



# رسانا

چهارشنبه ۲۹ دی ۱۴۰۰  
۳۰۴۷

خبرنامه رسمی سندیکای صنعت برق ایران

جناب آقای دکتر جولا

مدیرعامل محترم شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا

بدینوسیله سندیکای صنعت برق ایران کسب تندیس بلورین جایزه ملی مدیریت مالی ایران توسط شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا را تبریک عرض نموده و برای حضرت‌تعالی و کارکنان محترم آن مجموعه، آرزوی موفقیت روزافزون دارد.

استعلام چالش‌های شاخص‌های تعدیل فهارس بها  
پایه صنعت برق - نیمه اول سال ۱۴۰۰

## فهرست

کسب تندیس بلورین جایزه ملی مدیریت مالی ایران توسط شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا..... ۲

لزوم ایجاد بانک مشترک ایران و روسیه /  
کریدور سبز باید احیا شود..... ۳

معرفی خدمات قابل ارائه توسط شرکت اپیل به اعضا..... ۳

اقتصاد آفریقای جنوبی در سال ۲۰۲۲ از دید تحلیلگران اقتصادی..... ۴

۴ محور استراتژیک برای توسعه تجارت با روس‌ها..... ۴

پنجمین کنفرانس هلدینگ اسفند ۱۴۰۰ برگزار می‌شود..... ۵

دو انتصاب در صنعت برق ..... ۵

۴.۵ میلیون کنتور هوشمند تا پیک تابستان آینده نصب می‌شود..... ۶  
فراخوان هفدهمین کنفرانس ملی روز مهندسی..... ۶

# به روزرسانی عضویت شرکت‌های عضو در کمیته‌های تخصصی سندیکا

سندیکا از شرکت‌های عضو درخواست کرده است تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۰۳ با مراجعه به سایت سندیکا به آدرس فرم مربوط به بروزرسانی عضویت خود در کمیته‌های تخصصی را تکمیل و مدارک مرتبط با هر یک از کمیته‌های انتخابی را بارگذاری کنند.

بر اساس مصوبه جلسه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۱۲ هیات‌مدیره سندیکا مبنی بر تصویب ساختار جدید کمیته‌ها و همچنین مصوبه جلسه مورخ ۱۴۰۰/۱۰/۲۶ هیات‌مدیره مبنی بر تصویب آیین‌نامه چگونگی تشکیل و اداره کمیسیون‌ها، کمیته‌ها و کارگروه‌های سندیکای صنعت برق ایران، مقرر شده است عضویت هر یک از شرکت‌های محترم عضو سندیکا در کمیته‌های تخصصی مورد بازنگری و به روزرسانی قرار گیرد.

همچنین طبق آیین‌نامه جدید کمیته‌ها هر شرکت عضو متناسب با زمینه فعالیت خود می‌تواند در یک کمیته



ادامه از صفحه قبل

شمس الدین حسینی رئیس کمیسیون ویژه جهش و رونق تولید و نظارت بر اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی، هادی قوامی معاون حقوقی و امور مجلس وزارت اقتصاد و امور دارایی، داوود منظور رئیس سازمان امور مالیاتی کشور و جمعی از مسئولان کشوری، مدیران ارشد شرکت‌ها و اساتید دانشگاهی در سالن اجلاس سران برگزار شد. بر اساس ارزیابی‌های انجام شده توسط هیأت داوران، شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا (سهامی عام) به عنوان بزرگترین هلدینگ فعال در صنعت برق و آب کشور و عضو سندیکای صنعت برق ایران که برای دومین سال متوالی در این رویداد ملی حضور پیدا کرده بود، با توجه به شفافیت، عملکرد مطلوب و احراز شرایط لازم موفق به دریافت تندیس بلورین و لوح تقدیر جایزه ملی مدیریت مالی ایران شد و روح اله بلکوتی به عنوان مدیر مالی شرکت، این جایزه را دریافت کرد. جایزه ملی مدیریت مالی که از سال ۱۳۸۹ به صورت سالانه برگزار می‌شود، در سه بخش تندیس، تقدیرنامه و گواهینامه به شرکت‌های حائز امتیاز لازم اعطا می‌شود.



برای دومین سال متوالی صورت گرفت؛

## کسب تندیس بلورین جایزه ملی مدیریت مالی ایران توسط شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا

شرکت سرمایه‌گذاری صنایع برق و آب صبا (سهامی عام) به عنوان یکی از اعضای سندیکای صنعت برق ایران برای دومین سال متوالی موفق به دریافت تندیس بلورین دوازدهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران شد.



دوازدهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران، صبح روز سه شنبه ۲۸ دی ۱۴۰۰، با حضور سید

رویکردهای نوین انرژی می‌باشد. از شرکت‌های عضو درخواست شده است تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۰۳ با مراجعه به سایت سندیکا فرم مربوطه را تکمیل و مدارک مرتبط با هر یک از کمیته‌های انتخابی را بارگذاری فرمایند.

شایان ذکر است فهرست اسامی کمیته‌های تخصصی به همراه آیین‌نامه مصوب چگونگی تشکیل و اداره کمیسیون‌ها، کمیته‌ها و کارگروه‌های سندیکا بر روی سایت سندیکا در بخش اطلاعیه‌ها (اطلاعیه‌های اعضا) در دسترس می‌باشد.

فرم مربوط به تکمیل و مدارک مرتبط با هر یک از کمیته‌های انتخابی

تخصصی به عنوان گروه اصلی و دو کمیته دیگر به عنوان کمیته‌های جانبی عضویت داشته باشد. شرایط عضویت در کمیته‌های تخصصی سندیکا بدین شرح است:

۱- کمیته‌های تخصصی سازندگان: (حداقل ارائه یک مدرک از موارد زیر ضروری می‌باشد).

ارائه پروانه بهره‌برداری / پروانه تولید / پروانه کارگاه / جواز کسب / یا هرگونه اسناد مثبت و مجوز صادرشده از سوی نهادهای رسمی کشور که در راستای فعالیت تولیدی می‌باشد.

۲- کمیته‌های تخصصی پیمانکاران و مشاوران: (حداقل ارائه یک مدرک از موارد زیر ضروری می‌باشد).

ارائه رتبه معتبر از سازمان برنامه و بودجه کشور / ارائه گواهی پیمانکاری یا مشاور / یا هرگونه اسناد مثبت و مجوز صادر شده از سوی نهادهای رسمی کشور که در راستای فعالیت پیمانکاران و مشاوران می‌باشد.

۳- کمیته‌های تخصصی مهندسی بازرگانی: ارائه کارت بازرگانی معتبر / یا هرگونه اسناد مثبت و مجوز صادرشده از سوی نهادهای رسمی کشور که در راستای فعالیت مهندسی بازرگانی می‌باشد.

۴- کمیته‌های تجدیدپذیر و رویکردهای نوین انرژی:

ارائه هرگونه اسناد مثبت و مجوز صادرشده از سوی نهادهای رسمی کشور که در راستای فعالیت تجدیدپذیر و

## لزوم ایجاد بانک مشترک ایران و روسیه / کریدور سبز باید احیا شود

رئیس کنفدراسیون صادرات گفت: برای افزایش صادرات به روسیه باید نکاتی از جمله احیای کریدور سبز، رونق حمل و نقل، رفع مشکلات نقل و انتقال پول و ایجاد بانک مشترک مورد توجه قرار گیرد.

محمد لاهوتی در گفت و گو با خبرنگار مهر، در مورد وضعیت تجارت ایران و روسیه، اظهار کرد: کشور روسیه هم با ما همسایه است، هم با ما رابطه سیاسی خوبی دارد و هم بازار بزرگی در کنار ماست که در پیمان شانگهای می‌توانیم از ظرفیت‌های روسیه استفاده کنیم. لذا گسترش ارتباط اقتصادی ما، می‌تواند شرایط اقتصادی ما با این کشور را تغییر دهد.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران افزود: در حال حاضر مجموع صادرات و واردات ما با روسیه ۱.۶ میلیارد دلار است که از این میزان ۱.۲ میلیارد دلار مربوط به واردات ایران از روسیه دارد که حجم زیادی از آن به غلات اختصاص دارد و حدود ۴۳۰ میلیون دلار هم صادرات ایران به روسیه است که اغلب محصولات سبذ صادراتی ایران به روسیه را محصولات کشاورزی و مواد غذایی تشکیل می‌دهد. **نکاتی که باید در سفر رئیس جمهور به روسیه مورد توجه قرار گیرد**

وی ادامه داد: با توجه به این تراز منفی تجاری که بین دو کشور حاکم است، برای افزایش صادرات به روسیه باید چند نکته مرتفع شود. لاهوتی گفت: نکته نخست این است که کشور

روسیه برای واردات کالا استانداردهای خاص خود را دارد و کالاها چه از نظر بسته بندی و چه از نظر کیفیت باید استانداردها را رعایت تا به بازار روسیه ورود پیدا کنند. لذا آگاهی صادرکنندگان ما باید افزایش یابد و حمایت دولت در بخش‌هایی که نیاز به حمایت دارد نیز اتفاق بیفتد تا صادرات افزایش یابد. وی تاکید کرد: روسیه بازار بزرگی است و تقاضای زیادی هم دارد؛ در حال حاضر حجم تجارت ترکیه با روسیه نسبت به ما غیر قابل تصور است، به نوعی که می‌توان گفت ترکیه بازار روسیه را از ما گرفته است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران با اشاره به تحریم‌های اعمال شده علیه روسیه، اظهار کرد: در زمان اختلافاتی که به وجود آمد و تحریم‌هایی که به روسیه تحمیل شد روس‌ها علاقمند به تجارت با ایران بودند اما به دلیل نبود زیرساخت‌ها این اتفاق نیفتاد. ضمن اینکه در آن زمان به دلیل سرکوب نرخ ارز، قیمت کالاهای ما رقابتی نبودند؛ اما در حال حاضر با توجه به نرخ ارز شرایط می‌تواند متفاوت باشد.

وی افزود: از سویی دیگر نیز رونق حمل و نقل و افزایش و ایجاد زیرساخت‌های لازم در حمل و نقل دریایی، زمینی و ریلی بین ایران و روسیه باید مورد توجه قرار گیرد تا چنانچه صادرات افزایش یابد این بخش بتواند خدمات مورد نیاز را ارائه دهد. البته در حال حاضر اتفاقات خوبی در خطوط کشتیرانی توسط سازمان توسعه تجارت رخ داده که امیدوارم این دست اتفاقات تداوم و توسعه یابد.

لاهوتی گفت: نکته بعدی موضوع نقل و انتقال پول است که با مشکل مواجه است و تنها از طریق میربیزنس منابع مالی تجارت جا به جا می‌شود؛ در حالی که کانال‌های مالی بین دو کشور می‌تواند

متن کامل

## معرفی خدمات قابل ارائه توسط شرکت اپیل به اعضا

شرکت آزمایشگاه‌های صنایع انرژی ایران (اپیل) به عنوان شرکت دانش بنیان در زمینه صدور گواهینامه‌های صادراتی مطابق با استاندارد ISOIEC 17065 و انجام آزمون های تایپ تست مطابق با الزامات استاندارد ISOIEC17025 مورد تایید صندوق نوآوری و شکوفایی است. فعال می‌باشد.

صندوق نوآوری و شکوفایی با هدف حمایت از تولید، تحقیق و توسعه و عرضه و صادرات محصولات دانش‌بنیان و فناوری ایرانی، حمایت بلاعوض از هزینه‌های انجام آزمون تخصصی و همچنین اخذ استانداردهای صادراتی را در دستور کار خود قرار داده است. با توجه به اینکه شرکت آزمایشگاه‌های صنایع انرژی ایران (اپیل) به عنوان شرکت دانش بنیان در زمینه صدور گواهینامه‌های صادراتی مطابق با استاندارد ISOIEC 17065 و انجام آزمون های تایپ تست مطابق با الزامات استاندارد ISOIEC17025 مورد تایید صندوق نوآوری و شکوفایی است، فعال می‌باشد.

**اعضای محترم می‌توانند از خدمات قابل ارائه این شرکت به شرح ذیل استفاده کنند:** \*شرکت‌های دانش بنیان می‌توانند سالانه تا سقف ۳ میلیارد ریال بابت هزینه انجام آزمون در اپیل و تا سقف ۲ میلیارد ریال بابت هزینه اخذ گواهینامه های صادراتی CE/ATEX/SIL/COC از طریق شرکت اپیل، از صندوق نوآوری و شکوفایی بصورت بلاعوض دریافت کنند.

\*کلیه شرکت های عضو می‌توانند هزینه های انجام آزمون در اپیل و اخذ گواهینامه‌های CE/ATEX/SIL/COC از طریق اپیل را بصورت تسهیلات کم بهره دریافت کنند.

بدینوسیله از شرکت های محترم علاقمند به استفاده از خدمات فوق الذکر، دعوت می‌شود ضمن تماس با شرکت اپیل، مراتب را به اطلاع کمیسیون دانش بنیان سندیکا نیز برسانند.





**اقتصاد آفریقای جنوبی در سال ۲۰۲۲ از دید تحلیلگران اقتصادی**  
با آغاز سال جدید میلادی اقتصاددانان و تحلیلگران اقتصادی با توجه به شرایط سیاسی و اقتصادی کشور تحلیلها و چشم اندازهایی را در خصوص اقتصاد کشور آفریقای جنوبی ارائه داده‌اند.

## ۴ محور استراتژیک برای توسعه تجارت با روس‌ها

سرپرست موسسه مطالعات بین‌المللی انرژی گفت: ایران، روسیه و کشورهای عرضه‌کننده منابع هیدروکربوری از نظم جدید آمریکایی‌ها در بازار انرژی آسیب خواهند دید و در نتیجه منافع کلان روسیه و ایران در بازار انرژی در مقابل این نظم تعریف می‌شود.

به گزارش خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، تاکنون در فضای رسانه‌ای کشور به بحث گسترده تجارت ایران و روسیه تنها از دریچه تنگ صادرات گاز به اروپا پرداخته شده است. یعنی تا صحبت از گسترش تعاملات تجاری دو کشور به میان می‌آید، اذهان عمومی به سمت رقابت دو کشور برای

بررسی‌ها نشان می‌دهد که به احتمال زیاد با توجه تحولات کلان حوزه انرژی دنیا، دو کشور ایران و روسیه همگرایی بیشتری در حوزه اقتصادی و به خصوص نفت و گاز با یکدیگر خواهند داشت. در آستانه سفر سیدابراهیم رئیسی رئیس‌جمهور به کشور روسیه و دیدار با ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهور روسیه به بررسی ظرفیت‌های همکاری دو کشور با تمرکز بر حوزه انرژی خواهیم پرداخت. در این راستا با دکتر محمدصادق جوکار سرپرست موسسه مطالعات بین‌المللی انرژی برای بررسی جهت‌گیری دو کشور در آینده بازار انرژی و زمینه همکاری‌ها و رقابت‌های بین ایران و روسیه به گفتگو نشستیم.

مشروح این مصاحبه به شرح زیر است:

**\*بازار گاز هدف‌گذاری شده ایران و روسیه با یکدیگر متفاوت است**

فارس: در فضای رسانه‌ای تاکنون تمامی گستره تعاملات اقتصادی بین ایران و روسیه به رقابت این دو کشور در بازار گاز اروپا متمرکز شده است. پس بنده نیز گفت‌وگو را از این نقطه آغاز می‌کنم، آیا منافع ایران و روسیه در بازار گاز در تضاد با یکدیگر است؟

جوکار: متأسفانه مسئولان سابق کشور ذهنیت افکار عمومی را به گونه‌ای شکل داده‌اند که تصور می‌شود ایران و روسیه در حوزه اقتصادی و به خصوص انرژی با یکدیگر تضاد منافع دارند. در نتیجه مطابق با این تحلیل مبنی بر تضاد منافع دو کشور، تاکنون اقدام موثری برای افزایش همکاری‌های اقتصادی با روسیه انجام نشده بود.

برای اثبات تعارض منافع ایران و روسیه نیز همیشه بحث رقابت دو کشور در بازار گاز اروپا عنوان می‌شود که روسیه تمایلی ندارد که بازار انحصاری

اروپا را از دست بدهد و کشوری مانند ایران در آن حضور داشته باشد.

این تحلیل یک نقطه ضعف اساسی دارد. در واقع سوال این است که آیا همچنان بازارهای هدف‌گذاری شده ایران و روسیه بازارهای مشترکی هستند؟ با توجه به تحولاتی که در بازار انرژی رخ داده است پاسخ این سوال منفی است و باید گفت در حال حاضر این دو کشور بازار هدف‌گذاری شده مشترکی ندارند که در آن بازار رقابت داشته باشند. با توجه به وضعیت تراز گازی ایران و بازارهای در دسترس منطقه و فناوری موجود برای تولید LNG و سایر مولفه‌های مهم و با توجه به سطح تقاضای گاز در بازار اروپا، قیمت گاز و بازیگران فعال آن به نظر می‌رسد بازار مطلوب و مورد هدف ایران، بازار گاز کشورهای منطقه و صادرات گاز به آنها از طریق خط لوله باشد.

اگر ایران گازی برای صادرات داشته باشد قطعا اولویت مثلا با صادرات گاز به عمان است. وقتی بازار گاز عمان در دسترس ایران است چرا باید گاز را به اروپایی صادر کنیم که هم قیمت آن پایین‌تر است و هم مجبور هستیم یک مبلغی را به‌عنوان «ترانزیت فی» نیز بابت ترانزیت از خاک ترکیه به اروپا به این کشور پرداخت کنیم؟

وقتی بازار گاز عراق و کویت در دسترس ایران برای صادرات است چرا باید گاز را به اروپا ببریم؟ از لحاظ اقتصادی این موضوع اصلا صرفه ندارد.

**\*روسیه در بازارهای اولویت‌دار ایران نقشی برای خود قائل نشده است**

فارس: از لحاظ سیاسی چطور؟ چون نباید بحث صادرات گاز به اروپا را صرفا از دید اقتصادی نگاه کرد. آیا صادرات گاز ایران به اروپا باعث وابستگی سیاسی آنها و عدم همراهی با تحریم‌های آمریکا

## دو انتصاب در صنعت برق

با صدور احکام جداگانه ای توسط رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توانیر، مدیران عامل شرکت‌های برق منطقه ای فارس و توزیع برق قزوین منصوب شدند.



به گزارش پایگاه خبری توانیر، در مراسمی با حضور مدیرعامل و اعضای هیات مدیره و معاونان شرکت توانیر، مدیران عامل شرکت‌های برق منطقه ای فارس و توزیع نیروی برق قزوین منصوب شدند. براین اساس، مهندس آرش کردی مدیرعامل شرکت توانیر با صدور حکمی مهندس یداله حقیقی را به سمت مدیرعامل شرکت برق منطقه ای فارس منصوب کرد. خاطر نشان می‌سازد مهندس حقیقی پیش از این به عنوان سرپرست شرکت برق منطقه ای فارس فعالیت داشت. همچنین مهندس کردی با صدور حکم دیگری دکتر مسعود خواجه وند را به سمت مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان قزوین منصوب کرد. این گزارش می‌افزاید: مهندس خواجه وند نیز چندی پیش به عنوان سرپرست توزیع برق قزوین مشغول فعالیت بود. این مراسم به صورت ویدئو کنفرانسی برگزار شده بود.

### پنجمین کنفرانس هلدینگ اسفند ۱۴۰۰ برگزار می‌شود

پنجمین دوره کنفرانس هلدینگ با همکاری خانه صنعت، معدن و تجارت ایران و خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران، اسفند امسال در هتل اسپیناس تهران برگزار می‌شود. هدف از برگزاری این کنفرانس ارزیابی و رتبه‌بندی هلدینگ‌ها و گروه شرکت‌های کشور و معرفی هلدینگ‌های برتر به سرمایه‌گذاران و جامعه هدف تخصصی است.

علاقه‌مندان به شرکت در پنجمین کنفرانس بین‌المللی هلدینگ می‌توانند برای اطلاع از شرایط حضور و ثبت نام در این کنفرانس، به سایت خانه صنعت، معدن و تجارت جوانان ایران به نشانی [www.himty.ir](http://www.himty.ir) مراجعه کنند. شایان ذکر است به شرکت‌کنندگان در پنجمین کنفرانس بین‌المللی هلدینگ، گواهینامه بین‌المللی مدیریت هلدینگ و گروه شرکت‌ها اعطا خواهد شد.

پنجمین کنفرانس بین‌المللی و معرفی هلدینگ‌های برتر و پیشرو و گروه شرکت‌ها

5th International Conference on Holding Companies in Iran

هلدینگ

اسفندماه ۱۴۰۰ هتل اسپیناس

## فراخوان هفدهمین کنفرانس ملی روز مهندسی

هفدهمین کنفرانس ملی روز مهندسی به همت انجمن خدمات مهندسی استان اصفهان در تاریخ ۴ اسفند ۱۴۰۰ در محل سالن همایش‌های اتاق بازرگانی این استان از ساعت ۱۵ الی ۱۹ برگزار می‌شود.

انتخاب مهندسان نمونه در این کنفرانس بر اساس خود اظهاری داوطلبان به صورت رایگان و حداکثر تا تاریخ ۵ بهمن ۱۴۰۰ در پورتال کنفرانس به آدرس [www.engday.ir](http://www.engday.ir) و بررسی مدارک بارگذاری شده در کمیته ارزیابی کنفرانس صورت خواهد گرفت و هیچگونه نیازی به ارسال فیزیکی اسناد و مدارک و یا اظهارنامه نیست.

برق از ابتدای بهمن ماه جاری، صنعت برق موظف به نصب کنتور هوشمند برای همه ۳۰ میلیون مشترک خانگی است که این میزان در یک برنامه ۳ ساله انجام خواهد شد.

مدقق تنگنهای مالی را از مهمترین دلایل کندی روند نصب کنتورهای هوشمند در سال‌های گذشته عنوان کرد و افزود: این دستگاه‌ها مهمترین ابزار اندازه‌گیری هوشمند مصرف مشترکان است و می‌تواند به مشترکان در مدیریت مصرف برق کمک کند.

مدیرکل هوشمندسازی و فناوری‌های نوین توانیر با بیان این که در حال حاضر به طور هفتگی، کنتور هوشمند برای یکصد هزار مشترک خانگی نصب می‌شود، از برنامه‌ریزی افزایش نصب یک میلیون کنتور در ماه خبر داد و اظهار داشت: در صورت فعال شدن ظرفیت‌های داخلی تولید کنتور و هماهنگی‌های وزارت صمت، بخش خصوصی و اپراتورهای همراه، این برنامه با سرعت قابل دسترسی است.

مدقق همچنین با اشاره به روند نصب کنتورهای هوشمند، گفت: هم‌اکنون شرکت‌های توزیع کنتورها را با اولویت‌های تعریف شده خرید و نصب می‌کنند، اما در صورتی که مشتری تمایل به نصب پیش از موعد این نوع کنتورها داشته باشد، می‌تواند با ثبت درخواست در اپلیکیشن برق من، روال نصب را طی کند.

مدیرکل هوشمندسازی و فناوری‌های نوین توانیر درباره هزینه نصب کنتور هوشمند نیز گفت: هزینه کنتور هوشمند و تعویض آن برای مشترکان تک فاز خانگی حدود ۸۰۰ هزار تومان است که در اقساط ۲۴ ماهه از آنان دریافت می‌شود.



**۴.۵ میلیون کنتور هوشمند تا پیک تابستان آینده نصب می‌شود**  
مدیرکل هوشمندسازی و فناوری‌های نوین توانیر گفت: بر اساس قانون و با توجه به اجرای مصوبه جدید دولت در خصوص نحوه محاسبات برق از ابتدای بهمن ماه جاری، صنعت برق موظف به نصب کنتور هوشمند برای همه ۳۰ میلیون مشترک خانگی است که این میزان در یک برنامه ۳ ساله انجام خواهد شد.

وی با بیان اینکه بر اساس برنامه‌ریزی صورت گرفته تعداد کنتورهای نصب شده هوشمند تا پیک تابستان ۱۴۰۱ به ۴.۵ میلیون مشترک خواهد رسید، افزود: با نصب این تعداد کنتور که با اولویت مشترکان پرمصرف خانگی انجام خواهد شد، میزان رویت‌پذیری شبکه به حدود ۷۵ درصد افزایش می‌یابد.

مدیرکل هوشمندسازی و فناوری‌های نوین توانیر خاطرنشان کرد: بر اساس قانون و با توجه به اجرای مصوبه جدید دولت در خصوص نحوه محاسبات

به گزارش بازاریان، هادی مدقق اظهار کرد: بر اساس برنامه‌ریزی صورت گرفته، با فعال شدن همه ظرفیت‌های داخلی تولید کنتورهای هوشمند، سرعت نصب افزایش خواهد یافت.

مدقق با بیان اینکه در حال حاضر ۸۵۰ هزار کنتور هوشمند در کشور نصب شده که با همین میزان نیز ۵۰ درصد بار شبکه رویت‌پذیر است، گفت: این کنتورها در سال‌های گذشته با اولویت مشترکان بزرگ صنعتی، مشترکان پرمصرف اداری و کشاورزی نصب شده است.

معاون بهره‌برداری فولاد مبارک خواستار شد

## تشویق بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در حوزه گاز

دنیای اقتصاد: دسترسی به منابع فراوان و اقتصادی انرژی به ویژه گاز که روزی برای صنعت فولاد در کشور مزیت محسوب می‌شد، امروز به چالش و در واقع دغدغه‌ای بزرگ مبدل شده به گونه‌ای که قطعی برق در تابستان و گاز در زمستان مشکلات عدیده‌ای برای آنها به وجود آورد و تولید آنها با کاهش روبه‌رو شد. هر چند برخی شرکت‌ها برای این امر از ماه‌ها قبل چاره‌اندیشی کرده بودند و تلاش کردند ضرر و زیانی را که از این محل خواهند داشت جبران کنند تا با برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، بتوانند افت نامحسوس تری را در حوزه تولید داشته باشند.



عباس اکبری‌محمدی، معاون بهره‌برداری فولاد مبارک معتقد است: چنانچه دولت تسهیلات لازم را همچون احداث زیرساخت‌های تامین برق از جمله نیروگاه‌ها، برای بخش گاز هم فراهم کند، شرکت‌های فولادی از جمله فولاد مبارک حاضر به سرمایه‌گذاری در میدپین و استخراج گاز برای تامین نیازهای خود به صورت پایدار هستند و مشکلی از این بابت وجود ندارد. بنابراین چراغ سبز سرمایه‌گذاری از سوی بخش خصوصی روشن شده است و حالا توپ در زمین دولت قرار دارد که چقدر قدرت پذیرش بخش خصوصی در این حوزه انحصاری را برای سرمایه‌گذاری خواهد داشت و

تا چه اندازه تولیدکنندگان را ترغیب خواهد کرد. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه بخوانید:

با توجه به قطعی برق تابستان و قطعی گاز زمستان، تولیدکنندگان فولاد از این محل تاکنون چه اندازه متضرر شده‌اند؟

با توجه به سرمایه‌گذاری اندکی که طی سال‌های گذشته، در حوزه تامین زیرساخت‌های انرژی و نیازمندی‌هایی که در رابطه با نحوه قیمت‌گذاری و توزیع منابع انرژی صورت گرفته است، متأسفانه شرایطی ایجاد شده است که شرکت‌های صنعتی و تولیدکننده صنایع و محصولات مختلف به ویژه صنایع فولادی که وابستگی زیادی به انرژی گاز و برق دارند، در چند سال گذشته، دچار خسارات زیادی از نظر کاهش حجم تولید در فصل گرم به علت محدودیت‌های برق و در فصل سرد محدودیت‌های حوزه تامین گاز شده‌اند. البته این محدودیت‌ها از تابستان امسال شکل جدی‌تری به خود گرفته است به گونه‌ای که نزدیک به ۹۰ درصد انرژی الکتریکی برخی شرکت‌ها و خطوط تولیدی کشور در فصل گرم گذشته با توجه به محدودیت‌های اعمال شده از سوی وزارت نیرو دچار قطعی شدند که خسارت سنگینی را به شرکت‌های فولادی وارد کرده است، اما برخی از تولیدکنندگان توانستند طی ماه‌های گذشته بخشی از آن را جبران کنند، در شرایطی که هم اکنون در آن قرار داریم و در فصل سرد سال، با توجه به محدودیت‌های شدید تولید گاز و مصرف بالای آن در بخش خانگی، سیاست‌های دولت بر این است که با محدود کردن صنایعی که از انرژی گاز استفاده می‌کنند، بخشی از کمبود مصارف خانگی را جبران کنند که این هم باز در جای خود منجر به کاهش تولید به ویژه در بخش‌هایی شده است که مصرف بیشتر

گاز را در آن بخش شاهد هستیم که به‌طور عمده در بخش‌های ابتدای زنجیره تولید از جمله تولید گندله، آهن اسفنجی و فولاد خام این محدودیت‌ها بیشتر بوده و خود را بیشتر نشان داده است که این امر به‌طور حتم موجب خسارت هر چه بیشتر در واحدهای فولادی شده است که به نظر می‌رسد تا پایان سال، کسری تولید نیز قابل جبران نباشد. با توجه به کمبود گاز در کشور و محدودیت‌های اعمال شده، فولاد مبارک به چه میزان متضرر خواهد شد و چه میزان از اهداف تولید این شرکت محقق نمی‌شود؟

در مورد محدودیت‌های تامین گاز که هم‌اکنون با آن درگیر هستیم، در بخش‌های مختلف زنجیره تاثیرات مختلفی داشته که تلاش شده با برنامه‌ریزی‌هایی که از گذشته در مورد تاثیرات این محدودیت گاز صورت گرفته، با ذخیره‌سازی آهن اسفنجی یا بار فلزی که در ماه‌های قبل ذخیره کرده‌ایم، آن را پوشش دهیم. در واقع، فولاد مبارک تلاش کرده تاثیر محدودیت‌ها را به حداقل برساند و از سوی دیگر، با برنامه‌ریزی‌های انجام شده این محدودیت‌ها صرفاً بر چرخه‌های فولادسازی و آهن‌سازی فولاد مبارک تاثیر گذار بوده و سعی شده تا محصولات نهایی از جمله ورق‌های نورد شده سرد و گرم کمتر تاثیر بپذیرند و همچنین در محصول نهایی که به بازار عرضه می‌کنیم، تاثیری از این وضعیت نپذیریم.

با توجه به تداوم روند نامناسب تامین انرژی در کشور اعم از برق در تابستان و گاز در زمستان، اجرای پروژه‌های دستیابی به تولید فولاد و طرح جامع فولاد امکان‌پذیر است؟

واقعیت آن است که علاوه بر مناسب بودن زیرساخت‌های کشور در حوزه تامین انرژی از جمله

## ایران پیش‌نویس قرارداد راهبردی ۲۰ ساله را به روسیه ارائه می‌کند

سفیر کشورمان در روسیه گفت: در سطح عالی دو کشور توافق شد که یک قرارداد دو دهه‌ای یا بیشتر داشته باشیم و پیش‌نویس این قرارداد توسط ایران تهیه و در اختیار طرف روس قرار خواهد گرفت.



اصلی دولت سیزدهم در عرصه‌ی سیاست خارجی بوده است، امید است با سفر حجت‌الاسلام رئیسی به مسکو فصل جدیدی از روابط دو کشور رقم خورد.

رئیس‌ی صبح امروز (چهارشنبه) پیش از عزیمت به مسکو گفت: عقیده من بر این است که ایران و روسیه منافع مشترکی دارند و وجود این منافع مشترک و تعامل با روسیه حتماً در منطقه امنیت ساز خواهد بود و جلوی یکجانبه‌گرایی در دنیا را خواهد گرفت.

**ایران پیش‌نویس قرارداد راهبردی ۲۰ ساله را به روسیه ارائه می‌کند**

وی همچنین با اعلام عدم رضایت از جایگاه فعلی روابط دو کشور تصریح کرد: این همکاری‌ها و این

ایران و روسیه در دو قرن اخیر روابط پرفراز و نشیبی را طی کرده‌اند. پیروزی انقلاب اسلامی در سال ۱۳۵۷ و دو دهه بعد، فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی ماهیت و روند این رابطه را به کلی دگرگون کرد. روسیه به عنوان پهناورترین کشور و یکی از قدرت‌های جهانی عضو شورای امنیت سازمان ملل دارای جایگاه ممتازی در مناسبات بین‌المللی کشورها است.

در سال‌های اخیر نیز جمهوری اسلامی ایران با تعمیق روابط خود با این همسایه‌ی شمالی، گام‌های جدی برای همکاری در عرصه‌های مختلف سیاسی و امنیتی در سطح منطقه و جامعه جهانی برداشته است.

از آنجایی که توسعه روابط با شرق یکی از شعارهای

میزان از کار تجاری و اقتصادی تا کنون برای هیچکدام از دو کشور رضایت بخش نبوده است و حتماً می‌تواند به یک سطح بسیار بالاتری ارتقا پیدا کند.

کاظم جلالی سفیر کشورمان در روسیه نیز در گفتگو با خبرنگار مهر، سفر رئیسی به مسکو را نقطه عطفی در روابط دو کشور توصیف کرد و گفت: سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران مبتنی بر عزت، حکمت و مصلحت است و بر این اساس باید نگاه متوازن نسبت به همسایگان خود داشته باشیم و با عنایت به اینکه ایران کشوری است که در مقابل غرب و آمریکا ایستادگی کرد، طبعاً ائتلاف‌سازی برای این ایستادگی، مسئله‌ی بسیار مهمی است.

**مشروح گفتگو با «کاظم جلالی» به شرح زیر است:**  
با توجه به اینکه توسعه روابط با شرق از جمله شعارهای دولت سیزدهم در سیاست خارجی است، شما این سفر را تا چه میزان در تحقق این شعار مؤثر می‌دانید؟

سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران مبتنی بر عزت، حکمت و مصلحت است و بر این اساس باید نگاه متوازن نسبت به همسایگان خود داشته باشیم و با عنایت به اینکه ایران کشوری است که در مقابل غرب و آمریکا ایستادگی کرد، طبعاً ائتلاف‌سازی برای این ایستادگی، مسئله‌ی بسیار مهمی است. با عنایت به موارد گفته شده، نقش روسیه برای ما به عنوان همسایه قدرتمند و هم به عنوان کشوری که با ایران دارای رویکردهای نزدیک در مسائل بین‌المللی و منطقه‌ای است، این سفر می‌تواند برای ما نقطه عطفی در گسترش روابط دو کشور در حوزه‌های مختلف باشد.

پیش‌تر مباحثی در خصوص انعقاد قرارداد خرید نفت از ایران مطرح شده بود. آیا در این سفر شاهد

امضای این قرارداد خواهیم بود؟  
در این سفر قرار نیست قراردادی توسط دو رئیس‌جمهور امضا شود و عمدتاً مسائل بسیار مهم استراتژیک مطرح خواهد شد و مذاکرات بسیار با اهمیت و هوشمندانه‌ای وجود خواهد داشت و طبعاً ما به دنبال منافع ملی خودمان هستیم و بر همین اساس مسائل مهم ملی، بین‌المللی و منطقه‌ای، دوجانبه، مسائل اقتصادی و همکاری‌ها در حوزه‌های مختلف از جمله در بخش انرژی را در دستور کار خود داریم.

**در حوزه‌ی نظامی قراردادی منعقد خواهد شد؟**

مجدداً عرض می‌کنم که در این سفر قرار نیست قراردادی توسط دو رئیس‌جمهور امضا شود اما دو کشور همکاری‌های دفاعی و نظامی با هم دارند و قاعدتاً این همکاری‌ها استمرار خواهد داشت. آنچه در جزئیات موضوع در رسانه‌ها مطرح می‌شود، بیشتر رسانه‌ای و گمانه زنی است؛ اما در واقعیت همکاری‌های خوبی را در بخش‌های مختلف داریم.

روسیه از توان دفاعی و تسلیحاتی و ساخت سلاح برخوردار است و جمهوری اسلامی ایران نیز پس از ۸ سال دفاع مقدس و در طول ۴۰ سال گذشته توانمندی‌های بسیار خوبی را در حوزه‌های مختلف نظامی به دست آورده است که می‌توانیم اینها را کنار هم قرار دهیم.

در خصوص وضعیت قرارداد راهبردی ۲۰ ساله ایران و روسیه نیز توضیحاتی ارائه بفرمائید.

در سطح عالی دو کشور توافق شد که یک قرارداد دو دهه‌ای یا بیشتر با هم داشته باشیم، پیش‌نویس این قرارداد توسط جمهوری اسلامی ایران تهیه شده است و این پیش‌نویس در اختیار طرف روس قرار خواهد گرفت و طبعاً طرف روسی نیز نیازمند این است که زمان برای بررسی داشته باشد و شاید



کسب و کار به زبان ساده

## بنیان‌گذاری که شرکتش را فروخت

برگرفته از کتاب: چگونه این (کسب و کار) را ساختم

بسیاری از کسب و کارها پس از گذشت مدتی از فعالیت‌شان نیاز به سرمایه پیدا می‌کنند؛ دست کم برای توسعه. با این حال، قبول سرمایه‌های بیرونی به معنای واگذاری بخشی از کنترل شرکت به سرمایه‌گذاران است. گاهی باید طرح‌های زودبازده و مدنظر آنها را پیاده کرد و گاهی به طور مستقیم خواهان بخشی از سهام می‌شوند. تغییر مدیرعامل هم خواسته‌ای است که در بسیاری از این موارد دیده می‌شود.

### CLIF BAR & COMPANY



در ابتدای همان سال شرکت نستله با قیمت ۳۷۵ میلیون دلار پاوربار را خریداری کرده بود و گرفت با ۲۶۸ میلیون دلار، بالانس بار را زیر مالکیت خود درآورده بود. گری لزوماً به دنبال فروش شرکت نبود. با این حال، مشاهده واگذاری دو رقیب بزرگ شرکت با رقم‌های فزون‌تر از یک‌چهارم میلیارد دلار و آن هم در عرض چند ماه، به تدریج لیزا را وسوسه می‌کرد.

گری در مصاحبه با من گفت: «به خوبی لحظه‌ای را به یاد می‌آورم که تماسی از لیزا دریافت کردم که گفت قصد فروش شرکت را دارد. من هم پاسخ دادم که مشکلی نیست. فکر نمی‌کنم که منصرف شوی.» جای بحث ندارد که فروش شرکت می‌توانست پول فراوانی نصیب آنها کند. کلیف‌بار ۸ سال عمر داشت و تا آن زمان با افزایش کارکنان و بازار، توانسته بودند فروش سالانه‌شان را به بیش از ۴۰ میلیون دلار برسانند. آنها بزرگ‌ترین شرکت خصوصی خوراکی‌های انرژی‌زای باقی‌مانده در بازار بودند. شکی نبود که بالاخره یک هلدینگ بین‌المللی پیدا می‌شد که حاضر باشد برای تصاحب شرکت آنها مبلغی ۹ رقمی پرداخت کند. بنابراین یک بانک سرمایه‌گذاری پیدا کردند تا برای شرکت‌شان مشتری پیدا کند. پس از آن راهی سفر شدند.

گری در این باره گفت: «به نقاط مختلف کشور (آمریکا) سفر کردیم تا با شرکت‌های مختلفی دیدار کنیم که می‌خواستند شرکت ما بخشی از سبد سرمایه‌گذاری‌شان باشد. در نهایت از یکی از آنها هم پیشنهاد قابل‌توجهی دریافت کردیم.» شرکت کویکر اوتز (Quaker Oats) که در آن زمان گرانولا و چند محصول مبتنی بر غلات تولید می‌کرد (که البته خودش تقریباً یک سال پس از آن محصول گرانولا را به شرکت پیسی فروخت) پیش قدم شد.

آنها حاضر بودند ۱۲۰ میلیون دلار برای تملک شرکت‌گری و لیزا بپردازند. این به معنای آن بود که هر کدام از شرکا ۶۰ میلیون دلار به دست می‌آوردند. می‌توانستند با قبول کردن پیشنهاد کویکر اوتز، زندگی راحت‌تری برای خود بسازند. پس پاسخ مثبت دادند. تاریخ ۱۷ آوریل ۲۰۰۰ برای امضای برگه‌های قرارداد تعیین شد. گری و لیزا به تمام کارکنان اطلاع دادند. بانک سرمایه‌گذاری آنها، نمایندگان کویکر اوتز و وکلا، همگی در طبقه سی‌ام بانک آمریکا در سان‌فرانسیسکو جمع شده بودند. لیزا تلفنی با برخی از آنها در ارتباط بود تا آخرین جزئیات لازم را در قرارداد بگنجانند. گری گفت: «عملاً کارها به اتمام رسیده بود.» کمتر از یک ساعت به زمانی مانده بود که آنها باید ساختمان شرکت را ترک کرده و راهی شهر شوند. گری تصمیم گرفت برای آخرین بار در ساختمان و محوطه شرکت قدم بزند. گری درباره احساساتش در آن روز، توضیح داد: «به پارکینگ رفتم و شروع به گریه کرد. همه چیزم را وقف این شرکت کرده بودم. زندگی‌ام بود. کارکنانم را به چشم اعضای خانواده‌ام می‌دیدم. شرکت را به یاد پدرم نام‌گذاری کرده بودیم! بیش از نیمی از بلوک

ساختمانی شرکت را نگذرانده بودم که تصمیم گرفتم نفروشم.»

برای لیزا باورکردنی نبود. نمی‌شد زیر همه‌چیز زد. تا آنجا که او می‌دانست، همه کارها تمام شده بود و راه بازگشتی نبود. اما او نمی‌دانست در ۳ ماه گذشته که قرارداد مورد بحث قرار گرفته بود، گری در ظلمات مطلق زندگی می‌کرد. خودش درباره آن ماه‌ها توضیح می‌دهد: «خوب نمی‌خواهیدم. دوچرخه‌سواری نمی‌کردم و تبدیل به آدمی بدخلق و افسرده شده بودم.» گری در تمام زمان بیداری‌اش با ایده فروش شرکت کلنجر می‌رفت. زمانی هم به کارکنان گفتند که تصمیم بر فروش گرفته‌اند، احساس کرد به آنها دروغ می‌گوید. او از ته قلبش چنین چیزی نمی‌خواست. «من به آنها گفتم که هیچ چیز تغییر نمی‌کند. حقیقت نداشت. قطعاً اوضاع تغییر می‌کرد. نمی‌توانست بهتر شود یا بدتر؛ اما نمی‌توانید بگویید چیزی تغییر نمی‌کرد.»

این همان بحث «کنترل» است که هر بنیان‌گذاری به سادگی نمی‌تواند آن را نادیده بگیرد. گری حاضر بود برای باقی ماندن در کنار کارکنانی که عملاً خانواده‌اش بودند، از ۶۰ میلیون دلار سهم خود بگذرد. او عاشق شرکت بود و هنوز هم می‌خواست آن را داشته باشد. البته لیزا همچنان قصد فروش و خروج داشت. پس گری ۷ ماه آینده را به تماس با هر کس که می‌شناخت، سپری کرد. از زیر سنگ هم که بود، باید ۶۰ میلیون دلار برای خرید سهم لیزا فراهم می‌کرد.

این تلاش‌ها و مقاومت‌ها با هیچ منطقی سازگاری نداشت. شرکت در مسیر توسعه بود و به اندازه کافی مخارج داشت. افزایش بدهی‌ها و تعهدات می‌توانست به معنای ورشکستگی و نابودی آن ظرف یکی دو سال باشد. تمام شرکت‌های سرمایه‌گذاری



**ISNA PHOTO**

Pouria Pakizeh