

به نام خدا

ستبران

ماهنامه داخلی سندیکای صنعت برق ایران

سال چهاردهم، شماره ۹۲، آبان ۱۳۹۳



صاحب امتیاز: سندیکای صنعت برق ایران

مدیر مسئول: مهندس غلامرضا ناصح

سر دبیر: مهندس سید علی اصغر میرشکرای

جانشین سردبیر: مهندس علیرضا سیاسی راد

اعضای شورای سیاستگذاری: مهندس ولی اله بیات،

مهندس محمد پارسا، مهندس فریبرز ثقفی،

محمدصادق جنان صفت، مهندس بهروز سلطان زاده،

مهندس حمیدرضا صالحی، مهندس محمد فارسی،

مهندس حامد گرشاسبی، دکتر احمد میدری،

مهندس غلامرضا ناصح، مهندس محمدعلی وحدتی

دبیر تحریریه: سمیه کاظم زاده

تحریریه: نازنین احمدی، صونا علیقلی زاده

نقیسه زارع کهن

طراح گرافیک: فرشید نجاریان

عکس روی جلد: نعیم احمدی

مدیر اجرایی: مهندس سپهر برزی مهر

مدیر مالی: منوچهر بختیاری

سایت: زهرا ولی پور

توزیع: سپیده گرجی

امور آگهی ها: بهارک باقرپور

امور اداری ماهنامه: سهیلا براتی

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: فارابی

نشانی: تهران، خیابان مطهری، بعد از خیابان مفتاح

پلاک ۱۸۶، طبقه اول، کدپستی: ۱۵۷۵۹۴۲۵۵۱

تلفکس: ۶-۸۸۸۳۱۹۹۴، ۸۸۲۸۵۵۸

سازمان آگهی ها: ۶-۸۸۳۱۹۹۴

سایت: www.ieis.ir

ایمیل: setabran@ieis.ir

در این شماره می خوانید:

۲..... سرمقاله/نیازمند تعامل با کشورهای توسعه یافته ایم.....

پرونده / چهاردهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران

۴..... سرمایه تنها قطعه گمشده پازل توسعه صنعت برق (گفتگو با دکتر غفوری فرد).....

۸..... تشکلهای منتظر دولت نباشند (گفتگو با مهندس راسخ).....

۱۰..... تجدیدپذیرها در بن بست بانک و تحریم (گفتگو با مهندس آرمودلی).....

۱۳..... نمایشگاه چهاردهم حاصل تلاش وزارت نیرو و تشکلهای (گفتگو با مهندس جلیلیان).....

۱۷..... بهار ۹۴؛ میعاد فعالین صنعت برق در سیستان و بلوچستان (گفتگو با مهندس رخشانی مهر).....

۱۹..... تربیون آزاد.....

گزارش

۳۷..... اعلام همبستگی بخش خصوصی صنعت برق ایران (گزارش برگزاری مجمع عمومی).....

مقالات

۴۲..... مقایسه دژنگتورهای SF6 و خلا.....

۴۸..... بازاریابی و مشارکت در پروژههای خارج از کشور.....

۵۴..... سرمایه اجتماعی و تاثیر آن در توسعه اقتصادی.....

اخبار

۶۱..... سندیکا.....

۶۸..... شرکت های عضو.....

۷۱..... صنعت برق.....

۷۲..... اقتصادی.....

سرمقاله

مهندس سید علی اصغر میرشکرای، دبیر و عضو هیات مدیره سندیکا

نیازمند تعامل با کشورهای توسعه یافته ایم

بیاد داریم که رئیس دولت های نهم و دهم مکرراً صحبت از قرار گرفتن کشورمان در بین ۱۰ اقتصاد برتر دنیا تا سال ۱۳۹۲ میکردند و قائل به وجود هیچ تهدید و مانعی در نیل به این جایگاه نبودند و اعمال تحریم ها نیز تاثیری در تلقی ایشان نکرد. اینکه سکاندار امور اجرایی کشور با آن همه تحرکات میدانی، به چنین دریافت بدور از واقعیتی برسد، موضوع بسیار قابل تأملی است و جا دارد بررسی شود که چه عواملی، امر را به ایشان به اصطلاح مشتبه کرد. قدر مسلم در راس این عوامل می توان از عدم بکارگیری معیارها و شاخص های استاندارد در ارزیابی ها و نیز نگاه تک بعدی به مسائل نام برد، مثلاً با نگاه تجریدی به تولید و نادیده انگاشتن نیاز این تولید به حدود ۵۰ میلیارد دلار کالای واسطه ای و نهاده ها و ملزومات دیگر، درجه حساسیت ما را به تبعات تحریم و موانع صدور نفت و تحصیل منابع ارزی بشکلی غیر منطقی پایین آورد و بر جهت گیری های مادر سیاست های خارجی هم طبعاً تاثیر خود را داشت. اگر نگاه تک بعدی جای خود را به نگاه جامع نگر بدهد، دیگر از نمایشگاه های صنعتی با این شدت برای القاء خود کفایی و سرآمد دنیا جلوه دادن کشور در علم و فن آوری استفاده نمی شود، بلکه فکر ما را متوجه این جنبه هم خواهد کرد که در عینیت یافتن آنچه که در معرض دید ماست، علاوه بر همت کار آفرینان، مهندسان و صنعتگران ما، تعاملات و مناسبات با کشورهای پیشگام در علم و فن آوری دخیل بوده و بی تردید لازمه پیمودن راه پیشرفت و تعالی در جنبه های علمی و فن آوری و به تبع آنها اقتصادی، حفظ و ادامه تعاملات در عین حفظ اقتدار و عزت ملی است. ■

پرونده

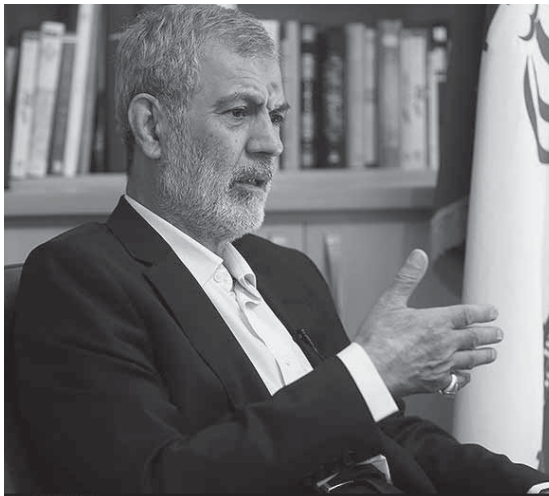
چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق ایران

سرمایه؛ تنها قطعه گمشده پازل توسعه صنعت برق

گفتگو با دکتر حسن غفوری فرد؛
رئیس هیات مدیره انجمن مهندسين برق و الكترونيك ايران



سمیه کاظم زاده: دکتر حسن غفوری فرد را در ساختمان شورای عالی انقلاب فرهنگی ملاقات می‌کنیم. با او از کنفرانس برق که بانی اصلی‌اش، انجمن مهندسين برق و الكترونيك ايران است و یکی از بزرگ‌ترین کنفرانس‌های علمی کشور محسوب می‌شود، سخن می‌گوییم و او این کنفرانس را نشانی از توانمندی‌های صنعت برق برمی‌شمرد.



همکاری‌های بین‌تشکلی، روند توسعه صنعت برق و البته کمبود نقدینگی و عدم تامین سرمایه‌های مورد نیاز صنعت برق به عنوان اصلی‌ترین چالش این صنعت، از دیگر موضوعاتی بود که در گفتگوی ما با رئیس انجمن مهندسين برق و الكترونيك ايران مطرح شد. او که دو سال در بحرانی‌ترین شرایط کشور و در بحبوحه جنگ، سکان هدایت وزارت نیرو را در دست داشته، امروز این صنعت را تنها صنعتی می‌داند که در هیچ شرایطی تعطیل نشد و علیرغم تمام مشکلات توانست خود را به مرز خودکفایی برساند. آنچه در پی می‌آید حاصل گفتگوی ما با دکتر حسن غفوری فرد است:

■ از نظر شما با توجه به تجربیات گرانقدری که در صنعت و دانشگاه دارید، صنعت برق ایران چطور توانست از یک مصرف‌کننده به تولیدکننده و صادرکننده در همه بخش‌های ساخت تجهیزات و پیمانکاری و تولید برق برسد؟

صنعت برق حتی قبل از انقلاب هم نیروهای انسانی بسیار توانمندی را در اختیار داشت. افرادی متعهد و دانش‌محور که در حقیقت مهم‌ترین داشته‌های صنعت برق کشور محسوب می‌شدند. در زمان وقوع انقلاب صنعت آب و برق به شدت به خارجی‌ها وابسته بود در حقیقت بسیاری از پروژه‌های نیروگاه‌سازی و سدسازی پس از انقلاب از سوی پیمانکاران خارجی نیمه‌کاره رها شدند. این مساله فقط در مورد ساخت تجهیزات نبود، ما حتی در مورد نصب این تجهیزات و تاسیسات هم دچار مساله بودیم. درست در شرایطی که حتی ترانس‌های ۲۰ کیلوولت را هم از خارج وارد می‌کردیم. با تحریم‌هایی بسیار شدیدتر از آنچه که امروز بر کشورمان تحمیل شده، مواجه شدیم. به این ترتیب بسیاری از تجهیزاتی که تا آن زمان از خارج وارد می‌شد را به ما نمی‌فروختند و ما مجبور بودیم این تجهیزات را با قیمت بسیار بالا و کیفیت بسیار پایین تهیه کنیم.

ولی به هر حال ما با اتکا به توان داخلی از این مرحله گذشتیم. ما تلاش کردیم از حداکثر نیروی مهندسی داخلی کشور استفاده کنیم. در آن زمان تعداد مهندسان ما بسیار کم بود و به علاوه دانشگاه‌هایمان مدت‌ها تعطیل بود. من پس از بازگشایی مجدد دانشگاه‌ها، تقریباً تمام دانشجویان سال اول و دوم رشته‌های برق و مکانیک را بورسیه کردم تا بتوانیم پشتوانه‌ای علمی برای این صنعت ایجاد کنیم و این دانشجویان پس از پایان تحصیلاتشان بتوانند در وزارت نیرو مشغول به کار شوند.

در کنار آن مرکز آموزش شهید عباسپور که تا پیش از آن فقط برای برنامه‌های کوتاه مدت مورد استفاده قرار می‌گرفت، عملاً تبدیل به یک دانشگاه مستقل شد که در حال حاضر البته در دانشگاه شهید بهشتی ادغام شده است. ما در طول آن مدت تلاش کردیم به کار مهندسان ایرانی اعتماد کنیم به آنها اعتماد به نفس بدهیم تا آنها بتوانند کارها را خودشان در دست بگیرند.

اولین گام این بود که هیچ خط ۶۳ کیلوولتی توسط خارجی‌ها نصب نشود. با هر شرایط ممکن است پیمانکاران داخلی را تجهیز کنیم تا پست ۶۳ کیلوولت را خودشان نصب کنند و در نهایت این کار با موفقیت انجام شد و ما در مراحل بعد به تدریج این فرصت را به پیمانکاران داخلی دادیم که کار نصب و راه‌اندازی خطوط انتقال و پست‌های فشار قوی را در دست بگیرند.

پس از آن نصب نیروگاه‌های گازی را برای اولین بار به کارشناسان داخلی سپردیم و البته آنها هم با موفقیت این کار را در نیروگاه گازی مشهد به پایان رساندند. مرحله بعد که در حقیقت دشوارترین مرحله محسوب می‌شد، نصب نیروگاه‌های بخاری بود. نیروگاه شهید رجایی اولین نیروگاه بخاری بود که ما با پیمانکاران ایرانی قرارداد بستیم و کار آن را به اتمام رساندیم. من به خوبی به خاطر دارم که در سایت این نیروگاه، ۵۳ پیمانکار همزمان با هم مشغول فعالیت بودند که هماهنگ کردن این تعداد شرکت پیمانکار کار بسیار دشواری بود. به این ترتیب ما به جایی رسیدیم که پس از مدت کوتاهی کار نصب پست‌ها، خطوط و نیروگاه‌ها را می‌توانستیم با اطمینان خاطر به دست پیمانکاران ایرانی بسپاریم.

ساخت تجهیزات هم مرحله‌ای مشابه را طی کرد و ما به تدریج با اتکا به نیروی انسانی مجرب، توان علمی دانشگاه‌ها و البته حمایت و سیاستگذاری‌های دولت توانستیم در زمینه ساخت تجهیزات و پیمانکاری بخش‌های مختلف صنعت برق به یکی از کشورهای سرآمد در منطقه و حتی دنیا تبدیل شویم.

من به خوبی به خاطر دارم که کارخانه‌ای بود که توسط آلمانی‌ها ساخته شده بود. این کارخانه بعد از انقلاب به این دلیل که به وسیله آلمان‌ها رها شده بود، تعطیل شد. این کارخانه دوباره راه‌اندازی شد و آنقدر کار آن رونق گرفت که به فاصله شش ماه دوباره آلمان‌ها درخواست شراکت در آن را دادند. بسیاری از کارخانجات ساخت

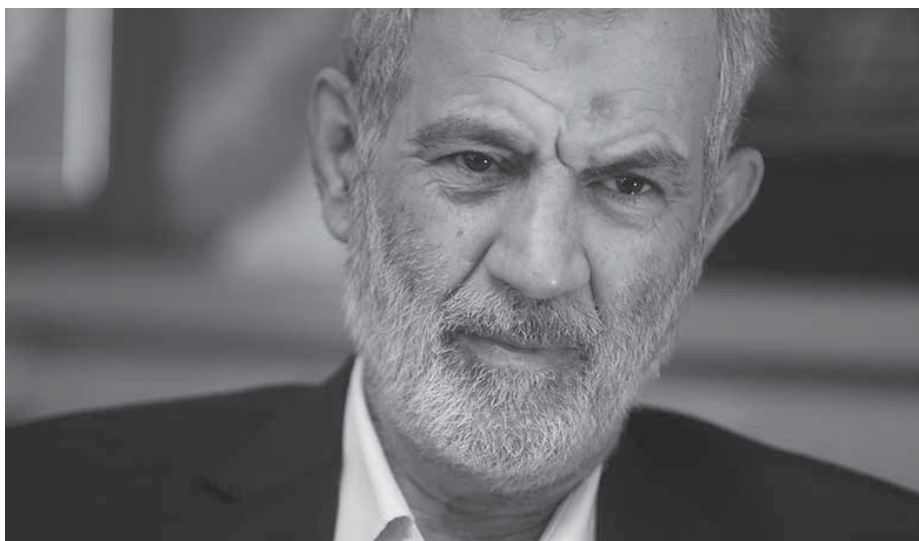
تجهیزات صنعت برق به همین شکل در سال‌های پس از انقلاب رشد کردند و به توسعه قابل توجهی دست یافتند.

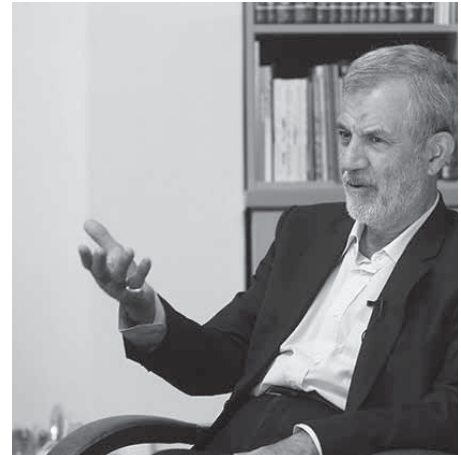
■ پس روند توسعه صنعت برق با کارخانجات دولتی آغاز شد؟

بله؛ کاملاً درست است. فراموش نکنید که در آن زمان اصلاً بخش خصوصی وجود نداشت. تا پیش از آن بسیاری از پیمانکاران خارجی بودند و بخش قابل توجهی از ایرانی‌های فعال در این زمینه هم پس از وقوع انقلاب از کشور رفتند. به همین دلیل به جرات می‌توان گفت که صنعت برق ما پس از انقلاب اصلاً پیمانکار و تولیدکننده

”

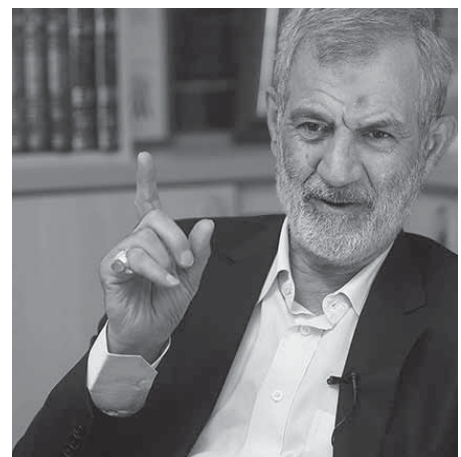
امروز صنعت برق ما چه در بخش خصوصی و چه در بخش دولتی نه تنها خودکفا شده، بلکه قادریم برق، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی خود را به بسیاری از کشورها صادر کنیم. لذا باز هم تاکید می‌کنم که اصلی‌ترین مشکل ما، تامین سرمایه برای صنعت برق به عنوان یک صنعت گران‌قیمت است.





”

نمایشگاه قطعاً فرصت بسیار مناسبی برای معرفی پتانسیل‌ها و ظرفیت‌ها و توانمندی‌های شرکت‌های داخلی است. آنها از طریق حضور در این نمایشگاه علاوه بر معرفی خود می‌توانند فرصت‌های کار و سرمایه‌گذاری در صنعت برق را هم شناسایی کرده و به درک درست‌تری از بازارهای خود برسند



خصوصی نداشت.

روند توسعه‌ای که به آن اشاره کردم درست در زمانی رخ داد که کشور در دوران جنگ به سر می‌برد، پست‌ها و نیروگاه‌های ما دائماً مورد حمله عراقی‌ها قرار می‌گرفت و ما ناگزیر به ترمیم آنها بودیم. تاکید می‌کنم که صنعت برق تنها صنعتی بود که حتی در طول جنگ و با وجود شرایط بحرانی کشور، یک روز هم تعطیلی نداشت. این در حالی است که بسیاری از صنایع تا سال‌ها پس از انقلاب هم متوقف شده و یا نیمه تعطیل بودند. ولی صنعت برق در طول تمام آن سال‌ها رشد بسیار سریعی را تجربه کرد و توانست به یکی از زیرساخت‌های توسعه صنعتی و اقتصادی کشور تبدیل شود.

ما با وجود همه مسائل و مشکلاتی که در طول این سه دهه با آن مواجه بوده‌ایم، توانستیم پاسخگوی رشد مصرفی باشیم که در بهترین شرایط به مرز ۷ تا ۸ درصد می‌رسد. این در حالی است که بسیاری از کشورهای اروپایی برای تامین رشد ۴ یا ۵ درصدی مصرف برق دچار مساله هستند اما ما بیش از ۳۰ سال است که رشد مصرف برق در کشورمان دو رقمی است و چند سالی است که به ۷ درصد رسیده است و صنعت برق توانسته این نیاز را برطرف کند. آن هم در شرایطی که در طول این سه دهه با جنگ، تحریم، محدودیت‌های بین‌المللی و مشکلات اقتصادی مختلفی روبرو بوده‌ایم. به نظر می‌رسد اصلی‌ترین دلیل توفیق ما در صنعت برق این بوده که از همان ابتدا اصلی‌ترین محور تفکر وزارت نیرو، دستیابی به خودکفایی در این صنعت بوده و پس از آن برنامه ریزی‌ها به سمت صادرات خدمات فنی و مهندسی سوق پیدا کرد.

■ از دیدگاه شما اصلی‌ترین مانعی که می‌تواند مسیر توسعه این صنعت را که علاوه بر دستیابی به خودکفایی توانسته گام‌های بلندی در راستای صادرات بردارد، چیست؟

هر صنعتی برای آغاز کار خود پیش از هر چیز باید به برق دسترسی داشته باشد، بنابراین برق به عنوان اصلی‌ترین زیرساخت صنایع، به شکل مستقیم اصلی‌ترین بار صنعتی شدن کشور را بر دوش دارد. لذا این صنعت باید با تکنولوژی روز همراه باشد. به عنوان مثال امروزه شبکه‌های هوشمند یکی از مهم‌ترین مباحث در صنعت برق دنیا است.

ما برای توسعه باید صنعت برق را با تکنولوژی روز همگام کنیم. به علاوه باید با توجه به افزایش جمعیت و سرانه مصرف برق، زمینه‌های لازم برای سرمایه‌گذاری در این صنعت فراهم باشد. در حقیقت به نظر می‌رسد جذب و تامین سرمایه‌های لازم برای تامین نیازهای

صنعت برق اصلی‌ترین مانع و چالش این صنعت است. چرا که خوشبختانه از نظر نیروی انسانی متخصص در این صنعت کمبودی وجود ندارد.

امروز صنعت برق ما چه در بخش خصوصی و چه در بخش دولتی نه تنها خودکفا شده، بلکه قادریم برق، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی خود را به بسیاری از کشورهای صادر کنیم. لذا باز هم تاکید می‌کنم که اصلی‌ترین مشکل ما، تامین سرمایه برای صنعت برق به عنوان یک صنعت گران قیمت است.

ما به طور متوسط باید سالانه ۵ هزار مگاوات به تولید برق کشورمان بیفزاییم و این بدان معناست که ما هر ساله به ۵ میلیارد دلار سرمایه نیاز داریم. تامین این میزان سرمایه آن هم در شرایط کنونی اقتصاد کشور ما، امری بسیار دشوار است و همین مساله وزارت نیرو را به پیمانکاران بدهکار می‌کند. ایجاد این بدهی‌ها، فشار قابل توجهی به شرکت‌های سازنده و پیمانکار وارد می‌کند، به طوری که ظرف چند سال اخیر برخی از این شرکت‌ها تحت فشار مطالبات معوق خود، با بحران‌های مالی مخرب مواجه شده‌اند.

مساله اینجاست که اگر این سرمایه برای صنعت برق تامین نشود، قطعاً در طول سال‌های آتی وزارت نیرو قادر به توسعه زیرساخت‌های صنعت برق و در نتیجه تامین برق مورد نیاز مردم نخواهد بود که این امر می‌تواند به ایجاد بحران‌های جدی در کشور منجر شود. در حال حاضر صنعت برق ما همه امکانات لازم برای توسعه را در اختیار دارد و تنها با تامین سرمایه می‌توان دوباره آن را روی ریل توسعه قرار داد.

■ علیرغم اینکه مشکل کمبود نقدینگی و عدم سرمایه‌گذاری‌های جدید در صنعت برق به ایجاد کم‌کاری در این صنعت منجر شده، اما می‌بینیم که چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق با استقبال شرکت‌های داخلی و خارجی مواجه شده است. از دیدگاه شما دلیل این حضور پررنگ در بطن بحران‌ها و مشکلاتی که گریبانگیر صنعت برق شده، چیست؟

امروز ایران کشوری با موقعیت بسیار استراتژیک و مهم در خاورمیانه است. ما یک بازار گسترده داخلی داریم که می‌تواند برای بسیاری از شرکت‌های خارجی جذابیت‌های خاص خودش را داشته باشد و البته ظرفیت‌ها و تولیدات و خدماتی که می‌تواند به بازارهای سایر کشورها راه بگذراند.

به علاوه بر اساس برنامه‌ریزی‌های انجام شده ما باید در افق ۱۴۰۴ به بزرگ‌ترین قدرت علمی و صنعتی خاورمیانه و یکی از ۱۰ قدرت بزرگ علمی و تکنولوژیکی

جهان تبدیل شده باشیم. در کنار آن ما تنها کشوری در منطقه هستیم که از نظر سیاسی و امنیتی در ثبات کامل به سر می‌بریم. این نشان می‌دهد که ما به هر حال روی ریل توسعه قرار داریم و بدون شک هر سال شرایطی بهتر از سال‌های گذشته خواهیم داشت. این قدرت سیاسی، اقتصادی، امنیتی و حتی ایدئولوژیک باعث شده که هیچ کشوری نتواند ایران را ندیده بگیرد. بنابراین طبیعی است که از نمایشگاهی مانند نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق استقبال گسترده‌ای شود و شاید اگر تحریم‌ها برداشته شوند این استقبال بسیار گسترده‌تر خواهد بود.

به هر حال من بر این باورم که حتی در شرایط تحریم هم هیچ کشوری نمی‌تواند ایران را با وجود دسترسی به منابع غنی انرژی، موقعیت فوق‌العاده ژئوپلیتیک و جایگاه سیاسی و اقتصادی‌اش در منطقه نادیده بگیرد. قطعاً بنگاه‌های اقتصادی همه کشورهای دنیا به حضور در بازارهای کشوری مانند ایران علاقمند هستند و ما امیدواریم با حذف تحریم‌ها، زمینه برای گسترش مراودات بین‌المللی و اقتصادی ایران فراهم شود. افزون بر اینکه نمایشگاه قطعاً فرصت بسیار مناسبی برای معرفی پتانسیل‌ها و ظرفیت‌ها و توانمندی‌های شرکت‌های داخلی است. آنها از طریق حضور در این نمایشگاه علاوه بر معرفی خود می‌توانند فرصت‌های کار و سرمایه‌گذاری در صنعت برق را هم شناسایی کرده و به درک درست‌تری از بازارهای خود برسند.

■ با توجه به برگزاری کنفرانس برق، برگزاری این دست از کنفرانس‌ها را در توسعه علمی و صنعتی صنعت برق چطور ارزیابی می‌کنید؟

کنفرانس بین‌المللی برق از همان سال‌هایی که من در وزارت نیرو بودم، پایه‌ریزی و برنامه‌ریزی شد. در آن زمان ما هم با مشکلات جنگ مواجه بودیم و هم مسائل و مشکلات بسیاری در زمینه تامین برق داشتیم و در کنار آن ناامنی‌های فراوانی در کشور ایجاد شده بود. در آن زمان کمتر کسی دنبال کارهای علمی بلند مدت بود. حداکثر کارهایی که در آن شرایط انجام می‌شد، کارهای روزمره بود چرا که مشکلات به حدی زیاد بود که زمانی برای فکر کردن به فعالیت‌های علمی بلندمدت باقی نمی‌گذاشت.

منتها با توجه به اهمیت صنعت برق توجه به بعد علمی آن امری الزامی به نظر می‌رسید. فقط کافی است به این مساله توجه کنیم که قطع یک ساعته برق می‌تواند تمام فعالیت‌های کشور در حوزه سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و حتی امنیتی را تحت تاثیر قرار دهد. در آن زمان که تقریباً هیچ کنفرانس علمی در کشور برگزار نمی‌شد، ما برای برگزاری کنفرانس برق برنامه ریزی کردیم. آقای

دکتر حیدری یکی از افرادی بود که در آن زمان در پایه‌گذاری این کنفرانس تلاش بسیاری کرد و تا امروز یکی از اصلی‌ترین بنیان‌های برگزاری کنفرانس‌های علمی صنعت برق بوده‌اند.

خوشبختانه امروز این کنفرانس هنوز هم با روال خوبی ادامه یافته و رشد کمی و کیفی بسیار خوبی داشته است. ضمن اینکه ما در صنعت برق علاوه بر کنفرانس برق،

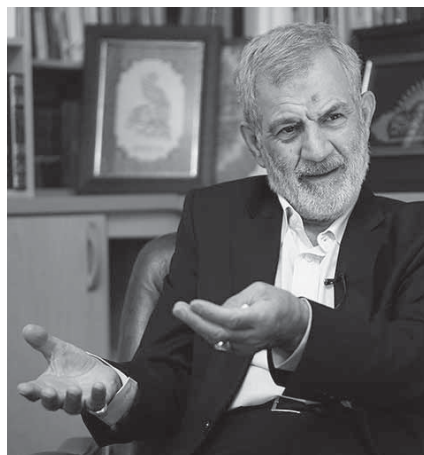
”

از نظر من سندیکا کاملاً موفق عمل کرده و دوام و بقای این تشکل به خوبی بر میزان توفیق آن در طول چند سال فعالیتش صحنه می‌گذارد. امیدواریم که در طول سال‌های آینده با همکاری و مشارکت شرکت‌های عضو، این تشکل به موفقیت‌های بزرگ‌تری دست یابد

در همه جای دنیا انجمن‌های عملی در پیشرفت صنایع نقش قابل توجهی ایفا کرده و نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای در سیاست‌گذاری‌ها دارند. ما در انجمن مهندسين برق و الکترونیک مطالبات نسبت به سایر تشکلهای متفاوت و البته بلندمدت است. آینده علم و فناوری در کشور اصلی‌ترین موضوعی است که توسط این انجمن‌ها دنبال می‌شود که البته موضوعی کاملاً بلندمدت است. بنابراین کار انجمن‌های علمی نه در ایران بلکه در تمام دنیا، شناسایی و ایجاد جایگاه صحیح علم و تکنولوژی و ساختن آینده کشورهاست.

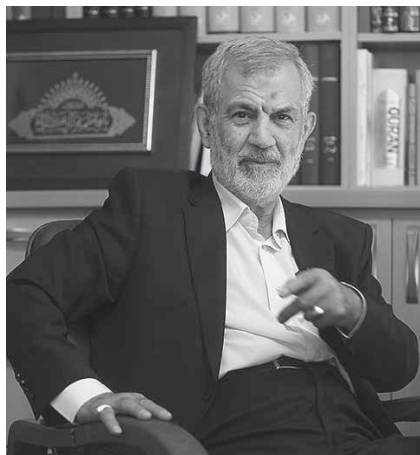
■ عملکرد سندیکا را در طول چند سال اخیر در مواجهه با مسائل و مشکلات صنعت برق چطور ارزیابی می‌کنید؟

در اینجا لازم می‌دانم به اعضای جدید هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران تبریک می‌گویم و برایشان آرزوی توفیق دارم و البته به اعضای دوره گذشته هیات مدیره سندیکا هم خدا قوت می‌گویم. سندیکا نمایندگی نزدیک به ۵۰۰ شرکت را عهده دار است که همگی شرکت‌های توانایی در صنعت برق هستند.



سندیکا با انجمن هم همکاری‌هایی داشته و ما در برگزاری برخی از نمایشگاه‌ها حضور سندیکا را در کنار انجمن تجربه کرده‌ایم. در مجموع از نظر من سندیکا کاملاً موفق عمل کرده و دوام و بقای این تشکل به خوبی بر میزان توفیق آن در طول چند سال فعالیتش صحنه می‌گذارد. امیدواریم که در طول سال‌های آینده با همکاری و مشارکت شرکت‌های عضو، این تشکل به موفقیت‌های بزرگ‌تری دست یابد و البته همکاری‌های انجمن و سندیکا هم گستردگی بیشتری پیدا کند. ■

عکس‌ها برگرفته از خبرگزاری تسنیم



توانستیم کنفرانس توزیع و تولید را برگزار کنیم و در حال حاضر برنامه ریزی‌های لازم را برای برگزاری کنفرانس انتقال انجام داده‌ایم. البته باید تاکید کنم که کنفرانس برق در اصل مادر همه کنفرانس‌هایی است که در صنعت برق برگزار شده است. در آن زمان ما نه تنها زمان مناسبی در اختیار نداشتیم بلکه با مساله بودجه‌ای و نیروی انسانی هم مواجه بودیم.

■ نقش تشکل‌ها را در توسعه صنعت برق چطور ارزیابی می‌کنید؟

محمد مهدی راسخ معتقد است تشکل‌های اقتصادی بر مؤلفه‌های کسب و کار تأثیر بسزایی دارند و دو حوزه درونی و بیرونی را شامل می‌شوند. به باور رئیس کمیسیون امور اجتماعی و تشکل‌های اتاق بازرگانی به طور کل در کشور از لحاظ تشکل‌گرایی و کمیت و کیفیت آن قوی نیستیم و وقتی خودمان را با کشورهای دیگر در این حوزه مقایسه می‌کنیم به خوبی این ضعف مشخص می‌شود. یعنی هم از لحاظ کمیت تعداد تشکل‌های اقتصادی که در کشور داریم مناسب نیست و هم از لحاظ کیفیت آن گونه که باید باشند نیستند. این عضو با سابقه اتاق بازرگانی در گفت و گو با سترین می‌گوید: بهتر این است که تشکل‌ها خودشان به فکر خودشان باشند. خود را توانمند کنند و نقش واسطه‌ای میان دولت‌ها و بخش خصوصی را ایفا نمایند و البته به طور همزمان استقلال خود را حفظ کنند. آن طور که راسخ می‌گوید اتاق بازرگانی برنامه‌های متعددی برای کمک به تشکل‌های اقتصادی دارد. به باور وی سندیکای صنعت برق یکی از مهم‌ترین و موفق‌ترین تشکل‌های اقتصادی کشور است که هم در سطح کیفی و هم در سطح کمی از اهمیت بالایی برخوردار است.

محمد مهدی راسخ؛ رئیس کمیسیون امور اجتماعی و تشکل‌های اتاق بازرگانی تهران در گفتگو با سترین:

تشکل‌ها منتظر دولت نباشند

■ هم بسیار گفته شده و هم در برخی موارد مشاهده شده است که دولت خود را رقیب تشکل‌ها دانسته است. نقش دولت در رشد و ظهور تشکل‌ها چیست؟ آیا اصلاً دولت نقشی دارد یا حفظ همان نقش بی طرف در تشکل‌ها از سوی دولت کافی است و خود تشکل‌ها باید برای رشد خود تلاش کنند؟

عارضه مهمی که در کشور ما وجود دارد اقتصاد دولتی است. به همین دلیل خیلی از تشکل‌ها به خوبی شکل نگرفته‌اند و برخی هم دولتی هستند. الآن دوران گذاری را طی می‌کنیم که از اقتصاد دولتی به اقتصاد غیر دولتی ورود پیدا کنیم. به اعتقاد من بخش خصوصی باید فعالیت کند و این بر عهده این بخش است که تشکل بسازد و آن‌ها را توانمند بکند و دستی به سوی دولت برای این کار دراز نکند. چرا که دولت‌ها طبیعتاً برای این کار هر جاکمی بکنند و یارانه‌ای پرداخت کنند اجازه دخالت به خود را می‌دهند و طبیعتاً اگر تشکلی بخواهد از دولت کمک‌های مالی بگیرد استقلال خود را نمی‌تواند تا حد مطلوبی حفظ کند. بنابراین برای این که این دخالت به وجود نیاید و تشکل‌ها بتوانند استقلال خودشان را حفظ کنند بهتر این است که خودشان به فکر خودشان باشند. خود را توانمند کنند و نقش واسطه‌ای میان دولت‌ها و بخش خصوصی را ایفا نمایند و البته به طور همزمان استقلال خود را حفظ کنند.

■ با توجه به سمت شما در کمیسیون تشکل‌های اتاق بازرگانی آیا اتاق برنامه‌ای برای تقویت و حمایت از تشکل‌های اقتصادی داشته و یا دارد؟

قبل از راه اندازی کمیسیون تشکل‌ها در اتاق بازرگانی ما بودجه‌ای را تحت عنوان حمایت از تشکل‌ها تصویب

کشور به ویژه سندیکاهای را چطور می‌بینید و این شرایط را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به نظر می‌رسد به طور کل در کشور از لحاظ تشکل‌گرایی و کمیت و کیفیت آن قوی نیستیم و وقتی خودمان را با کشورهای دیگر در این حوزه مقایسه می‌کنیم به خوبی این ضعف مشخص می‌شود. یعنی هم از لحاظ کمیت تعداد تشکل‌های اقتصادی که در کشور داریم مناسب نیست و هم از لحاظ کیفیت آن گونه که باید باشند نیستند. بنابراین در هردوی این زمینه‌ها باید سعی و تلاش گسترده‌ای صورت بگیرد.

باید در بخش‌هایی که تشکل‌های اقتصادی وجود ندارد این تشکل‌ها به وجود بیایند و این انگیزه در همه فعالان اقتصادی به وجود بیاید که منافع ملی و جمعی را به منافع فردی ترجیح بدهند چرا که اگر منافع صنفی و ملی را حفظ کنند پیامد آن حفظ و رشد منافع شخصی و فردی‌اشان خواهد بود. اما در مورد تشکل‌های موجود ما نیازمند آن هستیم که مسایل و مشکلاتی که در این تشکل‌ها وجود دارد عارضه‌یابی شود و به این سؤال پاسخ داده شود که چرا تشکل‌هایی که در ایران وجود دارند توانمند نیستند.

■ یعنی معتقدید همه تشکل‌های داخل کشور دچار این عارضه هستند؟

خیر. این به معنای آن نیست که همه تشکل‌های کشور ناکارآمد و ناتوان هستند ما تشکل‌هایی را هم داریم که در کشور شرایط نسبتاً خوبی دارند ولی آنها هم باید در جهت پیشرفت و کمال حرکت بکنند. اما به طور عموم و در مجموع هم از لحاظ کیفی و هم از لحاظ کمی تشکل‌های اقتصادی کشور در شرایط مطلوبی نیستند.

■ نقش تشکل‌های اقتصادی در فضای کسب و کار به چه میزان است؟ و اهمیت این چنین تشکل‌هایی را به چه میزان ارزیابی می‌کنید؟

در دو سر یک حکمرانی مطلوب یک سر دولت است و سر دیگر را بخش خصوصی تشکیل می‌دهند. در این میان دولت نقش حاکمیتی دارد و بخش خصوصی در حوزه اقتصاد بیشتر فعال است. حلقه واسطه بین بخش خصوصی و دولت تشکل‌ها هستند؛ در واقع رشد، ظهور و بروز بخش خصوصی از طریق ایجاد تشکل‌ها و رشد و پیشرفت آنها ممکن خواهد بود و بدون وجود تشکل‌های قوی و به روز دنیا نمی‌تواند بخش خصوصی کشور توسعه داشته باشد و جایگاه واقعی خود را در اقتصاد کشور پیدا بکند.

تشکل‌ها دو حوزه اصلی مشتمل بر عوامل بیرونی و عوامل درونی دارند. عوامل درونی آنها یعنی به گونه‌ای عمل کنند که به عنوان یک سازمان برتر باشند به نحوی که سازمانشان به بهترین شکل اداره شود تا پاسخگویی اعضای خود بوده و بتوانند آنها را جذب، حفظ و نگهداری کنند و رابطه دو سویه با آنها داشته باشند.

عوامل دوم یا حوزه دوم که همان عوامل بیرونی است که در آن جا بهبود مؤلفه‌های کسب و کار مطرح می‌شود و تشکل‌ها باید این توانایی را داشته باشند که در بهبود فضای کسب و کار مفید واقع شوند و شرایط کسب و کار کشور را به نفع اعضای خود تغییر دهند. یعنی از یک طرف عوامل درونی را توانمند کنند که بتوانند یک سازمان پویا باشند و از طرف دیگر بتوانند بر عوامل بیرونی که همان مؤلفه‌های بهبود فضای کسب و کار است تأثیر بگذارند.

■ با توجه به عواملی که مطرح کردید و البته شرایط حاکم بر کشور ما اوضاع تشکل‌های اقتصادی در



کردیم و با تشکلهایی که علاقمند به توانمندسازی خودشان بودند توزیع کردیم.

وقتی که کمیسیون تشکلهای و امور اجتماعی را در ابتدای دوره هفتم و در سال ۹۰ راه‌اندازی کردیم آیین‌نامه‌ای را تحت عنوان کمک به تشکلهای تدوین کردیم و آن را به هیئت رئیسه اتاق ارائه دادیم، هیئت رئیسه هم آن را تصویب کرد و به مدت دو سال به صورت آزمایشی اجرا شد. امسال هم تغییراتی در این آیین‌نامه ایجاد کردیم بحث‌های عددی آن را تغییر دادیم تا بتواند پاسخگوی نیاز تشکلهای باشد.

آن چه برای ما مهم بود این بود که نخواهیم تشکلهای را به یک بارانه بگیر و کمک بگیر از اتاق تبدیل کنیم. بنابراین مقرر شد این کمک‌ها در چارچوب آیین‌نامه صورت بگیرد. بخش‌هایی از این آیین‌نامه که در آن انواع حمایت‌ها آمده عبارتند از:

۱. بخش آموزش: تشکلهایی که می‌خواهند دوره‌های توانمندسازی را برای اعضای خود برگزار کنند اتاق بازرگانی تا ۷۵ درصد هزینه‌های این دوره را پرداخت خواهد کرد. در کنار این برنامه آموزشی هم برای خود تشکلهای طراحی کردیم که تاکنون دو دوره آن برگزار شده و دوره تکمیلی و طلایی آن قرار است برگزار شود و مدیران و روسای مختلف تشکلهای هم می‌توانند در آن حاضر شوند و هزینه‌های این دوره را اتاق تهران صد در صد پرداخت می‌کند.

۲. بخش پژوهش: در این بخش گفته شده پژوهش‌هایی که یک تشکل می‌خواهد انجام دهد و فراینگاهی است و به کار همه اعضا خواهد آمد اتاق تهران ۷۵ درصد هزینه‌های آن را پرداخت خواهد کرد.

۳. انتشار آمار و اطلاعات: در این بخش نیز مقرر شده است ۷۵ درصد هزینه‌های جمع‌آوری، تطبیق و انتشار آمارهایی که هر تشکل برای مجموعه خود آماده خواهد کرد پرداخت خواهد شد.

۴. برگزاری همایش‌ها: در این قسمت مصوب شده است

رشد، ظهور و بروز بخش خصوصی از طریق ایجاد تشکلهای رشد و پیشرفت آنها ممکن خواهد بود و بدون وجود تشکلهای قوی و به روز دنیا نمی‌تواند بخش خصوصی کشور توسعه داشته باشد و جایگاه واقعی خود را در اقتصاد کشور پیدا بکند

هر تشکلی می‌تواند برای همایش‌هایی که خواهد داشت از اتاق کمک مالی دریافت کند و براساس جدولی که براساس کیفیت همایش و میزان مقالات ارائه شده تدوین شده این هزینه‌ها پرداخت خواهد شد. در مورد همایش‌هایی هم که فراتشکلی خواهند بود اتاق صد در صد هزینه‌ها را پرداخت خواهد کرد. هر تشکلی می‌تواند دو بار در سال از سالن‌های کنفرانس اتاق به صورت رایگان و با هزینه پذیرایی اتاق استفاده کند.

۵. انتشار دایرکتوری: اتاق در این قسمت ۷۵ درصد هزینه‌های انتشار دایرکتوری تشکلهای را پرداخت خواهد کرد.

۶. تهیه و تدوین برنامه‌های استراتژیک: در این بخش تشکلهایی که اقدام به تهیه و تدوین برنامه استراتژیک خود خواهند کرد مورد حمایت اتاق قرار گرفته و ۷۵ درصد هزینه‌های آن را اتاق بازرگانی پرداخت خواهد کرد.

۷. توسعه فناوری ارتباطات و اطلاعات: در این قسمت هم ۷۵ درصد هزینه‌های آن برای هر تشکل را اتاق پرداخت خواهد کرد.

۸. حضور در هیئت‌های خارجی و نمایشگاه‌های بین‌المللی است که ۵۰ درصد هزینه‌های تشکلهایی که به همراه اتاق در همایش‌ها و یا سفرهایی شرکت خواهند کرد از سوی اتاق بازرگانی پرداخت خواهد شد.

و به این ترتیب این اقداماتی است که اتاق برای تقویت بخش کیفی تشکلهای انجام می‌دهد؛ و طبیعتاً بسیاری از تشکلهای واجد شرایط از این امکانات استفاده کرده‌اند.

■ یکی از مواردی که تشکلهای فرصت عرضه اندام خواهند داشت و البته خود شما هم به نوعی به آن اشاره کردید که اتاق هم از تشکلهای حمایت خواهد کرد نمایشگاه‌ها هستند. در آبان ماه شاهد برگزاری هفدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق خواهیم بود. از نظر شما اهمیت برگزاری این نمایشگاه‌ها در تشکلهای و تقویت آنها به چه میزان است؟

طبیعتاً نمایشگاه‌ها بستر و ویرین بخش‌های اقتصادی کشور هستند. اگر نمایشگاهی در بعد کلان و با حضور همه بخش‌ها برگزار شود نمادی از اقتصاد همه کشور خواهد بود و اگر نمایشگاهی به طور تخصصی برگزار شود آن هم پنجره‌ای از بخشی از صنعت کشور است. طبیعتاً هم با توجه به اهمیت کاهش نقش صادرات نفتی و افزایش صادرات غیر نفتی چنین نمایشگاه‌هایی در توسعه صادرات کشور نقش خواهند داشت. چرا که می‌توانند توان فنی و مهندسی و اقتصادی و تولیدی کشور را به دید دیگر کشورها برسانند و ارائه کنند. پس بنابراین از اهمیت بالایی برخوردار است. طبق بررسی که ما انجام دادیم اکثر تشکلهای ما برای حضور در نمایشگاه‌های خارجی که در خارج از کشور برگزار می‌شوند و هزینه‌اش هم برایشان سنگین است نیاز به کمک داشته‌اند که کمک خواهد شد. تا به امروز برای نمایشگاه‌های داخل کشور نیاز به کمک مالی نبوده است که اتاق خواهد به آن‌ها کمک کند اما این امر هم قابل بررسی است. اما در مجموع نقش نمایشگاه‌ها نقش بی‌بدیلی است که باید به آن توجه کرد و هر چه آن‌ها در سطح بالاتر و باکیفیت بالاتر برگزار شود می‌تواند در معرفی ایران و محصولات داخل در کشور بسیار موثر و تأثیرگذار باشد.

■ و به عنوان آخرین سؤال با توجه به حضور همه ساله و تأثیرگذار سندیکی صنعت برق در نمایشگاه بین‌المللی برق و هم چنین نقش تأثیرگذار آن در صنعت برق ارزیابی شما از عملکرد این تشکل چیست؟

همواره اعتقاد من بر این بوده است که بهتر است مجری نمایشگاه‌ها خود تشکلهای باشند. اما سندیکی صنعت برق یکی از مهم‌ترین و موفق‌ترین تشکلهای اقتصادی کشور است که هم در سطح کیفی و هم در سطح کمی از اهمیت بالایی برخوردار است و جهت‌گیری و عملکرد بسیاری مطلوبی داشته است و ناگفته نباید گذاشت که همکاری خوبی هم با اتاق بازرگانی داشته است.

یکی از برنامه‌های مادر کمیسیون تشکلهای و امور اجتماعی این بوده است که تشکلهای تأثیرگذار و باکیفیت را به عنوان تشکلهای برتر انتخاب و معرفی کنیم تا تشکلهای دیگر با استفاده از تجربه این تشکلهای سطح خود را افزایش دهند. ■



تجدیدپذیرها در بن‌بست بانک و تحریم

گفتگو با مهندس یوسف آرمودلی؛ مدیر عامل سازمان انرژی‌های نو ایران

وزارت نیرو در دولت یازدهم از همان ابتدا توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر را به عنوان یکی از اصلی‌ترین سیاست‌های خود مطرح کرد. دورخیز این وزارتخانه برای افزایش سهم تجدیدپذیرها در تولید برق هم به خوبی نشان می‌دهد که این حوزه تا چه اندازه برای وزارت نیرو اهمیت دارد.

شرکت‌های این حوزه اگرچه با چالش‌ها و مشکلات بسیاری مواجهند اما رویکرد مثبت وزارت نیرو قطعا برای آنها فرصت بسیار مناسبی برای توسعه خواهد بود. با مهندس یوسف آرمودلی، مدیر عامل سازمان انرژی‌های نو ایران، در خصوص چالش‌ها و موانع پیش روی توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و همچنین چشم‌انداز فعالیت این حوزه به گفتگو نشستیم که حاصل آن را ذیلا می‌خوانید:



■ با توجه به اینکه رویکرد وزارت نیرو در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر کاملاً روشن بود و این دولت به دنبال توسعه این بخش بود. در طول این یک سال چه اتفاقاتی در این حوزه رخ داده و چه برنامه‌هایی برای توسعه آن تدوین شده‌است؟

رویکرد وزارت نیرو از ابتدا هم توسعه حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر بوده‌است. بر همین اساس در برنامه پنجم توسعه مقرر شد که سهم انرژی‌های تجدیدپذیر را در سبد انرژی الکتریکی کشور افزایش دهند. تأکید من بر این است که دولت همواره به دنبال توسعه بهره‌برداری از انرژی‌های تجدیدپذیر بوده و با همین رویکرد پیش‌تر رقیمی بالغ بر ۵ هزار مگاوات برق تجدیدپذیر را در نقشه راه خود در نظر گرفته بود. بر همین مبنا از سوی شرکت توانیر و سازمان انرژی‌های نو ایران، مجوز تولید ۱۰ هزار مگاوات برق به بخش خصوصی و غیر دولتی داده شد که این رقم دو برابر آن چیزی بود که در چشم‌انداز مشخص شده بود. اما به جهت مشکلاتی که بخش خصوصی برای گرفتن وام و تأمین سرمایه داشت و البته مسائل مربوط به تحریم به آن دامن زد، دستیابی به این اهداف با موانع عدیده‌ای مواجه شده‌است.

در حقیقت این شرکت‌ها از یک سو ناگزیر بودند برای تأمین منابع مالی مورد نیازشان با بانک‌ها مواجه شوند و از سوی دیگر تحریم‌ها دست سرمایه‌گذاران را برای استفاده از فاینانس خارجی کاملاً بسته بودند. البته به این مشکلات باید دشواری‌ها و موانع عدیده برای جابجایی ارز را هم افزود.

مساله دیگری که این شرکت‌ها با آن مواجه هستند، شرایط دشوار اقتصادی کشور است. در چنین شرایطی بانک‌ها حاضر نیستند به راحتی به بخش خصوصی وام بدهند. در حالی که تا پیش از این صاحبان بخش خصوصی می‌توانستند با ۲۵ تا ۳۰ درصد از کل سرمایه لازم برای پروژه، کار را آغاز کنند و ۷۰ تا ۷۵ درصد باقیمانده را وام بگیرند. اما سیستم بانکی این وام‌ها را به بخش خصوصی نداد که شاید دلیل اصلی آن، این بوده که سیستم بانکی کشور هم با مشکل نقدینگی مواجه بوده‌است.

در حقیقت یکی از اصلی‌ترین مشکلات ما این است که به دلیل انباشت بدهی‌های وزارت نیرو به سیستم بانکی، بانک‌ها اعتماد خود را به تدریج نسبت به این وزارتخانه از دست دادند. نگرانی آنها این است که وزارت نیرو قادر به پرداخت مطالبات شرکت‌های فعال در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر نباشد و در نهایت آنها هم دچار بحران مالی شوند و قادر به بازپرداخت این تسهیلات نباشند. به همین دلیل بود که بانک‌ها علاوه بر اینکه به بخش خصوصی توجه چندانی نداشتند، از ارائه تسهیلات به مجموعه‌های دولتی هم خودداری کردند.

مساله سوم در این حوزه سود بالای تسهیلات بانکی است. وقتی که تسهیلات با سود ۲۵ درصدی در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرد، قطعاً برگشت سرمایه و کار بسیار دشواری خواهد بود. برای پرسیدن این فاصله ناگزیریم قیمت‌های بسیار بالایی برای برق تولیدی تجدیدپذیر بپردازیم. این هم یکی از مسائلی است که به مانعی در برابر رشد این حوزه تبدیل شده‌است. لذا برق تجدیدپذیر

حوزه‌ای است که به دلیل مشکلات بسیاری که برای آن ایجاد شده، نتوانسته به خوبی رشد پیدا کرده و در جایگاه واقعی خود قرار گیرد.

■ با توجه به مشکلاتی که به آنها اشاره کردید، وزارت نیرو برای تسهیل روند توسعه این بخش چه برنامه‌هایی را در دستور کار خود قرار داده‌است؟

من فکر می‌کنم که با توجه به تلاش‌های صورت گرفته در وزارت نیرو برای تأمین منابع مالی مطمئن برای حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر، این مشکلات در آینده حل شود. در همین راستا و به عنوان اولین گام اصلاح قیمت برق تجدیدپذیر را در دستور کار قرار داده و آن را تا مرز ۴۶۳ تومان افزایش دادیم. بر همین اساس من بر این باورم که حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر در طول سال‌های آینده شرایط بهتری نسبت به گذشته خواهد داشت.

در حقیقت اصلی‌ترین هدف ما این است که منبع تأمین اعتبار درست و با ثباتی برای شرکت توانیر در نظر گرفته شود تا با آنکه به آن مابه‌التفاوت قیمت برق تجدیدپذیر با بهای فروش برق در شبکه که عدد بزرگی هم هست، قابل پرداخت باشد. در حال حاضر شرکت توانیر و مجلس شورای اسلامی به صورت جدی این دو موضوع را دنبال می‌کنند و اگر در مورد این دو موضوع به نتیجه برسند، قطعاً بسیاری از مسائل حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر قابل حل خواهند بود.

چرا که در این صورت پول برق به صورت نقدی پرداخت شده و نظام مالی این بخش اصلاح می‌شود. در چنین شرایطی بانک‌ها دوباره می‌توانند به صنعت برق و وزارت نیرو اعتماد کرده و به بخش خصوصی وام دهند. در کنار آن اگر مسائل مربوط به محدودیت‌های بین‌المللی بانکی و جابجایی پول هم حل شود، قطعاً شرکت‌ها می‌توانند در خصوص فاینانس‌های خارجی هم اقدام کرده و آن را به صورت جدی با خارجی‌ها دنبال کنند.

مراجعات بسیار زیاد شرکت‌های خارجی و تمایل آنها برای سرمایه‌گذاری مخصوصاً در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر نشان می‌دهد که آینده بسیار خوبی برای این حوزه در پیش است و می‌توانیم امیدواری‌های بسیاری به توسعه این بخش داشته باشیم. در همین رابطه ما در طول شش ماه گذشته ۸ توربین ۲/۵ مگاواتی را که جمعا نزدیک ۲۰ مگاوات می‌شود، در تاجیکستان و بهار مست نصب کرده‌است. به علاوه ما توانستیم خط تولید توربین‌های بادی را توسط شرکت صبا نیرو در کشور راه‌اندازی کرده و مسائل آن را حل کنیم. ضمن اینکه این شرکت در حال حاضر پره‌های توربین منجیل را کاملاً تولید کرده و تقریباً ۴۰ توربین منجیل را هم نصب کرده‌اند. بخش نهایی کار در حال انجام است و امیدواریم که کار نیروگاه منجیل هم ظرف دو تا سه ماه آینده تمام شود.

در بخش خورشیدی هم اولین نیروگاه ۴۵۰ کیلوواتی توسط بخش خصوصی در ملارد کرج راه‌اندازی شده و صورت حساب‌های مربوط به برق تولیدی آن برای ما ارسال شده که هزینه‌های آن به زودی به این شرکت پرداخت می‌شود.

کلاً با توجه به رویکرد آقای چیت‌چیان و با حمایت‌های جدی ایشان و همراهی دولت و مجلس من اطمینان دارم که

آینده خوبی در انتظار این حوزه است و به همین دلیل لازم می‌دانم که از تلاش‌ها و حمایت‌های دولت و مجلس تقدیر به عمل آورم.

■ به تحریم‌ها و مسائل بانکی به عنوان مشکلات حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر اشاره کردید. اما اشاره‌ای به ضعف‌های تکنولوژیکی در این حوزه نداشتید. آیا ما از نظر تکنولوژیکی در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر رقابتی هستیم؟

بله؛ ما از دو جهت در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر شرایط بسیار خوبی داریم. اگر چه با مشکلات اقتصادی مختلفی دست به گریبانیم اما از آن سو در صنعت و ساخت تجهیزات پیشرفت‌های قابل توجهی داشته‌ایم. مثلاً علیرغم محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها، موفق به ساخت توربین‌های ۶۶۰ کیلوولت شدیم. در حقیقت ما با آنکه به توان ساخت داخل توانستیم تمام نیازهای این حوزه را تأمین کنیم و این نشان می‌دهد که صنایع داخلی ما به خوبی جوابگوی نیازهای حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر هستند. به علاوه ما توان علمی و مهندسی لازم را برای پتانسیل سنجی، نصب، راه‌اندازی و خدمات پس از فروش را در اختیار داریم.

تأکید من بر این است که ما در زمینه تحقیقات، علمی و مهندسی و ساخت داخل ظرفیت‌های بسیار خوبی داریم و اگر این حوزه گسترش پیدا کند، زمینه کاری لازم برای همه فعالین صنعت انرژی‌های تجدیدپذیر وجود خواهد داشت.



به دلیل انباشت بدهی‌های وزارت نیرو

به سیستم بانکی، بانک‌ها اعتماد خود را

به تدریج نسبت به این وزارتخانه از دست

دادند. نگرانی آنها این است که وزارت نیرو

قادر به پرداخت مطالبات شرکت‌های فعال

در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر نباشد و در

نهایت آنها هم دچار بحران مالی شوند و قادر

به بازپرداخت این تسهیلات نباشند

در زمینه تحقیقاتی و علمی هم با توجه به حمایت‌های معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و کارهای انجام شده در وزارت نیرو در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر توانسته‌ایم رتبه چهاردهم را در دنیا به خود اختصاص دهیم.

■ فکر می‌کنید چه میزان از ۱۰ هزار مگاوات مجوز داده شده به بخش خصوصی با توجه به شرایط و مشکلات اقتصادی کشور عملیاتی خواهد شد؟

من فکر می‌کنم که اگر سه مشکلی که به آنها اشاره کردم، حل شود، ما می‌توانیم به سادگی به این رقم نزدیک شویم. البته با توجه به فعالیت‌های انجام شده و تلاش‌های صورت گرفته، قطعاً ۲۵ تا ۳۰ درصد از این میزان عملیاتی خواهد شد.

در حال حاضر ۷۵ مگاوات توربین برای راه‌اندازی در

جایگزین آن خواهد شد.

■ نقش سندیکا را در حل مشکلات حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر چطور ارزیابی می‌کنید؟

قطعا سندیکا می‌تواند کاملاً در این حوزه تاثیرگذار واقع شود. مدیران و مسئولین سندیکا که ما سال‌هاست با آنها در رابطه بوده و با هم تعامل داشته‌ایم، کسانی هستند که در طول سال‌های اخیر با آنها همکاری‌های داشته‌ایم. سندیکا ظرفیتی است که در آینده می‌تواند به عنوان یک نیروی بالقوه به وزارت نیرو و توانیر کمک کند.

انتظار ما این است که سندیکا و اعضای آن به مباحث مربوط به انرژی‌های تجدیدپذیر وارد شوند. به این ترتیب می‌توانند هم حمایت‌هایی که از این حوزه می‌شود را به درستی شناسایی کرده و از آنها بهره‌برداری کنند و هم برای حل مشکلات در کنار وزارت نیرو قرار گیرند.

تلاش برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر مهم‌ترین خواسته ما از سندیکای صنعت برق ایران است که البته کار بسیار دشواری است اما من بر این باورم که در این مسیر تشکل‌هایی می‌توانند نقش بسیار تاثیرگذاری داشته باشند و کمک بسیاری به وزارت نیرو بکنند چرا که دست آنها بازتر از دست دولتی‌هاست. ■

تومان به دست می‌آید. اما با توجه به ادعای وزارت نفت مبنی بر تامین گاز برای تولید برق، این قیمت کاهش می‌یابد و به همین دلیل در حال حاضر مشکلاتی در مورد قیمت به همین دلیل وجود دارد. ولی در کل همین قیمت ۴۶۰ تومان مصوب شده که البته به نظر من تا حد قابل توجهی هم منطقی محسوب می‌شود. این قیمت برای ۵ سال تعیین شده و قرار است بر اساس یک فرمول خاص سالانه تعدیل می‌شود. بعد از ۵ سال دوباره این رقم بازنگری شده و عدد جدیدی

”

انتظار ما این است که سندیکا و اعضای آن به مباحث مربوط به انرژی‌های تجدیدپذیر وارد شوند. به این ترتیب می‌توانند هم حمایت‌هایی که از این حوزه می‌شود را به درستی شناسایی کرده و از آنها بهره‌برداری کنند و هم برای حل مشکلات در کنار وزارت نیرو قرار گیرند

خوفا خریداری شده‌است. پروژه دیگری هم در مقیاس ۱۰۰ مگاوات با فاینانس چین رو به اتمام است. همین دو پروژه در کنار پروژه شرکت مپنا که ظرفیت ۲۰ مگاوات یکی از نیروگاه‌ها را به ۱۰۰ مگاوات می‌رساند عدد قابل توجهی خواهد شد. در کنار آن مذاکراتی هم با شرکت وستاس داشته‌ایم، به نظر می‌رسد این شرکت دوباره با شریک ایرانی خود ارتباط برقرار کرده و کارهای جدیدی را تعریف کرده‌است. آنها هم تصمیم گرفته‌اند که از طریق وستاس وارد عرصه کار تولید توربین‌های مگاواتی در کشور بشوند. با توجه به اینکه وستاس بزرگ‌ترین سازنده توربین‌های بادی در دنیا است، قطعاً ورود آنها به بازار ایران به معنای تولید و نصب و راه‌اندازی خواهد بود.

■ قیمت برق تجدیدپذیر چه زمانی و چطور می‌تواند رقابتی شود؟

بر اساس بند ماده ۱۳۳ قانون بودجه قیمت برق تجدیدپذیر، قیمت سوخت صرفه جویی شده به اضافه هزینه تولید، توزیع و انتقال و محیط زیست است. بر اساس این قانون اگر قیمت سوخت را بر مبنای میانگین قیمت سوخت‌های مصرف شده در سال قبل در تولید برق شامل گازوئیل، مازوت و گاز در نظر بگیریم، از این فرمول ۴۶۳



نمایشگاه چهاردهم حاصل تلاش وزارت نیرو و تشکله‌ها

گفتگو با مهندس کیومرث جلیلیان؛ دبیر ستاد برگزاری نمایشگاه و جشنواره صنعت آب و برق

چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق در کنار دهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت آب و تاسیسات آب و فاضلاب هفدهم تابستم آبان ماه سال جاری در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار می‌شود. امسال هم به رسم چندین سال گذشته این دو نمایشگاه به همت وزارت نیرو و با مشارکت تشکلهای فعال حوزه آب و برق همزمان با هم برگزار می‌شوند. البته به گفته کیومرث جلیلیان، دبیر ستاد برگزاری نمایشگاه‌ها و جشنواره صنعت آب و برق، توسعه کمی و کیفی نمایشگاه صنعت برق کمی بیشتر از صنعت آب بوده است.

استقبال گرم شرکت‌های داخلی و خارجی از نمایشگاه چهاردهم، علیرغم دشواری‌ها، محدودیت‌ها و موانع اقتصادی کشور، خبر از بازاری می‌دهد که اگر چه هنوز رونق چندانی نیافته اما امیدهای بسیاری به بهبود دارد. البته اینکه در طول یکی دو سال اخیر صادرات برق و خدمات فنی و مهندسی صنعت برق هم دوباره روی ریل توسعه افتاده، شاید مزید بر علت باشد. وی در طول این گفتگو ضمن تأکید بر نقش پررنگ سندیکا در برگزاری این نمایشگاه، به اعضای هیأت مدیره جدید سندیکا تبریک گفت و اظهار امیدواری کرد که در این دوره سندیکا مانند همیشه حضوری موثر و اثربخش در رخدادهای صنعت برق کشور داشته باشد.

کیومرث جلیلیان در این گفتگو علاوه بر اینکه از آمار و ارقام مربوط به نمایشگاه پیش رو سخن گفت، گذری کوتاه و کلی نیز به برنامه نشست‌ها و جلساتی داشت که قرار است که در طول این نمایشگاه چهار روزه برگزار شوند. آنچه در پی می‌آید حاصل گفتگوی ما با دبیر ستاد برگزاری نمایشگاه‌ها و جشنواره صنعت آب و برق وزارت نیرو است:



صنعت آب و برق، امسال چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی برق ۶ تا ۷ درصد افزایش کمی داشته است. در حال حاضر کل فضای تحت پوشش این نمایشگاه حدود ۴۰ هزار متر مربع است. از این میزان ۲۱ هزار و ۷۰۰ متر فضای تحت

”

یکی از سیاست‌های وزارت نیرو این است که مطابق با سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، انجمن‌ها و تشکل‌های خصوصی حوزه برق را ارتقا بخشیده و زمینه را برای گسترش همکاری و اهمیت آنها در توسعه صنعت برق فراهم آورد

نمایشگاه حرکت هدفمندتری به این سو صورت پذیرد. در کنار همه برنامه‌های پیش‌بینی شده، شرکت توانیر هم در نظر دارد جلسه شورای عالی مدیران کل کشور را با حضور مدیران برق‌های منطقه‌ای و شرکت‌های توزیع در نمایشگاه برگزار کند. به این ترتیب، این مدیران علاوه بر بازدید از نمایشگاه، می‌توانند با بخش خصوصی هم نشست مشترکی داشته باشند.

امسال با توجه به بحث سیاست‌های خارجی وزارت نیرو، وزرای آب و برق کابینه جدید عراق به این نمایشگاه دعوت شده‌اند. ضمناً معاون آب و برق گرجستان به عنوان یک بازار جدید برای وزارت نیرو و رییس سازمان آب و برق امارات متحده عربی به منظور گسترش همکاری‌ها با کشورهای حوزه خلیج فارس به عنوان میهمانان ویژه در چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی برق و دهمین نمایشگاه بین‌المللی آب حضور خواهند داشت.

■ آیا نمایشگاه چهاردهم نسبت به دوره گذشته رشد کمی و کیفی داشته است؟

بله؛ با توجه به تلاش‌های انجام شده در شورای سیاستگذاری، و ستاد برگزاری، نمایشگاه‌ها و جشنواره‌های

■ چهاردهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق در چه وسعتی و با حضور چند شرکت برگزار می‌شود؟

با توجه به اهمیت نمایشگاه در صنعت برق کشور و توجه شخص آقای وزیر به این مقوله، ما برای برگزاری این نمایشگاه دو شورای سیاستگذاری را شکل دادیم. یک شورای سیاستگذاری مقدماتی که با حضور انجمن‌ها و تشکل‌ها و دفاتر مرتبط با نمایشگاه و توسعه صادرات وزارت نیرو تشکیل شد. انجام کار کارشناسی در رابطه با چگونگی برگزاری و محتوای نمایشگاه بر عهده این شورا است. نهایتاً نظرات این شورا در شورای عالی سیاستگذاری وزارت نیرو به ریاست قائم مقام وزیر نیرو و جناب آقای مهندس ستار محمودی مطرح می‌شود و مصوبات این شورا توسط ستاد قابل پیگیری خواهد بود. ما دو دیدگاه سخت افزاری و نرم افزاری نسبت به نمایشگاه داریم. دیدگاه سخت افزاری شامل فراهم کردن زمینه‌های لازم برای حضور شرکت‌ها در قالب غرفه‌های متعدد در نمایشگاه است. اما دیدگاه نرم افزاری مربوط به بحث محتوایی نمایشگاه شامل نشست‌ها و مشارکت انجمن‌ها و سندیکاها و بخش خصوصی است و صادرات، حمایت از ساخت داخل، بررسی چالش‌ها و راهکارهای توسعه صنعت برق و موضوعاتی از این دست موضوعات اصلی این نشست‌ها خواهد بود.

طبق روال سال گذشته برای برگزاری این نشست‌ها هماهنگی‌های لازم با دفتر مجلس وزارت نیرو صورت گرفته است. خوشبختانه در زمان برگزاری نمایشگاه تمام نمایندگان محترم مجلس حضور دارند، در همین فرصت با تعاملاتی که با کمیسیون‌های تخصصی مجلس خواهیم داشت علاوه بر اینکه از آنها برای بازدید از نمایشگاه دعوت خواهیم کرد نشست مشترکی را بین نمایندگان محترم مجلس، مدیران ارشد صنعت برق و تشکل‌ها و انجمن‌های تخصصی حوزه برق خواهیم داشت. در این نشست مشکلاتی که در حوزه قوانین حمایتی و قانونگذاری صنعت وجود دارد، مورد بحث و بررسی قرار خواهند گرفت. امیدواریم بتوانیم در آن جلسه بستر مناسبی را برای استمرار ارتباط مجلس با صنعت برق در حوزه‌های خصوصی و دولتی فراهم کنیم.

به علاوه نشست مشترکی هم بین معاون محترم وزیر نیرو در امور برق و انرژی، جناب آقای مهندس فلاحتیان و انجمن‌ها و تشکل‌ها و تعدادی از شرکت‌های خصوصی پیش‌بینی شده است. موضوع این نشست ارائه راهکارهای همکاری بین بخش خصوصی و دولت در حوزه برق خواهد بود.

هماهنگی‌هایی هم با شرکت مادر تخصصی توانیر برای برگزاری نشست با بخش خصوصی صورت گرفته است. هدف ما در اصل ارتقای جایگاه بخش خصوصی در صنعت برق است. در حقیقت یکی از سیاست‌های وزارت نیرو این است که مطابق با سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، انجمن‌ها و تشکل‌های خصوصی حوزه برق را ارتقا بخشیده و زمینه را برای گسترش همکاری و اهمیت آنها در توسعه صنعت برق فراهم آورد. به همین منظور تلاش شده به بهانه





پوشش خالص. شامل ۲۰ هزار و ۲۰۰ متر سرپوشیده داخلی و ۱۵۲۰ متر هم سرپوشیده خارجی است. فضای باز داخلی ۱۵۴۹ متر و فضای باز خارجی هم ۲۱۸ متر برآورد شده است.

مساله قابل توجه در مورد نمایشگاه امسال حضور سه کشور کره جنوبی، چین و ترکیه به صورت مستقیم و پايون کشوری است. در نمایشگاه سیزدهم، چین تنها کشوری بود که به صورت پايون کشوری در نمایشگاه حضور پیدا کرده بود. به علاوه شرکت‌هایی از آلمان، ایتالیا، اوکراین، اتریش و هند هم به صورت مستقیم وارد بازار ایران می‌شوند. این شرکت‌ها فاقد نمایندگی در ایران هستند. اما کشورهای خارجی که در قالب نمایندگی حضور دارند هم شامل اسپانیا، آلمان، اتریش، کانادا، انگلیس، فرانسه، سوئد، سوییس، چین، هند، هلند، اسلونی و مقدونیه هستند. در حال حاضر تعداد کل مشارکت کنندگان نمایشگاه ۴۴۱ شرکت است که از این تعداد ۳۴۳ شرکت داخلی و ۹۸ شرکت خارجی است. از بین شرکت‌های خارجی ۴۸ شرکت مستقیم وارد شده‌اند و ۴۷ شرکت هم با نمایندگی‌های داخلی در این نمایشگاه حضور پیدا کرده‌اند.

با توجه به اینکه زمینه‌های لازم برای حضور شرکت‌های خارجی فراهم شده، ما امیدواریم بتوانیم برای سال آینده حضور و مشارکت بیشتر خارجی‌ها را داشته باشیم. در همین راستا برنامه‌ای تدوین کرده‌ایم که بر اساس آن ثبت نام نمایشگاه سال آینده از همین امسال در غرفه‌ای که برای ثبت نام نمایشگاه سال ۱۳۹۴ است، انجام می‌شود.

■ غرفه بندی‌ها به چه صورت انجام شده است؟

بر اساس تقسیم بندی‌های انجام شده، سالن ۳۵ مربوط به صنایع روشنایی اختصاص داده شده و سالن‌های ۴۱ و ۴۲ را گروه سیم و کابل در اختیار گرفته‌اند. البته بخش دیگری از کابل سازان در کنار تابلو سازان در سالن آلمان جای داده شده‌اند. سالن میلاد A31 هم به تابلو سازان اختصاص داده شده و B31 برای تابلو سازان و سازندگان تجهیزات در نظر گرفته شده است. طبقه همکف سالن خلیج فارس به شرکت‌های کارفرما، پیمانکار و مشاور و طبقه اول به شرکت‌های حوزه اتوماسیون، سیستم ابزار دقیق اختصاص داده شده است.

سالن ۶ به فعالین حوزه خطوط انتقال تخصیص داده شده و سالن ۷ در اختیار سازندگان تجهیزات برقی قرار گرفته است. ضمناً سالن A38 هم میزبان سازندگان تجهیزات برقی اضافه خواهد بود. به این ترتیب ۱۲ سالن تحت پوشش نمایشگاه برق است و نمایشگاه آب هم در ۹ سالن برپا خواهد بود.

■ نمایشگاه آب هم مانند نمایشگاه برق، رشد داشته است؟

بله؛ فعالین صنعت آب و فاضلاب هم امسال حضور گسترده تری در نمایشگاه داشته‌اند ولی هیچ سالی این حوزه نتوانسته خود را به صنعت برق برساند. به هر صورت شرکت‌های برقی هم نمایشگاهی ترند و هم

می‌شود. در مرحله دوم کشورهای قرار می‌گیرند که با آنها کمیسیون مشترک داریم. گرجستان یکی از کشورهایی است که پیشتر وزارت نیرو با آنها تفاهم‌نامه همکاری امضا کرده است. عراق هم جزو کشورهایی است که با آنها علاوه بر تفاهم‌نامه همکاری، کمیسیون مشترک هم داشته ایم. در خصوص دعوت از رئیس سازمان آب و برق امارات هم باید بگویم که این کار با هدف برقراری یک ارتباط منسجم با این کشور و بازدید آنها از توانمندی‌ها و پتانسیل‌های صنعت برق ایران صورت گرفته است. از این طریق می‌توانیم ارتباطات خوبی چه از لحاظ کاری و چه از نظر سیاسی با این کشورها برقرار کنیم.

■ آیا نتایج عملیاتی از این نشست‌های مشترک با مسئولین صنعت برق سایر کشورها به دست آمده یا خیر؟

همانطور که می‌دانید ما در نمایشگاه سیزدهم میهمانی از کشورهای عراق و سوریه داشتیم و تلاش کردیم مسائل و مشکلاتی که شرکت‌های ایرانی در این دو کشور داشتند را در همان فرصت پیگیری کنیم. با توجه به رتبه بندی سازمان توسعه تجارت و وزارت نیرو و کشورهای عراق و سوریه جزو بازارهای هدف یک ما هستند. هر چند در طول سال گذشته کشور عراق آبستن مباحث سیاسی و امنیتی بود و به همین دلیل در گیر و دار تغییرات دولت نمی‌توانستیم انتظار تغییرات خاصی در روند کاری این کشور داشته باشیم. اما خوشبختانه با ایجاد ثبات در دولت عراق و انتخاب مدیران جدید می‌توانیم فصل جدیدی برای همکاری با عراق بگشاییم. این مساله در مورد سوریه هم صدق می‌کند. اخیراً وزارت نیرو طی برنامه ریزی‌های انجام شده به همراه مدیران تعدادی از شرکت‌ها به سوریه رفتند و قراردادهایی برای فروش و کار در حوزه آب و برق با این کشور به امضا رساندند.

با توجه به فضای سیاسی حاکم بر روابط بین‌الملل ما و همچنین فشارهای ناشی از تحریم‌ها، قطعاً توسعه صادرات امری زمانبر خواهد بود. مهم این است که نشست‌های برگزار شده در این نمایشگاه‌ها و تعاملاتی که در قالب این فرصت چند روزه امکان پذیر می‌شود، کاملاً در این حوزه موثر واقع خواهد شد.

ما بر این باوریم که سایر کشورها هم باید توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی را ببینند. تا زمانی که مدیران صنعت برق سایر کشورها توانمندی‌ها و ظرفیت‌های شرکت‌های سازنده و پیمانکار ما را نبینند، به ویژه با وجود سمپاشی‌هایی که بر علیه ایران صورت گرفته، نمی‌توانند بپذیرند که ایران تا چه اندازه در حوزه آب و برق توانمندی دارد.

اما وقتی وارد ایران می‌شوند و نوع شهرسازی، شبکه‌های برق و کارخانجات را می‌بینند، باور می‌کنند که ایران توانمندی بسیاری در این صنعت دارد. نمایشگاه در حقیقت بستری را فراهم می‌کند که مدیران صنعت آب و برق سایر کشورها هم بتوانند در ایران حضور پیدا کرده و با ظرفیت‌های این صنعت در کشورمان آشنا شوند. در حقیقت نمایشگاه قدرتمندترین ابزار برای تبلیغ در دنیا

ما بر این باوریم که سایر کشورها هم باید توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی را ببینند. تا زمانی که مدیران صنعت برق سایر کشورها توانمندی‌ها و ظرفیت‌های شرکت‌های سازنده و پیمانکار ما را نبینند، به ویژه با وجود سمپاشی‌هایی که بر علیه ایران صورت گرفته، نمی‌توانند بپذیرند که ایران تا چه اندازه در حوزه آب و برق توانمندی دارد

توانمندی‌هایشان در حوزه صادرات بیشتر از آب است. به علاوه فعالین صنعت برق به توسعه تکنولوژیکی و فناوری بیشتری هم دست یافته‌اند.

در زمینه اطلاع رسانی هم باید بگویم که ما علاوه بر بیلبوردها و تیزرهای تبلیغاتی که سه روز قبل از نمایشگاه منتشر خواهند شد، نرم افزاری را برای نصب بر روی موبایل‌ها در نظر گرفته ایم که در اصل دسترسی مجازی به اطلاعات این نمایشگاه را ممکن می‌کند. به این ترتیب هر بازدیدکننده‌ای می‌تواند با استفاده از این سیستم، شرکت مورد نظر خود را از طریق یک جستجوی ساده با موبایل پیدا کند. این نرم افزار حتی نام مدیر عامل و مشخصات شرکت را هم در اختیار بازدید کننده قرار می‌دهد. ضمناً سیستم راهنمایی دارد که فرد را به سمت غرفه شرکت مورد نظر هدایت می‌کند.

این نرم افزار قادر است علاوه بر نمایشگاه در سطح شهر تهران هم هر بازدید کننده‌ای را به سمت نمایشگاه و غرفه شرکت مورد نظرش هدایت کند. برای اولین بار است که این نرم افزار در نمایشگاه مورد استفاده قرار می‌گیرد و ما امیدواریم بتوانیم در سال‌های آینده به شکل گسترده تری از این تکنولوژی بهره برداری کنیم.

■ آیا در دعوت از مسئولین صنعت آب و برق کشورهای خارجی، اولویت‌های صادراتی شرکت‌های ایرانی در نظر گرفته می‌شود؟

قطعاً برای حضور میهمانان خارجی، اولویت‌هایی در نظر گرفته می‌شود. ما بازارهای هدف را بر اساس سه محور انتخاب می‌کنیم. گروه اول شامل کشورهایی است که ایران با آنها کمیسیون مشترک دارد. دومین مورد کشورهایی هستند که وزارت نیرو با آنها تفاهم‌نامه همکاری در حوزه آب و برق امضا کرده است. دسته سوم شامل کشورهایی است که یا موقعیت استراتژیک دارند و یا به تشخیص وزارت امور خارجه روابط سیاسی و اقتصادی با آنها برای کشور الزامی است.

ما در گام اول بیشتر کشورهایی را مدنظر قرار می‌دهیم که وزارت نیرو با آنها پروتکل دارد که البته این کار با هماهنگی و همفکری امور بین‌الملل وزارت نیرو انجام



همین شکل است.

البته این احتمال وجود دارد که شرکت‌هایی که برای حضور در نمایشگاه دیر اقدام کرده‌اند و به این دلیل که در سالن مربوط به حوزه فعالیتشان جایی باقی نمانده سالن مجزایی در نظر گرفته می‌شود که فاقد دسته‌بندی‌های انجام شده در سایر سالن‌هاست.

■ با توجه به رویکرد جدی وزارت نیرو در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر، آیا در این نمایشگاه برنامه‌ریزی خاصی در این زمینه انجام شده است؟

ما با سازمان انرژی‌های نو ایران به عنوان تنها کارفرمای این حوزه و شرکت سابا که در زمینه بهینه‌سازی مصرف انرژی فعالیت می‌کند، ریزی‌هایی داشتیم و در همین راستا از سازمان انرژی‌های نو خواسته‌ایم که در این رابطه نشست‌هایی را در نمایشگاه برگزار کند.

باز هم تاکید می‌کنم که با توجه به اینکه توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر یکی از سیاست‌های کلی وزارت نیرو و علاقمندی‌های خاص وزیر محترم نیرو است، ما برای برگزاری نشست‌ها در حاشیه نمایشگاه با موضوع انرژی‌های تجدیدپذیر برنامه‌ریزی کرده‌ایم و قرار است که ستاد خبری هم در این زمینه پوشش‌های لازم را داشته باشد. البته لازم به ذکر است تقریباً ۱۰ درصد شرکت‌هایی که در نمایشگاه حضور پیدا کرده‌اند در زمینه انرژی‌های نو فعال هستند.

■ به جز سندی‌کای برق سایر تشکلهای حوزه آب و برق هم مشارکت داشته‌اند؟

بله؛ سندی‌کاها و انجمن‌های دیگر هم حضور دارند اما در شورای سیاستگذاری ما سندی‌کای صنعت برق را نماینده کل حوزه برق می‌دانیم که انشالله سندی‌کا خودش هماهنگی‌های لازم را با سایر تشکلهای به عمل بیاورد و مشارکت بقیه تشکلهای را در برگزاری نشست‌ها و برنامه‌ریزی‌ها جلب کند. در اصل ما مدیریت کل انجمن‌ها و تشکلهای و بخش خصوصی حوزه برق را به سندی‌کای صنعت برق سپرده‌ایم.

■ صحبت تکمیلی...

اصلی‌ترین انتظار ما حضور قوی انجمن‌ها و تشکلهای نمایشگاه است. لذا تاکید می‌کنم که نباید این برنامه‌ریزی‌ها را صرفاً به جلسات شورای سیاستگذاری محدود بدانیم. تشکلهای باید در بحث‌های محتوایی و برنامه‌ریزی شده در نمایشگاه حضور قدرتمندی داشته باشند و حضور نمایندگان را به نحوی برنامه‌ریزی کنند که بتوانند در این نشست‌ها راهکارها و پیشنهادات کاربردی خود را ارائه دهند.

اینکه فقط این نشست‌ها را زمانی برای انتقاد و یا طرح مساله خاص خودشان بدانند، قطعه‌ای هیچ یک از دو طرف راضی‌کننده نخواهد بود. باز هم تاکید می‌کنم که هدف ما ارتقای سطح انجمن‌ها و تشکلهای در حوزه برق و افزایش میزان اثربخشی آنها در سیاستگذاری‌های این صنعت است و امیدواریم که این نمایشگاه بتواند زمینه مناسبی را برای دستیابی به این هدف فراهم کند. ■

صنعت برق و این وزرا برنامه‌ریزی کند. نهایتاً اگر این کار امکان‌پذیر نشد ما تلاش می‌کنیم این جلسه را در سطح معاون وزیر نفت و یا صنعت برگزار کنیم. یکی از دلایلی که عرض کردم همایش مدیران عامل کل کشور در حوزه برق در نمایشگاه برگزار می‌شود این است که در این فرصت مدیران عامل برق‌های منطقه ای می‌توانند نشست‌هایی را با شرکت‌های خصوصی داشته باشند و نیازهایشان را اعلام کنند و در نهایت شرکت‌ها بدانند که در هر استانی در سطح کشور چه نیازهایی وجود دارد که این امر خود انگیزه‌ای برای تولید بیشتر و کار بهتر و معرفی گسترده‌تر شرکت‌های ایجاد می‌کند.

در اصل شرکت‌های ما پروژه‌های جدید را معرفی می‌کنند تا سازندگان و پیمانکاران به تعریف دقیقی از بازارهای داخلی صنعت برق برسند. به علاوه وزیر محترم نیرو هم در مراسم افتتاحیه سیاست‌های کلان صنعت برق را مطرح کرده و مشخص می‌کنند که سیاست‌های وزارت نیرو در حوزه برق چه خواهد بود، چه پروژه‌هایی در دست دارند و چه میزان بودجه در اختیار این وزارتخانه قرار داده شده است.

■ به نظر می‌رسد سالن‌ها و جایگذاری غرفه‌ها براساس زمینه فعالیت شرکت‌ها صورت گرفته است؟

هر سال این کار انجام می‌شود. در بحث استاندارد جهانی نمایشگاهی، نمایشگاه‌های بزرگ به همین شکل برگزار می‌شوند. البته در این میان یکسری شرکت‌های اسپانسر هستند که در سالن‌های خودشان حق دارند جای خود را انتخاب کنند و این روند در کل نمایشگاه‌های دنیا به

است و ما می‌توانیم از این طریق مقامات کشورهایی که از سوی آنها تحریم شده‌ایم را به راحتی به ایران دعوت کنیم تا توانمندی‌های ما را ببینند و بپذیرند تا از این طریق بستری برای هماهنگی‌های آتی فراهم شود.

■ زمینه مذاکره بین شرکت‌های خارجی و داخلی حاضر در نمایشگاه فراهم شده است؟

ما امسال با توجه به حضور این شرکت‌هایی که مستقیماً وارد ایران شده‌اند برنامه‌ای را به قانم مقام محترم وزیر و دفتر توسعه صادرات وزارت نیرو پیشنهاد داده‌ایم که براساس آن نشست مشترکی را با حضور شرکت‌های خارجی و انجمن‌ها و تشکلهای بخش خصوصی برگزار کنیم. محورهای اصلی این نشست قرار است شرایط این شرکت‌ها برای انتقال فناوری و توسعه صادرات و تامین مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌های ایرانی باشد. ما در حال انجام برنامه‌ریزی برای برگزاری این نشست‌ها هستیم و امیدواریم بتوانیم زمینه مناسبی را برای حصول نتایج اثربخش فراهم کنیم.

■ مساله اصلی صنعت برق ایران این است که در حال حاضر پروژه‌های معدودی در این صنعت تعریف می‌شود. آیا این نمایشگاه‌ها زمینه‌ای را برای هدایت شرکت‌های برقی به سمت بازارهای جدید فراهم می‌کند؟

قطعا همین‌طور است. امسال هم مثل سال گذشته از وزیر نفت و وزیر صنعت و معدن و تجارت دعوت خواهیم کرد. تلاش ستاد بر این است که در زمان حضور آقایان در نمایشگاه و در صورتی که زمان مناسب را در اختیار ما بگذارند، نشست مشترکی را بین صاحبان بخش خصوصی

به‌سار ۹۴؛ میعاد فعالین صنعت برق در سیستان و بلوچستان

گفتگو با مهندس غلامرضا رخشانی مهر؛ مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان سیستان و بلوچستان

بیستمین کنفرانس شبکه‌های توزیع نیروی برق کشور، اردیبهشت ماه سال آینده در استان سیستان و بلوچستان برگزار خواهد شد. با توجه به اینکه مانند تمام دوره‌های گذشته پس از تهران میزبانی این کنفرانس به یکی از استان‌ها سپرده می‌شود، زاهدان امسال برای نخستین بار میزبان صنعتگران، پژوهشگران، اساتید و دانشجویان و مدیران ارشد صنعت برق خواهد بود.

در دومین ماه سال ۹۴ فعالین صنعت برق ایران میعاد دویاره در جنوب شرقی ایران خواهند داشت تا آخرین دستاوردها، تجربیات و تحقیقات خود را با یکدیگر در میان بگذارند.

به همین منظور گفتگوی مکتوبی با مهندس غلامرضا رخشانی مهر، مدیر عامل شرکت توزیع نیروی برق استان سیستان و بلوچستان داشته‌ایم. وی در این گفتگو علاوه بر مرور کوتاه برنامه ریزی‌ها و اقدامات انجام شده برای دوره بیستم کنفرانس توزیع، به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های استان نیز پرداخته است.

آنچه در پی می‌آید حاصل گفتگوی ما با مهندس رخشانی مهر است:





■ اهداف اصلی برگزاری کنفرانس شبکه های توزیع برق کشور چیست؟

هدف اصلی از برگزاری بزرگ‌ترین نشست علمی در صنعت توزیع نیروی برق کشور ایجاد فضای مناسب جهت انتقال آخرین دستاوردهای علمی، فنی و کاربردی کارشناسان و مدیران به یکدیگر و ارتقاء سطح علمی و تخصصی آنان است. در این راستا با بررسی مشکلات و معضلات فراروی صنعت برق کشور، گام‌های مؤثری در ارائه راهکارهای علمی و مناسب برداشته می‌شود.

همچنین برگزاری نمایشگاه جنبی کنفرانس فرصتی بسیار مغتنم برای ارتباط صاحبان صنایع و حرف‌گوناگون فعال در صنعت توزیع نیروی برق کشور با کارشناسان صنعت و صاحب نظران دانشگاهی ایجاد می‌کند که زمینه ساز بهبود و ارتقای کیفیت تولیدات داخل کشور خواهد بود. به علاوه این مهم بستر مناسبی جهت آشنایی روزافزون کارشناسان با صنایع فعال در کشور را ایجاد می‌کند. ارائه فرصت‌های رقابتی و پتانسیل‌های موجود استان جهت سرمایه‌گذاری و ترغیب و تشویق صاحبان صنایع برای این منظور از دیگر اهداف این کنفرانس محسوب می‌شود.

■ محورهای اصلی دوره بیستم کنفرانس توزیع چیست و این محورها به چه دلیل برگزیده شده‌اند؟

محورهای اصلی کنفرانس شامل موضوعاتی مانند مدیریت بحران، اتوماسیون، هوشمندسازی شبکه، کاهش تلفات، مدیریت مصرف (میزی انرژی)، حفاظت و ایمنی و روش‌های نوین در برون‌سپاری خدمات فنی است. البته به این فهرست می‌توان نقش انرژی‌های نو بر کاهش سرانه مصرف در انرژی‌های فسیلی، روش‌های نوین در تعمیر و نگهداری، خورده‌گی تجهیزات برق در مناطق آلوده ساحلی، شناسایی چالش‌ها و راهکاری حقوقی صنعت برق در بخش توزیع را نیز افزود. این محورها به گونه‌ای انتخاب شده‌اند که علاوه بر ارائه آخرین دستاوردهای علمی در زمینه مسائل روز صنعت برق، به مسائل و مشکلات مبتلا به توزیع برق کشور به خصوص در نواحی جنوب که به شدت تاثیرپذیر از شرایط نامناسب جوی و حوادث غیر مترقبه هستند، نیز پرداخته شود.

■ برنامه ریزی‌ها برای برگزاری بیستمین کنفرانس توزیع در استان سیستان و بلوچستان از چه زمانی آغاز شده و تاکنون چه فعالیت‌هایی برای برگزاری این دوره صورت گرفته است؟

برنامه ریزی جهت برگزاری کنفرانس ششم از ابتدای سال

■ آیا برای مهمانان این کنفرانس برنامه های خاصی در نظر گرفته‌اند؟

بازدید از بهشت باستان شناسان، شهر سوخته، موزه استان، آشنایی با فرهنگ کهن مردمان این دیار و همچنین بازدید از دامنه های تفتان سربلند از برنامه های جنبی کنفرانس است که برای مهمانان گرانقدر برنامه ریزی شده است.

■ از دیدگاه شما اصلی ترین وجه تمایز این کنفرانس با دوره های گذشته آن چیست؟

مهم‌ترین وجه تمایز این کنفرانس با کنفرانس‌های قبلی محورهای ارائه مقالات است. در این کنفرانس بر مسائل و مشکلات منطقه‌ای، کاهش خاموشی‌ها و کاهش تلفات در شبکه‌های برق تاکید بیشتری شده است که امید است با استقبال همکاران صنعت برق کشور و دانشگاهیان و دانش‌پژوهان مواجه شود.

■ نمایشگاه جانبی این کنفرانس را تا چه حد تکمیل کننده بخش علمی آن می‌دانید؟

نمایشگاه جانبی کنفرانس می‌تواند زمینه آشنایی کارشناسان و مدیران صنعت را با آخرین تولیدات صنعت فراهم آورد. علاوه بر آن شناخت از نقطه نظرات علمی کارشناسان محترم باعث ارتقای کیفی محصولات و تولیدات داخلی خواهد شد. همچنین جهت بازدید تجار و شرکت‌های برق کشور پاکستان و افغانستان از نمایشگاه جانبی کنفرانس برنامه‌ریزی‌هایی صورت گرفته‌است. ما امیدواریم این مساله زمینه ساز توسعه صادرات تولیدات داخلی به کشورهای همجوار باشد.

■ همکاری تشکلهای صنفی صنعت برق و بخش خصوصی را برای برگزاری این دوره کنفرانس چگونه ارزیابی می‌کنید؟

علاوه بر شرکت مادر تخصصی توانیر، انجمن مهندسين برق و الکترونیک ایران، شرکت‌های توزیع نیروی برق کشور، انجمن صنفی کارفرمایی شرکت‌های توزیع برق و سندیکای صنعت برق ایران که نقش اصلی برگزاری کنفرانس را بر عهده دارند، مشارکت و نقش بخش خصوصی و مدیران صنایع در برگزاری کنفرانس بسیار مؤثر است. بنابراین به عنوان سخن پایانی و جهت برگزاری هر چه بهتر کنفرانس از همه صاحب نظران در این زمینه مدد می‌جویم و امید داریم تا با ارائه رهنمودهای لازم زمینه ساز رشد و بالندگی صنعت توزیع برق کشور را فراهم کنند. ■

نمایشگاه جانبی کنفرانس می‌تواند زمینه آشنایی کارشناسان و مدیران صنعت را با آخرین تولیدات صنعت فراهم آورد. علاوه بر آن شناخت از نقطه نظرات علمی کارشناسان محترم باعث ارتقای کیفی محصولات و تولیدات داخلی خواهد شد. همچنین جهت بازدید تجار و شرکت‌های برق کشور پاکستان و افغانستان از نمایشگاه جانبی کنفرانس برنامه‌ریزی‌هایی صورت گرفته‌است

جاری آغاز شد که نتیجه آن ارائه اولین فراخوان کنفرانس در زمان برگزاری کنفرانس نوزدهم بود. بلافاصله کمیته اجرایی و سایر کمیته‌های مربوطه شکل گرفت و برنامه ریزی لازم جهت برگزاری هر چه بهتر کنفرانس بیستم آغاز شد. سایت کنفرانس شکل گرفت و فراخوان دوم نیز منتشر شده است.

با عنایت به کمبود امکانات رفاهی در شهر زاهدان طبیعتاً با محدودیت‌هایی در این زمینه مواجه خواهیم بود. اما به علت دید و نگاه عالمانه جناب آقای مهندس هاشمی، استاندار محترم استان سیستان و بلوچستان، مشارکت دانشگاه استان در برگزاری کنفرانس و کمک سایر دستگاه‌های اجرایی استان تلاش می‌کنیم بر بسیاری از مشکلات موجود در این زمینه فائق آییم. در همین راستا جلسات متعددی برگزار و تصمیمات لازم اتخاذ شده است.

■ استان سیستان و بلوچستان و شرکت توزیع نیروی برق ایران استان به عنوان میزبان دوره آتی کنفرانس شبکه های توزیع، چه ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های منحصر به فردی در حوزه صنعت برق دارد؟

همانگونه که مستحضریست سیستان و بلوچستان یکی از پهناورترین استان‌های کشور با اقلیم متنوع و متفاوت از سایر نقاط ایران عزیز است. تنوع اقلیم و خشم طبیعت، تجربیات گران‌سنگی را در مواجهه با حوادث غیر مترقبه در صنعت برق استان ایجاد کرده است که در قالب مقالات و کارگاه‌هایی به مدعوین محترم ارائه خواهد شد. همچنین شرکت توزیع نیروی برق استان تجربیات ارزنده‌ای در زمینه کاهش تلفات برق دارد که برنامه ریزی‌هایی به منظور ارائه آن به سایر همکاران صنعت برق کشور و کسب تجربیات متقابل صورت گرفته است.

نمایشگاه چهاردهم وافق های روشن در فراسوی صنعت برق

مدیران و نمایندگان صنعت برق ایران، قرار است، یک بار دیگر در بزرگترین رخدادهای صنعتی و تجاری ایران با عنوان چهاردهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران حضور یابند. نمایشگاهی که سالانه با حضور جمع کثیری از شرکت های توانمند داخلی و خارجی در زمینه صنعت برق برپا می شود و ناگفته پیداست که این نمایشگاه فرصت مغتنمی است تا شرکت های فعال در این صنعت، در یک همایش عظیم، آخرین دستاوردها و محصولات علمی و فنی خود را در معرض بازدید دست اندرکاران و متخصصان این حوزه قرار دهند. چهاردهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ایران، امسال از ۷۱ آبان ماه به مدت چهار روز در محل دائمی نمایشگاه بین المللی تهران برگزار می شود، این در حالی است که حضور ثبت نام؟ شرکت و پر رنگ تر؟ شرکت عضو سندیکا نشان از استقبال فراگیر شرکت های صنعتی و تخصصی صنعت برق در این حوزه می دهد.

امسال نیز سندیکای صنعت برق ایران، با هدف حمایت بیشتر از اعضایش در این رویداد مهم و مؤثر پشتیبان این نمایشگاه شده است. در بخش تربون آزاد این شماره از ماهنامه ستبران که اکنون پیش روی دارید، طبق روال هر ساله تلاش کردیم تا ضمن گفت و گویی کوتاه و مکتوب با اعضای شرکت کننده در نمایشگاه به بررسی نقطه نظرات و دیدگاه های مدیران صنعت برق در خصوص برگزاری نمایشگاه بپردازیم. آنچه در پی می آید، ماحصل این گفت و هاست که در ادامه می آید....

رقابت سالم رکن اساسی پیشرفت کشورهاست

مهندس ابوالفضل زرگران مدیرعامل شرکت آساشید نصب



ایران.

- عضو کمیته اتوماسیون سندیکای صنعت برق ایران.
- عضو کمیته مهندسی بازرگانی سندیکای صنعت برق ایران.
- عضو کمیته پیمانکاران و سازندگان پستهای خطوط انتقال نیرو
- شرکت مهندسی آساشید نصب، آمادگی هر گونه همکاری با سازمان ها، نهادها و شرکت های فعال در زمینه های ذیل را داراست:
- صنایع نیروگاهی (آبی، حرارتی، سیکل ترکیبی)
- صنایع نفت و گاز (استخراج، پالایش، انتقال)
- صنایع فرآیند شیمیایی (پتروشیمی، فرآوری)
- صنایع آب (آب و فاضلاب، سدسازی)
- صنایع تاسیسات دریایی (تاسیسات فراساحل، تاسیسات ساحلی)
- صنایع فولاد، صنایع سیمان و واحدهای صنعتی

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

همانطور که مستحضری در حال حاضر برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق بعنوان یکی از مهمترین رویدادهای بخش صنعت برق در سطح کشور مطرح است. حضور سازمانهای دولتی، بخش خصوصی، مشاوران، شرکتهای تولیدی و پیمانکاران و شرکت های خارجی در یک مجموعه و در کنار یکدیگر پتانسیل بسیار بالایی جهت بازاریابی، ارتقاء سطح محصولات، آشنایی با تکنولوژی روز دنیا و ارائه توانمندی ها را برای هر شرکت به همراه خواهد داشت. در رابطه با شرکت آساشید نیز همین موارد مطرح است، یعنی در واقع ما نیز به قصد استفاده از همین پتانسیل ها در نمایشگاه حضور خواهیم داشت و آمده ایم تا بتوانیم در ارائه خدمات مهندسی، تامین، ساخت، نصب و راه اندازی سیستمهای کنترل و مانیتورینگ و بطور خاص در نیروگاه های برق آبی را در معرض دید علاقه مندان قرار دهیم.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

بخش خصوصی در وضعیتی که در آن به سر می بریم معنای واحدی را در بر ندارد. بخش خصوصی از نظر اینجانب به دو دسته خصوصی مستقل و خصوصی وابسته تقسیم می شود. دسته اول، شرکت هایی هستند که مشکلات امروز صنعت برق را با

■ لطفا به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت مهندسی آساشید نصب (سهامی خاص)، فعالیت خود را از سال ۱۳۸۳ به منظور ارائه خدمات فنی و مهندسی از جمله: طراحی، نظارت و مشاوره، نصب و راه اندازی و تامین و ساخت تجهیزات در زمینه پروژه های صنعتی، باگرایشهای برق، ابزار دقیق، اتوماسیون صنعتی، اسکادا و تاسیسات مکانیک آغاز کرده است. این شرکت با هدف بکارگیری همه جانبه توانمندی ها و دانش فنی و نیز تجارب مفید متخصصین جامعه صنعتی کشور، شیوه های نوین مدیریت در طرح و اجرای پروژه های صنعتی و امکانات سخت افزاری و نرم افزاری روز دنیا و نیز با تکیه بر تجارب ارزشمند مدیران و پرسنل کلیدی خود در جهت نیل بسوی هدف والای پیشرفت روزافزون صنعت کشور، پا به عرصه صنعت این مرز و بوم نهاده است. امید است با حمایت دست اندرکاران محترم صنعت کشور و نیز دستگاه های ذیربط، شاهد تأمین هر چه بیشتر نیازهای داخلی و حضوری شایسته در بازارهای جهانی صنعت باشیم.

زمینه فعالیت شرکت آساشید نصب شامل موارد زیر است:

- طراحی تفصیلی سیستمهای اتوماسیون نیروگاهی اعم از نیروگاه های برق آبی، حرارتی، سیکل ترکیبی.
- تأمین کالا جهت کلیه پروژه ها با استفاده از روابط گسترده با تولیدکنندگان و شرکت های معتبر خارجی و داخلی.
- طراحی، نصب و راه اندازی سیستمهای برق، ابزار دقیق، کنترل و مانیتورینگ، اسکادا و مکانیک.
- قبول سفارش ساخت کالاهای خاص بر اساس نیازها و خواسته های کارفرما.
- ارائه پیشنهادات ریالی و ارزی مختلف با توجه به مقبولیت سازندگان مختلف داخلی و خارجی نزد کارفرما.
- مشارکت در پروژه های EPC جهت تأمین و تدارک کالا.
- مشاوره و همکاری در خصوص برآورد مبلغ اولیه پیمان پروژه های در حال تعریف.
- آشنایی کامل و برآورد نیازهای فنی پروژه های صنعتی.
- دارای گواهی صلاحیت پیمانکاری از معاونت راهبردی ریاست جمهوری:
- پایه چهار در رشته نیرو
- پایه پنج در رشته تاسیسات و تجهیزات
- عضو کمیته سازندگان تجهیزات و پیمانکاران نیروگاهی سندیکای صنعت برق

توانایی آنها آشنا خواهیم شد و امیدوارم بتوانیم رقابتی سالم و منجر به همکاری با ایشان داشته باشیم. رقابت سالم رکن اساسی پیشرفت هر کشوری است.

■ همانطور که مستحضریده از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاستگذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

در اینجا ابتدا بر خود لازم می دانم از همکارانمان در سندیکای صنعت برق بابت اطلاع رسانی مناسب و حمایت هایی که از شرکت ها بابت حضور در نمایشگاه صنعت برق داشته اند، سپاسگزارى کنم.

در جواب این سوال باید گفت ارتقاء سطح کیفی نمایشگاه، جدای از کمیت حضور شرکتها نخواهد بود. بنابراین حمایت از حضور گسترده شرکتها در نمایشگاه رکن اصلی افزایش سطح کیفی آن خواهد بود.

پیشنهاد دیگر، بازدید مدیران و کارشناسان وزارت نیرو و دستگاه های مرتبط و همچنین اعضای سندیکا از غرفه ها و صرف وقت و مذاکره با شرکت های حاضر در نمایشگاه است. این مهم راهکار بیست مناسب جهت ارائه دستاوردها و توانمندی های داخلی و شنیدن صدای صنعت برق، صدایی که در هیاهوی تحریم و مشکلات اقتصادی و مشغله مسئولان گم شده است.

تمام وجود لمس می کنند، مشکلاتی از قبیل تحریم، بازار کساد، عدم وجود اعتبارات مناسب در پروژهای دولتی، عدم وصول به موقع مطالبات و بسیاری از این دست، اینها شرکت هایی هستند که از هیچ گونه حمایت دولتی و یا غیر دولتی بهره ای ندارند. دسته دوم شرکت هایی هستند که عمدتاً از حمایت های مستقیم و غیر مستقیم برخوردارند، پشت پرده هیأت مدیره خود، مدیران دیگری دارند که هیچ نامی از آنها در اسناد شرکت موجود نیست. اگر منظور سؤال شما دسته اول هستند باید گفت که تنها راهکار مناسب جهت تقویت بخش خصوصی شناسایی شرکت های متخصص و شایسته از طرف دستگاه های ذیربط و دستور مستقیم دولت به بانک ها در خصوص حمایت از آنهاست.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟

برگزاری نمایشگاه بین المللی در حالت ایده آل خود بستری است مناسب جهت رویارویی مستقیم عرضه و تقاضا و همچنین در کنار آن ایجاد موقعیت برای شناسایی توانمندی های شرکت های داخلی و خارجی، جذب سرمایه گذاری های فنی و مالی شرکت های خارجی و یا بالعکس توسعه سرمایه گذاری شرکت های داخلی در پروژه های برون مرزی می تواند از مزایای برگزاری نمایشگاه باشد.

در خصوص رقابت پذیری میان شرکت ها باید بگویم اکثر ما به دلیل مشغله زیاد فقط در محدوده کاری خود اقدام به شناسایی رقبای می کنیم و عموماً میزان توان فنی دیگر شرکتها را رصد نمی کنیم. با حضور در نمایشگاه صنعت برق از نزدیک با رقبای و میزان



صدای صنعت برق را به گوش مسؤولان برسانید

مهندس جمشید بردبار، مدیر عامل شرکت الکترونیک افزار آزما



و نوآوری‌های انجام شده توسط بخش تحقیقات در جهت اجرای سیستم قرائت مجتمع و از راه دور در کنتورها (AMR) و کنتورهای هوشمند را در نمایشگاه ارائه خواهد کرد.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و موثر باشد؟
برگزاری نمایشگاه‌ها یکی از ابزار معرفی و بازاریابی شرکت‌های مختلف است که تاثیر مهمی در آشنایی و معرفی محصولات به مشتریان و برگزاری جلسات و عقد قراردادها می‌تواند داشته باشد.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟
تمام موارد مهم در این رابطه از طرف بخش‌های مختلف اقتصادی و تولیدکنندگان بارها عنوان شده و تنها راهکار باقیمانده باز کردن گوش مسؤولین است.
■ برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تاثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟
برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی تاثیر خوبی در گسترش صادرات و آشنایی با محصولات رقبا و تکنولوژی‌های جدید و در صورت رفع تحریم‌ها در ترغیب سرمایه‌گذاران خارجی می‌تواند داشته باشد.

■ لطفا بطور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد معرفی نمایید.

شرکت الکترونیک افزار آزما در سال ۱۳۵۹ تأسیس و طی بیش از ۳۵ سال فعالیت شبانه روزی برای اولین بار در ایران موفق به طراحی و تولید بیش از ده‌ها نوع دستگاه‌های اندازه‌گیری الکترونیکی با کیفیتی مطابق با استانداردهای بین‌المللی شده است.

این شرکت تاکنون بیش از ۶ میلیون انواع کنتور برق چند تعرفه دیجیتالی را به بازار ارائه نموده است و از سال ۱۳۹۱ تولید انواع کنتورهای سه فاز اتصال مستقیم و اتصال غیر مستقیم (CT) را با بالاترین سهم فروش و نصب در بازار داخلی شروع کرده است. کنتور سه فاز این شرکت موفق به دریافت لوح و تندیس محصول برتر در جشنواره بین‌المللی تحقیق و توسعه ایران در مهر سال ۱۳۹۱ شده است. بمناسبت گرامیداشت روز ملی صنعت و معدن، شرکت الکترونیک افزار آزما نایل به دریافت لوح تقدیر و تندیس بعنوان واحد نمونه صنعتی و همچنین دریافت لوح تقدیر از انجمن مهندسين برق و الکترونیک ایران بعنوان کارآفرین برتر صنعت برق کشور در جشنواره بانیان علم و صنعت در سال ۱۳۹۲ شده است. در حال حاضر نسل بعدی کنتورهای هوشمند در مرحله طراحی نهایی می‌باشند و بزودی به تولید انبوه خواهد رسید.
این شرکت، امسال انواع کنتورهای دیجیتال برق و همچنین محصولات جدید



بخش خصوصی به امید تحولی تازه است

مهندس فرهاد شیخی، شوشتری، رئیس هیأت مدیره شرکت صنایع فلزی بنیاد پوشش



سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟

با توجه به این که بخش خصوصی به دلیل داشتن سرمایه‌های محدود اشخاص، همواره نیازمند حمایت‌های پیش‌بینی شده توسط نهادهای ارگان‌های دایر شده به همین منظور است، لذا در صورت عدم برنامه ریزی استراتژیک سازمان‌های مورد اشاره بصورت مناسب و با توجه به شرایط متغیر اقتصادی حاکم بر بازار، پیامدی جز لطمه و ضرر و زیان بخش خصوصی در پی نخواهد داشت. همانگونه که مستحضرید تغییرات شرایط اقتصادی طی سال‌های گذشته شامل افزایش بهای ارز به میزان ۳ برابر، مسدود شدن راه‌های گشایش اعتبار اسنادی داخلی ناشی از رویدادهای داخلی و تحریم‌های بین‌المللی، طرح هدفمندی یارانه‌ها و عدم تخصیص یارانه به بخش تولید، تضعیف توان کارفرمایان محترم در ایفای تعهدات مالی خویش و کاهش چشمگیر پروژه‌ها و طرح‌ها در سطح کشور همگی سبب کاهش نقدینگی واحدهای تولید به میزان یک سوم شده است.

همچنین از سوی دیگر افزایش مالیات‌ها و برخورد سلیقه‌ای در بررسی مالیات و حق بیمه قراردادهای به جای برخورد مطابق قانون و در پاره‌ای موارد ناقص بودن قوانین و بخشنامه‌های صادره از سوی متولیان امر همچنین عدم حمایت کافی از سوی کارفرمایان در موارد حادث شده نقدینگی باقیمانده واحدهای تولید را نیز در معرض نابودی قرار داده است. با توجه به توضیحات مطرحه فوق از دیدگاه اینجانب در شرایط فعلی مهمترین راهکارها جهت تقویت بخش خصوصی در صنعت برق به شرح ذیل است:

- حمایت و پشتیبانی مالی سرمایه‌گذاران و شرکت‌های خصوصی از طریق بانک‌ها به عنوان برگترین مؤسسات مالی و اعتباری کشور که این مهم از طرق مختلف پرداخت تسهیلات با بهره کم و با ۶ ماه تا یک سال تنفس و سپس باز پرداخت اقساط، پشتیبانی ارزی تولیدکنندگان در خریدهای خارجی و واردات و تخصیص ارز مرجع امکان پذیر است.
- افزایش درصد پیش‌پرداخت پروژه‌ها توسط کارفرمایان دولتی و تامین بخش اعظم نقدینگی طرح‌ها قبل از انجام مناقصه
- تصویب قوانین و بخشنامه‌های مربوط به تعدیل و مابه‌التفاوت نرخ فلزات توسط مراجع ذی صلاح صنعت برق
- تشکیل کمیته‌های تخصصی بررسی بحران و تشخیص موارد فورس‌ماژور جهت اخذ تصمیمات موکشفانه در زمان پدید آمدن بحران‌های اقتصادی.
- بررسی بخشنامه‌ها و قوانین موجود در زمینه بیمه و مالیات قراردادهای پیمانکاری و اصلاح موارد جهت جلوگیری از برخورد قائم به شخص متولیان مربوطه در سازمان‌های دارایی و تامین اجتماعی که هم‌اکنون بحران‌های زیادی را برای

لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت صنایع فلزی بنیاد پوشش با سابقه‌ای افزون بر ۳۲ سال در زمینه طراحی، تولید استراکچرهای فلزی و اجرای پروژه‌های خطوط انتقال نیرو به صورت کلید در دست فعالیت داشته و با بهره‌مندی از نیروهای متخصص و تکنولوژی‌های روز دنیا گام‌های مؤثری را در زمینه اعتلای صنعت برق کشور برداشته است. همچنین این شرکت در سال‌های اخیر علاوه بر تولید استراکچرهای فلزی پرکاربرد برقی و مخابراتی، با بررسی نیاز و تقاضاهای بازار داخل و خارج از کشور موفق به تکمیل آرشو طرح‌های استراکچرهای فلزی اعم از مشبک، تلسکوپی، مخابراتی، پایه روشنایی، پست و غیره متناسب با نیاز مشتری، شرایط منطقه مورد استفاده و سطح ولتاژ مورد نیاز شده و سهم عمده‌ای از بازار داخل و خارج کشور را اخذ کرده است.

به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

همانگونه که مستحضرید با توجه به تخصصی بودن نمایشگاه‌های بین‌المللی در صنایع مختلف از جمله صنعت برق، فرایند جذب مشتریان و علاقه‌مندان تسهیل یافته و به دلیل ایجاد زمان کافی، تمرکز و معرفی محصولات و خدمات مرتبط در یک مکان و همچنین امکان مذاکره با انواع مشتریان و علاقه‌مندان این صنعت، شرکت‌ها موفق به نیازسنجی مشتریان شده و این امر سبب همسو نمودن اهداف شرکت‌ها در زمینه توسعه محصولات خود متناسب با نیازهای بازار داخل و خارج کشور می‌شود. همچنین از سوی دیگر به دلیل فضای رقابتی سالم پدید آمده در نمایشگاه‌های بین‌المللی امکان اطلاع از دستاوردهای کلیه شرکت‌های همکار فراهم شده که این امر سبب توسعه دستاوردها و کاهش نقاط ضعف هر یک از مجموعه‌ها و منطبق شدن بیشتر محصولات آنها بر نیاز مشتریان می‌شود. لذا برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی با توجه به توضیحات ارائه شده تأثیر بسزایی بر رشد و توسعه محصولات شرکت‌ها از جمله این شرکت از حیث رقابت‌پذیری محصول و برنامه ریزی جهت تولید محصولات جدید منطبق بر بازار و نهایتاً عرضه محصولات به بازار هدف خواهد داشت.

از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای

می‌شود.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست‌گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

با توجه به حضور فعال نمایندگان سندیکا، مدیران و کارشناسان محترم وزارت نیرو در کمیته‌های حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات که قطعاً نمایندگان قانونی شرکت‌های صنعت برق می‌باشند، انتظار و خواهش اینجانب اینست که با توکل بر خدای منان و پیگیری مستمر موارد مطرح شده در بند ۳ (که مسلماً خواسته کلیه پیمانکاران صنعت برق کشور می‌باشد) از کلیه مسئولان، نهادها و دست اندر کاران ذیصلاح، نسبت به حمایت از بخش خصوصی اقدام نموده تا با رفع اثرات بحران‌های سال‌های اخیر از پیکره پیمانکاران و تولیدکنندگان امکان حضور با انرژی افزون تر و توان بهتر آنها در عرصه‌های داخلی و بین‌المللی فراهم آید.

شرکت‌های پیمانکاری در تمامی صنایع از جمله صنعت برق پدید آورده است. افزایش و واقعی نمودن معافیت‌های مالیاتی و بیمه‌ای جهت حمایت از تولید کنندگان توسط متولیان مربوطه

■ برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟

همانگونه که در بخش دوم اشاره شد، مسلماً نمایشگاه‌های بین‌المللی به دلیل فراهم آمدن زمانی جهت بازدید از تمامی شرکت‌های فعال در زمینه صنعت برق توسط مشتریان از یک سو و بوجود آوردن فضای رقابتی و تبلیغاتی در عرضه محصولات و خدمات شرکت‌های صنعت برق از سوی دیگر، سبب افزایش علاقه مندی سرمایه گذاری سرمایه گذاران خارجی در بازارهای داخل و یا گرفتن سهم بازار کشورهای خارجی توسط شرکت‌ها می‌شود. البته ذکر این نکته نیز ضروری است که این امر در صورت انجام تبلیغات گسترده برای برگزاری نمایشگاه در عرصه بین‌المللی محقق می‌شود، زیرا این امر سبب افزایش مراجعه اتباع خارجی به نمایشگاه و به تبع آن افزایش رقابت میان شرکت‌های صنعت برق و ارائه محصولات بیشتر از سوی آنها



افزایش سطح کیفی عامل مهم ارتقاء نمایشگاه

مهندس ولی اله بیات، مدیر عامل شرکت پارس سویچ



• مطالعه چگونگی حمایت کشورهای صنعتی در حال توسعه از صنایع خود و مقایسه آن با حمایت‌های کشورهای کشورمان و جبران حمایت‌ها تا حدی که مطابق حمایت کشورهای در حال توسعه مانند ترکیه، چین، هند، کره و... باشند.

• رعایت قوانین حمایت از ساخت داخل و خرید محصولات ایرانی در شرایط مساوی بودن مشخصات

• مطالعه شرایط قانونی و هزینه‌های تولید در کشورهای رقیب و در حال توسعه و تطبیق شرایط مشابه در ایران.

• مستمر بودن پروژه‌های برقی بجای حالت نوسانی که در زمانی پروژه‌ها بسیار زیاد و در زمان دیگر پروژه‌ها بسیار کم می‌شود.

• ایجاد آزمایشگاه اتصال کوتاه در داخل کشور که شرکت‌ها با هزینه کم امکان انجام تایپ تست را داشته باشند.

• تامین سرمایه در گردش شرکت‌ها با هزینه کم.

■ **برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تاثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟**

عرضه محصولات شرکت‌های مختلف و حضور شرکت‌های خارجی سبب رقابت بین شرکت‌ها و احتمال جذب سرمایه‌گذار خواهد شد.

■ **همانطور که مستحضری از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست‌گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهادی یا انتظاراتی دارید؟**

الف: فعالیت مستمر در جهت افزایش سطح کیفی ملاک بوده و همچنین افزوده شدن تبلیغ نمایشگاه بین‌المللی برق ایران در کشورهای هدف صادراتی و برگزاری تورهای بازدید از نمایشگاه‌های ایران در کشورهای مذکور (توسط برگزارکننده نمایشگاه) سبب ارتقاء نمایشگاه خواهد شد.

ب: مطالعه و مانیتور کردن علت عدم رقابت پذیری صنایع داخلی برای اعمال در سیاست‌گذاری برای نمایشگاه.

■ **لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.**

شرکت پارس سویچ که در سال ۱۳۵۵ تاسیس شده، یکی از شرکت‌های پیشرو در زمینه تولید کلیدهای قدرت و سکسیونرهای فشار قوی و متوسط در خاورمیانه است. این شرکت محصولات خود را در زمینه کلیدهای قدرت و سکسیونرهای فشار متوسط از ۷/۲ الی ۳۶ کیلوولت و کلیدهای قدرت و سکسیونرهای فشار قوی از ۷۲/۵ الی ۴۲۰ کیلوولت عرضه می‌کند. شرکت پارس سویچ با بهره‌گیری از فناوری شرکت‌های تراز اول جهان تولید سویچ‌های فشار قوی و متوسط را به عنوان یکی از حساس‌ترین تجهیزات صنعت برق، در کشور آغاز و پس از چند دهه تلاش مستمر با ارتقا توانمندی‌ها به شرکت پیشتاز در این حوزه تبدیل شده است و با دارا بودن دپارتمان R&D توانایی طراحی و ساخت محصولات جدید را دارا است. توانایی‌های شرکت پارس سویچ در شرایط تحریم خود را نشان داد و با عرضه بدون وقفه محصولات تولیدی و حتی محصولات جدید نیاز بازار را پوشش داده و کمبودی در کشور مشاهده نشد.

در نمایشگاه امسال محصولات جدید 40KA, 72.5KV, Ring main unit 24kv, 630A, 16kA VP4E و کلیدهای خلاء ظرفیت بالا مدل LTB72.5D1/B 24KV, 1600-2500A, 25-31.5KA در غرفه پارس سویچ عرضه خواهند شد.

■ **به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و موثر باشد؟**

این نمایشگاه در معرفی توانمندی‌ها و شناسایی محصولات و رقبای موجود در بازار و آشنایی و ملاقات با مصرف‌کنندگان مفید است.

■ **از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟**

به منظور تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق، موارد زیر پیشنهاد می‌شود.

بهبود فضای کسب و کار لازمه تقویت بخش خصوصی

مهندس شهاب زنوزی، مدیرعامل شرکت پلاتین ایران



پیمانکاران، تشویق سرمایه گذاران برای بومی کردن تجهیزات در کنار حمایت از تولیدات داخل.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟
در صورت حضور سرمایه گذاران خارجی در نمایشگاه و ایجاد تعامل با شرکت های داخلی و تأثیرات مثبت همراه شدن با تکنولوژی روز دنیا، رقابت را در کنار ارتقاء کیفی محصولات در صنعت برق به ارمغان خواهد داشت.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

پیشنهاد می کنم برای انتخاب زمان برگزاری نمایشگاه تأمل و دقت بیشتری صورت گیرد. شروع نمایشگاه بعد از تعطیلات رسمی و مسائلی که برای تدارک حضور در نمایشگاه برای شرکت ها بوجود می آید، موجب مشکلات عدیده ای خواهد شد.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت پلاتین ایران تولید کننده انواع باتری های سنگین صنعتی، تأمین کننده باتری های وزارت نیرو پیمانکاران محترم است و به عنوان یک واحد تولیدی، تنوع باتری های خود را تا ظرفیت ۳۰۰۰ آمپر ساعت با مارک تجاری Nile در نمایشگاه عرضه می کند.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟
حضور در نمایشگاه و ایجاد تعامل بیشتر با مدیران و مهندسان حاضر در صنعت برق می تواند هم از بعد تبلیغاتی و هم از بعد تقویت روابط تجاری و فنی - مهندسی تأثیر بسزایی بر همکاری های آتی فیما بین داشته باشد.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟
بهبود شرایط حاکم در فضای کسب و کار، تسریع در پرداخت مطالبات قبلی



حمایت شعاری از ساخت داخل کافی نیست

مهندس سید مهدی مدنی، مدیرعامل شرکت مهندسی برق و ارتباطات پیمان خطوط شرق



انجام خواهد داد.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟
اولین شرط تأثیرگذاری بین المللی، باز شدن فضای تحریم بین المللی و اصطکاک های موجود است که پس از آن برگزاری نمایشگاه هایی از این دست در توسعه سرمایه گذاری خارجی و همکاری بین المللی شرکت تأثیر خواهد گذاشت. بدیهی است با باز شدن بازارهای جهانی به روی شرکت های داخلی، شرکت هایی توان کار در فضای بین المللی را خواهند داشت که قبلاً مقدمات و استانداردهای حضور در بازارهای بین المللی را فراهم کرده باشند.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

از آنجایی که این شرکت خود، جزء شرکت های دانش بنیان است و در راستای تولید داخل فعالیت می کند، به معضلات مبتلا به این بخش آشنا است، حمایت سازمان های متولی را ناکافی دانسته و بیشتر در حد شعار است. متأسفانه سیاست های خوب و اصولی اعلام شده در خصوص حمایت از داخل، مانند تمامی قوانین حمایتی دیگر بیشتر متوجه آن دسته از فعالین و شرکت هایی می شود که بصورت شعاری و با وجود روابط و رانتهای متعدد از این حمایت ها برخوردار می شوند و فعالین واقعی زحمتش، کمترین نصیب را از این حمایت ها می برند.

سندیکا بویژه کمیته حمایت از ساخت داخل آن با رایزنی با مدیران توانیر و معاونت راهبردی ریاست جمهوری و با همکاری سازندگان داخلی می توانند این نقیصه را برطرف کنند.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

الف) طراحی و ساخت و تولید تجهیزات و قطعات پایانه راه دور (ABB) سازگار با ABB RTU 560

ب) طراحی، تهیه و تامین و اجرای اتوماسیون پستهای فشار قوی از برندهای معتبر جهانی

ج) طراحی، تهیه و تامین و اجرای سیستم های کنترل و مانیتورینگ از راه دور

د) طراحی، تهیه و تامین و اجرای سیستم های مخابراتی

ه) طراحی، تهیه و تامین و اجرای سیستم های نظارت تصویری و حفاظت پیرامونی

و) طراحی، تهیه و تامین و اجرای سیستم های انرژی های تجدید پذیر

ز) امور بازرگانی و تامین تجهیزات مورد نیاز صنایع مختلف کشور بویژه صنعت برق

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

شرکت در نمایشگاه بین المللی صنعت برق می تواند تأثیر به سزایی در معرفی محصولات و خدمات شرکت های فعال در صنعت برق، بویژه در سطح کشور داشته باشد. اما با توجه به تحریم های همه جانبه و عملکرد دولت قبلی تأثیری در سطح بین المللی در چند سال گذشته نداشته است. امید است با حذف تدریجی رکود این تأثیرگذاری بیشتر شود.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

در صورت واقعی شدن بهای برق و همچنین واگذاری به بخش اساسی تولید، انتقال و توزیع به بخش خصوصی و با نظارت دقیق دولت بر صنعت برق بدون دخالت غیر لازم بخش خصوصی بدون هیچ فشاری سرمایه گذاری در این سه بخش را به خوبی

تمرکز بر صادرات راهکار مهم تقویت بخش خصوصی

مهندس احمد مؤمنی، مدیر عامل شرکت نیروسازه

های متفاوت بوده است.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟
از سرمایه‌گذاری موازی اجتناب شود و تمرکز اصلی روی صادرات باشد.

■ برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت‌پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟
با طرح و دیدگاه‌های جدید جایگاه شرکت‌ها معین می‌شود و شرکت‌ها جهت رقابت، سعی و تلاش جدی در جهت توسعه و کیفیت محصولات خود بعمل می‌آورند.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست‌گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

خدماتی که ارائه می‌شود، شامل: ساخت انواع فرم‌های تابلو تیپ ریتال و سیواکن، ساخت انواع تابلوهای MV-LV ساخت انواع تابلوهای MCC-OP، اجرای پروژه‌های برق صنعتی، طراحی و ساخت انواع میمیک موزاییکی MAMBRANE و انواع تکنولوژی PC منیتورینگ، ساخت انواع سینی و نردبان کابل، اتوماسیون صنعتی و ابزار دقیق، P.L.C. و شبکه‌های صنعتی، ارائه خدمات DC DRIVE-AC DRIVE-SERVE-SERVO DRIVE، ارائه خدمات تست CNC، ارائه خدمات فومتری CNC سه محور همزمان، خدمات تست رنگ شامل: سالت اسپری تست، کراس کات تست، تست ضربه، تست خمش، تست ضخامت.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟



زیر ساخت های سرمایه گذاری باید تقویت شود

مهندس فریبرز تیموری، مدیر عامل شرکت تعمیرات نیروگاهی ایران



صنعت آب و برق، حضور شرکتهای خارجی فعال در این حوزه را نیز باید مغتنم شمرد.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

در زمینه خصوصی سازی و تقویت بخش خصوصی تاکنون کارهای خوبی انجام یافته است؛ هرچند به علت اهمیت و گستردگی این حوزه، فعالیت های بسیار زیادی نیز می بایست در راستای توسعه و ایجاد علاقه سرمایه گذاران در بخش خصوصی انجام یابد. از جمله مباحثی که در امر سرمایه گذاری مطرح است امنیت سرمایه، ایجاد انگیزش و سودآوری است که باید زیر ساختارهای آن در این صنعت جهت جذب بازار سرمایه فراهم شود.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکتهای خواهد گذاشت؟

همانگونه که اشاره شد این نمایشگاه به علت ماهیت بین المللی آن محل مناسبی است که شرکتهای ایرانی با شرکتهای فعال بین المللی در این حوزه آشنا شده و این امر متقابلاً نیز جهت شرکتهای خارجی اتفاق می افتد. مجموعه این رویدادها منجر به توسعه کسب و کار شده و اتفاق مبارکیست تا نسبت به جذب سرمایه گذاری خارجی در قالب عقدهای سرمایه گذاری مشترک و تولید تحت لیسانس و یا حتی سرمایه گذاری مستقیم خارجی و امثالهم اقدام شود.

■ همانطور که مستحضرد از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاستگذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

سال گذشته حرکت بسیار خوبی در این زمینه توسط شورای سیاستگذاری و کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات و سایر عزیزان انجام یافت که انتظار می رود امسال نیز با تعریف برنامه های عملیاتی در این خصوص و پیش بینی چگونگی اجرا نسبت به توسعه آن اقدام شود. در این خصوص حمایت های ستادی (بانک، گمرکات، بیمه، دارایی و...) و صفی مانند شرکتهای تعاونی زنجیره تامین نیز بسیار مفید و حایز اهمیت است.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت تعمیرات نیروگاهی ایران یکی از شرکتهای وابسته به شرکت توانیر است که در سال ۱۳۶۰ تحت عنوان مدیریت تعمیرات اساسی توانیر فعالیت خود را آغاز و در سال ۱۳۷۰ با آغاز خصوصی سازی و واگذاری امور به بخش غیر دولتی با تاسیس شرکت تعمیرات نیرو در زمینه تعمیرات اساسی نیروگاه های کشور در خدمت صنعت برق قرار گرفت.

در سال ۱۳۷۶ جهت توسعه توان سخت افزاری و نرم افزاری شرکت در زمینه تعمیر تجهیزات اصلی و جانبی صنایع نیروگاهی - نفت و گاز پتروشیمی دیگر صنایع تحت عنوان شرکت توسعه صنایع نیروگاهی ایران خدمات گسترده ای را ارائه کرد.

در راستای سیاست های شرکت توانیر، سهام این شرکت در سایر شرکتهایی که از شرکت توسعه صنایع نیروگاهی منفک شده (شرکت پارس ژنراتور) و یا با مساعدت این شرکت ایجاد شده بودند (شرکت توگا و شرکت پرتو) به شرکت مپنا واگذار شد و شرکت توسعه صنایع نیروگاهی ایران در سال ۱۳۸۱ با نام جدید تعمیرات نیروگاهی ایران فعالیت خود را مجدداً در عرصه تعمیرات نیروگاه ها متمرکز کرد.

هم اکنون شرکت تعمیرات نیروگاهی ایران در زمینی به وسعت ۵۰ هزار متر مربع با فضای کارگاهی بالغ بر ۳۲۰۰۰ متر مربع با بهره مندی از مدیران مجرب و با سابقه و پرسنل متخصص و با تجربه و با برخورداری از مدرن ترین تجهیزات و ماشین آلات و امکانات و آزمایشگاهی ویژه توان ارائه طیف گسترده ای از خدمات فنی در زمینه تعمیر و ساخت تجهیزات صنعت برق و نفت و گاز و پتروشیمی و سایر صنایع بزرگ کشور را دارد.

در نمایشگاه نیز کلیه خدمات قابل ارائه در حوزه های نیروگاهی، نفت و گاز در زمینه های بازسازی و تعمیرات مکانیکی، الکتریکی قطعات حساس نیروگاهی و همچنین قطعاتی که ساخت آنها توسط این شرکت برای اولین بار بومی شده است، در معرض دید مخاطبین قرار خواهد گرفت.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

برگزاری نمایشگاه یکی از مهمترین ابزارهای پیشبرد فروش و مکانی برای شناساندن محصولات قابل ارائه به مخاطبین است. ضمناً نمایشگاه فرصت ارزشمندی جهت ارائه آخرین دست آوردها و موقعیتی مناسب جهت توسعه کسب و کار و افزایش سهم بازار است، در این خصوص با عنایت به ماهیت بین المللی چهاردهمین نمایشگاه

افزایش تولید و دستیابی به بازارهای صادراتی کلان با جذب سرمایه گذاران خارجی

مهندس محمد فارسی، رییس هیأت مدیره شرکت سازه های فلزی یاسان



صاحبان صنایع بخش خصوصی

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تاثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟

مسلماً جذب سرمایه گذاران خارجی باعث افزایش تولید و دستیابی به بازارهای صادراتی کلان تر را فراهم می کند که این مهم علاوه بر ایجاد اشتغال، افزایش تولید، افزایش گردش نقدینگی و رونق اقتصادی عامل مؤثری برای شناخته شدن برندها و محصولات تولیدی داخلی با کمک و حمایت برند سرمایه گذار خواهد شد که متعاقباً باعث افزایش حجم صادرات غیر نفتی و پی آمد آن توسعه را به همراه خواهد داشت.

■ همانطور که مستحضرد از سال گذشته برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

مسلماً در هر صنعتی وجود کمیته ها، تشکلهای تخصصی و هم افزایی توان بخش خصوصی برای طرح و حل مسائل و مشکلات مشترک و ارائه راهکارهای منسجم و مدیریت شده بسیار مؤثر بوده و هست. بنظر می رسد تشکیل جلسات مدون و مدیریت موضوعات مورد بحث و تصمیم گیری ها و انتقال در ست و به موقع آن به مسئولان و ذیصلاحان دولتی در حل مشکلات این صنعت و بالندگی و رشد آن مؤثر خواهد بود.

همچنین وجود چنین کمیته ها و تشکلهایی برای تصمیم گیری جهت ارتقاء سطح کمی و کیفی مناسب برای نمایشگاه های آتی مؤثر و منجر به کارائی بهتر خواهد شد. اجرای نظرات کمیته های تخصصی در خصوص برگزاری نمایشگاه ها باعث بهینه سازی و منتج به اثرات مطلوب تر برای بازدیدکنندگان نیز خواهد بود.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت یاسان از سال ۱۳۷۳ در ۷ کیلومتری شهر اراک در زمینی به مساحت شصت هزار متر مربع در زمینه طراحی و تولید خطوط انتقال نیرو، دکل های مخابراتی و نیز طراحی و تولید انواع سازه های فلزی و گالوانیزه گرم مشغول به فعالیت است.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و موثر باشد؟

با توجه به تخصصی بودن محصولات این شرکت و مخاطبین و مشتریان کاملاً خاص و محدود آن که شامل خانواده صنعت برق، وزارت نیرو، توانیر و شرکت های تابعه می باشند، حضور در نمایشگاه بین المللی صنعت برق با توجه به ماهیت قراردادهای این وزارت خانه که تنها از طریق مناقصات تفویض می شود، صرفاً اعلام حضور است چراکه بابت بیش از دو دهه فعالیت در این صنعت مشتریان داخلی کاملاً با توانمندی های شرکت یاسان، زمینه کاری و کیفیت محصولات آشنا هستند.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

حمایت همه جانبه دولت از بخش خصوصی با در نظر گرفتن موارد ذیل بعنوان نمونه در تقویت این بخش برای سرمایه گذاری در این صنعت می تواند مؤثر قرار گیرد:

- جلوگیری از تبعات تغییر مقررات و قوانین برای تولیدکنندگان
- جبران خسارت های وارده به تولیدکنندگان خصوصاً تولیدکنندگان بخش خصوصی ناشی از تغییرات ناگهانی قیمت ارز و یا نرخ سود بانکی
- اختصاص یارانه تولید به شرکت های بخش خصوصی که با افزایش هزینه حامل های انرژی دچار ضرر و زیان شده اند.
- کنترل و نظارت بر ضوابط مصوب در سازمان تامین اجتماعی در راستای حمایت از

برگزاری نمایشگاه گامی هدفمند در جهت دستیابی به بازارهای هدف

مهندس فرزاد عباسی، مدیر عامل شرکت یارادان صنعت



برگزاری نمایشگاه‌های بین‌المللی با حضور کشورهای پیشرو و تاثیرگذار در صنعت برق، باعث ایجاد فضای تبادل اطلاعات و دانش فنی روز شده و مشاهده پیشرفت‌های صنعت برق دنیا ابزاری برای ترسیم استراتژی فعالین این صنعت خواهد شد و بر اساس این استراتژی ترسیم شده و در سایه حمایت ملی از توسعه صنعتی کشور می‌توان با تکیه بر توان داخلی سازندگان و تامین‌کنندگان این صنعت و با جذب دانش فنی و سرمایه و با در نظر ویژگی‌های منحصر به فرد جغرافیای صنعت برق کشورمان در مقایسه با همسایگان، بستر مناسبی جهت توسعه سرمایه‌گذاری و بهره‌برداری ایجاد کرد.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست‌گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

برای رقابت‌پذیری صنعت داخل علاوه بر افزایش سطح کیفی نمایشگاه‌ها و نگرش تخصصی به این امر مهم، مشکلات موجود در این صنعت می‌بایست بصورت کاملاً تخصصی و اکاوی و دسته‌بندی شده و در راه رسیدن به حل این مشکلات و افزایش سهم از بازار اقتصادی جهان، اولین نکته‌ای که می‌بایست به آن توجه خاص کرد ایجاد امنیت اقتصادی در سرمایه‌گذاری و تثبیت قیمت‌های مواد اولیه و تاثیرگذار بر قیمت تمام‌شده محصولات و نیز بازنگری در سیاست‌های واردات و صادرات با رویکرد حذف بروکراسی اداری در گمرکات و نیز تعیین گمرک مادر تخصصی برای افزایش سرعت در واردات کالاهای مورد نیاز و یا صادرات محصولات تولیدی با حمایت معنوی دولت است و یکی از عوامل تاثیرگذار دیگر نیز ایجاد نشست‌های تخصصی در حاشیه برگزاری نمایشگاه‌ها با رویکرد اخذ نظرات کارشناسی صاحبان صنعت و بررسی تمامی نظرات در کمیته‌های تخصصی مربوطه و تعیین سیاست و مشی آینده صنعت برق و ارائه راه کارهای حاصله به مقامات تاثیرگذار کشور در راستای افزایش تعامل در امر سیاست‌گذاری کلان کشور با هدف افزایش توان داخل در انجام پروژه‌های ملی است. همچنین بهتر است از تعدد برگزاری نمایشگاه‌هایی که بایک هدف و در یک بازه زمانی محدود برگزار می‌شود، پرهیز کرده و بطور مثال همزمانی برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق با کنفرانس مهندسی برق می‌تواند باعث هم‌افزایی شرکت‌های تولیدی و صنعتی و بخش تحقیقات دانشگاهی شده و نیازمندی‌های این صنعت توسط بازار و شرکت‌های توزیع شفاف‌تر بیان شود.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت یارادان صنعت از سال ۱۳۷۶ با سیاست بومی سازی برخی از قطعات صنعت برق با جذب نیروی انسانی متخصص و کارآمد و امکانات سخت افزاری ساخت داخل پا به عرصه تولید گذاشت.

در این مسیر و در طی ۱۷ سال موفق به تولید کانکتورهای بی‌متال فشار قوی بصورت انحصاری، تولید و عرضه چندین مدل کشویی (Crandel) برای کلیدهای خلاء و گازی در توان‌های مختلف، تولید انواع کانکتورهای متحرک و ثابت بصورت کاملاً تخصصی، تولید و ارائه کلید و مکانیزم‌های ارت در چندین مدل شده است. در یک جمله ما همراه بخش الکترو مکانیکال تابلوسازان کشور در طی سال‌های فعالیت خود بوده ایم.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

برگزاری نمایشگاه‌ها بصورت تخصصی گامی هدفمند در راه رسیدن به بازار هدف با صرف حداقل زمان ممکن و دیدار با مشتریان فعلی و آتی است. در این زمینه شرکت یارادان صنعت، همواره بر این باور است که بعد از شرکت در چنین نمایشگاه‌های تخصصی در شرایط پویایی اقتصاد می‌تواند سهم خود از این بازار بزرگ کسب کند و افزایش سهم از بازار، خود دلیل بر ثبات و افزایش و توسعه کسب و کار خواهد بود.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟

با توجه به افق‌های دور در جهان در خصوص آینده انرژی، نقشه راهی که برای صنعت برق قابل ترسیم است، توسعه این صنعت در کشور امری اجتناب ناپذیر خواهد بود. لذا در این راستا همواره بخش خصوصی یکی از بازوان توانمند هر کشوری است که می‌تواند با بهره‌وری بالا گام‌های بلندی در این وادی بردارد و در یک جمله کاهش تصدی‌گری بخش دولتی در این صنعت بزرگ و تغییر سیاست باعث رشد سرمایه‌گذاری و میل بخش خصوصی توانمند در این عرصه خواهد شد.

■ برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت‌پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟

نمایشگاه فرصتی استثنایی برای عرضه و تقاضا

مهندس پیروز پروین، قائم مقام مدیر عامل شرکت شاهین مفصل



برای این شرکت به جز شرکت در نمایشگاه صنعت برق، تحت هیچ شرایطی امکان این که صدها خریدار و مصرف کننده بالقوه محصولات این شرکت، در طی مدت چند روز از تولیدات ما بازدید به عمل آورده و با مدیران و کارشناسان ما، ارتباط برقرار کنند، فراهم نمی شود. به عبارت دیگر برگزاری چنین نمایشگاهی برای یک شرکت تولیدی - خدماتی مانند شاهین مفصل یک موقعیت استثنایی است.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

مهمترین راهکار برای تقویت بخش خصوصی و تشویق به سرمایه گذاری در صنعت برق این است که گردش مالی مورد نیاز صنعت، از مرحله تأمین سرمایه ثابت برای احداث و نوسازی صنایع، تأمین سرمایه در گردش برای تأمین مواد اولیه و تولید مستمر، تأمین نقدینگی مورد نیاز برای مشتریان و مصرف کنندگان بالقوه محصولات تولیدی شرکت تسهیل شود.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟

سرمایه خارجی به دنبال محیط و شرایطی مطمئن برای فعالیت می گردد. متأسفانه زمانی که دولت که بزرگترین مشتری صنعت برق کشور است، با عدم پرداخت ب موقع تعهدات مالی خود مانع از رشد و شکوفایی صنعت می شود، نه سرمایه خارجی و نه سرمایه داخلی گرایشی به ورود به این بازار را پیدا نمی کند و بالطبع رقابت پذیری نیز از میان می رود.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت شاهین مفصل از هجده سال پیش تاکنون به تولید و عرضه اتصالات کابل های برق و مخابرات، بویژه انواع سرکابل و مفصل برق تا سطح ولتاژ ۳۶ کیلو ولت مشغول است. این شرکت تنها تولید کننده ایرانی است که از حد مونتاژ و بسته بندی سرکابل و مفصل و سایر اتصالات فشار متوسط فراتر رفته و اجزای این محصولات را با بهره گیری از دانش فنی ایرانی و اروپایی در کارخانه خود واقع در شهر صنعتی مورچه خورت اصفهان تولید و در آزمایشگاه کنترل کیفی مجهز خود تست و به بازار ایران، بازار منطقه و حتی کشورهای اروپایی صادر می کند.

شرکت شاهین مفصل علاوه بر محصولات تولیدی استاندارد خود، تکنولوژی سرکابل و مفصل سرد (cold shrink) را به عنوان جایگزین سرکابل حرارتی و مفصل حرارتی (heat shrink) در چهاردهمین نمایشگاه بین المللی صنعت برق ارائه کرده و به نمایش می گذارد. در حال حاضر، بدنه اصلی سرکابل سرد از یک کمپانی معتبر اروپایی وارد و در ایران به صورت سرکابل کامل عرضه می شود و انتظار می رود که شرکت شاهین مفصل، حداکثر از اوایل سال ۹۴ با انتقال دانش فنی تولید اتصالات کلد شrink از اروپا، راساً نسبت به تولید این محصول و عرضه آن به بازار داخل و خارج کشور اقدام کند.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟



ضرورت تسهیل قوانین اداری در بخش گمرکات

مهندس سیامک فارسینان، مدیرعامل شرکت توس فیوز



ادارات استاندارد و دولت در جلوگیری از ورود کالاهای بی کیفیت و تخریب بازار داخلی تأثیر به سزایی در رشد این صنعت دارد. همچنین همراهی و تعامل بانک‌ها در اجرای درست قوانین موجود نظیر: قانون توسعه فضای کسب و کار، استفاده از اعتبارات اسنادی در مناقصات و قراردادهای اقدام در جهت وضع قوانینی که بیشترین انگیزه را در تولیدکننده ایجاد کند به رشد این بخش کمک خواهد کرد.

■ برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟

نمایش و عرضه توانمندی‌های فنی، طراحی و تولیدی در قالب نمایشگاه‌های بین‌المللی می‌تواند در جمع‌بندی ایده‌ها و افکار بازار صنعت برق در جهت ارتقاء محصول متناسب با بازار جهانی و انتقال فن آوری برتر نقش به سزایی داشته باشد.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست‌گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده‌است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

رسیدن به به این دستاورد که در کشور صادرات در اولویت برنامه تولید قرار گیرد نیازمند برنامه‌ریزی و پشتیبانی جدی دولت و حضور فعال در نمایشگاه‌های بین‌المللی است تا با شناسایی توانمندی‌های داخلی زمینه و بستر مناسب در گسترش بازارهای بین‌المللی فراهم شود. از مهمترین وظایف و نقش حضور دولت در توسعه صادرات می‌توان به پیگیری عضویت در نهادهای مالی بین‌المللی به منظور تسهیل شرکت در مناقصات بین‌المللی اشاره کرد. همچنین سازنده داخلی علی‌رغم دریافت تاییدیه‌های معتبر داخلی از طریق توانیر و پژوهشگاه نیرو، در جریان مناقصات بین‌المللی نیاز به اخذ تاییدیه بین‌المللی KEMA را دارد. لذا پیشنهاد می‌شود شرکت توانیر و پژوهشگاه نیرو در جهت ارتقای اعتبار فراملی با شرکت‌هایی مانند KEMA تعامل برقرار نموده و از تحمیل هزینه‌های بیشتر به تولیدکننده جلوگیری کنند.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت توس فیوز اولین و تنها تولیدکننده انحصاری انواع کلیدهای مینیاتوری تحت لیسانس AEG آلمان است. بخش عمده‌ای از تولیدات شرکت را انواع کلیدهای مینیاتوری AC و DC، کنتورهای برق تک فاز و سه فاز دیجیتالی، هوشمند و خانه هوشمند و انواع قطعات صنعتی پلاستیکی تشکیل می‌دهد. همچنین این شرکت واردکننده سایر محصولات فشار ضعیف AEG از جمله انواع کلیدهای محافظ جان و کلید اتومات نیز می‌باشد. در نمایشگاه سال جاری محصولات جدیدی که به سید کالای شرکت توس فیوز افزوده شده است از جمله کلیدهای DE90 6kA، کنتورهای هوشمند و... معرفی خواهد شد.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

به طور قطع نمایشگاه صنعت برق محل تبادل آرا و تجربیات تولیدکنندگان و متخصصین خواهد بود و در جریان این نمایشگاه آگاهی از آخرین تکنولوژی‌ها و دستاوردها ممکن شده و علاوه بر این زمینه خوبی برای مذاکرات با مشتریان نیز فراهم می‌شود.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟

از راه کارهای تقویت بخش خصوصی در صنعت برق می‌توان به همکاری مستمر ادارات دولتی در تسهیل قوانین اداری به خصوص در بخش گمرکات در تامین کالاهای اساسی تولید اشاره کرد. پشتیبانی و نظارت دولت و توانیر در واگذاری و ابلاغ عادلانه مناقصات و پروژه‌های کشور (داخلی) با توجه به توان و ظرفیت تولیدی شرکت‌ها لازم است تا مانع از ارزیابی سلیقه‌ای شرکت‌های تابعه از جمله شرکت‌های توزیع نیروی برق از محصول و خدمات مشابه شود. همچنین تعامل قوی و مستمر

بخش خصوصی به فضای امن و پایدار برای سرمایه گذاری نیاز دارد

مهندس ابراهیم ولدخانی، مدیرعامل شرکت ایران ترانسفو



فراهم می کند. لذا در صورت حضور جدی و با برنامه ریزی مشخص می تواند در جلب مشتریان جدید مفید و موثر باشد.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

به منظور تقویت بخش خصوصی جهت سرمایه گذاری در صنعت برق می بایستی یک فضای امن و پایدار جهت کسب و کار موجود در این صنعت ایجاد شده و همچنین حمایت های لازم از طریق مراجع دولتی جهت رونق بخشیدن به سرمایه گذاری در این بخش صورت پذیرد. متأسفانه در سالهای گذشته به جهت طولانی شدن پروسه تسویه مطالبات از وزارت نیرو، این شرکت و کلیه پیمانکاران صنعت برق دچار مشکلات جدی در تامین نقدینگی شده اند که امیدواریم با تدابیر دولت جدید به تولید کنندگان داخلی توجه ویژه ای شود.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟

با توجه به اینکه نمایشگاه بستر مناسبی جهت عرضه محصولات شرکت های مختلف داخلی و خارجی می باشد، زمینه های لازم برای آشنایی بیشتر و مذاکرات رودررو و ارزیابی توانمندی های هر شرکت در مقایسه با رقبای خارجی و سنجش میزان رقابت پذیری فراهم می شود.

■ همانطور که مستحضرید از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات می توانند کمک شایانی به مجموعه شرکت های تولید کننده داخلی در جهت رسیدن به جایگاه صنعتی و تجاری لازم در بازار داخلی و جهانی نمایند، مشروط بر آنکه تعامل مستمر و مداوم میان آنها و شرکتهای تولید کننده داخلی برقرار باشد و مطالبات مشخصی همچون کاهش نرخ سود تسهیلات بانکی، تسویه به موقع مطالبات از شرکتهای دولتی، اصلاح تعرفه واردات و... را پیگیری کرده و به ثمر رسانند.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت ایران ترانسفو از سال ۱۳۴۶ فعالیت خود را با تولید ترانسفورماتورهای توزیع آغاز کرد و هم اکنون با تولید انواع ترانسفورماتورهای توزیع، فوق توزیع و قدرت که قابل استفاده در صنایع مختلف و شبکه های تولید، انتقال و توزیع هستند، تنها سازنده این محصولات در کشور بشمار می آید. تولید ترانس های فوق توزیع و قدرت در شرکت اصلی (ایران ترانسفو مادر) و ترانس های توزیع در سه شرکت زیر مجموعه انجام می شود. ظرفیت موجود تولید سالانه حدود 25000MVA ترانس های فوق توزیع و قدرت و 15000MVA ترانس های توزیع است که ظرفیت تولید کل ترانس های توزیع، فوق توزیع و قدرت در گروه صنعتی ایران ترانسفو در حال حاضر حدود 40000MVA است. با امکانات موجود، تولید ترانسفورماتور تا توان 500MVA و ولتاژ 400KV وجود دارد که با این ظرفیت خوشبختانه کلیه نیاز کشور به انواع ترانسفورماتور قابل تولید و تأمین می باشد. در حوزه صادرات نیز خوشبختانه اقدامات زیادی انجام شده و در حال حاضر علاوه بر کشورهای خاور میانه همچون عراق، پاکستان، سوریه، ارمنستان، آذربایجان، ترکمنستان، تاجیکستان، یمن و... بازار مناسبی در کشور آفریقای جنوبی داریم.

لازم بذکر است در حال حاضر، گروه ایران ترانسفو متشکل از ۱۵ شرکت بوده و علاوه بر تولید انواع ترانسفورماتور در سایر حوزه های مرتبط همچون طراحی و تجهیز پست های فشار قوی، ساخت پست های کمپکت، تولید مواد اولیه و تجهیزات ترانسفورماتور همچون مقره، روغن، عایقهای سلولزی، خدمات فنی و مهندسی و... نیز فعال است.

برای نمایشگاه امسال نیز خوشبختانه ترانسفورماتور تراکشن را بعنوان محصول جدید ارائه کرده ایم. این نوع ترانسفورماتور کاربرد زیادی در صنعت حمل و نقل ریلی دارد و با توجه به شروع پروژه های بزرگ در خصوص برقی سازی راه آهن، آمادگی لازم جهت ساخت ترانسفورماتورهای مربوطه ایجاد شده است.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

برگزاری نمایشگاه صنعت برق در شناسایی هر چه بیشتر این شرکت و توانمندی های موجود داخلی مؤثر بوده و زمینه آشنایی بیشتر با مشتریان و مذاکرات رو در رو را

اصلی ترین رهاورد نمایشگاه؛ شناخت و هم افزایی داخلی

مهندس اصغر بارزی، مدیر عامل شرکت قشم ولتاژ



مؤثر است. برای مفید بودن بازدیدکننده خارجی خیلی مهم است.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق چیست؟
تقویت واحدهای تحقیق و توسعه بنگاه‌های تولیدی از طریق بخش مالیاتی برای تحقیقات بنگاه‌ها

■ برگزاری نمایشگاه بین‌المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه‌گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت‌ها خواهد گذاشت؟
شناخت و هم‌افزایی داخلی و شناخت تکنولوژی جدید

■ همانطور که مستحضرد از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست‌گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده‌است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

هزینه‌های ارزی برای شرکت‌های داخلی مانع از عرضه تکنولوژی جدید می‌شود و خدمات فنی و مهندسی در داخل پنهان می‌ماند و بازار صادراتی کم رونق می‌گردد.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت‌های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت مهندسی برق و الکترونیک قشم ولتاژ در سال ۱۳۷۵ با هدف ارائه خدمات فنی و مهندسی و نیز تأمین تجهیزات اتوماسیون و برق صنعتی پا به عرصه صنعت کشور گذاشت. این شرکت به عنوان یک شرکت High Tech در حال حاضر در زمینه‌های زیر فعالیت دارد:

- تأمین، مشاوره، طراحی و ساخت و اجرای پروژه‌های اتوماسیون صنعتی و ابزار دقیق (EPC) در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی، سیمان، نیروگاه، آب و فاضلاب، سیستم‌های آب شیرین‌کن، صنایع غذایی و دارویی و....
- ساخت تابلوهای برق و کنترل صنعتی
- ارائه خدمات فنی و مهندسی (S.S.E) در زمینه اتوماسیون صنعتی، عیب‌یابی، تعمیرات، سیستم‌ها و بردهای الکترونیک
- ارائه آموزش‌های تخصصی در زمینه PLC، ابزار دقیق، میکاترونیک، رباتیک و انرژی‌های نو و طراحی و ساخت ست‌های آموزشی مربوطه.

■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق، تا چه حد می‌تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟



شعار "ما می توانیم" باید نهادینه شود

مهندس اصغر ولی پور، مدیر عامل شرکت آسیا بهین برق



■ به نظر شما برگزاری نمایشگاه بین المللی صنعت برق، تا چه حد می تواند در معرفی و توسعه کسب و کار شرکت شما مفید و مؤثر باشد؟

برگزاری نمایشگاه طبق برنامه ریزی منسجم و هماهنگ و سازماندهی جلسات معرفی محصولات و توانمندی ها با حضور کارفرمایان و پیمانکاران ارشد صنایع مرتبط در خلال برگزاری نمایشگاه، جهت معرفی و توسعه کسب و کار شرکت ها بسیار مؤثر است.

■ از دیدگاه شما مهمترین راهکارهای تقویت بخش خصوصی برای سرمایه گذاری در صنعت برق چیست؟

نهادینه شدن شعار "ما می توانیم" در کلیه سطوح مدیریتی وزارتخانه های نفت، نیرو، صنعت، معدن و تجارت و الزام به خرید و به کارگیری تجهیزات با کیفیت تولید داخل، اصلاح قوانین و آیین نامه های بانکی در جهت تسهیل امور گشایش اعتبارات اسنادی و ارائه وام های بلند مدت و کم بهره، فراهم نمودن امکانات و شرایط جهت جلب و حمایت از مبتکران و کارآفرینان.

■ برگزاری نمایشگاه بین المللی چه تأثیری در توسعه سرمایه گذاری خارجی و افزایش رقابت پذیری میان شرکت ها خواهد گذاشت؟

در صورت حضور نمایندگان شرکت های کارفرمایی و پیمانکاری و گروه های سرمایه گذاری معتبر بین المللی با هماهنگی وزارت امور خارجه و سفارتخانه های کشورهای خارجی و معرفی توانمندی های شرکت های داخلی طی انجام بازدید از غرفه های شرکت کنندگان و برگزاری جلسات مفید، امکان توسعه سرمایه گذاری خارجی وجود دارد.

■ همانطور که مستحضری از سال گذشته، برای افزایش سطح کیفی نمایشگاه، شورای سیاست گذاری و چندین کمیته تخصصی (من جمله کمیته حمایت از ساخت داخل و کمیته توسعه صادرات) با حضور فعال نمایندگان سندیکا و مدیران و کارشناسان وزارت نیرو تشکیل شده است. در این خصوص چه پیشنهاد یا انتظاراتی دارید؟

اصلاح قوانین گمرکی و کاهش هزینه های ترخیص واردات مواد اولیه، تثبیت نرخ ارز و جلوگیری از نوسانات کاذب و مقطعی آن، افزایش مشوق های صادراتی، اختصاص معافیت های مالیاتی به صادر کنندگان محصولات خدمات مهندسی، حمایت های کنسولی از شرکت های داخلی در مناقصات بین المللی، تلاش در جهت تشکیل کنسرسیوم های قدرتمند و هم افزایی توانمندی شرکت های داخلی برای افزایش قدرت رقابت با کمپانی های خارجی.

■ لطفاً به طور اختصار به معرفی شرکت و فعالیت های خود در زمینه صنعت برق بپردازید و محصولات و یا دستاوردها و خدماتی را که در نمایشگاه ارائه خواهید کرد، معرفی نمایید.

شرکت آسیا بهین برق از مجموعه های تولیدی و بازرگانی پیشگام در طراحی، ساخت و تأمین انواع تابلوهای برق فشار متوسط و ضعیف، پست های کمپکت پیش ساخته و تجهیزات شبکه توزیع تحت لیسانس شرکت ABB، با پشتوانه ربع قرن تجربه و در اختیار داشتن پرسنل مجرب و کار آزموده و کارخانجات مجهز به پیشرفته ترین ماشین آلات، با التزام به خط مشی کیفیت، موفق اجرای پروژه های متعدد در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، صنایع نیروگاهی و پست های انتقال، فوق توزیع و توزیع، مجتمع های فولاد و مس، مجموعه های عظیم تجاری، اداری، مسکونی و بیمارستانی، صنایع ریلی، مترو ... شده است.

این شرکت آمادگی دارد تا کلیه خدمات مربوط به مشاوره، طراحی، ساخت، تأمین، نصب و راه اندازی محصولات مختلف مورد نیاز صنعت برق را در اختیار تمامی کارفرمایان و پیمانکاران محترم قرار دهد.

- پست های کمپکت پیش ساخته فلزی مدل SAHARA شرکت ABB
- تابلوهای برق فشار متوسط کشویی نوع AIS مدل ZS1 UniGear شرکت ABB

- تابلوهای برق فشار متوسط کشویی نوع AIS مدل UniSafe شرکت ABB
- تابلوهای برق فشار متوسط کمپکت نوع AIS مدل UniSwitch شرکت BBA
- تابلوهای برق فشار متوسط نوع GIS مدل Safering & SafePlus شرکت ABB

- تابلوهای برق فشار ضعیف کشویی و ثابت مدل MNS شرکت ABB
- سکسیونرهای هوایی مدل NXA، NXB و NXBD شرکت ABB
- دژنکتور، ریکلوزر و کلید خازنی خلا و گازی

- کات اوت فیوز، سکشنلایزر، برقگیر، سکسیونر جداساز و یراق آلات خط شرکت INAEAL اسپانیا

- تابلوهای برق فشار متوسط کشویی و ثابت و نوع AIS شرکت ELATEC آلمان
- تابلوهای برق فشار متوسط کمپکت نوع AIS مدل DF شرکت SGC بلژیک
- تابلوهای برق فشار متوسط نوع GIS مدل DR شرکت SGC بلژیک

- تابلوهای برق فشار ضعیف کشویی و ثابت مدل TQM شرکت elettoservizi righi ایتالیا

- نیروگاه های خورشیدی و سیستم های فتوولتائیک شرکت righi energy ایتالیا
- ترانسفورماتورهای قدرت و توزیع نوع روغنی و خشک شرکت MF Tras ایتالیا
- EP و formatori ایتالیا

- نیروگاه های تولید همزمان برق و حرارت (C.H.P) شرکت bioWATT ایتالیا
- احداث خطوط و پست های فشار قوی KV 230 Up to نوع GIS شرکت PINGGAO

گزارش

با مشارکت ۷۲ درصدی اعضا در مجمع عمومی سندیکا؛ اعلام همبستگی بخش خصوصی صنعت برق ایران

اعضای ششمین دوره هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران بیست و هشتم مهرماه در مجمع عمومی سالیانه که با حضور بیش از ۷۲ درصد شرکت‌های عضو واجد شرایط برگزار شد، انتخاب شدند.

در این مراسم که بیست و هشتم مهرماه سال جاری در محل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران برگزار شد، نمایندگان بیش از ۲۳۱ شرکت عضو سندیکا از جمع ۳۲۰ عضو واجد شرایط برای شرکت در انتخابات، حضور داشتند.

مجمع عمومی سالیانه سندیکا در آغاز شانزدهمین سال از فعالیتش تحت نظارت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی ایران با انتخاب مهندس سیروس رضا مقدم به عنوان رئیس مجمع، مهندس رودبارکی به عنوان نایب رئیس، مهندس محمدی نیا و مهندس هوشیار به عنوان ناظر و مهندس هاشمی به عنوان منشی هیات ریسه، کار خود را آغاز کرد.

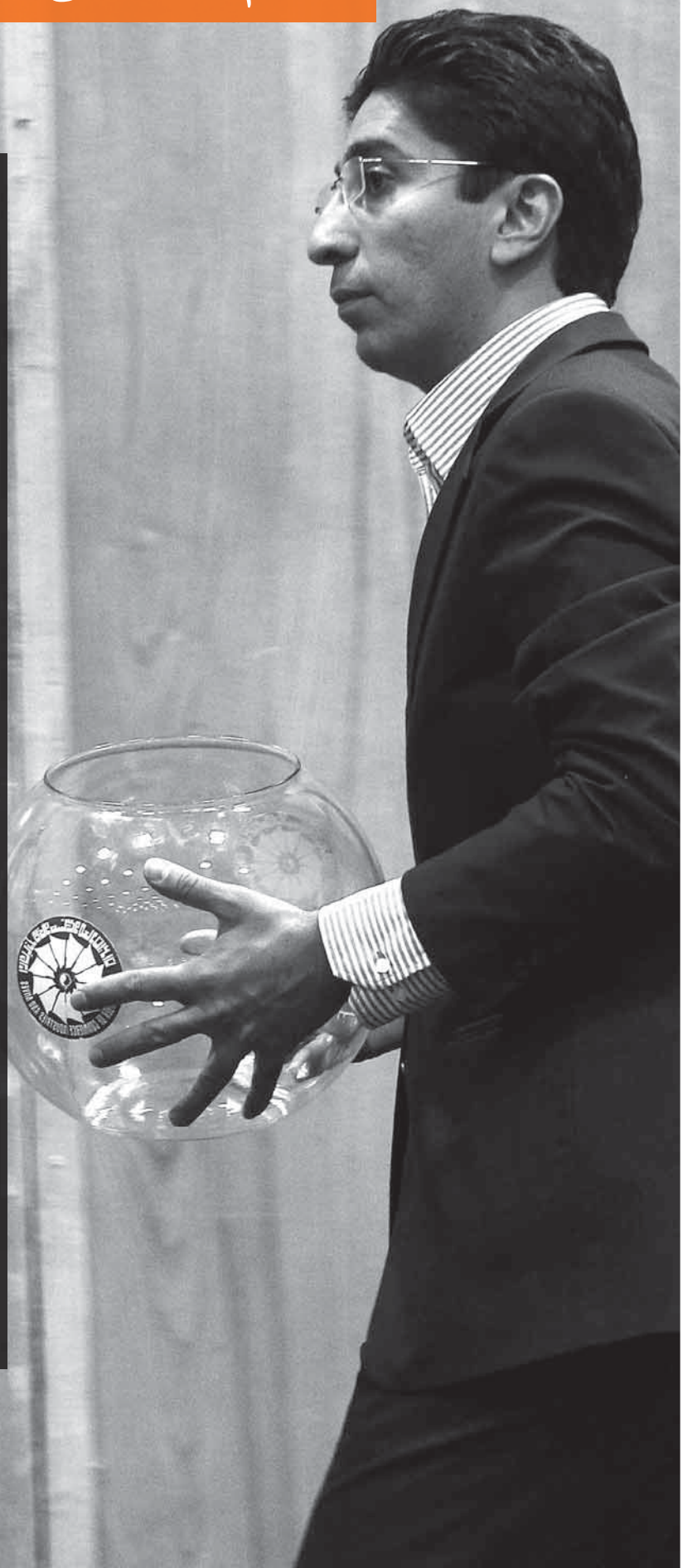
در اولین بخش این جلسه مهندس محمد فارسی، رئیس هیات مدیره، در خصوص خرید ساختمان سندیکا با مشارکت اعضا و در نهایت فروش این ساختمان و آورده سه میلیارد و هفتصد میلیون تومانی برای سندیکا توضیحاتی ارائه داد. وی در پایان سخنان خود اظهار امیدواری کرد که این مبلغ در هیات مدیره آینده سندیکا به طور کامل به خرید ساختمان مستقلی برای این تشکل تخصیص داده شود که البته این درخواست رئیس هیات مدیره در ادامه مجمع از طرف اکثریت اعضا به تصویب رسید. گفتنی است که روزنامه دنیای اقتصاد هم دوباره به اتفاق آرای اعضا به عنوان روزنامه رسمی سندیکا برگزیده شد.

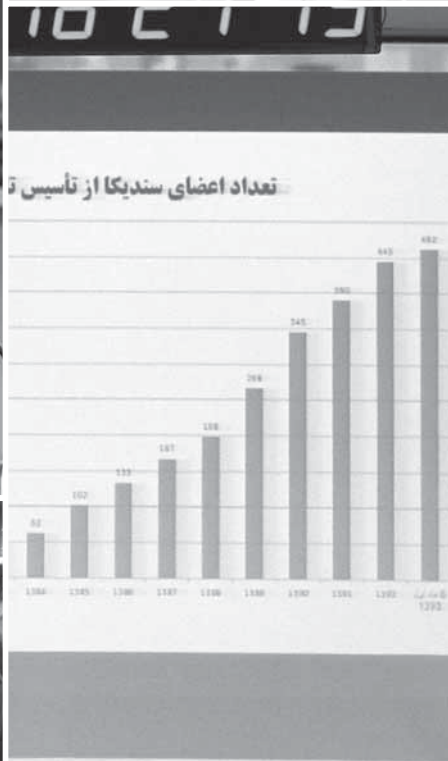
مجمع با ارائه گزارشی کوتاه از عملکرد هیات مدیره توسط مهندس سید علی اصغر میرشکرای، عضو هیات مدیره و دبیر سندیکا ادامه یافت و پس از آن گزارش بازرس توسط حسین شجاعی و گزارش مالی توسط مهندس فریبرز ثقفی، خزانه دار هیات مدیره ارائه شد که پس از پاسخ به سئوالات حاضرین گزارش عملکرد، صورت‌های مالی و بودجه سال ۹۳ و ۹۴ سندیکا به تصویب رسید.

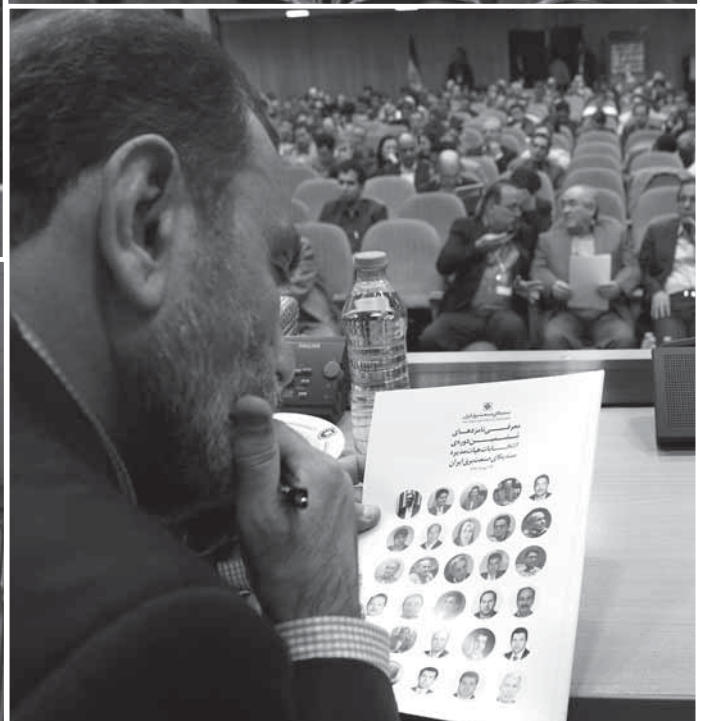
معرفی ۲۹ کاندیدای هیات مدیره و ۳ کاندیدای بازرس، بخش بعدی این مراسم بود. انتخابات دوره جدید هیات مدیره با نظارت دقیق سه بازرس از اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران انجام شد. پس از شمارش ۲۲۵ رای در حضور حاضرین، مهندس محمد پارسا با ۱۳۱ رای و مهندس علی بخشی با ۱۲۷ رای بیشترین آرا را به خود اختصاص دادند. مهندس علیرضا کلاهی و مهندس سید علی اصغر میرشکرای، هر دو با ۱۰۴ رای، مهندس محمد فارسی با ۹۸ رای و مهندس ولی ا... بیات با ۹۱ رای از دیگر برگزیدگان اعضا برای عضویت در ششمین دوره هیات مدیره سندیکا بودند. مهندس ناصر شایان با ۸۶ رای و مهندس علیرضا یزدی زاده با ۸۰ رای، امیر نجفی با ۷۹ رای، مسعود سعادت با ۷۷ رای و فریبرز ثقفی با ۷۶ رای، هم جزو کسانی بودند که به انتخاب اعضا در جمع یازده نفره هیات مدیره سندیکا جای گرفتند.

بر همین اساس چهار عضو علی البدل هیات مدیره را هم مهندس پیام باقری و مهندس سعید مهذب ترابی با ۷۴ رای، مهندس شادمان با ۶۴ و مهندس سید علی کهنی قانع با ۶۳ رای تشکیل دادند. سید حسین اورازانی شجاعی هم با کسب ۸۴ رای در سمت بازرس سندیکا ایقا و جلال جانی هم با ۸۲ رای به عنوان بازرس علی البدل انتخاب شد.

لازم به ذکر است باتوجه به برگزاری انتخابات هیات مدیره و بازرس در این مجمع، هیات مدیره سندیکا به منظور برگزاری هرچه بهتر انتخابات دوره ششم، کارگروهی را به منظور برنامه‌ریزی و تدوین مقررات و نظارت بر حسن انجام امور مجمع، منصوب کرد که آقایان مهندسین محمدفاری، علی اصغر میرشکرای، رضا شرقی، حسین شجاعی و علیرضا سیاسی‌راد به عنوان اعضای کارگروه و آقای مهندس سپهر برزی مهر به عنوان دبیر کارگروه مسئولیت برگزاری مجمع عمومی و انتخابات دوره ششم را به عهده داشتند.







مقالات

مقایسه دژنگتورهای SF6 و خلاء

زهره سادات ظهیرالدینی
شرکت پارس دلتا تجهیز آریا



چکیده

امروزه در صنعت برق، دژنگتورها نقش مهمی در تامین امنیت شبکه به عهده دارند و تحقیقات جهت گسترش و بهبود طراحی آنها همچنان ادامه دارد. گرچه دژنگتورهای مطرح مورد استفاده در شبکه‌های امروزی یعنی SF6 و خلاء معایب و مزایای خاص خود را در عملکرد و بهره‌برداری دارند، تفاوت‌های این دو کلید سبب ایجاد یک بازار رقابتی بین سازندگان آنها شده است. لذا در این مقاله، هدف، فراهم کردن اطلاعات جامع جهت انتخاب شایسته متناسب با نیاز کاربران در شبکه‌های فشار متوسط است.

مقدمه

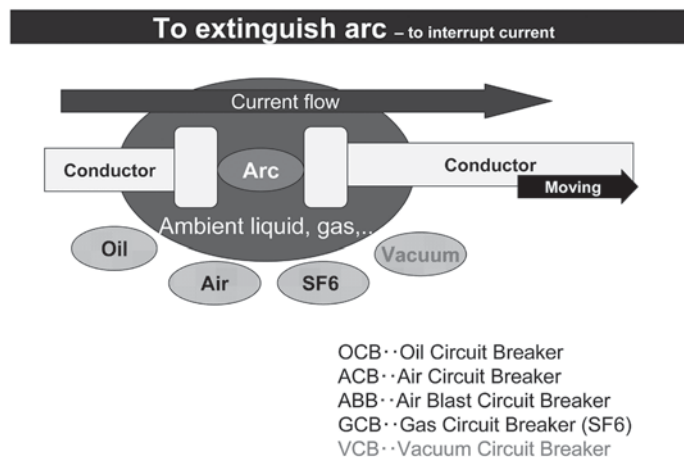
دژنگتور کلیدی است که در کسر کوچکی از ثانیه، مدار را تحت شرایط عادی و یا غیرعادی (مثل اتصال کوتاه) قطع می‌کند. فرآیند قطع جریان در این کلید از زمان جدا شدن کنتاکت‌های متحرک آغاز می‌شود که در نتیجه آن فضای کنتاکت‌ها کاهش یافته و جریان بیشتر می‌شود تا زمانی که این انرژی باعث بخار شدن فلز و پدیدار شدن قوس شود. قوس ایجاد شده باعث ادامه شارش جریان با وجود فاصله فیزیکی بین کنتاکت‌های کلید می‌شود. قطع جریان گردشی زمانی حاصل می‌شود که دستگاه قطع کننده یعنی کلید باعث تغییر پلاسمای حامل قوس به یک محیط ایزوله شود.

با توجه به مکانیزم و روش‌های قطع جریان، دژنگتورها به گروه‌های زیر تقسیم می‌شوند:

- دژنگتورهای هوای مغناطیسی Air Magnetic CBs
- دژنگتورهای Air-blast
- دژنگتورهای روغنی
- دژنگتورهای SF6
- دژنگتورهای خلاء

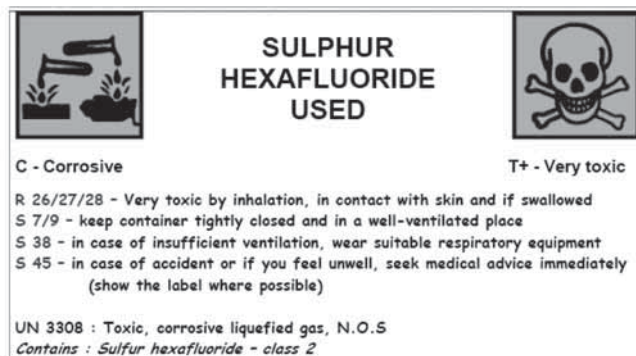
در اوایل دهه ۱۹۰۰ میلادی تنها تکنولوژی موجود در بازار کلید هوایی (air switch)، دژنگتور هوایی، کلیدهای قطع کننده روغنی و فیوزها بودند. با افزایش قدرت سیستم‌ها و آشکار شدن معایب این کلیدها، در دهه ۲۰ و ۳۰ نخستین کلیدهای هوای فشرده و مغناطیسی گسترش یافتند. در اواسط دهه ۶۰ دو نوع جدید یعنی SF6 و خلاء به بازار عرضه شد و به مرور پیشرفت کردند و هم اکنون بیشترین سهم را در بازار جهانی دارا می‌باشند و چنین پیش‌بینی می‌شود که در آینده همچنان سهم این دو نوع بیشتر شده و جای انواع قدیمی را بگیرند.

در مورد کلیدهای SF6 آنچه مشاهده می‌شود جهت‌گیری تولیدات سازندگان از نوع وزشی (Puffer Type) به نوع جدیدتر که توسط سازندگان تحت نام‌های مختلف مانند Auto puffer یا blast self یا Thermal blast خوانده می‌شود، می‌باشد که دلیل آنهم مزایای فنی و اقتصادی این نوع و سادگی مکانیزم عمل آنها است.



گاز SF6

گاز هگزا فلورید سولفور که به طور خلاصه SF6 نامیده می شود، گازی است بی رنگ، بی بو، غیر قابل احتراق و با خاصیت عایقی بسیار خوب به خصوص در فشارهای بالا که از نظر حرارتی نیز پایدار است. گاز SF6 دارای هدایت حرارتی بالایی بوده که به همین علت سرد شدن پلاسمای قوس در نقطه صفر جریان و قبل از آن سریع تر انجام می گیرد و خاموش کردن قوس را سهل تر می کند. فقدان کربن در این گاز یکی از مزایای عمده آن به عنوان ماده خفه کننده قوس است. این مزیت موجب می شود تا پاره های مشکلات موجود در سایر مواد دی الکتریک حذف شده و کیفیت کار کلید بهبود یابد. از ترکیب این گاز با بخار فلزات در محفظه قطع کلید، پودر قهوه ای رنگ با خاصیت عایق



بالا حاصل می شود. این پودر اگرچه تأثیری بر شرایط کار کلید ندارد ولی مانع لغزش و حرکت روان قسمت های متحرک بر یکدیگر می شود و لذا سرویس و تمیز نمودن محفظه قطع کلیدها کاملاً ضروری است.

یکی از معایب گاز SF6، ترکیبات سمی است که پس از خاموش کردن قوس الکتریکی تولید می شوند. یکی از خطرناک ترین این ترکیبات محلول غلیظ HF (هیدروژن فلوئورید) است که باعث سوختگی شدید و عمیق شده و جذب آن توسط بدن، تیش نامنظم قلب و به دنبال آن مرگ را به همراه خواهد داشت. البته شایان ذکر است خطرات این گاز با کنترل مناسب ایمنی کارگران کاملاً قابل پیشگیری است. همچنین کارگران باید از غیر فعال کردن هشدار دهنده تعبیه شده در تجهیزات دارای گاز SF6 که دارای قفل عملکرد در زمان کاهش فشار SF6 است، منع شوند.

علاوه بر آن بزرگ ترین نگرانی درباره گاز SF6 مربوط به اثرات زیست محیطی آن می شود. طبق اعلام اتحادیه اروپا گاز SF6، اثرات گلخانه ای بسیار زیادی دارد. به همین علت هیئت بین المللی تغییرات اقلیمی (IPCC) گاز SF6 را به لیست گازهای بسیار مضر گلخانه ای اضافه کرده است. در همین راستا، برخی کشورها پروتکل Kyoto را به عنوان منع استفاده از SF6 در تجهیزات فشار متوسط امضا کرده اند.

دژنگتورهای SF6

در یک دژنگتور SF6، پس از جدا شدن کنتاکت ها، از طریق قوسی که پلاسمای آن شامل گاز یونیزه شده SF6 است، شارش جریان همچنان ادامه دارد. در حین سوختن،

قوس با جریان ثابتی از گاز مواجه می شود که گرما از آن گسترش می یابد. هنگامی که گرما در جریان نزولی جاری می شود، قوس در جریان صفر خاموش می شود. ادامه یافتن شارش گاز سرانجام گپ کنتاکت را دیونیزه کرده و استقامت دی الکتریک لازم را جهت جلوگیری از قوس مجدد فراهم می سازد.

مسیر شارش گاز، به عنوان مثال موازی و یا در عرض محور قوس است که تأثیر قطعی بر بازده پروسه قطع قوس دارد. تحقیقات نشان می دهند جاری شدن محوری گاز مشکلاتی ایجاد می کند که موجب شدت و تداوم تعامل بین گاز و پلاسمای هنگام نزدیک شدن جریان به صفر می شود. جاری شدن عرضی گاز خنک کننده قوس، به طور کلی در عمل با عبور دادن جرقه در گاز ساکن حاصل می شود. اگرچه این روش قطع منجر به بی ثباتی جرقه شده و موجب نوسانات زیاد در توانایی قطع سازی دژنگتور می شود.

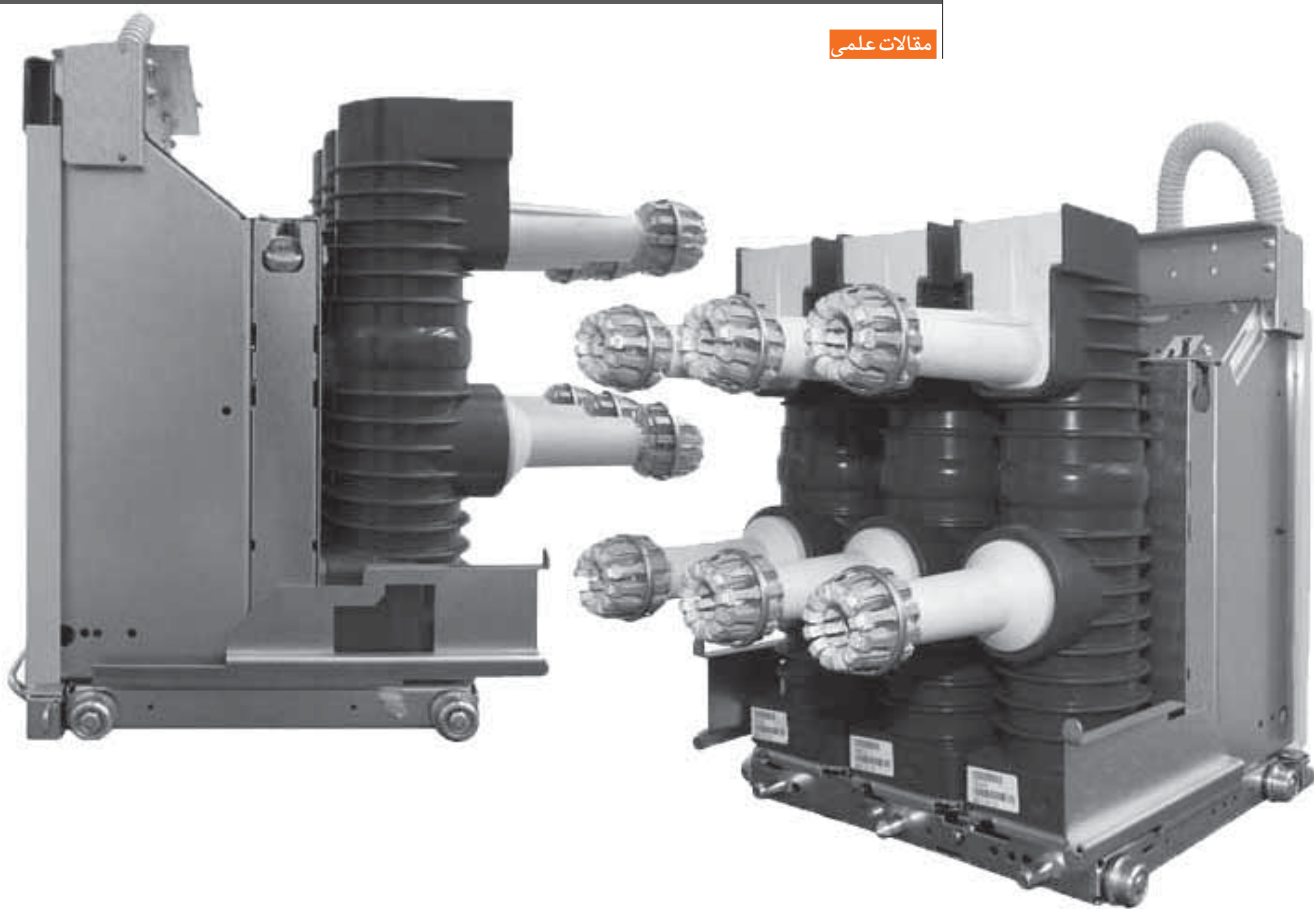
برای رسیدن به جریان محوری گاز به قوس، تغییرات فشار باید در طول قوس به وجود آید. نخستین نسل دژنگتورهای SF6 مبنای دو فشاری (Two pressure principle) در کلیدهای Air-blast را استفاده می کردند. در این نوع، مقدار مشخصی از گاز در فشار بالا ذخیره و به محفظه قوس وارد می شد. در طراحی نسل دوم، گاز فشار بالا و کمپرسور وابسته حذف شدند. در این طراحی تغییرات فشاری توسط یک پیستون متصل به کنتاکت های متحرکی که گاز را در سیلندر کوچک هنگام باز بودن کنتاکت ها فشرده می کرد، ایجاد شد. عیب این سیستم وزشی (Puffer) نیاز آن به یک مکانیزم عمل کننده ارتباطی قدرتمند بود.

بخش عمده قیمت بالا در کلیدهای وزشی، ناشی از مکانیزم عملکرد آن بود. در نتیجه تلاش هایی برای کاهش و یا حذف این فاکتور اضافی هزینه صورت گرفت. این تلاش ها بر روی به کارگیری انرژی قوس به تنهایی جهت ایجاد مستقیم اختلاف فشار مورد نیاز متمرکز شده بود. این تحقیقات منجر به گسترش توسعه دژنگتورهای خود فشار شد که فشار اضافی در آن با استفاده از انرژی قوس جهت گرم کردن گاز تحت شرایط کنترل به کار می رفت. در طی مراحل اولیه توسعه، یک پیستون کمکی به مکانیزم قطع کننده اضافه شد تا موفقیت قطع را در جریان های کوچک مطمئن سازد. پیشرفت های بعدی در این تکنولوژی، این نیاز را حذف کرده و در طراحی های اخیر، مکانیزم عملکرد تنها باید انرژی مورد نیاز جهت حرکت کنتاکت ها را فراهم کند.

به موازات پیشرفت طراحی خود فشار، نتایج دیگری در قوس چرخشی کلید گازی SF6 (rotating-arc SF6 gas CB) به دست آمد. در این طراحی، قوس در اثر گاز ساکن وادار به چرخش می شود. حرکت مرتبط بین قوس و گاز دیگر محوری نیست بلکه شعاعی است یا به عبارتی مکانیزم گردش عرضی (cross flow mechanism) است. انرژی عمل کننده مورد نیاز دژنگتورهای این نوع طراحی نیز مینیمم می باشد.

دژنگتورهای خلاء (Vacuum Circuit Breakers)

در دژنگتورهای خلاء، قطع کننده های خلاء جهت برقراری و یا قطع جریان (اعم از بار و یا خطا) به کار می روند. زمانی که کنتاکت ها در قطع کننده خلاء جدا می شوند، جریان قطع شونده باعث ایجاد یک دشارژ قوس بخار فلز از طریق پلاسمای می شود که تا صفر جریان ادامه دارد. در نهایت قوس خاموش شده و بخار فلزی هدایتگر در طی چند میکروثانیه روی سطوح فلزی متراکم می شود. در نتیجه استقامت دی الکتریکی در قطع کننده، بسیار سریع



بالا می‌رود.

منظور، یک میدان مغناطیسی که عمود بر محور قوس است را ایجاد می‌کنند. این میدان شعاعی باعث می‌شود ریشه قوس به سرعت حول کنتاکت گشته که باعث پخش یکنواخت گرما از روی سطح آن می‌شود. کنتاکت‌ها در این نوع، الکترودهای میدان مغناطیسی شعاعی (radical magnetic field electrodes) نامیده شده و به طور عمده در دژنگتورهای فشار متوسط استفاده می‌شوند.

در طراحی جدید قطع‌کننده‌های خلاء، سوئیچینگ قوس از حالت پراکنده به حالت مجتمع با قرار دادن قوس در محور میدان مغناطیسی صورت می‌گیرد. این نوع میدان توسط عبور جریان قوس از میان سیم‌پیچی که به طور مناسب خارج از محفظه خلاء قرار گرفته است و یا توسط طراحی کنتاکت‌هایی که الکترودهای محوری میدان مغناطیسی نامیده می‌شوند، برای ایجاد مسیر کنتاکتی لازم، می‌تواند فراهم شود. این اصول فواید زیادی در جریان اتصال کوتاه بیشتر از ۳۱.۵kA دارد.

مقایسه بین کلیدهای SF6 و خلاء

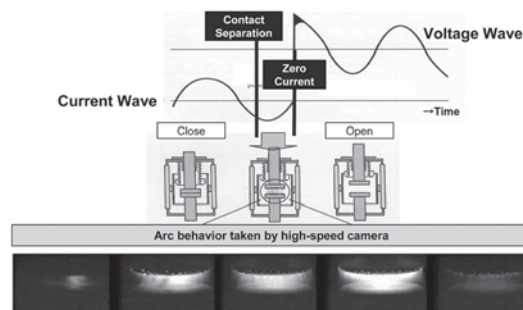
بین دژنگتورها، رکلوژرها و کنتاکتورهای مورد استفاده در سوئیچینگ فشار متوسط، کلیدهای SF6 و خلاء برجسته‌ترین کلیدهای قطع جریان شناخته شده‌اند. طبق گفته بارون* این دو کلید فاقد روغن بوده و هر دو بهترین عملکرد را در بین انواع کلید زنی‌های انجام شده در سیستم‌های مدرن قدرت دارند. علاوه بر آن، این دو نوع قطع‌کننده فشار متوسط به سبب ضمانت مادام‌العمر (sealed for life) نوع طراحی خود، زمینه کاهش تعمیر و نگهداری را نیز فراهم کرده‌اند.

سال‌ها مهندسان کلیدهای مورد نیاز خود را بر اساس قیمت، قابلیت اطمینان تأمین‌کننده کلید و یا سلیقه شخصی انتخاب می‌کردند؛ اما از زمانی که این دو کلید عملکرد خوب خود را نشان دادند، معیار انتخاب‌ها به شاخصه‌های عملکرد بین این دو کلید تغییر یافت. فاکتورهایی که در زمان انتخاب کلیدهای فشار متوسط باید در نظر گرفت را می‌توان به صورت زیر دسته‌بندی کرد:

ویژگی‌های قطع‌کننده خلاء به طور عمده به ماده و شکل کنتاکت‌ها بستگی دارد. در طی زمان توسعه این کلیدها، انواع مختلفی از مواد کنتاکتی مورد استفاده قرار گرفت. اکنون آلایژ کروم-مس بدون اکسیژن به عنوان بهترین ماده در این دژنگتورها پذیرفته شده است. در این آلایژ، کروم در میان مس به صورت دانه‌های ریز پخش می‌شود. این ماده ویژگی‌های خوبی در خاموش کردن قوس و تمایل کمی برای جوش دادن کنتاکت را داشته و جریان شکست کمی را هنگام قطع جریان القایی نشان می‌دهد. استفاده از این ماده خاص، جریان شکست را به ۴ تا ۵ آمپر محدود می‌کند.

در جریان‌های کمتر از ۱۰A، قوس خلاء به صورت دشارژ (تخلیه) پخش شده، می‌سوزد. در جریان‌های بالاتر قوس به شکل مجتمع در محل آند تبدیل می‌شود. قوس جمع شده که در یک مکان برای مدت طولانی باقی می‌ماند، می‌تواند از نظر حرارتی فشار زیادی بر کنتاکت‌ها وارد آورد تا دمایی که دیونیزه شدن محوطه کنتاکت را در جریان صفر می‌تواند موجب شود. جهت غلبه بر این مشکل باید ریشه قوس از سطح کنتاکت جابه‌جا شود. به این

Current Interruption in a Vacuum interrupter
(The Case of Axial Magnetic Field Electrodes)





جدول ۱- مشخصات کلیدهای خلاء و SF6

شرح مشخصه	دژنگتور SF6	دژنگتور خلاء
تعداد عملکرد اتصال کوتاه	۵۰-۱۰	۳۰-۱۰۰
تعداد عملکرد در بار کامل	۱۰۰۰۰-۵۰۰۰	۲۰۰۰۰-۱۰۰۰۰
تعداد عملکرد مکانیکی	۲۰۰۰۰-۵۰۰۰	۳۰۰۰۰-۱۰۰۰۰

:: قابلیت اطمینان

در عمل، قابلیت اطمینان دژنگتور بیشترین اهمیت را دارا است. قابلیت اطمینان یک قطعه با زمان میانگین کارکرد تا خرابی و یا میانگین بازده زمانی بین دو خرابی (MTBF) تعریف می‌شود. امروزه دژنگتورهای SF6 و خلاء از فناوری مشابهی استفاده می‌کنند و بنابراین از این جهت یکسان هستند. اگرچه در ارتباط با قطع کننده‌های آنها، تفاوت قابل ملاحظه‌ای وجود دارد. قطعات متحرک در کلیدهای SF6 بیشتر از نوع خلاء است؛ اما مقایسه قابلیت اطمینان این دو فناوری بر اساس تعداد اجزا از لحاظ طرح، جنس و عملکرد به دلیل واسطه‌های مختلف کاملاً متفاوت است. قابلیت اطمینان به فاکتورهای زیادی مانند ابعاد، طراحی، مواد مصرفی، روش‌های تولید و روش‌های کنترل کیفیت که به سادگی قابل بررسی هستند، بستگی دارد.

در هر صورت تجربه کافی در سرویس برای هر دو نوع دژنگتور در دسترس است که اجازه انجام یک مقایسه علمی معتبر را می‌دهد. مروری بر داده‌های موجود نرخ‌های شکست تأیید می‌کند که هیچ تفاوت ظاهری در قابلیت اطمینان بین این دو نوع دژنگتور وجود ندارد. به علاوه داده‌ها نشان می‌دهند که هر دو تکنولوژی قابلیت اطمینان بالایی تحت شرایط عادی و غیرعادی از خود نشان می‌دهند.

جدول ۲- تعداد قطعات متحرک کلیدها

شرح مشخصه	دژنگتور SF6	دژنگتور خلاء
تعداد قطعات هر قطب	۵۲	۲۲
تعداد قطعات متحرک هر قطب	۲۴	۹
قطعات قطب در محفظه قوس	۲۴	۲

۱. ایمنی مردم و تجهیزات
۲. قابلیت اطمینان و منعطف بودن
۳. قابلیت انتخاب حفاظت
۴. نگهداری، سرعت و یا نوع توانایی
۵. هزینه

دژنگتورهای SF6 که به پایان عمر خود (از لحاظ تعداد دفعات قطع و وصل) رسیده باشند را می‌توان تعمیرات اساسی کرد. اگرچه آزمایش‌های علمی نشان می‌دهند که تحت شرایط سرویس دهی عادی، دژنگتورهای SF6 هرگز نیاز به تعمیرات اساسی ندارند، به همین دلیل سازندگان، لوازم جانبی برای تعمیرات را فراهم نمی‌کنند. در عوض آنها را همانند کلیدهای خلاء به صورت ضمانت دائمی طراحی می‌کنند.

مکانیزم عملکرد همه انواع دژنگتورها به تعمیرات نیاز دارند البته برخی بیشتر از دیگری بسته به انرژی که آنها باید فراهم کنند. فاصله تعمیرات در دژنگتورهای خلاء بین ۱۰،۰۰۰ تا ۲۰،۰۰۰ عملکرد است. برای نوع SF6 این مقدار بین ۵،۰۰۰ تا ۲۰،۰۰۰ متغیر است که به موجب آن کمترین مقدار مربوط به نوع Puffer است که مکانیزم آن باید بیشترین انرژی را جابه‌جا کند.

تعمیرات لازم کلید به شرایط عملکرد آن یعنی تعداد عملیات در یک بازه زمانی و مقدار جریان‌های قطع شده بستگی دارد؛ بنابراین بر اساس شمار عملکرد این دو نوع کلید، واضح است که دژنگتورهای SF6 و خلاء مورد استفاده در مصارف عمومی و یا سیستم‌های توزیع صنعتی تحت شرایط عادی، معمولاً به حد تعیین شده (برای تعمیرات اساسی) نمی‌رسند، بنابراین نیاز به تعمیر و یا تعویض قطع کننده یک استثنا بوده و از این جهت این کلیدها را می‌توان بی‌نیاز از مراقبت در نظر گرفت. بر این اساس نیاز به تعمیرات و نگهداری محدود به تمیز نگه داشتن منظم سطوح خارجی و بازرسی و روغن کاری مکانیزم از جمله مکانیزم قطع (trip-linkage) و کنتاکت‌های کمکی است. در مواردی که نیاز به تعداد بالایی از عملکرد دژنگتور وجود دارد مثل دیگ قوس، بهتر است که از نوع SF6 استفاده شود که در این حالت توصیه می‌شود بر آوردی از هزینه تعمیرات و نگهداری کلید ارائه شود.

قطع جریان های خطا

است که رفتار دژنگتور خود-فشار (self-pressuring) با جریان قطعی کمتر از ۳ آمپر به خصوص مطلوب است. این قطع "نرم" مربوط به خصوصیات خاص طراحی خود-فشار و خواص SF6 است.

در سال های ابتدایی گسترش دژنگتورهای خلاء، قطع جریان های کوچک القایی به دلیل جنس کنتاکت مورد استفاده در آن زمان، مشکلاتی ایجاد می کرد. معرفی کنتاکت های کروم-مس باعث کاهش جریان قطعی بین ۲ تا ۵ آمپر شد. امکان افزایش غیرمجاز اضافه ولتاژ به سبب جریان قطعی به مقادیر قابل اغماض کاهش یافت.

پدیده گذرای فرکانس بالا به دلیل جرقه زنی یا جرقه زنی مجدد در فاصله اتصال باز پدید می آید. اگر در طی عملیات باز شدن، ولتاژ صعودی بین کنتاکت های باز شونده بیشتر از قدرت دی الکتریک بین آنها شود، جرقه زنی مجدد اتفاق می افتد. جریان گذرا با فرکانس بالای تولید شده توسط این پدیده، می تواند جریان های صفر با فرکانس بالا تولید کند و باعث قطع مجدد توسط دژنگتور شود. این فرآیند می تواند باعث افزایش بیشتر ولتاژ و جرقه زنی های مجدد بیشتری شود.

در کلیدهایی که توانایی قطع جریان های گذرای فرکانس بالا را دارند، جرقه زنی مجدد باعث پدیده قطع جریان مجازی می شود. این پدیده زمانی رخ می دهد که یک جرقه زنی مجدد در فازی که در حال اصلاح است ناپایداری های فرکانس بالایی را در فازهای دیگر که حامل فرکانس جریان سرویس هستند القا کند. تحمل زائد این نوسان فرکانس بالا بر روی جریان بار می توان سبب یک جریان ظاهری صفر شود و کلید جریان را قطع کند. اگرچه مقدار جریان بار ممکن است بسیار بالا باشد. این پدیده "قطع جریان مجازی" نام دارد و منجر به قطع جریان های بسیار بالاتر از مقادیری که خود کلید در شرایط عادی قطع می کند، می شود. از نتایج قطع جریان مجازی، اضافه ولتاژهای بسیار بالاست. آزمایش های گسترده ای نشان می دهند که دژنگتورهای خود-فشار SF6 به دلیل خواص

امروزه آزمایش های نوعی (Type Tests) بر اساس استانداردهای بین المللی (IEC56) بر روی تمام کلیدهای طراحی شده توسط سازندگان مطرح انجام می گیرد. این موضوع موجب تضمین قطع هرگونه جریان خطا تا ماکزیمم مقدار مجاز برای آن کلید می شود. به علاوه هر دو نوع دژنگتور اساساً قادر به قطع جریان هایی با مؤلفه DC بزرگ هستند، این جریان ها زمانی رخ می دهند که اتصال کوتاه در اطراف ژنراتور پدید آید. آزمایش های مربوطه نشان داده اند که انواع خاصی از هر دو نوع کلید قابلیت قطع جریان های خطا با مؤلفه DC بزرگ تر از ۱۰۰ درصد را دارا هستند. هنگامی که چنین کاربردی موردنظر است برای داشتن نظرات کارشناسانه توصیه می شود با سازنده مشورت شود.

در ارتباط با ولتاژ برگشت (Recovery Voltage) که بعد از قطع یک جریان خطا پدید می آید، به طور کلی دژنگتورهای خلاء می توانند ولتاژهایی با مقادیر RRV تا ماکزیمم ۵kV را تحمل کنند. در صورتی که دژنگتورهای SF6 محدودیت بیشتری داشته و این مقدار بین ۱ تا ۲ کیلوولت است. در کاربردها مثلاً با نصب محدودکننده جریان یا راکتورها و غیره به همراه دژنگتور SF6 تلاش جهت کاهش آهنگ افزایش ولتاژ برگشت گذرا توصیه می شود.

قطع جریان های القایی کوچک

عبارت جریان القایی در اینجا به معنی آن جریان های کوچکی است که تقریباً به طور خاص القایی هستند؛ مانند ترانسفورماتورهای بدون بار، در هنگام استارت موتور یا موتور در حال کار بدون بار یا سیم پیچ های راکتور. در بحث قطع این نوع جریان ها توسط کلید مهم است که بین پدیده گذرای فرکانس بالا و فرکانس متوسط تفاوت قائل شویم.

پدیده گذرای فرکانس متوسط، علاوه بر سایر عوامل، برخاسته از قطع جریان قبل از رسیدن به صفر طبیعی آن است. تمام دژنگتورها وقتی جریان هایی به اندازه چند صد آمپر به دلیل بی ثباتی در قوس از آنها می گذرد، می توانند به سرعت جریان را قبل از رسیدن به صفر قطع کنند.

این پدیده "قطع جریان واقعی" نامیده می شود. هنگام رخ دادن این پدیده انرژی ذخیره شده در القاگرهای سمت بار از طریق خازن های خط به زمین سیستم (خازن های سیم پیچ ها و کابل ها) نوسان کرده و باعث افزایش ولتاژ می شود. دامنه اضافه ولتاژ (Over Voltage) تابعی از مقدار جریان قطع شده است، هر چه جریان قطع شده کمتر باشد، دامنه اضافه ولتاژ نیز کمتر است.

علاوه بر نوع کلید، پارامترهای سیستم در نقطه نصب، فاکتورهایی در تعیین حداکثر جریان قطعی هستند. به خصوص ظرفیت خازنی موازی با کلید حائز اهمیت است. جریان قطعی دژنگتور SF6 در اصل با نوع دژنگتور تعیین می شود. مقدار جریان قطعی بین ۰/۵ تا ۱۵A متغیر

جدول ۳- مقایسه کلیدها از نظر کاربردی

شرح مشخصه	دژنگتور SF6	دژنگتور خلاء
جریان انباشته	۱۵-۱۰ برابر جریان اتصال کوتاه نامی	۱۰۰-۳۰ برابر جریان اتصال کوتاه نامی
ظرفیت قطع کنندگی جریان کلید	۱۰۰۰۰-۵۰۰۰ بار	۲۰۰۰۰-۱۰۰۰۰ بار
عمر عملکرد مکانیکی	۲۰۰۰۰-۵۰۰۰ سیکل O-C	۳۰۰۰۰-۱۰۰۰۰ سیکل O-C
تعداد عملکرد قبل از تعمیر	۲۰۰۰۰-۵۰۰۰ سیکل O-C	۳۰۰۰۰-۱۰۰۰۰ سیکل O-C
زمان بین دو سرویس مکانیزم	۱۰-۵ سال	۱۰-۵ سال
هزینه نگهداری	(تعمیر کامل شامل پیاده کردن کل محفظه می گردد) هزینه بالای خدمات-هزینه پایین مواد	(کل محفظه قطع باید تعویض گردد) هزینه پایین خدمات-هزینه بالای مواد
قابلیت اطمینان	زیاد	زیاد
استقامت دی الکتریک فاصله بین دو کنتاکت	زیاد	خیلی زیاد
نظارت بر شرایط کلید	نظارت بر فشار گاز SF6 با اندازه گیر فشار و علامت از راه دور	—
ایمنی پرسنل به هنگام خطا	خوب	خیلی خوب

راه حل قابل اعتماد و رقابتی جهت رفع مشکلات قطع در فشار متوسط هستند اما کاربران امروزی خواهان انتخاب کلید بر اساس کاربرد، عملکرد، بهره‌برداری و روش‌های تعمیر و نگهداری نوع کلید و همچنین بر اساس اولویت‌های خود می‌باشند. در حقیقت امروزه یک ارزیابی فنی-مالی بین این دو کلید نشان‌دهنده تعادلی بین این دو تکنولوژی در حدود ولتاژ ۱۲ تا ۲۴ کیلوولت است البته همراه یک مزیت نسبی کلیدهای SF6 در ولتاژهای بالاتر از این سطح و کلیدهای خلاء در ولتاژهای پایین‌تر از این سطح که این مورد و تفاوت قیمت اندک آنان حاکی از آن است که این دو دژنگتور در تمام سطوح ولتاژی شبکه‌های فشار متوسط (۷.۲ تا ۳۶kV) می‌توانند در کنار هم پیشرفت کنند.

* D. Braun, W. Heilmann and A. Plessi, "Application criteria for SF6 and vacuum circuit breakers," ABB Review, April 1989, pp. 25 - 33.

مراجع:

۱. تقوی، علی: بررسی گاز هگزا فلئور گوگرد (SF6) در تجهیزات فشارقوی، www.wikipower.com

۲. نصرت خدا، محسن: طراحی و ساخت انواع کلیدهای ۲۰ و ۳۰ کیلوولت، www.wil-ipower.com

[۳]. R.Kirkland Smith, "Vacuum interrupters have the low environmental impact required for today's medium voltage switching applications", Eaton corporation, IEEE T&D conference & exposition, October - 28 November 2001, 2

[۴]. E.Csanyi, "Comparison between vacuum and SF6 circuit breaker", CSANYI group, EEP, August 2009, 23

[۵]. B.Yanniello, "Safety and environmental evaluation of insulating media in medium-voltage distribution equipment", Eaton corporation [6]. "Green switching platform publication", www.greenswitching.com

[۷]. A.Iturregi, E.Torres, I.lamora, O.Abarrategui, "High voltage circuit breaker: SF6 vs. vacuum", Department of electrical engineering UPV-EHU, EA4EPQ, 15th-17th April, 2009

[۸]. O.Alvarado, "Arc extinguishing technologies", GE Industrial Solutions

[۹]. E.Csanyi, "Use of vacuum as a breaking medium", CSANYI group, EEP, Dec 2009, 22

خود، مزایای قابل توجهی در کنترل پدیده گذرای فرکانس بالا نسبت به کلیدهای وزشی SF6 (Puffer) و خلاء دارند. در چند سال اخیر تحقیقات کاملی در زمینه خصوصیات دژنگتورهای خلاء در ارتباط با پدیده‌هایی مثل جرقه‌زنی‌های مجدد شدید و قطع جریان مجازی صورت گرفته است. این تحقیقات نشان می‌دهند که دژنگتورهای خلاء می‌توانند باعث جرقه‌زنی‌های مجدد شدیدتر و بنابراین اضافه ولتاژهایی شدیدتر نسبت به سایر مدل‌ها شوند. اگرچه این حالت در مواردی خاص از سوئیچینگ مثل قطع موتورهای هنگام استارت و البته با احتمال پایین پیش می‌آیند. اضافه ولتاژهایی که در چنین شرایطی به وجود می‌آیند را می‌توان با استفاده از رفع کننده‌های بار اضافی اکسید فلزات (metal oxide surge diverter) به مقادیر امن کاهش داد.

نتیجه‌گیری

دژنگتورهای SF6 و خلاء مدرن‌ترین کلیدهای قطع کننده در فشار متوسط (۱ تا ۵۲kV) و فشارقوی (بیشتر از ۷۲.۵kV) هستند که در دهه ۱۹۶۰ میلادی وارد بازار شده و به سرعت گسترش یافتند. با توجه به اینکه کلیدهای SF6 در تمام رده‌های فشار متوسط و قوی استفاده می‌شوند و کلیدهای خلاء در درجه اول در فشار متوسط و در موارد محدودی در فشار ضعیف و قوی به کار گرفته می‌شوند؛ لذا این دو تکنولوژی بیشترین رقابت را در تجهیزات فشار متوسط دارند.

امروزه مفهوم رقابت بین این دو کلید رنگ دیگری گرفته است. زمانی رقابت‌های تجاری بین سازندگان به نحوی بود که تنها یکی از این دو کلید را پیشنهاد می‌دادند، در صورتی که امروزه همه تولیدکنندگان نامی، هر دو تکنیک را به عنوان برطرف کننده نیازهای کاربران معرفی می‌کنند. هرچند هر دو نوع این دژنگتورها چند منظوره بوده و قادر به ارائه یک

جدول ۴- مقایسه کلیدها از نظر عملکرد کلیدزنی

شرح مشخصه	دژنگتور SF6	دژنگتور خلاء
کلید زنی جریان اتصال کوتاه با مؤلفه DC بزرگ	مناسب	مناسب
کلید زنی جریان اتصال کوتاه با RRV بالا	در شرایط معین $PRV > 1-2kv$ در هر میلی ثانیه مناسب است	خیلی مناسب
کلید زنی ترانسفورماتورها	مناسب	مناسب
کلید زنی راکتورها	مناسب	مناسب ولی باید مراحل جهت جلوگیری از اضافه ولتاژ هنگام شکست جریان در جریان کمتر از ۶۰۰A اعمال شود.
کلید زنی خازن‌ها	مناسب. بدون جرقه‌زنی مجدد	مناسب. بدون جرقه‌زنی مجدد
کلید زنی خازن‌های پشت به پشت (back to back)	مناسب. در برخی موارد راکتورهای محدودکننده جریان، جهت محدود کردن جریان هجومی لازم است.	مناسب. در برخی موارد راکتورهای محدودکننده جریان، جهت محدود کردن جریان هجومی لازم است.
کلید زنی قوس الکتریکی	مناسب جهت عملکرد محدود	مناسب ولی باید مراحل جهت محدود کردن اضافه ولتاژ اعمال شود.

بازاریابی و مشارکت در پروژه‌های خارج از کشور

مجتبی نادری
کارشناس برق و انرژی
Naderi@sunir.com



محمد شهریاری
کارشناس بازاریابی و مناقصات
MShahriari@sunir.com



چکیده

در این مقاله، نقش بازاریابی در توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی در شرایط فعلی کشور، شرایط و ویژگی‌های لازم برای موفقیت شرکت‌های صادرکننده فنی مهندسی، مشکلات مالی پیش رو در اثر تحریم‌های بین‌المللی و فرآیند کلی حضور در مناقصات جهت اخذ پروژه‌های خارج از کشور بررسی شده است. کشور ایران با توجه به موقعیت جغرافیایی بسیار مناسب و توانایی‌های فنی، هم در رشد منابع انسانی و هم در افزایش دانش علمی، دارای ظرفیت بسیار مناسبی برای افزایش میزان صادرات خود است. در سالهای گذشته، علی‌رغم همت و تلاش مسئولین دلسوز کشورمان، شاهد رشد مناسبی در این عرصه نبوده ایم؛ تا آنجا که میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال ۱۹ به عددی در حدود نصف مقدار خود در سال ۰۹ رسیده است. این آمار، قطعاً موید این نگرانی است که چه عواملی سبب بوجود آمدن این سقوط در عرصه صادرات خدمات فنی و مهندسی شده است. در این مقاله، پیشنهاداتی به دو گروه از نقش آفرینان اصلی این حوزه یعنی تصمیم‌گیران در سطح کلان مانند دولت و نیز شرکت‌های فنی و مهندسی و تشکلهای صنفی، ارائه شده است، به این امید که شاهد شکوفایی هر چه بیشتر توانایی‌های کشورمان در این عرصه باشیم.

۱. مقدمه

زمانی که تصمیمی مبنی بر صادرات طیف خاصی از خدمات به کشورهای برگزیده گرفته می‌شود، باید توجه را معطوف به سازمان دادن کسب و کار، برای ورود مستقیم به بازار کنیم. شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی باید بدانند که فروش خدمات به بازارهای بین‌المللی بسیار پیچیده تر از فروش خدمات به بازار داخلی است. از این رو، باید دقت و تأمل بیشتری در انتخاب بازارهای هدف و پیمان‌های فیما بین آن‌ها نمود. باید توجه داشت که صحنه رقابت‌های بین‌المللی در بازارهای صادراتی، هر روز محدود تر می‌شود و شرکت‌هایی سهمی از بازار را بخود اختصاص می‌دهند که توان عرضه خدمات و محصولات با کیفیت مطلوب و شرایط اقتصادی مناسب را داشته باشند.

در این راستا باید توانمندی‌های خود و کشور را در تمامی زمینه‌ها از جمله تأمین تجهیزات و مواد اولیه با کیفیت مناسب شناسایی، و به کار بستیم. بسیاری از بازارهای هدف، نیازمند پیمانکارانی هستند که توانایی انجام پروژه بصورت یک مجموعه (egakcap) را داشته باشند و از دفاتر مهندسی توانمند نیز برای هماهنگ کردن بخش‌های مختلف یک

پروژه بهره ببرند. شاید بتوان مهم ترین بخش از مطالعات اولیه یک بازار را تلاش در راستای شناخت کامل مزایای خدمات موجود در کشور در مقایسه با سایر رقبا دانست.

۲. روش‌های بازاریابی پروژه‌ها در خارج از کشور خصوصاً کشورهای همسایه

فاکتورها و روش‌هایی که در برجسته کردن و ارائه توانایی‌های یک شرکت برای حضور در بازارهای بین‌المللی می‌توانند موثر باشند، از قرار زیر اند:

۱. داشتن رزومه مناسب
۲. داشتن اطلاعات مکتوب و مناسب از توانمندی‌ها برای ارائه به مشتریان
۳. وجود کاتالوگ‌های مناسب و پر محتوی به زبان‌های قابل استفاده در بازارهای بین‌المللی
۴. تکمیل مطلوب فرم‌های ارزیابی اولیه PQ (در صورت لزوم)
۵. بهره‌گیری از سیستم‌های ارتباطی مناسب و پایبندی به تعهدات
۶. سرعت عمل و پاسخگویی به موقع به نیازهای مشتریان
۷. پایبندی به تعهدات
۸. توجه به قول و قرارهای خود از جمله زمان ملاقات‌ها و دیگر موارد مشابه

در قوانین و مقررات هر کشور، نکات مهم و قابل تفسیری وجود دارد که در صورت وقوف به این نکات، اثرات مثبت و یا منفی آن‌ها در قراردادهای قابل کنترل خواهد بود. این موارد، در تمامی زمینه‌های حقوقی، مالی و فنی ممکن است وجود داشته باشند و در مورد مسائل فنی، بعلاوه وجود زبان فنی تقریباً مشترک در دنیا، معمولاً قابل پیش بینی هستند. در زمینه‌های حقوقی، بازرگانی و مالی نیز، استفاده از مشاورین صاحب نظر و متخصص در تنظیم قراردادهای توصیه می‌شود.

شرایط و اصول زیر از مقدمات علم بازاریابی هستند که می‌بایست در ابتدای ورود به بازار هر کشوری، مورد توجه قرار گیرند:

۱. حضور مستمر در بازار هدف و ارتباط دائمی با نمایندگان آگاه، فعال و مجرب
۲. وقوف کامل به اوضاع اقتصادی، اجتماعی و سیاسی خریداران و تحولات بازار
۳. شناخت مسائل فرهنگی، اعتقادی و همچنین آگاهی از وضع اقتصادی، بودجه‌های مصوب و توان خرید بازار مورد مطالعه
۴. شناخت قوانین و مقررات حاکم، اعتبارات و تسهیلات اعطایی در منطقه مورد نظر

شد، در سال‌های آغازین رشدی با شیب متوسط حدود ۲۱ درصدی را نشان می‌داد. از سال ۱۳۸۱ تا ۰۹۳۱ جهش واقعی داشت و با نرخ رشد حدود ۵۴ درصدی، به بیش از ۴ میلیارد دلار رسید.

آن‌چه در سال ۱۳۸۱ موجب تغییر شیب منحنی رشد شد، چیزی جز حضور حمایتی دولت با تصویب و ابلاغ جایزه صادراتی نبود. جایزه‌ای که انفجار توفیق شرکت‌های ما را موجب شد، سالانه به طور متوسط بیش از ۵۳ میلیارد تومان بار بر دوش خزانۀ داشت، اما نتیجه‌ای چنین بزرگ به بار آورد.

شرکت‌های ایرانی در فشار بحران اقتصادی جهانی که از سال ۷۸۳۱ آغاز شد و هنوز ادامه دارد، با درایت و کوشش، به رشد ۵۴ درصدی خود تا سال ۰۹۳۱ ادامه دادند. در این سال، دو اتفاق موجب سقوط شدید مبالغ سالانه قراردادهای ۴/۲ میلیارد دلار در سال ۰۹۳۱، به ۲/۳ میلیارد دلار در سال ۱۹۳۱ شد؛ یکی تشدید تحریم ایران که تا جلوگیری از جابجایی وجوه و حمل بارها توسط کشتی‌ها پیش رفت و دیگری کمبود بودجه که دولت را وادار به اتخاذ تصمیم در مورد حذف جوایز صادراتی شرکت‌ها کرد.

گفتنی است که از ۲/۳ میلیارد دلار در سال ۱۹۳۱، نزدیک به ۰۷ درصد آن منحصر به قراردادهای عراق است که در آن، شرکت‌های ما از گزند دو عامل رقابت شدید و نیز تحریم جهانی تا حدودی مبرا بودند.

تا قبل از سال ۱۹، به تدریج، حدود ۰۰۱ شرکت ایرانی پای خود را در نزدیک به ۰۶ کشور جهان باز کرده و تقریباً در همه موارد با موفقیت و رضایت کارفرمایان، پروژه‌های خود را اجرا و جوایز بسیار ارزشمندی را از مقامات عالی رتبه کشورهای محل اجرای پروژه دریافت داشته بودند. در سال ۰۹۳۱، اشتغال حاصل از صادرات مذکور، به طور مستقیم حدود ۰۰۱ هزار نفر و به طور غیرمستقیم جمعاً ۰۰۵ هزار نفر بوده است. جدول ۱، ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی را در دوره ۱۰ ساله بعد از ۱۳۸۱ نشان می‌دهد. همان‌طور که گفته شد، شدت بحران جهانی که موجب تنگ شدن رقابت‌ها در سطح جهان شده بود، با توجه به حمایت دولت و تدبیر و توانایی مهندسان ما، نتوانست تا سال ۰۹ مانع رشد صدور خدمات فنی مهندسی شود. تا سال مذکور، بیش از ۰۰۶ ضمانت نامه برای پروژه‌های ما صادر شد؛ که فقط یک مورد، به ضبط ضمانت منجر شد که آن هم دلیل خاص خود را داشت. این امر، رکوردی از کیفیت کارهای مهندسین ایرانی در سطح جهان محسوب می‌شود.

پتانسیل سالانه صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور، امروزه بیش از ۰۲ میلیارد دلار است که ظرف ۵ سال از امروز قابل تحقق خواهد بود.

تحقق این آرمان، با کوشش شرکت‌ها در جهت بهبود ساختار خود و شناخت مشکلات مالی موجود در این مسیر (که در ادامه به آنها اشاره شده است) امکان پذیر خواهد بود.

جدول ۱. ارزش صادرات خدمات فنی و مهندسی در سالهای گذشته*

سال	ارزش (میلیارد دلار)
۱۳۸۱	۰.۲۵
۱۳۸۲	۰.۵۳
۱۳۸۳	۰.۹۴
۱۳۸۴	۱.۵۴
۱۳۸۵	۱.۶۰
۱۳۸۶	۲.۰۷
۱۳۸۷	۲.۵۵
۱۳۸۸	۳.۰۸
۱۳۸۹	۳.۳۰
۱۳۹۰	۴.۱۱
۱۳۹۱	۲.۳۲

* منبع: تارنمای سازمان توسعه تجارت

برای صادرات و آگاهی از آمارها و تحلیل صحیح آنها

۵. اطلاع از شرایط آب و هوایی منطقه

۶. شناخت برنامه‌های عمرانی و پروژه‌های موجود و در دست بررسی

۷. استفاده از تجارب بدست آمده از اجرای پروژه‌های قبلی

۸. اهمیت دادن به ویژگی افرادی که جهت مذاکرات تجاری و فنی به کشورهای مختلف اعزام می‌شوند

۹. شناخت رقبا (شرکت‌های رقیب خارجی و داخلی)

۳: شرایط حضور در مناقصات و ارایه قیمت

هر شرکت تجاری پیش از تدوین استراتژی مناسب برای نفوذ در بازارهای خارجی، باید به مطالعه در مورد بازارها پرداخته و جذاب ترین بازارهای بالقوه و نیز خدماتی را که از بهترین پتانسیل حضور در این بازارها برخوردارند، معین سازد. معمولاً اطلاعات مربوط به بازارهای خارجی و روش‌های کسب و کار در آن بازارها و اطلاعات مربوط به فرصت‌های تجاری جدید ناشی از طرح‌های اقتصادی را می‌توان از گزارش بخش‌های خدماتی دیپلماتیک، سفارت خانه‌های واقع در خارج از کشور، مراکز ملی اطلاعات بازرگانی و یا سازمان‌های ملی مروج فعالیت‌های تجاری بدست آورد.

در این راستا، سایت‌های مربوط به اعلام مناقصات، جزوات و مجموعه‌هایی که فهرست پروژه‌های عمرانی و برنامه‌های بازسازی کشورهای مختلف در آنها قید شده، وابستگان بازرگانی سفارت خانه‌های جمهوری اسلامی ایران در کشورهای هدف، سایت‌های بانک جهانی، صندوق‌های مختلف و تخصیص اعتبارهای آن‌ها برای کشورها و اطلاعات اتاق‌های بازرگانی مشترک ایران و دیگر کشورها، از جمله عوامل و منابعی هستند که می‌توانند در شناسایی پروژه‌ها و استعلام قیمت‌ها اثربخش باشند.

داشتن اطلاعات دقیق از رقبا، تا حد زیادی موضع ما را در ورود یا عدم ورود به یک بازار صادراتی و یا انتخاب روش مناسب برای فعالیت در آن بازار، مشخص می‌کند. در این راستا مشخص کردن شرکت‌های رقیب در بازار هدف و اطلاع از نحوه عملکرد و دامنه قیمت آن‌ها در مناقصات قبلی می‌تواند موثر باشد. باید در نظر داشته باشید که همواره شرکت‌های رقیب دیگری با پشتوانه‌های نیرومند اقتصادی، مالی، فنی و حتی نفوذ در سیستم‌های تصمیم‌گیری در بازارهای مورد نظر وجود دارند.

۴: روش‌های برنده شدن در مناقصات و ارجاع کار

بیشتر شرکت‌هایی که واجد صلاحیت کار در خارج هستند، در زمان ورود به بازار، با تعداد زیادی پرسشنامه‌های مناقصه روبرو می‌شوند. تعداد زیادی از این مناقصات برای آنها فاقد جذابیت است. اگر شرکتی می‌خواهد به بهترین نحو از منابع مالی، اداری و فنی خود بهره گیرد، باید به دقت تمامی دعوت به مناقصه‌ها را بررسی کرده و توجه خود را بر آن مناقصاتی متمرکز سازد که شانس موفقیت در آنها بیشتر است.

موارد زیر، عوامل موثر بر روند برنده شدن شرکت‌ها در مناقصات است که بایستی مورد توجه قرار گیرد:

۱. تجربه و تخصص کافی در زمینه مورد نظر

۲. انجام پروژه‌های قبلی به نحو شایسته و ایجاد سابقه و اعتبار مثبت

۳. مرجع شدن در کسب و کار خود برای پاسخگویی

۴. رعایت زمانبندی و تعهدات قراردادی با کیفیت مطلوب

۵. ارتباط مداوم از طریق ارایه خدمات پس از فروش، تعمیر و نگهداری و تماس‌های مجدد

۶. رعایت اصل برد-برد در برخورد با مشتریان

۷. استفاده از شیوه‌های تبلیغاتی و برقراری ارتباط با برخی افراد

۵: مسایل و مشکلات مالی موجود

مسایل مالی، بزرگترین مشکلی است که بر سر راه ورود به بازار کشورهای هدف است. شاید نتوان زبانی گویاتر از آمارهای موجود سازمان توسعه تجارت در راستای بیان اثرات مخرب تحریم‌های بین المللی بر روی صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال گذشته پیدا کرد. صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران که از سال‌های اول دهه ۰۷۳۱ عملاً شروع

۵-۱: مشکلات تضامین بانکی

۱. طولانی بودن پروسه صدور تضامین
۲. وثایق مورد نیاز جهت صدور تضامین بدون در نظر گرفتن اعتبار متقاضی بر اساس میزان تضامین دریافتی و تضامین به اجرا گذاشته شده (نه تنها به صرف ارائه رتبه بندی و مجوز کمیته ماده ۹۱ که بعضاً ضرورت ندارد).
۳. عملیاتی نشدن شیوه اخذ تضامین ۰٪ با هماهنگی صندوق ضمانت (صدور APG و PBC)
۴. عدم تأیید بانک‌های ایرانی توسط کشورهای خارجی

۵-۲: مشکلات تسهیلات بانکی و اعتباری

۱. طولانی بودن پروسه تصمیم‌گیری در بانکها
 ۲. کوتاه بودن مهلت استفاده از اعتبارات تخصیصی که با توجه به میان مدت بودن خدمات صادره توسط شرکت‌های صادر کننده این صنعت منجر به محدودیت زمانی و عدم دریافت تسهیلات در بازه زمانی مورد نظر می‌شود.
- ## ۵-۳: مشکلات فاینانس پروژه‌ها
۱. فراهم نبودن ساز و کاری مناسب جهت دریافت تسهیلات از محل خطوط اعتباری از داخل کشور
 ۲. عدم اطلاع رسانی مناسب از سوی بانکها در خصوص نحوه ارائه تسهیلات ارزی مصوب
 ۳. بوروکراسی طولانی در خصوص اعطای تسهیلات فاینانس که بعضاً منجر به از دست رفتن فرصتها می‌شود.
 ۴. کوتاه بودن دوره بازپرداخت تسهیلات اعطایی بانکهای ایرانی (حداکثر تا ۷ سال) که با توجه به ماهیت پروژه‌های زیربنایی در صادرات خدمات فنی مهندسی و حجم بالای سرمایه‌گذاری و همچنین در مقایسه با زمان مشابه بانکهای خارجی بسیار کوتاه است.
 ۵. بالا بودن نرخ بهره

۵-۴: مشکلات بانکی ناشی از تحریم‌ها

۱. عدم امکان تبادل ارزی از طریق سیستم بانکی
۲. هزینه بالای نقل و انتقال ارز از مسیر صرافیها و مواجهه با ریسک اعتباری بالا در این خصوص
۳. عدم امکان خرید تجهیزات از کشورهای اروپایی از طریق شرکت‌های با ماهیت ایرانی
۴. عدم پذیرش اعتبارات اسنادی گشایش شده توسط بانکهای ایرانی از طرف فروشندگان
۵. عدم امکان گشایش اعتبار اسنادی از طریق بانکهای ایرانی به جهت بخشنامه‌ها و مصوبات ساعتی بانک مرکزی

۶. طولانی شدن زمان دریافت صورت وضعیت‌ها و وجوه دریافتی که نهایتاً منجر به از بین رفتن نقدینگی و طولانی شدن زمان بازگشت سرمایه می‌شود.
۷. دریافت صورت حساب‌ها بصورت نقدی و پذیرش ریسک‌های آن بواسطه نیاز پروژه
۸. افزایش زمان خواب سرمایه بواسطه طولانی شدن زمان ارسال وجه
۹. اجبار به استفاده از بانک‌هایی با اعتبار کمتر بواسطه عدم همکاری بانک‌های معتبر در برخی کشورها و نهایتاً افزایش ریسک

۱۰. عدم امکان شرکت در مناقصات خارجی به جهت نپذیرفتن ضمانتنامه شرکت در مناقصه صادر شده توسط بانکهای ایرانی
۱۱. ضرورت وثیقه سپاری ۰۰۱٪ مبلغ اعتبار نزد بانک ایرانی پس از گذر از موانع سنگین موجود (با این وصف گشایش اعتبار از طریق بانکهای ایرانی هیچگونه مزیتی به گشایش اعتبار از طریق بانکهای خارجی نخواهد داشت).
۱۲. عدم وجود رویه تصمیم‌گیری منسجم و مشخص توسط کمیته ویژه ارزی بانک

مرکزی

۳۱. نبودن تصمیمات بانک مرکزی در راستای حمایت از صادرات و تولید در داخل کشور و در برابر تحریم‌های بین‌المللی تحمیل شده به فعالان اقتصادی
 ۴۱. قایل نشدن شرایط یوزانس توسط شرکت‌های بزرگ بین‌المللی، پس از گسترده شدن تحریم‌های اقتصادی
 ۵۱. سخت‌گیری زیاد بانکهای اروپایی در بازکردن CL برای ایران و ایجاد وقفه در روند نقل و انتقالات و اعتبارات بانکی رسمی
 ۶۱. تحت تأثیر قرارگرفتن بخش بازرگانی خارجی بیش از سایر بخش‌ها بواسطه تحریم‌های بین‌المللی
 ۷۱. تغییر شیوه و شرایط خرید در موقعیت تحریم منابع خرید خارجی
 ۸۱. طولانی تر شدن و گران تر شدن واردات به دلیل خرید غیر مستقیم و یا از طریق کشورهای واسطه
 ۹۱. کاهش امکان فروش در بازارهای خارجی نسبت به گذشته بر اثر گران‌تر شدن مواد اولیه مورد نیاز برای تولید کالاهای صادراتی
- در نهایت باید خاطر نشان شد که هرچند به هر ترتیب، به صورت موردی شرکت‌های ایرانی برای هر یک از مشکلات یاد شده راه حلی با صرف هزینه‌های چند برابر پیدا می‌نمایند اما با این توصیفات مشاهده می‌شود، شاهراه اصلی انجام تجارت بین‌المللی و متعاقباً صادرات و واردات در ایران با مشکلات جدی مواجه شده است.

۶: روش‌های توسعه کسب و کار براساس پروژه‌های انجام شده در کشورهای بازار هدف

۶-۱: ایجاد دفتر، شعبه و یا بکارگیری نمایندگان محلی

ایجاد دفاتر و شعبه‌ها در کشورهای هدف، کمک موثری به حضور مداوم در بازار هدف بوده و زمینه‌های ایجاد ارتباطات کلیدی را در بلند مدت فراهم می‌کند. علاوه بر آن، استفاده از نمایندگان محلی مخصوصاً در سال‌های اولیه حضور در بازار هدف، کمک شایانی به توسعه کسب و کار در بازار آن منطقه خواهد کرد.

۶-۲: حفظ و تقویت ارتباطات ایجاد شده

شناخت و داشتن ارتباط با افراد شاخص محلی و استفاده از اطلاعات و تخصص‌های در دسترس آنان، می‌تواند صرفه جویی بسیاری در هزینه‌ها نموده و امکان برقراری ارتباط با بسیاری از مسئولین را تسهیل نماید. در این رابطه باید دقیقاً به روابط فیما بین افراد صاحب نفوذ، توجه نموده و حتی الامکان از تقابل آنان، که ثمری جز از دست دادن این نوع حمایت‌ها ندارد، پرهیز کرد.

۶-۳: مدیریت دانش و ایجاد بانک اطلاعاتی لازم

انباشت تجربه در یک پروژه، موجب صرفه جویی در هزینه‌های طراحی مهندسی و استفاده از تجارب و مشخصات پروژه‌های اجرا شده قبلی در پروژه‌های مشابه جدید، سرعت و دقت در تهیه پیشنهادات جدید، قدرت رقابت بیشتر در مقابل رقبای و شانس بیشتر در اخذ و عقد قرارداد خواهد شد.

۶-۴: انتقال دانش فنی

در نظر داشته باشید که از بین رفتن امکان ورود تجهیزات و خدمات به یک بازار، بهیچ وجه به معنای بستن درهای آن بازار نمی‌باشد. زمانی که ضوابط و مقررات داخلی یک کشور محدودیت‌هایی برای خریدهای خارجی ایجاد کرده باشد و یا زمانی که امکان صدور کالاهای ساخته شده و ارسال بخش اعظم تجهیزات پروژه، ضعیف و یا ناممکن می‌شود، می‌توان از راه عقد قرارداد انتقال تکنولوژی و یا لیسانس فنی و آموزش، این کار را عملی

ساخت.

۵-۶: سرمایه گذاری مشترک

وقتی شرکت از توان مالی کافی برخوردار نیست، شراکت در تامین مالی و سرمایه گذاری پروژه‌ها، مخصوصاً در شرایطی که بدلیل ارتباطات موفق، امکان اخذ پروژه وجود دارد، راه حل منطقی توسعه کسب و کار در بازار هدف خواهد بود.

۶-۶: استفاده از روابط فیمابین ایران و بازار هدف

وابستگان بازرگانی و سفارت خانه‌ها، می‌توانند نقش مهمی در معرفی توانایی‌های تولیدکنندگان ایفا نمایند و از طرفی، اطلاعات جامع و مفیدی در رابطه با شرکت‌ها، رقبا، تجاری و صاحبان صنایع آن کشور بدست خواهند داد.

همچنین، گنجاندن صدور بعضی از تولیدات و خدمات مهندسی در پروتکل‌هایی که بمنظور توسعه روابط بین مقامات مسئول کشورهای مختلف مبادله می‌شود، می‌تواند زمینه‌ای مناسب برای عرضه توانایی‌های کشور تلقی شود.

ضروری است که مسئولین و مقاماتی که در این مذاکرات حضور دارند تا حد زیادی به توانایی‌های کشور وقوف داشته باشند تا بتوانند در زمانهای مقتضی از آنها بهره‌جسته و کمکی در امر توسعه صادرات کشور و وارد شدن تولیدات داخلی به برخی از بازارهای جهانی که بطور طبیعی امکان آن وجود ندارد، بنمایند.

۷-۶: استفاده از روش مختلف تامین مالی

۱. مشارکت مدنی:

این مشارکت چنانچه بازار بورس مناسبی برای آن وجود داشته باشد، مفید خواهد بود.

۲. بیع متقابل:

در این مورد به طور معمول بازگشت سرمایه گذاری از محل صدور و فروش محصول همان پروژه تأمین می‌شود.

۳. سرمایه گذاری مستقیم خارجی

۴. روش‌های ساخت، بهره‌برداری و انتقال به صورت‌های مختلف

(BOT, BOOT, BOST, BRT)

۵. تأمین مالی پروژه‌هایی که از محل اعتبارات ارزی خارجی به شیوه‌های مختلف تأمین می‌شود.

۶. تسهیلات کوتاه مدت ارزی

۷. تأمین منابع ارزی کوتاه مدت بانک‌های خارجی شامل باز تأمین برای خرید کالا و خدمات از خارج

۸. استفاده از بروات اسنادی مدت دار

۹. استفاده از اعتبارات اسنادی مدت دار ارزی (مصطلح به یوزانس) برای خرید کالا و خدمات از خارج

۷: فلوچارت فرآیند حضور در مناقصه یا مذاکره

در شکل زیر فلوچارت عملیات حضور در مناقصه و یا مذاکره تا مرحله عملیاتی شدن یک پروژه نشان داده شده است:

۸: راه حل‌ها و پیشنهادها

کشور ایران در مقایسه با کشورهای منطقه علی‌الخصوص ترکیه متأسفانه رشد قابل توجهی در امر صادرات خدمات فنی و مهندسی نداشته است. کشور ترکیه در سالهای اخیر سیاست‌های آزادسازی اقتصادی و رقابت آزاد، اخذ پیمان‌های سیاسی - اقتصادی با کشورهای اروپایی و افزایش همکاری‌ها با سایر کشورهای غربی را به مورد اجرا گذاشته است. در این راستا توسعه صادرات در بخش‌های صنعتی، کشاورزی و خدمات

(به‌خصوص جهانگردی) محور اصلی توسعه اقتصادی و کسب درآمد ارزی و اشتغال آن محسوب می‌شود. شاید بتوان از مشکلات اصلی بر شاهراه صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران را، عدم وجود یک نظام ارتباطی هماهنگ برای توسعه صادرات و همکاری میان نقش آفرینان آن دانست. به طور قطع انجام موارد زیر که به تفکیک دولت و شرکت‌های مهندسی، به عنوان نقش آفرینان اصلی این عرصه تقسیم بندی شده اند، می‌تواند کمک شایانی در این راستا بنماید.

۸-۱: مواردی که باید در سطح کلان و توسط دولت انجام شود:

۱. افزایش حمایت و پوشش ریسک پیمانکاران ایرانی در بازارهای خارجی توسط صندوق حمایت از صادرات و دولت برای جلب اعتماد کشورهای هدف
۲. ایجاد همکاری از طریق بانک مرکزی برای رفع مشکلات ضمانت نامه شرکت در مناقصات و مسایل مالی مرتبط ناشی از تحریم‌های بین المللی و مسایل بانکی ایران با بانک‌های بین المللی

۳. همکاری دولت در خصوص تأمین فاینانس مورد نیاز پروژه‌ها برای آن دسته از کارفرمایان خارجی که واگذاری پروژه‌های خود را مشروط به ارایه فاینانس توسط پیمانکاران می‌دانند.

۴. افزایش سقف اعتباری صندوق ضمانت صادرات در کشورهای هدف و افزایش تسهیلات بانک توسعه صادرات

۵. ساده سازی فرآیند دریافت جوایز صادراتی و تسریع در پرداخت آن

۶. عضویت فعال در بانک‌ها و صندوق‌هایی که تأمین کننده مالی پروژه‌ها هستند، مانند بانک توسعه آسیایی (ADB)

۷. ایجاد تسهیلات بانکی و پشتیبانی مالی از شرکت‌های صادرکننده با توجه به اهمیت مسایل فاینانس و مالی در پروژه‌های پیمانکاری بمنظور ورود به بازارهای جهانی

۸. حمایت دولت از صادرکنندگان و ارایه راهکارهای مناسب برای کاهش آثار تحریم
۹. تقویت نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور، به ویژه وابستگان بازرگانی

۱۰. حمایت‌های مناسب و برنامه ریزی شده دولتی برای ورود به بازارهای هدف، خصوصاً بازارهای کشورهای همسایه، SIC و دیگر بازارها

۱۱. هماهنگی و برنامه ریزی دقیق تر و منسجم بین نهادهای دولتی متولی توسعه صادرات و دیگر واحدهای دولتی برای اجرای به موقع قوانین و آئین نامه‌ها

۸-۲: مواردی که باید در سطح شرکت‌ها و تشکلهای صنفی انجام شود:

۱. ثبت دفتر، نمایندگی محلی، شراکت با شرکای محلی و ... خصوصاً در مواردی که از شروط خاص برخی کشورها برای ورود پیمانکار خارجی است.

۲. تکمیل زنجیره تجهیزات مورد نیاز یک پروژه از طرق انتقال تکنولوژی، مشارکت یا همکاری شرکت‌ها با یکدیگر

۳. برگزاری دوره‌های آموزشی برای آشنایی با مسایل قراردادی و حقوقی در کنار مسایل فنی (با همکاری تشکلهای دولتی)

۴. همکاری با تأمین کنندگان خارجی برای صدور تجهیزات خارجی پروژه‌ها که به راحتی امکان ارسال آن از ایران وجود ندارد.

۵. ایجاد و تقویت تشکلهای علاقه مند به صدور خدمات پیمانکاری و پرهیز از رقابت‌های کاذب و مخرب

۶. شناسایی بازارهای هدف و آشنا کردن شرکت‌ها با این بازارها و قوانین و مقررات آنها با انتخاب مشاورین واجد شرایط با توجه به ماهیت کشورهای هدف و در اختیار قراردادن اطلاعات بدست آمده میان اعضا

۷. حضور فعال تر در اجلاس‌ها، تقویت بخش‌های اقتصادی و بازرگانی سفارتخانه‌های کشور در بازارهای هدف و بهره‌گیری از امکانات و توان آن‌ها

فراخوان مقاله

به اطلاع کلیه مدیران، متخصصان، صنعتگران و پژوهشگران عزیز می‌رساند، روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران در راستای حمایت از توان و تولید داخل و به منظور معرفی آخرین دستاوردها و فعالیت‌های علمی و پژوهشی شرکت‌های عضو خود در نظر دارد، از این پس در هر شماره از «ماهنامه خبری و اطلاع‌رسانی ستبران» مقالات علمی و پژوهشی مربوط به شرکت‌های عضو را به چاپ برساند. بدینوسیله از همه دست‌اندرکاران و فعالان صنعت برق دعوت می‌شود تا در صورت تمایل، مقالات خود را به واحد روابط عمومی سندیکا - ماهنامه ستبران - ارسال کنند.

- لازم به ذکر است، همکاری و ارایه مقاله با توجه به نکات زیر ضروری است:
- مطالب ارسالی باید حداکثر تا پانزدهم هر ماه به تحریریه ماهنامه ستبران ارسال شود.
 - آثار مذکور می‌بایست در قالب یکی از محورهای زیر و با در نظر گرفتن اصول روزنامه نگاری حرفه‌ای (دقت، صداقت، بی‌طرفی و...) نگارش شود.
 - موضوعات پیشنهادی برای آثاری که ارسال می‌شود، عبارتند از:
 - معرفی دستاوردهای علمی و تحقیقاتی مرکز تحقیق و پژوهش شرکت‌ها
 - موضوع آزاد با محوریت مسائل و مشکلات ساخت داخل در صنعت برق ایران
 - مسائل روز اقتصاد و صنعت برق ایران
 - بررسی مواضع و عملکرد نهادها و سازمان‌های مرتبط با صنعت برق ایران
 - بررسی مواضع و عملکرد سندیکای صنعت برق ایران و سایر تشکلات غیر دولتی مرتبط
 - نقد و تحلیل مباحث و موضوعات مطرح شده در میزگرد سندیکا
 - موضوعات و مقالات آموزشی در حوزه مدیریت کیفیت، بهره‌وری، بهبود روش‌ها و سیستم‌های مدیریت صنعتی و...

- مطالب حتی المقدور به صورت فایل WORD به آدرس پست الکترونیک: setabran@ieis.ir یا بر روی لوح فشرده به نشانی: تهران، خیابان شهید مطهری، بعد از تقاطع مفتاح، پلاک ۱۸۶ طبقه اول - روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران ارسال شود.
- با توجه به این که سیاست کلی نشریه، معرفی نویسنده یا مؤلف مقاله است، لذا ضروری است تا به همراه آثار، یک قطعه عکس، مشخصات عمومی شامل تحصیلات، شغل، آدرس، شماره تلفن و نشانی پست الکترونیک نویسنده نیز ارسال شود.
- همچنین حجم مطالب ارسالی نباید از ۱۵ صفحه تایپی (فونت ۱۶) فراتر رود.
- ماهنامه در گزینش علمی، ویرایش و یا انتخاب تیتراژ برای آثار ارسالی آزاد است.
- ارسال عکس‌های تزئینی مرتبط با موضوع مقاله بلامانع است.
- مقاله ارسالی در هیچ نشریه دیگری چاپ نشده باشد.
- از آنجا که سیاست کلی نشریه رعایت امانت‌داری و عدالت در میان اعضای سندیکا است، اولویت چاپ با مقالاتی خواهد بود که زودتر به دفتر نشریه ارسال شوند.

سرمایه اجتماعی و تأثیر آن در توسعه اقتصادی



مهندس راحله قزل
دبیر کمیته تخصصی انرژی‌های تجدیدپذیر



مقدمه

در بند مربوط به ویژگی‌های جامعه ایرانی در افق بیست ساله سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، ایران کشوری برخوردار از دانش پیشرفته، توانا در تولید علم و فناوری، متکی بر سهم برتر منابع انسانی و سرمایه اجتماعی در تولید ملی معرفی شده‌است. برای کشوری که سرآمدی را به عنوان دورنمای خود پذیرفته و منتشر کرده‌است، دیدمانی راهبردی تر از این نمی‌توان یافت که سرآمدی هر جامعه بشری در گرو تعالی انسان‌های آن جامعه است تا از این طریق نیل به اهداف دیگر نیز میسر شود. امروزه سرمایه اجتماعی یکی از مباحث مطرح در علوم اجتماعی، اقتصادی و مدیریتی است و اهمیتی به مراتب بیشتر از سرمایه‌های فیزیکی در جوامع پیدا کرده‌است.

متأسفانه در کشور ما به اهمیت و جایگاه مهم و تاثیرگذار سرمایه‌های انسانی و اجتماعی در رشد و اعتلای سازمان‌ها و جوامع آنچنان که باید پرداخته نشده‌است؛ آمار و ارقام موجود نیز نشانگر کاهش و زوال آنها در جامعه است که بالطبع این امر آسیب‌های جبران‌ناپذیری را به پیکره جامعه و سازمان‌ها وارد خواهد نمود. بنابراین تلاش جهت حفظ و ارتقای آن در جامعه بسیار ضروری و لازم است. عضویت در تشکلات و انجمن‌ها یکی از ابعاد سرمایه اجتماعی در کشور است تقریباً به وسعت و گستردگی خود جامعه هستند و به حفظ و رشد سرمایه اجتماعی کمک شایانی می‌کنند. تشکلات از طریق ایجاد سطح بالاتری از مشارکت و تعلق اجتماعی به طور غیرمستقیم بر رفتارها و تعاملات اجتماعی و اقتصادی اعضای این نهادها تاثیر گذاشته و بسیاری از هزینه تعاملات رسمی کاهش می‌یابد. فعالیت یافتن سرمایه اجتماعی در عرصه عمل، ضمن گره‌گشایی از مشکلات کشور، تقویت متقابل این سرمایه و گسترش کمی و کیفی آنرا به دنبال خواهد داشت. با توجه به اهمیت مبحث در این مقاله به تشریح سرمایه اجتماعی، ضرورت‌های رشد و افزایش میزان سرمایه اجتماعی در سازمان‌ها و جامعه و نیز جایگاه مهم تشکلات در شکل‌گیری، حفظ و افزایش آن پرداخته شده‌است.

مفهوم سرمایه اجتماعی

اگر در گذشته، زمین و نیروی کار عامل محرک اصلی اقتصاد به حساب می‌آمدند، از اواخر قرن بیستم این اندیشه رونق گرفت که عامل محرک اصلی اقتصاد کشورها و جوامع، همانا سرمایه اجتماعی است.

به طور کلی سرمایه اجتماعی مفهومی چندبعدی با جنبه‌های سیاسی، مادی و ارتباطی است؛ سرمایه اجتماعی نمونه‌ای از یک هنجار غیررسمی است که باعث ارتقای همکاری و تعاون بین دو یا چند فرد می‌شود. این اعتماد متقابل - که جمع شدن و تراکم تدریجی آن سرمایه اجتماعی را شکل می‌دهد - این فایده را دارد که افراد در مبادلات خود - چه مبادله پول و کالا و چه مبادلات دیگر، نظیر مبادله حقوق اجتماعی در ازدواج - ناچار به پرداخت هزینه اضافی نباشند.

سرمایه اجتماعی به عنوان منبعی برای تسهیل روابط میان افراد تلقی می‌شود. این منبع شامل نهادها، هنجارها، اعتماد، آگاهی و بسیاری موارد دیگر می‌باشد که بر روابط و تعاملات میان افراد حاکم است و می‌تواند پیامدها و نتایج مختلفی بر عملکرد افراد و جوامع داشته باشد.

عناصر و مولفه‌های سرمایه اجتماعی

برخی عناصر اصلی سرمایه اجتماعی عبارتند از: آگاهی به امور عمومی، سیاسی و اجتماعی، اعتماد عمومی، اعتماد نهادی، مشارکت غیررسمی همیارانه، مشارکت غیررسمی خیریه‌ای، مشارکت غیررسمی مذهبی، شرکت در اتحادیه‌ها، انجمن‌ها، سازمان‌ها و موسسات مدنی رسمی. اما هریک از مولفه‌های اعتماد اجتماعی، انسجام اجتماعی و مشارکت اجتماعی که در یک رابطه متعامل قرار گرفته و هر کدام تقویت کننده دیگری‌اند از مولفه‌های اصلی سرمایه اجتماعی محسوب می‌شوند. این سه مولفه از مفاهیم کلیدی جامعه‌شناسی نیز هستند.

۱. اعتماد اجتماعی (social trust)

بنا بر نظر محققان، اعتماد زیربنا و زمینه ساز اصلی توسعه در جوامع مدرن است. هر جا که سطح اعتماد اجتماعی بالا باشد مشارکت و همیاری مردم در عرصه‌های اجتماعی بیشتر و آسیب‌های اجتماعی کمتر است. از طرفی بی‌اعتمادی نیز پدیده‌ای روان‌شناختی است که فرد اطمینان به خود را از دست می‌دهد و توان حرکت و خلاقیت را از انسان می‌گیرد. بحران سیاسی، اقتصادی و اجتماعی در سطح جامعه و فراگیر شدن آن باعث بی‌اعتمادی افراد شده و موجب سلب اعتماد افراد نسبت به همدیگر و مجموعه آنها نسبت به جامعه می‌شود و اتحاد و پیوستگی ملی به قیمت کسب امنیت فردی به خطر جدی می‌افتد. شدت چنین وضعیتی نزول معیارهای اخلاقی فرد و نادیده گرفتن معیارهای جمعی و در نهایت تجاوز به حقوق دیگران حتی به صورت آشکار و بصورت باجگیری‌های مختلف است.

۲. انسجام اجتماعی (SOCIAL SOLIDARITY)

انسجام وقتی رخ می‌دهد که عواطف افراد به وسیله نمادهای فرهنگی تنظیم شوند، کنش‌ها تنظیم شده و به وسیله هنجارها هماهنگ شده و نابرابری‌ها قانونی تصور شود. «بین تراکم مادی و تراکم اخلاقی پیوند نزدیکی وجود دارد به گونه‌ای که با افزایش تراکم مادی عناصری چون تراکم جمعیت، تشکیل شهرنشینی، تعداد و سرعت راه‌های ارتباطی و حمل و نقل افزایش می‌یابد». دورکیم معتقد است وقتی جامعه‌ای افزایش یافته و متنوع می‌شود، رشد و افزایش تعاملات افراد به پیچیدگی و تخصصی‌تر شدن تقسیم کار و تراکم اخلاقی می‌انجامد و به تعبیرگی‌روشه از این جریان متحرک عمومی، لاجرم درجه بسیار بالایی از فرهنگ حاصل خواهد شد. بنابراین همین شدت روابط است که تمدن را در جوامع با انسجام ارگانیکی می‌سازد.

۳. مشارکت اجتماعی

یونسکو مشارکت را فرایندی برای خود آموزی اجتماعی و مدنی؛ حق بشر و پیش شرط

توسعه می‌داند و معتقد است توسعه باید از مردم و از آنچه می‌خواهد و از آنچه می‌اندیشند و باور دارند آغاز شود. تعدد و گستردگی سازمان‌های محلی و غیر دولتی در یک جامعه، شاخص و بیانگر وجود مشارکت اجتماعی در آن جامعه است؛ تا جایی که جامعه مدنی به واسطه بسط و گسترش مشارکت‌های اجتماعی و نهادهای مدنی تعریف می‌شود. دامنه فعالیت این نهادها که به منظور مشارکت سازمان یافته مردم تشکیل می‌گردند بسیار گسترده است. اتحادیه‌های صنفی، احزاب سیاسی، بنگاه‌های اقتصادی خصوصی، شرکت‌های تعاونی، گروه‌های هنری، مطبوعات، موسسات خیریه و حتی اجتماعات محلی مشتمل بر ساکنان یک خیابان و محله می‌توانند مثال‌هایی از نهادهای مدنی باشند. بی‌سرمایه اجتماعی هیچ اجتماعی به هیچ سرمایه‌ای نمی‌رسد. در سازمانها و بنگاه‌ها و جوامع امروزی سرمایه اقتصادی از نظر درجه اهمیت پایین‌ترین مرتبه را دارد. در بازارهای امروزی میلیاردها دلار معامله صرفاً براساس اعتماد و توافق دوجانبه صورت می‌گیرد به خصوص در بازارهای بورس و بازار آتی‌ها که گاه محصولی که در چند ماه آینده تولید می‌شود از امروز مورد معامله قرار می‌گیرند. در بازار نفتی میلیون‌ها بشکه صرفاً بر اساس یک توافق ظاهری معامله می‌شود.

سرمایه اجتماعی و رشد اقتصادی

با به وجود آمدن مکتب "نهادگرایان جدید" به نقش نهادها و به خصوص سرمایه اجتماعی در رشد و توسعه اقتصادی توجه بیشتر شد به طوری که بانک جهانی از سرمایه اجتماعی به عنوان "ثروت نامرئی" یاد می‌کند. اگر روابط متقابل اجتماعی که فرهنگ، آداب و رسوم، هنجارها، نهادها، شبکه‌های اجتماعی و غیره در چگونگی تشکیل آن نقش دارند، در جهت مثبت رشد و تکامل یافته باشد، می‌توانند باعث کاهش هزینه‌های مبادلاتی و تأثیر بر سایر انواع سرمایه در تعاملات و مبادلات اقتصادی شده و در نهایت بر رشد اقتصادی تأثیرگذار باشند.

سرمایه اجتماعی یکی از کلیدی‌ترین مفاهیم در زمینه توضیح مکتب نهادگرایان جدید



شاخص سرمایه اجتماعی، اثر معنی دار کاهش سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی را نتیجه گرفته است.

آذری (۱۳۸۵) تاثیر سرمایه اجتماعی را بر عملکرد اقتصادی بررسی کرده است. بر اساس نتایج این تحقیق اعتماد اثر مثبتی بر عملکرد اقتصادی داشته و توضیح دهنده بخشی از کارایی کل عوامل تولید بوده است.

تاثیر سرمایه اجتماعی بر اقتصاد عمدتاً از طرق زیر صورت می‌گیرد:

۱. سرمایه‌گذاری

طبق مطالعات انجام گرفته درباره بدهی‌های آسیا و چین، کشورهای که در دهه‌های اخیر رشد بالایی داشته‌اند، نظام سرمایه‌داری شبکه‌ای را ایجاد کرده‌اند که در نوع خود تجربه جدیدی است که به جای تمرکز بر بنگاه به عنوان واحد پایه‌ای سرمایه‌داری بر خانواده گسترده تکیه دارد که بخشی از موتور رشد سریع چین را تشکیل می‌دهد. در این شبکه به علت اعتماد متقابل، هزینه‌های معاملاتی پایین و انتقال ابداعات بالا به دلیل اطمینان از اینکه حاصل ابداعات و ابتکارات ربوده نمی‌شود و فرایندی است که سرمایه اجتماعی را به سرمایه مالی و سرمایه‌گذاری تبدیل می‌کند. اعتماد باعث می‌شود تا تامین مالی قراردادهای با اسناد مدت‌دار تادیه شود که با توجه به وضعیت مالی بنگاه‌ها امتیاز بالایی محسوب می‌شود و به افزایش معاملات و سرمایه‌گذاری‌ها کمک می‌کند.

۲. کاهش هزینه‌های مبادلاتی و حفاظت از حقوق مالکیت

حقوق مالکیت در مکتب نهادی و اقتصادگرا، خود یکی از نهادهای پایداری است که اگر در منطقه یا کشوری به درستی حفاظت شود، به جهت امنیتی که ایجاد می‌کند و کاهشی که در هزینه مبادله به وجود می‌آورد، سرمایه‌ها به آنجا منتقل و مبادلات بیشتری صورت می‌گیرد که به افزایش منافع طرفین مبادلات و رشد می‌افزاید.

۳- جلوگیری از شکست بازار

در بحث شکست بازار، بیشترین عامل موثر اطلاعات نامتقارن یا نابرابر است. به این معنا که عرضه‌کنندگان کالاها و خدمات نسبت به متقاضیان اطلاعات بسیار بیشتری از کالا و خدمات و بازار دارند و این باعث می‌شود که مشتریان در تطبیق قیمت با مزیت‌های کالا دچار اشتباه شوند که اگر این موارد گسترش یابد، فروشندگانی که همبستگی اجتماعی کمتری با خریداران دارند قیمت‌های بالاتر نسبت به کیفیت کالا (انحراف قیمت) را تحمیل خواهند کرد و رقبای منصف‌تر (که اطلاعات واقعی را در اختیار مشتریان قرار می‌دهند) را در رقابت حذف و قیمت انحرافی در بازار مسلط می‌شود که در اثر تکرار، تخصیص ناکارای منابع را در پی دارد که در بلند مدت شکست بازار در نتیجه آن است. در صورتی که اگر در بازار، مولفه‌های سرمایه اجتماعی نظیر اعتماد وجود داشته باشد، اطلاعات کافی در گردش قرار می‌گیرد و با تعاملات مناسب بین مشتریان و خریداران، قیمت واقعی در بازار حاکم می‌شود و در بلندمدت موجب تخصیص کارایی منابع می‌شود.

۴. اثر سرمایه اجتماعی بر رشد نیروی انسانی و اشتغال

سرمایه اجتماعی با توسعه کارآفرینی، موفقیت شغلی، سرمایه انسانی و ابداعات و ابتکارات سطح اشتغال و نیروی انسانی را ارتقاء می‌بخشد.

روند سرمایه اجتماعی در ایران

این موضوع که چرا رشد تولید ناخالص ملی در بین کشورهای مختلف متفاوت است

می‌باشد که هر یک از سطوح متفاوت آن به نحوی بر رشد اقتصادی اثر می‌گذارند. سرمایه اجتماعی تعمیم یافته باعث افزایش قابلیت اعتماد و پیش‌بینی رفتار انسانها می‌شود. در سطح میانی که به روابط بین بنگاه‌ها و شرکت‌ها اشاره دارد، سرمایه اجتماعی موجود، باعث کاهش ریسک و افزایش اعتماد بین بنگاه‌های اقتصادی می‌شود که در نتیجه باعث کاهش هزینه‌های معاملاتی و هزینه‌های انعقاد و اجرای قراردادهای، توسعه مالی، افزایش کارایی بازار و افزایش نوآوری می‌شود. در سطح کلان که به نهادهای رسمی مربوط می‌شود، با وجود آوردن محیط آرام و با ثبات و تضمین حقوق مالکیت، افزایش سرمایه‌گذاری، کاهش بیکاری، افزایش کارایی دولت و کاهش جرم در جامعه و در نتیجه افزایش رشد اقتصادی را در پی دارد.

مطالعات بین کشوری نشان می‌دهد که بین رشد اقتصادی و سرمایه اجتماعی رابطه مستقیمی وجود دارد. برخی مطالعات بیانگر این است که اعتماد یک متغیر کلیدی در تبیین رشد اقتصادی است. برخی مطالعات نیز به سرمایه اجتماعی دولت پرداخته‌اند که بیانگر آزادی شهروندان، آزادی سیاسی، تعدد انتخابات، ریسک سیاسی و ... است. به عنوان مثال این مطالعات دریافته‌اند که عدم اعتماد بین مردم و دولت موجب کاهش معناداری در رشد اقتصادی شده است.

مطالعاتی نیز به بررسی اعتماد بین مردم و اثر آن بر رشد اقتصادی پرداخته‌اند. مطالعات نشان می‌دهد ۱۲ درصد افزایش اعتماد بین مردم موجب افزایش یک درصدی درآمد سالانه می‌شود.

همچنین سرمایه اجتماعی با فراهم کردن محیطی آرام و باثبات از نظر اجتماعی و سیاسی، در وهله اول بر سرمایه‌گذاری تأثیر گذاشته و در مرحله بعدی تغییر ایجاد شده در سرمایه‌گذاری، رشد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. برای نمونه، افزایش آزادی‌های مدنی، سهم سرمایه‌گذاری در تولید ناخالص داخلی را که به طور معمول حدود ۲۰ درصد است، ۵ درصد افزایش می‌دهد.

ناک و کیفر در رویکرد نهادی سرمایه اجتماعی، به این نتیجه رسیده‌اند که سرمایه اجتماعی از میزان فقر می‌کاهد یا دست کم نابرابری درآمد را تشدید نمی‌کند. ولکاک و نارایان اصلی‌ترین عواملی که مانع رشد و رفاه اقتصادی در جوامع می‌شود را فساد فراگیر، کندی آزردهنده کار اداری، آزادی‌های مدنی سرکوب شده، نابرابری گسترده، تنش‌های تفرقه انگیز قومی و تضمین نداشتن حقوق مالکیت (حتی به اندازه‌ای که بتوان گفت اصلاً چنین حقوقی وجود دارد) می‌دانند.

بگلسدیک و شیک (۲۰۰۵) با مطالعه مقطعی ۵۴ ایالت در اروپا، رابطه بین سرمایه اجتماعی و رشد اقتصادی را برای دوره زمانی ۱۹۵۰ تا ۱۹۹۰ بررسی کردند. بر اساس این نتایج رابطه معناداری بین رشد اقتصادی محله‌ها و اعضای فعال گروه‌ها وجود دارد. ناک و کیفر (۱۹۹۷) یک نمونه ۲۹ تایی از اقتصادهای بازاری را با دو معیار اعتماد و هنجارهای مدنی، که از پیمایش ارزشهای جهانی به دست آمده بود، مورد استفاده قرار دادند. بر اساس برخی از نتایج، اعتماد و هنجارهای مدنی در کشورهای با میزان درآمد بالا و داشتن نهادهای کنترل‌کننده اعمال حریصانه مدیران و نیز جمعیت باسوادتر و از لحاظ قومی یکنواخت‌تر، قویتر بوده است. متغیرهای سرمایه اجتماعی ارتباط قوی و معناداری با رشد داشته است.

سوری (۱۳۸۴) در مقاله خود با عنوان "سرمایه اجتماعی و عملکرد اقتصادی"، به یک بحث تجربی در مورد اقتصاد ایران پرداخته است. ابتدا سرمایه اجتماعی را بر اساس کارکرد آن، افزایش جرایم و تخلفات در اثر کمبود سرمایه اجتماعی، اندازه‌گیری کرده و سپس آثار آن را بر دو متغیر مهم رشد اقتصادی و سرمایه‌گذاری خصوصی بررسی کرده است. در این تحقیق با در نظر گرفتن تعداد پرونده‌های چک‌های بلا محل به عنوان

راه‌های توسعه سرمایه اجتماعی

با توجه به اهمیت سرمایه اجتماعی در توسعه اجتماعی و سازمانی لازم است برنامه‌های مختلفی برای افزایش ذخیره این سرمایه انجام گیرد. برخی از این اقدامات در سطح سازمانی عبارتند از:

۱. تشویق و تقویت نهادهای اجتماعی، صنفی و حرفه‌ای

تشویق به ایجاد و تقویت نهادهای اجتماعی یکی از راه‌حل‌های ساختاری برای افزایش سرمایه اجتماعی است. نتیجه فعالیت گروهی موفق تقویت شبکه‌های اعتماد است. ایجاد چنین نهادهایی در سطوح سازمانی نیز امکانپذیر است. تشکیل گروه‌ها و انجمن‌های تخصصی و حرفه‌ای در سازمانها با مشارکت داوطلبانه کارشناسان و متخصصان می‌تواند موجب افزایش سرمایه اجتماعی در سازمان‌ها شود. بنابراین نقش مدیران رسمی سازمان در این رابطه را می‌توان تشویق و هدایت کلی ایجاد و تقویت چنین نهادهایی دانست.

۲. برنامه‌ریزی برای غنی‌سازی فرهنگ اجتماعی و سازمانی

سرمایه اجتماعی منتج از ویژگی‌های فرهنگی یک سیستم اجتماعی است. به بیان دیگر سرمایه اجتماعی تبلور اقتصادی فرهنگ اجتماعی یا سازمانی مبتنی بر اعتماد و مشارکت افراد است. بنابراین هرگونه اقدامی از طرف مدیران برای غنی‌سازی فرهنگ سازمانی می‌تواند موجب افزایش سرمایه اقتصادی شود.

۳- توجه به ارتقای سرمایه اجتماعی در آموزش‌های عمومی و آموزش کارکنان

یکی از مهمترین فرایندهای موجود در جوامع برای ایجاد سرمایه اجتماعی، نظام‌های آموزشی است. گذر افراد از آموزش‌های عمومی در تمامی سطوح و نیز آموزش‌های دانشگاهی، نقش اصلی را در ایجاد این نوع سرمایه داراست. مؤلفه‌های فرهنگی در سطح جامعه به شدت متأثر از عملکرد نظام‌های آموزشی و تربیتی هستند. در سطح سازمانی نیز دوره‌های آموزشی کارکنان می‌توانند بستر مناسبی برای تقویت سرمایه اجتماعی باشند.

سرمایه اجتماعی و زوال آن

عوامل زوال سرمایه اجتماعی

سرمایه اجتماعی و عوامل زوال آن از دیرباز یکی از دغدغه‌های جدی دانشمندان و سیاستمداران بوده است. جامعه‌ای که انسان‌ها در آن، درگیر مسائل شغلی و کاری خود هستند و فرصت استراحت و اندیشیدن و تفریح را نداشته باشند و تمام دغدغه آنان کار و کسب درآمد باشد، بی تردید، روابط اجتماعی و مدنی در آن جامعه کاهش یافته و اعتماد بین آنان، تضعیف خواهد شد. افت و زوال سرمایه اجتماعی از طریق عوامل یاد شده، سبب می‌شود تا جامعه از درون تهی شده و بحران هویت در آن جامعه شکل گیرد و به طور قطع تحت چنین شرایطی دستیابی به توسعه امکان پذیر نیست. برخلاف سرمایه فیزیکی که استفاده از آن موجب استهلاک و کاهش ارزش سرمایه می‌شود، استفاده از سرمایه اجتماعی (مانند سرمایه انسانی) موجب انباشت روزافزون آن خواهد شد.

از این رو تقویت اعتماد، روابط اجتماعی، مشارکت مدنی و حمایت اجتماعی، ضرورت حتمی برای ساختاردهی مناسب به منظور دست یابی به توسعه خواهد بود، که این مهم ضرورت امروز جامعه ایران می‌باشد. تا زمانی که

معمای رشد نامیده می‌شود، به طوری که حدود ۴۰ تا ۶۰ درصد از رشد را نمی‌توان توسط عوامل تولید تبیین کرد. نقش نهادهای رسمی و غیررسمی در تبیین و فهم عملکرد اقتصادی بسیار مهم است که سرمایه اجتماعی نیز یکی از مفاهیم مهم در این راستا است و نقش بسیار مهمی در عملکرد اقتصادی یک کشور، یک منطقه، یک گروه و حتی یک بنگاه ایفا می‌کند. برآورد روند سرمایه اجتماعی به تصمیم‌گیری‌های کلان و تحقیقات اقتصادی و اجتماعی بعدی بسیار کمک می‌کند.

نتایج تحقیقات انجام شده در کشور نشان می‌دهد که سرمایه اجتماعی دارای نوسانات متعددی طی دوره مورد نظر (دهه ۶۰ الی ۸۰) بوده و در بلندمدت یک روند نزولی خفیف را طی کرده است. این روند نزولی از اوایل دهه ۵۰ تا اواخر دهه ۶۰ روند خفیف را طی کرده و از اواخر دهه ۶۰ یک روند نزولی را طی کرده است. در برخی از شرایط خاص سیاسی و تاریخی، همدلی و سرمایه اجتماعی سیگنال‌های مثبتی از خود نشان داده است اما با توجه به این که به درستی مدیریت نمی‌شوند، روند نزولی به خود گرفته اند. بنابر نتایج تحقیق، کشور ایران با توجه پیشینه تاریخی و مذهبی، دارای پتانسیل قوی سرمایه اجتماعی است اما به دلیل عدم وجود مدیریت صحیح و هدایت‌کننده سرمایه اجتماعی در قرن گذشته، استفاده مناسبی از این سرمایه نشده و این امر سبب کاهش تدریجی سرمایه اجتماعی شده است.

همچنین در تحقیق دیگری که به منظور بررسی روند سرمایه اجتماعی در ایران صورت گرفته است، میزان تخلفات صورت گرفته که بیانگر کاهش سرمایه‌های اجتماعی در ایران است مورد بررسی قرار گرفته است. جدول ۱ نرخ رشد پرونده‌ها در محاکم قضایی را نشان می‌دهد که بر اساس جمعیت ایران تعدیل شده است. هر یک از تخلفات ذکر شده در این جدول نشانگر کاهش سرمایه‌های اجتماعی در ایران هستند.

نوع پرونده	۱۳۶۷-۷۵	۱۳۷۰-۸۱	۱۳۷۵-۸۱
قتل عمد	-	-	۷/۷۹
موجر و مستاجر	۰/۳	۲/۷۱	۶/۷۶
جرایم اطفال	۰/۰۷	۵/۸۹	۱۵/۵۳
قتل غیر عمد	-	-	۶/۱۶
ضرب و جرح	-	۳/۷۵	۹/۲۷
تخلفات رانندگی	-	-	۱۵/۵
پرونده‌های شهرداری	-	-	۱۵/۴۵
سرقت	۲/۵۶	۵/۷۹	۱۲/۴۹
تصرف عدوانی	۱/۲۱	۵/۷۳	۱۰/۳
چک‌های بلامحل	۱۳/۷۳	۸/۲۸	۷/۴۱
اختلاس، ارتشا و کلاهبرداری	۶/۵۶	۱۰/۷۵	۱۵/۹۷
کل	۲/۳۸	۵/۷۶	۸/۴۹

جدول ۱- نرخ رشد پرونده‌های بررسی شده سرانه در محاکم قضایی (متوسط سالانه - درصد)
منبع: مرکز آمار ایران، سالنامه آماری و گزارش عملکرد قوه قضائیه، دادگستری جمهوری اسلامی ایران)

بین مردم و دولت مردان اعتماد وجود نداشته باشد، و زبان مشترکی شکل نگیرد، همکاری مردم و نیروی انسانی نیز با دولت و دستگاه‌های دولتی مبتنی بر صداقت نخواهد بود.

سرمایه اجتماعی در سازمان‌ها

بسیاری از سازمانها صرف نظر از اندازه و میزان تجارت به اهمیت سرمایه اجتماعی به عنوان منبع پایدار رقابت و تعالی و مبنایی برای نوآوری و تطبیق پذیری شان اعتراف دارند. در جهان رقابتی امروز محیط تجاری بسیار پیچیده شده و از حالت محلی به جهانی تبدیل شده است. فشار مداوم به مدیریت صورت می‌گیرد تا با کاهش هزینه‌های عملیاتی و بهبود پشتیبانی، مزیت رقابتی خود را افزایش دهد؛ مشتریان از افزایش استانداردها بسیار آگاه هستند و به میزان زیادی به محصول و خدمات دسترسی دارند تا از میان آنها انتخاب و گزینش کنند.

در جهان تجاری امروز بیشترین ارزش سازمانی مبتنی بر دارایی‌های غیر ملموس است. توانایی برای شناخت و برآورد منبع این ارزش برای سازمانها مهم و حیاتی است. توانایی در مدیریت سرمایه اجتماعی نیازمند شناخت منشأ آن و چگونگی ایجاد این دارایی‌ها در سازمان می‌باشد.

نگریستن به تعالی سازمانی و سرآمدی در چارچوب ساختارهای اجتماعی راه را برای یک چشم انداز وسیع در خصوص سرآمدی و تعالی هموار می‌سازد، به طوری که توجه را به سمت نکاتی که کمتر به آنها پرداخته شده است، یعنی جنبه اجتماعی _ اقتصادی و تعالی سازمانی جلب می‌کند.

سرمایه اجتماعی سازمانی

شاید در زمانهای گذشته سرمایه اجتماعی به عنوان یک شایستگی ضروری برای سازمانها محسوب نمی‌شد اما امروز تغییرات فراگیر، نیازهای رو به رشد برای اطلاعات و آموزش، نیازهای ضروری برای نوآوری و خلاقیت، پیشرفت مداوم، تغییر به سوی طراحی سازمانی مسطح و منعطف و ارتباط تنگاتنگ بین سازمان و شبکه‌های مشتریان، تأمین کنندگان و رقبا ایجاد می‌کند که رهبران سازمانها سرمایه اجتماعی را به عنوان یک شایستگی مشخص سازمانی تلقی کنند. سرمایه سازمانی یک منبع ناشی از ویژگی‌های روابط اجتماعی درون سازمان است و از طریق جهت‌گیری اهداف جمعی و اعتماد مشترک سطوح اعضا شناخته شده است که با تسهیل عمل جمعی موفقیت‌آمیز، ارزش ایجاد می‌کند. مطالعات نشان داده است که سرمایه اجتماعی بازده معنوی را در نظام‌های دانش محور تقویت می‌کند. مشاوره‌های فنی را در دوران اشاعه نوآوری‌ها و انتقال دانش فراهم می‌سازد. همچنین بسیاری از مطالعات نشان می‌دهند که اگر تعاملات انسانی بین نیروی کار بسیار راحت و بر مبنای اعتماد باشد، کارکنان تمایل بیشتری دارند که حداکثر تلاش خود را انجام دهند. دوم آنکه، تعاملات اجتماعی ممکن است بر انگیزش و تلاش‌های کارکنان تأثیر بگذارد. بنا بر مطالعات انجام شده حتی اگر مدیران استبدادی عمل کرده، سلسله مراتب شرکت بسیار غیر قابل انعطاف باشد و با این حال وظایف به خوبی ایفا شود، کارکنان قادر خواهند بود که به روشهای مختلف، از قبیل: تأخیر در اجرای دستورها و خیلی عامتر، یعنی ارتکاب رفتارهای فرصت طلبانه، عملکرد را تحت تأثیر قرار دهند.

سرمایه اجتماعی به گونه مشخص در کارهای پروژه ای اهمیت می‌یابد، یعنی جایی که مشارکت کنندگانش متخصصانی هستند که لازم است تخصصشان را برای انجام وظایف و مسئولیت‌های پیچیده به همراه بیاورند. به نظر می‌رسد توافق زیادی در مورد مکانیزم‌هایی که از راه آنها سرمایه اجتماعی می‌تواند تأثیر مثبتی بر عملکرد اقتصادی داشته باشد، وجود دارد. مهمترین این مکانیزم‌ها عبارتند از:

• هزینه‌های پایین تر تبادلات،

- نرخ پایین تر جابه‌جایی افراد،
- تسهیم دانش و نوآوری،
- ریسک پذیری،
- بهبود کیفیت محصولات.

نشانه‌های ضعف سرمایه اجتماعی در سازمان

هرچه ذخیره سرمایه اجتماعی در سازمان بالا باشد، نیاز به تدوین قوانین و مقررات، ایجاد نهادهای اجرایی و نظارتی کاهش می‌یابد. به نظر می‌رسد مدیران از طریق شاخص‌ها و عوامل زیر می‌توانند درجه و میزان سرمایه اجتماعی در سازمان را تشخیص دهند؛ بدین معنا که هرچه میزان این عوامل در سازمان بالا باشد، سرمایه اجتماعی کمتر خواهد بود:

۱. دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌ها
۲. نهادهای متعدد نظارتی و بازرسی
۳. شایعه پراکنی
۴. ترور و تخریب شخصیتها
۵. تخلفات اداری
۶. بی‌اعتنایی کارکنان به سازمان
۷. شکست تیم‌ها و کمیته‌های کاری در سازمان
۸. تمایل نداشتن کارکنان به یادگیری دانش روز و تسهیم دانش و اطلاعات
۹. فقدان روحیه رقابت‌جویی در درون سازمان یا نسبت به رقبا
۱۰. افزایش غیبت، مرخصی و ...

روش‌های ایجاد سرمایه اجتماعی در سازمان‌ها

علیرغم اهمیت ایجاد و حفظ سرمایه اجتماعی در سازمانها، تغییر در محیط کسب و کار فرصت لازم را برای پدید آوردن این منبع با ارزش کاسته است. دانشمندان اعتقاد دارند یکی از شیوه‌های ایجاد سرمایه اجتماعی در سازمانها، گرد آوردن گروه‌های غیررسمی کارکنان برای مشارکت در دانش و مهارت است. این گروه‌های حرفه‌ای که ممکن است عده معدود و یا صدها عضو داشته باشند، بر اساس شیوه‌های مشترک کاری ایجاد می‌شوند. افرادی که دارای تجربیات، ابزارهای کاری و چالش‌های مشترکند یکدیگر را می‌بایند و (فیزیکی یا مجازی) با هم ملاقات می‌کنند تا مسایل را حل کنند و با کسانی که منافع کاری مشترک دارند رابطه برقرار کنند. این گروه‌های حرفه‌ای به روشهای مختلف به ایجاد سرمایه اجتماعی کمک می‌کنند. شکل‌گیری انجمن‌ها و تشکلهای از نمونه‌های بارز ایجاد سرمایه اجتماعی هستند.

نقش تشکلهای در شکل‌گیری و تقویت سرمایه اجتماعی :

فراهم ساختن و تدارک سرمایه اجتماعی با واسطه و میانجیگری مجموعه‌ای از نهادهایی که تقریباً به وسعت و گستردگی خود جامعه هستند، انجام می‌پذیرد. خانواده‌ها، مدارس، مراکز مذهبی و انجمن‌های داوطلبانه، انجمن‌های تخصصی، فرهنگ عمومی و غیره از آن جمله است. عضویت در نهادهای مدنی را می‌توان یکی از ابعاد سرمایه اجتماعی دانست. نهادهای مدنی نظیر انجمن‌های صنفی، حرفه‌ای، شوراهای شهری و محلی، کتابخانه‌ها، انجمن‌های علمی و ورزشی، گروههای حامی محیط زیست، انجمن‌های تجاری، کشاورزی و موارد مشابه از این دسته هستند.

سازماندهی افراد در نهادهای مدنی موجب فرهنگ‌های صنفی و حرفه‌ای خاص در این نهادها شده و ضمن ایجاد سطح بالاتری از مشارکت و تعلق اجتماعی، موجب می‌شود که به طور غیرمستقیم، کنترل رفتارها و تعاملات اجتماعی و اقتصادی اعضای این نهادها وابسته به هنجارهای موجود در این نهادها شده و هزینه‌های بسیاری از کنترل‌های رسمی کاهش

قرض الحسنه) و ایجاد فرهنگ مدنی قوی از فواید و نتایج مثبت سرمایه اجتماعی در جامعه است.

البته سرمایه اجتماعی در جوامع کهن با سابقه تمدنی، فراوان یافت می‌شود. این جوامع در طی سالیان متمادی با کسب تجربه اجتماعی و انتقال آن از نسلی به نسل دیگر در ابعاد مختلف (سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی) جایگاه ویژه‌ای کسب کردند که روابط بین شهروندان را تسهیل کرده است. وجود سرمایه اجتماعی در این جوامع سبب شده است تا دیگر کشورها از طریق مطالعه و تحقیق در این جوامع، درصدد کسب تجربه و بکارگیری آن در جوامع خود برآیند.

ایران نیز از قبیل چنین جوامعی است که در آن، سرمایه اجتماعی فراوانی وجود دارد. مردم به یکدیگر اعتماد دارند، احساس تعلق و ترحم می‌کنند، در مراسم انسجام دارند، مشارکت مدنی خوبی صورت می‌گیرد، از تمامیت ارضی دفاع می‌کنند. مهم آنست که همه این اشکال سرمایه اجتماعی باید تقویت و حفظ شود.

تاکید می‌شود اعتماد اجتماعی سنگ بنای رابطه سالم در جامعه است و افزایش اعتماد متقابل می‌تواند به نحو قابل توجهی کارایی یک نظام را بالا ببرد و اگر از حد فردی به سطح اجتماعی انتقال یابد، به عنوان یک سرمایه با ارزش تلقی می‌شود.

در جهان، سرمایه اجتماعی در شکل مدنی آن و در قالب تشکلهای غیردولتی، انجمن‌ها و گروه‌ها به ویژه در گروه‌های کوچک غنای بیشتری دارد و افراد در این گروه‌ها، رابطه عمودی (رییس و مرئوس) ندارند بلکه رابطه افقی است، خود را هم سطح یکدیگر می‌دانند که در چنین شرایطی امکان نوآوری وجود دارد.

این سرمایه موجب پایین آمدن سطح هزینه‌های تعاملات اجتماعی و اقتصادی و اقدامات مختلف می‌شود. زیرا وقتی اعتماد متقابل در جامعه و مناسبات از دست برود، هر فعال اقتصادی مجبور می‌شود در معاملات با دیگران انواع تضمین‌ها را بگیرد یا بدهد که انجام همه این مسائل هزینه دارد و هزینه‌اش هم در نهایت به کل جامعه تحمیل می‌شود.

در پایان یادآوری می‌شود که وظیفه برنامه ریزان اجتماعی است که سرمایه اجتماعی ایجاد، حفظ و تقویت کنند که برای بقای جامعه ضروری است.

منابع:

- حسن زاده ثمرین، تورج (۱۳۸۹)، اثر سرمایه اجتماعی بر تعالی سازمانی، مطالعات مدیریت راهبردی، شماره ۳.
- امیرخانی، طیبه، آغاز، عسل (۱۳۸۹)، توسعه سرمایه اجتماعی در پرتو سرمایه انسانی: شرکت ملی پتروشیمی.
- صفدری، مهدی، کریم، محمد حسین، خسروی، محمد رسول (۱۳۸۷)، بررسی تأثیر سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی ایران، فصلنامه اقتصاد مقداری، دوره ۵، شماره ۲.
- سوری، علی (۱۳۸۳)، سرمایه اجتماعی و عملکرد اقتصادی
- سعادت، رحمان (۱۳۸۷)، برآورد روند سرمایه اجتماعی در ایران (با استفاده از روش فازی).
- رحمانی، تیمور، عباسی نژاد، حسین (۱۳۸۶)، بررسی تأثیر سرمایه اجتماعی بر رشد اقتصادی ایران، فصلنامه پژوهش‌های اقتصادی، شماره دوم.
- آرامش کیارش، عرفانی خانقاهی، کبری (۱۳۸۵)، نقش اخلاق پزشکی در شکل‌گیری سرمایه اجتماعی، فصلنامه اخلاق در علوم و فناوری، شماره ۱.
- فقیهی، ابوالحسن، فیضی، طاهره، سرمایه اجتماعی در سازمان، پیک نور، سال سوم، شماره سوم.
- قلی پور، رحمت اله، سرمایه اجتماعی و عوامل زوال آن.
- حق‌شناس، اصغر، دلوی، محمدرضا، شفیعی، مسعود، نقش سرمایه اجتماعی در توسعه.
- نیکچه‌فرهانی، حمید، نظری، غلامرضا (۱۳۸۸)، نقش سرمایه اجتماعی در بهره‌وری نیروی کار، ماهنامه تدبیر.

یابد. تعدد گروه‌ها و اعضای آنها و میزان انسجام بین گروه‌ها و نیز انسجام بین اعضای آنها نشانگر میزان سرمایه اجتماعی در یک جامعه است. جامعه‌ای دارای سرمایه‌ی اجتماعی بالایی است که دارای گروه‌هایی با تعداد اعضای بالا و دارای اعتماد به یکدیگر بوده و منسجم باشند و همچنین بتوانند در ارتباط با محیط بیرون خود به نحو موثر عمل کنند و همکاری‌های متقابلی را با جوامع دیگر به وجود آورند. ویژگی مهم سازمان‌های مردم نهاد، داوطلبانه بودن، فعالیت غیر حکومتی، غیرانتفاعی و غیرسیاسی است که این موضوع تشکلهای را به قدرت بزرگ و کارآمد اجتماعی تبدیل کرده است.

ارتباط نزدیکی بین تشکلهای خود جوش مردمی و سرمایه اجتماعی برقرار است و تقویت یکی موجب رشد دیگری می‌گردد. تقویت سرمایه اجتماعی از طریق تشکلهای خود جوش مردمی مستلزم تحقق اموری است که برخی از آنها متوجه دولت و برخی متوجه دست اندرکاران این تشکلهای است. هر چند تشکلهای سازمان‌های مردمی تنها رکن سرمایه اجتماعی نیستند، اما به دلیل اینکه نقش رابط بین نهادهای دولتی و مردم را ایفا می‌کنند از اهمیت بسیاری برخوردارند. وجه دیگر اهمیت آنها در این است که مهم‌ترین رکن از سرمایه اجتماعی هستند که می‌توانند موضوع سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی واقع شوند. علاوه بر این ابعاد سرمایه اجتماعی در این رکن از برجستگی بیشتری برخوردار است.

مهم‌ترین وظایف دولت پرهیز از تصدی‌گرایی و واگذاری امور به سازمان‌های غیردولتی و به ویژه تشکلهای سازمان‌های مردمی است و مهمترین وظیفه دست اندرکاران تشکلهای هم‌گرایی و ایجاد جو اعتماد و تفاهم برای ایجاد انسجام بین گروه‌ها و توانمندسازی هرچه بیشتر است.

فعلیت یافتن سرمایه اجتماعی در عرصه عمل، ضمن گره‌گشایی از مشکلات کشور، تقویت متقابل این سرمایه و گسترش کمی و کیفی آنرا به دنبال خواهد داشت.

نتیجه‌گیری

سرمایه اجتماعی و اشکال گوناگون آن، در دو دهه اخیر به عنوان یکی از کانونی‌ترین مفاهیم در علوم اجتماعی ظهور و بروز یافته است. فرض بنیادین که پشت سرمایه‌گذاری در روابط اجتماعی وجود دارد، نسبتاً ساده و روشن است؛ یعنی سرمایه‌گذاری در روابط اجتماعی با سودهای مورد انتظار. افراد برای تولید سود در تعاملات و شبکه‌های اجتماعی شرکت می‌کنند و منابع موجود در شبکه‌های مشارکت، افزایش سود می‌شود.

بدون سرمایه اجتماعی، استفاده از دیگر سرمایه‌ها به طور بهینه انجام نخواهد شد. در جامعه‌ای که فاقد سرمایه اجتماعی کافی می‌باشد، سایر سرمایه‌ها ابر می‌مانند و تلف می‌شوند. در واقع سرمایه اجتماعی را می‌توان حاصل روابط مبتنی بر اعتماد در جامعه دانست و آن به مجموعه منابعی که در ذات روابط اجتماعی بوجود می‌آیند و زندگی اجتماعی را دلنشین‌تر و مطلوب‌تر می‌سازد، اطلاق کرد.

سرمایه اجتماعی در حقیقت تمام الزاماتی را که برای توسعه و به ویژه توسعه شتابان جامعه ضرورت دارند، در خود جای می‌دهد. به طوری که به کارگیری درست سرمایه اجتماعی در فرآیند توسعه، باعث رونق کشور در ابعاد سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی می‌شود. از تفاوت‌های عمده سرمایه اجتماعی با دیگر سرمایه‌ها، نظیر سرمایه اقتصادی و سرمایه انسانی این است که سرمایه اجتماعی مالکیت فردی ندارد و محصول زندگی جمعی و متعلق به اعضای آن جامعه است که در صورت مصرف، نه تنها کاهش نمی‌یابد بلکه ممکن است افزایش یابد.

در هر جامعه‌ای که افراد آن جامعه به اشکال مختلف عضوی از گروه یا انجمن یا صنفی هستند، دارای اعتماد به نفس بیشتر نسبت به جامعه می‌شوند و درصد اعتماد و مسئولیت‌شان نسبت به گروه و حتی بیرون گروه بسیار بیشتر می‌شود. کنترل اجتماعی آسان‌تر، حمایت خانوادگی و خویشی، برقراری شبکه‌های فراخانوادگی (مثل صندوق‌های



اخبار

اخبار سندیکا

اخبار هیات مدیره

مهندس کلاهی به عنوان رئیس هیات مدیره سندیکا انتخاب شد

در اولین جلسه ششمین دوره هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران که روز پنجم آبان ماه سال جاری در محل سندیکا برگزار شد، رئیس، نواب رئیس، خزانه دار و منشی هیات مدیره انتخاب شدند. به گزارش روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران، بر این اساس و پس از انجام رای گیری مهندس کلاهی، رئیس هیات مدیره شرکت سیم و کابل ابهر با ۸ رای به عنوان رئیس هیات مدیره و مهندس بخشی، رئیس هیات مدیره شرکت مهندسی همراه افق تهران با ۸ رای به عنوان نایب رئیس اول و مهندس ثقفی، مدیر عامل شرکت مهندسی تجهیزات برقی ایران با ۷ رای به عنوان نایب رئیس دوم انتخاب شدند. همچنین مهندس فارسی، مدیر عامل و عضو هیات مدیره شرکت سازه های فلزی یاسان با ۹ رای به عنوان خزانه دار و مهندس سعادت، مدیر عامل شرکت مبنانیرو با ۹ رای به عنوان منشی هیات مدیره انتخاب شدند.



مهندس ثقفی: نایب رئیس دوم هیات مدیره



مهندس کلاهی: رئیس هیات مدیره



مهندس بخشی: نایب رئیس اول هیات مدیره



مهندس فارسی: خزانه دار هیات مدیره



مهندس سعادت: منشی هیات مدیره

در جلسه مشترک سندیکا و معاونت راهبردی ریاست جمهوری بررسی شد:

بخشنامه ارزی، هاردشیپ و شرایط عمومی پیمان موضوع اصلی مذاکرات

نمایندگان سندیکای صنعت برق ایران با دکتر آدابی، کارشناس امور نظام فنی و اجرایی معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری در تاریخ بیستم مهر ماه سال جاری برای بررسی موضوعات بخشنامه ارزی، هاردشیپ و شرایط عمومی پیمان در محل این معاونت دیدار کردند. به گزارش روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران، در این جلسه در خصوص بخشنامه ارزی مواردی برای درج در این بخشنامه عنوان شد و مورد تاکید قرار گرفت.

بر این اساس اعلام شد: انتهای بخشنامه بلحاظ زمانی بسته نباشد چرا که قراردادهای جاری هنوز بسته نشده اند. همچنین در صورت عدم اکتفای میزان ضرر و زیان بر اساس ظرفیت های پیش بینی شده در بخشنامه مجوز خاتمه پیمان داده شود. همچنین عنوان شد با توجه به ساز و کارهای حاکم بر ارزش مبادله ای و تضامین اخذ شده توسط بانک های واسطه نرخ ثانویه Ci

تعیین شود. از دیگر سو نیز نرخ ارز صرافی های دارای مجوز از بانک مرکزی در بخشنامه قابل استناد شود. لحاظ درجه آزادی برای صنعت برق در بخشنامه از دیگر مواردی بود که در این خصوص مطرح شد.

در این رابطه و در خصوص بخشنامه ارزی دکتر آدابی گفت: در این بخشنامه چیزی بعنوان ارائه اسناد مثبته تصریح ندارد و کارفرما در این باره کاملاً مختار است و آزادی عمل دارد.

وی با بیان اینکه نامه از صرافی بعنوان سند مورد قبول است و کارفرما می تواند از معاونت راهبردی استعلام کند اعلام کرد: تاکنون این بخشنامه برای دولت ۶/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ تومان بار مالی در بر داشته است.

وی ضمن اعلام این مطلب که دولت یازدهم علاقه ای به بخشنامه هایی که بار مالی داشته باشد ندارد، اعلام کرد: در معاونت راهبردی نقش نظام فنی رو به تضعیف است. از دیگر سو، شورای عالی فنی ترکیب خوبی دارد و پیمانکاران را درک می کند. در این جلسه در مورد موضوع هارد شپ نیز عنوان شد: اگر با نام آن مشکلی وجود دارد، هر اسمی که مورد تایید است روی آن بگذارند. همچنین درخواست می شود که عامل سوم ناظر بر تحقق شرایط لحاظ شود.

همچنین اعلام شد: هارد شپ فقط بر قیمت موثر نیست بر تغییر برند و بسیاری موارد دیگر نیز اثرگذار است. از سوی دیگر، هارد شپ روشی برای روان شدن مسیر پروژه برای رهایی از دست اندازهای مزمن در راه است.

همچنین مطرح شد که هارد شپ برای صنعت برق کارایی دارد.

از سوی دیگر، درباره بخشنامه فلزات و مشکلات آن بصورت موجز صحبت شد و این سوال مطرح شد که تاریخ های مبنای بخشنامه ها بر چه اساسی تعیین می شود؟ (در بخشنامه ارزی از ۹۱/۵/۱ به قبل و در بخشنامه فلزات از ۹۲/۱۱/۸ به بعد) درباره شرایط عمومی پیمان جدید نیز مواردی مطرح و به صورت مکتوب ارایه شد.

این موارد عبارتند از: هماهنگی نظام صورت و وضعیتی با قوانین مالیات بر ارزش افزوده و ماده ۱۶۹ مکرر ق.م.م و حذف نظام صورت و وضعیتی از بخش P قراردادهای و غیر مناسب بودن شاخص بانک مرکزی برای پرداخت خسارت تاخیر در تادیه پرداخت ها چرا که نه پیمانکاران و نه کارفرمایان امکان اخذ وام از بانک مرکزی ندارند.

در پایان این بخش سوال شد که شرایط عمومی پیمان جدید دارای ۵۳ ماده است این در حالی است که شرایط عمومی های متعدد دیگری هم داریم که مثلاً برای EPC دارای ۷۵ ماده است.

در پاسخ دکتر آدابی گفت: شرایط عمومی پیمان EPC هم قرار است در دستور کار قرار گیرد تا مورد بازبینی قرار گیرد.

در این جلسه با توجه به شرایط خاص صنعت برق و نبود شناخت کافی این صنعت در معاونت راهبردی درخواست شد که جلسات منظم بصورت ماهیانه با دکتر قانع فر و دکتر آدابی با سندیکای صنعت برق برگزار شود.

در این جلسه همچنین دکتر آدابی درخواست کرد: سندیکا در مبحث بروز کردن قیمت فهرست بهای تاسیسات به ویژه در بحث تابلوهای LV/MV همکاری بیشتری با این معاونت کند.

از سوی عضو هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران صورت گرفت:

معرفی توانمندی ها و پتانسیل های سندیکا در همکاری با وزارت برق عراق

مهندس نجفی عضو هیات مدیره و عضو کمیته توسعه صادرات سندیکای صنعت برق با وزیر برق عراق دیدار و گفت و گو کرد.

به گزارش روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران، در پی سفر نخست وزیر عراق به تهران که با همراهی چند تن از وزرای کابینه جدید این کشور از جمله قاسم الفهداوی، وزیر برق صورت پذیرفت، مهندس نجفی عضو هیات مدیره و عضو کمیته توسعه صادرات سندیکای صنعت برق در جلسه ای با وزیر برق عراق به معرفی توانمندی ها و پتانسیل های موجود در سندیکای صنعت برق ایران برای گسترش همکاری ها با وزارت برق عراق پرداخت.

در این دیدار ضمن تبادل نظر در مورد زمینه های گسترش همکاری طرفین از وزیر برق عراق برای بازدید از توانمندی های شرکت های برگزیده صنعت برق ایران دعوت شد.

در این جلسه همچنین موضوع مناقصات اخیر کشور عراق که با موفقیت شرکت های عضو سندیکا همراه بوده اما متأسفانه با کارشکنی تاکنون نسبت به اعلام برنده مناقصات اقدام نشده است نیز به ایشان اطلاع داده شد و ایشان نیز قول بررسی موضوع را داد.

اخبار کمیته ها

دکتر امیری خامکانی در جلسه کمیته توسعه صادرات سندیکا:

خدمات فنی و مهندسی در حال حاضر مظلوم واقع شده است

دکتر امیری خامکانی، سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی در روز شانزدهم مهر ماه سال جاری مهمان کمیته توسعه صادرات سندیکای صنعت برق ایران بود.

در این جلسه مهندس باقری، رئیس کمیته توسعه صادرات سندیکا ضمن خوش آمدگویی، از شرکت های حاضر خواست به صورت مختصر شرکت های خود را معرفی کنند.

مهندس باقری در ادامه اظهار داشت: برای رسیدن به اهداف صادرات تلاش بیشتری باید شود که به رقم ۲۰۰ میلیارد دلار در افق ۱۴۰۴ برسیم.

وی ضمن معرفی توانمندی های صنعت برق کشور به مشکلات موجود در بازار صنعت برق اشاره کرد و گفت: نرخ تسهیلات بالای بانک توسعه صادرات، حذف جایزه صادراتی، افزایش سرمایه صندوق ضمانت صادرات، الزامی شدن بیمه صادرات، جلوگیری از خام فروشی، مشکلات بازار عراق مناقصات عراق (برنده شدن شرکت های ایرانی) از جمله مشکلات حال حاضر شرکت های ایرانی است.

وی افزود: صادرات باید به محور سیاست گذاری توسعه اقتصاد تبدیل شود.

مهندس باقری در خصوص معافیت مالیاتی اضافه کرد: در حال حاضر فقط طرف قرارداد را از صادرات معاف می کنند برای همین پیشنهاد این است که کل چرخه صادراتی از مالیات معاف شوند.

مهندس زمانفر، نایب رئیس کمیته نیز با بیان اینکه توقع ما از مجلس، ریل گذاری صحیح است، خاطر نشان کرد: در کشور برای عبور از شرایط تورم و رکود باید تعریف واحدی وجود داشته باشد.

مهندس نجفی، عضو کمیته اعلام کرد: تغییر الگوی نگاه به صادرات باید اتفاق بیافتد و در این راه باید از چین و ترکیه الگوبرداری کنیم، نظر من این است در مجلس، کمیته ای تشکیل شود و نگاه به صادرات تغییر یابد.

وی ادامه داد: در بسیاری موارد شرکت های ما توانمندتر از کشورهای رقیب هستند، بطور مثال صادرات ایران به ترکمنستان بسیار ناچیز است در حالیکه ترکیه با مسافت زیاد به ترکمنستان ترانس صادر می کند.



وی یک از مشکلات داخلی را کمبود نقدینگی عنوان کرد و افزود: از دیگر موضوعات مهم می توان به معافیت مالیاتی برای صادرکنندگان و وجود تعرفه گمرکی اشاره کرد. همچنین این مشکل وجود دارد که شرکت های درجه ۲ و ۳ چینی ترانس وارد می کنند و دولت تعرفه ترانس را پایین می آورد. ۹۰ درصد ترانس های چینی از همین طریق وارد شده است بنابراین تعیین تعرفه از مهمترین بحث ها است. وی همچنین خاطر نشان کرد: در بحث گرفتن پول از عراق و تبدیل ارز حدود ۱۲ تا ۱۳ درصد ضرر می کنیم.

مهندس شرقی دیگر عضو کمیته اعلام کرد: باید از خام فروشی جلوگیری کرد چرا که این فرآیند باعث ایجاد اشتغال و ایجاد ارزش افزوده می شود. در حال حاضر نزدیک ۱۰ درصد در کشور بیکار داریم.

وی با بیان اینکه برای حل این مشکلات احتیاج داریم یکسری قوانین را تغییر دهیم و در این راه نیاز به حمایت دولتی و مالی داریم، گفت: در خصوص موضوع حمایت بانکی، با بانک ملی و تجارت جلسه داشتیم که متأسفانه بهره تسهیلات حدود ۲۹ درصد است که با این درصد، حمایتی از تولید و صادرات صورت نمی گیرد. بانک توسعه صادرات ۲۱ تا ۲۲ درصد با فرآیند طولانی تسهیلات در اختیار شرکت ها قرار می دهد.



وی افزود: مواد اولیه مورد نیاز در صنعت برق آهن، مس، آلومینیوم است که باید تمهیداتی اندیشیده شود که مواد خام ارزان در اختیار تولید قرار گیرد. هر تن آلومینیوم ۲۳۶۲ دلار است در صورتی که قیمت LME، ۱۸۸۴ دلار است. بر این اساس قیمت ما ۴۷۸ دلار بیشتر از LME است. ما ۲۰۸ دلار آلومینیوم را اگر از ترکیه که رقیب است به دست می آوریم. وی اضافه کرد: در خصوص جایزه صادراتی باید عنوان شود که ۳ درصد برای کالای تولیدی و ۷ درصد برای خدمات بوده است. در صورتیکه رقبای ما ۱۲ الی ۲۰ درصد جایزه صادراتی می گیرند.

مهندس بخشی، عضو هیات رییس کمیته توسعه صادرات و نایب رییس هیات مدیره سندیکا نیز اعلام کرد: درخواست این است که کارگروهی تعریف کنیم برای گسترش روابط و پیدا کردن راهکار که با تداوم این جلسات به نتیجه مثبت برسیم. مهندس صفایی، عضو کمیته با بیان این مطلب که مفتول مس به ترکیه با قیمت پایین و ۲ ماهه بدون بهره تحویل می دهند، گفت: سفیران عملا کار اقتصادی نمی کنند. پتروشیمی، PVC را با ۵ تا ۶ ماه تاخیر به کابل سازان تحویل می دهد. وی ادامه داد: برای حضور در نمایشگاه پارانه نمایشگاهی تعلق نمی گیرد.

در ادامه جلسه، دکتر امیری خامکانی با بیان این مطلب که خوشحال هستیم که در خدمت شما هستیم، گفت: تلاش کردیم در فراکسیون توسعه صادرات غیر نفتی و فراکسیون نیرو، پل ارتباطی بین بخش خصوصی و دولتی باشیم و جلسات مشترکی را برگزار کنیم. طی هفته های قبل نیز نشست با مهندس جهانگیری، معاون اول ریاست جمهوری برگزار کردیم که در این جلسه تمام این مسائل مطرح شد. در این جلسه بحث نقدینگی، افزایش سرمایه صندوق ضمانت، جوایز صادراتی، راه اندازی شورای عالی صادرات، حضور در نمایشگاه ها و ورود به بازارهای هدف پیشنهاد شد.

وی ادامه داد: همچنین پیشنهاد شد واحدهای اقتصادی سفارت خانه ها به خصوص در بازارهای هدف فعالیت کنند. این موارد را به صورت مکتوب ارائه دهید و ما حتما پیگیری می کنیم.

وی خاطر نشان کرد: خدمات فنی و مهندسی در حال حاضر مظلوم واقع شده و باید سعی کنیم که صدور خدمات فنی و مهندسی جایگزین صادرات فرش و پسته شود.

دکتر امیری خامکانی اضافه کرد: دو لایحه در دستور مجلس است، یکی تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت که احکام دائمی بودجه را دارد و عمدتاً رابطه دولت با شرکت ملی نفت است و دیگری لایحه خروج از رکود است.

وی اعلام کرد: در خصوص مناقصات عراق نیز حتماً موضوع را به صورت مکتوب به ما اعلام کنید تا در کمیسیون امنیت دوستی عراق مطرح کنیم.

وی خواستار شد: در خصوص لایحه خروج از رکود نیز پیشنهادات خود را ارائه دهید.

سخنگوی کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی اعلام کرد: در خصوص مس اگر نیاز است با شرکت ملی مس جلسه خواهیم گذاشت.

وی در پایان گفت: آمادگی داریم که این ارتباط با کمیته توسعه صادرات سندیکا حفظ شود.

به منظور بررسی فضای کسب و کار انرژی های تجدیدپذیر در کشور:

مدیر عامل سانا مهمان کمیته تخصصی انرژی های تجدیدپذیر سندیکا

در جلسه بیست و دوم مهر ماه سال جاری کمیته انرژی های تجدیدپذیر سندیکای صنعت برق ایران که به منظور بررسی فضای کسب و کار انرژی های تجدیدپذیر در کشور برگزار شد، مهندس آرمودلی، مدیر عامل سانا مهمان این کمیته بود.

به گزارش روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران، در ابتدای جلسه مهندس صالحی، رئیس کمیته ضمن خوشامدگویی به مهندس آرمودلی به صورت خلاصه به معرفی کمیته، تعداد اعضای کمیته، توانمندی های اعضا و نیز تعاملات خوب کمیته با دولت و مجلس پرداخت.

در ادامه حاضران به معرفی شرکت های خود و بیان توانمندی ها و زمینه کاری شان پرداختند و مشکلات، پیشنهادات و خواسته های خود را بیان کردند.

در این جلسه اعضا به موضوع فقدان برنامه و عدم شفافیت در برنامه های آتی دولت که در مواردی این حرکات سینوسی دولت بخش خصوصی را دچار سردرگمی می کند اشاره کردند.

همچنین مشکل عدم پرداخت قراردادهای سال قبل و زمان کوتاه خرید تضمینی برق تولیدی از منابع تجدیدپذیر (۵ سال) که با توجه به عدم برگشت سرمایه نیروگاه های خورشیدی در این مدت، علیرغم جذب و علاقمندی سرمایه گذار خارجی حتی با قیمت مصوب، به دلیل ریسک بالای آن منصرف می شوند زیر هیچ تضمینی وجود ندارد که بعد از ۵ سال چگونه برق خود را بفروشند، اعلام شد.

مشکلات موجود در نحوه تهیه صورت وضعیت ها که بخش خصوصی با شرکت های توزیع و منطقه ای روبرو هستند، نبود سیاست انرژی مشخص در دولت و مشکل نقدینگی از دیگر مواردی بود که در این جلسه به آن اشاره شد.

نبود آزمایشگاه مرجع کامل که در برخی موارد سبب می شود کنترلی بر روی تجهیزات وارداتی صورت نگیرد و لازم است سانا از آزمایشگاه اپیل حمایت کند تا تمامی تست ها در این آزمایشگاه انجام شود همانطور که سابا در این زمینه حمایت کرد و مشکل واردات لامپ های کم مصرف وارداتی حل شد، مورد دیگری بود که از سوی اعضا مطرح شد.

موضوع مورد اشاره دیگر، عدم حمایت دولت از بخش خصوصی در تولید بود که به عنوان نمونه اعلام شد که شرکت آرامش نگین البرز که دو سال است تمامی سوله و زیرساخت ها را برای تولید آماده کرده است اما متأسفانه بانک عامل، ارزی را برای واردات تجهیزات تخصیص نداده است.

در ادامه جلسه مهندس آرمودلی به مشکلات و سوالات حاضران پاسخ داد.

وی اعلام کرد: بانک جهانی با همکاری سانا مطالعاتی را انجام داده که مشخص شده است ایران بیش از ۴۰۰۰ مگاوات ظرفیت در زمینه بادی دارد. در بخش خورشیدی نیز بیش از ۹۰ درصد مناطق کشور ظرفیت بهره گیری از نور خورشید را دارند.

در بحث آزمایشگاه ها نیز وی به همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با دانشگاه تهران برای تجهیز آزمایشگاه

دانشگاه تهران به منظور حل مشکل سل ها اشاره کرد و ضمن پرسش از نماینده شرکت اپیل در مورد میزان بودجه لازم برای تجهیز این آزمایشگاه و تایید وجود آزمایشگاه مرجع مجهز اعلام کرد: معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری و سانا آمادگی دارند تا به تجهیز اپیل به عنوان آزمایشگاه مرجع کمک کنند.

وی در زمینه استانداردها نیز خاطر نشان کرد: کارگروهی توسط اداره استاندارد و سانا تشکیل شده و یک سری استانداردهای ملی نوشته شده است ضمن اینکه اگر کسی علاقه مند به نوشتن استانداردهای آلمان نیز باشد - با توجه به نزدیک بودن استانداردهای ایران و آلمان - از این امر استقبال می شود. ضمن اینکه در حال حاضر شرکت های توانمند از طریق موسساتی در ایران که نمایندگی هستند گواهی نامه های مورد نیاز خود را مخصوصا برای صادرات دریافت کنند.

در ادامه وی اعلام کرد: به شرکت های توزیع و برق منطقه ای نیز دستور داده ایم تا به کیفیت تجهیزات و حمایت از تولیدکنندگان داخلی توجه ویژه داشته باشند.



در آینده مردم با مشترکین به صورت مستقیم در ارتباط خواهند بود و برای نصب سیستم های فتوولتائیک به بخش خصوصی مراجعه خواهند کرد. چون اینکه مردم بخواهند به صورت موردی از وزارت نیرو مجوز بگیرند شدنی نیست و در آینده این بخش خصوصی است که باید این کار را انجام دهد.

در مورد دستورالعمل ها نیز وی بیان کرد: از شرکت های توزیع خواسته شده است تا نظرات بخش خصوصی را نیز اعمال کنند و در نهایت فرمان این کار دست بخش خصوصی باشد.

وی در مورد مسئله خرید نیز تایید کرد: قیمت مصوب کنونی برای تولید برق خورشیدی صرفه اقتصادی ندارد و مشکلی که بروز خواهد کرد مسئله تولید پنل است که چین در حال حاضر پنل را با قیمت ۰/۶ دلار بر هر وات تولید می کند که منجر به تعطیلی کارخانجات آلمانی نیز شده است و البته همه جهان با قیمت پایین کالاهای چینی مواجهند.

وی از اعضا تقاضا کرد که در صورتی که راهی برای حل این مشکل دارند اعلام کنند تا بتوان از تولید داخل حمایت کرد. در ادامه مهندس صالحی، رییس کمیته اعلام کرد که ایدرو در نظر دارد ۱۵۰ میلیارد تومان برای تولید سلول در کشور سرمایه گذاری کند که این امر فرصت خوبی را برای تولید پنل در کشور فراهم خواهد کرد.

همچنین بنا بر پیشنهاد مهندس صالحی مقرر شد جلسه مشترکی با حضور شرکت ایدرو، مهندس آرمودلی و سندیکا در رابطه با تولید سلول برگزار شود.

در ادامه مهندس خدایه نایب رییس کمیته نیز با اشاره به صحبت های مطرح شده در رابطه با مفاد قراردادها تاکید کرد که مشکل موجود در قراردادها مربوط به سانا نیست و لازم است تعاملاتی با مشاوران برای حل این مشکل داشته باشیم.

مهندس آرمودلی نیز ضمن تشکر از اقدام شرکت های مشاور، بر قوی تر شدن و بروز تر شدن شرکت های مشاور تاکید کرد. در پایان مهندس آرمودلی تاکید کرد: برنامه ریزی هایی باید صورت گیرد تا سانا و سندیکا با همفکری هم سیستم را به گونه ای تنظیم کنند و آن را در نهایت به شرکت های توزیع و برق منطقه ای که متولی این امر هستند اعلام کنند و کم کم طرح یک کیلووات از اختیار بخش دولتی خارج و توسط شرکت های مذکور و در ارتباط مستقیم با مردم انجام شود.

همچنین مقرر شد دستور العمل ها، متن قراردادها و استانداردها به کمک سندیکا و سانا تنظیم شود و همه مقید به رعایت استانداردها باشند.

همچنین در ادامه سخنان مهندس آرمودلی، مهندس صالحی بر اهمیت نگهداری و تعمیرات در این زمینه تاکید کردند زیرا در صورت عدم توجه به این امر نگاه مردم به کارکرد سیستم های خورشیدی مثبت نخواهد بود. در این جلسه همچنین مقرر شد شرکت هایی که در مورد پروژه ها و دریافت صورت وضعیت با مشکل مواجهه هستند به دبیرخانه کمیته اعلام کنند تا از طریق سندیکا این امر به دفتر مهندس آرمودلی ارجاع شود.

دبیر کل اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق در جلسه کمیته توسعه صادرات:

VIP کردن گذرگاه مرزی تا پایان امسال

دبیر کل اتاق مشترک ایران و عراق در جلسه کمیته توسعه صادرات سندیکای صنعت برق ایران که در تاریخ دوم مهر ماه سال جاری در محل سندیکا برگزار شد، از VIP کردن گذرگاه مرزی تا پایان امسال خبر داد.

به گزارش روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران، دکتر سنجابی، دبیر کل اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق در این جلسه ضمن اعلام این خبر افزود: طی ۵ سال گذشته که در این سمت بودم میزان کل پروژه ها در عراق ۱۲۰ میلیون دلار بود که مربوط به پروژه نیروگاه الصدر بود اما در حال حاضر فقط ۷۰۰ میلیون دلار از کل پروژه ها مربوط به پروژه های کمیته است.

وی با بیان اینکه برخی از مشکلات وجود دارد که حل آن در دست ما نیست، گفت: بحث خطوط اعتباری به عراق در خصوص بحث صدور ویزای عراق و همچنین لغو یکطرفه ویزا به عراق پیشنهاد شد اما طرف عراقی موافقت نکرد.

دکتر سنجابی در مورد مناقصات ابلاغ نشده و عدم تصویب بودجه، خاطر نشان کرد: ۲۵ مشکل در خصوص صادرات شناسایی شد و در دستور کار دولت است که با برنامه ریزی این مشکلات حل شود.

وی اعلام کرد: قرار است هیاتی از ایران با هماهنگی اتاق ایران و عراق به بغداد اعزام شود. در این خصوص پیشنهاد می شود از کمیته توسعه صادرات نیز افرادی در این هیات حضور داشته باشند.

وی افزود: مشکل حمل یکسره کالا به عراق حل شده است. در حال حاضر شرکت سبک بال این کار را انجام می دهد و شرکت های کمیته می توانند با این شرکت ارتباط برقرار کنند.

دبیر کل اتاق بازرگانی مشترک ایران و عراق خواستار شد در خصوص تفاهم نامه های جدید با کشور عراق حتما با این اتاق مشورت شود.

وی اضافه کرد: پیشنهاد من به کمیته این است که اگر مطالبات از طریق پارلمان بخش خصوصی و اتاق انجام شود ممکن است به نتیجه برسد. اگر پیشنهادات خود را در حوزه عراق به ما ارایه دهید با توجه ارتباطات مناسب اتاق با مراجع ذیربط، تا مراحل بالا موارد مورد نظر را پیگیری خواهیم کرد.

مهندس باقری، رئیس کمیته توسعه صادرات سندیکا ضمن خوش آمدگویی به اعضا و میهمان توضیحاتی در مورد نقاط قوت و توانمندی های صنعت برق ایران ارائه کرد و به موارد و مشکلات صادرات صنعت برق در عراق نیز اشاره کرد.

وی گفت: پیشنهاد من این است که با توجه به ایجاد کارگروه مشترک ستاد و یژه اقتصادی ایران، عراق، سوریه با کمیته، اتاق نیز در این کارگروه حضور داشته باشد و حمایت های اتاق از بخش خصوصی نیز اعلام شود.

دکتر سنجابی در پایان جلسه نیز گفت: ۲ آیین نامه برای حمایت از تشکل ها تدوین شده و رقم ۳ میلیارد تومان برای کل تشکل ها برای چاپ مجله، نمایشگاه، پژوهش های کاربری، تحقیقات بازار در نظر گرفته شده است که در هیات کارشناسی ۵ نفره بررسی می شود. پیشنهاد می شود کمیته توسعه صادرات برای دریافت حمایت های اتاق درخواست بدهد و از کمک اتاق نیز استفاده کند.

اخبار شرکت‌های عضو

برای هفتمین بار:

صائیر صادرکننده نمونه ملی در زمینه خدمات فنی و مهندسی شد

شرکت صائیر برای هفتمین مرتبه به عنوان صادرکننده نمونه ملی در زمینه خدمات فنی و مهندسی انتخاب شد. به همین مناسبت لوح و تندیس توسط معاون اول رئیس جمهور، جناب آقای جهانگیری در مراسم روز ملی صادرات مورخ یکشنبه بیست و هفتم مهرماه سال جاری به این شرکت اهدا شد. سندیکای صنعت برق ایران این موفقیت بزرگ را به این شرکت و خانواده صنعت برق تبریک گفته و موفقیت‌های روزافزون را برای این شرکت آرزومند است.



SUNIR

وزارت نیرو / وزیر نیرو در بازدید از شرکت سیم و کابل ابهر اعلام کرد:

خودکفایی ایران در صنعت سیم و کابل

وزیر نیرو از خودکفایی ایران در صنعت سیم و کابل خبر داد و گفت: این صنعت در سال‌های اخیر رشد خوبی داشته است.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت نیرو (پاون)، مهندس «حمید چیت چیان» در جریان سفر استانی هیأت وزیران به زنجان، از کارخانه سیم و کابل ابهر و توانمندی‌های این شرکت بازدید کرد.

در این بازدید، وزیر نیرو و گفت: سیم و کابل بخش پایه صنعت برق است و از این کالا در همه بخش‌های صنعت برق استفاده می‌شود. وی افزود: صنعت سیم و کابل طی سال‌های اخیر رشد خوبی داشته و توانسته است نیازهای کشور را تامین کند. وزیر نیرو همچنین با تأکید بر اهمیت ساخت کابل زیر دریایی در کشور، گفت: شبکه برق کیش به شبکه سراسری وصل نیست و باید این جزیره نیز به شبکه سراسری متصل شود زیرا دیگر ساخت نیروگاه محبوس اقتصادی نیست.

رئیس هیأت مدیره شرکت سیم و کابل ابهر نیز در جریان این بازدید گفت: آزمایشگاه سیم و کابل ابهر تنها آزمایشگاه منحصر به فرد در منطقه خاورمیانه است که توانایی انجام تست‌های آزمایشگاهی تا سطح ۲۸۰۰ کیلوولت را دارد. مهندس «علیرضا کلاهی» افزود: ۸۰ درصد نیاز شرکت‌های برق منطقه ای به کابل‌های فشار قوی از طریق این شرکت تامین می‌شود.

وی با انتقاد از وجود کالاهای تقلبی و کم فروشی در بخش سیم و کابل، گفت: شرکت سیم و کابل ابهر نخستین تولیدکننده کابل خودنگهدار در کشور است که به دلیل رواج کالاهای تقلبی، این محصول شرکت در بازار نیست.

وی با اعلام آمادگی برای ساخت انبوه کابل‌های ۴۰۰ کیلوولت، اظهار داشت: هم اکنون یک نمونه از این نوع کابل را در کشور تولید کرده ایم اما به دلیل محدودیت‌های بین المللی، امکان تامین مواد اولیه آن میسر نیست.

وی خاطر نشان کرد: با توجه به لزوم اتصال جزیره کیش به شبکه سراسری و همچنین اتصال شبکه برق ایران به کشورهای حاشیه خلیج فارس، این آمادگی را داریم که در صورت انعقاد قرارداد، فناوری ساخت کابل‌های زیر دریایی را بومی کنیم.

ایرنا/

طراحی و تولید داخل کنتورهای پیشرفته برق با استفاده از دانش بومی

مدیرعامل شرکت الکترونیک افزار آزما از طراحی و تولید داخل دستگاه‌های اندازه‌گیری الکترونیک و کنتورهای پیشرفته برق با استفاده از توان دانش بومی متخصصان ایرانی در این شرکت خبر داد.

به گزارش ایرنا، جمشید بردبار در جریان بازدید خبرنگاران از توانمندی‌های تولیدی شرکت الکترونیک افزار آزما، توجه به تولید دانش بنیان را از ویژگی‌های این شرکت خواند و گفت: دستگاه‌های اندازه‌گیری الکترونیک تولیدی این شرکت به دلیل برخورداری از ویژگی‌های منحصر به فرد در طراحی و ساخت، بهتر از نوع اروپایی آن است و قابلیت رقابت با نمونه‌های خارجی را دارد.

وی اظهار داشت: شرکت الکترونیک افزار آزما در سال ۱۳۵۹ و در نخستین سال‌های پیروزی انقلاب اسلامی توسط شماری از فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف با هدف خودکفایی علمی و آموزشی کشور تشکیل شد و طی ۳۴ سال گذشته، انواع و اقسام دستگاه‌های اندازه‌گیری الکترونیک و مخابرات برای سازمان‌ها، مراکز علمی و دانشگاهی توسط این شرکت طراحی و ساخته شده است.

وی ادامه داد: تمام مراحل طراحی بدنه، قالب‌ها، مدارها و نرم افزارهای مورد نیاز برای تولید دستگاه‌های اندازه‌گیری الکترونیک توسط بخش تحقیقات شرکت الکترونیک افزار آزما به صورت کاملاً بومی انجام می‌شود و این شرکت تحت لیسانس هیچ شرکت خارجی فعالیت نمی‌کند.

وی با بیان اینکه در شرکت الکترونیک افزار آزما دانش فنی تولید هر ابزار الکترونیکی وجود دارد، گفت: از سال ۸۰، فعالیت‌های شرکت رشد بیشتری پیدا کرد و تصمیم گرفتیم که کنتورهای برق را تولید کنیم.

وی با اشاره به اهمیت تولید کنتور برق در کشور، گفت: هر مکانی که برق به آن ورود کرده باشد، نیاز به کنتور برق دارد؛ بنابراین با تصمیم‌های اتخاذ شده، نخستین خط تولید را در سال ۸۳ راه‌اندازی کردیم و با دریافت وام به تاسیس آزمایشگاهی پیشرفته و خرید ماشین آلات روز جهان اقدام کردیم.

بردبار اظهار داشت: آزمایشگاه این شرکت در خاورمیانه منحصر به فرد است و برای مدت زمانی وزارت نیرو برای انجام تست‌های تایید خود از این آزمایشگاه استفاده می‌کرد که با سفارش پژوهشگاه نیرو، هم اکنون آزمایشگاه مشابهی را در این پژوهشگاه ایجاد کرده ایم.

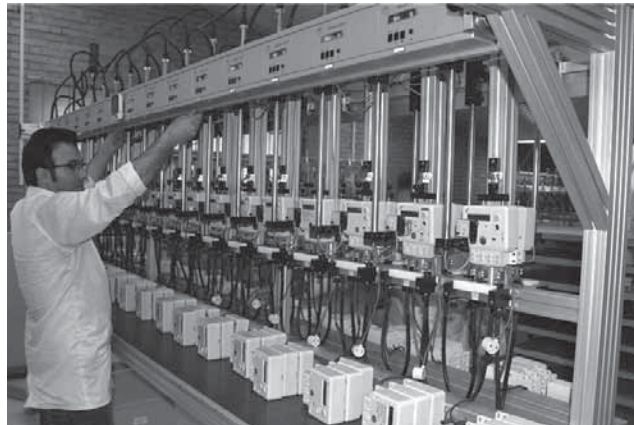


وزارت نیرو شده است.

وی از ثابت ماندن نرخ کنتورهای تولیدی این شرکت با وجود سه برابر شدن نرخ ارز در سال‌های اخیر خبر داد و گفت: با استفاده از خلاقیت‌هایی در تولید کنتورهای شرکت، هزینه تمام شده این کنتورها هم‌اکنون از کنتورهای تولیدی کشور چین پایین تر است. وی با تشریح اقدام‌های انجام شده جهت ثابت ماندن نرخ کنتور با وجود افزایش نرخ ارز و تداوم سوددهی شرکت، گفت: با افزایش نرخ ارز در سال‌های اخیر، بخش عمده‌ای از مواد اولیه را از داخل کشور تهیه کرده ایم ضمن آنکه در فرآیند تولید، سرعت مونتاژ را افزایش داده ایم که در نتیجه آن، به دلیل افزایش تولید در واحد زمان هزینه‌های تولید کاهش یافته است.

وی یادآور شد: سامانه‌های نرم افزاری مورد استفاده به وسیله متخصصان ایرانی در شرکت الکترونیک افزار آزما طراحی شده و با کاهش تعداد سخت افزار، هزینه‌های تولیدی شرکت کاهش یافته است. به گفته بردبار، با انجام فعالیت‌های یادشده میزان ارزشی محصولات شرکت طی سال‌های اخیر از ۶۰ درصد به ۴۵ درصد کاهش یافته است.

این کارآفرین نمونه تصریح کرد: هم‌اکنون حدود ۴۷۰ نفر در مجموعه شرکت الکترونیک افزار آزما فعالیت دارند و با وجود رکود اقتصادی طی سال‌های اخیر، در سال



گذشته بیش از ۱۰۰ نفر به نیروهای فعال در شرکت اضافه شده است. وی با اشاره به بازارهای هدف این شرکت جهت صادرات محصولات تولیدی، گفت: در مناقصه ۲۰۰ هزار دستگاه کنتور در تاجیکستان شرکت کرده ایم که این کشور فعلاً منابع مالی لازم را در اختیار ندارد ضمن آنکه در مناقصه نصب ۶۰۰ هزار دستگاه کنتور برق در سوریه نیز شرکت کرده ایم و منتظر جواب مناقصه هستیم.

وی افزود: ما در حال مذاکره با برخی کشورهای منطقه همچون قزاقستان، ترکمنستان، عراق، سوریه و عمان برای صادرات دانش فنی ساخت کنتور هستیم. بردبار سپس با ابراز تأسف از تعرفه‌های پایین قیمت برق در کشور که موجب محدودیت‌های مالی برای ارائه خدمات بهتر توسط وزارت نیرو می‌شود، گفت: یک خانواده چهار نفره در ماه بیش از یکصد هزار تومان بابت هزینه تلفن همراه پرداخت می‌کند اما با افزایش پنج هزار تومان به تعرفه ماهانه مصرف برق، صدای اعتراض مشتریان بلند می‌شود.

وی پیشنهاد داد: دولت با دریافت عوارض از شرکت مخابرات و تخصیص آن به وزارت نیرو، محدودیت منابع مالی این وزارتخانه را تا حدودی جبران و در جهت تکمیل زیرساخت‌های صنعت برق کمک کند چرا که در صورت ادامه روند بی‌پولی وزارت نیرو طی سال‌های آینده، ممکن است کشور با چالش خاموشی روبه‌رو شود.

وی یادآور شد: این آزمایشگاه مغز متفکر تولید کنتور در این شرکت است و هر تغییری که در محصولات به وجود می‌آید، باید تست‌ها و آزمایش‌های استاندارد بین‌المللی را بگذراند.

مدیرعامل این واحد صنعتی نمونه با بیان اینکه کنتورهای تولیدی این شرکت دارای بیشترین امتیاز فنی در کشور است، گفت: ظرفیت تولید شرکت سالانه یک میلیون و ۷۰۰ هزار دستگاه کنتور تک فاز و ۳۰۰ هزار دستگاه کنتور سه فاز است و طرح توسعه شرکت در زمینی به مساحت پنج هزار مترمربع هم‌اکنون در حال اجراست. وی تصریح کرد: در چشم انداز پیش بینی شده، با اجرای طرح توسعه یک میلیون و ۸۰۰ هزار دستگاه کنتور به ظرفیت تولید شرکت افزوده می‌شود و این طرح با اعتباری معادل ۲۰۰ میلیارد ریال هم‌اکنون در حال ساخت است و سه میلیون یورو برای خرید تجهیزات در نظر گرفته شده است.

بردبار از تولید سالانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار دستگاه کنتور تک فاز و ۳۰۰ هزار دستگاه کنتور سه فاز توسط این شرکت در زمان حاضر خبر داد و گفت: این شرکت هم‌اکنون ۵۰ درصد بازار کنتور برق کشور را در اختیار دارد.

وی با اشاره به تاریخچه کنتورهای هوشمند در جهان، گفت: کنتور هوشمند از سال ۲۰۰۱ در اروپا و آمریکا با خواستگاه ایجاد اشتغال و توجه به محیط زیست رواج پیدا کرد که تاکنون برای آن استانداردهای زیادی تعریف شده و همچنان در حال تغییر است و پیش بینی می‌شود تا سال ۲۰۱۷ استانداردها و پروتکل‌های این نوع کنتور در جهان نهایی شود.

مدیرعامل شرکت الکترونیک افزار آزما، گفت: برخی کشورها از کنتورهای هوشمند استقبال کرده و عده‌ای نیز عدم نیاز کنونی خود به این کنتورها را اعلام کرده‌اند.

وی کنترل تعرفه‌ها، جلوگیری از دست‌کاری کنتورها و قطع و وصل برق از راه دور را از ویژگی‌های کنتور هوشمند در ایران دانست و گفت: استاندارد برخی کشورها در کنتور هوشمند به گونه‌ای است که افزون بر برق، وضعیت آب و گاز را نیز رصد می‌کند و ما درصدد هستیم کنتوری طراحی کنیم که افزون بر پاسخ به نیاز طرح فهم در ایران، جوابگوی استانداردهای اروپا و آمریکا نیز باشیم.

وی افزود: در تلاش هستیم که تا سال آینده نمونه‌ای از کنتور هوشمند داخلی را طراحی کنیم و از سال ۲۰۱۶ کنتور هوشمند تولیدی ما آماده عرضه به بازار شود.

مدیرعامل شرکت الکترونیک افزار آزما با بیان اینکه کنتورهای کنونی تولید شرکت نیمه هوشمند هستند، گفت: کنتورهای کنونی توانایی قطع و وصل از راه دور، تنظیم تعرفه و اعلام دستکاری کنتور را دارند اما کنتورهای هوشمند ۱۵۰ مورد کاربرد دارند و موارد کنتورهای نیمه هوشمند بخشی از وظایف کنتورهای هوشمند است.

بردبار سپس دانش فنی کاملاً بومی در تولید کنتورهای برق را یکی از تفاوت‌های اساسی این شرکت با سایر شرکت‌های کنتورسازی داخلی عنوان کرد و گفت: بالاترین دانش فنی ساخت کنتور برق هم‌اکنون در شرکت الکترونیک افزار آزما وجود دارد و تمام استانداردهای روز جهان به علاوه انجام تست‌های داخلی در شرایطی سخت تر نیز در تولید ما لحاظ می‌شود.

وی اظهار داشت: جو تحقیقاتی و سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیارد تومانی شرکت در ساخت آزمایشگاه پیشرفته موجب شده که فارغ‌التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف را در کشور نگه داریم چرا که این جوانان نگاه مالی ندارند و به دنبال شکوفایی و رشد علمی هستند. مدیرعامل شرکت الکترونیک افزار آزما ادامه داد: ساختن کنتوری با کیفیت بهتر از کیفیت اروپایی آن هم در کشوری نیمه توسعه یافته، با وجود محدودیت‌های مالی و بین‌المللی یک شاهکار محسوب می‌شود.

وی افزود: کنتور سه فاز که برای نخستین بار در این شرکت ساخته شد، بهترین محصول تحقیقاتی شرکت محسوب می‌شود که موجب صرفه جویی مالی قالب توجهی برای

وزارت نیرو / مدیر برنامه ریزی شرکت تولید برق گناوه مپنا خبر داد:

ثبت نخستین پروژه CDM گروه مپنا در سازمان ملل متحد



مدیر برنامه ریزی شرکت تولید برق گناوه مپنا از ثبت یک پروژه سازوکار توسعه پاک (Clean Development Mechanism) صنعت نیروگاهی کشور در سازمان ملل متحد خبر داد.

به گزارش پایگاه اطلاع رسانی وزارت نیرو

(پاون)، «پویان جوانبخت» اظهار داشت: پس از حدود دو سال و نیم تلاش بی وقفه همکاران گروه مپنا، پروژه CDM نیروگاه سیکل ترکیبی گناوه به عنوان نخستین پروژه CDM گروه مپنا در سازمان ملل متحد ثبت شد.

جوانبخت با بیان اینکه برنامه ریزی و بستر سازی برای استفاده بهینه از سازوکارهای پروتکل کیوتو (به ویژه سازوکار توسعه پاک - CDM) از سال ۸۶ و از وزارت نیرو آغاز شده است، گفت: نیروگاه سیکل ترکیبی گناوه به عنوان نخستین پروژه CDM گروه مپنا در سازمان ملل متحد ثبت شد. وی ادامه داد: فرآیند تصویب سازوکار توسعه پاک نیروگاه سیکل ترکیبی گناوه بر اساس تصمیم هیات مدیره شرکت در زمان آغاز پروژه و پس از انعقاد قرارداد مشاور (شرکت South Pole Carbon Asset، سوپیس) از سال ۹۰ آغاز شد و با انجام بازدید نهاد عملیاتی سازمان ملل (DOE) از ساختگاه پروژه از نیمه دوم سال ۹۱ مراحل بررسی سند طراحی و تهیه گزارش تایید نهایی پروژه ادامه یافت و از ابتدای سال ۹۳ در برنامه هیات اجرایی دفتر UFGCC سازمان ملل قرار گرفت.

وی افزود: بر اساس تاییدیه صادر شده از سوی هیات اجرایی سازمان ملل متحد، بلوک سیکل ترکیبی نصب شده در نیروگاه گناوه (طرح نیام)، دارای گواهی کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای سالانه به میزان ۷۰۳ هزار تن شده است.

مدیر برنامه ریزی شرکت تولید برق گناوه مپنا ادامه داد: از سوی وزارت نیرو، نیروگاه‌های سیکل ترکیبی شیروان، سندرچ و جهرم در سالهای گذشته تنها پروژه‌های نیروگاهی کشور هستند که در هیات اجرایی سازوکار توسعه پاک (CDM) به ثبت رسیده است.

وی با بیان اینکه ثبت پروژه سازوکار توسعه پاک، حکایت از توجه به مسایل محیط زیستی در طراحی محصول‌های گروه مپنا داشته و همچنین در کنار این موارد منافع مالی نیز به همراه دارد، اذعان داشت: گروه مپنا به جز نیروگاه سیکل ترکیبی گناوه به عنوان نخستین پروژه CDM گروه مپنا، چهار پروژه دیگر یعنی نیروگاه سیکل ترکیبی پره سر، مزرعه بادی کهک، پروژه تولید همزمان آب و برق قشم و همچنین نیروگاه گازی جنوب اصفهان که در حال تبدیل به نیروگاه سیکل ترکیبی است را برای ثبت در سازمان ملل متحد به عنوان پروژه‌های بعدی CDM، در دست اقدام دارد.

مدیر برنامه ریزی شرکت تولید برق گناوه مپنا گفت: با ثبت این چهار پروژه گروه مپنا، مجموع گواهی کاهش انتشار گروه مپنا به بیش از سه میلیون تن دی اکسید کربن در سال خواهد رسید.

جوانبخت با بیان اینکه این موفقیت در راستای اهداف بلندمدت و سیاست‌های محیط زیستی گروه مپنا است، ادامه داد: ثبت این پروژه‌ها نشانی از حضور فعال گروه مپنا برای به کارگیری سازوکار توسعه پاک در کشور است و این موفقیت آغازین در گروه مپنا، سنگ بنایی برای اقدام و فعالیت‌های گسترده در عرصه‌های دیگر گروه مپنا خواهد بود.

خبر مقدم به اعضای جدید

به گزارش کمیته عضویت سندیکای صنعت برق ایران، در ماه گذشته ۵ شرکت جدید به عضویت این سندیکا پیوسته‌اند.
بر پایه این گزارش، اعضای جدید به شرح زیر معرفی می‌شوند:

۱. شرکت مهندسی برنا برق اصفهان

به مدیریت: جناب آقای فرح اصغری
زمینه فعالیت: مجری کلیه پروژه‌های توسعه، بهسازی و بهره برداری شبکه‌های توزیع
تلفن: ۵-۱۴۴-۳۴۴۰۳۱ / نمابر: ۱۴۶-۳۴۴۰۳۱-۳۱

۲. شرکت کابل ابزار دقیق ابهر

به مدیریت: جناب آقای علیرضا کلاهی
زمینه فعالیت: تولید، توزیع، صادرات و واردات انواع سیم و کابل
تلفن: ۱۴۰-۸۱۹۳۰۱۴۰ / نمابر: ۸۸۷۶۲۴۷۱

۳. شرکت نهان کنز

به مدیریت: جناب آقای محمدرضا شهریاری
زمینه فعالیت: بازرگانی
تلفن: ۳۲-۴۴۴۹۱۰۳۲ / نمابر: ۴۴۶۱۱۲۱۴

۴. شرکت پادانرژی ناره

به مدیریت: جناب آقای نامی محمودی
زمینه فعالیت: خدمات فنی و مهندسی و تامین تجهیزات الکتریکی
تلفن: ۴۴۰۹۱۲۶۴ / نمابر: ۴۴۰۹۱۲۶۵

۵. شرکت برق آسان تبریز

به مدیریت: جناب آقای محمد الهامی انور
زمینه فعالیت: طراحی و تولید تابلو برق فشار متوسط و ضعیف، باسداکت، سینی کابل و خدمات برش لیزری
تلفن: ۳۶۳۷۷۱۷۰-۴۱ / نمابر: ۳۶۳۷۳۴۱۱-۴۱

سندیکای صنعت برق ایران، مقدم اعضای جدید را گرامی می‌دارد.

اخبار صنعت برق

فارس / معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی:

شرکت های توزیع برق پس از بازنگری جدی واگذار شوند

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی با بیان اینکه عملکرد بورس انرژی در ۶ ماه نخست امسال سه برابر سال گذشته شده و تا پایان سال جاری به پنج برابر سال گذشته می رسد، گفت: شرکت های توزیع برق باید در قالب یک بازنگری جدی واگذار شوند.

به گزارش خبرنگاری فارس، هوشنگ فلاحتیان در میزگرد تخصصی چهاردهمین همایش مدیران ارشد صنعت آب و برق در محل پژوهشگاه نیرو، اظهار داشت: عملکرد بورس انرژی در شش ماه نخست امسال سه برابر سال گذشته شده و برنامه ریزی شده است، این عملکرد تا پایان امسال به پنج برابر برسد. وی پیگیری ساماندهی اقتصاد برق را یکی از موضوع های اساسی صنعت برق در یک سال گذشته عنوان کرد.

ساماندهی واگذاری انشعاب های برق

وی درباره ساماندهی واگذاری انشعابها نیز گفت: در هفت هشت ماه گذشته صف انشعاب ها به کمترین میزان رسیده است و در تعداد قابل توجهی از استان ها اشتراک برق به روز واگذار می شود. فلاحتیان اظهار داشت: شفافسازی قیمت تمام شده انرژی برق از موارد مهمی است که برنامه ریزی شده است و امیدواریم به زودی سامان یابد.

معاون وزیر نیرو در امور برق و انرژی با تاکید بر لزوم حرکت شرکت های زیرمجموعه صنعت برق به سمت بنگاه داری، گفت: شرکت های زیرمجموعه باید مانند یک بنگاه اقتصادی بچرخند.

وی همچنین بر لزوم ساماندهی واگذاری شرکت های تولید و توزیع برق تاکید کرد و گفت: شرکت ها باید در قالب یک بازنگری جدی واگذار شوند، تا شاهد افزایش بهره وری این شرکت ها باشیم.

وی تصریح کرد: این شرکت ها باید از طریق کاهش مصرف و پیک زایی، مدیریت مصرف، کاهش تلفات و آماده سازی و بهینه سازی شبکه ها خود را برای تابستان ۹۴ آماده کنند.

فارس / تا سال ۲۰۲۰

قرارداد خرید و فروش برق بین ایران و ترکمنستان تمدید شد

رئیس جمهور ترکمنستان با تمدید قرارداد خرید و فروش برق بین ترکمنستان و ایران تا سال ۲۰۲۰ میلادی موافقت کرد.

به گزارش خبرنگار خبرگزاری فارس در عشق آباد، روزنامه «ترکمنستان بی طرف» با انتشار خبر تمدید قرارداد خرید و فروش برق میان ایران و ترکمنستان اعلام کرد: رئیس جمهور ترکمنستان با ابلاغ مصوبه ای به شرکت ملی انرژی برق این کشور «ترکمن انرگو» اجازه داده تا موافقتنامه الحاقی جدیدی با شرکت «توانیر» ایران منعقد کند.

بر طبق موافقتنامه الحاقی مذکور، قرارداد خرید و فروش انرژی برق میان ترکمنستان و ایران، تا ۳۱ ژانویه (بهمن) سال ۲۰۲۰ میلادی تمدید و حجم صادرات برق ترکمنستان به ایران نیز افزایش خواهد یافت. این روزنامه بدون اشاره به جزئیات بیشتر این مصوبه نوشت: به موجب موافقتنامه جدید، قیمت صادرات و واردات انرژی برق میان ترکمنستان و ایران نیز تعیین شده است.

موافقت دولت ترکمنستان در ارتباط با افزایش مهلت قرارداد خرید و فروش انرژی برق در حالی است که در ماه گذشته، «هوشنگ فلاحتیان» معاون برق و انرژی وزارت نیرو در راس هیاتی به منظور گفت و گو پیرامون همکاری های ۲ کشور به عشق آباد سفر کرد.

معاون برق و انرژی وزارت نیرو ایران در این سفر ۲ روزه با «گلدی ساریاف» وزیر انرژی برق ترکمنستان و معاونین مربوطه در خصوص بررسی شیوه های ارتقا همکاری های ۲ کشور در حوزه برق و انرژی دیدار و گفت و گو نمود. ترکمنستان هم اکنون بخشی از انرژی تولیدی خود را به افغانستان، ایران و تاجیکستان صادر می کند. براساس طرح ملی توسعه اقتصادی، اجتماعی ترکمنستان که برای سال های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰ تهیه شده است، تولید سالانه برق در این کشور به ۲۵،۵

میلیارد کیلووات خواهد رسید که از این میزان سالانه بیش از ۱۱ میلیارد کیلووات آن صادر خواهد شد. ترکمنستان نخستین بار صادرات انرژی برق خود را به جمهوری اسلامی ایران در سال ۲۰۰۳ میلادی آغاز کرد که به این منظور خط انتقال برق «بالکان آباد» «گنبد» به ظرفیت ۲۲۰ کیلووات احداث و راه اندازی شد.

روابط عمومی سندیکای صنت برق ایران / از سوی شورای هماهنگی تشکل های مهندسی، صنفی و حرفه ای کشور ارایه شد:

اصلاحات متن نهایی شرایط عمومی پیمان

شورای هماهنگی تشکل های مهندسی، صنفی و حرفه ای کشور آخرین اصلاحات مربوط به شرایط عمومی پیمان را به معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری ارسال کرد.

به گزارش روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران، این اصلاحات در پی برگزاری جلسه همفکری نمایندگان این شورا با معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی ریاست جمهوری، مبنی بر لحاظ کردن نظرات تشکل های پیمانکاری در تدوین نسخه نهایی، ارایه شد.

گفتنی است برخی موارد اصلاحی از اهمیت جدی برخوردار بوده و عدم اصلاح و یا عدم تصریح آنها تبعات سنگینی برای آینده پروژه های میهن اسلامی و منافع ملی به همراه خواهد داشت.

لازم به ذکر است، شرایط عمومی پیمان به عنوان مهمترین و کلیدی ترین سند قراردادی در پروژه های پیمانکاری و صنعت احداث کشور بعد از چند سال کار و تلاش بی وقفه همه دست اندرکاران این صنعت در حال جمع بندی نهایی و در شرف ابلاغ است.

متن این اصلاحات در سایت سندیکا به آدرس www.ieis.ir آمده است.

اخبار اقتصادی

بانک مرکزی /

اصلاحیه دستورالعمل اجرایی تسهیلات و تعهدات سندیکایی ابلاغ شد

بانک مرکزی اصلاحیه جدید دستورالعمل اجرایی تسهیلات و تعهدات سندیکایی را که در ۸ فصل، ۵۳ ماده و ۱۷ تبصره تدوین شده ابلاغ کرد.

به گزارش سایت رسمی بانک مرکزی، بانک مرکزی در قالب بخشنامه های ویرایش جدید دستورالعمل تسهیلات و تعهدات سندیکایی را به شبکه بانکی ابلاغ کرد.

در این بخشنامه آمده است: احتراماً، پیرو بخشنامه شماره ۱۶۶۵۰۳/۹۱ مورخ ۱۳۹۱/۰۶/۲۹ در خصوص «دستورالعمل ناظر بر تسهیلات و تعهدات سندیکایی» توجه به بازخورد واصله از شبکه بانکی کشور و نیز لزوم به روزرسانی دستورالعمل یادشده حسب مقتضیات زمان، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران بر آن شد تا با هدف تسهیل تامین مالی کلان بنگاه های اقتصادی توسط شبکه بانکی کشور و مآلاً فراهم کردن بستر رشد و توسعه اقتصادی کشور، مفاد دستورالعمل فوق الذکر را بازنگری کند. در این راستا پس از مطالعه و بررسی جوانب امر در بانک مرکزی، ویرایش نخست «دستورالعمل ناظر بر تسهیلات و تعهدات سندیکایی» تهیه و مراتب برای نظرخواهی به واحدهای ذیربط بانک مرکزی، شبکه بانکی کشور و خبرگان پولی و بانکی ارسال شد. پس از اخذ و بررسی نظرات دریافتی، ویرایش دوم «دستورالعمل ناظر بر تسهیلات و تعهدات سندیکایی» استخراج شد. در این راستا تلاش شده است از نظرات واصله، جهت ارتقای ویرایش نخست دستورالعمل تهیه شده به نحو احسن استفاده و با در نظر گرفتن جمیع جهات، نظرات

مقبول در متن تهیه شده اعمال شود.

در تدوین نسخه جدید «دستورالعمل ناظر بر تسهیلات و تعهدات سندیکایی» تلاش شده است با هدف به حداقل رساندن ابهامات احتمالی، تبیین ابعاد مختلف تسهیلات و تعهدات سندیکایی و نیز رعایت توالی و نظم منطقی فرآیندهای انجام کار، رویکردی جدید در مقایسه با متن دستورالعمل های قبلی اتخاذ شود. «دستورالعمل ناظر بر تسهیلات و تعهدات سندیکایی» مشتمل بر (۵۳ ماده) و (۱۷ تبصره)، در (۸) فصل مجزا به شرح زیر تدوین شده است:

اهم نقاط افتراق «دستورالعمل اجرایی تسهیلات و تعهدات سندیکایی» با ضوابط قبلی به شرح زیر است:

۱. جامعیت دستورالعمل، تدوین در (۸) فصل جداگانه و ارائه دامنه ای از تعاریف، با هدف درک بهتر مفاد دستورالعمل و جلوگیری از تفسیر به رای عبارات مندرج در متن آن؛

۲. اجازه به موسسات اعتباری مبنی بر ورود به مقوله سندیکایی در باب تعهدات؛

۳. اتخاذ رویکرد فرآیندی، در نگارش متن دستورالعمل جهت تبیین مطلوب تر مفاد دستورالعمل؛

۴. اتخاذ تدابیری جهت کاهش ریسک موسسات اعتباری عضو سندیکاناشی از عدم ایفای تعهدات توسط سایر اعضا؛

۵. افزایش شفافیت در باب وظایف هریک از اعضای سندیکادر فرآیند اعطا یا ایجاد تسهیلات یا تعهدات سندیکایی؛

۶. تلاش جهت تدوین احکامی به منظور جلوگیری از بروز اختلافات احتمالی، این مهم می تواند موجب تسهیل در فرآیند تشکیل سندیکا گردد؛

۷. تعیین ساز و کارهای مناسب جهت تشکیل، اداره، وظایف و اختیارات کمیته سندیکایی؛

۸. انتقال برخی از وظایف و مسوولیت های موسسات

اعتباری پیشگام و عامل به کمیته سندیکایی به منظور ایجاد اجماع در رابطه با موارد مهم سندیکایی؛

۹. الزام کمیته سندیکایی به اعتبار سنجی دقیق متقاضی تسهیلات و استعمال از مراجع مختلف مبنی بر عدم وجود چک برگشتی، بدهی غیر جاری و...؛

۱۰. الزام به شناسایی متقاضی تسهیلات مطابق با قوانین، آیین نامه ها و دستورالعمل های مربوط، از جمله دستورالعمل های مبارزه با پولشویی؛

۱۱. ایجاد شفافیت در مقوله کارمزدها و نیز سهم اعضای سندیکا از منافع و زیان ها؛

۱۲. اتخاذ ساز و کارهایی جهت ارتقای شفافیت مالی موسسه اعتباری عامل در قبال اعضای سندیکایی؛

۱۳. تدوین ساز و کارهایی جهت ورود و خروج اعضا و انحلال سندیکایی؛

۱۴. تعیین حداقل و حداکثر میزان مشارکت هر یک از اعضای سندیکایی؛

۱۵. پیش بینی اعمال مجازات های مقرر در ماده (۴۴) قانون پولی و بانکی کشور برای موسسات اعتباری مختلف.

با بذل عنایت به فراز پایانی دستورالعمل مبنی بر لازم الاجرا شدن آن سه ماه پس از تاریخ ابلاغ، خواهشمند است ترتیباتی اتخاذ فرمایند که مقدمات و بسترهای لازم در سطح واحدهای مختلف آن بانک / موسسه اعتباری در مدت تعیین شده فراهم شود. بدیهی است از تاریخ لازم الاجرا شدن این مصوبه، «دستورالعمل ناظر بر تسهیلات سندیکایی» موضوع بخشنامه شماره ۱۶۶۵۰۳/۹۱ مورخ ۱۳۹۱/۰۶/۲۹ و سایر ضوابط و مقررات مغایر، منسوخ می شود. با عنایت به مراتب فوق خواهشمند است دستور فرمایند، ضمن تمهید مقدمات اجرای این دستورالعمل، مراتب به قید تسریع، به تمامی واحدهای ذیربط ابلاغ و بر حسن اجرای آن، تاکید و نظارت دقیق شود.

اصلاحیه

گزارش مربوط به اولین کنفرانس بین المللی ترانسفورماتور که همراه سال جاری در محل پژوهشگاه نیرو برگزار شد، در شماره ۹۱ نشریه ستمبران به چاپ رسید. اما در این گزارش نام موسسه تحقیقات ترانسفورماتور و شرکت الوند توان انرژی که در برگزاری نمایشگاه و کنفرانس نقش کلیدی داشتند، ذکر نشده بود. لذا ضمن عرض پوزش، نام این دو مجموعه نیز به عنوان برگزار کنندگان این کنفرانس و نمایشگاه اعلام می شود.