



مطالبات ۱۷ هزار میلیارد تومانی بخش

خصوصی

بخش خصوصی به ازای طرح‌های انجام داده تا پایان سال ۱۳۹۵، از وزارت نیرو ۱۷ هزار میلیارد طلب کار است

راهبرد جدید افزایش صادرات برق به عراق ۲ سهم بخش دولت از نیروگاه‌ها به ۱۶ درصد کاهش می‌یابد

فراخوان حضور در کنفرانس بین‌المللی توسعه خدمات فنی و مهندسی ایران

تخصیص اعتبار به کمک توسعه صنایع کوچک و متوسط می‌آید؟

تلاش برای بازارگشایی دروازه ورود به بازار کشورهای مستقل مشترک‌المنافع

انقلاب استارت‌آپی

ترکیه مقصد سوم کالاهای ایرانی

اولین جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر ایران

سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی برق و انرژی عمان

فهرست مهم مناقصات کشور

از وزارت نیرو

مطالبات ۱۷ هزار میلیارد تومانی بخش خصوصی

وی با بیان اینکه سالانه نیاز به احداث ۵ هزار مگاوات نیروگاه جدید در کشور با سرمایه‌گذاری ۵ میلیارد یورویی وجود دارد، اضافه کرد: در پنج سال اخیر، کمتر از ۲ هزار مگاوات برق وارد مدار شده است.

باقری با اشاره به اینکه وضع اقتصاد صنعت برق، مساعد نیست افزود: تثبیت قیمت حامل‌های انرژی در سال‌های اخیر، میخ آخری بود که بر تابوت صنعت برق زده شد.

نایب‌رییس سندیکای صنعت برق ایران افزود: این سندیکا گزارش‌های مطالعاتی مفصلی در زمینه اصلاح ساختار اقتصادی صنعت برق انجام داده است، اما تا کنون این مطالعات مورد بهره‌برداری قرار نگرفته است.



پیام باقری؛ نایب رئیس سندیکای صنعت برق ایران

بخش خصوصی به ازای طرح‌های انجام داده تا پایان سال ۱۳۹۵، از وزارت نیرو ۱۷ هزار میلیارد طلبکار است

به گزارش خبرنگار خبرگزاری صدا و سیما، پیام باقری در نشست کمیسیون انرژی اتاق تهران افزود: این میزان طلب بخش خصوصی از وزارت نیرو در حالی است که میزان بدهی وزارت نیرو به سایر بانک‌ها در حدود ۱۸ هزار میلیارد تومان و به سایر دستگاه‌ها نیز بیش از ۶ هزار میلیارد تومان است.



امکان ویژه برای اعضا سندیکای برق

با حضور در بازار انرژی ماهنامه گستره انرژی

تخفیف ویژه در چاپ تبلیغات در ویژه نامه‌های نمایشگاه‌های داخلی و خارجی دریافت یک نسخه و چاپ اخبار شرکت به مدت یکسال رایگان

تلفن تماس: ۰۶۴۹۵۷۳۵-۲۱ واتساپ: ۰۹۱۲۳۰۲۱۶۵۶

یارانه‌های سومی

محمود صدری / دنیای اقتصاد

مخاطب این نوشته، دریافت‌کنندگان یارانه‌های معقول و موجه و حتی دریافت‌کنندگان یارانه‌های نامعقول و ناموجه نیستند، بلکه مقام‌های دولتی و عمومی‌اند که درباره اموال مردم تصمیم می‌گیرند.

مشاهده متن کامل



سه‌م بخش دولت از نیروگاه‌ها

به ۱۶ درصد کاهش می‌یابد

براساس آخرین ارزیابی صورت گرفته در حال حاضر ۶۷٪ از ظرفیت نیروگاه‌های حرارتی متعلق به بخش خصوصی است.

به گزارش خبرگزاری فارس، هم اکنون نزدیک به ۴۴ هزار مگاوات از ظرفیت نیروگاه‌های حرارتی مربوط به بخش خصوصی و ۲۱٫۵ هزار مگاوات از ظرفیت این واحدها مربوط به بخش دولتی است.

در حال حاضر ۶ هزار مگاوات نیروگاه توسط بخش دولتی و ۱۲ هزار و ۸۰۰ مگاوات نیروگاه توسط بخش خصوصی در حال احداث است که براساس برنامه‌ریزی صورت گرفته سهم ۳۳ درصدی بخش دولتی در مالکیت نیروگاه‌های حرارتی با احتساب ۱۱ هزار و ۱۴۶ مگاوات نیروگاه حرارتی آماده واگذاری به ۱۶ درصد کاهش خواهد یافت.

گفتنی است، بیش از ۹۲ درصد تولید برق کشور بر عهده نیروگاه‌های حرارتی است که مجموع تولید این واحدها در سال گذشته به حدود ۲۸۷ میلیارد کیلووات ساعت رسیده بود.

توانیر جلب شد.

*خاموشی در شبکه برق غرب نداریم

اسدی خاطر نشان کرد: شرکت برق منطقه‌ای غرب توانسته است با بهره‌برداری از دیزل ژنراتورهای موجود در ساختمان ستادی در طرح ژنراتورهای خود تأمین (ابلاغ شده از شرکت توانیر) حدود ۷۵ درصد از مصرف داخلی خود را تأمین نماید، به نحوی که در حال حاضر با مدیریت مصرف برق هیچ گونه خاموشی در شبکه برق غرب اعمال نشده است.

*انجام ۲۲ پروژه توسعه شبکه انتقال و فوق توزیع

با حجم سرمایه‌گذاری ۳۸۰۰ میلیارد ریال

وی با اشاره به اینکه شرکت برق منطقه‌ای غرب مسئولیت انتقال انرژی الکتریکی در سه استان کرمانشاه، کردستان و ایلام در محدوده‌ای به وسعت ۷۴ هزار کیلومتر مربع با جمعیتی حدود ۴٫۲ میلیون نفر و تعداد ۱ میلیون و ۶۳۲ هزار و ۵۷ مشترک را برعهده دارد (شامل ۲۲ مشترک بزرگ و صنعتی)، اظهار داشت: در سال‌های ۹۶ و ۹۷ تعداد ۲۲ پروژه توسعه شبکه انتقال و فوق توزیع با حجم سرمایه‌گذاری ۳۸۰۰ میلیارد ریال (به قیمت روز) انجام شده است که با اجرای این پروژه‌ها ۶۴۸ کیلومتر مدار به طول خطوط منطقه و ۲۹۰ مگاوات آمپر به ظرفیت شبکه انتقال و فوق توزیع اضافه شده است.

اسدی با بیان اینکه حجم سرمایه‌گذاری برای پروژه‌های فعالی و در دست اقدام شرکت برق منطقه‌ای غرب برابر با ۵۷۰۰ میلیارد ریال است، اظهار داشت: با توجه به محدودیت اعتبارات در صنعت برق تلاش کردیم، تا با اولویت‌بندی پروژه‌ها براساس روش‌های علمی، برنامه‌ها و پروژه‌های خود را پیش ببریم.

صادرات برق از ۶۰۰ مگاوات به دو برابر مقدار

فعلی وجود دارد.

علی اسدی در گفت‌وگو با خبرنگار اقتصادی خبرگزاری فارس، در پاسخ به این سؤال که در حال حاضر چه میزان برق از برق منطقه‌ای غرب کشور به عراق صادر می‌شود، گفت: در حال حاضر بخش قابل توجهی از انرژی صادر شده کل کشور به کشورهای همسایه، از طریق شبکه برق غرب انجام می‌گیرد و شرکت برق منطقه‌ای غرب یکی از کریدورهای صادرات انرژی به عراق است.

اسدی از ارائه راهبرد جدید شرکت توانیر برای افزایش ظرفیت صادرات برق به عراق خبر داد و اعلام کرد: که با افزایش ظرفیت تولید و توسعه شبکه انتقال و فوق توزیع منطقه پتانسیل افزایش ظرفیت صادراتی از ۶۰۰ مگاوات به دو برابر مقدار فعلی وجود دارد.

*برنامه‌های ویژه برای عبور از پیک تابستان

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای غرب با اشاره به عبور از پیک ۹۸ و تحقق شعار ۹۸ (عبور از پیک ۹۸ بدون اعمال خاموشی) تأکید کرد: به منظور عبور از پیک ۹۸ و تحقق شعار ۹۸ (عبور از پیک ۹۸ بدون اعمال خاموشی) اقدامات مختلفی انجام شد که می‌توان به پیگیری لازم برای بهره‌برداری از یک واحد (از سه واحد) نیروگاه سیکل ترکیبی دالاهو به ظرفیت ۳۰۰ مگاوات جهت افزایش ظرفیت تولید نیروگاه‌های حرارتی منطقه قبل از پیک بار اشاره کرد.

وی ادامه داد: با برگزاری دوره‌های آموزشی و تشکیل جلسات مختلف در محل صنایع در راستای ارتقای سطح آگاهی مشترکان سنگین، همکاری صنایع منطقه جهت تحقق سهمیه ۴۵ مگاواتی برق غرب در برنامه پیک‌سایبی ابلاغ شده از طرف شرکت



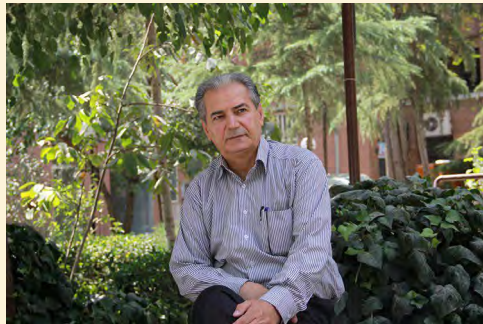
راهبرد جدید افزایش صادرات برق به عراق

مدیرعامل شرکت برق منطقه‌ای غرب از ارائه راهبرد جدید شرکت توانیر برای افزایش ظرفیت صادرات برق به عراق خبر داد و گفت: ظرفیت

در این شرایط پا گرفتن صنعت دشوار است و این دشواری برای صنایع کوچک به مراتب بیشتر است. به طور طبیعی نمی توان انتظار داشت بخش های تولیدی و صنایع در این شرایط شکل بگیرد و فعالیت آن ها ادامه پیدا کند. مشکلات بسیار است اما با این حال دولتمردان هم دست روی دست گذاشته اند.

هرچند بانک مرکزی در اندازه توان خود برای توسعه صنایع اعتبار در نظر می گیرد اما این اقدام به هیچ عنوان کافی نیست. تعیین اعتبار برای توسعه صنایع، مشکلات عدیده کنونی را برطرف نمی کند چراکه ریشه مشکلات هم چنان پابرجاست و هر نوع اقدامی می تواند به ضرر عده ای و به نفع عده ای تمام شود. به عبارت ساده تر، تعیین اعتبار از سوی بانک مرکزی برای توسعه صنایع کوچک و متوسط با وجود پایداری ریشه مشکلات زمینه ساز رانت است. فراموش نکنیم که بانک مرکزی مستقل نیست. این بانک، بانک دولت است و نمی تواند مستقل از آن عمل کند. هرچند اعلام می کند که در ظاهر قصد اعمال یک سیاست درست را دارد اما اینکه تا چه اندازه این سیاست درست در مسیر درست قرار می گیرد، محل بحث و تردید است.

چنین سیاست هایی در شرایط کنونی در مسیر درست نیست. استراتژی بلندمدت برای صنعت وجود ندارد و نمی توان به رشد تولید با اتکا به اعتبارات محدود امیدوار بود و امید داشت که سهم بخش خصوصی در اقتصاد با رونق صنایع کوچک و متوسط با این روش ها بیشتر می شود. ریشه مشکلات در قانون است که اصلاح به تاخیر افتاده و در اولویت قرار ندارد. قانون فضای مساعد فعالیت بخش خصوصی را محدود کرده است و باید آن را اصلاح کرد.



اختصاصی سایت خبری اتاق تهران: محمدقلی یوسفی، استناددانشگاه

تخصیص اعتبار به کمک توسعه صنایع کوچک و متوسط می آید؟

تعیین اعتبار از سوی بانک مرکزی برای توسعه صنایع کوچک و متوسط با وجود پایداری ریشه مشکلات زمینه ساز رانت است.

هر سیاستی را می توان در چهار وضعیت ارزیابی کرد، یک سیاست خوب در یک مسیر درست، یک سیاست غلط در مسیر غلط، یک سیاست درست در مسیر غلط، و یک سیاست غلط در مسیر درست. برای سیاست ها هیچ وضعیتی خارج از این چهار مورد وجود ندارد و باید دید در شرایط کنونی کشور سیاست های دولت از جمله تخصیص اعتبار برای توسعه صنایع کوچک و متوسط در کدام یک از این وضعیت ها قرار دارد.

شرایط کنونی کشور به محدودیت فضای تولید منجر شده است. مشکلات متعددی وجود دارد از جمله فقدان انگیزه تولید، افزایش هزینه های تولید، بی ثباتی در سیاست گذاری ها، فضای نامساعد کسب و کار و تحریم های بین المللی.



فراخوان حضور در کنفرانس بین المللی توسعه خدمات فنی و مهندسی ایران

نخستین کنفرانس بین المللی توسعه خدمات فنی و مهندسی ایران با حمایت سازمان توسعه تجارت ایران، وزارت نیرو و سایر وزارتخانه های مرتبط در تاریخ ۳۰ و ۳۱ مردادماه سال جاری در سالن همایش های خلیج فارس محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار خواهد شد.

قابل ذکر است برای حضور اعضای سندیکا در کنفرانس تسهیلاتی در نظر گرفته شده و مذاکرات مرتبط جهت حضور شرکت های عضو توسط کمیته توسعه صادرات سندیکا انجام شده است.

از شرکت های علاقمند به حضور در این رویداد درخواست می شود ضمن اعلام مراتب حضور به دبیرخانه کمیته توسعه صادرات، جهت کسب اطلاعات بیشتر و تکمیل فرآیند ثبت نام با ستاد اجرایی و دبیرخانه مرکزی کنفرانس، موسسه بین المللی پژوهش های صنعتی ایران (آقای نقره تاب) به شماره ۸۸۴۸۱۳۲۷ تماس حاصل فرمایند. [مشاهده پیوست ها](#)

وارداتی خود را از کشورهای حوزه CIS و البته برخی کشورهای اروپایی تامین می‌کند.

او گفت: سرمایه‌گذاری دارویی در بلاروس از دو جهت قابل انجام است؛ نخست در بخش بایوتک، مشابه آنچه در ترکیه انجام گرفت. در حال حاضر، سه شرکت داروسازی ایرانی در حد مختصری صادرات محصول نهایی به بلاروس دارند. شرکت سیناژن نیز تلاش کرده که بتواند داروهای خود را در این بازار به ثبت برساند اما با موانعی مواجه شده است. به نظر می‌رسد، این امکان وجود دارد که بتوانیم با توافق دو طرف، داروهایی که توسط در وزارت بهداشت ایران ثبت می‌شوند، بدون گذراندن مراحل ثبتی کشور بلاروس وارد بازار آن شوند، شبیه آنچه در عراق صورت گرفت. من فکر می‌کنم باید این موضوع را از طریق اجلاس کمیسیون مشترک دو کشور که در مهرماه و در سطح وزرای صنعت برگزار می‌شود، پیگیری کرد. در عین حال فکر می‌کنم، شرکت‌های دارویی ایرانی مانند سیناژن، از ظرفیت‌های خوبی برای حضور در این بازار برخوردارند و باید مقدمات حضور این شرکت‌ها در بلاروس را ظرف دو سه هفته آینده فراهم کنیم.

او ادامه داد: روش دیگری که می‌تواند همکاری دارویی ایران و بلاروس را توسعه دهد، سرمایه‌گذاری مشترک است؛ به طوری که در گام نخست، این همکاری‌ها را حداقل از حوزه بسته‌بندی دارو شروع کنیم و در ادامه تا مراحل نهایی پیش برویم تا از مزیت‌های تولید دارو در این کشور نیز بهره‌مند شویم. این عضو هیات نمایندگان اتاق تهران گفت: با توجه به توانمندی دارویی ایران، من مطمئن هستم چنانچه بتوانیم داروهای خود را در بلاروس به ثبت برسانیم، امکان ورود داروهای ایرانی به بازار کشورهای حوزه CIS نیز فراهم می‌شود.

این کشور برگزار شد، نشان‌دهنده علاقمندی طرف مقابل برای توسعه مناسبات بود. به طوری که در ملاقات‌های مستقیم و مذاکرات رو در رو، میزهای مذاکره یک لحظه خالی نمی‌ماند و فعالان اقتصادی بلاروس حتی در انتظار می‌ایستادند تا مذاکراتی را با طرف ایرانی به انجام برسانند.

او ادامه داد: در زمینه‌های خاصی هم توانستیم موقعیت‌های جدیدی پیدا کنیم. برای مثال، یکی از شرکت‌های بلاروسی، متقاضی خرید لنت بود. افرادی ظرفیت‌های مناطق آزاد این کشور را برای سرمایه‌گذاری‌های مشترک معرفی کردند. گروه دیگری، نسبت به خرید نفت از ایران و صدور کالاهای مورد نیاز ایران اعلام آمادگی کردند. همچنین ما بازدیدی از یک کارخانه ریخته‌گری داشتیم که پیش از خروج این کارخانه آنها مشخصات و درخواست خود را برای ما ایمیل کردند. افزون بر این، یک شرکت تصفیه صنعتی آب و همچنین آب‌شیرین‌کن آمادگی خود را برای همکاری با ایران اعلام کرد. نجفی منش با بیان اینکه امکان فعالیت و توسعه مراودات با کشور بلاروس وجود دارد، افزود: اگر همکاری با سایر کشورها از جمله بلاروس صورت گیرد، کشورهایی که برای همکاری با ایران مردد هستند، نیز این تردید را کنار خواهند گذاشت.

سرمایه‌گذاری در بخش بایوتک و بسته‌بندی دارو
محمود نجفی عرب، رییس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق تهران نیز که هیات اعزامی اتاق تهران به بلاروس را همراهی می‌کرد، درباره زمینه‌های همکاری دو کشور گفت: بلاروس، در حوزه تولید دارو از وضعیت مناسبی برخوردار است و در عین حال بسیاری از داروهای موردنیاز خود را نیز به صورت محصول نهایی وارد می‌کند. حجم بازار داروی این کشور حدود ۵۰۰ میلیون دلار بوده و داروهای

پس از ساعت‌ها ملاقات و گفت‌وگو با تجار و صاحبان صنایع بزرگ کشور بلاروس به پایان رسید. سفری که به دعوت اتاق بازرگانی بلاروس و به منظور شناخت بازار این کشور صورت گرفت. ظرفیت‌ها و فرصت‌های همکاری و نیز علاقمندی طرف مقابل برای ارتقای سطح مبادلات چنان قابل توجه بود که محمدحسن دیده‌ور، عضو هیات نمایندگان اتاق تهران در همایش تجاری بلاروس-ایران پیشنهاد تاسیس اتاق مشترک را مطرح کرد. فعالان اقتصادی دو کشور امیدوارند که با پشتیبانی دولت‌ها و نیز اتاق‌های بازرگانی بتوانند موانع همکاری با یکدیگر را که مهمترین آن مشکلات بانکی است، کنار بزنند.

دوستان دوران سخت

محمدرضا نجفی منش، رییس کمیسیون بهبود کسب و کار و رفع موانع تولید اتاق بازرگانی تهران که یکی از اعضای هیات اعزامی به بلاروس بود، در گفت‌وگو با روابط عمومی اتاق تهران با اشاره به اینکه اعزام این هیات به مینسک از چند جنبه دارای اهمیت بود، برخی از دستاوردهای این سفر را برشمرد و گفت: در شرایطی که کشور ما در معرض تحریم قرار گرفته است، سیاست ما باید تنوع بخشی به شرکای تجاری باشد؛ کشورهایی که امکان تبادل تجاری با آنها وجود داشته یا می‌توان این امکان را به وجود آورد. در واقع اگر بیکار بنشینیم تحریم‌کنندگان به هدف خود نایل خواهند آمد. در عین حال این نکته قابل توجه است که کشورهایی که در شرایط سخت با ایران همکاری می‌کنند، به طور حتم در شرایط عادی نیز راحت‌تر می‌توان برای همکاری روی آنها حساب باز کرد.

او با اشاره به ملاقات‌هایی که میان فعالان اقتصادی ایران و بلاروس شکل گرفت توضیح داد: حضور نمایندگان بیش از ۷۰ شرکت بلاروسی در همایش تجاری بلاروس-ایران که در محل اتاق بازرگانی



دو عضو هیات نمایندگان اتاق تهران از دستاوردهای سفر به بلاروس می‌گویند:

تلاش برای بازار گشایی دروازه ورود به بازار کشورهای مستقل مشترک‌المنافع

حضور هیات تجاری اعزامی اتاق بازرگانی تهران به بلاروس، و مذاکراتی که بین دو طرف با فعالان بخش خصوصی و مقامات دولتی در مینسک برگزار شده است، نشان از علاقه‌مندی دو طرف به توسعه مراودات، به‌رغم مشکلات موجود مانند تحریم دارد و هر دو کشور مشتاق هستند از توان و ظرفیت خود برای تعریف و ایجاد مسیرهای جدید تجارت بهره ببرند. این همکاری‌ها به ویژه در حوزه صنعت دارو، غذا و ماشین‌آلات می‌تواند به زودی به سرانجام برسد به شرطی که کمیسیون مشترک دو کشور بتواند راهکاری برای نقل و انتقال پول یا نهاتر کالای ایجاد کند.

سفر چهار روزه هیات تجاری اتاق تهران به «مینسک»



شهرهای استارت‌آپی بعدی، اقتصاد دنیا را تغییر می‌دهند

انقلاب استارت‌آپی

جامعه جهانی استارت‌آپی، در حال حاضر موتور اصلی ایجاد شغل و رشد اقتصادی جهان است که دیگر تنها در دره سیلیکون متمرکز نیست. در طول دهه های گذشته، صحبت های زیادی درباره اکوسیستم استارت‌آپی و تمرکز آن در شهرها و مناطق مختلف مطرح بوده است. همیشه این سوال در میان است که دره سیلیکون بعدی کجا خواهد بود؟ مجمع جهانی اقتصاد در مطلبی شهرهای استارت‌آپی بعدی را بررسی کرده است. طبق این گزارش، اگرچه به نظر می رسد چند مکان

قابلیت تبدیل شدن به شهرهای استارت‌آپی آینده را دارند، اما بی تعارف ما فکر می کنیم این دیدگاه جواب نمی دهد. استارت‌آپ ها برای جلوگیری از پیر شدن نیاز به قهرمان جدید دارند. در واقع «دره سیلیکون بعدی» وجود نخواهد داشت. در عوض، تحقیقات جدید Startup Genome's Global Startup Ecosystem Report (GSER) به ۳۰ هاب بعدی اشاره دارد که اقتصاد جهان را تغییر خواهند داد. در حالی که هیچ کدام از آنها به اندازه دره سیلیکون نخواهند بود، اما هرکدام تسلط خاص منطقه ای خواهند داشت. با این حال، واضح نیست که کدام اکوسیستم ها

عامل تغییر جهانی خواهند بود، اما ما به سرخ های بزرگی رسیده ایم.

اولین کاری که باید برای تعیین هاب بعدی استارت‌آپی در نظر بگیریم، رتبه بندی این اکوسیستم های استارت‌آپی است. ما هر سال ۱۵۰ اکوسیستم پیشرو در جهان را بررسی می کنیم که شامل اطلاعات مربوط به بیش از یک میلیون شرکت در سراسر دنیا می شود.

جدیدترین لیست نشان می دهد که دره سیلیکون همچنان در صدر قرار دارد، اما نیویورک، لندن، پکن، بوستون، تل آویو، لس آنجلس، شانگهای، پاریس و برلین هر کدام در حال تبدیل شدن به هاب استارت‌آپی هستند. این ده مرکز در سراسر جهان، به خاطر داشتن استارت‌آپ‌های فراوان و کسب و کارهای کوچک در جهان شهره هستند. مثلاً نیویورک، دو مکان برای اکوسیستم های استارت‌آپی دارد چرا که بیش از ۹ هزار استارت‌آپ، تک شاخ های متعدد و روابط جهانی بالا دارد.

همچنین، پکن به طور پیوسته در حال حرکت برای ایجاد اکوسیستم استارت‌آپی است. این شهر خانه بیش از هزار شرکت مبتنی بر هوش مصنوعی است. این شهر یکی از چهار شهری است که با رشد سریع در سطح جهانی مواجه است.

در این گزارش ۱۲ اکوسیستم استارت‌آپی به ترتیب الفبا آورده شده است:

-هلسینکی بزرگ، فنلاند

-هنگژو، چین

-جاکارتا، اندونزی

-لاگوس، نیجریه

-ملبورن، استرالیا

-منترال، کانادا
-مسکو، روسیه
-مومبای، هند
-سائوپائولو، برزیل
-سئول، کره جنوبی
-شنزن، چین
-توکیو، ژاپن

در میان این لیست، ما می توانیم به راحتی به این موضوع اشاره کنیم که لاگوس، قهرمان استارت‌آپی منطقه آفریقا خواهد بود. این شهر، یکی از بزرگترین شهرهای آفریقا و یکی از سریع ترین رشدها را داشته است. لاگوس بزرگترین مرکز تکنولوژی در آفریقا است و غول های تکنولوژی جهان از جمله گوگل و فیس بوک در آن سرمایه گذاری کرده اند.

هر کدام از شهرها که بررسی می شوند، مشخص است هر کدام در بخشی فعال خواهند بود. به طور مثال، منترال یکی از مراکز استارت‌آپ های مبتنی بر هوش مصنوعی است. از سال ۲۰۱۶، بیش از یک میلیارد دلار در شرکت های هوش مصنوعی آن سرمایه گذاری شده است. همچنین این شهر روی محققان دانشگاهی هوش مصنوعی تمرکز کرده است. منترال همچنین میزبان کنفرانس NeurIPS، بزرگترین رویداد هوش مصنوعی جهان است.

جامعه جهانی استارت‌آپی، در حال حاضر موتور اصلی ایجاد شغل و رشد اقتصادی جهان است که دیگر تنها در دره سیلیکون متمرکز نیست. هاب های بعدی که پیش بینی شده اند، اقتصاد جهان را تغییر می دهند. این تغییر به خصوص در زمینه تولید پیشرفته، فناوری کشاورزی، هوش مصنوعی و بلاکچین رخ خواهد داد.

از این پتانسیل، باید به سمت تولید و صادرات صنایع پایین‌دستی (نه لزوماً های‌تک) روی آورد تا هم از منافع ارزش افزوده بیشتر آن منتفع شد و هم وابستگی کشورهای همسایه را به سایر رقبای تجاری ایران کاست و بازار تثبیت شده‌ای را در منطقه، برای کشور ایجاد کرد.

یکی دیگر از مهم‌ترین چالش‌های صادرات در ایران که کمتر به آن توجه می‌شود بحث برندینگ و تبلیغات است. در واقع تولید یک کالای خوب و با کیفیت به تنهایی تضمین‌کننده بازار صادراتی نبوده تا جایی که شاهد هستیم محصولات خوب و با کیفیت ما مانند زعفران، عسل، خویار و...

در نهایت آنکه بهبود در وضعیت تجارت ایران در شرایطی حاصل شده که بسیاری از متغیرهای تاثیرگذار در توسعه صادرات کشور مغفول مانده و چه بسا با دخیل کردن این متغیرها، شاهد رشد بیشتری در توسعه تجارت کشور باشیم. ضروری است دولت با فعال‌تر کردن دیپلماسی اقتصادی به ویژه با کشورهای همسایه، انعقاد تفاهم‌نامه‌های تجاری و پیوستن به پیمان‌های تجاری منطقه‌ای، تک‌نرخ کردن ارز، ارائه تسهیلات و مشوق‌های صادراتی به منظور بسط و توسعه صادرات، مجوز واردات بدون انتقال ارز، برپایی و شرکت در نمایشگاه‌های تجاری، برقراری تعامل سازنده با سایر کشورهای جهان، حمایت از بعد تجاری سفارتخانه‌ها، فعال کردن رایزن‌های بازرگانی در کشورهای هدف، تقویت اتاق‌های مشترک بازرگانی بین کشورها، پیروی از رویه‌های بین‌المللی، حل مشکلات بانکی و نقل و انتقال پولی، حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط و تشویق کنسرسیوم‌های صادراتی و عضویت در موافقت‌نامه‌های تجاری چندجانبه، شرایط صادرات را برای صادرکنندگان سهل‌تر کند.

همسایه، جمعیتی بالغ بر ۶۰۰ میلیون نفر دارد که ۸ درصد جمعیت جهانی و ۱۲ درصد از اقتصاد جهانی را شامل می‌شود. بنابراین توجه به این پتانسیل موجب شد که به‌رغم تمام پیش‌بینی‌ها در مورد رکود شدید اقتصادی و انزوای تجاری ایران، صادرات ایران در سه ماه نخست سال ۹۸ روندی صعودی داشته باشد. به‌طور مثال صادرات ایران به ترکیه نسبت به دوره مشابه در سال قبل با افزایش ۵ برابری مواجه شد و ترکیه را به مقصد سوم صادراتی ایران تبدیل کرد. همچنین صادرات به عراق به‌عنوان دومین مقصد صادراتی ایران با ۳۵ درصد رشد مواجه شد. بنابراین می‌توان با تجربه به دست آمده از تجارت در سایه تحریم‌ها، با بهبود سایر متغیرهای داخلی، مرزهای خیالی آمریکا در تجارت کشور را در نوردید.

این درحالی است که متاسفانه عمده صادرات ایران را مواد اولیه و واسطه‌ای از جمله میعانات گازی، گاز طبیعی، پروپان مایع شده و متانول تشکیل می‌دهد به‌طوری‌که در سال ۱۳۹۷، صادرات همین اقلام، ۲۲ درصد از صادرات کل کشور را به خود اختصاص داده است. از طرف دیگر از آنجاکه کشورهای همسایه، کشورهای «های‌تکی» نبوده، بنابراین ایران با توجه به پتانسیل‌های خود قادر به پاسخگویی به نیاز بازار این کشورها است و تامین نیاز آنها با پیچیدگی زیادی مواجه نیست. هرچند در حال حاضر ۵۴ درصد از صادرات ایران به همسایگان صورت می‌گیرد. اما مطابق آمارها، ایران با حدود ۲۴ میلیارد دلار صادرات به کشورهای همسایه، تنها سهم حدود ۲ درصدی از مجموع واردات این کشورها را به خود اختصاص داده است که مبین بازاری مستعد و قابل وصول برای ایران است. بنابراین برای بهره‌مندی هرچه بیشتر

می‌تواند آثار نامطلوب سیاسی و اقتصادی به همراه داشته باشد؛ بنابراین بحث ارزآوری، توسعه صادرات و گسترش بازارهای هدف برای کشورهای جهان از اهمیت بسیاری برخوردار است. این درحالی است که بیم آن می‌رفت، صادرات ایران به دلیل مواجهه با تحریم‌ها و فشار آمریکا بر اروپا جهت کاهش روابط خود با ایران، به چالش بزرگی تبدیل شود. در حقیقت آمریکا با علم بر تاثیر صادرات در برون‌رفت از مشکلات اقتصادی ایران، اعمال محدودیت‌ها و ممنوعیت‌های صادراتی بر کالاهای با ارزشی همچون نفت، صنایع فلزی و صنایع معدنی را هدف گرفت، در حالی‌که این محدودیت‌ها تنها مسیر توسعه صادرات را پیچیده و پریسک کرد و هرگز به سمت به صفر رساندن حجم صادرات این محصولات پیش نرفت. به‌طور مثال در دور اول تحریم‌های آمریکا که سال گذشته رسماً اعلام شد، صراحتاً تحریم فروش فلزات خام و نیمه‌ساخته و فولاد ذکر شد، درحالی‌که آمارهای تجارت ایران در سال ۱۳۹۷ حکایت از رشد ۱۷ درصدی صادرات زنجیره فولاد و محصولات فولادی و رشد ۱۳ درصدی صادرات مس و محصولات پایین دستی، نسبت به سال گذشته دارد. بنابراین واضح است که تحریم‌های صادراتی آمریکا، داستان جدیدی در توسعه صادرات نبوده و پیش‌تر نیز فعالان اقتصادی ایران با این محدودیت‌ها دست‌وپنجه نرم کرده‌اند و در مقابله با این قبیل تحریم‌ها، راهکارهایی به‌کار گرفته‌اند.

در این میان توجه به صادرات به کشورهای همسایه، به دلیل مرزهای مشترک و همچنین پیچیدگی کمتر در انتقال ارز، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. ایران در یکی از بهترین موقعیت‌های ژئوپلیتیکی جهان قرار گرفته و به اتفاق ۱۵ کشور



بهرام شکوری

عضو هیات نمایندگان اتاق ایران

ترکیه مقصد سوم کالاهای ایرانی

دولت با فعال‌تر کردن دیپلماسی اقتصادی به ویژه با کشورهای همسایه، انعقاد تفاهم‌نامه‌های تجاری و پیوستن به پیمان‌های تجاری منطقه‌ای، تک‌نرخ کردن ارز، ارائه تسهیلات و مشوق‌های صادراتی به منظور بسط و توسعه صادرات، و غیره شرایط صادرات را برای صادرکنندگان سهل‌تر کند.

دولت با فعال‌تر کردن دیپلماسی اقتصادی به ویژه با کشورهای همسایه، انعقاد تفاهم‌نامه‌های تجاری و پیوستن به پیمان‌های تجاری منطقه‌ای، تک‌نرخ کردن ارز، ارائه تسهیلات و مشوق‌های صادراتی به منظور بسط و توسعه صادرات، و غیره شرایط صادرات را برای صادرکنندگان سهل‌تر کند.

روزنامه دنیای اقتصاد

حجم صادرات در اقتصاد کنونی جهان، به‌عنوان موتور محرک تولید، یکی از معیارهای سنجش قدرت اقتصادی یک کشور است و غفلت از آن



فراخوان حضور در سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی برق و انرژی عمان

سومین نمایشگاه بین‌المللی تخصصی برق و انرژی عمان همزمان با نهمین نمایشگاه ساختمان و زیرساخت و حمل و نقل عمان روزهای ۱۵ الی ۱۷ مهرماه سال جاری در مرکز دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی مسقط در عمان برگزار خواهد شد.

با توجه به اهمیت بازار عمان، هماهنگی‌های لازم برای تسهیل حضور شرکت‌های عضو سندیکا در این نمایشگاه توسط کمیته توسعه صادرات انجام شده و برای حضور اعضا در نمایشگاه تسهیلاتی مانند تخفیف ۳۰ درصدی برای رزرو غرفه و یک صفحه آگهی رایگان رنگی در نظر گرفته شده است.

از شرکت‌های علاقمند به حضور در این رویداد مهم بین‌المللی درخواست می‌شود ضمن اعلام مراتب حضور از طریق تکمیل فرم ذیل به دبیرخانه کمیته توسعه صادرات، جهت کسب اطلاعات بیشتر و تکمیل فرآیند ثبت نام با سرکار خانم نصرالهی مدیر پروژه نمایشگاه عمان (شرکت نوژن راد) با شماره تلفن ۲۲۳۹۳۴۹۳ تماس حاصل فرمایند. [مشاهده پیوست‌ها](#)



برگزاری چهارمین کنفرانس بین‌المللی و اولین جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر ایران

چهارمین نمایشگاه و کنفرانس بین‌المللی انرژی‌های تجدیدپذیر و اعطاء جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر به همت انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران در تاریخ ۲۱ و ۲۲ مهر ماه برگزار می‌شود. جایزه ملی انرژی‌های تجدیدپذیر توسط انجمن انرژی‌های تجدیدپذیر ایران طراحی شده و در افتتاحیه این کنفرانس، به فعالان برتر و منتخب این حوزه در هفت سطح پروژه برتر انرژی‌های تجدیدپذیر، شرکت ارائه‌کننده خدمات مهندسی، تدارکات و ساخت (EPC) در حوزه تجدیدپذیر، تولیدکنندگان صنعتی و دانش بنیان تجهیزات تجدیدپذیر، رسانه برتر، شخصیت علمی تأثیرگذار، سازمان‌های عمومی و دولتی و شرکت‌های برق منطقه‌ای و توزیع برق استان اعطا خواهد شد.

علاقمندان جهت دریافت اطلاعات می‌توانند با شماره‌های ۶۶۰۶۳۱۴۸ و ۶۶۰۴۰۵۸۴ و همچنین آقای چمنده با شماره ۰۹۱۳۲۶۹۳۸۲۳ کارشناس دبیرخانه تماس حاصل فرمایند. همچنین جزئیات این رویداد و ثبت‌نام در لینک‌های <http://irec.ir/fa> و <https://b2n.ir/27737> قابل مشاهده است.

منافسه

از این پس اهم عناوین آگهی مناقصات کشور در حوزه صنعت برق و الکترونیک جهت اطلاع اعضا محترم در این صفحه از خبرنامه رسانا منتشر می شود.

به منظور مشاهده کامل و شرح آگهی ها و بهره برداری از آنها، لطفا درخواست عضویت خود را از طریق تلفن ۰۹۳۰۶۶۵۷۰ داخلی ۱۳۸ به سندیکا اعلام کنید.

روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: آذربایجان شرقی
مناقصه گزار: فرودگاههای استان آذربایجان شرقی
آگهی: استعلام بها کننده کاری و تعویض کابل از موقعیت C تا F در مسیر کابل روشنایی باند فرودگاه تبریز
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۹

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: زنجان
مناقصه گزار: برق منطقه ای زنجان
آگهی: استعلام بها: ۱- ساخت باکس داکت ۲۰ کیلوولت / قبل از اعلاات قیمت حتما باکارشناس مربوطه آقای مهندس پرویزی تماس حاصل نمایند. (۰۹۱۲۸۸۰۱۱۹۱)
۲- کارت cpu سری ۳۰۰۰ برای seltartu یک عدد.
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۸

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: تهران
مناقصه گزار: بانک توسعه صادرات ایران
آگهی: استعلام بها کابل ۴ زوج ۰۶ کرمان پنج حلقه ۲۵۰ متری- کابل ۲ زوج ۰۶ کرمان دو حلقه ۲۵۰ متری -کابل ۵/۱ *
۲ ضد حریق شیلددار ایرانی دو هزار متر
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۱۲

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: قزوین
مناقصه گزار: آب و فاضلاب روستایی استان قزوین
آگهی: استعلام بها: ۱- ۱۲ دستگاه اینورتر تکفاز مدل کینکو ۴۰۰۷ ۲۲۰۷ از کد مشابه استفاده شده است.
۲- ۲ عدد تابلو برق طبق مدارک پیوستی (تولید کننده تابلو برق در استان قزوین باشد). از کد مشابه استفاده شده است.
۳- تابلو سنجش هوشمند ۳ فاز ۲۵ آمپر یک دستگاه از کد مشابه استفاده شده است.
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۸

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: کرمانشاه
مناقصه گزار: سهمای آب منطقه ای کرمانشاه
آگهی: استعلام بها عملیات تکمیلی احداث خط برق ۲۰ کیلو ولت هوایی سد مخزنی شرفشاه
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: سیستان و بلوچستان
مناقصه گزار: برق منطقه ای
آگهی: استعلام بها خرید ۳ عدد کارت دستگاه ثبات تلفیقی هزینه حمل تا انبار این شرکت به عهده فروشنده می باشد در صورت ارسال اشتباه کالا هزینه برگشت به عهده فروشنده می باشد
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: خوزستان
مناقصه گزار: سهمای برق منطقه ای خوزستان
آگهی: استعلام بها سوکاپکس (پاورپلاک) نری و مادگی بفرم گرد، ۳۹ پین ویژه تابلوهای ساخت شرکت پارس تابلو-DNF۷
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۸

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: تهران
مناقصه گزار: توسعه صنایع انرژی بر پارسیان جنوب
آگهی: استعلام بها خرید و نصب تجهیزات برق، تلفن و شبکه
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۰۸

تاریخ انتشار: ۱۳۹۸/۰۵/۰۷

استان: خوزستان
مناقصه گزار: فولاد خوزستان
آگهی: استعلام بها فلنج عایقی مربوط به ترمینال های ثانویه ترانس
مهلت دریافت اسناد: ۱۳۹۸/۰۵/۲۰



پنج فاکتوری که به شرکت‌ها کمک می‌کنند از مشارکت‌های خود سود ببرند

شالوده‌ای از ویژگی‌های یک اکوسیستم دیجیتال موفق (قسمت پایانی)

مترجم: مریم رضایی

دیجیتال‌سازی و اینترنت اشیا در حال «هوشمندسازی» خانه‌ها، گوشی‌های تلفن و خودروها است و همین موضوع باعث شده شرکت‌هایی که با هم شریک می‌شوند، همکاری نزدیک‌تری داشته باشند تا محصولاتی متصل به هم ارائه کنند که ارزش آنها فراتر از محصول یا خدمات تکی یک شرکت باشد. این

اکوسیستم‌های دیجیتال معمولاً توسط رهبرانی که بیشترین سهم بازار را در اختیار دارند هماهنگ می‌شوند و خیلی سریع شکل صف گسترده‌ای از صنایع مثل محصولات مصرفی، بهداشت و خودرو را تغییر می‌دهند.

این مشارکت برون‌مرزی باعث رضایت مصرف‌کنندگان چینی شرکت Ant شده، چرا که در مسافرت‌های خارجی خود به راحتی از اپلیکیشن‌های پرداخت این شرکت استفاده می‌کنند. البته منظور این نیست اکوسیستم‌هایی که صرفاً فعالیت محلی دارند، به هیچ موفقیتی نمی‌رسند. در واقع، تحلیل‌ها نشان می‌دهند تعداد اکوسیستم‌های جهانی برجسته که با اکوسیستم‌های محلی که به کندی رشد می‌کنند

همزیستی دارند، بسیار کم است. اما ایجاد دسترسی جهانی، رابطه مستقیم با موفقیت هر اکوسیستم دارد.

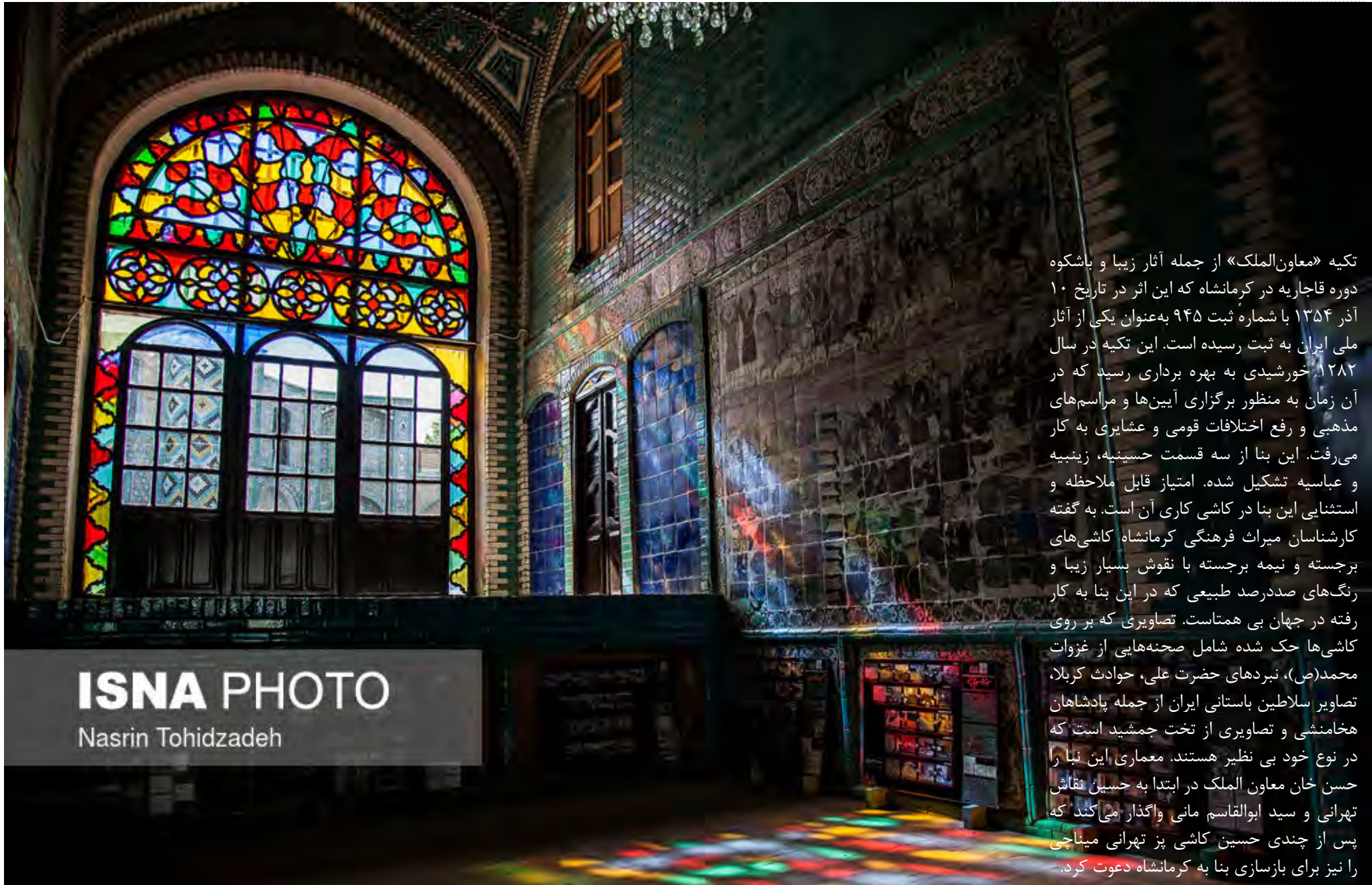
۵- قابلیت همکاری قوی

شرکت هماهنگ‌کننده یک اکوسیستم برنده، باید ده‌ها شریک را در صنایع و کشورهای متعدد و درون انواع روابط متنوع، مدیریت کند. انتخاب و مدیریت ترکیب درست همکاری برای موفقیت حیاتی است. تکنولوژی پزشکی را در نظر بگیرید. در گذشته، نهایتاً یک شرکت ارائه‌دهنده راه‌حل‌های درمانی با یک تولیدکننده تجهیزات تکنولوژی پزشکی، اتحاد دوجانبه‌ای تشکیل می‌دادند. امروز، شاهد تشکیل شبکه‌های روابط دیجیتالی هستیم که ۲۵ شریک به هم وابسته یا بیشتر را از صنایع و کشورهای متعدد دربرگرفته‌اند. این شرکا با روش‌های مختلف مثل توافق‌نامه‌ها یا سرمایه‌گذاری‌های مشترک یا ادغام و تملک‌های کامل (M&A) به هم مرتبط می‌شوند. بخش خودرو هم با ورود به تولید اتومبیل‌های خودران و به هم متصل، دستخوش تحولات مشابهی شده است. تولیدکنندگان اصلی تجهیزات خودرو، برای اینکه یک راه‌حل یکپارچه و دیجیتال ارائه دهند، دیگر فقط کنترل‌کننده‌های زنجیره تامین نیستند و با تکامل تدریجی به هماهنگ‌کننده‌های اکوسیستم تبدیل می‌شوند. آنها بر اکوسیستم‌ها نظارت می‌کنند، استراتژی تعریف می‌کنند و شرکای بالقوه را شناسایی می‌کنند. این‌گونه برنامه‌ریزی‌ها به یک اکوسیستم انعطاف و توانایی بیشتری برای آزمایش کردن می‌دهند؛ چون آن اکوسیستم

می‌تواند به تغییر اولویت‌های مشتری، تکنولوژی‌های جدید، تهدیدات رقابتی نوظهور و تحولات قانونی واکنش نشان دهد.

تحقیقات گروه بوستون نشان می‌دهد ۹۰ درصد اکوسیستم‌های دیجیتال سه یا چند نوع قرارداد کاری را دربرمی‌گیرند. اما قراردادهای کاری منعطف نیازمند یک فرآیند تصویب هم هستند که با آنچه در قراردادهای سنتی و ادغام و تملک‌ها استفاده می‌شود، فرق دارد. قراردادهای منعطف سریع‌تر، چابک‌تر و نزدیک به هسته کسب‌وکار هستند. تحقیقات گروه بوستون همچنین نشان می‌دهد که هر صنعتی به سوی ترکیب منحصر به فرد تیپ شرکای خودش میل دارد و شرکت‌های هماهنگ‌کننده باید بفهمند کدام ترکیب بهترین کارایی را برای بخش‌های آنها دارد. به‌عنوان مثال، در میان کسب‌وکارهای در حال توسعه‌ای که به‌طور مستقیم با مصرف‌کننده سروکار دارند، ساختارهای همکاری و مشارکت استحکام کمتری دارد. اکوسیستم‌ها به انواع گسترده‌تری از مهارت‌ها و شرکا نیاز دارند و همچنین مهم است که با شرکای مختلف بدون سرمایه‌گذاری‌های هنگفت، کار آزمایشی انجام دهند. در ضمن، شرکت‌هایی که فعالیت بنگاه به بنگاه (BYB) دارند، تمایل دارند کنترل سختگیرانه‌تری در قراردادهای خود داشته باشند.

البته استراتژی انفرادی شرکت نقش مهمی در اینکه چه نوع ترکیب مشارکت مناسب است، ایفا می‌کند. مثلاً اپل معروف است به اینکه اطلاعات و کیفیت را به شدت کنترل می‌کند تا ریسک برند را محدود کند.



ISNA PHOTO

Nasrin Tohidzadeh

تکیه «معاون الملک» از جمله آثار زیبا و باشکوه دوره قاجاریه در کرمانشاه که این اثر در تاریخ ۱۰ آذر ۱۳۵۴ با شماره ثبت ۹۴۵ به عنوان یکی از آثار ملی ایران به ثبت رسیده است. این تکیه در سال ۱۳۸۲ خورشیدی به بهره برداری رسید که در آن زمان به منظور برگزاری آیین‌ها و مراسم‌های مذهبی و رفع اختلافات قومی و عشایری به کار می‌رفت. این بنا از سه قسمت حسینیه، زینبیه و عباسیه تشکیل شده. امتیاز قابل ملاحظه و استثنایی این بنا در کاشی کاری آن است. به گفته کارشناسان میراث فرهنگی کرمانشاه کاشی‌های برجسته و نیمه برجسته با نقوش بسیار زیبا و رنگ‌های صدف‌رنگ طبیعی که در این بنا به کار رفته در جهان بی همتاست. تصاویری که بر روی کاشی‌ها حک شده شامل صحنه‌هایی از غزوات محمد(ص)، نبردهای حضرت علی، حوادث کربلا، تصاویر سلاطین باستانی ایران از جمله پادشاهان هخامنشی و تصاویری از تخت جمشید است که در نوع خود بی نظیر هستند. معماری این بنا را حسن خان معاون الملک در ابتدا به حسین نقاش تهرانی و سید ابوالقاسم مانی واگذار می‌کند که پس از چندی حسین کاشی پز تهرانی میناچی را نیز برای بازسازی بنا به کرمانشاه دعوت کرد.