



سامانه خدمات
کسب و کار



یکشنبه ۱۷ بهمن ۱۴۰۰

۳۰۵۹

خبرنامه رسمی سندیکای صنعت برق ایران

رسانا

استعلام قیمت
تجهیزات فشارس بهای رسته نیرو

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

به روزرسانی عضویت شرکت‌های عضو در کمیته‌های
تخصصی سندیکا

فهرست

صنعتی به اسم تجدید پذیر نداریم / برنامه ریزان وزارت

نیرو از نزدیک نه پره دیده اند نه توربین! ۲

پایه‌های چدن نشکن تحولی در مقاوم‌سازی شبکه برق

..... ۳

قزاقستان حدود ۷۰ میلیون کیلووات ساعت برق از

روسیه وارد کرد ۴

حجم ۱۶۴۷ مگاواتی معاملات گواهی ظرفیت در بورس

انرژی ۴

توسعه تجارت دو میلیاردی با انگیزه‌های تازه ۵

رکوردزنی تقاضای تولید در آذر ۶

چهار دوره آموزشی در حوزه تجارت خارجی و فعالیت

بین‌المللی انجمن‌های علمی ۷

امکان رفع تعهد ارزی صادرکنندگان با استفاده از

رمزارها فراهم شده است ۸

استعلام آخرین وضعیت مطالبات اعضا از شرکت‌های تابعه وزارت نیرو

سندیکای صنعت برق ایران طی نامه‌ای از شرکت‌های عضو درخواست کرده است اطلاعات به روز مطالبات خود را جهت پیگیری از توانیر به سندیکا اعلام کنند.

ارائه اطلاعات به‌روز شده در این خصوص می‌باشد، لذا خواهشمند است حداکثر تا تاریخ ۱۴۰۰/۱۱/۲۴ آخرین اطلاعات مطالبات آن شرکت از شرکت‌های زیرمجموعه و تابعه وزارت نیرو و توانیر را از اینجا تکمیل فرمایند. شایان ذکر است پیگیری مطالبات حسب اطلاعات ارسالی از سوی اعضای محترم فقط از طریق فرم الکترونیکی و در بازه زمانی اعلام شده، امکانپذیر خواهد بود.

با اقدامات و پیگیری‌های سندیکا در سال جاری و سال ۱۳۹۹، بخشی از مطالبات معوق اعضای محترم طی چند مرحله از سوی شرکت توانیر و بخشی نیز بطور مستقیم از سوی کارفرمایان پرداخت شده لیکن قسمت عمده ای از مطالبات اعضای محترم همچنان پرداخت نشده باقیمانده است. با عنایت به اینکه پیگیری مطالبات اعضا از شرکت‌های تابعه وزارت نیرو همواره در اولویت کاری سندیکا قرار دارد و پیگیری موثر این مهم مستلزم

صنعتی به اسم تجدید پذیر نداریم / برنامه ریزان وزارت نیرو از نزدیک نه پره دیده اند نه توربین!

اورعی، رییس انجمن انرژی بادی با بیان اینکه چیزی به اسم صنعت انرژی تجدید پذیر نداریم و باید از صفر شروع کنیم، گفت: کسانی که صحبت از افزایش ۴۰ هزار مگاواتی برق می کنند از ظرفیت لجستیکی کشور خبری ندارند.

بازار؛ گروه آب و انرژی: بی توجهی به صنعت لجستیک در سال های گذشته حالا دامن گیر توسعه نیروگاه های کشور شده است. نیروگاه سازی که پیش از این به دلیل نبود منابع مالی، سیاست گذاری های اشتباه، قیمت گذاری دستوری و البته بد حساسی وزارت نیرو متوقف شده بود، به نظر می رسد که قرار نیست به این زودی ها در ایران بال و پر بگیرد.

هرچند که مسئولین وزارت نیرو به دنبال افزایش ۴۰ هزار مگاواتی ظرفیت تولید برق در کشور هستند اما پروفیسور هاشم اورعی استاد دانشکده مهندسی برق دانشگاه صنعتی شریف به بازار می گوید: حتی با فرض تامین بودن اقلامی همچون پره و توربین، زیرساخت های لازم برای حمل و نقل و نصب دکل را در کشور نداریم. نبود امکانات و حمایت لازم برای تامین مالی، فقدان زیر بنای حقوقی مستحکم، نبود ثبات مالکیت از دیگر مشکلات توسعه نیروگاه های تجدید پذیر است که این فعال بخش خصوصی به آن اشاره می کند.

بازار سرمایه در ایران تجارت محور است

گام نخست توسعه هر صنعتی تامین منابع مالی لازم برای آن است. رئیس هیات مدیره انجمن علمی انرژی بادی ایران در این باره گفت: ما در کشور ظرفیت استفاده از منابع خارجی برای ایجاد نیروگاه های جدید



را نداریم. بنابراین روش های تامین مالی افزایش ظرفیت تولید برق از سه طریق صندوق توسعه ملی، بانک و بورس است که برای جذب سرمایه گذاری در هر ۳ روش در این صنعت با چالش روبرو هستیم.

به گفته او، فلسفه ایجاد صندوق توسعه ملی این بود که درصدی از منابع در آن ذخیره شود و در امور زیر بنایی سرمایه گذاری شود اما در حال حاضر از ورودی این صندوق بسیار کاسته شده و عملاً ورودی ندارد. از آن طرف به علت نیاز روزمره و کمبود بودجه خروجی افزایش پیدا کرده و منابع صندوق کاهش یافته است. در این شرایط واضح است که در صف اول استفاده از منابع صندوق نیستیم.

استاد دانشگاه صنعتی شریف با بیان اینکه بازار سرمایه کشور ما صنعت محور نبوده و تجارت محور است، ادامه داد: بازار سرمایه به دلیل نگرش سفته بازی و سود کوتاه مدت، توان اینکه نقش پررنگی را در سرمایه گذاری انرژی بادی داشته باشد نمی تواند در دست بگیرد. متقاضیان خرید سهام به سودهای کوتاه مدت فکر می کنند که البته بدلیل ریسک بالای سرمایه گذاری قابل درک است و با نیاز صنعت انرژی بادی همخوانی ندارد.

تسهیلات ۳ ماهه برای ساخت نیروگاه!

او همچنین عملکرد نظام بانکی در حمایت از صنایع را هم مورد نقد قرار داد و گفت: شبکه بانکی در همه جای دنیا موتور محرک توسعه هستند اما در ایران به صورت مانع برای اقتصاد تولیدی عمل می کند. واضح است برای هر سرمایه گذاری تولیدی نیاز به زمان ۳ تا ۴ سال است که پروژه به اجرا برسد اما نظام بانکی در کشور ما صحبت از تسهیلات ۳ ماهه می کنند. سوال من این است که

کدام صنعتی می تواند در ۳ ماه وام دریافتی خود را باز پس دهد. این زمان برای بازپرداخت وام حتی برای سرمایه در گردش هم کافی نیست چه برسد به سرمایه گذاری اولیه.

او ادامه داد: سرمایه گذاری برای احداث ۱۰ هزار مگاوات نیروگاه تجدید پذیر حتی با فرض تامین شدن هم الزاماتی دارد. یکی از الزامات مهم ثبات مالکیت است که متأسفانه در کشور ما وجود ندارد. وقتی سرمایه گذاری پول هنگفتی را وارد حوزه ای می کند برای او فرش قرمز پهن می کنند. اما به محض اینکه این سرمایه گذاری به میوه نشست می توانند و قرار است که بخش خصوصی حاصل دسترنج خود را بچشد او را حتی به داخل وزارت خانه و فلان معاونت و اداره کل راه نمی دهند.

رییس انجمن انرژی های بادی کشور همچنین با تاکید بر اینکه تحقق هدف گذاری صورت گرفته در وزارت نیرو در مرحله دوم به یک زیر بنای حقوقی مستحکم نیاز دارد، ادامه داد: یکی از دلایلی که برجام به نتیجه نرسیده بود و ما نتوانستیم سرمایه گذاری را جذب کنیم فقدان این مساله بوده است. یکبار قرار بود که یک توربین ۱.۵ مگاواتی را در جایی نصب کنیم. حدود ۲۱ تریلی تجهیزات را حمل کردند و ۱۷ روز هم در راه بودند. کسانی که این برنامه ها را هدف گذاری کرده اند نه پره و نه توربین دیده اند و نه به امکانات لجستیکی کشور هیچ آگاهی دارند

باید از صفر شروع کنیم

نبود زیر ساخت های لجستیکی برای احداث ۱۰ هزار مگاوات نیروگاه تجدید پذیر و ۳۰ هزار مگاوات نیروگاه فسیلی از دیگر نکات مورد اشاره این فعال بخش خصوصی بود که در این باره گفت: به عنوان مثال اگر بخواهیم در نیروگاه های بادی خود از



پایه‌هایی که در کلاس کاری مشابه در کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد، هزینه نصب بالایی دارند افزود: تملک زمین در پروژه‌ها به سختی انجام می‌شود و پایه‌های موجود علاوه بر هزینه‌بر بودن نصب، فضای بسیاری نسبت به پایه‌های چدنی نشکن اشغال می‌کنند.

بنابراین استفاده از این محصول یک مزیت بالقوه محسوب می‌شود. وی ادامه داد: مشکل دیگر پایه‌های فولادی، پیچ‌ها و مهره‌ها بوده که نهایتاً امکان سرقت آنها نیز وجود دارد، این در حالی است که محصولات چدنی بر خلاف نوع فولادی آن، امکان برش و سرقت بسیار پایینی دارند و حتی هزینه‌ها را تا ۵۰ درصد نیز کاهش می‌دهد.

مشکلات و چالش‌های پیش روی شرکت

تکیان در ادامه به مشکلات پیش روی شرکت «هامون نایزه» اشاره کرد و افزود: بانک‌ها در سال گذشته همکاری مطلوبی با تولیدکنندگان تجهیزات صنعت برق داشتند، اما در سال جاری با توجه به رویکرد دولت‌های دوازدهم و سیزدهم مبنی بر مهار نقدینگی و تورم، بدترین سال برای اخذ تسهیلات در این حوزه بود، چرا که اگر بازار صادراتی نبود، مشکلات جدی برای تولیدکنندگان ایجاد می‌شد.

مدیرعامل شرکت «هامون نایزه» در بخش دیگر صحبت‌های خود به مشکلات کمبود برق در تابستان ۱۴۰۰ اشاره کرد و گفت: کارخانه «هامون نایزه» در پیک تابستان ۵۵ روز صرفاً شب و حدود ۶ تا ۷ ساعت فعال بود که این چالش در کاهش جذب مشتریان صادراتی بی‌تاثیر نبوده است. البته این اتفاق‌ها در حالی شکل گرفت که پیش‌بینی می‌شد این شرکت تا پایان شش ماه اول سال، حدود ۴۵۰ میلیارد تومان فروش داشته باشد،

متن کامل

است. به گفته وی در زمان زلزله پایه‌های چدن نشکن عملکرد مطلوبی داشته، به عنوان مثال این پایه‌ها در زلزله اخیر استان خوزستان هیچ گونه آسیبی ندیده و شبکه توزیع برق استان کاملاً در مدار بوده است.

این کارشناس صنعت برق به هزینه‌بر بودن شبکه انتقال اشاره کرد و افزود: یکی از عمده‌ترین هزینه‌های شرکت توانیر مربوط به شبکه انتقال بوده که به درخواست این شرکت، پروژه‌ای برای تولید پایه‌های چدن نشکن برای مصرف در بخش انتقال و برای شرکت‌های برق منطقه‌ای تعریف کرده‌ایم. مدیرعامل «هامون نایزه» خاطرنشان کرد: در سال‌های اخیر برای شبکه‌های فشار ضعیف و متوسط برق، پایه‌های چدن نشکن را حداکثر با ارتفاع ۱۵ متر تولید کرده‌ایم. اما برنامه این شرکت در سال ۱۴۰۱ تولید پایه‌های شبکه‌های فشار قوی با ارتفاع ۱۸ و ۲۴ متر خواهد بود. البته نکته‌ای که باید به آن اشاره کرد این است که در حال حاضر، پایه‌های تولیدی این شرکت در کلاس ۲۰۰، ۴۰۰ و ۶۰۰ بوده که اخیراً قالب‌های ۸۰۰ و ۱۰۰۰ را نیز به محصولات اضافه کرده و در سال آینده این محصولات در اختیار مشتریان قرار خواهد گرفت. تکیان با اشاره به این موضوع که در حال حاضر

مدیرعامل «هامون نایزه» در گفت‌وگو با «دنیای اقتصاد» اعلام کرد

پایه‌های چدن نشکن تحولی در مقاوم‌سازی شبکه برق

زینب طاری: صنعت برق به عنوان یکی از ارکان صادرات غیر نفتی، نقش عمده‌ای در شکوفایی اقتصاد کشور دارد. اما در سال‌های اخیر به دلیل نبود سیاستگذاری صحیح در زنجیره تولید، انتقال و توزیع، علاوه بر هدررفت انرژی، از ظرفیت‌های شرکت‌های حوزه تجهیزات این صنعت به‌ویژه مجموعه‌های دانش‌محور آن به درستی استفاده نشده است. البته در این میان، انحصار در صنعت برق، ناتوانی دولت در تامین مالی لازم برای سرمایه‌گذاری پروژه‌ها و نیز فرسودگی خطوط انتقال و پست‌های فشار قوی، عمده‌ترین مشکلات حوزه تجهیزات این صنعت در سال‌های اخیر بوده است.

استان کرمان، استفاده از محصولات به عنوان راه‌حل بلندمدت برای مقاوم‌سازی شبکه توزیع برق آن استان تعیین و در سال ۹۷ خط تولید این پایه‌ها توسط معاون اول و وزیر نیروی دولت دوازدهم افتتاح شد.

موفقیت در جذب مشتریان فراتر از برنامه‌ها

تکیان به توسعه بازار این محصول با توجه به عدم شناخت از آن در کشور اشاره کرد و افزود: با بازاریابی و معرفی بیشتر این پایه‌ها، در ابتدا استان اصفهان حجم محدودی از این پایه‌ها را خریداری کرد و در ادامه نیز استان خوزستان دومین مشتری شرکت «هامون نایزه» شد. مدیرعامل «هامون نایزه» به استانداردهای پایه‌های چدن اشاره کرد و گفت: تمامی تست‌های مربوط به پایه‌های چدن نشکن توسط پژوهشگاه نیرو انجام شده و از طرف شرکت توانیر نیز گواهی تایید صلاحیت دریافت کرده‌ایم که در نهایت توانستیم در «وندور لیست» اغلب شرکت‌های توزیع قرارگیریم.

تولید پایه‌های انتقال برای شبکه‌های فشار قوی

تکیان با اشاره به برنامه‌های آینده شرکت اظهار کرد: در نظر داریم برای سال آینده ظرفیت خط تولید را افزایش دهیم چرا که در این سال‌ها نیاز بیشتری به محصولات این شرکت احساس شده

در این راستا مدیرعامل شرکت «هامون نایزه» به خبرنگار «دنیای اقتصاد» گفت: این شرکت در سال ۱۳۸۵ با هدف تولید لوله‌های آب برای شبکه توزیع و انتقال آب آشامیدنی فعالیت خود را آغاز کرد که از سال ۱۳۹۲ بر اساس بررسی‌ها مشخص شد، می‌توان با تغییراتی در تکنولوژی تولید لوله، پایه‌های چدنی انتقال برق را تولید کرد. در ابتدا برای بررسی فناوری و شیوه تولید، تلاش کردیم نمونه این محصول را از آمریکا وارد کنیم ولی موفق نشدیم و با بررسی مقالات و مشاهده نمونه محصول در نمایشگاه بین‌المللی و با تلاش همکاران بخش نوآوری در نهایت با تغییراتی بر روی ماشین‌آلات ریخته‌گری، توانستیم نخستین پایه‌های چدن نشکن مخروطی را تولید کنیم.

مجید تکیان در ادامه افزود: به‌طور همزمان کارگروهی در شرکت توزیع شمال استان کرمان تحت عنوان مقاوم‌سازی شبکه توزیع تشکیل شده بود و با توجه به ضعف پایه‌های سیمانی به دلیل وزن بالا و خوردگی خاک آن منطقه، با محصول ما نیز آشنا شدند و شروع به بررسی و انجام آزمایش‌های لازم پایه‌های چدنی نشکن برای حل معضل شبکه توزیع در صنعت برق کردند.

وی ادامه داد: بعد از مذاکره با شرکت توزیع برق



حجم ۱۶۴۷ مگاواتی معاملات گواهی ظرفیت در بورس انرژی

حجم معاملات قراردادهای گواهی ظرفیت در بورس انرژی، از بهمن سال ۹۸ تاکنون به ۱۶۴۷ مگاوات رسید.

حجم ۱۶۴۷ مگاواتی معاملات گواهی ظرفیت در بورس انرژی به گزارش خبرگزاری صدا و سیما به نقل از پایگاه اطلاع‌رسانی وزارت نیرو (پاون)، بر اساس اعلام شرکت مدیریت شبکه برق ایران، تاکنون ۲۶۹ مشترک برای دریافت گواهی ظرفیت، به شرکت بورس انرژی معرفی شده که در پی آن ۳۱۰ معامله در تالار معاملات اوراق گواهی ظرفیت بورس انرژی انجام شده است.

بنابر این گزارش، ارزش مجموع معاملات انجام شده در تالار معاملات اوراق گواهی ظرفیت بورس انرژی تاکنون حدود ۲۱ هزار و ۹۰۲ میلیارد ریال با حداکثر قیمت معامله شده در این بازار ۳۲ میلیون و ۳۵۱ هزار ریال بر کیلووات بوده است.

بر اساس این گزارش، تاکنون ۴۳۵۰ مگاوات درخواست از طرف شرکت مدیریت شبکه برق ایران به سازمان بورس معرفی شده و ۹۹۳ مگاوات گواهی ظرفیت برای عرضه وجود دارد.

این گزارش حاکی است، گواهی ظرفیت، سندی است قابل معامله که با اجازه وزارت نیرو مبتنی بر ایجاد ظرفیت نیروگاهی قابل اتکای جدید و یا کاهش قدرت قراردادی مشترکان موجود صادر می‌شود. واحد گواهی ظرفیت، کیلووات بوده که معرف تعهد تدارک یک کیلووات ظرفیت مطمئن نیروگاهی به مدت نامحدود است.

قزاقستان حدود ۷۰ میلیون کیلووات ساعت برق از روسیه وارد کرد

وزیر انرژی قزاقستان اعلام کرد که این کشور در پی کمبود انرژی حدود ۷۰ میلیون کیلووات ساعت برق از روسیه وارد کرده است.



به گزارش خبرگزاری تسنیم به نقل از خبرگزاری تاس، بولات آکچولاکوف، وزیر انرژی قزاقستان روز پنجشنبه اعلام کرد که این کشور حدود ۷۰ میلیون کیلووات ساعت برق از روسیه وارد کرده است. وی گفت: افزایش قابل توجه مصرف کنندگان منجر به ایجاد کمبود در سیستم انرژی الکتریکی شد. این کمبود در وهله اول با جریانات ورودی از فدراسیون روسیه پوشش داده شده است.

آکچولاکوف همچنین تأکید کرد که اتصال برق قزاقستان به سیستم انرژی روسیه نتیجه مثبتی به همراه داشته است.

وزیر انرژی قزاقستان گفت: بر اساس داده‌های ما، برای پوشش این کمبود حدود ۷۰ میلیون کیلووات ساعت از روسیه (برق) گرفته‌ایم.

این در حالی است که اپراتور شبکه برق روسیه اخیراً اعلام کرده بود که مصرف برق در این کشور رکورد زده است.

اتاق‌های بازرگانی ارجاع داد.

خوانساری هم‌چنین با اشاره به اهمیت بالای بندر چابهار برای هر دو کشور عنوان کرد که چابهار می‌تواند بستر فرصت‌های فراوان تجاری و اقتصادی برای ایران و هند باشد و همکاری‌های دو کشور را فارغ از مساله تحریم افزایش دهد. او افزود: به طور خاص با سرمایه‌گذاری‌های مشترک در این بندر هر دو کشور می‌توانند کالاهایی تولید کنند که از طریق کریدور شمال-جنوب به بازار افغانستان، آسیای مرکزی و اوراسیا صادر شود. در این مورد هم تاکید می‌کنم که اتاق تهران آماده است نقش فعال‌تری ایفا کند تا پروژه توسعه بندر چابهار با هدف توسعه تجارت دوجانبه، سرمایه‌گذاری و افزایش انتفاع هر دو طرف به نتیجه برسد.

رئیس اتاق بازرگانی تهران اعلام کرد در راستای تعمیق و متنوع‌سازی روابط تجاری ایران و هند می‌توان مراودات دوجانبه را در حوزه‌های پتروشیمی، مواد شیمیایی، کشاورزی، خودرو، داروسازی، ماشین‌آلات، ارتباطات و فناوری اطلاعات با سرمایه‌گذاری مشترک گسترش داد. مسعود خوانساری گفت: با کنترل نسبی ویروس کرونا، ما باید تلاش مضاعفی داشته باشیم تا روابط تجاری به سطوح قبل از همه‌گیری برگردانیم. از این رو مایلیم از رییس اتاق بازرگانی و صنایع PHD هند دعوت کنم تا در راس یک هیات تجاری به ایران سفر داشته باشند و از نزدیک با ظرفیت‌های بالای تجاری و صنعتی ما آشنا شوند و با فعالان اقتصادی بخش خصوصی ایران دیدار و مذاکره داشته باشند.

توسعه روابط اقتصادی با انگیزه‌های تازه

در ادامه این نشست رئیس اتاق بازرگانی و صنایع PHD هند با اشاره به سابقه ۱۱۶ ساله این اتاق



سال ۲۰۱۹ دانست و گفت: ضروری است هر دو طرف برای تغییر فهرست کالاهای این توافق‌نامه، مذاکره داشته باشند. می‌دانیم که مذاکراتی در جریان است اما فرآیند آن باید سرعت بگیرد. به عنوان اولین گام از اجرایی شدن این توافق‌نامه ما توصیه می‌کنیم که تجارت کالاهایی که مشمول تحریم نیستند در اولویت قرار گیرد تا موجب سرعت گرفتن روند اجرا شود.

خوانساری هم‌چنین یکی از مسائلی که بسیار از سوی فعالان اقتصادی دو کشور به اتاق‌های بازرگانی ارجاع می‌شود را اختلافات تجاری خواند که ناشی از ضعف نفوذ قراردادهای تجاری است. او اعلام کرد که برای بالا بردن آگاهی فعالان اقتصادی و پشتیبانی از آنها، اتاق بازرگانی تهران آماده است یک کارگاه آموزشی در حوزه تنظیم و تدوین قراردادهای تجاری با همکاری اتاق بازرگانی و صنایع PHD هند برگزار و مشکلات را به حداقل رساند. در عین حال میتوان اختلافات فعلی را برای حل‌وفصل سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر به مراکز داوری

برای تسهیل تجارت بین دو کشور است. او افزود: مشکل اصلی و مهم در توسعه تجارت دوجانبه، انتقال پول و مشکلات ناشی از فقدان روابط بانکی است. تاکنون چندین دور مذاکرات برای تاسیس شعب بانکی و هم‌چنین مبادله با سازوکار پرداخت با رویبه انجام گرفته که متاسفانه به نتیجه نهایی منتج نشده است.

خوانساری تاکید کرد که شرایط کنونی نشان می‌دهد نیاز است این مذاکرات از سر گرفته است و اتاق بازرگانی تهران نیز آمادگی دارد تمام توان فنی و کارشناسی خود را برای ایجاد سازوکار تجارت با ارزهای محلی دو کشور برای حصول نتیجه در اختیار تیم‌های مذاکره‌کننده قرار دهد.

رئیس اتاق بازرگانی تهران افزود: علاوه بر این لازم است ایران و هند یک خط اعتباری برای حمایت از بخش‌های صادراتی اولویت‌دار خود با هدف کاهش پیچیدگی‌های بوروکراسی تجاری راه‌اندازی کنند. او دومین نگرانی خود را معطوف به مساله اجرا نشدن توافق‌نامه تجارت ترجیحی بین دو کشور از

وبینار فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تجاری صنایع هند در ایران برگزار شد

توسعه تجارت دو میلیاردی با انگیزه‌های تازه

در وبینار بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تجاری ایران و هند که با همکاری اتاق بازرگانی تهران و اتاق بازرگانی و صنایع PHD هند برگزار شد، چالش‌ها و مشکلات موجود مطرح و مورد بررسی قرار گرفت و فعالان اقتصادی بخش خصوصی مشکلات خود را مطرح کردند تا از طریق اتاق‌های بازرگانی مورد پیگیری قرار گیرد.

وبینار فرصت‌های سرمایه‌گذاری و تجاری صنایع هند در ایران با همکاری اتاق بازرگانی تهران و اتاق بازرگانی و صنایع پی‌اچ‌دی (PHD) هند برگزار شد. در این وبینار علاوه بر جمعی از فعالان اقتصادی و صنعتی ایران و هند، روسا و معاونان امور بین‌الملل دو اتاق، نمایندگان از سفارت دو کشور و هم‌چنین رئیس مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران حضور داشتند و سخنانی در ارتباط با الزامات توسعه دو کشور بیان کردند.

چالش‌های روابط اقتصادی ایران و هند

رئیس اتاق بازرگانی تهران در این نشست با اشاره به این که برگزاری چنین رویدادهایی نشانه علاقمندی و تمایل بخش خصوصی دو کشور بر توسعه روابط دوجانبه تجاری و اقتصادی است، عنوان کرد برخی چالش‌ها و مشکلاتی که در روابط تجاری دو کشور وجود داشته، در سال‌های اخیر تشدید شده است. مسعود خوانساری تاکید کرد که شرایط مراودات تجاری ایران و هند در حال حاضر نیازمند تلاش هر دو طرف برای دستیابی به راهکارها و استراتژی‌های

«دنیای اقتصاد» پشت صحنه رفتار سرمایه‌گذاران در ۹ ماهه ۱۴۰۰ را در سه سکانس بررسی کرد

رکوردزنی تقاضای تولید در آذر

پیام خیز صدور جواز صنعتی در آذر

دنیای اقتصاد: مرور آمارهای صدور جواز صنعتی نشان می‌دهد تقاضای تولید در آذرماه اوج گرفته و به بالاترین نقطه طی ۵ سال اخیر رسیده است. مرور داده‌های صمت نشان می‌دهد کشور در ۹ ماه منتهی به آذرماه ۱۴۰۰، بالاترین میزان تقاضا برای تولید طی ۵ سال اخیر را تجربه کرده است. به گواه آمارهای صمت، در این دوره زمانی بالاترین آمار صدور پروانه بهره‌برداری هم به ثبت رسیده است.

آمار رسمی صدور مجوز تاسیس و پروانه بهره‌برداری صنعتی - وزارت صنعت، معدن و تجارت

ماه	مجوز تاسیس سال ۱۳۹۹	مجوز تاسیس سال ۱۴۰۰	درصد تغییر	پروانه بهره‌برداری سال ۱۳۹۹	پروانه بهره‌برداری سال ۱۴۰۰	درصد تغییر
آذر	۲۸۳۶	۴۱۷۰	۴۷	۴۹۹	۶۹۳	۳۸/۸
آبان	۳۰۶۴	۳۷۳۶	۲۱/۹	۶۵۶	۶۷۶	۳
مهر	۳۲۹۷	۳۱۸۴	-۳/۵	۶۴۱	۶۴۵	۰/۶
شهریور	۳۹۴۹	۳۳۷۲	-۱۴/۷	۶۷۶	۷۰۳	۳/۹
مرداد	۳۶۱۴	۲۲۹۷	-۳۶/۵	۵۹۷	۴۸۷	-۱۸/۵
تیر	۳۷۹۰	۳۰۳۴	-۲۰	۶۱۴	۵۹۷	-۲/۸
خرداد	۲۷۶۷	۴۲۲۹	۵۲	۴۵۸	۶۴۷	۴۱
اردیبهشت	۳۸۴۲	۴۱۱۱	۷	۵۳۵	۵۷۵	۷/۴
فروردین	۸۰۲	۲۳۷۴	۱۹۶	۱۷۲	۳۵۰	۱۰۳
مجموع	۲۷۹۲۹	۲۹۴۵۸	۵/۵	۵۱۲۲	۵۳۷۵	۴/۹

بررسی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد وزارت صمت از سال ۱۳۹۶ تاکنون در آذرماه هرگز این تعداد مجوز تاسیس را صادر نکرده است. نکته جالب اینکه صدور این تعداد مجوز در سال جاری هم کم‌سابقه بوده و جز در خردادماه ۱۴۰۰ در هیچ ماهی این میزان مجوز صادر نشده است. بررسی روند صدور مجوز تاسیس صنعتی در ۹ ماهه ۱۴۰۰ و مقایسه آن با سال‌های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۹ نشان می‌دهد کشور در ۹ ماه منتهی به آذر ۱۴۰۰ در قله صدور مجوز تاسیس قرار دارد. صدور ۲۹ هزار و ۴۵۸ فقره مجوز در این دوره زمانی گویای

رشد ۵/۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این روند برای پروانه بهره‌برداری نیز مشابه است و گویای رشد ۹/۹ درصدی صدور این نوع از پروانه و ناظر به تقویت انگیزه تکمیل واحد صنعتی در ۹ ماه منتهی به آذر ۱۴۰۰ نسبت به دوره مشابه سال قبل است. کل تعداد پروانه‌های بهره‌برداری در مدت مورد اشاره در سال ۱۳۹۹، ۵ هزار و ۱۲۲ فقره بوده که در ۹ ماه منتهی به آذر ۱۴۰۰ به ۵ هزار و ۳۷۵ فقره رسیده است. آمارهای وزارت صمت از میزان صدور پروانه بهره‌برداری نشان می‌دهد بیشترین میزان صدور مجوز در این ماه طی پنج سال اخیر در آذر ۱۴۰۰ صادر شده است؛ موضوعی که با رشد چشمگیر صدور جواز تاسیس همسواست. علت رشد همزمان این دو متغیر در آذر ۱۴۰۰ دقیقاً مشخص نیست، اما به نظر می‌رسد سه عامل در آن دخالت دارد. «تداوم مذاکرات و تقویت شانس احیای برجام»، «کاهش نوسانات انرژی و تقویت تزریق برق و گاز به صنعت در انتهای پاییز» در کنار «بهبود سطح صادرات و فروش خارجی» سه مساله‌ای هستند که با کنار هم قرار دادن آنها می‌توان تا حدی دلیل انگیزش سرمایه‌گذاران برای دریافت مجوز و خیز تکمیل واحدهای صنعتی را در آذر ۱۴۰۰ از دریچه آنها دریافت.

بررسی دقیق‌تر وضعیت کشور در زمینه صدور مجوز تاسیس و پروانه بهره‌برداری نشان می‌دهد در ۹ ماه منتهی به آذر ۱۴۰۰ سرمایه پیش‌بینی‌شده برای مجوزهای تاسیس و اشتغال ناشی از آنها صعودی بوده است. اعدادی که در آذر ۱۴۰۰ به دست آمده بالاترین نرخ‌های سرمایه مجوزهای تاسیس و اشتغال ناشی از این مجوزهاست. در این دوره زمانی ۹ ماهه سرمایه‌گذاری پیش‌بینی‌شده ناشی از مجوزهای تاسیس صادرشده به ورا ۹۶۵ هزار

میلیارد تومان رسیده که نسبت به مدت مشابه سال قبل موجب رشد ۸/۸ درصدی شده است. این رشد عظیم در حالی به ثبت رسیده که در میزان اشتغال پیش‌بینی‌شده ناشی از این مجوزها شاهد رشد ۴/۱۳ درصدی هستیم که از به هم خوردن تعادل میان سرمایه‌گذاری و اشتغال حکایت دارد. عامل اصلی چنین عدم تعادلی تورم است که در دهه اخیر به شدت صعودی و موجب شده ایجاد هر شغل صنعتی ناشی از این مجوزها هر سال گران‌تر از سال قبل باشد. بررسی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد در حالی که رقم موردنیاز برای ایجاد یک شغل صنعتی در سال ۱۳۹۶ حدود ۳۶۰ میلیون تومان بوده، در سال ۱۴۰۰ این عدد به یک میلیارد و ۳۵۰ میلیون تومان رسیده که از چهاربرابر شدن هزینه ایجاد شغل در بخش صنعت طی تنها پنج سال حکایت دارد. چنین فشاری وقتی در کنار سایر عوامل مخرب در بخش صنعت به بنگاه‌های تولیدکننده وارد می‌آید، توان کشور در اشتغال‌زایی برای خیل عظیمی از جوانان تحصیل کرده و جویای کار کاهش می‌یابد. براین مبنا می‌توان تورم افسارگسیخته سال‌های اخیر را قاتل تشکیل سرمایه و مانع بزرگ افزایش اشتغال بخش صنعت نامید.

در ماه‌های گذشته در خلال بررسی گزارش‌های صدور مجوزهای تاسیس صنعتی، «دنیای اقتصاد» به این موضوع اشاره کرد که به میزانی که ابهام در اقتصاد افزایش یافته، فاصله تعداد مجوزهای صادره و طرح‌های در دست بهره‌برداری با صدور پروانه‌های بهره‌برداری افزایش یافته است. بررسی دوباره آمارهای پنج‌سال اخیر (۱۳۹۶-۱۴۰۰) حد فاصل فروردین تا آذر هر سال نشان می‌دهد کشور هم‌اینک در قله دریافت مجوز بهره‌برداری قرار دارد؛ موضوعی که به نظر می‌رسد ناظر به

شدن انجمن‌ها، موانع و چالش‌های موجود در بین‌المللی‌سازی انجمن‌های علمی کشور، دستاوردهای حاصل از بین‌المللی شدن انجمن‌ها، تشابه و تضاد فرهنگی در بین‌المللی شدن انجمن‌ها، نحوه بین‌المللی‌سازی انجمن‌ها و فرصت‌های پیش رو و وضعیت انجمن‌های علمی در حوزه روابط بین‌الملل در کشور.

تهیه و تنظیم قراردادهای تجاری بین‌المللی

این دوره آنلاین به مدت ۲۴ ساعت در روزهای دوشنبه و چهارشنبه از ساعت ۱۶ تا ۲۰ برگزار می‌شود و تدریس در آن برعهده بهمن متولی است. این دوره آموزشی از روز ۲۷ بهمن ماه آغاز می‌شود.

در این دوره سرفصل‌های مهمی چون ارکان مذاکره قرارداد و مشخصات مذاکره‌کننده، مهارت‌های لازم برای عقد قرارداد، بررسی نمونه قراردادهای خرید و فروش، قرارداد اخذ نمایندگی، نحوه نگارش قرارداد همکاری، نکات حقوقی مهم و ضروری در نگارش قراردادها، اجزا و ترمینولوژی قراردادی، بررسی قواعد حقوقی و تجاری، پیش‌نویس قرارداد و ... آموزش داده می‌شود.

علاقه‌مندان به حضور در این دوره‌های آموزشی برای ثبت‌نام باید به سایت موسسه آموزش به آدرس edu.tccim.ir قسمت دوره‌های آموزشی (دوره‌های کوتاه‌مدت) مراجعه کنند. با توجه به محدودیت ظرفیت، کلاس‌ها بر اساس تاریخ واریز وجه ثبت‌نام از سوی متقاضیان تشکیل خواهد شد. متقاضیان جهت دریافت اطلاعات بیشتر می‌توانند با شماره تلفن‌های ۸۸۱۰۷۷۲۳ و ۸۸۱۰۷۷۲۳ تماس بگیرند.

روش‌های پرداخت و ... آموزش داده می‌شود.

مهارت‌های بازرگانی

این دوره آنلاین که به دوره جامع مهارت‌های بازرگانی شناخته می‌شود و خود شامل ۱۱ مبحث مهم در حوزه بازرگانی است، به مدت ۶۰ ساعت آموزشی و با تدریس جمعی از اساتید برجسته حوزه بازرگانی برگزار می‌شود. این دوره از روز دوشنبه ۱۸ بهمن ماه شروع می‌شود و روزهای برگزاری آن متفاوت اما از ساعت ۱۶ به بعد است.

در این دوره جامع، ۱۱ سرفصل مهم شامل کلیات تجارت بین‌المللی، سیستم طبقه‌بندی کالا HS، اینکوترمز ۲۰۲۰، لینکدین، حمل‌ونقل بین‌المللی، آشنایی با فرایند گام‌به‌گام واردات، آشنایی با فرایند گام‌به‌گام صادرات، مقررات گمرکی و EPL و ثبت‌سفارش، روش‌های پرداخت بین‌المللی، قراردادهای تجاری بین‌المللی و مذاکرات تجاری است.

فرصت‌ها و چالش‌های بین‌المللی‌سازی انجمن‌های علمی

این دوره مجازی به مدت ۸ ساعت آموزشی و در روزهای ۱۶ و ۲۴ بهمن از ساعت ۱۵ تا ۱۹ برگزار می‌شود و تدریس در آن برعهده وحید تقی‌خانی، مدیرعامل موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران است. در پایان این دوره که با همکاری انجمن مهندسی شیمی ایران برگزار می‌شود، به شرکت‌کنندگان گواهینامه دوزبانه داده می‌شود. سرفصل‌های آموزشی این دوره عبارتند از اهمیت بین‌المللی‌سازی انجمن‌های علمی، ظرفیت انجمن‌های علمی در ایجاد روابط بین‌الملل، حداقل شرایط لازم برای بین‌المللی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار می‌کند

چهار دوره آموزشی در حوزه تجارت خارجی و فعالیت بین‌المللی انجمن‌های علمی

موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران (آیتک) چهار دوره آموزشی با عناوین «بین‌المللی‌سازی انجمن‌های علمی»، «تهیه و تنظیم قراردادهای تجاری بین‌المللی»، «بازاریابی و مراحل عملیاتی در بازارهای صادرات» و «مهارت‌های بازرگانی» برگزار می‌کند.

دوم بهمن ماه جاری برگزار می‌شود، به صورت مجازی برپا شده و اعضای اتاق تهران برای حضور در این دوره‌ها از تخفیف برخوردار هستند.

بازاریابی و مراحل عملیاتی در بازارهای صادرات (صادرات موفق)

این دوره آموزشی آنلاین از روز ۱۳ بهمن ماه آغاز شده و به مدت ۹ ساعت در روزهای چهارشنبه برگزار می‌شود. مدرس این دوره ایرج زینالزاده است و در آن سرفصل‌هایی چون زمان مناسب ورود به بازارهای خارجی برای صادرات، روش‌های صادرات و ریسک‌های آن، اشتباهات متداول در ورود به بازارهای بین‌المللی، مراحل صادرات، روش تحقیق و آنالیز بازارهای خارجی، سهم بازار، منحنی کالا، استراتژی بازاریابی، جذابیت بازارهای خارجی و



موسسه آموزش و توسعه منابع انسانی اتاق بازرگانی تهران (آیتک) در راستای برنامه‌های آموزشی خود برای توسعه دانش و آگاهی فعالان اقتصادی و کارکنان بنگاه‌ها و تشکل‌های بخش خصوصی، چهار دوره آموزشی برای نیمه دوم ماه بهمن برنامه‌ریزی کرده است که به مسائل مهم حوزه بازرگانی، تنظیم قراردادهای تجاری، بازاریابی و صادرات و فرصت‌ها و چالش‌های بین‌المللی شدن انجمن‌های علمی می‌پردازد. این دوره‌های آموزشی کوتاه‌مدت که در نیمه

در نشست کمیسیون فناوری اطلاعات اتاق ایران مطرح شد

امکان رفع تعهد ارزی صادرکنندگان با استفاده از رمزارزها فراهم شده است

آیین‌نامه استفاده از رمزارزها در صادرات و واردات آماده اجرای آزمایشی بوده و امکان رفع تعهد ارزی صادرکنندگان با استفاده از رمزارزها فراهم شده است.



چین به ویژه در اسناد تجاری هوشمند بهره‌مندی بیشتری داشته باشیم.

او این نکته را هم گفت که قرار است از ظرفیت‌های کمیسیون فاوای اتاق ایران برای ایجاد فرهنگ بهره‌مندی از اسناد تجاری هوشمند استفاده کرده و دوره‌های آموزشی برای اعضای اتاق برگزار شود تا بتوان فرهنگ استفاده از ICT را در اتاق گسترش داد. در همین راستا از ابتدای دوره کرونا ۵۸ برنامه آموزشی را در حوزه‌های مختلف فناوری اطلاعات و نقش آن در گسترش کسب‌وکار برگزار کردیم.

در ادامه این نشست امیر عابدی رئیس کمیسیون

تازه‌ترین نشست کمیسیون فناوری اطلاعات اتاق ایران به موضوع بررسی اسناد تجاری هوشمند اختصاص داشت. محمدرضا طلایی رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات اتاق ایران در ابتدای جلسه با بیان اینکه صنعت بلاک‌چین در دنیای امروز رشد سریع خود را نشان می‌دهد و کشورهای مختلف دنیا از این پتانسیل برای افزایش امنیت، شفافیت و حذف موانعی مانند موانع جغرافیایی و کاهش هزینه‌های تجارت استفاده می‌کنند گفت: ما هم چاره‌ای نداریم که در این مسیر همسو با دیگر کشورهای دیگر حرکت کرده و از صنعت بلاک

صادرات اتاق ایران با اشاره به مشکلات زیاد صادرکنندگان برای انتقال ارز بیان کرد: در ۳۰ مهرماه سال گذشته هیات وزیران مصوبه‌ای داشت و بر مبنای آن در قالب ضوابط ناظر بر استفاده از رمز ارزهای حاصل از استخراج داخلی توسط واحدهای صنعتی با پروانه بهره‌برداری، مجوز استفاده از رمزارزها برای پرداخت‌های ارزی واردات صادر شد. اما این موضوع هنوز عملیاتی نشده است و با موانع قانونی همراه است. این امر نیاز به پیگیری و رسیدگی دارد.

پس از آن احمد صالحی مشاور رئیس مرکز توسعه و تجارت وزارت صنعت گفت: ظرف ۵ ماه گذشته در سازمان توسعه و تجارت و بانک مرکزی جلساتی برگزار شد و برنامه اقدام برای استفاده از قراردادهای تجاری هوشمند تعریف شده و پلت‌فرم‌های آن آماده شده و از این هفته به صورت پایلوت وارد فاز اجرایی خواهد شد.

او با بیان اینکه آیین‌نامه استفاده از رمزارزها برای صادرات و واردات آماده و مصوب شده است ادامه داد: در گام اول قرار است واردات با استفاده از رمزارز خود (یعنی کسانی که خودشان رمزارز را ماین کرده‌اند)، در گام دوم استفاده از رمزارز غیر (یعنی واردکننده از یک سامانه مشخص تعریف شده از ماینرکننده قانونی داخلی خریداری می‌کند) انجام می‌شود. همچنین برای صادرات هم تلاش شد تا حداقل تداخل با رویه‌های فعلی داشته باشد و صادرکننده می‌تواند از طریق رمزارزها رفع تعهد ارزی انجام دهد.

او با بیان اینکه بلاک‌چین یک بستر ذخیره اطلاعات با دو ویژگی امن بودن و غیر متمرکز بودن است بیان کرد: رمز ارزها و قراردادهای هوشمند نمونه‌هایی از انواع خدمات بلاک‌چین هستند. قرارداد هوشمند

برنامه‌ای بر مبنای منطق «اگر و آنگاه» است و دو ویژگی دارد: اول اینکه بعد از ایجاد غیرقابل تغییر هستند و دوم اینکه از قبل همه چیز پیش‌بینی شده و مراحل قرارداد خودکار اجرا می‌شود. نکته مهم این است که در قراردادهای هوشمند نیاز نیست به بانکی متکی باشیم.

صالحی ادامه داد: قرارداد هوشمند هویت مستقلی دارد و از آنجا که یک کیف پول برای حساب قرارداد تعریف می‌شود به راحتی می‌توان پول را به این کیف پول واریز کرد و بعد از طی خودکار «اگر/ آنگاه» تعریف شده قرارداد اجرا می‌شود.

به گفته او مدت زمان بسیار کوتاه چند دقیقه‌ای برای اجرای قرارداد، تسویه حساب اتوماتیک، درجه بالای شفافیت، نظام بایگانی قوی، کاهش محسوس هزینه‌ها و بالا بودن امنیت از جمله مزایای قراردادهای هوشمند است.

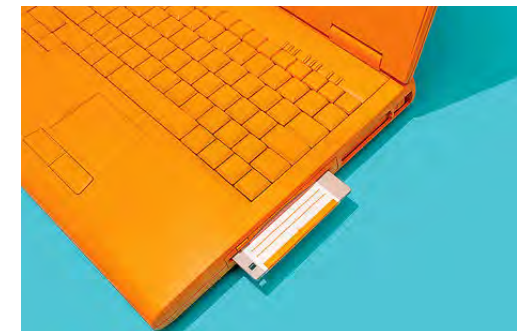
در ادامه این نشست طلایی گفت: در جلسه‌ای که در سازمان توسعه و تجارت برگزار شد پیشنهاد ما این بود که ارز حاصل از صادرات فناوری اطلاعات برای بازگشت به چرخه اقتصادی منوط به بازگشت ارز در سیستم بانکی نباشد. ما آمادگی صدور فناوری اطلاعات را داریم اما چون بازگشت ارز باید در درون چرخه سیستم بانکی کشور باشد هنوز صادرکنندگان ما به این موضوع ورود نمی‌کنند. این امر نیازمند پیگیری است.

او با بیان اینکه دنیا به سمت استفاده از اسناد تجاری هوشمند گام برمی‌دارد گفت: در صنعت بلاک‌چین اسناد مالکیت‌ها در کشور به این سمت می‌رود که از اسناد تجاری هوشمند استفاده شود و ... همان‌طور که دنیا امروز از فضای مجازی برای تجارت الکترونیک استفاده می‌کند در آینده نزدیک از صنعت بلاک‌چین برای استفاده از اسناد تجاری

تصمیم‌گیری برای ترکیب ابزارها با زیرساخت‌های فناوری

تشویق به سرمایه‌گذاری در تحول دیجیتال

تصمیم‌گیری برای ترکیب ابزارها یا زیرساخت‌های دیجیتال می‌تواند دلهره‌آور باشد، اما خودداری کردن از انجام این فرآیند به دلیل عدم اطمینان می‌تواند مسیر بسیار پرخطرتری باشد. ذی‌نفعان صنعت باید با درک موانع روانی در پس تصمیم‌گیری دیجیتال، پذیرش فناوری را در مشاغل کوچک و متوسط تشویق کنند با انجام این کار، آنها ستون فقرات اقتصاد جهانی را تقویت خواهند کرد.



تشویق به سرمایه‌گذاری در تحول دیجیتال تصمیم‌گیری انسانی پدیده‌ای پیچیده است. بسیاری از مطالعات درباره این موضوع، پارامترهای تعیین‌کننده فرآیندهای ذهنی ما را مورد تأکید قرار می‌دهند، حتی اگر نتوانند این پارامترها را به‌طور کامل توضیح دهند. این مطالعات اغلب نشان می‌دهد در تصمیم‌گیری می‌توانیم به سمت نتیجه‌ای هدایت شویم که می‌دانیم برخلاف منافع ماست و این در کسب و کار نیز صادق است. می‌توان تصمیم‌گیری شرکتی را به عنوان عملکردی که با دقت مورد توجه قرار گرفته است، قلمداد کرد - یک فرآیند باینری که توسط داده‌ها و بهترین عملکرد هدایت می‌شود. با این حال، کسب و کارها در نهایت توسط انسان‌ها اداره می‌شوند. پیشرفت کسب و کار با انتخاب‌هایی که به تنهایی یا به صورت گروهی انجام می‌دهیم، تعیین می‌شود.

مقاومتی در برابر تغییر و شک و تردید نسبت به استفاده از فناوری وجود دارد که از جذب گسترده جلوگیری می‌کند.

عوامل محرک بی‌تفاوتی به دنیای دیجیتال

در حالی که از هر ۱۰ شرکت، ۶ شرکت ادعا می‌کردند هنگام پذیرش فناوری جدید اعتمادبه‌نفس دارند، حس بی‌علاقگی آشکاری نیز وجود داشت، به‌گونه‌ای که طبق نتایج یک نظرسنجی تنها سه شرکت از هر ۱۰ شرکت خود را در صورت به تعویق افتادن سرمایه‌گذاری در حوزه زیرساخت‌های دیجیتال، دارای درآمد کمتر می‌دیدند. جای تعجب نیست که عواملی مانند هزینه و در دسترس بودن کارگران ماهر، می‌توانند تعقیب استراتژی‌های دیجیتال را متوقف کنند. با این حال، شگفت‌انگیزتر، اینرسی مشاهده شده درباره فناوری بود (به ویژه در مواقعی که دیجیتالی شدن برای هوشمندانه ماندن ضرورت دارد)، که می‌توان آن را با عوامل روان‌شناختی که رهبران کسب‌وکار را عقب‌نگه می‌دارد، توضیح داد. درک مقاومت در برابر تغییر

ممکن است فکر کنید پس از چند سال پرتلاطم، از همه‌گیری گرفته تا تحولات عظیم سیاسی، کسب‌وکارهای متوسط به تغییرات دائمی عادت کرده‌اند. منصفانه است که فرض کنیم کسب و کارها با توجه به وضعیت تقریباً ثابت تغییرات پی‌درپی، ممکن است تمایل بیشتری به پذیرش فرآیندها یا ابزارهای جدید برای بازگرداندن خود به مسیر، انطباق و پیشرفت در یک اقتصاد دیجیتال در حال گسترش داشته باشند. در عوض، بسیاری همچنان حفظ وضعیت موجود را انتخاب می‌کنند. برحسب مطالعه Xero، تعداد زیادی از مشاغل هنوز به فناوری‌های روز با تعریف «عامل دردسر» نگاه می‌کنند. یک مانع رفتاری کلیدی

که باعث می‌شود آنها تلاش کنند تا خود را متقاعد کنند که سرمایه‌گذاری در این حوزه ارزش تلاش یا ریسک احتمالی را ندارد، به‌ویژه اگر بودجه‌های نامحدودی نداشته باشند. در کنار دو گزاره مرگ و مالیات‌ها، عامل تغییر هم یکی از فرآیندهای جدانشدنی زندگی است و درست مانند آن دو مثال دیگر، تغییر چیزی است که بسیاری از انسان‌ها از آن می‌ترسند. مدل‌های نظری نشان می‌دهند این ترس به دلیل فقدان کنترل و عدم درک فرآیند پس از تغییر است. مساله واقعاً ساده است ما از ناشناخته‌ها می‌ترسیم، که می‌تواند باعث شود ما انتخاب‌های بدی داشته باشیم. این عدم اطمینان در دنیای کسب و کار رایج است. چه ابزاری نوین باشد، چه همکاری جدید، یا تغییراتی در بازاری گسترده‌تر، طبیعی است که نسبت به تأثیرات آنها در آینده احساس ترس کنید. در نتیجه مهم نیست که یک فرد چقدر تغییر را تجربه کرده است، یک نتیجه ناشناخته اغلب بزرگ‌ترین مانع برای عمل است. مطالعه Xero از این موضوع حمایت کرد و نشان داد از هر ۱۰ شرکت کوچک و متوسط، هفت شرکت کوچک و متوسط به جای اینکه کسب و کار خود را بهتر اداره کنند، بر بقای کوتاه‌مدت متمرکز هستند. هر چند تمرکز بر بقای کوتاه‌مدت در مواقع بحران ضروری است، اما این طرز فکر مانع از سرمایه‌گذاری در ابتکاراتی مانند تحول دیجیتال می‌شود که احتمالاً در طولانی‌مدت سود بیشتری را به همراه خواهد داشت.

اجتناب از تله‌های ذهنی و سایر موانع تصمیم‌گیری چند عامل روانی - یا تله‌های ذهنی - وجود دارد که رهبران کسب‌وکار هنگام تصمیم‌گیری درباره استراتژی دیجیتال به دام آنها می‌افتند. این عوامل بسته به اندازه سازمان می‌تواند متفاوت باشد.



MEHR NEWS AGENCY

Ali Haddadi Asl