



تدوین نقشه راه توسعه تجارت به کشورهای عربی

۲ < .....

فرایند صادرات برق تجدیدپذیرها چگونه

است؟ ..... ۲ <

نامه وزیرصمت به آیت الله رئیسی /استعلام برخط

سوابق کیفی فراهم نشد ..... ۳ <

صادرات ایران به چین سه برابر می شود؟ ..... ۴ <

پیکان سرنوشت ما ..... ۴ <

امکان نصب ۱۲۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی روی

سقف صنایع کشور ..... ۵ <

صنعت برق از فعالیت قانونی استخراج ارزهای

دیجیتال حمایت می کند ..... ۶ <

نشست تعدادی از اعضای کمیسیون اقتصادی

مجلس برای بررسی تحقق شعار سال ۱۴۰۰ ..... ۶ <

الزامات ترانزیتی تفاهم نامه ایران - چین ..... ۷ <

صدور جواز واحدهای صنعتی باید تسهیل شود ..... ۸ <

مدل استراتژیک «فروش» بعد از بحران ..... ۹ <



شرایط پیاده سازی فهارس بهای انتقال و فوق توزیع نیروی برق در سال ۱۴۰۰ از سوی دبیرخانه فهارس بهای شرکت توانیر ابلاغ شد.

ابوذر دقت، مدیر دفتر بررسی های فنی بازرگانی، قراردادهای و پشتیبانی طی نامه ای به شرکت های تابعه توانیر که رونوشت آن برای شرکت های مهندسی مشاور نیز ارسال شده است، پانزده الزام پیاده سازی فهارس بهای رسته نیرو در سال جاری را ابلاغ کرد.

در ابتدای این نامه آمده است: «پیرو ابلاغ فهارس بهای واحد پایه رسته نیرو شامل رشته های خطوط هوایی، خطوط زمینی، پست های انتقال و فوق توزیع نیروی برق و نگهداری و تعمیرات شبکه انتقال و فوق توزیع سال ۱۴۰۰ توسط سازمان برنامه و بودجه کشور و با عنایت به نامه مدیر عامل محترم شرکت توانیر مواردی جهت اطلاع و اقدام لازم اعلام می شود.

برق تجدیدپذیرها را صادر کرده تا برای سرمایه‌گذاران این بخش تشویق محسوب شود، اما باید اختیار صادرات در دست توانیر باشد. معاون وزیر نیرو در امور انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: وزیر نیرو اجازه صادرات برق تجدیدپذیرها را صادر کرده تا برای سرمایه‌گذاران این بخش تشویق محسوب شود، اما باید اختیار صادرات در دست توانیر باشد، چراکه باید برنامه‌ریزی‌ها به گونه‌ای پیش رود که بتوان به توانیر به عنوان یک منبع مطمئن برق حساب کرد.

محمد ساتکین با تاکید بر این که ممکن است در زمانی نور خورشید یا باد کافی برای تولید برق تجدیدپذیر وجود نداشته باشد، تصریح کرد: برای صادرات باید به یک منبع مطمئن که شبکه برق است تکیه کرد، به همین دلیل نباید این اختیار از مجموعه توانیر خارج شود. وی با بیان اینکه ما مصوبه وزیر نیرو را داریم و که مجموعه‌هایی که تمایل به صادرات برق تولیدی خود دارند می‌بایست ابتدا مقصد را به ما معرفی کنند سپس پروانه آن‌ها را به صورت صادراتی صادر می‌کنیم و قراردادشان را با ما مبادله و برقرشان را وارد شبکه می‌کنند.

معاون وزیر نیرو در امور انرژی‌های تجدیدپذیر با بیان اینکه نکته مهم در این فرایند نقطه اتصال به شبکه است که می‌بایست متقاضیان مجوز آن را از توانیر اخذ کنند، سپس توانیر برق تولیدی آن‌ها را به صورت ایمن به مقصد تحویل می‌دهد. به گفته ساتکین در حال حاضر سه مجموعه بزرگ در بحث صادرات پروانه اخذ کردند اما باید مجوز اتصال به شبکه را نیز اخذ کرده تا بتوانند با ساتبا قرارداد مبادله کنند، البته فرایند صدور اتصال به شبکه پیچیدگی‌هایی دارد که اگر آن پیچیدگی‌ها را پشت سر بگذارند با آن‌ها قرار داد مبادله می‌کنیم.



**فرایند صادرات برق تجدیدپذیرها چگونه است؟**  
به گفته ساتکین زیر نیرو اجازه صادرات برق تجدیدپذیرها را صادر کرده تا برای سرمایه‌گذاران این بخش تشویق محسوب شود، اما باید اختیار صادرات در دست توانیر باشد.  
به گفته ساتکین زیر نیرو اجازه صادرات

می‌توان تسهیل حمل و نقل دریایی، روابط بانکی دو کشور، تسهیل تردد تجاری دو کشور و تاسیس مراکز تجاری و دفاتر بازاریابی برای شرکت‌ها و تبادل هیات‌های تجاری نام برد.

مدیرکل دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت ایران گفت: البته ما در سازمان توسعه تجارت ایران به عنوان دبیرخانه کمیسیون مشترک اقتصادی بین دو کشور از سایر دستگاه‌ها نیز پیگیری‌های لازم را خواهیم داشت و پروژه‌هایی که در حوزه سایر دستگاه‌هاست را پیگیری می‌کنیم تا سریع‌تر به مرحله اجرا برسد.

وی افزود: مهم‌ترین پروژه‌هایی که در دستور کار جمهوری اسلامی ایران و دولت عمان قرار دارد پروژه صادرات گاز است که توسط وزارت نفت در حال پیگیری است و ما هم در واقع به عنوان کمیسیون مشترک پیگیری تسریع در اجرای این پروژه هستیم.

پیلتن بیان داشت: همچنین پیگیر اجرای پروژه اتصال برق خط الکتریکی و یا صادرات برق از جمهوری اسلامی ایران به عمان توسط وزارت نیرو هستیم.

وی افزود: علاوه بر این مسائل به دنبال امضای یک نقشه راه تجاری برای رسیدن به هدف مشخصی در سه سال آینده در روابط اقتصادی و تجاری دو کشور ایران و عمان هستیم و در ارتباط با دیگر کشورهای عربی مانند قطر نیز اقدامات مشابه در سازمان طراحی شده تا بتوانیم روند رو به رشد روابط تجاری با کشورهای عربی در سال آینده را شاهد باشیم.

## آخرین وضعیت صادرات برق و گاز ایران به عمان تدوین نقشه راه توسعه تجارت به کشورهای عربی

مدیرکل دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به تدوین برنامه توسعه تجارت ایران با کشورهای همسایه عربی گفت: پیگیر صادرات گاز و برق به عنوان دو پروژه صادراتی ایران به عمان هستیم. آخرین وضعیت صادرات برق و گاز ایران به عمان / تدوین نقشه راه توسعه تجارت به کشورهای عربی

فرزاد پیلتن در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس در مورد برنامه‌های سازمان توسعه تجارت ایران برای توسعه صادرات به کشورهای همسایه عربی اظهار داشت: سازمان توسعه تجارت ایران برنامه‌هایی برای توسعه روابط تجاری با کشورهای عمان و قطر دارد که به عنوان نمونه برنامه‌ریزی کرده‌ایم تا بتوانیم در سال آینده کمیسیون مشترک اقتصاد دو کشور ایران و عمان را با حضور مسئولان وزارت صمت در مسقط برگزار کنیم. مدیرکل دفتر عربی و آفریقایی سازمان توسعه تجارت ایران بیان داشت: کمیته پیگیری تفاهمات هجدهمین اجلاس کمیسیون مشترک ایران و عمان در تهران در سال جاری به صورت مجازی برگزار شد و امیدواریم که بتوانیم این کمیته را در سال آینده نیز برگزار کنیم تا تفاهماتی که در زمینه‌های مختلف بین دو کشور منعقد شده را پیگیری کنیم. وی افزود: از جمله این تفاهمات منعقد



مهر خبر می‌دهد:

## نامه وزیر صمت به آیت‌الله رئیس‌ی / استعلام برخط سوابق کیفری فراهم نشد

وزیر صمت در نامه‌ای به رئیس قوه قضاییه اعلام کرد علیرغم پیگیری‌های مکرر، دسترسی برخط به سابقه کیفری دارندگان و متقاضیان کارت بازرگانی جهت رتبه‌بندی این کارت‌ها هنوز فراهم نشده است.

به گزارش خبرنگار مهر، اگرچه سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری کارت‌های بازرگانی بالاخره از سال گذشته توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت با همکاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران مورد بهره‌برداری قرار گرفت، اما از آنجا که استعلام برخط سوابق کیفری متقاضیان و دارندگان کارت بازرگانی جهت صدور و رتبه‌بندی کارت‌های بازرگانی هنوز از سوی مرکز آمار و فناوری اطلاعات قوه قضاییه برقرار نشده است، فعالیت سامانه یکپارچه اعتبارسنجی کارت‌های بازرگانی معطل مانده است.

رزم حسینی، وزیر صمت در نامه‌ای به آیت‌الله

رئیس‌ی، رئیس قوه قضاییه با اشاره به پیگیری قبلی این وزارتخانه در آذرماه سال گذشته، از این موضوع انتقاد کرده است. تصویر و متن کامل نامه رزم حسینی به رئیس قوه قضاییه به این شرح است:  
حضرت آیت‌الله سیدابراهیم رئیسی  
رئیس محترم قوه قضاییه

موضوع: دستور فوری رفع مشکل ارائه اطلاعات مورد نیاز سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری  
با سلام

احتراماً، پیرو نامه شماره ۶۰ / ۲۰۹۴۰۰ مورخ ۱۳۹۹.۹.۱ با موضوع تسریع در ارائه اطلاعات مورد نیاز سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری، به استحضار می‌رساند علی‌رغم تکالیف قانونی مصرح در مورد سامانه مزبور موضوع بند (ت) ماده (۶) قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز و همچنین ماده (۴) آئین نامه اجرایی مواد (۵) و (۶) قانون جهت ساماندهی صدور و تمدید کارت بازرگانی با هدف پیشگیری از بروز تخلفات و قاچاق کالا و ارز که اخیراً در موضوع سوءاستفاده‌های ارزی نیز مورد تأکید حضرتعالی قرار گرفت.

همچنین پس از تعیین مهلت نهایی برای تکمیل اطلاعات سامانه‌های موضوع قانون مبارزه با قاچاق، توسط سازمان بازرسی کل کشور که اخیراً سخنگوی آن قوه خبر از برخورد قضائی با مسئولان متخلف در این زمینه داده‌اند، بعد از گذشت بیش از ۱۰۰ روز از نامه قبلی این وزارتخانه نه تنها دسترسی جدیدی برای سامانه مزبور ایجاد نشده، بلکه متأسفانه در هفته‌های گذشته دسترسی

استعلام برخط سابقه محکومیت (جایگزین گواهی سوء پیشینه) که پس از مکاتبات، جلسات و پیگیری‌های متعدد از دی ماه سال گذشته برقرار و نیازمند تکمیل بود نیز بدون هرگونه هماهنگی قبلی و ارائه توضیح مستند، قطع شده و پیگیری‌های این وزارتخانه نیز بی نتیجه بوده است.

این اقدام مسئولان مرکز آمار و فناوری اطلاعات آن قوه که بدون لحاظ شرایط کشور با توجه به تحریم‌های ظالمانه و جنگ اقتصادی و روند تجارت خارجی در ماه‌های پایانی سال و پس از آن ماه مبارک رمضان از جهت تأمین مایحتاج عمومی و کالاهای اساسی، تنظیم بازار و تأمین مواد اولیه واحدهای تولیدی می‌باشد، موجب توقف عملیات صدور و تمدید کارت بازرگانی شده و نارضایتی شدید تجار و فعالان اقتصادی را به دنبال داشته است.

این در حالی است که طبق تبصره (۱) ماده (۴) آئین نامه اجرایی مزبور مقرر شده است: دستگاه‌های ذیربط موظفند بر اساس شاخص‌های تعیین شده، اطلاعات لازم جهت اعتبارسنجی اشخاص حقیقی و حقوقی را به صورت سیستمی و برخط از طریق سامانه جامع تجارت برای سامانه یکپارچه اعتبارسنجی و رتبه‌بندی اعتباری ارسال نمایند»، از طرفی طبق اجزای ۱-۲، ۲-۱-۲-۹ بند (۲) ماده (۱۰) آئین نامه اجرایی قانون مقررات صادرات و واردات، به ترتیب «عدم ورشکستگی به تقصیر یا تقلب» و «نداشتن محکومیت مؤثر کیفری» جزو شرایط صدور کارت بازرگانی است که احراز آنها بدون

استعلام از آن قوه عملاً امکان پذیر نمی‌باشد. علاوه بر این همان گونه که در نامه قبلی نیز به عرض رسید، ماده (۳) آئین نامه اجرایی تبصره (۱) ماده (۵) مکرر قانون جدید صدور چک موضوع تصویب نامه شماره ۷۲۲۰۸ ت ۵۶۵۷۹ ه مورخ ۱۳۹۸.۶.۱۲ هیأت محترم وزیران، این وزارتخانه را موظف به دریافت درخواست رفع تعلیق چک برگشتی و بررسی شرایط شمولیت، بر اساس استعلام سیستمی در سامانه یکپارچه خود کرده که طبق تبصره ماده (۲) آن «اشخاص دارای محکومیت قطعی به جرایم اقتصادی موضوع قانون مجازات اسلامی یا دارای حکم ورشکستگی به تقصیر یا تقلب» از شمول این آئین نامه خارج شده است.

ولی در همان تبصره به صراحت اجرای آن موکول به ایجاد امکان استعلام سیستمی شده و در تبصره ماده (۳) این نامه اجرایی مذکور نیز بیان داشته است: «مراجع ذی‌ربط ... موظفند اطلاعات مورد نیاز را به صورت سیستمی و برخط در اختیار سامانه یکپارچه وزارت صنعت، معدن و تجارت قرار دهند». لازم به ذکر است بعد از گذشت یک سال و نیم، اجرای آئین نامه قانون جدید صدور چک به منظور رفع مشکل بنگاه‌های تولیدی و صادراتی متقاضی در سال جهش تولید، معطل ارائه دسترسی‌های مورد نیاز توسط آن قوه باقی مانده است.

در هر حال به نظر می‌رسد فرمایشات و رویکردهای تحول‌گرایانه حضرتعالی از جمله اراده و اهتمام صدرصدی آن قوه در تکمیل سامانه‌های قانون مبارزه با قاچاق» (جلسه



رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق بازرگانی تهران پیشنهاد مطالعه داد

## پیکان سرنوشت ما

رضا پدیدار، رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق بازرگانی تهران کتاب «پیکان سرنوشت ما» که به زندگی و کسب و کار احمد خیامی، بنیانگذار ایران ناسیونال (ایران خودرو) می‌پردازد را برای مطالعه پیشنهاد کرد. او معتقد است این روایات کتاب از تجربه بنیانگذار این بنگاه بزرگ می‌تواند در حوزه تولید صنعتی و توسعه آن بسیار به مدیران بخش خصوصی کمک کند.

رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق بازرگانی تهران عنوان کرد که روایات آمده در کتاب «پیکان سرنوشت ما» می‌تواند به مدیران و فعالان اقتصادی برای کسب تجربه و توسعه کسب و کار بسیار کمک کند. رضا پدیدار در برابر دوربین استودیو اتاق تهران با پیشنهاد این کتاب برای مطالعه، عنوان کرد که نکات بسیار ارزشمندی از خاطرات احمد خیامی بنیانگذار ایران ناسیونال (ایران خودروی فعلی) و فروشگاه‌های زنجیره‌ای کوروش در این کتاب وجود دارد که می‌تواند به عنوان آموزه‌هایی مهم در اختیار مدیران و فعالان بخش خصوصی قرار گیرد.

او گفت: در کتاب موارد تجربی بسیار زیادی وجود دارد که برای نمونه می‌توان به تجربه توسعه صنعت خودرو اشاره کرد. بنیانگذاران این کارخانه توجه زیادی به همه جنبه‌های اقتصادی، اجتماعی، روانشناختی و سایر ابعاد فعالیت و کسب و کار داشتند.

به گفته پدیدار، نوگرایی در مدیریت ایران ناسیونال این بنگاه را به یک ارزش ملی در میان کشورهای همسایه و منطقه تبدیل کرده بود و امروز می‌تواند در حوزه تولید صنعتی به عنوان یک تجربه موفق مورد توجه قرار گیرد.

دومین وارد کننده جهان است که اگر صادرات و واردات کل کشورهای اتحادیه اروپا را به صورت یکجا محاسبه کنیم به این میزان نمی‌رسد.

معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران ادامه داد: چین را به عنوان یک کشور نباید نگاه کرد بلکه باید به عنوان یک قاره و اقتصاد مهم به آن نگاه کرد، زیرا چین یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون نفر جمعیت دارد که بیش از ۳۰۰ میلیون نفر از این جمعیت افراد مرفهی هستند که در سطح مرفهان جهانی قرار دارند ضمن اینکه تقاضا برای کالاهای تجاری در این کشور بسیار بالاست و اگر کسی برای کالایی بتواند بازاری در چین پیدا کند تقاضای بسیار بالایی برای وی ایجاد خواهد شد.

با وجود تمام این آمارها، میزان صادرات ایران به چین حتی به ۱۰ میلیارد دلار در سال نیز نمی‌رسد و حالا زادبوم اعلام کرده که توان سه برابر کردن این صادرات در سال‌های آینده وجود خواهد داشت. او گفته است: پارسال حدود ۹ میلیارد دلار صادرات به چین داشتیم که با توجه به ظرفیت‌های موجود این میزان تا سه برابر یعنی ۲۷ میلیارد دلار قابل افزایش است. زادبوم این را نیز گفته که در حال حاضر ایران از چین کالاهایی وارد می‌کند که پیش از این سابقه صادرات آنها را نیز داشته است. هرچند در صحبت‌های جدید سازمان توسعه تجارت، برنامه دقیقی برای افزایش رقم صادرات اعلام نشده اما در صورت فراهم شدن مقدمات این برنامه در کنار توجه همزمان به افزایش صادرات ایران به کشورهای منطقه، می‌توان انتظار داشت که در سال‌های پیش‌رو، میزان صادرات غیرنفتی ایران، افزایشی قابل توجه را تجربه کند.

## صادرات ایران به چین سه برابر می‌شود؟

چند روز پس از نهای شدن سند همکاری ۲۵ ساله ایران و چین، رییس سازمان توسعه تجارت گفته که ظرفیت سه برابر شدن صادرات ایران به این کشور وجود دارد.

به گزارش ایسنا، هفته قبل و در جریان سفر وزیر امور خارجه چین به ایران، پس از مدت‌ها گمانه زنی، سرانجام سند همکاری ۲۵ ساله اقتصادی ایران و چین نهای شد. هرچند بر اساس برآوردهای ابتدایی این سند، صرفا یک برنامه بلند مدت برای تعیین مسیر همکاری‌های دو کشور است و شامل قرارداد مشترک بر سر پروژه یا طرح‌هایی خاص نمی‌شود اما به نظر می‌رسد مقدمات افزایش همکاری‌ها به وجود آمده است.

بر اساس آخرین برآورد منتشر شده از سوی اتاق بازرگانی تهران، چین در ۱۱ ماهه منتهی به بهمن ۹۹، در هر دو حوزه صادرات و واردات اصلی‌ترین شریک تجاری ایران بوده است. طبق این برآورد بیش از ۲۵ درصد از کل صادرات و واردات ایران در سالی که گذشت مستقیما با چین صورت گرفته و این آمار نشان دهنده ادامه همکاری‌هایی است که از چند سال قبل آغاز شده است. با این وجود حجم تجارت ایران با چین، در قیاس با آنچه که این کشور در سطح جهانی انجام می‌دهد، فاصله‌ای قابل توجه دارد تا جایی که رییس سازمان توسعه تجارت نیز به آن پرداخته است.

حمید زادبوم گفته است: چین در سال ۲۰۲۰، ۴.۷ تریلیون دلار تجارت با دیگر کشورهای جهان داشته است. چند سال است که چین صادر کننده اول و

در گفت‌وگو با ایسنا اعلام شد

## امکان نصب ۱۲۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی روی سقف صنایع کشور / پیشنهاداتی برای پیک‌زدایی در فصول گرم

عضو هیات موسسین و مدیر کارگروه "نیروگاه‌های خورشیدی در شهرک‌های صنعتی" انجمن سازندگان و تامین کنندگان کالا و خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: شهرک‌های صنعتی امکان نصب حدود ۱۲۰۰ مگاوات نیروگاه خورشیدی بر روی سقف سوله‌های صنعتی دارند و در صورت تحقق این امر بازی "برد-برد-برد" برای وزارت نیرو، شرکت‌های صنعتی و شرکت‌های فعال در حوزه برق خورشیدی خواهد بود ضمن آنکه این نیروگاه‌ها می‌توانند کمک شایانی در "پیک‌زدایی" برق در فصول گرم سال داشته باشند.

علیرضا داد در گفت‌وگو با ایسنا، با اشاره به میزان پتانسیل شهرک‌های صنعتی برای نصب نیروگاه‌های خورشیدی روی سقف سوله‌ها، افزود: طبق آمار سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، تا کنون ۸۲۲ شهرک و ناحیه صنعتی در کشور به بهره‌برداری رسیده و تعداد ۸۵ هزار قرارداد برای ایجاد واحدهای صنعتی منعقد شده است که مساحت این واحدها حدود ۴۰ هزار هکتار است. از این ۸۵ هزار قرارداد، نزدیک به ۴۶ هزار قرارداد به احداث واحد صنعتی منجر شده و در حال بهره‌برداری است که مساحت حدود ۱۲ هزار هکتار را شامل می‌شود.

وی ادامه داد: با در نظر گرفتن همین واحدهای به بهره‌برداری رسیده و در نظر گرفتن بعضی مفروضات، ما دارای ۱۲ هزار هکتار (۱۲۰ میلیون

متر مربع) سوله در این شهرک‌ها و نواحی صنعتی هستیم که با فرض نیاز به ۱۰ مترمربع به ازای نصب هر کیلووات نیروگاه خورشیدی به عدد ۱۲ هزار مگاوات (۱۲ گیگاوات) نیروگاه خورشیدی می‌رسیم.

داد با تاکید بر اینکه البته محدودیت‌های فنی نظیر ظرفیت انشعاب این واحدها، ظرفیت فیدرها در شهرک‌های صنعتی، و زوایای قرارگیری سوله‌ها (۵۰ درصد) را باید در نظر گرفته شود، اظهار کرد: با فرض ضریب ۱۰ درصد برای محدودیت‌های فنی، ۱۲۰۰ مگاوات ظرفیت قابل نصب فنی در سوله‌های صنعتی کشور برآورد می‌شود که عدد قابل توجهی است. البته این اعداد در کارگروه شهرک‌های صنعتی انجمن در حال بررسی دقیق‌تر هستند.

مدیر کارگروه "نیروگاه‌های خورشیدی در شهرک‌های صنعتی" انجمن سازندگان و تامین کنندگان کالا و خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر، با بیان اینکه این انجمن همچنین جمع‌آوری

آمارهای مربوط به نصب نیروگاه‌های خورشیدی روی سقف واحدهای صنعتی را در دستور کار دارد، خاطر نشان کرد: شواهد نشان می‌دهد که این آمار بسیار کم است. برای مثال در استان یزد تاکنون حدود ۱۰ نیروگاه خورشیدی روی سقف صنایع نصب شده است که با توجه به وجود صنایع متعدد در این استان و پتانسیل تابش، این عدد بسیار پایین است.

وی نصب نیروگاه‌های خورشیدی کوچک مقیاس روی سقف واحدهای صنعتی را بازی "برد-برد-برد" توصیف کرد و گفت: اولاً برای واحد صنعتی مفید است چون سقف سوله‌های صنعتی بلااستفاده و از طرف دیگر از استحکام کافی برخوردار است، همچنین صاحب کارخانه مالکیت سوله را در اختیار دارد و انشعاب برق نیز از قبل فراهم است. بنابراین مالک واحد صنعتی در کنار تولیدات خود می‌تواند از امکانات موجود واحد برای احداث یک خط تولید جدید به نام تولید برق پاک نیز استفاده کند. ثانیاً

برای وزارت نیرو نیز "برد" است، چون مقداری از تامین برق مصرفی صنایع در همان محل واحد صنعتی صورت می‌گیرد و شاهد سرمایه‌گذارانی هستیم که وارد عرصه تولید برق می‌شوند و دقیقاً در همان محل مصرف، برق تولید خواهد شد؛ به خصوص که پیک تولید برق خورشیدی همزمان با پیک مصرف صنایع در ماه‌های گرم سال است و می‌توانند کمک شایانی به "پیک‌زدایی" کنند.

ثالثاً برای کسب و کار فعالین عرصه انرژی خورشیدی نیز بسیار جذاب است و یک مسیر جدید برای توسعه کسب و کار و تولید تجهیزات و فعالیت‌های پیمانکاری و نگهداری و تعمیرات و ... گشوده می‌شود.

این فعال حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر به دلایل بالفعل شدن پتانسیل نصب نیروگاه‌های خورشیدی در واحدهای صنعتی، اظهار کرد: در کارگروه شهرک‌های صنعتی عوامل توسعه نیافتن نیروگاه خورشیدی در محل واحدهای صنعتی را بررسی کردیم و نخستین عاملی که به آن رسیدیم، موضوع "توجیه‌پذیری اقتصادی" است. به این ترتیب که احداث نیروگاه‌های خورشیدی همراه با خرید تضمینی انجام می‌شود که نرخ‌های خرید برق را ساتبا (سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق) و وزارت نیرو تعیین می‌کنند.

وی با تاکید بر اینکه از سال ۹۴ تاکنون که این نرخ‌ها تعیین شده و چندین بار از جمله در سال ۹۵ و ۹۸ بازنگری شده است، ادامه داد: اولاً پله نیروگاه‌های خورشیدی ۲۰ تا ۱۰۰ کیلووات وجود داشته است که سائز ۱۰۰ کیلووات برای واحدهای تجاری و صنعتی سائز کمی است، و صنایع تمایل دارند که در ظرفیت‌های بزرگتری سرمایه‌کنند. بنابراین این کارگروه پیشنهاد داد که ظرفیت

### نصب نیروگاه‌های خورشیدی روی سقف سوله‌های صنعتی

بازی برد-برد-برد



## صنعت برق از فعالیت قانونی استخراج ارزهای دیجیتال حمایت می کند

مدیرعامل شرکت مدیریت تولید، انتقال و توزیع نیروی برق ایران می گوید: صنعت برق طبق مصوبه دولت از فعالیت قانونی استخراج کنندگان ارز مجازی پشتیبانی و حمایت می کند.

محمدحسن متولی زاده با بیان اینکه استخراج رمز ارز بر پایه مصرف انرژی انجام می شود، ادامه داد: بر این اساس و با هدف ساماندهی و مدیریت این فعالیت، دولت مصوبه ای را ابلاغ کرده که بر اساس آن، فعالیت استخراج رمز ارز را ساختارمند کرده است.

مدیرعامل توانیر خاطرنشان ساخت: صنعت برق نیز طبق مصوبه دولت از فعالیت قانونی استخراج کنندگان ارز مجازی پشتیبانی و حمایت می کند.

متولی زاده گفت: تعداد زیادی از استخراج کنندگان ارز مجازی قانونی مراجعه کرده و ما نیز با تأمین برق و سایر تسهیلات به آنان کمک داده ایم.

او ادامه داد: تعدادی نیز حاضر به همکاری نشده اند که با آنان برخورد های قانونی صورت گرفته و خواهد گرفت، البته توصیه ما این است که نسبت به اخذ مجوز های قانونی اقدام کنند تا هم خود آسیب نبیند و هم خسارتی متوجه صنعت برق نسازند.

**تلاش برای نوسازی شبکه های فرسوده**

مدیرعامل شرکت تولید، انتقال و توزیع نیروی برق ایران به پیشنهادهای خوبی که در بودجه برای صنعت برق اندیشیده شده اشاره کرد و

خاطرنشان ساخت: بودجه امسال ظرفیت های خوبی برای صنعت برق به همراه دارد. او ادامه داد: علاوه بر آن بودجه امکان قرار گرفتن منابع این صنعت در اختیار خود صنعت را فراهم آورده است.

متولی زاده افزود: تلاش می شود با کمک ظرفیت های اندیشیده شده در بودجه فعالیت برای بازسازی و نوسازی شبکه های فرسوده برق به خصوص در نقاط کم برخوردار سرعت گیرد. مدیرعامل توانیر از انجام تمهیدات لازم برای تأمین سوخت مورد نیاز نیروگاه ها خبر داد و گفت: هرساله سوخت مایع برای نیروگاه ها تأمین شده و پیش بینی های لازم نیز صورت می گیرد.

به فرایند استخراج ارزهای دیجیتال، صنعت «مایننگ» و به مراکز تولید این ارزها، مزرعه یا «فارم» گفته می شود. در صنعت مایننگ، نفت و گاز به انرژی برق و در نهایت به محصول ارز دیجیتال تبدیل می شود که به عنوان یک پول مجازی می توان برای مبادلات مالی از آن استفاده کرد.

موضوع مایننگ (استخراج ارزهای مجازی) که موضوعی ناشناخته در کشور به شمار می رود، در روزهای اخیر به دلیل نگرانی از افزایش مصرف برق و احتمال کمبود این حامل انرژی مورد توجه قرار گرفته است.

مصرف بالای برق توسط دستگاه های استخراج ارزهای دیجیتال و مجازی، همواره تهدیدی برای صنعت برق به شمار می رود. البته گفته می شود این تهدید بیشتر از سمت استخراج کنندگان غیرمجاز ارزهای مجازی است تا کسانی که به صورت مجاز اقدام به این کار می کنند.



## نشست تعدادی از اعضای کمیسیون اقتصادی مجلس با حضور فعالان بخش خصوصی و مدیران دولتی برای بررسی راهکارهای تحقق شعار سال ۱۴۰۰

تعدادی از کمیسیون اقتصادی مجلس راهکارهای تحقق شعار سال ۱۴۰۰ برای رفع موانع و پشتیبانی از تولید را با حضور فعالان بخش خصوصی، مدیران دولتی و صنعتی بررسی می کند.

به گزارش خبرنگار خبرگزاری خانه ملت، جلسه کمیسیون اقتصادی مجلس شورای اسلامی با حضور فعالان بخش خصوصی و جمعی از مدیران دولتی و صنعتی درباره بررسی چگونگی تحقق شعار سال ۱۴۰۰ درباره تولید، پشتیبانی ها و مانع زدایی ها پیش از ظهر امروز (سه شنبه ۱۰ فروردین ماه) برگزار شد.

در این نشست راهکارهای رفع موانع و مشکلات ارتقای تولید در بخش صنعت با حضور عظیمی فعال اقتصادی، راهکارهای رفع موانع و مشکلات ارتقای تولید در بخش معدن با حضور هنرمند فعال اقتصادی و عضو هیات علمی دانشگاه تحصیلات تکمیلی صنعتی و فناوری پیشرفته کرمان و راهکارهای رفع موانع و مشکلات ارتقای تولید در بخش کشاورزی با حضور محمدی نژاد رئیس پژوهشگاه فناوری تولیدات گیاهی دانشگاه باهنر و موانع و مشکلات ارتقای تولید، پیشنهادات، حمایت ها و پشتیبانی های لازم با حضور قاسمی رئیس مرکز پژوهش های اقتصادی اتاق ایران بررسی شد. همچنین در این جلسه ضمن ارائه گزارشی درباره اقدامات اتاق کرمان در حوزه مانع زدایی ها و پشتیبانی ها با حضور علیزاده کارشناس مرکز مطالعات اتاق کرمان و ارائه راهکار جهت مانع زدایی ها و پشتیبانی در حوزه بانکی با حضور عرب نژاد مشاور حقوقی اتاق کرمان، گزارشی هم از راهکارهای عملیاتی در حوزه دستگاه های اجرایی از سوی مهرابی معاون اقتصادی استاندار کرمان ارائه شد.

محمدرضا پورابراهیمی رئیس کمیسیون اقتصادی مجلس، زمانی معاون امور مجلس اتاق ایران و مهرابی معاون اقتصادی استاندار کرمان هم در ادامه این جلسه به سخنرانی پرداختند.

**\* ضرورت استفاده از ظرفیت دیپلماسی چین برای حل مشکلات خارجی بر سر راه ترانزیت ایران**

وی اظهار داشت: استفاده از ظرفیت‌های دیپلماسی چین برای حل مشکلات خارجی بر سر راه ترانزیت ایران از جمله کارشکنی‌های بعضی از کشورهای همسایه و مشکلات موجود بر سر راه انتقال مالی و فرآیندهای بیمه‌ای، نیز از مسائلی است که ضرورت دارد در این تفاهم نامه به آن توجه شود.

**\* ضرورت تعریف پروژه قطار زیارتی بین پاکستان، ایران، عراق و سوریه در قالب همکاری ایران و چین**

شاهجویی تأکید کرد: تعریف پروژه قطار زیارتی بین پاکستان، ایران، عراق و سوریه به صورت یک پروژه ایزوله مسافری و با سرعت بالا در جهت تخلیه بار ترافیکی موجود در شبکه و خط آهن شرق به غرب ایران برای فعال شدن کریدور بین‌المللی این مسیر هم ضرورت دارد در این تفاهم نامه مد نظر قرار گیرد. به گزارش فارس سند برنامه همکاری جامع جمهوری اسلامی ایران و جمهوری خلق چین موسوم به برنامه ۲۵ ساله روز شنبه هفتم فروردین ۱۴۰۰ در تهران به امضای محمدجواد ظریف و «وانگ یی»، وزیرای خارجه دو کشور رسید. این سند ظرفیت‌ها و چشم انداز همکاری دوجانبه جمهوری اسلامی ایران و جمهوری خلق چین در زمینه‌های مختلف از جمله اقتصادی، فرهنگی و غیره را مورد بحث قرار داده است.

**های لجستیکی کشورهای همسایه مشارکت کند**

وی اظهار کرد: مطابق با بند هفتم از برنامه همکاری های جامع ایران و چین تحت عنوان همکاری در کشور ثالث که به همکاری دوجانبه و چندجانبه ایران و چین در برنامه های مشترک تحت عنوان طرح یک کمربند یک راه اختصاص دارد، جمهوری اسلامی ایران باید با توجه به نیازهای ترانزیتی و لجستیکی خود در منطقه غرب آسیا در تعریف، اجرا و بهره‌برداری از پروژه‌های زیرساختی در کشورهای همسایه، مشارکت فعال داشته باشد و تلاش کند تا حداکثر منافع از پروژه‌های زیرساختی در حال تعریف و در حال اجرا برای کشور و همچنین در راستای حفظ محور مقاومت استفاده شود.

**\* ضرورت تعریف پروژه‌های افزایش عملکرد و بهره‌وری برای شبکه راه‌آهن ملی ایران**

شاهجویی بیان کرد: علاوه بر ساخت پروژه‌های زیرساختی، انتقال دانش فنی در بهره‌برداری و فرآیندهای تعمیر و نگهداری زیرساخت‌ها به داخل کشور از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. کارشناس اقتصاد حمل و نقل و ترانزیت افزود: تعریف پروژه‌های افزایش عملکرد و بهره‌وری برای شبکه راه‌آهن ملی ایران و همچنین همکاری گسترده در صنایع حمل و نقلی که در جهت افزایش عملکرد بهینه از زیرساخت‌های حمل و نقلی کشور مورد نیاز است، به عنوان یکی از مهمترین وجوه همکاری با چین در زمینه ترانزیت و مساله حمل و نقل است.



داشت: باید توجه شود که همکاری ایران و چین در بستر طرح یک کمربند-یک راه، صرفاً به توسعه زیرساخت‌های داخل کشور، آن هم به صورت سرمایه‌گذاری صرف انجام نشود.

کارشناس اقتصاد حمل و نقل و ترانزیت توضیح داد: اول آنکه اولویت پروژه‌هایی که در این بستر تعریف می‌شوند، باید به همراه ملاحظات داخلی از جمله ملاحظات امنیتی، دفاعی، پدافندی، زیست محیطی و مطابق با اسناد آمایش ملی کشور تعیین شود و دوم آنکه همکاری شرکت های پیمانکاری و انتقال دانش فنی و تجهیزات پیشرفته برای توسعه زیرساخت های خارج از حدود طرح های تعریف شده در پروژه یک کمربند یک راه در دستور کار قرار گیرد.

**\* ایران در قالب قرارداد با چین در پروژه**

## الزامات ترانزیتی تفاهم‌نامه ایران - چین / ضروریات برنامه مشترک ۲ طرف در طرح «یک کمربند یک راه»

کارشناس اقتصاد حمل و نقل و ترانزیت، ضمن تشریح مواردی که باید در برنامه ترانزیتی تفاهم‌نامه ایران و چین مدنظر قرار گیرد، گفت: پروژه‌هایی که در این بستر تعریف می‌شوند، باید به همراه ملاحظات امنیتی، دفاعی، پدافندی، زیست محیطی و مطابق اسناد آمایش ملی کشور تعیین شود.

محمدجواد شاهجویی، در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس درباره نکات مطرح همکاری راهبردی ایران و چین در حوزه ترانزیت و پیشنهادهای درباره توجه به مفاهیم ترانزیت در این تفاهم نامه، اظهار

نیز به نتایج مطلوب برسد و اگر چه به طور کامل به هدف مورد نظر نرسیدیم ولی در برخی از حوزه‌ها نتایج خیلی خوبی حاصل شد.

معاون طرح و برنامه وزیر صمت، معیار اصلی برای سنجش میزان موفقیت بخش تولید را شاخص رشد اعلام شده توسط مرکز آمار ایران و یا بانک مرکزی دانست و تصریح کرد: بر اساس شاخص ۹ ماهه سال گذشته که از سوی این مراکز اعلام شد، شاخص حوزه صنعت نسبت به مدت مشابه سال ۹۸ در حدود ۷.۸ درصد مثبت بوده است در حالیکه در سال‌های قبل از آن حتی رشد منفی را هم داشتیم.

زرندی در کنار همکاری و هماهنگی دستگاه‌های مختلف در راستای حمایت از تولید، چند اقدام وزارت صمت را در حصول این نتایج مهم و تأثیرگذار عنوان کرد و افزود: یکی از این اقدامات مربوط به شناسایی ظرفیت‌های خالی حوزه صنعت و معدن بود که به صورت جدی در وزارتخانه پیگیری و سعی شد طرح‌های نیمه تمام و واحدهای تعطیل را به عنوان اولویت برای سرمایه‌گذاری معرفی شود. **مدیریت واردات کالا و اجرای نهضت ساخت داخل**

وی اقدام دوم را مربوط به مدیریت واردات کالا معرفی کرد و ادامه داد: وزارتخانه سعی کرد از واردات کالاهای نهایی تا جایی که امکان دارد جلوگیری کند و به این ترتیب بازار در اختیار محصول ایرانی قرار گرفت.

طبق توضیحات معاون وزیر صمت، بحث ساخت داخل نیز از دیگر اقدامات وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای رشد تولید بود و از سال ۹۸ با اجرای نهضت ساخت داخل سعی شد وابستگی ارزی در بخش تولید کالاها کاهش یابد که نتایج و

آثار خوبی را به دنبال داشت.

### رشد تولید در ۲۷ محصول منتخب صنعتی

زرندی در ادامه با تأکید بر رشد خوب ۲۷ محصول منتخب صنعتی از ۴۲ محصول گفت: چهارمین اقدام مهم دیگر وزارت صمت در افزایش تولید، ایجاد یک بستر بر مبنای اعتماد به واحدهای تولیدی و فعالان اقتصادی بود؛ در واقع نگاه برای تأمین ارز واحدهای صنعتی متفاوت شد و با اجرای واردات در مقابل صادرات و به رسمیت شناختن ارز اشخاص، شاهد رشد در حوزه تولید بودیم.

معاون طرح و برنامه وزارت صمت در ادامه صحبت‌های خود در خصوص موضوع ساخت داخل، تصریح کرد: در این زمینه سه نوع محصول تعریف شد که یکی از آن‌ها محصولات وارداتی بود که تولیدکننده ایرانی قادر است آن را تولید کند، ما با کمک سامانه «توان ایران» این محصولات را به تولیدکنندگان معرفی کردیم و نزدیک به ۲.۵ میلیارد دلار قرارداد از طریق این سامانه انجام شد که این اتفاق به معنی کاهش ارزبری است.

### رشد سه برابری انتشار اوراق برای واحدهای صنعتی در سال ۹۹

وی در ادامه به موضوع تأمین ارز و سیاست‌های وزارت صمت در این زمینه اشاره کرد و گفت: در کنار سایر منابع مالی از جمله تسهیلات بانکی و استفاده از تبصره ۱۸ قانون بودجه، از سال گذشته با یک رویکرد جدید سعی کردیم تأمین مالی را از طریق بازار سرمایه پیگیری کنیم و بنگاه‌های بزرگ را تشویق کردیم تا از طریق فروش سهام در بورس و همچنین از طریق انتشار اوراق، از ظرفیت این بازار استفاده کنند و خوشبختانه در سال گذشته سه برابر سال ۹۸، انتشار اوراق برای واحدهای صنعتی داشتیم و امیدواریم امسال هم این رشد

را داشته باشیم.

زرندی ادامه داد: کار ابتکاری دیگری که وزارتخانه در بهمن و اسفند ماه سال گذشته برای تأمین منابع مالی واحدهای خرد انجام داد استفاده از ظرفیت بنگاه‌های بزرگ بود به این ترتیب که با استفاده از منابع مالی شرکت‌های بزرگ در بانک‌ها، تسهیلاتی را برای واحدهای کوچک تأمین کرد و در اسفند ماه با این روش حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری جدید داشتیم.

### ضرورت همکاری سایر دستگاه‌ها برای تسهیل روند صدور مجوز

وی در خصوص رفع موانع تولید و حذف مراحل زائد اداری در روند صدور مجوز توضیح داد: وزارت صمت در سال جدید از ۹۵۶ نخه صنعتی، نظرسنجی در خصوص نیازهای بخش تولید در سه حوزه اقتصاد کلان، دستگاه‌های همکار تولید و در وزارت صمت انجام داد که در بخش مربوط به وزارت صمت اولویت مشخص شد که یکی مربوط به زیرساخت شهرک‌های صنعتی و دیگری مربوط به روند صدور مجوزها بود؛ همانطور که قبلاً هم اعلام کردیم، ما در سال ۹۹، تا جایی که امکان داشت در وزارت خانه فرآیند صدور مجوز را کوتاه کردیم به طوری که در حوزه‌های مختلف به جز خودرو، فولاد و پتروشیمی، روند صدور مجوز به ۳.۶ روز رسید اما در صدور مجوز برای واحدهای تولیدی، بین ۱۱ تا ۱۸ سازمان و دستگاه‌ها دیگر نیز دخیل هستند که وزارت صمت برای تسهیل در روند صدور مجوزها پیشنهاد داد تا این دستگاه‌ها، نیازها و شروط خود را اعلام کنند و تولیدکننده در همان ابتدا، متعهد به انجام و رعایت آن‌ها شود و امیدواریم با اقدامات و همکاری همه بخش‌ها و دستگاه‌ها، امسال نیز شاهد اتفاقات خوبی در حوزه تولید باشیم.



معاون وزیر صمت:

## صدور جواز واحدهای صنعتی باید تسهیل شود

معاون وزیر صمت گفت: حذف مراحل زائد اداری در روند صدور مجوز و تسهیل استقرار واحدهای صنعتی و معدنی از موضوعاتی است که باید در سال جاری با همکاری سایر دستگاه‌ها محقق شود.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت صمت، سعید زرندی با حضور در یک برنامه تلویزیونی اظهار داشت: وزارت صمت در سال گذشته اقداماتی را در زمینه جهش تولید انجام داد و سعی کرد علاوه بر ریل‌گذاری برای توسعه تولید در سال‌های آینده، با اجرای برنامه‌های مختلف در کوتاه مدت



مدیران ارشد باید بدانند فرآیند فروش به چه تغییرات چشمگیری نیاز دارد

## مدل استراتژیک «فروش» بعد از بحران



پاندمی کرونا و رکود ناشی از آن، ورشکستگی‌ها، بدهی‌ها، کسری بودجه و تصمیم‌گیری‌های خرید طولانی را موجب شده است. بعد از اینکه بحران تمام شود و رونق شروع شود، اثربخشی تلاش‌های فروش برای شرکت‌ها اهمیت استراتژیک خواهد داشت. با این حال، خیلی از رهبران ارشد شرکت‌ها از فعالیت‌های کارکنانی که با مشتری سروکار دارند بی‌خبرند و نمی‌دانند مدل‌های فروش آنها به شدت به به‌روزرسانی نیاز دارد.

در طول ۲۵ سال گذشته، با پیچیده‌تر شدن کسب‌وکارها، تعداد مدیران ارشدی که به مدیرعامل گزارش می‌دهند به‌طور میانگین دو برابر شده است. اما بیشتر این مدیران، تخصص‌هایی مثل IT، مالی، مهندسی یا حقوقی دارند و بیشتر مدیران در سطوح ارشد (از جمله خود مدیرعامل) بدون تجربه عمیق در فروش به این جایگاه رسیده‌اند. آنها به جای اینکه نماینده هنر به حداکثر رساندن سود باشند،

اغلب فروش را یک جعبه سیاه مرموز می‌بینند که اهداف تعیین شده فصلی آن باید محقق شوند، اما در گفت‌وگوهایی که در مورد استراتژی می‌شود، جایی ندارد و خیلی از مدیران فروش، همین روال را ترجیح می‌دهند، چون کارشان را آسان‌تر می‌کند. اما وقتی رهبران ارشد سازمان، در مورد فروش اطلاعات کافی ندارند، توانایی خود را برای توسعه و اجرای یک استراتژی مرتبط با بازار به خطر می‌اندازند. این عدم ارتباط، خیلی رایج است؛ همان‌طور که نظرسنجی از ۷۰۰ مدیر ارشد، مدیر فروش و نماینده فروش در سال ۲۰۱۶ نشان داد. مدیران به ما گفتند که بر اولویت‌های استراتژیک تاکید محکمی دارند، اما در بیشتر فعالیت‌های فروش مثل آموزش، بررسی عملکرد، مربی‌گری، ابزارها، استخدام و هماهنگ‌سازی نمایندگان و مدیران فروش با نقش‌هایشان، دچار کاستی‌هایی هستند. کارکنان فروش هم به نوبه خود گفتند مدیران ارشد، نه از مدل فروش سر درمی‌آورند و

نه از وظایف ضروری فروش.

این عدم ارتباط، فقط به مدیران ارشد و بخش فروش محدود نیست. تعداد شرکت‌هایی که مدل فروش خود را به اندازه کافی با تغییرات اساسی در روش تصمیم‌گیری خرید مشتریان سازگار می‌کنند، خیلی کم است. خرید کردن مدت‌ها است که بر حسب مدل «سلسله‌مراتب اثرات» (hierarchy of effects) چارچوب‌بندی می‌شود که طبق آن، مشتری از آگاهی به سمت علاقه و سپس تمایل و سپس عمل حرکت می‌کند. البته این فرمول که ناخودآگاه در فعالیت‌های فروش خیلی از شرکت‌ها رعایت می‌شود، به تدریج کاربرد خود را از دست می‌دهد، چون خریداران هنگام تصمیم‌گیری جریان‌های کاری موازی خودشان را پیش می‌برند. فرض کنید می‌خواهید یک خودرو بخرید. داده‌ها نشان می‌دهد در آمریکا، خریداران این روزها حدود ۱۳ ساعت به‌صورت آنلاین در مورد خودرویی که می‌خواهند بخرند تحقیق می‌کنند و فقط ۳/۵ ساعت قبل از نهایی کردن خریدشان در نمایندگی‌های فروش وقت می‌گذرانند. با اینکه بیشتر خودروها هنوز از نمایندگی‌های فروش خریداری می‌شوند، اما انتظارات مشتری از این نمایندگی‌ها تغییر کرده است. خریداران حالا به اطلاعات قیمت، نظرات سایر کاربران در مورد محصول و جزئیات دیگر مجهز هستند و بیش از ۵۰ درصد آنها می‌گویند اگر قبل از اینکه فروشنده قیمت بدهد از آنها بخواهد ماشین را تست کنند، نمایندگی را ترک می‌کنند. حدود ۴۰ درصد مشتریان اگر وب‌سایت یک نمایندگی لیست قیمت‌ها را نداشته باشد، از آن نمایندگی خرید نمی‌کنند و حدود ۴۰ درصد هم اگر قیمت‌ها روی خودروها در نمایندگی نخورده باشد، آنجا را ترک می‌کنند. با این حال، خیلی از نمایندگی‌ها

هنوز به نیروهای فروش خود آموزش می‌دهند که تا زمانی که مشتری خودرو را تست نکرده، به او قیمت ندهند؛ کاری که نارضایتی مشتری را افزایش می‌دهد و به درآمد آسیب می‌زند.

فروش موثر نیازمند این است که بدانیم مشتریان کجا هستند، چگونه بین جریان‌های کاری مختلف حرکت می‌کنند و چه زمانی می‌توان با آنها تعامل کرد. بیشتر محصولات و خدمات بخشی از یک سیستم کاربرد گسترده‌تر هستند که بر تصمیم‌گیری‌های خرید اثر می‌گذارد. در بازارهای B2B، خریداران اغلب باید تصمیم‌گیری خرید را در حین رقابت بر سر بودجه محدود با خریداران دیگر در سازمان خود، توجیه کنند. بخشی از این ترکیب اقتصادی، یکپارچه‌سازی، کاهش ریسک و سیاست‌های سازمانی، با مشتریان آنلاین قابل مدیریت است. اما بیشتر سفرهای خرید نیازمند کمک فروشنده‌هایی با دانش کامل است. به عبارت دیگر، فروش راه‌حل و مدیریت مشتری هنوز هم مهم است. اما فعالیت‌هایی که دربرمی‌گیرد، در حال تغییر است. به‌عنوان مثال، بخش نظرات مشتریان هنوز مهم است، اما لیست‌های سنتی که فروشنده از چند مشتری راضی معذور ارائه می‌کند، دیگر به درد نمی‌خورد. مشتریان این روزها به سایت‌های مرجع دیگر مراجعه می‌کنند تا نسخه‌های متحدتری از نظرات دیگران را ببینند و فروشنده را مجبور می‌کنند اظهارنظرهای متقاعدکننده‌تری ارائه کند. با وجود پیشرفت تکنولوژی، بیشتر مدل‌های فروش، تجمع چند سال تصمیم و واکنشی مدیران متعدد به‌صورت رندوم است که اهداف مختلفی را دنبال کرده‌اند. هر چقدر شرکت‌ها تلاش می‌کنند سود و درآمد خود را در خلال رکود بازسازی کنند، هیچ تاکتیک فردی‌ای به کمکشان نمی‌آید. رهبران

روز طبیعت ۱۴۰۰ در پیک چهارم کرونا

