



فهرست

خبرنامه برق کشورهای هم‌جوار؛ دی ماه ۱۴۰۰..

۳.....

دوره‌های قرارداد نویسی داخلی و مدیریت

موجودی و انبارداری.....

مصرف بالای بخش خانگی منجر به اعمال

محدودیت به نیروگاه‌ها می‌شود.....

بودجه ۱۴۰۱ برای حمایت از بورس چه برنامه‌ای

دارد؟.....

توجه به متنوع‌سازی درآمدها در حوزه انرژی

ضروری است.....

لزوم توسعه روابط تجاری ایران و ترکیه با رفع

موانع دوسویه.....

توسعه کسب‌وکار در فضای رقابتی با مدل

فرانچایز.....

نشست بررسی مشکلات و راهکارهای تجاری

ایران و هند ۲۷ دی برگزار می‌شود.....

در جلسه هیات مدیره تاکید شد؛

راه‌اندازی پلتفرم فهارس بها برای استعلام قیمت‌ها

هفتمین جلسه هیات مدیره دوره هشتم سندیکای صنعت برق ایران، نوزدهم دی‌ماه سال جاری با حضور اعضای هیات مدیره و بازرسان سندیکا به صورت حضوری و برخط برگزار شد.



در این جلسه گزارشی درخصوص شاخص‌های شش‌ماه نخست ۱۴۰۰ ابلاغی سازمان برنامه درخصوص پنج فهرست بهای صنعت برق توسط دبیر دفتر فهارس بها و کمیته‌های تخصصی سندیکا ارائه شد. در این گزارش به اهم اقدامات سندیکا در سال ۱۴۰۰ در دفتر فهارس بها و مکاتبات و تعاملات صورت‌گرفته در این حوزه، بررسی شاخص‌های تعدیل شش‌ماهه نخست سال جاری، مقایسه شاخص‌ها در فهارس‌بهای صنعت برق با فهارس‌بهای حوزه آب، رشد اندک شاخص‌های فهارس‌بهای تجهیزات صنعت برق نسبت به سایر رشته‌های متکی بر عملیات و پیمانکاری، عوامل

برنامه و بودجه، شورای هماهنگی و یا اتاق بازرگانی شود تا منابع مورد نیاز برای این اقدام تعیین و تامین شود. همچنین مقرر شد مدل و منابع ایجاد پلتفرم آنلاین برای استعلام قیمت‌ها، از شرکت‌های عضو در دبیرخانه تهیه و پس از تایید و تصویب هیات مدیره، به منظور عملیاتی شدن به سازمان برنامه ارائه شود.

در بخش بعدی جلسه گزارشی از روند تعویض کنترورها از سوی شرکت توانیر و تبدیل آنها به کنترور هوشمند ارائه شد. از اینرو با تصمیم اعضا مقرر شد کمیته کنترورسازان سندیکا نظرات خود را نسبت به مناقصات تامین کنترور به صورت مکتوب به همراه مستندات مرتبط به هیات مدیره سندیکا منعکس کند تا موضوع از طریق سندیکا پیگیری شود. همچنین مقرر شد سندیکا طی جلسه‌ای با مدیرعامل توانیر، موضوعات کلیدی از جمله مطالبات، قراردادهای تیپ و قراردادهای متوقف را مطرح کرده و در کنار آن مساله اقدامات صورت گرفته در خصوص نحوه و بازه زمانی تامین کنترور را نیز از طریق ایشان پیگیری کند.

در بخش پایانی جلسه با تصمیم اعضا مقرر شد گزارش قوانین مخل کسب و کارهای صنعت برق و همچنین نحوه اجرای موادی از قانون رفع موانع تولید در صنعت برق که توسط معاونت پژوهشی تهیه شده است، پس از کسب نقطه نظرات تکمیلی اعضای هیات مدیره نهایی و ارسال شود.

مربوطه با سازمان برنامه مذاکره کند. در ادامه جلسه به این موضوع اشاره شد که یکی از مهمترین اشکالات شاخص‌ها، این است که قیمت‌های امروز براساس قیمت‌های ششماه پیش تعدیل می‌شود و همچنین عدم اطلاع تشکل‌های بخش خصوصی از پروژه نمونه سازمان برنامه هم در غیرواقعی جلوه نمودن شاخص‌ها موثر است. به علاوه با توجه به اینکه شاخص‌های صنعت آب نسبت به برق رشد بیشتری داشته، این توضیح ارائه شد که شاخص‌های این حوزه به این دلیل که بر اساس عملیات و کارهای پیمانکاری در نظر گرفته می‌شود، عمدتاً رشد بیشتری نسبت به شاخص‌های تجهیزات داشته است.

به این ترتیب و با تصمیم اعضا مقرر شد با توجه به بررسی‌های کمیته فهارس بها، دبیرخانه در اسرع وقت و طی فراخوانی مشکلات شرکت‌های عضو در این خصوص را به صورت مصدافی به همراه اسناد مرتبط استعلام کند تا پس از صحت سنجی، ایرادات وارد به شاخص بها، احصاء، جمع بندی و به سازمان برنامه منعکس شود. در ادامه مقرر شد سندیکا پس از انجام کار کارشناسی بر روی نظرات اعضا و جمع بندی آنها درخصوص فهارس بهای صنعت برق، مراتب را طی نامه‌ای به سازمان برنامه اعلام کرده و پیشنهادات خود را به منظور بهبود روند تعیین شاخص‌ها ارائه دهد.

با موافقت اعضا مقرر شد تقویت دفتر فهارس بها منوط به مذاکره با سازمان



برنامه با برخی از شرکت‌های بخش خصوصی برای استعلام قیمت و تعیین شاخص‌های فهارس بها همواره مورد نقد توانیر و سندیکا بوده است. همچنین به این نکته تاکید شد که تقویت دفتر فهارس بها در سندیکا به منظور استعلام مستمر و قیمت‌دهی دقیق‌تر و در فواصل زمانی کوتاه‌تر و پیگیری گسترده‌تر این موضوع الزامی است.

در ادامه تاکید شد که پلتفرم فهارس بها برای استعلام آنلاین قیمت‌ها هر چه زودتر راه‌اندازی شود. لذا از آنجا که ایجاد این پلتفرم بار مالی برای سندیکا داشته و تدوین فهارس بها یکی از تکالیف سازمان برنامه است، تاکید شد که سندیکا به منظور تقویت دفتر فهارس بها و نحوه تامین هزینه‌های

تاثیرگذار در قیمت ردیف‌های فهارس بها در بحث شاخص تعدیل متناسب با پروژه نمونه، تعداد فصول و ردیف‌های تجهیزات و دستمزد در فهارس بهای صنعت برق، پایین بودن شاخص‌های صنعت برق به دلیل بالابودن سهم تجهیزات و پایین بودن سهم عملیات در پروژه نمونه این صنعت و مقایسه و همخوانی بخش قابل توجهی از اطلاعات ارسال شده از سوی سندیکا با اطلاعات منتشر شده توسط سازمان برنامه و بودجه اشاره شد.

به این مساله اشاره شد که سامانه‌ای در سازمان برنامه راه‌اندازی شده است که قرار بود به سامانه توانیران وزارت صمت متصل شود، اما هنوز هم این اتفاق رخ نداده، افزون بر اینکه همکاری مستقیم سازمان

داخلی» را از نهم بهمن ماه آغاز می کند و روزها و ساعات برگزاری این دوره، شنبه ها از ساعت ۱۷ الی ۲۰ خواهد بود.

سرفصل های آموزشی این دوره نیز شامل موضوعاتی همچون ایجاد اشرف همه جانبه به موضوع قرارداد، اعتبار سنجی و احراز هویت طرف قرارداد، بررسی اسناد و مدارک، مکتوب کردن قرارداد، شفافیت متن قرارداد، امضاء و اثر انگشت، تضمین در قرارداد، حل و فصل اختلافات و سایر شرایط و توضیحات خواهد بود.

دوره آموزشی آنلاین مدیریت موجودی و انبارداری
دوره آموزشی آنلاین «مدیریت موجودی و انبارداری» نیز از ۱۳ بهمن ماه آغاز شده و طی ۱۵ ساعت در روزهای چهارشنبه از ساعت ۱۶ الی ۱۹ برگزار می شود.

در این دوره، تعاریف و مفاهیم انبارداری و کنترل موجودی، طراحی سیستم اطلاعاتی انبار، قانون پارتو، اصول انبارداری، چگونگی سیستم طبقه بندی و کدگذاری کالا، انواع سیستم های سفارش دهی کالا، چیدمان و طبقه بندی و تأثیر آن در سیستم کنترل موجودی، روش های شمارش و کنترل کمی موجودی ها و برنامه ریزی نیازمندی های مواد به عنوان سرفصل آموزشی تبیین می شود.

علاقه مندان به حضور در این دوره های آموزشی برای ثبت نام باید به سایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قسمت دوره های آموزشی (دوره های کوتاه مدت) مراجعه کنند. با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس ها بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد شد. متقاضیان جهت دریافت اطلاعات بیشتر می توانند با شماره تلفن های ۸۸۱۰۷۷۳۲ و ۸۸۱۰۷۷۲۳ تماس بگیرند.

دوره های قرارداد نویسی داخلی و مدیریت موجودی و انبارداری

موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق تهران (آیتک)، دو دوره آموزشی «قرارداد نویسی داخلی» و «مدیریت موجودی و انبارداری» را برگزار می کند.



اتاق بازرگانی تهران در ادامه برنامه های آموزشی خود دوره های کاربردی «قرارداد نویسی داخلی» و «مدیریت موجودی و انبارداری» را برای توانمندسازی فعالان اقتصادی برگزار می کند.

دوره آموزشی قرارداد نویسی داخلی
موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران، برگزاری دوره آموزشی آنلاین «قرارداد نویسی

خبرنامه برق کشورهای هم جوار

۱۹ دی ماه ۱۴۰۰ - شماره ۲۳۷

دفتر برنامه ریزی و اقتصاد کلان برق و انرژی - گروه آمار و ترازنامه

هفته
نامه

خبرنامه برق کشورهای هم جوار؛ دی ماه ۱۴۰۰

دفتر برنامه ریزی و اقتصاد کلان برق و انرژی وزارت نیرو، ۲۳۷ امین شماره خبرنامه برق کشورهای هم جوار را ۱۹ دی ماه ۱۴۰۰ منتشر کرده است.

دفتر برنامه ریزی و اقتصاد کلان برق و انرژی وزارت نیرو، ۲۳۷ امین شماره خبرنامه برق کشورهای هم جوار را ۱۹ دی ماه ۱۴۰۰ منتشر کرده است.

این شماره از خبرنامه به انتشار اخبار صنعت برق در کشورهای ارمنستان، افغانستان، ترکیه، روسیه، عربستان سعودی و ... پرداخته است. فایل خبرنامه را [اینجا](#) بخوانید.

۲. مقرر شد مالیات شرکت‌های تولیدی ۵ واحد درصد کاهش داشته باشد
 ۳. در سال ۱۴۰۱ فرمول حقوق دولتی معادن تغییر نمی‌کند.
 ۴. در سال ۱۴۰۱ رقمی معادل مالیات نقل و انتقال سهام جهت تقویت به صندوق تثبیت بازار سرمایه برگردانده شود.
 ۵. مبلغ ۳۰ هزار میلیارد تومان جهت افزایش سرمایه صندوق تثبیت بازار تخصیص داده شود. البته این مصوبه نیازمند تأیید مجلس است.
 ۶. ۱۰٪ وجوه حاصل از عرضه اولیه سهام دولتی جهت بازارگردانی سهام عرضه شده اختصاص پیدا می‌کند.
 ۷. انتشار اوراق دولتی در بازار منوط به رعایت نسبت پنجاه درصد جریان ماهانه ورودی به بازار سرمایه است.
 ۸. بانک مرکزی موظف است نرخ تسعیر دارایی‌های ارزی بانک‌ها و مؤسسات اعتباری را حداقل معادل ۹۰ درصد نرخ نیما اعلام کند.
 ۹. رئیس سازمان بورس برای جلسات ستاد اقتصادی دولت و همچنین تصمیم‌گیری برای انتشار اوراق در کمیته بند و تبصره پنج دعوت می‌شود.
 ۱۰. بانک مرکزی موظف شد در بازار بین بانکی و بازار ثانویه مداخله کرده و سقف نرخ سودبین بانکی را در سطح ۲۰ درصد نگه دارد.
- بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران بازار سرمایه معتقدند که مهمترین رکن برای افزایش شاخص‌ها بورس و رشد بازار سرمایه بازگشت اعتماد به این بازار است به طوری که به نظر می‌رسد با این اقدامات تا حدود زیادی بازار بورس به ثبات رسیده و از سال آینده شاهد رشد شاخص‌های آن خواهیم بود.

بودجه ۱۴۰۱ برای حمایت از بورس چه برنامه‌ای دارد؟

دولت برای سال آینده ۱۰ برنامه دارد که در صورت اجرای آن می‌توان انتظار داشت که وضعیت بورس بهبود یابد.



به گزارش خبرنگار مهر احسان خاندوزی، سخنگوی اقتصادی دولت با تشریح مصوبات جلسه ویژه ستاد اقتصادی دولت برای حمایت از بورس گفته است: در جلسه ستاد اقتصادی دولت پیشنهادات وزارت اقتصاد برای حمایت همه جانبه و پایدار از بازار سرمایه به تصویب رسید.

به گفته خاندوزی، توجه به جزئیات این مصوبات بیانگر عزم جدی دولت برای حمایت از بازار سرمایه و بازگشت اعتماد مردم به بورس است. بر اساس اظهارات سخنگوی اقتصادی دولت، مصوبات بی سابقه دولت برای حمایت از بازار سرمایه از سال ۱۴۰۱ به شرح زیر است:

۱. در سال ۱۴۰۱ سقف گاز خوراک صنایع پتروشیمی معادل قیمت گاز صادراتی و حداکثر ۵,۰۰۰ تومان همچنین سقف سوخت صنایع عمده مانند فولادی‌ها و پالایشگاه‌ها معادل ۴۰ درصد خوراک پتروشیمی و حداکثر ۲,۰۰۰ تومان تعیین شد. قیمت گاز مصرفی صنایع سیمان و سایر صنایع هم ۱۰ درصد قیمت گاز خوراک پتروشیمی تعیین شد.

چنان کاهشی در مقدار مصرف مشاهده نشده است. وی ادامه داد: در هر دو درجه کاهش دما، باید یک مترمکعب کاهش در مصرف داشته باشیم که این اتفاق نیفتاده، یعنی افزایش دما با مقدار کاهش مصرف هم‌خوانی ندارد.

سرپرست مدیریت امور هماهنگی گازرسانی شرکت ملی گاز ایران با بیان اینکه با افزایش دما در هفته گذشته، انتظار ما رسیدن مصرف به حدود ۵۰۰ میلیون مترمکعب در روز یا حتی پایین‌تر از آن در بخش خانگی و تجاری بود، افزود: در این صورت، می‌توانستیم ۳ تا ۵ مترمکعب به ازای هر مشترک در اقلیم‌های متفاوت صرفه‌جویی در مصرف گاز داشته باشیم که متأسفانه روزانه بالاتر از ۶۰ میلیون مترمکعب افزون بر عدد تعریف شده، مصرف گاز داریم.

نورموسوی تصریح کرد: بر این باورم که باید تلاش کنیم تا عادت‌های خود را در این زمینه، تغییر دهیم یعنی هر زمان که احساس کردیم دمای هوا مناسب‌تر است و در عرض کمتر از یک دقیقه، دمای پکیج، بخاری یا دیگر وسایل گرمایشی را پایین آورده تا به این طریق، با یک اقدام بسیار ساده هم به بهبود روند مصرف و کاهش گازبها برای خود (مشترکان) کمک کرده و هم مدیریت مصرف بهینه را به خوبی انجام داده دهیم.

وی در پایان اظهار کرد: خوشبختانه در این چند روز گذشته و در همین مدت کم با همراهی مردم موفق شدیم تا نیروگاه‌ها گاز تحویلی خود یعنی روزانه بیش از ۱۱۶ میلیون مترمکعب را داشته باشند که بسیار جای خوشوقتی است و این همراهی اگر ادامه داشته باشد، همین اتفاق مهم برای دیگر صنایع مانند فولاد، سیمان، پتروشیمی‌ها و ... نیز رخ خواهد داد و به تولید ناخالص ملی کمک می‌کند.

یک‌مقام‌مسئول:

مصرف بالای بخش خانگی منجر به اعمال محدودیت به نیروگاه‌ها می‌شود

مدیریت امور گازرسانی شرکت ملی گاز با اشاره به سرد شدن هوا از امروز اعلام کرد: در صورت رعایت نکردن الگوی مصرف، در بخش خانگی محدودیت گازرسانی به صنایع و نیروگاه‌ها افزایش می‌یابد.



به گزارش خبرنگار مهر به نقل از شرکت ملی گاز ایران، سیدجلال نورموسوی گفت: آخرین مقدار مصرف گاز در بخش خانگی و تجاری و واحدهای صنایع کوچک، روز چهارشنبه (۲۲ دی‌ماه) ۵۶۲ میلیون مترمکعب بود که با وجود افزایش دما، آن

صادرات فرآورده‌های نفتی و بخش پایین دستی به‌خصوص پتروشیمی و حداکثرسازی استفاده از ظرفیت خطوط لوله صادراتی گاز به شرطی که مصرف داخلی را کاهش دهیم، مورد توجه باشد؛ این می‌تواند گزینه خوبی در مقایسه با LNG باشد. پدیدار، رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق تهران درباره دلیل آن توضیح می‌دهد: فعلا هزینه و تکنولوژی آن را نداریم. چنانچه موضوع فشار حداکثری بر ایران از جانب آمریکا مطرح باشد احتمالا تمرکز بر گرفتن بازارهای هدف، خطوط لوله انتقال گاز موجود مثل عراق، ترکیه و ارمنستان خواهد بود و این موضوع می‌بایست در دیپلماسی انرژی کشور مد نظر قرار گیرد. به گفته پدیدار بخش اعظم منابع مالی برای توسعه اقتصاد ایران، به طور مستقیم و یا غیر مستقیم از محل درآمدهای نفتی است و به‌طور کلی صنعت نفت یکی از بزرگ‌ترین سازمان‌های اقتصادی کشور، دارای دو فعالیت اصلی شامل اجرای پروژه‌ها و امور بهره برداری است. او تاکید می‌کند: در بخش فعالیت‌های پروژه ای، صنعت نفت شاهد اجرای تعداد زیادی از طرح‌ها و پروژه‌های بزرگ است. با این وجود، شواهد و اطلاعات نشان می‌دهد که درصد قابل توجهی از این پروژه‌ها از حیث دستیابی به اهداف و رعایت محدودیت‌های زمان، هزینه و کیفیت دچار نقصان هستند. پدیدار معتقد است: برای عبور از این شرایط به دوران گذار از نفت باید سه عامل شایستگی نیروی انسانی، قدرت مالی و توانمندی فنی را بعنوان عوامل کلیدی موفقیت پروژه‌های بالادستی صنعت نفت معرفی و در تداوم فعالیت‌ها در دیگر زمینه‌های رشد و توسعه مورد بهره برداری مستقیم قرار گیرند.

حوزه انرژی درگیر مشکلات زیادی است؛ از عدم مصرف بهینه تا از دست دادن سهم بازار، تغییر ترکیب سبد انرژی، کاهش سرمایه‌گذاری‌ها و عواملی این چنین، از مواردی هستند که اهمیت و داشتن استراتژی در دوران گذار را دو چندان می‌کنند.

رضا پدیدار در گفت‌وگو با «پایگاه خبری اتاق ایران» می‌گوید: با توجه به تحولات و رویکردهای جدیدی که بر نفت و انرژی هیدروکربوری در حال گذار است باید استراتژی‌هایی برای دوران و شرایط گذار مورد توجه قرار گیرد.

پدیدار، عضو هیات نمایندگان اتاق ایران می‌گوید: این استراتژی در چند محور می‌تواند به تلاش برای حفظ بازار از طریق آزادسازی منابع هیدروکربوری جهت صادرات تکیه کند و انرژی تجدیدپذیر با انرژی فسیلی در بخش داخلی مورد توجه باشد. همچنین می‌تواند به سرمایه‌گذاری در تولید و بازاریابی فرآورده‌های نفتی و گازی در بازارهای مصرف به جای صادرات نفت و گاز در بازارهای داخلی و خارجی تکیه داشته باشد.

او ادامه می‌دهد: متنوع‌سازی اقتصاد که بخشی از آن به صادرات نفت و گاز و سرمایه گذاری در سایر بخش‌های پر بازده مثل صنایع تولیدی، کشاورزی، بخش خدمات جهت متنوع سازی منابع درآمدی دولت تکیه دارد.

پدیدار معتقد است: کشورهای صادر کننده نفت و گاز راهی جز متنوع سازی صادرات حامل‌های انرژی ندارند و با توجه به رشد بخش گاز و اهمیت پیدا کردن موضوع اقلیم می‌تواند فرصتی خوب برای این کشورها رقم زند.

او درباره وضعیت ایران می‌گوید: در ایران باید مسئله حفظ سهم بازار نفت و حتی افزایش آن،



رضا پدیدار در گفت‌وگو با پایگاه خبری اتاق ایران

توجه به متنوع‌سازی درآمدها در حوزه انرژی ضروری است
پدیدار می‌گوید: کشورهای صادرکننده نفت و گاز راهی جز متنوع‌سازی صادرات حامل‌های انرژی ندارند؛ با توجه به مسئله اقلیم این می‌تواند فرصتی خوب برای کشورها باشد.



یونس ژائله در گفت‌وگو با سفیر ایران در آنکارا تأکید کرد

لزوم توسعه روابط تجاری ایران و ترکیه با رفع موانع دوسویه

رئیس اتاق تبریز با اشاره به وجود ظرفیت‌های زیاد دو کشور ایران و ترکیه افزود: موانعی در کشور ترکیه برای تجار ایرانی و همچنین موانعی در ایران برای تجار ترک وجود دارد که باید با برگزاری جلسات کارشناسی در صدد حل این مشکلات باشیم.

شد که کمک بسزایی به تجار ما نکرد و در این زمینه نتوانستیم به اهداف خود برسیم.

لزوم استقرار مراکز تجاری تبریز در ترکیه

رئیس اتاق تبریز گفت: مدل بخش بازرگانی ترکیه با ایران کمی متفاوت بوده و لازم است که ما جدی‌تر و دقیق‌تر در این زمینه وارد شویم و مراکز تجاری خودمان را در ترکیه مستقر کنیم چرا که امروز تجارت در دنیا تقریباً تغییر یافته و ما باید روش تجارت خودمان را تغییر دهیم و مرکز تجاری را در جاهای مناسبی مانند شهرهای صنعتی مانند استانبول و ازبک‌نشینان تا بتوانیم کالاهای مورد نظر خود مانند محصولات پتروشیمی و محصولات سایر صنایع که ترکیه واردکننده این محصولات است را در اختیار مشتریان قرار دهیم. ژائله اظهار کرد: امروز در فضایی که کشوری مانند عربستان که رقیب ما در صنعت پتروشیمی است، در این بازار حضور داشته و انبار و سیستم توزیع نیز دارد، قطعاً این کشور به تجار ما اجازه نمی‌دهد به این راحتی سهم بازار را به دست بگیریم.

او ادامه داد: قیمت نامناسب محصولات و مسیر ترانزیتی و تمام عوامل وقتی یک جا جمع می‌شوند، متوجه می‌شویم که انگیزه لازم برای تجار ترک برای تداوم مسیر تجارت ایجاد نمی‌کند، بنابراین لازم است تمهیداتی در این زمینه اتخاذ شود. رئیس اتاق تبریز افزود: در زمینه تامین بسیاری از کودهای شیمیایی از جمله کود اوره می‌توانیم با برنامه ریزی دقیق حجم تجارت‌مان را افزایش دهیم، ما تولیدکننده این محصول هستیم ولی متأسفانه آن گونه که باید در این زمینه در بازار حضور نداریم.

او با اشاره به جایگاه ویژه و قدیمی روابط تجاری تبریز با ترکیه گفت: از گذشته تاکنون تبریز با

ترکیه روابط تجاری بسیاری داشته به طوری که در تبریز استانبول قاپیسی (درب استانبول) و در ترکیه نیز تبریز قاپیسی (درب تبریز) وجود دارد. واضح است که این تجارت قدیم تبریز با ترکیه چیزی نیست که امروز ایجاد شده باشد و اینجا باید جایگاه تجاری تبریز برجسته شود و این موضوع وظیفه سفارت در ترکیه است.

رئیس اتاق تبریز ادامه داد: رقابت ما با ترکیه در بخش‌های کشاورزی و سایر بخش‌ها طبیعتاً موجب بهبود وضعیت می‌شود و ما از این رقابت استقبال می‌کنیم و این رقابت می‌تواند موجب رشد و شکوفایی شود.

گسترش دیپلماسی اقتصادی با محوریت کشورهای همسایه

استاندار آذربایجان شرقی نیز در این جلسه گفت: با توجه به سیاست دولت سیزدهم برای گسترش ارتباط با کشورهای همسایه، رویکرد نمایندگی‌های جمهوری اسلامی این کشورها باید تحرک در حوزه دیپلماسی اقتصادی باشد.

عابدین خرم در این نشست که مسئولان اقتصادی استان نیز حضور داشتند، با اشاره به تأکید رئیس جمهور بر استفاده از مزیت و ظرفیت استان‌های مرزی برای گسترش همکاری‌ها با کشورهای همسایه، گفت: از سفرای کشورمان در کشورهای همسایه انتظار داریم تحرک در حوزه دیپلماسی اقتصادی را جزو رویکردها و اولویت‌های خود قرار دهند.

او اضافه کرد: با توجه به اقدامات انجام‌شده، میزان مبادلات تجاری ایران با ترکیه، نسبت به سال گذشته افزایش یافته؛ ولی با هدف‌گذاری ۳۰ میلیارد دلاری فاصله نسبتاً زیادی داریم که امیدواریم با تلاش بیشتر، مبادلات را به مرز قابل

یونس ژائله در ارتباط تصویری با سفیر جمهوری اسلامی ایران در آنکارا اظهار کرد: برگزاری چنین جلساتی فرصت بسیار خوبی برای تبادل افکار بین تجار و مسئولان عالی رتبه کشور به ویژه وزارت امور خارجه است.

او ادامه داد: وقتی ما به بعضی از کشورها مراجعه می‌کنیم مسیر به اندازه‌ای همواره است که کشورها با تمام توان در خدمت بخش تجارت و بازرگانی هستند. این موضوع نشان‌دهنده پیگیری وزارت امور خارجه است که در این زمینه قدردان مسئولان در این وزارتخانه هستیم.

ژائله با بیان این که متأسفانه در حال حاضر روابط تجاری دو کشور رو به افول است، تأکید کرد: برای بازگرداندن مسیر تجاری برنامه جامعی بین اتاق‌های بازرگانی تبریز و ترکیه لازم است که به صورت مداوم عملیاتی شده و در این زمینه هماهنگی‌های



به همت اتاق مشترک ایران و هند

نشست بررسی مشکلات و راهکارهای تجاری ایران و هند ۲۷ دی برگزار می‌شود

نشست بررسی مشکلات و راهکارهای تجاری بین ایران و هند به همت اتاق مشترک ایران و هند ۲۷ دی ساعت ۱۴ تا ۱۶ برگزار می‌شود.

اتاق مشترک بازرگانی ایران و هند در نظر دارد نشستی با حضور واردکنندگان و صادرکنندگان که در ارتباط با هند فعالیت می‌کنند به منظور هم‌اندیشی در راستای بررسی مشکلات موجود و راهکارهای افزایش مبادلات تجاری دو کشور، برگزار کند.

این نشست دوشنبه ۲۷ دی از ساعت ۱۴ الی ۱۶ در طبقه دهم اتاق ایران (با رعایت پروتکل‌های بهداشتی) برگزار می‌شود.

علاقه‌مندان می‌توانند برای حضور در این نشست مراتب را به دبیرخانه اتاق مشترک با شماره ۰۹۱۲۶۵۰۱۰۸۱ و یا شماره واتساپ ۸۸۳۴۶۷۴۴ اعلام کنند.

صنعت فرانچایز در توسعه کسب‌وکارهای بخش خصوصی» نیز از جمله اقدامات اتاق در مسیر فرهنگ‌سازی این مقوله خواهد بود، توضیح داد: در این برنامه که با حضور متخصصان و کارشناسان این حوزه برگزار خواهد شد، درباره اهمیت و نقش فرانچایز در توسعه کسب‌وکارها و اقتصاد کشور، فناوری‌های نوین در این صنعت و چالش‌های حقوقی فرانچایز بحث و تبادل نظر می‌شود. همچنین با توجه به لزوم تقویت ارتباط میان فعالان اقتصادی و متخصصان این حوزه سعی خواهد شد تا شبکه‌سازی میان این دو بخش از جامعه اقتصادی تسهیل شود.

به گفته حاجی‌پور، این رویداد فرصت مناسبی برای علاقه‌مندان به صنعت فرانچایز همچنین صاحبان و مدیران بنگاه‌های اقتصادی فراهم می‌کند تا با ارتقا دانش و آگاهی در راستای توسعه کسب‌وکار در بنگاه‌ها قدم بردارند.

نشست «معرفی ظرفیت‌های صنعت فرانچایز در توسعه کسب‌وکارهای بخش خصوصی» با حضور علاقه‌مندان حوزه فرانچایز و صاحبان بنگاه‌های اقتصادی، روز یکشنبه ۲۶ دی ماه از ساعت ۱۴ تا ۱۷ در ساختمان اصلی اتاق بازرگانی تهران برگزار می‌شود و حضور افراد در این رویداد رایگان است.

در این نشست علاوه بر هومن حاجی‌پور، معاون کسب‌وکار اتاق تهران، مجید کرباسچی، محمدعلی ملایی و نرگس حاجی‌آقایی از انجمن فرانچایز ایران و حسن فروزان‌فرد، عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران حضور دارند.

اعضای اتاق تهران، فعالان اقتصادی و سایر علاقه‌مندان که تمایل به حضور و مشارکت در این رویداد را دارند، می‌توانند از طریق لینک ثبت‌نام کنند.

هومن حاجی‌پور با اعلام این خبر توضیح داد که رویداد پیش رو با هدف ترویج و توسعه مفهوم فرانچایز در توسعه کسب‌وکارها و همچنین کمک به شبکه‌سازی میان اعضای اتاق و متخصصان حوزه فرانچایز طرح‌ریزی شده است.

حاجی‌پور با اشاره به اینکه تشدید رقابت در فضای اقتصادی کشور باعث شده است تا کسب‌وکارها بیش از پیش، دچار چالش بقا و افول در این فضای رقابتی باشند، توضیح داد: به طور طبیعی موضوع افزایش رقابت، ریسک فعالیت اقتصادی را افزایش داده و این تهدید در شرایط کنونی که برنامه‌ای برای حمایت و پشتیبانی از توسعه بنگاه‌های اقتصادی اجرا نمی‌شود، پر رنگ‌تر شده و سرمایه‌های مشهود و غیرمشهود و سابقه‌های بعضاً چند دهه این بنگاه‌ها در معرض نابودی قرار گرفته است. از این رو، یکی از مهمترین برنامه‌های اتاق بازرگانی تهران توانمندسازی بنگاه‌ها در جهت ارتقای رقابت‌پذیری و تطابق با شرایط فضای کسب‌وکار است.

حاجی‌پور با اشاره به برگزاری چهارمین نمایشگاه فرانچایز و توسعه کسب‌وکار تهران در ۳۰ دی ماه گفت: فعالان اقتصادی به روش‌های متنوعی به دنبال افزایش سهم بازار هستند که یکی از آنها فرانچایز است. موضوع فرانچایز از دهه ۶۰ میلادی در کشورهای توسعه یافته آغاز شده است؛ به طوری که هم اکنون بالغ بر ۷۵ هزار واحد فرانچایز در کشور آمریکا سالانه ۶۷۰ میلیارد دلار درآمد تولید کرده و برای ۵.۷ میلیون نفر اشتغال ایجاد کرده است. اما این روش مؤثر و بهینه توسعه کسب‌وکار در ایران موضوع رایجی نیست و اتاق تهران در نظر دارد با فرهنگ‌سازی و ترویج مقوله فرانچایز، به توسعه بنگاه‌های اقتصادی کمک کند.

او با اشاره به اینکه نشست «معرفی ظرفیت‌های



توسعه کسب‌وکار در فضای رقابتی با مدل فرانچایز

با اعلام معاونت کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران نشست معرفی ظرفیت‌های صنعت فرانچایز در توسعه کسب‌وکارهای بخش خصوصی برای تمامی فعالان بخش خصوصی و علاقه‌مندان، با حضور متخصصان و کارشناسان این حوزه در اتاق بازرگانی تهران روز یکشنبه ۲۶ دی ماه از ساعت ۱۴ تا ۱۷ (به صورت رایگان) در اتاق تهران برگزار می‌شود

معاون کسب‌وکار اتاق بازرگانی تهران از برگزاری نشست «معرفی ظرفیت‌های صنعت فرانچایز در توسعه کسب‌وکارهای بخش خصوصی» با حضور فعالان و متخصصان این صنعت در اتاق بازرگانی تهران خبر داد.

دوره عالی: شهر هوشمند؛ از نیازسنجی تا پیاده‌سازی

مدرسه کسب و کار تکاپو دوره عالی شهر هوشمند؛ از نیازسنجی تا پیاده‌سازی را از بهمن ماه به مدت دو ماه برگزار می‌کند.

در دوره آموزشی هوشمندسازی شهر، علاوه بر مباحث پایه شهرهوشمند، سخنرانان به بررسی تحولات و روندهای هوشمندسازی در دنیای امروز می‌پردازند و تجارب خود را از پروژه‌های داخلی و بین‌المللی هوشمندسازی در شهرها بیان می‌کنند. در ادامه دوره، نقش زیرساخت، تکنولوژی و نوآوری در هوشمندسازی شهرها بررسی می‌شود و همچنین تحول دیجیتال و نقش آن در پیاده‌سازی پروژه‌های هوشمندسازی شهر بیان شده، نقش ارزیابی اقتصادی و مشارکت کنشگران مختلف، سازمان‌های مربوطه، بخش خصوصی و مردم در پروژه‌های هوشمندسازی شهر مطرح خواهد شد. مباحث مربوط به قانون‌گذاری و سیاست‌گذاری و همچنین حکمرانی در شهر هوشمند بیان می‌شود.

در طول دوره با استناد به آموزه‌های فراگرفته شده، کارگاه‌های کسب تجربه عملی برپا خواهد شد و فراگیران می‌توانند علاوه بر آموزش تئوری با نگاه‌های مختلف و تاثیر رشته‌ها و موضوعات متفاوت در شهر هوشمند آشنا شده و با شبکه‌سازی میان خود و صنایع مختلف، مقدماتی را برای رفع نیاز شهروندان با هدف ارتقا کیفیت زندگی شهری فراهم کنند. در پایان دوره به شرکت کنندگان مدرک معتبر از دانشگاه امیرکبیر و اتاق بازرگانی تهران اعطاء می‌شود. علاقمندان برای کسب جزئیات بیشتر با شماره ۹۱۰۳-۴۲۰۸ (۰۲۱) تماس حاصل فرمایند.

در این مسیر، مدرسه تکاپو بر اصول مشارکت و همکاری با کنشگران مختلف در رابطه با هر موضوع از اهداف خود، همچنین فراهم آوردن بستری برای تعامل و انتقال تجربه میان این عوامل و استفاده از روندهای جهانی تکیه کرده‌است و مطالعات آینده‌پژوهی داخلی و بین‌المللی در زمره برنامه‌های این مدرسه قرار دارد.

محمدتقی بانکی با یادآوری اینکه در مدرسه کسب‌وکار تکاپو، برای تحقق و پیاده‌سازی اهداف تعیین شده، از دانش و تجربه شبکه گسترده‌ای از خبرگان صنایع مختلف از بخش خصوصی و دولتی در داخل و خارج از ایران و همچنین مشاوران شرکت‌های مطرح ملی و بین‌المللی، بهره گرفته می‌شود، افزود: از طریق گردهم آوردن و هم‌اندیشی این افراد در اتاق‌های فکر مختلف حول محور چالش‌ها و نیازهای فعالان اقتصادی که به مدرسه ارجاع می‌شود، بخش‌های مربوط مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفته و پروژه‌های مختلفی را برای ارائه راه‌حل‌های موثر طراحی و جهت اجرا، منتشر می‌کنیم.

وی در پایان، برگزاری دوره‌های آموزشی با طراحی بر اساس نیاز مخاطبان، انجام پروژه‌های پژوهشی و مشاوره‌ای، ارائه خدمات مشاوره، هدایت‌گری و مربی‌گری، تدوین توصیه‌نامه‌های سیاستی و مطالبه‌گری و همچنین، برپایی نشست‌های تخصصی و تعامل با فعالان کسب‌وکار در باشگاه تکاپو را از جمله فعالیت‌های مدرسه کسب‌وکار تکاپو بیان کرد.

علاقمندان به کسب آشنایی و اطلاعات بیشتر از فعالیت‌ها و دوره‌های مدرسه کسب‌وکار تکاپو، می‌توانند به وبسایت این مدرسه به نشانی <https://tcapu.com> مراجعه کنند.

رئیس مدرسه کسب‌وکار تکاپو از ظرفیت‌های این مدرسه می‌گوید

خلق ارزش و تقویت رهبری بنگاه‌ها برای پیوند با اکوسیستم بین‌المللی

در مدرسه کسب‌وکار تکاپو که اولین دانشگاه نسل چهارم در ایران است، علاوه بر ارائه دوره‌های آموزشی مورد نیاز مخاطبان، مدیران و صاحبان کسب‌وکار با روش‌های نوین هدایت‌گری و مربی‌گری در بنگاه‌ها متناسب با آنچه که در عرصه بین‌المللی برقرار است، آشنا می‌شوند.



این مدرسه تلاش کرده است تا محلی برای طرح دغدغه کسب‌وکارها و یافتن راه‌حل‌ها برای رفع آن باشد، معتقد است که مدرسه تکاپو به دنبال آن است تا در جریان‌سازی اندیشه در زمینه توسعه کسب‌وکارها، نقش‌آفرینی کند و با تکیه بر الگوی فکری عمل‌گرا و یادگیرنده، شاخص رهبری در سازمان‌ها و کسب‌وکارها را تقویت کند.

وی با این توضیح که مدرسه کسب‌وکار تکاپو، به عنوان یک دانشگاه نسل چهارم شناخته می‌شود، از این رو تمرکز این مدرسه بر خلق ارزش و خدمات جدید با توانمندسازی خود و شرکایش است، افزود:

مدرسه کسب‌وکار تکاپو، که اولین دانشگاه نسل چهارم در ایران است، دومین سال تاسیس خود را پشت سر گذاشت و این مدرسه نوپا تلاش کرده‌است با تمرکز بر رشد و توسعه نیروهای مدیریتی در سطوح میانی و ارشد شرکت‌ها، در مسیر توسعه کسب‌وکارها و رشد اقتصادی کشور نقش‌آفرینی کند. مدرسه کسب‌وکار تکاپو، آذر ماه سال ۱۳۹۸ با همکاری اتاق بازرگانی تهران و دانشگاه صنعتی امیرکبیر، بنیان گذاشته شد.

به گزارش روابط عمومی اتاق تهران، محمدتقی بانکی، رئیس مدرسه کسب‌وکار تکاپو، با بیان اینکه



سوگیری‌ها را تقویت می‌کنند. و در نهایت، سازمان او با استفاده از ابزارهای مالی سنتی تصمیم‌گیری می‌کند که این ابزارها خودشان سازمان‌ها را از سرمایه‌گذاری در نوآوری دور می‌کنند.

مطمئناً این احتمال وجود دارد که الن هم اشتباه کند که در این صورت کریس می‌تواند بگوید «دیدی گفتم!» اما اگر حق با الن باشد، در زمانی که داده‌ها از آستانه کریس برای قانع شدن با دلیل و مدرک بگذرند، شرکت او به اصطلاح در سکوی آتشین قرار می‌گیرد. و در این صورت، الن و دیگر رهبران کارآفرینی جذاب‌ترین فضاهای بازار را تجزیه کرده‌اند، مزیت‌های تکنولوژی که کپی کردن آن گران است ایجاد کرده‌اند، بهترین استعدادها را استخدام کرده‌اند و...

موقعیت در مالسانز

در سال ۲۰۱۸ کاکس دومین سال مدیریت خود را در شرکتی که ۱۵۰ شریک و ۷۵۰ وکیل در آن همکاری می‌کردند، می‌گذراند. ماهونی که

متن کامل

آستانه پایین‌تری برای قانع شدن دارد یعنی مایل است که با حجم داده کمتری وارد عمل شود. چرا؟ خب، چون او یک کارآفرین است. او مجبور نیست طیف گسترده‌ای از ذی‌نفعان را برای نیاز به یک اقدام قانع کند. او می‌تواند ریسک‌های جسورانه انجام دهد. کریس شرکتی، به سه دلیل آستانه بالاتری برای قانع شدن دارد: اول اینکه او سوگیری‌های انسانی اولیه دارد؛ مثل سوگیری وضعیت موجود (تمایل به حفظ شرایط آن گونه که هست) و سوگیری اجتناب از ضرر (تمایل به مهم‌تر دانستن از دست دادن چیزی در مقایسه با به دست آوردن آن).

درست است که الن هم به صورت غریزی این سوگیری‌ها را دارد، اما او هنوز کسب و کار بزرگی ایجاد نکرده و بنابراین چیز زیادی برای از دست دادن ندارد و امیدوار است وضعیت موجودی ایجاد کند که ارزش حفظ کردن را داشته باشد. دوم، کریس باید با ذی‌نفعان متعددی سروکار بزند که این

تولید داده‌های شخصی و پایین آوردن آستانه قانع شدن، تحول استراتژیک را سرعت می‌بخشد

قبل از دیر شدن، پیگیر تغییر باشید

مدیرانی که می‌بینند بازار آنها شروع به تغییر کرده و می‌خواهند سازمان‌های خود را متناسب با آن تغییر دهند، با یک پارادوکس مواجه می‌شوند. از یک طرف، آنها به داده‌های متقاعدکننده‌ای نیاز دارند تا ثابت کنند تغییر ضروری است و نشان دهند که شرکت‌های آنها در آستانه قرار گرفتن روی «سکوی آتشین» هستند (سکوی آتشین، اصطلاحی است که برای توصیف فرآیند راضی کردن افراد به پذیرش تغییر و مواجه کردن آنها با دیدن عواقب عدم تغییر و سکون استفاده می‌شود). از طرف دیگر، وقتی داده‌های عمومی در مورد رویدادهای تخریب‌گر و تحولات بازار متقاعدکننده هستند، روزنه فرصت‌ها کوچک‌تر می‌شود اگر بسته نشود. وقتی شرکت‌ها واقعا روی سکوهایی آتشین قرار می‌گیرند، مدیران آنها با یک واقعیت سخت مواجه می‌شوند: سکوهایی آتشین با افزایش سختگیری‌ها در زمانی که انعطاف‌پذیری لازم و حیاتی است، جلوی تغییر را می‌گیرند.

تصور کنید شرکت شما می‌خواهد تصمیم بگیرد که آیا بخش زیادی از منابعش را برای ورود به یک بازار جدید مثل اتومبیل‌های خودران صرف کند یا نه. همان‌قدر که اقدامات و میزان موفقیت رقبا در این زمینه، اطلاعاتی را در مورد بازار ارائه می‌دهد (اندازه آن، سودآوری و نرخ رشد)، همزمان آزادی شما برای دستیابی به فرصت‌هایی در این بازار محدود می‌شود.

رقبای شما با هر اقدامی که انجام می‌دهند، قابلیت‌هایی ایجاد می‌کنند که کپی کردن آن سخت می‌شود و در جذاب‌ترین بخش‌بندی‌های بازار، موقعیت‌های قوی ایجاد می‌کنند. ما یک مدل مفهومی ساده درست کرده‌ایم تا به شرکت‌ها کمک کنیم با توجه به دانشی که در اختیار دارند و توانایی عملکردشان، نقشه‌ای ترسیم کنند تا ببینند کجا ایستاده‌اند.

این مدل مفهومی را «پارادوکس اطلاعات-عملکرد» می‌نامیم. یک تست خیالی که مثلاً «الن کارآفرین» را در مقابل «کریس شرکتی» قرار می‌دهد، کارکرد آن را برای ما تصویرسازی می‌کند. الن کارآفرین،

درسی که می‌توان گرفت: صرفاً از رسیدن به یک سکوی آتشین خودداری کنید. البته این نیازمند آن است که مدیران قبل از دسترس‌پذیر شدن گسترده داده، وارد عمل شوند. بارکلی کاکس، میشله ماهونی و دیگر اعضای تیم رهبری شرکت استرالیایی «مالسانز» (King & Wood Mallesons) که یک شرکت حقوقی جهانی است، چند سال پیش دقیقاً با همین مشکل مواجه شدند. آنها سیگنال‌هایی را دریافت می‌کردند که می‌گفت فعالیت‌های حقوقی آنها نیاز به تغییر چشمگیر دارد، اما داده‌های قانع‌کننده در این زمینه هنوز کم بود.

ماهیت چالش

رهبران کسب و کار با مشکلی مواجهند که سرمایه‌گذاران و سیاستمداران کاملاً با آن آشنا هستند: در دوره‌های ابهام، دسترس‌پذیری اطلاعات و آزادی برای اقدام در مورد این اطلاعات، ارتباط برعکس دارند یا به عبارت ساده‌تر، هر چقدر داده‌ها افزایش می‌یابد، توانایی شما برای عمل کردن کاهش می‌یابد.



MEHR NEWS AGENCY

Mohammad Ataei