان

یک خدمت عمومی تکلیفی به دولت شناخته می‌شود. مردم هنوز عادت ندارند هزینه واقعی برق مصرفی را پرداخت کنند. ایجاد آمادگی ذهنی برای ورود به چنین فضایی، چندسال طول می‌کشد. آن هم در شرایطی که بسترهای قانونی لازم فراهم باشد. حتی مسوولان اجرایی کشور هم آمادگی ذهنی برای پذیرش این معنا را ندارند. مسوولان محلی اعم از نمایندگان مجلس، سیستم‌های نظارتی و بازرسی، مجموعه

امسال بخشی از سهام ۴ شرکت توزیع برق به بانک‌ها واگذار شد. به نظر شما این نوع واگذاری چه نتایجی خواهد داشت؟ آیا بانک‌ها مشتری خوبی برای شرکت‌های توزیع برق هستند؟ بانک‌ها در کشور، عملکرد موفقی داشته‌اند. البته نه از نظر رضایتمندی مردم از خدمات آنها، بلکه به عنوان بنگاه اقتصادی موفق بوده‌اند. تاکنون هیچ بانکی اعلام ورشکستگی