



# رسانا

سه‌شنبه ۳۱ فروردین ۱۴۰۰

۲۸۶۲

خبرنامه روزانه سندیکای صنعت برق ایران

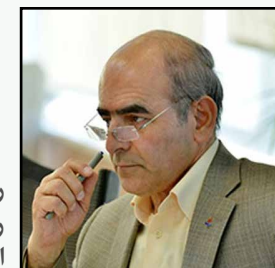
جناب آقای مهندس صفر نوراله  
مدیرعامل محترم شرکت صفانیکو سپاهان  
با نهایت تاجر و تاسف، درگذشت برادر گرامی‌تان را  
تسلیت عرض نموده، برای آن مرحوم علو درجات و برای  
بازماندگان صبر و شکیبایی آرزو مندیم.

دعوت به همکاری

## ضرورت تشکیل صندوق صادرات برق و انرژی

تمایلی به همکاری با شرکت های بین المللی برای صادرات انرژی برق در کشور وجود نداشته تا بتوان زمینه دور زدن تحریم ها را برای کشور فراهم ساخت، با این کار از قدرت صادرات برق ایران کاسته ایم و توجهی نیز به آن نشد.

چند سالی است صنعت برق ایران به مقوله صادرات اقبال بیشتری نشان داده است. طبق بررسی ها صادرات برق به عنوان انرژی طی سال های ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۶ دارای یک روند صعودی بوده و به طور متوسط سالانه ۱۴ درصد رشد داشته است. این رشد در برخی سال ها متوقف شده یا کاهش یافته است. با این حال میزان صادرات برق ایران نسبت به گذشته افزایش داشته،



رضا پدیدار،  
رئیس کمیسیون انرژی  
اتاق بازرگانی تهران

رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران گفت: یکی از ضربات مهلک در زمینه صادرات برق ایجاد شده مربوط به صادرات برق از سوی دولت بوده و نقش بخش خصوصی در آن بسیار کم رنگ و بی رمق بوده است و

- عدم توجیه اقتصادی پروژه با تاخیر در ارائه تسهیلات بانکی ..... ۳
- آفت نرخ پایین خرید برق ..... ۴
- کارنامه ایران در بهره گیری از دیپلماسی انرژی ..... ۵
- توسعه تجدیدپذیرها در گرو انجام تکلیف قانونی وزارت نفت/ ۶ توربین بادی در میل نادر نصب شد ..... ۶
- جای خالی کالای ایرانی در بازار سوریه و فرصت طلبی رقبا/ ضرورت بازگشایی کریدور ایران-عراق-سوریه ..... ۶
- قرارداد واردات ۶ میلیون دُز واکسن کرونا برای کارگران ..... ۷
- جزئیات واردات واکسن کرونا توسط بخش خصوصی/هر واکسن ۲۵۰ هزار تومان ..... ۸
- سومین گذرگاه مرزی ایران و پاکستان فردا افتتاح می شود ..... ۸

به‌گونه‌ای که در سال ۹۸ افزایش ۱۲۰ درصدی رشد خالص صادرات برق رخ داده است. اما ارزیابی‌ها نشان می‌دهد سه عامل «عدم دریافت به‌موقع هزینه صادرات»، «مشکلات ناشی از تحریم‌ها» و «عدم حضور جدی بخش خصوصی» روند توسعه صادرات صنعت برق را با دست‌اندازهایی روبه‌رو کرده است.

به گزارش اقتصاد سرآمد، شواهد نشان می‌دهد کشورهای همسایه توان تولید برق را به شکل انبوه ندارند و فرصت مناسبی برای صادرات برق ایران به کشورهای دیگر فراهم است، به عبارتی جایگزین خوبی برای فروش نفت و گاز به دلیل تحریم‌ها به حساب می‌آید. به همین دلیل در چند سال اخیر اقداماتی برای صادرات برق کشورمان به کشورهای دیگر انجام شده است تا هم جلو خام‌فروشی گرفته شود و هم اینکه ارزش افزوده مطلوب تری در زمینه تولید و فروش برق صورت گیرد چرا که بازار مصرفی آن پر مشتری‌تر است؛ اما آن‌طور که باید با پتانسیل موجود در کشور کارنامه درآمد صادرات برق قابل قبول نبوده و طبق آمارها تنها زیر یک میلیارد دلار درآمد صادرات برق از بازار پر مصرف انرژی خلیج فارس از آن صنعت برق ایران شده است.

ایران ظرفیت و پتانسیل‌های بسیاری در صنعت برق دارد که همین مساله موجب شده چشم بسیاری از کشورهای همسایه به قابلیت‌های ایران در این

بخش دوخته شود. اما در این بین چالش‌هایی نیز از گذشته وجود داشته که از جمله می‌توان به عدم دریافت به‌موقع هزینه صادرات و عدم دخالت جدی بخش خصوصی در این مهم اشاره کرد. با توجه به سرمایه‌گذاری‌هایی که در صنعت برق طی سال‌های گذشته شده، امکان تبادل انرژی ایران با تمام همسایگانی که با آن‌ها مرز زمینی دارد فراهم شده است.

### فرصت استثنایی صادرات برق در روزهای محتمل بازگشت برجام

رضا پدیدار رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران در گفت و گو با روزنامه اقتصاد سرآمد در رابطه با فرصت استثنایی صادرات برق در زمان تحریم‌ها و احتمال بازگشت کشورهای اروپایی به میز برجام، به خبرنگار ما گفت: برای رونق بخشیدن به صادرات باید از ظرفیت بخش خصوصی استفاده و یک دیپلماسی اقتصادی و تجاری تعریف کرد. در این دیپلماسی باید کشورها و اتحادیه‌های تجاری اقتصادی در حوزه انرژی و برق شناسایی شده و از طریق شرکت‌های بین‌المللی برق صادر شود.

### نقش بسیار کم رنگ بخش خصوصی در صادرات برق

وی بهترین مسیر برای دور زدن تحریم‌ها را ارتباط با شرکت‌های بین‌المللی برای صادرات برق دانست و افزود: یکی از ضربات مهلک در زمینه صادرات برق ایجاد شده مربوط به صادرات برق از

سوی دولت بوده و نقش بخش خصوصی در آن بسیار کم رنگ و بی‌رمق بوده است و تمایلی به همکاری با شرکت‌های بین‌المللی برای صادرات انرژی برق در کشور وجود نداشته تا بتوان زمینه دور زدن تحریم‌ها را برای کشور فراهم ساخت با این کار از قدرت صادرات برق ایران کاسته ایم و توجهی نیز به آن نشد. رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران در ادامه خاطر نشان کرد: در حال حاضر برق تولید کشور بیش از میزان مصرف است و در ۵ سال اخیر توان تولید برق ۳۰ درصد در کشور افزایش داشته و لذا باید از این ظرفیت برای گسترش همکاری با دول همسایه و دور زدن تحریم‌ها بهره جست.

### ضرورت تشکیل صندوق صادرات برق و انرژی

وی افزود: پارلمان بخش خصوصی مانند اتاق‌های بازرگانی، سندیکای صنعت برق و همچنین نهادهای سیاست‌گذاری مانند دولتی‌ها هستند که قادر است مسیر تولید و صادرات را رونق دهد، لذا برای نظم بخشی به صادرات برق ضروری است تا صندوق صادرات برق و انرژی تشکیل شود.

بررسی روند گذشته صادرات برق ایران نشان می‌دهد به لحاظ آماری بیشترین رقم صادرات همواره به عراق، افغانستان و پاکستان بوده است. اما در این میان کشورهایمانند ترکمنستان، آذربایجان، ارمنستان و ترکیه هم به‌عنوان

گزینه‌های مناسب برای صادرات و واردات برق از سوی سیاست‌گذاران و صاحبان کسب‌وکار صنعت برق معرفی می‌شوند. خلاصه سناریوهای طراحی شده تا افق ۲۰۲۵ حاکی است مجموع بازار بالقوه صادرات برق در سه کشور «عراق»، «افغانستان» و «پاکستان» به رقم تقریبی ۴ هزار و ۵۰۰ مگاوات خواهد رسید. اما به گواه کارشناسان صنعت برق به‌دست آوردن سهم مناسب از این بازار بالقوه نیازمند برنامه‌ریزی درست و تحقق پیش‌شرط‌های مورد نیاز است. برآوردها نشان می‌دهد سهم بالقوه ایران از صادرات برق به عراق ۳ هزار مگاوات، افغانستان هزار مگاوات و پاکستان ۲ هزار مگاوات است.

صادرات صنعت برق ایران از سه بخش «کالا و تجهیزات برقی»، «خدمات فنی و مهندسی برقی» و «صادرات انرژی برق» تشکیل شده است. این صادرات ماحصل فعالیت بیش از ۲۲۰۰ بنگاه اقتصادی و اشتغال بیش از ۱۵۲ هزار نفر است که در سه خوشه اصلی «شرکت‌های سازنده تجهیزات»، «شرکت‌های پیمانکاری، مشاوره، و مهندسی بازرگانی» و «شرکت‌های تولید، انتقال و توزیع برق» فعالیت می‌کنند. پتانسیل موجود در این بخش و استفاده از ظرفیت بخش خصوصی برای انتقال برق ایران زمینه ساز شکوفایی اقتصاد انرژی و به قدرت بدل شدن ایران خواهد بود.

اشاره به عملکرد مطلوب تر بانک‌های خصوصی نسبت به بانک‌های دولتی گفت: بانک‌های خصوصی در سال‌های گذشته همکاری خوبی با اکثر تولیدکنندگان داشتند و حمایت آنها نیز نقش مؤثری در پیشرفت مجموعه هامون نایزه داشت. مجید تکیان در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» با انتقاد از نبود حمایت بانک‌های دولتی در سال گذشته، اظهار کرد: به جز بانک توسعه صادرات که با ما همکاری خوبی داشت، ما نتوانستیم از حمایت سایر بانک‌های تخصصی خودمان بهره‌مند شویم. تکیان در ادامه افزود: نکته مهم این است که سیستم بانکی باید نقدینگی مورد نیاز تولیدکنندگان را در زمان سرمایه‌گذاری یا خرید مواد اولیه که نیاز مبرم به این تسهیلات دارند، تامین کند؛ اما متأسفانه طولانی شدن مسیر دریافت تسهیلات بانکی موجب می‌شود تولیدکنندگان بعد از گذراندن این مراحل به نقدینگی دست یابند و از این رو، آسیب بسیاری ببینند.

وی در این راستا تشریح کرد: افزایش قیمت‌هایی که تولیدکنندگان در طول این مدت با آن مواجه می‌شوند، بعضاً حتی توجیه اقتصادی پروژه را زیر سوال می‌برد. به طور نمونه اگر تسهیلات مورد انتظار ما به موقع از سوی بانک مربوطه تامین می‌شد، قرار بود پروژه ما در مهر ۹۹ به بهره‌برداری برسد، اما به دلیل تاخیر ایجاد شده، قیمت‌ها بیش از حد افزایش یافت و پروژه عملاً به جای اینکه یک‌ساله به بهره‌برداری برسد، در حال ورود به فاز ۲۱ ماهه است که این تعلل عملاً هزینه زیادی را به مجموعه ما تحمیل کرده است؛ بنابراین، چنین مسائلی توجیه اقتصادی بسیاری از پروژه‌ها را زیر سوال می‌برد.

تکیان با تأکید بر اینکه اگر تولیدکنندگان تمام سرمایه خود را در اختیار دولت قرار دهند و این سرمایه‌ها بازگشت نداشته باشد، مجموعه‌های تولیدی موفق متوقف می‌شوند، گفت: به دلیل سخت‌گیری‌های زیاد



**عدم توجیه اقتصادی پروژه با تاخیر در ارائه تسهیلات بانکی**  
 مجید تکیان، مدیرعامل شرکت هامون نایزه با انتقاد از نبود حمایت بانک‌های دولتی در سال گذشته، اظهار کرد: به جز بانک توسعه صادرات که با ما همکاری خوبی داشت، ما نتوانستیم از حمایت سایر بانک‌های تخصصی خودمان بهره‌مند شویم.

ارزیابی‌ها نشان می‌دهد عمده مشکلات شرکت‌های تولیدی در کشور مربوط به سیستم بانکی است. بانک‌های دولتی به دلیل بوروکراسی‌های پیچیده و زمان‌بر، در زمینه ارائه تسهیلات سرمایه ثابت و سرمایه در گردش به مجموعه‌های تولیدی، کند عمل کرده و این موضوع باعث آسیب به بخش خصوصی شده است. در همین رابطه، مدیرعامل شرکت هامون نایزه با

سیستم بانکی، به محض اینکه کوچک‌ترین مساله‌ای از سوی تولیدکنندگان به وجود می‌آید، سیستم بانکی از ادامه همکاری با آنها مناعت می‌کند و آنها را در لیست سیاه خود قرار می‌دهد. وی با انتقاد از اینکه در این میان گوش بانک‌ها به توصیه‌ها، دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های مربوط به ضرورت همکاری با شرکت‌های تولیدی بدهکار نیست، گفت: به طور نمونه اگر یک تولیدکننده وام عقب افتاده خود را تقسیط کند یا فرصت چندماهه از بانک مطالبه کند، به عنوان مشتری پر ریسک آن بانک محسوب می‌شود و عملاً برای بار دوم امکان دریافت تسهیلات را نخواهد داشت. تکیان خواستار رفع این چالش از سوی دولت شد و عنوان کرد: تولیدکننده نباید دغدغه‌هایی مانند تامین مواد اولیه، پرداخت حقوق کارکنان، پرداخت هزینه آب، برق و گاز و... را داشته باشد. همان‌طور که در دنیا راهکارهای زیادی برای حمایت از تولید شناسایی و اجرایی می‌شود، این راهکارها در کشور ما نیز قابل اجرا است؛ فقط کافی است که نهادهای متولی همت کنند و همکاری و تعامل مناسبی بین آنها برقرار شود.

**لازمه موفقیت در بخش صادرات، همکاری دولت است**  
 مدیرعامل شرکت هامون نایزه در ادامه با اشاره به موفقیت‌ها و دستاوردهای این شرکت در زمینه صادرات محصولات تولیدی در سال ۱۳۹۹ گفت: صادرات لوله‌های آب چدن به تعداد زیادی از کشورها در حال انجام است. تکیان افزود: لوله‌های چدن ما به کل کشورهای حاشیه خلیج فارس از جمله عمان، قطر، عراق، سوریه، ترکیه و همچنین کشورهای حوزه CIS، چند کشور اروپایی مثل اسپانیا و پرتغال و همچنین آمریکای جنوبی صادر می‌شود. وی لازمه موفقیت تولیدکنندگان در بخش صادرات را همکاری دولت با آنها دانست و افزود: اگر مسوولان و متولیان حوزه صادرات، تعامل بهتر و بیشتری با بخش خصوصی

داشته باشند و نظرات کارشناسی آنها را دریافت کنند و در عین حال بخش خصوصی و دولت، نگاه‌های جناحی و گروهی را نسبت به هم کنار بگذارند و در کنار هم قرار بگیرند، می‌توانیم به توفیقات بیشتری در زمینه صادرات دست یابیم.

مدیرعامل شرکت هامون نایزه همچنین با اشاره به اینکه بحث نقدینگی مساله مهمی در اجرای پروژه‌ها و توسعه زیرساخت‌های کشور است، افزود: برای تامین نقدینگی در حوزه‌های آب و برق به عنوان دو زیرساخت اصلی کشور، دولت می‌تواند با کمک بخش خصوصی راه‌حل‌های مناسبی پیدا کند. در این راستا راهکارهای مفیدی نظیر سیاست تهاتر وجود دارد که ما به عنوان سرمایه‌گذار می‌توانیم در اجرای پروژه‌ها به دولت کمک کنیم و در نهایت از محل بهره‌برداری کسب درآمد کنیم. فقط کافی است که برای استفاده از این راهکارها، نگاه ما به مباحث زیرساختی بلندمدت باشد.

وی با اشاره به دستاوردهای این شرکت در زمینه تولید پایه‌های چدن گفت: در حوزه پایه‌های چدنی، ما به طور عملیاتی کلاس‌های کاری ۲۰۰، ۴۰۰ و ۶۰۰ را برای مصرف در شبکه‌های توزیع، طی همکاری با شرکت‌های توزیع تولید می‌کنیم و امیدواریم امسال بتوانیم کلاس‌های کاری ۸۰۰ و ۱۰۰۰ را به این گروه اضافه کنیم که در این صورت، وارد شبکه قدرت متوسط می‌شویم و می‌توانیم به توسعه در این بخش و همکاری با شرکت‌های برق منطقه‌ای دست یابیم.

تکیان تولید پایه‌های چدن را یک صنعت بسیار نوین در دنیا برشمرد و گفت: ما برای اینکه بتوانیم به کار خود ادامه دهیم، صادرات پایه‌های چدن‌نشان را نیز مانند لوله‌های چدن آب جزو اهداف خود قرار داده‌ایم و در این راستا چند نمونه به کشورهای همسایه ارسال کرده‌ایم تا بازاریابی این محصول را در کشورهای دیگر انجام دهیم.

خورشیدی خانگی گفت: در سراسر ایران این پتانسیل وجود دارد ولی متأسفانه به دلیل افزایش نرخ ارز و افزایش قیمت تمام شده تجهیزات خورشیدی که از ابتدای سال ۱۳۹۹ اتفاق افتاد، الان حدود یکسال است که شاهد کُند شدن نصب نیروگاه‌های خورشیدی خانگی در کشور و تعطیل شدن شرکت‌های خوب‌مان هستیم. انتظار ما از وزارت نیرو این است که نرخ خرید تضمینی از نیروگاه‌های خورشیدی زیر ۲۰ کیلووات به اندازه ۸۰ درصد افزایش یابد تا نصب این نیروگاه‌ها مجدداً اقتصادی شود و بتوانند به کمک تولید برق در کشور بیایند.

ایمان احمدی، نماینده شرکت‌های استان کرمان در شورای استان‌های انجمن سازندگان و تامین‌کنندگان کالا و خدمات انرژی‌های تجدیدپذیر نیز به نصب نیروگاه‌های خورشیدی برای مددجویان کمیته امداد اشاره کرد و گفت: یکی از حوزه‌هایی که نیروگاه‌های خورشیدی خانگی می‌توانند نقش مهمی در آن داشته باشند، احداث این‌گونه نیروگاه‌ها برای مددجویان کمیته امداد است. در این صورت این مددجویان می‌توانند به تولیدکننده برق تبدیل شده و به دولت برق بفروشند و درآمد کسب کنند. با توجه به وضعیت مددجویان که عمدتاً از سنین بالا یا زنان سرپرست خانوار هستند، و عملاً قادر به انجام کارهای زیادی نیستند، احداث این سامانه‌ها در منازل آنها بسیار مناسب بوده و موجب اشتغال و خودکفایی این مددجویان می‌شود. او درباره مزایای سامانه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس گفت: این سامانه‌ها به صورت خانگی یا در واحدهای صنعتی نصب می‌شوند، تولیدکننده برق در نزدیکی محل مصرف خانگی و صنعتی بوده که این امر موجب کاهش تلفات شبکه برق

یک کشور ناچیز است و نگرانی درباره بودجه خرید برق از سامانه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس درست نیست. حتی یک ماه تأخیر در این زمینه نادرست بوده و صدمات جبران‌ناپذیری را هم به بدنه این صنعت وارد کرده است و هم در زمینه تامین برق فرصت‌های خوبی را از دست می‌دهیم. موسوی همچنین درباره پیش‌بینی خود برای سال ۱۴۰۰ گفت: همه ما در سراسر کشور امیدوار هستیم و تلاش‌مان این است که شاهد رونق نیروگاه‌های خورشیدی خانگی، تجاری و صنعتی از یک‌طرف و بازگشت شرکت‌های فعال در این زمینه به کسب و کار باشیم. ما امیدواریم وزارت نیرو و مسوولان صدای ما را بشنوند و باور کنند که هفته‌های پیش‌رو آخرین فرصت برای نجات صنعت خورشیدی کشور و فعالان آن از بحران خواهد بود.

#### ظرفیت نصب میلیون‌ها نیروگاه خورشیدی خانگی

نسترن رفیعی، نماینده شرکت‌های استان اصفهان در شورای استان‌های انجمن و مدیر کارگروه خورشیدی خانگی، درباره پتانسیل توسعه نیروگاه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس روی سقف خانه‌ها گفت: امروزه جهان به سمت نیروگاه‌های خورشیدی خانگی و تولید برق در محل مصرف رفته است. اگر به کشورهای پیشرفته نگاه کنیم، شاهد نصب میلیون‌ها نیروگاه خورشیدی خانگی هستیم. برای مثال در آلمان بیش از ۲ میلیون سیستم خورشیدی خانگی نصب شده است که حدود دوسوم از کل ظرفیت نصب شده خورشیدی را تشکیل می‌دهند. در ترکیه نیز حدود ۶ هزار مگاوات (۶ گیگاوات) نیروگاه خورشیدی احداث شده که ۹۷ درصد از آن مربوط به سایز کمتر از یک مگاوات است. رفیعی درباره پتانسیل ایران در توسعه نیروگاه‌های

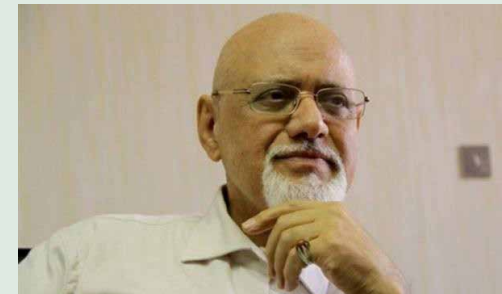
سیدمحمدجواد موسوی، نایب رئیس کمیته تجدیدپذیر سندیکای صنعت برق درباره توسعه سامانه‌های خورشیدی معتقد است در سال‌های اخیر شاهد توسعه سامانه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس به ظرفیت جمعی ۴۵ مگاوات (سالانه ۱۰ تا ۱۵ مگاوات) و در نتیجه شکل‌گیری بیش از ۲۰۰ شرکت فعال در این زمینه در سراسر کشور بوده‌ایم که این شرکت‌ها در زمینه‌های مهندسی و پیمانکاری، مشاوره، تامین و تولید تجهیزات مرتبط با سامانه‌های خورشیدی در سراسر استان‌های کشور فعال هستند. او درباره علت رکود و تعطیلی شرکت‌های فعال در این حوزه گفت: از انتهای سال ۹۸ که نرخ ارز و به تبع آن قیمت نیروگاه‌های خورشیدی افزایش یافت، شاهد کُند شدن و بعضاً توقف توسعه نیروگاه‌های خورشیدی شدیم. این موضوع به‌خصوص در حوزه سامانه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس، تبعات جبران‌ناپذیری دارد زیرا در این حوزه حدود ۲۰۰ شرکت پیمانکار، مشاور، تامین‌کننده و تولیدکننده تجهیزات فعالیت می‌کنند که تاکنون بسیاری از آنها تعطیل شده یا در آستانه تعطیلی هستند. انتظار ما از «ساتبا» و «وزارت نیرو» این بوده که در طول سال گذشته برای افزایش نرخ‌های خرید تضمینی برق اقدام می‌کردند؛ چرا که اکنون آخرین فرصت برای نجات صنعت خورشیدی کشور است.

موسوی در ادامه، درخصوص نگرانی وزارت نیرو به دلیل کسری بودجه خرید تضمینی برق گفت: سالانه حدود ۱۰ تا ۱۵ مگاوات نیروگاه خورشیدی کوچک‌مقیاس در کشور نصب می‌شود. برای خرید برق از این نیروگاه‌ها حدود ۲۰ میلیارد تومان نیاز است. با افزایش نرخ‌ها به میزان ۸۰ درصد، به کمتر از ۴۰ میلیارد تومان بودجه نیاز است که در مقیاس



### آفت نرخ پایین خرید برق

سندیکای صنعت برق ایران و حدود ۲۰۰ شرکت فعال در زمینه سامانه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس، در روزهای پایانی سال ۱۳۹۹ به وزیر نیرو نامه نوشتند و ضمن اعلام وضعیت بحرانی برای این حوزه، درخواست افزایش نرخ‌های خرید تضمینی برق از سامانه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس را به میزان ۸۰ درصد اعلام کردند. به اعتقاد آنها این اقدام، آخرین فرصت برای نجات صنعت خورشیدی کشور است. «دنیای اقتصاد» در گفت‌وگو با فعالان نیروگاه‌های خورشیدی کوچک‌مقیاس به اهم چالش‌های این صنعت پرتانسیل پرداخته است.



علی شمس اردکانی، کارشناس ارشد اقتصاد انرژی

## کارنامه ایران در بهره‌گیری از دیپلماسی انرژی

ما می‌توانستیم با توسعه صنعت برق چه در بخش نیروگاه‌های حرارتی و تولید برق به جای هدرسوزی گاز و چه در بخش تجدیدپذیرها، اقتصاد کشورمان را به کشورهای دیگر جهان گره بزنیم. اما در عمل آنچه در کشور رقم خورده است یک سیستم غلط مصرف انرژی و حرکت در لبه پرتگاه خودکفایی است.

ایران یکی از معدود کشورهای جهان به شمار می‌رود که دسترسی گسترده‌ای به منابع تجدیدناپذیر و تجدیدپذیر انرژی دارد. از سوخت‌های فسیلی نظیر

نفت و گاز گرفته تا تجدیدپذیرهایی مانند نور خورشید و باد. ۳۶۰ روز آفتابی در سال، همجواری با بزرگترین تونل بادی جهان و مناطق عظیم بادخیز در داخل، دسترسی به دریاها و منابع عظیم آب در کنار یک موقعیت استراتژیک در خاورمیانه می‌تواند ظرفیت‌های بالقوه‌ای به شمار برود که اگر به درستی از آن استفاده و بالفعل شود، یک ابزار توسعه اقتصادی و اهرمی در مذاکرات بین‌المللی خواهد بود. این سیاست استفاده از منابع عظیم انرژی در مراودات جهانی را اصطلاحاً دیپلماسی انرژی می‌نامند. دیپلماسی یا همان گفت‌وگو مانع از هرگونه برخورد و درگیری خواهد شد. به عبارتی اگر از یک ابزار در سیاست خارجی به درستی استفاده شود، به نوعی که آن ابزار از برخوردها جلوگیری کند، می‌توانیم بگوییم که دیپلماسی اثر کرده است و هزینه‌های درگیری‌های بین‌المللی را که منجر به عقب‌ماندگی در رشد اقتصادی نسبت به رقبا می‌شود، برطرف کرده است. اما آیا این منابع عظیم انرژی که در دسترس ایران است، توانسته از درگیری‌های بین‌المللی و ضررهای ناشی از آن بکاهد؛ به گونه‌ای که بتوان گفت که دیپلماسی انرژی اثر کرده و از آن به درستی استفاده شده است؟

متأسفانه بخوبی نتوانسته‌ایم از این ابزار و اهرم بهره ببریم. نمونه این بهره‌گیری از انرژی در توسعه روابط بین‌الملل و ایجاد یک زنجیره ناگسستنی در سیاست خارجی را می‌توان در کشورهایمانند عربستان و روسیه ملاحظه کرد. اینکه چطور توانسته‌اند با انرژی چسبندگی اقتصادی ایجاد کنند، اهمیت بسیاری دارد. حتی ترکیه بدون دسترسی به منابع انرژی امروز نقشی را در جهان انرژی بازی می‌کند

که از ایران کلیدی تر است. هر کشوری که نیازمند گاز یا برق باشد، ترکیه اعلام آمادگی برای تأمین آن می‌کند. ما در سند چشم‌انداز توسعه کشور دیده‌ایم که سال ۱۴۰۴ اقتصاد نخست منطقه خواهیم شد. اما آیا رسیدن به این جایگاه بدون بهره‌گیری از ابزارها و لوازم آن ممکن است. بدون شک خیر. همان‌طور که در وقت نماز، وقت وضو هم می‌رسد، اگر ما به دنبال اول شدن در منطقه هستیم باید به ملزومات آن که توسعه روابط بین‌المللی، تنش‌زدایی، بهره‌گیری از ظرفیت‌ها و دیپلماسی انرژی است نیز توجه داشته باشیم. اقتصاد اول منطقه باید در تمام سطوح اول باشد.

برای مثال در زمینه «اف‌ای تی اف» باید کسانی تصمیم‌گیر باشند که به روابط مالی و بین‌الملل و جریان‌های هژمونی‌های مالی شناخت دارند و متوجه هستند که رفع این مانع چطور به تحقق چشم‌انداز ۱۴۰۴ کمک خواهد کرد. در این مسیر نمی‌توان شمشیر داموکلس را نادیده گرفت.

سیاست خارجی و سیاست انرژی که همان دیپلماسی خارجی و دیپلماسی انرژی تلقی می‌شوند لازم و ملزوم یکدیگرند تا بتوانند ایران را به جایگاه برتر در اهداف و برنامه‌ها برسانند. در این مسیر یک بازیگر هوشیار بخوبی می‌داند که نباید با رقبا، مشتریان، مؤثران و کنترل‌کنندگان بازارهای انرژی درگیر شود و برای پیروزی دیپلماسی خود نیازمند یک سیاست مؤثر و دور از نزاع است.

استفاده از دیپلماسی انرژی برای ما ضروری است و در این مسیر باید بر اساس نظرات فرهیختگان تصمیم بگیریم. اما چرا هنوز نتوانسته‌ایم هاب

انرژی منطقه حتی در زمینه برق باشیم؛ چرا توجهی به فرصت اندک باقیمانده برای برتری از طریق حضور در بازار جهانی نفت نیستیم و اینکه چرا به اصلاح اقتصاد انرژی، نحوه مصرف در داخل، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور توجهی نداریم؛ همگی یک مسأله مهم را به نمایش می‌گذارد. اینکه توجهی به اصول موفقیت و برتری و نحوه بهره‌گیری از ابزارهای دیپلماسی انرژی در کشور نداریم. به نظر کارشناسان بی‌اعتنا هستیم و درگیر روزمرگی شده‌ایم.

ما می‌توانستیم با توسعه صنعت برق چه در بخش نیروگاه‌های حرارتی و تولید برق به جای هدرسوزی گاز و چه در بخش تجدیدپذیرها، اقتصاد کشورمان را به کشورهای دیگر جهان گره بزنیم. اما در عمل آنچه در کشور رقم خورده است یک سیستم غلط مصرف انرژی و حرکت در لبه پرتگاه خودکفایی است. متأسفانه در بهره‌گیری از دیپلماسی انرژی نیز به بدترین شکل و منفی‌ترین حالت رفتار کرده‌ایم. به گونه‌ای که در دهه‌های اخیر حتی سهام پالایشگاه‌هایی را که می‌توانست ابزار دیپلماسی باشد واگذار کردیم و خریدار آن هم کشوری مانند عربستان بود. عربستان بخوبی می‌داند که چگونه از مشاوره کارشناسان برای بهره‌گیری از دیپلماسی انرژی بهره‌برد. اما در مرحله گذار انرژی و فرصت محدودی که تا ۲۰۵۰ برای بهره‌گیری از نفت در دیپلماسی انرژی جهان داریم، لازم است هرچه زودتر در سیاست‌های انرژی داخلی تجدیدنظر کنیم و از ظرفیت‌ها در بهبود فضای بین‌الملل و رسیدن به اهداف توسعه‌ای بهره ببریم.



## توسعه تجدیدپذیرها در گرو انجام تکلیف قانونی وزارت نفت/۶ توربین بادی در میل نادر نصب شد

معاون وزیر نیرو گفت: بودجه سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق از ۱۰۰۰ میلیارد تومان در سال گذشته به ۴۵۰۰۰ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۰ رسیده است.

محمد ساتکین، معاون وزیر نیرو در امور انرژی‌های تجدید پذیر در گفتگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، با اشاره به بند ۳ تبصره ۶ قانون بودجه گفت: از ۱۰ سال پیش، مقرر شد، ردیف بودجه‌ای در قالب صرفه‌جویی حامل‌های انرژی برای توسعه تجدیدپذیرها در نظر گرفته شود اما سازوکار و رقم پرداخت این بودجه مهیا نمی‌شد.

رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق در بیان اینکه برای اولین بار در صنعت انرژی‌های تجدیدپذیر سقف و کانال بودجه توسعه تجدیدپذیرها از محل صرفه‌جویی سوخت در سال ۱۴۰۰ ایجاد شد گفت: بر این اساس مقرر شد، بودجه توسعه تجدیدپذیرها از محل صرفه‌جویی سوخت تا سقف ۲۵۰۰ میلیارد تومان توسط دولت از طریق وزارت نفت پرداخت شود.

### \*توسعه صنعت برق تجدیدپذیر در گرو انجام تکلیف قانونی وزارت نفت

وی در بیان اینکه تحقق این بودجه منوط به عزم وزارت نفت برای انجام تکلیف قانونی است، گفت: خلا کانال و میزان بودجه برای توسعه تجدیدپذیرها رفع شده و ما نامه‌نگاری‌های خود را به منظور تحقق این بودجه با وزارت نفت آغاز کرده‌ایم. ساتکین با اشاره به اینکه میزان بودجه توسعه

تجدیدپذیرها در سال ۱۴۰۰، ۴,۵ برابر شده است، گفت: بودجه سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق از ۱۰۰۰ میلیارد تومان در سال گذشته به ۴۵۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است.

این مقام مسئول در تشریح منابع تامین بودجه توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر گفت: علاوه بر ۲۵۰۰ هزار میلیارد تومانی که از محل صرفه‌جویی سوخت تامین می‌شود، بودجه ناشی از عوارض برق از ۱۰۰۰ میلیارد تومان به ۱۹۰۰ هزار میلیارد تومان افزایش پیدا کرده و همچنین مابقی بودجه از محل بازفروش بر تامین خواهد شد.

معاون وزیر نیرو با اشاره به اینکه امیدواریم، تحقق بودجه سال جاری زمینه توسعه چشمگیر و پر سرعت تجدیدپذیرها در کشور را فراهم کند، تاکید کرد: در شرایطی که بودجه سال جاری محقق شود، می‌توانیم سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در سبد ظرفیت نصب شده کشور را از ۱ درصد به ۲ درصد برسانیم و جهشی را در این زمینه رقم بزنیم.

### \*۶ توربین بادی ۲,۵ مگاواتی در میل نادر نصب شد

ساتکین در بیان آخرین جزئیات ساخت نیروگاه بادی میل‌نادر گفت: تاکنون ۶ توربین ۲,۵ مگاواتی تولید برق در میل نادر نصب شده و مراحل نصب ۴ توربین ۲,۵ مگاواتی دیگر نیز در دستور کار است. رئیس سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق در پایان با اشاره به اینکه به زودی نیروگاه بادی میل نادر با ظرفیت ۲۵ مگاوات وارد مدار شده و توسعه ۲۵ مگاوات دیگر آن نیز پیگیری می‌شود، گفت: امیدواریم تا سال ۱۴۰۱ بتوانیم از ظرفیت تولید برق ۵۰ مگاواتی نیروگاه بادی میل نادر در شبکه توزیع برق استفاده کنیم.

## جای خالی کالای ایرانی در بازار سوریه و فرصت‌طلبی رقبا/ ضرورت بازگشایی کریدور ایران-عراق-سوریه

کارشناس اقتصاد حمل و نقل و ترانزیت گفت: کریدور اصلی ایران به سوریه که از طریق عراق است، به صورت عملیاتی بازگشایی نشد و در غیاب اراده نهادها و مسؤولان داخلی، کشورهای رقیب و حتی متخاصم در حال نفوذ هرچه بیش‌تر و پر کردن جای خالی ایران در بازار این متحدرابردی هستند.

بهنام جمشیدی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، ضمن تأکید بر ضرورت توسعه کریدورهای ترانزیتی و تجاری بین ایران و کشورهای همسایه و منطقه، اظهار داشت: سوریه را می‌توان از جمله نزدیک‌ترین متحدان ایران در منطقه دانست، روابط دو کشور که از زمان جنگ تحمیلی و کمک‌های نظامی دولت سوریه به ایران رو به توسعه نهاد، پس از کمک‌های متقابل ایران در بحران امنیتی این کشور به اوج خود رسید.

وی افزود: فتنه انگیزی امنیتی در سوریه که با تحریک کشورهایمانند ترکیه و قطر، با پشتیبانی وسیع آمریکا و متحدان منطقه‌ای و اروپایی آن



## قرارداد واردات ۶ میلیون دُز واکسن کرونا برای کارگران / صاحبان مشاغل هزینه تزریق واکسن کارگران را بدهند

رئیس اتاق بازرگانی تهران با طرح ادعای انعقاد قرارداد خرید ۶ میلیون دز واکسن توسط بخش خصوصی گفت: این واکسن‌ها با هدف تزریق به کارکنان بخش‌های تولیدی وارد می‌شود و شرکت‌های واردکننده نیز هیچ منفعت اقتصادی از واردات این واکسن‌ها نخواهند داشت.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس مسعود خوانساری امروز در بیست و دومین جلسه هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران با اشاره به وضعیت شیوع ویروس کرونا در کشور، گفت: اخیراً در پیک چهارم کرونا مبتلایان روز به روز در حال افزایش هستند و تعداد فوتی‌ها ناشی از این بیماری نیز در حال افزایش است و پیش بینی می‌شود که در هفته‌های آتی

گسترش این ویروس در کشور بیشتر شود. رئیس اتاق بازرگانی تهران افزود: براین اساس بسیاری از بخش‌های اداری و خدماتی تعطیل یا با پرسنل کمتری اداره می‌شود اما به دلیل اهمیت بخش تولید این بخش امکان تعطیل شدن در ایام کرونایی را ندارد لذا تولید باید کماکان با قدرت ادامه یابد اما به‌رحال نگرانی ناشی از ویروس کرونا در بخش تولید نیز بسیار زیاد است و لذا تنها مساله‌ای که می‌تواند این نگرانی را برطرف کند، تزریق واکسن به پرسنل و کارکنان بخش تولیدی کشور است.

وی اظهار داشت: با آغاز تزریق واکسن در بسیاری از کشورها، زندگی در این کشورها در حال عادی شدن است و یا به سمت عادی شدن در حرکت هستند اما در کشور ما به دلیل خرید دیرهنگام واکسن و همچنین موضوع تحریم‌ها نتوانسته ایم به اندازه کافی واکسن خرید کنیم و لذا در زمینه تزریق واکسن با تاخیر روبرو هستیم. خوانساری با بیان اینکه براساس اخبار گفته

می‌شود که تمامی کادر درمان تا پایان هفته واکسینه می‌شوند، گفت: بنابراین تا زمانی که این واکسن به سایر اقشار جامع برسد زمان بر است.

رئیس اتاق بازرگانی تهران اظهار داشت: لذا اتاق بازرگانی تهران به عنوان مسئولیت اجتماعی برای واردات واکسن با توجه به تأکید رئیس جمهور اقداماتی را انجام داد و با برگزاری جلساتی با واردکنندگان و تولیدکنندگان معتبر دارو در داخل کشور از آنها خواستیم که در این زمینه اقدامات موثری انجام دهند.

**\* واردات ۶ میلیون دوز واکسن کرونا با ارز آزاد برای کارگران واحدهای تولیدی**

خوانساری گفت: در حال حاضر اکثر کمپانی‌های ساخت واکسن کرونا، واکسن‌های خود را پیش فروش کرده‌اند و عملاً بازار خالی از واکسن است اما با تجربه و تخصص شرکت‌های ایرانی قراردادهایی برای خرید واکسن منعقد شده و این شرکت‌ها موفق شده‌اند تا خرید ۶ میلیون دوز واکسن کرونا را منعقد کنند.

وی اظهار داشت: با انجام مراحل اداری فاز به فاز این واکسن‌های خریداری شده به کشور وارد می‌شود اما هدف واردات این واکسن‌ها بکارگیری این واکسن‌ها و در اصل تزریق این واکسن‌ها برای تزریق به کارگران بخش‌های تولیدی است.

رئیس اتاق بازرگانی تهران با اشاره به فرمایشات مقام معظم رهبری و تأکیدات ایشان به موضوع تولید اظهار داشت: لذا ما امیدواریم در سال جاری در جهت عمل به فرمایشات ایشان با واردات این واکسن و تزریق آن به کارکنان‌های بخش‌های تولیدی مانع از ایجاد اختلال در امر

تولید شویم.

وی گفت: واردات این واکسن‌های توسط بخش خصوصی با ارز آزاد انجام می‌شود لذا انتظار داریم که صاحبان مشاغل، کارخانه‌ها هزینه‌ها را بر عهده بگیرند و مانع تحمیل هزینه تزریق این واکسن‌ها به کارگران شوند.

رئیس اتاق بازرگانی تهران اظهار داشت: شرکت‌های واردکننده نیز هیچ منفعت اقتصادی از واردات این واکسن‌ها نخواهند داشت و این واکسن‌ها با قیمت تمام شده عرضه می‌شود. خوانساری اظهار داشت: این واکسن‌ها با مجوز وزارت بهداشت وارد می‌شود و امیدواریم با نظارت ستاد ملی کرونا به طور کامل توزیع شود.

**\* امیدواریم کسری بودجه باعث افزایش تورم نشود**

خوانساری در ادامه با اشاره به آمارهای اعلامی صندوق بین‌المللی پول بیان داشت: این صندوق بطور میانگین رشد اقتصادی جهان را در سال ۲۰۲۱، پنج و نیم درصد پیش بینی کرده است و رشد اقتصادی چین را ۸ درصد برآورد کرده است.

رئیس اتاق بازرگانی تهران افزود: چین در بین کشورهای قدرتمند تنها کشوری بود که در سال ۲۰۲۰ علیرغم وجود کرونا رشد اقتصادی مثبت ۲٫۳ درصدی را داشت در حالی که رشد اقتصادی آلمان در این سال به میزان ۵ درصد رشد اقتصادی منفی داشت.

وی بیان داشت: رشد اقتصادی ایران در سال ۲۰۲۱ را به میزان ۲٫۵ درصد پیش بینی کرده و این صندوق میزان تورم را ۳۹ درصد تورم پیش بینی کرده است که امیدواریم با کسری بودجه



همزمان با سفر وزیر راه به جنوب شرق کشور؛

## سومین گذرگاه مرزی ایران و پاکستان فردا افتتاح می شود

همزمان با سفر وزیر راه و شهرسازی به استان سیستان و بلوچستان و با حضور مقامات پاکستانی سومین گذرگاه رسمی ایران و پاکستان فردا اول اردیبهشت افتتاح خواهد شد.

به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از وزارت راه و شهرسازی، فردا اول اردیبهشت ماه ۱۴۰۰ همزمان با سفر محمد اسلامی وزیر راه و شهرسازی به چابهار سومین گذرگاه رسمی مرزی بین جمهوری اسلامی ایران و جمهوری اسلامی پاکستان افتتاح می شود.

قرار است در این مراسم، گذرگاه مرزی ایران و پاکستان با عنوان «گذرگاه پیشین-مند» در شهرستان راسک استان سیستان و بلوچستان افتتاح شود؛ منطقه مند نیز در ایالت بلوچستان پاکستان در نزدیکی مرز با جمهوری اسلامی ایران قرار دارد.

در حال حاضر تردد رسمی بین ایران و پاکستان از دو گذرگاه میرجاوه در شمال استان سیستان و بلوچستان و جالق در میانه این استان جنوب شرقی کشور انجام می شود.

بنابراین مرز پیشین جنوبی ترین گذرگاه استان سیستان و بلوچستان با پاکستان خواهد بود.

گفتنی است در این مراسم شهرام آدم‌نژاد معاون حمل و نقل وزارت راه، داریوش امانی تهرانی رئیس سازمان راهداری و حمل و نقل جاده‌ای، چند تن از نمایندگان مجلس شورای اسلامی، نمایندگان وزارتخانه‌های صمت و امور خارجه، ریاست گمرک جمهوری اسلامی ایران، نمایندگان سفارت جمهوری اسلامی پاکستان در ایران و مقامات و مسئولان محلی حضور خواهند داشت.

که به کمک بخش خصوصی وارد می شود، بین ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان است.

ریاحی گفت: با دریافت مجوز رسمی از وزارت بهداشت، ۳ شرکت خصوصی تاکنون برای واردات واکسن کرونا مجوز گرفته‌اند.

وی افزود: حجم خرید توسط این ۳ شرکت، ۶ میلیون دوز است که از شرکت‌های آسترازنکا سوئد و اسپوتنیک روسیه صورت گرفته است. رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق بازرگانی

تهران بیان کرد: بودجه مورد نظر تهیه شده، هزینه حمل نیز پرداخت شده و هم اکنون منتظر باز شدن درگاه‌های پرداختی هستیم، تا در چند روز آینده وارد کشور شوند.

ریاحی ادامه داد: بخش خصوصی این واکسن‌ها را در اختیار ستاد ملی مقابله با کرونا قرار می‌دهد و این ستاد واکسن‌ها را بین گروه‌هایی که در اولویت نیستند اما گروه‌های حساسی هستند مانند فعالان در کارگاه‌های تولیدی توزیع خواهد کرد.

وی تصریح کرد: شرط بخش خصوصی برای توزیع واکسن بین کارگاه‌های تولیدی این است که کارفرما هزینه تزریق واکسن تک تک کارگران را تقبل کنند و در این خصوص از کارگران ربالی دریافت نشود.

رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق بازرگانی تهران ابراز کرد: هزینه هر کدام از این واکسن‌ها که به کمک بخش خصوصی وارد می شود، بین ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان است.

ریاحی در پایان گفت: شرکت‌های دیگری نیز متقاضی واردات واکسن هستند که هم اکنون در انتظار دریافت مجوز از سوی وزارت بهداشت هستند.



رئیس کمیسیون سلامت اتاق تهران:

## جزئیات واردات واکسن کرونا توسط بخش خصوصی /هر واکسن ۲۵۰ هزار تومان

رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق بازرگانی تهران با تشریح جزئیات واردات واکسن کرونا توسط بخش خصوصی، قیمت هر دوز از این واکسن‌های وارداتی را ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان اعلام کرد.

به گزارش خبرگزاری مهر، ناصر ریاحی در گفتگویی تلویزیونی گفت: با دریافت مجوز رسمی از وزارت بهداشت، ۳ شرکت خصوصی تاکنون برای واردات واکسن کرونا مجوز گرفته‌اند.

وی افزود: شرط بخش خصوصی برای توزیع واکسن بین کارگاه‌های تولیدی این است که کارفرما هزینه تزریق واکسن تک تک کارگران را تقبل کنند و در این خصوص از کارگران ربالی دریافت نشود.

به گفته رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران تصریح کرد: هزینه هر کدام از این واکسن‌ها



ما رقم خورده بود. باید به سرعت توانمندی‌ها و قابلیت‌های فنی خود را افزایش می‌دادیم تا خود و مشتریانمان را با شرایط جدید انطباق دهیم. فکر می‌کنم در این راه موفق بودیم.

احتمالا بتوان گفت که بیشتر شرکت‌ها آمادگی چنین تغییراتی را در فضای کسب‌وکارشان نداشتند و به همین دلیل نتوانستند واکنش مناسب و سریعی نشان دهند. به نظر شما، می‌توان درس‌های کلی از این تجربه آموخت و برای تدوین برنامه‌های جامع‌تر از آنها استفاده کرد؟

من به‌طور کامل موافق هستم که اکثر برنامه‌های کسب‌وکار با فرض ادامه شرایط موجود تدوین می‌شوند و باید به برنامه‌های جامع‌تر هم توجه داشت. با این حال، چگونه یک سازمان یا کسب‌وکار می‌توانست برنامه‌ای داشته باشد که آن را برای مواجهه با چنین بحرانی آماده ساخته باشد؟ ما شاهد آن بودیم که بسیاری از کسب‌وکارها (چه برنامه‌های جامعی داشتند و چه نداشتند) به تدریج خود را با شرایط کرونا انطباق داده و مدل‌های کسب‌وکارشان را گاهی به‌صورت اساسی تغییر دادند. همچنین می‌توان اضافه کرد که داشتن یک استراتژی فعال برای استفاده از فناوری‌های ابری، می‌تواند به کسب‌وکارها در مواجهه با بحران‌های پر دامنه‌ای مانند کرونا کمک کند.

واضح است که هیچ کسب‌وکاری در حباب زندگی نمی‌کند و مشکلاتی که برای شرکا و مشتریانش هم رخ می‌دهد، ممکن است به آن آسیب بزند. آیا شما آسیب‌های قابل توجهی از مشکلات پیش‌آمده برای مشتریان خود تجربه کردید؟

مشتریان ما، اولویت نخست ما هستند و چالش‌های آنها طبیعتاً متفاوت است. هرکدام از آنها نیازهای خاصی دارند، در نقاط جغرافیایی متفاوتی مستقر

طرفی، دورکاری کارکنان، نیاز به ارتقای اینترنت و زیرساخت‌های کارشان داشت. سطح امکانات سخت‌افزاری آنها در خانه‌هایشان باید به سطح امکانات ما در دفتر شرکت نزدیک می‌شد تا بتوانند کارهای روزانه‌شان را به خوبی انجام دهند. ما پیش از همه‌گیری کرونا هم هر ازگاهی امکان دورکاری به کارکنان خود می‌دادیم. اما تفاوت بسیاری بین یک روز کار کردن از خانه و هر روز دورکاری تمام کارکنان وجود دارد. مسوولیت و وظایف واحد فناوری اطلاعات ما به شدت افزایش یافت و باید از سیستم‌ها و نرم‌افزارهای همه کارکنان در خانه‌هایشان پشتیبانی می‌کردند.

شاید به ذهن برسد که کسب‌وکارهای مبتنی بر نرم‌افزار و آنهایی که با استفاده از ماشین‌ها، خودکارسازی بالاتری در عملیات خود دارند (اتوماسیون)، شکنندگی کمتری در مقابل تغییرات شدید فضای کسب‌وکار نسبت به دیگر شرکت‌ها دارند. به‌عنوان مثال، شاید شرکت‌های فناوری‌محور آسیب کمتری از همه‌گیری یک‌باره کرونا دیدند. آیا چنین تصویری درست است؟

من موافقم که خودکارسازی عملیات به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا بهره‌ورتر و کارآتر شده و استفاده بهتری از زمان خود کنند. تمام این موارد در چنین دوران چالش‌برانگیزی اهمیت دارند. ما به‌عنوان یک شرکت نرم‌افزاری باید مطمئن می‌شدیم که به نیازهای مختلف و شرایط متفاوت هر کدام از مشتریانمان توجه کرده‌ایم. در همان حال که به سختی در تلاش برای دورکاری خود بودیم، باید نیازها و خواسته‌های مشتریانمان را در گوشه و کنار جهان تامین می‌کردیم. خودمان چالش‌هایی داشتیم و باید به‌طور همزمان به نیازهای خاص هر مشتری هم می‌پرداختیم. شرایط جالبی برای



کسب‌وکارها در سال ۲۰۲۰، همه‌گیری کرونا بوده است. شروع این همه‌گیری، شرکت شما را با چه مسائل و مشکلاتی مواجه ساخت؟

ما فرصت بسیار اندکی برای واکنش نشان دادن داشتیم. بسیاری از کارکنان ما ماموریت‌های فرامرزی و سفرهای بسیاری به نقاط مختلفی از جهان مانند آمریکا، اروپا و بخش‌های آسیایی داشتند که به سرعت درگیر کرونا شده بودند. در همین زمان، باید به سرعت شرایط دورکاری کارکنانمان را فراهم می‌ساختیم.

به‌عنوان یک شرکت چگونه با این مشکلات مواجه شدید؟

ما تکنولوژی‌ها و نرم‌افزارهای زیادی داشتیم. اما باید مطمئن می‌شدیم که امکان استفاده از این فناوری‌ها و نرم‌افزارها برای کارکنانمان و در خانه‌هایشان فراهم می‌شود. از طرفی باید اطمینان می‌یافتیم که نیازهای جدید مشتریان و موکلانمان از نرم‌افزارهایمان نیز تامین می‌شود. از

ترکیب بهبود زیرساخت‌ها و عملیات شرکت با استفاده از فناوری، کلید موفقیت در بحران‌ها

## فصل مشترک اتوماسیون و

### بهره‌وری

در جهان پس از کرونا، به سختی می‌توان گفت که کدام مدل‌های کار به شیوه‌های سنتی ادامه خواهند یافت. برخی از مشاغل، همواره با ساعات کاری ۹ تا ۱۷ و حضور در دفاتر منسجم شناخته می‌شدند. اما کرونا باعث شد که بسیاری از کارکنان به خانه‌های خود بازگردند و از آنجا وظایفشان را پیش ببرند. هاینه کراگ ایورسن، مدیرعامل شرکت مدیریت داده تایماکستندر، معتقد است با توجه به امکانات موجود، چنین تغییری چندان دشوار نبوده است. او در مصاحبه‌ای توضیح داده است که چگونه شرکتش توانست در جریان کرونا، با موفقیت به مدیریت زمان کارکنان دورکار خود بپردازد.

به جرات می‌توان گفت که مهم‌ترین مساله

