



سندیکای صنعت برق ایران
Iran Electrical Industry Syndicate

مجمع عمومی عادی سالانه و فوق العاده سندیکای صنعت برق ایران

زمان: ۲۵ شهریور/۱۳۹۸ - ساعت ۱۵
مکان: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران



رستان

خبرنامه روزانه سندیکای صنعت برق ایران

۲۴۸۷

۱۷ شهریور ۱۳۹۸

۸ محرم ۱۴۴۱

۸ سپتامبر ۲۰۱۹

آموزه‌های فقر سوئدی

محمد ماشین‌چیان / دنیای اقتصاد

در این مطلب قصد دارم راجع به یک کشور بسیار فقیر بنویسم، با مردمانی گرسنه، که نرخ مرگ‌ومیر نوزادانش سه برابر متوسط کشورهای توسعه یافته بود؛ سوئد. در دهه‌های آغازین قرن بیستم، یک خانواده متوسط شهری در سوئد پنج فرزند داشت و هر هفت نفر در یک اتاق زندگی می‌کردند. ظرف یکصدسال همه چیز عوض شد. یکی از سریع‌ترین پیشرفت‌هایی که بشر تا به حال شاهد بوده است. از ۱۸۵۰ تا ۱۹۵۰ میانگین درآمد یک سوئدی بیش از هشت برابر رشد کرد. در همین زمان جمعیت هم قریب به دو برابر شد. مرگ‌ومیر نوزادان از ۱۵ درصد به ۲ درصد کاهش و میانگین طول عمر ۲۸ سال افزایش یافت. یک مملکت فقیر رعیت‌نشین به یکی از ثروتمندترین کشورهای دنیا تبدیل شد. این تصور میان خیال‌باغان دنیا وجود دارد که رفاه سوئد حاصل سوسیالیسم است.

[مشاهده متن کامل](#)

صادرات صنعت برق مغفول و پرچالش

خواب عمیق ایران بر نازبالش نفت همچنان ادامه دارد. با وجود اینکه در طول سال‌های گذشته به ویژه طی دو دهه اخیر، توسعه صادرات غیرنفتی مهمترین شعار دولتمردان در دوره‌های مختلف محسوب می‌شد، اما ایران هنوز هم نسبت به پتانسیل‌های سرشارش، توفیق چشمگیری در حوزه صادرات غیرنفتی نداشته است.

صادرات صنعت برق، مغفول و پرچالش

نایب‌نماینده اما بارها و بارها قربانی سیاست‌ورزی اقتصاد ایران شده است. نگاهی به گذشته نشان می‌دهد که در حوزه اقتصادی، توسعه صادرات غیرنفتی یکی از مهم‌ترین وعده‌های انتخاباتی به‌ویژه در انتخابات ریاست جمهوری بوده است. اما اما نشان می‌دهد که وعده‌ها در همان زمان انتخابات مانده‌اند و یا را فراتر از آن نگذاشته‌اند. در این میان صنعت برق، کمی بیشتر از سایر بخش‌ها با چالش مواجه بوده است. این صنعت اگرچه یکی از اولین بخش‌هایی بود که در کنار صادرات تجهیزات، صدور خدمات فنی و مهندسی

و برق به کشورهای همسایه این مسئله را یادآوری کند که هنوز برای برگرداندن لاک‌پشت محبوبمان به دور مسابقه دبر نشده است. پیش از هر چیز باید بیندازیم که صنعت برق یکی از صنایع پرسود در حوزه صادرات انرژی، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی است و قادر است در هر شرایطی ارزیابی قابل توجهی برای کشور داشته باشد. این صنعت در حال حاضر سهمی ۱۱ درصدی در ارزش افزوده بخش صنعت و ۱۲۰۰۰ میلیارد تومان تولید ناخالص داخلی سالانه دارد. به علاوه ظرفیت بالای تولید برق هم بر پتانسیل‌های این صنعت می‌افزاید.

سپهر بوزی مهر
دبیر سندیکای صنعت برق ایران



خواب عمیق ایران بر نازبالش نفت همچنان ادامه دارد تا جودیاد اینکه در طول سال‌های گذشته به‌ویژه طی دو دهه اخیر، توسعه صادرات غیرنفتی مهمترین شعار دولتمردان در دوره‌های مختلف محسوب می‌شد، اما ایران هنوز هم نسبت به

- ۲ صادرات صنعت برق؛ مغفول و پرچالش
- فراخوان ارزیابی و صلاحیت تامین کنندگان
- ۳ انواع یراق آلات تولید.....
- شرایط اسپانسر شرکت‌های عضو در مجمع عمومی سندیکا.....
- ۳ تخفیف ویژه اعضای سندیکا برای حضور در چهاردهمین نمایشگاه صنعت برق فارس و مشهد.....
- ۳ غنیمت تولید از جهش ارزی.....
- ۵ آخرین وضعیت حذف قبوض کاغذی برق.....
- ۶ دعوت به شرکت در پنجمین جشنواره ملی فیلم و عکس فناوری و صنعتی.....
- ۷ فهرست اهم مناقصات کشور.....
- ۸ تمرکز بر سودآورترین مشتریان اشتباه است.....
- ۹



صادرات صنعت برق؛ مغفول و پرچالش

سپهر برزی مهر؛ دبیرسندیکای صنعت برق ایران خواب عمیق ایران بر نازلش نفت همچنان ادامه دارد. با وجود اینکه در طول سال‌های گذشته به ویژه طی دو دهه اخیر، توسعه صادرات غیرنفتی مهمترین شعار دولتمردان در دوره‌های مختلف محسوب می‌شد، اما ایران هنوز هم نسبت به پتانسیل‌های سرشارش، توفیق چشمگیری در حوزه صادرات غیرنفتی نداشته است.

همچنان وزنه سنگین آمار در این حوزه در دست صادرات پتروشیمی و میعانات گازی است. ما حتی در صدور فرش، پسته و زعفران به عنوان مهمترین محصولات بومی هم پس‌رفت قابل توجهی داشته‌ایم. صادرات غیرنفتی علیرغم اهمیت قابل توجهش هنوز هم با گام‌هایی آرام و کم‌جان به پیش می‌رود. این لاک‌پشت آرام و مهجور، اگرچه هرگز از پای نایستاده اما بارها و بارها قربانی سیاست‌ورزی اقتصاد ایران شده است.

نگاهی به گذشته نشان می‌دهد که در حوزه اقتصادی، توسعه صادرات غیرنفتی یکی از مهمترین وعده‌های انتخاباتی به‌ویژه در انتخابات ریاست جمهوری بوده

است. آمار اما نشان می‌دهد که وعده‌ها در همان زمان انتخابات مانده‌اند و پارافراتر از آن نگذاشته‌اند.

در این میان صنعت برق، کمی بیشتر از سایر بخش‌ها با چالش مواجه بوده است. این صنعت اگرچه یکی از اولین بخش‌هایی بود که در کنار صادرات تجهیزات، صدور خدمات فنی و مهندسی را نیز کلید زد، اما در طول قریب به ۱۲ سال اخیر، آنقدر با چالش‌های مختلف دست و پنجه نرم کرده که اکنون توانی برای صادرات ندارد. روندی که با صدور ۷۰۰ میلیون دلاری آغاز شده و بعدها به بیش از دو و نیم میلیارد دلار رسید، امروز تا مرز نیم میلیارد دلار کاهش یافته است.

چالش‌ها بسیارند و سخن در این باب بسیار گفته شده است. شاید نگاهی به ظرفیت‌ها و مزیت‌های گسترده صنعت برق برای صدور تجهیزات، خدمات فنی و مهندسی و برق به کشورهای همسایه، این مساله را یادآوری کند که هنوز برای برگرداندن لاک‌پشت محبوبمان به دور مسابقه دیر نشده است.

پیش از هر چیز باید ببینیم که صنعت برق یکی از صنایع پرسود در حوزه صادرات انرژی، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی است و قادر است در هر شرایطی ارزآوری قابل توجهی برای کشور داشته باشد. این صنعت در حال حاضر سهمی یازده درصدی در ارزش افزوده بخش صنعت و ۱۲۰۰۰ میلیارد تومان تولید ناخالص داخلی سالانه دارد. به علاوه ظرفیت بالای تولید برق هم بر پتانسیل‌های این صنعت می‌افزاید. کافی است این نکته را مد نظر قرار دهیم که هر کیلوگرم تجهیز صادراتی صنعت برق معادل ۸ دلار برای کشور ارزآوری دارد که این رقم برای صدور هر کیلوگرم کالای صادراتی کشور بطور متوسط تنها یک دلار است.

به علاوه صنعت برق در صدور خدمات فنی و مهندسی نیز علاوه بر برخورداری از مزیت‌های رقابتی گسترده،

ارزآوری قابل توجهی هم دارد. سهم این صنعت از صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال ۹۵ رقمی بالغ بر ۹۸ درصد بوده است. این آمار به خوبی پتانسیل صنعتی را نشان می‌دهد که نه تنها برای توسعه اقتصادی و تامین رفاه اجتماعی بسیار زیرساختی و کلیدی است، بلکه قادر است از طریق ایجاد وابستگی الکتریکی در کشورهای همسایه و تبدیل شدن به هاب انرژی منطقه، به نوعی زمینه‌ساز ایجاد امنیت سیاسی هم باشد.

میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی صنعت برق ایران در سال ۹۵ به دو میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار رسیده بود این رقم اما در ماه‌های ابتدایی سال ۹۷ تا مرز ۵۰۰ میلیون هم کاهش یافت. در حوزه صادرات کالای برق هم با همین روند کاهشی مواجه بودیم. همچنین در شرایطی که میزان صادرات برق ایران به کشورهای همسایه در سال ۹۲ از مرز ۱۲ هزار کیلووات ساعت برق گذشته بود اما این رقم در پایان سال ۹۷ به کمتر از نصف کاهش یافت.

واقعیت این است که ما در غالب موارد نتوانسته‌ایم از پتانسیل‌های موجود در صنایع مختلف به درستی بهره ببریم. نگاهی به روند توسعه‌های صنعت زیرساختی برق به درستی نشان می‌دهد که اگر چه این صنعت به عنوان یکی از داعیه‌داران خودکفایی، قادر به اجرای پروژه‌های پیمانکاری در منطقه بوده و هست و این مساله را بارها با حضور قدرتمند در مناقصات بین‌المللی و گذر از رقبات منطقه‌ای و گاها فرامنطقه‌ای، ثابت کرده، اما مشکلات داخلی اقتصاد کشور که به درستی به خودتحریمی تعبیر می‌شود، مهمترین مانع پیش پای صادرکنندگان محسوب می‌شوند. به فهرست خودتحریمی‌ها، نبود یک دیپلماسی هدمند سیاسی - اقتصادی را هم باید افزود. مهمترین سوالی که در این میان مطرح می‌شود این است که آیا سفارتخانه‌های ایران در کشورهای هدف، بر روی بازاریابی و فراهم کردن بسترهای سیاسی برای

حضور شرکت‌های ایرانی در این کشورها، کار کرده‌اند؟ پاسخ منفی است، اگرچه همچنان امیدهایی برای وجود استثنائاتی در این میان وجود دارد.

صنعت برق ایران با توجه به گستردگی اقلیمی و جغرافیایی کشور از ظرفیت قابل توجهی برای مدیریت پیک برخوردار است. ما در صورتیکه امکان صدور برق به بخش خصوصی داده شود و زمینه‌های قانونی و اعتباری ساخت خطوط انتقال برای این بخش فراهم آید، قادر به صدور برق به کشورهای همسایه خواهیم بود. این مساله علاوه بر ایجاد ارزش افزوده فراوان برای کشور، می‌تواند تا حد قابل توجهی به ایجاد امنیت سیاسی از طریق وابستگی‌های اقتصادی ناشی از تامین برق منجر شود. استفاده از ظرفیت گاز کشور برای تولید و صدور برق هم یکی دیگر از پرونده‌های مفتوح و خاک خورده‌ای است که سال‌هاست توسط فعالان این صنعت دنبال شده و بی‌نتیجه مانده است.

صنعت برق قادر است به یکی از پیشگامان صادرات بدل شود، اما این روزها در وانفسای نرخ ارزی که چند برابر شده، مواد اولیه‌ای که گران شده‌اند، نقدینگی که ته کشیده و تحریم‌هایی که مثل موربانه به جان ریشه‌های فعالان اقتصادی افتاده‌اند، توانی برای مواجهه با رقبات بین‌المللی ندارد.

البته بی‌هیچ تردیدی در رکود، کمبود نقدینگی و بازار اشباع شده داخلی، صادرات تنها راه نجات محسوب می‌شود اما دولت و سایر نهادهای تصمیم‌ساز باید کمی این مسیر گل‌آلود را هموار کنند. ما هر روز زمان را برای سهم خواهی از بازارهای منطقه از دست می‌دهیم. حالا رقبات منطقه‌ای به تدریج جای شرکت‌های ایرانی را در بازارهای صادراتی می‌گیرند. زمان برای ما و چالش‌های بی‌حد و حسابمان نمی‌ایستد، باید زودتر فکری به حال صادراتی کنیم که بزرگترین منجی ما در جنگ نابرابر اقتصادی خواهد بود.

شرکت‌های عضو در رویدادهای مذکور را بعمل آورده است و اعضای سندیکا می‌توانند از تسهیلات تعیین شده به شرح ذیل استفاده نمایند:

*** ۲۰ درصد تخفیف ویژه اعضای سندیکا برای رزرو غرفه در نمایشگاه صنعت برق استان فارس مبلغ قابل پرداخت برای اعضای سندیکا هر متر مربع غرفه با تجهیزات : ۱۴۰ هزار تومان (حداقل ۱۲ مترمربع)

مبلغ قابل پرداخت برای اعضای سندیکا هر متر مربع غرفه بدون تجهیزات : ۱۲۵ هزار تومان (حداقل ۱۲ مترمربع)

برای کسب اطلاعات بیشتر با ستاد برگزاری نمایشگاه به شماره تلفن ۰۳۴-۳۲۱۱۶۷۳۸ (خانم متقیان) تماس حاصل فرمایید.

*** ۱۵ درصد تخفیف ویژه اعضای سندیکا برای رزرو غرفه در نمایشگاه صنعت برق مشهد مبلغ قابل پرداخت برای اعضای سندیکا هر متر مربع غرفه با تجهیزات : ۱۸۰ هزار تومان (حداقل ۱۸ مترمربع)

مبلغ قابل پرداخت برای اعضای سندیکا هر متر مربع غرفه بدون تجهیزات : ۱۶۰ هزار تومان (حداقل ۱۸ مترمربع)

برای کسب اطلاعات بیشتر با ستاد برگزاری نمایشگاه به شماره تلفن ۰۵۱-۳۶۱۵۸ (خانم غفوریان) تماس حاصل فرمایید.

با توجه به محدودیت زمانی تا تاریخ برگزاری نمایشگاه‌های مذکور، از اعضای سندیکا دعوت می‌شود با تکمیل و ارسال فرم ذیل به شماره فکس ۶۶۹۴۴۹۶۷ مراتب آمادگی خود برای حضور در هر یک از نمایشگاه‌ها را به سندیکا اعلام و برای کسب اطلاعات بیشتر با امور نمایشگاه‌های سندیکا شماره تلفن ۰۳-۶۶۵۷۰۹۳۰-۱۱۳ (خانم باقرپور) تماس حاصل فرمایند.

تخفیف ویژه اعضای سندیکا برای حضور در چهاردهمین نمایشگاه صنعت برق فارس و مشهد

چهاردهمین نمایشگاه صنعت برق استان فارس طی روزهای ۲۶ لغایت ۲۹ شهریورماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی استان فارس و چهاردهمین نمایشگاه صنعت برق مشهد طی روزهای ۳ لغایت ۶ مهرماه در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی مشهد برگزار خواهد شد.

با توجه به حضور مدیران ارشد صنعت برق کشور، سندیکا هماهنگی‌های لازم برای تسهیل حضور



شرایط اسپانسر شرکت‌های عضو در مجمع عمومی سندیکا

سندیکای صنعت برق ایران در نامه‌ای به مدیران عامل شرکت‌های عضو سندیکا، شرایط و امکانات تعبیه شده برای اسپانسر مجمع عمومی را اعلام کرد.

مجمع عمومی عادی سالیانه و مجمع عمومی فوق‌العاده سندیکای صنعت برق ایران روز دوشنبه مورخ ۹۸/۰۶/۲۵ با حضور اعضای سندیکا در محل اتاق بازرگانی ایران برگزار خواهد شد. سندیکا در نظر دارد همچون سنوات گذشته امکاناتی را برای معرفی و تبلیغات شرکت‌هایی که بخشی از هزینه‌های مجمع را تقبل می‌کنند، فراهم کند لذا از اعضای محترم دعوت می‌شود جهت هماهنگی، مراتب را به روابط عمومی سندیکا (خانم باقرپور - داخلی ۱۱۳) اعلام کنند.

شایان ذکر است نام و لوگوی حامیان مجمع عمومی بر روی پوستر، رسانه‌های محیطی و مستندات مجمع درج و امکان نصب استندهای تبلیغاتی در محل برگزاری برای حامیان فراهم خواهد بود.

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی تخصصی

صنعت برق



ساعت بازدید

17 - 22

14th Exhibition of Electricity & Related Industries

17-20 September 2019

۲۶ - ۲۹ شهریور ۱۳۹۸

ایران - شیراز

Iran - Shiraz

مکان: محل دائمی نمایشگاه های بین المللی فارس

جهت کسب اطلاعات بیشتر

به وبسایت زیر مراجعه فرمایید:

www.ParsExon.ir



www.expo19

چهاردهمین نمایشگاه بین المللی

برق (قدرت، الکترونیک)

تجهیزات و صنایع وابسته مشهد

ELECTRO EXPO

The 14th Intl Ex. of Mashhad
Electrical & Electronic Equipment & Related industry



۳ الی ۶ مهرماه ۹۸ | ساعت بازدید: ۱۶ الی ۲۲ | 25 - 28 Sep. 2019 | opening hours 16-22

Mashad international exhibition company | نمایشگاه بین المللی مشهد



ستاد برگزاری: ۱۵۸ - ۳۶ - ۵۱



غنیمت تولید از جهش ارزی

دنیای اقتصاد - جهش نرخ ارز موجب شده تقاضا، برخی کالاهای مصرفی وارداتی را کنار گذاشته و کالاهای داخلی را جایگزین کند. رفتاری که می‌تواند برای تولید داخل غنیمت باشد. بررسی میدانی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد میزان تمایل مصرف‌کنندگان به خرید کالاهای وارداتی در بازار کم شده و به‌واسطه افزایش قیمت آنها، کالاهای ایرانی در سبد خانوارها جایگزین شده‌اند. البته در این میان، نمی‌توان تنوع تولیدات داخلی از یکسو و ارتقای کیفیت آنها را در مقایسه با محصولات خارجی نادیده گرفت. همچنین میزان مصرف کالاهای خارجی که نمونه مشابه داخلی ندارد نیز کاهش یافته است.

تقاضا در بازار کالاهای وارداتی مصرفی به کدام سو در حال حرکت است؟ بررسی‌های میدانی «دنیای اقتصاد» نشان می‌دهد افزایش نرخ ارز که از اواخر

سال ۹۶ کلید خورد از یکسو و ممنوعیت‌های وارداتی که از تیرماه سال ۹۷ شروع شد، از سوی دیگر، اقبال کالاهای وارداتی را در بازار کم کرده است. به‌واسطه افزایش نرخ ارز، قیمت کالاهای وارداتی گران‌تر شده است. همچنین بسیاری از کالاهای مصرفی نیز به منظور مدیریت بازار ارز در لیست ممنوعه‌های وارداتی قرار گرفته‌اند. در این شرایط، سه واکنش از سوی مصرف‌کنندگان مشاهده می‌شود. گروهی از آنها که در دهک‌های ثروتمندان قرار دارند، تفاوت قیمت‌ها چندان برایشان اهمیت ندارد و همچنان به خرید کالای وارداتی (در صورت موجودی در بازار) با وجود گران‌تر شدن آن، مبادرت می‌کنند. گروه دوم، قشر متوسط جامعه را تشکیل می‌دهند. بخشی از این قشر اگرچه پیش از تلاطم‌های ارزی یکی از متقاضیان پر و پا قرص کالاهای وارداتی بودند، اما پس از افزایش قیمت کالاهای وارداتی یا متقاضی کالاهای داخلی شده‌اند یا مصرف کالای وارداتی را کاهش داده‌اند. اما گروه سوم که قشر ضعیف جامعه محسوب می‌شود، پیش از افزایش قیمت‌ها تا حدی خریدار کالاهای خارجی بودند؛ اما با افزایش نرخ ارز و به تبع آن، قیمت کالاهای وارداتی، به‌طور کلی از دایره مشتریان کالاهای وارداتی خارج شده‌اند. بر اساس آنچه مشاهده می‌شود، اگرچه تلاطم‌های ارزی و سیاست‌های مقابله با آن مورد نقد بسیاری از کارشناسان صاحب‌نظر است، اما تاثیر افزایش نرخ ارز بر قیمت کالاهای وارداتی موجب شده تقاضای بازار در مورد کالاهایی که مشابه داخلی دارند، به سمت کالاهای تولید داخل کشیده شود. البته در این باره نمی‌توان نقش تنوع تولیدات داخلی و در برخی موارد، ارتقای کیفیت آنها را هم نادیده گرفت. در گزارش پیش رو، سوال نخست را از چند

فروشنده و واردکننده پرسیده‌ایم. فروشنده یک سوپرمارکت لوکس می‌گوید: برخی از کالاهای وارداتی که نمونه داخلی دارند، با گران شدن ارز شانس انتخاب کمتری از سوی مشتریان یافتند. بنابراین بخش عمده‌ای از تقاضا در مورد این کالاها از کالاهای وارداتی به سمت کالاهای داخلی سرازیر شده و بخش دیگر نیز تقاضای خود را کاهش داده‌اند یا به اصطلاح صرفه‌جویی می‌کنند. او به تقاضای کالاهایی که مشابه داخلی ندارند، اما کالاهای مصرفی ضروری نیستند هم اشاره و عنوان می‌کند: مشتریانی داشتیم که کالاهای خاصی را در هفته سه یا چهار بار خریداری می‌کردند. وقتی بر اثر افزایش نرخ ارز آن کالا گران شد، مصرفشان به هفته یا دو هفته‌ای یکبار کاهش یافت.

یک واردکننده محصولات غذایی مانند نوتلا، سس کچاپ و بیسکویت در پاسخ به سوالمان همان ابتدا می‌گوید من در حال حاضر به دلیل ممنوعیت‌های وارداتی کار خاصی انجام نمی‌دهم و فقط چراغ دفتر را روشن گذاشتم. بسیاری از اقلام غذایی مصرفی که وارد می‌کرده، در گروه چهارم کالایی قرار گرفته و وارداتش ممنوع شده و کسب و کارش کساد است. اما می‌گوید: با توجه به اینکه برخی از کالاهایی را که قبلاً وارد کرده بودیم، در انبار داریم، هنوز کم و بیش با بازار عرضه در ارتباطیم. البته به دلیل افزایش قیمت، مشتریانمان کم شده، ولی هنوز مشتری داریم. او عنوان می‌کند: مشتری‌های ما به سه گروه تقسیم می‌شوند. عده‌ای که به لحاظ مالی از اقشار سرمایه‌دار و ثروتمند جامعه هستند، همچنان از کالاهای وارداتی ما استفاده می‌کنند. قشر متوسط جامعه مصرفشان کاهش یافته ولی همچنان کم و بیش از کالاهای ما خرید می‌کنند، اما دهک‌های پایین جامعه از دایره مشتریانمان خارج شده‌اند.

از او می‌پرسیم اگر واردات اقلام خوراکی مصرفی مانند نوتلا ممنوع شده چطور هنوز در بسیاری از مغازه‌ها موجود است؟ او هم بدون معطلی پاسخ می‌دهد آنچه شما می‌بینید اکثراً به صورت رسمی وارد نمی‌شود؛ بلکه اقلام قاچاق است. اگر عرضه کالاهای لوکس مصرفی را در سال ۹۶ نسبت به سال ۹۸ مقایسه کنیم، متوجه می‌شویم که در سال ۹۶ حتی سوپرمارکت‌های محله هم بسیاری از اقلام وارداتی را عرضه می‌کردند، اما از سال ۹۷ رفته رفته عرضه این کالاها کاهش یافت و امروز تنها در فروشگاه‌های لوکس می‌توان این کالاها را پیدا کرد. این موضوع حکایت از آن دارد که عرضه کالاهای لوکس مصرفی وارداتی به خصوص آن دسته از کالاها که مشابه داخلی دارند، به شدت کاهش یافته و از این رو تقاضا به سمت کالاهای داخلی کشیده شده است. از بازار خوراکی‌ها به بازار قطعات خودرو می‌رویم. بازاری که بیشتر کالاهایش مصرفی است. در این بازار هم کالاهای وارداتی و مشابه داخلی‌شان موجود است و هم کالاهای وارداتی بدون مشابه داخلی. فروشنده قطعات یدکی خودرو به سوال ما این‌گونه جواب می‌دهد: آن دسته از اقلام وارداتی که مشابه داخلی ندارند و ضروری و مصرفی هستند، بدیهی است که مشتری‌شان کم نشده؛ اما برخی از قطعات وارداتی، مشابه داخلی هم دارند. پس از آنکه افزایش نرخ ارز موجب افزایش قیمت کالاهای وارداتی شد، اقبال کالاهای وارداتی در بازار کاهش یافت. مشتری‌ها ترجیح دادند از جنس ایرانی استفاده کنند. یکی از دلایل این تغییر ذائقه مشتریان، قیمت است و دیگری خدمات پس از فروش برخی از کالاهای ایرانی. البته این را هم اضافه کنم که در برخی از کالاها، قیمت نمونه ایرانی بیشتر از قیمت

ادامه از صفحه قبل

وارداتی است. صحبت‌های او هم تایید می‌کند که تقاضا در کالاهای مصرفی وارداتی کاهش یافته و نمونه‌های ایرانی جایگزین آن شده‌اند. نکته دیگری که طرح آن در این گزارش خالی از لطف نیست، افزایش انگیزه تولیدکنندگان ایرانی است. برخی کارشناسان عنوان می‌کنند که محدودیت‌های واردات و سلايق مشتریان، تولیدکنندگان داخلی را ترغیب به تولید کالاهایی که پیش از این وارد می‌شد، کرده است. اما در برخی از کالاها تکنولوژی لازم برای تولید آن کالای وارداتی وجود ندارد یا اگر این تکنولوژی وجود داشته باشد، ظرفیت تولید آن پاسخگوی نیاز بازار نیست. در نتیجه نیاز به واردات وجود دارد. حال آنکه ممنوعیت‌های وارداتی، گریبانگیر آنها شده است. طرح چنین موضوعی این سوال را به ذهن متبادر می‌کند که تقاضا در این بازارها به کدام سو می‌رود؟ در این باره می‌توان به محصولات آرایشی و بهداشتی اشاره کرد. با یک واردکننده محصولات آرایشی و بهداشتی در این باره به گفت‌وگو نشستیم. او می‌گوید: بخشی از کالاهایی که ما وارد می‌کنیم مشابه داخلی ندارد. حتی تکنولوژی هم برای تولید آن در داخل کشور وجود ندارد. این کالاها همچنان وارد می‌شود. اما بعضی از محصولات بهداشتی مثل برخی از کرم‌ها، مشابه داخلی هم دارند اما حجم تولید داخل، پاسخگوی تقاضای بازار نیست. بنابراین سال گذشته با وزارت صمت توافق کردیم و برای واردات این دست از اقلام مهلت ۱۸ ماهه گرفتیم. مهلت داده شده به این دلیل بود که تولیدکنندگان داخلی بتوانند ظرفیت تولیدشان را بالا ببرند و نیاز بازار را به‌طور کامل تامین کنند. اما عملاً این مهلت‌دهی تنها روی کاغذ اتفاق افتاد و در اردیبهشت واردات این دسته از اقلام ممنوع شد.



آخرین وضعیت حذف قبوض کاغذی برق

طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته از ابتدای مهرماه برای هیچ‌کدام از مشترکان برق قبض کاغذی صادر نخواهد شد و مشترکانی که اطلاعات خود را ثبت کرده‌اند، اطلاعات قبض خود را به صورت الکترونیکی دریافت خواهند کرد. تاکنون اطلاعات حدود ۹۰ درصد مشترکان برق کشور به منظور حذف قبوض کاغذی در سامانه ثبت شده که براساس ارزیابی صورت گرفته این رقم تا پایان شهریورماه به ۹۸ درصد خواهد رسید.

به گزارش ایسنا، اواخر پاییز سال گذشته بود که محمدجواد آذری جهرمی - وزیر فناوری ارتباطات

و فناوری اطلاعات - از صرفه‌جویی ۱۴۴۰ میلیارد تومانی در صورت حذف قبوض کاغذی آب، برق، گاز و تلفن خبر داد و گفت: با این صرفه‌جویی می‌توان کارهای بزرگی به نفع مردم انجام داد و ذهن مردم را باید نسبت به هدر رفت این منابع حساس کرد. آمارها حاکی از آن است که ۳۵ میلیون کنتور برق، حدوداً همین تعداد کنتور آب و ۲۰ میلیون کنتور گاز وجود دارد و برآوردها نشان می‌دهد ۱,۴۴۰ میلیارد تومان برای قبوض خدماتی هزینه می‌شود. در حالی که به گفته آذری جهرمی ظرفیت کامل دولت الکترونیکی فراهم است که تمام این قبوض را به صورت الکترونیکی صادر کند.

*حذف قبوض کاغذی از ابتدای مهر

در این راستا، طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته از سوی وزارت نیرو، قبوض کاغذی برق تا اوایل مهرماه حذف می‌شود و پس از آن اطلاعات قبض مشترک توسط پیامک در اختیار وی قرار بگیرد. بنابراین مشترکین باید تا اواسط شهریورماه نسبت به ثبت اطلاعات خود در سامانه‌های معرفی شده اقدام کنند. به گفته مسئولان سالانه ۱۲ هزار درخت برای تهیه قبوض کاغذی قطع می‌شود و قرار است از محل کاغذی که در این راستا صرفه‌جویی می‌شود، برای ۱۰۰ هزار دانش‌آموز مناطق محروم و مسائل آموزشی تامین شود. به گفته مسئولان، مشترکان باید توجه داشته باشند چه اطلاعات خود را قبت کنند و چه نکنند، از ابتدای مهرماه قبض کاغذی دریافت نخواهند کرد.

*تشریح روش‌های حذف قبوض برقی

چند روش به‌منظور دریافت شماره تلفن همراه مشترکان برای ارسال قبوض پیامکی در نظر گرفته شده است؛ در روش نخست، ماموران کرائت کنتور

پس از مراجعه به منازل شماره تلفن همراه مشترک را دریافت و در سامانه ثبت خواهند کرد. در روش دوم نیز سرشماره‌ای اعلام شده است که مشترکان با ارسال شماره شناسه اشتراک خود، اطلاعاتشان در سامانه ثبت خواهد شد و پس از این قبوض خود را به شکل پیامک دریافت خواهند کرد. در واقع همه مشترکان در سطح کشور می‌توانند با ارسال شناسه قبض *یک که باید به زبان لاتین (اعداد انگلیسی) نوشته شده باشد، به سرشماره ۲۰۰۰۱۵۲۱ برای سراسر کشور و سرشماره ۱۰۰۰۱۵۲۱ برای مشترکین تهرانی نسبت به ثبت شماره همراه خود در سامانه صدور قبض کشور اقدام کنند.

این اقدام باید با شماره همراهی انجام شود که مسئولیت پرداخت صورت‌حساب برق را برعهده دارد، یعنی مالک، مستأجر و یا هر فرد دیگری که مسئولیت صورت حساب برق از سوی مالک به وی واگذار شده است. پس از آن راهنمایی لازم در قالب پیامک در اختیار مشترک قرار خواهد گرفت.

در روش سوم نیز مشترکان می‌توانند با مراجعه به سایت ۳۹ شرکت توزیع در سراسر کشور نسبت به ثبت اطلاعات خود اقدام کنند. همچنین اپلیکیشنی در سایت‌های یاد شده قرار گرفته که مشترکان می‌توانند با استفاده از آن علاوه بر دریافت قبوض الکترونیکی، تمامی خدمات پس از فروش را از طریق این اپلیکیشن دریافت کنند. طبق امکان ثبت اطلاعات از طریق کلبه نرم افزارهای پرداخت الکترونیکی مانند آپ، روبیکا، سکه و ... برای مشترکین سراسر کشور فراهم شده است.

۱۳۹۸
۱۵ الی ۱۷ مهرماه

FARDA
5th Festival of
Technology & Industrial
Film and Photography
Oct7-9 2019

www.jdfest.ir

فردا
پنجمین
جشنواره فیلم و عکس
فناوری و صنعتی

زمان برگزاری: ۱۷ - ۱۵ مهرماه ۱۳۹۸

پنجمین جشنواره فیلم و عکس فناوری و صنعتی

دعوت به شرکت در پنجمین جشنواره ملی فیلم و عکس فناوری و صنعتی

پنجمین جشنواره ملی فیلم و عکس فناوری و صنعتی با هدف معرفی و نمایش فعالیت‌ها و دستاوردهای بخش‌های مختلف صنعتی و فناوری کشور، با شعار حمایت از تولید ملی، ۱۵ لغایت ۱۷ مهرماه سال جاری در تهران و برخی از مراکز استان‌ها برگزار خواهد شد.

با توجه به اینکه اهداف و برنامه‌های فرهنگی پیش‌بینی شده در این جشنواره می‌تواند به معرفی و نمایش اثرگذارتر فعالیت‌ها و دستاوردهای بخش خصوصی صنعت برق کمک کند، از شرکت‌های عضو دعوت می‌شود در صورت علاقمندی با ارسال آثاری همچون فیلم‌های مستند، فیلم‌های تبلیغاتی (شامل آنونس، تیزر) و عکس صنعتی (تک عکس، مجموعه) در این جشنواره شرکت کنند.

علاقمندان جهت کسب اطلاعات بیشتر با دبیرخانه جشنواره به شماره تلفن ۶۶۹۶۴۳۷۰ جناب آقای خسروی تماس حاصل فرمایند.

منافسه

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

به منظور مشاهده کامل و شرح آگهی‌ها 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 : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : آذربایجان غربی
 مناقصه گزار : زندانها و اقدامات تامینی و تربیتی آذربایجان غربی
 آگهی : استعمال بها: ۱- کابل افشان به شرح لیست پیوستی

۲- سماور گازی تمام استیل ۵۰ لیتری تنوره دار ایران کد مشابه بوده و هزینه حمل بر عهده تامین کننده می باشد
 مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : بوشهر
 مناقصه گزار : دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی بوشهر

آگهی : استعمال بها کلید فیوز تک فاز مینیاتوری شدت جریان ۳۲ A ولتاژ ۲۲۰ V مدل تیپ C نام تجاری ETI مرجع عرضه کننده فنی مهندسی برق و صنعت پگاه بزرگمهر آسیا

مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۱۶

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : تهران
 مناقصه گزار : قضایی نیروهای مسلح
 آگهی : استعمال بها کابل ۱۶+۲۵×۳ افشان خراسان افشار نژاد ۱۲۰ متر - کابل ۵/۲×۳ افشان خراسان افشار نژاد ۴۰ متر
 مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۱۶

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۰۹

استان : اردبیل
 مناقصه گزار : سیلان برق امید
 آگهی : مناقصه تعمیرات اساسی یک واحد نیروگاه سیلان اردبیل
 رسانه منتشر کننده : سایت های اینترنتی

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : آذربایجان شرقی
 مناقصه گزار : شهرکهای صنعتی استان آذربایجان شرقی

آگهی : استعمال بها : ۱- خرید کابل مسی ۳*۵۰+۲۵ کابل زمینی جهت پمپاژ
 ۲- خرید ۲۵ دستگاه کامپیوتر
 مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۱۷

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : آذربایجان شرقی
 مناقصه گزار : برق منطقه ای آذربایجان شرقی
 آگهی : استعمال بها خرید ۵ دستگاه مفصل ۱۳۲ کیلوولت

مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۲۰

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : ایلام
 مناقصه گزار : توزیع نیروی برق استان ایلام
 آگهی : استعمال بها پروژه احداث، توسعه و اصلاح و بهینه شبکه برق تخریب شده از سیل بخش هلیلان
 مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۲۳

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۲

استان : تهران
 مناقصه گزار : پارک فناوری پردیس
 آگهی : استعمال بها خرید تجهیزات و اجرای طرح نیرو رسانی برق به ساختمان خدماتی و رفاهی به شماره ۵۴۹۷۱۸۹۰۵ طبق قرارداد پیوست

مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۲۴

شماره تماس : ۰۲۱-۰۲۵۰۷۶۲۵

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : آذربایجان شرقی
 مناقصه گزار : برق منطقه ای آذربایجان شرقی
 آگهی : استعمال بها خرید شارژ ۱۱۰ ولت
 مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۲۰

تاریخ انتشار : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴

استان : آذربایجان غربی
 مناقصه گزار : مدیریت آموزش و پرورش ناحیه ۲ ارومیه
 آگهی : استعمال بها پروژکتور NEC VE۳۰۳ همراه با پایه و کابل گرافیک و نصب و راه اندازی طبق لیست پیوستی- کد کالا مشابه می باشد.

مهلت دریافت اسناد : ۱۳۹۸/۰۶/۱۴



مشتریانی که سودآوری کمتری دارند، فرصتی برای رشد بالقوه سازمان هستند

تمرکز بر سودآورترین مشتریان اشتباه است

وبسایت روزنامه فایننشال تایمز اخیراً فیلمی با عنوان «آیا سود همچنان چیز خوبی است؟» منتشر کرده است. موضوع این فیلم در مورد سرمایه‌گذاری بوده، اما به این نکته اشاره کرده که در برخی جاها انگیزه کسب سود به دلایل مختلف مثل ایجاد نابرابری و همچنین دلایل دیگری که بیشتر به صحت سیاسی ربط دارند تا واقعیت اقتصادی، مورد حمله قرار می‌گیرد. کسب‌وکارها ایجاد می‌شوند تا از طریق پیش‌بینی تقاضای مشتری و پاسخگویی به این تقاضا، برای

درآمد سودآور در بلندمدت است، ایجاد توازن بین سودآوری و منافع مشتری، مهم‌ترین چیز است. بر خلاف آن چیزی که خیلی‌ها باور دارند، رضایت مشتری هدف اصلی کسب‌وکار نیست. رضایت مشتری نکته مهمی است، اما مشتریان زمانی به‌طور مطلق راضی می‌شوند که کالا و خدمات رایگان دریافت کنند!

در نهایت، قدرت در دست مشتری است، چون پول دارد. هدف مدیر بازاریابی این است که با مدیریت کارآمد و اثربخش کلیه منابع، سطح سودآوری سازمان را در بلندمدت به حداکثر و استفاده از دارایی‌های سرمایه‌گذاران را به حداقل برساند. درآمد سودآور از فروش به مشتری به دست می‌آید. مدیران بازاریابی اگرچه مسوول ایجاد چنین درآمدی هستند، مسوولیتی در قبال سودآوری کلی کسب‌وکار ندارند. یعنی مدیران بازاریابی مسوول هزینه‌های متغیر برای درآمدزایی هستند و مسوولیت هزینه‌های ثابت بر عهده مدیر مالی و مدیرعامل است.

به‌طور کلی، این تفکر وجود دارد که ۸۰ درصد فروش سازمان از ۲۰ درصد مشتریان اصلی حاصل می‌شود، بنابراین اغلب فکر می‌کنند که آن ۲۰ درصد پایگاه مشتریانی که بیشترین سودآوری را دارند، همان حوزه‌ای است که کسب‌وکار باید بر آن متمرکز شود. اما آن ۸۰ درصد مشتریان باقی‌مانده که سودآوری کمتری دارند هم در درآمد کلی سازمان نقش دارند و بنابراین قبل از هرگونه تصمیم‌گیری در مورد آینده این مشتریان، نباید از نقش دقیق آنها در منافع کسب‌وکار غافل شد.

تجربه نشان می‌دهد اینکه فکر کنیم بهتر است زمان و سرمایه خود را در جایی که نتایج سودآوری به دنبال دارد متمرکز کنیم و از جایی که سودآوری

کمتری دارد غافل شویم، خیلی ساده‌انگارانه است. به هر حال، افزایش سرمایه‌گذاری به این روش و نادیده گرفتن حوزه‌هایی که سودآوری کمتری دارند، بدون اینکه دلیل این سودآوری کم را بدانیم، نتیجه برعکس به ما می‌دهد و هزینه روی دوش ما می‌گذارد.

همه مشتریان شما در اندازه کسب‌وکار شما و سهم بازار کلی آن نقش دارند. اندازه سازمان، بر نفوذ آن در بازار تاثیرگذار است که این موضوع هم به نوبه خود بر اطمینان مشتریان بالقوه و در نهایت تصمیم‌گیری خرید آنها اثر می‌گذارد.

اگر اهمال و نادیده گرفتن مشتریان باعث دلسرد شدن آن دسته از مشتریانی شود که سودآوری کمتری دارند، اما تعدادشان بیشتر است، تا سازمان سرمایه خود را بیشتر بر مشتریان سودآورتر که تعدادشان کمتر است متمرکز کند، آن سازمان دچار آسیب‌پذیری مالی شدیدی خواهد شد. همزمان، متمرکز کردن منابع بر مشتریان سودآورتر، به «قانون بازده نزولی» (نقطه‌ای که سطح سودآوری کمتر از پول یا انرژی صرف شده است) منجر می‌شود. یعنی هرچه سازمان سرمایه‌گذاری بیشتری کند، فقط حاشیه درآمد افزایش می‌یابد و سودآوری کمتر می‌شود. مشتریانی که همه فکر می‌کنند سودآوری کمی دارند، ممکن است یک فرصت برای رشد بالقوه باشند و نباید آنها را فقط به‌عنوان منبع هزینه و بهره‌وری پایین نگاه کرد. سود به نفع سهامداران است، اما در ضمن سرمایه‌ای برای کسب‌وکار ایجاد می‌کند که تضمین‌کننده اشتغال نیروی کاری است که سازمان به آنها وابسته است. در عین حال، سود خوب امکان تولید محصولات و خدماتی را فراهم می‌کند که مشتریان به آن نیاز دارند.



به مناسبت ایام سوگواری سرور و سالار شهیدان امام حسین (ع)، دومین سوگواره بغض صحنه از سلسله برنامه های سوگواره ادبی هنری بغض عاشورایی با اجرای دمام زنی مهاجران جنگ تحمیلی تبریز، شبیه خوانی، پرده خوانی و نقالی در پیاده راه ارک تبریز برگزار شد.