

ستبران

ویژه‌نامه

نشریه سراسری سندیکای صنعت برق ایران
سال هفدهم، ویژه‌نامه نمایشگاه‌های اکسپو و توزیع نیروی برق زنجان
قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

- صنعت توزیع در محاصره «چالش‌های ماندگار»
- صنعت برق روی لبه تیغ ساختار درهم تنیده
- صادرات غیرنفتی موتور پیشران توسعه
- پیمان سپاری ارزی؛ بلای جان صادرات
- بی‌پولی؛ گریبانگیر شرکت‌های توزیع

سوسوی

امید

در سایه مشکلات و چالش‌ها

گروه صنعتی ایران ترانسفو

- انواع ترانسفورماتورهای فوق توزیع و قدرت (تا توان 600MVA و ولتاژ 420KV)
- انواع ترانسفورماتورهای توزیع روغنی و خشک رزینی
- انواع پستهای پیش ساخته و تاباندهای برق
- ترانسفورماتورهای خاص همانند راکتورها، PST، ترانسفورماتورهای گورده و...



تهران خیابان سید جمال الدین اسدآبادی - خیابان سوم (شهید امیر جهانبخش) - پلاک ۲۳ - شرکت بازرگانی ایران ترانسفو
 www.iran-transfo.com
 www.itc-co.com
 تلفن: ۰۲۱-۴۲۸۷۸

الکترونیک افزارآزما



دانش بنیان تاسیس ۱۳۵۹

۴۵ سال تجربه درخشان

در تحقیق، طراحی و تولید دستگاه‌های اندازه‌گیری برق و الکترونیک
 نصب بیش از ۱۶ میلیون انواع کنتور برق در داخل و خارج از ایران



کنتور گرد
ویرایش ۵



کنتور ترمینالی
ویرایش ۵



کنتور ریلی
ویرایش ۵

آخرین نسل کنتورهای هوشمند؛ بهترین انتخاب برای
 جایگزینی کنتورهای تخت (ترمینالی) و گرد (سوکتی) قدیمی
 در کوتاه‌ترین زمان ممکن بدون هزینه‌های جانبی

دانش ایرانی، فناوری جهانی

WWW.AFZARAZMA.COM





تولید انواع لامپ های فوق بازده فوق کم مصرف دروات ها و کاربریهای مختلف
از ۵ تا ۱۰۰ وات

www.SKI.ir
Skigroup1968

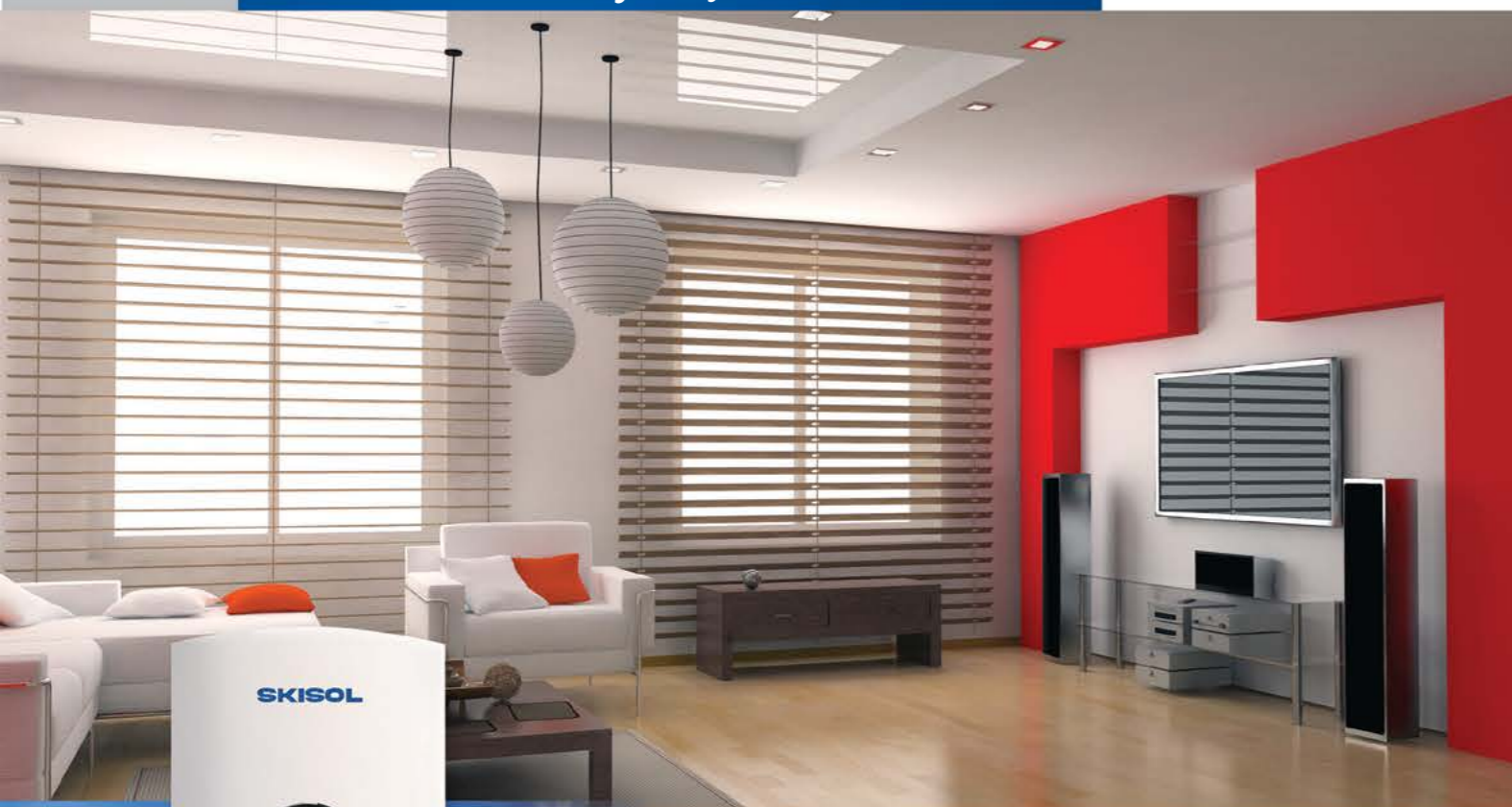
سالی نو، سرفصلی نو...

هیأت مدیره و کارکنان گروه بزرگ شرکت کنتور سازی ایران با آرزوی سلامتی و سالی خوش، امید آن دارد که رشد و توسعه پایدار با حضور قدرتمند در صنعت برق کشور دست یافتنی شده و مدیریت در بخش های مهم از جمله گسترش بهره مندی از انرژی های تجدید پذیر و همگانی کردن اهتمام برای بهینه سازی و کنترل مصرف، در کنار گسترش کیفی و کمی خدمات بتواند آینده ای بهتر از گذشته را برای کشور به ارمغان آورد.



اولین و بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده کنتورهای هوشمند برق، لامپ های فوق کم مصرف، روشنایی و نسل جدید اینورترهای خورشیدی در خاورمیانه

بیش از ۵۵ سال سابقه درخشان



- بهره برداری از خطوط تولید اتوماتیک و رباتیک برای تولید نسل جدید پنل های خورشیدی با ظرفیت تولید سالیانه یک گیگا وات
- بهره برداری از خطوط تولید اینورترهای راندمان بالای تکفاز و سه فاز خورشیدی در ظرفیت های ۳/۶ کیلووات تا ۲۲۵ کیلووات در انواع متصل به شبکه و هیبریدی
- بهره برداری از خطوط تولید و شروع صنعت قطعه سازی انواع لامپ های فوق بازده و کم مصرف LED از ۵ وات تا ۱۵۰ وات
- بهره برداری از بروز ترین خطوط تولید بردهای الکترونیک ۵ لایه با ظرفیت سالیانه تولید برد برای ۳۰ میلیون کنتورهای برق تکفاز و سه فاز
- بهره برداری از ۶۰ دستگاه تزریق پلاستیک پیشرفته رباتیک با توان های مختلف ۱۶۰، ۲۶۰، ۳۲۰، ۴۰۰، ۱۸۰۰، ۲۸۰۰ و ۳۵۰۰ تن
- احداث سالن های تولید طبقاتی و توسعه زیرساختی فضاهای تولیدی به میزان ۴۰ هزار مترمربع افزون بر فضاهای موجود

تولید انواع اینورترهای تکفاز و سه فاز، متصل به شبکه و هیبریدی از ۳/۶ تا ۲۲۵ کیلووات

• ساختمان مرکزی:

تهران - خیابان پاسداران، خیابان شهید کشوری (نگارستان هشتم) پلاک ۵۵
تلفن: ۰۲۱ ۲۲۸۷۶۰۱۲ (خط ویژه)
فکس: ۰۲۱ ۲۲۸۷۶۰۱۲

• کارخانه:

قزوین - شهرک صنعتی البرز، خیابان حکمت دوم
تلفن: ۰۲۸ ۳۲۲۲ ۳۱۹۱
فکس: ۰۲۸ ۳۲۲۲ ۳۱۹۳

Info@ski.ir

Itron WASON AUXSOL



SkiMeter SK1100 (ورژن ۵)

SkiMeter SK300 (ورژن ۵)

SkiMeter SK200 (ورژن ۵)

SkiMeter SK2000

SkiMeter SK-Key5000



SkiMeter SK-5000 DC

SkiMeter SK-6000 CT

SkiMeter SK-7000 CTPT

SkiMeter SK-8000 CTPT

SkiMeter SK-Key 2000

شرکت کنتورسازی ایران در مسیر پیشرفت و توسعه

شرکت کنتورسازی ایران، در کنار فعالیت در حوزه های اندازه گیری و ارتباطی و نیز صنایع روشنایی با مصرف بهینه، تامین و راه اندازی نیروگاه ها و اینورترهای خورشیدی را اجرایی کرد تا به عنوان یکی از پیشگامان در ارائه نسل جدید تجهیزات صنعت انرژی های تجدید پذیر در ایران به ایفای نقش بپردازد

سالی که پیش رو داریم نویدبخش تحقق پروژه های توسعه ای بزرگی در این شرکت می باشد که به برخی از آنها اشاره می شود:

- بهره برداری از خطوط جدید تولید اتوماتیک و رباتیک برای اولین بار در خاورمیانه با ظرفیت تولید سالیانه ۳۰ میلیون کنتورهای هوشمند تکفاز و سه فاز، ریلی، ترمینالی و ساکتی همچنین مودم های مخابراتی ریلی منطبق با آخرین الزامات و استانداردهای فہام یک و دو ابلاغی شرکت توانیر

نهالی نو ریشه ای کهن



محصولات جدید شرکت تولیدی رعد



COMING SOON رله های Tbloc سری TRB-LT

این رله ها با کویل های DC با سطح ولتاژ های 12، 24، 48، 110 و 220 ولت و کویل های AC با سطح ولتاژ های 24، 48، 110 و 230 ولت تولید می گردد. از خصوصیات این رله ها می توان به دارا بودن دکمه تست، LED نمایشگر وضعیت، کنتاکت هایی با آبکاری طلا، جریان نامی 10 آمپر برای رله های دو کنتاکت و جریان نامی 5 آمپر برای رله های چهار کنتاکت اشاره نمود. تجهیزات جانبی این محصول شامل سوکت، مارکینگ، گیره نگهدارنده رله، ماژول RC (مقاومت + خازن) و ماژول دیود هرزگرد می باشد.



COMING SOON رله های Tbloc سری PINT-S



این رله ها با سطوح ولتاژ 24V DC و 230V AC/DC تولید می گردد. این محصول شامل یک کنتاکت با جریان 6 آمپر، LED نمایشگر وضعیت و گام 6.2 میلی متر می باشد. تجهیزات جانبی این محصول شامل سوکت، مارکینگ، جامپر و آداپتور می باشد.



www.raadconnections.ir

CE | EAC

09912601209
03133801206: تلفن ارتباط با مشتری:

RAAD Electrical Connection for Technological Components
Confidence in Connection



شرکت صنایع سنجش انرژی
بهینه سازان توس
دانش بنیان نوع ۱ (فن آور)

تولیدکننده انواع کنتورهای هوشمند برق، آب و گاز ارائه دهنده نرم افزارهای هوشمند در زمینه اندازه گیری، مدیریت و کنترل مصرف مشترکین در کل کشور با بهره گیری از دانش متخصصان بومی



www.bst.co.ir
info@bst.co.ir

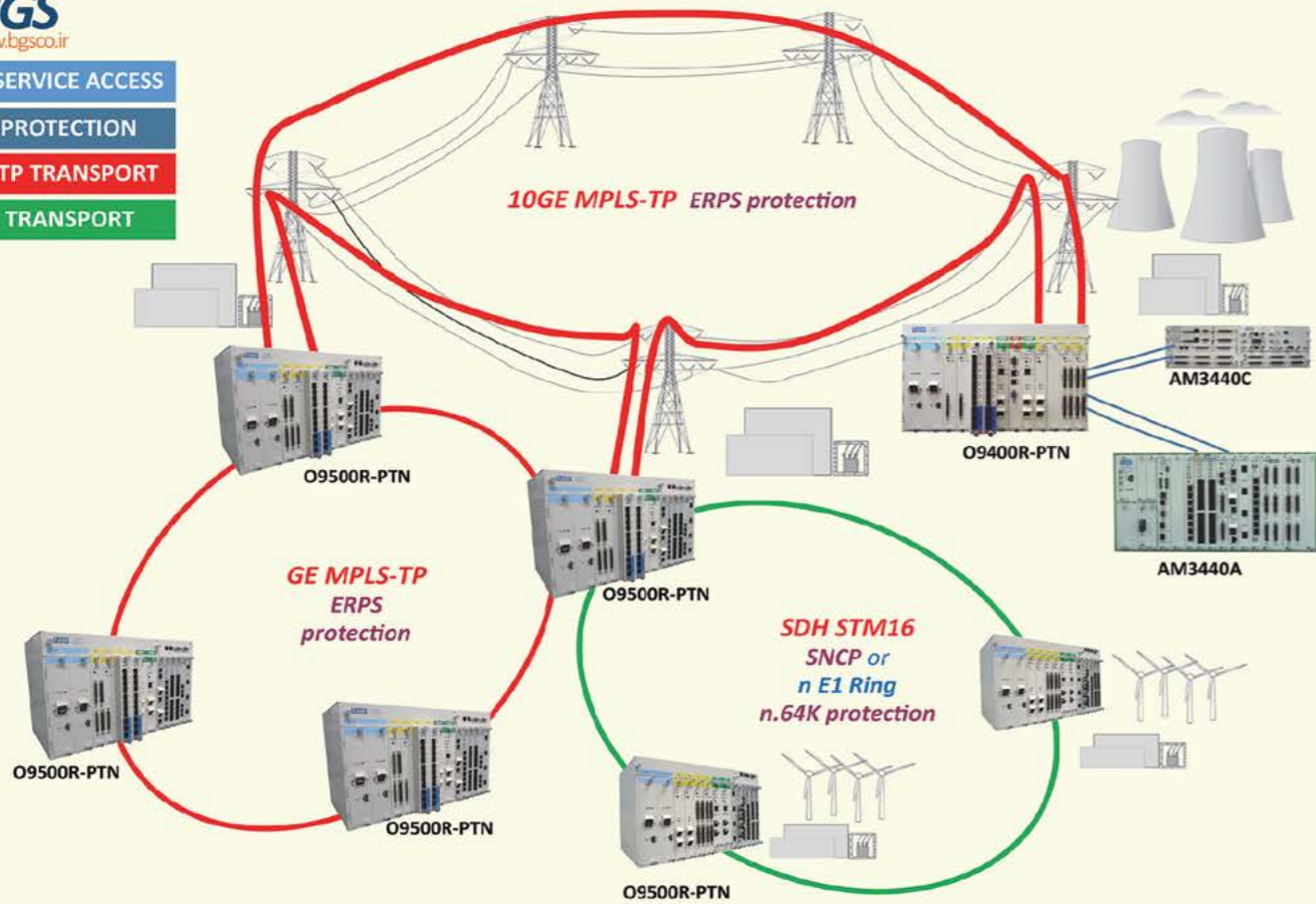
مشهد . شهرک صنعتی توس . فاز یک . بلوار صنعت
قطعه ۳۷۰ تلفن: ۳۵۴۱۱۳۸۷ دورنگار: ۳۵۴۱۱۳۸۹



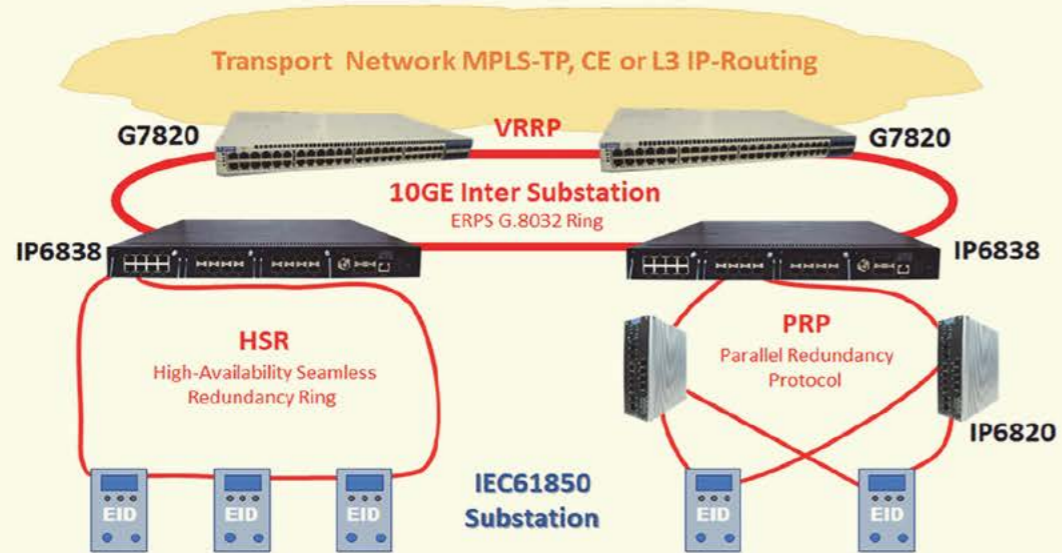
BGS
www.bgsco.ir

ارائه راهکارهای مخابراتی و ارتباطی در حوزه شبکه نیرو

- MULTISERVICE ACCESS
- TELEPROTECTION
- MPLS-TP TRANSPORT
- SDH TRANSPORT



- IEC-61850 SUB-STATION
- ETHERNET FE/GE/10GE
- SWITCH L2, L2.5, L3
- TELEPROTECTION



Loop Telecom
www.LoopTelecom.com

www.bgsco.ir

شماره تماس : ۰۲۱ ۴۶۱۱۸۰۰۶
شماره فکس : ۰۲۱ ۴۶۱۱۸۰۰۷
آدرس ایمیل : info@bgsco.ir

شرکت اندیشه های فرانگر برسام
نماینده شرکت Loop Telecom در ایران



شرکت دانش بنیان آزمایشگاه های صنایع انرژی (اپیل)

- آزمایشگاه آکرودیته دارای گواهینامه ISO IEC 17025 ملی (مرکز ملی تایید صلاحیت ایران)
- آزمایشگاه آکرودیته دارای گواهینامه ISO IEC 17025 بین المللی (قابل ردیابی از ILAC)
- نهاد صدور گواهینامه انطباق دارای گواهینامه ISO IEC 17065 بین المللی (قابل ردیابی از IAF)
- آزمایشگاه (ExTL) و نهاد صدور گواهینامه انطباق (ExCB) مورد تأیید IECEx



"شرکت های دانش بنیانی که از طریق شرکت اپیل اقدام به انجام آزمون و اخذ گواهینامه های SIL و CE، ATEX، IECEx نمایند، میتوانند تا ۷۰٪ هزینه ها و مجموعاً تا سقف ۶ میلیارد ریال، سالیانه و بصورت بلاعوض از صندوق نوآوری و شکوفائی دریافت نمایند"



021-61971



Info@eepil.com



@epil_co



www.epil.ir



09109104342
09109105352
09109104636



epil-ir

- 7" TFT - Touch Screen
- Resolution: 1024 x 600
- Refresh Rate: 60 Hz
- LCD Size: 4.8" x 6.5" (H x W)
- 1 x Ethernet Port

HMI



- 8 Digital Input
- Up to 4 Digital Output
- 4 Current Input
- 3 Voltage Input
- MODBUS, DNP3
- 3.5" TFT Color RGB 65k
- 96 x 96 x 89 mm (W x H x D)
- 1 x RS485
- 1 x RS232
- 1 x USB
- 1 x SD

IED



Azar Kelid
Engineering of
Electrical Inds.

دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان میرعماد
کوچه یازدهم (پیمانی)، پلاک ۱۱، واحد ۱۰۷
تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۱۷۵۵۰۳ - ۸۸۵۴۰۲۰۸
فکس: ۰۲۱ - ۸۸۱۷۵۴۹۳

Head Office: Unit 107, No. 11, Peymani Alley, Miremrad St.,
Motahari Ave., TEHRAN 1587747818 IRAN
Tel: +98 21 88540208 - 88175503
Fax: +98 21 88175493



Rack Mount RTU

- Up to 90 Digital and Analogue I/O
- MODBUS, DNP3, IEC60870-5-101, 103, 104
- Security: AES-128 / HMAC-256
- Optional User Friendly HMI
- Wide Range of Power Measurement
- User Friendly Softwares: Config, Test, Monitoring



Compact RTU

- Up to 34 Digital and Analogue I/O
- MODBUS, DNP3, IEC60870-5-101, 103, 104
- Security: AES-128 / HMAC-256
- Optional User Friendly HMI
- Wide Range of Power Measurement
- User Friendly Softwares: Config, Test, Monitoring



mini RTU

- 8 Digital Input
- 8 Digital Output
- MODBUS, DNP3
- Security: AES - 128 / HMAC - 256
- 1 RS232, 1 RS485
- 96 x 96 x 89 mm (W x H x D)



www.azarkelid.com
contact@azarkelid.com

دارای تأییدیه توانیر
دارای تأییدیه از وزارت نفت



شرکت توانیر



شرکت ملی نفت ایران

سکسیونر و سکشنالایزر گازی و خلاء، هوایی
Overhead Load Breaker Switch



اتوریکلوزر خلاء، با عایق گاز یا جامد
Recloser



دژنگتور هوایی خلاء
Outdoor Vacuum Circuit Breaker



RTU

Remote Terminal Unit (RTU)



تلفن تماس : ۰۲۱ - ۴۷۱۵۸۰۰۰

دفتر مرکزی : تهران - بلوار اشرفی اصفهانی - برج نگین رضا - طبقه ۲۲ شمالی واحد ۲۲۰۱
کسارخانه : تهران - شهرک صنعتی شمس آباد - بلوار نارنجستان - گسلبک ۸ پلاک ۱۸

www.ariankelid.ir



تولید کننده کلیدهای
فشار متوسط برق و RTU

دژنگتور خلاء، فیکس اتصال از پشت
Frontal Fixed Vacuum VCB



سکسیونر گازی زمینی SF6
SF6 Load Breaker Switch



دژنگتور خلاء، فیکس اتصال از بغل
Vacuum Circuit Breaker



دژنگتور خلاء، کشویی
Withdrawable Vacuum VCB



شرکت آریا ماشین سنگین شیراز (مسئولیت محدود)

AK ARYA SHIRAZ MACHINERY



- امکانسنجی، تهیه طرح توجیهی و ارائه پیشنهادات مالی و فنی پروژه ها
- ارائه و تامین قطعات اصلی با ضمانت کارکرد، قیمت رقابتی و تحویل سریع
- تامین کیت‌های تعمیراتی و قطعات پرمصرف در بازه زمانی کوتاه
- مراکز سرویس مجهز به پیشرفته ترین و به روزترین ابزارهای تعمیرگاهی
- ارائه خدمات تعمیرگاهی در مراکز سرویس تهران و اهواز
- ارائه خدمات سرویس و نگهداری، راهبری و تعمیرات اورهال
- خدمات رسانی به صنایع نفت و گاز، دریایی، معدنی، راهسازی و عمرانی

- تامین دیزل ژنراتورهای Cummins و Caterpillar
- تامین موتورهای گازسوز Caterpillar و MWM
- نصب و راه‌اندازی بیش از ۵۰۰ مگاوات معادل ۶۰۰ دستگاه
- اجرای پروژه ها به صورت Turnkey
- ارائه خدمات فنی، مهندسی، تدارکات و ساخت EPC
- اجرای پروژه های نفت و گاز و نیروگاه های برق پراکنده
- ساخت کانوپی، تابلو، اتاق کنترل و سایر تجهیزات وابسته
- طراحی، جانمایی، نصب و راه‌اندازی پروژه بر اساس شرایط کاری



دفتر مرکزی
تهران، بلوار میرداماد، خیابان البرز، خیابان آناهیتا، بلوار
میثا، پلاک ۳۸، طبقه اول
تلفکس: ۰۲۱۴۸۱۱۱۰۲۶

www.shirazmachinery.com

AK ARYA SHIRAZ MACHINERY



مبنا نیرو (سهامی خاص)
MABNA NIROO CO.®



✓ دارای گواهی طرح و ساخت

✓ رتبه یک نیرو

✓ رتبه دو مشاور

✓ رتبه چهار ابنیه

✓ بیش از ۳۰ سال تجربه در زمینه طرح و ساخت پروژه های برق

✓ طراحی، تامین تجهیزات و ساخت پست های فشار قوی و خطوط انتقال در کلیه سطوح ولتاژی بصورت کلید در دست

✓ سازنده تجهیزات کنترلی پست های فشار قوی با بیش از ۲۰ سال سابقه

✓ عضو سندیکای صنعت برق ایران

✓ دارای گواهینامه بین المللی و ایرانی HSE

✓ دارای گواهینامه ISO ۹۰۰۱
از شرکت ZHIK CERT



اجرای با کیفیت تعهدات، هدف ماست.



خیابان سردار جنگل جنوبی، بلوار شهید مخبری غربی، پلاک ۱۱۱ صندوق پستی: ۴۵۵۶۱ - ۱۲۷۶۷

۴۴ ۴۱ ۹۴ ۴۸

@ info@mabnaniroo.com

۴۴ ۴۴ ۴۴ ۳۸

www.mabnaniroo.com

شرکت توسعه نیروگاه های دیزلی پارسین تنها نمایندگی انحصاری فروش و خدمات پس از فروش مولدهای برق دیزلی و گازسوز کمپانی **DOOSAN** کره جنوبی و توزیع کننده تخصصی دیزل ژنراتورهای کوپله فابریک کمپانی **Cummins Power** انگلستان در ایران می باشد که با انجام بیش از ۵۷۰۰ پروژه ملی و فراملی از جمله تامین ۱۴ مگاوات برق اضطراری برج میلاد تهران به عنوان نماد مهندسی ایران و سایر پروژه های عمرانی از جمله: بیمارستان ها، پالایشگاه ها، نیروگاه ها، مراکز IT و فن آوری اطلاعات و ...، توانسته است خود را به عنوان یکی از پیشگامان این صنعت در کشور و منطقه معرفی نماید و با بهره گیری از دانش روز سسازندگان برتر دیزل ژنراتور در دنیا از جمله **Doosan, Cummins, Caterpillar Perkins, Volvo** و **Stamford** منشاء اثرات مطلوبی در روند رشد پروژه های میهن عزیزمان باشد.



website: www.parsian.diesel.com
Email: info@parsian.diesel.com

شرکت توسعه نیروگاه های دیزلی پارسین
آدرس: تهران، ولنجک، نبش خیابان سیزدهم، برج کاسپین
شماره تماس: ۰۲۱ ۲۷۷۷۰۰

Schneider Electric **spectre**

همان محصول همان کیفیت

تولیدکننده کلیدهای مینیاتوری و نشتی جریان اسپکتر و تامین کننده محصولات شنايدر الكتريك

NEW تنها تولیدکننده کلیدهای مینیاتوری با استاندارد دوگانه 2611(IEC60898) و 4835(IEC60947)

NEW دارای تاییدیه توانیر برای تمام رنجهای کلیدهای مینیاتوری (۱ تا ۴ پل - ۲ تا ۶۳ آمپر)



- کلیدهای نشتی جریان (۲ پل و ۴ پل)
- رنج آمپری: ۲۵ - ۳۲ - ۴۰ - ۶۳ آمپر
- حساسیت نشتی جریان: ۳۰ - ۱۰۰ - ۳۰۰ میلی آمپر



- کلیدهای مینیاتوری (۱پل - ۲ پل - ۳ پل - ۴ پل)
- رنج آمپری: ۲ تا ۶۳ آمپر
- منحنی قطع: B و C
- قدرت قطع: ۶ و ۱۰ کیلو آمپر
- در ولتاژهای: AC و DC



Previous design



New design

هولوگرام و کد اختصاصی جهت تأیید اصالت کالا

BMS KNX

تجهیزات هوشمند سازی ساختمان
شنايدر الكتريك



BMS

محصولات سیستم مدیریت
هوشمند ساختمان شنايدر الكتريك



دارای استاندارد ایران



دارای تاییدیه شرکت نفت



دارای تاییدیه شرکت توانیر



لینکدین التک



اینستاگرام التک



کاتالوگ محصولات



سایت التک

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی (فرشته)، بن بست شهریار، شماره ۲
تلفن: ۰۲۱ ۳۸۳۸۵۰۶ فکس: ۰۲۱ ۱۵۳۱۱
کارخانه: کرج، ابتدای جاده شهریار، شهرک صنعتی سیمین دشت، نبش میدان کارآفرینان، شماره ۷۶
تلفن: ۰۲۶۳۶۶۷۰۱۶۶ فکس: ۰۲۶۳۶۶۷۰۱۶۹

www.altech-elec.com
info@altech-elec.com
altech-electric
altechelec



مانا انرژی پاک

شرکت مانا انرژی پاک فعالیت خود را در زمینه طراحی و ساخت انواع پنل‌های خورشیدی در سال ۱۳۹۷ آغاز کرد. محورهای اصلی فعالیت این شرکت تولید یکپارچه زنجیره تولید ویفر، سلول، پنل فتوولتائیک، سرمایه گذاری و اجرای نیروگاه و همچنین تحقیق و توسعه در حوزه تجدید پذیر می باشد، همچنین این شرکت بعنوان اولین شرکت تولید کننده یکپارچه پنل خورشیدی در ایران حداکثر تلاش خود را در راستای ورود به عصر جدید بدون کربن می کند.

تولید سلول خورشیدی

بهره برداری از خطوط تولید سلول با ظرفیت سالانه ۱۵۰۰ مگاوات و متناسب با تکنولوژی روز دنیا.



تولید پنل خورشیدی

امکان تولید پنل خورشیدی با کاربری خانگی، تجاری و صنعتی با ظرفیت سالانه ۲۳۰۰ مگاوات و توان خروجی ۳۰۰ تا ۷۰۰ مگاوات.

تولید شمش و ویفر سیلیکونی

در حال راه اندازی خطوط تولید شمش و ویفر سیلیکونی با ظرفیت ۱۵۰۰ مگاوات سالانه.

نیروگاه‌های خورشیدی

تجدید پذیر برداشته و مالک بزرگترین نیروگاه خورشیدی بخش خصوصی با ظرفیت ۱۴۰ مگاوات در شهرستان محلات می باشد.

گروه مانا انرژی پاک با بهره گیری از تیم مهندسیین مجرب در حوزه طراحی، اجرا و نگهداری نیروگاه‌های خورشیدی گام بلند دیگری در توسعه تولید برق



Email: info@manaenergypak.com

تلفن: ۰۲۱۷۹۱۵۷۰۰۰

نشانی دفتر مرکزی: تهران، بلوار سعادت آباد

خیابان جمشیدی، پلاک ۴، طبقه پنجم

www.manaenergypak.com

تولید کننده انواع دکل

طراحی و ساخت دکل برای صنایع برق، مخابرات، نفت و گاز



دکل‌های مخابراتی
دکل‌های انتقال نیرو
سازه‌های پست فشار قوی



www.tower-ist.com

info@tower-ist.com

(+98) 21 38 99 50 00

(+90) 53 68 84 93 57

(+44) 77 74 66 21 82

(+98) 99 11 00 54 10

mdp_towerist



طراحی و بومی‌سازی
اینوترهای استرینگ سری TLSI-2
اینوترهای kW 5-1 خانگی TLSI-1

طراحی و مجری ساخت
نیروگاه‌های خورشیدی
off grid و on grid

KGP



شرکت نواندیشان کلیدگستر پویا با هدف تولید یکی از حساس‌ترین تجهیزات صنعتی برق، بریکرهای فشار متوسط و قوی (GIS و AIS) و با جذب نیروهای توانمند و متخصص داخلی، در سال ۱۳۹۹ در شهرک صنعتی کاهه تاسیس شد. این شرکت با بهره‌گیری از فناوری شرکت‌های تراز اول دنیا و تلاش مستمر با ارتقا توانمندی‌ها، تلاش میکند تا خود را به عنوان تولیدکننده این محصول استراتژیک در داخل کشور معرفی کند.



سازمان بزرگ

دستاوردها:

- کسب عنوان دانش بنیان در سال ۱۴۰۰
- کسب عنوان R&D برتر استان مرکزی در سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱
- کسب عنوان واحد صنعتی نمونه استان مرکزی در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲
- کسب عنوان واحد تحقیق و توسعه پیشگام استان مرکزی در سال ۱۴۰۱
- کسب عنوان مدیر برتر واحد تحقیق و توسعه استان مرکزی در سال ۱۴۰۱
- دریافت گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت ISO9001 و HSE در سال ۱۴۰۱
- دریافت گواهینامه تست‌ها براساس استاندارد IEC از آزمایشگاه‌های ICMET رومانی، EPIL، جهاد دانشگاهی علم و صنعت
- کسب عنوان ساخت بار اول برای محصولات از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

www.nkgp-kb.com - info@nkgp-kb.com

دفتر: تهران، خیابان مفتاح شمالی، خیابان نقدی، پلاک ۲۲، طبقه ۴

کدپستی ۱۵۷۶۳۵۱۱۶

+۹۸(۲۱)۹۱۰۷۲۲۲۲ | +۹۸(۲۱)۸۶۱۲۱۴۴۵

کارخانه: ساوه، شهرک صنعتی کاهه، خیابان پنجم پلاک ۳۴

کدپستی ۳۹۱۴۳۵۴۷۸۴

+۹۸(۸۶)۴۲۳۴۱۳۷۰ - ۷۲ | +۹۸(۸۶)۴۲۳۴۱۳۷۳

تنها سازنده کلیدهای فشار متوسط خلاء
در تمام رنج‌های جریانی و ولتاژی در ایران

۱۲ الی ۴۰٫۵ کیلوولت
۱۲۵۰ الی ۴۰۰۰ آمپر
قدرت قطع ۴۰ کیلوآمپر در ۳ ثانیه

دارای تایپ تست از
آزمایشگاه ICMET رومانی



صنایع کوپله‌رعد

RAAD COUPLING INDUSTRIES

RCI

علمی خرید کنید
مهندسی اجرا کنید

RCIPOWER



www.rcipower.com



- تامین و تجهیز دستگاه‌های دیزل ژنراتور کوپله
- فابریک کارخانه سازنده، کوپله‌های اروپایی از رنج قدرتی ۱۰۰ الی ۳۷۵۰ کیلو ولت آمپر
- طراحی و ساخت انواع تابلو کنترل
- تحلیل و برآورد توان مورد نیاز پروژه
- تامین لوازم مصرفی و جانبی دیزل ژنراتور
- پشتیبانی و نگهداری دستگاه‌های دیزل ژنراتور
- طراحی و ساخت انواع کاناپی‌های سوپرسایلنت
- آموزش نحوه بهره‌برداری از دیزل ژنراتور

تلفکس: ۰۲۱ ۸۸۸۷۷۰۸۳ - ۴
واتساپ فروش: ۹۸ ۹۱۲۱۷۲۱۳۰۰
۹۸ ۹۱۲۱۳۵۰۸۵۴

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان زاگرس، ساختمان شرق، پلاک ۹ واحد ۱۰۴

INFO@RCIPOWER.COM

40 years
Confidence in Connection

NEW

ترمینال های نسل جدید رعد



ترمینال های پیچی نسل جدید رعد، سری RT/SG (RTX):

- ارائه شده در سایزهای 2.5، 4، 6 و 10
- ساخته شده از مواد پلی آمید با خاصیت خود خاموشی
- قابلیت نصب دو ردیف جامپر فشاری
- قابلیت نصب نوار مارکینگ
- سرعت مونتاژ بالا به دلیل استفاده از جامپر فشاری
- اتصال آسان و محکم به ریل TH35
- تولید شده منطبق بر استانداردهای IEC 60947-7-1 و IEC 60947-7-2



RT/SG (RTX)

RT/SG-E (RETX)

تابلو

COMING SOON

اتصالات سیم و کابل

- سرسیم حلقوی
- سرسیم دوشاخ
- سرسیم رابط



Lug

- وایرشو روکش دار
- وایرشو بدون روکش
- وایرشو دوبل



Ferrule

- سرسیم فیشی مادگی
- سرسیم فیشی نری
- سرسیم فیشی مادگی تمام روکش
- سرسیم فیشی مادگی فشنگی تمام روکش
- سرسیم فیشی نری فشنگی تمام روکش



Connector

RAAD Electrical Connection for Technological Components
Confidence in Connection

www.raadconnections.ir

CE EAC

09912601209
03133801206: تلفن ارتباط با مشتری:

شرکت شیمی فرآور مریک

Merik Shimi Faravar co.

✓ گالوانیزه گرم انواع لوله و قطعات فلزی

✓ فروش انواع لوله و پروفیل گالوانیزه

✓ کلرید روی و فلاکس

آدرس کارخانه : قم - شهرک صنعتی **سلفچگان**

☎ 021- 88708830

Merik
Shimi Faravar Co.

🏠 www.merik.ir



TOTALLY SAFE
NO RISK OF ELECTRIC SHOCK



مدل ابعاد بدنه (میلیمتر)

460*830*330	00	سایز
590*830*330	0	سایز
785*830*330	1	سایز
1115*830*330	2	سایز
460*1130*330	110-00	سایز
590*1130*330	110-0	سایز
785*1130*330	110-1	سایز
1115*1130*330	110-2	سایز

مدل ابعاد بیرونی (میلیمتر)

790*590*220	M7455
590*390*220	M5535
490*390*160	M4535
390*340*160	M3530
370*240*140	N3724
260*260*130	C2424
230*210*100	C2119

اولین و بزرگترین تولید کننده انواع

جعبه های کامپوزیت GRP / SMC

چند منظوره در ایران



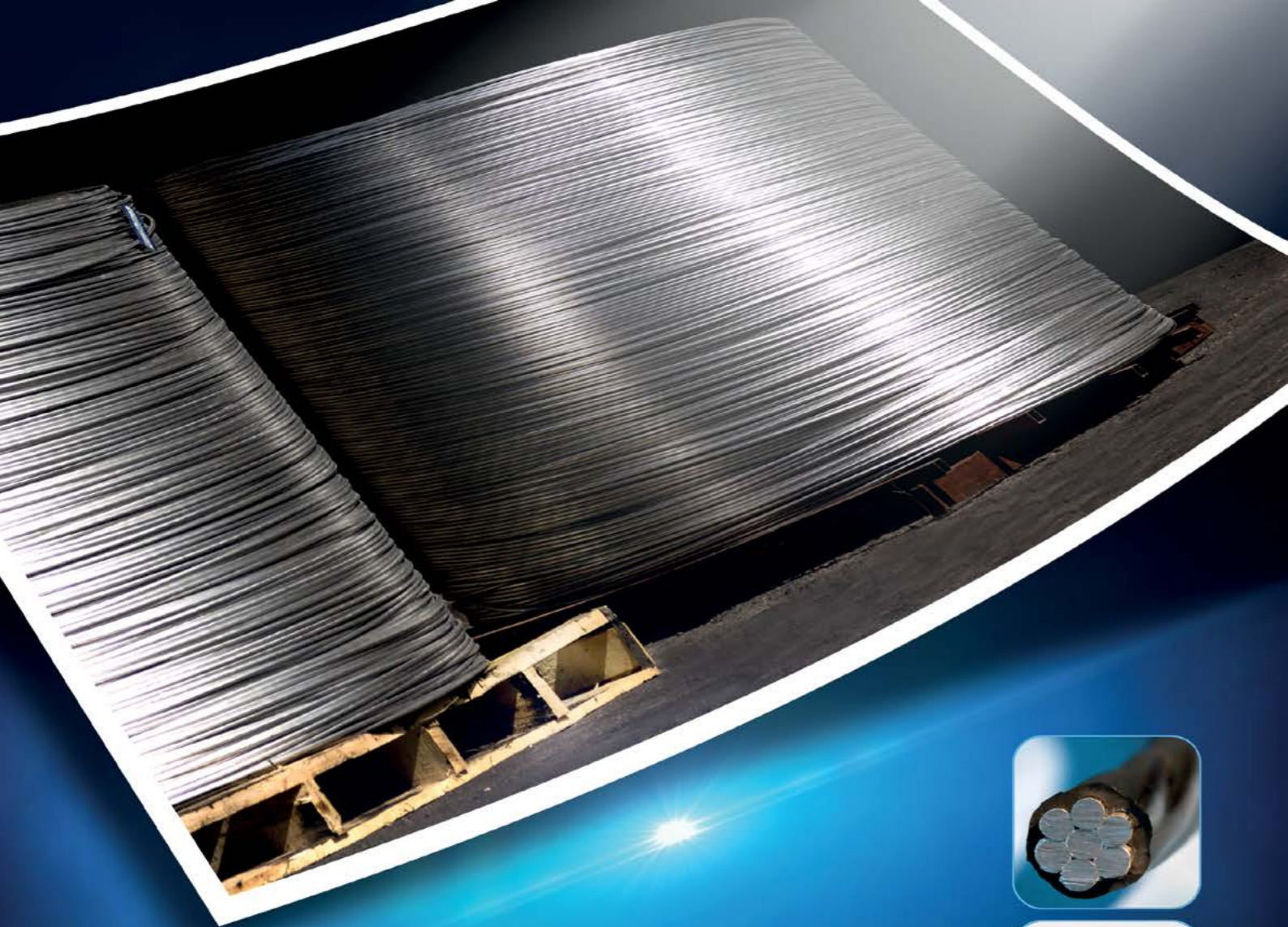
شرکت ایمن ایستا الکتریک

- دارای تاییدیه توانیر و گواهی انطباق مطابقت با استاندارد های تولید فریم تابلو
- طراحی و ساخت مطابق استاندارد IEC 61439 با قابلیت نصب درب داخلی
- ضد خوردگی ، پوسیدگی و قابل استفاده در محیط های مرطوب و اسیدی
- دارای درجه استحکام مکانیکی بیش از IK10 (مطابق با استاندارد IEC 62262)
- امکان تولید در ابعاد متنوع به روش زوج سازی تابلوها (coupling)
- عایق الکتریسته و مقاوم در برابر اشعه UV و انواع شرایط جوی
- مقاوم در برابر آتش مطابق استاندارد UL94-V0
- درجه حفاظت از تجهیزات الکتریکی تا IP65
- استحکام مکانیکی ویژه تا 2.5 برابر فولاد

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان وزراء، خیابان شهید احمدیان (پانزدهم)، پلاک ۲۴، طبقه اول

www.eiseco.com info@eiseco.com ۰۲۱-۵۲۳۵۶۸۰۰





قم آلیاژ | Qom Alliage

تولید کننده آلیاژ فلزات غیر آهنی
Non-Ferrous Alloys Manufacturing

- ◆ مفتول آلومینیوم خالص EC و مفتول آلومینیوم آلیاژی ۱۰۱ و ۶۱ هادی های آلیاژی AAAC
- ◆ سیم آلومینیوم و هادی های هوایی بدون روکش و کابل
- ◆ آلیاژ های آلومینیوم ، آلیاژ های سرب ، آلیاژ های روی (زاماک) و سرب خالص
- ◆ نیمکره آلومینیومی بمنظور مصرف در صنایع فولاد
- ◆ انجام خدمات آزمایشگاهی



دفتر تهران: خ. آفریقا، بالاتر از خ. دستجردی، ک. بابک مرکزی، پلاک ۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۰۹۶۷ و ۰۲۱-۸۸۲۰۰۴۱۲-۱۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۲۹۰
سامانه ارتباط پیامکی با مشتریان: ۰۲۱-۳۰۰۰۷۲۲۷۰۰۸۸۷۷



آمیژه های پلیمری ابهر
ABHAR POLYMER
COMPOUNDS
www.abharpolymer.com

قدرت ما بر پایه دانش ماست
تماس با ما: ۰۲۱۸۱۹۳۱۱۴۰
آدرس: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۶۴

تولیدکننده انواع کامپاند پلی اتیلن (PE)

آبیاری قطره ای



پوشش لوله های فولادی



لوله های پنج لایه ساختمانی PEX, PERT



سیم و کابل



انواع کامپاند پایه پلی اتیلن (PE) :

- قابل شبکه ای شدن برای عایق کابل های ولتاژ پایین و کابل های خودنگهدار (TIX5)
- روکش کابل های قدرت و عایق کابل های مخابراتی
- مقاوم در برابر آتش (HFFR) جهت عایق، روکش و بدینگ کابل های قدرت، کنترل و فیبر نوری
- قابل شبکه ای شدن شبکه ای شدن مخصوص لوله های پنج لایه ساختمانی (PEX-AL-PEX)
- پوشش لوله های فولادی خطوط انتقال نفت، گاز و آب
- لوله های آبیاری قطره ای



شرکت تولیدی گرانول قزوین
Ghazvin Granules Producing Co.
www.ggp.ir

قابل اعتماد و مسئولیت پذیر
تماس با ما: ۰۲۱۸۱۹۳۱۴۶۰
آدرس: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۶۴

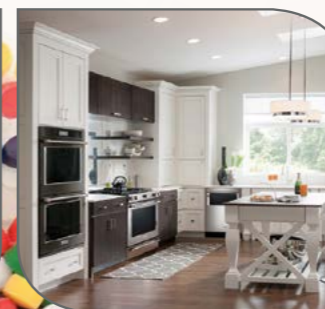
تولیدکننده انواع کامپاند پی وی سی (PVC)

- جهت عایق کابل های ابزار دقیق، رانژه، کنترل، روکش کابل های مخابراتی، جوش و ساختمانی، روکش کابل های فشار قوی با مقاومت عایقی بالا، روکش های کم دود و ضد روغن، روکش و عایق ۱۰۵ درجه (مطابق با استانداردهای بین المللی و الزامات توانیر)
- انواع فیلر، بدینگ و مستریج (مطابق با استاندارد رال)
- صنایع خودروسازی
- صنایع ساختمانی و درب و پنجره

مستریج و فیلر



درب و پنجره و لوازم خانگی



صنایع خودرو سازی



سیم و کابل



ترانسفورماتورهای کوره و یکسوساز

انواع ترانسفورماتورهای کوره و یکسوساز مورد نیاز صنایع فولاد، فروآلیاژ و الکترولیز تا توان ۳۶۰ مگاوات آمپر و جریان فشار ضعیف ۱۴۰ کیلوآمپر در گروه صنعتی آریا ترانسفو تولید می‌گردد.



ترانسفورماتور کوره مستغرق راکتورهای سری کوره قوس الکتریکی ترانسفورماتورهای یکسوساز ترانسفورماتور کوره پاتیلی ترانسفورماتور کوره قوس الکتریکی

خدمات فنی و مهندسی

خدمات فنی و مهندسی که توسط گروه صنعتی آریا ترانسفو ارائه می‌گردد شامل نصب و راه‌اندازی، تست و عیب‌یابی، تعمیرات و بازسازی، سرویس‌های دوره‌ای، پایش سلامت ترانسفورماتور و خدمات آموزشی می‌باشد.



سرویس دوره‌ای و پایش سلامت تعمیرات و بازسازی خدمات تست و عیب‌یابی نصب و راه‌اندازی

سیم و تجهیزات

اجزای نیمه‌ساخته ترانسفورماتور نظیر سیم‌پیچ، مخزن، اکتیویپارت، تجهیزات جانبی، قطعات یدکی، رادیاتور و همچنین انواع سیم تخت کاغذی و بافته شده در گروه صنعتی آریا ترانسفو ساخته و قابل تامین برای مصرف‌کنندگان می‌باشد.



رادیاتور سیم‌پیچ (بویین) مخزن (تانک) اکتیویپارت



لوازم و تجهیزات سیم تخت ایزوله کاغذی سیم تخت بافته شده (CTC)

ترانسفورماتورهای قدرت

گروه صنعتی آریا ترانسفو تولیدکننده انواع ترانسفورماتورهای نیروگاهی، انتقال، فوق توزیع، اتو ترانسفورماتور، راکتور و تغییر دهنده فاز تا ولتاژ ۴۲۰ کیلوولت و تا توان ۵۵۰ مگاوات آمپر سه فاز و ۳۰۰ مگاوات آمپر تک فاز می‌باشد.



اتو ترانسفورماتور ترانسفورماتورهای انتقال و فوق توزیع ترانسفورماتورهای نیروگاهی



ترانسفورماتور تغییر دهنده فاز راکتور

ترانسفورماتورهای توزیع

انواع ترانسفورماتورهای استاندارد شبکه توزیع، ویژه روغنی و خشک‌رزینی تک‌فاز و سه‌فاز، زمین، یکسوساز و با امکان نصب کلید تنظیم ولتاژ تحت بار تا ولتاژ تا ۳۶ کیلوولت و تا توان ۴۰۰۰ کیلوولت آمپر در این مجموعه ساخته می‌شود.



ترانسفورماتورهای روغنی تک‌فاز ترانسفورماتور خشک‌رزینی ترانسفورماتورهای ویژه روغنی سه‌فاز تا توان ۴۰۰۰ کیلوولت آمپر ترانسفورماتورهای استاندارد وزارت نیرو



ترانسفورماتور روغنی با کلید تنظیم ولتاژ تحت بار ترانسفورماتور نیروگاه خورشیدی ترانسفورماتور زمین ترانسفورماتور یکسوساز

ستبراک

ویژه نامه

سال ۱۴۰۳ با بحران و تنش آغاز شد تا فعالان اقتصادی و صنعتی، اندک امیدهای خود را برای بهبود شرایط حاکم بر فضای کسب و کار کشور، حداقل تا مدت نامعلومی، از دست رفته بدانند. امسال بدون تردید با اوج گیری نرخ دلار تا مرز ۷۰ هزار تومان، شدت یافتن تنش های سیاسی در منطقه، بلا تکلیفی چشمگیر بازار در مقابل قیمت ها و همچنین استمرار رکود در صنعت برق، برای فعالان این صنعت یک کارزار نابرابر خواهد بود. در این میان البته تلاش ها برای حفظ ظرفیت ها، بقای شرکت ها و توسعه آرام اما مستمر پتانسیل های موجود همچنان ادامه دارد. ششمین نمایشگاه اکسپوی ایران میزبان مدیران ارشد سیاسی، اقتصادی و همچنین تجار و صاحبان کسب و کار کشورهای مختلف با حضور فعالان حوزه صادرات در تهران برپا می شود. کمی بعدتر از اکسپو هم قرار است بیست و هشتمین کنفرانس شبکه های توزیع نیروی برق به میزبانی زنجان و نمایشگاه جانبی این کنفرانس به همت سندیکا برگزار شود تا همچنان پویایی در این بخش از صنعت حتی الامکان حفظ شود.

این دو رویداد که به فاصله اندکی در فضای نمایشگاهی کشور برگزار می شوند، نشان می دهند که بخش خصوصی علیرغم همه این دشواری ها همچنان به دنبال توسعه است. از این رو نشریه ستبران در این شماره که ویژه بیست و هشتمین نمایشگاه بین المللی شبکه های توزیع نیروی برق و ششمین نمایشگاه اکسپو ایران است، تلاش کرده علاوه بر بررسی مهمترین چالش ها در دو حوزه صادرات و توزیع که مرتبط با دو رویداد پیش روست، ظرفیت های این بخش ها را نیز ارزیابی کرده و تصویر دقیق تری از پتانسیل هایی ترسیم کند که شرکت های سازنده و پیمانکار در حوزه های توزیع و صادرات در اختیار دارند.

NSC

شرکت نیرو سامان . Niroy Saman Co.

- دارای استاندارد و تاییدیه شرکت های توزیع و توانیر
 - عضو وندور لیست شرکت های مینا، مترو، فولاد، مس
- ## دارای گواهی ISO, CE, HSE



☎ ۰۲۱-۲۲۰۱۹۳۸۰
@nsc.products



www.nsc-co.com
CB CE

ستبران، ارگان رسمی سندیکای صنعت برق ایران، تلاش می‌کند به منظور معرفی پتانسیل‌های حقیقی بخش خصوصی صنعت برق، به‌ویژه در حوزه سازندگان، پیمانکاران، مشاوران و شرکت‌های مهندسی بازرگانی، تصویر روشنی از توانمندی‌های این بخش نشان دهد. به‌علاوه شناسایی و بررسی چالش‌ها و گلوگاه‌های صنعت با هدف طرح دیدگاه‌های مختلف و روشن کردن زوایای مختلف اقتصاد کلان و خرد کشور هم از جمله دیگر سیاست‌های این نشریه است. مسئولیت کلیه مقالات و مطالب منتشر شده در این نشریه بر عهده نگارنده است و نشریه ستبران هیچ مسئولیتی در مقابل این محتوا نداشته و تنها منتشرکننده آن است.

صاحب امتیاز:

مدیر مسئول:

سردبیر:

شورای سیاست‌گذاری:

سندیکای صنعت برق ایران

غلامرضا ناصح

مهدی مسائلی

پیام باقری، محمد صادق جنان‌صفت، مازیار جوانی، جعفر جولا، مسعود حجت، رضا راجی کرمانی، منصور سعیدی، سیدعلیرضا سیاسی‌راد، سعید مهذب‌ترابی، علیرضا هاشمی

طیبا میرحسینی

سمیه کاظم‌زاده، سهیلا روزبان، محمد انوشه‌ئی

علی چاشنی‌گیر

دبیر تحریریه:

تحریریه:

مدیر هنری:

بهارک باقرپور

سپیده گرجی

سمیرا کریمی

زهرا خانلری

آیین چاپ تابان (شیرپاستوریزه، خیابان فتح پانزده، پلاک ۱۷ - تلفن: ۶۶۸۰۸۸۲۰)

مدیر اجرایی:

توزیع:

امور آگهی‌ها:

امور اداری:

لینوگرافی، چاپ و صحافی:

نشانی:

تلفن:

فکس:

سایت:

ایمیل:

تهران، خیابان فاطمی غربی، خیابان سین دخت شمالی، پلاک ۱۵

۶۶۵۷۰۹۳۰-۶

۶۶۹۴۴۹۶۷

www.ieis.ir

setabran@ieis.ir

در این شماره می‌خوانید:

- ۱
- ۲
- ۳
- ۴
- ۵
- ۶
- ۷
- ۸
- ۹
- ۱۰
- ۱۱
- ۱۲
- ۱۳
- ۱۴
- ۱۵
- ۱۶
- ۱۷
- ۱۸
- ۱۹
- ۲۰
- ۲۱
- ۲۲
- ۲۳
- ۲۴
- ۲۵
- ۲۶
- ۲۷
- ۲۸
- ۲۹
- ۳۰
- ۳۱
- ۳۲
- ۳۳
- ۳۴
- ۳۵
- ۳۶
- ۳۷
- ۳۸
- ۳۹
- ۴۰

همه جنگ‌ها برای صلح است!

۴

پرونده صادرات:

صادرات غیرنفتی موتور پیشران توسعه

صادرات؛ پشت سد بلند تحریم‌ها

تحریم و مرگ تدریجی تجارت

هموارسازی سنگلاخ صادرات غیرنفتی

آوردگاهی برای توسعه تجارت

پیمان سپاری ارزی؛ بلای جان صادرات

تنوع بخشی به بازارهای صادراتی

ناموازنه تحریم و صادرات

قوانین پشتیبانِ دردرساز

گلوگاه‌های ارزی صادرات

بازار داغ صادرات محصولات فناورانه

۸

۱۰

۱۳

۱۶

۲۳

۲۵

۲۹

۳۰

۳۴

۳۷

۴۰

یادداشت‌ها:

هول حالنای صنعت برق در سال ۱۴۰۳

صنعت برق روی لبه تیغ ساختار درهم تنیده و ناکارآمد

گرفتاری‌های ناتمام ساخت داخل

افزایش نرخ بهره‌های بانکی و مصائب تازه برای صنعت برق

۴۴

۴۷

۵۴

۵۶

پرونده توزیع:

صنعت توزیع در محاصره «چالش‌های ماندگار»

رویدادی که ۲۸ ساله شد

بی‌پولی؛ گریبانگیر شرکت‌های توزیع

بسترسازی برای بهره‌گیری از هوش مصنوعی در صنعت توزیع

تدوین مدل بومی بلوغ هوشمندی در کسب و کار

بهبود روند وصول مطالبات و پرداخت بدهی‌ها

قراردادهای غیراقتصادی در نبود قرارداد تیپ

تراژدی تمام نشدنی کمبود نقدینگی

فهارس بها و قرارداد تیپ؛ التیامی بر آلام صنعت توزیع

لیست شرکت‌های حاضر در نمایشگاه توزیع

۶۰

۶۳

۶۵

۷۰

۷۲

۷۴

۷۷

۷۹

۸۲

۸۴

همه جنگ‌ها برای صلح است!

بعبارتی در جایی که طلب بخش خصوصی صنعت برق از بخش دولتی آن در حدود ۱۰۰ همت است، آنگاه پیشنهاد و راهکار بخش خصوصی برای خروج از این چالش چیست و رویکرد آتی این بخش چه می‌تواند باشد؟

وجود بیش از ۱۰ هزار شرکت برقی در حال حاضر (حدود ۷ هزار پیمانکار و الباقی شرکت‌های سازنده، مهندسی مشاور و شرکت‌های بازرگانی) و طلب جمعی حدود ۱۰۰ همت موید جایگاه و مشارکت مردم در اقتصاد صنعت برق است. توجه به اینکه وجود مطالبات و زمان انباشت آنها همان تله‌ای است که سال‌هاست بخش خصوصی در آن مکرراً گرفتار بوده است!

حال در چنین شرایطی، بنگاه‌های اقتصادی بخش خصوصی چطور می‌توانند نه تنها بقای خود را حفظ کنند، بلکه در مسیر جهش تولید (کالا و یا خدمات) نیز گام بردارند؟ بدون تردید سطح تاب‌آوری بنگاه‌های کوچک و متوسط در مقابل این سطح از نوسانات، بسیار پایین‌تر از آن است که بتوانند به فعالیت مستمر خود ادامه دهند. بعنوان یک پیشنهاد عرض می‌کنم که برای عبور از این حجم از ناهمواری حتی اگر امکان پرواز داشته باشید! بایستی هوشمندانه و با احتیاط حرکت کنید و این محافظه‌کاری برای کوچک‌ها به مراتب بایستی بیشتر باشد.

بخش خصوصی صنعت برق با درگیر کردن خود به نقد از حاکمیت، عملاً خود را در صورت مساله وارد کرده و نه یافتن راه‌حلی برای مساله و این یعنی زوال انرژی و وقت، یعنی دور شدن از اندیشیدن

اولین شماره سال ۱۴۰۳ ستبران را با یاد و نام خدای بخشنده مهربان و با سلام و شادباش و تبریک سال نو برای شما اعضا و خوانندگان محترم و گرانقدر شروع می‌کنم. می‌خواهیم پر انرژی شروع کنیم در سالی که شعار آن جهش‌دار و مشارکت محور است اما در سالی که فروردین ماه آن شاهد انواع متنوعی از وقایع اقتصادی و سیاسی تا شراره‌های آتش جنگی نمادین بود. بنابراین چاره‌ای نیست که قدری واقعی‌تر با هم موضوعات را آن‌هم از ابعاد موثر بر کسب و کار مرور کنیم. نوسانات اقتصادی ایران آنقدر زیاد و تکراری شده است که دیگر جای تعجب ندارد، ناهنجاری‌هایی که تبدیل به عادت شده است اما در این راستا سوالاتی مطرح می‌شود:

۱. جای شگفتی ندارد که بخش خصوصی در تله این نوسانات هنوز هم گیر می‌افتد؟
۲. بخش خصوصی بجای اینکه جزئی از صورت مساله باشد نباید قسمت عمده‌ای از راه حل باشد؟



مهدی مسائلی

سردبیر

برای یافتن راه درست و یا اصلاح امور و یا بهبود بخشیدن وضع موجود و خلاصه اینکه بجای توجه به کسب از کار، بدنبال حاشیه رفتن.

در کتابی خواندم که فضیلت برتر، جنگیدن و پیروزی در تمام نبردها نیست بلکه فضیلت برتر در هم شکستن مقاومت بدون توسل به جنگ است بعبارتی بایستی قبل از درآوردن تیغ از نیام، بتوانیم پیروز نبرد باشیم و این چیزی جز داشتن استراتژی قبل از اقدام نیست. استراتژی درست نیز ناشی از شناخت دقیق از خودمان است. اگر خودمان و طرف مقابل را بشناسیم هیچ هراسی از صدها نبرد نخواهد بود اما اگر خودمان را بشناسیم و طرف مقابل (رقیب یا کارفرما) را شناسیم آنگاه در مقابل هر پیروزی بایستی منتظر شکست‌هایی نیز باشیم و اما اگر نه خودمان (توانایی، مقدرات، ارتباطات و کلا نقاط ضعف و قوت خودمان) را بشناسیم و نه کارفرما را آنگاه در هر کارزاری از پای در خواهیم آمد و صد البته که تمامی جنگ‌ها برای صلح است! یادمان باشد که در شرایط پر ریسک سال ۱۴۰۳ مهمترین استراتژی "مدیریت سرمایه در گردش" بنگاه است.

توجه داشته باشیم که بانک‌ها به نوعی مضمحل شده‌اند (دسترسی به پول ارزان بانکی بسیار سخت شده است)، اقتصاد ذینفعانه و به نفع دولت است و شرایط جدید به گونه‌ای طراحی شده است که بنگاه‌های کوچک و متوسط در آن دوام نخواهند آورد (ادغام تملک‌ها و ورود شرکت‌های بزرگ را در محاسبات خود جدی بگیریم). لذا بایستی در توسعه‌ها مراقب محدودیت‌های تقاضا باشیم (مراقب سرمایه در گردش بنگاه خود باشید) و برای خود یادآوری کنیم که آیا می‌توانیم تقاضا را تحریک کنیم؟ و اگر پاسخ این سوال "خیر" است لذا محافظه‌کارانه‌تر حرکت کنیم.

اعضای محترم سندیکا بخصوص شرکت‌های

کوچک و متوسط بایستی توجه به طولانی شدن چرخه‌های عملیاتی داشته باشند (طولانی شدن نقد شوندگی صورت حساب‌های ارسالی برای کارفرما) با توجه به کاهش (مدیریت) تقاضا از سوی کارفرمایان بایستی مدیریت موجودی کالا، مدیریت زنجیره تامین و مهمتر از همه مدیریت سرمایه در گردش و نقدینگی را در دستور کار خود قرار دهند. توجه به تاب‌آوری و پایداری مالی بنگاه‌ها در سال ۱۴۰۳ بسیار مهم است (مشارکت بیشتر - یارگیری قوی‌تر و گسترده در کسب و کار با هم‌صنفان)

مهمترین دارایی و سرمایه هر بنگاه‌ای اعتبار و آبروی آن است، طی حداقل ۱۳-۱۴ سال گذشته و بدلیل تاخیر در بازگشت سرمایه‌های شرکت‌های بخش خصوصی که با شرکت‌های توزیع و یا برق منطقه‌ای کار کرده‌اند، این سرمایه محوری آنها به شدت خدشه‌دار شده است فلذا پیشنهاد می‌کنم برای ترمیم این زخم کاری و پیشگیری از تکرار و تعمیق آن در آینده حتی اگر چشم‌ها را نمی‌شویم ولی حتماً جور دیگر نگاه کنیم، سقف ذهن‌ها را جابجا کنیم و بدانیم معجزه‌ای در کار نیست!!! مگر آنکه جرات کنیم و از منطقه امن خود خارج شویم و بدنبال تغییر و تلاش برای رسیدن به نقطه‌ای که پایداری بیشتری را بتوانیم احساس کنیم، همانطور که در ابتدای انقلاب صنعتی (قرن ۱۸) شرکت‌های سهامی بوجود آمدند و هدف از آن توزیع ریسک بین سهامداران و البته تقویت بنیه مالی شرکت‌ها بود (این کار قرن هجدهم امروز هم لازم بنظر می‌رسد)

برای شرکت‌های کوچک بعنوان یک عضو بسیار کوچک از این صنعت و البته جسارتاً پیشنهاد می‌کنم برخی از تغییرات مانند ایجاد مشارکت‌های کاری با شرکت‌های دیگر، تغییر بازار، تغییر کالا و خدمات، کوچ به شهر دیگر یا کشور دیگر و

بکارگیری سرمایه‌ها در جای دیگر، بعضاً حتی کوچک‌سازی کسب و کار و یا استفاده از تغییرات جدید تکنولوژی مانند هوش مصنوعی، خودروهای برقی و غیره که حتماً به ذهن شما خواننده باهوش و هنرمند و صنعت‌گر بهتر از بنده می‌رسد. به قول یک معلم قدیمی اگر نمی‌توانیم فرشته باشیم، شیطان باشیم اما ساکن و منفعل مانیم و مطمئن باشیم که غیرممکن، غیرممکن است.

در مرتبه باید مرد، چون چرخ برین باشد
 و دست نداد این قدر، در زیر زمین باشد
 در مذهب من بدنام، بهتر بود از گمنام
 جبریل امین ار نیست، شیطان لعین باشد

اما بد نیست که به گوشه‌ای از دستاوردهای سندیکا در سال ۱۴۰۲ که می‌تواند در تسهیل کسب و کار اعضای محترم موثر باشد نیز اشارتی داشته باشم. با پیگیری‌های سندیکا در سال گذشته قرارداد تیب خرید کلای شرکت‌های توزیع نیز حداکثر تا پایان بهار ۱۴۰۳ ابلاغ خواهد شد، در راستای رفع بحران نقدینگی شرکت‌های توزیع قرار شده بخشی از فروش انرژی بطور مستقیم به حساب شرکت‌های توزیع واریز شود. همچنین با پیگیری‌های سندیکا قرار است از انتشار مناقصات فاقد بسته مالی مصوب جلوگیری شود، میز خدمت صنعت برق با توانیر از دیگر نتایج پیگیری‌ها بوده است.

اگر چه اوراق خزانه سال ۱۴۰۲ بدلیل نرخ تنزیل حاکم بر آنها، از کیفیت مناسبی برخوردار نیستند ولی ابلاغ پرداخت ۳۰ همت از مطالبات صنعت برق از طریق اوراق گام نسبتاً موثری برای خروج از ابهام صد درصدی تسویه مطالبات بود. اطلاع‌رسانی قوانین و مقررات جدید و همچنین برگزاری دوره‌های آموزشی کارا از اقداماتی خواهد بود که در سال ۱۴۰۳ در کنار مشارکت در نمایشگاه‌های مختلف در دستور کار سندیکا خواهد بود.

تلاش برای همکاری با سازمان برنامه و بودجه

استان تهران در راستای پایش رتبه پیمانکاران و مشاوران و همچنین همکاری با شورای عالی فنی استان تهران در سال ۱۴۰۳ زمینه ساز توسعه اینگونه ارتباطات در سطح کشور را فراهم آورد. فعالیت‌های سندیکا در شورای ارزیابی شرکت ساتبا و توجه به انرژی‌های تجدیدپذیر از دیگر اقدامات سندیکا در سال ۱۴۰۲ بود که استمرار آن در سال ۱۴۰۳ نیز در دستور کار است. میز خدمت وزارت صمت نیز از دیگر اقدامات سال ۱۴۰۲ بود که توانست بخشی از مسائل اعضا را حل کند و امیدوار هستیم در سال ۱۴۰۳ در پیگیری مشکلات اعضا از طریق این میز خدمت فعال‌تر عمل کنیم.

امیدوارم حضور در سه نمایشگاه توزیع، اکسپو و نفت در اردیبهشت ۱۴۰۳ و مشارکت در نمایشگاه‌های ساختمان، فولاد، برق تهران و شهرستان‌ها (از طریق شعب سندیکا) و همچنین نمایشگاه‌های بین‌المللی بتواند زمینه‌ساز توسعه کسب و کار اعضا را بدنبال داشته باشد.

امیدوار هستیم که در سال ۱۴۰۳ اعضای محترم سندیکای صنعت برق و سایر فعالین این صنعت زیربنایی، ارتباط بیشتری را با سندیکا و بالعکس سندیکا با این عزیزان داشته باشد و بتوانیم در ارتقاء چند بعدی اعضا، تلاش برای یافتن راه حل برای مسائل اعضا در حد مقدرات و به شرط حمایت آنها بطور تغییر یافته و توأم با جهش داشته باشیم. بر این باور هستیم که برای حفظ و توسعه ظرفیت‌ها، صنعت و سرمایه‌ای که در اختیار داریم، به جای امیدواری مطلق به دولت و حاکمیتی که تا امروز نتوانسته شرایط را بهبود ببخشد، با ایجاد مشارکت و انسجام در بخش خصوصی، روزهای بهتری برای خود خلق کنیم. سندیکای متفاوت و اثربخش‌تری را در سال ۱۴۰۳ با مشارکت شما عزیزان خواهیم داشت. ما با هم به مقصد می‌رسیم و برای اینکه همراه شما بمانیم تلاش بیشتری خواهیم کرد.

به راه بادیه رفتن به از نشستن باطل
 و گر مراد نیابم به قدر وسع بکوشم

پرونده صادرات

صنعت برق مانند بسیاری از حوزه‌های اقتصادی کشور این روزها با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کند که یکی از جدی‌ترین آن‌ها در حوزه زنجیره تامین و صادرات برق است. آنچه در این بخش، فعالان کسب و کار صنعت برق را می‌آزارد، علاوه بر چالش‌های متعدد برای دسترسی به مواد اولیه از صنایع بالادستی، کاهش چشمگیر صادرات به دلیل گستردگی تحریم‌های ظالمانه است.

نکته بسیار مهم دیگری که در خصوص موانع پیش روی صادرکنندگان تجهیزات و خدمات فنی مهندسی باید مد نظر قرار گیرد، این است که عمده این شرکت‌ها به دلیل ضوابط رفع تعهد ارزی بانک مرکزی هم مشکلات بسیاری در نحوه بهره‌گیری از درآمدهای ارزی خود دارند.

از دست رفتن فرصت‌های صادراتی تحت فشار نبود یک دیپلماسی اقتصاد موثر، تحریم‌ها و محدودیت‌های بانکی بین‌المللی، شرکت‌های ایرانی را از ورود به بازارهایی بازمی‌دارد که به تدریج توسط رقبای سنتی عربستانی، ترک، چینی و... بلعیده می‌شوند و بدون تردید بازگشت صادرکنندگان ما به این بازارها بسیار دشوارتر از گذشته خواهد بود. عدم بهره‌مندی واردات کلای ایرانی از ارز دولتی در عراق یکی از مصادیقی است که نشان می‌دهد که ما به سرعت در حال از دست دادن جایگاه‌های کلیدی و استراتژیک خود در بازارهای صادراتی منطقه هستیم.

در این پرونده به تفصیل به مهمترین چالش پیش روی صادرکنندگان تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی پرداخته شده و راهکارهای پیشنهادی بخش خصوصی برای بهبود این شرایط مورد واکاوی قرار گرفته است.

صادرات غیرنفتی موتور پیشران توسعه

صادرات غیرنفتی یکی از مباحث مهم اقتصادی در کشورهای دارای نفت است که با رویکرد تنوع و توسعه صادرات در قبال صادرات تک‌محصولی مطرح می‌شود. به عبارتی صادرات غیرنفتی تمام ظرفیت‌های صادراتی را جمع کرده و با اتخاذ سیاست‌هایی جهت تنوع‌بخشی و همچنین با رفع موانع و به‌کارگیری رویکردهای حمایتی و تشویقی در مسیر رفع وابستگی به اقتصاد تک‌محصولی مبتنی بر خام‌فروشی قدم برمی‌دارد و به همین دلیل رشد صادرات غیرنفتی و افزایش سهم کشور در تجارت جهانی و بازارهای بین‌المللی ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است چراکه توسعه صادرات غیرنفتی، منجر به تقویت تجارت خارجی و هدایت جریان تولید مولد و تخصیص منابع در مسیری می‌شود که کشور در آن از مزیت رقابتی برخوردار است و بالطبع پشتیبانی، حمایت و تخصیص منابع به این گروه از فعالیت‌ها، ارزآوری و خلق ثروت بیشتر را به ارمغان می‌آورد.

با همین طرز نگرش، بسیاری از کشورهای دنیا به‌ویژه اقتصادهای نوظهور و کشورهای در حال توسعه به بازنگری در ساختار اقتصادی خود روی آوردند، اما در کشور ما عادت به خام‌فروشی و فرهنگ نهادینه سال‌های متمادی صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی سبب شده همچنان سهم خام‌فروشی در سبد صادرات غیرنفتی قابل اعتنا باشد آنچنان‌که هرساله در روز ملی صادرات، آمارهای این بخش از صادرات غیرنفتی کشور برجسته‌تر از سایر حوزه‌هاست آن هم در شرایطی که رشد صادرات غیرنفتی مبتنی بر ارزش افزوده بیشتر، همواره در برنامه‌های توسعه‌ای کشور مورد تاکید واقع شده است لیکن علیرغم برخورداری از استعدادهای قابل ملاحظه در کشور، اکنون مدت‌هاست صادرات غیرنفتی متناسب با ظرفیت‌های توان داخلی توسعه نیافته و تحقق این مهم مستلزم توجه ویژه به توسعه صادرات کالا و خدمات با ارزش افزوده بالاست لذا لازمه جهش در صادرات غیرنفتی کشور، تغییر پارادایم صادراتی در گذار خام‌فروشی به صادرات با حداکثر ارزش افزوده است در غیر این صورت، صادرات غیرنفتی همواره همچون سال‌های قبل در سطح فعلی



پیام باقری

رئیس هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران

محصور خواهد ماند در حالی که این فاصله را می‌توان با رشد صنایع مولد میانی و پایین‌دست پر کرد. با نگاهی به آمارهای صادراتی در سنوات گذشته ملاحظه می‌شود که عمده صادرات غیرنفتی کشور بر مواد خام نفتی و معدنی متمرکز بوده که در پایین‌ترین سطوح خلق ارزش افزوده قرار دارند. محصولاتی که با برخورداری از پارانه حامل‌های انرژی اعم از گاز، برق، آب و ایضاً حمایت‌های

در کشور ما عادت به خام‌فروشی و فرهنگ نهادینه سال‌های متمادی صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی سبب شده همچنان سهم خام‌فروشی در سبد صادرات غیرنفتی قابل اعتنا باشد آنچنان‌که هرساله در روز ملی صادرات، آمارهای این بخش از صادرات غیرنفتی کشور برجسته‌تر از سایر حوزه‌هاست آن هم در شرایطی که رشد صادرات غیرنفتی مبتنی بر ارزش افزوده بیشتر، همواره در برنامه‌های توسعه‌ای کشور مورد تاکید واقع شده است

ویژه، به عوض ایفای نقش ذاتی خود که همانا قرار گرفتن در راس هرم زنجیره تامین است، به صادرات محصولات خود مبادرت ورزیده و ضمن برخورداری از انواع مزایا از جمله مشوق‌ها و معافیت‌های صادراتی، نظام عرضه و تقاضا را در بازار داخلی با سردرگمی مواجه کرده و عملاً صنایع میانی و پایین‌دست را از دسترسی به مواد اولیه مورد نیاز خود با مشکل مواجه می‌کنند.

در واقع صادرات مواد خام با حداقل ارزش افزوده به نوعی صادرات منابع به ثمن بخش بوده و انرژی که می‌بایست محور توسعه در کشور باشد در قالب صادرات این‌گونه محصولات، محور توسعه سایرین شده و روند فعلی صادرات غیرنفتی در کشور حاکی از گام برداشتن در مسیر خام‌فروشی است که با حداقل فرآوری و کمترین ارزش افزوده، بیشترین حجم صادرات را به خود اختصاص داده‌اند و با قدری تامل در اسامی این محصولات، به خوبی رویکرد صادرات غیرنفتی در کشور نمایان می‌شود. در عین حال خام‌فروشی کشور را از سود بالقوه‌ای که در فرآوری این محصولات نهفته، نیز بی‌نصیب می‌سازد که ناشی از قرائت اشتباه از مفهوم صادرات غیرنفتی بوده و در تعارض آشکار با ادبیات اقتصاد مقاومتی است چراکه سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی در راستای افزایش صادرات محصولات نهایی و خلق ارزش افزوده بیشتر و پرهیز از خام‌فروشی مورد تاکید اقتصاد مقاومتی نیز است.

رشد وزنی صادرات غیرنفتی مادامی ارزشمند خواهد بود که با رشد ارزشی همراه باشد اما روند صادرات غیرنفتی کشور موید این مطلب است که ارزش کالاهای وارداتی به کشور بیشتر از محصولاتی است که تحت لوای صادرات غیرنفتی قرار دارند، یعنی صادرات کالای خام و فرآوری‌نشده با ارزش افزوده پایین در قبال واردات کالای فرآوری‌شده و با ارزش افزوده بیشتر. گرچه مسیر پردست‌اندازی در مقابل صادرات غیرنفتی کشور وجود دارد لیکن تاکید بر ظرفیت‌های قابل اتکای داخلی به ویژه اعتماد به بخش خصوصی پویا که فعالان عرصه نبرد اقتصادی محسوب می‌شوند، ابزاری مطمئن برای عبور از این چالش‌ها خواهد بود لیکن این مهم مستلزم تغییر نگرش جدی و گذار از خام‌فروشی به سوی صادرات با حداکثر ارزش افزوده است که می‌توان آن را در بسیاری از صنایع مولد کشور و خدمات فنی و مهندسی و محصولات دانش‌بنیان با تکنولوژی بالا و تولیدات فرآوری‌شده جست‌وجو کرد و مورد حمایت ویژه قرار داد.

صادرات! پشت سد بلند تحریم‌ها



گفتگو با جعفر قادری

نایب رئیس کمیسیون ویژه جهش و رونق تولید مجلس

جعفر قادری می‌گوید ایران با داشتن منابعی از جمله نیروی انسانی و منابع غنی طبیعی، ظرفیت مناسبی برای صدور خدمات به جهان دارد ولی مشکل بنیادی کشور ما، موضوع سیاست‌های خارجی و روابط بین‌المللی با سایر کشورهاست. این نماینده مجلس شورای اسلامی، با بیان اینکه ریشه بسیاری از مشکلات تجارت تحریم‌های اعمالی علیه ایران است؛ افزود: می‌توان این مشکلات را با دیپلماسی اقتصادی مناسب و مذاکرات دوجانبه با کشورها تا حدودی حل و فصل کرد. او همچنین معتقد است که در برنامه هفتم توسعه و لایحه بودجه ۱۴۰۳ توجه ویژه‌ای به موضوع صادرات شده است. متن کامل گفتگوی ستبران با «جعفر قادری» نایب رئیس کمیسیون ویژه جهش و رونق تولید و همچنین عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی را در ادامه می‌خوانید:

ایران در جایگاه ۱۱۴ جهان از نظر صدور خدمات فنی و مهندسی قرار گرفته است. براساس آمار اعلامی از طرف جامعه مهندسان مشاور ایران، در سال ۲۰۲۲، حجم صدور خدمات در جهان بطور کلی ۷۲۰۰ میلیارد دلار بوده است. در این میان آمریکا با سهم حدود ۱۲.۹ درصد از این تجارت پر سود در رتبه اول دنیا قرار گرفته است. جالب است بدانید ترکیه که در همسایگی ایران قرار داشته و از نظر اقتصادی شباهت‌های زیادی به ایران دارد، سهمش از صادرات خدمات ۱.۳ درصد بوده و در جایگاه پانزدهم دنیا قرار گرفته است. در این میان سهم ایران از صدور خدمات در حالی تنها ۰.۲ درصد اعلام شده که عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس شورای اسلامی معتقد است که کشور ما ظرفیت بالایی در این حوزه دارد، اما مثل همیشه تحریم‌ها در این حوزه هم ددرساز شده است.

وضعیت صادرات در حوزه خدمات فنی و مهندسی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

ایران ظرفیت بالایی برای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی دارد. برای ادعای خود چند دلیل دارم. نخست نیروی متخصص و تحصیل کرده در کشور است. جالب است بدانید که ایران از نظر تعداد فارغ‌التحصیلان مهندسی در جایگاه سوم دنیا قرار گرفته، ضمن اینکه در حال حاضر شرکت‌های فنی و مهندسی بسیار معتبری در کشور وجود دارد. اما دلیل بعدی که باعث ایجاد یک ظرفیت فوق‌العاده برای توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی شده، موقعیت جغرافیایی ماست. خوشبختانه ما در یک شاهراه ارتباطی قرار داریم. ضمن اینکه کشورهایی که در همسایگی ما قرار دارند، به نوعی تشنه دریافت خدمات فنی و مهندسی هستند. اما متأسفانه ایران نتوانسته آن چنان که باید و شاید از موقعیت و فرصت‌های صادراتی خود استفاده کند، به طوری که در یک دهه اخیر شاهد افت صدور خدمات فنی و مهندسی بوده‌ایم.

تحریم‌ها چه چالش‌هایی را برای صادرات و نقل و انتقالات پولی ایجاد کردند؟

اکنون بخش عمده‌ای از درآمدهای ارزی کشور صرف دور زدن تحریم‌ها می‌شود و ناچار هستیم هزینه حمل بیشتری برای صادرات محصولات نفتی و غیرنفتی پرداخت کنیم. ضمن اینکه ناگزیریم نفت و سایر محصولات صادراتی خود را با تخفیف‌های بالا بفروشیم. بدون شک اگر تحریم‌ها نبود امکان گشایش ال‌سی، ادامه صادرات خدمات فنی و مهندسی بدون نگرانی از عدم صدور ضمانت‌نامه‌های بانکی و همکاری‌های پروژه‌ای با بسیاری از کشورها فراهم‌تر بود. ریشه بسیاری از مشکلات تجارت بین‌المللی، تحریم‌های اعمالی علیه ایران است؛ اما می‌توان این مشکلات را با دیپلماسی اقتصادی مناسب و مذاکرات دوجانبه با کشورها تا حدودی حل و فصل کرد. متأسفانه موانع تجاری و کم‌کاری دولت‌ها اجازه افزایش سهم ایران از صادرات خدمات فنی و مهندسی را نمی‌دهد.

برنامه مجلس برای حمایت از تولیدکنندگان و صادرات چیست؟ چه ظرفیت‌هایی در بودجه و برنامه هفتم توسعه برای تشویق صادرکنندگان دیده شده است؟

براساس آنچه در قانون آمده ۹۰ درصد صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی از رفع تعهد ارزی معاف و برگرداندن ارز معاف هستند. همچنین از معافیت‌های مالیاتی و گمرکی برای واردات ماشین آلات نیز بهره گرفته‌اند و با شناسنامه‌دار شدن آن‌ها از همه مزایای قانونی بهره‌مند خواهند شد.

تحریم‌ها و مرگ تدریجی تجارت



گفتگو با مهرداد گودرزوند چگینی

نایب رئیس اول کمیسیون برنامه و بودجه مجلس

به هدف‌گذاری ۲۵ میلیارد دلاری خود در این حوزه دست یابیم، باید قوانین تجاری و اقتصادی خود را مورد بازنگری قرار دهیم. گودرزوند چگینی که ارمغان تحریم‌ها برای ایران را مرگ تدریجی تجارت می‌داند، افزود: دور زدن تحریم‌ها هم هزینه زیادی را به‌تجار تحمیل می‌کند. طوری که بعضا گفته می‌شود برای هر ۱۰۰ دلار صادرات، فعال اقتصادی باید ۱۰ تا ۲۰ دلار هزینه کند چرا که نمی‌تواند از طریق بانک‌ها و مجاری عادی، واردات و صادرات را انجام دهد، به همین دلیل هزینه هنگفتی را برای دور زدن تحریم می‌پردازیم. متن کامل گفتگوی ستبران با «مهرداد گودرزوند چگینی» نایب رئیس کمیسیون برنامه و بودجه را در ادامه می‌خوانید:

"صادرات خدمات فنی و مهندسی روزه‌های خوبی را سپری نمی‌کند" این همان نکته‌ای است که مهرداد گودرزوند چگینی نایب رئیس اول کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی به آن اشاره کرده و در ادامه آن توضیح می‌دهد: ابتدای دهه ۹۰ دوران اوج درآمدزایی در خدمات فنی و مهندسی بود؛ حتی در دوره‌ای، رکورد صادرات ۴ میلیارد و ۱۱۸ میلیون دلاری هم شکسته شد. اما این دوران طلایی عمر زیادی نداشت و به تدریج در اواخر دهه ۹۰ میزان صادرات این بخش به حداقل رسید. او با بیان اینکه با صدور خدمات فنی و مهندسی بدون خروج کالا، ارز وارد کشور می‌شود، ادامه داد: اگر قرار است

همچنین براساس آنچه در هفتمین برنامه توسعه‌ای کشور آمده رشد اقتصادی کشور باید به هشت درصد رسد، ضمن اینکه متوسط رشد صادرات نفتی ۱۲/۴ درصدی، متوسط رشد صادرات غیرنفتی ۲۲/۶ درصد هدف‌گذاری شده است.

اگر موانع صادراتی برطرف نشود، چه عواقبی در انتظار اقتصاد ایران خواهد بود؟

بر اساس آمارهایی که یکی از کارشناسان اقتصادی ارائه داده، با واردات یک میلیارد دلار کالاهای ساخته شده قابل تولید در داخل، بین ۲۵ تا صد هزار فرصت شغلی از بین می‌رود. جالب است که بدانید خام فروشی و صدور محصولات خام از نظر اشتغال‌زدایی، عینا نتیجه‌ای شبیه واردات کالاهای قابل تولید در داخل دارد. این تاثیر، بی‌توجه به صادرات غیرنفتی و صادرات محصولات با ارزش افزوده بالای اقتصادی در حوزه اشتغال است. همگی به خوبی می‌دانیم که غفلت از این حوزه در زمینه افت درآمدهای ارزی و نرخ رشد اقتصادی چه تاثیر وحشتناکی برجای خواهد گذاشت

برگزاری نمایشگاه و رویدادهایی مثل اکسپوچه تاثیری در افزایش صادرات و معرفی توانمندی‌های صادراتی ایران خواهد داشت؟

جهانی‌شدن بنگاه‌های اقتصادی رمز موفقیت آن‌هاست. چرا که اگر واحدی نتواند از مرزهای کشور پا را فراتر بگذارد، رشد نخواهد کرد. اگر این اتفاق نیفتد به تدریج بازارهای موجود را هم از دست می‌دهد. این در حالی است که حضور در بازارهای بین‌المللی موجب می‌شود که با واقعیت رقابت آشنا شویم. متاسفانه در حال حاضر بسیاری از کشورها نسبت به توانمندی‌های صادراتی ایران بی‌اطلاع هستند. ضمن اینکه بسیاری از محصولات ایران هم با برندهای خارجی صادر می‌شوند. در چنین شرایطی هر گونه نمایشگاه بین‌المللی و رویداد جهانی که به معرفی توانمندی‌های صادراتی ایران کمک کند، یک فرصت فوق‌العاده محسوب می‌شود. اکسپو هم که تکلیفش مشخص است. البته به نظر می‌رسد که ما نتوانسته‌ایم حداقل از اکسپوهای قبلی به درستی استفاده کنیم ■

از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۰ روند صادرات صعودی بوده و از ۵۷۵ میلیون دلار در سال ۱۳۸۰ به ۴ میلیارد و ۱۱۸ میلیون دلار در سال ۹۰ رسید. این دوران طلایی عمر طولانی نداشت و بعد از یک افت ۸۸ درصدی در پایان سال ۹۹ مقدار صدور خدمات فنی و مهندسی کشور به حدود ۴۹۱ میلیون دلار رسید.

البته در دولت سیزدهم مقدار صادرات در این بخش کمی افزایش یافته است. به طوری که جدیدترین آمار اعلامی از طرف گمرک نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۲ حدود ۱.۹۲ میلیارد دلار صادرات در این حوزه ثبت شده است. اما این میزان صادرات با پتانسیل حدود ۲۵ میلیارد دلاری این حوزه فاصله بسیاری دارد.

باید توجه داشت که صادرات خدمات فنی و مهندسی از ارزش افزوده بسیاری بالایی برخوردار بوده و به هیچ وجه قابل مقایسه با صادرات محصولات خام و نیمه خام نیست. چراکه وقتی خدمتی صادر می‌شود در کنار آن فکر یا ایده فرد به کشور دیگری منتقل می‌شود و فرد به جای فروش منابع، افکار و دستاوردهای علمی را می‌فروشد. فروش فکر و ایده به دنبال خودش فروش کالا و محصول را هم به دنبال خواهد داشت. در این شکل از صادرات بدون خروج کالا می‌توان ارز وارد کشور کرد. به همین دلیل دولت و مجلس باید تمام تلاش خود را برای حل و فصل مشکلات موجود در این حوزه به کار گیرند.

دلیل اصلی این کاهش صادرات طی ۱۲ سال اخیر چیست؟ تحریم‌ها تا چه اندازه در این افت موثر بوده است؟

بخش زیادی از مشکلات امروز در حوزه تجارت ناشی از تحریم‌هاست. به عنوان مثال بسیاری از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی نسبت به مشکلات موجود در زمینه دریافت ضمانت‌نامه‌های بانکی برای حضور در مناقصه‌های بین‌المللی گله‌مند هستند. جدای از این دور زدن تحریم‌ها هم هزینه زیادی را به تجار کشور تحمیل می‌کند. طوری که بعضاً گفته می‌شود برای هر ۱۰۰ دلار صادرات فعال اقتصادی باید ۱۰ تا ۲۰ دلار هزینه کند چرا که نمی‌تواند از طریق بانک‌ها و مجاری عادی واردات و صادرات را انجام دهد، به همین دلیل هزینه هنگفتی را برای دور زدن تحریم می‌پردازیم. این هزینه‌ای است که تمامی مردم کشور آن را پرداخت می‌کنند چرا که به واقع ایران بر اثر تحریم‌ها این مقدار از درآمد کشور را از دست می‌دهد. طبیعی است درآمد سرانه افراد هم در همین حدود ۱۰ الی ۲۰ درصد کاهش خواهد یافت. در واقع می‌توان ادعا کرد که ارمغان تحریم‌ها برای ایران مرگ تدریجی تجارت بوده است.

حالا که چهار تحریم‌های بین‌المللی هستیم باید در داخل کشور شرایط را برای رونق کسب و کارها به خصوص تولیدات صادرات محور فراهم کنیم. در بسیاری از موارد صاحبان کسب و کار مدعی‌اند که تحریم‌های داخلی به اندازه تحریم‌های بین‌المللی آن‌ها را به دردسر می‌اندازد. این همان مساله‌ای است که اگر رفع شود، در همین بستر تحریم می‌توان وضعیت صادرات را بهبود بخشید.

به عنوان مثال شرکت‌های عمرانی و ساخت و ساز ایرانی از تکنولوژی بالایی برخوردار هستند. ما با تکیه بر این ظرفیت می‌توانیم بخش زیادی از پروژه‌های عمرانی کشورهای همسایه را عهده‌دار شویم. بدون شک طرح‌های توسعه‌ای از قبیل سدسازی، بیمارستان‌سازی، راه‌سازی و... در جهت ارتقای تراز تجاری صادرات خدمات فنی-مهندسی تاثیر زیادی دارد.

وضعیت صادرات در حوزه خدمات فنی و مهندسی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

آیا امیدی به توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی در شرایط تحریمی وجود دارد؟

چطور می‌توان در بستر تحریم‌ها فرصت‌های صادراتی هم ایجاد کرد؟

در همین شرایط فعلی تحریم‌ها، امکان اجرای برخی اقدامات از سوی دولت و دستگاه‌های اجرایی میسر است. به عنوان مثال می‌توان از ظرفیت‌های کشورهای مشترک‌المنافع (CIS) و بانک‌های روسی استفاده کرد. همچنین می‌توان از پول‌های بلوکه شده ایران در سایر کشورها برای صدور ضمانت‌نامه استفاده کرد. همین اقدام ساده می‌تواند صادرات کشور را چند درصدی بهبود ببخشد؛ چرا که یکی از بحرانی‌ترین چالش‌ها در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی کشور، همین موضوع ضمانت‌نامه‌هاست.

به نظر شما چطور می‌توان شرایط را برای توسعه صادرات در بخش‌های مختلف به خصوص صدور خدمات فنی و مهندسی فراهم کرد؟

ما در این حوزه به یک نقشه راه نیاز داریم. باید ابتدا بازارهای هدف و فرصت‌های موجود در این بخش‌ها را شناسایی کنیم. فعالان اقتصادی بر این باورند که برای کاهش بوروکراسی‌های اداری و حذف موانع غیرضرور بهتر است که نهادی همچون سازمان توسعه تجارت متولی صدور خدمات فنی و مهندسی باشد؛ چرا که این نهاد با مساله تجارت و فرارز و نشیب‌های آن به خوبی آشناست. متأسفانه به نظر می‌رسد برخی از نهادها نسبت به اهمیت این حوزه واقف نیستند. به عنوان مثال در گذشته برای صادرات، سازمان توسعه تجارت مشوق‌های صادراتی را تعیین می‌کرد و صادرکنندگان نمونه را مورد تشویق قرار می‌داد، اما کمی بعد سازمان برنامه‌بودجه این موضوع را نپذیرفت و ردیف بودجه‌ای دیگری برای آن در نظر نگرفت.

از طرفی برگزاری جلسات شورای عالی صادرات به عنوان یک نهاد بالادستی باید به صورت منظم برگزار شود. اما متأسفانه طی سال‌های گذشته جلسات این نهاد بالادستی منظم برگزار نشده و مصوبات این شورا هم چندان عملیاتی نمی‌شود. بدون شک اگر می‌خواهیم سهم بیشتری از بازارهای صادراتی داشته باشیم باید شورای عالی صادرات کارکرد بیشتری داشته باشد.

برنامه مجلس برای حمایت از تولیدکنندگان و صادرات چیست؟ چه ظرفیت‌هایی در بودجه و برنامه هفتم توسعه برای تشویق صادرکنندگان دیده شده است؟

مجلس در برنامه هفتم توسعه در چهار سرفصل کشاورزی، صنایع دستی، خدمات فنی - مهندسی و دانش‌بنیان‌ها را از ایفای پیمان‌سپاری بر مبنای نرخ دستوری بانک مرکزی معاف کرده است. اما اگر قصد داریم از صادرات غیرنفتی حمایت کنیم، دهیم باید یک خانه‌تکانی اساسی در برخی از نهادها و قوانین حاکم بر آن‌ها داشته باشیم. به عنوان مثال مشوق‌ها و آیین‌نامه‌های موجود در وزارت صمت که بسیار قدیمی هستند، باید به روز شوند. مشوق‌های صندوق ضمانت صادرات، پاسخگوی نیازهای امروز نیست و شرایط فعلی اقتصادی کشور ایجاب می‌کند که تعاریف گذشته به‌روز شوند. برای استفاده از صندوق ضمانت صادرات باید دستورالعمل‌های آن اصلاح شوند.

برگزاری نمایشگاه و رویدادهایی مثل اکسپو چه تاثیری در افزایش صادرات و معرفی توانمندی‌های صادراتی ایران خواهد داشت؟

با توجه به اینکه دانش خدمات مهندسی از استانداردهای بین‌المللی برخوردار است، حضور در مناقصه‌ها و نمایشگاه‌های بین‌المللی موجب خواهد شد بازاریابی کالا و خدمات در این حوزه به آسانی صورت گیرد ■

هموارسازی سنگلاخ صادرات غیرنفتی



گفتگو با سیدامیر برهانی نائینی

مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران

به عنوان تنها شرکت دولتی بیمه اعتبار صادراتی وابسته به وزارت صمت، مأموریت تامین امنیت مالی صادرکنندگان ایرانی و در نتیجه توسعه موثر صادرات غیرنفتی را بر عهده دارد. با «سیدامیر برهانی نائینی» مدیرعامل و رئیس هیات مدیره صندوق ضمانت صادرات ایران درباره چالش‌های حوزه صادرات و اقدامات این صندوق برای کاهش ریسک‌های صادرات به گفتگو نشستیم. متن کامل گفتگو را در ادامه می‌خوانید

نقش صادرات غیرنفتی در توسعه اقتصادی و کاهش وابستگی اقتصاد به درآمدهای ارزی حاصل از صدور نفت خام غیرقابل انکار است. صادرات که امکان توسعه بازارهای جدید، افزایش درآمد ارزی و تقویت رقابت‌پذیری صنایع داخلی را فراهم می‌کند، همیشه با چالش‌ها و ریسک‌هایی همراه است که نیازمند استراتژی‌های مدیریتی و تدابیر اقتصادی مناسب هستند. در این میان صندوق ضمانت صادرات ایران

از دیدگاه شما مهمترین پتانسیل‌های صادراتی ایران به ویژه در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی چیست؟

درباره مهمترین پتانسیل‌های صادراتی کشور باید گفت که جمهوری اسلامی ایران به پشتوانه دانش فنی و سطح بالای توان مهندسی شرکت‌های قدرتمند خود در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا یکی از کشورهای سرآمد در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی است و تجربیات ارزشمندی چه در سال‌های پس از دفاع مقدس در بازسازی زیرساخت‌های ایران و چه در کشورهای همسایه و دوست و برادر از جمله عراق، افغانستان، سوریه، و حوزه کشورهای آسیای میانه داشته و در نتیجه این تجربیات، به توان مهندسی و اجرایی بالایی دست یافته و براساس منابع ذیصلاح ظرفیت ۲۰ میلیارد دلار صدور خدمات فنی و مهندسی در سال از سوی شرکت‌های ایرانی وجود دارد. با توجه به اشباع بازار داخلی به لحاظ تعدد شرکت‌ها و عدم همخوانی آن با تعداد پروژه‌های زیربنایی با در نظر گرفتن محدودیت‌های منابع دولتی برای پرداخت به هنگام صورت وضعیت‌ها به پیمانکاران داخلی از یک سو و شیب مثبت ارز و جذابیت درآمد ارزی برای شرکت‌های توانمند مهندسی و پیمانکاری ایرانی در پروژه‌های برون مرزی از سوی دیگر توسعه صادرات فنی و مهندسی می‌تواند به یک فرصت توسعه‌ای قابل توجه برای کشور تبدیل شود. ضمن اینکه ظرفیت بی‌نظیر شرکت‌ها در طراحی، اجرا، نصب و راه‌اندازی پروژه‌های مختلف خصوصاً در رشته‌های انرژی و صنعت برق، نیروگاهی، سدسازی، انتقال برق، ساختمان، آبیاری و زهکشی و همچنین پروژه‌های دانش‌بنیان در حوزه نفت و پتروشیمی و نانو فناوری و سایر طرح‌های صنعتی و البته نیاز مبرم کشورهای منطقه و همسایه به خدمات فنی و مهندسی ارزان و باکیفیت به نوعی ایران را در جایگاه بسیار مناسبی در منطقه قرار داده که متأسفانه بنا به پاره‌ای دلایل و چالش‌ها، میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال‌های اخیر روند کاهشی داشته است.

از دیدگاه شما جدی‌ترین چالش‌هایی که صادرکنندگان ایرانی با آنها مواجه هستند، چیست؟

محدودیت‌های ناشی از اعمال تحریم‌ها و قوانین نظارتی بین‌المللی، شرکت‌های ایرانی را به انعقاد قراردادهای به ارز محلی یا کارفرمایان در کشورهای منطقه وادار کرده که این امر با توجه به نوسان شدید قیمت ارزهای قوی در برابر ارزهای محلی در بازارهای هدف (از جمله دینار، منات، لیر، روبل، و غیره) ضررهای زیادی به پیمانکاران ایرانی وارد کرده و از آن مهمتر اینکه حتی شرکت‌های صدور خدمات فنی و مهندسی به دلیل محدودیت‌های بانکی برای تامین ضمانت‌نامه‌های بانکی مورد نیاز برای شرکت در مناقصات بین‌المللی و یا ارائه تضامین حسن اجرای تعهدات، پیش پرداخت، و استرداد کسور وجه‌الضمان با مشکلات زیادی مواجه هستند. در این شرایط برخی از شرکت‌ها حتی ناگزیر از تخصیص منابع قابل

توجه به عنوان سپرده در بانک‌های محلی و یا پرداخت کارمزدهای بالا در بازارهای هدف کرده که همین امر هزینه تمام شده شرکت‌های ایرانی را برای اخذ پروژه و رقابت با سایر بازیگران بین‌المللی بالا برده است. فقدان روابط بانکی برای نقل و انتقال پول، تغییرات قوانین و مقررات گمرکی و استاندارد در بازارهای مبدا و مقصد و پاره‌ای تصمیمات دفع‌الوقت، از دیگر مشکلات فراروی صدور خدمات فنی و مهندسی است که ثبات بازار را در خلال فرآیند اجرای پروژه با مخاطره روبرو می‌کند. البته نمی‌توان از این مساله هم چشم پوشید که عدم تامین مالی موثر سیستم بانکی، وجود برخی قوانین و مقررات در بازگشت ارز حاصل از صادرات، عدم تمایل برخی کارفرمایان خارجی به واگذاری پروژه‌ها به شرکت‌های ایرانی به‌دلیل ناشی از تحریم‌های تجاری و اقتصادی و یا تغییر نگرش برخی کارفرمایان خارجی در نتیجه تصمیمات سیاسی دولت‌های میزبان و لغو یکجانبه قراردادهای و یا عدم پایبندی به پرداخت صورت وضعیت‌های قبلی، پیمانکاران را با مشکلات بیشتری مواجه کرده و شرایط مالی و ارزی دشواری را برای آنها رقم زده است. در نهایت باید پذیرفت که فراهم نبودن برخی زیرساخت‌های صادراتی از جمله حمل و نقل مناسب، هم از دیگر چالش‌های فراروی شرکت‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی و بیمانکاری است.

صندوق ضمانت صادرات چه بخشی از ریسک‌های حوزه صادرات را پوشش می‌دهد و مهمترین خدمات صندوق برای افزایش قدرت صادراتی کشور چیست؟ برای موضوع بیمه و رفع تعهدات ارزی چه سیاست‌هایی از سوی صندوق در پیش گرفته شده است؟

مهمترین وظیفه صندوق، پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری در امر تجارت بین‌الملل برای ایجاد اطمینان از وصول مطالبات صادرکنندگان کالا و خدمات ایرانی از خریداران و کارفرمایان خارجی و همچنین فراهم کردن بستر آسوده برای سرمایه‌گذاران ایرانی در پروژه‌های سرمایه‌گذاری خارجی در برابر بروز ریسک‌های سیاسی همچون جنگ، تیرگی روابط سیاسی، اقدام دولت میزبان، سلب مالکیت و محدودیت در نقل و انتقال ارز از طریق صدور انواع بیمه‌نامه‌های اعتبار صادراتی و سرمایه‌گذاری است.

با این وجود به تناسب نیاز صادرکنندگان و تجار ایرانی و همچنین نیاز مبرم سیستم بانکی به ایجاد بستر امن برای اعطای تسهیلات صادراتی در مرحله قبل و بعد از حمل، برخی محصولات تضمینی نیز به سید محصولات صندوق در همان سال‌های ابتدای فعالیت این مجموعه اضافه شده که از آن جمله می‌توان به صدور انواع ضمانت‌نامه‌های اعتباری بانکی و تولیدی برای تضمین بازپرداخت تسهیلات صادراتی و وام‌های سرمایه در گردش در مرحله قبل از حمل، بعنوان جانشین وثایق مورد نیاز سیستم بانکی و تولیدکنندگان و همچنین صدور ضمانت‌نامه اعتبار خریدار و اعتبار فروشنده (خرید دین اسناد صادراتی) برای تسهیلات اعطایی به خریداران/کارفرمایان خارجی در مرحله بعد از حمل به منظور ایجاد اطمینان در سیستم بانکی برای نقد شدن اسناد وصولی در

سررسید و یا بازپرداخت اقساط از سوی طرف خارجی در دوره بازپرداخت در قراردادهای تامین مالی اشاره کرد. در رابطه با موضوع بیمه رفع تعهد ارزی، همانگونه که می‌دانید، دولت بدلیل محدودیت‌های ارزی و لزوم مدیریت منابع ارزی کشور در مقطعی تصمیم به بازگشت دوباره و اجرای سیاست پیمان سپاری ارزی و مدیریت بازگشت ارز حاصل از صادرات کرد که این مهم شاید در برخی صنایع بزرگ از جمله نفت و پتروشیمی و پاره‌ای صنایع فلزی مثل فولاد و مس، که حجم عملیات ارزی و درآمدها قابل توجه‌تر است، می‌توانست برای دولت راهگشا باشد و به همین دلیل این مهم در دستور کار بانک مرکزی و وزارت اقتصاد قرار گرفت تا فرآیند درآمدهای ارزی کشور و شرکت‌های صادراتی به نوعی مدیریت شود.

از سوی دیگر مشکلی در تامین ارز مورد نیاز برای واردات محصولات راهبردی و ضروری که ارتباط مستقیم با معیشت و سلامت مردم دارد (با توجه به شرایط ویژه کشور) به وجود نیامد و لیکن طبیعتاً در اجرای این سیاست و نظامنامه‌های آن در هر حوزه می‌بایست بازنگری صورت گیرد تا علیرغم تداوم محدودیت‌های ارزی، شرایطی بر تجارت خارجی کشور حاکم شود که هم صادرات در آن به راحتی صورت گیرد و هم واردات و صادر کنندگان بعنوان سرداران اقتصادی کشور بتوانند بدون دشواری فعالیت‌های خود را ادامه دهند.

صندوق در این خصوص بیمه‌نامه خاصی تعبیه نکرده، زیرا دولت به اندازه کافی ابزارهای کنترلی دارد که نیازمند بیمه بازگشت ارز حاصل از صادرات نباشد، هر چند برخی تولیدکنندگان بزرگ حائز ظرفیت صادراتی در خلال سال‌های ۱۳۹۹ و ۱۴۰۰، با توجه به آنکه فروش صادراتی خود از طریق شرکت‌های امین و واسطه‌های صادراتی داخلی و برون مرزی انجام دادند، درخواست صدور ضمانت نامه و بیمه‌نامه برای این موضوعات داشتند که کمک‌های موثری صورت گرفت.

صندوق برای مواجهه با تحریم‌های آمریکا چه اقداماتی انجام داده است، آیا صندوق ضمانت صادرات می‌تواند روند پیاده‌سازی پیمان‌های ارزی در حوزه صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی را تسهیل کند؟

از سال ۲۰۱۸ و همزمان با اعمال دور آخر تحریم‌های بانکی که عملاً منجر به توقف روابط کارگزاری سیستم بانکی با سایر کشورها شد، پیمانکاران امکان تامین انواع ضمانت‌نامه‌های بانکی مبتنی بر قرارداد را از طریق بانک‌های ایرانی از دست دادند و صندوق با اخذ مصوبات لازمه از هیات وزیران، جانشین سیستم بانکی شد و با استفاده از ظرفیت‌هایی که در آئین نامه حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی بود، با شرایط برابر و ترجیحی یعنی نرخ کارمزد ثابت سالانه ۵٪ درصد و ترکیب وثایق ۲ درصد نقد و ۹۸ درصد سفته اقدام به صدور انواع ضمانت‌نامه‌های شرکت در مناقصه، حسن اجرای تعهدات، پیش پرداخت و ... به نفع کارفرمایان خارجی و یا به صورت متقابل به نفع برخی بانک‌های داخلی و خارجی کرد که خوشبختانه در برخی کشورها

مورد قبول کارفرمایان قرار گرفت.

همچنین با توجه به عدم امکان گشایش اعتبارات اسنادی و یا تایید اسناد وصولی در بستر بانکی در نتیجه تحریم‌ها، صندوق در راهبردی جدید اقدام به پوشش ریسک مطالبات در قالب قراردادهای حساب باز و بدون پشتوانه بانکی و صرفاً با اتکا به اعتبارسنجی کارفرمایان و خریداران خارجی و بیمه وصول مطالبات از طرف‌های خارجی برای صادرکنندگان ایرانی کرد که مورد استقبال فعالان اقتصادی در این حوزه قرار دارد.

در خصوص بخش دوم سوال باید گفت صندوق همواره بعنوان مشاور امین صادرکنندگان، با استماع نقطه نظرات و پیشنهادات صادرکنندگان در هر بخش اقتصادی، تلاش می‌کند پیشنهادات و انتقادات سازنده تجار را به دستگاه‌های تصمیم‌ساز در تدوین این سیاست‌ها از جمله وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و سازمان توسعه تجارت ایران منتقل کرده و به فراخور نیاز صادرکنندگان پیشنهادات اعمال اصلاحات بروی بخش‌هایی از نظامنامه مربوطه را ارائه دهد.

در این راستا، بسیاری از شرکت‌های صدور خدمات فنی و مهندسی در بازگشت ارز حاصل از صادرات به سیستم بانکی با مشکلاتی هم به لحاظ مهلت‌های قانونی موجود و هم به لحاظ نوع ارز بازگشتی دارند و پیمانکاران اصولاً از کارفرمایان به دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم، ارزش‌های قوی دریافت نمی‌کنند و یا برای تامین مواد اولیه و تجهیزات خود ارز را به ریال تبدیل کرده‌اند و مشکلاتی در سامانه برایشان ایجاد شده است.

این موضوع در مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی نیز در حال رسیدگی است و پیشنهاد استفاده از ظرفیت ماده ۴۶ قانون رفع موانع تولید و ارتقاء نظام مالی کشور برای اتخاذ تمهیداتی در بودجه سال ۱۴۰۳ در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی داده شده به نحوی که صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی به میزان ارزی که در بانک‌های کشور و صرافی‌های مجاز و مورد تایید بانک مرکزی تبدیل به ریال کرده‌اند، به همان نرخ تعهدات ارزی تسویه کنند. صندوق نیز از تصویب این بند استقبال و حمایت می‌کند و امیدوار است این موضوع به زودی در هیات وزیران تصویب شود.

بخش اول سوال را در پاسخ به سوال قبلی ارائه دادم. صندوق اقدام به صدور انواع ضمانت‌نامه‌های بانکی مبتنی بر قرارداد بجای سیستم بانکی نموده که البته میزان توفیق این ضمانت‌نامه‌ها در بازارهای هدف زیاد نبوده، زیرا عمدتاً کارفرمایان خارجی و خصوصاً بخش دولتی، بر ارائه تضامین از بانک‌های محلی و مورد قبول خود اصرار دارند که این امر مستلزم مذاکرات در سطوح دولت‌ها و ایجاد توافقات بیشتر است.

با توجه به اینکه غالب صادرات شرکت‌های ایرانی به ویژه در حوزه خدمات فنی و مهندسی به بازارهای منطقه است، صندوق چه تضامینی برای شرکت‌های فعال این حوزه در نظر گرفته است؟ صندوق در بازارهایی مانند آفریقا دارای چه مزیت‌هایی رقابتی است؟ با توجه به تاثیر تحریم‌ها بر نقل و انتقالات بانکی، صندوق چه تدابیری برای تهاتر اندیشیده است؟

همچنین ارائه پوشش‌های بیمه‌ای صندوق برای دو بازار هدف عراق و افغانستان به پیشنهاد صندوق و تصویب در هیات محترم وزیران برای وصول مطالبات از بابت کالای صادر شده و یا وجوه صورت وضعیت‌ها تا ۶ ماه، به صورت نرخ ثابت ۵٪ درصد صورت وضعیت است که بسیار نرخ رقابتی بوده و در صورتیکه پیمانکاران ایرانی پروژه‌های خود را نزد صندوق بیمه کنند، می‌توانند از این ظرفیت برای اخذ خسارت از صندوق به میزان ۹۰ الی ۹۵ درصد ارزش فاکتور فروش یا صورت وضعیت خود به همان ارز قراردادی بهره‌گیرند و معوقات پرداخت طرف‌های خارجی خود را به صفر برسانند.

در بازار آفریقا نیز به پیشنهاد صندوق در تصویب در دولت، حداکثر نرخ حق بیمه برای پروژه‌های میان و بلند مدت یک درصد و برای وصول مطالبات صادرات کالایی کوتاه مدت حد اکثر ۱/۵ درصد تعیین شده که با توجه به بازار پر ریسک آفریقا نرخ ناچیزی به شمار می‌رود. در خصوص بخش آخر سوالات موضوع تهاتر، صندوق ابزارهای لازم برای ارائه پوشش بیمه‌ای به قراردادهای تهاتر کالا به کالا را دیده و امکان ارائه بیمه وجود دارد به نحویکه در صورتیکه صادرکننده کالای X را تولید و در سررسید مقرر به طرف خریدار خارجی تحویل دهد، اما در ازای تحویل آن طرف خارجی کالای Y را در موعد مقرر تحویل ندهد، صادرکننده ایرانی می‌تواند به صندوق اعلام خسارت کرده و با کسر فرانشیز از ما خسارت دریافت کند.

تنها تفاوت و شرط این موضوع آن است که صندوق با توجه به جبران خسارت به ارز مورد معامله، ناگزیر از بازیافت خسارت از طرف خارجی خواهد بود حتی اگر طرف خارجی در نتیجه اقدامات و پیگیری‌های حقوقی موفق به ایفاء تعهداتش بشود، فرایند بازیافت ادامه خواهد داشت به عبارت دیگر طرف خارجی اگر کالای Y را مهیا و تحویل دهد عملاً برای صندوق قابلیت نقد شدن ندارد و لذا صادرکنندگانی که در نظر دارند از ظرفیت پوشش بیمه‌ای صندوق در قراردادهای تهاتری استفاده کنند، حتماً باید بندی در قرارداد لحاظ کنند که چنانچه طرف خارجی در موعد مقرر نسبت به تحویل کالای Y اقدام نکند، دیون طرف خارجی به طرف ایرانی به صورت معادل یورویی تبدیل خواهد شد و در صورت جبران خسارت از سوی صندوق (بعنوان بیمه‌گر قرارداد مورد معامله) این حق وجود دارد که علیه طرف خارجی به صورت معادل یورویی ارزش کالای X تحویل داده شده اقامه دعوا کرده و خریدار در صورت قصور می‌بایست بجای کالای Y، معادل ارزش یورویی، به صندوق پرداخت کند.

صنعت برق ایران به عنوان یکی از مهمترین صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی کشور محسوب می‌شود، آیا با توجه به زمانبر و هزینه بر بودن پروژه‌های صنعت برق، برای این صنعت خدمات خاصی در نظر گرفته شده است؟

بخش عمده‌ای از خدمات بیمه‌ای و تضمینی صندوق از جمله بیمه نامه خاص صادرات خدمات فنی و مهندسی، بیمه نامه واخواست غیرمنصفانه ضمانت‌نامه حسن اجرای تعهدات، صدور انواع ضمانت‌نامه‌های بانکی مبتنی بر قرارداد، و ضمانت‌نامه تامین سرمایه در گردش و تجهیز کارگاه

صندوق برای اخذ تسهیلات صادراتی برای بخش صدور خدمات فنی و مهندسی کشور در نظر گرفته که عمده پرتفوی ریسک بیمه نامه‌های صندوق در این حوزه با توجه به ظرفیت بخش صنعت برق در همین بخش متمرکز شده است.

بنده به عنوان مدیر عامل صندوق نمی‌توانم پاسخگوی این سوال باشم و از جانب سایر بخش‌های حاکمیت اظهار نظر کنم ولیکن بخش عمده‌ای از حمایت‌های صندوق در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی متوجه قراردادهای نیروگاهی و خطوط انتقال برق و متمرکز بر صنعت برق است، اما موسسات بیمه اعتبار صادراتی در سراسر دنیا از جمله صندوق، ارائه پوشش‌های بیمه‌ای خود را براساس سیاست پوشش متناسب با ریسک‌های اعتباری و بر اساس درخواست (Risk assessment based cover in demand) ارائه می‌دهند.

لذا هر بخش اقتصادی ظرفیت‌ها و الزامات خاص خود را داشته و صندوق به تناسب الزامات هر بخش و ارزش و حجم صادرات سیاست‌های حمایتی و متناسب با آن را اتخاذ می‌کند و بازنگری سقف‌های اعتباری خریداران خارجی در برخی بخش‌های بزرگ صادراتی از جمله نفت، پتروشیمی و ... نیز در همین راستا اتخاذ شده و در صورت نیاز و درخواست صنعت برق کشور، سیاست‌های حمایتی لازم اتخاذ خواهد شد.

صادرات کالا و تجهیزات صنعت برق از نظر دلاری، ۱۰ برابر سایر کالاهای غیرنفتی ارزش دارد، با توجه به این ظرفیت آیا حاکمیت برای حمایت از این کالای با ارزش در بازارهای صادراتی برنامه مشخصی دارد یا خیر؟

قطعاً وجود تشکلهایی نظیر سندیکای صنعت برق می‌تواند در اتخاذ تصمیمات بهنگام و اثرگذار و همسو و اجتناب از اقدامات جزیره‌ای و پراکنده جلوگیری کرده و دولت و حاکمیت و دستگاه‌های تخصصی از جمله صندوق ضمانت صادرات ایران، سازمان توسعه تجارت ایران، بانک توسعه صادرات ایران و ... را در سیاست‌گذاری درست‌تر و اتخاذ رویه‌های موثرتر برای توسعه صادرات این بخش بزرگ از ظرفیت صادراتی کشور یاری رساند و امکان تعامل بیشتر بخش خصوصی و دولتی را فراهم کند. بی‌شک دولت بجای حاکمیت و تصدیگری، نقش هدایت و راهبری و تسهیل‌گری را بر اساس نظارت تخصصی بخش خصوصی خواهد داشت و موفق‌تر عمل کرده و نقش سندیکای صنعت برق در این عرصه نیز غیر قابل انکار است. امیدواریم با هم‌افزایی ظرفیت‌های موجود در سندیکا، صندوق و سایر دستگاه‌های متولی امر صادرات کشور، شاهد این باشیم که سال ۱۴۰۳ به مراتب بهتر از سال‌های قبل در افق صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور و خصوصاً صنعت برق باشد ■

نقش تشکلهایی نظیر سندیکای صنعت برق ایران در توسعه صادرات را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نگاهی به فرصت‌های ایران اکسپو ۲۰۲۴؛

آوردگاهی برای توسعه تجارت

نمایشگاه دانسته و تصریح کرده است: این امید وجود دارد با دعوت حدود ۳۰۰۰ تاجر خارجی از بیش از ۱۰۰ کشور دنیا بتوان یک برنامه عملیاتی و ثمربخش را اجرا کرد. هزینه‌های هتل، پذیرایی، ترانسفر داخلی تجار، بازرگانان خارجی و... توسط ستاد برگزاری نمایشگاه تقبل می‌شود که با این کار، فرصت هم‌افزایی و آشنایی صادرکنندگان ایرانی با بازرگانان و سرمایه‌گذاران خارجی فراهم شده و شاهد حضور بهترین و پریپتانسیل‌ترین شرکت‌های بزرگ صادراتی ایران در نمایشگاه خواهیم بود.

وی در ادامه خاطرنشان کرده است: دایر کردن فضای برگزاری نشست‌های B2B میان تجار و بازرگانان خارجی با حضور تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی از دیگر برنامه‌های ستاد برگزاری نمایشگاه است و پیش‌بینی برگزاری حدود ۲۰۰۰ نشست B2B را در ایام برگزاری نمایشگاه داریم. به علاوه حدود ۲۵ وزیر صنعت، تجارت و بازرگانی از کشورهای مختلف و روسای اتاق‌های بازرگانی ۲۰ کشور نیز در نمایشگاه حضور خواهند داشت.

رئیس ستاد برگزاری نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران (ایران اکسپو) با بیان اینکه همانند دوره قبلی نمایشگاه، فرصتی جهت بازدیدهای صنعتی از محصولات ساخت ایران برای تجار و بازرگانان خارجی در ایام برگزاری نمایشگاه فراهم خواهیم کرد، گفته است: پیش‌بینی و برنامه‌ریزی‌های لازم برای جذب و آموزش قریب به ۳۰۰ مترجم تجاری در شش زبان زنده دنیا (انگلیسی، چینی، روسی، عربی، اسپانیولی و فرانسوی) انجام شده است. ضمن اینکه این نمایشگاه در مساحتی حدود ۵۰ هزار متر مربع و با حضور بیش از ۸۰۰ شرکت برتر صادراتی و همچنین حدود ۳۰۰۰ تاجر خارجی برگزار می‌شود.

دبیرخانه ششمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی ایران، همچنین در حاشیه برگزاری این رویداد بزرگ، نشست‌های متعددی را نیز برنامه‌ریزی کرده که یکی از مهمترین آن‌ها نشست وزرای صنعت بریکس (کشورهای عضو پیمان اقتصادهای نوظهور جهان) است. برنامه بریکس، ایجاد نظام تعرفه‌ای و یک ارز واحد و ایجاد ساختاری تهاتری است، در واقع اعضای بریکس به دنبال کاهش قدرت دلار در بازار جهانی هستند، مسیری که

ششمین نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی کشور - ایران اکسپو (۲۰۲۴ IRAN EXPO) هشتم تا دوازدهم اردیبهشت ماه سال جاری در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران برگزار خواهد شد. در این نمایشگاه هفت گروه کالایی شامل صنایع غذایی، کشاورزی، شیلات، صنعت، فرش دستباف، صنایع دستی و گردشگری، دارو، تجهیزات پزشکی، تجهیزات آزمایشگاهی و محصولات شیمیایی، آرایشی و بهداشتی، صنعت ساختمان و خدمات فنی مهندسی، گروه پتروشیمی و گروه خدمات تعریف شده و قرار است که فعالان اقتصادی طی پنج روز نمایشگاه در قالب این هفت گروه به نمایش توانمندی‌ها و ظرفیت‌های صادراتی خود بپردازند. لازم به ذکر است که در گروه صنعت، برق و الکترونیک، مخابرات و ارتباطات شامل لوازم و تجهیزات صنعتی و خانگی، انواع سیم و کابل، انواع تابلو، انواع سوئیچ‌های الکترونیکی، تجهیزات انرژی‌های تجدیدپذیر از جمله سولار، توربین‌های بادی، تجهیزات اپتیکال و ماشین‌آلات و تجهیزات الکترونیکی مانند ترانسفورماتور برق، الکتروموتور و نیز صنایع روشنایی: لوستر، آباژور، چراغ و لوازم روشنایی و... جهت حضور در این نمایشگاه در نظر گرفته شده‌اند.

در همین راستا رئیس ستاد برگزاری نمایشگاه ایران اکسپو برقراری ارتباط موثر و هدفمند میان شرکت‌های داخلی و تجار خارجی و همین‌طور زمینه‌سازی جهت انعقاد قراردادهای صادراتی و جذب سرمایه‌گذاری خارجی را جزو برنامه‌های اصلی این



کیوان جودی

معاون امور بین‌الملل سندیکای صنعت برق ایران



پیش‌بینی می‌شود با وجود سخت و زمان‌بر بودن به راحتی بتواند به ایجاد تعادل در اقتصاد جهان منجر شود.

بریکس مخفف برزیل، روسیه، هند، چین و آفریقای جنوبی، به عنوان اعضای اولیه این بلوک است. پنج کشور دیگر شامل ایتوپیی، عربستان سعودی، ایران، مصر و امارات متحده عربی هستند که در سال گذشته به این گروه پیوستند که طبیعتاً برگزاری این نشست در حاشیه نمایشگاه ایران اکسپو ۲۰۲۴، دستاوردهای زیادی در حوزه تجارت خارجی کشور خواهد داشت. لازم به ذکر است که بریکس توسعه‌یافته، حدود ۳۰ درصد از اقتصاد جهانی را تشکیل می‌دهد و در مجموع جمعیتی حدود ۳.۵ میلیارد نفر یا ۴۵ درصد از ساکنان جهان دارد. گروه بین‌المللی بریکس (BRICS) از ظرفیت بالایی برای تاثیرگذاری بر اقتصاد دنیا برخوردار است و اهمیت بسیاری در حوزه همکاری‌های فرامنطقه‌ای دارد.

یکی دیگر از برنامه‌های حاشیه ایران اکسپو، برگزاری نشست وزرای صنعت کشورهای عضو شانگهای است. در حال حاضر چین در رأس این پیمان قرار دارد که ادعا دارد تا سال ۲۰۳۰

بزرگ‌ترین قدرت جهان خواهد بود کما اینکه امروز هم چین یک قدرت به شمار می‌رود.

الحاق ایران به سازمان همکاری شانگهای (SCO) در تیرماه سال گذشته، به عنوان یک عضو کامل، محتوای عملی جدیدی را به همراه خواهد داشت و چشم‌اندازهای وسیعی را باز می‌کند. جمهوری اسلامی ایران از سال ۲۰۰۵ عضو ناظر سازمان همکاری شانگهای بود و درخواست کشورمان برای عضویت رسمی و کامل در این سازمان نیز پس از ۱۶ سال، در شهریور ۱۴۰۰ به تایید هشت عضو دیگر سازمان رسید و ایران نهمین عضو این سازمان مهم منطقه‌ای شد.

ذکر این نکته ضروری است که دو کشور بزرگ واردکننده انرژی در جهان یعنی چین و هند در این سازمان عضویت دارند و ایران نیز به عنوان یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان انرژی، فرصت‌های خوبی را برای تقویت همکاری با این کشورها در چارچوب سازمان شانگهای خواهد داشت و به واسطه نیازهایی که اعضای سازمان شانگهای دارند، همین خواسته‌ها و نیازهای طرفین باعث می‌شود تا بازارهای جدیدی پیدا شود. ■

پیمان سپاری ارزی؛ بلای جان صادرات



گفتگو با فرشید شکرخدایی

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تامین مالی اتاق ایران

مشابه سال قبل به لحاظ وزنی ۹ درصد افزایش و به لحاظ ارزشی ۱۱ درصد کاهش داشته است. همچنین در ۱۰ ماهه سال قبل ۳۳ میلیون تن کالا به ارزش ۵۴.۴ میلیارد دلار به کشور وارد شده که نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن به لحاظ وزنی و ارزشی ۱۸ و ۱۲ درصد رشد داشته است. مسئولان دولتی معتقدند در ماه‌های اخیر بخش مهمی از کسری‌های تراز تجاری غیرنفتی ناشی از کاهش قیمت‌های جهانی به ویژه در حوزه محصولات پتروشیمی است که بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی ایران را تشکیل می‌دهد و حدود ۴۰ درصد کاهش قیمت جهانی داشتند. با توجه به اهمیت موضوع صادرات غیرنفتی برای کشور، بررسی دلایل

صادرات غیرنفتی ایران در سال‌های گذشته با چالش‌های متعددی روبه‌رو بوده و تراز تجاری کشور در ۱۰ ماهه سال قبل هم به منفی ۱۴ میلیارد دلار رسیده است و بررسی‌ها حاکی از این است که وابستگی به تعداد محدودی از مقاصد صادراتی و تمرکز بر صادرات کالاهای اولیه دو مشکل اساسی در این زمینه هستند. در ماه‌های اخیر آمارها حاکی از روند نزولی ارزش صادرات غیرنفتی است؛ به طوری که در ۱۰ ماهه نخست سال قبل تراز تجاری کشور بدون در نظر گرفتن نفت خام منفی ۱۴ میلیارد دلار بوده است.

در مدت یاد شده ۱۱۳ میلیون تن کالای غیرنفتی به ارزش ۴۰.۵ میلیارد دلار از کشور صادر شده که نسبت به مدت

روند نزولی صادرات اهمیت زیادی دارد.

بررسی آمار صادرات غیرنفتی ایران در ۱۰ سال گذشته نشان می‌دهد که بیش از ۸۰ درصد صادرات کشور به ۱۰ مقصد عمده صادراتی تعلق داشته است. در این میان دو کشور چین و عراق به تنهایی بیش از نیمی از صادرات غیرنفتی ایران را به خود اختصاص داده‌اند، اما این وابستگی بالای صادرات ایران به دو کشور، ریسک اقتصادی را به شدت افزایش می‌دهد؛ به عنوان مثال هرگونه تغییر در سیاست‌های تجاری این کشورها یا بروز تنش‌های سیاسی می‌تواند به طور قابل توجهی بر اقتصاد ایران تأثیر بگذارد.

از طرف دیگر از ۱۰ مقصد عمده صادراتی ایران در سال ۱۴۰۱، هفت کشور در سال ۱۳۹۲ نیز جزو مهمترین مقاصد صادراتی کشور بوده‌اند. این امر نشان می‌دهد که در طول ۱۰ سال گذشته تنوع قابل توجهی در مقاصد صادراتی ایران ایجاد نشده است. تمرکز بر تعداد محدودی از بازارها ایران را در برابر تحریم‌ها و نوسانات اقتصادی در این کشورها آسیب‌پذیر می‌کند. همچنین بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی ایران به محصولات پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی اختصاص دارد. این محصولات به عنوان کالاهای اولیه شناخته می‌شوند و ارزش افزوده پایینی دارند. بنابراین تمرکز بر صادرات این محصولات، مانع از توسعه صنایع پیشرفته و ایجاد اشتغال پایدار در کشور می‌شود.

در ۱۰ سال گذشته برخی از کشورها مانند، مصر، ترکمنستان، کره جنوبی و ژاپن که در ابتدای دوره جزو مقاصد اصلی صادراتی ایران بودند، به مرور زمان جایگاه خود را از دست داده‌اند که تحریم‌های بین‌المللی، عدم مزیت رقابتی و تغییرات در الگوهای تجارت جهانی از جمله دلایل این امر هستند.

در مجموع ۱۰ مقصد عمده صادراتی کشور طی ۱۰ سال گذشته را می‌توان به دو دسته تقسیم کرد. دسته اول، کشورهایی که طی این ۱۰ سال جایگاه خود را حفظ کرده‌اند و دسته دوم کشورهایی که جایگاه خود را به عنوان مهمترین مقاصد صادراتی ایران از دست داده‌اند. در خصوص دسته دوم عوامل متعددی باعث از دست رفتن جایگاه این کشورها شده که مهمترین آن وجود تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران و در نتیجه عدم تمایل بسیاری از کشورها برای انجام معامله با ایران است.

به طور کلی وابستگی به بازارهای محدود و خام فروشی دو چالش اساسی در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی ایران هستند. برای حل این مشکل لازم است با اتخاذ سیاست‌های مناسب تنوع در مقاصد صادراتی و محصولات صادراتی افزایش یابد. در این راستا با «فرشید شکرخدایی»؛ رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تامین مالی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران به گفتگو پرداخته‌ایم که در ادامه می‌خوانید:

یکی از مهم‌ترین چالش‌های موجود در بحث صادرات مربوط به «پیمان‌سپاری ارزی» است؛ به طوری که صادرکننده باید ارز ناشی از صادرات را چیزی تا حدود ۵۰ درصد زیر نرخ بازار تقدیم بانک مرکزی کند تا بانک مرکزی نیز این پول را در اختیار واردکنندگان قرار دهد. مسلماً چنین موضوعی باید حل‌وفصل شود، چرا که مسیر صادرکنندگان را به کلی ناهموار کرده است. این اتفاق چه از لحاظ منطقی و چه از لحاظ حرفه‌ای به صرفه نیست؛ لذا همان‌طور که گفته شد پیمان‌سپاری ارزی برای صادرکنندگان خصوصاً در حوزه خدمات فنی و مهندسی بسیار آسیب‌زننده است. البته این موضوع جدا از بحث تحریم‌ها و مشکلات مربوط به انتقال پول به داخل کشور است.

نکته بعدی مربوط به فرهیختگان و متخصصان کشور است که ما دانش و توان این افراد را به کشورهای دیگر می‌فروشیم؛ زیرا بسیاری از این اشخاص

به عنوان سوال اول بفرمایید که در شرایط فعلی صادرات، خصوصاً در حوزه صادرات فنی و مهندسی، کشور در چه وضعیتی قرار دارد و آیا همسو با انتظارات پیش می‌رویم؟

خبره به خارج از کشور مهاجرت کرده‌اند و ما نتوانسته‌ایم از ظرفیت آن‌ها استفاده کنیم. این افراد در توان اجرایی کشور در بخش‌های مختلف تأثیرگذار هستند و ما نمی‌توانیم از این ظرفیت به راحتی عبور کنیم.

آیا با توجه به شرایط فعلی کشور، می‌توانیم در بستر تحریم‌ها فرصت‌های جدید صادراتی ایجاد کنیم؟

بله مسلماً ما می‌توانیم فرصت‌های جدید صادراتی ایجاد کنیم؛ چرا که درحال حاضر شرکت‌های ایرانی با بسیاری از کشورها در زمینه‌های مختلف در زمینه نیروگاه‌های برق، خط انتقال، مشاوره فنی و مهندسی، طراحی و اجرای پروژه‌های مهندسی، فروش و نصب تجهیزات و همچنین ارائه خدمات پس از فروش قرارداد دارند. موضوع این است که ارز اخذ شده از صادرات کالا و خدمات که شامل شرکت‌های کوچک و متوسط نیز می‌شود، باید به اصرار بانک مرکزی به ارز نیمایی تبدیل شود که این موضوع سختی‌های زیادی به وجود آورده است. همان‌طور که گفته شد ارز به دست آمده که در بازار آزاد بالای ۶۵ هزار تومان است، باید به نرخ دولتی و نیمایی تخصیص یابد که این شرایط فشار سنگینی را به شرکت‌های فنی و مهندسی کشور وارد می‌کند.

اتاق ایران چه برنامه‌هایی برای حمایت از صادرکنندگان دارد؟

بیشترین فعالیت اتاق‌ها بر روی تسهیل روابط تجاری با کشورهای همسایه و ایجاد هماهنگی و همکاری بین بازرگانان و صاحبان صنایع، ارائه نظرات مشورتی در مورد مسائل اقتصادی کشور، همکاری با دستگاه‌های اجرایی و سایر مراجع ذی‌ربط به منظور اجرای قوانین و مقررات مربوط به اتاق، ارتباط با اتاق سایر کشورها، تشکیل نمایشگاه‌های تخصصی و بازرگانی داخلی و خارجی و نیز تلاش برای شناسایی بازار کالاهای صادراتی ایران و... متمرکز است.

زمانی که صحبت از اتاق ایران می‌شود منظور مجموعه‌ای از انجمن‌های صنفی، انجمن‌های جغرافیایی، سندیکای صنعت برق، اتاق‌های فعال مرزی در حوزه خدمات (فنی و مهندسی) و اتاق‌های مشترک است که همگی در یک اکوسیستم هماهنگ فعالیت می‌کنند؛ لذا نباید تنها یک ساختمان اتاق ایران را ببینیم و گمان کنیم که تمام فعالیت‌ها محدود به یک مکان مشخص است. اتاق ایران مجموعه‌ای از ۲۰۰ تشکل، ۶۰ اتاق مشترک و بیش از ۳۵ کادر استانی است که همگی برای حمایت از صادرات تلاش‌های بی‌وقفه‌ای انجام می‌دهند.

این مجموعه در حوزه‌های مختلف فعالیت می‌کند برای مثال اتاق ایران و عمان سالیان سال است که در حوزه خدمات فنی و مهندسی تبادلات بسیاری خوبی دارند. همچنین اتاق ایران و عراق نیز سال‌هاست در حال انجام پیگیری‌های لازم در این حوزه است؛ بنابراین تشکل‌های مختلف در حال تلاش هستند و برای توسعه صادرات زحمت می‌کشند؛ لذا انتظار می‌رود که دولت‌مردان ما در کنار تلاش برای بهبود روابط دیپلماسی و تجاری، از ظرفیت‌های اتاق‌ها نیز برای اطلاع‌رسانی بیشتر، نهایت استفاده را ببرند.

شما از تلاش‌های اتاق ایران برای تسهیل فعالیت‌های صادراتی صحبت کردید. آیا در کنار این موضوع، ظرفیت‌هایی که در بودجه و برنامه توسعه هفتم برای توسعه صادراتی در نظر گرفته شده، راضی‌کننده است؟

در نگاهی کلی باید گفت که مجموعه حمایت‌هایی که از صادرات در کشور صورت می‌گیرد به اندازه‌ای نیست که قابل دفاع باشد. بسیاری از صادرکنندگان در ۲ سال گذشته صادرات را ترک کرده‌اند. البته این اتفاق بیشتر در حوزه کالا بوده؛ چرا که پیمان‌سپاری ارزی از جذابیت صادرات کاسته است. در بحث فنی و مهندسی نیز ما شاهد کاهش نرخ صادرات بوده‌ایم. البته در اوج صادرات تا ۵ میلیارد دلار در سال هم صادرات خدمات فنی و مهندسی را تجربه کرده‌ایم، اما اکنون این مقدار به دلیل عدم حمایت و پشتیبانی دولت بسیار کمتر شده است. گاهی آنقدر پیچ و خم اداری زیاد است که عملاً فعالان حوزه صادرات به سختی می‌توانند مسیر خود را ادامه دهند. از سوی دیگر حتی اگر صادرکنندگان تمام سختی‌ها را پشت سر بگذارند با سد انتقال پول به داخل کشور مواجه می‌شوند که این موضوع به خودی خود چالش بسیار بزرگی است.

برگزاری نمایشگاه‌ها و رویدادهایی مثل اکسپو تا چه میزان در افزایش صادرات و معرفی توانمندی‌های صادراتی کشورمان موثر است؟

با توجه به نزدیکی زمان برگزاری اکسپو در کشور باید ببینیم که تا چه اندازه موفق می‌شویم که میزبان کشورهای خارجی باشیم. بدون این اتفاق و تنها با قراردادهای شرکت‌های داخلی با هم نمی‌توانیم قدم تأثیرگذاری در توسعه روابط صادراتی داشته باشیم. مهم‌ترین چالش برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی در ایران این است که تنها چند شرکت شناخته شده بین‌المللی در آن حضور دارند که این موضوع به تنهایی کافی نیست. ما نمی‌توانیم ادعا کنیم که برای مثال ۴۰ هزار نفر برای بازدید از نمایشگاه‌های ما در کشور حضور دارند چرا که اغلب حضور اشخاص خارجی ممکن است از ۱۰۰ نفر هم عبور نکند. در وضعیت موجود بازدید افراد و شرکت‌های خارجی از نمایشگاه‌های داخلی کشور، جز هزینه‌تراشی و غرفه‌سوزی، سودی ندارد. با این شرایط، امیدی برای توسعه صادراتی کشور دیده نمی‌شود و این موضوع جز با تغییرات اساسی و حضور پررنگ شرکت‌های خارجی در ایران، حل نمی‌شود.

در خاتمه اگر صحبتی هست بفرمایید.

سال سختی در اقتصاد داریم و برای مواجهه با این دشواری‌ها دو راه بیشتر برابیمان وجود ندارد. مورد اول به سرمایه‌گذاری خارجی در کشور مرتبط است که به ورود ارز می‌انجامد. در این میان تولید کالاهای با کیفیت که قیمت اقتصادی و مناسبی برای صادرات دارند، نیز راه‌حل دوم محسوب می‌شود که باید حتماً مورد توجه قرار گیرد. متأسفانه کنترل واردات فعلاً به موارد گفته شده ترجیح داده می‌شود، زیرا زور دولتمردان به توسعه صادراتی نمی‌رسد و تنها دغدغه این است که برای تنظیم بازار، کالاهای اساسی وارد شود. بنده در شرایط فعلی همت جدی برای تغییر رویه صادراتی در کلام و رفتار مسئولان نمی‌بینم و تولیدکنندگان حمایت کافی نمی‌شوند. امید است با سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی بهتر اوضاع صادرات بهبود یابد.

تنوع بخشی به بازارهای صادراتی

تولید شود و مدیریت هزینه‌های کلی نیز بسیار مهم است. کیفیت محصولات و قیمت‌های مناسب در بازارهای صادراتی اهمیت دارد. در صورت افزایش قیمت‌ها در بازارهای دیگر، نمی‌توان نرخ ارز را ثابت نگه داشت. اگر نرخ ارز ثابت شود، صادرات فاقد توجیه اقتصادی می‌شود، زیرا قیمت داخلی افزایش یافته و همین امر به کاهش میزان کالاهای صادراتی منجر می‌شود. بنابراین، مدیریت همزمان بازارهای داخلی و خارجی و ایجاد تناسب بین تولید و صادرات بسیار حائز اهمیت است.

توسعه و تنوع در تولید محصولات صادراتی، به ویژه محصولاتی که در بازارهای خارجی تقاضای بالایی دارند، می‌تواند به افزایش صادرات کمک کند. بررسی نیازها و تقاضای بازارهای هدف و تولید محصولاتی که با آن‌ها سازگاری دارند، اهمیت زیادی دارد.

ارائه محصولات باکیفیت بالا و منطبق بر استانداردهای جهانی، اعتماد مشتریان را جلب کرده و بازارهای جدید را برای صادرات کالاها و خدمات ایرانی فراهم خواهد کرد. استفاده از فناوری‌های پیشرفته و رعایت استانداردهای بین‌المللی برای بهبود کیفیت محصولات بسیار مهم است. همکاری با بخش خصوصی و ایجاد ارتباطات و همکاری‌های تجاری با شرکت‌ها و تجار محلی و خارجی می‌تواند به تسهیل صادرات و افزایش بازارهای هدف کمک کند.

ارائه تسهیلات مالی و اعتباری مناسب برای صادرکنندگان، از جمله تسهیلات بانکی و بیمه‌های صادراتی، می‌تواند به تشویق صادرات و کاهش مشکلات مالی در روند صادرات کمک کند. ضمن اینکه تنظیم سیاست‌های تجاری و تعیین قوانین و مقررات منصفانه و شفاف درباره صادرات و واردات، بهبود فرآیندهای گمرکی و کاهش مشکلات مربوط به صادرات و واردات هم از جمله الزامات تسهیل تجارت بین‌المللی و افزایش صادرات است.

همچنین، برای کاهش کسری تراز تجاری، می‌توان تلاش کرد تا واردات ضروری و اساسی کشور کاهش یابد و به جای آن، تولید داخلی را تقویت کرد. تشویق به تولید داخلی مواد اولیه و کالاهایی که در داخل قابل تولید هستند، می‌تواند وابستگی به واردات را کاهش دهد.

طی ده سال گذشته، کسری تراز تجاری غیرنفتی به بالاترین میزان خود رسیده است. یکی از دلایل اصلی این وضعیت را می‌توان تمرکز بخش قابل توجهی از صادرات غیرنفتی ایران بر محصولات پتروشیمی، به شمار آورد. البته به این نکته نیز باید اشاره کرد که قیمت‌های جهانی محصولات پتروشیمی سال گذشته کاهش بود و این امر کسری تراز تجاری را تشدید کرده است. به علاوه، پیمان‌های ارزی و تفاوت نرخ ارز نیمایی و بازار آزاد، باعث کم‌ظهوری در حوزه صادرات شده است. استفاده از پیش‌اظهاری در حوزه واردات نیز با هدف بهره‌برداری بیشتر از ارزهای ارزان‌تر، عامل دیگری در افزایش کسری تراز تجاری است. محدودیت‌های تحریمی نیز بر کاهش صادرات تأثیر دارند و صادرکنندگان را ناگزیر می‌کنند کالاهای خود را از طریق واسطه‌ها به مقصد نهایی برسانند. همچنین، قوانین، مقررات و عوارض صادراتی نیز بر کاهش صادرات تأثیر داشته‌اند. در شرایط تحریمی، حتی با کوچکترین تغییرات در سیاست‌گذاری، احتمال از دست دادن برخی از بازارهای صادراتی وجود دارد. مشتریان، منتظر تصمیم‌گیری نمی‌مانند و اگر نتوانند رفتار مبدا را پیش‌بینی کنند و برای مدت طولانی کالاهای مورد نیاز خود را تأمین نکنند، به سمت دیگر رقبا می‌پرند. توسعه صادرات نیازمند تنوع در بازارهای صادراتی است که برخی از رویدادهای مثبت مانند پیمان‌های بریکس و شانگهای در این زمینه رخ داده است. تنوع کالاهای صادراتی باید با توجه به نیازهای بازار مقصد



عباس آرگون

عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

ناموازنه تحریم و صادرات



گفتگو با حسن قلی‌نژاد

مدیرعامل شرکت سانیر

کند. در همین راستا، «حسن قلی‌نژاد» مدیرعامل شرکت سانیر که یکی از بزرگترین صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی صنعت برق در ایران و منطقه محسوب می‌شود، در این گفتگو به اصلی‌ترین چالش‌های و فرصت‌های صادراتی صنعت برق کشور پرداخته است که حاصل آن را می‌خوانید

صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی یکی از مهمترین فرصت‌های توسعه‌ای برای کشور محسوب می‌شود. به بیان ساده‌تر، افزایش سطح تاب‌آوری اقتصاد تنها در سایه صادرات صنعتی با ارزش افزوده بالاست که می‌تواند علاوه بر اشتغال‌زایی و ارتقاء صنایع داخلی، زمینه را برای ارزآوری و خلق ثروت در کشور فراهم

در حال حاضر در حوزه صادرات کالا با خدمات فنی و مهندسی خود با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنید؟

مهمترین مشکلات پیش روی صادرات صنعت برق، در حال حاضر به دو بخش داخلی و خارجی تقسیم می‌شود. یکی از جدی‌ترین مشکلات صادرکنندگان در داخل کشور مسائل مالی و ارزی است که عمدتاً مربوط به نوسانات شدید نرخ ارز است و تأثیر عمده آن بر سازندگان و تولیدکنندگان، افزایش قیمت تمام شده صادرات خواهد بود. ضمن اینکه مشکلات مالی و نقدینگی مستقیماً بر واگذاری اعتبارات و تسهیلات وارد خواهد شد که متعاقب آن سرمایه‌گذاری در تمامی عرصه‌ها را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد.

یکی دیگر از مشکلات پیش روی صادرکنندگان در داخل کشور، مشکلات حمل و نقل بین‌المللی و عدم امکان استفاده از خطوط کشتیرانی معتبر بین‌المللی و جایابی محمولات از طریق بنادر سایر کشورهاست. ما همچنین با مشکلات بنیادی ساختاری و زیرساخت‌های ناکافی برای صادرات مواجهیم. مسائلی مانند قدیمی بودن تجهیزات در بنادر و فرودگاه‌ها و قوانین مراقبتی بیش از حد در مبادی شروع حمل که به شدت بهبود فناوری، تجهیزات و توسعه مهارت‌های کارکنان در این مقطع حس می‌شود، موضوعاتی است که به صورت مستمر صادرکنندگان را دچار مسئله می‌کند.

تغییر در قوانین و مقررات به ویژه در حوزه مقررات ارزی و صادراتی هم از دیگر مشکلات جدی فعالان این حوزه است. به بیان ساده‌تر این قوانین به شکلی غیرقابل پیش‌بینی، برنامه‌ها و فعالیت‌های کسب و کار را تحت تأثیر قرار می‌دهد که در این زمینه و برای بهبود فرآیندها، همکاری مقامات دولتی و ایجاد تسهیلات به راه‌اندازی یک فرآیند صادرات موفق کمک می‌کند. از دیگر مشکلات نیز می‌توان به عدم برخورداری زنجیره صادرات از معافیت مالیاتی، عدم حمایت دولت از شرکت‌های صادرکننده در نمایندگی‌های خارج از کشور و عدم تامین مالی پروژه توسط بانک‌های داخلی اشاره کرد.

صادرکنندگان ایرانی، اما در خارج از کشور با جنس دیگری از مشکلات مواجهند که بخش بزرگی از آنها پیامدهای جدی تحریم‌ها محسوب می‌شوند. تأثیر مستقیم تحریم بر فرآیند صادرات متأثر از محدودیت در تراکنش‌ها، تضامین بانکی، محدودیت‌های بین بانکی و هزینه‌های گزاف در تسعیر ارز و حواله‌جات، تحت‌الشعاع قرار گرفتن روابط اقتصادی با کشورهای هدف متأثر از مسائل سیاسی، رقبای حاضر در کشورهای هدف و اجبار به انجام صادرات مجدد و مواجهه با هزینه و پیچیدگی‌های مقررات گمرکی در کشورها به واسطه تحریم، تنها بخشی از چالش‌های این شرکت‌ها در خارج از مرزهای کشور هستند.

پیش‌بینی می‌شد که علیرغم تلاطمات ارزی صادرکنندگان به دلیل دسترسی به درآمدهای ارزی با مشکلات کمتری مواجه باشند، شرایط کنونی بازارها در حالی که نرخ ارز در حال افزایش است، چگونه است؟

چند نرخی بودن ارز منجر به تامین مواد اولیه با نرخ بازار آزاد می‌شود، آن هم در شرایطی که رفع تعهد ارزی در سیستم بانکی صورت می‌گیرد و در نهایت افزایش هزینه‌های تامین ارز، مستقیماً به هزینه‌های تولید اضافه می‌شود. به نحوی که سازندگان ایرانی ناگزیرند به منظور ارتقاء کیفی تجهیزات صنعت و افزایش رقابت با تولیدکنندگان و سازندگان خارجی، در برخی از تجهیزات از مواد اولیه خارجی با برندهای خاص استفاده کنند.

این امر نه تنها باعث تأثیرات منفی بر میزان سودآوری شرکت‌ها شده، بلکه کاهش تقاضا و پایین آمدن جنبه رقابتی تجهیزات ایرانی در بازارهای خارجی و در نهایت افت حجم صادرات را به دنبال داشته است. از طرف دیگر به دلیل عدم ارتباط بین بانکی، صادرکننده ناگزیر به افتتاح حساب در بانک‌های کارگزار در کشور هدف شده و اعتبارات پروژه در کشورهای خارجی

{ گفت‌وگو }

در اختیار صادرکننده قرار می‌گیرد. در نهایت به دلیل همین مخاطرات بانکی، انتقال وجوه عمدتاً چمدانی و با محدودیت‌های انتقال همراه است. از طرفی نیز قوانین صادراتی به شکلی است که از صادرکننده تعهد ارزی می‌گیرند و شرکت‌ها ناگزیرند بخشی از مبالغ را به کشور بازگردانند که این امر مشکلات زیادی برای آنها ایجاد می‌کند.

تحریم‌ها تا چه حد و در چه حوزه‌هایی صادرات محصولات و خدمات شما را متاثر کرده است؟

مهمترین مشکل صادرکنندگان مربوط به تحریم است. تحریم‌ها منجر به ایجاد محدودیت‌های جدی در دسترسی به بازارهای جدید شده و به تبع آن کاهش فرصت‌های تجاری حتی در بازارهای قدیمی را به دنبال داشته است. به طوری که در اکثر موارد توان رقابت با سایر شرکت‌ها و پیمانکاران خارجی در این بازارها وجود ندارد. تحریم‌ها باعث محدودیت مشارکت شرکت‌های ایرانی در پروژه‌های بین‌المللی با سایر شرکت‌های خارجی و بالعکس آن موجب تحمیل مشارکت‌های اجباری با درصد مشارکت پایین می‌شود که این امر می‌تواند به از دست رفتن فرصت‌های تجاری و توسعه کسب‌وکار منجر شود. همچنین اغلب شرکت‌های مطرح تولیدکننده تجهیزات برقی اروپایی به دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها از فروش تجهیزات به شرکت‌های ایرانی سرباز می‌زنند.

تحریم‌ها موجب نوسانات نرخ ارز و مشکلات مالی و نقدینگی و نیز وضع قوانین سختگیرانه و تحمیلی از سوی بانک مرکزی شده است، عدم گشایش اعتبارات یا بروات اسنادی برای صادرکنندگان از سوی کارفرمایان خارجی هم افزایش کارمزد و هزینه برای شرکت‌ها در جابجایی مبالغ و یا حوالجات ارزی و پرداخت هزینه‌های نامتعارف برای دور زدن قوانین ناشی از تحریم و رساندن درآمدهای حاصل از صادرات به کشور را به دنبال داشته است. لازم به ذکر است که تحریم‌ها باعث پیچیدگی در فرآیند تدارکات، حمل و نقل و واردات مواد اولیه شده و در این میان تغییر قوانین و مقررات مراقبتی هم به افزایش هزینه‌ها و تأخیر در ارائه خدمات دامن زده است.

در شرایطی که با محدودیت‌های بین‌المللی شدید مواجه هستیم، برنامه‌ریزی برای توسعه صادرات را با چه رویکردی انجام دادید که به جمع صادرکنندگان نمونه پیوستید؟

شرکت صانیر اولین شرکت تخصصی صادرات تجهیزات و خدمات فنی – مهندسی با قریب به ۳۰ سال تجربه و رتبه ۱۷۰ در (ENR Engineering News-Record) موفق شده بیش از ۳۰۰ پروژه را با گستره صادراتی از آمریکای جنوبی تا آسیای جنوب شرقی در ۲۵ کشور جهان با موفقیت به اتمام برساند. ضمناً پروژه‌های کلان این شرکت مانند پروژه اجرای خط سوم انتقال برق ارمنستان به طول ۲۷۰ کیلومتر و پست ۴۰۰ کیلوولت نوراولان، احداث نیروگاه‌های برق در کشور عراق و پروژه خط انتقال برق گوادر پاکستان که در اردیبهشت ماه سال گذشته افتتاح شد با تلاش‌های بی‌وقفه و علیرغم تمامی محدودیت‌ها طی این سال‌های اخیر اتمام و یا در حال اجراست. همچنین با وجود مشکلات عدیده و محدودیت‌ها، صانیر به عنوان یک شرکت برند با بهره‌گیری از پرسنل توانمند، شبکه نمایندگان فعال، دفاتر ثبت شده در خارج از کشور، توان اعتبار مالی، حمایت سهامداران و هیات مدیره پشتیبان و تجربه اجرای موفق پروژه‌ها توانسته به جمع صادرکنندگان نمونه سال ۱۴۰۲ بپیوندد. شایان ذکر است صانیر در ۹ دوره پیشین نیز موفق به کسب عنوان صادرکننده نمونه شده است.

{ گفت‌وگو }

صنعت برق ایران پتانسیل زیادی برای صادرات است که یکی از مهمترین آنها در تولیدات خاص تجهیزات برق است. به بیان ساده‌تر در ایران تولید تجهیزات استراتژیک صنعت برق در زمینه تولید، انتقال و توزیع شامل تولید توربین، ژنراتور، ترانسفورماتور، رآکتور، کلید و سکسیونر، تابلوهای برق، دکل خطوط انتقال برق، سیم و کابل و سایر تجهیزات که یکی از قطب‌های صادراتی ایران محسوب می‌شود و به عنوان یک فرصت بزرگ برای صادرات به بازارهای خارجی است. احداث و بروزرسانی شبکه‌های برقی در کشورهای دیگر، بویژه در مناطقی که نیاز به توسعه زیرساخت‌های انرژی دارند، فرصت مطلوبی است.

ایران در تولید انرژی تجدیدپذیر هم توانمندی‌های قابل توجهی دارد. با توجه به پتانسیل بالای ایران در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر مانند باد، خورشید و هیدروپاور، صادرات تکنولوژی‌ها و تجهیزات مربوط به این حوزه برای بازارهای مناطقی با نیاز به انرژی پاک می‌تواند یک فرصت باشد. ضمن اینکه ارائه خدمات مهندسی و مشاوره در زمینه برق و انرژی به کشورهای دیگر، جزء توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی در این صنعت محسوب می‌شود.

اجرای قوانین پشتیبان صادراتی را چطور ارزیابی می‌کنید؟ آیا این قوانین در اجرا اثرگذاری لازم را داشته‌اند؟

برای ارزیابی اجرای قوانین پشتیبان صادراتی، چند نکته را می‌توان در نظر گرفت که پیشنهاد می‌شود در این خصوص سازمان توسعه تجارت با توجه به پتانسیل‌های فنی و اجرایی که در اختیار دارد، مواردی مانند شفافیت و قابلیت دسترسی را بهبود بخشد. در این میان کمک به وضع قوانین پشتیبان صادراتی شفاف و قابل اجرایی که بتواند بر فعل صادرات اثرگذار باشد، کاملاً اثرگذار خواهد بود. همچنین ضروری است از قوانینی که به صورت قابل درک و در دسترس برای تمامی افراد و شرکت‌های صادراتی باشند، حمایت شده و از کلی‌گویی و مبهم بودن قوانین که به هر طرف بتوان آن را بر اساس سلیقه تفسیر کرد، جلوگیری به عمل آید.

به علاوه ما در حوزه صادرات نیازمند ثبات قوانین هستیم. چرا که ثبات و پایداری قوانین پشتیبان صادراتی از اهمیت بالایی برخوردار است. تغییرات مکرر در قوانین می‌تواند باعث عدم اطمینان و کاهش اثربخشی آنها شود. هم چنین برخی از قوانین مانند بازگشت ارز حاصل از صادرات نیاز به بازنگری دارند. اگر ارز حاصل از صادرات با نرخ بازار آزاد توسط دولت خریداری شود همه صادرکنندگان ارز خود را به داخل کشور سرازیر خواهند کرد.

یکی دیگر از اقداماتی که برای توسعه صادرات باید برنامه‌ریزی شود تعامل با نهادهای مرتبط، صنایع مختلف، تسهیلات مالی و حمایت دولتی است. چرا که ارتباط فعال و همکاری بین نهادهای مختلف مرتبط با صادرات، از جمله گمرک، بانک‌ها و دیگر نهادهای اجرایی، اثربخشی قوانین را افزایش می‌دهد. در نظر گرفتن نیازها و ویژگی‌های صنایع مختلف، از جمله صنایع برق، در اجرای قوانین پشتیبان صادراتی موثر است. این تعامل می‌تواند اجرای قوانین را بهینه‌تر و مؤثرتر کند.

در نهایت پیشنهاد می‌شود شرکت‌هایی که جزء صادرکنندگان نمونه و برتر کشور هستند با حمایت از طرف دولت از مزایایی از قبیل معافیت مالیاتی، هزینه‌های بازاریابی از قبیل حضور در نمایشگاه‌ها و رویدادهای بین‌المللی، تسهیلات بانکی و احیای مجدد جوییز صادراتی، کاهش حقوق و عوارض گمرکی جهت تامین مواد اولیه و همچنین استفاده از ظرفیت بخش خصوصی در حضور در هیات‌ها و سفر مقامات به کشورها بهره‌مند شوند که این مهم باعث ترغیب در امر صادرات غیرنفتی خواهد شد ■

از عمده مشکلاتی که شرکتهای صادرکننده صنعت برق با آن مواجهند، می‌توان به نبود منابع مالی کافی، ضعف در بازاریابی و محدودیت‌های جدی ناشی از تحریم‌ها اشاره کرد. در این میان البته نمی‌توان از این مساله چشم پوشید که به دلیل تحریم‌ها شرکتهای ایرانی در اخذ ضمانت‌نامه‌های بانکی هم با چالش‌های زیادی مواجه هستند که این امر خود ناشی از عدم شکل‌گیری روابط بانکی به دلیل گستردگی محدودیت‌های ناشی از تحریم‌هاست. همه این عوامل در کنار هم به افزایش هزینه‌های تولید و تأثیر منفی آن بر سطح رقابت‌پذیری شرکت‌ها منجر می‌شود.

البته در این میان نباید از پیامدهای گسترده قوانین دست و پاگیر داخلی و شکاف تکنولوژیک محصولات ایرانی نسبت به نوع مشابه خارجی به ویژه تولیدات رقبای منطقه‌ای در از دست رفتن بازارهای هدف صادراتی چشم پوشید.

پیش بینی می‌شد علیرغم تلاطمات ارزی، صادرکنندگان به دلیل دسترسی به درآمدهای ارزی با مشکلات کمتری مواجه باشند، شرایط کنونی بازارها در حالی که نرخ ارز در حال افزایش است، چگونه است؟

طبعاً درآمد ارزی باعث می‌شود برخی مشکلات در مقایسه با دیگر شرکت‌ها کمتر باشد، اما قوانین موجود که در نتیجه تلاطمات ارزی وضع شده‌اند، از جمله الزام بازگشت ارز صادراتی به نحوی بر پایه تنبیه صادرکننده و اعطای امتیاز به واردکننده قرار دارد که منافع حاصل از صادرات را برای شرکت‌ها از میان می‌برد. به این معنا که واردکنندگان می‌توانند با دریافت ارزهای نیمایی از تفاوت قیمت قابل توجهی بهره ببرند، که در حقیقت حاصل تلاش صادرکننده بوده است. ضمن اینکه به دلیل رویکرد بانک مرکزی در تخصیص ارز، برای هولدینگ‌هایی مانند مپنا که ناگزیر به انجام واردات در مقابل صادرات غیرنفتی هستند، همچنان رویه‌های بانکی به عنوان یک مانع بزرگ، مانع از ایجاد امتیاز از محل درآمدهای صادراتی می‌شود. البته این باید یادآوری کنم که در این پروسه عدم دسترسی به درآمدهای صادراتی در نتیجه تحریم از دیگر مشکلاتی است که نتایج صادرات را خنثی می‌کند.

در حال حاضر در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی یا کالا با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنید؟

قوانین پشتیبانِ دردرساز



گفتگو با جعفر شمس

کارشناس بازرگانی گروه مپنا

به همین دلیل است که بسیاری از فعالان اقتصادی از موانع اقتصادی کشور به عنوان تحریم‌های داخلی یاد می‌کنند و هزینه‌ها و گرفتاری‌های ناشی از آن‌ها را با تحریم‌های بین‌المللی مشابه می‌دانند. در همین راستا در گفتگویی با «جعفر شمس» کارشناس بازرگانی گروه مپنا به واکاو مهم‌ترین چالش‌های صادرکنندگان صنعت برق پرداختیم که از نگاه او تحریم‌ها و پیامدهای داخلی و بین‌المللی ناشی از آن در راس همه این مشکلات قرار دارد. در ادامه حاصل این گفتگو را می‌خوانید:

صادرات تجهیزات، کالا و خدمات ایرانی به دلیل گستردگی محدودیت‌های ناشی از تحریم‌های بین‌المللی به طور معمول با چالش‌ها، موانع و دست‌اندازهای بسیاری مواجهند در این میان اما دولت‌ها به جای تلاش برای کاهش این موانع، با تصویب برخی از قوانین که رفع تعهد ارزی یکی از مهمترین آنهاست، عملاً صادرکنندگان را با چالش‌های تازه‌ای مواجه کرده‌اند که مواجهه با آن‌ها مشمول هزینه‌های چشمگیری است.

گلوگاه‌های ارزی صادرات



گفتگو با مهدی بازجو

مدیر صادرات شرکت کابل ابهر

میلیونی صادرات خدمات فنی و مهندسی صنعت برق در سال ۱۳۹۴ در کمتر از ده سال به ۵۰۰ میلیون دلار رسید. در همین راستا «مهدی بازجو» مدیر صادرات شرکت کابل ابهر در گفتگو با نشریه ستبران با تاکید بر اینکه توسعه صادرات صنعت برق در سه حوزه رفع تعهدات ارزی، افزایش بی‌رویه قیمت مواد اولیه و تحریم‌ها، دچار مشکل شده، تاکید می‌کند که دولت باید از مسیر مشوق‌های صادراتی و پیاده‌سازی قوانین پشتیبان به رفع بخشی از موانع بیش روی شرکت‌ها کمک کند. حاصل این گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ یکی از مهمترین و کلیدی‌ترین نقاط قوت آن محسوب می‌شد. در واقع شرکت‌های فعال صنعت برق ایران با اتکا به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌هایی که عمدتاً متکی بر توان مهندسی و فنی داخلی بود، در زمانی کوتاه به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی نفوذ کرده و جایگاه خود را در این بازارها تثبیت کردند. اما به تدریج با گسترش ابعاد تحریم‌ها، لغو برجام و توقف مبادلات بانکی بین‌المللی شرکت‌های ایرانی، صادرات با موانع جدی مواجه شد، به نحوی که رقم دو میلیارد و ۴۰۰

تحریم‌ها تا چه حد و در چه حوزه‌های صادرات محصولات و خدمات شما را متأثر کرده است؟

با یک بررسی ساده درخواهیم یافت که افزایش هزینه‌های خرید خارجی و ایجاد اختلالات جدی در امکان بازگشت درآمدهای صادراتی تنها بخشی از پیامدهای تحریم برای صادرکنندگان تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی هستند. در واقع در برخی از موارد بازگرداندن این درآمدها عملاً ناممکن می‌شود. نکته قابل توجه دیگر در خصوص تاثیرگذاری تحریم‌ها بر روند صادرات شرکت‌های ایرانی ناشی از سخت‌گیری‌های بوروکراتیک در وزارتخانه‌های مرتبط و بانک مرکزی است.

در شرایطی که با محدودیت‌های بین‌المللی شدید مواجه هستیم، برنامه‌ریزی برای توسعه صادرات را با چه رویکردی انجام دادید که به جمع صادرکنندگان نمونه پیوستید؟

عمده بازارهای صادراتی گروه مپنا حاصل تعاملات و مذاکرات بالادستی و نیز رقابت‌پذیر بودن نسبی قیمت‌ها در بازارهای همسایه است. به علاوه مپنا تلاش کرده با کاهش هزینه‌ها و هدف‌گیری مناسب در انتخاب بازارهای مقصد، بستر مناسب‌تری را برای صدور کالا و خدمات خود ایجاد کند. در این میان البته نباید از تاثیر مثبت اتخاذ استراتژی مناسب در بازارهای هدف نظیر تمرکز بر ارائه خدمات و تعمیر هم چشم پوشید.

از دیدگاه شما مهمترین فرصت‌های صادراتی صنعت برق ایران چیست و چطور می‌توان آن‌ها را به فعالیت رساند؟

به دلیل عدم توسعه صنعت نیروگاهی در برخی کشورهای همسایه، ساخت نیروگاه در این کشورها می‌تواند فرصت خوبی باشد، همچنین صادرات برق مازاد به کشورهای همسایه و ایجاد سرویس سنتر در بازارهای در حال توسعه هم از جمله مواردی است که می‌تواند به عنوان مهمترین پتانسیل‌های صادراتی شرکت‌های ایرانی مد نظر قرار گرفته و برای تقویت آن‌ها برنامه‌ریزی شود.

اجرای قوانین پشتیبان صادراتی را چطور ارزیابی می‌کنید؟ آیا این قوانین در اجراء اثرگذاری لازم را داشته‌اند؟

قوانین موجود علاوه بر اینکه بسیار متنوع و در حال تغییر بوده و به طور معمول در زمان ابلاغ هم با اطلاع‌رسانی خوبی همراه نیستند. به همین دلیل گاهی فعالان صنعتی و صادرکنندگان نسبت به جزئیات، ظرفیت‌ها و ضعف‌های آن‌ها آگاهی چندانی ندارند. ضمن اینکه برخی از این قوانین دچار پیچیدگی‌های جدی بوده و یا در تناقض با سایر مقررات هستند.

شرکت‌های صادرکننده به طور معمول با سه مشکل اساسی شامل رفع تعهدات ارزی، افزایش قیمت مواد اولیه و تحریم‌ها دست و پنجه نرم می‌کنند. در گام اول عمده صادرکنندگان ایرانی به دلیل روند تعریف شده برای رفع تعهدات ارزی، قدرت رقابت خود در بازارهای منطقه‌ای را به شدت از دست داده‌اند. از این رو یکی از جدی‌ترین درخواست‌های صادرکنندگان ارائه راهکاری برای حل این مساله است. مشکل اینجاست که شرکت‌ها ناگزیرند عمده مواد اولیه و تجهیزات واسطه‌ای موردنیاز را با ارز آزاد تامین کنند، اما در نهایت ارز حاصل از صادرات را با نرخ نیمایی یا دولتی به سیستم مالی کشور بازگردانند. در واقع شرکت‌ها حتی نمی‌توانند مواد اولیه مورد نیاز را با ارز حاصل از صادرات خود، تامین کنند.

مشکل عدیده دیگری که در طول چند سال اخیر به شکل مستمر با آن مواجه بوده‌ایم، افزایش افسار گسیخته قیمت مواد اولیه به خصوص فلزات رنگی بوده است. حذف سقف رقابتی در بورس فلزات، قیمت برخی از مواد اولیه موردنیاز شرکت‌ها از جمله مس و آلومینیوم را حتی نسبت به LME هم افزایش داده و شرکت‌ها علیرغم دسترسی گسترده به منابع معدنی و فلزی، نه تنها از مزیت رقابتی خاصی در این زمینه برخوردار نیستند، بلکه گاهی ناگزیرند این فلزات را حتی با بهایی بالاتر از قیمت جهانی خریداری کنند. در چنین شرایطی چطور می‌توان انتظار داشت که شرکت‌های ایرانی توان رقابت با رقبای سنتی و منطقه‌ای خود را داشته باشند، به ویژه آنکه عمده این شرکت‌ها از امتیازات خاصی مانند تسهیلات بدون بهره، جوایز صادراتی و ... برخوردارند. فراموش نکنیم که صادرکنندگان ایرانی با مشکل بزرگ تحریم‌ها هم مواجهند که علاوه بر ایجاد محدودیت‌های جدی و مخرب در مبادلات پولی و معاملات بین‌المللی، هزینه‌های قابل توجهی را هم به آنها تحمیل می‌کند. به عنوان مثال در کشورهایی مانند عراق، کالاهای ایرانی مشمول ارز دولتی نمی‌شوند، در حالی که تجار عراقی در صورت خرید و واردات کالاهایی از کشورهای رقیب مانند عربستان، ترکیه و ... می‌توانند از ارز دولتی استفاده کنند.

این در حالیست که به دلیل تحریم‌ها، شرکت‌ها و تجار عراقی نمی‌توانند بر پایه ارز دولتی با شرکت‌های ایرانی معامله کرده و یا کالای ایرانی وارد کنند. همین مساله هزینه واردات کالاهای ایرانی به عراق یا سایر کشورهای با قانون مشابه را ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش می‌دهد و در نهایت از قدرت رقابت آنها در این بازارها به شکل چشمگیری می‌کاهد. مجموع این سه عامل در کنار یکدیگر، در طول چند سال اخیر به شدت از سطح صادرات شرکت‌ها کاسته و قدرت نفوذ ما را در بازارهای هدف کاهش داده است.

پیش بینی می‌شد که علیرغم تلاطمات ارزی، صادرکنندگان به دلیل دسترسی به درآمدهای ارزی با مشکلات کمتری مواجه باشند، شرایط کنونی بازارها در حالی که نرخ ارز در حال افزایش است، چگونه است؟

افزایش نرخ ارز و به بیان ساده‌تر کاهش پایه پول ملی بر اساس یک فرمول جهانی می‌تواند به نفع صادرکنندگان تمام شده و ارزش صادرات یک کشور را ارتقاء دهد. اما در کشور ما به دلایلی که پیشتر هم به آن اشاره شد، این فرمول فاقد کارآمدی‌های لازم است. مهمترین عامل این ناکارآمدی، سیاست دولت در خصوص رفع تعهدات ارزی صادرکنندگان است. در واقع هر چقدر که نرخ ارز افزایش یابد، باز هم به دلیل اجبار صادرکنندگان برای عرضه ارز صادراتی خود به قیمت نیمایی یا دولتی، باز هم این موضوع تأثیری در افزایش ارزش صادرات نخواهد داشت. جهش نرخ ارز در شرایطی می‌توانست به صادرکننده کمک کند که آنها از ارزش واقعی درآمدهای ارزی برخوردار می‌شدند، اما با وجود سیستم رفع تعهد ارزی نه تنها کمکی به آنها نمی‌شود، بلکه عوامل زیان باری هم برای آنها ایجاد شده است. در این میان نباید این مساله را هم از نظر دور داشت که افزایش نرخ ارز در شرایطی که ما

در حال حاضر در حوزه صادرات کالا یا خدمات فنی و مهندسی خود با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنید؟

ناگزیریم با سختی و هزینه‌های سربار بسیار، مواد اولیه مورد نیازشان را تامین کنیم، باز هم یک مساله خسارت بار برای شرکت‌ها خواهد بود. به ویژه آنکه تحریم‌ها عملاً بر روی همه آیتم‌های صادراتی به ویژه انتقال پول و تبدیل ارز تأثیر منفی دارند و به عاملی جدی برای افت صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی تبدیل شده‌اند.

در شرایطی که با محدودیت‌های بین‌المللی شدید مواجه هستیم، برنامه‌ریزی برای توسعه صادرات را با چه رویکردی انجام دادید که به جمع صادرکنندگان نمونه پیوستید؟

پیش از هر چیز باید این مساله را مد نظر قرار داد که با وجود مشکلاتی که در این گفتگو به آن اشاره شد، ما عملاً با روندی نزولی در صادرات مواجهیم و کاملاً نسبت به رقبایی همچون عربستان و ترکیه کاملاً عقب مانده‌ایم. انتخاب شرکت‌ها به عنوان صادرکننده نمونه در شرایطی که این عقب ماندگی از رقبای منطقه‌ای به شکل مخربی در حال پیشروی است، نمی‌تواند اهمیت تعیین‌کننده‌ای داشته باشد.

در واقع ما باید شرکت‌های خود را در قیاس با رقبای منطقه‌ای بسنجیم و این اعتباربخشی را بر اساس نتایج این ارزیابی انجام دهیم. به هر حال امید آن می‌رود که با اتکا به سیاست‌های صحیح دولت در حوزه کلان اقتصاد و صادرات، شرکت‌های ایرانی بتوانند به جای رقابت ناسالم با یکدیگر، در کنار هم در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی رقابت کرده و سهم ایران را در این بازارها افزایش دهند.

از دیدگاه شما مهمترین فرصت‌های صادراتی صنعت برق ایران چیست و چطور می‌توان آنها را به فعلیت رساند؟

مهمترین فرصت‌های صادراتی برای شرکت‌های ایرانی، بازارهای بکر منطقه است که امکان صدور تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی را به این کشورها تسهیل می‌کند. در حال حاضر ما در منطقه با کشورهایی مانند عراق روبرو هستیم که روابط سیاسی خوبی با ایران دارد و همین امر می‌تواند زیربنای روابط اقتصادی موثری بین دو کشور باشد. با اتکا به همین روابط مناسب سیاسی می‌توان فرصت‌های صادراتی قابل توجهی را در این کشورها ایجاد کرد.

مساله اصلی این است که دولت‌ها بتوانند با هم بر سر رفع موانع مبادلات فیما بین و کاهش تعرفه‌ها و عوارض به توافق رسیده و زمینه را برای مبادلات اقتصادی دوجانبه فراهم کنند؛ بنابراین باید گفت که مهمترین فرصت‌های صادراتی برای ایران کشورهایی مانند عراق یا سایر کشورهایی است که روابط سیاسی خوبی با آنها داریم و امیدواریم در سال جاری بتوانیم با اتکا به همین روابط سیاسی، صادرات صنعت برق کشور را افزایش دهیم.

نحوه اجرای قوانین پشتیبان صادراتی را چطور ارزیابی می‌کنید؟ آیا این قوانین در اجرا اثرگذاری لازم را داشته‌اند؟

این موضوع در جلسات بسیاری مطرح شده، چرا که عمده گلایه صادرکنندگان از ضعف قوانین پشتیبان حوزه صادرات است. مثلاً شرکت کابل ابهر برای پنج دوره متوالی صادرکننده نمونه شده و سوال این است که دولت چه مشوق مشخصی برای این نوع شرکت‌ها در نظر گرفته است. در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه، شرکت‌هایی که برای چند سال متوالی عملکرد صادراتی مناسبی را ثبت کرده و به عنوان صادرکننده نمونه برگزیده شده‌اند، مشوق‌های صادراتی قابل توجهی در نظر گرفته می‌شود و متأسفانه ما در ساختار اقتصادی کشور، فاقد چنین امتیازاتی برای صادرکنندگان هستیم؛ بنابراین ما نه تنها از امتیاز خاصی برخوردار نیستیم بلکه حتی با قوانینی مانند رفع تعهدات ارزی مواجهیم که تأثیر منفی و معکوس بر روند صادرات دارد. از این رو انتظار می‌رود که قوانین پشتیبان و مشوق‌های صادراتی با الگوبری از کشورهای موفق مشابه در حوزه صادرات مانند ترکیه بازنگری و پیاده‌سازی شده و تجربه موثری را در این حوزه رقم بزنند ■

بازار داغ صادرات محصولات فناورانه

محصولات فناورانه هستند، وجود داشته باشد، شاهد رشد اقتصادی قابل توجهی از محل فروش کالاهای فناوری خواهیم دید. همواره مهم‌ترین چالش در مسیر توسعه اکوسیستم دانش‌بنیان، حضور در بازارهای داخلی و خارجی است. بازار ایران برای برخی محصولات فناورانه و های‌تک کوچک است و دانش‌بنیان‌ها با هدف رشد و ارتقاء باید تلاش کنند که چه در داخل و چه در خارج، بازارهای جدیدی را پیدا کنند. به عبارت دیگر، صادرات محصولات فناورانه، نیازمند زیرساخت‌های اساسی است. مهم‌ترین نکته‌ای که در این فرآیند باید به آن توجه کرد، پیچیدگی فناوری است و براساس این پیچیدگی، باید دید که چه میزان مزیت رقابتی در بازار هدف ایجاد می‌شود و اینکه آیا این مزیت رقابتی روی قیمت، کیفیت و نوع فناوری اثرگذار است یا خیر؟

خوشبختانه در چند سال اخیر، بخش‌هایی در اکوسیستم دانش‌بنیان توسعه پیدا کرده که در نهایت منجر به ارتقای برند ملی کشور در حوزه کالاهای های‌تک و دانش‌بنیان شده است. باتوجه به اینکه برخی شرکت‌های دانش‌بنیان در کشور موفق شدند تا محصولات خود را به کشورهای نظیر چین، اندونزی و چند کشور مشابه دیگر صادر کنند، همین امر به تقویت برند ملی کشور و هموارسازی مسیر برای دیگر دانش‌بنیان‌ها انجامید و بی‌شک باعث شد برخی صاحبان دیگر شرکت‌ها، برای این موضوع وقت بگذارند و حتی سرمایه‌گذاری کنند. تجربه نشان داد که در برخی کشورهای که برنامه‌ریزی صادراتی انجام گرفته، جاده برای دیگر دانش‌بنیان‌ها نیز هموارتر شده است. حضور ایران در رویدادهای مختلف بین‌المللی و تعاملاتی که با کشورهای مختلف دارد، باعث شد که برند ملی ایران در نگاه برخی کشورها از یک تولیدکننده محض مواد اولیه و خام‌فروش به تولیدکننده کالاهای «های‌تک» تغییر پیدا کند. به اعتقاد من، هرچقدر این برند ملی ارتقا پیدا کند، راه برای سایر شرکت‌ها با هدف گسترش تعاملات باز می‌شود.

در کشور چین فرصت‌های زیادی هم برای تحقیق و توسعه مشترک و هم برای تبادل محصولات پیشرفته وجود دارد.

روند رو به رشد شرکت‌های دانش‌بنیان به لحاظ کمی و کیفی از اوایل دهه ۹۰ آغاز شد. به عبارت دیگر، شرکت‌هایی بودند که گام‌به‌گام و به تدریج توانستند محصولات های‌تک طبق استاندارد جهانی تولید و روانه بازارهای جهانی کنند. اغلب‌شان از یک تیز دانشگاهی کار خود را آغاز کردند و به تدریج توانستند به تولیدات فناورانه نظیر پیلوت‌های نیمه‌صنعتی دست یابند. این افراد در فرآیند تدریجی پیشرفت خود فهمیدند که چه زمانی باید به ارتقای فناوری برای تولید محصولات بپردازند و آن را در جریان تولیدات خود نهادینه کنند. به عبارت دیگر، آن‌ها برای حضور در مجامع بین‌المللی با هدف معرفی محصولات خود از قبل گام‌های مشخص و تعیین‌شده‌ای برداشتند تا در نهایت توانستند پتانسیل‌های خود را ثبت و بعد به بازارهای بین‌المللی دسترسی پیدا کنند.

در نتیجه، فرآیند تاثیر محصولات فناورانه در رشد اقتصادی یک کشور از یک زنجیره پیرو می‌کند. میزان صادرات شرکت‌های دانش‌بنیان ابتدای سال ۱۴۰۲ تا پایان آذر ماه همان سال، حدود یک میلیارد و ۳۳۰ میلیون دلار و این عدد نسبت به پارسال که تقریباً ۷۰۰ میلیون دلار بوده، نشان‌دهنده رشد ۱۰۰ درصدی صادرات محصولات دانش‌بنیان است. تجربه این شرکت‌ها نشان داده که اگر یک حمایت مشخص و استاندارد از شرکت‌های دانش‌بنیان که صاحب



علی طهرانی

مدیرعامل باشگاه صادرات دانش‌بنیان



همچنین، در برخی کشورهای افریقایی به شدت فرصت برای صادرات محصولات فناورانه و دانش‌بنیان فراهم است. گفتنی است، در بسیاری از این کشورها حتی محصولات های‌تک هم کاربرد ندارد و محصولات دانش‌بنیان متوسط به لحاظ فناوری صادرات خوبی دارند. خوشبختانه محصولات مربوط به حوزه تجهیزات پزشکی و داروهای پیشرفته ایرانی برای برخی کشورها نظیر برزیل جذابیت دارند.

به همین دلیل است که نهادهای دولتی نظیر معاونت علمی و وزارت صمت باید سازوکاری حمایتگر فراهم کنند تا زمینه حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در رویدادهای بین‌المللی و نمایشگاه‌ها سهل‌تر و با شناخت دقیق‌تری از ایران و محصولات فناورانه در این کشورها فراهم شود. اگر بتوانیم روی راهکارهای جدیدی نظیر تولیدات فراسرزمینی تمرکز کنیم، قطعاً بازار محصولات ایرانی در بسیاری از کشورها روزبه‌روز گسترش خواهد یافت.

هم‌اکنون سهم بالای صادرات به پلیم‌های پیشرفته دانش‌بنیان اختصاص دارند. همچنین، از جایی که حوزه سلامت و تجهیزات دارویی برای بسیاری از کشورها حائز اهمیت است و چون دانش‌بنیان‌های فعالی هم در این حوزه داریم، هرچقدر دولت بتواند زمینه حضور و فعالیت آن‌ها را در

نهادهای دولتی نظیر معاونت علمی و وزارت صمت باید سازوکاری حمایتگر فراهم کنند تا زمینه حضور شرکت‌های دانش‌بنیان در رویدادهای بین‌المللی و نمایشگاه‌ها سهل‌تر و با شناخت دقیق‌تری از ایران و محصولات فناورانه در این کشورها فراهم شود. اگر بتوانیم روی راهکارهای جدیدی نظیر تولیدات فراسرزمینی تمرکز کنیم، قطعاً بازار محصولات ایرانی در بسیاری از کشورها روزبه‌روز گسترش خواهد یافت

رویدادهای بین‌المللی فراهم کرده و از این شرکت‌ها حمایت کند، همانقدر می‌توانیم نسبت به رشد صادرات آن، امیدوار باشیم

یادداشت‌ها

سال ۱۴۰۳، سال رخدادهای غیرقابل پیش‌بینی برای اقتصاد و سیاست ایران است. بروز تنش‌های سیاسی جدی در منطقه در کنار اوج‌گیری عجیب و مجدد نرخ ارز و به تبع آن سایر نهاده‌های تولید، از همین روزهای ابتدایی سال نشان می‌دهد که فعالان اقتصادی قرار است سال سختی در پیش داشته باشند.

گام نهادن در مسیر پرابهام و لغزنده‌ای که امکان هر نوع برنامه‌ریزی را از فعالان اقتصادی سلب کرده و عملاً آن‌ها را در مقابل رخدادهایی تازه قرار می‌دهد، ریسک فعالیت‌های اقتصادی را بیش از هر زمان دیگری افزایش داده است. با این حال بخش خصوصی چاره‌ای جز مبارزه برای حفظ کسب و کار خود ندارد. توقف فعالیت‌ها و تعطیل کردن یک کسب و کار بدون تردید هزینه‌ها و خسارات چشمگیرتری به دنبال خواهد داشت.

از این رو فعالان اقتصادی حتی در همین شرایط دشوار غیرقابل پیش‌بینی هم ناگزیر به ادامه راه هستند و باید با احتیاط و دوراندیشی بیشتری در این مسیر گام بردارند. آنچه در این بخش از نشریه ستبران به آن پرداخته شده دیدگاه‌های برخی از فعالان کسب و کار در خصوص ریسک‌ها و آسیب‌های فضای اقتصادی ایران در سال جاری است.

هول حالنای صنعت برق در سال ۱۴۰۳

ارائه کرد. شاخص‌های اساسی صنعت برق طی سال ۱۴۰۲ و پیش‌بینی سال ۱۴۰۳ به قرار جدول زیر است:

با توجه به اتمام سال ۱۴۰۲ امکان تحلیل عملکردی صنعت برق در سال ۱۴۰۲ فراهم است و همچنین می‌توان ترسیمی از نیازها و شاخص‌های سال ۱۴۰۳ صنعت برق را نیز

شرح/سال	واحد	۱۴۰۰	۱۴۰۱	۱۴۰۲	۱۴۰۳
مصرف برق	میلیون کیلووات‌ساعت	۳۰۷۰۰۰	۳۱۷۰۰۰	۳۴۵۰۰۰	۳۶۵۰۰۰
تعداد مشترکین	هزار مشترک	۳۸۶۰۰	۳۹۶۰۰	۴۰۶۰۰	۴۲۰۰۰
شبکه توزیع	هزار کیلومتر	۸۳۵	۸۵۱	۸۷۲	۸۹۰
تعداد ترانس	هزار شبکه	۷۹۸	۸۲۱	۸۴۶	۸۷۰
ظرفیت منصوبه	مگاوات	۸۶۸۰۰	۹۰۸۰۰	۹۳۰۰۰	۹۶۰۰۰
قدرت تأمین‌شده	مگاوات	۵۵۳۸۰	۶۰۰۰۰	۶۱۴۰۰	۶۳۰۰۰
پیک بار	مگاوات	۶۷۲۰۰	۶۹۷۰۰	۷۳۵۰۰	۷۷۰۰۰
کمبود تولید	مگاوات	۱۱۹۰۰	۹۷۰۰	۱۲۱۰۰	۱۴۰۰۰
تولید ناویژه	میلیون کیلووات‌ساعت	۳۵۶۰۰۰	۳۷۰۰۰۰	۴۰۲۰۰۰	۴۲۲۰۰۰
صادرات	میلیون کیلووات‌ساعت	۵۷۰۰	۵۰۰۰	—	—
شبکه انتقال و فوق‌توزیع	کیلومتر مدار	۱۳۱۰۰۰	۱۳۲۰۰۰	۱۳۳۵۰۰	۱۳۵۰۰۰
ظرفیت پست‌های فشارقوی	مگاوات‌آمپر	۳۹۲۰۰۰	۴۰۶۰۰۰	۴۱۶۰۰۰	۴۲۶۰۰۰
ظرفیت تجدیدپذیر	مگاوات	۹۲۳	۱۰۳۸	۱۱۴۰	۲۰۰۰

شاخص‌های صنعت برق در سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳

ظرفیت منصوبه نیروگاهی در سال ۱۴۰۲ به ۹۳۰۰۰ مگاوات رسیده است. در این سال قدرت عملی تولید برق به ۶۱۴۰۰ مگاوات با تولید ۸۰۰۰ مگاواتی برق آبی رسید. با توجه به نیاز مصرف ۷۳۵۰۰ مگاواتی؛ عملاً در پیک بار، صنعت برق با ۱۲۱۰۰ مگاوات کمبود تأمین روبه‌رو بوده است. این کمبود ۱۶ درصدی با مدیریت بار براساس نظرات مدیران ارشد صنعت برق جبران شد.

انصافاً صنعت برق به یک نوع رویکرد هوشمندانه و همه‌جانبه و با پختگی لازم برای چگونگی مدیریت بار رسیده است که کمترین خسارت اقتصادی و اجتماعی را ایجاد کند. علی‌رغم این تلاش قابل تقدیر، نمی‌توان



سعید مهب‌ترابی

مدیرعامل شرکت مهندسی قدس نیرو

- ناترازی تولید و مصرف
- ناترازی هزینه درآمد
- ناترازی تأمین سوخت
- ناترازی تدریجی نیروی انسانی و بخش خصوصی

بازوی پژوهشی مجلس در گزارشی با عنوان «مانع‌زدایی و پشتیبانی از تولید در بخش برق؛ موانع و راهکارها» ریشه‌های ناترازی‌های فوق را در چالش‌های سیزده‌گانه‌ای به شرح زیر اعلام کرده است:

۱. عدم بهینه‌سازی و ایجاد سیکل ترکیبی نیروگاه‌های گازی موجود
۲. توقف احداث نیروگاه‌های جدید فسیلی و تجدیدپذیر
۳. عدم نوسازی و بهینه‌سازی سیستم انتقال و توزیع قدرت
۴. مکانیسم ناکارآمد قیمت‌گذاری
۵. مدیریت ناکارآمد در تأمین نهاده‌های تولیدی نظیر مواد اولیه، تجهیزات و سوخت
۶. عدم اقبال سرمایه‌گذاران برای فاینانس در صنعت برق
۷. تعارض منافع میان وزارت نیرو و بخش خصوصی
۸. پایین بودن حقوق ورودی تجهیزات دارای مشابه تولید داخل در صنعت برق
۹. نبود ثبات در مقررات صادرات و واردات برق
۱۰. نبود امکانات آزمون استاندارد برای برخی کالاهای تولیدی در صنعت برق
۱۱. مشکلات ناشی از تحریم در صادرات خدمات فنی و مهندسی
۱۲. رکود در بازار توسعه تجهیزات صنعت برق
۱۳. قراردادهای یکجانبه وزارت نیرو

در پایان سال ۱۴۰۲، علی‌رغم تلاش ستودنی مدیران صنعت برق؛ نه‌تنها چالش‌های فوق کاهش نداشته است بلکه به‌نوعی افزایش داشته و به شدت این صنعت زیر بنایی را دچار مشکل کرده است. این ناترازی و چالش‌ها به‌دلیل عدم سرمایه‌گذاری، رشد مصرف، عدم سرمایه‌گذاری در بخش‌های تأمین سوخت، غیرمنطقی بودن تعرفه‌های برق، تحریم و به‌ویژه تورم، بهره‌وری پایین و عدم ثبات اقتصادی و نرخ ارز، کم‌آبی و در نهایت بی‌پولی ایجاد شده است. برای کاهش اثرات چالش‌های فوق توجه به نکات زیر قابل تامل است:

۱. همه بررسی‌ها نشان‌دهنده غیرقابل اتکا بودن این اعتبارات دولتی است و به عبارتی تصور امکان حل چالش‌ها

اثرات اقتصادی کمبود تأمین برق ۱۲۱۰۰ مگاواتی را در ساختار مالی بخش تولید صنعتی کشور نادیده گرفت. پیش‌بینی می‌شود در سال ۱۴۰۳ در صورت آمادگی کامل تولید برق آبی، یعنی تولید ۸۰۰۰ مگاواتی؛ قدرت عملی تولیدی به ۶۳۰۰۰ مگاوات برسد که با توجه به پیش‌بینی نیاز مصرف ۷۷۰۰۰ مگاواتی؛ صنعت برق در پیک بار سال ۱۴۰۳ با ۱۴۰۰۰ مگاوات کمبود تأمین برق روبه‌رو خواهد شد که نسبت به سال ۱۴۰۲ رشد ۱۹ درصدی خواهد داشت. روند فوق برای سال‌های بعد نیز قابل تصور است و بدیهی است اثرات منفی مدیریت بار اجباری در توسعه اقتصادی کشور اجتناب‌ناپذیر و تقریباً غیرقابل سنجش ولی بسیار اثرگذار خواهد بود.

تحلیل‌های آماری شاخص‌های عملکردی نشان می‌دهند که طی ۱۰ سال گذشته؛ رشد ظرفیت منصوبه نیروگاهی تنها ۱/۴۷ بوده است که با توجه به رشد مصرف برق، این شاخص حداقل می‌باید ۱/۸ باشد. متأسفانه طی ۱۰ سال اخیر سرمایه‌گذاری در تأسیسات توزیع حدود ۱/۳ برابر و در بخش شبکه‌های انتقال و فوق‌توزیع کمتر از ۱/۱۷ برابر بوده است که در این مورد نیز رشد منطقی و متناسب با نیاز صنعت برق حداقل ۱/۸ می‌باشد. رشد سرمایه‌گذاری در بخش‌های فوق؛ به‌هیچ‌عنوان پاسخگوی نیاز مصرف و پایداری شبکه و استمرار تأمین برق نیست و چنانچه قرار باشد در دهه آتی نیز شرایط فوق ادامه داشته باشد، به‌طور قطع صنعت برق کشور با پدیده حبس در حبس روبه‌رو می‌شود.

به‌طور کلی عدم سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف صنعت برق طی چند دهه گذشته؛ باعث ایجاد یک فاصله معنادار و خطرناکی بین نیاز مصرف و پتانسیل تأمین شده است که ادامه وضعیت موجود باعث می‌شود که در کوتاه‌مدت امکان جبران این فاصله قابل تصور هم نباشد. در حال حاضر اندازه اقتصادی این فاصله ۱۸۰۰۰ مگاواتی در ایجاد ظرفیت‌های جدید در بخش‌های تولید، انتقال و توزیع، حدود ۱۸ میلیارد دلار می‌باشد. این در حالی است که براساس اطلاعات ارائه شده، میزان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در صنعت برق از ۶/۲ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۰ به ۶۰۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۰ رسیده است.

در مجموع، صنعت برق طی دهه اخیر با پدیده‌های زیر روبه‌رو بوده است:

و اداره صنعت برق با اعتبارات دولتی آب در هاون کوبیدن است.

۲. در صورت ایجاد اعتماد و انگیزش برای بخش خصوصی، پیش‌بینی تأمین تا ۳۰ درصد اعتبار موردنیاز برای سرمایه‌گذاری توسط این بخش در طرح‌های صنعت برق، امکان‌پذیر است. در این مبحث توجه و بازمهندسی به پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری قانونی مشابه ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید می‌تواند مورد اتکا قرارگیرد.

۳. در صورت رفع تحریم و ایجاد شرایط عادی سیاسی امکان ورود سرمایه‌گذاران خارجی وجود دارد البته نیاز به زمان و اعتمادسازی دارد.

به‌طور کلی عدم سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف صنعت برق طی چند دهه گذشته؛ باعث ایجاد یک فاصله معنادار و خطرناکی بین نیاز مصرف و پتانسیل تأمین شده است که ادامه وضعیت موجود باعث می‌شود که در کوتاه‌مدت امکان جبران این فاصله قابل تصور هم نباشد. در حال حاضر اندازه اقتصادی این فاصله ۱۸۰۰۰ مگاواتی در ایجاد ظرفیت‌های جدید در بخش‌های تولید، انتقال و توزیع، حدود ۱۸ میلیارد دلار می‌باشد. این در حالی است که براساس اطلاعات ارائه شده، میزان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در صنعت برق از ۶/۲ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۰ به ۶۰۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۰ رسیده است

۴. شرایط موجود ساختاری و اقتصادی صنعت برق چنانچه پاسخگو بود که مشکلات فعلی حداقل در این سطح بروز نمی‌کرد، بنابراین به‌طور قطع ساختار و اقتصاد صنعت برق نیاز به بررسی مجدد دارد.

۵. قابل‌انکارت‌ترین مدل برای مدیریت تأمین در صنعت برق، مدیریت تقاضاست که می‌تواند به کاهش رشد مصرف برق و در نتیجه کاهش سرمایه‌گذاری در صنعت برق و افزایش بهره‌وری نیز منجر شود. برآوردها نشان می‌دهند که پتانسیل آزادسازی ظرفیت از این روش تا ۲۰

درصد مصرف فعلی است. در ضمن، پیش‌بینی می‌شود سرمایه‌گذاری موردنیاز برای مدیریت منطقی تقاضا به‌ازای هر کیلووات ساعت صرفه‌جویی حدود ۴ تا ۶ سنت باشد. ۶. یکی از روش‌های غیرقابل استمرار برای رفع بحران سرمایه‌گذاری در صنعت برق؛ انداختن توپ سرمایه‌گذاری در زمین متقاضیان برق است که البته خودش هم مدلی است غیر قابل تفسیر.

پیش‌بینی شاخص‌ها و شرایط صنعت برق در سال ۱۴۰۳ بجز موانع و چالش‌های ناشی از کم‌آبی احتمالی و شدت و طول ساعات گرم، کار پیچیده و سختی نیست. به نظر می‌رسد باز هم در ترکیب چهار قلوهای ناترازی، قُل ناترازی تولید و مصرف به‌دلیل عدم تحقق کامل به‌مدار آمدن ظرفیت‌های کافی تأمین برق که آن هم به علت کمبود منابع بوده است؛ چالش اصلی را ایجاد کند و برآورد می‌شود علیرغم امکان به‌مدار آمدن حدود ۳۰۰۰ مگاوات ظرفیت جدید؛ ۱۳۰۰۰ ویا ۱۴۰۰۰ مگاوات کمبود ظرفیت ایجاد شود که باید مدیریت بار شود.

پیش‌بینی می‌شود روند کاهش سرمایه‌گذاری در توسعه تأسیسات انتقال و توزیع در سال ۱۴۰۳ نیز ادامه داشته باشد و امکان احداث تأسیسات فوق در حد سال ۱۴۰۲ نیز فراهم نشود. در بخش توزیع به علت فشار متقاضیان امکان احداث حدود ۲۰۰۰۰ کیلومتر شبکه و نصب ۲۵۰۰۰ دستگاه ترانسفورماتور دور از دسترس نیست. در مورد نیروگاه‌های جدید تجدیدپذیر نیز پیش‌بینی ۱۰۰۰ مگاوات ظرفیت جدید شاید پیش‌بینی خوش‌بینانه‌ای باشد که در صورت به‌مدار آمدن باید فکری برای تأمین نقدینگی تعهد شده به سرمایه‌گذاران بود.

با توجه به شرایط خاص و لزوم تأمین نیاز داخلی برق، به‌نظر می‌رسد حداقل در سال ۱۴۰۳، نرخ رشد صادرات منفی شود. یکی از کلیدی‌ترین استراتژی‌های موردنیاز در سال ۱۴۰۲؛ برنامه‌ریزی برای جلوگیری از فروپاشی بیشتر بخش خصوصی فعال در صنعت برق است. این بخش در حال حاضر به شدت تحت فشار خصوصاً نقد شونگی مطالبات است و بعید نیست در صورت ادامه وضعیت موجود به تدریج شاهد ناترازی بیشتر این بخش باشیم. به هر حال امیدواریم در سال اژدها که نماد بخت و اقبال است و در طالع بینی چینی، بهترین نماد برای زندگی، رشد و ترقی به‌شمار می‌رود برای صنعت برق هم سال خوب و موفقی باشد و حول حالنا شود نه هول حالنا ■

صنعت برق روی لبه تیغ ساختار درهم‌تنیده و ناکارآمد



گفتگو با علیرضا اسدی

معاون پژوهش و برنامه‌ریزی سندیکای صنعت برق ایران

فرسودگی قطعات هستند؛ چرا که دولت به عنوان کارفرمای اختصاصی آنها، حاضر به تسویه بدهی‌ها با همان قیمت تعیین شده توسط خودش نیست. ضمن اینکه با توجه به کسری بودجه ۴۰۰ هزار میلیاردی در سال جاری، به نظر نمی‌رسد دولت حتی با وجود انتشار اوراق خزانه بتواند جان تازه‌ای به کالبد نیروگاه‌ها ببخشد؛ اگر چه امروزه از دورانی که بخش خصوصی وارد عرصه ساخت نیروگاه شد، به عنوان دوران طلایی این صنعت یاد می‌کنند، اما برخی کارشناسان معتقدند در زمانی که ما بیشترین حجم سرمایه‌گذاری را در احداث نیروگاه‌ها شاهد بوده‌ایم، بر خلاف تصور این میزان

صنعت برق با وجود نقش بی‌بدیلی که در سایر صنایع و زندگی عموم مردم دارد، فاقد جاذبه‌های لازم برای سرمایه‌گذاری است، چرا که نحوه عملکرد متولیان این صنعت و دستوری بودن قیمت‌ها راه را بر سودآوری و توسعه نیروگاه‌داران بسته و به‌طور طبیعی سرمایه‌گذاران ترجیح می‌دهند به جای این صنعت که ناترازی اقتصادی آن، اظهار من‌الشمس است، در صنایعی همچون نفت و پتروشیمی که ارزآوری بالایی دارند، حضور یابند؛ از سوی دیگر علاوه بر فقدان سرمایه‌گذاری پس از برنامه ششم توسعه در صنعت برق امروزه با نیروگاه‌هایی مواجه هستیم که به شدت دچار

توسعه توسط بخش خصولتی اتفاق افتاده و هیچ گاه بخش خصوصی با توجه به هزینه‌های چندین هزار میلیاردی قادر به ساخت نیروگاه‌های بزرگ نبوده و با وضعیت کنونی اقتصاد و حاکمیت دولت، نیروگاه‌داری بخش خصوصی امکان‌پذیر نیست.

در این میان اگر چه برخی راه‌اندازی بورس انرژی و همچنین شکل‌گیری نهاد تنظیم‌گر را از مهم‌ترین الزامات برای ریل‌گذاری این صنعت می‌دانند، اما در مقابل برخی از صاحب‌نظران صنعت برق نیز معتقدند به دلیل غیرشفاف بودن بورس و از طرفی فقدان سازوکارها و ابزارهای مشتقه، این مدل سود چندانی عاید خریدار و فروشنده به عنوان بازیگران اصلی نمی‌کند و به جای آن سود بالایی نصیب کارگزاران و سوداگران به عنوان نهاد واسط می‌کند و به همین خاطر دو طرف ترجیح می‌دهند در محیطی خارج از بورس و با امکان چانه‌زنی شرایط بهتری برای خودشان تعیین کنند.

در مورد نهاد تنظیم‌گر هم اعتقاد بر این است که اگر چه مانیفست آن براساس یک تصمیم عقلایی جمعی تدوین شده است، اما نگاهی به وجود نهاد تنظیم‌گر در سایر صنایع مانند خودروسازی نشان می‌دهد که در نهایت باز هم همه تصمیمات و صدور دستورالعمل‌ها در يد دولت باقی می‌ماند و حتی این دیدگاه کارشناسی معتقد است در زمانی که ما بیشترین حجم سرمایه‌گذاری را در احداث نیروگاه‌ها شاهد بوده‌ایم، بر خلاف تصور این میزان توسعه توسط بخش خصولتی اتفاق افتاده و هیچ‌گاه بخش خصوصی با توجه به هزینه‌های چندین هزار میلیاردی قادر به ساخت نیروگاه‌های بزرگ نبوده و با وضعیت کنونی اقتصاد، حاکمیت دولت و نبود کنسرسیومی متشکل از چندین بانک، این میزان سرمایه‌گذاری برای بخش خصوصی امکان‌پذیر نیست.

در همین خصوص کارشناس ارشد صنعت برق معتقد است: احداث نیروگاه‌های بزرگ مقیاس و همچنین تجدیدپذیرهای بزرگ مقیاس بسیار سرمایه‌بر هستند و وابستگی بالایی به ارز دارند؛ بر این اساس حتی در اقتصادهای آزاد منابع تامین مالی این بخش از سرمایه بنگاه‌ها تامین نمی‌شود بلکه ۷۰ تا ۹۰ درصد تاسیسات از طریق وام‌های کنسرسیومی و توسط چند بانک انجام می‌شود؛ بنابراین اینکه بنگاه‌های اقتصادی از سرمایه خودشان اقدام به احداث نیروگاه کنند در دنیا

ناممکن است. نکته دوم اینکه برق در ایران کالایی دولتی و امنیتی است و بر خلاف بسیاری از صنایع اختیار دخل و تصرف را به مالکان نمی‌دهد؛ بنابراین با توجه به سود اندک این صنعت، دیربازده بودن و موضوعات امنیتی انتظار اینکه سرمایه‌های آزاد به این سمت بروند، معقول نیست و جالب است بدانید که همان سرمایه‌گذاری‌هایی که از ابتدا در ایران به نام مدل‌های مشارکت عمومی و خصوصی انجام شد، در واقع شرکت‌های خصولتی بودند؛ بنابراین اینکه انتظار حل مساله را از بخش خصوصی داشته باشیم، بی‌نتیجه است.

به گفته علیرضا اسدی، بورس انرژی بازاری است که می‌خواهد حداکثر رقابت را ایجاد کند، اما این اتفاق در اقتصادی امکان‌پذیر است که شفافیت و رقابتی‌تر بودن عامل برنده شدن است و در اقتصاد رانتی ما شفافیت موجب سود در بنگاه‌ها نخواهد شد؛ بنابراین بنگاهدار ترجیح می‌دهد که معاملات در بستری پنهان از دید عموم شکل بگیرد تا امکان قدرت چانه‌زنی در قیمت و نحوه پرداخت برای دو طرف فراهم شود و با پیشنهاداتی بدهند که در معاملات دیگر قابل جبران باشد؛ در حالی که بورس انرژی تمامی امکانات خارج از میز را از بین برده است و در اقتصادی که توافقات خارج از میز جذاب‌تر است، دو طرف ترجیح نمی‌دهند در بستر بورس معاملات شکل بگیرد.

نکته دیگر اینکه تجارب تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان کالا از بورس حاکی از آن است که در معاملات بورسی، این کارگزاران و سوداگران مالی هستند که به دلیل تبحر در معاملات بورسی، سود می‌برند؛ این در حالی است که بورس کالا در دنیا متشکل از ترکیبی از ابزارهای مالی – ابزارهای مشتقه مانند قراردادهای آتی است که با ایجاد بده – بستان بین پاداش و ریسک، منجر به تخصیص بهینه از طریق ساز و کار بازار بورسی می‌شود.

متن پیش رو ما حاصل گفت و گوی دنیای اقتصاد با «علیرضا اسدی» معاون پژوهش و برنامه‌ریزی سندیکای صنعت برق ایران و کارشناس صنعت برق در مورد چالش‌هایی همچون قیمت‌گذاری دستوری، اقتصاد نامتوازن این صنعت، راه‌اندازی بورس انرژی، شکل‌گیری نهاد رگولاتوری، عملکرد صندوق توسعه ارزی و ... است که در ادامه می‌آید.

نکته اول اینکه حل مسائل پیچیده و بدخیم اقتصادی و اجتماعی، نیازمند یک ظرفیت حکمرانی بالا در دولت است که در دو دهه گذشته و به ویژه در چند سال اخیر شاهد روند نزولی در آن بوده‌ایم؛ از سویی ریشه‌های مساله اقتصاد برق را باید در اقتصاد سیاسی برق جستجو کنیم؛ بدین معنی که موضوع قیمت برق در اقتصادهای در حال توسعه همچون کشورهایی نظیر برزیل، هند، ایران و .. جزئی از قراردادهای اجتماعی به شمار می‌رود و فاصله‌ای بین قیمت تمام شده و قیمت مصرف‌کننده وجود دارد که جبران آن به عنوان کالای همگانی جزو تعهدات این دولت‌ها بوده است. در واقع می‌توان گفت در نظام دولت – ملت کشورهایی که در قرن بیستم دچار تحول نظام سیاسی شده‌اند، تامین ارزان کالاهای یا خدمات زیرساختی مانند آموزش، درمان و امور زیرساختی برای طبقات فرودست جامعه به جزئی از قرارداد اجتماعی این کشورها تبدیل شده است و تامین ارزان و یارانه‌ای کالا و خدماتی مانند آب و برق، از ارکان مشروعیت دولت‌های آنها محسوب می‌شود؛ بنابراین حتی دولتی با فرض دارا بودن ظرفیت‌های بالای حکمرانی، نمی‌تواند قیمت‌ها را به سهولت آزاد کند؛ کما اینکه در کشورهایی مانند برزیل، هند و چین با وجود داشتن دولت‌های با ظرفیت حکمرانی نسبتاً بالا، این مساله یعنی عرضه برق با قیمت تکلیفی پایین‌تر از قیمت واقعی، همچنان وجود دارد.

نکته سوم مرتبط با انتظارات جامعه است که در نظرسنجی اخیر دنیای اقتصاد خودش را نشان داده است؛ بر اساس این نظرسنجی حدود ۷۰ درصد مردم موافق قیمت‌گذاری دستوری بوده‌اند، یعنی نگاه جامعه این است که قیمت بازاری، قیمت لجام گسیخته‌ای می‌شود که از رفاه اجتماعی می‌کاهد و در این خصوص تجربه‌ای مانند حوزه درمان پیش روی مردم قرار دارد که با واگذاری درمان به بخش خصوصی و کاهش نقش دولت در عرضه خدمات درمانی، از آنجایی که درآمد سرانه مردم نیز در چند سال اخیر کاهش یافته بود، بخش زیادی از مردم دچار مشکل شدند و بر این اساس مردم معتقدند اگر یک بخش زیربنایی دیگر همچون صنعت برق را دولت به بازار واگذار کند، نتایج مثبتی برای جامعه به همراه ندارد.

بنابراین با توجه به پیچیدگی مساله، فقدان ظرفیت حل مساله حکمرانی انرژی و عدم آمادگی مردم برای آزادسازی بازار انرژی، انتظار می‌رود روند عدم اصلاح اقتصاد برق ادامه داشته باشد؛ کما اینکه دولت و مجلس سعی کردند با تدوین قانون مانع‌زدایی موضوع قیمت‌گذاری دستوری را اصلاح کنند، ولیکن در عمل مشاهده شد که در بخش خانگی، عواید حاصل از اصلاح قیمت‌گذاری مجدداً از طریق پاداش صرفه‌جویی به جامعه برگشت و در بخش صنعت هم اصلاً اجرا نشد؛ بنابراین به نظر بنده روند کنونی قیمت‌گذاری تا اطلاع ثانوی ادامه خواهد یافت.

در سال‌های اخیر همواره اقتصاد نامتوازن صنعت برق و همچنین قیمت‌گذاری دستوری نقل محافل صنعت برق بوده است. چرا این چالش‌ها با وجود اذعان بخش دولتی و خصوصی هیچ وقت حل نشد؟

بعد از برنامه ششم توسعه عملاً سرمایه‌گذاری در صنعت برق اتفاق نیفتاده است. اصلی‌ترین عامل این بی‌میلی را باید در کجا جستجو کنیم؟

قبل از هر چیز باید ببینیم روند حاکم بر سرمایه‌گذاری و تامین مالی حوزه برق در دنیا و ایران چگونه است تا بتوانیم موضوع را تحلیل کنیم. احداث نیروگاه‌های بزرگ مقیاس حرارتی و همچنین تجدیدپذیرهای بزرگ مقیاس بسیار سرمایه‌بر است و وابستگی بالایی به ارز دارند؛ بر این اساس حتی در اقتصادهای آزاد، منابع تامین مالی این بخش از محل سرمایه داخلی بنگاه‌های خصوصی تامین نمی‌شود بلکه ۷۰ تا ۹۰ درصد تامین مالی ساخت تاسیسات برقی از طریق وام‌های نه یک بانک بلکه کنسرسیومی از چند بانک انجام می‌شود؛ بنابراین اینکه بنگاه‌های اقتصادی از سرمایه خودشان اقدام به احداث نیروگاه کنند در دنیا هم ناممکن بوده است.

نکته دوم اینکه برق در ایران کالایی دولتی و امنیتی است و بر خلاف بسیاری از صنایع، اختیار دخل و تصرف را به مالکان نمی‌دهد؛ بنابراین با توجه به سود اندک این صنعت، دیر بازده بودن و موضوعات امنیتی انتظار اینکه سرمایه‌های آزاد و سیال در بازارهای مالی به این سمت بروند، واقع‌بینانه نیست. همچنین بر اساس گزارشی که در سال ۲۰۲۳ توسط آژانس بین‌المللی انرژی منتشر شده است، روند سرمایه‌گذاری جهانی در صنعت برق از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۱ نشان می‌دهد که سهم بخش عمومی و دولتی از سرمایه‌گذاری در صنعت برق در همه اقتصادها افزایش یافته و در اقتصاد ایران هم که ۴۰ تا ۷۰ درصد اقتصاد در اختیار دولت و نهادهای تابعه است، طبیعی است که این مساله را باید دولت حل کند؛ بنابراین اینکه انتظار حل مساله از بخش خصوصی را داشته باشیم، بی‌نتیجه است و جالب است بدانید که همان سرمایه‌گذاری‌هایی که از ابتدا در ایران به نام مدل‌های مشارکت عمومی و خصوصی انجام شد، در واقع توسط شرکت‌های خصولتی (Dual Firms) انجام شده است.

ذکر این نکته ضروری است که حتی در اقتصادهای نوظهور همچون برزیل که تولید برق به نیروگاه‌های برق‌آبی بزرگ مقیاس متکی است، بخش عمده تامین مالی توسط دولت انجام می‌شود. بر این اساس اگر بخواهیم مساله صنعت برق را حل کنیم هیچ راهی جز این نداریم که به مانند گذشته که دولت با وجود درآمدهای اندک بعد از جنگ، احداث نیروگاه‌ها را به عنوان یک اولویت ملی دنبال کرد و ظرف دو دهه مساله را رفع کرد، در دهه ۱۴۰۰ هم دولت باید برای حل مساله ناترازی برق، احداث نیروگاه‌های بزرگ مقیاس را دستور کار قرار دهد. البته در کنار آن، احداث نیروگاه‌های تولید پراکنده و کوچک مقیاس توسط بخش خصوصی امکان‌پذیر است.

دلیل دیگری که سرمایه‌گذاری در صنعت برق اتفاق نمی‌افتد این است که براساس نظریه «انتظارات عقلایی» جامعه دارای یک هوشمندی است که دولت نمی‌تواند یک سیاست غلط را دو بار اجرا کند و انتظار داشته باشد جامعه مثل بار نخست عمل کند. امروزه بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران آنچه در گذشته در فضای تولید برق را اتفاق افتاده است، دیده‌اند و لذا تجربه عدم ایفای تعهدات دولت و اجرای نیم بند سیاست‌ها را مبنای عمل قرار می‌دهند نه آنچه سیاست‌گذاران در اسناد اداری وعده می‌دهند.

سال‌هاست وجود نهاد تنظیم‌گر به عنوان یک الزام در صنعت برق امری ضروری قلمداد می‌شود، اما با توجه به سهم بالای دولت در صنعت برق، حتی در دوره کنونی وقتی که این نهاد در حال شکل‌گیری بود، مانع تحقق آن شدند. چرا دولت تا این اندازه با شکل‌گیری این نهاد مخالف است؟

دو مساله در این خصوص وجود دارد که باید حل شود؛ نخست اینکه ساختارهای نهادی تحت تاثیر مسیر طی شده گذشته هستند، اصطلاحاً وابستگی به مسیر دارند لذا آن چیزی که تا به امروز رخ داده با وجود بهینه نبودن از نظر اقتصادی، بدلیل توازن نیروهای اجتماعی و اقتصادی در یک نقطه تعادلی غیر بهینه ادامه می‌یابد و به نوعی در یک عدم بهینگی پایدار گیر افتاده است؛ بدین معنا که پیامدهای اجتماعی - اقتصادی تغییرات نهادی به نحوی بالاست که اصلاح این ساختار با نوشتن آیین‌نامه رخ نمی‌دهد؛ از طرفی پیش‌نویس آیین‌نامه‌ای که برای تغییر نهاد تنظیم‌گر بخش برق تهیه شده بود، محصل تصمیم‌گیری براساس قدرت چانه‌زنی گروه‌های ذینفع، و بدون پشتوانه نظری و مطالعه دقیق بوده است؛ این در حالی است که در صنعت برق ایران مسیر طی شده‌ای از دهه ۴۰ داریم که با وضعیت تعادلی نیروهای اقتصادی و سیاسی ایران عجین شده و از زمان تدوین قانون سازمان برق، نقش دولت همواره در حال پررنگ شدن بوده است و اگر بخواهیم تنظیم‌گری را تغییر دهیم باید موازنه نیروهای بازار صنعت برق تغییر کند.

بنابراین تا زمانی که دولت قدرت دست بالا را در برابر بخش خصوصی دارد، تغییر اساسی در ساختار و ماهیت تنظیم بازار برق امکان‌پذیر نیست؛ حتی اگر منجر به شکل‌گیری نهاد تنظیم‌گر بخشی مانند آنچه که در صنعت خودرو رخ داده، شود بازهم مشاهده می‌کنید که در نهایت دولت تصمیم‌گیر است و آن نهاد فاقد اثربخشی است؛ بنابراین نه مطالعه لازم از طرف کسانی که خواهان ایجاد این نهاد تنظیم‌گر هستند، یعنی بخش خصوصی، اتفاق افتاده و نه توازن نیروها برای این تغییر فراهم شده است که نهاد تنظیم‌گر مستقل برقرار شود.

بورس انرژی بازاری است که می‌خواهد حداکثر رقابت را ایجاد کند، اما این اتفاق در اقتصادی امکان‌پذیر است که شفافیت و رقابتی‌تر بودن عامل برنده شدن است، در اقتصاد رانتی ما، شفافیت موجب سود در بنگاه‌ها نخواهد شد؛ بنابراین بنگاهداری ترجیح می‌دهد که معاملات در بستری پنهان از دید عموم شکل بگیرد تا امکان قدرت چانه‌زنی در قیمت، نحوه پرداخت و... برای دو طرف فراهم شود و یا توافقاتی رد و بدل شود که منافع طرفین در معاملات مجاور، قابل جبران باشد. این در حالی است که بورس انرژی تمامی امکانات معامله خارج از میز را از بین می‌برد و در اقتصادی که توافقات خارج از میز جذاب‌تر است، دو طرف علاقه‌ای نخواهند داشت که در بستر بورس معامله‌ای شکل بگیرد.

نکته دیگر اینکه تجارب بخش‌های متعارف اقتصادی (مانند عرضه‌کنندگان برق) از بورس‌های کالا حاکی از آن است که در معاملات بورسی، کارگزاران و واسطه‌گران مالی به دلیل تبحر بیشتر بر فنون معاملات بورسی، سود بیشتری نسبت به تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان می‌برند؛ این در حالی است

شکل‌گیری بورس انرژی با وجود اقداماتی که صورت گرفته به نتایج مورد نظر منتهی نشده است و به همین خاطر حتی برخی نیروگاهداران هم انگیزه‌ای برای حضور در آن ندارند. چه ارزیابی از نقش وزارت نیرو دارید و چرا چنین بی‌انگیزگی به وجود آمده است؟

که بورس کالا در دنیا متشکل از ترکیبی از ابزارهای مالی است که با ایجاد بده – بستان پاداش و ریسک منجر به بهینه شدن تخصیص منابع از طریق سازو کار بازار بورسی می‌شود، اصطلاحاً ابزارهای مشتقه مانند قراردادهای آتی کمک می‌کنند ریسک بازار پوشش داده شود، اما به دلیل این خلا و نقص در بازارهای بورس ایران، این سوداگران هستند که با تجارب بیشتر در معاملات سوداگرانه، منفعت بالاتری نصیب شان شود؛ بنابراین بورس انرژی به فرض رخ دادن هم، اتفاق خوشایندی برای خریدار و فروشنده رقم نمی‌زند؛ لذا می‌توان گفت اجرای این سیاست برای محیط نهادی اقتصاد مالی ایران زود هنگام است چرا که بسترها و آمادگی لازم برای ورود به بورس انرژی وجود ندارد.

زمانی که حجم بدهی‌ها سه برابر جریان مالی یک صنعت باشد، یعنی این صنعت از نظر مالی ورشکسته است و اثرات آن نه در جریان عملیاتی بلکه در توسعه خودش را نشان می‌دهد؛ اینکه چرا این بدهی‌ها پرداخت نمی‌شود به این دلیل است که افزایش این بدهی‌ها، فشار اجتماعی به دولت ایجاد نمی‌کند چرا که این بدهی متعلق به حداکثر ۱۰۰۰ بنگاه اقتصادی در صنعت برق می‌شود.

این گروه‌ها، توانایی بسیج اجتماعی برای فشار بر دولت را ندارند و دولت ترجیح می‌دهد بدهی‌هایی را تسویه کند که منجر به فشار اجتماعی می‌شوند؛ به فرض اگر دولت همین میزان بدهی را به ۱۵۰ هزار بنگاه بدهکار بود، فشار اجتماعی بیشتری متحمل می‌شد و در نتیجه برای پرداخت بدهی‌ها اقدامات موثرتری را به انجام می‌رساند. هرچند که دولت احکامی در قانون مانع‌زدایی و قانون بودجه پیش‌بینی می‌کند که شرکت‌های صنعت برق به طور کامل ورشکست نشوند؛ در واقع دولت صرفاً هزینه‌های عملیاتی آنها را پرداخت می‌کند، اما هزینه‌های استهلاک و توسعه را نمی‌پردازد. به بیان ساده‌تر اگر بنگاه صنعت برق را به مثابه یک تاکسی ناوگان حمل و نقل بدانیم، درآمدهای فعلی آن‌ها، صرفاً کفاف گذران روزگار راننده و خرید بنزین را می‌دهد و امکان نگهداشت و تعویض بهینه قطعات وجود ندارد، در نتیجه مشکلات این خودرو، روز به روز بیشتر می‌شود تا کاملاً از کار بیفتد. در نیروگاه‌ها هم با وضعیت کنونی و این میزان مطالبات، مساله نگهداری و استهلاک به تعویق می‌افتد که در نهایت مشکلات بزرگ‌تر و با هزینه بالاتر را به دنبال خواهد داشت.

علاوه بر مطالبه صنعت برق از وزارت نیرو، برخی نهادها از جمله سازمان برنامه و بودجه و صندوق توسعه ملی نیز در توسعه صنعت برق تأثیرگذار هستند. تا چه میزان برای این دو نهاد نقش قائل هستید؟

سازمان برنامه و بودجه در تنظیم قواعد بین بخش خصوصی و دولت و همچنین تخصیص منابع نقش اساسی دارد که این موضوع مورد غفلت واقع شده و صرفاً فشارها روی وزارت نیرو بوده است؛ نکته حائز اهمیت اینکه سازمان برنامه و بودجه در دهه ۴۰ در یک اقتصاد ۵۰ هزار همتی شکل

گرفت، اما اقتصاد کنونی بیش از ۱۰ برابر بزرگ شده ولیکن توان سازمانی این نهاد متناسب با رشد مذکور نبوده است.

به عبارت دیگر در دهه ۴۰ کل پروژه‌های صنعت برق بسیار محدود بوده شاید حدود ۱۰ یا ۲۰ پروژه ملی، و سازمان برنامه این پروژه‌ها را که در ظرفیت وزارتخانه‌ها نبودند راهبری می‌کرد، اما امروز تنها در وزارت نیرو بیش از ۱۰۰۰ پروژه وجود دارد و طبیعی است که سازمان برنامه نمی‌تواند با مکانیزم قبلی که برای مثلاً تخصیص و مدیریت منابع ۱۰ پروژه طراحی شده بود، شرایط کنونی را مدیریت و راهبری بهینه کند. به عبارت دیگر با توجه به افزایش مقیاس به صورت تصاعدی، سازمان برنامه نیاز دارد که نحوه سازماندهی و تکنولوژی سازمانی خود را متناسب با افزایش پیچیدگی ناشی از افزایش مقیاس اقتصاد، بازآرایی کند.

برای توضیح بیشتر درباره رابطه بین پیچیدگی ناشی از مقیاس و تکنولوژی سازمانی، این مثال را در نظر بگیرید: فرض کنید فردی صاحب یک رستوران کوچک است که در آن رستوران‌دار (آشپز)، با توجه به مهارت‌های فردی و با بکارگیری چند کارگر ساده و بدون هیچ نوع ساختار سازمانی و ابزار مدیریتی می‌توانست به تعداد محدودی مشتری، غذای با کیفیت ارائه کند. حالا تصور کنید این رستوران به یک مجموعه رستوران زنجیره‌ای تبدیل شود؛ به فراخور این تغییر و اشتغال صدها نفر در این رستوران زنجیره‌ای، رستوران‌دار نمی‌تواند با همان شیوه استاد-شاگردی مجموعه را اداره کند. با تغییر مقیاس از چند صد به چند هزار، لازم است که شیوه مدیریت تغییر کند تا کیفیت افت نکند.

به همین ترتیب وقتی دامنه فعالیت‌های دولت به صورت تصاعدی افزایش پیدا کرده است، لازم است که روش‌های مداخله دولت و تکنولوژی سازمانی آن در تخصیص منابع تغییر کند. اما آنچه امروز شاهدیم این است که ادارات این سازمان با همان مدل سازمانی دهه ۴۰ و ۵۰ کار می‌کند آنچنان‌که برخی ادارات سازمان برنامه که منابع محدود را تخصیص می‌دهند حتی به درستی نمی‌دانند منابعی که تخصیص داده شده اند، در چه مختصات جغرافیایی قرار دارند و قادر نیستند حتی از روی کاغذ و گزارش‌های اداری مشخص کنند که این پروژه‌ها واقعا چه وضعیتی دارند.

به عبارتی پردازش اطلاعات و تصمیم‌گیری هوشمندانه و اثربخش با این ظرفیت اداری و این نوع تکنولوژی سازمانی امکان‌پذیر نیست؛ در نتیجه، تشخیص اولویت‌های کشور و تخصیص بهینه منابع به اولویت‌های اصلی (و به تبع عدم تخصیص به موضوعات بدون اولویت) که رسالت راه‌اندازی سازمان برنامه بوده، جای خود را به چانه‌زنی داده به نحوی که هر دستگاهی که بتواند فشار بیشتری در مسیر وارد کند، می‌تواند برای پروژه‌های که لزوماً اولویت‌دار نیستند، اعتبار بگیرد و از آنجا که منابع هر روز محدودتر می‌شود، کارایی این روش کمتر می‌شود. اگر چه در دولت دهم این عارضه شناسایی شد، اما متأسفانه به جای ارتقای تکنولوژی سازمانی، اقدامات صورت گرفته منجر به تضعیف این سازمان شد.

در خصوص صندوق توسعه ملی به عنوان یک نهاد مالی، از ابتدای تاسیس قرار بود صرفاً کارکرد یک صندوق مالی را داشته باشد تا درآمد منابع نفت هزینه امور جاری کشور نشود و در این صندوق نگهداری شود، اما امروزه به ناکارآمدی رسیده چرا که اولاً ابعاد مالی و پیچیدگی‌های نظام بانکی کشور در مقایسه با دوره پیدایش نسل اول این نهاد، به شدت افزایش یافته و از طرفی دیگر با توجه به محدودیت درآمدهای نفتی دولت، منابع آن تنزل یافته است؛ لذا تخصیص‌ها بر اساس فشار و چانه زنی صورت می‌گیرد، زیرا این صندوق هم باید یک کیک کوچک را به جای چند ده پروژه بین صدها پروژه تقسیم کند.

در نتیجه تصمیم‌گیرندگان به ناچار ترجیح می‌دهند حتی‌الامکان منابع را در پروژه‌های نفتی که ارز آور هستند و توانایی بازگشت منابع محدود را دارند، در اولویت پرداخت قرار دهند؛ به این ترتیب تامین مالی پروژه‌های بخش برق و آب که از نظر اقتصاد ارزی توجیه کافی ندارند، از این مسیر دشوار می‌گردد؛ بنابراین با توجه به این ناکارآمدی، ناچاریم ساختار یک نهاد مالی توسعه‌ای برای پروژه‌های زیر بنایی بزرگ مقیاس که محدود به صنعت برق نیست و شامل آزادراه‌ها، توسعه بنادر، توسعه میادین نفتی و ... می‌شود، فراهم کنیم و مانند سایر کشورها، لازم است که ساختار و سازماندهی این نوع نهادهای مالی، به یک بانک توسعه‌ای ارتقاء یابد تا بتواند متناسب با ابعاد و پیچیدگی‌های بازارهای مالی و پولی داخلی و خارجی، تامین مالی پروژه‌های توسعه و زیرساختی را به عهده گیرد ■

گرفتاری‌های ناتمام ساخت داخل

دولتی فعال در صنایع بالادستی که محصولاتی نظیر فلزات، پتروشیمی و ... را با بهره‌مندی از انرژی ارزان و منابع طبیعی کشور تولید می‌کنند، با مشارکت در ساخت نیروگاه‌های تجدیدپذیر می‌توانند علاوه بر تامین بخشی از نیازهای خود به انرژی، به سایر شرکت‌های کوچک و متوسط در تامین انرژی مورد نیاز خود کمک کنند. ایجاد بازارهای محلی خرید و فروش برق می‌تواند ظرفیت‌های جدیدی را چه به لحاظ اشتغال‌آفرینی و چه از نظر توسعه فرهنگ تولید در محل مصرف فراهم آورد. سالانه ده‌ها میلیارد دلار منابع اقتصاد ملی و یارانه آب، برق، گاز و مواد خام معدنی به صنایع بالادستی نظیر مس، آلومینیوم، فولاد، روی، مواد پلیمری و پتروشیمی تزریق می‌شود و انتظار می‌رود که از این طریق، زنجیره ارزش صنایع تولیدی و مولد پایین‌دستی نیز رشد یابد، اما به دلیل نقص در شبکه توزیع داخلی و عدم نظارت صحیح بر نحوه قیمت‌گذاری، واحدهای کوچک و متوسط صنعتی کشور با مشکلات متعددی مواجه هستند. سازندگان تجهیزات صنعت برق مانند صنایع سیم و کابل، دکل‌های فلزی و ... از جمله بزرگترین صنایع مصرف‌کننده فلزات رنگین در ایران محسوب می‌شوند، به طوریکه حدود ۵۰ درصد مس تولیدی در کشور، تنها در صنعت کابل‌سازی مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ بنابراین هر گونه تغییر در سیاست‌های شرکت‌های بالادستی تاثیر مستقیمی بر توان رقابتی و بقای این صنایع خواهد داشت.

بازار فلزات رنگین به واسطه گره‌خوردگی با قیمت‌های جهانی از جذابیت ویژه‌ای برای سرمایه‌های سرگردان برخوردار است. در مقاطع زمانی که ارز با نوسان مواجه بوده و امکان خرید دیگر کالاهای سرمایه‌ای مانند طلا، ارز و ... محدود شده است، تقاضای بالایی جهت خرید فلزات ایجاد می‌شود و در نتیجه تمایل بازار را از خرید و فروش اعتباری به سمت خرید به صورت نقدی تغییر می‌دهد. این امر به خودی خود بر کاهش سرمایه در گردش شرکت‌های استفاده‌کننده از فلزات رنگی دامن می‌زند. ثبت آمار تولید در سامانه بهین یاب توسط واحدهای تولیدی در راستای رفع چالش مذکور از سوی وزارت صمت در دستور کار قرار گرفته است که علیرغم وجود مشکلات متعدد

در حال حاضر یکی از بزرگترین دغدغه‌های شرکت‌های خصوصی فعال در صنعت برق کشور برای تاب‌آوری کسب و کار به ویژه در شرایط کنونی اقتصاد کشور، پرداخت مطالبات است. بدیهی است تضعیف تولیدکنندگان تجهیزات و خدمات فنی مهندسی برای پروژه‌های ملی، در نهایت موجب تضعیف ابزارهای حاکمیتی دولت، بالا رفتن قیمت تمام شده پروژه‌ها و تداوم چرخه معیوب اقتصاد برق می‌شود. با وجود تصویب اوراق خزانه اسلامی جهت تسویه مطالبات بخش خصوصی در چند نوبت در سال‌های اخیر، همواره سرعت ایجاد مطالبات از میزان تسویه آن بیشتر بوده است. در این میان صرف هزینه فروش برق به صنایع بالادستی (تامین‌کنندگان مواد اولیه) جهت تادیه مطالبات شرکت‌های کوچک و متوسط می‌تواند تولیدکنندگان تجهیزات را در شرایط فعلی تا اندازه‌ای دلگرم کند. چالش تامین انرژی و فرصت از دست رفته ناشی از قطعی برق در تابستان، یکی دیگر از چالش‌های شرکت‌های فعال در صنعت برق در سال گذشته بوده و پیش‌بینی می‌شود در تابستان سال جاری نیز کماکان پابرجا باشد. مشارکت صنایع بزرگ و انرژی‌بر در سرمایه‌گذاری به منظور احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر می‌تواند تا حد زیادی این کمبود انرژی را جبران کند. این مهم به خصوص در شهرک‌های صنعتی می‌تواند منجر به ایجاد بازارهای خرید و فروش برق به صورت محلی شود. به بیان دیگر شرکت‌های خصوصی، خصولتی و شبه



علی تیبانیان

معاون فنی و امور کمیسیون‌ها و کمیته‌های سندیکای صنعت برق

در این سامانه انتظار می‌رود بتواند جریان تامین مواد اولیه را به شکل پایدار برای واحدهای تولیدی فراهم کند. علاوه بر این شکل‌های تخصصی نظیر سندیکای صنعت برق می‌توانند جهت صحت‌سنجی اطلاعات مختلف اعم از حجم مصرف و نیاز صنایع مختلف مورد استعلام واقع شوند تا از تخصیص بهینه مواد اولیه به صنایع پایین‌دستی اطمینان حاصل شود.

تامین بخش قابل توجهی از مواد اولیه مورد نیاز صنعت برق، مستلزم خرید از خارج کشور است. به طوریکه بسیاری از مواد اولیه لازم در این صنعت تنها توسط شرکت‌های معدودی در دنیا ساخته می‌شوند. از سوی دیگر به واسطه پیشرو بودن صنعت برق کشور، ظرفیت مناسبی در کشور به لحاظ صادرات

سالانه ده‌ها میلیارد دلار منابع اقتصاد ملی و یارانه آب، برق، گاز و مواد خام معدنی به صنایع بالادستی نظیر مس، آلومینیوم، فولاد، روی، مواد پلیمری و پتروشیمی تزریق می‌شود و انتظار می‌رود که از این طریق، زنجیره ارزش صنایع تولیدی و مولد پایین‌دستی نیز رشد یابد، اما به دلیل نقص در شبکه توزیع داخلی و عدم نظارت صحیح بر نحوه قیمت‌گذاری، واحدهای کوچک و متوسط صنعتی کشور با مشکلات متعددی مواجه هستند

تجهیزات تولید شده ایجاد شده است. در این میان مشکلات متعددی پیش‌روی شرکت‌های سازنده تجهیزات صنعت برق وجود دارد که تولید را با موانع جدی مواجه کرده است. عدم قطعیت هزینه‌های تولید به واسطه تغییرات نرخ ارز و به تبع آن مبنای محاسبه حقوق گمرکی مواد اولیه، عدم تناسب میان تعرفه‌های گمرکی محصول نهایی با مواد اولیه تولید همان محصول، رسوب تجهیزات در گمرکات کشور و عدم ترخیص به موقع تجهیزات خط تولید، تعدد بخشنامه‌های ابلاغی و به تبع آن سردرگمی فعالان اقتصادی نظیر تغییر مداوم اولویت‌های واردات تجهیزات و مواد اولیه مرتبط با صنعت برق جهت تخصیص ارز و در نتیجه سردرگمی بخش خصوصی، عدم تفکیک تعرفه‌های گمرکی و ناشفاف بودن ردیف‌های تعرفه، طولانی بودن رویه‌های گمرکی و ثبت سفارش و موانع ایجاد شده برای

صادرکنندگان خدمات فنی مهندسی از محل رفع تعهدات ارزی از مهمترین چالش‌های تولیدکنندگان در این بخش است.

قراردادهای منعقد شده میان بخش خصوصی فعال در صنعت برق با کارفرمایان دولتی، از دیرباز محل مناقشه بوده و ضررهای بسیاری را متوجه بخش خصوصی کرده است. با پیگیری‌های سندیکا در سال‌های گذشته قرارداد تیپ خرید میان سازندگان تجهیزات و شرکت‌های برق منطقه‌ای ابلاغ شد و توانست مانع از بخش قابل توجهی از مشکلات قراردادی در بخش انتقال و فوق توزیع شود. این در حالی است که در بخش توزیع نیروی برق، در بر همان پاشنه چرخیده و خبری از اصلاح نیست. شرکت‌های سازنده کنتور، سازندگان یراق توزیع، شرکت‌های سازنده تیر بتی، تولیدکنندگان سیم و کابل و ... از عمده فعالان این بخش هستند که ظرفیت‌های قابل توجهی برای توسعه دارند، لیکن چالش‌های این شرکت موجب تضعیف روزافزون آنها شده است. یک طرفه بودن قراردادهای کارفرمایان دولتی و شبه دولتی به ضرر پیمانکاران و مشاوران و سازندگان صنعت برق و عدم تمکین شرکت‌های توزیع نیروی برق به قرارداد تیپ، عدم پوشش ریسک‌های ناشی از تلاطمات نرخ ارز در قراردادهای حجم بالای قراردادهای متوقف و ناتوانی بخش خصوصی در اتمام آنها، اعمال جریمه ناشی از تاخیر در انجام تعهدات در قراردادهای به ضرر بخش خصوصی، برگزاری مناقصات جدید خرید تجهیزات در شرایط عدم تادیه مطالبات قراردادهای خرید قبلی همان تجهیزات از جمله چالش‌های شرکت‌های سازنده تجهیزات در بخش توزیع است که تا امروز راهکار قطعی برای آنها اندیشیده نشده است. به نظر می‌رسد با ملاک قراردادن قرارداد تیپ ابلاغ شده توسط تونیر در سال ۱۴۰۰ و پایبندی کلیه شرکت‌های توزیع و برق منطقه‌ای به آن بتوان تا حد قابل توجهی از چالش‌های برشمرده، جلوگیری کرد. دورنمای نوسانات ارزی و محدودیت‌های بین‌المللی در سال ۱۴۰۳، ابهامات بسیاری را در ذهن فعالان اقتصادی ایجاد کرده است. مشکلات کلان صنعت برق از سال‌های گذشته کماکان پا برجاست و چنانچه حاکمیت به طور جدی رفع این چالش‌ها را در دستور کار قرار ندهد، خسارات جبران‌ناپذیری به بخش خصوصی این صنعت وارد خواهد شد. امیدواریم در سال جهش تولید با مشارکت مردم، دولت فرصت بیشتری را جهت مشارکت بخش خصوصی و شکل‌های اقتصادی در رفع چالش‌های برشمرده، فراهم آورد. اعتماد حاکمیت به بخش خصوصی و پرهیز از اعمال سیاست‌های مضر مداخله‌گرانه می‌تواند از شدت ابهامات ماه‌های آتی بکاهد ■

افزایش نرخ بهره‌های بانکی و مصائب تازه برای صنعت برق

قطعا بسیار قابل توجه خواهد بود. چرا که نرخ بهره بانکی با احتساب جرائم و دیرکرده‌ها بسیار بالاتر از نرخ اوراق است. از این رو فعالان صنعت برق نگرانی‌های گسترده‌ای دارند که عمدتاً ناشی از دشواری‌های جدی در تامین مالی شرکت‌هاست.

یکی از فعالان صنعت برق با تاکید بر اینکه طبق اعلامیه‌ای که یکی از بانک‌ها برای شعب خود در خصوص تمدید تسهیلات مشتریان ارسال کرده، نرخ بهره براساس امتیازات مشتریان، بین ۳۱ تا ۳۹ درصد در نظر گرفته شده است. این رقم با احتساب هزینه تامین وثیقه و کارمزد هم بین ۵ تا ۱۲ درصد تا بیش از ۴۰ درصد به هزینه تامین مالی شرکت‌ها می‌افزاید؛ بنابراین حتی با در نظر گرفتن فرض محال تورم صفر درصدی، باز هم شرکت‌ها تحت فشار افزایش نرخ بهره‌های بانکی و نیز افزایش چشمگیر هزینه بیمه، مالیات و مالیات بر ارزش افزوده قطعاً توان خود را برای ادامه فعالیت از دست خواهند داد، چرا که متوسط هزینه تامین سرمایه برای تولیدکننده به عددی باورنکردنی می‌رسد که به دلیل نبود قرارداد تپ عادلانه در صنعت برق، هزینه‌های آن عملاً قابل جبران هم نیست. به طور خلاصه باید گفت که تحمیل خسارت تاخیر یکساله در پرداخت مطالبات و سوخت سرمایه، در نهایت ورشکستگی صنایع غیررانتی را به دنبال خواهد داشت.

در این بین یکی دیگر از دیدگاه‌های مطرح شده از سوی فعالان صنعت برق، استقبال شرکت‌ها از تسهیلات بانکی، علیرغم بالا رفتن نرخ سود و به دلیل افزایش چشمگیر نرخ تورم و بهای ارز بود. در واقعی برخی از بانک‌ها در روزهای پایانی سال، امکان اخذ تسهیلات با بهره ۳۶ درصدی را با مشتریان خود مطرح کرده بودند.

اما در شرایطی که نرخ تورم همچنان نسبت به نرخ بهره بالاتر است، این سیاست به افزایش میزان تسهیلات رانتی و سوءاستفاده‌ها در حوزه‌های متعدد منجر می‌شود و عملاً تولیدکننده واقعی از این فرصت بی‌بهره می‌ماند. فراموش نکنیم که بهره ۳۶ درصدی هم با احتساب وثایق و رسوبات



سمیه کاظمزاده

کارشناس روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران

پولی که باید در بانک بماند، به حدود ۴۰ درصد می‌رسد، اما با این حال به دلیل نرخ بالای تورم، همچنان استفاده از این تسهیلات برای تامین مالی صنایع، صرفه اقتصادی بیشتری دارد.

به ویژه آنکه هزینه خرید اعتباری در بورس کالا هم از نیمه دوم سال گذشته به تدریج افزایش یافت، به نحوی که مثلاً در مورد قیمت نقدی و نسبه فروش آلومینیوم، یک تفاوت جدی ایجاد شد. به این ترتیب که تولیدکنندگان

شرکت در مناقصات به معنای منفعت اقتصادی پروژه‌ها برای شرکت‌ها نیست، آنها هزینه‌ها و ریسک‌های قابل توجه حضور در این مناقصات را به این دلیل می‌پذیرند که کار نکردن برایشان، عواقب و هزینه‌های به مراتب بیشتری دارد؛ بنابراین صحبت از کسب سود بیشتر نیست، بلکه تلاش برای حفظ بقای شرکت‌ها و نیروی انسانی و سرمایه آنهاست

نرخ بهره بالا، باز هم می‌تواند به تامین مالی صنایع کمک کند. نکته اینجاست که برای صنایع باید هزینه کار کردن نسبت توقف فعالیت‌هایشان، کمتر است و این موضوعی است که باید نهادهای دولتی و تصمیم‌ساز درک درستی از آن داشته باشند.

شرکت در مناقصات به معنای منفعت اقتصادی پروژه‌ها برای شرکت‌ها نیست، آنها هزینه‌ها و ریسک‌های قابل توجه حضور در این مناقصات را به این دلیل می‌پذیرند که کار نکردن برایشان، عواقب و هزینه‌های به مراتب بیشتری دارد؛ بنابراین صحبت از کسب سود بیشتر نیست، بلکه تلاش برای حفظ بقای شرکت‌ها و نیروی انسانی و سرمایه آنهاست.

موضوع دیگری از سوی مدیران شرکت‌های عضو سندیکا به عنوان آسیب ناشی از افزایش نرخ بهره بانکی عنوان شده، متکی بر اتخاذ سیاست‌های انقباضی به دلیل رویکردهای جدید بانک مرکزی است. در واقع این مساله مطرح شده که بانک مرکزی در گام ابتدایی افزایش نرخ بهره بین بانکی را دنبال کرده و به دنبال کاهش سهم خود در تامین نقدینگی بانک‌هاست.

از این رو بانک‌ها مکلف به فروش املاک و مستغلات خود به منظور تامین بخشی از منابع مالی مورد نیازشان شده‌اند. از طرف دیگر به بانک‌ها اجازه داده نمی‌شود که نرخ بهره کل را بیش از آنچه که تعیین شده، افزایش دهند. این دو مساله در مجموع منجر به کاهش توان بانک‌ها در اعطای تسهیلات شده و آنها را به سمت سیاست‌های انقباضی هدایت می‌کند. با توجه به قدرت پیدا کردن پول و کاهش شدید منابع مالی بانک‌ها، بنگاه‌های اقتصادی باید تلاش کنند حتی‌الامکان از ظرفیت تسهیلات سیستم بانکی کشور استفاده کرده و با هر نرخی که می‌توانند کالا و اوراق بگیرند و از این طریق، بستانکاری خود را به نقدینگی نزدیک‌تر کنند.

در این میان قطعاً یکی از جدی‌ترین نگرانی‌های اصحاب صنعت برق، عدم پوشش ریسک‌ها و هزینه‌های ناشی از افزایش نرخ بهره در قراردادهایی است که پیش از این منعقد یا اجرایی شده‌اند. نبود قرارداد تپ عادلانه و فقدان انعطاف در متن فعلی قراردادها، عملاً جبران افزایش هزینه‌های تامین مالی را در پروژه‌های جاری دشوار و حتی ناممکن کرده و می‌تواند به ایجاد موج تازه‌ای از قراردادهای متوقف منجر شود. ■

آلومینیوم برای فروش اعتباری محصولاتشان تا ۲.۵ درصد بهای کالا را افزایش می‌دهند و این عدد در رقابت شرکت‌ها برای خرید اعتباری تا ۵ درصد هم می‌رسد. مجموع این اعداد در پایان یک سال، هزینه سربار ۶۰ درصدی برای تولیدکننده در پی خواهد داشت.

مساله اینجاست که با وجود افزایش تورم و جهش‌های ارزی و همچنین بی‌پولی شرکت‌ها به دلیل عدم پرداخت به موقع مطالباتشان، دریافت این تسهیلات حتی با وجود



سندیکای صنعت برق ایران
تنها تشکل اقتصادی کشور با رتبه A+

پرونده توزیع

توزیع برق طی سال‌ها و حتی دهه‌های اخیر با مشکلات روشن و مشخصی روبرو بوده که عمده‌ترین آن‌ها ناشی از نحوه حکمرانی، عدم اجرای تعهدات شرکت‌های توزیع نیروی برق در پرداخت مطالبات و کمبود منابع مالی کارفرمایان بوده است. ضمن اینکه عدم تعدیل نرخ ارز و فلزات در قراردادهای، نبود داوری بی‌طرف در اختلافات فنی - تخصصی و نبود وحدت رویه بین شرکت‌های توزیع در اجرای مناقصات هم به این مشکلات دامن زده‌اند.

با این حال راهکارها کاملاً مشخص هستند. صنعت توزیع نیروی برق بیش از هر چیز نیازمند قرارداد تیب عادلانه‌ای است که مدل‌ها و فرمول‌های مشخص و منصفانه‌ای برای پرداخت، تعدیل، تضامین و حل اختلاف داشته باشد. چنین قراردادی بدون تردید می‌تواند بخش قابل توجهی از چالش‌های کارفرمایان و سازندگان / پیمانکاران صنعت توزیع برق را حل کند.

همچنین در شرایطی که عدم تعریف یک سازوکار مشخص برای مدیریت کمبود نقدینگی و پرداخت مطالبات مالی بخش خصوصی به عنوان یکی از مهمترین مشکلات فعالان این حوزه مطرح بوده و تعطیلی واحدها، بیکاری نیروی انسانی و همچنین بروز مشکلات اجتماعی را به دنبال داشته و عملاً امکان توسعه شبکه را از میان می‌برد، چاره‌اندیشی برای ایجاد بستری مطمئن و پایدار جهت تامین مالی این شرکت‌ها هم یک ضرورت الزام‌آور محسوب می‌شود. در این پرونده که ویژه بیست و هشتمین کنفرانس توزیع نیروی برق است، به اصلی‌ترین چالش‌های توسعه بخش توزیع پرداخته شده است.



دوره‌های آموزشی تخصصی

- رله و حفاظت
- بازرسی و تست سیستم ارتینگ و حفاظت در برابر صاعقه
- اصول کار و تست تجهیزات فشار قوی
- طراحی سیستم زمین صنعتی
- آشنایی با ساختار، تست و راه‌اندازی ترانسفورماتور
- وبینار مدیریت انرژی در صنعت
- طراحی و راه‌اندازی نیروگاه خورشیدی منفصل از شبکه و ...

دوره‌های آموزشی عمومی

- آشنایی با بورس انرژی
- آشنایی با آیین‌نامه تشخیص صلاحیت مشاوران
- آشنایی با بخشنامه تنقیح و تلخیص مقاطعه کاران
- آشنایی با قانون پایانه‌های فروشگاه و سامانه مودیان
- آشنایی با آیین‌نامه تشخیص صلاحیت و رتبه‌بندی پیمانکاران و سامانه ساجات رهبری و تیم‌سازی
- نحوه اجرای ماده ۴۷ قانون تامین اجتماعی (بازرسی اسناد مالی و دفاتر قانون شرکت‌ها) و ...
- نحوه ثبت سفارش در سامانه جامع تجارت ایران داخلی و خارجی

چشم‌انداز آموزشی سندیکا در سال ۱۴۰۳

واحد آموزش سندیکای صنعت برق ایران با هدف ارتقاء دانش و توسعه مهارت‌های اجرایی و تخصصی شرکت‌های عضو و فعالان صنعت برق، نسبت به نیازسنجی آموزشی، برنامه‌ریزی و برگزاری دوره‌های آموزشی حضوری و مجازی اقدام می‌کند. در همین راستا از بدو تاسیس سندیکا تاکنون بیش از صد و پنجاه دوره آموزشی شامل سمینارها و کارگاه‌های آموزشی حضوری و غیرحضوری با موضوعات متفاوت برگزار شده است.

سندیکا از ابتدای سال ۱۴۰۲ تاکنون بیش از سی و پنج عنوان دوره آموزشی به صورت حضوری و آنلاین با مشارکت بیش از ۷۰۰ نفر از ۳۰۰ شرکت عضو و فعال در حوزه صنعت و اعضای اتاق بازرگانی ایران، برگزار نموده است و برگزاری مجدد این دوره‌ها را به همراه تعریف دوره‌های جدید مطابق با نیازسنجی از اعضای سندیکا و فعالان صنعت در دستور کار خود دارد. لازم به ذکر است که تلاش‌های صورت گرفته به منظور تعریف و برگزاری دوره‌های آموزشی مورد نیاز کسب و کار حوزه صنعت برق، با مشارکت و حضور مستقیم کارشناسان سازمان‌هایی همچون برنامه و بودجه، نظام فنی مهندسی استان‌ها، تامین اجتماعی، امور مالیاتی کشور، توانیر، توسعه تجارت و سازمان ملی استاندارد، اتاق بازرگانی ایران و تشکل‌های متخصص و مرتبط با موضوعات مورد نیاز آموزشی به عنوان ارائه دهنده به انجام رسیده است.

صنعت توزیع در محاصره «چالش‌های ماندگار»

با مروری بر تاریخچه صنعت برق، آشکار است که تمرکز فعالان این صنعت و نیز مراکز پژوهشی و آموزشی مربوطه چه در ایران و چه در تمام کشورهای دیگر متمرکز بر بخش تولید و نیروگاه بود. در مرحله بعد شبکه‌های انتقال از نظر توجه تخصصی و مدیریتی در اولویت دوم بودند. اما بخش توزیع علیرغم دارا بودن سرمایه ۳۰ تا ۴۰ درصد از دارایی‌های فیزیکی صنعت برق، کمتر مورد توجه قرار گرفته بود. این فهم نادرست از اهمیت شبکه‌های توزیع ناشی از این برداشت بود که چون یک نیروگاه و یا یک خط انتقال از یک فیدر توزیع دارای اهمیت بالاتری است پس بخش تولید و یا انتقال هم دارای اهمیت بالاتری است. در حالی که علیرغم درست بودن بخش اول، نتیجه‌گیری کاملاً اشتباه بود. اثر این بی‌توجهی سوق دادن شبکه‌های توزیع به شبکه‌های غیرمهندسی با سلطه فرهنگ کارگری در آن بود. این موضوع در دانشگاه هم متبلور بود و کمتر دانشگاهی موضوع توزیع را به عنوان موضوع جدی در برنامه‌های آموزشی و یا پژوهشی خود لحاظ کرده بود. در گذر زمان به دلایل عمده زیر توجه به بخش توزیع روزافزون شد

۱. تمرکز ۳۰ تا ۴۰ درصد دارایی‌های فیزیکی در توزیع
۲. پتانسیل بالا در ارتقای بهره‌وری زنجیره صنعت برق بخصوص از نظر تلفات و پایداری
۳. نزدیکی به مشترکان و نقطه تماس صنعت برق با آنها



محمودرضا حقی‌فام

معاون پژوهش و فناوری شرکت مینا

۴. توسعه منابع توزیع شده در بخش توزیع
۵. نرخ رشد بالای نوآوری‌ها و فناوری‌های مدرن در بخش توزیع
۶. نیاز به فعال‌سازی مشترکان
۷. داشتن انحصار طبیعی در تامین برق مشترکان

این دلایل در کنار دلایل دیگری که وجود داشت و مجال پرداختن به همه آنها نیست، سیستم‌های توزیع را از کم توجهی به اوج توجه و تمرکز صنعت و دانشگاه‌ها رساند. چند سال پیش پروژه‌ای را برای بررسی میزان تلفات شبکه انتقال و فوق توزیع در برق منطقه‌ای سمنان انجام دادم که بصورت دقیق پروفیل تلفات در خطوط و طول سال مشخص شد. میزان تلفات در این شبکه در حد نرم‌های جهانی و حدود ۱.۵ تا ۲.۵ درصد بود و این نشان می‌داد که در شبکه انتقال و یا حتی فوق توزیع مشکل حادی از دیدگاه تلفات وجود نداشت (گو اینکه در سال‌های اخیر گرفتگی به علت افزایش بار گریبان‌گیر این شبکه‌ها شده است). در حالی که در همان مقطع زمانی، تلفات در شبکه‌های توزیع بالاتر از ۱۸ درصد بود. در واقع بیان این مثال تاکید بر این واقعیت بود و هست که برای افزایش بهره‌وری سیستم قدرت باید به سمت تقویت حلقه ضعیف رفت چون با حداقل منابع می‌توان به حداکثر موفقیت رسید. این موضوع در خصوص اثرات این شبکه‌ها در خاموشی‌های مشترکان نیز کاملاً مصداق دارد و عمده مشکلات در پایداری، کیفیت و حتی ایمنی به بخش توزیع مرتبط است. به نظر تمام افرادی که صنعت توزیع را مهم نمی‌دانستند و تمرکزشان به تولید و انتقال بود، یک خط انتقال ۴۰۰ کیلوولتی خیلی مهم‌تر از یک خط توزیع ۲۰ کیلوولتی است. بله! قطعاً این درست است و اهمیت خط انتقال در قیاس با یک فیدر توزیع غیرقابل انکار است. اما باید دقت داشته باشیم که یک خط ۴۰۰ کیلوولتی انتقال، در بخش توزیع تبدیل به هزاران شبکه فشار ضعیف می‌شود و این گستردگی و تعدد حائز اهمیت بالا و قابل ملاحظه‌ای است. همچنین در گذشته

تمرکز بر تولید بود، در حالی که اکنون مصرف‌کنندگان که عملاً بخشی از حوزه توزیع هستند به پروسیموم تبدیل شده‌اند و همچنین گسترش روزافزون تولیدات محلی، ذخیره‌سازها، ایستگاه‌های شارژ و... توجه را به سمت توزیع منتقل کرده است. این موضوعات در کنار فناوری‌هایی در بستر تحول دیجیتال، خرید و فروش همتا به همتا، خرده فروشی، بازارهای محلی انرژی و انعطاف پذیری و... اهمیت سیستم‌های توزیع را بالاتر برده است.

صنعت برق ایران نیز بخصوص در دهه اخیر به صورت قابل توجه و ویژه در حوزه توزیع پیشرفت فوق‌العاده‌ای داشته و بهترین متخصصان و نوآوران صنعت برق ایران در بخش توزیع مشغول به فعالیت هستند.

با وجود این تحولات شگرف و قابل تحسین و قدردانی از کلیه فعالان و عوامل این تحول در صنعت و دانشگاه، در خصوص ساختار مناسب مدیریتی و به تبع آن ساختار مالی در بخش توزیع کاستی‌های قابل توجهی وجود دارد. در حدود دو دهه گذشته با علم به اینکه به علت گستردگی، امکان مدیریت با نگاه دولتی به بخش توزیع وجود ندارد و با درک ضرورت چابک بودن در قبال تغییرات، امکان مدیریت و نظارت دولت بر بخش توزیع منتفی شد. لذا شرکت‌های خصوصی توزیع تاسیس شدند که به ظاهر خصوصی به حساب می‌آمدند، اما از نظر مدیریتی، بودجه و حتی منابع انسانی در کنترل دولت بودند. در واقع با تاسیس شرکت‌های توزیع به نوعی یک سیستمی ایجاد شد که تناقضات آشکاری در مدیریت آن مشهود بود. طبعاً بسیاری از اقدامات و جهت‌گیری‌ها در بستر شرکت خصوصی ولی با ادبیات و نگرش دولتی انجام گرفت. همچنین خرید برق از بازار و فروش‌های تکلیفی صورت‌های مالی را غیرشفاف و هزینه‌های جاری و نیز حجم نیروی انسانی را بصورت فزاینده‌ای افزایش داد. تا امروز هم راه‌حلی برای حل این دوگانگی پیدا نشده است بطوری که مالکیت دارایی‌ها و مدیریت بر شرکت‌ها با چالش همچنان روبروست که در کنار برخی چالش‌های حل نشده در صنعت باید از این چالش نیز از اصطلاح «چالش‌های ماندگار» استفاده کرد چرا که ما سال‌ها این چالش‌ها را به دوش می‌کشیم و توان یا اراده حل آنها را نداریم.

به تبع این واقعیت متناقض شرکت‌های توزیع و هروله آنها بین دولتی بودن و خصوصی بودن و از طرفی

انحصاری بودن در محدوده جغرافیایی، آنها را بخصوص در مقابل مطالبات پیمانکاران و تامین‌کنندگان، با پاسخگویی محدود تبدیل کرده است که این قدرت و انحصار، بازار کار پیمانکاران و سازندگان را دچار اختلال کرده و باعث شده آنها مدام در رفتار با شرکت‌های توزیع با احتیاط و با نگرانی عمل کنند. نتیجه این کار تحمیل عدم قطعیت‌ها و فشار به پیمانکاران و تامین‌کنندگان و در برخی موارد خارج شدن آنها از عرصه فعالیت است که در دراز مدت برای صنعت توزیع بسیار زیان‌بار خواهد بود.

شرکت‌های توزیع و هروله آنها بین دولتی بودن و خصوصی بودن و از طرفی انحصاری بودن در محدوده جغرافیایی، آنها را بخصوص در مقابل مطالبات پیمانکاران و تامین‌کنندگان، با پاسخگویی محدود تبدیل کرده است که این قدرت و انحصار، بازار کار پیمانکاران و سازندگان را دچار اختلال کرده و باعث شده آنها مدام در رفتار با شرکت‌های توزیع با احتیاط و با نگرانی عمل کنند

علت ماندگاری چالش‌های صنعت توزیع نیز تعطل در رفع ریشه‌ای مشکل است که از خصوصی شدن ظاهری شرکت‌های توزیع آغاز شده است در واقع ما این شرکت‌ها را به معنای واقعی کلمه خصوصی نکردیم. از طرف دیگر هم باید به مشکلات خود شرکت‌های توزیع اشاره کرد، این شرکت‌ها در تهیه صورت‌های مالی دچار چالش هستند، چرا که هزینه برق فروخته شده باید

توسط مصرف‌کنندگان نهایی تامین شود که هر کدام مشکلات خود را دارند. به عنوان مثال یک شرکت توزیع برای خرید برق هزینه پرداخت کرده و آنها را در اختیار مشتریان با نرخ‌های مخفف قرار داده است. حالا این هزینه پرداخت شده از کجا باید تامین شود؟ مثلاً هزینه تامین برق یک مرکز تجاری بزرگ در تهران کمتر از هزینه تامین یک بار مخفف در ایلام است. در حالی که این برق به قیمت واحد توسط شرکت‌های توزیع خریداری شده

برنامه‌ریزی‌هایی برای ورود جدی و تاثیرگذار گروه مینا به حوزه انتقال و توزیع با هدف ایجاد تحول در کشور انجام شده و قرار است مجموعه انتقال و توزیع در ساختار این گروه بزودی تشکیل شود تا بتوانیم با شناسایی زمینه‌های همکاری با صنعت توزیع و انتقال و با هدف هم‌افزایی با دیگر فعالان به توسعه کشور کمک کنیم. گروه مینا با توجه به پیشینه درخشان در مدیریت پروژه‌ها، انتقال فناوری و... می‌تواند منشا تحولات بزرگ در حوزه توزیع باشد

است لذا هیچ توازنی بین درآمد شرکت‌های توزیع وجود ندارد و این عوامل باعث برهم خوردن زنجیره صنعت برق شده و شرکت‌های توزیع عملاً رفتار اقتصادی خود را از دست داده‌اند.

در خصوص کنفرانس شبکه‌های توزیع نیروی برق که هر سال برگزار می‌شود، زحمات زیادی کشیده شده است و مرحوم دکتر غفوری‌فرد در این خصوص در انجمن مهندسی برق و الکترونیک ایران تلاش زیادی کردند و عملکرد این کنفرانس در مجموع خوب بوده است. به علاوه

هر ساله مباحث بسیار مهم و عالی در این رویداد مطرح می‌شود، اما مسئله اصلی سیستم‌های توزیع ساختاری، مالکیتی و مدیریت اقتصادی شرکت‌های توزیع است که صرفاً با برگزاری کنفرانس‌ها حل نخواهد شد و راه‌حل را باید در جای دیگری جستجو کرد.

اخیراً دستورالعمل توانیر برای اصلاح روابط مالی صنعت برق مطرح شده تا طبق آن هزینه خرید برق توسط شرکت‌های توزیع در حساب‌های وکالتی آنها واریز شود و حساب کتاب سایر هزینه‌ها با خرید برق جدا باشد، این طرح شاید تا حد جزئی بتواند برخی مشکلات را حل کند اما راه‌حل میانه است و مشکل را ریشه‌ای از بین نخواهد برد. حل مساله واقعی زمانی اتفاق می‌افتد که شرکت واقعاً خصوصی باشد و بتوان بخش بازرگانی برق را از سیم‌داری جدا کرد تا شرکت‌های توزیع تبدیل به شرکت‌های سیم‌دار بشوند و امور بازرگانی توسط مجموعه دیگری انجام شود.

در خصوص گروه مینا و فعالیت آن در حوزه انتقال و توزیع، می‌توان گفت عمده فعالیت این گروه معظم در حوزه تولید در صنعت برق متمرکز بوده و است. با وجود این در بخش انتقال فعالیت‌های محدودی داشته است. البته شرکت موندکو که از شرکت‌های وابسته این گروه است در حوزه مشاوره از شرکت‌های بنام در توزیع و انتقال است. اخیراً هم گروه مینا در تولید کنتورهای هوشمند فعال شده است. با وجود این برنامه‌ریزی‌هایی برای ورود جدی و تاثیرگذار این گروه به حوزه انتقال و توزیع با هدف ایجاد تحول در کشور انجام شده و قرار است مجموعه انتقال و توزیع در ساختار این گروه بزودی تشکیل شود تا بتوانیم با شناسایی زمینه‌های همکاری با صنعت توزیع و انتقال و با هدف هم‌افزایی با دیگر فعالان به توسعه کشور کمک کنیم. گروه مینا با توجه به پیشینه درخشان در مدیریت پروژه‌ها، انتقال فناوری و... می‌تواند منشا تحولات بزرگ در حوزه توزیع باشد.

البته چشم‌انداز مینا محدود به بازار داخلی نیست و با توجه به جذابیتی که بازار انتقال و توزیع در دنیا دارد، نقش‌آفرینی و ورود به بازار کشورهای منطقه از جمله عراق، کویت، سوریه و... از دیگر اهداف این شرکت است. مینا با ورود به بازار برق منطقه، می‌تواند پیمانکاران و تامین‌کنندگان ایرانی دیگر را نیز در اجرای پروژه‌های آن کشور دخیل کند ■

زنجار میزبان فعالان صنعت توزیع؛

رویدادی که ۲۸ ساله شد

متخصصان، تبیین اهمیت هوشمندسازی در حوزه توزیع نیروی برق و جلب توجه صاحب‌نظران و سیاست‌گذاران به توسعه آن و در نهایت توسعه همکاری‌های علمی و صنعتی با سایر مراکز علمی جهان از جمله دیگر اهداف کلیدی این رویداد صنعتی محسوب می‌شود.

در بیست و هشتمین دوره کنفرانس شبکه‌های توزیع نیروی برق موضوعاتی مانند شبکه‌های هوشمند توزیع، ساختمان‌های هوشمند و فناوری‌های مرتبط، کاهش تلفات شبکه‌های توزیع و سیستم‌های ذخیره‌ساز انرژی و خودروهای الکتریکی به عنوان محورهای اصلی مقالات و کارگاه‌های آموزشی مد نظر قرار گرفته‌اند. همچنین موضوعات دیگری مانند انرژی‌های تجدیدپذیر و تولید پراکنده، کیفیت توان در شبکه‌های توزیع، قابلیت اطمینان و تاب‌آوری در شبکه‌های توزیع و تجهیزات شبکه‌های توزیع هم از دیگر موضوعات محوری این دوره از کنفرانس به شمار می‌آیند.

لازم به ذکر است که برنامه‌ریزی، طراحی و نظارت شبکه‌های توزیع، بهره‌برداری، نگهداشت و مدیریت دارایی‌های فیزیکی در شبکه‌های توزیع، حفاظت شبکه‌های توزیع، مدیریت مصرف و مدیریت سمت تقاضا، رویت‌پذیری و کنترل‌پذیری بار، خدمات مشترکین و بازار برق (اقتصاد و ساختار توزیع برق، بورس انرژی) هم جزو محورهای اصلی این کنفرانس عنوان شده‌اند. موضوعات دیگری که در این رویداد صنعتی مورد بحث و بررسی قرار خواهند گرفت، شامل ناوبری اطلاعات و امنیت سایبری، سیستم اطلاعات جغرافیایی (GIS)، داده کاوی و کاربرد آن در سیستم‌های توزیع، سیستم مدیریت توزیع پیشرفته (ADMS)، اتوماسیون و دیسپاچینگ شبکه‌های توزیع، فناوری‌های نوین در صنعت برق (بلاکچین، اینترنت اشیا صنعتی و...)، مدیریت بحران و پدافند غیرعامل، بهداشت، ایمنی و محیط زیست (HSE) و مدیریت منابع انسانی و مالی خواهد بود.

ضمن اینکه امسال هم قرار است در حاشیه کنفرانس،

بیست و هشتمین کنفرانس بین‌المللی شبکه‌های توزیع نیروی برق، ۱۱ الی ۱۳ اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ به میزبانی شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان در دانشگاه زنجان برگزار خواهد شد. این کنفرانس به رسم هر ساله با مدیریت راهبردی توانیر، انجمن مهندسی برق و الکترونیک، انجمن صنفی کارفرمایی شرکت‌های توزیع و سندیکای صنعت برق ایران و به میزبانی زنجانی‌ها برگزار خواهد شد.

هوشمندسازی؛ پرچمدار دوره بیست و هشتم کنفرانس

در این دوره از کنفرانس هم فراهم‌سازی بستر مناسب برای کنکاش، تبادل دانش و تجربیات خبرگان علمی و صنعتی و نیز ارائه دستاوردهای اندیشمندان و متخصصان صنعت توزیع نیروی برق به جامعه علمی و صنعتی جزو اهداف اصلی خواهد بود.

همچنین ایجاد امکانات و شرایط لازم برای ارتقای ارتباط و تبادل دانش بین شرکت‌های توزیع نیروی برق و دانشگاه‌ها، ترسیم نقشه راه برای توسعه صنعت توزیع نیروی برق و معرفی آخرین دستاوردها و فناوری‌های پیشرفته جهان در این حوزه، توسعه دانش‌بنیان در حوزه صنعت توزیع نیروی برق و معرفی شرکت‌های داخلی تجهیزات صنعت توزیع برق به شرکت‌کنندگان و



طیبه السادات میرحسینی

مدیر روابط عمومی سندیکای صنعت برق

به همت سندیکای صنعت برق ایران، نمایشگاهی از آخرین دستاوردها و توانمندی‌های فعالان صنعت توزیع در حوزه ساخت تجهیزات و تولید خدمات فنی و مهندسی و همچنین شرکت‌های توزیع نیروی برق ارائه شود که بیش از ۱۰۰ شرکت فعال این حوزه در نمایشگاه حضور خواهند داشت.

سندیکای صنعت برق ایران از دوره سیزدهم کنفرانس در کنار دبیرخانه، عهده‌دار برپایی نمایشگاه جانبی این کنفرانس بوده و طی این سال‌ها همواره تلاش کرده علاوه بر ایجاد ساختاری نظام‌مند برای نمایش قدرتمند توانایی‌ها و ظرفیت‌های حوزه توزیع، زمینه را برای ایجاد یک ارتباط سازمان یافته بین صنعت و دانشگاه فراهم کند

نگاهی به یک مسیر ۲۸ ساله

اولین ایده‌ها در خصوص برگزاری رویدادی مستقل برای حوزه توزیع در سال ۱۳۴۸ و در جریان برگزاری چهارمین کنفرانس بین‌المللی برق توسط زنده‌یاد آقای دکتر قدرت‌الله حیدری مطرح و مدیرعامل وقت شرکت توانیر پیشنهاد شد. به فاصله کوتاهی مرحوم دکتر حیدری مسئولیت دبیرخانه این کنفرانس را عهده‌دار و اولین دوره آن تحت عنوان "کنفرانس شبکه‌های توزیع نیروی برق" در اردیبهشت ماه سال ۱۳۷۰ در بندر انزلی برگزار شد.

بندر انزلی در اولین دوره کنفرانس میزبان بیش از ۸۰۰

نفر از مدیران و کارشناسان صنعت برق بود و این رویداد با استقبال بسیار خوبی از سوی کارشناسان و مسئولین صنعت برق مواجه شد و همین امر دلگرمی‌های بسیاری را برای ادامه این روند در دبیرخانه کنفرانس ایجاد کرد. در نهایت برنامه‌ریزی‌های لازم برای دوره‌های آتی کنفرانس شبکه‌های توزیع نیروی برق هم انجام و کنفرانس دوم تا پنجم نیز با یک اقدام منسجم در استان‌های اصفهان، فارس، هرمزگان و خراسان برگزار شد.

قرار بود ششمین دوره در اردیبهشت ماه ۱۳۷۵ در شهرستان بابلسر استان مازندران برگزار شود، اما متأسفانه در شرایطی که کلیه اقدامات لازم جهت اجرای این کنفرانس انجام شده بود و تنها یک هفته پیش از برگزاری، این رویداد آن اجرای این کنفرانس به آینده نامعلومی موكول شد. ماه‌ها بعد از توقف برگزاری ششمین کنفرانس شبکه‌های نیرو مقالات پذیرفته شده در این کنفرانس هم‌زمان با برگزاری دوازدهمین کنفرانس بین‌المللی برق در بخش‌های جداگانه‌ای ارائه شد. برگزاری کنفرانس توزیع از سال ۷۵ تا ۸۱ برای شش سال متوقف شد، اما در میانه‌های راه، مرحوم دکتر حیدری برگزاری مجدد این رویداد را پیگیری کرد و در سال ۱۳۷۹ موافقت ضمنی هیات مدیره انجمن مهندسين برق و الکترونیک ایران را برای این مهم اخذ کرد. به این ترتیب پیشنهادات اولیه کنفرانس هفتم، در اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۸۰ به انجمن ارائه و هفتمین کنفرانس با حضور بیش از ۱۰۰۰ نفر در اردیبهشت‌ماه سال ۱۳۸۱ در پژوهشگاه نیرو برگزار شد.

پس از آن، کنفرانس شبکه‌های توزیع نیروی برق بر مبنای یک برنامه منسجم، هر ساله در تهران و شهرستان‌های مختلف کشور برگزار می‌شود، ضمن اینکه مرحوم حیدری تا زمان حیات ارزشمندشان، مسئولیت ریاست این کنفرانس را عهده دار بودند. (روحشان شاد و یادشان گرامی)

لازم به ذکر است که سندیکای صنعت برق ایران از دوره سیزدهم کنفرانس در کنار دبیرخانه، عهده‌دار برپایی نمایشگاه جانبی این کنفرانس بوده و طی این سال‌ها همواره تلاش کرده علاوه بر ایجاد ساختاری نظام‌مند برای نمایش قدرتمند توانایی‌ها و ظرفیت‌های حوزه توزیع، زمینه را برای ایجاد یک ارتباط سازمان یافته بین صنعت و دانشگاه فراهم کند ■

بی‌پولی؛ گریبانگیر شرکت‌های توزیع



گفتگو با پیام جوادی

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق زنجان

نگاهی به آنچه که در صنعت توزیع نیروی برق کشور می‌گذرد به درستی نشان می‌دهد که صنعت توزیع از یک سو از معضلات اساسی حاکم بر فضای کسب و کار متاثر شده و از سوی دیگر از تصمیمات، عملکرد و اقدامات نهادهای بالادستی دولتی نیز تأثیرات جدی می‌پذیرد. این ماهیت دوگانه، به حساسیت‌ها، مشکلات و پیچیدگی‌های حوزه توزیع برق دامن می‌زند. به منظور بررسی چالش‌های حوزه توزیع صنعت برق و راهکارهای رفع آن با «پیام جوادی» مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق زنجان به گفتگو نشستیم. متن گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

حوزه توزیع نیروی برق، پیچیدگی‌ها و مشخصات خاصی دارد که فرآیندها و ساختارهای منحصر به فردی را در آن ایجاد کرده است. گستردگی بخش توزیع و نوع پروژه‌های این بخش، دامنه نسبتاً وسیعی از فعالان و نگاه‌های صنعت برق را در برمی‌گیرد که در این حوزه فعالیت کرده و منشا اثر هستند. تعداد قابل توجهی از اعضای سندیکای صنعت برق هم که عمدتاً شامل شرکت‌های کوچک و متوسط هستند، در همین بخش فعالیت می‌کنند. این میزان گستردگی به خوبی نشانگر اهمیت حوزه توزیع و ضرورت توجه جدی‌تر به مشکلات این صنعت است.

برنامه‌های توسعه‌ای و زیرساختی توزیع برق در سال ۱۴۰۳ را در چند محور کلیدی ذیل می‌توان خلاصه کرد.

توسعه و تجهیز شبکه‌های توزیع مشتمل بر افزایش ظرفیت و پایداری شبکه شامل احداث و توسعه خطوط ۲۰ کیلوولت، نصب و راه‌اندازی پست‌های توزیع هوایی و زمینی، افزایش ظرفیت ترانسفورماتورها حسب مورد به‌صورت مستمر با توجه به رشد تقاضای مصرف یا به مدار آمدن مشترکین جدید باید همواره مدنظر قرار گیرد.

در زمینه کاهش تلفات شبکه می‌توان به اصلاح و بهینه‌سازی شبکه‌ها و استفاده از تجهیزات و فناوری‌های نوین با راندمان بالا اشاره کرد. همچنین توسعه هوشمندسازی شبکه که شامل توسعه سیستم‌های اتوماسیون و مانیتورینگ شبکه و نصب هدفمند کنتورهای هوشمند برق در راستای ایجاد سامانه‌های مدیریت مصرف و تقاضا که ممکن است نیازمند توسعه زیرساخت‌های مخابراتی و نرم‌افزاری نیز باشد.

تداوم توسعه و ترویج انرژی‌های تجدیدپذیر یک نیاز ضروری و اجتناب‌ناپذیر است که با حمایت از احداث نیروگاه‌های تجدیدپذیر از طریق ارائه تسهیلات و مشوق‌های لازم از جمله خرید تضمینی برق تولیدی از نیروگاه‌های تجدیدپذیر می‌تواند سرعت بگیرد. همچنین افزایش آگاهی عمومی و فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی در خصوص مزایای استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر باید در دستورکار باشد که آموزش و ترویج استفاده از پنل‌های خورشیدی و سایر منابع تجدیدپذیر قطعا در جهت این هدف موثر خواهد بود.

ارتقای دانش و مهارت‌های کارکنان با برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی در زمینه‌های مختلف فنی و مهندسی و سامانه‌های جدید، همچنین افزایش انگیزه و تعهد کارکنان با ایجاد محیط کاری مناسب و پویا به منظور ارتقای عملکرد در توسعه منابع انسانی به عنوان اصلی‌ترین سرمایه شرکت‌های توزیع بسیار موثر است و باید مورد توجه قرار گیرد.

همچنین سرویس، تعمیر و نگهداری شبکه تحت پوشش مبتنی بر شاخص‌های قابلیت اطمینان و بر مبنای متدهای روز دنیا و بر پایه اصول مدیریت دارایی‌های فیزیکی نیز به عنوان یکی از راهبردهای اساسی در شرکت‌های توزیع مد نظر است. موارد ذکر شده در راستای توسعه و ارتقای صنعت توزیع برق استان زنجان در سال ۱۴۰۳ در نظر گرفته شده است که با توجه به نیازها و شرایط انشالله به تدریج اجرا و عملیاتی خواهد شد.

از دیدگاه شما مهمترین چالش‌های حوزه فعالیت شرکت‌های توزیع نیروی برق چیست؟

صنعت برق به عنوان یکی از زیرساخت‌های حیاتی هر کشور، نقشی اساسی در توسعه و پیشرفت آن ایفا می‌کند. شرکت‌های توزیع نیروی برق به عنوان حلقه نهایی این صنعت، وظیفه مهم و خظیر توزیع عادلانه و پایدار برق به مشترکین را بر عهده دارند. با وجود تلاش‌های صورت گرفته، این شرکت‌ها با چالش‌های متعددی روبرو هستند. مهمترین چالش‌های شرکت‌های توزیع نیروی برق گذشته از بحث کمبود منابع مالی که فراتر از شرکت‌های توزیع و مبتلابه کل صنعت برق

کشور است، فرسودگی شبکه‌های توزیع سبب افزایش تلفات انرژی، افت ولتاژ، کاهش قابلیت اطمینان و خاموشی‌های ناخواسته و نارضایتی مشترکین می‌شود که نیازمند سرمایه‌گذاری در جهت نوسازی و بازسازی شبکه‌های توزیع با دیدگاه استفاده از تکنولوژی‌های نوین در ساخت و تجهیز شبکه‌هاست.

چالش مهم دیگر افزایش پیک بار و رشد فزاینده مصرف برق، به ویژه در فصل گرماست که منجر به افزایش پیک بار و به تبع آن ناترازی تولید و مصرف و تحمیل فشار مضاعف بر شرکت‌های توزیع می‌شود. راهکارهای متصور اجرای برنامه‌های مدیریت مصرف و فرهنگ‌سازی در جهت کاهش مصرف برق، توسعه و استفاده از منابع انرژی تجدیدپذیر و از همه مهمتر اصلاح سیستم تعرفه و استقرار سیستم‌های قیمت‌گذاری پلکانی و نهایتا واقعی شدن قیمت حامل‌های انرژی است.

استفاده غیر مجاز برق و همچنین سرقت شبکه‌ها یکی دیگر از چالش‌های گریبانگیر شرکت‌های توزیع است که علاوه بر ضرر مالی، به اتلاف انرژی و آسیب به شبکه‌های توزیع منجر می‌شود. عدم پرداخت به موقع قبوض برق توسط مشترکین، منجر به انباشت مطالبات معوقه و بروز مشکلات نقدینگی برای شرکت‌های توزیع نیروی برق می‌شود. این امر، توان این شرکت‌ها در سرمایه‌گذاری و ارائه خدمات مطلوب را به شدت تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. تغییرات گسترده اخیر در نحوه صدور و تغییرات صورتحساب‌های مشترکین بخصوص پس از صدور صورتحساب‌ها بعلت مواردی از جمله نرخ تعدیل سوخت و... موجب اعتراض مشترکین و سخت‌تر شدن وصول مطالبات سنگین شده وعدم حمایت کافی قوانین قضایی در این زمینه مزید علت است.

پایین بودن انگیزه کارکنان شرکتی دارای سابقه بالا به علت نبود برنامه تبدیل وضعیت قراردادی آنها برای شرکت‌های توزیع مشکل ساز شده است. کمبود نیروی انسانی متخصص، به ویژه در بخش‌های فنی و مهندسی، یکی دیگر از چالش‌هاست. ساختار سازمانی فعلی شرکت‌های توزیع نیروی برق، متناسب با نیازها و تحولات صنعت برق نبوده و نیازمند اصلاح و بازنگری است. تمرکززدایی و تفویض اختیار واقعی به واحدهای استانی یک الزام ناگزیر به‌شمار می‌آید.

از آنجا که بهینه‌سازی مصرف یکی از راهبردهای کنونی وزارت نیرو و صنعت برق برای مواجهه با ناترازی‌هاست، برای عملیاتی کردن این مهم طی سال آتی چه برنامه‌هایی در بخش توزیع برق پیش‌بینی شده است؟

با توجه به رشد فزاینده تقاضا برای برق و محدودیت منابع تولید، بهینه‌سازی مصرف به عنوان یکی از راهبردهای کلیدی وزارت نیرو و صنعت برق برای عبور از چالش ناترازی در نظر گرفته شده است. شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان نیز در راستای تحقق این مهم، برنامه‌های متعددی را برای سال آتی در نظر گرفته است که عمدتا منطبق و در راستای برنامه‌های تدوین شده و ابلاغی وزارت نیرو است که توسط شرکت توانیر به‌صورت منسجم برای شرکت‌های توزیع تهیه و ابلاغ شده است.

با توجه به کمبود منابع مالی و انباشت بدهی‌های وزارت نیرو، برای اجرایی کردن پروژه‌های زیرساختی حوزه توزیع چه اقداماتی باید صورت داد؟

کمبود منابع مالی و انباشت بدهی‌های وزارت نیرو، چالشی بزرگ برای اجرای پروژه‌های زیرساختی در حوزه توزیع برق است. این موضوع، مانع از توسعه و نوسازی شبکه برق، افزایش راندمان و پایداری شبکه، و ارائه خدمات مطلوب به مشترکین می‌شود. به نظر من مهمترین راهکارهای پیشنهادی اصلاح ساختار

تعرفه‌های برق است و در کوتاه مدت اجرای پلکانی تعرفه‌ها و افزایش تعرفه برای مشترکین پرمصرف و کاهش تعرفه برای مشترکین کم‌مصرف و نزدیک کردن قیمت برق به قیمت تمام شده تولید و توزیع می‌تواند مطرح باشد ولی در دراز مدت اعمال قیمت واقعی برای برق اجتناب‌ناپذیر به نظر می‌رسد.

جذب سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و فراهم کردن مشوق‌های سرمایه‌گذاری با ارائه معافیت‌های مالیاتی، تضمین بازگشت سرمایه، تسهیل در صدور مجوزها، استفاده از مدل‌های جدید سرمایه‌گذاری و استفاده از روش‌های BOT، BOO و BLT و همچنین ایجاد شرکت‌های سهامی عام و جذب سرمایه‌های مردمی از طریق بورس اوراق بهادار نیز از راهکارهای مطرح در این زمینه است که نباید از نظر دور داشت.

افزایش بهره‌وری و راندمان شبکه برق و کاهش تلفات شبکه و به‌روزرسانی تجهیزات شبکه، مبارزه و اصلاح انشعابات غیرمجاز و استقرار سیستم‌های مدیریت بار و استفاده از ابزارهای هوشمندسازی شبکه و نیز کاهش هزینه‌های عملیاتی و بهینه‌سازی فرآیندها و استفاده از فناوری‌های نوین اهمیت ویژه‌ای دارد. تعامل با سایر دستگاه‌ها و جلب همکاری مجلس توسط وزارت نیرو جهت تخصیص اعتبارات لازم و تصویب قوانین و مقررات حمایتی و ایجاد تعامل و جلب همکاری و حمایت سازمان‌های ناظر مانند دیوان محاسبات و سازمان بازرسی برای تسهیل در موارد بسیار ضروری است.

اقدام مؤثر در مقابله با تصویب قوانینی از جمله قانون درآمد پایدار شهرداری‌ها که هیچگونه ردیف بودجه‌ای برای شرکت‌های خدمات‌رسان منظور نشده است و از طرفی به لحاظ قانونی نیازمند هزینه و عملیات جابجایی گسترده در شبکه‌های تحت‌الشعاع تغییرات مبلمان شهری است، کاملا واجب و دارای اولویت اساسی است.

تمرکز بر پروژه‌های با توجیه اقتصادی و انتخاب پروژه‌هایی که منافع اقتصادی و اجتماعی بیشتری دارند و برنامه‌ریزی بلندمدت برای توسعه و نوسازی شبکه برق و برنامه‌ریزی و اولویت‌بندی پروژه‌ها، شفافیت و پاسخگویی از جمله راهکارهایی هستند که می‌توانند در حل این چالش مؤثر باشند.

چه امکانات و امتیازات قانونی برای شرکت‌های سازنده و پیمانکار جهت تسهیل پروژه‌های هوشمندسازی شبکه و کاهش تلفات پیش‌بینی شده است؟

هوشمندسازی شبکه برق یکی از ضرورت‌های اجتناب‌ناپذیر صنعت برق در عصر حاضر است. این امر مزایای متعددی از جمله افزایش راندمان، کاهش تلفات، بهبود پایداری شبکه و ارتقای کیفیت خدمات ارائه شده به مشترکین را به همراه دارد.

به منظور تسهیل و تسریع در اجرای پروژه‌های هوشمندسازی شبکه برق، دولت و مجلس شورای اسلامی باید مشوق‌ها و امتیازات قانونی متعددی برای شرکت‌های سازنده و پیمانکار در نظر گرفته بگیرند. از جمله معافیت‌های مالیاتی، تسهیلات مالی، حمایت‌های حقوقی و قضایی، حمایت‌های آموزشی و پژوهشی، تسهیلات صادرات و واردات و سایر موارد که باید اعتراف کنم متاسفانه بنده در این مورد چندان مطلع نیستم.

نقش تشکلهایی مانند سندیکای صنعت برق را در پیگیری موضوعات و ایجاد هماهنگی بین ذینفعان کلیدی این حوزه چطور ارزیابی می‌کنید؟

صنعت برق به عنوان یکی از زیرساخت‌های حیاتی و پیشران توسعه اقتصادی، همواره با چالش‌ها و پیچیدگی‌های متعددی روبرو بوده است. در این میان، نقش تشکلهایی مانند سندیکای صنعت برق در پیگیری موضوعات و ایجاد هماهنگی بین ذینفعان کلیدی این حوزه، از اهمیتی بسزا برخوردار است. سندیکای صنعت برق به عنوان یک تشکل صنفی، با دارا بودن ظرفیت‌های تخصصی و تجارب ذیربط، در زمینه‌های متعدد می‌تواند ایفای نقش کند. از جمله می‌توان به مواردی از قبیل شناسایی و رصد چالش‌ها و مسائل کلیدی صنعت برق، انجام مطالعات و ارائه راهکار، ترویج گفت‌وگو سازی و تبادل نظر بین ذینفعان مختلف صنعت برق و ارائه نظرات مشورتی به مراجع تصمیم‌گیر و دفاع از حقوق و منافع فعالان صنعت برق اشاره کرد. همچنین سندیکای صنعت برق به عنوان حلقه واسط بین ذینفعان مختلف صنعت برق می‌تواند در ایجاد هماهنگی و انسجام بین این ذینفعان نقش‌آفرینی کند. ذینفعان کلیدی صنعت برق عبارتند از دولت: شامل وزارت نیرو، سازمان برنامه و بودجه، مجلس شورای اسلامی و سایر دستگاه‌های مرتبط، بخش خصوصی: شامل شرکت‌های تولید، توزیع برق‌های منطقه‌ای، پیمانکاران، مشاوران و فعالان صنعت برق و همچنین مصرف‌کنندگان: شامل بخش‌های خانگی، صنعتی، کشاورزی و سایر بخش‌های مصرف‌کننده برق. انتظار می‌رود سندیکا از طریق تعاملات و رایزنی‌های مستمر با ذینفعان مختلف، زمینه‌های هم‌افزایی و همکاری را فراهم کند و در راستای حل مسائل و چالش‌های مشترک، گام بردارد.

خواسته شما از بخش خصوصی چیست؟

بخش خصوصی به عنوان موتور محرکه اقتصاد هر کشور، نقشی حیاتی در توسعه و پیشرفت صنعت برق ایفا می‌کند. تعامل و همکاری این بخش با شرکت توزیع نیروی برق، می‌تواند منجر به هم‌افزایی و ارتقای سطح خدمات ارائه شده به مشترکین شود. با توجه به رشد فزاینده تقاضا برای برق، نیاز به سرمایه‌گذاری در احداث نیروگاه‌های جدید، به ویژه نیروگاه‌های تجدیدپذیر، امری ضروری است. از بخش خصوصی دعوت می‌کنیم در این زمینه مشارکت فعال داشته باشد.

احداث نیروگاه‌های کوچک مقیاس توسط بخش خصوصی در محل مصرف، می‌تواند به کاهش تلفات شبکه و افزایش پایداری برق کمک کند. استفاده از ظرفیت‌های انرژی‌های تجدیدپذیر مانند خورشیدی، بادی و... فرصتی مغتنم برای سرمایه‌گذاری در استان زنجان است.

صنعت برق به طور مداوم در حال تحول و پیشرفت است و از بخش خصوصی انتظار داریم در زمینه توسعه و پیاده‌سازی فناوری‌های نوین در صنعت برق، از جمله سامانه‌های هوشمند، اینترنت اشیا، هوش مصنوعی و... مشارکت فعال داشته باشد. استفاده از هوش مصنوعی و تحلیل داده‌ها می‌تواند به افزایش راندمان و بهره‌وری شبکه توزیع برق کمک کند. ■

بسترسازی برای بهره‌گیری از هوش مصنوعی در صنعت توزیع



گفتگو با مهرداد دادخواه

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق اصفهان

صنعت توزیع نیروی برق طی سال‌های گذشته با فراز و نشیب‌های بسیاری مواجه بوده که برخی از آنها ناشی از عدم تعیین تکلیف مالکیت این شرکت‌ها، کمبود جدی منابع مالی در صنعت برق و در نهایت توقف بخشی از پروژه توسعه‌ای و زیرساختی این صنعت به دلیل نوسانات مستمر در اقتصاد کشور بوده است.

در این میان البته بروز ناترازی بین تولید و مصرف و لزوم حفظ پایداری شبکه از مسیر مدیریت مصرف هم جزو موضوعاتی است که طی قریب به پنج سال اخیر در دستور

کار شرکت‌های توزیع قرار گرفته و از مسیرهای مختلف دنبال شده است. در همین راستا «مهرداد دادخواه» مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق شهرستان اصفهان در گفتگو با ستبران ضمن اشاره به مهمترین اقدامات این شرکت طی سال‌های اخیر، تامین نقدینگی را یکی از جدی‌ترین مشکلات این شرکت‌ها برمی‌شمرد و می‌گوید: مهمترین انتظار ما از بخش خصوصی حفظ پویایی در حوزه مطالعات و اتکا به تکنولوژی‌های صنعت مورد استفاده در شرکت‌های پیشرو در دنیا است. حاصل این گفتگو را در ادامه می‌خوانید

شرکت توزیع نیروی برق اصفهان طی سال‌های گذشته اقدامات گسترده‌ای در حوزه فنی، منابع انسانی و مالی داشته است. در این میان مهم‌ترین برنامه‌های توسعه‌ای و زیرساختی این شرکت در حوزه فنی، شامل پیاده‌سازی سیستم برنامه‌ریزی شبکه توزیع (DNP)، مدیریت دارایی (Asset management) و پیاده‌سازی سیستم هوشمند

مهمترین اقدامات شرکت توزیع نیروی برق اصفهان شامل چه مواردی بوده است؟

انتظارات شما از بخش خصوصی فعال صنعت توزیع، به ویژه در زمینه اجرای پروژه‌های توسعه‌ای این حوزه چیست؟

بدون تردید یکی از جدی‌ترین توقعات شرکت‌های توزیع از شرکت‌های سازنده و پیمانکار بروز بودن بخش خصوصی در زمینه هوشمندسازی است. ضمن اینکه انتظار می‌رود بخش خصوصی ضمن حفظ پویایی در حوزه مطالعات، خود را به آخرین تکنولوژی‌های صنعت توزیع که مورد استفاده و بهره‌برداری شرکت‌های پیشرو در دنیا است، مجهز کند ■

توزیع پیشرفته (ADMS) بوده است.

این مجموعه همچنین توسعه ارتباطات سخت افزاری و شبکه در سطح شرکت، برخورداری از سرورهای افزونه به منظور پایداری زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و اتمام موضوع کنترل‌پذیری و رؤیت پذیری مشتریان مرتبط با حوزه مدیریت مصرف را نیز در دستور کار داشته و اجرایی کرده است.

در حوزه مالی هم پیاده‌سازی سیستم جامع مالی به صورت مکان محور و خلق منابع و کاهش هزینه‌های خدمات‌رسانی به مشتریان جزو اقدامات کلیدی توزیع نیروی برق اصفهان بوده است. در زمینه منابع انسانی هم اقدامات لازم برای طراحی نقشه جامع جانشین‌پروری با هدف شایسته‌گزینی و تامین نیروی جایگزین، تدوین نقشه راه رشد و بلوغ سازمانی و تدوین مسیر شغلی پرسنل به منظور رشد و ارتقای آنها انجام شده است.

شما در حوزه فعالیت خود با چه مشکلات و چالش‌هایی مواجه هستید؟

شرکت‌های توزیع نیروی برق در حال حاضر با مشکلات متعددی دست به گریبان هستند که یکی از مهمترین آنها تامین نقدینگی است. به علاوه تدوین و پیاده‌سازی ساختار سازمانی شرکت‌های توزیع براساس تکنولوژی و فناوری‌های نوین و لحاظ کردن تاثیر هوش مصنوعی در این ساختار یکی دیگر از مشکلات فعلی این شرکت‌ها محسوب می‌شود.

شرکت‌های توزیع نیروی برق البته برای ایجاد مشوق‌های لازم به منظور توسعه منابع تولید پراکنده با اولویت انرژی‌های نو با استفاده از ظرفیت‌های مشتریان و سرمایه‌گذارها به صورت پایدار با چالش‌های جدی مواجهند. ضمن اینکه خروج نیروی انسانی متخصص و موانع پیش روی شرکت‌ها برای جایگزین کردن افراد و جذب نخبگان به واسطه آزمون‌های استخدامی هم جزو مسائلی است که گریبانگیر فعالان این حوزه است.

در حال حاضر یکی از مهمترین اقدامات ما در توزیع اصفهان زمینه‌سازی برای استفاده از هوش مصنوعی، تحلیل اطلاعات و قابلیت‌های کنترلهای هوشمند در جهت سوق مشتریان به مدیریت مصرف و استفاده بهینه از منابع است. ضمن اینکه محاسبه شاخص‌های راکتیو مشتریان ۳۰ کیلو وات و بالاتر براساس قابلیت‌های کنترلهای فهام، پایش و محاسبه توان هارمونیک مشتریان دیماندی و اعمال در قبوض برق و در نهایت پیاده‌سازی میحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان در خصوص عایق‌سازی ساختمان‌ها و استفاده از سیستم‌های کنترل هوشمند و تجهیزات با بازدهی بالا با همکاری سازمان نظام مهندسی از جمله اقداماتی است که در دستور کار این شرکت قرار دارد و به شکل جدی دنبال می‌شود.

با توجه به اینکه بهینه‌سازی و مدیریت مصرف به عنوان یکی از راهبردهای کلیدی وزارت نیرو و شرکت‌های توزیع به منظور عبور از ناترازی‌های فعلی بین تولید و مصرف مد نظر قرار گرفته، مهمترین راهکارهایی که برای بهینه‌سازی مصرف در توزیع نیروی برق اصفهان دنبال می‌شود، چیست؟

تدوین مدل بومی بلوغ هوشمندی در کسب و کار



گفتگو با علیرضا خدابنده

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی

براساس سند تحول دیجیتال و هوشمندسازی صنعت برق کشور ابلاغی از سوی شرکت توانیر و بلاخص نقشه راه هوشمندسازی شرکت‌های توزیع، مدون توسط IEA، EPRI از ابتدای سال ۱۴۰۳ تدوین نقشه راه نیل به بلوغ هوشمندی در کسب و کار در دستور کار شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی قرار گرفته است.

«علیرضا خدابنده» مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی، در تشریح این اقدام مهم شرکت گفت: با تعریف کارگروه‌های تخصصی، همکاری معاونین شرکت و کارشناسان خبره فنی و غیر فنی، تدوین چارچوب سند نقشه راه هوشمندسازی شرکت براساس راهنمای آژانس بین‌المللی انرژی و ابلاغیه مصوبه کمیته

راهبری هوشمندسازی توانیر، آغاز شده است. بر اساس برنامه‌ریزی صورت گرفته امید است پیاده‌سازی این سند در گام‌های اصلی شامل تشکیل کارگروه‌های تخصصی (در حوزه‌های هشت گانه)، ارزیابی و تعیین وضعیت فعلی، تعیین اهداف و چشم‌انداز و اجرا، کنترل و بازنگری، در فرآیندی ۱۲ ماهه برنامه‌ریزی و عملیاتی شود.

خدابنده افزود: مدل بلوغ شبکه هوشمند SGMM توسط مرکز توسعه فناوری شبکه هوشمند برق و انرژی پژوهشگاه نیرو با کارفرمایی شرکت توانیر بومی‌سازی و SGED نامگذاری شده است. در این سند تمام ابعاد فنی و غیر فنی لازم جهت ارزیابی وضعیت فعلی تشریح، مسیر توسعه هوشمندی شرکت توزیع تبیین و اقدامات

ضروری و آتی شرکت توزیع ترسیم شده است. وی افزود: بر اساس مدل بومی SGED بزودی فرآیند ارزیابی وضعیت فعلی استقرار هوشمندی در شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی آغاز و پارامترهای کمی حائز اهمیت در ارزیابی وضع موجود، تعیین و بازنگری خواهد شد.

قصده داریم با برگزاری برنامه‌های شناختی برای توانمندسازی افراد ذیربط و برگزاری نشست‌های تخصصی هر حوزه با حضور مشاور و ارزیاب ذی‌صلاح و همچنین مدیران و کارشناسان مرتبط، وضع مطلوب قابل تحقق در بازه‌های زمانی کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت را برای واحدهای مختلف شرکت مدون کنیم

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی در ادامه گفت: قصد داریم با برگزاری برنامه‌های شناختی برای توانمندسازی افراد ذیربط و برگزاری نشست‌های تخصصی هر حوزه با حضور مشاور و ارزیاب ذی‌صلاح و همچنین مدیران و کارشناسان مرتبط، وضع مطلوب قابل تحقق در بازه‌های زمانی کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت را برای واحدهای مختلف شرکت مدون کنیم. بدیهی است تا پایان سال بیانیه ماموریت و چشم‌انداز پیاده‌سازی مدل بلوغ شبکه هوشمند برای نقش استراتژی در سطوح مختلف شرکت تبیین و ابلاغ خواهد شد.

رتبه نخست اتوماسیون شبکه در سطح کشور

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق خراسان رضوی در ادامه گفت: تاکنون هزار و ۵۷۰ نقطه اتوماسیونی در منطقه زیرپوشش این شرکت نصب و کنترل‌پذیر شده و در برنامه استراتژیک با هدف نیل به شعار شرکت مبنی بر «ارتقای بهره‌وری و چابکی از طریق هوشمند سازی» ایجاد سه هزار نقطه اتوماسیونی در استان پهناور خراسان رضوی در افق ۱۴۰۴ هدفگذاری و برای تحقق آن تلاش می‌شود.

خدابنده افزود: هم اینک بیش از ۸۵ درصد نقاط اتوماسیونی در شبکه برق این استان، قابلیت فرمان از راه دور در لحظه را دارند که این مهم با توجه به گستردگی استان و نیز طول بیش از ۴۳ هزار کیلومتری شبکه فشار متوسط توزیع برق، یک رکورد کشوری محسوب می‌شود.

تحقق ۱۰۰ درصدی هدف سال ۱۴۰۲ شرکت توزیع برق خراسان رضوی در تبدیل سیم به کابل خدابنده در خصوص پروژه بزرگ تبدیل شبکه سیم مسی به کابل گفت: هدفگذاری این شرکت در سال ۱۴۰۲ مبنی بر تبدیل ۲ هزار و ۳۰۰ کیلومتر از شبکه سیمی به کابل خودنگهدار در استان با صرف هشت هزار میلیارد ریال اعتبار به صورت ۱۰۰ درصد محقق شد. وی بیان کرد: اجرای طرح تبدیل سیم مسی به کابل خودنگهدار در منطقه زیر پوشش شرکت توزیع نیروی برق خراسان رضوی از سال ۱۳۹۷ آغاز شد که در چشم‌انداز ۱۴۰۴ آن باید کل شبکه سیمی منطقه زیر پوشش این شرکت به کابل خودنگهدار تبدیل شود که تاکنون پنج هزار و ۱۰۰ کیلومتر از شبکه سیمی در استان به کابل خودنگهدار تبدیل شده است.

استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه نیروگاه‌های خورشیدی خدابنده در پایان گفت: با توجه به تاکید ویژه دولت سیزدهم در خصوص استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر برای تولید برق و توسعه نیروگاه‌های خورشیدی، طی ۲ سال گذشته در حوزه عملیاتی شرکت توزیع نیروی برق خراسان رضوی، هزار و ۱۱۵ نیروگاه خورشیدی انشعابی مربوط به مشترکان برق با مجموع ظرفیت ۱۰ هزار و ۳۰۰ کیلووات نصب شده است.

بهبود روند وصول مطالبات و پرداخت بدهی‌ها



ولی‌الله ناصری

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام

شرکت توزیع نیروی برق استان ایلام به عنوان یکی از شرکت‌های تابعه وزارت نیرو، وظیفه تامین برق موردنیاز مشترکین در سطح استان را بر عهده دارد. این شرکت در سال ۱۴۰۲، اقدامات متعددی را در راستای توسعه و احداث شبکه‌های برق، کاهش تلفات، وصول مطالبات و خدمات‌رسانی به زائران عتبات عالیات انجام داده است. از افتخارات کسب شده در سال گذشته می‌توان به کسب رتبه برتر در محور کسب رضایت مردم در جشنواره شهید رجایی، کسب بالاترین میزان رشد نسبت به سال گذشته در جشنواره شهید رجایی در بین شرکت‌های توزیع و دستگاه اجرایی برتر در استان جهت برگزاری اربعین اشاره کرد.

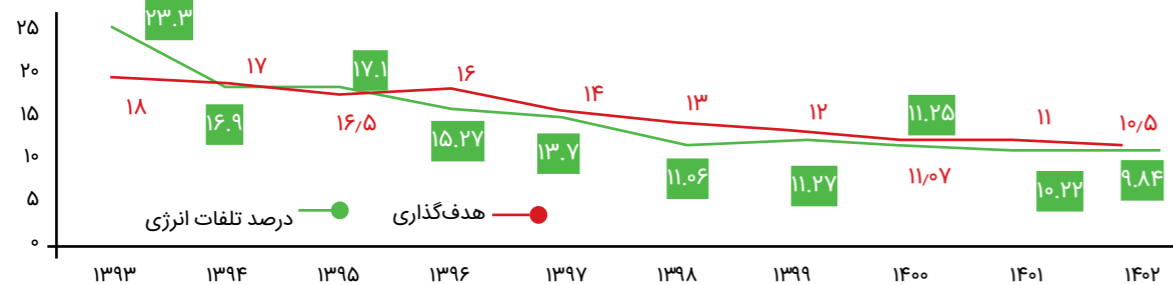
تک رقمی کردن تلفات برای اولین بار در صنعت برق استان، تبدیل بیش از ۹۵ درصد شبکه سیمی به کابل خودنگهدار، هوشمندسازی بیش از ۱۳ هزار مشترک برق، عبور موفق از پیک با عملکرد بیش از ۱۰۰ درصدی مدیریت بار و کاهش خاموشی، کسب رتبه برتر روابط عمومی و فرهنگی در ارزیابی وزارت نیرو از بهترین دستاوردهای این شرکت محسوب

می‌شوند.

مهمترین برنامه توسعه‌ای شرکت در سال ۱۴۰۳ "تامین برق متقاضیان جدید" به ویژه پروژه‌های مسکن ملی است و در این راستا در سال ۱۴۰۲ با هزینه ۲۷۱۰ میلیارد ریال، ۲۰۱ کیلومتر شبکه فشار متوسط، ۱۵۱ کیلومتر شبکه فشار ضعیف و ۶۱۵ دستگاه پست هوایی احداث شده است. اولویت دوم، گذر موفق از پیک ۱۴۰۳ است که برنامه این شرکت جهت گذر از پیک، هوشمندسازی مشترکین است.

اولویت سوم شرکت توسعه و احداث شبکه‌های توزیع با توجه به نیازهای آینده شرکت است. احداث فیدرهای فشار متوسط در شهرستان‌های ایلام، دهلران، دره‌شهر، آبدانان و هلیلان، اجرای اتوماسیون شبکه فشار متوسط (خرید و راه‌اندازی سیستم اسکادا) و نصب کلیدهای فشار متوسط و حل مشکل ترانس‌های فولبار جزو برنامه‌های در دست اقدام این شرکت است.

اولویت چهارم کاهش تلفات است که مهمترین برنامه برای کاهش تلفات فنی تبدیل کامل شبکه سیمی به کابل خودنگهدار است که عملکرد شرکت تاکنون ۹۵ درصد شبکه فشار ضعیف است و در حوزه کاهش تلفات غیرفنی مهمترین برنامه تست لوازم اندازه‌گیری و تعویض لوازم معیوب و دستکاری شده است که در سال ۱۴۰۲ تعداد ۳۳ هزار کنتور غیردیماندی و ۶ هزار کنتور دیماندی تست شده‌اند که تعداد ۱۰۰۱ کنتور غیردیماندی و ۹۶۶ کنتور دیماندی تعویض شده است و تعداد ۲۶۰ دستگاه کنتور غیردیماندی اصلاح شده‌اند.



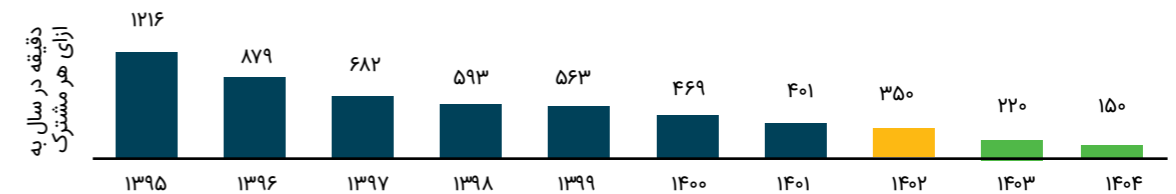
اولویت پنجم وصول مطالبات است که با توجه به اصلاح ساختار مالی شرکت‌های توزیع، وصول مطالبات مهم‌ترین ابزار تامین مالی خواهد بود و در همین راستا شرکت نسبت به اصلاح و بهبود قراردادهای وصول اقدام کرده است به گونه‌ای که درآمد پیمانکار رابطه مستقیمی با میزان وصول مطالبات دارد. در سال ۱۴۰۲ میزان وصول مطالبات جاری ۹۶۲۲ درصد و وصول به مانده مطالبات ۷۱۳ درصد بوده که مهم‌ترین چالش وصول مطالبات برای این شرکت بدهی آبفا است که ۶۵ درصد از مانده مطالبات را تشکیل می‌دهد. درصد وصول در تعرفه‌های خانگی ۱۰۲ درصد، عمومی ۱۰۷ درصد، کشاورزی ۴۱ درصد، صنعتی ۸۹ درصد، سایر مصارف ۱۰۱ درصد ثبت شده است. با وجود اینکه مشترکین خانگی ۸۲ درصد تعداد مشترکین را به خود اختصاص داده‌اند، شرکت عملکرد خوبی در این تعرفه داشته است.

یکی از افتخارات شرکت توزیع ایلام خدمات‌رسانی به زائران عتبات عالیات به ویژه در ایام اربعین (تابستان) است که در سال ۱۴۰۲ پروژه‌هایی به حجم ۱۸۳۶ میلیارد ریال به منظور توسعه و اصلاح و افزایش پایداری شبکه‌های توزیع و تامین برق مراکز مرتبط با اربعین انجام گرفته است. موارد زیر نیز از دیگر اقدامات انجام شده است که تأمین بخشی از نیازها از طریق استان‌های معین صورت گرفته است.

عنوان پروژه	حجم فیزیکی
تهیه دیزل ژنراتور و برج نوری	۱۰ دستگاه دیزل ژنراتور سیار ۱ دستگاه ترانسفورماتور سیار ۳ دستگاه برج نوری سیار
اعزام و تجهیز اکیپهای اتفاقات و عملیات در شهرستان مهران	۶۰
اعزام و تجهیز اکیپهای اتفاقات و عملیات در سایر شهرستانهای مسیر حرکت زوار	۲۱
همکاران مشغول در خدمات رسانی	۴۷۳ نفر

با توجه به تاکیدات ریاست محترم جمهور در خصوص خدمت به محرومین، برای این هدف طی دو سال گذشته ۱۰ روستای فاقد برق با اعتبار ۱۸۲ میلیارد ریال برقرار شده و بهسازی شبکه برق ۱۶۱ روستا با هزینه ۱۰۱۰ میلیارد ریال انجام گرفته است. همچنین ۸۵۰ خانوار عشایر با اعتبار ۹۶ میلیارد ریال تامین برق شده‌اند.

پروژه‌های اصلاح و بهینه‌سازی شبکه که به منظور کاهش خاموشی و تامین برق پایدار در سال ۱۴۰۲ انجام گرفته است، شامل ۱۰۷ کیلومتر شبکه فشار متوسط، ۵۲ کیلومتر شبکه فشار ضعیف و ۲۵۱ دستگاه پست هوایی با هزینه ۱۰۶۰ میلیارد ریال است. همچنین به واسطه ۸۶۵ عملیات خط گرم بر روی شبکه در ۲۴۷۷۰۸ دقیقه مقدار ۸۶۴۳ مگاوات ساعت صرفه جویی انرژی داشته‌ایم. عملکرد شرکت در کاهش خاموشی‌ها در سالیان گذشته در نمودار زیر آمده است



یکی از مهمترین چالش‌های صنعت برق ناترازی تولید و مصرف انرژی است که دولت سیزدهم در این راستا تاکید ویژه‌ای بر توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر به ویژه نیروگاه‌های خورشیدی دارد که شرکت با عقد تفاهم‌نامه‌ای با کمیته امداد امام برنامه دارد تا در سال جاری تعداد ۱۱۰۰ واحد نیروگاه ۵ کیلوواتی را به شبکه اتصال دهد که تاکنون ۹۱ واحد احداث شده است. همچنین احداث ۶ شهرک انرژی با ظرفیت ۶۷ مگاوات و دو نیروگاه بزرگ با ظرفیت ۴۵ مگاوات در برنامه‌های ۱۴۰۳ قرار دارد. برنامه بهینه‌سازی انرژی از طریق تبدیل چراغ‌های (بخار سدیم و جیوه) روشنایی معابر به LED با تعداد ۴۴ هزار دستگاه برای سال ۱۴۰۳ پیش‌بینی شده است که به صرفه‌جویی ۱۴ میلیون کیلووات ساعت خواهد انجامید.

امکانات و امتیازهای قانونی که برای پیشبرد پروژه‌های هوشمندسازی شبکه و کاهش تلفات انجام گرفته که در پروژه‌های سیم به کابل، شرکت کابل مورد نیاز را به صورت عمده خریداری و در اختیار پیمانکاران قرار گرفته است. همچنین در پروژه‌های گذر از پیک نیز شرکت تجهیزات عمده از قبیل لوازم اندازه‌گیری هوشمند، مودم، کنتاکتور، تابلو و ... را به صورت خرید عمده تهیه و در اختیار پیمانکاران و مجریان قرار داده و از طرفی با توجه به اهمیت پروژه، پرداخت‌های مطالبات پیمانکاران و تهیه‌کنندگان این پروژه‌ها در اولویت پرداخت قرار گرفته است ■

قراردادهای غیراقتصادی در نبود قرارداد تیپ

مشکلات صنعت برق عمدتاً در همه بخش‌ها، مشابه یکدیگر است و ریشه‌های یکسانی دارد. این صنعت تقریباً در تمام طول زنجیره گسترده تامین خود با چالش‌هایی از جنس کمبود نقدینگی مواجه است و در بسیاری موارد گرفتار پیامدهای منفی ناشی از نوسانات اقتصاد کلان کشور است.

«غلامرضا فرساد» مدیر عامل شرکت پارس سویچ هم ضمن تایید این مساله، بر این باور است که نوسانات نرخ ارز و عدم پیش‌بینی مناسب برای پوشش ریسک‌های ناشی از آن، عدم پرداخت به موقع مطالبات و معوقات و همچنین نبود امکانات آزمون استاندارد برای برخی کالاهای تولیدی از جمله چالش‌هایی هستند که شرکت‌های سازنده فعال در حوزه توزیع را دچار مشکل کرده‌اند. در ادامه گفتگوی این فعال اقتصادی با نشریه ستبران را می‌خوانید:



گفتگو با غلامرضا فرساد

مدیرعامل شرکت پارس سویچ

مهمترین چالش‌های پیش‌روی شرکت‌های فعال در حوزه پیمانکاری، ساخت و تامین تجهیزات حوزه توزیع نیروی برق چیست؟

همه به خوبی به این مساله واقفند که صنعت برق در زمینه خودکفایی پیشرو است و سهم قابل توجهی از تولید ناخالص داخلی کشور را نیز در اختیار دارد، ولی به رغم این پتانسیل قابل توجه، ظرفیت‌های ساخت تجهیزات، پیمانکاری و مهندسی متاسفانه در معرض چالش‌های گسترده‌ای از جمله مطالبات معوق، تحریم‌ها، نوسانات ارزی و کمبود نقدینگی گسترده و عدم تخصیص به موقع ارز قرار دارد. با وجود همه این مشکلات، ایران همچنان بزرگترین تولیدکننده تجهیزات برق در منطقه است.

هر چند نمی‌توان از این مساله چشم پوشید که نوسانات نرخ ارز و عدم پیش‌بینی مناسب برای پوشش ریسک‌های ناشی از آن، عدم پرداخت به موقع مطالبات و معوقات، عدم اقبال سرمایه‌گذاران برای فاینانس و پایین بودن حقوق ورودی تجهیزات دارای مشابه تولید داخل جزو موانع اصلی در برابر توسعه فعالان حوزه توزیع محسوب می‌شوند. به علاوه سازندگان و پیمانکاران حوزه توزیع به دلیل نبود امکانات آزمون استاندارد برای

برخی کالاهای تولیدی، حمایت عملی ناکافی از تولیدکنندگان واقعی و وجود الزامات و قوانین خاص در زمینه مناقصات که باعث محدودیت تولیدکنندگان داخلی می‌شود هم معمولا مسیری پرفراز و نشیب برای ادامه فعالیت‌های خود در پیش رو دارند.

عدم توجه به میزان عمق ساخت داخل محصولات داخلی و نیز عدم جبران ناشی از تاخیر در پرداخت در قراردادهای متناسب با تورم جاری در کشور هم از دیگر مسائلی است که حیات شرکت‌ها را با مخاطرات جدی مواجه کرده است.

از دیدگاه شما رفع مشکلات توزیع مستلزم پیاده‌سازی چه سیاست‌ها و راهبردهایی است؟

از دیدگاه هر سازنده‌ای انتظار می‌رود شرکت‌های توزیع معیار و سنجش دقیق‌تری نسبت به کیفیت واقعی محصول و احراز اصالت آن و تولیدکننده واقعی از بابت ارائه خدمات پس از فروش داشته باشند. به این دلیل که در مواردی مشاهده می‌شود که علیرغم نارضایتی از محصول مجددا بنا به شرایط ارزیابی امکان حضور و خرید فراهم است. همچنین پیشنهاد می‌شود که تست‌های میدانی و عملکرد واقعی و سوابق تولیدکننده، به عنوان معیار ارزیابی علاوه بر تست‌های آزمایشگاهی مورد نظر قرار گیرد، چرا که تنها تکیه بر مدارک و گواهینامه‌ها کارساز نخواهد بود.

با توجه به این که موضوع قراردادهای متوقف و عدم کارایی متن قراردادهای برای پوشش ریسک‌های فضای کسب و کار یکی از جدی‌ترین مشکلات فعالان این حوزه است، آیا مواردی چون قرارداد تیب، بخشنامه‌های ارزی و فهارس بها توانسته‌اند در بهبود شرایط موثر واقع شوند؟

یکی از مشکلات بزرگ فهرست بها عدم پیش‌بینی ریسک‌های افزایش هزینه از جمله افزایش نرخ ارز و همچنین تبعات متاثر از نرخ ارز (غیر مستقیم) است. افزایش نرخ ارز، حقوق و دستمزد و افزایش بهای فلزات اساسی و تورم ریالی موجب غیراقتصادی شدن قراردادهای برای بخش خصوصی می‌شود. اگرچه شاخص‌های تعدیل براساس فهرست بها بخشی از هزینه‌های پیمانکاران را جبران می‌کند، اما از آنجا که شاخص‌های با واقعیات کسب‌وکار منطبق نیست، سبب غیراقتصادی شدن قراردادهای می‌شود. البته بیشتر قراردادهای شرکت‌های توزیع فاقد تعدیل‌های فوق هستند که همین امر ریسک فروش کالا در این قراردادهای را چندین برابر می‌کند.

لطفا در خصوص فعالیت‌های شرکت تحت مدیریت خود توضیحی اجمالی بفرمایید؟

شرکت پارس سویچ تولید کننده کلید و سکسیونرهای (قابل قطع و غیر قابل قطع زیر بار) فشار متوسط و قوی از رده ولتاژی ۲.۷ تا ۴۲۰ کیلوولت است که در سال ۱۳۵۵ تاسیس شده است. همچنین بیشتر محصولات این شرکت در زمینه توزیع نیروی برق دارای گواهی و تاییدیه شرکت توانیر را دارند و باعث افتخار است بیش از یک صد هزار دستگاه از محصولات شرکت پارس سویچ در پست‌های شرکت‌های توزیع نیروی برق در سطح کشور مورد بهره‌برداری قرار گرفته است.

از دیدگاه شما برگزاری رویدادهایی مانند کنفرانس توزیع چگونه می‌تواند در بهبود شرایط بحرانی صنعت برق اثرگذار باشد؟

بدون تردید در بستر چنین رویدادهایی علاوه بر شکل‌گیری هم‌افزایی و هم‌فکری بین صنعت و دانشگاه به خصوص استفاده از دانش روز و خلاقیت و نوآوری دانشگاه، امکان آشنایی مهندسان، دانشجویان و فعالان صنعت با آخرین دستاوردهای علمی و دانشگاهی فراهم می‌شود. ضمن اینکه این فرصت برای فعالان صنعت برق ایجاد می‌شود که با یکدیگر آشنا شده و برای مهندسانی که به تازگی فارغ‌التحصیل شده‌اند، فرصت‌های شغلی خلق کنند ■

تراژدی تمام نشدنی کمبود نقدینگی



سیدمحمد رحمتی

مدیرعامل شرکت ایستا الکتریک

در قراردادهای، نبود داوری بی‌طرف در اختلافات فنی - تخصصی و نبود وحدت رویه بین شرکت‌های توزیع در اجرای مناقصات هم چشم پوشید.

نکته کلیدی دیگری که در آسیب‌شناسی حوزه توزیع نباید از آن غافل شد این است که عدم تعریف یک سازوکار مشخص برای مدیریت کمبود نقدینگی و پرداخت مطالبات مالی بخش خصوصی علاوه بر اینکه بیکاری و تعطیلی واحدها و همچنین بروز مشکلات اجتماعی را به دنبال خواهد داشت، عملا امکان توسعه شبکه را از میان برده و احتمال بروز خاموشی‌ها و تأثیرات سیاسی، اقتصادی و اجتماعی ناشی از آن را افزایش می‌دهند. «سیدمحمد رحمتی» مدیرعامل شرکت ایستا الکتریک بر این باور است که در کنار همه مشکلات صنعت برق، فقدان ثبات اقتصادی و نوسانات شدید قیمت‌ها هم جزو مشکلاتی است که شرکت‌های فعال این حوزه را زمینگیر کرده است. در ادامه گفتگوی ما با این فعال صنعت برق می‌خوانید:

سال‌هاست شرکت‌های توزیع نیروی برق که شاره‌های اصلی برق‌رسانی به مشترکین محسوب می‌شوند، گرفتار چالش‌های بسیاری هستند که عمده آنها از اقتصاد ناکارآمد برق و البته ساختار نامشخص حقوقی این شرکت‌ها ناشی می‌شود. در این بین، بدون تردید بخش قابل توجهی از مشکلات مالی و ساختاری شرکت‌های توزیع به عنوان پرتعدادترین کارفرمایان صنعت برق به صورت مستقیم سازندگان، پیمانکاران، مشاوران و تامین‌کنندگانی را درگیر می‌کند که اجرای پروژه‌های این حوزه را بر عهده دارند. نگاهی به شرایط حاکم بر صنعت توزیع نیروی برق کشور نشان می‌دهد که عمده‌ترین مشکلات شرکت‌های سازنده تجهیزات و پیمانکاران بخش توزیع نیروی برق ناشی از چند مساله عمده است که مشکلات حکمرانی، عدم اجرای تعهدات شرکت‌های توزیع نیروی برق در پرداخت مطالبات و کمبود منابع مالی کارفرمایان از جمله مهمترین آن‌ها هستند. البته بدون تردید نمی‌توان از تأثیر عدم تعدیل نرخ ارز و فلزات

بررسی چالش‌های حوزه توزیع تنها از منظر کارفرما و پیمانکار قابل تحلیل نیست، چرا که در حال حاضر هم کارفرما (شرکت‌های توزیع برق/ وزارت نیروی برق) و هم پیمانکاران با مشکلات و صورت مسئله‌های متعددی که خارج از حوزه اثرگذاری آن‌هاست، دست و پنجه نرم می‌کنند.

عمده مشکلات پیمانکاران برعدم ثبات اقتصادی و نوسان شدید قیمت‌ها در حوزه بازارهای سرمایه مالی-کار و مواد اولیه و همچنین فقدان قدرت مالی کارفرما جهت تسویه به موقع خدمات دریافت شده است. فعالان بخش خصوصی در حوزه توزیع با مشکلات ناشی از وجود نیروهای سفارشی غیرمتخصص در حوزه کارفرمایی و معطل ماندن تصمیمات فنی و اجرایی

(عدم انجام تعهدات قید شده در قرارداد توسط کارفرما و گسترش فساد در حوزه‌های پیمانکاری و کارفرمایی جهت تسریع در انجام قراردادها و یا عقد قرارداد با پیمانکاران فاقد صلاحیت هم مواجهند. البته به فهرست این چالش‌ها باید تناقض زیاد با شرایط تصریح شده در اسناد مناقصه با قرارداد پس از مشخص شدن پیمانکار برنده مناقصه را نیز افزود. به عنوان مثال در اسناد مناقصه به وجود ردیف‌های بودجه جهت مناقصه و تسویه فوری با پیمانکار اشاره شده که در اعلام قیمت و کاهش هزینه‌های مالی پیمانکار مؤثر است که متأسفانه در عمل به این شرایط عمل نمی‌شود و همین امر زبان انباشته قابل توجهی را برای پیمانکار به دنبال دارد. در نهایت هم قطع مکرر برق در فصول پربار سال و کاهش راندمان و افزایش هزینه‌های تولید هم طی سال‌های اخیر به یکی از مشکلات تولیدکنندگان و سازندگان تبدیل شده که همچنان برای هزینه‌های ناشی از آن چاره اندیشی نشده است.

مهمترین چالش‌های پیش‌روی شرکت‌های فعال در حوزه پیمانکاری، ساخت و تامین تجهیزات حوزه توزیع نیروی برق چیست؟

از دیدگاه شما رفع مشکلات توزیع مستلزم پیاده‌سازی چه سیاست‌ها و راهبردهایی است؟

پیش از هر چیز باید این مساله را بپذیریم که مهمترین مشکل کارفرما (شرکت‌های توزیع/ نیروی برق) فقدان بودجه کافی برای انجام پروژه‌های حوزه توزیع نیروی برق است که این موضوع متأثر از عواملی مانند قیمت‌گذاری دستوری انرژی برق و عرضه آن با بهایی بسیار پایین‌تر از قیمت تمام شده در هر کیلووات ساعت، عدم امکان مصرف و دسترسی به درآمد حداقلی فروش انرژی برق توسط شرکت‌های توزیع و نیز عدم انجام تعهدات مالی توانیر نسبت به شرکت‌های توزیع نیروی برق است.

همه موارد ذکر شده مواردی است که خارج از حوزه تصمیم‌گیری مدیران شرکت‌های توزیع برق بوده و این مشکلات عمداً و یا سهواً به پیمانکاران منتقل می‌شود. لذا با توجه به وزن مشکل کمبود نقدینگی نسبت به دیگر مشکلات شرکت‌های توزیع برق، عدم تأمین

نقدینگی مهمترین عامل در ایجاد مشکلات فیما بین شرکت‌های توزیع و پیمانکاران است. از این رو ضروری است که به منظور تأمین نقدینگی، قیمت نهاد انرژی باید واقعی شود.

از طرفی این سیاست‌گذاری وابستگی شدیدی به انجام جراحی‌های مختلف در حوزه اقتصاد، سیاست خارجی و داخلی و تعدیل حقوق، دستمزد و... دارد که قطعاً وابسته به اجرای سیاست‌های کلان نظام است، از این رو به نظر می‌رسد اصلاح قیمت‌گذاری‌ها در کوتاه مدت چندان قابل تصور نیست.

با توجه به اینکه موضوع قراردادهای متوقف و عدم کارایی متن قراردادهای برای پوشش ریسک‌های فضای کسب و کار یکی از جدی‌ترین مشکلات فعالان این حوزه است، آیا مواردی چون قرارداد تیپ، بخشنامه‌های ارزی و فهارس بها توانسته‌اند در بهبود شرایط موثر واقع شوند؟

قطعاً با توجه به شرایط عدم قطعیت حاکم در تمام بخش‌های بازار سرمایه، بازار کار و بازار مواد اولیه و مالی، تنظیم قراردادهای سنتی و ایستا در شرایط سیال و متغیر اقتصاد کشور، قراردادهای جاری را از حیث انتفاع ساقط کرده است.

لطفاً در خصوص فعالیت‌های شرکت تحت مدیریت خود توضیحی اجمالی بفرمایید؟

شرکت ایمن ایستا الکتریک از مجموعه شرکت‌های هلدینگ نیکان و به عنوان اولین و بزرگترین شرکت در حوزه تولید تابلوهای برق با بدنه کامپوزیتی است. این شرکت پس از انتقال این تکنولوژی به داخل کشور در سال ۸۵ با انجام سمینارهای تخصصی، مبادرت به آشنا کردن شرکت‌های توزیع با این محصول استراتژیک کرده اس و در حال حاضر با توجه به استقبال مناسب آن‌ها از این محصول شاهد ورود شرکت‌های نوپا در این حوزه هستیم. هر چند متأسفانه برخی از شرکت‌های تازه وارد از دانش فنی پایینی برخوردار هستند و می‌توانند با ارائه محصولات کم کیفیت، چهره این محصول را در کشور خدشه دار کند.

از دیدگاه شما برگزاری کنفرانس‌هایی همانند کنفرانس شبکه‌های توزیع برق چگونه می‌تواند در بهبود شرایط بحرانی صنعت برق اثرگذار باشد؟

طی سالیان گذشته بخش مهمی از موضوعات مطروحه در این کنفرانس بررسی مشکلات فنی و یا ارائه نوآوری در حوزه صنعت برق بوده، اما طی سالیان اخیر مشکلات اقتصادی و موارد مطروحه در بندهای ۱ تا ۳ کاملاً به مشکلات و تحلیل‌های فنی چیرگی یافته است. لذا اگر در این کنفرانس مقالاتی در خصوص مسائل اجتماعی- اقتصادی و سیاسی مرتبط با حوزه توزیع نیروی برق و اثرات متقابل آن مطرح شود، ممکن است تأثیرات مؤثر و سریع‌تری در بهبود شرایط بحرانی صنعت داشته باشد ■

فهارس بها و قرارداد تیپ؛ التیامی بر آلام صنعت توزیع



پیروز پروین

قائم مقام مدیرعامل شرکت شاهین مفصل

ساختار بیمار اقتصادی، نبود نظام حقوقی و قراردادی کارآمد و فشارهای ناشی از فضای نامساعد کسب و کار، مدت‌هاست فعالان صنعت برق کشور را در حوزه‌های متعدد، گرفتار چالش‌هایی کرده که بخش عمده‌ای از هزینه‌ها و پیامدهای منفی آن بر دوش بخش خصوصی قرار می‌گیرد.

به بیان ساده‌تر اقتصاد بیمار و یارانه‌ای برق که به عرضه ارزان قیمت این کالای استراتژیک و ایجاد ناترازی جدی در درآمد و هزینه‌های صنعت برق منجر شده، تأثیرات روشن خود را در انباشت مطالبات فعالان بخش خصوصی نشان می‌دهد. در حوزه حقوقی و قراردادها هم وزارت نیرو با تأکید و پافشاری بر منافع خود، همواره در قالب قراردادهای یکسویه موجود، از تأمین حقوق حقه شرکت‌های سازنده و پیمانکار سر باز زده است. در این میان اقتصاد پرنوسان کشور، جهش‌های ارزی و در کنار آن افزایش هزینه‌های تولید زیر سایه سنگین افزایش نرخ تورم، هرگز در قالب این قراردادها قابل جبران و تعدیل نبوده و این مساله هم فشار مضاعفی را به شرکت‌ها وارد کرده است.

نتیجه اینکه کسب و کارهای صنعت برق به ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط فعال در این حوزه، به تدریج تضعیف شده و توان خود را برای مواجهه با مصائب مستمر اقتصاد کلان کشور از دست داده و در برخی موارد حتی از اجرای پروژه‌های خود بازمانده‌اند. در همین راستا «پیروز پروین» قائم مقام مدیرعامل شرکت شاهین مفصل در گفتگو با ستبران ضمن تأکید بر اینکه مساله مطالبات مهمترین چالش فعالان صنعت برق است، تصریح می‌کند که این موضوع به دلیل عدم تخصیص مکفی اعتبارات به شرکت‌های توزیع در این حوزه به شکل حادثی قابل مشاهده بوده و اثرات به مراتب سوءتری به دنبال داشته است. حاصل این گفتگو را در ادامه می‌خوانید

مهمترین چالش‌های پیش‌روی شرکت‌های فعال در حوزه پیمانکاری، ساخت و تأمین تجهیزات حوزه توزیع نیروی برق چیست؟

پاسخ این سوال بارها و بارها داده شده است. مهمترین چالش پیش روی شرکت‌های فعال در حوزه‌های پیمانکاری، ساخت و تأمین و تجهیزات حوزه توزیع نیروی برق، تأمین نشدن بودجه مورد نیاز شرکت‌های توزیع نیروی برق کشور برای اجرای پروژه‌های متعدد است. این پروژه‌ها عمدتاً شامل نوسازی شبکه و تعمیر و نگهداری وضع موجود است که منابع مورد نیازش از محل فروش انرژی الکتریکی با قیمت یارانه‌ای به مشترکین تأمین می‌شود. از آنجا که دولت در جبران این کمبود از محل منابع بودجه عمومی کشور ناتوان است، در مجموع نوعی کسری بودجه نهادی در صنعت برق ایجاد می‌شود.

نتیجه این چالش‌ها چیزی جز افزایش روزافزون مطالبات پیمانکاران و سازندگان و تأمین کنندگان تجهیزات حوزه توزیع نیروی برق (و البته انتقال و تولید نیروی برق) و افزایش بدهی‌های این شرکت‌ها به تأمین کنندگان سرمایه و ه دیگر سازندگان و تأمین‌کنندگان و ارائه‌دهندگان خدمات نیست. زنجیره بدهی ناشی از کمبود منابع مالی در دولت، به تدریج منجر به کاهش روز افزون توانایی شرکت‌ها و در نهایت توقف تدریجی فعالیت‌های آنان خواهد شد.

از دیدگاه شما رفع مشکلات توزیع مستلزم پیاده‌سازی چه سیاست‌ها و راهبردهایی است؟

در گام اول، باید برای ایجاد تعادل بین قیمت تمام شده و قیمت عرضه انرژی الکتریکی، به ویژه برای مصرف‌کنندگان توانمندتر برنامه ریزی کنیم. بدیهی است که «عرضه برق با قیمت واقعی» فرآیندی است که می‌بایست به تدریج و مرحله به مرحله در دستور کار قرار گیرد تا منجر به تبعات اجتماعی نامطلوب نشود. همچنین ضروری است که همزمان با این اقدام، برنامه‌ریزی و تلاش لازم برای توانمندسازی اقشار و نهادهای مصرف‌کننده انرژی الکتریکی، با هدف برقراری بیشتر تعادل در بازار عرضه و مصرف انجام شود.

واقعیت این است که بخشنامه‌های ارزی اگر تأثیرات منفی و مخربی به همراه نداشته باشند، قطعاً کمکی هم به بهبود اوضاع نکرده و نخواهند کرد. اما تلاش برای جاری کردن قراردادهای تیپ و واقعی کردن و به روز نگهداشتن فهارس بها، به شکلی بالقوه اقدامات مثبتی به حساب می‌آیند که اگر واقعاً به اجرا در بیایند، می‌توانند برای بعضی از آلام فعالان صنعت توزیع برق کشور به یک التیام مقطعی تبدیل شوند، هر چند قطعاً این اقدامات را نمی‌توان راه درمان شرایط فعلی دانست.

لطفاً در خصوص فعالیت‌های شرکت تحت مدیریت خود توضیحی اجمالی بفرمایید؟

شرکت شاهین مفصل، طی بیست و چند سال گذشته، به تولید و تأمین اتصالات مورد مصرف در سیستم‌های کابلی فشار ضعیف، فشار متوسط و فشار قوی اشتغال داشته و محصولات این شرکت علاوه بر کل شبکه توزیع و انتقال کشور، بخش‌های صنعتی، تجاری و خانگی، به کشورهای همسایه و حتی کشورهای اروپایی نیز صادر می‌شود. عمده محصولات قابل عرضه توسط شرکت شاهین مفصل عبارتند از انواع سرکابل و مفصل، انواع کابلشو و دوراهه و کنتکتور، انواع بست کابل و سایر اتصالات مورد نیاز در شبکه کابلی عمومی و صنعتی، از یک تا ۴۰۰ کیلوولت.

از نظر شما برگزاری کنفرانس‌هایی همانند کنفرانس شبکه‌های توزیع برق چگونه می‌تواند در بهبود شرایط بحرانی صنعت برق اثرگذار باشد؟

برگزاری این دست از کنفرانس‌ها و نمایشگاه‌های جانبی آن‌ها، البته برای صنعت برق کشور هم لازم و هم مفید به حساب می‌آیند اما نمی‌توان انتظار داشت که معضلات ریشه‌ای این صنعت، با برگزاری چنین کنفرانس‌هایی برطرف شود

{ شرکت‌های حاضر در نمایشگاه }

{ شرکت‌های حاضر در نمایشگاه }

نام شرکت	زمینه فعالیت	مدیرعامل	تلفن	فکس	وب سایت	ایمیل
البرز میکرو سیستم	انجام پروژه‌های تحقیقاتی و فعالیت در زمینه مهندسی برق، الکترونیک، سخت افزار و نرم افزار، اتوماسیون صنعتی، تله متری، امور پیمانکاری، ساخت سیستم‌ها و تاسیسات عمرانی، آب و فاضلاب	محمد عباپافها	۰۲۸-۳۲۲۴۳۵۲۱-۲	۰۲۸-۳۲۲۴۳۶۷۱	www.alborzmicrosystem.com	info@alborzmicrosystem.com
الکترو پژواک آرین	تولیدکننده انواع ترانسفورماتور جریان و ولتاژ تا سطح ۳۶KV و ترانسفورماتور تغذیه	اشکناز اورعی میرزمانی	۰۲۱-۹۱۰۰۹۴۹۰	۰۲۱-۹۱۰۰۹۴۹۰	www.electropejvak.ir	sales.electropejvak@gmail.com
الکترونیک افزارآرما	طراحی و تولید انواع کنتورهای پیشرفته و هوشمند برق طراحی و تولید تجهیزات تست و اندازه‌گیری الکترونیکی	جمشید بردبار	۰۲۱-۴۹۷۴۹۰۰۰	۰۲۱-۴۴۰۳۹۴۶۰	www.afzarazma.com	info@afzarazma.com
الکو پارس	تولیدکننده انواع کلیدهای فشار متوسط شامل دژکتورهای گازی و خلا انواع سکسیونرهای قابل قطع گازی و فیوزدار انواع سکسیونرهای گازی و خشک روتاری و سکسیونر قابل قطع زیر بارگازی هوایی (سرتیری) و ریکلوزر خلا و کلید ارت	امیر ملک محمدی	۰۲۶-۳۴۰۹۴۵۷۸	۰۲۶-۳۴۰۹۴۵۷۱	www.elkopars.com	m.seraj@elkopars.com
الوند توان انرژی	ارائه خدمات فنی و مهندسی صنعت برق	آرش آقایی فر	۰۲۱-۴۴۲۸۹۰۲۸-۹	۰۲۱-۴۶۱۲۹۵۳۶	www.atecco.ir	info@atecco.ir
ایران ترانسفو	فروش انواع ترانسفورماتور	عبدالواسع کمالی	۰۲۱-۴۲۸۷۸	۰۲۱-۸۸۷۱۶۱۱۷	www.itc-co.com	s.chadleh@itc-co.com
ایستا توان اتصال	تولید و بازرگانی تجهیزات برق صنعتی و شبکه توزیع برق	مهدی افنانی	۰۲۱-۲۲۰۳۷۰۵۵	۰۲۱-۲۲۰۵۵۷۶۵	www.etesalco.com	office@etesalco.com
ایمن ایستا الکتریک	تولیدکننده تابلوهای برق کامپوزیتی و جعبه‌های انشعاب کامپوزیتی	سید محمود رحمتی	۰۲۱-۵۲۳۵۶۸۰۰	۰۲۱-۵۲۳۵۶۸۹۹	www.eiseco.com	eisecosale@gmail.com
آذر کران سنجش افزار	طراحی تولید کالیبراسیون دستگاه‌های اندازه‌گیری تابلویی	فرهاد فتحی	۰۴۱-۳۵۵۳۸۱۰۳	۰۴۱-۳۵۵۳۳۷۳۸	www.zilug.com	zilugco@yahoo.com
آریان نیرو رای	بازرگانی، نماینده تجهیزات صنعتی هیوندای کره جنوبی	تورج نقی زاده	۰۲۱-۸۸۳۱۲۰۱۲	۰۲۱-۸۸۳۱۳۶۶۹	www.aranniroo.com	barzegar@aranniroo.com
آرین کلید پارس	کلیدهای فشار متوسط و اتوماسیون صنعتی	مهران عاشوری	۰۲۱-۴۷۱۵۸۰۰۰	۰۲۱-۴۴۰۳۰۰۷۳	www.ariankelid.ir	ariankelid@gmail.com
برنا الکترونیک	تولید رله‌های الکترونیکی، نمایشگرهای تابلویی و مفصل‌های رزینی	محسن نصری	۰۲۱-۵۵۲۳۲۹۳۲	۰۲۱-۵۵۲۳۱۴۱۲	www.borna-co.com	relay@borna-co.com
بسپار تجهیز ایستا الکتریک	تولیدکننده انواع بدنه تابلو برق از مواد کامپوزیت (SMC)	غلامحسین شیرانی	۰۳۱-۳۲۶۵۱۳۱۶	۰۳۱-۳۵۷۲۱۸۲۴	www.betael.ir	baspartajhiz133@gmail.com
پارس الکتروبیختگان تابلو	تولید تابلوهای برق صنعتی فشار ضعیف و متوسط	حسین خارستانی	۰۷۱-۹۱۰۱۰۲۳۲	۰۲۱-۴۱۴۲۵۵۵۵	www.electrobakhtegan.com	electrobakhtegan2@gmail.com
پارس سوئیچ	تولیدکننده کلیدها و سکسیونرهای فشار قوی و متوسط رنج ولتاژ ۷,۲KV تا ۴۲۰KV	غلامرضا فرساد	۰۲۴-۳۳۷۹۰۶۸۱	۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۱	www.parsswitch.com	sales@parsswitch.com
تجهیزات انتقال برق پارس	تولید انواع برقیگیر	سید محمد میرغفوریان	۰۳۱-۳۳۸۰۳۱۶۰	۰۳۱-۳۳۸۰۴۳۹۳	www.parsete.com	info@parsete.com
توزیع نیروی برق زنجان	توزیع برق	پيام جوادى	۰۲۴-۳۳۱۵۷۳۳۳ ۰۲۴-۳۳۴۴۰۰۱۱-۱۳	۰۲۴-۳۳۴۴۲۰۳۵	www.zedc.ir	info@zedc.ir
توزیع نیروی برق آذربایجان غربی	توزیع برق	طاهر کیامهر	۰۴۴-۳۱۱۰۴۵۰۰	۰۴۴-۳۳۴۶۹۱۳۳	www.waepd.ir	info@waepd.ir
توس فیوز	تولیدکننده انواع کنتور، کلیدهای مینیاتوری و پایه کنتور	سیامک فارسیان	۰۵۱-۳۵۴۱۳۴۲۳	۰۵۱-۳۵۴۱۳۴۲۶	www.toosfuse.com	info@toosfuse.com
توسعه آریاترانور پیشرو	روشنایی LED	بهنام بهادری	۰۲۱-۴۶۰۷۹۲۷۱	۰۲۱-۴۵۸۱۲۶۵۴	www.aryataranoor.com	engr.ehsan63@gmail.com
توسعه راستین تجارت	تجهیزات برقی و صنعتی، ساختمانی و هوشمند سازی	میثم بهاروند	۰۲۴-۳۳۱۵۴۳۱۶	۰۲۴-۳۳۱۵۴۳۱۶	www.trust-groupco.com	m.baharvand@iran-transfo.com

{ شرکت‌های حاضر در نمایشگاه }

{ شرکت‌های حاضر در نمایشگاه }

نام شرکت	زمینه فعالیت	مدیرعامل شرکت	تلفن	فکس	وب سایت	پست الکترونیک
توسعه زیرساخت فناوری اطلاعات نیرو	مدیریت زنجیره تامین تجهیزات و خدمات صنعت برق (SCM)	پژمان هدایتی	۰۲۱-۹۱۰۷۵۵۰۷	۰۲۱-۴۱۴۲۵۸۷۸	www.elec.satep.ir	info@elec.satep.ir
تولید تجهیزات برقی فراکوه یزد	تولید خازن و ساخت بانک خازنی	حسین شهابی	۰۲۱-۸۸۶۱۸۳۱۶-۲۰	۰۲۱-۸۸۶۱۸۳۳۸	www.farakoh.ir	marketing@farakoh.ir
تولیدی رعد	تولید ملزومات تابلو برق‌های صنعتی	نوید وفايي	۰۳۱-۳۳۳۸۰۲۰۲۶-۲۷	۰۳۱-۳۳۳۸۰۴۵۷۵	www.raadconnections.ir	support@raad-co.com
دانش بنیان مهام الکترونیک سما صنعت	طراحی و ساخت تجهیزات اتوماسیون و هوشمندسازی	احسان رئوف نیا	۰۵۱-۳۵۴۲۵۵۴۰	۰۵۱-۳۸۹۲۱۲۶۲	www.mahatronic.com	Maham61461@gmail.com
دانش پژوهان کاردان صنعت (کاردان ترانس)	تجهیزات صنعت برق	مجتبی نظام محله	۰۲۱-۴۴۳۸۰۰۹۸	۰۲۱-۴۴۳۸۰۰۶۸	www.kardantrans.com	norouzi@kardantrans.com
زرین سامانه شرق	حوزه اتوماسیون و هوشمندسازی	مجید محدث	۰۵۱-۳۵۴۲۵۸۸۰	۰۵۱-۳۵۴۲۵۸۸۰	www.zarrinsamane.com	info@zarrinsamane.com
سنجش افزار آسیا	صنعت برق، آب، گاز، پتروشیمی و نیروگاه	آرش قیلاو	۰۲۱-۴۲۷۰۴	۰۲۱-۸۸۷۹۰۱۷۸	www.saa-co.com	info@saa.ir
سندیکای صنعت برق ایران	تنها تشکل تخصصی صنعت برق ایران	مهدی مسائلی	۰۲۱-۶۶۵۷۰۹۳۰-۶	۰۲۱-۶۶۹۴۴۹۶۷	www.ieis.ir	info@ieis.ir
سیم و کابل شهاب جم	تولیدی سیم و کابل	محمدعلی اخلاقی زاده	۰۲۱-۶۶۷۵۶۵۷۳۰-۶	۰۲۱-۶۶۷۵۶۵۷۲	www.shahabjamco.com	shahabjam96@yahoo.com
شهاب توشه	تولیدکننده لامپ گازی و چراغ LED	غلامرضا دهقان	۰۲۱-۸۸۸۱۲۴۶۲	۰۲۱-۸۸۸۴۲۷۰۵	www.shahabtousheh.com	info@shahabtousheh.com
صنایع الکتريکی پارس حفاظ (پارس فانال)	تولیدکننده انواع کلید های اتوماتیک، کنتاکتور، کلیدهای مینیاتوری، رله حرارتی، ترمینال و غیره	مسعود حاجی حسن خونساری	۰۲۱-۸۸۹۵۶۷۳۸-۹	۰۲۱-۸۸۹۵۵۱۹۷	www.parsfanal.com	info@parsfanal.com
صنایع برق اصفهان کلید	تولید ادوات برق صنعتی	محسن سبحانی	۰۳۱-۳۲۲۲۷۶۴۶-۷	۰۳۱-۳۲۲۲۷۴۰۶	www.isfahankelid.ir	info@isfahankelid.ir
کیا الکترونیک فراز	ساخت و تولید رله‌های حفاظتی	محسن فارابی	۰۲۱-۲۲۸۸۴۳۵۰-۱	۰۲۱-۷۰۰۴۶۱	www.esfagroup.com	mohsenfarabi@yahoo.com
گروه صنعتی سانیر	تولیدکننده انواع کلید مینیاتوری و اتوماتیک و کنتاکتور و محافظ جان	مهرداد سبحانی	۰۳۱-۳۵۷۲۳۴۲۴	۰۳۱-۳۵۷۲۱۸۲۴	www.sunirco.ir	kazemisunir.bus@gmail.com
لیدو پارس	نیروگاه‌های خورشیدی	مهدی گودرزی	۰۲۱-۷۱۰۵۷۱۳۱	۰۲۱-۷۱۰۵۷۱۳۱	www.lidopars.com	lidopars@gmail.com
مینا الکتريک	تولید انواع محصولات برق فشار ضعیف	علیرضا داودی نسب	۰۳۱-۹۱۰۹۱۰۸۸	۰۳۱-۹۱۰۹۱۰۸۸	www.mabnapower.com	info@mabnapower.com
مجمع تولیدی صنعتی البرز ابهر (کاسیم)	تولید انواع سیم و کابل فشار ضعیف	محمد رضا اشرفی	۰۲۴-۳۲۲۲۱۱۸۲	۰۲۴-۳۲۲۲۱۱۸۲	www.alborzabhar.com	alborzi1750@gmail.com
نویان نیرو سپاهان	تولید کات اوت فیوز	علی مهره کش	۰۳۱-۱۵۷۷۷۱۰۵	۰۳۱-۳۵۷۷۷۱۰۵	---	noyanniroo@gmail.com
هامون نایزه	تولید لوله، اتصال، پایه توزیع برق و روشنایی چدن نشکن	مجید تکیان	۰۲۱-۴۴۰۵۷۶۰۱	۰۲۱-۴۴۰۰۹۶۱۰	www.hanyco.ir	sales@hanyco.net
مهندسی مرو پیشرو	تولید محصولات برق صنعتی	محمد هاشمی	۰۵۱-۳۷۲۶۱۴۴۹	۰۵۱-۳۷۲۶۷۳۲۸	www.marvpishro.com	marvpishrowillpo@gmail.com
همیان فن	طراحی و ساخت رله‌های حفاظتی	عباس وفايي زنوز	۰۲۱-۸۸۵۸۱۴۳۱-۴	۰۲۱-۴۱۴۲۵۸۴۱	www.hamianfan.com	info@hamianfan.com
صنایع الکترونیک فرتاک کنترل	اتوماسیون شبکه‌های توزیع برق	مهدی محمدی	۰۲۴-۳۳۱۵۴۰۱۸	۰۲۴-۳۳۱۵۴۰۱۸	www.icdnteam.com	icdnteam@gmail.com



شرکت توزیع نیروی برق استان زنجان

با همکاری انجمن مهندسين برق و الكترونیک ایران برگزار می‌کند:

بیست و هشتمین کنفرانس بین‌المللی شبکه‌های توزیع نیروی برق

دانشگاه زنجان

۱۱ تا ۱۳ اردیبهشت ۱۴۰۳



www.epd-c.ir

Info@epd-c.ir

۰۲۴-۳۳۴۶۱۳۱۵

۰۲۴-۳۳۴۴۲۰۳۵

