

ستبران ۱۵

(۱۳۶)

نشریه سراسری سندیکای صنعت برق ایران
زمستان ۱۴۰۲، دوره جدید، شماره پانزدهم (۱۳۶ از سری متوالی)
قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

- مجلس دوازدهم و الزامات رفع موانع صنعت برق
- دورنمای آینده صنعت برق در افق برنامه هفتم
- بیم و امیدهای یک بازار مستعد
- سرمایه‌خواری در صنعت برق
- فرصت‌های بر باد رفته



www.raadconnections.ir



در افق صنعت برق مجله ستبران

صنایع کوپله رعد

RAAD COUPLING INDUSTRIES



POWER GENERATION



www.rcipower.com

صنایع کوپله رعد

RAAD COUPLING INDUSTRIES



علمی خرید کنید
مهندسی اجرا کنید

@RCIPOWER



www.rcipower.com



- تامین و تجهیز دستگاه‌های دیزل ژنراتور کوپله
- فابریک کارخانه سازنده، کوپله‌های اروپایی از
- رنج قدرتی ۱۰۰ الی ۳۷۵۰ کیلو ولت آمپر
- طراحی و ساخت انواع تابلو کنترل
- تحلیل و برآورد توان مورد نیاز پروژه
- تامین لوازم مصرفی و جانبی دیزل ژنراتور
- پشتیبانی و نگهداری دستگاه‌های دیزل ژنراتور
- طراحی و ساخت انواع کاناپی‌های سوپرسایلنت
- آموزش نحوه بهره برداری از دیزل ژنراتور

تلفکس: ۴ - ۸۸۸۷۷۰۸۳ ۰۲۱
واتس‌آپ فروش: ۹۸ ۹۱۲۱۷۲۱۳۰۰
۹۸ ۹۱۲۱۳۵۰۸۵۴

دفتر مرکزی: تهران، میدان آرژانتین، خیابان
زاگرس، ساختمان شرق، پلاک ۹ واحد ۱۰۴

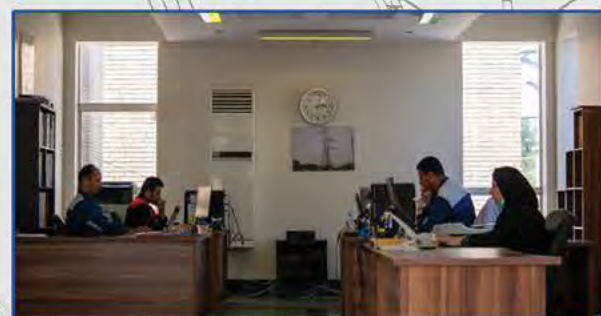
✉ INFO@RCIPOWER.COM

SEM NAN TRANSMISSION STRUCTURES AND EQUIPMENTS
تجهیزات و سازه های انتقال سمنان



تولید کننده:

دکل های انتقال نیروی فولادی (مشبک و تلسکوپی) | دکل های فولادی مخبراتی |
اسکلت فلزی تجهیزات و صنایع نفت و گاز و پتروشیمی | اسکلت فلزی ساختمان های فولادی |
سینی و نردبان فلزی کابل |



گروه صنعتی
ایران ترانسفو



صادر کننده ممتاز ملی



طراحی و تولید بزرگترین
ترانسفورماتور خشک رزینی

Power Rating: 4800 KVA
Voltage Rating: 6.6/2.09 KV

L=2970mm
W=1225mm
H=2944mm
Weight: 12400kg



www.iran-transfo.com



www.itc-co.com

تهران خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، خیابان
سوم (شهید امیر جهان بخش)، پلاک ۲۳،
شرکت بازرگانی ایران ترانسفو
تلفن: ۰۲۱-۴۲۸۷۸

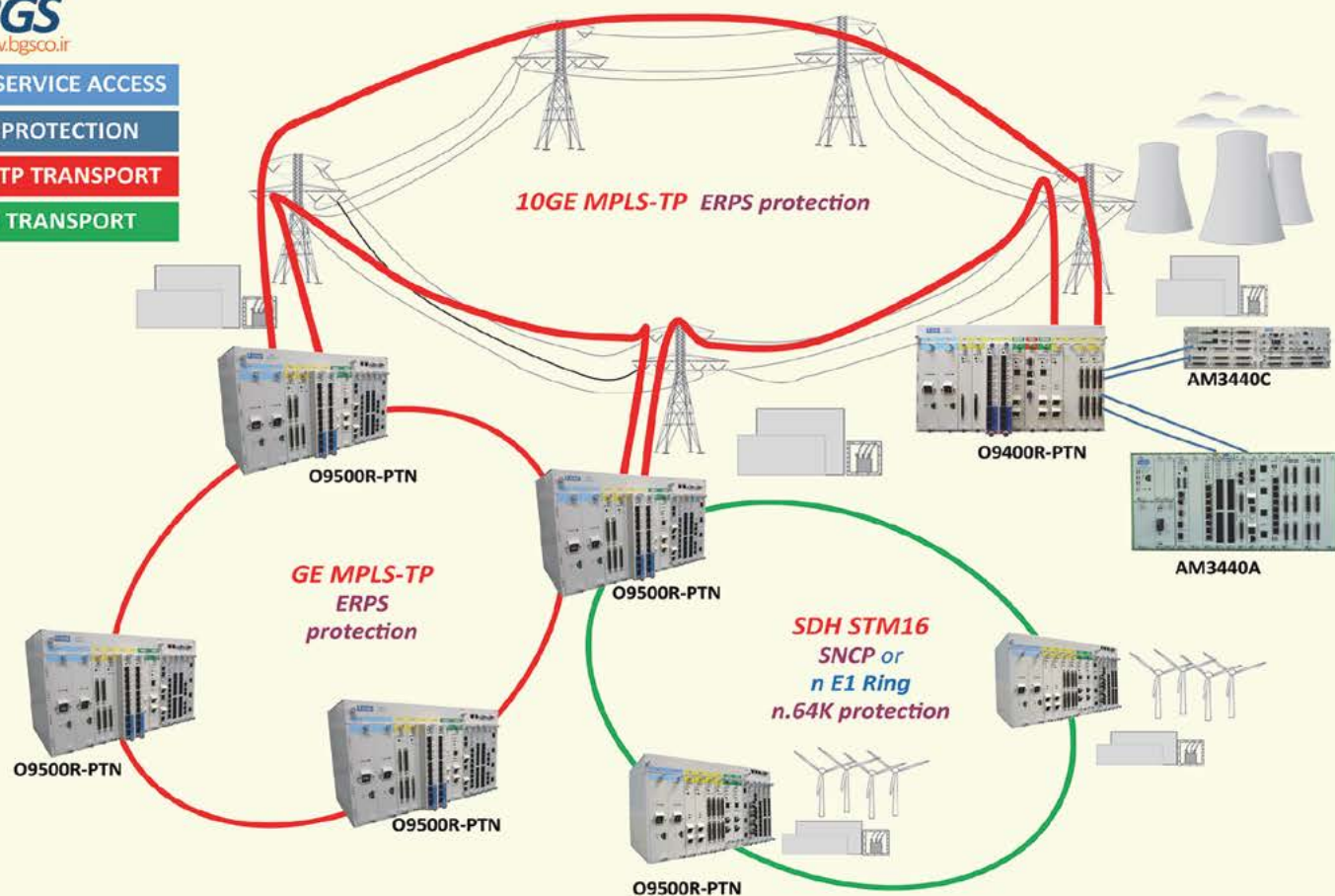
021-22043708 021-22655057 www.semantse.ir
023-33653738 023-33653739 info@semantse.ir

تهران، بلوار نلسون ماندلا، خیابان طاهری، پلاک ۳۱، واحد ۶
سمنان، شهرک صنعتی سمنان، بلوار جمهوری، بلوار کارفرمایان

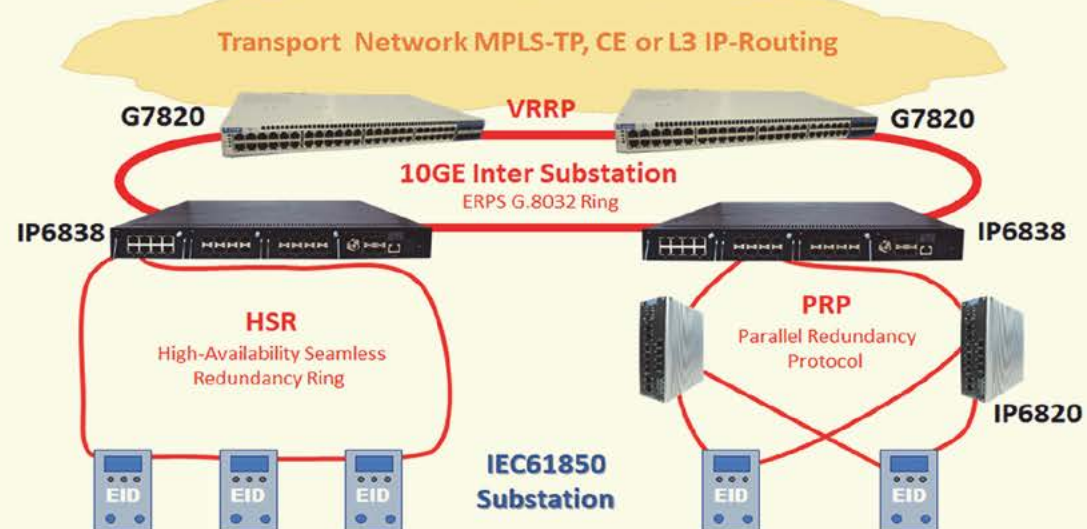


ارائه راهکارهای مخابراتی و ارتباطی در حوزه شبکه نیرو

- MULTISERVICE ACCESS
- TELEPROTECTION
- MPLS-TP TRANSPORT
- SDH TRANSPORT



- IEC-61850 SUB-STATION
- ETHERNET FE/GE/10GE
- SWITCH L2, L2.5, L3
- TELEPROTECTION



www.bgsco.ir

شماره تماس : ۰۲۱ ۴۶۱۱۸۰۰۶
شماره فکس : ۰۲۱ ۴۶۱۱۸۰۰۷
آدرس ایمیل : info@bgsco.ir

شرکت اندیشه های فرانگر برسام
نماینده شرکت Loop Telecom در ایران



شرکت آزمایشگاههای صنایع انرژی



شرکت دانش بنیان اپیل

آیین افتتاحیه اولین نهاد صدور گواهی و آزمایشگاه تجهیزات ضد انفجار IECEx در خاورمیانه

با حضور معاونت محترم ریاست جمهوری و رئیس سازمان ملی استاندارد، معاون محترم وزیر صمت، مدیران وزارت نیرو، مدیران وزارت نفت، مدیران شبکه آزمایشگاهی فناوریهای راهبردی ریاست جمهوری و نمایندگان هیأت رئیسه اتاق بازرگانی ایران و تشکل های بزرگ کشور



021-61971

Info@eepil.com

www.epil.ir

@epil_co

epil-ir

0910-910-4342
0910-910-5352
0910-910-4636

- 7" TFT - Touch Screen
- Resolution: 1024 x 600
- Refresh Rate: 60 Hz
- LCD Size: 4.8" x 6.5" (H x W)
- 1 x Ethernet Port

HMI



- 8 Digital Input
- Up to 4 Digital Output
- 4 Current Input
- 3 Voltage Input
- MODBUS, DNP3
- 3.5" TFT Color RGB 65k
- 96 x 96 x 89 mm (W x H x D)
- 1 x RS485
- 1 x RS232
- 1 x USB
- 1 x SD

IED



دفتر مرکزی: تهران، خیابان شهید مطهری، خیابان میرعماد
کوچه یازدهم (پیمانی)، پلاک ۱۱، واحد ۱۰۷
تلفن: ۰۲۱ - ۸۸۱۷۵۵۰۳ - ۸۸۵۴۰۲۰۸
فکس: ۰۲۱ - ۸۸۱۷۵۴۹۳

Head Office: Unit 107, No. 11, Peymani Alley, Miremad St.,
Motahari Ave., TEHRAN 1587747818 IRAN
Tel: +98 21 88540208 - 88175503
Fax: +98 21 88175493

Rack Mount RTU

- Up to 90 Digital and Analogue I/O
- MODBUS, DNP3, IEC60870-5-101, 103, 104
- Security: AES-128 / HMAC-256
- Optional User Friendly HMI
- Wide Range of Power Measurement
- User Friendly Softwares: Config, Test, Monitoring



Compact RTU

- Up to 34 Digital and Analogue I/O
- MODBUS, DNP3, IEC60870-5-101, 103, 104
- Security: AES-128 / HMAC-256
- Optional User Friendly HMI
- Wide Range of Power Measurement
- User Friendly Softwares: Config, Test, Monitoring



mini RTU

- 8 Digital Input
- 8 Digital Output
- MODBUS, DNP3
- Security: AES - 128 / HMAC - 256
- 1 RS232, 1 RS485
- 96 x 96 x 89 mm (W x H x D)



www.azarkelid.com
contact@azarkelid.com



تامین افق اشتاد نیرو وابسته به گروه صنعتی اشتاد

- اجرای EPC خطوط و پست‌های توزیع، فوق توزیع و انتقال برق
 - اجرای EPC نیروگاه‌های تولید برق بر پایه انرژی‌های نو (خورشیدی و بادی)
 - اجرای EPC نیروگاه‌های مولد مقیاس کوچک نیروی برق (CHP)
 - مجری EPC پروژه‌های صنعت آب (ایستگاه‌های پمپاژ، تصفیه خانه‌ها،
 تلمبه خانه ها و تاسیسات آبی و ابزار دقیق)
 - ارائه خدمات مشاوره، طراحی و مهندسی بازرگانی و تامین تجهیزات
 داخلی و خارجی صنعت آب و برق



www.eshadgroup.com

تبریز، خیابان بهشتی، تقاطع خیابان مدرس، ساختمان روشن، پلاک ۲۱۰

کدپستی: ۵۱۳۶۹۹۸۳۹۴ تلفکس: ۰۴۱-۹۱۰۰۱۰۵۰

CONTRACTING

Mashad
Wire &
Cable Group



مجهز به آزمایشگاه های متعدد تخصصی صنعت برق

تنها آزمایشگاه در کشور که دارای گواهینامه تایید صلاحیت ISO/IEC 17025

جهت آزمون های کامل (Type-Test) (الکتریکال و مکانیکال)

کابل های فشار قوی و کابل های فشار متوسط و فشار ضعیف

از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران و پژوهشگاه نیرو (توانیر) و
کابل‌های خاص از مرکز ملی تحقیقات راه، مسکن و شهرسازی ایران

تولید کننده انواع سیم و کابل فشار ضعیف، متوسط و فشار قوی (10 - 63kV)



SCAN ME

شرکت صنایع سیم و کابل
مشهد با ثبت (۷۰۳۵) بدون
هیچگونه پسوند و پیشوندی
میباشد لطفاً برای اصالت کالا
کد رهبر را اسکن نمایید.

آدرس دفاتر فروش و نمایندگی های تهران:

نمایندگی شماره ۱: تهران - لاله زار نو - بعد از تقاطع منوچهری - نبش پاساژ البرز ۲۰ - واحد ۱۰۱
 ۰۲۱-۳۶۴۱۷۱۱۵
 ۰۲۱-۶۶۳۴۱۸۰۶-۸
 نمایندگی شماره ۲: تهران - جردن - کوچه بابک مرکزی - پلاک ۵/۱ - ساختمان گیا - واحد ۳۷
 ۰۲۱-۸۸۶۵۲۰۵۴
 ۰۹۱۵۵۰۵۹۴۲۳
 ۰۹۱۵۱۸۶۳۰۳۳
 نمایندگی و دفتر فروش: تهران - میدان امام خمینی (ره) - خیابان فردوسی - پلاک ۵۳
 طبقه همکف
 ۰۲۱-۳۶۴۸۳۵۵۲
 ۰۲۱-۳۶۴۸۳۵۷۱

www.mashadcable.ir (051) 31 56 mashadcable.ir



PARS SWITCH CO.

Manufacturer of Medium & High Voltage
Circuit Breakers and Disconnecting Switches
سازنده کلید و سکسیونر فشار متوسط و قوی

VP4E 24-36 kV



VP4E 24 kV



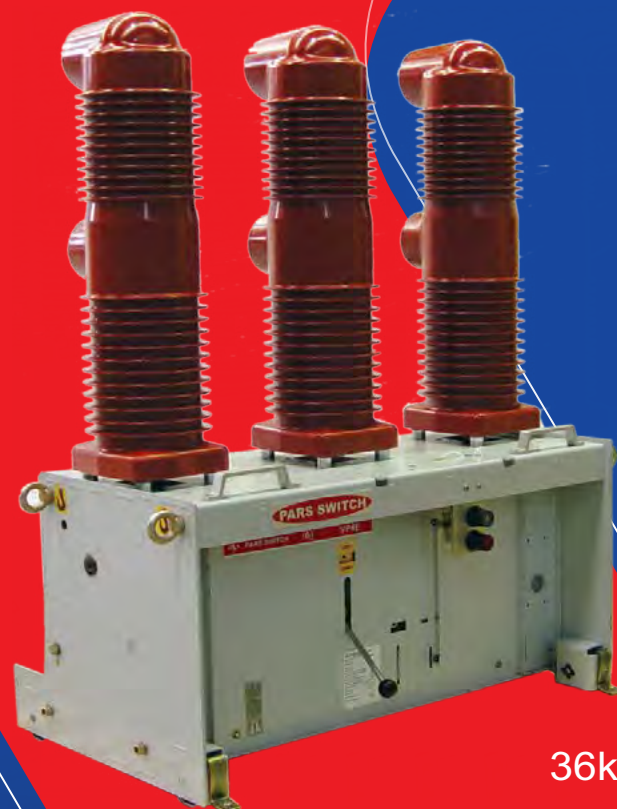
PVR 24 kV
ریکلوزر



PGL 24 kV
سکسیونر قابل قطع زیر بار



LBS -P 24kV
سکسیونر گازی تابلویی موتوری/دستی



36kV

**رنج کامل کلیدهای خلا مدل VP4E
7.2-36kV**



صنایع برق زنگان پارس

سازنده تابلوهای فشار متوسط/کشی و شیکس

و تابلوهای حفاظت و کنترل

تلفن : ۰۲۴-۳۲۲۲۱۹۵۴-۵

فکس : ۰۲۴-۳۲۲۲۱۹۹۰

www.zanganpars.com

info@zanganpars.com

تلفن فروش : ۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۲-۱۶

فکس : ۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۱

sales@parsswitch.com

www.parsswitch.com



عضو سازندگان داخلی در فهرست بلند منابع دستگاه مرکزی وزارت نفت (AVL)
ISO17025:2017
گواهی احراز حصول استانداردهای اخذ گواهینامه تایید صلاحیت تولید از شرکت توانیر



صنعت
پارادان Co.

YARADAN SANAT

بیش از ۲۰ سال
همراهی در صنعت برق
بادر کنار هم بودن،
هوشمندانه تر
زندگی کنیم.

سازنده تجهیزات فشار متوسط و پستهای فشار قوی

تلفن : ۰۲۴-۳۲۲۲۱۷۲۷
فکس : ۰۲۴-۳۲۲۲۱۷۲۸
۰۹۳۵۷۴۱۶۰۰۰

زنگان ، شهرک صنعتی اشراق ، خیابان فروردین
کد پستی: ۴۵۳۳۱۵۸۳۷۵
پلاک ۸

www.yaradanco.com
Email: Info@yaradanco.com

دارای تأییدیه توانیر دارای تأییدیه از وزارت نفت



سکسیونر و سکشنالایزر گازی و خلاء هوایی
Overhead Load Breaker Switch



اتوریکلوزر خلاء با عایق گاز یا جامد
Recloser

آشکار ساز خطا هوایی با قابلیت ارسال SMS
Overhead Fault Indicator With SMS



RTU
Remote Terminal Unit (RTU)

تلفن تماس : ۴۷۱۵۸۰۰۰ - ۰۲۱

دفتر مرکزی : تهران - بلوار اشرفی اصفهانی - برج نگین رضا - طبقه ۲۳ شمالی واحد ۲۳۰۱
کارخانه : تهران - شهرک صنعتی شمس آباد - بلوار نارنجستان - گلیبرک ۸ پلاک ۱۸

www.ariankelid.ir

تولید کننده کلیدهای فشار متوسط برق و RTU

درنگتور خلاء فیکس اتصال از پشت
Frontal Fixed Vacuum Circuit Breaker



سکسیونر گازی زمینی SF6
SF6 Load Breaker Switch



درنگتور خلاء فیکس اتصال از بغل
Lateral Fixed Vacuum Circuit Breaker



درنگتور خلاء کشویی
Withdrawable Vacuum Circuit Breaker



دانشترین

محصولات زمینی

NSC

شرکت نیرو سامان Niroo Saman Co.

- دارای استاندارد و تاییدیه شرکت های توزیع و توانیر
- عضو وندور لیست شرکت های مپنا، مترو، فولاد، مس

دارای گواهی ISO, CE, HSE



☎ ۰۲۱-۲۲۰۱۹۳۸۰
@nsc.products



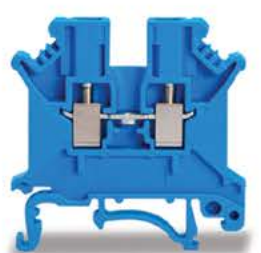
www.nsc-co.com
CE CB

NSC

شرکت نیرو سامان Niroo Saman Co.

- دارای استاندارد و تاییدیه شرکت های توزیع و توانیر
- عضو وندور لیست شرکت های مپنا، مترو، فولاد، مس

**تضمین کیفیت
و گارانتی محصولات**



☎ ۰۲۱-۲۲۰۱۹۳۸۰
@nsc.products



www.nsc-co.com
CE CB

قدرت ما بر پایه دانش ماست

تماس با ما: ۰۲۱۸۱۹۳۱۱۴۰
 آدرس: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۶۴

تولیدکننده انواع کامپاند پلی اتیلن (PE)

آبیاری قطره ای



پوشش لوله‌های فولادی



لوله‌های پنج لایه ساختمانی PEX, PERT



سیم و کابل



انواع کامپاند پایه پلی اتیلن (PE):

- قابل شبکه‌ای شدن برای عایق کابل‌های ولتاژ پایین و کابل‌های خودنگهدار (TIX5)
- پوشش لوله‌های فولادی خطوط انتقال نفت، گاز و آب
- لوله‌های آبیاری قطره‌ای
- روکش کابل‌های قدرت و عایق کابل‌های مخابراتی
- مقاوم در برابر آتش (HFFR) جهت عایق، روکش و بدینگ کابل‌های قدرت، کنترل و فیبر نوری



شرکت تولیدی گرانول قزوین
 Ghazvin Granules Producing Co.
 www.ggp.ir

قابل اعتماد و مسئولیت پذیر

تماس با ما: ۰۲۱۸۱۹۳۱۴۶۰
 آدرس: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۶۴

تولیدکننده انواع کامپاند پی وی سی (PVC)

- جهت عایق کابل‌های ابزار دقیق، رانژه، کنترل، روکش کابل‌های مخابراتی، جوش و ساختمانی، روکش کابل‌های فشار قوی با مقاومت عایقی بالا، روکش‌های کم دود و ضد روغن، روکش و عایق ۱۰۵ درجه (مطابق با استانداردهای بین‌المللی و الزامات توانیر)
- انواع فیلر، بدینگ و مستریج (مطابق با استاندارد رال)
- صنایع خودرو سازی
- صنایع ساختمانی و درب و پنجره

مستریج و فیلر



درب و پنجره و لوازم خانگی



صنایع خودرو سازی



سیم و کابل



شرکت سیم راد سما

⚡ تولید کننده مفتول، سیم و کابل آلومینیوم

⚡ انواع اکسیژن زدا

⚡ وایرهای مغزدار (Cored Wire) مورد مصرف صنایع فولاد سازی

⚡ تامین کننده کک نفتی کلسینه (CPC)

POWER IS IN CURRENT



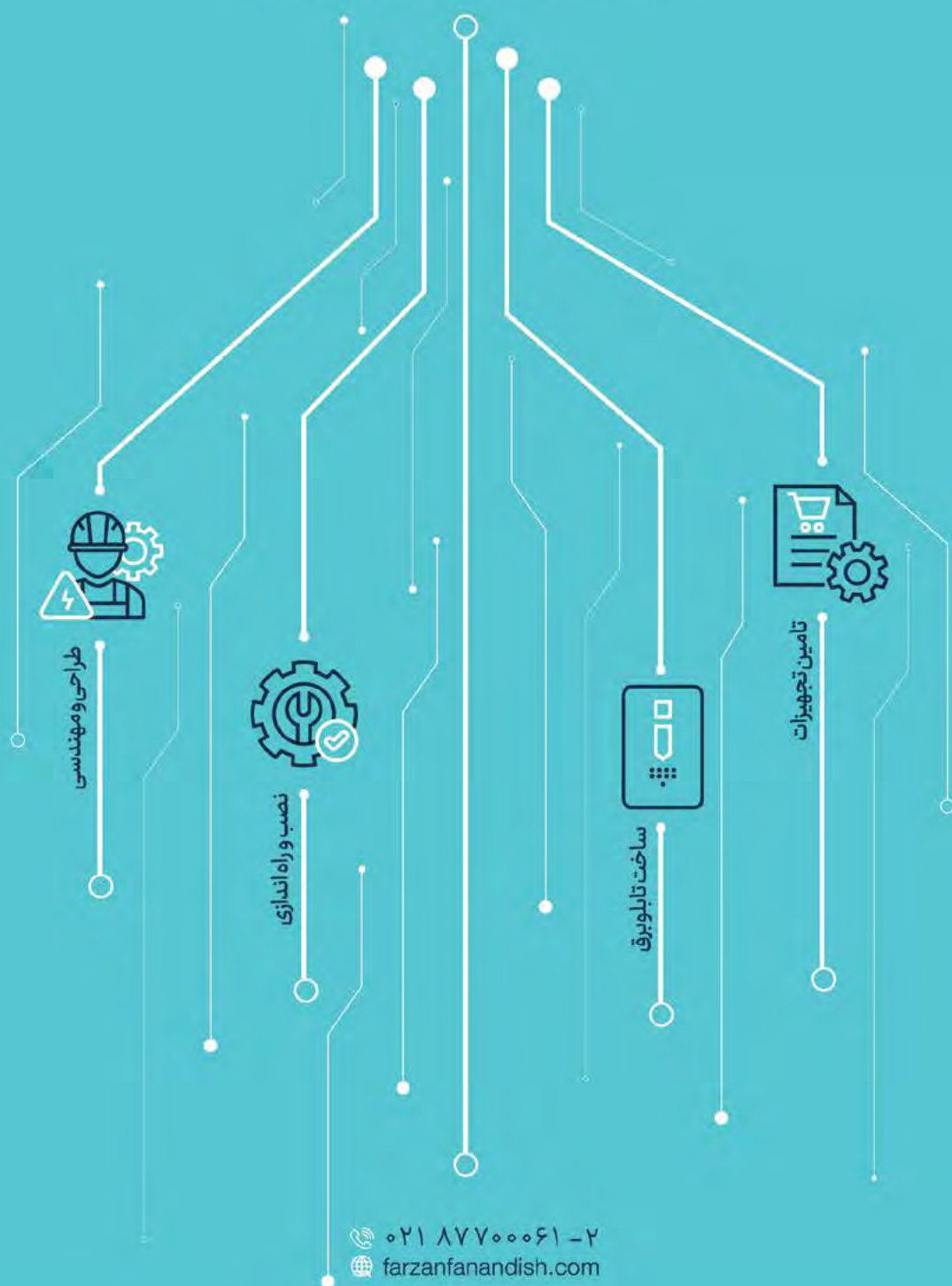
+98 21 66 76 0000

www.simrodsama.com



فرزان فن اندیش فردا

زنجیره یکپارچه خدمات برق
Integrated electrical services



۰۲۱ ۸۷۷۰۰۰۶۱ - ۲
farzanfanandish.com



WILLPO[®]

YOU WILL HAVE POWER

تولید و عرضه لوازم الکترونیکی، برق صنعتی و برق قدرت



برای دسترسی
آسان لطفاً کد
QR را اسکن کنید

مشهد - خیابان سنائی - بین ۷ و ۵ - شماره ۲۷۰

تلفن: ۰۵۱ - ۳۷۲۶۱۴۴۹ - ۳۷۲۷۶۲۳۰

فاکس: ۰۵۱ - ۳۷۲۶۷۳۳۸

کارخانه: مشهد - کیلومتر ۲۰ جاده سنتو - شهرک صنعتی فناوری های برتر - شماره ۱۰۵

WILLPO.CO.UK MARVPISHRO.COM MARVPISHRO

شرکت مهندسی مرو پیشرو

تولید کننده
تحت لیسانس ویلپو انگلستان



Marv Pishro Co.

تولیدکننده کلیدهای مینیاتوری و نشتی جریان اسپکتر و تامین کننده محصولات شنايدر الکتریک

NEW تنها تولیدکننده کلیدهای مینیاتوری با استاندارد دوگانه 2611(IEC60898) و 4835(IEC60947)

NEW دارای تاییدیه توانیر برای تمام رنجهای کلیدهای مینیاتوری (۱ تا ۴ پل - ۲ تا ۶۳ آمپر)



- کلیدهای نشتی جریان (۲ پل و ۴ پل)
- رنج آمپری: ۲۵ - ۳۲ - ۴۰ - ۶۳ آمپر
- حساسیت نشتی جریان: ۳۰ - ۱۰۰ - ۳۰۰ میلی آمپر



- کلیدهای مینیاتوری (۱ پل - ۲ پل - ۳ پل - ۴ پل)
- رنج آمپری: ۲ تا ۶۳ آمپر
- منحنی قطع: B و C
- قدرت قطع: ۶ و ۱۰ کیلو آمپر
- در ولتاژهای: AC و DC



Previous design

هولوگرام و کد اختصاصی جهت تأیید اصالت کالا



New design

BMS KNX

تجهیزات هوشمند سازی ساختمان
شنايدر الکتریک



BMS

محصولات سیستم مدیریت
هوشمند ساختمان شنايدر الکتریک



9007589826
دارای استاندارد
ایران



دارای تاییدیه
شرکت نفت



دارای تاییدیه
شرکت توانیر



لینکدین التک



اینستاگرام التک



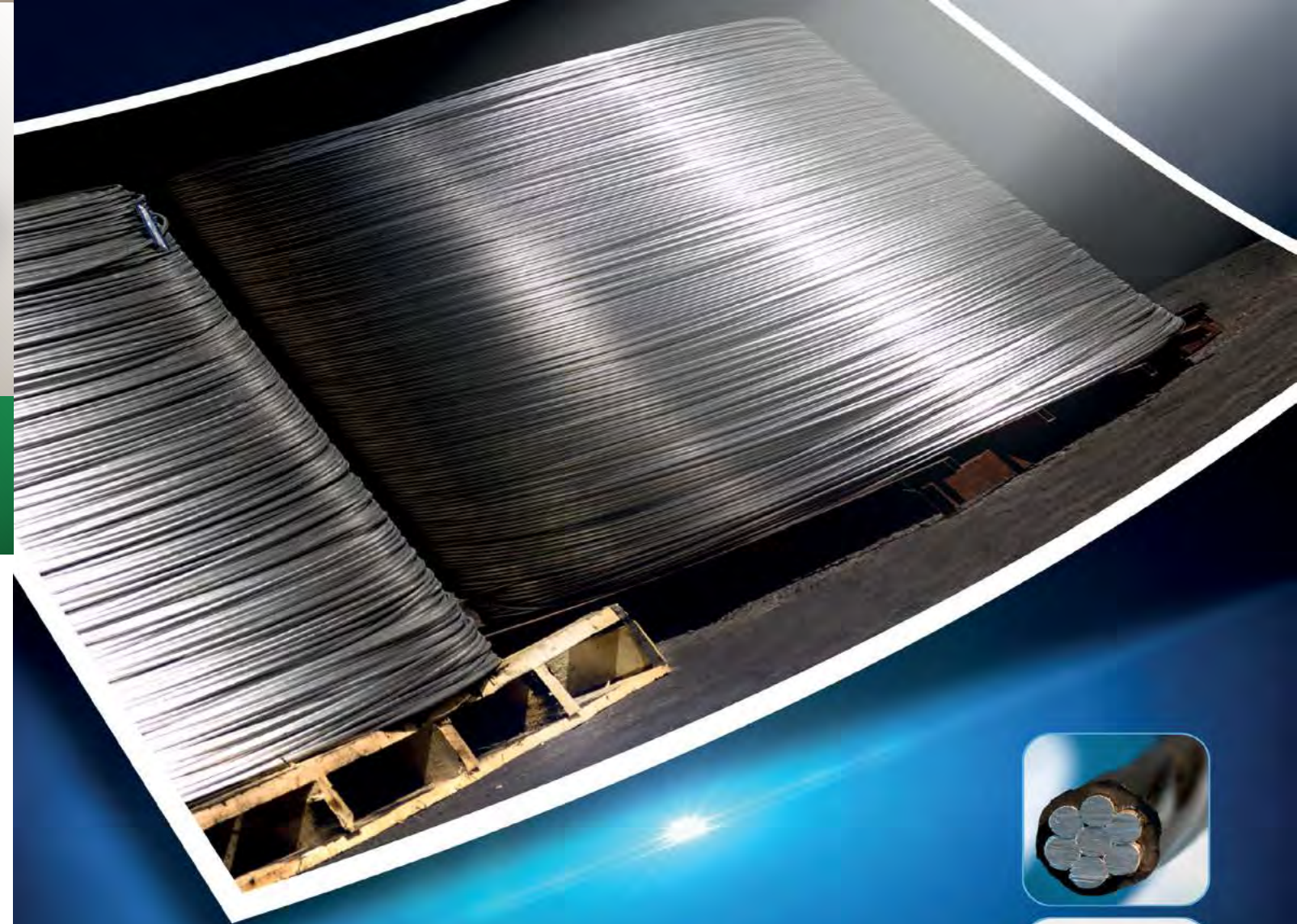
کاتالوگ محصولات



سایت التک

دفتر مرکزی: تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی (فرشته)، بن بست شهریار، شماره ۲
تلفن: ۰۲۲۰۳۸۳۸۵-۶ فکس: ۰۲۲۰۱۵۳۱۱
کارخانه: کرج، ابتدای جاده شهریار، شهرک صنعتی سیمین دشت، نبش میدان کارآفرینان، شماره ۷۶
تلفن: ۰۲۶۳۶۶۷۰۱۶۶ فکس: ۰۲۶۳۶۶۷۰۱۶۹

www.altech-elec.com
info@altech-elec.com
altech-electric
altechelec



قم آلیاژ | Qom Alliage

تولید کننده آلیاژ فلزات غیر آهنی

Non-Ferrous Alloys Manufacturing

♦ مفتول آلومینیوم خالص EC و مفتول آلومینیوم آلیاژی ۱۰۱ و هادی های

آلیاژی AAAC

♦ سیم آلومینیوم و هادی های هوایی بدون روکش و کابل

♦ آلیاژهای آلومینیوم، آلیاژهای سرب، آلیاژهای روی (زاماک) و سرب خالص

♦ نیمکره آلومینیومی بمنظور مصرف در صنایع فولاد

♦ انجام خدمات آزمایشگاهی

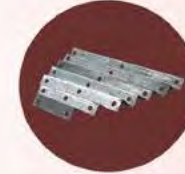


دفتر تهران: خ. آفریقا، بالاتر از خ. دستجردی، ک. بابک مرکزی، پلاک ۶
تلفن: ۰۲۲۰۷۸۲۹۰-۸۸۷۷۰۹۶۷ و ۰۲۲۰۴۱۲-۱۳ نمابر: ۰۲۲۰۷۸۲۹۰-۸۸۷۷
سامانه ارتباط پیامکی با مشتریان: ۰۳۰۰۷۲۲۷۰۰۸۸۷۷



«شیلگان»؛ آرمان، خلاقیت، کیفیت، مشتری مداری

- ✓ تولیدکننده یراق آلات فلزی شبکه انتقال و توزیع
- ✓ تجهیزات و ملزومات **حوزه انتقال**
- ✓ با بیش از **بیست سابقه مستمر** در صنعت تولید یراق
- ✓ دارای **تائیدیه کیفی** توانیر
- ✓ حضور در **وندور توانیر**
- ✓ **طراحی و تولید** ماشین افزار و قالب های صنعتی



شیلگان
SHILGAN

shilgaan1616@gmail.com

shilgan1616

آدرس دفتر و کارخانه: مشهد، کدپستی: ۹۳۵۹۱۶۷۵۷۳

شماره تماس: ۰۵۱۳۷۲۳۵۴۵۵ فکس: ۰۵۱۳۷۲۳۵۶۵۵ مدیرعامل: ۰۹۱۵۱۰۶۳۷۰۵



لینک فهرست محصولات
عکس های نمونه
صفحه سفارش کالا

دفتر تخصصی فروش: ۰۵۱۳۷۱۲۲۹۹۵-۸ شرکت بهینه ساز نیوان



نیوان تامین کننده ملزومات تخصصی تابلو و شبکه فشار متوسط توزیع نیروی برق

نماینده انحصاری فروش یراق فولادی شیلگان در ایران

نماینده فروش رسمی سطح دو EATON در ایران

نماینده انحصاری فروش محصولات شرکت آرین کلید پارس در استان های خراسان

نماینده انحصاری فروش محصولات با برند WOER و DeDe در استان های خراسان

نماینده انحصاری فروش محصولات شرکت آراد کاوش پی در استان های خراسان



تأمین کالای تخصصی نیاز به تیم با تجربه مهندسی دارد،
ما در کنار شما هستیم...



EATON

AKP
ARIAN KELID PARS

DeDe
Electric Group



WOER



www.bsnivan.com



۰۹۳۶۱۲۹۶۳۰۲



ارتباط با ما: ۰۵۱-۳۷۱۲۲۹۹۵-۸



پارس دلتا

Pars Delta Co.

www.pars-delta.com



- تولید انواع تابلوهای برق و پست های کمپکت تحت دانش فنی ABB
- تامین تجهیزات فشار ضعیف، فشار متوسط، فشار قوی و اتوماسیون ABB
- نماینده رسمی ترانس های قدرت GBE ایتالیا در انواع روغنی و خشک
- نماینده رسمی سکسیونرهای سخت کار هوایی و تابلویی Ivep چک



آدرس: تهران، بلوار مرداماد، خیابان آقازاده فرد (اطلسی)، پلاک ۲، طبقه ۳

تلفکس: ۸-۲۶۴۰۰۷۳۶ (۰۲۱)



تنها سازنده کلیدهای فشار متوسط خلا
در تمام رنج های جریانی و ولتاژی در ایران

KGP



رویدادها و افتخارات از سال ۱۳۹۹ تاکنون

- کسب عنوان دانش بنیان در سال ۱۴۰۰
- کسب عنوان R&D برتر استان مرکزی در سالهای ۱۴۰۱ و ۱۴۰۰
- کسب عنوان واحد صنعتی نمونه استان مرکزی در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲
- دریافت گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت ISO 9001 و HSE در سال ۱۴۰۱
- دریافت گواهینامه تستها بر اساس استاندارد IEC از آزمایشگاه های ICMET رومانی، EPIL، جهاددانشگاهی علم و صنعت
- حضور در نمایشگاه بین المللی برق ایران (غرفه اختصاصی ساتکاب) و بازدید وزیر نیرو و دیگر مدیران ارشد کشور
- کسب عنوان ساخت بار اول برای محصولات از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
- حضور در نمایشگاه شرکت توانیر واقع در پژوهشگاه نیرو و سخنرانی در پنل های تخصصی
- جلسه با وزیر نیرو به عنوان یکی از شرکت های منتخب دانش بنیان در حوزه آب و برق کشور
- حضور در نمایشگاه پژوهشگاه نفت و سخنرانی در پنل های تخصصی
- دریافت پروانه فعالیت تحقیق و توسعه در سال ۱۴۰۰
- عضویت در اتاق بازرگانی، صنایع و معادن کشاورزی ایران
- عضویت در سندیکای صنعت برق ایران
- عضویت در خانه صنعت و معدن جوانان ایران
- عضویت در خانه صنعت و معدن استان مرکزی



نواندیشان (دانش بنیان)
کلیدگستر پویا

ستبران ۱۵

در روزهای پایانی سال ۱۴۰۲ اقتصاد ایران همچنان در بستر نوسانات گسترده غیرقابل پیش‌بینی، دچار مشکلات متعددی است که ادامه فعالیت کسب و کارها را به شدت دچار مخاطره کرده است. در واقع آنچه که امروز بر فضای کلان اقتصاد ایران حاکم است، اساساً نمی‌تواند چشم‌انداز روشنی از فضای کسب و کار در سال آینده به تصویر بکشد.

از این رو در این شماره از نشریه ستبران - ارگان رسمی سندیکای صنعت برق ایران - به کندوکاو مهمترین چالش‌های اعضا، فرصت‌های قانونی بودجه ۱۴۰۳ و فرازهایی از برنامه هفتم توسعه پرداخته‌ایم تا تصویری روشن‌تر از آنچه پیش روست در اختیار مخاطبانمان قرار دهیم.

در این شماره همچنین مروری کوتاه بر مهمترین امتیازات مناطق آزاد و ویژه تجاری و اقتصادی داشته و این مساله را بررسی کرده‌ایم که این فرصت‌ها تا چه اندازه عملیاتی شده و کسب و کارها را به ویژه در صنعت برق کشور تسهیل کرده‌اند.

در نگاهی کلی اما باید گفت که با توجه به استمرار شرایط پرنوسان و دشوار اقتصاد کشور، بهتر آن است که فعالان صنعت برق بیش از هر زمان دیگری با هم‌افزایی، انسجام و اتحاد تلاش کنند با اتکا به ظرفیت‌های داخلی بخش خصوصی از بند مشکلات‌هایی یافته و مسیرهای جدیدی برای توسعه ایجاد کنند.



www.ptsc3.com



پارسیان توانیر سپهر

PARSIAN TAVANIR SEPEHR



SIEMENS

Schneider
Electric

ABB

HOPPECKE
POWER FROM INNOVATION

GENERAL



+98 21 86051471-2

+98 912 2452 753

ptsco3@yahoo.com

خدمات و محصولات:

تامین کلیه تجهیزات و لوازم برقی

طراحی، مشاوره و اجرای کلیه تاسیسات برقی،

اداری، تجاری، صنعتی، مسکونی و اجرای پست‌های برق

طراحی، مشاوره، ساخت، نصب و راه‌اندازی کلیه تابلوهای برق

MCC – MDP – CB – BMS – PLC – CONTROL

ستبران، ارگان رسمی سندیکای صنعت برق ایران، تلاش می‌کند به منظور معرفی پتانسیل‌های حقیقی بخش‌خصوصی صنعت برق، به‌ویژه در حوزه سازندگان، پیمانکاران، مشاوران و شرکت‌های مهندسی بازرگانی، تصویر روشنی از توانمندی‌های این بخش نشان دهد. به‌علاوه شناسایی و بررسی چالش‌ها و گلوگاه‌های صنعت با هدف طرح دیدگاه‌های مختلف و روشن کردن زوایای مختلف اقتصاد کلان و خرد کشور هم از جمله دیگر سیاست‌های این نشریه است. مسئولیت کلیه مقالات و مطالب منتشر شده در این نشریه بر عهده نگارنده است و نشریه ستبران هیچ مسئولیتی در مقابل این محتوا نداشته و تنها منتشرکننده آن است.

صاحب امتیاز:	سندیکای صنعت برق ایران
مدیر مسئول:	غلامرضا ناصح
سردبیر:	مهدی مسائلی
شورای سیاست‌گذاری:	پیام باقری، محمد صادق جنان‌صفت، مازیار جوانی، جعفر جولا، مسعود حجت، رضا راجی کرمانی، منصور سعیدی، سیدعلیرضا سیاسی‌راد، سعید مهذب‌ترابی، علیرضا هاشمی
دبیر تحریریه:	طیبا میرحسینی
تحریریه:	سمیه کاظم‌زاده، محمد انوشه‌ئی
مدیر هنری:	علی چاشنی‌گیر
مدیر اجرایی:	بهارک باقرپور
توزیع:	سپیده گرجی
امور آگهی‌ها:	سمیرا کریمی
امور اداری:	طیبه علی‌آبادی فراهانی
لیتوگرافی، چاپ و صحافی:	آیین چاپ تابان (شیرپاستوریزه، خیابان فتح پانزده، پلاک ۱۷ - تلفن: ۶۶۸۰۸۸۲۰)

نشانی:	تهران، خیابان فاطمی غربی، خیابان سین دخت شمالی، پلاک ۱۵
تلفن:	۰۶-۶۶۵۷۰۹۳۰
فکس:	۶۶۹۴۴۹۶۷
سایت:	www.ieis.ir
ایمیل:	setabran@ieis.ir

در این شماره می‌خوانید:

۴	برای قایق‌های بی‌حرکت موج‌ها تصمیم می‌گیرند
۶	مجلس دوازدهم و الزامات رفع موانع صنعت برق
۸	نگاهی به احکام صنعت برق در هفتمین برنامه توسعه
۱۳	تأمین مالی صنعت برق در لایحه بودجه
۱۵	روایت برقی بودجه ۱۴۰۳
۱۶	دورنمای آینده صنعت برق
۲۲	بیم و امیدهای یک بازار مستعد
۲۸	فرصت‌های بر باد رفته
۳۲	سرمایه‌خواری در صنعت برق
۳۵	سرابی با رنگ و لعاب قوانین پشتیبان
۳۷	تیره و روشن یک فرصت اقلیمی
۴۰	فرصت‌های رنگ باخته در بستر تحریم
۴۳	خاموشی انگیزه‌های سرمایه‌گذاری
۴۵	پنج چالش بحران‌ساز برای پیمانکاران
۴۷	پروژه‌های زیرساختی؛ قربانی تصمیمات سیاسی
۵۰	کم‌محلی به صنعت برق
۵۷	هزارتوی مشکلات پیمانکاران
۶۴	مهندسان مشاور در سراسیابی
۷۲	حرکت روی خط سندیکا
۷۴	همدل و هم‌مسیر با سندیکا
۷۶	پرتو خازن، تولید خازن‌های قدرت گازی برای اولین بار در ایران
۷۸	صنعت رایان پارس؛ ۲۰ سال افتخار، ۲۰ سال تعهد
۸۰	شیلگان و بلوغ ۴۰ سالگی
۸۲	نیوان؛ در اندیشه بازار یکپارچه خدمات مهندسی
۸۴	افتتاح اولین آزمایشگاه و نهاد صدور گواهی‌نامه ضدانفجار IECEx در شرکت اپیل

برای قایق‌های بی‌حرکت موج‌ها تصمیم می‌گیرند

در اقتصاد نابسامان بحران‌زده و پرنوسان ایران، بخش خصوصی صنعت برق تنها در سایه انسجام و همدلی توان ادامه مسیر کار و کسب خود را خواهد داشت و قطعا با توجه به نقش تسهیلگری سندیکا در مهیا کردن مذاکره با حاکمیت، مشارکت اعضا در سندیکا از طریق کمیته‌های تخصصی و مکاتبه با دبیرخانه برای تبیین خواسته‌ها، مشکلات و پیشنهادات خود، به ویژه در سال ۱۴۰۳ می‌تواند مسیر را برای آنها روشن‌تر نماید.

سال ۱۴۰۳ سالی سرشار از رخداد‌های موثر بر کسب و کارها خواهد بود، قانون برنامه هفتم توسعه در کنار بودجه مالیات محور ۱۴۰۳، شروع به کار مجلس شورای اسلامی دوازدهم و انتخابات ریاست جمهوری آمریکا و اثرات آن بر روابط بین‌الملل، عواملی هستند که فعالیت محتاطانه با پرهیز از حرکت‌های بدون پشتوانه را به بخش خصوصی به ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط، دیکته می‌کند.

یکی از مهمترین مواردی که در سال ۱۴۰۳ برای شرکت‌های عضو سندیکا در کنار حفظ جریان نقدینگی که به نظر می‌رسد با توجه به محدودیت‌های مالیاتی سال آتی، یکی از بحران‌های جدی کسب و کار خواهد بود، توجه به نیروی انسانی و پرسنل است. حفظ نیروی انسانی متخصص و توجه کلی به این حوزه و البته



مهدی مسائل‌ی

سردبیر

حواشی‌های آن، لزوم داشتن استراتژی‌های گوناگون و متنوع را برای شرکت‌ها (با تاکید بر بنگاه‌های کوچک و متوسط) برای مواجهه با این چالش‌ها بیش از پیش توصیه می‌گردد. استفاده از ظرفیت‌های تشکلی یکی از استراتژی‌هایی است که برای تمامی بنگاه‌ها چه بزرگ و چه کوچک می‌تواند راهگشا باشد. از جمله این ظرفیت‌ها که یکی از دستاوردهای سندیکا در سال‌های ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ بوده، استفاده از ظرفیت میز خدمت سندیکا در وزارت صمت است. خدمات میز در زمینه‌های اولویت تخصیص ارز، حمایت از ساخت داخل، تعیین عمق ساخت داخل و رفع تعهدات ارزی و بهره‌مندی از کمیسیون ماده ۳ می‌باشد.

وزارت نیرو، شرکت توانیر، شرکت‌های توزیع نیروی برق، شرکت‌های برق منطقه‌ای، وزارت صمت، سازمان تامین اجتماعی، سازمان امور مالیاتی، سازمان برنامه بودجه استان تهران، سازمان برنامه و بودجه کشور، سازمان بازرسی کل کشور، مجلس شورای اسلامی و اتاق‌های بازرگانی کل کشور از جمله ارگان‌هایی هستند که سندیکای صنعت برق می‌تواند نقش تسهیل‌گری ارتباط با آنها را برای اعضای خود ایفا نماید فلذا در سال ۱۴۰۳ حرکت‌های سندیکا محور؛ سندیکایی که نقش نقطه کانونی و رگولاتور بخش خصوصی صنعت برق ایران را بازی می‌کند، می‌تواند حلقه وصل برای اعضا در ارتباط با یکدیگر و حاکمیت قلمداد گردد.

از ظرفیت‌های دیگر سندیکا برای اعضا، حضور در نمایشگاه‌های گوناگون در راستای توسعه کسب و کار است. در سال ۱۴۰۲ سندیکا علاوه بر حضور در نمایشگاه‌های معمول مانند نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق تهران و نمایشگاه جانبی کنفرانس توزیع برق، در نمایشگاه‌های بین‌المللی ساختمان، اکسپو، نفت و هوشمندسازی هم حضور یافت و رویکرد سندیکا کمک به توسعه کسب و کار اعضا بود.

برگزاری و بهره‌مندی از دوره‌های آموزشی از دیگر ظرفیت‌های سندیکایی است که می‌تواند در تقویت عوامل موثر بر استراتژی‌های اعضا در کسب و کار آنها نقش بسزایی داشته باشد، جهت استحضار اعضای محترم عرض می‌نمایم که در سال ۱۴۰۲ دوره‌های آموزشی فراوان با هدف ارتقاء سطح دانش و آگاهی اعضا با حضور اساتید



sales@pkc-capacitor.com

www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

خبره در موضوعات گوناگون و البته به‌روز در سندیکا برگزار شد که در این دوره‌ها حتی شرکت‌های کارفرمایی هم حضور پیدا کردند. در شرایط پرنوسان این روزها، پوشش ریسک‌های کسب و کار، بدون علم و آگاهی و استفاده از ظرفیت افراد کار بلد، برای صاحبان بنگاه‌ها کار سخت و تقریباً غیرممکنی به نظر می‌رسد بنابراین حضور در دوره‌های آموزشی سندیکا و کمک به رونق آن را به اعضای محترم پیشنهاد می‌نمایم.

اساس وجودی تشکله‌ها، انجمن‌ها و سندیکاها ایجاد جمعی از افراد یا شرکت‌هاست که این اجتماع زمینه‌ساز مناسبی برای ایجاد ارتباط به افراد و بنگاه‌ها با یکدیگر بوده و هست. بنابراین از دیگر ظرفیت‌های سندیکا ایجاد ارتباطات عرضی بین اعضاست که می‌تواند در بهبود و یا توسعه کسب و کار آنها با یکدیگر نقش موثری داشته باشد.

ظرفیت‌های مزبور از طرق گوناگون به سمع و نظر اعضای محترم رسانیده شده و خواهد شد اما اثری که در مشارکت و حضور هست در روش‌های دیگر کمتر یافت می‌گردد لذا بعنوان دبیرکل سندیکای صنعت برق ایران و سردبیر ستبران اعضای محترم سندیکا را به مشارکت و حضور بیشتر دعوت می‌نمایم. در جایی خواندم که "برای قایق‌های بی‌حرکت موج‌ها تصمیم می‌گیرند" لذا درخواست دارم که سندیکای خودتان را از نعمت وجودیتان بهره‌مند سازید و از طریق کمیته‌های تخصصی، مکاتبه، مذاکره تلفنی و پیگیری از ظرفیت‌هایی که بیش از دو دهه برای ایجاد آنها سعی و تلاش شده، استفاده کنید.

تلاش ما در سندیکا یافتن راه حل برای مسائل اعضاست اگرچه نقش ذاتی تشکله‌ها صرفاً تسهیلگری است ولی رویکرد عملگرایی سندیکا آن است که در اقیانوس مشکلات به پاروزنی و یا حتی ناوبری اعضا کمک کند. باور سندیکا این است که «ما با هم به مقصد می‌رسیم» پس بیاییم در سال ۱۴۰۳ متمرکزتر و سندیکایی‌تر قدم برداریم، در تلاش هستیم که شعار «راه رفتن از شما و راهنمایی از سندیکا» را در عمل صرف نماییم.

بخش خصوصی در شرایط حاضر روزهای سختی را بویژه از نظر مالی پشت سر می‌گذارد و قطعا رفتارهای جزیره‌ای و عدم همدلی و اتفاق‌نظر به این مساله دامن خواهد زد. نگرش‌های نقطه‌ای و جزیره‌ای در بلندمدت به زمینگیر شدن بخش خصوصی منجر خواهد شد، از این رو شاید یکی از مهمترین هدفگذاری‌های ما برای سال آینده که قطعا چالش‌های متعددی برای کسب و کارها خواهد داشت، پرهیز از تنوع گفتمان‌ها در بخش خصوصی است. اینکه در

برخی موارد مشکل یک شرکت با دسترسی محدود به یک مدیر یا مسئول رفع شود، کاملاً متکی به همان نگاه نقطه‌ای، مقطعی و کوتاه مدتی به حل مساله است لذا در این راستا سیاست ایجاد و تقویت ضوابط اثربخش در دستور کار سندیکاست و اثرات این سیاست زمانی توسط اعضا لمس خواهد شد که مسائل و چالش‌های خود را به موقع و شفاف با سندیکا مطرح کنید. اگرچه ممکن است این پیگیری‌ها در نهایت به نتایج مطلوبی در کوتاه مدت منجر نشود، اما قطعا سندیکا می‌تواند در کوتاه کردن مسیر و یا زمان برای شرکت‌ها در دستیابی به نتیجه نهایی نقش ایفا نماید. در واقع ما بر این باوریم که تشکلهایی مانند سندیکا با اتکا به اطلاعات، مستندات و همچنین هم‌افزایی ناشی از همراهی اعضا، قادرند ارتباطی باقوام‌تر و موثرتر با حاکمیت برقرار کرده و در جریان مستمر این تعامل، مسائل را به شکل کلان‌تری دنبال کنند. مساله بسیار مهم دیگر این است که ساختار کسب و کارها در دنیا به سرعت در حال تغییر است و به تدریج SMEها برای ماندگاری و در امان ماندن در تلاطمات اقتصادی بایستی بزرگ شوند و یا در قالب مشارکت‌هایی تبدیل به هولدینگ یا کنسرسیوم‌ها شوند بگونه‌ای که توان رقابت آنها افزایش یابد. وضعیت کسب وکارها بگونه‌ای شده که تاب‌آوری تا پایداری و در نهایت توسعه هر روز دشوار تر از روز قبل می‌گردد لذا سندیکا می‌تواند در شکل‌گیری چنین مشارکت‌هایی با داشتن ۲۱ کمیته تخصصی و ۷۰۰ عضو نقش ایفا نماید. با تمرکز آن هم به صورت لیزری و استمرار در پیگیری در خدمت اعضای محترم خواهیم بود.

خدا را شاکریم که سندیکا به نمایندگی از ۷۰۰ عضو خود برای ایجاد و بهبود فضای گفتگوی دو طرفه و تعامل‌گونه با حاکمیت تابحال تلاش کرده و این مهم می‌تواند روشنی بخش فضای حاکم بر کسب و کار سال ۱۴۰۳ اعضا می‌تواند قلمداد گردد. در هر حال سعی می‌کنیم که در سال ۱۴۰۳ "دیده‌بان" و "ایده‌بان" بهتری برای اعضای سندیکا باشیم. سندیکا بعنوان تنها تشکل A+ کشور اگر چه کارپرداز و کاگزار نیست اما در تلاش است نقش تسهیلگری خود را با حمایت اعضا و به پشتوانه آنها هر روز بهتر از دیروز بنماید.

در پایان ضمن تبریک پیشاپیش سال ۱۴۰۳، سالی سرشار از موفقیت، بهروزی، برکت، شادکامی، سلامتی و تندرستی را برای مدیران و پرسنل زحمتکش و خدوم شرکت‌های فعال در صنعت برق ایران و همچنین اعضای محترم هیات مدیره سندیکا و پرسنل عزیز و فعال دبیرخانه سندیکا آرزو دارم و امیدوارم که سال ۱۴۰۲، سالی روشن‌تر و آبادتر برای کشور ایران باشد ■



021-88882929

0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

مجلس دوازدهم و الزامات رفع موانع صنعت برق

تصویب برنامه هفتم توسعه، بررسی بودجه ۱۴۰۳ و در نهایت انتخابات دوازدهمین دوره مجلس شورای اسلامی آخرین رویدادهای سال جاری هستند که بدون شک تأثیری غیرقابل انکار در سرنوشت اقتصادی کشور خواهند داشت. گرچه در سنوات اخیر شاهد اقداماتی نظیر تصویب قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق در مجلس بودیم لیکن همچنان این صنعت پرتوان با موانعی در مسیر توسعه مواجه است چراکه از یک سو روند عدم توازن منابع و مصارف در اقتصاد صنعت برق همچنان استمرار دارد و از سوی دیگر متغیرهای اقتصادی به ویژه نرخ ارز، فعالان این صنعت را تحت‌الشعاع قرار داده است.

ذکر این نکته ضروریست که حوزه تقنینی کشور اتفاقاً از قوانین پشتیبان متعددی برخوردار است لیکن آنچه بیشتر به چشم می‌آید، عدم اهتمام لازم دستگاه‌های اجرایی و مسئولین ذیربط در اجرای دقیق قوانین و ایضاً تدوین و ابلاغ آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مربوطه است که بالطبع مشکلات عدیده‌ای در حوزه کسب و کار و فعالیت بنگاه‌های اقتصادی در پی دارد. گرچه اخیراً اقداماتی در جهت اصلاح اقتصاد برق مبتنی بر قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق و سایر قوانین حمایتی صورت پذیرفته لیکن کماکان موضوع اقتصاد نامتوازن برق، جدی‌ترین مساله این صنعت به شمار می‌آید.



پیام باقری

رئیس هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران

چرخه ناکارآمدی که عملاً همه بخش‌های صنعت برق اعم از سازندگان، پیمانکاران، مشاوران و تامین‌کنندگان را در حصار مطالبات معوق گرفتار نموده و علیرغم تخصیص منابعی در قالب اوراق اسلامی از محل قانون حمایت از صنعت برق مصوب آبان ۱۳۹۴ مستند به مصوبه لایحه دو فوریتی الحاقی تبصره ۵ ماده واحده قانون بودجه در سال گذشته و سال جاری، همچنان این صنعت با عدم توازن در منابع و مصارف مواجه است که ریشه در اقتصاد یارانه محور دارد لذا توجه ویژه به تسویه بدهی‌های انباشت شده وزارت نیرو از اهمیت بسزایی برخوردار است به جهت اینکه انباشت بدهی‌ها، علاوه بر آن‌که گردش نقدینگی بخش خصوصی این صنعت را تضعیف نموده، تاخیر در تأدیه مطالبات عملاً تبدیل به مانعی برای ترغیب سرمایه‌گذاران و جذب منابع مالی در صنعت برق شده و نتیجتاً افول سرمایه‌گذاری طی سال‌های اخیر به شکل ناترازی برق بروز پیدا کرده است از این رو مجلس از جنبه نظارتی، ضمن تأکید بر رعایت «انضباط مالی» در دستگاه‌های اجرایی جهت تسویه به هنگام مطالبات بخش خصوصی، نقش مؤثری در رفع بحران‌های مالی صنعت برق خواهد داشت.

صنعت برق، اما با چالش دیگری تحت عنوان قراردادهای یک جانبه هم دست به گریبان است که ریشه در ساختار حقوقی و قراردادی این صنعت دارد که متأثر از آن، قراردادهای منعقدۀ فیما بین کارفرمایان دولتی و بخش خصوصی به گونه‌ای تنظیم می‌شود که قاطبه ریسک‌های قراردادی ناشی از متغیرهای اقتصادی بر بنگاه اقتصادی طرف قرارداد تحمیل می‌شود. قراردادهایی که همسان نبوده و از وحدت رویه برخوردار نیستند و متناسب با سلیقه هر دستگاه اجرایی، مندرجات متفاوتی دارند خصوصاً در بخش تعهدات کارفرما و شرایط پرداخت.

مرتفع نمودن مشکلاتی که در ساختار حقوقی و قراردادی صنعت برق وجود دارند البته به موضوعات کلیدی از جمله پرداختن دولت به امور حاکمیتی بر پایه هدایت، حمایت و نظارت بر امور اقتصادی و پرهیز از هر گونه مداخله و در عین حال واگذاری تصدی‌گری بر مبنای اقتصاد مردم محور منبعث از سیاست‌های

ابلاغی اصل ۴۴ و اقتصاد مقاومتی برمی‌گردد که در اینصورت یکپارچه‌سازی ساختار حقوقی و قراردادی وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه آن را به دنبال خواهد داشت.

ملزم نمودن سازمان‌ها و دستگاه‌های دولتی به جهت «تدوین و ابلاغ قراردادهای همسان» با رعایت وحدت رویه و ملاحظه شرایط منصفانه دو جانبه در مواجهه با نوسانات و ریسک‌های محیط کسب و کار البته یک مطالبه قانونی مستند به ماده ۲۳ قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار مصوب بهمن ۱۳۹۰ است. این ماده قانونی اشاره دارد به این نکته مهم که کلیه دستگاه‌های اجرایی مکلفند به منظور ایجاد تراضی و عادلانه نمودن قراردادها و قراردادهای الحاقی در انعقاد قرارداد با شرکت‌های بخش خصوصی و تعاونی برای خرید کالا یا خدمت، از فرم‌های یکنواخت استفاده کنند، امری که اگر در صنعت برق محقق شود منجر به جاری شدن رویه واحد در تمامی قراردادهای فیما بین شرکت‌های تابعه وزارت نیرو و بنگاه‌های تولیدی و خدماتی بخش خصوصی می‌گردد که امروز از مهم‌ترین خواسته‌های بخش خصوصی به شمار می‌رود و قطعاً مجلس در نظارت بر اجرای آن تأثیرگذار خواهد بود. مضافاً اینکه فقدان قراردادهای همسان صنعت برق، بخصوص در سال‌های اخیر منجر به توقف قراردادهای متعددی شده که آثار و تبعات نامطلوبی به جای گذاشته و بدون تردید تعیین تکلیف قراردادهای متوقف در کنار وظیفه قانونی پیاده‌سازی قراردادهای همسان، از الزامات اولویت‌دار صنعت برق هستند و در این میان، اما مجلس شورای اسلامی به نمایندگی از طرف مردم و در جهت بهینه‌سازی تخصیص منابع و با رویکرد حمایت از اقتصاد مولد، ضمن ایفای نقش نظارتی می‌تواند اصلاحات ساختاری در اقتصاد صنعت برق را به شکلی پایدار و مؤثر به مرحله اجرا درآورده و از پیاده‌سازی صحیح قوانین پشتیبان به ویژه قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق و آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های ذیربط اطمینان لازم را کسب کند.

توجه به این مهم از طرف نمایندگان ملت که توسعه صنعت برق مستلزم جذب سرمایه و تأمین منابع مالی مورد نیاز جهت اجرای طرح‌ها و پروژه‌های تعریف شده خصوصاً در مسیر رفع ناترازی است، اهمیت بسزایی دارد چراکه آنچه امروز به شکل ناترازی برق خودنمایی می‌کند در واقع محصول عدم کفایت سرمایه‌گذاری ناشی از کسری نقدینگی و کمبود منابع مالی در این صنعت در سال‌های دورتر بوده که ریشه در اقتصاد نامتوازن صنعت برق دارد و آثار آن را در انباشت بدهی‌های وزارت نیرو هم

می‌توان جستجو کرد به جهت اینکه مطالبات معوق بخش خصوصی در صنعت برق، مساله امروز و دیروز نیست و به طور طبیعی تفاوت میان قیمت تمام شده و قیمت تکلیفی، توازن میان منابع و مصارف در صنعت برق را بر هم می‌زند و بر این اساس آنچه بر ناترازی برق که عمدتاً در مواقع اوج مصرف در ایام گرم سال تجربه می‌شود، تقدم دارد در واقع ناترازی اقتصاد برق است لذا انتظار می‌رود در صورت عدم برخورداری از منابع مکفی، از تعریف و اجرای طرح‌ها و پروژه‌های جدید توسط شرکت‌های تابعه و دستگاه‌های اجرایی وزارت نیرو ممانعت بعمل آید و به موازات، مجلس نیز با نظارت بر تخصیص منابع بودجه سالانه و استفاده مؤثر از ابزارهای مالی از قبیل تخصیص «تسهیلات از محل منابع صندوق توسعه ملی»، «عرضه اوراق مشارکت و صکوک» و «پوشش ریسک‌های سرمایه‌گذاری»، بستر اجرای طرح‌های عمرانی صنعت برق کشور را گسترش داده و روند سرمایه‌گذاری در این صنعت را سامان بخشیده و تقویت کند.

حمایت از صنعت برق بعنوان طلایه‌دار صدور خدمات فنی و مهندسی در کنار نظارت بر حسن اجرای قوانینی نظیر قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور به منظور حمایت از تولیدکنندگان و جلوگیری قاطع از واردات کالاهای مشابه داخلی، توسعه صنایع دانش‌بنیان و همچنین تأکید بر تقویت زنجیره تولید با بهره‌مندی صنایع ساخت محور و بنگاه‌های کوچک و متوسط از ظرفیت‌های صنایع بالادستی که از یارانه انرژی و سایر حمایت‌ها برخوردارند با هدف تأمین مواد اولیه مورد نیاز با قیمت رقابتی و منصفانه، نه تنها به حضوری قدرتمند در بازارهای منطقه و بین‌الملل منتهی می‌شود بلکه تولید ثروت و رشد اقتصادی از طریق صنعتی را به ارمغان خواهد آورد که در مراتب بالایی از خلق ارزش افزوده قرار دارد.

این موارد اساسی و بیش از این‌ها مستلزم پذیرش این مطلب است که در زیست بوم اقتصاد کشور، همه عوامل ذیربط از جمله دولت، مجلس و بخش خصوصی تکالیفی بر عهده دارند که در سایه همراهی و همدلی و با اهتمام و تلاش همه جانبه محقق شده و در چنین شرایطی اهداف تعیین شده اقتصادی کشور به منصه ظهور خواهند رسید و ناگفته پیداست که مجلس شورای اسلامی البته با بهره جستن از نظرات کارشناسی و ظرفیت‌های تخصصی بخش خصوصی، زمینه‌ساز ایجاد هم‌افزایی در مسیر رفع مشکلات و به تبع آن توسعه، تعالی و ارتقاء جایگاه صنعت افتخار آفرین برق خواهد بود ■

نگاهی به احکام صنعت برق در هفتمین برنامه توسعه

علیرضا اسدی، زهرا ولی‌پور

معاونت پژوهش و برنامه‌ریزی سندیکای صنعت برق ایران

این بند به صورت ویژه به شفاف‌سازی و ضابطه مند کردن درآمدها و هزینه‌های شرکت نفت و سایر شرکت‌های دولتی در بودجه تأکید شده است. در بند هشتم این سیاست‌ها «افزایش حداکثری تولید نفت خام و گاز طبیعی در میادین مشترک» مدنظر قرار گرفته است.

در بند نهم به «اجرای چند طرح عظیم اقتصادی ملی، پیش‌ران، زیرساختی، روزآمد و مبتنی بر آینده‌نگری» تأکید شده است. در بند دهم سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه، «فعالسازی مزیت‌های جغرافیایی - سیاسی و تبدیل جمهوری اسلامی ایران به مرکز مبادلات و خدمات تجاری، انرژی، ارتباطات و حمل و نقل با روان سازی مقررات و ایجاد و توسعه زیرساخت‌های لازم» مورد توجه قرار گرفته است. بند یازدهم بر «تحقق سیاست‌های کلی آمایش سرزمین با توجه به مزیت‌های بالفعل و بالقوه و اجرایی ساختن موارد برجسته آن با توجه ویژه بر دریا، سواحل، بنادر و آبهای مرزی» تأکید می‌کند که برای طرح‌های توسعه‌ای انرژی و صنایع مرتبط با انرژی در پایین‌دست به عنوان یک ملاحظه جدی اهمیت دارد. در نهایت در بند بیست و دوم، «تقویت رویکرد اقتصادمحور در سیاست خارجی و روابط منطقه‌ای و جهانی و تقویت پیوندهای اقتصادی با اولویت همسایگان» مورد تأکید قرار گرفته است که همراستا با بند دهم، انرژی می‌تواند در تحقق این بند نقش اصلی را از طریق تبدیل شدن به مرکز انرژی منطقه ایفا کند.

در این برنامه، اهداف کمی متعددی برای توسعه اقتصادی کشور تعیین شده است که از آن جمله، رشد اقتصادی به میزان سالیانه ۸ درصد، رشد صادرات نفتی سالیانه ۱۲ درصد و رشد صادرات غیرنفتی ۲۳ درصد است. همچنین کاهش مصرف نهایی انرژی از طریق اجرای طرح‌های بهینه‌سازی

«برنامه پنج‌ساله هفتم پیشرفت جمهوری اسلامی ایران» که برای سال‌های ۱۴۰۳ تا ۱۴۰۷ تدوین شده، در تاریخ ۱۴۰۲/۹/۱ به تصویب مجلس شورای اسلامی رسیده و جهت تصویب نهایی به شورای نگهبان ارائه شده است. این برنامه مشتمل بر ۲۴ فصل و ۱۱۸ ماده است که در بخش‌های اقتصادی، زیربنایی، فرهنگی و اجتماعی، علمی، فناوری و آموزشی، سیاست خارجی، دفاعی و امنیتی و اداری، حقوقی و قضایی احکام و اهدافی را برای کشور تعیین کرده است. لایحه برنامه هفتم توسط دولت و در چارچوب سیاست‌های کلی که در شهریور ۱۴۰۰ از سوی مقام رهبری ابلاغ شده بود، تنظیم گردیده و به عنوان اولین برنامه در راستای تحقق بیانیه گام دوم انقلاب اسلامی است که برای تحقق عدالت و با رویکرد مسئله محوری بر موضوعات انسانی و مهم کشور متمرکز شده است. بر اساس مستندات مطرح شده این برنامه با اتکا به اسناد بالادستی از جمله سند تحول دولت مردمی، برنامه‌های اولویت‌دار مشخصی را براساس پیش‌ران‌های توسعه‌محور انتخاب و بر مبنای حرکت توسعه مستمر و اثبات در جامعه تنظیم و تدوین کرده است.

اهداف و سیاست های کلی برنامه هفتم توسعه در حوزه انرژی

هدف کلی و اولویت اصلی برنامه هفتم با رعایت سیاست‌های کلی مصوب، پیشرفت اقتصادی توأم با عدالت با نرخ رشد اقتصادی متوسط ۸ درصد در طول برنامه تعیین می‌شود با تأکید بر افزایش بهره‌وری کل عوامل تولید (منابع انسانی، سرمایه، فناوری و مدیریت).

بند سوم سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه با موضوع «اصلاح ساختار بودجه دولت» مرتبط با حوزه انرژی است، در

مصرف، ۶۲۵ بشکه معادل نفت خام در روز هدفگذاری شده است. در بخش تولیدی نیز میزان ظرفیت تولید نفت خام در پایان برنامه برابر با ۴۴۵۰ هزار بشکه در روز، میزان ظرفیت تولید بنزین ۱۲۹ میلیون لیتر در روز، تولید گاز خام ۱۲۳۹ میلیون مترمکعب در روز و در نهایت میزان کل ظرفیت منصوبه برق نیز برابر با ۱۲۴ هزار مگاوات با هدف تولید ۴۸۹ میلیون کیلووات ساعت هدفگذاری شده است.

اهداف کمی بخش برق در برنامه هفتم توسعه

اهداف کمی بخش برق به منظور تحقق سیاست‌های کلی برنامه هفتم در جدول (۱) بیان شده است.

براساس اهداف کمی، کل ظرفیت نامی منصوبه نیروگاه‌ها در پایان برنامه ۱۲۴.۴۸۵ مگاوات و ظرفیت منصوبه نیروگاه‌های تجدیدپذیر ۱۰.۰۰۰ مگاوات درنظر گرفته شده است. از سوی دیگر میزان تولید برق در پایان برنامه هفتم ۴۸۹.۲۹۵ میلیون مگاوات ساعت و تولید برق تجدیدپذیر ۱۷.۵۰۰ میلیون مگاوات ساعت لحاظ شده است. همچنین میانگین بهره‌وری (راندمان) تولید برق در پایان برنامه ۴۴ درصد و مجموع تلفات انتقال و توزیع برق ۱۲ درصد درنظر گرفته شده است. پیش‌بینی مجموع تبادل (صادرات و واردات) برق در پایان برنامه هفتم توسعه ۲۰.۰۰۰ میلیون کیلووات ساعت است. همچنین هدف کمی درنظر گرفته شده در پایان برنامه هفتم درخصوص صرفه‌جویی مصرف‌کننده نهایی برق ۳.۰۰۰ میلیون کیلووات ساعت است و سهم نیروگاه‌های جدیدالاحداث بدون نیاز به سوخت گاز و فرآورده نفتی در پایان برنامه ۳۰ درصد از کل ظرفیت تولید لحاظ شده است. سهم اندازه‌گیری برق مصرفی مشترکان از طریق شمارشگرهای هوشمند نیز ۹۰ درصد درنظر گرفته شده است. رشد طول خطوط شبکه به صورت سالانه ۵ درصد و ۲۵ درصد در پایان برنامه اعلام شده است. رشد ظرفیت پست‌های انتقال و توزیع نیز ۲۵ درصد در پایان برنامه هفتم هدفگذاری شده است.

مقایسه اهداف کمی بخش برق در برنامه ششم

جدول (۲) مقایسه سنجه عملکردی بخش برق در برنامه ششم و هفتم را نشان می‌دهد.

سنجه عملکردی	واحد	هدف کمی در پایان برنامه هفتم
کل ظرفیت نامی منصوبه	مگاوات	۱۲۴.۴۸۵
ظرفیت منصوبه تجدیدپذیر	مگاوات	۱۰/۰۰۰
تولید برق	میلیون کیلووات ساعت	۴۸۹.۲۹۵
تولید برق تجدیدپذیر	میلیون کیلووات ساعت	۱۷.۵۰۰
میانگین بهره‌وری (راندمان) تولید برق	درصد	۴۴
تلفات انتقال و توزیع برق	درصد	۱۲
مجموع تبادل (صادرات و واردات) برق	میلیون کیلووات ساعت	۲۰.۰۰۰
حداکثر توان تولید برق در اوج بار	مگاوات	۸۷.۱۴۰
حداکثر نیاز مصرف برق در اوج بار	مگاوات	۸۵.۵۰۸
تراز برق در اوج بار	مگاوات	۱.۶۳۲
میانگین بهره‌وری نیروگاه‌های جدید	درصد	۵۵ در حد استاندارد
صرفه‌جویی مصرف‌کننده نهایی برق	میلیون کیلووات ساعت	۳.۰۰۰
رشد طول خطوط شبکه	درصد	۲۵ (سالانه ۵)
سهم نیروگاه‌های جدیدالاحداث بدون نیاز به سوخت گاز و فرآورده نفتی	درصد از کل ظرفیت تولید	۳۰
سهم اندازه‌گیری برق مصرفی مشترکان از طریق شمارشگرهای هوشمند	درصد	۹۰ (سال اول ۶۰)
رشد ظرفیت پست های انتقال و توزیع	درصد	۲۵

جدول (۱)- اهداف کمی بخش برق در برنامه هفتم توسعه

اهداف کمی بخش برق در برنامه هفتم نسبت به اهداف کمی در پایان برنامه ششم رشد داشته است. این درحالی است که بخشی از اهداف کمی بخش برق در برنامه ششم توسعه محقق نشده است. بر اساس گزارش «بررسی عملکرد دولت دوازدهم در بخش برق در قالب برنامه ششم توسعه» ظرفیت نامی نیروگاه‌ها در پایان برنامه ششم ۱۰۰۷۹۶ مگاوات لحاظ شده بود درصورتیکه بر اساس آمار ظرفیت نامی نیروگاه‌ها در سال ۱۳۹۹ و پایان برنامه ششم توسعه به ۸۵۳۱۳



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

سنجه عملکردی	واحد	هدف کمی در پایان برنامه هفتم	هدف کمی در پایان برنامه ششم	عملکرد دولت در پایان برنامه ششم	درصد تحقق اهداف برنامه ششم
کل ظرفیت نامی منصوبه	مگاوات	۱۲۴.۴۸۵	۱۰۰.۷۹۶	۸۵.۳۱۳	۳۵
ظرفیت منصوبه نیروگاه‌های تجدیدپذیر	مگاوات	۱۰.۰۰۰	۴۹۶۶	۷۶۹	۱۵
تولید برق	میلیون کیلووات ساعت	۴۸۹.۲۹۵	۳۸۸.۰۰۰	۳۴۳.۰۰۰	۸۸
میانگین بهره‌وری (راندمان) تولید برق	درصد	۴۴	۴۱	۳۹	۹۵
تلفات انتقال و توزیع برق	درصد	۱۲	۸۷	-	-
مجموع تبادل (صادرات و واردات) برق	میلیون کیلووات ساعت	۲۰.۰۰۰	۸.۵۰۰	۵.۷۰۰	۶۵
میانگین بهره‌وری نیروگاه‌های جدید	درصد	۵۵ در حد استاندارد	۵۵	۵۲-۵۱	-
رشد طول خطوط شبکه	درصد	۲۵ (سالانه ۵)	۱۰	-	-
سهم نیروگاه‌های جدیدالاحداث بدون نیاز به سوخت گاز و فرآورده نفتی	درصد از کل ظرفیت تولید	۳۰	۵	۲	۴۰
رشد ظرفیت پست‌های انتقال و توزیع	درصد	۲۵	۱۵	-	-

جدول (۲)- مقایسه سنجه عملکردی بخش برق در برنامه ششم و هفتم

مگاوات رسیده است. لذا میزان تحقق اهداف برنامه در زمینه توسعه ظرفیت جدید نیروگاهی حدود ۳۵ درصد بوده است. همچنین میزان تولید برق در پایان سال ۱۳۹۹ براساس آمار ارائه شده توسط وزارت نیرو ۳۴۳.۰۰ میلیون کیلووات ساعت بوده است که نسبت به اهداف کمی برنامه ششم که افزایش تولید برق تا ۳۸۸.۰۰۰ میلیون کیلووات ساعت بوده است، فاصله داشته است و عملکرد وزارت نیرو در زمینه تولید برق کشور نسبت به اهداف برنامه حدود ۸۸ درصد گزارش شده است.

یکی از اهداف راهبردی برنامه های توسعه، کاهش وابستگی به سوخت‌های فسیلی و افزایش سهم سایر منابع برای تأمین برق مورد نیاز کشور بوده است. بر اساس آمار ارائه شده، ظرفیت نیروگاه‌های تجدیدپذیر در سال ۱۳۹۹ معادل ۷۶۹ مگاوات بوده که با توجه به هدف برنامه ششم که ظرفیتی بالغ بر ۴۹۶۶ مگاوات بوده عملکرد قابل قبولی نداشته است و با توجه به هدف برنامه ششم تنها ۱۵ درصد عملکرد داشته است. سهم نیروگاه‌های جدیدالاحداث بدون نیاز به سوخت گاز و فرآورده نفتی در پایان برنامه ششم توسعه ۵ درصد تعیین شده بود که این سهم در عملکرد به ۲ درصد رسیده است. همچنین هدف قابل دستیابی در ظرفیت

منصوبه نیروگاه‌های تجدیدپذیر در برنامه هفتم توسعه ۱۰.۰۰۰ مگاوات در نظر گرفته شده است. میانگین بهره‌وری (راندمان) تولید برق در پایان برنامه هفتم توسعه ۴۴ درصد لحاظ شده است. این هدف در پایان برنامه ششم ۴۱ درصد تعیین شده بود در حالیکه عملکرد این بخش در پایان برنامه ششم ۳۹ درصد بوده و ۲ درصد با هدف برنامه فاصله داشته است. هدف تعیین شده درخصوص تبادل (صادرات و واردات برق) در پایان برنامه ششم توسعه ۸.۵۰۰ میلیون کیلووات ساعت تعیین شده بود که در عملکرد برنامه ششم این هدف محقق نشده است و به ۷.۰۰۰ میلیون کیلووات ساعت رسیده است که به معنی کاهش تبادلات برق با کشورهای همسایه بوده و از هدف اصلی برنامه که تبدیل شدن به هاب انرژی منطقه است، فاصله گرفته است.

احکام مرتبط با بخش برق در برنامه هفتم توسعه

در برنامه هفتم احکامی برای صنعت برق در نظر گرفته شده است که مهم ترین موارد آن که بر فعالیت‌های اقتصادی و محیط کسب و کار شرکت های بخش خصوصی بویژه زنجیره تأمین صنعت برق اثرگذار می‌باشد، به شرح زیر است.

۱- اصلاح نظام فنی و اجرایی

در ماده ۲۱ برنامه هفتم توسعه به روزرسانی و یکپارچه‌سازی اسناد حوزه نظام فنی - اجرایی و دستورالعمل‌های آن پرداخته شده است. در این ماده سازمان برنامه و بودجه مکلف است سند نظام فنی- اجرایی یکپارچه کشور موضوع ماده ۳۴ قانون احکام دائمی برنامه‌های توسعه کشور مصوب ۱۳۹۵/۱۱/۱۰ را ظرف شش ماه از لازم‌الاجرا شدن این قانون، برنامه با رویکرد مدیریت کنترل نهایی طرح اجرا شده مبتنی بر شاخص‌های قیمت تمام شده، کیفیت و زمان اجرا، بازنگری کند و به تصویب هیأت وزیران برساند. پس از تصویب سند نظام فنی- اجرایی یکپارچه کشور، تمام دستگاه‌هایی که به نحوی از وجوه عمومی کشور استفاده می‌کنند، مشمول سند مذکور هستند

۲- تأمین مالی مدیریت مصرف و کاهش شدت مصرف

ماده ۴۶ بند الف-۱ برنامه هفتم توسعه به صورت کلی هدف ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور را بیان می‌کند و تمامی طرح‌های ذکر شده در آن نیز مانند طرح‌های توسعه نیروگاه تجدیدپذیر، خودتأمین، برقی‌سازی خودروها و غیره در بند «ب» و «پ» ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید آمده است و به منظور مدیریت مصرف و کاهش شدت مصرف انرژی، وزارتخانه‌های نفت، نیرو، صنعت، معدن و تجارت و کشور مکلفند در جهت رفع ناترازی‌های انرژی و افزایش سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در تأمین برق کشور، در قالب ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، نسبت به اتخاذ تمهیدات لازم جهت توسعه احداث نیروگاه‌های خورشیدی و بادی؛ نیروگاه‌های خودتأمین در بخش‌های صنایع کوچک و متوسط، کشاورزی، تجاری، عمومی، اداری و خانگی؛ برقی سازی خودروها با اولویت اتوبوس‌های شهری، تاکسی‌ها، موتورسیکلت‌ها و تأمین سرمایه‌ش و گرمایش ساختمان‌ها در استان‌های ساحلی جنوب کشور با استفاده از پمپ‌های حرارتی زمین گرمایی اقدام نمایند.

همچنین در بند الف-۲- همین ماده دولت مکلف است به منظور ایجاد هماهنگی فرابخشی و مدیریت کلان و متمرکز در حوزه بهینه‌سازی مصرف انرژی، مدیریت بهینه ناترازی انرژی در بخش‌های مختلف با رعایت ملاحظات کاهش شدت انرژی و پیگیری اجرای طرح‌های بهینه سازی مصرف

انرژی و تعیین میزان و نحوه تخصیص کلیه یارانه‌های انرژی در هر بخش با اجرای کامل قانون هدمندکردن یارانه‌ها، «سازمان بهینه‌سازی و مدیریت راهبردی انرژی» را به صورت فرادستگاهی از تجمیع و ادغام تمام ظرفیت‌های سازمانی موجود در دستگاه‌های اجرایی از جمله شرکت بهینه‌سازی مصرف سوخت، سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) و ستاد مدیریت حمل و نقل و سوخت تأسیس نماید و انتظار می‌رود در برنامه توسعه سیاست‌های مشخص قیمتی و غیرقیمتی ارائه شود تا مبنای عملکرد دستگاه مرتبط در طول برنامه توسعه قرار گیرد.

۳- توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی

در راستای اجرای بند ۱۰ سیاست‌های کلی برنامه پنجساله هفتم، بند ت ماده ۴۴ اشاره دارد به منظور تبدیل ایران به مرکز مبادلات (هاب) انرژی منطقه، با هدف دستیابی به حجم صادرات و واردات گاز کشور به ترتیب به میزان چهل میلیارد مترمکعب و بیست میلیارد مترمکعب در سال، خدمات معاوضه (سوآپ) فراورده‌های نفتی و نفت خام از کشورهای مستقل مشترک‌المنافع به میزان دویست هزار بشکه در روز و تبادل برق کشور به میزان حداقل بیست میلیارد کیلووات ساعت در سال، ظرف شش‌ماه از لازم‌الاجرا شدن این قانون، ستاد راهبری تجارت منطقه ای انرژی تشکیل می‌شود. این ستاد به ریاست رئیس جمهور (در غیاب وی معاون اول رئیس جمهور) و با عضویت وزرای امورخارجه، نفت و نیرو و یکی از اعضای کمیسیون انرژی با انتخاب مجلس به عنوان عضو ناظر تشکیل می‌شود و ضمن تدوین سند و نقشه راه سیاست (دیپلماسی) منطقه‌ای انرژی شامل فهرست کشورهای هدف با رعایت اصول هفتاد و هفتم (۷۷) و یکصد و بیست و پنجم (۱۲۵) قانون اساسی و در چارچوب قوانین نسبت به تصمیم‌گیری در مورد امور مربوط به قراردادهای صادرات، واردات، خدمات معاوضه (سوآپ) و گذر (ترانزیت) انرژی (گاز، برق، نفت و فراورده‌های نفتی) اقدام می‌نماید. وزارت نفت مکلف است گزارش عملکرد این ماده را هر شش ماه یکبار به مجلس ارسال نماید.

۴- اصلاح ساختار حکمرانی صنعت برق

مهمترین الزامات اصلاح ساختار، کاهش تصدی‌گری دولت



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

در بخش تولید و همچنین کاهش نقش شرکت‌های توزیع نیروی برق در فروش برق به مشترکان است. بر این اساس در بند الف ماده ۴۳ قانون برنامه هفتم توسعه وزارتخانه‌های نفت و نیرو مکلفند با همکاری سازمان تا پایان سال اول اجرای برنامه نسبت به اصلاح ساختار اداری و سازمانی ستادی، شرکت‌ها و سازمان‌های زیرمجموعه خود در حوزه برق، گاز و نفت با رویکرد تفکیک وظایف حاکمیتی از تصدی‌گری، اقدام نموده و پیشنهاد لازم را پس از تأیید شورای عالی اداری برای طی تشریفات قانونی لازم ارائه نمایند. وزارتخانه‌های نفت و نیرو مکلفند گزارش عملکرد این بند را هر شش ماه یکبار به کمیسیون‌های اجتماعی و انرژی مجلس ارسال کنند.

۵- اصلاح ساختار تجارت و بازار برق

مسئله مهم دیگری که به افزایش انگیزه بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق، کاهش تصدی‌گری دولت و بهبود اقتصاد صنعت برق منجر خواهد شد، افزایش نقش بخش خصوصی در صادرات برق است. به همین دلیل لازم است تا طبق ماده (۱۷) قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق، این مسئله به صورت تدریجی در دستور کار قرار گیرد. لذا در ماده ۴۳ بند ب- وزارت نیرو موظف است با لحاظ ارزش سوخت نیروگاه‌ها و افزایش سهم معاملات برق در بهابازار (یورس) انرژی به گونه‌ای عمل نماید که با عرضه برق تولیدی نیروگاه‌های کشور تا پایان سال دوم اجرای برنامه، سهم معاملات مذکور را به حداقل سی درصد (۳۰٪) و در انتهای برنامه به حداقل شصت درصد (۶۰٪) از کل معاملات برساند و همچنین رابطه مالی وزارت نیرو و دولت را به گونه ای اصلاح نماید که ضمن ایجاد استقلال مالی صنعت برق و قطع وابستگی به بودجه عمومی دولت، ناترازی مالی صنعت برق، رفع و انگیزه اقتصادی کافی برای بهبود بازدهی نیروگاه‌ها و کاهش تلفات در شبکه فراهم شود.

۶- حمایت از توسعه ساخت داخل و دانش‌بنیان

به منظور حمایت از توسعه ساخت داخل و دانش‌بنیان در بند د ماده ۹۹ قانون برنامه هفتم توسعه اشاره شده است در راستای رفع گلوگاه‌های فناورانه دستگاه‌های اجرایی و داخلی سازی اقلام راهبردی موضوع ماده ۱ قانون جهش تولید دانش‌بنیان و اجرای طرح‌های پیش‌ران، وزارت صنعت،

معادن و تجارت مکلف است با همکاری معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان ریاست جمهوری و با استفاده از ظرفیت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی و سایر ظرفیت‌های قانونی، اقدامات لازم جهت داخلی‌سازی حداقل هر سال ده درصد (۱۰٪) از اقلام راهبردی مورد نیاز بخش خود موضوع ماده ۱ قانون مذکور را با بهره‌گیری از ظرفیت شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان و جهاد دانشگاهی در صورت احراز توانمندی این شرکت‌ها و مؤسسات در تأمین کالا و خدمات موصوف توسط وزارتخانه ذیربط به عمل آورند.

۷- صادرات برق و انرژی

در بند ذ جزء ۴ ماده ۴۸ وزارت نیرو مکلف است در چارچوب ماده ۱۷ قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق به گونه‌ای اقدام کند که تا پایان سال اول برنامه، امکان صادرات برق به میزان حداقل دوازده درصد (۱۲٪) از تولید برق نیروگاه‌های جدید الاحداث بخش غیردولتی، خصوصی و تعاونی با تأمین زیرساخت مورد نیاز (با پرداخت هزینه توسط بخش خصوصی) فراهم شود و این مقدار سالانه چهار واحد درصد افزایش پیدا کند. وزارت نیرو مکلف است در صورت ممانعت از صادرات در پایان هر سال، به ازای هر کیلووات ساعت کاهش سهم صادرات برق بخش خصوصی با شرایط مذکور، معادل متوسط نرخ وارداتی و صادراتی را از محل منابع داخلی خود به حساب بهینه سازی مصرف انرژی واریز کند تا در طرح‌های بهینه‌سازی مصرف برق، هزینه شود.

۸- توسعه ظرفیت تولید برق تجدیدپذیرها

یکی از مشوق‌های اصلی در توسعه برق تجدیدپذیر، فراهم‌سازی امکان صادرات برق تجدیدپذیر است. در صورتی‌که اجازه صادرات برق به تولیدکنندگان برق تجدیدپذیر داده شود، انگیزه کافی برای توسعه آن ایجاد خواهد شد. بر این اساس در ماده ۴۸- بند پ- ۲ اشاره شده است که احداث و توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر توسط بهره‌برداران معادن و یا طرف‌های قرارداد آنها در داخل محدوده معدنی یا در جوار آن به میزان بیست درصد ۲۰٪ سرمایه‌گذاری در نیروگاه (به تأیید وزارت نیرو) مشمول معافیت موضوع تبصره ۵ ماده (۱۴) قانون معادن در دوره اجرا می‌شود■

تأمین مالی صنعت برق در لایحه بودجه

طی سال گذشته و همچنین سال جاری در قالب اصلاح تبصره (۵) قانون بودجه به ترتیب ۲۰ و ۳۰ هزار میلیارد تومان اوراق مالی اسلامی بابت این موضوع انتشار یافته است و امید آن می‌رود در بخش دوم لایحه بودجه ۱۴۰۳ که ردیف‌های تفصیلی مطرح خواهد شد نیز اعتبار مناسبی برای آن در نظر گرفته شود.

به‌طور کلی احکام مرتبط با تأمین مالی در لایحه بودجه ۱۴۰۳ در سه حوزه تأمین مالی خارجی، داخلی و تجدیدپذیرها قابل تفکیک است. در رابطه با تأمین مالی خارجی باید به بند "چ تبصره ۱" اشاره داشت که بر اساس آن طرح‌های دولتی و غیردولتی مجاز به استفاده از تسهیلات مالی خارجی تا سقف ۳۰ میلیارد یورو هستند. بررسی ماهیت طرح‌هایی که مشمول این بند هستند، نشان می‌دهد که اغلب این طرح‌ها پروژه‌های غیرانتفاعی هستند که در چارچوب وظایف حمایتی دولت در سنوات قبل تعریف شده‌اند و با توجه به شرایط حاکم بر اقتصاد کشور به نظر نمی‌رسد که امکان جذب تسهیلات مالی خارجی به سادگی میسر باشد.

در رابطه با تأمین مالی داخلی بحث انتشار اوراق مالی اسلامی و اسناد خزانه اسلامی که ماهیت تسویه‌ای دارند،

بخش اول لایحه بودجه سال ۱۴۰۳ شامل تعیین سقف منابع و مصارف بودجه، متن احکام و تبصره‌ها، هفته اول بهمن ماه سال جاری به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید. بی‌تردید یکی از چالش‌های اساسی که در حال حاضر اغلب صنایع کشور از جمله صنعت برق با آن مواجه است، بحث نحوه تأمین مالی پروژه‌هاست. احکام مرتبط با تأمین مالی در وهله نخست و همچنین شیوه پرداخت بدهی‌های سنواتی دولت از مهمترین موضوعات مورد بحث در بودجه سالانه کل کشور است که همواره مورد توجه فعالان صنعت برق نیز قرار گرفته است. از این رو ضروری است جزئیات این احکام در لایحه بودجه ۱۴۰۳ مورد نقد و بررسی بیشتری قرار گیرد. البته باید توجه داشت که به دلیل تصویب قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق در آبان ماه ۱۴۰۱ و همچنین قانون برنامه هفتم توسعه، برخی از احکام سنواتی و تکراری با این استدلال که در "لایحه الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی (۳)" دائمی خواهند شد، در لایحه بودجه ۱۴۰۳ حذف یا جابه‌جا شده‌اند.

بررسی اولیه بخش نخست لایحه بودجه ۱۴۰۳ حکایت از آن دارد که احکام تأمین مالی مندرج در آن چندان منطبق با شرایط حاکم بر صنعت برق نیست، این درحالیست که انتظار می‌رفت در تدوین لایحه بودجه ۱۴۰۳ توجه بیشتری به احکام مصوب پیشین صورت پذیرد. برای مثال تسویه مطالبات بخش غیردولتی به عنوان یکی از مهم‌ترین محورهای قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق در لایحه بودجه مغفول مانده است؛ حال آنکه طبق ماده ۸ قانون مذکور دولت مکلف شده است ردیف‌هایی را در لویایح بودجه سنوانی کل کشور برای تسویه مطالبات صنعت برق از محل مابه‌التفاوت قیمت تمام‌شده و تکلیفی فروش برق مصرفی و انشعاب با استفاده از ابزارهای مختلف مالی پیش‌بینی کند به نحوی که ظرف سه سال از تاریخ لازم‌الاجرا شدن این قانون، مطالبات صنعت برق بطور کامل تسویه شود. البته



جعفرجولانی

نایب رئیس سندیکای صنعت برق ایران



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

مطرح می‌شود. بر این اساس مطابق بند "الف تبصره ۱" به شرکت‌های دولتی اجازه داده شده برای سرمایه‌گذاری در طرح‌های زیرساختی اقدام به انتشار اوراق مالی اسلامی تا سقف ۱۳ هزار میلیارد تومان کنند. علی‌رغم رشد ۳۰ درصدی این عدد نسبت به قانون بودجه ۱۴۰۲، به نظر می‌رسد با توجه به مجموع هزینه‌های سرمایه‌ای شرکت‌های دولتی که در قانون بودجه سال ۱۴۰۲ حدود ۵۷۸ هزار میلیارد تومان بوده است، عدد ۱۳ هزار میلیارد تومان برای این منظور بسیار کمتر از نیاز واقعی باشد. از سویی دیگر طبق بند "د تبصره ۱" نیز به دولت اجازه داده شده در سال ۱۴۰۳ جهت تسویه و تهاتر بدهی خود و شرکت‌های دولتی ناشی از طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای، اقدام به واگذاری اموال غیرمنقول نماید. البته با وجود تعیین سقف ۱/۰۰۰ میلیارد تومانی در نسخه اولیه لایحه بودجه ۱۴۰۳، در لایحه اصلاحی سقفی برای این منظور در نظر گرفته نشده است.

تأمین مالی در حوزه تجدیدپذیرها نیز در قالب عوارض موضوع ماده (۵) قانون حمایت از صنعت برق مصوب ۱۳۹۴/۸/۱۰ در بند "الف تبصره ۶" ذکر شده است. بر این اساس عوارض مذکور به میزان ده درصد مبلغ برق مصرفی در سقف ۸/۹ هزار میلیارد تومان تعیین شده که شصت و پنج درصد آن برای تولید برق تجدیدپذیر و پاک و توسعه فناوری‌های تجدیدپذیر در نظر گرفته شده است. از سوی دیگر با توجه به "بند الحاقی ۴ تبصره ۴ لایحه" بودجه ۱۴۰۳ و در راستای تقویت منابع حساب بهینه‌سازی مصرف انرژی، دولت مکلف شده است تا یک درصد از منابع حاصل از صادرات نفت خام، میعانات گازی و خالص صادرات گاز طبیعی و پنج درصد از سود شرکت‌های تابعه وزارتخانه‌های نفت و نیرو به صورت علی‌الحساب و همچنین ده درصد از منابع حاصل از عواید فروش پروپان و بوتان گاز مایع و مایعات گازی شرکت‌های تابعه وزارت نفت به حساب بهینه‌سازی مصرف انرژی واریز شود. از منابع مذکور در قالب گواهی صرفه جویی تا سقف ۴ هزار میلیارد تومان در طرح‌های تولید برق تجدیدپذیر و همچنین طرح‌های تعویض کولرهای آبی و گازی فرسوده با کولرهای کم‌مصرف استفاده خواهد شد. هرچند رقم مذکور برای تأمین مالی تجدیدپذیرها چندان قابل ملاحظه نیست، لیکن توجه به این موضوع در لایحه بودجه ۱۴۰۳ از نکات مثبت آن محسوب می‌شود.

شایان ذکر است بند "ج تبصره ۸" نیز به‌طور اختصاصی مربوط به تأمین مالی تولید برق و نوسازی شبکه است که براساس آن وزارت نیرو مکلف شده تا پنجاه درصد از درآمدهای حاصل از اصلاح بهای برق صنایع در شهرک‌ها و نواحی صنعتی موضوع ماده (۳) قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق را در اجرای ماده (۸۱) قانون الحاق برخی مواد به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت (۲) برای تأمین برق و نوسازی شبکه انتقال برق شهرک‌ها و نواحی صنعتی هزینه کند.

بررسی اولیه بخش نخست لایحه بودجه ۱۴۰۳ حکایت از آن دارد که احکام تأمین مالی مندرج در آن چندان منطبق با شرایط حاکم بر صنعت برق نیست، این درحالیست که انتظار می‌رفت در تدوین لایحه بودجه ۱۴۰۳ توجه بیشتری به احکام مصوب پیشین صورت پذیرد. برای مثال تسویه مطالبات بخش غیردولتی به عنوان یکی از مهم‌ترین محورهای قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق در لایحه بودجه مغفول مانده است

احکام مرتبط با تأمین مالی با توجه به شرایط حاکم بر صنعت برق کشور از جمله نرخ رشد منفی تشکیل سرمایه ثابت در سنوات اخیر، نیاز مبرم به سرمایه‌گذاری به دلیل ناترازی تولید و مصرف انرژی و همچنین محدودیت‌های بودجه‌ای از حساسیت بالایی برخوردار است؛ لذا ضروری است که توجه مضاعفی به آنها صورت پذیرد. حذف برخی احکام در لایحه بودجه ۱۴۰۳ از جمله "بندهای الف و ب تبصره ۴" قانون بودجه ۱۴۰۲ در رابطه با تأمین مالی از طریق مشارکت با بخش غیردولتی، توجه به نحوه تأمین مالی از طریق بازار سرمایه مطابق با تأکید قانون‌گذار در برنامه هفتم از جمله مواردی است که انتظار می‌رود در زمان تدوین و تصویب احکام سنواتی آتی مورد توجه بیشتری قرار گیرد ■



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

روایت برقی بودجه ۱۴۰۳

در ارتباط با ظرفیت‌های پیش بینی شده قابل استفاده برای صنعت برق می‌توان به موضوعات مهمی از قبیل: تهاتر بدهی‌های بانکی، تأکید بر ظرفیت ماده ۵۶ قانون الحاق (۱)، بهینه‌سازی مصرف انرژی و اختصاص ردیف جداگانه‌ای به بهینه‌سازی مصرف برق و بحث مربوط به نحوه ثبت و ضبط مابه‌التفاوت قیمت تمام شده و تکلیفی فروش برق اشاره کرد. مطلب قابل توجه در خصوص استفاده از اوراق مالی اسلامی به پشتوانه مابه‌التفاوت قیمت تمام شده و تکلیفی فروش برق این است که در سال گذشته و همچنین در سال جاری در قالب اصلاح تبصره (۵) قانون بودجه به ترتیب ۲۰ و ۳۰ همت در دو سال تصویب شده که تا به حال بی‌سابقه بوده و امیدوار هستیم که بخش دوم لایحه بودجه ۱۴۰۳ که ردیف‌های تفصیلی مطرح خواهد شد، اعتبار مناسبی برای این موضوع در نظر گرفته شود. نکته پایانی و مهم دیگر نیز که در جریان بررسی لایحه بودجه در کمیسیون تلفیق اضافه شد، بحث الزام به اجرای ماده (۳) قانون مانع‌زدایی از توسعه صنعت برق و تسهیم آن بین بخش‌های مختلف صنعت برق است که البته، چون بدون هماهنگی با مجموعه وزارت نیرو بود، در اجرا دچار مشکل خواهد شد.

لازم به توضیح است که در ریل‌گذاری بودجه سال ۱۴۰۳، بحث اصلاح روابط و جریان مالی صنعت برق نیز باید به شکل جدی مورد توجه قرار گیرد که امیدواریم در سال آینده به نحو مطلوبی این موضوع را هم عملیاتی کنیم ■



نصرت‌الله عباس‌زاده

مدیرکل دفتر بودجه و توسعه سرمایه‌گذاری توانیر



021-88882929
0992-7254032

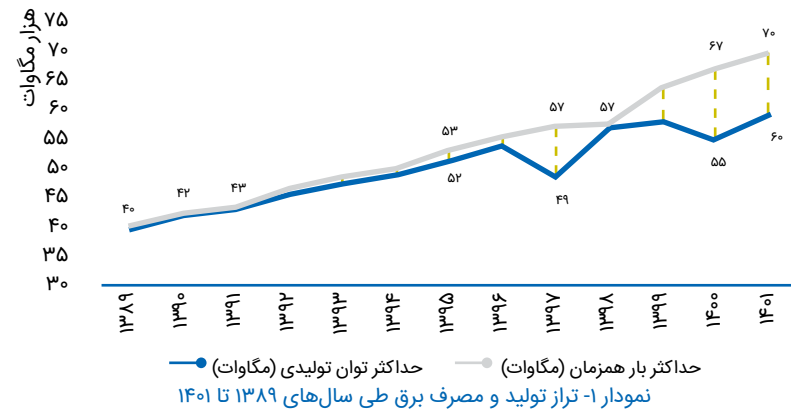


شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

دورنمای آینده صنعت برق

در افق برنامه هفتم پیشرفت

در آستانه سال ۱۴۰۳ (سال شروع برنامه هفتم) و پس از چند سال متوالی خاموشی‌های دوره پیک و ناترازی ۱۰ تا ۱۵ هزارمگاواتی (نمودار ۱)، و انباشت بدهی بالغ بر صد هزار میلیارد تومانی (معادل حداقل ۲۰ میلیارد دلاری) بر کسی پوشیده نیست که وضعیت صنعت برق در همه حوزه‌ها (تولید، انتقال و توزیع، تجدیدپذیر و زنجیره تامین ساخت و احداث) بحرانی است. بر اساس گزارش مرکز پژوهش مجلس، از ده شرکت دولتی با بیشترین زیان، چهار شرکت متعلق به وزارت نیرو است و شرکت تولید نیروی برق حرارتی زیان‌ده‌ترین شرکت دولتی بوده است. (نمودار ۲). وضعیت سرمایه‌گذاری، ظرفیت منصوبه و سرانه برق نیز چندان بهتر نیست. (نمودار ۳ و جدول ۱)



علیرضا اسدی

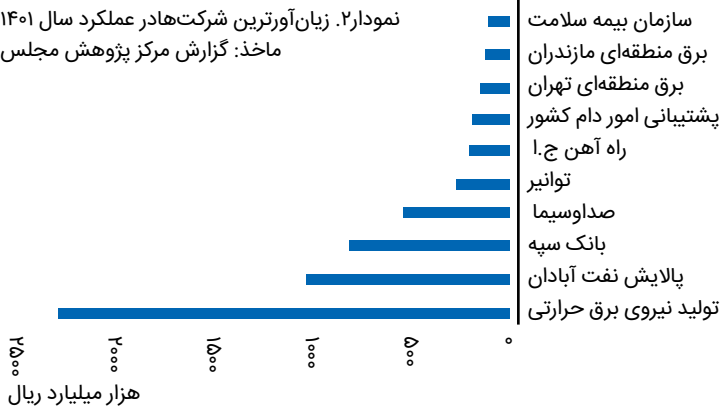
معاون پژوهش و برنامه‌ریزی سندیکای صنعت برق ایران



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com

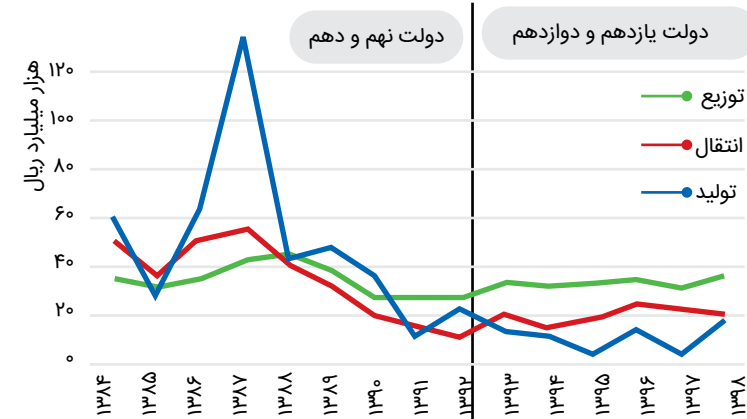


شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه



توضیح: بخشی از زیان بانک سپه به واسطه ادغام برخی بانک‌های دیگر در این بانک اتفاق افتاده

نمودار ۲. زیان‌آورترین شرکت‌های دولتی



نمودار ۳. روند سرمایه‌گذاری‌های صنعت برق (به قیمت سال ۱۳۹۵)

ماخذ: گزارش مرکز پژوهش مجلس

کشورها	سرانه مصرف برق (کیلووات ساعت)	سرانه ظرفیت نصب شده نیروگاه‌های برق (کیلو وات)
آمریکا	۱۲۷۴۴	۳۴۳۲
کره جنوبی	۱۰۸۷۸	۲۵۵۴
عربستان سعودی	۱۰۳۴۴	-
ژاپن	۷۹۳۵	۲۷۲۸
فرانسه	۷۰۴۳	۲۰۱۹
آلمان	۶۶۰۶	۲۷۹۰
چین	۵۱۱۹	-
انگستان	۴۷۵۰	۱۵۶۹
ترکیه	۳۲۹۴	۱۱۰۵
ایران	۳۳۲۶	۱۰۰۹

جدول ۱ - مقایسه سرانه مصرف و سرانه ظرفیت نصب شده نیروگاه برق ایران و چند کشور منتخب - سال ۲۰۱۹

(ماخذ: وزارت نیرو)



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

حال اگر فرض کنیم که وضع موجود صنعت برق نتیجه اجرای سیاست‌های برنامه‌های ششم طی پنج سال گذشته بوده است (اگرچه که این فرض دقیقی نیست) براساس داده‌های موجود می‌توانیم بگوییم این سیاست‌ها، موجب رشد صنعت متناسب با نیاز کشور نبوده است و از هر حیثی(چه در طراحی و اتخاذ سیاست و چه در اجرا و پیاده‌سازی) ناموفق بوده است.

بنابراین اگر بازهم فرض کنیم که سیاست‌گذار بر اساس عقلانیت حکمرانی بخواهد رفتار کند(اگر چه این فرض هم چندان با واقعیت سازگار نیست) باید انتظار داشته باشیم که توجه به ناموفق بودن سیاست‌های برنامه ششم، دولت در سیاست‌های حاکم بر برنامه هفتم تغییرات اساسی ایجاد نماید تا روند موجود تغییر کند و به سمت بهبود و توسعه تغییر مسیر دهد.
برای تحلیل تغییرات سیاستی می‌توانیم احکام دو برنامه ششم و هفتم در بخش برق را مقایسه و بر اساس آن چشم‌انداز صنعت برق را پیش‌بینی نماییم.
جدول (۲) بیانگر احکام دو برنامه ششم و هفتم می‌باشد.

جدول ۲- مقایسه احکام برنامه ششم و هفتم در بخش برق

احکام مرتبط با بخش برق در برنامه ششم	احکام مرتبط با بخش برق در برنامه هفتم
ماده ۴۴.ب. وزارت نیرو موظف است به‌منظور افزایش بازدهی و ضریب بهره‌وری نیروگاه‌ها: - موافقت اصولی برای ایجاد نیروگاه‌ها با بازدهی پنجاه و پنج تا شصت درصد (۵۵ تا۶۰٪) صادر نماید. - قیمت خرید برق را با توجه به ساز و کار بازار در بورس تعیین نماید. تبصره – آیین‌نامه اجرایی این بند توسط وزارتخانه‌های نیرو و نفت و سازمان تهیه می‌شود و به تصویب هیأت وزیران می‌رسد. و. وزارت نیرو مکلف است در صورت نیاز با حفظ مسئولیت تأمین برق، به منظور ترغیب سایر مؤسسات داخلی به تولید هر چه بیشتر نیروی برق از نیروگاه‌های خارج از مدیریت آن وزارتخانه، براساس دستورالعملی که به تأیید شورای اقتصاد می‌رسد، نسبت به‌خرید برق این نیروگاه‌ها اقدام نماید. ز. چنانچه بخش خصوصی با سرمایه خود تلفات انرژی برق را در شبکه انتقال و توزیع کاهش دهد، وزارت نیرو موظف است نسبت به خرید انرژی بازیافت شده با قیمت و شرایط در دوره زمانی که به تصویب شورای اقتصاد می‌رسد اقدام و یا مجوز صادرات به‌همان میزان را صادر نماید. ماده۴۸. دولت مکلف است: ت – از طریق وزارت نیرو در طول اجرای برنامه نسبت به افزایش توان تولید برق تا بیست و پنج هزار مگاوات از طریق سرمایه‌گذاری مؤسسات عمومی غیردولتی، تعاونی و خصوصی اعم از داخلی و خارجی و یا منابع داخلی شرکت‌های تابعه یا به‌صورت روش‌های متداول سرمایه‌گذاری از جمله ساخت، بهره‌برداری و تصرف (BOO) و ساخت، بهره‌برداری و انتقال (BOT) اقدام نماید. خرید تضمینی برق بر اساس نرخ تعیین شده توسط شورای اقتصاد خواهد بود.	ماده ۴۶.بد الف- به منظور مدیریت مصرف و کاهش شدت مصرف انرژی؛ وزارتخانه‌های نفت، نیرو، صنعت، معدن و تجارت و کشور مکلفند به منظور رفع ناترازی‌های انرژی و افزایش سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در تأمین برق کشور، در قالب ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، نسبت به اتخاذ تمهیدات لازم جهت توسعه احداث نیروگاه‌های خورشیدی و بادی؛ نیروگاههای خود تأمین در بخش‌های صنایع کوچک و متوسط، کشاورزی، تجاری، عمومی، اداری و خانگی؛ برقی سازی خودروها با اولویت اتوبوس‌های شهری، تاکسی‌ها، موتورسیکلت‌ها و تأمین سرمایهش و گرمایش ساختمان‌ها در استان‌های ساحلی جنوب کشور با استفاده از پمپ‌های حرارتی زمین گرمایی اقدام نمایند ماده ۴۴. بند ت. در اجرای بند ۱۰ سیاست‌های کلی برنامه پنجساله هفتم، به منظور تبدیل ایران به مرکز مبادلات (هاب) انرژی منطقه، با هدف دستیابی به حجم صادرات و واردات گاز کشور به ترتیب به میزان چهار میلیارد مترمکعب و بیست میلیارد مترمکعب در سال، خدمات معاوضه (سوپ) فراورده‌های نفتی و نفت خام از کشورهای مستقل مشترک‌المنافع به میزان دویست هزار بشکه در روز و تبادل برق کشور به میزان حداقل بیست میلیارد کیلووات ساعت در سال، ظرف شش ماه از لازم الاجرا شدن این قانون، ستاد راهبری تجارت منطقه‌ای انرژی تشکیل می‌شود. این ستاد به ریاست رئیس جمهور (در غیاب وی معاون اول رئیس جمهور) و با عضویت وزرای امورخارجه، نفت و نیرو و یکی از اعضای کمیسیون انرژی با انتخاب مجلس به عنوان عضو ناظر تشکیل می‌شود و ضمن تدوین سند و نقشه راه سیاست (دییلماسی) منطقه‌ای انرژی شامل فهرست کشورهای هدف با رعایت اصول هفتاد و هفتم (۷۷) و یکصد و بیست و پنجم (۱۲۵) قانون اساسی و در چارچوب قوانین نسبت به تصمیم‌گیری در مورد امور مربوط به قراردادهای صادرات، واردات، خدمات معاوضه (سوپ) و گذر (ترانزیت) انرژی (گاز، برق، نفت و فراورده‌های نفتی) اقدام می‌نماید. وزارت نفت مکلف است گزارش عملکرد این ماده را هر شش ماه یکبار به مجلس ارسال نماید.

ماده ۴۳. بند الف. وزارتخانه‌های نفت و نیرو مکلفند با همکاری سازمان تا پایان سال اول اجرای برنامه، نسبت به اصلاح ساختار اداری و سازمانی ستادی، شرکت‌ها و سازمان‌های زیرمجموعه خود در حوزه برق،گاز و نفت با رویکرد تفکیک وظایف حاکمیتی از تصدی‌گری، اقدام نموده و پیشنهاد لازم را پس از تأیید شورابعالی اداری برای طی تشریفات قانونی لازم ارائه نمایند. وزارتخانه‌های نفت و نیرو مکلفند

احکام مرتبط با بخش برق در برنامه ششم	احکام مرتبط با بخش برق در برنامه هفتم
قانون برنامه به حداقل پنج‌درصد(۵٪) ظرفیت برق کشور برساند. ماده ۴۵. وزارتخانه‌های نفت و نیرو موظفند با همکاری سایر دستگاه‌های اجرایی ذیربط، برنامه اجرایی را تا پایان سال اول اجرای قانون برنامه در چارچوب قوانین مربوطه و در راستای سند «طرح جامع انرژی کشور» ملی راهبرد انرژی کشور مصوب شورای عالی انرژی کشور، تهیه کنند و به تصویب هیئت وزیران برسانند.	گزارش عملکرد این بند را هر شش ماه یکبار به کمیسیون‌های اجتماعی و انرژی مجلس ارسال نمایند. ماده ۴۳. بند ب. وزارت نیرو موظف است با لحاظ ارزش سوخت نیروگاه‌ها و افزایش سهم معاملات برق در بهابازار (بورس) انرژی به گونه‌ای عمل نماید که با عرضه برق تولیدی نیروگاه‌های کشورتا پایان سال دوم اجرای برنامه، سهم معاملات مذکور را به حداقل سی درصد (۳۰٪) و در انتهای برنامه به حداقل شصت درصد (۶۰٪) از کل معاملات برساند و همچنین رابطه مالی وزارت نیرو و دولت را به گونه‌ای اصلاح نماید که ضمن ایجاد استقلال مالی صنعت برق و قطع وابستگی به بودجه عمومی دولت، ناترازی مالی صنعت برق، رفع و انگیزه اقتصادی کافی برای بهبود بازدهی نیروگاه‌ها و کاهش تلفات در شبکه فراهم شود.

همانطور که در این جدول مشاهده می شود سیاست‌های اصلی برنامه ششم مانند «بکارگیری ساز و کار بورس در معاملات برق»، «بهینه‌سازی و توسعه تجدیدپذیر توسط بخش خصوصی با استفاده از منابع حاصل از سوخت صرفه جویی»، «ایجاد هاب انرژی» با کمی اصلاح و تغییر در برنامه هفتم ادامه یافته است. به عبارت دیگر به استثنای یک ماده، تغییر در محتوا یا جهت‌گیری سیاست‌های حوزه برق و انرژی در برنامه هفتم نسبت به برنامه ششم حاصل نشده است بنابراین می‌توان انتظار داشت، پنج سال آتی تغییری در وضعیت سیاست‌های انرژی حاصل نشود و در نتیجه روند صنعت برق، در ادامه برنامه ششم خواهد بود و روندهای موجود ادامه خواهد یافت و دورنمای صنعت برق در افق برنامه هفتم به شرح جدول (۳) خواهد بود

جدول ۳- دورنمای صنعت برق در افق برنامه هفتم
از آنجا که سیاست‌های برق و انرژی در برنامه هفتم تغییری نسبت به برنامه ششم نداشته است انتظار می‌رود روندهای فعلی ادامه یابد، در نتیجه دورنمای صنعت برق در افق برنامه هفتم را می‌توان چنین ترسیم کرد - تداوم روند نزولی سرمایه‌گذاری در صنعت برق که منجر خواهد شد به: - افزایش فرسودگی تاسیسات برقی (و در نتیجه افزایش نرخ خرابی و ریسک نگهداری شبکه برق) - تداوم رکود بازار شرکت‌های زنجیره تأمین صنعت برق (و در نتیجه تشدید رقابت منفی بین سازندگان و پیمانکاران و کاهش حاشیه سود کسب و کارهای این بخش) - تداوم روند ناترازی برق که منجر خواهد شد به: - افزایش محدودیت دسترسی به برق (دسترسی به انشعاب جدید و دسترسی به برق در ایام پیک) - ورود شرکت‌های بزرگ به تأمین برق بصورت محلی و خود تأمین (که منجر به افزایش هزینه‌های تولید بدلیل کوچک شدن مقیاس تولید برق و افزایش هزینه‌های نگهداری خواهد شد) - تداوم روند ناترازی مالی و کسری مالی در صنعت برق که منجر خواهد شد به : - افزایش بدهی دولت به بخش خصوصی - خروج سرمایه‌های مالی، انسانی و دانشی و سازمانی (شرکتی) از صنعت برق

و اما تنها استثنای برنامه هفتم نسبت به برنامه ششم ماده ۴۳ می‌باشد که وزارت نیرو را مکلف به اصلاح ساختار اداری و تفکیک وظایف حاکمیتی از تصدی‌گری نموده است .
برای تحلیل این سیاست لازم است که به پیشینه اصلاحات ساختار برق در ایران بپردازیم.



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

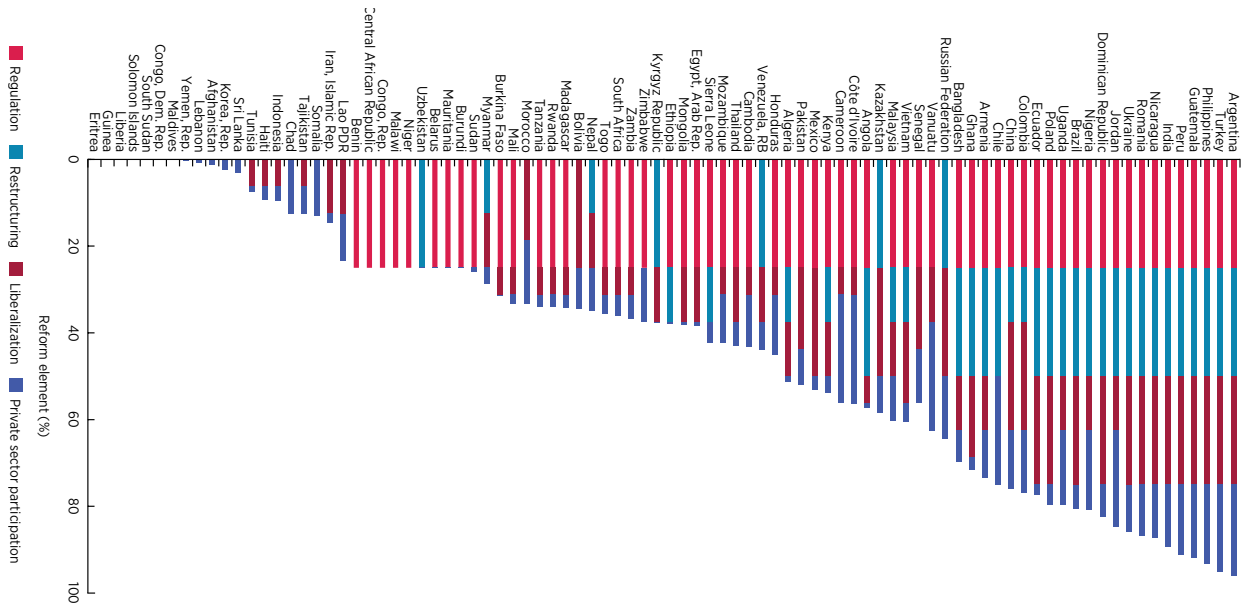


sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط ۱۷۷ فشار ضعیف ۱۷۷
با بهترین مواد اولیه

تغییرات ساختاری صنعت برق از دهه هشتاد و با تاسیس شرکت توانیر، شرکت مدیریت شبکه برق ایران، تاسیس هیئت تنظیم بازار برق وزارت نیرو شروع و در دهه نود با ایجاد شرکت برق حرارتی و ادغام و ایجاد ساتبا ادامه یافته است. بنابراین اصلاح ساختاری در حد تغییرات اداری در صنعت برق امر تازه‌ای نیست بلکه پرسش اصلی این است که این تغییرات تا چه حد موفق بوده و چه میزان توانسته است به ایجاد فضای رقابتی (اقتصاد باز متکی به رقابت) در بخش برق، افزایش نرخ سرمایه‌گذاری و بازده مالی صنعت و بالاخره افزایش بهره‌وری بخش برق منجر شود. برای ارزیابی نحوه اصلاحات ساختاری برق می‌توان به گزارش بانک جهانی در مورد اصلاحات برق در کشورهای در حال توسعه مراجعه نمود. نمودار ۴ وضعیت اجرای اصلاحات برق در کشورهای جهان را نشان می‌دهد.



نمودار ۴ - وضعیت پیاده‌سازی و اصلاحات ساختاری در صنعت برق کشورهای در حال توسعه (ماخذ: گزارش بانک جهانی)

همانطور که در نمودار ۴ دیده می‌شود ایران جز ده کشور انتهایی نمودار می‌باشد که میزان اصلاحات ساختاری در آنها کمتر از بیست درصد برنامه‌های اصلاح ساختار می‌باشد. اما آنچه ایران را از بقیه کشورها متمایز می‌کند ناهمگونی این اصلاحات می‌باشد. نمودار ۵ ابعاد اصلاحات ساختاری بخش برق را بنابر ارزیابی بانک جهانی نشان می‌دهد

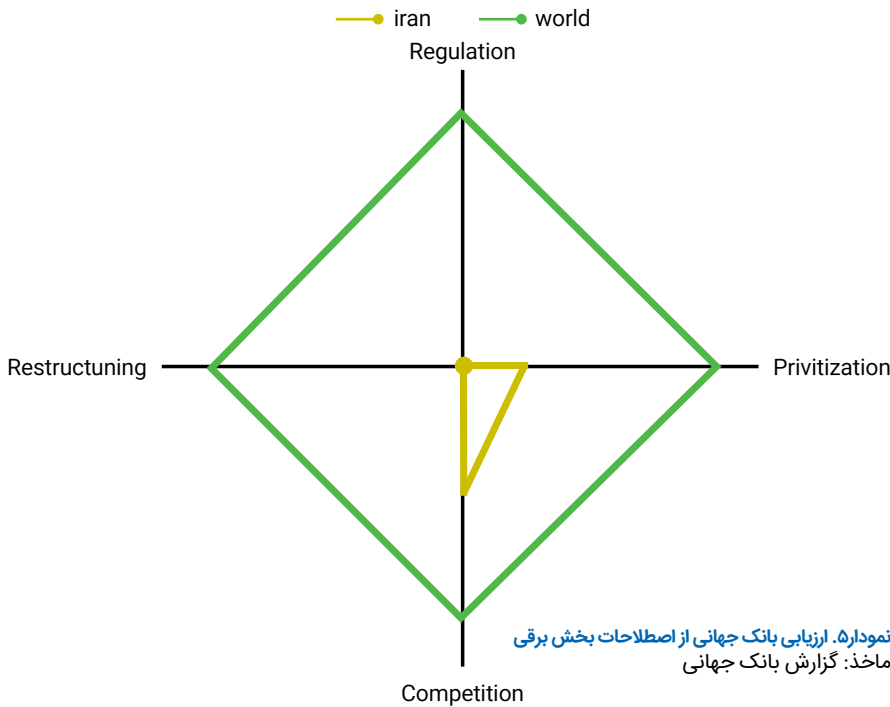
همانطور که در نمودار (۵) دیده می‌شود ارزیابی بانک جهانی از اصلاحات در بخش برق آن است که اگرچه در جهت خصوصی‌سازی و رقابتی نمودن بخش تولید برق در ایران اقداماتی انجام شده است اما در زمینه اصلاح ساختاری و ایجاد نهاد رگولاتوری مستقل ارزیابی بانک جهانی حاکی از آن است که دستاوردی نداشته است. به عبارت دیگر مسیر بیست سال گذشته در اصلاحات ساختاری صنعت برق، بدون اصلاح جنبه‌های حکمرانی بوده و صرفاً آن بخش‌های مالی و سرمایه‌گذاری تا حدی باز شده است که عملاً منجر شده است نه تنها ورود اولیه بخش خصوصی به این حوزه موفقیت‌آمیز نباشد بلکه اعتبار و تصویر صنعت برق



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه



نمودار ۵. ارزیابی بانک جهانی از اصلاحات بخش برقی
ماخذ: گزارش بانک جهانی

در بین فعالان اقتصادی را به شدت تخریب کرده است. با این گذشته و سوابق ناموفق در اصلاحات ساختاری صنعت برق، از یک سو و ابهام در حکم برنامه ششم که صرفاً اصلاحات اداری را هدف‌گذاری کرده است و به جنبه‌های حکمرانی برق یعنی تغییرات ساختاری که موجب اصلاح ساختار کسب و کار صنعت برق شود؛ انتظاری نمی‌رود که ساختار صنعت برق به نحو موثری ترمیم شود. بویژه آنکه، تدوین کنندگان احکام فعلی، در پارادایم مدیریتی بیست ساله گذشته برق بوده‌اند که بدون پشتوانه مطالعاتی، صرفاً به بیان احکام کلی و خنثی برای راضی کردن صداهای منتقدین پرداخته‌اند. ارزیابی گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس نیز از بخش برق در لایحه برنامه هفتم گویای همین موضوع می‌باشد.

لذا در یک جمع بندی کلی می‌توان گفت دورنمای صنعت برق در افق برنامه هفتم، ادامه وضع موجود و تشدید بحران‌های فعلی آن مانند ناترازی برق، انباشت بدهی و رکود می‌باشد ■

منابع:

مرکز پژوهش مجلس شورای اسلامی (۱۴۰۰) بررسی عملکرد دولت دوازدهم در بخش برق در قالب برنامه ششم توسعه- شماره ۱۷۶۱۲
مرکز پژوهش مجلس شورای اسلامی (۱۴۰۲) بررسی لایحه برنامه هفتم توسعه (۱۷): بخش انرژی - شماره ۱۹۰۶۹
مرکز پژوهش مجلس شورای اسلامی (۱۴۰۲) بررسی وضعیت شرکت‌های دولتی در لایحه بودجه ۱۴۰۲
وزارت نیرو (۱۴۰۰) آمار و نمودارهای انرژی ایران و جهان (۱۳۹۸-۲۰۱۹)
وزار نیرو، توانیر (۱۴۰۱) گزارش تفصیلی آمار صنعت برق
Rethinking power sector reform in the developing world. World Bank Publications. (2019). Foster, V., & Rana, A



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

مخاطرات تحریمی بازار عراق؛

بیم و امیدهای یک بازار مستعد



گفتگو با عبدالامیر ربیهاوی

مدیرکل دفتر غرب آسیای سازمان توسعه تجارت ایران

بیش از ۷ میلیارد دلار رسیده، تاکید می‌کند که بانک مرکزی عراق مبادله تجار عراقی با شرکت‌های ایرانی با اتکا به ارز رسمی این کشور را ممنوع کرده و همین مساله یک مانع جدید پیش روی آن‌ها قرار داده است. او همچنین تصریح می‌کند که مذاکرات برای رفع این مساله یا ارائه راهکاری به منظور کاستن از حجم هزینه‌های این سیاست یکسویه بانکی همچنان با طرف عراقی ادامه دارد و تلاش می‌شود که حداقل راهبردهای جایگزینی برای انتقال پول صادرکنندگان ایرانی تدوین و اجرایی شود. مشروح گفتگوی ما با مدیرکل دفتر غرب آسیای سازمان توسعه تجارت ایران را در ادامه می‌خوانید:

کشور عراق بدون تردید یکی از بزرگترین و مهیاترین بازارهای صادراتی برای محصولات، تجهیزات و خدمات ایرانی است. در سال‌های پیش از تشدید تحریم‌ها، عراق یکی از مقاصد مهم صادراتی ایران بود و این روند اگرچه با گسترده شدن ابعاد تحریم‌های بین‌المللی همچنان ادامه یافت، اما متأسفانه به دلیل محدودیت‌های جدی در حوزه مبادلات بانکی، کار را برای صادرکنندگان ایرانی دشوار کرده است. در همین راستا «عبدالامیر ربیهاوی» مدیرکل دفتر غرب آسیای سازمان توسعه تجارت ایران با تاکید بر اینکه با وجود همه محدودیت‌های اعمال شده، صادرات ایران به عراق در ده ماهه سال جاری ۳۰ درصد افزایش داشته و به

از دیدگاه شما مهمترین فرصت‌های صادراتی بازار عراق برای شرکت‌های ایرانی چیست؟

همانطور که می‌دانید کشور عراق یکی از همسایه‌های غربی ایران است که هفت استان آن با ۵ استان کشور ما همجوار است. در حال حاضر عراق به واسطه عضویت در اوپک و سهم ۱۰۰ میلیارد دلاری در صادرات نفت جهان، جزو کشورهای ثروتمند منطقه است. به طور طبیعی بخشی از این درآمد در بودجه این کشور، صرف پروژه عمرانی و زیرساختی می‌شود. به ویژه آنکه اتکای اقتصادی کشور عراق به درآمدهای نفتی سبب شده که این کشور حدود ۹۰ درصد از نیازهای تولیدی اعم از کشاورزی، دارویی، صنعتی و خدماتی خود را از مسیر واردات تامین کند.

از این رو به جرات می‌توان عراق را یک کشور متکی به واردات دانست که به طور مستمر با سایر کشورهای دنیا به ویژه همسایگان منطقه‌ای خود مراودات مالی و تجاری دارد. با یک بررسی ساده درمی‌یابیم که مهمترین تامین‌کنندگان کالا، تجهیزات و خدمات در عراق، کشورهایی نظیر چین، ترکیه، امارات و ایران هستند. البته پس از آن با حجم محدودتری از واردات، برخی کشورهای عربی مانند مصر، اردن، عربستان و پس از آن کشورهای غربی نظیر آلمان، انگلیس، ایتالیا و آمریکا قرار می‌گیرند.

نکته اینجاست که عراق با وجود ثروت سرشار حاصل از درآمدهای نفتی و همچنین ظرفیت گسترده وارداتی در حوزه‌های متعدد، جزو بازارهای بسیار مساعد برای شرکت‌های توانمند ایرانی محسوب می‌شود. ضمن اینکه عراق شریک دوم تجاری ایران در صادرات کالاهای غیرنفتی نیز هست چرا که ما سالانه به طور متوسط ۱۰ میلیارد دلار به عراق صادرات داریم. این رقم در سال ۱۴۰۱ بدون احتساب برق و خدمات فنی و مهندسی، معادل ۱۰ میلیارد و ۲۳۶ میلیون دلار بوده است.

مساله‌ای که نباید از نظر دور داشت این است که عراق به واسطه جنگ هشت ساله با ایران و پس از آن جنگ با کویت و حمله آمریکا و متحدانش، کشوری است که به شکل جدی نیاز به بازسازی و نوسازی دارد. چرا که بسیاری از زیرساخت‌های عراق از میان رفته و این کشور به شدت نیازمند توسعه شهرنشینی است. به هر حال ایران پس از سقوط صدام در سال ۲۰۰۳، مجددا تجارت با عراق را آغاز کرد که یکی از محورهای اصلی آن صادرات خدمات فنی و مهندسی بود.

شرایط مساعد بازار عراق سبب شد که تعداد زیادی از شرکت‌های ایرانی در این بازار مشغول به کار شوند و در حوزه‌های متعدد از جمله آب، فاضلاب، خط لوله، احداث نیروگاه، احداث واحدهای تولیدی جدید، خطوط انتقال و توزیع نیرو، احداث سد، احداث راه و سایر پروژه‌ها ورود کردند. در طول آن سال‌ها ما شرکت‌های موفق بسیاری داشتیم که توانستند به شکلی موثر و تثبیت شده در بازار عراق حضور یابند و این امر تا سال ۲۰۱۸ و پیش از شیوع کرونا همچنان ادامه یافت. تا آن زمان علیرغم فشارهای گسترده ناشی از تحریم‌ها همچنان ۱۲ تا ۱۵ درصد بازارهای عراق در دست شرکت‌های ایرانی بود، بنابراین



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

سنگ اندازی‌ها در مقابل ایرانی‌ها شدت گرفت.

به این ترتیب از سال ۲۰۱۹ با ایجاد بحران‌های جدید در عراق و شکل‌گیری برخی مخالفت‌ها با واردات کالای ایرانی، کار صادرکنندگان کشورمان مشکل شد. تا اینکه در نهایت در سال ۲۰۲۲ اعلام شد که هر یک از بانک‌های عراقی که با شرکت‌های ایرانی تعامل تجاری و مالی داشته باشند در فهرست تحریم‌ها قرار می‌گیرند؛ لذا با توجه به اینکه عراق درآمدهای نفتی خود را از خزانه‌داری آمریکا دریافت می‌کند، تحت فشار سیاست‌های تحریمی این کشور، کار با شرکت‌های ایرانی را به شدت محدود کرد.

در واقع آمریکا برای محدود کردن حضور ایرانی‌ها در عراق سیاست جدیدی را در بحث توزیع ارز در بازار این کشور در پیش گرفت که بر اساس آن ۲۵۰ میلیون دلار ارز تحویلی به بانک مرکزی عراق را به ۱۳۰ تا ۱۴۰ میلیون دلار در روز کاهش داد. این امر منجر به افزایش نرخ ارز و ایجاد اختلاف بین نرخ رسمی و آزاد ارز در بازار عراق منجر شد. به عنوان مثال تا پیش از اعمال این سیاست، هر دلار معادل ۱۲۲۰ دینار بود و پس از آن با اختلاف ۳۰ تا ۳۵ درصدی به ۱۷۵۰ دینار در هر دلار رسید.

به این ترتیب دولت عراق به منظور مدیریت افزایش نرخ ارز و بی‌انضباطی‌های ایجاد شده، دستورالعملی را به سیستم بانکی این کشور ابلاغ کرد که بر اساس آن ارز در عراق دو نرخی شد و همین مساله صادرکنندگان ایرانی را دچار خسارت کرد.

به نظر می‌رسد نرخ بازار آزاد فقط برای شرکت‌های ایرانی اعمال می‌شود. اینطور نیست؟

در واقع در ابتدای کار به این شکل نبود و همه واردکنندگان یا تجاری که به ارز نیاز داشتند باید با مراجعه به بانک، ارز را با نرخ رسمی می‌گرفتند و بر همان مبنا اقدام می‌کردند. پس از مدتی با صدور دستورالعمل‌های جدید، کار برای حضور فعالان اقتصادی کشورهای ایران، لبنان، یمن، سوریه و کره شمالی در عراق بسیار دشوار شد. چرا که تجار و شرکت‌های عراقی اجازه ندارند با ارز رسمی با این کشورها مبادلات تجاری داشته باشند، همین امر هزینه صادرات محصولات و خدمات ایرانی به کشور عراق را ۲۰ تا ۲۳ درصد افزایش داده و به شدت از قدرت رقابت آن‌ها به ویژه با رقبای سنتی مانند ترکیه، چین و عربستان در این حوزه کاسته است.

مساله اینجاست که متأسفانه پس از مدتی فشار کشور عراق بیشتر شد، به نحوی که با اعلام بانک مرکزی این کشور حتی صرافی‌هایی که با نرخ بازار آزاد و به صورت غیررسمی با شرکت‌های ایرانی کار می‌کردند هم با برخورد نهادهای قضایی و امنیتی این کشور مواجه می‌شدند؛ بنابراین ما نه تنها قدرت رقابت خود را در این بازار از دست دادیم، بلکه عملاً با محدودیت‌های جدی در مبادلات بانکی هم مواجه شدیم. در این شرایط سهم شرکت‌های ایرانی از بازار عراق به شدت دچار مخاطره شده است.

در حال حاضر مبادلات بانکی صادرکنندگان ایرانی در عراق به چه شکلی انجام می‌شود؟

به هر حال باید بپذیریم که ما با تحریم‌های گسترده مواجهیم و نمی‌توانیم مبادلات بانکی خود را از مسیرهای رسمی انجام دهیم. از این رو صادرکنندگان ایرانی ناگزیرند از چند طریق مختلف ارز حاصل از صادرات خود را دریافت و منتقل کنند. یکی از این روش‌ها انتقال پول به سایر بانک‌ها در کشورهای دیگر نظیر امارات و ترکیه است که می‌توانند با ایران مبادلات بانکی داشته باشند. در حال حاضر برخی از بانک‌های این

بله؛ در اولین گام نشست‌های مشترکی بین مسئولین بانک‌های مرکزی ایران و عراق برگزار شد. اوایل آبان ماه وزرای نیرو و صمت، رئیس سازمان توسعه تجارت، معاونت بانک مرکزی و بنده در سفر یک روزه به عراق با نخست‌وزیر، رئیس بانک مرکزی، وزیر صنایع و معادن و رئیس اتاق بازرگانی بغداد دیدار داشتیم و راهکارهای خود را برای عبور از شرایط کنونی مبادلات فیما بین دو کشور ارائه دادیم.

نکته اینجاست که مسئولین این کشور هم به خوبی به مشکلات ایجاد شده و هزینه‌های ناشی از آن اشراف داشته و پذیرفتند که توقف حضور شرکت‌های ایرانی در این کشور و کاهش سطح تجارت دو سوویه، تأثیرات منفی جدی بر روی بازار عراق خواهد داشت.

یکی از پیشنهادات مطرح شده از سوی اتاق بازرگانی بغداد در سلسله جلسات و مذاکرات، استفاده از کالاهای تهاتری بود. بر این اساس تجار عراقی می‌توانند به جای ثبت نام در بانک مرکزی و استفاده از دلار با نرخ رسمی، از طریق مبادله کالا با شرکت‌های ایرانی واردات محصولات و خدمات مورد نیازشان را انجام داده و در قبال آن کالای مورد نظر طرف ایرانی را در اختیارش بگذارند و از این طریق اختلاف بین ارزش دلار و دینار را رفع کنند.

به عنوان مثال شرکت ایرانی که به عراق صادرات میلگرد دارد می‌تواند به جای درخواست دلار با نرخ بازار سیاه، درخواست خرید ماشین آلات بدهد. از آنجا که این ماشین آلات عمدتاً از سایر کشورها و با نرخ رسمی خریداری می‌شوند، برای شرکت ایرانی هم قیمت بصرفه و اقتصادی دارند.

یکی دیگر از راهکارهای پیشنهادی استفاده از سوئیفت بین کشورهای همسو با ما مثل چین و امارات است. ضمن اینکه استفاده از پول‌های ملی دو کشور در مبادلات هم از دیگر پیشنهاداتی است که سطح عملیاتی شدن آن همچنان در حال بررسی است. امیدواریم که این مذاکرات و تعاملات در نهایت به پیاده‌سازی بهترین راهکار ممکن برای هر دو طرف منجر شده و بخشی از موانع پیش روی صادرکنندگان ایرانی را رفع کند. ذکر این نکته هم ضروری است که مبادلات تجاری با کشور عراق علیرغم همه این مسائل همچنان متوقف نشده و بسیاری از محصولات ایرانی هنوز هم با وجود فشارها و محدودیت‌ها، مزیت‌های قابل توجهی در قیمت و کیفیت دارند.

کشورها با اعمال شرایط خاص، کار انتقال پول شرکت‌های ایرانی را انجام می‌دهند.

یکی دیگر از روش‌های موجود، جایگزینی واردات طلا به جای انتقال ارز است. در واقع این امکان وجود دارد که صادرکنندگان ایرانی معادل طلای مطالبات ارزی خود از واردکننده عراقی را دریافت کرده و از مسیر کشورهای مانند امارات یا چین، آن را صرف خرید تجهیزات، مواد اولیه و یا ماشین‌آلات کنند. البته این روش هم در حال حاضر پیاده شده و توسط برخی از صادرکنندگان دنبال می‌شود. با این حال به نظر می‌رسد مشکل اصلی، فشار بانک مرکزی عراق در خصوص عدم استفاده از ارز رسمی در مبادلات تجاری با شرکت‌های ایرانی است که باید برای حل آن چاره‌اندیشی کنیم.

خوشبختانه سطح صادرات ما به عراق نه تنها کاهش نیافته بلکه در طول ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۲ با رشد ۳۰ درصدی به حدود ۷ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار رسیده و امیدواریم تا پایان سال به رکورد ۱۰ میلیارد دلار برسیم و بتوانیم این روند رو به رشد را ادامه دهیم. عراق و عمان جزو کشورهای هستند که خوشبختانه در طول سال‌های اخیر روند صادرات و مبادلات تجاری ما با آنها، کاهشی نبوده و رشد داشته و امیدواریم که با رفع موانع پیش رو این روند همچنان ادامه یابد.

آیا حجم و ظرفیت صادرات ما به عراق مانند سابق حفظ شده یا این عوامل به کاهش سهم ایران از بازار عراق منجر شده است؟

بر اساس آمار اعلام شده از سوی گمرک عراق، این کشور در طول سال ۲۰۲۳ حدود ۶۰ میلیارد دلار واردات اظهار شده داشته است، ضمن اینکه بخش قابل توجهی از واردات هم عملاً از مبادی رسمی گمرکات این کشور انجام نمی‌شود. از این رو به جرات می‌توان عراق را یک بازار ۸۰ تا ۹۰ میلیارد دلاری ارزیابی کرد که ظرفیت سرشاری برای توسعه مبادلات و افزایش صادرات دارد.

در حال حاضر تعداد پروژه‌های فعال در کشور عراق آنقدر زیاد است که شاید نتوان آن‌ها را به شکلی دقیق ارزش‌گذاری کرد، از این رو برآورد ارزش واقعی این بازار به سادگی امکان‌پذیر نیست. فقط در بغداد به عنوان پایتخت کشور عراق، ده‌ها پروژه راهسازی، پل سازی، احداث نیروگاه و خط انتقال، مبلمان شهری، بیمارستان، احداث واحدهای مسکونی، خدمات شهری، ساخت وزارتخانه‌های جدید تعریف شده و در حال انجام است که ارزش آن‌ها چندین میلیارد دلار است. قاعدتاً این روند در سایر استان‌ها و شهرهای این کشور هم دنبال می‌شود و همین امر از عراق یک ظرفیت بی‌نهایت برای صادرات محصولات، کالا،

ظرفیت بازار عراق چقدر است که ما با وجود این میزان محدودیت سهم ۱۰ میلیارد دلاری در آن داشته‌ایم و آیا امکان افزایش این سهم برای شرکت‌های ایرانی وجود دارد؟

تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی ایجاد می‌کند که شرکت‌های ایرانی باید به درستی و با هوشمندی از آن بهره بگیرند.

قطعا شرکت‌ها به واسطه تحریم‌های بین‌المللی در این مسیر با موانعی مواجه می‌شوند، به عنوان مثال در پروژه‌هایی که کارفرمای دولتی دارد و با مناقصه واگذار می‌شود، شرکت پیمانکار یا سازنده به ضمانت‌نامه نیاز دارد که متاسفانه بانک‌ها برای شرکت‌های ایرانی این ضمانت‌نامه را صادر نمی‌کنند. از این رو عمده شرکت‌های ایرانی به عنوان پیمانکار دست دوم یا مجری به این پروژه‌ها ورود می‌کنند که ناگزیر به دادن ضمانت‌نامه بانکی نباشند. با این وجود من بر این باورم که تنوع نیازهای بازار عراق آنقدر گسترده است که قطعا شرکت‌های ایرانی می‌توانند با صدور کالای باکیفیت، بصره و رقابتی، جایگاه خود را در این کشور پیدا کنند.

آیا راه اندازی شعب بانک‌های ایرانی در عراق را کارساز می‌دانید؟

خیر؛ متاسفانه به دلیل تحریم‌های فعلی، شعبی که پیشتر در این کشور فعال بود هم تحت مدیریت نظام بانکی عراق قرار گرفته و عملاً اجازه فعالیت ندارند، از این رو به نظر می‌رسد که این اقدام در شرایط حاضر کمکی به صادرکنندگان ایرانی نمی‌کند. در این میان برخی از شرکت‌های ایرانی هم با شرکای عراقی خود اقدام به ثبت شرکت در این کشور کرده‌اند و یا شرکت‌هایی را با برند کشورهای که تحریم نیستند، راه‌اندازی کرده‌اند. این اقدام هم راهکار خوبی برای مواجهه با تحریم‌هاست، چرا که از این طریق بسیاری از شرکت‌های ایرانی در پوسته شرکت عراقی یا بومی، پروژه را بدون مشکل در اخذ ضمانت‌نامه، افتتاح حساب، شرکت در مناقصه و ... می‌گیرند.

نقش سندیکا را در حوزه توسعه صادرات به عراق چطور ارزیابی می‌کنید؟

از نگاه من مهمترین اقدام زمینه‌سازی برای ثبت شرکت‌های سازنده و پیمانکار ایرانی در وندورلیست وزارت برق عراق است. به علاوه ضروری است که سندیکا به نمایندگی از بخش خصوصی صنعت برق ایران، مذاکرات و ارتباطات سازمان یافته‌ای با وزارت برق عراق داشته باشد، چرا که این کشور در هر صورت نیاز جدی به احداث تاسیسات نیروگاهی و خطوط انتقال و توزیع دارد و در این خصوص می‌تواند از ظرفیت شرکت‌های ایرانی بهره بگیرد. از این رو سندیکا می‌تواند نقش یک تسهیلگر را برای شناسایی ظرفیت‌های بازار عراق و معرفی پتانسیل‌های شرکت‌های ایرانی ایفا کند ■



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

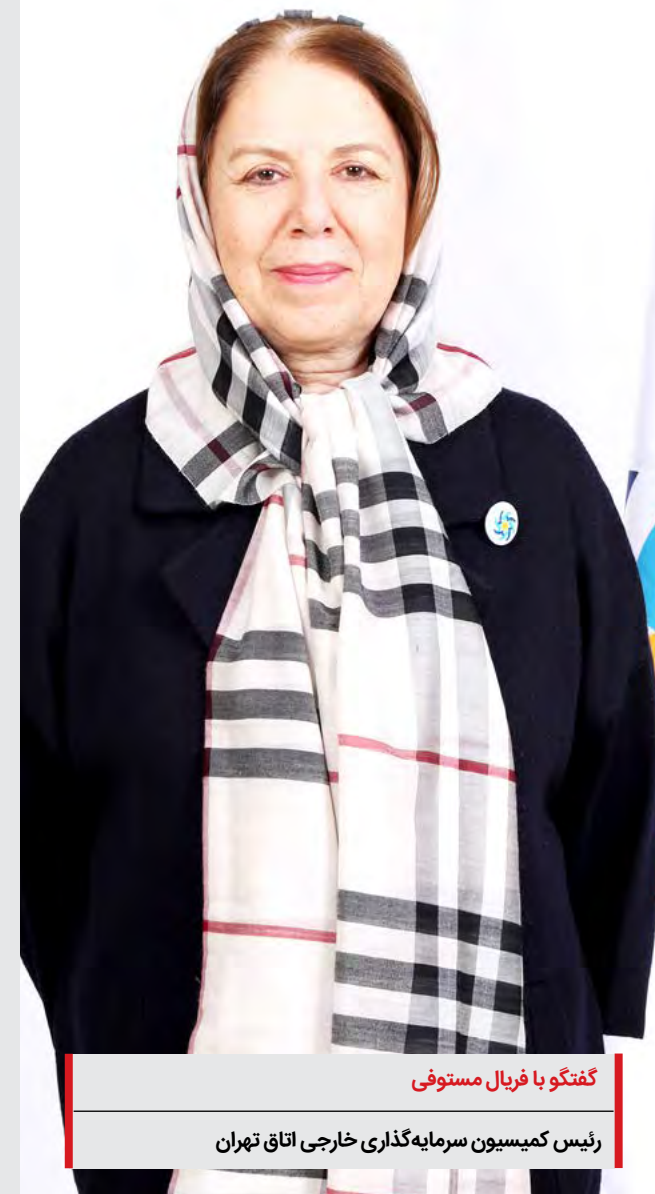


sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

فرصت‌های بر باد رفته



گفتگو با فریال مستوفی

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری خارجی اتاق تهران

مناطق آزاد تجاری با ایده تسهیل و توسعه تجارت بین‌المللی و همچنین رفع موانع بوروکراتیک پیش روی فعالان اقتصادی در حوزه واردات و صادرات ایجاد شده‌اند، هر چند به نظر می‌رسد گستردگی تحریم‌های بین‌المللی و عدم دسترسی شرکت‌های ایرانی به بازارهای بین‌المللی و همچنین موانع پیش روی کشور برای جذب سرمایه‌های خارجی، عملاً کارکردهای اصلی و اساسی این مناطق را از میان برده است.

فریال مستوفی، رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری خارجی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در گفتگوی اختصاصی با نشریه ستبران، از فرصت‌های ارزشمند مناطق آزاد برای توسعه تجارت کشور سخن می‌گوید، اما معتقد است تحت فشار تحریم‌ها نمی‌توان از این فرصت‌ها به درستی بهره گرفت.

او بر این باور است که در کشوری مانند چین، وجود زیرساخت‌های پیشرفته که به وسیله دولت یا با حمایت آن، احداث شده، کیفیت و هزینه تولید را در حد رقابت‌های بین‌المللی بهبود می‌بخشد و امکان جذب سرمایه‌ها و فناوری خارجی را فراهم می‌آورد، اما متأسفانه در ایران، همچنان منابع مالی کافی همسو با رسالت‌ها و اهداف تعریف شده برای مناطق آزاد توسط دولت در امور زیربنایی این مناطق تخصیص نیافته است. حاصل این گفتگو را در ادامه می‌خوانید

سازماندهی مناطق آزاد تجاری و صنعتی تا چه حد به رونق کسب و کارها به ویژه صنایع در این مناطق کمک می‌کند؟

اگر به سیاست‌های کشورهای موفق در احداث مناطق آزاد تجاری نگاه کنیم درمی‌یابیم که اکثر این کشورها از این سیاست برای تجربه‌اندوزی در پیاده‌سازی اقتصاد بازار آزاد استفاده کرده‌اند و پس از کسب دانش کافی این سیاست را در اقتصاد کشورشان بسط داده و از آن به عنوان اهرمی برای توسعه بازارهای صادراتی و جذب سرمایه‌گذاری خارجی بهره برده‌اند.

در مقایسه با تجارب بین‌المللی، مناطق آزاد در ایران تا رسیدن به اهداف مورد نظر در توسعه صادرات و جذب سرمایه‌گذاری، فاصله زیادی دارند. در این خصوص به نظر می‌رسد بازتعریف جایگاه، وظایف و شرح کاری مناطق آزاد با توجه به الگوهای موفق بین‌المللی از جمله چین، دبی، تایوان و سایر کشورها باید به شکل جدی‌تری مورد توجه قرار گیرد. ضمن اینکه برنامه جامع عملیاتی، ایجاد برخی اصلاحات ساختاری و عملکردی و نیز بهبود و تقویت زیرساختی مناطق آزاد هم از ضروریات ساماندهی این مناطق محسوب می‌شود.

به نظر می‌رسد بهتر است به جای ایجاد مناطق آزاد بیشتر، به بهبود سطح عملکرد و بازتعریف ساختار و مأموریت‌های مناطق موجود پرداخته شده و هزینه‌های ایجاد مناطق جدید به توسعه و تقویت زیرساخت‌های موجود فعلی اختصاص یابد. همچنین لزوم یکپارچگی و پیاده‌سازی حکمرانی مطلوب در این مناطق حائز اهمیت است. در نهایت باید پذیرفت که چنانچه مناطق آزاد متناسب با یک سند راهبردی اصولی اداره شوند، می‌توانند نقش مهمی در صادرات، جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، انتقال تکنولوژی و ... ایفا کنند.

آیا شرایط فعالیت برای شرکت‌های مستقر در این مناطق تمایز خاصی نسبت به سایر مناطق کشور دارد؟

بله؛ بر اساس قانون، ثبت شرکت در مناطق آزاد مزایایی دارد که معافیت از پرداخت مالیات بر درآمد و دارایی موضوع قانون مالیات‌های مستقیم به مدت ۲۰ سال یکی از مهمترین آنهاست. ضمن اینکه در این مناطق قوانین خاصی برای استخدام و کار وجود دارد، ورود اتباع خارجی به این مناطق بدون ویزا امکان‌پذیر است و انتقال ارز بصورت نامحدود به دیگر مناطق آزاد داخل کشور و دیگر کشورها نیز وجود دارد.

از دیگر امتیازات ویژه مناطق آزاد تجاری این است که خدمات پولی و بانکی در مناطق آزاد انعطاف‌پذیر بوده، امکان ثبت شعبه بیمه و بانک‌های خارجی و معافیت مالیاتی در واردات مواد اولیه کارخانه‌ها و بخش‌های تولید وجود دارد. به علاوه در مناطق آزاد تشریفات صادرات و ترانزیت کالا تا حدی کمتر بوده و مراودات تجاری بین مناطق آزاد و کشورهای خارجی پس از ثبت شرکت در این مناطق از شمول مقررات عام صادرات- واردات مستثنی هستند.

علیرغم وجود امتیازات متعدد، اما متأسفانه به دلایل شرایط تحریم، استفاده از برخی از این مشوق‌ها در واقعیت امکان‌پذیر نیست؛ در صورتی که تحریم‌ها برطرف شود آن موقع این مشوق‌های ارزشمند می‌تواند مورد توجه سرمایه‌گذاران خارجی قرار گیرد.

اتاق بازرگانی در مورد توسعه مناطق ویژه و آزاد چه اقدامات و برنامه‌هایی دارد؟

اتاق بازرگانی در این زمینه اقدام به عضویت در سازمان مناطق آزاد جهانی کرده و همچنین تفاهمنامه‌ای را نیز با سازمان مناطق آزاد کشور منعقد کرده که عمده موضوعات آن همکاری دوسویه در برگزاری دوره‌های آموزشی مورد نیاز فعالان اقتصادی و تجار مناطق آزاد، مشارکت برای عرضه پروژه‌های مناطق آزاد و یافتن سرمایه‌گذاران از طرق مختلف از جمله رویدادها، نشست‌ها، نمایشگاه‌ها و نیز همکاری، برنامه‌ریزی و مشارکت در برگزاری نمایشگاه‌ها و رویدادهای تجاری و سرمایه‌گذاری است. به علاوه براساس این تفاهمنامه قرار است اقدامات لازم به منظور همکاری مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران در راستای استفاده از خدمات شرکت‌های بزرگ و خوشنام خارجی با هدف عرضه بسته‌های سرمایه‌گذاری مناطق آزاد برای تایید مطالعات امکان‌سنجی بسته‌های یاد شده انجام شود. تسهیل فرآیندهای تجاری و سرمایه‌گذاری از طریق ایجاد میز خدمت مناطق آزاد و ویژه اقتصادی در پنجره واحد شروع کسب‌وکار اتاق تهران، تهیه مقاوله نامه‌های تسهیل تجارت و سرمایه‌گذاری ایران و کشورهای هدف ویژه مناطق آزاد مشترک، شناسایی چالش‌ها و الزامات تجارت و سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و توسعه راهکار برای بهبود آن هم از دیگر مفاد این تفاهم نامه هستند.

از دیدگاه شما توسعه صنایع کوچک و متوسط در بطن مناطق ویژه اقتصادی در چه صورت امکان‌پذیر است؟

امروزه در راهبرد توسعه صادرات، تأسیس مناطق آزاد تجاری و صنعتی به عنوان راهکاری برای تجارت آزاد مورد استفاده قرار گرفته است که در این میان کشورهای آسیایی و آمریکای لاتین پیشرو بوده‌اند و مقدمه موفقیت این مناطق وجود یک سند استراتژیک اصولی است که در آن اهداف متناسب با منابع موجود و براساس ماهیت و فلسفه ایجاد مناطق آزاد تعیین شده و نیروهای انسانی متخصص نیز برای اداره آن آموزش دیده و به فعالیت مشغول می‌شوند. در مطالعات تطبیقی که بین مناطق آزاد کشورهای هم‌چون سنگال، کاستاریکا، چین، کره جنوبی، ژاپن، هند، روسیه، ویتنام، غنا، امارات و ... با مناطق آزاد کشور صورت گرفته است، بخش خصوصی نقش پررنگی در اداره مناطق اقتصادی دارد. ولی در مناطق آزاد ایران، الگوی حاکمیت صرفاً دولتی بوده است.

یکی دیگر از مهمترین موانع رشد مناطق آزاد در ایران فراهم نبودن زیرساخت‌های لازم در این مناطق است. به طور مثال تجربه چین نشان می‌دهد که وجود زیرساخت‌های پیشرفته که به وسیله دولت احداث شده (یا با پشتوانه و تسهیلات دولتی به وسیله بخش خصوصی شکل گرفته است)، باعث شده که کیفیت و هزینه تولید در حد رقابت بین‌المللی شود و با توجه به مقررات تسهیل‌گر، امکان جذب سرمایه‌ها و فناوری خارجی مهیا شود. اما متأسفانه در ایران، منابع مالی کافی همسو با رسالت‌ها و اهداف تعریف شده برای مناطق آزاد توسط دولت در امور زیربنایی این مناطق تخصیص نیافته

و هنوز زیرساخت‌های لازم مطابق با استانداردهای بین‌المللی در دسترس نیست، لذا بهبود زیرساخت‌ها از مهمترین نکات رونق مناطق آزاد تجاری است که باید در اولویت قرار گیرد. استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی در اداره مناطق و به ویژه شکل دهی به شراکت‌هایی در سطح بین‌المللی برای توسعه مناطق آزاد موضوعاتی است که باید بر آن‌ها تمرکز شود.

فرصت‌های صادرات و واردات از مسیر این مناطق چطور تسهیل می‌شود؟

امروزه اهمیت توجه به استفاده از تکنولوژی پیشرفته در تولید کاملاً مشخص است. تجربه‌های بین‌المللی نیز حاکی از ضرورت به کارگیری تکنولوژی‌ها و فناوری‌های نوین در تولید و بازاریابی‌های محصولات است. در ایران به دلیل تحریم‌ها هم امکان انتقال تکنولوژی‌های به روز وجود ندارد و هم هزینه‌های بالای تولید، توان رقابت محصولات صادراتی را باز گرفته است. در این خصوص سرمایه‌گذاری بر روی تحقیق و توسعه برنامه‌ریزی شده از سوی سازمان‌های مناطق و بنگاه‌های اقتصادی مستقر در آن‌ها از اقداماتی است که می‌تواند به توسعه بازار صادراتی کشور کمک کند.

از جمله اقدامات دیگری که می‌تواند به فرصت صادراتی منجر شود، ارتقای قدرت بازاریابی محصولات در کشورهای هدف و بالا بردن ظرفیت بسته‌بندی محصولات ایرانی است. در خصوص بازاریابی در کشورهای هدف، می‌توان به شرکت در اکسپوها برای شناساندن توانمندی‌های صادراتی مناطق به مثابه‌ی فرصتی برای بازاریابی خارجی و معرفی ظرفیتهای صادراتی اقتصاد ایران و مناطق اشاره کرد. برگزاری همایش‌های فرصت‌های صادراتی در این مناطق و دعوت از کشورهای هدف در این همایش‌ها نیز می‌تواند فرصت خوبی برای معرفی پتانسیل‌های صادراتی ایران باشد. این اقدام همچنین می‌تواند فرصتهای زیادی برای چگونگی کاهش قیمت تمام شده و رقابت‌پذیری تولیدات صادراتی برای ایران فراهم آورد. نکته دیگر اینکه استفاده از نیروهای توانمند در مناطق آزاد و اهمیت به تحقیق و توسعه و نوآوری در تدوین استراتژی‌های اداره مناطق آزاد موضوعی است که نمی‌توان از اهمیت آن چشم پوشید. چرا که یکی از دلایل کمبود منابع مالی در مناطق آزاد نبود یا کمبود فناوری‌های نو است. فناوری‌های قدیمی، خواب سرمایه را طولانی کرده و باعث می‌شود شرکت‌های ایرانی مستقر در این مناطق چندین برابر عرف جهانی به وام‌های بانکی نیاز داشته باشند.

البته منظور از فناوری فقط تجهیزات نیست، بلکه روش بهره‌وری و فنون موارد مورد استفاده نیز هست و از این جهت آموزش نیروهای انسانی و استانداردسازی روش‌های بهره‌وری نیز از اهم اقداماتی است که باید مورد توجه قرار گیرد. در همین راستا لازم است انتخاب طرح‌های تحقیقاتی اقتصادی و سرمایه‌گذاری با مشارکت بخش خصوصی و مراکز مطالعاتی – تحقیقاتی صورت پذیرد. ارتباط با اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی برای جذب مشارکت بخش خصوصی در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی بسیار مهم است ■



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

سرمایه‌خواری در صنعت برق



گفتگو با علی شمس اردکانی

رئیس سابق کمیسیون انرژی اتاق ایران

ایران به عنوان یکی از استراتژیک‌ترین کشورهای منطقه و حتی دنیا، دارای ظرفیت‌ها و مزیت‌های منحصربه‌فردی در حوزه لجستیک و زنجیره تامین است. در این میان مناطق آزاد تجاری - صنعتی کشور با قرارگیری در نقاط مزی و همجواری با کشورهای متعدد در همسایگی ایران، نقش و سهمی بسزا در این فرآیند خواهند داشت.

از سال ۱۳۷۲ روند ایجاد مناطق آزاد در کشور آغاز شده و در همین زمینه سه منطقه آزاد کیش، قشم و چابهار به عنوان مناطق اولیه و در گام بعدی مناطق آزاد انزلی، ارس، اروند و ماکو به عنوان چهار منطقه دیگر در مجموع هفت منطقه آزاد نسل قدیم اول و دوم را شکل دادند. دولت بر اساس فواید و مشوق‌های مناطق آزاد و شرایط کشور به این جمع‌بندی رسید که مناطق آزاد نسل سوم را در هشت نقطه دیگر به عنوان مناطق آزاد جدید احداث کند و از مجلس شورای اسلامی

مجوز بگیرد. این هشت منطقه آزاد پیشنهادی شامل مناطق آزاد سیستان در استان سیستان و بلوچستان، اینچه‌برون در استان گلستان، بانه و مریوان در استان کردستان، قصر شیرین در استان کرمانشاه، اردبیل در استان اردبیل، مهران در استان ایلام، جاسک در استان هرمزگان و بوشهر در استان بوشهر است؛ این اتفاق اگر به درستی برنامه‌ریزی شود می‌تواند بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری صنایع بزرگی نظیر صنعت برق در مناطق آزاد شود.

مناطق آزاد ایران برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق مناسب هستند. از این رو با توجه به اینکه صنعت برق ظرفیت‌های قابل توجه و قابل اتکایی به ویژه در حوزه ساخت تجهیزات و تولید خدمات فنی و مهندسی دارد، بدون تردید مناطق آزاد به عنوان پلتفرم‌هایی برای توسعه صنعت و جذب سرمایه‌گذاری، می‌توانند شرایط ویژه‌ای را برای

توسعه سرمایه‌گذاری در صنایع مختلف از جمله صنعت برق ارائه داده و زمینه را برای بهبود فضای کسب و کار آن‌ها فراهم آورند.
در این راستا با «علی شمس اردکانی» رئیس پیشین

کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اولین مدیرعامل منطقه آزاد تجاری قشم، در خصوص چالش‌های صنعت برق و ظرفیت مناطق آزاد به گفتگو پرداخته‌ایم که حاصل آن را در ادامه می‌خوانید:

به طور کلی چرا نمی‌توانیم در توسعه صنایع با اهمیتی نظیر صنعت برق در مناطق آزاد قوی ظاهر شویم؟ مشکل اصلی کجاست؟

آن چیزی که اهمیت دارد این است که باید به داد صنعت برق کشور رسید. صنعت برق با وجود سوء مدیریت و حکمرانی بد کنونی، قطعاً به همین روال نزولی ادامه خواهد داد. به نظر می‌رسد صنعت برق بیش از هر چیز از نبود مدیرانی آسیب می‌بیند که نمی‌توانند تصمیمات بزرگ و شجاعانه‌ای در راستای تامین منافع ملی کشور بگیرند. تا زمانی که با سوء مدیریت بر این صنعت حکمرانی می‌شود، شرایط برای صنعت برق به همین منوال خواهد بود و رانت و سوداگری عملاً همه فرصت‌های توسعه این صنعت را از بین می‌برد. صنعت برق به جای سرمایه‌گذاری دچار سرمایه‌خواری شده، به این معنا که حتی تامین هزینه‌های استهلاك این صنعت با چالش‌های زیادی روبه‌رو شده است. تا زمانی که صنعت برق به این شکل اداره شود، صنعت برق در سرآشویی سقوط خواهد بود.

مناطق آزاد چه ظرفیت‌هایی برای سرمایه‌گذاری در صنعت برق که یک صنعت زیرساختی است، دارند و اکنون تا چه میزان از این ظرفیت استفاده شده است؟

سرمایه‌گذاری اصل توسعه در اقتصاد است که این اتفاق در صنعت برق ما ایجاد نشده و این موضوع در مناطق آزاد از شدت بیشتری برخوردار است. بنده زمانی که به دنبال تامین برق نخستین منطقه آزاد ایران یعنی قشم بودم با کشمکش‌های زیادی از سوی برخی مخالفان روبه‌رو شدم که دائم این سؤال را از من می‌پرسیدند که چرا قبل از انقلاب فکری به حال برق این منطقه نکرده بودید؟ در این زمان بنده جوابی نداشتم که به این افراد بدهم.

در روند برق کشی این منطقه موفق شدیم که یک برج ۱۹۰ متری در دریا و در حد فاصل ساحل اصلی با ساحل قشم بنا کنیم و برق را به شهر قشم برسانیم، این اقدام نخستین سرمایه‌گذاری در یک منطقه آزاد در کشور بود که موفق انجام شد. در اینجا نیز عده‌ای ادعا کردند که این اقدام ما تحمیلی



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

بر شبکه برق کشور است. موضوعی که بسیار عجیب بود چرا که حتی جمعیت یک هزارم درصدی آن زمان قشم هم حق استفاده از برق را داشت.

اگر مناطق آزاد را از نگاه صنعت برق نگاه کنیم، متوجه می‌شویم که این مناطق به دست افرادی اداره می‌شود که هیچ اطلاعی از مناطق آزاد ندارند و مشغول کاسبی و واردات و صادرات کالا برای خودشان هستند. در زمان دولت نهم و دهم یکی از گارسون‌های هتل استقلال، رئیس منطقه آزاد قشم شده بود. این فرد که جدا از جرائم دیگری که باعث شد اکنون زندان باشد، فرودگاه و املاک منطقه آزاد قشم را به یک‌دهم نرخ فروخته بود.

اتاق بازرگانی چه اقداماتی را در راستای توسعه مناطق آزاد صورت داده است؟

به طور کلی اتاق‌های بازرگانی هیچ وظیفه و برنامه‌ای در قبال مناطق آزاد کشور ندارند چرا که قانون مناطق آزاد با اتاق بازرگانی متفاوت است. سنت اتاق‌های بازرگانی در دنیا، ترویج داد و ستد بین کشورهاست. اتاق بازرگانی نقشی محوری در تسهیل همکاری و هماهنگی بین صاحبان مشاغل و رهبران صنعت در مراکز تجاری کلیدی در سراسر کشور ایفا می‌کند. این موسسه در پاسخ به تقاضای چهره‌های تجاری محلی تأسیس شده و با تایید وزارت اقتصاد ملی و تایید دولت فعالیت می‌کند. هدف اولیه اتاق بازرگانی هماهنگ کردن فعالیت‌های این نهادها و مذاکره با نهادهای دولتی برای حفظ و پیشبرد منافع جمعی آنهاست.

به نظر شما چگونه می‌توانیم بستر سرمایه‌گذاری در صنعت برق را در مناطق آزاد فراهم کنیم؟

صنعت برق به علت دولتی بودن، قیمت‌گذاری دستوری و تصمیم‌گیری‌های اشتباه، با تضعیف سرمایه‌گذاری روبه‌رو شده است. مناطق آزاد طبق تعریفی که برایش شده، محل‌های جدید سرمایه‌گذاری هستند. صنعت برق ما که نمی‌تواند سرمایه‌زایی کند و حتی در تامین هزینه‌های استهلاک، حقوق کارمندان و مخارج خود با مشکل روبه‌رو است، با این شرایط صنعت بزرگ برق چگونه می‌خواهد در مناطق آزاد کسب درآمد کند و مسیر را برای سرمایه‌گذاری شرکت‌ها خصوصی باز کند؟ مسلماً صنعتی که هیچ پایه و برنامه‌ای ندارد، دستاوردی را هم نمی‌تواند ارائه کند ■



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

مناطق ویژه اقتصادی؛

سرابی با رنگ و لعاب قوانین پشتیبان

به بهترین شکل فراهم شود، اما آنچه که امروز این شرکت‌ها با آن مواجه هستند، شرایطی کاملاً مشابه با سرزمین اصلی است که وجه تمایزی نسبت به سایر بنگاه‌های اقتصادی که در شهرک‌های صنعتی و یا سایر مناطق مستقر هستند، ندارد. واقعیت این است که به واسطه عدم پیاده‌سازی دقیق و شفاف قوانین موجود برای مناطق ویژه اقتصادی، به تدریج وجوه تمایز پیش‌بینی شده برای کسب و کارهای این حوزه از میان رفته و قوانین سرزمین اصلی در آن‌ها هم حکمفرما شده است. البته به نظر می‌رسد برخی از مناطق ویژه از جمله مناطقی که در مجاورت مرزها فعال شده‌اند، امتیازات به مراتب بیشتری نسبت به سایرین دارند. ضمن اینکه برخی دیگر از مناطق ویژه هم صرفاً با هدف استقرار یا توسعه صنایع خاص بزرگ مانند فولاد فعال شده و امتیازات خاص خود را دارند. اما برخی دیگر از مناطق که عمدتاً در شهرها قرار دارند از امکانات و توجه کمتری برخوردار می‌شوند. حتی علیرغم نص صریح قانون مبنی بر تامین نامحدود ماشین‌آلات، باز هم توسعه صنایع مستقر در این مناطق و ایجاد خط تولید جدید، اساساً مشمول امتیازات ویژه‌ای نیست.

این مساله در مورد بهره‌گیری شرکت‌های دانش بنیان مستقر در مناطق ویژه از تسهیلات تبصره ۱۸ بند الف قانون بودجه هم مصداق‌های روشنی دارد. علیرغم اینکه این تسهیلات

مناطق ویژه اقتصادی یکی از مهمترین فرصت‌های اقلیمی برای توسعه سرمایه‌گذاری‌های داخلی و خارجی براساس ظرفیت‌های سرزمینی در هر کشور محسوب می‌شود. در واقع در همه کشورهای دنیا ایجاد بستر مناسب برای فعالیت‌های صنعتی، تولیدی و تجاری، افزایش صادرات کالا و حضور فعال در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی از مسیر کاهش بوروکراسی‌ها و همچنین تسهیل فضای کسب و کار در مناطق آزاد تجاری و ویژه اقتصادی دنبال می‌شود.

در مناطق ویژه اقتصادی که عمدتاً بر ساده‌سازی فرآیندهای تولیدی و صنعتی استوار هستند، به طور معمول قوانین مبادلاتی آزادانه‌تر، معافیت‌های گوناگون در تعرفه‌ها و عوارض گمرکی و تشریفات ارزی ساده‌تری نسبت به سرزمین اصلی حاکم است. بر همین مبنا بنگاه‌های کسب و کار در مناطق ویژه اقتصادی علاوه بر اینکه از عوارض گمرکی برای ورود ماشین‌آلات خط تولید و ابزار و اثاثیه اداری معاف هستند، از معافیت‌های قانونی در عوارض گمرکی تا سقف ارزش افزوده هم برخوردارند و تنها باید عوارض گمرکی مازاد بر ارزش افزوده قطعات خارجی در تولیدات را پرداخت کنند. ضمن اینکه شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه از تخفیف مالیاتی قابل توجه به مدت ۱۵ سال برخوردارند و با محدودیت زمانی خاصی برای متروکه شدن کالاهای خود در این مناطق مواجه نیستند.

تا این بخش از تعاریف و قانونگذاری‌ها، همه چیز به نفع فعالان اقتصادی است. در واقع قانونگذار تلاش کرده به واسطه این فرصت‌سازی، زمینه را برای شکوفایی اقتصاد کشور از مسیر توسعه ظرفیت‌های بخش خصوصی فراهم کند. اما در عمل با رویکردهای متفاوتی مواجه هستیم و این تفاوت بین قواعد و عملکرد آنقدر فاحش است که عملاً کسب و کارها نمی‌توانند امید چندان به پتانسیل‌های قانونی مناطق ویژه داشته باشند. قرار بود شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه اقتصادی شرایطی مشابه با شرکت‌های خارجی سرمایه‌گذار در ایران یا یکسری امتیازات خاص داشته باشند تا امکان توسعه فعالیت‌هایشان



لاله زمانی

رئیس هیات مدیره شرکت تابان نیروی شیراز



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

برای تامین مالی طرح‌ها و پروژه‌های تولیدی، صنعتی، معدنی و تجاری مرتبط با بخش صنعت و معدن و با محوریت خرید ماشین‌آلات و تجهیزات، ساخت و توسعه واحدهای تولیدی و صنعتی، توسعه معادن، افزایش صادرات کالا و خدمات و ایجاد اشتغال در نظر گرفته شده، اما متأسفانه در تخصیص این تسهیلات برای واحدهای صنعتی مستقر در مناطق ویژه اقتصادی موانع بسیاری وجود دارد.

اگرچه قرار بود در این مناطق توسعه شرکت‌ها با روند سریع‌تر و کم مانع‌تری انجام شود، اما می‌بینیم که شرکت‌ها حتی در تخصیص تسهیلات هم با مشکلات جدی مواجه هستند. به عنوان مثال شرکت تابان نیرو خط تولید جدید خود را راه‌اندازی کرده و برای تامین ماشین‌آلات، تخصیص گرفته، اما متأسفانه هنوز هم نتوانسته از این تسهیلات استفاده کند. در واقع این مساله عنوان شده که این تسهیلات به منطقه اختصاص داده می‌شود و در نهایت شرکت باید از طریق منطقه ویژه‌ای که در آن مستقر شده، منابع مورد نیازش را تامین کند؛ بنابراین به جرات می‌توان گفت که حتی در برخی موارد مانند همین مساله تسهیلات تبصره ۱۸ با شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه، رفتار سختگیرانه‌تری نسبت به سرزمین اصلی شده است.

در مورد تخصیص ارز هم مشکلات مشابهی در مناطق ویژه وجود دارد از جمله اینکه تا پیش از ترخیص کالا، تخصیص ارز انجام نمی‌شود و عملاً در حوزه واردات و صادرات برخوردی کاملاً مشابه سرزمین اصلی با شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه می‌شود. همچنین قرار بود شرکت‌ها در مناطق ویژه اقتصادی تا ۱۵ سال از پرداخت درصدی از مالیات خود معاف باشند، اما تابان نیرو به عنوان یکی از اولین شرکت‌هایی که در منطقه ویژه اقتصادی شیراز مستقر شد، تا امروز مالیات و مالیات بر ارزش افزوده خود را به صورت کامل پرداخت کرده است.

موضوع دیگری که در مناطق ویژه مساله‌ساز شده، عدم امکان صادرات کالاهای وارداتی بدون ترخیص کالاها و پرداخت مالیات بر ارزش افزوده است. این مساله می‌تواند روند نقدینگی شرکت‌های کوچکی را که مبالغ بالایی برای مالیات بر ارزش افزوده واردات کالا پرداخت می‌کنند، دچار مشکل کند. این در حالیست که این شرکت‌ها می‌توانند علیرغم اندک بودن میزان صادراتشان، به جای ترخیص کالا و پرداخت مالیات بر ارزش افزوده، کالاها را به صورت مستقیم

صادر کرده و از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف شوند. اما در حال حاضر پرداخت مالیات بر ارزش افزوده، توان مالی شرکت‌ها را به شدت کاهش داده و انگیزه آن‌ها را برای صادرات از میان برده است.

به بیان ساده‌تر شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه اقتصادی، بر اساس قانون باید واردات و صادرات خود را در یک مسیر هموار انجام دهند؛ بنابراین وقتی شرکتی به میزان مشخصی واردات انجام می‌دهد و به عنوان مثال فقط برای صادرات یک پنجم آن برنامه‌ریزی کرده، ناگزیر به ترخیص کل مواد وارداتی با پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و همچنین عوارض گمرکی است، نکته اینجاست که این شرکت امکان استرداد مالیات بر ارزش افزوده پرداختی، معادل صادرات خود را ندارد و در نهایت این هزینه علیرغم قوانین موجود در خصوص معافیت کالاهای صادراتی از مالیات بر ارزش افزوده به آن‌ها تحمیل می‌شود و در این روند متأسفانه راهکاری برای کاهش هزینه شرکت‌ها از مسیر همپوشانی درآمدهای صادراتی و هزینه‌های وارداتی به ویژه در زمینه مالیات بر ارزش افزوده پیش‌بینی نشده، در حالی که ضروری است به منظور افزایش توان صادراتی بنگاه‌های اقتصادی در مناطق ویژه، یک راهکار عملیاتی پیش‌بینی و اجرا شود.

به همین دلیل شاید تا امروز به هیچ دلیل قانع کننده‌ای برای ایجاد یک تمایز آشکار بین منطقه ویژه اقتصادی و شهرک صنعتی نرسیده‌ایم، هر چند همانطور که پیش‌تر هم اشاره شد ممکن است در برخی از مناطق ویژه به واسطه موقعیت جغرافیایی و یا حتی نوع صنایع مستقر این امکانات فراهم شده باشد، اما ما به عنوان یکی از SME‌های مستقر در منطقه ویژه به شکل بسیار محدودی توانسته‌ایم از امتیازات قانونی پیش‌بینی شده برای این مناطق بهره بگیریم.

البته به نظر می‌رسد در شرایط فعلی اجازه واردات مواد اولیه و ترخیص کالاهای دپو شده در گمرک با اتکا به ارز صادراتی شرکت‌های مستقر در مناطق ویژه می‌تواند یک اقدام کلیدی برای حفظ ظرفیت‌های این شرکت‌ها باشد و تا حدی به بهبود فضای کسب و کار آن‌ها کمک کند. تنها در این صورت است که یک شرکت می‌تواند براساس پیش‌بینی میزان صادراتش، بدون ایجاد مخاطره جدی برای تامین سرمایه در گردش خود، برنامه‌ریزی لازم را برای تامین مواد اولیه و توسعه فعالیت‌هایش انجام دهد ■



sales@pkc-capacitor.com

www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط ۱۷۷ فشار ضعیف ۱۷۷
با بهترین مواد اولیه

تیره و روشن یک فرصت اقلیمی

صنعتی و تبدیلی و ارائه خدمات عمومی، محسوب می‌شود، در ایران شامل کیش، بانه و مریوان، قصرشیرین، قشم، چابهار، انزلی، ارس، اروند و ماکو هستند. ضمن اینکه در سال ۱۴۰۰ مناطق آزاد اینچه برون، بوشهر، مهران، سیستان، بانه — مریوان، قصرشیرین، اردبیل و شهر فرودگاهی امام خمینی هم راه‌اندازی و ایجاد شده‌اند.

نکته بسیار مهم درباره قوانین حاکم بر مناطق آزاد تجاری این است که سازمان و شرکت‌های تابع آن مجاز هستند قراردادهای لازم را با رعایت اصول قانون اساسی با اشخاص حقیقی و حقوقی و یا سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی منعقد کرده و برای انجام طرح‌های عمرانی و تولیدی مشارکت کنند.

بر این اساس می‌توان اسکله‌های مناسب برای بارگیری کشتی‌های بزرگ، فرودگاه و ترمینال‌های مناسب، راه‌آهن و جاده‌های استاندارد، نیروی انسانی، انبارهای مجهز به سیستم‌های حمل و نقل آسان، انواع خدمات رفاهی همچون بیمارستان و فروشگاه‌های بزرگ و تجارت در منطقه آزاد تجاری را از مهمترین زیرساخت‌ها و الزامات ایجاد یک منطقه آزاد تجاری برشمرد.

ضمن اینکه فعالان کسب و کار می‌توانند در منطقه آزاد، شرکت خود را با ۱۰۰ درصد مالکیت خارجی ثبت کرده و

فضای کسب و کار شرکت‌های سازنده و تولیدکننده، یکی از مهمترین عوامل موثر بر روند فعالیت آن‌ها محسوب می‌شود، در واقع هر چقدر از ابعاد بوروکراسی‌های حاکم و همچنین قوانین دست و پاگیر معمول در این فضا کاسته شود، بنگاه‌های اقتصادی شانس بیشتری برای توسعه دارند.

ایجاد مناطق آزاد تجاری به عنوان راهکاری برای مقابله با رکود حاصل از جنگ جهانی دوم در بسیاری از کشورهای غربی مطرح شد. ایده‌ای که در ابتدای کار برای مناطق آزاد وجود داشت این بود که با قوانین منعطف‌تر و در نظر گرفتن معافیت‌هایی در این مناطق بتوانند به جریان جذب سرمایه سرعت بیشتری ببخشند. در ایران نیز در سال ۶۸ به موجب تبصره ۱۹ قانون برنامه اول توسعه، مجلس شورای اسلامی به دولت اجازه داد تا در سه نقطه مرزی کشور مناطق آزاد تجاری و صنعتی ایجاد کند. در همین راستا و به منظور تسریع در انجام امور زیربنایی، عمران و آبادانی و همچنین رشد و توسعه اقتصادی، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی از سوی قانون به دولت اجازه ایجاد مناطق آزاد تجاری و صنعتی داده شد.

منطقه آزاد تجاری، بخشی از سرزمین‌های اصلی یک کشور است که از لحاظ قوانین تجاری، با سایر نقاط تفاوت‌های بسیاری دارد و قلمروی آن معمولاً شامل نواحی بندرگاهی می‌شود. مهمترین هدفگذاری‌ها از ایجاد این مناطق بر اساس تجربه جهانی، ایجاد اشتغال سالم و مولد، سرمایه‌گذاری و افزایش درآمد عمومی، تنظیم بازار کار و کالا و در نهایت کنترل تورم بود. در این مناطق معافیت‌های گمرکی و نبودن قوانین دست و پاگیر، سهولت واردات و صادرات جزو امتیازات اصلی محسوب می‌شود.

مناطق آزاد تجاری که یکی از مهمترین اهداف آن‌ها ایجاد اشتغال سالم و مولد، تنظیم بازار کار و کالا، حضور فعال در بازارهای جهانی و منطقه‌ای، تولید و صادرات کالاهای



طیبه سادات میرحسینی

مدیر روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران



021-88882929

0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

با تعرفه‌های خدمات و حمل و نقل پایین‌تری در فرودگاه نسبت به انتقال کالاهای خود اقدام کنند.

از دیگر مزایای فعالیت در مناطق آزاد تجاری می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- امکان شرکت در مناقصات هر منطقه
- آزادی کامل ورود و خروج سرمایه و سود حاصل از فعالیت‌های اقتصادی در این مناطق
- صادرات و واردات محصولات بدون پرداخت عوارض گمرکی
- ورود مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات بدون عوارض گمرکی
- معافیت از پرداخت هزینه‌های گمرکی و جاده‌ای برای واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات صنعتی موردنیاز واحدهای تولیدی
- ارائه انواع خدمات بانکی و دسترسی به بانکداری بین‌المللی
- رویه ساده برای صادرات مجدد و مبادله کالاها
- مجاورت با کشورهای همسایه و امکان نفوذ به بازارهای آن‌ها
- دسترسی آسان به مسیرهای ترانزیتی به قاره آسیا و قاره اروپا
- امکان اخذ نمایندگی و ثبت برندهای خارجی یا داخلی

البته ناگفته نماند که در این مناطق دستمزد کارگران متخصص و فنی از دستمزد کارگران عادی بالاتر است و این موضوع باعث بر هم خوردن توازن درآمد در مراکز صنعتی و خدماتی مناطق آزاد می‌شود. رانت و فساد اقتصادی، واردات کالاهای لوکس غیرضروری به جای واردات نیازهای اساسی کشور به دلیل عدم شفافیت برخی از قوانین در این مناطق، توسعه قاچاق کالا از مسیر مناطق آزاد و رهاشدگی برخی از آن‌ها و تبدیل شدنشان به مناطق محروم کشور از معایب مهم و جدی است که نمی‌توان از آن‌ها چشم پوشید. به علاوه نباید این موضوع را هم فراموش کرد که مناطق آزاد تجاری به دلیل شرایط حاکم بر اقتصاد کلان کشور، بیش از آنکه به فرصتی برای توسعه صادرات کشور تبدیل شوند، به مبادی آسانی برای واردات

بدل شده‌اند که به سادگی می‌تواند تراز مالی اقتصاد ایران را دچار مخاطره کند.

لازم به ذکر است که منطقه آزاد تجاری و منطقه آزاد صنعتی با یکدیگر متفاوت هستند. معمولاً در مناطق آزاد تجاری تولید و پردازش کالا ممنوع است. البته باید بدانید که در گروهی از مناطق آزاد هم تجارت و هم صنعت جریان دارد که به آن‌ها مناطق آزاد تجاری – صنعتی می‌گویند. بیشتر تولیدات یک منطقه آزاد تجاری – صنعتی صادر می‌شود.

مناطق تجاری – صنعتی به منظور ایجاد مزیت‌های مضاعف برای توسعه کسب و کارها ایجاد شده‌اند که علاوه بر اشتغالزایی، امکان افزایش تولید ناخالص داخلی را فراهم کرده و تولیدات و خدماتی با ارزش افزوده بالا دارند. از این رو به جرات می‌توان اصلی‌ترین و مهم‌ترین مزیت ایجاد کسب و کار در این مناطق را مستثنی شدن آن‌ها از قوانین گمرکی دانست. ضمن اینکه شرکت‌های ثبت شده در مناطق آزاد، تا ۲۰ سال از پرداخت مالیات معاف هستند

بر این اساس باید گفت که مناطق تجاری – صنعتی به منظور ایجاد مزیت‌های مضاعف برای توسعه کسب و کارها ایجاد شده‌اند که علاوه بر اشتغالزایی، امکان افزایش تولید ناخالص داخلی را فراهم کرده و تولیدات و خدماتی با ارزش افزوده بالا دارند. از این رو به جرات می‌توان اصلی‌ترین و مهم‌ترین مزیت ایجاد کسب و کار در این مناطق را مستثنی شدن آن‌ها از قوانین گمرکی دانست. ضمن اینکه شرکت‌های ثبت شده در مناطق آزاد، تا ۲۰ سال از پرداخت مالیات معاف هستند. تردد و اقامت اتباع خارجی در منطقه آزاد تجاری آسان است و افراد می‌توانند به آسانی ارز و سرمایه خود را به خارج از کشور

یا سایر مناطق آزاد انتقال دهند.

البته در کنار مناطق آزاد تجاری، مناطق ویژه اقتصادی هم تعریف شده که محدوده‌های جغرافیایی مشخصی در مبادی ورودی و خروجی کشور هستند که به منظور جذب سرمایه‌های خارجی و داخلی و همچنین ایجاد بستر مناسب برای فعالیت‌های صنعتی، تولیدی و تجاری، با هدف افزایش صادرات کالا و ارائه بهینه خدمات جهت حضور فعال در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی ایجاد شده‌اند.

تمرکز اصلی در این مناطق بر ساده‌سازی فرایندهای تجاری است. به همین دلیل در این مناطق قوانین مبادلاتی آزادانه‌تر، معافیت‌های گوناگون در تعرفه‌ها و عوارض گمرکی و تشریفات ارزی ساده‌تری نسبت به سرزمین اصلی حاکم است. گفتنی است که در حال حاضر ۳۴ منطقه ویژه اقتصادی در مناطق مختلف ایران وجود دارد که جذب سرمایه در آن‌ها انجام می‌شود

تمرکز اصلی در این مناطق بر ساده‌سازی فرایندهای تجاری است. به همین دلیل در این مناطق قوانین مبادلاتی آزادانه‌تر، معافیت‌های گوناگون در تعرفه‌ها و عوارض گمرکی و تشریفات ارزی ساده‌تری نسبت به سرزمین اصلی حاکم است. گفتنی است که در حال حاضر ۳۴ منطقه ویژه اقتصادی در مناطق مختلف ایران وجود دارد که جذب سرمایه در آن‌ها انجام می‌شود.

مهم‌ترین ویژگی‌ها و مزایای مناطق ویژه اقتصادی عبارتند از:

- صدور مجوز ساخت و پایان کار به صورت رایگان
- تبعیت از قانون کار مخصوص مناطق آزاد تجاری و

صنعتی

- معافیت از عوارض گمرکی برای ورود ماشین‌آلات خط تولید و ابراز و اثاثیه اداری
- معافیت گمرکی تا سقف ارزش افزوده و پرداخت عوارض گمرکی مازاد بر ارزش افزوده قطعات خارجی در تولیدات
- تخفیف مالیاتی قابل توجه به مدت ۱۵ سال
- عدم محدودیت زمانی متروکه شدن کالا در منطقه ویژه

اگرچه منطقه ویژه اقتصادی مانند مناطق آزاد، از اهدافی چون رشد صنعت، افزایش صادرات، کسب درآمد ارزی، بهبود وضع اشتغال، کاهش تورم و جذب سرمایه‌های خارجی پیروی می‌کند. اما به طور کلی میزان پایبندی به این اهداف، در منطقه آزاد و منطقه ویژه اقتصادی متفاوت است؛ به همین دلیل معمولاً سرمایه‌گذاری در مناطق آزاد طرفداران بیشتری دارد.

از جمله مهم‌ترین تفاوت‌های بین این دو منطقه می‌توان به این مساله اشاره کرد که در مناطق آزاد عوارض گمرکی و سهم دولت در واردات و صادرات کاملاً بخشیده می‌شود، اما در مناطق ویژه اقتصادی میزان کاهش این عوارض صد درصدی نیست و به شرایط گوناگونی بستگی دارد. ضمن اینکه در منطقه ویژه اقتصادی فقط اتباع خارجی می‌توانند از راه خرده فروشی کالا درآمد کسب کنند؛ درحالی که در منطقه آزاد، هم اتباع خارجی و هم داخلی می‌توانند خرده فروشی کنند.

طبق قوانین داخل کشور، افراد خارجی برای ورود به مناطق ویژه اقتصادی باید ویزا داشته باشند. در صورتی‌که دریافت ویزا برای اتباع خارجی در منطقه آزاد، از قوانین و مقررات مرزی پیروی می‌کند. افزون بر اینکه معافیت مالیاتی مناطق آزاد، در مناطق ویژه اقتصادی فقط شامل اموال سرمایه‌گذاران می‌شود. یکی دیگر از تفاوت‌های مناطق تجاری و ویژه اقتصادی این است که مناطق آزاد تجاری – صنعتی در کنار بنادر و مرزها ساخته می‌شوند، اما مناطق ویژه اقتصادی در هر کجای کشور ایجاد می‌شوند. اما به هر حال با وجود این تفاوت‌ها به طور کلی می‌توان گفت که هر دوی این مناطق با هدف جذب سرمایه‌های خارجی و افزایش تولید و صادرات ساخته شده‌اند ■



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط ۱۷۷ فشار ضعیف ۱۷۷
با بهترین مواد اولیه



فرصت‌های رنگ باخته در بستر تحریم

مناطق آزاد تجاری؛

مناطق آزاد تجاری — صنعتی در کنار مناطق ویژه اقتصادی، ظرفیت‌های بالقوه‌ای هستند که برای توسعه کسب و کارها و همچنین تسهیل مبادلات اقتصادی با محوریت صادرات ایجاد شده‌اند. با توجه به اینکه عمده مناطق آزاد در بندرگاه‌ها مستقر شده‌اند، تعداد معدودتری نسبت به مناطق ویژه‌ای دارند که در همه کشور و با اتکا به ظرفیت‌های اقلیمی آن‌ها ایجاد شده‌اند. به همین دلیل تا امروز در کنار ۹ منطقه آزاد تجاری، ۳۴ منطقه ویژه اقتصادی نیز در اقصی نقاط کشور راه‌اندازی شده که هر

کدام از آن‌ها ظرفیت‌های متفاوتی دارند. این نگاشت مروری کوتاه و موجز بر مهمترین مزایای مناطق آزاد تجاری فعال کشور برای سرمایه‌گذاران است. هر چند به نظر می‌رسد با وجود فشار گسترده تحریم‌های بین‌المللی، این ظرفیت‌های سرشار هم به تدریج اثربخشی خود را بر توسعه کشور از دست می‌دهند و در بطن ناکارآمدی‌های اقتصادی موجود، رنگ می‌بازند.

مزیت‌های منطقه آزاد ارس برای سرمایه‌گذاران

الف) تسهیلات قانونی

- عدم نیاز به روادید برای ورود و خروج اتباع بیگانه و صدور ویزا جهت ورود به ایران در عرض ۴۸ ساعت
- معافیت مالیاتی ۱۵ ساله از تاریخ بهره‌برداری برای انواع فعالیت‌های اقتصادی
- اعطاء قسمتی از هزینه‌ها بابت حمل کالا، تخلیه و بارگیری، ترخیص و هزینه پیمان تا سقف ۱۵ درصد از عوارض دریافتی سازمان
- صدور کالاهای تولید شده با رعایت قوانین ارزش افزوده به داخل کشور
- صدور کالاهای تولید شده در منطقه به خارج از کشور یا سایر نقاط کشور با کمترین تشریفات
- ترانزیت و صادرات مجدد کالاهای خارجی با کمترین تشریفات



سمیه کاظمزاده

کارشناس روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران

- صدور گواهی مبدا برای کالاهایی که از منطقه خارج می‌شوند
- تضمین حقوق قانونی و عدم محدودیت سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاران خارجی
- انتقال آسان سرمایه به داخل، خارج و سایر مناطق آزاد ایران
- ثبت شرکت‌ها، موسسات و مالکیت‌های معنوی
- آزادی تاسیس و فعالیت موسسات بیمه خصوصی، بانک‌ها و موسسات اعتباری با سرمایه داخلی یا خارجی با رعایت قوانین مربوطه
- آزادی ورود، خروج، خرید و فروش ارز
- شرایط و مقررات منعطف و ساده کار
- انرژی ارزان

ب) موقعیت ویژه

- موقعیت ویژه ژئواکونومیک و قرار گرفتن در مسیر جاده ابریشم و چهارراه تجاری اروپا و آسیای میانه
- نزدیکترین منطقه آزاد به اروپا و بازار ۳۰۰ میلیونی CIS، قفقاز و روسیه
- برخورداری از نمایشگاه بین‌المللی بازرگانی، صنعتی و بازارهای بورس و اوراق بهادار تبریز
- همسایگی با تبریز، یکی از بزرگترین قطب‌های صنعتی کشور
- برخورداری از نیروی متخصص و جوان در منطقه با توجه به مرکز آکادمیک
- مزایای منطقه آزاد تجاری ارون برای سرمایه‌گذاران
- ورود مواد اولیه، قطعات و ماشین‌آلات بدون عوارض گمرکی
- صدور محصولات بدون پرداخت عوارض گمرکی
- تسهیلات ویژه جهت انتقال کالاهای تولید شده در منطقه به سرزمین اصلی
- مقررات خاص جهت اشتغال نیروی انسانی در منطقه
- مقررات خاص بیمه و تامین اجتماعی
- معافیت مالیاتی ۱۵ ساله جهت کلیه فعالیت‌ها در تمام زمینه‌ها با قابلیت تمدید تا ۳۰ سال
- امکان مشارکت با سرمایه‌گذاران خارجی بدون محدودیت در نسبت مشارکت
- آزادی کامل ورود و خروج اصل سرمایه و سود حاصل از فعالیت‌های اقتصادی
- آزادی انتقال ارز به خارج از کشور بدون هیچگونه محدودیت
- صدور روادید اتباع خارجی در مناطق آزاد
- مالکیت صد درصد سرمایه‌گذاری خارجی نسبت به اعیان مستحدثه در اراضی استیجاری
- مجهز به اسکله‌های بندری مکانیزه
- دسترسی آسان به رود کارون به عنوان تنها رود قابل کشتیرانی ایران
- قابلیت ترانزیت کالا میان کشورهای حاشیه خلیج فارس



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

- برخورداری از امکانات مطلوب جهت حمل و نقل جاده‌ای، ریلی، دریایی و هوایی
- دسترسی آسان به بازار کشورهای همسایه مانند عراق و کشورهای حوزه خلیج فارس
- وجود صنایع پتروشیمی و پالایشگاهی پیشرفته
- وجود بیش از ۱۰۰ کارخانه پتروشیمی، کشتی سازی، مواد غذایی و...

مزایای منطقه آزاد تجاری کیش برای سرمایه‌گذاران

- سرعت بالا در انجام امور اداری مربوط به تجارت و بازرگانی
- عدم محدودیت در خرید، فروش و خروج ارز از کشور
- سرمایه‌گذاری افراد خارجی به صورت مستقیم و بدون مشارکت افراد داخلی
- معافیت از پرداخت مالیات تا ۱۵ سال با قابلیت تمدید
- برخورداری از امتیاز جغرافیایی و آب و هوای نسبتاً مناسب در منطقه خلیج فارس و جذب گردشگران
- دسترسی به آب راه‌های آزاد جهانی
- قابلیت جذب نیروی کار بدون نیاز به اخذ ویزا
- امکان خرده فروشی و عمده فروشی کالا و محصولات برای اتباع ایرانی و خارجی
- مجهز به ایرلاین مستقل و خطوط کشتیرانی با امکان حمل خودرو
- وجود بندرگاه مجهز جهت واردات و صادرات کالا

مزایای منطقه آزاد تجاری قشم برای سرمایه‌گذاران

- برخورداری از ۲۶۰ کیلومتر ساحل برای گسترش فعالیت‌های صنعتی
- برخورداری از سواحل عمیق جهت تخلیه و بارگیری شناورهایی با ظرفیت بالای ۱۰۰ هزار تن
- وجود ۱۷ میدان نفتی و گازی در اطراف جزیره قشم
- معافیت ۱۵ ساله مالیاتی و سایر امتیازات مشترک بین مناطق آزاد ایران
- عدم نیاز به اخذ ویزا جهت رفت و آمد اتباع خارجی
- دسترسی به آب‌راه‌های آزاد بین‌المللی و قرار گرفتن در مسیر کشتیرانی بین‌المللی
- دسترسی به بازار ایران و بازارهای خاورمیانه و آسیای مرکزی
- نزدیکی و دسترسی آسان به بندرعباس از طریق خطوط راه آهن و فرودگاه بین‌المللی
- ظرفیت بالا در زمینه پرورش و صادرات آبزیان

مزایای منطقه آزاد تجاری چابهار برای سرمایه‌گذاران

- پل ارتباطی کشورهای آسیای میانه و جنوب شرق آسیا برای ورود به بازارهای جهانی
- قرار گرفتن در مسیر تجاری بین خاورمیانه و آفریقا
- هزینه‌های پایین جهت انبار کالاهای ترانزیتی و صادراتی
- ارائه تسهیلات خاص جهت واردات کالاها
- برخورداری از ۲ اسکله با موقعیت مناسب برای پهلوگیری کشتی‌های بالای ۱۰۰ هزار تن
- موقعیت جغرافیایی مناسب به جهت قرار گرفتن در کنار آب‌های آزاد متصل به خشکی
- گشایش اعتبار مستقیم از طریق بانک‌های منطقه
- قابلیت نگهداری کالاها در انبارهای موجود با کمترین هزینه
- تسهیلات و تخفیفات ویژه برای واردکنندگان کالا از طریق گمرک چابهار

مزایای منطقه آزاد تجاری انزلی برای سرمایه‌گذاران

- مجهز به تأسیسات بندری
- توانایی حمل و نقل دریایی، هوایی، جاده‌ای و ریلی
- دسترسی آسان به بندرهای آستاراخان، لاگان، کراسنودسک، اکتائو و باکو
- دسترسی آسان به بازارهای کشورهای اروپایی
- معافیت‌های گمرکی و مالیاتی، ثبت آسان شرکت

مزایای منطقه آزاد تجاری ماکو برای سرمایه‌گذاران

- وجود مرز تجاری بازرگان به عنوان بزرگ‌ترین مرز زمینی کشور و دروازه اروپا
- دسترسی آسان به بازار کشورهای اروپایی و آسیای میانه
- نزدیکی به بندر مرسین در دریای مدیترانه و بندر ترابزون در دریای سیاه
- قابلیت سرمایه‌گذاری در زمینه‌های کشاورزی و تولید آبزیان
- بهره‌مندی از معافیت‌های مالیاتی و گمرکی
- رفت‌وآمد آسان اتباع خارجی بدون نیاز به ویزا
- امکان ثبت شرکت و سایر ویژگی‌های مشترک بین مناطق آزاد ایران
- حمل و نقل آسان کالا به اروپا و آسیا از طریق زمینی و ریلی ■



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

خاموشی انگیزه‌های سرمایه‌گذاری

نهادهای مداخله‌گری که اندیشه غالبشان این بود که خرد و هوش دولت بالاتر از هوش و خرد همه آدمیان در یک کشور است، راه را از هرسو بر پیشرفت بستند.

شوربختانه در ایران نیز به دلایل گوناگون از جمله تاریخ این سرزمین و نیز به دلیل وجود کالایی با بازارهای بزرگ در جهان یعنی نفت خام و به دست آوردن درآمد هنگفت از صادرات نفت، دولت بزرگ تشکیل شده و هنوز فعالیت آن ادامه دارد. دولت بزرگ از نظر اندیشه‌ها و نیز زیر سایه رفتارهای ویژه به این توهم می‌رسد که باید از "الف تا ی" زندگی شهروندان را تعریف کند و بر آن‌ها نظارت وسیع داشته باشد. دولت‌های ایران به ویژه در روزگاری که درآمدهای نفت آن‌ها را از شهروندان بی‌نیاز کرده بود، کوشش کردند با دادن یارانه، رضایت مردم را به دست بیاورند، در شرایطی که برایشان تولید و رشد همیشگی و سامان یافته آن معنایی نداشته است. دولت به کشاورزان کود و سم و بذر ارزان و به کارخانه‌داران ارز و ریال ارزان می‌داد و دیوار تعرفه‌های واردات را بلند و بلندتر می‌کرد و در نهایت نان و بنزین و برق یارانه‌ای در اختیار شهروندان قرار می‌داد. به این شکل بود که تولید و توزیع برق زیر پرچم دولت قرار گرفت و انگیزه منفعت شخصی در صنعت برق نابودی را به آرامی تجربه کرد. دهه‌های پرشماری است که تولید

آدمی و جامعه‌های انسانی با کدام هدف، وقت و زور و انرژی خود را به فعالیت‌های اقتصادی اختصاص می‌دهند؟ برخی شاید باور دارند آدمی برای شاد بودن و سرخوش بودن، فعالیت اقتصادی می‌کند. برخی شاید باورشان این است که زندگی آدمی به هر رو سپری می‌شود و بهتر است در کنار آن فعالیت اقتصادی هم رخ دهد. در میان همه انگیزه‌هایی که برای اختصاص دادن زمان و اندیشه به فعالیت اقتصادی از سوی آدمیان می‌شود یافت، اما اصیل‌ترین آن‌ها دنبال کردن سود شخصی است. آدمی در ذات خویش منفعت طلب است و نیک می‌دانیم از همین راه است که به جامعه و دیگر آدمیان نیز سود و فایده می‌رسد. از سوی دیگر می‌دانیم هیچ آدمی به تنهایی نمی‌تواند همه نیازهای خود را بسازد و نیازهایش را برطرف کند. آدمیان به مرور زمان دریافتند باید کاری را انجام دهند که سود بیشتری برایشان دارد و البته این سود بیشتر هنگامی به دست می‌آید که تقاضا برای تولید آن‌ها آماده باشد.

با این انگیزه بوده و هست که جامعه‌های انسانی پیشرفت‌ها را انباشت کرده و آجر روی آجر گذاشته‌اند و تمدن امروزی را برپا کرده‌اند. اما این همه کار نبود و نیست. بخش استیلا یافته بر روند پیشرفت آدمی در پویش زمان، زاد و رشد نهادی به نام دولت است. آدمیان با بالنده شدن جامعه‌ها و افزایش برخورد منافع با دیگر آدمیان به این نتیجه رسیدند که باید نهادی ایجاد شود که با هزینه‌های شهروندان بر مناسبات میان آن‌ها داوری کرده و راه را برای زورگویی و ستمکاری ببندد و راه‌های دوستی و آشتی را هموار کند. با این همه، اما نهاد دولت نیز در برخی از جامعه‌های انسانی و کشورها به بیراهه رفت. به این ترتیب که به جای داوری و آسان‌سازی رفتارهای شهروندان در برابر یکدیگر در مسیر استیلا بر نهادهای مدنی از جمله خانواده‌ها و بنگاه‌ها گام نهاد و از این طریق دولت‌هایی بزرگ شکل گرفت. دولت‌های بزرگ در جایگاه



محمدصادق جنان‌صفت

روزنامه‌نگار



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



برقرسانی به خانواده‌ها، صنعت و نیز هزاران نهاد دولتی و حتی مدارس را با بی‌سامانی روبه رو کرده است. گلابه روزافزون بنگاه‌های بزرگ برای نبود برق در سال‌های تازه سپری شده، بازتاب گسترده‌ای داشته است، اما دولت‌های

و توزیع برق به سرزلف دولت‌ها گره خورده و این صنعت بزرگ به حق‌العمل کار تبدیل شده است. دولت‌ها بدون پرده‌پوشی‌های پیشین باورهای غیرکارشناسی خود را بر این صنعت گسترش داده و می‌گویند سرنوشت برق را باید دولت در اختیار داشته باشد. این اندیشه غیرکارشناسی در عمل با قیمت‌گذاری دستوری برق، خود را بر صنعت تحمیل کرده است.

این اندیشه و رفتار به مثابه خاموش کردن چراغ انگیزه سرمایه‌گذاری است. به این معنی که دولت‌های ایرانی می‌گویند تولیدکننده برق و نیز سازندگان تجهیزات برق باید فقط تولید کنند و قیمت تولیدات آن‌ها را خود دولت تعیین می‌کند. این اندیشه بنیادسوز در دهه‌های تازه سپری شده، صنعت برق ایران را در بهترین دوره زمانی از نظر تقاضا برای برق در منطقه به سوی زوال رانده است. هیچ آدم خردمندی نیست که انرژی و سرمایه و وقت بگذارد وکلایی تولید کند که اختیار قیمت‌گذاری آن را ندارد. خاموش کردن انگیزه سرمایه‌گذاری در برق و تجهیزات آن از سوی دولت‌ها به درازا کشیده و این صنعت را به بیراهه رانده است. مثل روز، روشن است هنگامی که پای نهاد نیرومندی مثل دولت در میان است، بنگاه‌های صنعتی به تنهایی و حتی با داشتن سندیکا زورشان به نهاد بزرگ نمی‌رسد و ناگزیرند راه‌هایی برای زنده ماندن بیابند.

خاموش‌سازی چراغ سرمایه‌گذاری در صنعت برق با دیدگاه دولت‌ها که برق را کالای "خیراتی" و "عام‌المنفعه" می‌دانند تا کجا ادامه خواهد داشت؟ ناترازی در تولید و مصرف برق دیگر اندازه‌های کوچک را سپری کرده و

خاموش‌سازی چراغ سرمایه‌گذاری در صنعت برق با دیدگاه دولت‌ها که برق را کالای "خیراتی" و "عام‌المنفعه" می‌دانند تا کجا ادامه خواهد داشت؟ ناترازی در تولید و مصرف برق دیگر اندازه‌های کوچک را سپری کرده و برق خانواده‌ها، صنعت و نیز هزاران نهاد دولتی و حتی مدارس را با بی‌سامانی روبه رو کرده است

مستقر ترجیح می‌دهند با وصله پینه کردن توزیع برق هم که شده، انگیزه‌های سرمایه‌گذاری را از چاه بیرون نیاورند. باید به نهاد دولت و نیز دیگر نهادهای قدرت هشدار داد روزهایی می‌رسد که با نبود برق جلوی پای خود را نیز نخواهید دید. خود دانید ■



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

پنج چالش بحران‌ساز برای پیمانکاران

می‌شود. در این شرایط طرف قرارداد ناگزیر است حتی هزینه توقف کار را نیز متحمل شود. در پروژه‌های جاری نیز عمل نشدن به تعهدات قراردادی و مالی کارفرما روند اجرای پروژه را کند و در بسیاری موارد متوقف می‌کند، این امر با توجه به هزینه‌های جاری کارگاره، افزایش هزینه‌های پروژه را به دنبال دارد. با طولانی شدن زمان اجرای پروژه به دلیل تورم بالا و عدم ثبات قیمت‌ها، هزینه‌های پرداختی کارفرما در پروژه‌ها نیز افزایش پیدا می‌کند. از طرفی پیمانکاران انتظار دارند که سازمان برنامه با اعلام شاخص‌های واقعی این تورم را در قالب شاخص‌های تعدیل، خسارات ناشی از این نوسانات قیمتی را تا حدی جبران کند که متاسفانه در عمل این اتفاق هم به صورت ناقص رخ می‌دهد و با توجه به بازه زمانی محقق شدن هزینه‌های پروژه تا پرداخت صورت وضعیت‌ها و تعدیل که با روش‌های کنونی نزدیک به یک سال به طول می‌انجامد، پیمانکار مطالبات خود بابت کارهای انجام شده را زمانی دریافت کند که قدرت خرید آن بیش از ۴۰ درصد کاهش یافته است.

این چرخه تا زمانی که وزارت نیرو ملزم به جبران جریمه تأخیر در تأدیه دیون با نرخ واقعی نشود، ادامه خواهد داشت. موضوعی که اگر اجرایی شود، توانیر را مجبور به برنامه‌ریزی در تعریف پروژه‌های جدید خواهد کرد.



مسعود سعادت

مدیرعامل شرکت مبنا نیرو

در خصوص وضعیت بخش خصوصی در پروژه‌های انتقال و فوق توزیع و توزیع و آنچه که بر شرکت‌ها می‌گذرد به دفعات و به تناوب نوشته شده است. با این حال تلاش می‌کنم در این نوشتار به بخشی از این مشکلات که به زعم خودم جزو مهمترین آن‌ها هستند و به شکل متناوب و مستمر پیمانکاران را با مساله مواجه کرده، بپردازم.

۱. رکود و کاهش بازار

با توجه به مشکلات مالی وزارت نیرو و به تبع آن شرکت توانیر، سرمایه‌گذاری در بخش زیرساخت شبکه‌های انتقال، فوق توزیع و توزیع (علیرغم نیاز توسعه و بازسازی فرسودگی شبکه) با کاهش چشمگیر مواجه است که به ایجاد ظرفیت‌های خالی در شرکت‌های خصوصی شاغل در این رشته منجر شده است. به‌طوری‌که گردش مالی اجرای پروژه‌های اکثریت شرکت‌های شاغل در این رشته نسبت به سال ۱۳۹۰ و در بازه ۱۲ ساله اخیر با قیمت‌های ثابت به حدود یک سوم کاهش یافته است.

این مشکل علاوه بر دور کردن شرکت‌های فعال در این صنعت از قافله تکنولوژی روز و نوآوری، باعث انقباض و کوچک شدن ساختار شرکت‌ها شده و در نهایت بروز رقابت در مناقصات را به دنبال داشته است. به نحوی که شرکت‌ها به ناگزیر تنها به حفظ ساختار تقلیل یافته خود با کمترین قیمت و بالاترین ریسک به مناقصه‌ها ورود می‌کنند. نتیجه آنکه شرکت‌ها با کمترین تغییرات اقتصادی در بازار و در حوزه اجرای پروژه با زیان مواجه می‌شوند و این امر در بسیاری از موارد به توقف پروژه می‌انجامد.

۲. عدم ایفای تعهدات قراردادی از سوی وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه

با کمبود منابع مالی وزارت نیرو، عدم تأمین مالی پروژه‌ها به عنوان اولین پیامد کلید می‌خورد و بعضاً توانیر حتی در تأمین تمام یا بخشی از پیش پرداخت پروژه نیز با مشکل مواجه

شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



021-88882929
0992-7254032

۳. فهرست بها و شاخص‌های سازمان برنامه و بودجه

اقدام به موقع و دقیق سازمان برنامه و بودجه در تهیه و ارائه فهرس‌بها و شاخص‌های تعدیل می‌تواند مشکلات اجرای پروژه‌ها را قابل بررسی و برنامه‌ریزی کند. با وقوع تغییرات ناگهانی در قیمت‌ها و نرخ ارز، چنانچه سازمان برنامه به موقع و به طور دقیق نسبت به اعلام شاخص‌ها اقدام کند، پیمانکار می‌تواند با اطمینان از جبران تغییرات قیمت، روند پروژه را ادامه دهد. متأسفانه تجربه اخیر در نحوه ارائه شاخص‌ها و تأخیر در اعلام آن‌ها شائبه مهندسی شاخص‌ها را نیز به وجود آورده که شایسته است برای جلب اطمینان بخش خصوصی اقدامی موثر صورت پذیرد.

ب

در شرایط حاضر که میزان مطالبات شرکت‌ها از وزارت نیرو به میزان عملکرد سالیانه آن‌ها نزدیک می‌شود، تأمین منابع برای پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و یا مالیات عملکرد فشار مضاعفی را به شرکت‌ها تحمیل کرده است. به این نکته نیز دقت شود که اداره مالیات می‌تواند مستقیماً با مراجعه به بانک، حساب‌های شرکت را مسدود و از منابع آن‌ها برداشت کند. بر این اساس شرکت‌ها حتی به قیمت توقف کلیه فعالیت‌ها، ناگزیر به تأمین منابع مالی برای پرداخت مالیات خود هستند

ب

۴. تأمین اجتماعی

کلیه شرکت‌ها در سالیان اخیر همواره با مشکل تأمین اجتماعی که شامل اجرا نشدن بخشنامه‌ها و تنوع آراء کارشناسی شعب مختلف تأمین اجتماعی است، مواجه بوده‌اند. متأسفانه بخشنامه تنقیح و تلخیص سازمان تأمین اجتماعی که در همین مورد تهیه و ابلاغ شد و قرار بود منجر به وحدت رویه شود در عمل دچار برداشت‌های متفاوت کارشناسان تأمین درآمد شعب شده که نشان دهنده نبود اراده لازم برای وحدت رویه و یا کمبود آموزش کارشناسان مربوطه است. به علاوه با اصلاحیه مورخ ۱۴۰۱/۰۸/۱۸ جناب میرهاشم موسوی (شورای وحدت رویه) در سازمان تأمین اجتماعی عملاً ماده ۴۰ بخشنامه تنقیح و تلخیص که در مورد پروژه‌های وزارت نیرو است، در

بسیاری از شعب اجرا نمی‌شود، در حالیکه در توافق سندیکای صنعت برق با سازمان تأمین اجتماعی برای تعیین ضریب ثابت مقرر بود که این اصلاحیه به قراردادهایی که قبل از اصلاحیه مزبور جاری شده‌اند، تسری پیدا نکند و آن قراردادهای کماکان بر اساس ماده ۴۰ بخشنامه تنقیح و تلخیص که در زمان امضای قرارداد جاری بوده، رسیدگی شوند که شایسته است در این خصوص دستور لازم به شعب داده شود.

۵. مشکلات مالیاتی

مشکل عمده با اداره مالیات مسأله تأمین مالی است در شرایطی که کارفرمایان در پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و حتی اصل صورتحساب با تأخیر چندین ماهه اقدام می‌کنند، بخش خصوصی موظف است مبالغ دریافت نشده مالیات بر ارزش افزوده و عملکرد را پرداخت کند که به هیچ وجه عادلانه نیست و برای این موضوع باید راهکار مناسب پیش بینی کرد. در شرایط حاضر که میزان مطالبات شرکت‌ها از وزات نیرو به میزان عملکرد سالیانه آن‌ها نزدیک می‌شود، تأمین منابع برای پرداخت مالیات بر ارزش افزوده و یا مالیات عملکرد فشار مضاعفی را به شرکت‌ها تحمیل کرده است. به این نکته نیز دقت شود که اداره مالیات می‌تواند مستقیماً با مراجعه به بانک، حساب‌های شرکت را مسدود و از منابع آن‌ها برداشت کند. بر این اساس شرکت‌ها حتی به قیمت توقف کلیه فعالیت‌ها، ناگزیر به تأمین منابع مالی برای پرداخت مالیات خود هستند. یک پیشنهاد این است که شرکت‌ها بتوانند از محل مطالبات خود از شرکت‌های دولتی و با انتقال بخشی از این مطالبات به اداره دارایی به میزان بدهی مالیاتی، این بدهی را تسویه کنند. نکته جالب اینکه علیرغم نص صریح قانون، اداره مالیات از دریافت اوراق خزانه بابت تسویه بدهی خودداری می‌کند. در انتها از آنجایی که موارد مذکور در بالا در طول سال‌هایتمادی، بارها و به طرق مختلف به مسئولین اعلام شده است، امیدوارم بالاخره مسئولین نشان دهند که توانایی و اراده لازم برای تهیه راهکارهای جامع برای حل مشکلات را دارند. مسیر طی شده تاکنون منجر به تضعیف قدرت و توانایی شرکت‌ها و کوچ نیروهای متخصص و کاسته شدن از توان مهندسی کشور عزیزمان ایران شده است و با اصرار بر ادامه روش فعلی، دور نیست زمانی که برای اجرای پروژه‌ها محتاج حضور شرکت‌های خارجی شویم ■

پروژه‌های زیرساختی؛ قربانی تصمیمات سیاسی



گفتگو با افسر عباس‌زاده

مدیرعامل شرکت مه‌ساب نیرو

شرکت مهندسی مشاور مه‌ساب نیرو در گفت‌وگویی که بخش اول آن در شماره پیشین نشریه ستبران منتشر شد، به مهمترین و کلیدی‌ترین چالش‌ها و ظرفیت‌های شرکت‌های مهندسی مشاور در ایران اشاره کرده و به تفصیل مشکلات فعالان این حوزه را شرح داده است. بخش دوم این گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

شرکت‌های مهندسی مشاور به عنوان یکی از بخش‌های کلیدی تولیدکننده خدمات فنی و مهندسی صنعت برق، سهمی غیرقابل انکار در سازماندهی پروژه‌ها در همه حوزه‌های مالی، فنی و پایش سرزمین دارند و یکی از مهمترین بازیگران بخش خصوصی صنعت برق محسوب می‌شوند. در همین راستا «افسر عباس‌زاده» مدیرعامل

نبود فرهنگ کار مشارکتی از آسیب‌های جدی و فراموش شده از طرف عوامل و دست اندرکاران است. این معضل می‌تواند در دو بعد مجزا مورد بحث قرار گیرد؛ یک بعد آن مربوط به سیستم کارفرمایی و دولت است که فضای مناسب را برای کار مشارکتی ایجاد نکرده است. به بیان ساده‌تر حتی با وجود بخشنامه‌های بسیار توانمند که ظرفیت بسیار بالایی برای جلب مشارکت بین مهندسان مشاور داخلی، دانشگاه‌ها، مهندسان مشاور خارجی و مراکز علمی بین‌المللی دارند، اما باز هم در این زمینه بسیار ناموفق بوده‌ایم. در بعد دیگر، کار مشارکتی مختص ساختار شرکت‌های مهندسان مشاور بوده و به فرهنگ شرکت‌داری مرتبط است. وجود مدیران دست‌نشانده ارگانی و یا سفارشی در شرکت‌های مهندسی مشاور بزرگ، فرهنگ شرکت‌داری را تنزل داده است، همین رویکرد سبب شده

شرکت‌های مهندسی مشاور به جز فقدان فرهنگ کار مشارکتی، در عرصه‌های بین‌المللی با چه چالش‌های دیگری مواجه هستند؟ چرا که همواره یکی از چالش‌های مطرح شده از سوی این شرکت‌ها فقدان متولی مشخص در این حوزه است. نظر شما در این باره چیست؟



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

تا نخبگان مدیریتی به جای اینکه در مسند مهندسان مشاور باشند، در مراکز تجاری و یا شرکت‌های پیمانکار مشغول به کار شده‌اند و در نهایت شاهدیم که امروز بسیاری از شرکت‌های مشاور و پیمانکار درگیر اختلافات داخلی جدی هستند.

در وقع مشکل اینجاست که در شرایط حاضر بسیاری از مدیران توانمند بخش خصوصی بیشتر در مراکز و فعالیت‌های تجاری فعالیت می‌کنند تا مجموعه‌های مهندسی مشاور؛ چون نقش مهندسان مشاور فراموش شده و تعریف پروژه‌ها بیشتر از آنکه حاصل اتاق فکر مهندسان مشاور باشد، از پشت فشارها و تصمیمات سیاسی مسئولین مناطق و خصوصا نمایندگان مجلس شورای اسلامی ابلاغ می‌شود.

این دروغ بزرگی است که فرهنگ کار مشارکتی در کشور وجود ندارد، در واقع فشارهای غیر مسئولانه برای تعریف پروژه‌ها و جلوگیری از مشارکت مهندسان مشاور باهمدیگر این فضا را تحت‌الشعاع قرار داده است. وجود مدیران سفارشی در مهندسین مشاور این امر را برای افرادی که همواره در فکر ایجاد رقابت به جای همفکری و مشارکت هستند، هموار کرده است. در واقع به جرات می‌توان گفت که این همه پروژه‌های نیمه‌کاره و رها شده، حاصل دخالت مسئولین و نمایندگان مجلس در پیشنهاد و پیشبرد پروژه‌های محلی و منطقه‌ای به صورت غیرکارشناسانه است، به گونه‌ای که بعضا این پروژه‌ها حتی توجیه اقتصادی نیز ندارند. متأسفانه مسئولان دستگاه‌های اجرایی با هدف حفظ جایگاه خود به این خواسته‌ها و فشارهای سیاسی نمایندگان مجلس تن می‌دهند و همین آفت باعث شده تا تعداد پروژه نیمه کاره و رها شده بیشتر شود.

چالش‌های پیش روی مهندسان مشاور پرتعداد است که از جمله مهمترین آن‌ها می‌توان به مشکلات نیروی انسانی، رقابت در بازارهای داخلی و بین‌المللی، رانت و فساد، نفوذ و دخالت، غیرمستقل عمل کردن شرکت‌های کارفرما، تعرفه‌های مالی و حق الزحمه‌ها، بخشنامه‌های ابلاغی متعدد، اخذ گواهینامه‌های مورد نیاز، بیمه، مالیات و ... اشاره کرد. بدون شک برای هر کدام از این مشکلات می‌توان ساعت‌ها بحث و بررسی انجام داد و قطعاً طرح تفصیلی آن‌ها در این مجال نمی‌گنجد.

البته در کنار همه این مشکلات، مسائلی مانند عدم توجه به مهندسین مشاور، عدم مشارکت و عدم ارتباط با مجامع دانشی بین‌المللی و دانشگاه‌های جهان، عدم شرکت در کنفرانس‌های بین‌المللی، عدم حضور در نمایشگاه‌های خارجی، عدم ایجاد فضای مناسب برای ارتباط گرفتن، خسارات جبران‌ناپذیری واردکرده است.

به دلیل همین مشکلات، شرکت‌های فعال حوزه مهندسی مشاور با پدیده عدم‌ثبات و مهاجرت نیروی کار مواجه شده‌اند که باعث ایجاد مشکل برای شرکت‌های مهندسان مشاور و مهاجرت مدیران میانی، کارشناسان و تکنسین‌ها شده است. مقصر این میل به مهاجرت، عدم توجه کافی دولت و کارفرما به شرکت‌های مهندسی مشاور هست و متأسفانه دامنه رشد آن هر سال بیشتر می‌شود.

از طرف دیگر ضعف آموزش عمومی و آگاهی دادن به دانشجویان و فقدان کار فرهنگی مناسب در دانشگاه‌ها نیز باعث شده دانش‌آموختگان دانشگاهی جدید میل به جذب و استخدام در داخل کشور را نداشته باشند و تقریباً شرکت‌های مهندسان مشاور در حال تخلیه از نیروهای

لطفا در مورد دیگر چالش‌های پیش روی شرکت‌های مهندسی مشاور توضیحاتی ارائه فرمایید.

متخصص هستند.

از طرف دیگر فشارهای اقتصادی در کنار مالیات‌های نابرابر صنفی و همچنین امکان گریز از پرداخت مالیات برای اصناف غیرمهندسی و نابرابری سودآوری صنفی در طی سالیان گذشته باعث شده نخبه‌های علمی از انتخاب رشته فنی به سمت انتخاب رشته‌های دیگر از جمله پزشکی کشیده شوند. به بیان ساده‌تر عدم بازرسی مالی و نرخ درآمدی اصنافی مانند پزشکی و بالا رفتن نرخ سود آوری آن‌ها میل به انتخاب رشته‌های مهندسی را کاهش داده است. این موضوعات تهدید بزرگی برای جامعه مهندسی کشور است و علیرغم اینکه تصمیمات دولت و مسئولین منجر به بروز این شرایط شده، اما متأسفانه کاری هم برای رفع آن نمی‌کنند.

از دیگر مشکلات این حوزه می‌توان به پایین آوردن نرخ خدمات مهندسی اشاره کرد. در واقع با توجه به مشکلات مالی موجود، شرکت‌های مهندسی مشاور برای حفظ بقای خود، ناگزیر به رقابت‌های قیمتی شدید شده‌اند که این مساله در طول زمان به کاهش قیمت خدمات فنی و مهندسی آن‌ها می‌انجامد و زبان انباشته‌ای را به آن‌ها تحمیل می‌کند. این مشکل ناشی از تعاملاتی است که مهندسان مشاور با ارکان دولتی دارند. با توجه به تورم افسار گسیخته، تعرفه اندکی برای حق‌الزحمه مهندسان مشاور پیش‌بینی شده که جبران هزینه‌های موجود مانند هزینه‌های پرسنل حرفه‌ای را نمی‌کند. در نتیجه توان مهندسی شرکت‌های مشاور کاهش یافته است.

مشکلات مالیاتی، مقاصد حساب‌ها، بیمه تأمین اجتماعی، عدم ثبات شغلی، فساد در بدنه مهندسان مشاور، فساد در بدنه دستگاه‌های اجرایی، تنگی عرضه بر نخبگان، عدم توجه به پروژه‌های تحقیقاتی و در نهایت فراموشی زحمات علمی فعالان این حوزه، ارج و ابهت مهندسین مشاور را کاهش داده و آن‌ها را در حد انجام خدمات مورد نیاز کارفرما با جذب و به‌کارگیری نیروی انسانی تقلیل داده است. بی‌شک در مقابل تعرفه‌ها و حق‌الزحمه‌های پایین، خیری از نیروی انسانی متخصص نخواهد بود.

آیا در دولت سیزدهم نگاه جدی به شرکت‌های مهندسی مشاور شده است؟ پیشنهاد شما برای تقویت این بخش از صنعت برق چیست؟

در دولت سیزدهم وضعیت بهتر از سایر دولت‌ها نیست، نگاه موضعی به مسائل و هدف‌گذاری مسئولین برای رسیدن به اهداف، در دوره زمانی محدود مسئولیت، خود معضل بزرگی است که دهه‌ها کشور با آن مواجه بوده است. نبود یک تعریف دقیق از زیرساخت‌ها و شیوه‌های حل مشکلات به‌صورت اساسی برای مدیران دولتی در کنار بی‌توجهی آن‌ها به ضرورت‌های عملیاتی کردن پروژه‌های بلندمدت باعث شده دیدگاه آن‌ها در حد کوتاه و میان مدت متوقف شود. در چنین مسیری، قطعاً پیاده‌سازی تفکرات و ایده‌های اساسی و زیرساختی ممکن نیست. البته ذکر این نکته هم ضروری است که همه مسئولین و همه دیدگاه‌ها به این شکل نیست، اما در دهه‌های گذشته نتایج و مشاهده کلی غیر از این نبوده است. امیدوارم دولت سیزدهم در باقی مانده زمان خود بتواند تعاریف ریشه‌ای را احیا کرده و به نخبگان و مهندسین مشاور به عنوان سرمایه فکری مهم و با اهمیت نگاه کند.

ضروری است که دولت میدان دید مدیران خود را گسترش داده و مسئولانه‌تر به مشکلات مردم، جامعه و صنعت توجه کند. تنها در این صورت است که از حالت شعاری و فرمایشی به کارشناسی شده برسد و فضای حضور مهندسان. مشاور و نخبگان صنعت و دانشگاه را در مجامع علمی بین‌المللی مهیا و تقویت کند. امیدوارم این مهم در لابلای گزینش‌ها و مسائل سیاسی فراموش نشود و مدیران شرکت‌های مهندسی مشاور بیش از این سیاست زده نشوند؛ لذا بایستی مسئولان سیاسی با تفکر علمی و فنی به پروژه‌ها نگاه کنند، چرا که در نهایت ایجاد این فرهنگ جزو وظایف ذاتی مهندسان مشاور و مراکز علمی و دانشگاهی است ■

کم محلی به صنعت برق



هیچ صنعتی نمی‌تواند در مسیر صحیح توسعه کمی و کیفی حرکت کند مگر اینکه اقتصاد و بازار آن به درستی دیده شود. این دیدگاه کارشناسانه نشان می‌دهد هر جا اقتصاد یک صنعت را به سمت و سوی دولتی شدن سوق داده‌ایم، در نهایت آسیب‌هایی ایجاد شده که گاهی اصلاح آنها نیازمند چند دهه فعالیت درست و کارشناسانه است.

در صنعت برق نیز به دلیل اینکه این بخش به عنوان یک خدمت در دولت‌های مختلف دیده شده، امروزه شاهد بدهکاری ۱۳۰ هزار میلیاردی دولت به پیمانکاران

بوده‌ایم و این در حالی است که دولت با کسری بودجه ۳۵۰ تا ۴۰۰ هزار میلیاردی مواجه است و این یعنی نه توانی برای پیمانکاران مانده و نه دولت پولی برای توسعه صنعت برق دارد. با تمام این اوصاف اگر گوش شنوایی باشد، راهکار برای تغییر وضعیت وجود دارد. از همین رو برای بیان چالش‌ها و راهکارهای پیش‌روی صنعت برق اکونیرو میزگردی با حضور «محمد فارسی»، رئیس کمیته سازندگان و «امیرفرشچیان»، رئیس کمیته سازندگان مقرر سندیکای صنعت برق برگزار کرده که در ادامه از نظر مخاطبان می‌گذرد.

از عمده‌ترین چالش‌های بازنگران صنعت برق پاسخگو نبودن مسئولان، قراردادهای یک طرفه و نبود قراردادهای تیپ است که وضعیت سازندگان را روز به روز پیچیده‌تر کرده است؟

فارسی: صنعت برق ایران از اوایل انقلاب رو به رشد گذاشت و در دو دهه اوایل انقلاب رشد مطلوبی را رقم زدیم اما در ادامه شاهد بی‌توجهی به این صنعت مادر بودیم که قرار بود در آن نقش هاب منطقه را ایفا کنیم؛ بنابراین در این خصوص می‌توانم اعلام کنم برای سال‌های آینده چشم‌انداز روشنی نمی‌بینیم و با این روند به زودی شاهد کاهش رونق و ورشکستگی بسیاری از شرکت‌های کوچک و متوسط خواهیم بود. این در حالی است که این صنعت به نوعی زیر بنای پیشرفت سایر صنایع است.

فرشچیان: صنعت برق یک صنعت زیرساختی و زیر بنایی در کشور است، اما متأسفانه در دو دهه گذشته عملاً به دلیل کمبود نقدینگی و مشکلات وزارت نیرو در پرداخت مطالبات پیمانکاران و شرکت‌های فعال در این حوزه، روز به روز نحیف‌تر و ضعیف‌تر شده و تبعات آن به شکل خاموشی در پیک تابستان و زمستان بروز می‌کند.

فارسی: سندیکای صنعت برق بارها با تنظیم قراردادهای عادلانه و پیشنهاد آن به توانیر رسالت خود را انجام داده، اما تاکنون مقاومت‌هایی را در برابر اجرای قراردادهای تیپ شاهد بوده‌ایم که دلیل آن برای ما مشخص نیست و هر بار در جلسات مختلف مباحث آن به نتایج ملموسی ختم نمی‌شود.

فرشچیان: در خصوص قراردادها در بخش توزیع، اجرای قراردادهای تیپ در دستور کار و در حال پیگیری است، اما در حوزه انتقال، اسناد مناقصه را شرکت‌های مهندسی مشاور تهیه می‌کنند و قبل از مناقصه در اختیار شرکت‌های تابعه وزارت نیرو قرار می‌دهند تا طبق نظر آنها تایید و ارائه شود. در این قراردادها عمدتاً وضعیت بودجه و تامین اعتبار پروژه نامشخص است و در خصوص نحوه پرداخت‌ها تا جایی که می‌توانند ترجیح می‌دهند که در متن قرارداد سکوت کنند و هیچ چارچوب و زمان‌بندی مشخصی برای پرداخت‌ها به‌صورت شفاف وجود ندارد و این سکوت در حین انجام پروژه، پیمانکاران را دچار مشکلات عدیده‌ای می‌کند. چرا که قراردادهای به نوعی یک طرفه تنظیم شده‌اند و پیمانکار، کارفرمایی را در مقابل خودش می‌بیند که طبق قرارداد کاملاً از اختیارات بی‌حد و حصر برخوردار بوده و تعهدات قراردادی اکثراً یک طرفه و به زبان پیمانکار است. امروزه کارفرماها در اکثر قراردادهای تنها مسئولیت پرداخت حداکثر ۲۵ درصد مبلغ قرارداد را به عنوان پیش پرداخت تقبل می‌کنند، اما در مورد پرداخت صورت حساب‌ها و صورت وضعیت‌ها، هیچ بازه زمانی مشخصی تعیین نمی‌کنند و تطویل زمان پروژه به دلیل تاخیر در پرداخت مطالبات موجب می‌شود که عملاً شاخص‌های تعدیل نتواند ضرر و زیان‌های ناشی از تورم را برای پیمانکار پوشش دهد و متأسفانه با وجود اینکه بارها از طرف سندیکای صنعت برق ماجر را پیگیری کرده‌ایم، پاسخ روشنی دریافت نکرده‌ایم.

در سال‌های اخیر صنعت برق مورد غفلت واقع شده است. تا چه اندازه با این نظر موافق هستید؟



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه



امیر فرشچیان

فرشچیان: در خصوص این موضوع می‌توان گفت مطالبات معوق تبدیل به پاشنه آشیل تمامی تولیدکنندگان و پیمانکاران شده است. کارفرماها یعنی شرکت‌های تابعه وزارت نیرو اغلب به دنبال تامین ۲۵ درصد اولیه قرارداد هستند تا اطمینان حاصل کنند که پروژه آغاز می‌شود و تصور دارند که مابقی نقدینگی مورد نیاز هم به مرور زمان تامین می‌شود؛ بنابراین با همین تفکر و رویکرد پیمانکار و تولیدکننده را برای اتمام پروژه تحت فشار قرار می‌دهند و عمدتاً شاهدیم که کارفرمایان همگام با میزان پیشرفت فیزیکی پروژه قادر به ایفای تعهدات مالی خود نیستند و با پیمانکار پیش نمی‌روند و همواره برای انجام سریع کارها با توجه به اختیارات ناشی از قراردادهای یک طرفه، برای پیمانکار اخطار صادر می‌کنند و شرکت‌های پیمانکاری مجبور می‌شوند جهت تسریع در انجام پروژه، نسبت به دریافت تسهیلات بانکی با سود بالا اقدام کنند و همین امر باعث ورشکستگی بسیاری از شرکت‌ها شده است. بر این اساس به عقیده بنده نهادهای نظارتی نظیر سازمان بازرسی کل کشور باید وارد عرصه شوند و اگر طرحی به‌طور کامل تامین اعتبار نشده و بودجه مشخصی ندارد، برگزاری مناقصه مربوطه ممنوع شود.

قبل از انقلاب اکثر تجهیزات موردنیاز صنعت برق از خارج کشور خریداری می‌شد، اما بعد از انقلاب شرکت‌های بزرگی وارد عرصه شدند و فعالیت‌های ارزنده‌ای داشتند، اما از دهه ۸۰ به بعد بدنه شرکت‌های بزرگ، متوسط و کوچک روز به‌روز نحیف‌تر شده و بسیاری از شرکت‌ها به دلیل اینکه نتوانسته‌اند تعهدات مالی خود در قبال بانک‌ها را به موقع انجام دهند، ورشکست شده‌اند.

فارسی: مناقصات وزارت نیرو بدون بررسی بودجه برگزار می‌شود و همین بی‌توجهی به میزان اعتبارات موجود و برگزاری آنها، شرکت‌ها را دچار مشکلات عمده‌ای می‌کند؛ به این معنا که ابتدا ۲۵درصد پیش پرداخت یک پروژه را پرداخت می‌کنند و برای پرداخت ادامه مطالبات احساس می‌کنند که وظیفه‌ای بر عهده ندارند؛ این موضوع به‌ویژه زمانی که پروژه به انتها می‌رسد و صورت وضعیت‌ها به کارفرما سپرده می‌شود به فراموشی سپرده می‌شود؛ شاید باورش سخت باشد اما امروز فاکتورهایی وجود دارد که بعد از دو سال از سررسید هنوز هم پرداخت نشده‌اند. در مورد عدم‌پرداخت مطالبات چالش‌های عدیده‌ای به وجود می‌آید و فرماندهی و تمرکز بر تولید از شرکت‌ها گرفته می‌شود.

انباشت مطالبات، پیامدهایی برای ما به وجود آورده، از جمله بدهکاری به تامین‌کنندگان مواد اولیه، پرداخت نکردن به موقع دستمزدها و تسهیلات و همچنین کاهش راندمان. پیامدهای دیگر بد حسابی توانیر، باعث عقب افتادن اقساط بانک و افزایش نرخ سود و از همه بدتر، اعتبار شرکت در بانک برای تسهیلات آینده دچار

در صنعت برق وزارت نیرو حدوده ۱۳هزار میلیارد تومان به شرکت‌ها بدهکار است و در این میان شرکت‌های کوچک و متوسط با وجود اینکه مطالبات بالایی از این میزان ندارند، اما وصول نشدن این مطالبات منتهی به ورشکستگی آنها می‌شود. البته در این میان برخی اقدامات همچون انتشار اوراق انجام شد که مشکلی از بخش خصوصی رفع نکرد. در این خصوص چه نظری دارید؟



محمد فارسی

فارسی: هیچ زمانی به اندازه زمان فعلی صنعت برق را در خطر ندیده‌ام. قبل از انقلاب که ما صرفاً از تجهیزات و خدمات خارجی‌ها در صنعت برق استفاده می‌کردیم، اما بعد از انقلاب خوشبختانه به سرعت، به سمت خودکفایی و هاب منطقه شدن و همچنین صادرات خدمات فنی - مهندسی گام برداشتیم که در دهه دوم بعد از انقلاب جزو صادرکنندگان این عرصه بودیم و در دهه سوم نیز این رویه ادامه پیدا کرد، اما امروز به گونه‌ای است که هیچ کسی جرات صادرات ندارد چرا که موانعی به‌وجود آمد که مانع صادرات می‌شوند. به عنوان نمونه ما برای صادرات دکل‌های انتقال نیرو نمی‌توانیم با شرکت‌هایی که به طرق مختلف مورد حمایت دولت قرار می‌گیرند، رقابت کنیم. دولت قصد داشت اخیراً بدون وجود بودجه پروژه‌ها را به وسیله بخش خصوصی شروع کند و چند مناقصه فاینانس نیز برگزار شد، اما حتی بانک‌ها هم تمایلی به مشارکت در این طرح‌ها نداشتند چون عقبه را روشن نمی‌دیدند و نهایتاً این پروژه‌ها با روش‌های دیگری مانند تهاتر با مطالبات کشورهای همسایه برگزار شد.

در زمینه اوراق مشارکت هم که مطلع شدیم اخیراً ۳۰هزار میلیارد تومان از مجلس درخواست کرده‌اند، باید به این نکته اشاره کنم که این اوراق کمتر از ۲۰درصد بدهی‌های دولت را پوشش می‌دهد؛ این اقدام حتی اگر به سرانجام برسد، شاید گشایش نسبی در کار تولید ایجاد کند اما ضربه بزرگی بر پیکره نحیف تولیدکننده است، چرا که غیر از اینکه بخشی از پول‌مان را به دست نمی‌آوریم، بخشی از اصل پول ما هم از بین می‌رود، به هر حال سودی که تولیدکننده برای خودش در پروژه‌ها در نظر می‌گیرد، ۵ تا ۱۰درصد است و زمانی که با تورم ۴۰ درصدی مواجهیم، واضح است که پس از دو سال، پول ما دچار کاهش شدید ارزش شده است. از طرفی نقد کردن این اوراق ۱۰ تا ۱۵درصد بسته به زمان نقدشوندگی از ارزش پول کم می‌کند؛ بنابراین صرفاً ما را یک پله به سقوط نزدیک‌تر می‌کند.

فرشچیان: در خصوص فاینانس می‌توان گفت بستر این کار در ایران فراهم نیست

خدشه می‌شود. نکته دیگر اینکه برای تامین مواد اولیه هم دچار مشکلات عدیده‌ای می‌شویم و اگر در گذشته شرکت‌های تامین‌کننده مواد اولیه فرصت دو ماهه برای پرداخت قبول می‌کردند، امروز به دلیل بد قولی و تخطی از وعده‌ها، نگاه متفاوتی به ما دارند و این روند باعث می‌شود تا شرکت‌های بزرگ نتوانند به موقع تعهدات پروژه‌های دولتی را انجام دهند و جالب اینکه برخی مسئولان زمان توقف را جزو زمان‌های مورد تعهد شما برای اتمام پروژه به حساب نمی‌آورند.

اخیراً موضوع تامین اعتبار توسط تولیدکننده هم پیشنهاد شده است. نظرتان با تجربه حدود ۵۰ ساله در این خصوص چیست؟



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

چرا که کارفرما باید تعهدات لازم را به فاینانسر بدهد که چگونه می‌خواهد این پول را با بهره به سرمایه‌گذار برگرداند اما شاهدیم که حتی در حال حاضر بانک‌های دولتی هم حاضر به مشارکت و تامین اعتبار طرح‌های وزارت نیرو نیستند و عمده سرمایه‌گذاران و بانک‌ها تا اسم وزارت نیرو می‌آید، ضریب ریسک را بالا می‌بینند و با احتیاط برخورد می‌کنند چون بدهی این وزارتخانه آنقدر بالاست که هیچ‌گونه انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاران و حتی بانک‌های دولتی ایجاد نمی‌کند.

یکی دیگر از چالش‌ها تخصیص و تامین ارز است. این مساله چه مشکلاتی ایجاد کرده است؟

حتی در حال حاضر بانک‌های دولتی هم حاضر به مشارکت و تامین اعتبار طرح‌های وزارت نیرو نیستند و عمده سرمایه‌گذاران و بانک‌ها تا اسم وزارت نیرو می‌آید، ضریب ریسک را بالا می‌بینند و با احتیاط برخورد می‌کنند چون بدهی این وزارتخانه آنقدر بالاست که هیچ‌گونه انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاران و حتی بانک‌های دولتی ایجاد نمی‌کند

فارسی: برای تولیدات داخلی بخشی از مواد اولیه باید از خارج کشور تهیه شود که نیاز است بانک مرکزی بعد از ثبت‌سفارش به آنها ارز تخصیص دهد که در صورت نداشتن هیچ‌گونه مشکلی، حداقل ۳ ماه طول می‌کشد، اگر واردکننده نخواهد ارز نیمایی بگیرد، باید معادل آن را از منابع خودش در اختیار بانک قرار دهد تا بانک این ارز را در اختیار مشتری خارجی قرار دهد؛ به عنوان نمونه بنده تصمیم گرفتم با اختصاص ارز حاصل از صادرات خود، کالای مورد نظر را وارد کنم، اما متأسفانه این روش باعث غیراقتصادی شدن فعالیت شد. به هر حال چالش عدم‌اختصاص ارز از سوی بانک مرکزی یکی از مواردی بوده که تولیدکننده را دچار مشکل کرده است.

فرشچیان: ما در حوزه ارز موردنیاز جهت واردات مواد اولیه دو مشکل اساسی داریم. یکی بحث ثبت‌سفارش و تخصیص ارز است که اشاره کردید. متأسفانه امروزه شاهدیم که به دلیل کمبود منابع ارزی بانک مرکزی، تخصیص و تامین ارز طی حداقل سه ماه و با بلوکه کردن ۵ درصد مبلغی است که ثبت سفارش کرده‌اید اتفاق می‌افتد، که زمانی بسیار طولانی است. روال کار به این شکل است که این ۵ درصد را در یکی از بانک‌های عامل بلوکه می‌کنند تا ارز به شما تخصیص داده شود. حال چنانچه بانک عامل قادر به خرید ارز طی یک ماه پس از اعلام تخصیص ارز به شما بود، بانک عامل ارز را خریداری می‌کند و چنانچه موفق نشد که ارز تخصیصی را طی یک ماه خریداری کند، میزان سپرده باید به دو برابر افزایش یابد و مجدد در صف انتظار بمانید در حالی که هیچ تقصیری متوجه شرکت متقاضی نیست و به‌رغم اینکه بانک عامل نتوانسته ارز موردنیاز تخصیص یافته را خریداری کند، شرکت متقاضی مجبور به افزایش میزان سپرده و انتظار مجدد برای دریافت تخصیص مجدد ارز است.

متأسفانه این شیوه‌ها و روش‌های سراسر اشتباه بانک مرکزی در تعیین نرخ و تخصیص ارز مشکلات عدیده‌ای را به وجود آورده است و شاهدیم که چند نرخی شدن ارز موجب ظهور پرونده‌های فساد نظیر فساد اخیر در واردات چای شده است و این مهم گویای این واقعیت است که نهادهای تصمیم‌گیر و نظارتی نمی‌توانند این موضوع را به درستی کنترل کنند و ارز موردنیاز را به درستی در راستای منافع کشور تامین کنند و شرکت‌هایی که واقعا به دور از فساد به این ارز احتیاج دارند، به دلیل فقدان ارز متضرر می‌شوند و چرخه تولید آنها از حرکت می‌ایستد. متأسفانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

امروزه به دلیل همین بوروکراسی اداری ناکارآمد، برای انجام کارهای ساده‌ای نظیر ثبت‌سفارش و حواله ارز که تا ۵ سال پیش به راحتی انجام می‌دادیم، باید چند ماه معطل بمانیم.

نکته دیگر در بخش ارز، بحث جهش نرخ ارز است. زمانی که در مناقصات شرکت می‌کنیم، باید ضمانت‌نامه بانکی با اعتبار ۶ ماهه تسلیم کارفرما کنیم، در صورتی که اطلاعاتی از جهش نرخ ارز در ماه‌های آتی نداریم و در سال‌های گذشته شاهد بودیم که نرخ ارز، مثلا دلار آمریکا طی بازه زمانی کوتاهی از ۳۵ به ۵۰ هزار تومان رسیده است که این امر موجب شده که همواره در مورد ارائه پیشنهادهای مالی برای مناقصات با ریسک بالایی مواجه باشیم.

فارسی: شرکت‌های زیادی نیاز به ورود اقلام دارند اما به دلایلی که گفته شد، در ردیف شرکت‌های متوقف تولیدی قرار گرفته‌اند و نمی‌توانند محصولاتی را که قرارداد آن را منعقد کرده‌اند، تامین کرده و تحویل کارفرما بدهند. در چنین شرایطی حتی چنانچه نوبت تخصیص ارز این شرکت‌ها هم فرارسیده باشد، اما به دلیل دریافت نکردن مطالبات، قادر به تامین ریالی ارز برای واردات نیستند. در مورد فهارس بها نیز می‌توان گفت تنها روزه و تنها امید ما برای جبران خسارات وارده ناشی از تورم است که البته تاکنون هیچ‌گاه این افزایش‌ها متناسب با نرخ تورم نبوده است و جا دارد به این نکته اشاره کنم که در بسیاری موارد کارفرما به دلیل آنچه پایان نیافتن پروژه در موعد مقرر ذکر می‌کند، تا حد ممکن ضرایب تعدیل را کاهش داده و این ضربه بزرگی به شرکت‌هایی است که به دلیل وصول نشدن مطالبات‌شان توسط همین کارفرما باید مطالبات آنها با درصد تعدیل کمتری محاسبه شود.

فرشچیان: در بحث تامین مواد اولیه، بزرگ‌ترین مشکلات همان‌طور که مطرح شد، تامین نقدینگی موردنیاز ناشی از تاخیر در پرداخت مطالبات ازسوی کارفرمایان و مسائل و مشکلات ارزی است که همان‌طور که عنوان شد، مکانیزم ثبت سفارش و تخصیص ارز چالش عمده‌ای برای تمامی شرکت‌های تولیدی ایجاد کرده است. در مورد فهارس بها، هدف و فلسفه اصلی از تهیه فهارس بها و تعیین شاخص‌های تعدیل این است که به نحوی خسارت ناشی از افزایش قیمت‌ها و تورم برای پیمانکار جبران شود و هزینه‌ها و قیمت‌هایی که در قرارداد ثبت شده و به دلایل ناشی از تورم بالا در کشور، در حین اجرای کار معمولا چند برابر قیمت اولیه قرارداد می‌شود، جبران شود و از توقف کارها و پروژه‌ها جلوگیری شود. اما مشکل اساسی این است که صورت حساب‌های تعدیل و مابه‌التفاوت‌ها با تاخیر محاسبه و پرداخت می‌شود. به عنوان نمونه هم اکنون در دی ماه ۱۴۰۲ هستیم، اما آخرین شاخص تعدیل مربوط به اسفند ۱۴۰۱ است و شاخص‌های سال ۱۴۰۲ تاکنون اعلام نشده است. از طرفی وقتی کارفرماها اکثرا در پرداخت اصل صورت حساب دچار تاخیرات بسیاری هستند، عملا محاسبه و پرداخت تعدیل‌ها به مراتب طولانی‌تر

لطفا در مورد تامین مواد اولیه و

موضوع فهارس بها توضیحاتی ارائه کنید .



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

خواهد بود. همه این عوامل و مشکلات دست به دست هم داده تا پیمانکاران و تولیدکنندگان را روز به روز تضعیف کنند و عمده دلیل این است که کارفرمایان، آن بخش از قرارداد را که باید به صورت شفاف در آن خود را ملزم به ایفای تعهدات مالی بدانند، در قرارداد نمی آورند.

به عنوان صحبت پایانی برای ایجاد تغییرات درخواست شما از تمامی ارکان مربوطه برای رفع چالش های موجود چیست؟

فارسی: واقعیت این است که پیش از هر چیز سیاستگذاران و افرادی که امور را در دست دارند، باید سیاست هایی اعمال کنند که این چالش ها عمیق تر نشوند و امیدوارم از این پس پروژه هایی را تعریف و مطرح کنند که بودجه کامل آن وجود دارد. اینکه مدیران توانیر پروژه هایی را به اجرا بگذارند و نتوانند پشتیبانی مالی کنند، هنر محسوب نمی شود، بلکه جنبه قطع کردن دست و پای تولیدکنندگان و پیمانکاران است.

فرشچیان: سرفصل مشکلات تولیدکنندگان و پیمانکاران وزارت نیرو، حدود ۱۰ مورد است که مسئولان مربوطه در جریان تمامی این موارد هستند؛ دکتر علی آبادی از بدنه وزارت نیرو به بدنه وزارت صمت رفته اند و از مشکلات کاملا مطلع هستند، اما متأسفانه هیچ همتی برای حل مشکلات وجود ندارد، چرا که بودجه لازم در اختیار آنها نیست. در واقع گره بسیاری از این مشکلات با تزریق نقدینگی باز می شود، اما به دلیل اینکه دولت درآمد چندانی از فروش برق ندارد و تا زمانی که به سیاست فروش ارزان و تقریباً رایگان برق، بنزین، گاز و... به عنوان یک خدمت نگاه می شود، مشکلات همچنان پا برجا خواهد بود.

از سویی به رغم انعکاس موارد از طرف سندیکای صنعت برق به عنوان بزرگترین تشکل بخش خصوصی کشور و با وجود تلاش های بسیار برای اطلاع رسانی و چاره جویی در خصوص حل و فصل مشکلات، پاسخ لازم را دریافت نکرده ایم و تا زمانی که مسئولان به این نتیجه نرسند که این صنعت زیر بنایی در حال استهلاک است و ۱۳۰ هزار میلیارد تومان بدهی باید به فوریت پرداخت شود و در کنار این هزینه ها و مطالبات، امروزه بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری فوری برای توسعه صنعت برق یک ضرورت است، راه حل مشخصی برای مشکلات مذکور وجود ندارد.

نکته پایانی اینکه متأسفانه شاهدیم که دولت در لایحه بودجه سال آینده ۵۰ درصد درآمدهای مالیاتی را افزایش داده و حقوق و عوارض گمرکی را نیز به شدت افزایش داده است. با این شرایط دارد به مسئولان دولت این نکته را متذکر شویم که دریافت مالیات بیشتر و تامین منابع مالی و کسری بودجه از جیب فعالان اقتصادی در شرایط کنونی قطعاً باعث خروج بیشتر سرمایه های مادی و معنوی می شود که از مهم ترین آنها مهاجرت نیروی انسانی شرکت هاست که امید است دولت و مجلس تبعات این تصمیمات را در نظر گرفته باشند ■

واقعیت این است که پیش از هر چیز سیاستگذاران و افرادی که امور را در دست دارند، باید سیاست هایی اعمال کنند که این چالش ها عمیق تر نشوند و امیدوارم از این پس پروژه هایی را تعریف و مطرح کنند که بودجه کامل آن وجود دارد. اینکه مدیران توانیر پروژه هایی را به اجرا بگذارند و نتوانند پشتیبانی مالی کنند، هنر محسوب نمی شود، بلکه جنبه قطع کردن دست و پای تولیدکنندگان و پیمانکاران است

هزارتوی مشکلات پیمانکاران



تولید در تمام دنیا به عنوان یک شاخص مهم اقتصادی مورد توجه قرار می گیرد و در کشور ما هم تا حد امکان سعی دولت ها این بوده که برای تولیدکننده امتیازات قانونی در نظر بگیرند تا سرمایه گذاران ترغیب به حضور در این عرصه شوند. با این وجود در کشور ما آگاهانه یا غیرآگاهانه برخی فعالیت های حیاتی به جرم اینکه زیرمجموعه بخش تولید نیستند، مورد غفلت قرار گرفته اند؛ صحبت از پیمانکارانی است که اگر دانش و تخصص آنها نبود، هیچ پروژه عمرانی در کشور اجرا نمی شد، اما متأسفانه نگاه حمایتی دولت ها را در این بخش شاهد نبوده ایم.

در این میان غفلت از پیمانکاران به ویژه در صنعت برق به عنوان یک صنعت بنیادین و حیاتی مشهودتر از سایر صنایع است و سال هاست شرکت های پیمانکاری از قراردادهای یکجانبه وزارت نیرو و شرکت های تابعه متضرر می شوند و از طرفی مطالباتشان هم با تاخیرهای چند ماهه حتی سالانه بدون در نظر گرفتن نرخ ارز و تورم عمومی پرداخت می شود که عملاً نه تنها سودی از اجرای پروژه ها نمی برند که به شدت دچار ضرر و زیان و حتی ورشکستگی می شوند؛ نشان به آن نشان که براساس آمارها طی ۵ سال گذشته از ۴۵۰ شرکت پیمانکاری در حوزه توزیع فشار ضعیف در استان فارس تنها ۳۰ شرکت زنده اند و با روند کنونی نیروهای متخصص همین معدود شرکت ها هم راهی صنایع دیگر می شوند یا ساز مهاجرت به کشورهای دیگر را کوک می کنند تا این بخش متخصص از درون تهی شود؛ اتفاقی که در نهایت به ضرر وزارت نیرو و نهایتاً تمامی مشترکان برق تمام می شود. در همین خصوص دنیای اقتصاد میزگردی با حضور «مسعود صادق زاده» رئیس کمیته پیمانکاران توزیع و «امیرحسین طاهرزاده» رئیس کمیته پیمانکاران فوق توزیع و انتقال سندیکای صنعت برق ایران ترتیب داده و به بررسی مشکلات و چالش های پیش روی پیمانکاران صنعت برق پرداخته است.



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

صادق‌زاده: اصولاً پیمانکاران بخش توزیع صنعت برق در ۱۰ سال اخیر تضعیف شده‌اند و تعداد شرکت‌های پیمانکاری در طول این مدت به شدت کاهش یافته و علت این اتفاق هم ناشی از اقتصاد صنعت برق است؛ در واقع پیمانکار انتظار دارد در ازای اجرای پروژه، مطالبات خود را به موقع از توانیر و شرکت‌های توزیع برق دریافت کند، اما به دلیل کمبود نقدینگی کارفرمایان این مطالبات با وقفه‌های طولانی و بدون در نظر گرفتن تورم واقعی پرداخت می‌شود که نتیجه آن ورشکستگی پیمانکاران است. بر اساس آمارها تا قبل از سال ۹۵ در استان فارس ۴۵۰ شرکت پیمانکاری در حوزه توزیع داشتیم و امروز تعداد شرکت‌های فعال و نیمه فعال به ۳۰ شرکت رسیده است و بسیاری از آنها روانه صنایع دیگر شده‌اند که همین امر باعث شده تا مناقصات شرکت‌های توزیع به دلیل فقدان استقبال شرکت‌ها چند بار تکرار شود، چرا که پیمانکاران از دریافت مطالبات پروژه‌ها ناامید شده‌اند و با این وضعیت تنها راهکار استقبال پیمانکاران از مناقصات این است که شرکت‌های توزیع ابتدا بودجه پروژه را تأمین اعتبار کنند و مناقصات را با پشتوانه مالی برگزار کنند؛ کما اینکه پیمانکاران از پروژه‌های نفت، پتروشیمی و گاز به دلیل تأمین مالی صحیح و پرداخت به موقع مطالبات استقبال می‌کنند.

از سوی دیگر شاهدیم که در سال گذشته پیمانکاران با دلار ۲۸ هزار تومانی پروژه‌های خود را اجرا کرده‌اند و شرکت‌های توزیع به دلیل عدم نقدینگی بخشی از مطالبات پیمانکاران را در سال جاری که دلار به ۵۰ هزار تومان رسید با تخصیص اسناد خزانه اسلامی با سررسید ۱۴۰۴ طی پروسه زمانی طولانی‌مدت که حدود ۸ تا ۹ ماه به طول انجامید به حساب بورسی پیمانکاران منتقل کردند، اسناد خزانه‌ای که دو سال بعد قابلیت نقد شدن دارند و قطعاً طی این دو سال روند صعودی دلار و تورم ادامه خواهد یافت، از این رو پیمانکاران به دلیل مشکلات مالی اسناد خزانه را با قیمت پایین‌تر و با ضرر ۵ تا ۱۰ درصد برای جلوگیری از ورشکستگی و پرداخت بدهی‌ها به ناچار به فروش رساندند و حتی مابقی مطالبات را نیز تاکنون دریافت نکرده‌اند. بنابراین به جای اینکه شاهد رشد و پیشرفت پیمانکاران به مرور زمان باشیم، نتیجه‌ای جز ضعیف‌تر شدن شرکت‌های پیمانکاری و تغییر شغل و جذب بازارهای سودآور دیگر حاصل نشده است.

طاهرزاده: پیمانکاران در حوزه توزیع و انتقال به دو دسته تقسیم می‌شوند. یک دسته که ۹۵ درصد این گروه را تشکیل می‌دهند، از نظر مالی و نیروی متخصص به شدت تضعیف شده‌اند، چرا که در سطح کلان اقتصاد برق دچار مشکل است و وزارت نیرو توانایی پرداخت هزینه‌ها را ندارد و این ضعف مالی به شرکت‌های فعال صنعت برق منتقل می‌شود، به همین دلیل با مهاجرت بزرگ نیروهای متخصص این صنعت به صنایعی مانند فولاد، مس، پتروشیمی و... با دستمزدهای بالا مواجه هستیم و حتی این مهاجرت به کشورهای دیگر هم اتفاق می‌افتد؛ به عقیده من شرکت‌های پیمانکاری توزیع و انتقال صرفاً در زمانی که بحث برجام مطرح شد، سیگنال‌های مثبتی دریافت کردند و در سال‌های دیگر پیمانکاران حتی درگیر فعالیت‌های دیگری مانند ساختمان سازی، فعالیت در بورس، دلالی دلار، خرید و فروش خودرو و... شدند تا شرکت را از ورشکستگی نجات دهند. در کنار وضعیتی که برای عموم پیمانکاران فوق توزیع و

چه ارزیابی از روند رشد و توسعه پیمانکاران صنعت برق در ۱۰ سال اخیر دارید؟

انتقال ایجاد شده، درصد بسیار اندکی از پیمانکاران که تعدادشان از انگشتان یک دست کمتر است، به دلیل استفاده از رانت شرایط بسیار مطلوبی دارند و نمی‌توان این چند شرکت را با سایرین مقایسه کرد. امروز حدود ۲۰ پیمانکار فوق توزیع و انتقال در صنعت پست داریم و به همین اندازه هم پیمانکار خط داریم که با ادامه این شرایط تا ۵ سال آینده ۵۰ درصد آنها به صنایع دیگر کوچ می‌کنند.

صادق‌زاده: متأسفانه در سال‌های اخیر شرکت توانیر و شرکت‌های تابعه آن که متولی صنعت برق کشور هستند نسبت به پیمانکاران بی‌تفاوت بوده و در برابر مسائل و مشکلات آنها قدم مثبتی برنداشته‌اند و در حقیقت هیچ‌گونه حمایتی از سوی این مجموعه‌های مسئول نشده تا حدی که اگر پیمانکاری بخواهد مشکلات خود را از طرف آن مجموعه‌ها پیگیری و حل کند به دلیل ترس و وحشت از پیمانکاران به‌خاطر درخواست مطالبات، حتی اجازه ورود به ساختمان را نمی‌دهند و باعث بی‌احترامی و تخریب تمام زحمات پیمانکاران که بازوی توانمند کارفرمایان هستند، شده‌اند. ما پیمانکاران همیشه سعی کردیم مشکلات خود را از طریق سندیکای انجمن‌های صنفی و اتاق‌های بازرگانی استان‌ها و... به گوش مسئولان برسانیم، ولی متأسفانه مسئولان دولتی هیچ‌گونه توجه و اهمیتی نسبت به حل مشکلات پیمانکاران نداشته‌اند. در واقع در کشور کلیه بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های حمایتی که از سوی دولت تصویب می‌شود، به نفع بخش تولید است و پیمانکاران از اینگونه حمایت‌ها بی‌نصیب بوده‌اند. البته امید است مدیران و مسئولان جدید مجموعه توانیر روند متفاوتی برای حل چالش‌های این بخش اتخاذ کنند.

طاهرزاده: اگر پیمانکاران مورد توجه قرار نگرفته‌اند بخش اعظم آن به خاطر بی‌توجهی دولت است؛ در واقع مسئولان در کشور ما تولید را به عنوان یک آرمان دنبال می‌کنند و قانون حمایت از تولید را وضع می‌کنند یا برای تولیدکننده در بیمه، امور مالیاتی، گمرک و... امکاناتی قائل می‌شوند در حالی که برای پیمانکاران چنین امتیازاتی وجود ندارد. نکته حائز اهمیت اینکه مسئولان به تولید به عنوان یک موضوع امنیتی هم نگاه می‌کنند، چرا که تعطیلی یک واحد تولیدی می‌تواند منجر به بیکاری صدها یا هزاران نفر شود، اما واحدهای پیمانکاری به دلیل تعداد کمتر نیروهای شاغل از این حیث مورد توجه قرار نمی‌گیرند. نکته دیگر اینکه متولی پیمانکاران در واقع سازمان برنامه و بودجه است چرا که چگونگی تشخیص صلاحیت، فهرست بها و شاخص‌های تعدیل را برای پیمانکاران تعریف می‌کند، اما از آنجا که این سازمان باید برای حل مشکلات اقتصادی برنامه‌ریزی کند، زمانی برای پرداختن به مشکلات و چالش‌های پیمانکاران ندارد، کافی است نگاهی به مصاحبه‌های مسئولان این سازمان بیندازید تا متوجه شوید که اغلب در مورد مالیات، بودجه سالانه، تخصیص ارز و... اظهارنظر می‌کنند. عامل مهم دیگر در ایجاد این بی‌توجهی نبود اتحاد بین پیمانکاران است؛ بنابراین در حالی که تولیدکنندگان توافقات نانوشته‌ای به‌ویژه در زمینه قیمت‌ها دارند، ما شاهد رقابت مخرب قیمتی در بین پیمانکاران هستیم.



امیرحسین طاهرزاده



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

صادق‌زاده: ما همواره با سازمان تامین اجتماعی در زمینه بیمه دچار مشکلات زیادی هستیم و با وجود پیگیری‌های سندیکا متاسفانه تاکنون بخشی از مشکلات مرتفع نشده‌اند. در بخش پیمانکاری خصوصا در حوزه توزیع، قراردادهای به صورت PC خرید و اجراست و با وجود اینکه سازمان تامین اجتماعی هیچ‌گونه خدماتی در بخش خرید به پیمانکار ارائه نمی‌دهد، اما این بخش هم مشمول بیمه می‌شود و در زمان اخذ مقاصد حساب از کل قرارداد یعنی خرید و اجرا حق بیمه دریافت می‌کنند. در سال‌های گذشته که بخشنامه ۱۴.۵ در بعضی از استان‌ها قابل اجرا بود بخش خرید از پرداخت حق بیمه معاف می‌شد و فقط بخش اجرا مشمول بیمه می‌شد، اما در سال‌های اخیر به طور کامل این بخشنامه را ملغی کرده و بخشنامه جدیدی با عنوان ۱۴ درآمد صادر کردند که تمام بخش اجرا و قسمت‌هایی از خرید مشمول بیمه می‌شود و پیمانکاران نسبت به این بخشنامه هم معترض بوده و درخواست اصلاح آن و معافیت کل مبلغ خرید از حق بیمه دارند. مشکل دیگر اینکه مدیران و معاونان سازمان تامین اجتماعی با وجود اینکه در جلسات سندیکا و اتاق‌های بازرگانی و دیگر تشکلهای استانی حضور پیدا می‌کنند و مشکلات را به طور مستقیم می‌شنوند، اما هیچ‌گونه ترتیب اثری نسبت به حل آنها ندارند.

علاوه بر این، شرکت‌های توزیع به عنوان کارفرمای اصلی از هر صورت وضعیتی که پیمانکار ارائه می‌دهد، باید ۵ درصد علی‌الحساب کسر کنند و به عنوان سپرده بیمه در حساب سپرده ذخیره کنند تا پس از ارائه مقاصد حساب به پیمانکار عودت داده شود، اما زمانی که پیمانکار اقدام به اخذ مقاصد حساب می‌کند و از کارفرما ۵درصد کسر شده را برای پرداخت به تامین اجتماعی طلب می‌کند، عنوان می‌شود که این پول هزینه شده و پیمانکار باید حق بیمه را نقدا پرداخت کند سپس به حساب مطالبات شما منظور خواهیم کرد که متاسفانه پیمانکار باید چند سال برای دریافت این مبلغ در انتظار و رفت و آمد باشد؛ بنابراین در حالی که شرکت‌های توزیع کاملا خلاف شرایط عمومی پیمان و غیرقانونی عمل می‌کنند، اما مسئولان به اعتراضات بحق ما توجهی نمی‌کنند.

طاهرزاده: تامین اجتماعی یکی از معضلات اصلی پیمانکاران است؛ به طور نمونه طبق قانون خریدهای خارجی از بیمه معاف هستند و منطق ایجاب می‌کند که واردکننده مدارک گمرکی را برای اثبات ادعای خود ارائه کند، اما تامین اجتماعی مستنداتی برای اثبات می‌خواهد که حتی وزارت صمت و گمرک هم نیاز ندارد و بسیار دست و پا گیر است. چالش دیگر اینکه معمولا در شعبه‌ها و گاه در یک شعبه وحدت رویه وجود ندارد و هر کدام بنا بر تفسیر خودشان عمل می‌کنند. متاسفانه اخیرا وقتی کارشناس مبلغی را به عنوان حق بیمه تعیین می‌کند، برخی موارد را با دلایل قانونی به کارشناس متذکر می‌شویم، در کمال تعجب در پاسخ به مطالبه قانونی ما اعلام می‌کنند که ما خودمان هم از غیرقانونی بودن دریافت بخشی از مبالغ آگاهیم، اما به ما اعلام شده که این مبالغ دریافت شود و اگر پیمانکاران اعتراضی دارند، در هیات بدوی مطرح کنند، اما هیات بدوی متشکل از همین کارشناس و دیگر کارشناسان است که همان اقدام اولیه خودشان را در اتاق دیگر شعبه تایید می‌کنند و با تایید

پیمانکاران چه چالش‌هایی در خصوص بیمه دارند و برای رفع آنها چه اقداماتی باید انجام شود؟

این رای نهایتا پرونده توسط پیمانکار به تجدید نظر ارجاع می‌شود. علاوه بر این اخیرا بخشنامه‌ای در مورد قراردادهای پیمانکاری صادر کرده‌اند که از قراردادهای EPC و PC، ۴ درصد ضریب پیمان بگیرند و جالب اینکه آن را هم «عطف بماسبق» کردند که خوشبختانه بعد از حدود ۸ ماه اصلاح شد و پرونده‌های قبل از اصلاح بخشنامه، مشمول این ۴ درصد نشدند، نتیجتا برخی از پیمانکاران طی این ۸ ماه دچار مشکل و ضرر و زیان شدند و در دیوان عدالت اداری پرونده دارند. مساله دیگر اینکه برخی شعب تامین اجتماعی در بسیاری موارد به رای دیوان عدالت اداری تمکین نمی‌کنند و بعد از ابلاغ رای به پیمانکار اعلام می‌کنند که برای توافق به شعبه مراجعه کند. وضعیت به گونه‌ای پیش رفته که شعب تامین اجتماعی به آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های خودشان هم توجه نمی‌کنند؛ به طور مثال در بخشنامه ۱۴.۵ آمده بود که کل تجهیزات از بیمه معاف است و بخش‌های اجرایی مشمول بیمه می‌شوند اما این بخشنامه را حذف کردند و ۴ درصد مذکور را به جای آن مبنا قرار داده‌اند و با این وجود همین بخشنامه جدید را هم به گونه‌ای غیرقانونی اجرا می‌کنند؛ به این معنی که در گذشته اگر یک پیمانکار فرعی وجود داشت که کار نصب انجام می‌داد، حق بیمه قرارداد خود را پرداخت می‌کرد، و مقاصد حساب دریافت می‌کرد، تامین اجتماعی از پیمانکار اصلی درخواست پرداخت حق بیمه مجدد نصب همان پروژه را نداشت، اما امروز در کمال تعجب از پیمانکار فرعی و اصلی حق بیمه را دریافت می‌کنند، یعنی عملا بیمه مضاعف می‌گیرند.

مساله دیگر مربوط به بیمه بیکاری در قراردادهای پیمانکاری است؛ ماهیت کار پیمانکاری همکاری پروژه‌ای با پرسنل است و پیمانکار می‌تواند این افراد را فقط برای یک پروژه یا پروژه‌های دیگر هم دعوت به همکاری کند، اما مشمول بیمه بیکاری نمی‌شوند و استدلال تامین اجتماعی این است که اگر پروژه خاتمه پیدا کند، یعنی این افراد قطع همکاری کرده‌اند و این در حالی است که ۳ درصد حق بیمه بیکاری را دریافت می‌کند. نکته آخر در خصوص تامین اجتماعی هم مربوط به حضور بانوان در پروژه‌های پیمانکاری است؛ در حالی که بسیاری از مدیران پروژه‌ها و سرپرست کارگاه‌ها بانوان هستند، اما برخی شعب سازمان تامین اجتماعی معتقدند بانوان نمی‌توانند در کارگاه حضور داشته باشند و حق بیمه این افراد را قبول ندارند؛ استدلال تامین اجتماعی این است که برخی اقدام به بیمه بانوانی می‌کنند که اصولا در پروژه حضور ندارند و در واقع به دلیل محدود خطاهای موجود، سایر پیمانکاران هم متهم به اقدامات مجرمانه می‌شوند و در نهایت راهی که پیش پای پیمانکار گذاشته‌اند این است که باید نام این بانوان که در محل اجرای پروژه فعال هستند، در لیست دفتر مرکزی درج شود در حالی که اگر خدایی ناکرده اتفاق ناگواری برای این بانوان رخ بدهد، تامین اجتماعی عنوان می‌کند که این شخص به عنوان پرسنل دفتر مرکزی بیمه شده و اینکه درمحل پروژه دچار حادثه شده به ما ارتباطی ندارد؛ در نهایت پاسخ تامین اجتماعی غیرمستقیم این بود که بانوان را برای پروژه‌ها استخدام نکنید.



مسعود صادق‌زاده

شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



021-88882929
0992-7254032



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

گفته می‌شود یکی از چالش‌های عمده پیمانکاران قراردادهای متفاوت شرکت‌های توزیع است. لطفا در این خصوص مشکلات را تشریح کنید.

صادق‌زاده: در کشور در مجموع ۳۹ شرکت توزیع وجود دارد که هر کدام قرارداد خاص خودشان را مبنا قرار می‌دهند که به صورت سلیقه‌ای تنظیم شده و پیمانکار هم باید بر اساس آن وارد مناقصات و انعقاد قرارداد شود، اما در چند مورد مشترک هستند. مورد اول عدم‌پرداخت پیش پرداخت، در حالی که طبق شرایط عمومی پیمان باید ۲۵-۲۰ درصد پیش پرداخت را به پیمانکار پرداخت کنند. مورد دوم فقدان تعدیل در قراردادهاست که باعث شده با توجه به تورم عمومی و افزایش نرخ ارز پیمانکار دچار خسارت‌های بسیار سنگینی شود. علاوه بر این بی‌توجهی به پرداخت خسارت تاخیر در پرداخت مطالبات و فهرست بهای خاص، یک طرفه و سلیقه‌ای در قراردادهای شرکت‌های توزیع از جمله موارد رایج به شمار می‌رود که مجموع این عوامل منافع شرکت‌های توزیع را تامین می‌کند و پیمانکاران را دچار ضرر و زیان سنگین و ورشکستگی می‌کند. این قراردادهای یکطرفه در حالی از سوی شرکت‌های توزیع به پیمانکار تحمیل می‌شود که بعد از حدود ۹ سال پیگیری و تلاش بی‌وقفه سندیکای صنعت برق با بررسی تمامی جوانب یک قرارداد تیپ و یکنواخت تدوین کرده تا پس از تایید و تصویب توسط توانیر، به شرکت‌های توزیع ابلاغ شود، اما به‌رغم پیگیری‌های سندیکا کماکان این قرارداد توسط توانیر تصویب و تایید نشده است.

طاهرزاده: بخشی از مشکل مربوط به نوع قرارداد است که برخی از بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها که می‌تواند مشکلات آتی را رفع کند، عمدا از طرف کارفرما در قرارداد گنجانده نمی‌شود. مواردی از جمله خسارت تاخیر در پرداخت، اختیارات قانونی پیمانکار برای حق فسخ یا انعقاد قرارداد EPC به صورت PC از جمله مهم‌ترین این موارد هستند که مورد آخر پیمانکاران را در مواجهه با تامین اجتماعی هم دچار مشکل می‌کند؛ نکته حائز اهمیت اینکه حدود ۲۰ سال پیش پول در کشور به وفور در اختیار دولت بود، کارفرماها از تخصص لازم برخوردار بودند و مشاوران قوی در اختیار داشتند، اما امروز علاوه بر اینکه تیم فنی کارفرماها ضعیف شده و شرکت‌های مشاور نیز به عنوان بازوی مهندسی کارفرماها به دلیل نبود نیروی متخصص دچار ضعف فنی هستند، کارفرمایان با فقدان نقدینگی هم مواجه هستند، لکن توقعات و خواسته‌های ایشان بیشتر از گذشته شده است. پیش پرداخت در اختیار پیمانکار قرار نمی‌گیرد چرا که اصولا نقدینگی برای پروژه ندارند و در مواردی هم پیش پرداخت را تقسیط می‌کنند و از پیش پرداخت ۲۵ درصدی، فقط ۶ تا ۱۴درصد پرداخت می‌کنند و مابقی را زمانی پرداخت می‌کنند که تجهیزات را پیمانکار سفارش دهد یا طراحی به پایان رسیده باشد و به این ترتیب دریافت کامل پیش پرداخت ۸ ماه بعد از شروع پروژه اتفاق می‌افتد؛ در واقع کارفرما به پیمانکار به عنوان یک سرمایه‌گذار نگاه می‌کند و قراردادی که در واقعیت EPCF است به صورت PC نوشته می‌شود که پیمانکار در برابر تمام مشکلات قرار بگیرد.

مشکل دیگر صورت وضعیت‌هاست که پرداخت آن به طور میانگین ۷ ماه طول می‌کشد و مشمول هیچ‌گونه تعدیل و جریمه دیرکردی نمی‌شود و این در

بی‌توجهی به پرداخت خسارت تاخیر در پرداخت مطالبات و فهرست بهای خاص، یک طرفه و سلیقه‌ای در قراردادهای شرکت‌های توزیع از جمله موارد رایج به شمار می‌رود که مجموع این عوامل منافع شرکت‌های توزیع را تامین می‌کند و پیمانکاران را دچار ضرر و زیان سنگین و ورشکستگی می‌کند

حالی است که بهره بانکی ۳۰ درصد تعیین شده و وقتی پیمانکار از بانک برای اجرای پروژه تسهیلات می‌گیرد حداقل باید ۳۳ درصد بهره بپردازد. موضوع دیگر اینکه شاخص‌های تعدیل که توسط سازمان برنامه تدوین شده هم دچار ضعف‌های عمده است؛ به طور مثال از زمانی که پیمانکار درخواست تجهیزات را به شرکت‌ها ارائه می‌کند تا زمانی که تجهیزات آماده ارسال به پیمانکار است، به دلیل افزایش قیمت تجهیزات تا ۱۵درصد گران‌تر می‌شوند و پیمانکار مجبور است به نرخ روز این هزینه را برای پیشبرد پروژه پرداخت کند اما چند ماه بعد که شاخص‌های تعدیل از سوی سازمان برنامه ابلاغ می‌شود، در کمال تعجب برخی شاخص‌ها صفر یا حتی منفی شده‌اند.

به عنوان سوال پایانی مشکلات پیمانکاران باید توسط چه نهادی رفع شود؟

صادق‌زاده: تنها نهادی که می‌تواند چالش‌های پیمانکاران را با استفاده از قوانین و مقررات قانونی حل و فصل کند، وزارت نیرو است چرا که ما با شرکت‌های تابعه وزارت نیرو و شرکت توانیر فعالیت داریم. مشکلات عمده پیمانکاران هم کاملا واضح و مشخص است؛ پرداخت به موقع مطالبات با استفاده از منابع مالی تعریف شده برای پروژه‌ها، گنجاندن قوانین و مقررات شرایط عمومی و خصوصی پیمان سازمان برنامه و بودجه کشور در قراردادهای با تصویب و ابلاغ قرارداد تیپ پیمانکاری، ارزش قائل شدن برای شان و شخصیت پیمانکاران به عنوان بازوی اجرایی کارفرما در شناخت و حل مشکلات در زمان مراجعه به شرکت‌های زیرمجموعه توانیر، فراهم شدن امکان استفاده از تسهیلات بانکی با سود بانکی متعادل و تقسیط بدهی‌های مالیاتی و بیمه توسط سازمان امور مالیاتی و سازمان تامین اجتماعی برای پیمانکار مانند بخش تولید مهم‌ترین خواسته‌های ماست.

طاهرزاده: در وهله اول باید پیمانکاران برای رفع مشکلات متحد باشند، توانیر یک ضعف عمده دارد که تنها در صورت رفع شدن آن می‌تواند چالش‌های پیمانکاران را رفع کند و آن مشکلات مالی است به گونه‌ای که مجموعه شرکت‌های زیرمجموعه توانیر توانایی پرداخت حقوق پرسنل خود را ندارند و تا زمانی که درگیرچنین مساله‌ای باشند، فاقد توانایی لازم برای برنامه‌ریزی و حل مشکلات صنعت برق و پیمانکاران هستند، اما در سطح کلان باید مشکلات پیمانکاران توسط سازمان برنامه رفع شود چرا که تهیه فهراس بها، شاخص‌های تعدیل در قراردادها و همچنین تشخیص صلاحیت و رتبه‌بندی پیمانکاران را به عهده دارد و البته همان‌طور که اشاره کردم تا زمانی که اصلاح ساختار برای پیگیری امور مربوط به پیمانکاران در این سازمان شکل نگیرد، اتفاقات مثبتی برای پیمانکاران رقم نمی‌خورد ■



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

مهندسان مشاور در سراسر



صد پروژه‌ها را به شرکت‌های خارجی سپرده‌اند، بتوانند یک‌شبه شرکت‌های بزرگ تاسیس کنند و در این سو شرکت مهندسی مشاور که سال‌ها برای تربیت چنین نیروهایی هزینه و زمان صرف کرده، به تدریج شرکت را خالی از نیروهای متخصص ببیند. این چالش تنها یکی از مشکلات شرکت‌های مهندسی مشاور است و متأسفانه وضعیت به گونه‌ای پیش رفته که پیکره این شرکت‌ها با تصمیمات نادرست برخی مدیران روز به روز در حال نحیف شدن است.

در همین خصوص دنیای اقتصاد می‌گردد با حضور «مجتبی سلیمانی» نایب رئیس کمیته تخصصی مهندسی مشاور و «سیدمحمد زیک شمس» عضو هیات رئیسه کمیته تخصصی مهندسی مشاور سندیکای صنعت برق ایران ترتیب داده که مشروح آن در ادامه می‌آید

مهندسان مشاور یکی از ارکان اصلی اجرای پروژه‌های عمرانی در دنیا به شمار می‌روند و متناسب با ارزش پروژه مورد نظر، حق‌الزحمه دریافت می‌کنند تا بتوانند ضمن تقویت شرکت برای حضور در پروژه‌های جدید داخلی، در پروژه‌های بین‌المللی نقش‌آفرینی کنند. در ایران اما وضعیت برای این صنف به خوبی پیش نمی‌رود؛ از یکسو دولت به عنوان کارفرما تعرفه‌هایی بدون کارشناسی درست از هزینه‌های این شرکت‌ها تعیین می‌کند و از سوی دیگر پرداخت حق‌الزحمه آنها تا سه سال طول می‌کشد و این رویه باعث می‌شود بزرگ‌ترین سرمایه‌های این شرکت‌ها که همان نیروی انسانی است، جذب صنعت یا کشورهای حوزه خلیج فارس شوند تا کشورهایی که از نظر دارا بودن نیروی انسانی متخصص شرایط مطلوبی ندارند و همواره صفر تا



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

چرا نقش مهندسان مشاور در ایران کمرنگ شده است؟

سلیمانی: شرکت‌های مهندسی مشاور در دنیا نقش غیرقابل انکاری در پیشرفت پروژه‌ها بر اساس استانداردهای روز دنیا دارند، اما متأسفانه در کشور ما این موضوع با سیاست دولت‌ها گره خورده است. به طور نمونه ما سال گذشته شاهد پایین بودن درصد تعرفه خدمات مهندسان مشاور توسط سازمان برنامه و بودجه بودیم که به هیچ وجه جوابگوی هزینه‌ها نیست و امروز شرکت‌های مهندسی مشاور در سراسر کشور سقوط قرار گرفته و حتی برخی شرکت‌ها مجبور شده‌اند فعالیت و رویکردشان را در برخی مواقع تغییر دهند.

به طور نمونه امروز شرکت‌های بزرگی مانند قدس نیرو به دلیل تاخیر در دریافت مطالبات توجیه اقتصادی برای ادامه فعالیت ندارند یا شرکت سازه گهر کاوه به عنوان شرکت بنده اگر در زمینه‌های اجرا و ساخت فعالیت نکند، با صرف خدمات مشاوره نمی‌تواند درآمدزایی کند و متأسفانه این بی‌توجهی باعث شده تا شرایط به گونه‌ای پیش برود که کارفرما بر خلاف عرف مهندسی، دستوراتش را به مهندس مشاور دیکته کند؛ یکی از علل ایجاد وضعیت کنونی این است که مسئولان سازمان برنامه و بودجه و وزارت نیرو که مرتبط با صنف مهندسی مشاور هستند، نگران ما نیستند؛ کما اینکه سال گذشته نامه ما ۹ ماه توسط آقای میرکاظمی خوانده نشد تا اینکه ایشان جایشان را به مدیر دیگری دادند و همین رویه در وزارت نیرو توسط آقای مذهب‌ترابی هم دنبال شد.

نتیجه اینکه امروز با هزینه‌های سرسام‌آور مواجه هستیم که باید به هر طریقی تامین شود. با نگاهی به ۵ سال گذشته متوجه افزایش به مراتب بالاتر نرخ‌های دولتی مانند برق، گاز، تلفن، بیمه و ... نسبت به تعرفه‌های فعالیت مهندسان مشاور هستیم و طبیعی است در این شرایط مدیریت شرکت‌ها به سختی قابل انجام است؛ در حالی که اگر شرکت‌های مهندسی مشاور سرمایه‌شان را در بخش‌هایی مانند املاک سرمایه‌گذاری می‌کردند، امروز از وضعیت به مراتب متفاوتی برخوردار بودند.

زیک شمس: در بخش نظارت بر پروژه‌های صنعت احداث و خصوصاً صنعت برق که اینجانب بالغ بر ۲۵ سال در آن حضور داشته و دارم، همواره نقش مهندس مشاور و تاثیر این رکن از درجه اهمیت بالایی برخوردار بوده است؛ ممکن است در برخی زمان‌ها این نقش کمرنگ‌تر یا پررنگ‌تر شده باشد، اما هیچ‌گاه هیچ سازمان اجرایی و کارفرمایی نقش مهندسان مشاور در صنعت احداث و به تبع آن صنعت برق را نادیده و کم‌وزن ندیده است، اما قطعاً مشکلاتی وجود دارد که باید عارضه‌یابی شود. موضوعی که آقای سلیمانی اشاره کردند معطوف به سهم مهندسان مشاور از هزینه تمام‌شده پروژه‌هاست که متأسفانه کمتر به این واقعیت پرداخته شده و مغفول مانده است. امروزه در پروژه، پرداخت هزینه‌های بخش تامین تجهیزات و اجرا

شرکت‌های مهندسی مشاور در دنیا نقش غیرقابل انکاری در پیشرفت پروژه‌ها بر اساس استانداردهای روز دنیا دارند، اما متأسفانه در کشور ما این موضوع با سیاست دولت‌ها گره خورده است. به طور نمونه ما سال گذشته شاهد پایین بودن درصد تعرفه خدمات مهندسان مشاور توسط سازمان برنامه و بودجه بودیم که به هیچ وجه جوابگوی هزینه‌ها نیست و امروز شرکت‌های مهندسی مشاور در سراسر کشور سقوط قرار گرفته و حتی برخی شرکت‌ها مجبور شده‌اند فعالیت و رویکردشان را در برخی مواقع تغییر دهند



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

به صورت ملموس تر و واقعی تر تعیین می شود، ولی سهم خدمات مشاور نسبت به قیمت تمام شده پروژه معمولا بسیار نازل تر است و حتی قیمت تمام شده ارائه خدمات مهندسی به کارفرما به درستی محاسبه نمی شود؛ بنابراین درصدی که در کشور ما برای مهندسان مشاور در نظر گرفته می شود، به نسبت استانداردهای جهانی که در پروژه ها در نظر گرفته می شود، بسیار اندک است.

علاوه بر اینکه حق الزحمه مهندسان مشاور به صورت واقعی تعیین نمی شود، پرداخت ها نیز با تاخیرهای طولانی مدت همراه است. لطفا در این خصوص توضیح دهید.

سلیمانی: طرف قراردادهای ما شرکت های دولتی به ویژه شرکت های وزارت نیرو هستند؛ از یک طرف ما درگیر دریافت مطالبات هستیم و از سوی دیگر توانایی مالی لازم برای ورود به پروژه های جدید را نداریم؛ ضمن اینکه با توجه به تاخیر پیش آمده و تورم بالای کشور، ارزش مطالبات ما به سرعت در حال کاهش است. بنابراین سعی می کنیم سراغ پروژه هایی برویم که قادر باشیم پول مان را راحت تر دریافت کنیم که البته تعداد این پروژه ها بسیار اندک است. از سوی دیگر به خاطر تحریم ها هم در ورود به پروژه های بین المللی با مشکلات عدیده ای مواجه هستیم؛ کما اینکه ما پروژه ای در عراق داشتیم که به خاطر تحریم ها با انواع و اقسام چالش ها مواجه بودیم؛ بنابراین به طور کلی اگر مطالبات ما توسط شرکت های دولتی پرداخت شود، می توانیم حیاتمان را ادامه دهیم و در غیر این صورت آینده روشنی برای شرکت های مهندسی مشاور نمی بینم.

زیک شمس: باید توجه کنیم که اصلی ترین دارایی و سرمایه این شرکت ها، نیروی انسانی متخصص است. اولین عارضه تاخیر در پرداخت مطالبات این است که شرکت ها با مشکلات عدیده اداره امور مواجه می شوند تا جایی که توان پرداخت حقوق کارکنان خود را نخواهند داشت. این امر مهندسان مشاور را به رغم انجام فعالیت و داشتن تعداد زیادی قرارداد، به شرکت هایی بدهکار و کم بضاعت بدل کرده، در حالی که مطالباتشان از کارفرمایان خصوصا کارفرمایان دولتی به چند میلیارد تومان رسیده است.

به طور کلی متوسط زمان دریافت مطالبات عموما به بیش از یک و حتی دو و سه سال رسیده است و بسیاری از این مطالبات با اوراق خزانه پرداخت یا تهاتر می شود که حتی تمهیدات حفظ قدرت خرید پیش بینی شده در بخشنامه های اخیر هم جبران ضرر و زیان عدم پرداخت به موقع مطالبات را نخواهد کرد. معتقدم امروز به این سوال باید با تفکر پاسخ داد که مهندس مشاورى که حق الزحمه خود را سالانه دریافت نمی کند، چگونه می تواند نسبت به پرداخت حقوق ماهانه پرسنل خود اقدام کند؟

اهمیت این پرسش از آن جهت است که اثر مخرب این واقعیت عامل یکی دیگر از دغدغه های جدی مهندسان مشاور شده که همان مهاجرت گسترده نیروهای حرفه ای از این شرکت ها است؛ در واقع مهندسی که به



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

واسطه دریافت حق الزحمه پایین که آن هم متأثر از تعرفه های پایین دریافتی مشاوران از کارفرمایان در موعد مقرر است، با مشکلات عدیده گذران زندگی مواجه شده، به محض دریافت پیشنهاد مناسب تر، چاره ای جز قطع همکاری با شرکت متبوع خود نمی بیند و این در حالی است که سال ها برای پرورش چنین نیرویی در شرکت های مهندسی مشاور هزینه شده و به راحتی نمی توان جای این متخصصان را پر کرد. ضمن اینکه خالی شدن شرکت های مهندسی مشاور از نیروهای متخصص و فرهیخته و خصوصا مشاوران با سابقه و بزرگ که ساختگاه و مرجع نظارت پروژه های ملی کشور هستند، آسیب جدی به پروژه های کشور وارد می کند.

تعیین تعرفه ها به صورت دستوری یکی از معضلات بسیاری از صنایع کشور است. این مساله در صنف جامعه مهندسی مشاور چگونه مشکل ساز شده است؟

سلیمانی: سازمان برنامه و بودجه تعرفه ها را بسیار اندک تعیین کرده تا نرخ تورم را به نوعی کمتر نشان دهد و این در حالی است که این تعرفه ها با هزینه های شرکت های پیمانکاری همخوانی ندارد؛ متاسفانه برخی شرکت ها حتی کمتر از تعرفه حاضرند در پروژه ها شرکت کنند، اما شرکت های بزرگ با علم به اینکه این قراردادها صرفا مشکلی به مشکلات اضافه می کند، از این پروژه ها صرف نظر می کنند و تنها در برخی قراردادها به خاطر اینکه در وندور لیست قرار بگیرند، شرکت می کنند. مساله اینجاست که متاسفانه کسانی که تعرفه ها را تعیین می کنند اصولا آشنایی با نحوه فعالیت ما ندارند؛ در سال گذشته مهندس باتجربه شرکت با حقوق ۳۰ میلیون تومان در شرکت فعالیت می کرد، اما امسال با توجه به تورم عمومی کشور با ۶۰ میلیون هم حاضر نیست کار کند، اما این واقعیت ها را در تعیین تعرفه نمی بینند.

زیک شمس: امروز شرکت های مهندسی مشاور در سرآشویی کوه مشکلات قرار دارند. همان طور که اشاره شد شاکله مهندس مشاور را نیروی انسانی تشکیل می دهد و در واقع نیروی انسانی سرمایه اصلی شرکت های مهندس مشاور هستند و امروز با تعریف نرخ های حق الزحمه پایین برای مهندسان مشاور عملا امکان پرداخت به پرسنل، متناسب با واقعیت موجود در اقتصاد و تورم فزاینده از شرکت ها سلب شده و این امر در کنار معضل عدم پرداخت به موقع حقوق به واسطه عدم دریافت به موقع مطالبات از کارفرمایان، شرایط کار را برای حفظ و نگهداشت پرسنل دشوار کرده است و نرخ تعرفه های ابلاغی به هیچ وجه جابجایی حق الزحمه و هزینه های سربار دفتر مرکزی شرکت های مهندس مشاور نیست؛ در این شرایط نگاهی واقع نگر به نرخ تورم و محاسبه و پرداخت هزینه های تمام شده ارائه خدمات توسط مهندسان مشاور با لحاظ کردن تمام هزینه های بالاسری های مرتبط، تنها راه نجات از گرداب زیان انباشته این مشاوران خواهد بود و هیچ راه دیگری را نباید متصور بود.

شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



021-88882929
0992-7254032

سلیمانی: همان‌طور که اشاره کردم برخی شرکت‌ها برای ادامه حیات علاوه بر شاخه مشاوره، وارد حیطه اجرا شده‌اند و با توجه به اینکه اجرا را به عهده می‌گیرند در بخش طراحی و مشاوره حاضر می‌شوند کمتر از تعرفه مصوب پیشنهادشان را به کارفرما ارائه کنند و برای این کار دلیلی جز زنده ماندن وجود ندارد که متأسفانه وقتی کار هم تمام می‌شود با بدقولی‌ها برای پرداخت مطالبات نابود می‌شوند. متأسفانه کار کردن برخی از شرکت‌ها کمتر از تعرفه مشکلاتی را هم برای کارفرماها ایجاد کرده و در مواقعی مجبور به سپردن ادامه کار به یک شرکت مشاور متخصص شده‌اند. در مورد بخش دوم سوال‌تان هم باید عرض کنم که پروژه‌های غیرضرور به پروژه‌های گفته می‌شود که به‌رغم کلنگ‌زنی و تعیین کارفرما، پیمانکار و مشاور، با وجود اجرای بخشی از پروژه در ادامه متوقف می‌شود و در این صورت هیچ کدام از عوامل نمی‌توانند مطالبات را دریافت کنند.

زیک شمس: پذیرفتن این پروژه‌ها توسط مهندسان مشاور صرفاً جهت بقا و به امید بهتر شدن اوضاع و حفظ نیروی انسانی به‌رغم مشخص بودن هزینه‌های تمام‌شده ارائه خدمات مورد نظر کارفرمایان است و پروژه‌هایی را با زیان فراوان برنده می‌شوند که تبعات این امر، فارغ از نابسامان کردن فضای رقابتی برای دیگر رقبا، تصوارتی را برای قانون‌گذار ایجاد می‌کند که شاید تعرفه‌ها، بالاتر از نیاز مهندسان مشاور است؛ بنابراین ضمن مسموم کردن فضا، در آینده نزدیک زبان‌های انباشته را به این مشاوران تحمیل می‌کند. از این رو به‌رغم تعارضات و مصائبی که مهندسان مشاور امروز برای بقا با آن دست و پنجه نرم می‌کنند حتی‌الامکان از این نوع رقابت باید دوری کنند. ما هم بر این اساس در جلسات متعدد بین تشکل‌های مختلف در این مورد بحث و بررسی داشته‌ایم که این عارضه را به حداقل برسانیم.

در ارتباط با عارضه پروژه‌های نیمه‌تمام و تعریف پروژه‌های غیرضرور نیز باید عرض کنم به اعتقاد عموم کارشناسان یکی از مهم‌ترین نقاط اثرگذاری مهندسان مشاور، در بحث مطالعات توجیه اقتصادی پروژه‌هاست، اما در حال حاضر به این موضوع کمترین بها داده شده و بیشترین هزینه و آسیب از تعریف و اجرای پروژه‌های بدون سرانجام از همین نقطه آغاز می‌شود. در واقع به علت اینکه تعرفه‌های تعیین‌شده برای این دست مطالعات بسیار پایین است، عموماً تلاشی برای انجام مطالعات طرح توجیه اقتصادی توسط مشاوران انجام نمی‌گیرد و کمتر مشاوری رغبت به انجام مطالعات پیدایش و توجیه اقتصادی طرح‌ها دارد که یکی از خروجی‌های منفی این عارضه انبوهی از پروژه‌های نیمه‌تمام در کشور است.

ضمن اینکه از کمبود اعتبارات این طرح‌ها و شرایط سخت تامین تجهیزات توسط پیمانکاران این طرح‌ها نیز با توجه به تحریم‌های ظالمانه، نباید غافل شد. با وجود این من راه حل مساله را ورود مهندسان مشاور به مطالعات توجیه اقتصادی پروژه‌ها می‌دانم که این امر نیازمند بازنگری در خصوص تعرفه‌های این موضوع توسط متولیان‌ی مانند سازمان برنامه و بودجه است.

آقای سلیمانی در اظهارات به حضور برخی شرکت‌های مشاور با تعرفه‌ای حتی کمتر از تعرفه مصوب اشاره کردید. این رقابت منفی قیمتی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ در مورد پروژه‌های «غیر ضرور» که گاهی در ادبیات مهندسان مشاور شنیده می‌شود، هم توضیح دهید.

یکی از مهم‌ترین نقاط اثرگذاری مهندسان مشاور، در بحث مطالعات توجیه اقتصادی پروژه‌هاست، اما در حال حاضر به این موضوع کمترین بها داده شده و بیشترین هزینه و آسیب از تعریف و اجرای پروژه‌های بدون سرانجام از همین نقطه آغاز می‌شود. در واقع به علت اینکه تعرفه‌های تعیین‌شده برای این دست مطالعات بسیار پایین است، عموماً تلاشی برای انجام مطالعات طرح توجیه اقتصادی توسط مشاوران انجام نمی‌گیرد و کمتر مشاوری رغبت به انجام مطالعات پیدایش و توجیه اقتصادی طرح‌ها دارد که یکی از خروجی‌های منفی این عارضه انبوهی از پروژه‌های نیمه تمام در کشور است

سلیمانی: در دنیا به این نتیجه رسیده‌اند که کار گروهی می‌تواند نتیجه‌بخش‌تر باشد و شرکت‌های بزرگ تلاش می‌کنند با هم‌افزایی شرکت‌های بزرگ‌تر را ایجاد کنند، اما مهم‌ترین علل تحقق نیافتن این مساله در بین ایرانی‌ها اعمال سلیقه است. به طور مثال برخی پروژه‌ها به شرکت‌هایی به صورت قرارداد EPC محول می‌شود و به صورت بخش‌بخش به شرکت‌های دیگر واگذار می‌کنند، اما عمدتاً به دلایل اقتصادی و سیاسی این همکاری با شرکت‌هایی که در زمینه مربوطه دارای تخصص هستند، اتفاق نمی‌افتد.

زیک شمس: شرکت‌های مهندس مشاور ایرانی هم جدا از فرهنگ ایرانی و ایران نیستند. هر فرهنگی دارای نقاط فراز و فرود خاص خود است و ما عموماً به انجام هر فعالیتی به صورت فردی راغب‌تریم تا کار تیمی، اما ماهیت پروژه‌ای بودن باعث شده تا مهندسان مشاور از این خصیصه تا حد زیادی فاصله بگیرند؛ در واقع مهندسان مشاور کاملاً اشراف یافته‌اند که شناخت از سبد خدمات شرکت‌های همکار و تجمیع توانمندی‌ها، می‌تواند عبور از شرایط بحرانی و گردنه‌های سخت را تسهیل کند و خوشبختانه امروز فرهنگ رقابت صرف بین شرکت‌ها جای خود را به همکاری‌های چندجانبه داده است. در بحث صدور خدمات مهندسی نیز واقعاً شرکت‌های مهندسی مشاور با مشکلات متعددی مواجهند که تسهیل‌گری بیشتر توسط سازمان‌های ذی‌ربط از جمله سازمان توسعه تجارت و سازمان‌ها و بانک‌های متولی را می‌طلبد. البته ناگفته نماند که در این مقوله، تحریم‌های ظالمانه هم ارائه خدمات و هم نقل و انتقال مبالغ حق‌الزحمه مهندسان مشاور و هم تامین ضمانت‌نامه‌های قراردادی را با چالش‌های جدی روبه‌رو کرده است.

مجتبی سلیمانی

مباحثی مانند فقدان فرهنگ کار مشارکتی مهندسان مشاور ایرانی در خارج کشور همواره توسط برخی افراد مطرح می‌شود و گفته می‌شود در بازارهای بین‌المللی حتی دست به تخریب رقیب خود می‌زنند.

شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



021-88882929
0992-7254032



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

سلیمانی: قبل از پاسخ به این سوال لازم می‌دانم به این نکته اشاره کنم که به دلیل پایین بودن نرخ تعرفه‌ها و فقدان توانایی مالی برای پرداخت حقوق متناسب با تخصص پرسنل شرکت‌های مهندسین مشاور، شرکت‌های حوزه خلیج فارس به جای اینکه از خدمات مشاوره شرکت‌های ما استفاده کنند، از نیروهای ما استفاده می‌کنند که یک شرکت قطری اخیراً یکی از طراحان آی‌تی شرکت ما را با چهار برابر حقوق شرکت ما استخدام کرد؛ بنابراین در حالی که تمام سرمایه ما نیروهای متخصص هستند که در دنیا حرف‌های بسیاری برای گفتن دارند، اما این دارایی بسیار مهم به راحتی جذب کشورهای دیگر می‌شود. از مسئولانی که مرتبط با تعیین تعرفه‌ها هستند، خواهش می‌کنم که ما را به حال خودمان رها نکنند. تعیین تعرفه‌ها به این شکل نوعی توهین به ماست. در مورد عملکرد دولت سیزدهم هم باید گفت این دولت به محض آغاز به کار، شروع به پرداخت بدهی‌ها در بخش نیرو از طریق تهاثر و سهام کرده و امروز آنقدر چالش‌های مهمی دارد که به حال و روز مهندسان مشاور نتوانسته رسیدگی کند و به همین خاطر مشکلات ما افزایش یافته است.

زیک شمس: اخیراً شرکت‌های مهندس مشاور با پدیده نوظهوری مواجه شده‌اند که جای تامل بسیار دارد. چرا که به جای تسهیل امور شرکت‌های مهندس مشاور بدنه نحیف این شرکت‌ها آماج ناملایمتی‌ها قرار می‌گیرد. به طور نمونه طی ماه‌های گذشته عموم شرکت‌های مهندس مشاور از سازمان تامین اجتماعی اظهارهایی مبنی بر بدهی‌های میلیاردی به این سازمان دریافت کرده‌اند و هنگامی که در مورد منشأ این بدهکاری‌ها سوال شد، پاسخ ارائه شده اثبات عدم بدهی توسط شرکت‌های مشاور بود؛ به عبارت بهتر بیمه ما را بدهکار و دچار معضل کرده و ما باید ادله بیاوریم که بدهکار نیستیم! تقسیط این بدهی‌های سنگین در این شرایط و پرداخت آن جهت جلوگیری از مشکلات عدیده، لطمه سنگینی به بدنه نحیف و رنجور مهندسان مشاور وارد کرده و امروز به یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران شرکت‌ها تبدیل شده که البته در حال پیگیری آن هستیم.

با وجود این مشکلات، دولت سیزدهم نیز مانند دولت‌های قبل تمام تلاش خود را برای تداوم حرکت منظم چرخ اقتصادی کشور به کار بسته، اما تجمیع سختی‌ها و گرفتاری‌ها که بخش عمده آن ناشی از تحریم‌های یکجانبه بوده از یک طرف و همه‌گیری بیماری کرونا که آثار مخرب جبران‌ناپذیری بر بدنه اقتصاد کشور وارد کرده از طرف دیگر، باعث شده دولتمردان به حدی گرفتار شوند که به نظر نمی‌رسد مهندسان مشاور در اولویت‌های امورات آنها قرار داشته باشند؛ گرچه مهندسان مشاور به اندازه بضاعت خود همواره موارد و مسائل خود را به سمع و نظر سازمان برنامه و بودجه که متولی امور مهندسین مشاور و نظام فنی و اجرایی کشور است، رسانده‌اند، اما به نظر می‌رسد حل مشکلات مشاوران در صنعت مهمی مانند برق نیازمند همراهی و حمایت دولت و بخش خصوصی است

در مورد دیگر چالش‌های پیش روی حوزه مهندسان مشاور توضیح دهید، عملکرد دولت سیزدهم در رابطه با مهندسان مشاور را نیز چگونه ارزیابی می‌کنید؟

طی ماه‌های گذشته عموم شرکت‌های مهندس مشاور از سازمان تامین اجتماعی اظهارهایی مبنی بر بدهی‌های میلیاردی به این سازمان دریافت کرده‌اند؛ به عبارت بهتر بیمه ما را بدهکار و دچار معضل کرده و ما باید ادله بیاوریم که بدهکار نیستیم! تقسیط این بدهی‌های سنگین در این شرایط و پرداخت آن جهت جلوگیری از مشکلات عدیده، لطمه سنگینی به بدنه نحیف و رنجور مهندسان مشاور وارد کرده



سیدمحمد زیک شمس

و مهم‌ترین انتظار از دولت سیزدهم با توجه به همفکری و هم‌افزایی که بین تشک‌ها وجود دارد؛ اصلاح ساختاری و نهادی صنعت آب و انرژی است و از آنجا که چالش‌های اصلی صنعت آب و انرژی، چرخه معیوب اقتصاد این بخش‌ها، مشکلات زنجیره تامین و صادرات و همچنین عدم تجدید ساختار آنها متناسب با نیازهای روز است، دولت سیزدهم می‌تواند اصلاحات لازم را به نحوی انجام دهد که علاوه بر بهبود مستمر شرایط موجود، باعث توسعه کسب‌وکار بخش خصوصی شود. از این رو اصلاح اقتصاد انرژی و آب که قطعه از مهم‌ترین رویکردهای دولت سیزدهم هم به شمار می‌رود، باید به جدیت دنبال شود و با به‌کارگیری روش‌های نوین تامین مالی متفاوت از گذشته بتوان سرمایه‌گذار بخش خصوصی را برای سرمایه‌گذاری در این صنعت ترغیب کرد.

امروز بخش زیادی از شبکه‌های توزیع کشور با فرسودگی مواجه است و اصلاح این زیرساخت به‌دلیل محدودیت‌های مالی، به کندی صورت می‌گیرد و این عدم نوسازی و بازسازی، باعث بروز تلفات قابل ملاحظه‌ای در این شبکه‌ها شده است. در ضمن، با توجه به مقتضیات تکنولوژی، بهره‌وری تاسیسات موجود نیز نیاز به اصلاح و بهبود مستمر دارد. از این رو، دولت سیزدهم با رویکردی عمل‌گرا و علمی می‌تواند اصلاح ساختارهای این بخش‌ها را به‌عنوان یک هدف راهبردی دنبال کرده و از ظرفیت‌های بالقوه از جمله پتانسیل موجود در شرکت‌های مهندس مشاور خصوصاً مشاوران با سابقه‌ای چون شرکت مهندسی قدس نیرو بیش از پیش استفاده کند.

در خاتمه می‌توان گفت با وجود امیدی که همواره در شرکت‌های مهندسی مشاور به بهبود فضای کسب‌وکار وجود داشته و دارد، امروز حال شرکت‌های مهندسین مشاور ما خوب نیست و بیش از قبل سرعت بخشیدن به توسعه همه‌جانبه در کشور احساس می‌شود و این مهم جز با حضور مشاوران بالغ و توانمند و فعال در صنعت احداث اتفاق نمی‌افتد؛ مشاوران با سابقه با چند دهه فعالیت که اگر توجهی به دغدغه‌های جدی آنها نشود، شاید در آینده‌ای نزدیک، به فروپاشی برسند و در این صورت به ناچار و در عین ناباوری، کشور تاوان این فقدان را با استفاده از مشاوران خارجی با چندین برابر قیمت جهت ارائه خدمات پرداخت می‌کند؛ پس تا دیر نشده، دغدغه را باید خوب شنید و خوب فهم کرد و درصدد مرتفع کردن آن گام برداشت .

سلیمانی: نامه‌هایی از سازمان تامین اجتماعی برای تمام شرکت‌ها صادر شده که در آنها عنوان شده از ۲۵ سال پیش بدهکار هستید و باید چند میلیارد پرداخت کنید و جالب اینکه به جای ارائه مستندات در این خصوص به ما اعلام می‌کنند که شما باید بدهکار نبودن‌تان را اثبات کنید. جالب‌تر اینکه قبل از اینکه ما در این مورد مذاکره یا شکایت کنیم، نامه‌ای آمد که حساب‌های بانکی شما تا ۲۴ ساعت آینده مسدود می‌شود و عنوان کردند که شما می‌توانید تقسیط کنید و بعد از پیش‌پرداخت، دنبال کارهای مورد نظرتان برای اثبات بدهکار نبودن باشید ■

شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



021-88882929
0992-7254032



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

نگاهی به اقدامات یکساله شعبه اصفهان؛

حرکت روی خط سندیکا

شعب استانی سندیکای صنعت برق ایران یکی از بنیان‌های اصلی ارتباط و تعامل شکل را با شرکت‌های عضو در سراسر کشور شکل داده و در افزایش سطح اثربخشی و قدرت چانه‌زنی آن نقشی غیرقابل انکار ایفا می‌کنند. در همین راستا سندیکا تا امروز سه شعبه خراسان، اصفهان و فارس را فعال کرده و در کنار آن تلاش می‌کند اقدامات اجرایی جهت راه‌اندازی شعبه غرب کشور را نیز سازماندهی کند.

در این بین شعبه اصفهان به عنوان یکی از فعال‌ترین شعب سندیکا، به موازات پیگیری اهداف کلان این شکل در چارچوب سازمان‌ها و نهادهای استانی، موضوعات مربوط به شرکت‌های عضو در محدوده جغرافیایی شعبه را نیز به شکل متمرکز و موردی دنبال کرده است.

در همین راستا مذاکرات و تعاملات گسترده‌ای با دستگاه‌های اجرایی استان صورت گرفته که سلسله نشست‌های رییس هیات مدیره شعبه اصفهان سندیکا که در حال حاضر مسئولیت دبیر شورای انرژی استان را نیز عهده‌دار است، با معاون استاندار اصفهان و مدیر



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

کل اقتصاد استانداری به منظور طرح مشکلات حوزه برق و گاز و نیز برگزاری جلسات مشترک با نمایندگان استان اصفهان در مجلس شورای اسلامی از جمله آن‌ها بوده است.

در این راستا جلسات متعدد دیگری هم برگزار شده که جلسه شورای انرژی استان با مشارکت سندیکای صنعت برق و دیگر مسئولین صنایع و... استان در دفتر معاون استاندار اصفهان، حضور فعال نمایندگان شعبه اصفهان سندیکا در کمیسیون‌های دانش‌بنیان، مسئولیت اجتماعی و تشکلهای اتاق بازرگانی، پیگیری مشکلات نیروگاه‌های تولید پراکنده و تجدیدپذیر و انعکاس مشکلات صنعت برق به مدیران استان تنها بخشی از آن بوده است. البته قطعاً یکی از مهمترین دستاوردهای سندیکای صنعت برق ایران — شعبه اصفهان را می‌توان انتخاب رییس هیات مدیره شعبه اصفهان سندیکا به عنوان عضو اصلی و دبیر شورای انرژی و پترو پالایشی و بخش خصوصی استان در اتاق بازرگانی عنوان کرد.

این شعبه در طول یک سال اخیر تلاش کرده با حضور در دوره‌های آموزشی متعدد زمینه را برای ارائه خدمات مناسب‌تر به شرکت‌های عضو فراهم آورد. در همین راستا ارائه آموزش‌های لازم به اعضا در خصوص نحوه صدور کارت بازرگانی و تغییرات ثبت شرکت‌ها و نیز حضور در دوره‌های آموزشی مدیریت اجرایی و ساماندهی موثر در تشکلهای، استراتژی حمایت از اعضا و نیز آشنایی با قوانین مالیاتی در تشکلهای و اطلاع رسانی آن به شرکت‌های عضو از جمله اقدامات صورت گرفته در این حوزه بوده است.

شعبه اصفهان سندیکا همچنین ارائه خدمات مشاوره‌ای و مشارکتی را نیز طی یک سال گذشته در دستور کار خود داشته که تامین اجتماعی و امور مالیاتی و حقوقی از جمله مهمترین محورهای این خدمات بوده‌اند. ضمن اینکه این شعبه با اخذ نقطه نظرات اعضا در مورد موضوعات و مسائل مختلف و پیگیری آن‌ها از مسیرهای متعدد، تلاش کرده بخش دیگری از تکالیف تشکلی خود را عملیاتی کند. ضمن اینکه تلاش شده با دعوت از اعضا برای حضور و مشارکت در جلسات هیات مدیره و کمیسیون‌ها، سطح مشارکت اعضا حتی‌الامکان افزایش یا بد.

شعبه اصفهان سندیکا همچنین در طول یک سال گذشته پیگیری‌های لازم را به منظور برگزاری سلسله نشست‌های تخصصی صنعت برق استان با حضور ذینفعان کلیدی حوزه انرژی از جمله صنایع فولاد مبارکه، ذوب آهن و پالایشگاه اصفهان انجام داده و نشست‌های خبری متعددی را نیز جهت طرح چالش‌های پیش روی صنعت برق برگزار کرده است. در کنار این اقدامات، شعبه اصفهان سندیکا برقراری ارتباط موثر با روابط عمومی سازمان‌های ذیربط، اطلاع‌رسانی اهم قوانین و مقررات و بخشنامه‌های مرتبط به اعضا و نیز انجام پیگیری‌های لازم به منظور صدور کارت‌های بازرگانی و... اعضا را هم در دستورکار داشته است.

انجام پیگیری‌های لازم به منظور برگزار نشست مشترک با شرکت توزیع نیروی برق استان، استعلام از اعضا در خصوص اصلاح فشارس بهای واحد پایه، انجام مکاتبات متعدد با سازمان‌ها و نهادهای ذیربط در استان از جمله سازمان امور مالیاتی، تامین اجتماعی، برق منطقه‌ای اصفهان و ... در خصوص مشکلات شرکت‌های عضو، جذب شرکت‌های جدید و افزایش سطح مشارکت اعضا از جمله دیگر اقداماتی بوده که شعبه اصفهان سندیکای صنعت برق ایران در طول سال ۱۴۰۲ دنبال کرده است ■



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



پیگیری مطالبات اعضا و نیز رئیس و اعضای هیات مدیره سازمان نظام مهندسی خراسان رضوی در راستای بررسی همکاری‌های دوجانبه اشاره کرد.

اعضای هیات مدیره شعبه خراسان سندیکا همچنین در طول سالی که گذشت ضمن برگزاری جلساتی با رئیس سازمان تامین اجتماعی استان خراسان رضوی به منظور طرح مشکلات اعضا در حوزه حق بیمه قراردادهای، با رئیس سازمان امور مالیاتی این استان هم مذاکرات متعددی در مورد مشکلات فعالان صنعت برق در حوزه مالیات ارزش افزوده، سامانه مودیان و معافیت‌های مالیاتی داشته‌اند. جلساتی با مدیرعامل سازمان صمت، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی خراسان رضوی و نیز مدیران عامل و معاونین شرکت‌های توزیع نیروی برق استان هم از دیگر نشست‌های مشترک برگزار شده توسط شعبه خراسان سندیکا بوده است.

شعبه خراسان سندیکای صنعت برق ایران در سال ۱۴۰۲ بر اساس رسالت خود، تلاش کرده مانند سال‌های گذشته در چارچوب وظایف قانونی‌اش از منافع مشترک و مشروع اعضا دفاع کند. این تشکل همچنین علاوه بر حضور فعال در کلیه جلسات و همایش‌های مهم استانی، ایفای نقش موثر در تقویت تعاملات فیما بین سندیکا و سازمان‌های دولتی از طریق کارگروه‌های مشترک با سازمان‌های مرتبط دولتی نظیر تامین اجتماعی، سازمان امور مالیاتی، برق منطقه‌ای خراسان و را در دستور کار قرار داده تا ضمن بررسی مسائل و مشکلات موجود، گام موثری در راستای رفع آن‌ها بر دارد.

در این راستا جلسات متعددی با مسئولین استانی برگزار شده که از جمله آن‌ها می‌توان به جلسات برگزار شده با مدیرعامل برق منطقه‌ای خراسان و معاونین وی در خصوص مشکلات تولیدکنندگان و پیمانکاران و همچنین

این تشکل همچنین ضمن حضور در شورای سیاست‌گذاری نمایشگاه صنعت برق مشهد، در جلسات دبیرخانه شورای گفتگوی، کمیسیون انرژی، کمیسیون خدمات فنی مهندسی و ستاد تسهیل و نیز جلسات متعدد با مدیران ذربط در پارک علم و فناوری دانشگاه فردوسی مشهد هم حضوری فعال داشته است.

به علاوه از جمله دیگر اقدامات اجرایی شعبه خراسان سندیکا می‌توان به همکاری با سندیکای صنعت برق ایران در برگزاری بیست و هفتمین نمایشگاه جانبی کنفرانس بین‌المللی شبکه‌های توزیع نیروی برق مشهد و تهیه و تدوین بسته پیشنهادی جهت اصلاح قوانین و جهت تحقق شعار سال ۱۴۰۲ اشاره کرد.

نکته بسیار کلیدی دیگر اینکه با اتکا به پیگیری‌های این شعبه سندیکا در خصوص موضوع برگزاری مناقصات به صورت کنسرسیوم در برق منطقه‌ای خراسان، قرار بر این گذاشته شد که به منظور رفع ابهامات و مشکلات احتمالی و تعریف رویه‌های ارزیابی کیفی و امتیازدهی در بخش مشارکت و کنسرسیوم، از پیشنهادات، همکاری و مشاوره این تشکل استفاده شود.

سندیکای صنعت برق – شعبه خراسان در خصوص مشکلات ضمن ارائه گزارش کاملی از مطالبات شرکت‌های عضو، گزارش‌های متعددی در خصوص مشکلات بیمه‌ای و مالیاتی اعضا به نهادهای و سازمان‌های مرتبط از جمله اتاق بازرگانی ارائه و راهکارهای پیشنهادی خود را ارائه داده است.

این تشکل در طول سالی که گذشت ضمن برگزاری مجمع عمومی سالیانه، تسهیلات ویژه‌ای را برای حضور اعضای سندیکا در شانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت برق مشهد فراهم کرد، به نحوی که حدود ۶۰۰ متر از فضای این نمایشگاه به شرکت‌های عضو تعلق گرفت و درکنار آن در محل غرفه سندیکا فضایی به صورت کانتر به شرکت‌های عضو اختصاص یافت.

امضای تفاهنامه با نشریه امواج برتر (نشریه تخصصی صنعت برق استان) جهت انعکاس اخبار سندیکا و ارائه خدمات تبلیغاتی به شرکت‌های عضو با شرایط و تخفیف ویژه، انجام پیگیری‌های لازم به منظور جذب شرکت‌های جدید، انجام مذاکرات لازم به منظور استقرار شعبه خراسان

در پارک علم و فناوری دانشگاه فردوسی مشهد به منظور کمک به نوآوری و تجاری‌سازی فناوری شرکت‌های عضو پارک و ترویج ارتباط صنعت با دانشگاه در راستای کمک و خدمت‌رسانی به شرکت‌های عضو و نیز برگزاری جلسات متعدد در خصوص بررسی شاخص‌های تعدیل آحاد بها اعلامی از سوی سازمان برنامه و بودجه کشور و به تبع آن تشکیل کارگروهی جهت جمع‌بندی مشکلات آن برای ارائه پیشنهادات اصلاحی به مراجع ذربط از جمله دیگر اقدامات شعبه خراسان سندیکا بوده است.

این تشکل همچنین در همایش‌ها و رویدادهای صنعتی و اقتصادی مهمی نیز حضور یافته که از آن جمله می‌توان به حضور در یازدهمین همایش برزندینگ با رویکرد ظهور و افول برندها، حضور در پانزدهمین نمایشگاه بین‌المللی برق (قدرت، الکترونیک) تجهیزات و صنایع وابسته، مشارکت در برگزاری ششمین همایش ملی فناوری‌های نوین انرژی، برگزاری همایش مدیریت انرژی در ۱۴۰۳ با همکاری کمیسیون انرژی و حضور در همایش روز ملی مهندس با همکاری اتاق بازرگانی اشاره کرد.

شعبه خراسان سندیکای صنعت برق در حوزه خدمات مشاوره‌ای و مشارکتی هم اقدامات گسترده‌ای داشته که ارائه خدمات مشاوره‌ای در زمینه امور بانکی، تامین اجتماعی، مالیاتی و حقوقی به اعضا با همکاری اتاق بازرگانی، اخذ نقطه نظرات و نظرسنجی از اعضا در مورد موضوعات و مسائل مختلف و دعوت از اعضا برای حضور و مشارکت در جلسات هیات مدیره بخشی از آن‌ها بوده است.

در حوزه اطلاع‌رسانی هم برگزاری نشست‌های خبری جهت طرح چالش‌های پیش روی صنعت برق، رصد اهم اخبار و اطلاعات اقتصادی در حوزه صنعت برق و اقتصاد و انعکاس مهمترین اخبار و اطلاعات شعبه در بولتن، سایت سندیکا، ماهنامه ستبران و شبکه‌های اجتماعی سندیکا، استفاده حداکثری از توان رسانه‌ها جهت طرح موضوعات مبتلا به اعضا، برقراری ارتباط موثر با روابط عمومی سازمان‌های ذربط و اطلاع‌رسانی اهم قوانین و مقررات و بخشنامه‌های مرتبط به اعضا در دستور کار شعبه خراسان سندیکا بوده و در سال ۱۴۰۲ به شکل جدی دنبال شده است ■



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

تولید خازن‌های قدرت گازی برای اولین بار در ایران



و روشنایی، زمینه‌های فکری برای تولید خازن‌های قدرت ۳ فاز در شرکت ایجاد شد و با برنده شدن شرکت در مناقصه شرکت توزیع برق یزد وارد عرصه تولید انبوه خازن‌های قدرت ۳ فاز شده و این قرارداد بزرگ باعث شد شرکت در جریان حرکت رو به جلو بتدریج نقاط ضعف را شناسایی، آنالیز و بهبود ببخشد و در عین حال ظرفیت‌های تولیدی خود را افزایش دهد. به نحوی که الان شرکت پرتوخان تنها شرکتی است در ایران که در زمینه خازن‌های قدرت فشار ضعیف (LV) تا سایز ۵۰ کیلووار و در زمینه خازن‌های فشار متوسط (MV) تا توان ۷۵۰ کیلووار را تولید می‌کند. در طول این سال‌ها بدلیل شرایط عمومی کشور، مشکلاتی از قبیل تحریم‌های خارجی، تورم، عدم ثبات نرخ ارز و تغییرات مداوم مقررات، عرصه را برای همه شرکت‌های تولیدی من

شرکت پرتوخازن سال ۱۳۷۵ با هدف تولید خازن‌های موتوری و روشنایی شروع به فعالیت کرد، در آن سال‌های پس از جنگ که خازن‌های موتوری و روشنایی عمدتاً از خارج وارد می‌شد و شرایط ایجاد می‌کرد که این خازن‌ها که بسیار پرمصرف بودند در داخل تولید شوند بجای اینکه با صرف ارز از خارج وارد بشوند. شرکت پرتوخازن به تدریج مراحل رشد خود را گذراند و در فرصت مناسبی در اواخر دهه هفتاد و اوایل هشتاد توانست ماشین‌آلات کامل خط تولید را از یک شرکت فرانسوی که ماشین‌آلات فرانسوی، سوئیسی و ایتالیایی داشت خریداری، وارد و نصب و راه‌اندازی کرده و از دانش فنی این شرکت‌ها نیز بهره‌های زیادی ببرد. به موازات رشد کمی و کیفی در زمینه محصولات موتوری



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

۵. افزایش ظرفیت هم در خازن‌های LV و هم در خازن‌های MV به نحوی که امروز این شرکت بالاترین ظرفیت را در میان سایر فعالین این صنف دارد. ۶. ایجاد بازارهای صادراتی در طول این سال‌ها هم برای خازن‌های LV هم خازن‌های MV که البته متأسفانه در سال‌های اخیر بخاطر مشکلات بین‌المللی افت کرده است.

اهداف میان مدت و بلندمدت شرکت عبارتند از:

۱- حفظ و توسعه کمی و کیفی محصولات و ظرفیت تولیدات ۲- ایجاد و توسعه محصولات جدید و خدمات مهندسی جدید متناسب با تغییرات ایجاد شده در طول سال‌های اخیر در شبکه برق و بارهای موجود و نوع ترکیب بارها (این شرایط مسلماً راهکارهای جدیدی علاوه بر امکانات موجود را می‌طلبد که نیاز به دانش فنی و نیز محصولات جدید را دارد تا از اتلاف انرژی جلوگیری و کیفیت توان مورد استفاده در کشور را بهبود ببخشد)

متأسفانه مشکلات کم نیستند اعم از عدم ثبات نرخ ارز، مشکلات نقدینگی و ناتوانی بانک‌ها در تأمین نیاز صنایع و غیبت سیستم بانکی در مبادلات بین‌المللی و در نتیجه بالا رفتن ریسک شرکت‌ها و نیز دور بودن شرکت‌های داخلی از زنجیره بین‌المللی و مقررات به نحوی که در خیلی از جاها تغییرات به سمت مشکل‌تر شدن و سخت‌تر شدن گردش کار می‌رود نه حل مشکلات، مشخص نبودن و در بعضی جاها عملی نبودن برنامه‌های دولت که این امر برنامه ریزی را برای صنایع بسیار سخت و مبهم می‌کند. البته این‌ها اهم مشکلات هستند نه همه آن‌ها که متأسفانه اغلب این مشکلات در سطح کلان کشور و خارج از دسترس و کنترل واحدهای صنعتی است.

و ناچاراً هر شرکتی برای بعضی از آن‌ها به دنبال راهکارهای موردی و مقطعی می‌باشد، ولی کمک قابل توجهی به حل این مشکلات عمده نمی‌کند بعضی‌ها در بعضی مواقع به سختی گلیم خود را از آب بیرون می‌کشند، ولی به قول معروف با یک گل بهار نمی‌شود ■

جمله شرکت پرتوخازن سخت و دشوار کرده است. محصولات اصلی شرکت عبارتند از خازن‌های موتوری و روشنایی، خازن‌های قدرت فشار ضعیف (LV) تا سایز ۵۰ کیلووار، خازن‌های تکفاز، خازن فشار متوسط تا سایز ۷۵ کیلووار فیلترهای هارمونیک LV، رگولاتور، کنتاکتور، ترموستات و بانک‌های خازنی LV، بانک‌های خازنی MV و خدمات مهندسی در زمینه بهبود کیفیت توان مزیت شرکت پرتوخازن را در ۳ محور می‌توان خلاصه کرد: اول توان طراحی خازن در سایزهای غیرروتین که در بازار وجود ندارد به سبب اینکه خط کامل خازن سازی از ابتدا تا انتها در شرکت موجود است می‌تواند خازن‌های خاص که نرم بازار نیست واردات آن نیز عملاً خیلی سخت و گران می‌شود را به سفارش مشتری طراحی و تولید کند. دوم پشتیبانی فنی و مهندسی از ابتدای سفارش مشتری تا سال‌ها پس از فروش و نصب راه اندازی. سوم توان مهندسی برای بررسی و آنالیز وضعیت مشتریان و طراحی و ارائه راه حل برای بهبود کیفیت توان در شبکه برق مشتری به منظور جلوگیری از اتلاف انرژی و جلوگیری از خرابی قطعات گران قیمت و کاهش هزینه‌های جریمه و ...

مهمترین دستاوردهای شرکت در طول سال‌ها و علی‌الخصوص دهه ۹۰ عبارتند از:

۱. بالا بردن کیفیت محصولات که این امر مورد تأیید مشتریان و نیز مورد تایید متخصصین اروپایی قرار گرفته است.
۲. تولید خازن‌های قدرت گازی برای اولین بار در ایران
۳. ورود به عرصه شرکت‌های دانش‌بنیان در زمینه تولید خازن‌های فشار متوسط
۴. خرید و انتقال ماشین‌آلات و دانش فنی خط تولید خازن‌های فشار متوسط (MV) ساخت IEG آلمان و Westing house آمریکا از شرکت ایران سویچ و راه‌اندازی خط به نحوی که امروز شرکت پرتوخازن با فول ظرفیت می‌تواند نیاز کشور به خازن‌های MV را تولید و تأمین نماید.



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه

صنعت رایان پارس؛ ۲۰ سال افتخار، ۲۰ سال تعهد



داستان ۲۰ سال پیشرفت و افتخار

سال ۱۳۸۲ بود که جمعی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف و تهران، با عزمی راسخ و ایمانی قوی، شرکت تولیدی بازرگانی صنعت رایان پارس را پایه‌گذاری کردند. هدف آنها از ابتدا، تولید باتری‌های صنعتی باکیفیت بالا و مطابق با استانداردهای جهانی بود. این هدف بلندپروازانه، با تلاش بی‌وقفه و تعهد راسخ این افراد، به واقعیت تبدیل شد.

صنعت رایان پارس در طول ۲۰ سال فعالیت خود، فراز و نشیب‌های بسیاری را پشت سر گذاشته است. اما این شرکت با تکیه بر دانش فنی و تجربه خود، همواره در مسیر پیشرفت و تعالی گام برداشته است. امروز، صنعت رایان پارس به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان باتری‌های

گروه صنعت رایان پارس ۲۰ سالگی خود را در حالی جشن می‌گیرد که به عنوان گروهی پیشرو و پایبند به تکنولوژی‌های روز صنعت باتری جهان و متعهد به تولید باکیفیت‌ترین باتری‌های صنعتی کشور شناخته می‌شود. این شرکت با سابقه ۲۰ ساله خود در زمینه تامین و توزیع انواع باتری‌های سیلد اسید سربی VRLA در سطح کشور، همواره به دنبال ارائه بهترین محصولات و خدمات به مشتریان خود بوده است. این گروه همواره به این اصل ایمان دارد که تولید باکیفیت تنها در صورت به کارگیری دانش روز جهانی و نیروهای متخصص و عاشق به خلق بهترین‌ها شکل می‌گیرد و در مسیر این تولید با کیفیت پای ایمان خود ایستاده است و هر روز خود را روز اول نوآوری و رشد می‌داند.



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

- دریافت گواهینامه‌های ISO۹۰۰۱، ISO۹۰۰۲، ISO۱۴۰۰۱، ISO۱۸۰۰۱ و OHSAS
- تنها باتری ایرانی با ۹ استاندارد جهانی
- دارای استانداردهای CE، VDS، JIS، GB، BS، EROBAT و UL
- برنده تندیس طلایی کیفیت از انجمن مدیریت کیفیت ایران
- انتخاب به عنوان واحد نمونه صنعتی در سال‌های مختلف
- صادرکننده نمونه کشور در سال‌های متوالی

مسئولیت اجتماعی و تعهد به محیط زیست

صنعت رایان پارس به عنوان یک شرکت پیشرو، به مسئولیت‌های اجتماعی خود در قبال جامعه و محیط زیست واقف است. این شرکت با استفاده از مواد اولیه مرغوب و فرآیندهای تولید بهینه، به حفظ محیط زیست توجه ویژه‌ای دارد. صنعت رایان پارس با تولید باتری‌های باکیفیت و کم‌آلاینده، در راستای حفظ منابع طبیعی و ارتقای کیفیت زندگی گام برمی‌دارد.

حمایت از تولید ملی و اشتغالزایی

گروه صنعت رایان پارس با تعهد به تولید ملی، در حال حاضر بیش از ۱۰۰۰ نفر را به طور مستقیم و غیرمستقیم در استخدام خود دارد. این شرکت با حمایت از تولید داخلی، در رونق اقتصادی کشور و ایجاد اشتغال نقش بسزایی ایفا می‌کند.

آینده‌ای روشن در انتظار صنعت رایان پارس

گروه صنعت رایان پارس در آستانه ۲۰ سالگی خود، با افتخار به گذشته و امید به آینده، به تعهد خود برای ارائه بهترین محصولات و خدمات به مشتریان خود ادامه خواهد و در این راستا با همراهی تمامی شرکای تجاری خود گام‌هایی در جهت پرورش صنعت باتری‌سازی کشور برمی‌دارد تا صنعت انرژی و باتری ایران را به یکی از قطب‌های کیفیت و تکنولوژی روز ایران و خاورمیانه تبدیل کند ■

صنعتی در ایران شناخته می‌شود و محصولات آن در سراسر کشور و حتی در کشورهای منطقه به فروش می‌رسد.

محصولات و خدمات باکیفیت

باتری‌های صنعت رایان پارس به دلیل کیفیت بالا، طول عمر مفید، قیمت مناسب و خدمات پس از فروش قوی، در صنایع مختلف از جمله برق، مخابرات، یو پی اس، سیستم‌های خورشیدی، آسانسور، تجهیزات پزشکی و ... مورد استفاده قرار می‌گیرند. این شرکت با تنوع بالای محصولات خود، نیازهای مختلف مشتریان را به طور کامل برآورده می‌کند.

مزایای باتری‌های صنعت رایان پارس

- استفاده از سرب با خلوص بالا و آلیاژ مناسب در خط تولید
- طول عمر مفید ۱۰ تا ۱۲ سال
- کیفیت بالای مواد مصرفی
- تخلیه خودکار حداقلی
- استفاده از مس در قطب‌ها
- قیمت مناسب
- انطباق با شرایط آب و هوایی مختلف
- یکی از سریع‌ترین و قوی‌ترین سیستم‌های خدمات پس از فروش در ایران

صنعت رایان پارس به منظور ارائه خدمات بهتر به مشتریان خود، شبکه گسترده‌ای از نمایندگی‌ها را در سراسر کشور ایجاد کرده است. این نمایندگی‌ها، علاوه بر فروش محصولات، خدمات پس از فروش را نیز به مشتریان ارائه می‌دهند. کیفیت برای این گروه نه تنها در تولید بلکه در تمام بخش‌های موردنظر مشتریان در بالاترین سطح اهمیت قرار دارد؛ چرا که خدمات پس از فروش با کیفیت تا رسیدن به رضایت با ارزش مشتریان نیز از ارزش‌های مهم این گروه صنعتی است.

افتخارات و دستاوردهای چشمگیر

گروه صنعت رایان پارس در طول ۲۰ سال فعالیت خود، به افتخارات و دستاوردهای چشمگیری دست یافته است که برخی از آنها عبارتند از



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



شیلگان و بلوغ ۴۰ سالگی

شرکت «شیلگان» با ۴۴ سال قدمت، امسال به عضویت سندیکای صنعت برق ایران درآمد. محمد فیض مختاری، مدیرعامل این شرکت، فارغ التحصیل رشته مکانیک و دارای سابقه‌ای طولانی در صنایع تولیدی استان خراسان رضوی است.

سابقه شرکت

شیلگان در سال ۱۳۵۸ کار خود را آغاز کرد و در دو دهه ابتدایی فعالیت، بر اجرای پروژه‌های انتقال و توزیع متمرکز بود. از سال ۱۳۸۰ نیز واحد تولید یراق‌آلات فلزی شبکه انتقال و توزیع راه‌اندازی شد. این گروه کاری تاکنون با عناوین و برندهای مختلفی، زیرمجموعه برند مادر «شیلگان» فعالیت کرده و امروز به پشتوانه اعتبار بیش از چهار دهه فعالیت، افتخار دارد در فهرست «وندور» شرکت مادر تخصصی توانیر، کالاهایی دارای بالاترین تضمین‌های کیفی را به شرکت‌های توزیع، پیمانکاران و مجریان عرضه کند.

دسته‌بندی محصولات

شیلگان در حال حاضر نزدیک به ۳۵۰ کد کالا در سه گروه اصلی تولید می‌کند. در گروه یراق‌آلات فلزی شبکه، هر یراقی را که در استانداردهای داخلی قابل ساخت و تأیید باشد، می‌توان در فهرست محصولات این شرکت جستجو کرد. گروه دوم کالای شیلگان به طراحی و تولید ماشین‌آلات صنعتی و گروه سوم به قطعات و قالب‌های صنعتی تعلق دارد.

دفتر مشاوره و پژوهش شیلگان هم از سال ۱۴۰۰ با هدف اشتراک تجربیات و دانش اندوخته همکاران فعال شده است.

دشواری‌های کار تولید

کار تولید هیچ‌گاه به اندازه سال‌های اخیر سخت، طاقت‌فرسا و یاس‌آفرین نبوده است. دلایلش را همه می‌دانیم، ضعف در سیاست مدون و بروکراسی کارآمد، نهاد حاکمیت قانون، ساختارهای بسیار ضعیف پاسخگویی در دولت و ... اینگونه تعداد زیادی شرکت‌های نه‌چندان بزرگ در بدنه بخش خصوصی متشکل، راه نجات و امید چندان‌ی برای ادامه ندارند. حتی بدون بررسی آمار و صورت‌های مالی می‌توان دریافت طبقه متوسط صنعتی به پرتگاه‌های فروپاشی نزدیک شده و در دوره‌ای که یک منافع مشترک بخش خصوصی



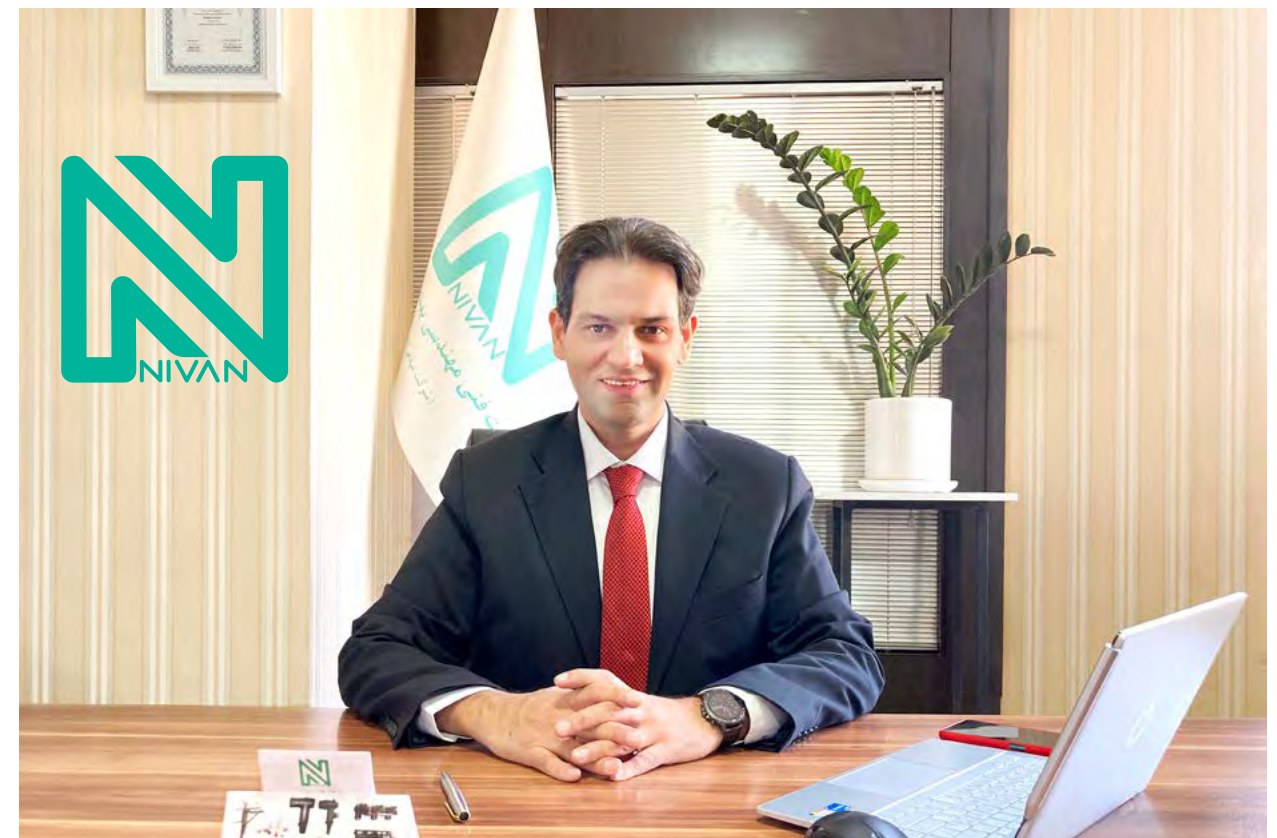
راهکار رهایی از مخمصه

باوجود مشکلات فعلی، به نظر می‌رسد جامعه صنعت برق امروز به ظرفیت‌های خود آگاه شده و به پویایی قابل توجهی برای حل درونی مشکلات رسیده است. از نشانه‌های بارز آن حضور ۷۰۰ شرکت فعال در کنار هم در سندیکای صنعت برق ایران است. پنداری لزوم شبکه‌سازی از جانب اکثر اعضای سندیکا درک شده و می‌دانیم در شرایط سخت اقتصادی، بهترین روش آن‌است که با درکنارهم قرارگرفتن و پرکردن نقاط ضعف یکدیگر، ایجاد یک شبکه تامین قوی و باکمترین کاستی، شرایطی فراهم کنیم تا اول چرخ صنعت کشور روان بچرخد و بعد شرکت‌های زیرمجموعه سندیکا هم بدون نگرانی یا محوشدن از بازار، با حمایت یکدیگر بتوانند از روزگار دشوار فعلی به سلامت عبور کنند.

این تعریف خوبی از «بهره‌وری» است. همانگونه که من برای داشتن سود حداقلی ناچار به افزایش بهره‌وری و مدیریت هزینه‌های داخلی شرکت هستم، در گروه بزرگی مانند سندیکا هم بهره‌وری می‌تواند چنان باشد که شرکت‌ها روی ارائه بخشی از محصولات و خدماتشان که بیشترین مزیت نسبی و صرفه «اقتصادی» را دارد متمرکز شوند و برای تامین سایر کالا و خدمات به توان دیگر شرکت‌های سندیکایی ارجاع دهند. این راهی برای تقویت بازار، حفظ فضای رقابتی سازنده و بقای همه شرکت‌ها خواهد بود. لذا به‌نظر می‌رسد سندیکا در جایگاهی قرار دارد که می‌تواند با کار فکری و برقراری گفتمان، نگاه اعضای خود را در مسیر «خیر عمومی» جهت دهد. ■

کوچک‌تر از هر زمان دیگری است، شرکت‌های بزرگ که با رسماً خصولتی هستند و یا با واسطه به بدنه حاکمیت و رانت اعتبار و منابع متصل‌اند، در اضمحلال طبقه متوسط صنعتی نقش پررنگی دارند. فهرست مشکلات کار تولید هم به گوش ناآشنا نیست. از محدودیت‌های فراوان و عجیب در تامین مواد مصرفی، مشکلات ریز و درشت در تامین انرژی پایدار، روند مشقت‌بار و انرژی‌بر وصول مطالبات و تامین مالی، تا مسائلی حیرت‌انگیز مثل قوانین خلق‌الساعه در حوزه مجوزها، قراردادهای، مالیات‌ها، گردش مالی...

نیوان؛ در اندیشه بازار یکپارچه خدمات مهندسی



تضمین کیفیت مشغول خدمت و تجربه‌اندوزی بوده است.

دلیل تأسیس نیوان

من و همکارانم در بخش‌های مختلف تخصصی در شهرک‌های صنعتی سال‌ها سابقه کار داشتیم و از نزدیک شاهد مشکلات سامانه‌ها و کارخانه‌ها، کالا و قطعات تخصصی، اطلاعات محدود افراد فنی از کالای پیچیده و عموماً خارجی و... مهم‌تر از همه هزینه‌های ریالی و غیرریالی که به‌واسطه همین مشکلات به صنعت تحمیل می‌شد، بودیم.

شرکت فنی‌مهندسی بهینه‌ساز نیوان، از جدیدترین اعضای خانواده بزرگ سندیکا، با تمرکز بر تأمین کالای تخصصی برق صنعتی و حوزه‌های انتقال و توزیع، به‌تدریج از سال ۱۳۹۱، موفق شده بخش قابل‌توجهی از نیازهای صنایع به‌ویژه در شرق کشور را پوشش دهد.

آرش جهانگیری، مؤسس و مدیرعامل این شرکت، دانش‌آموخته رشته مهندسی برق و بیش از ده سال در حوزه‌های تخصصی طراحی، تولید و عیب‌یابی ترانسفورماتورهای توزیع و قدرت، نگهداری، تعمیرات، کنترل و

«تأمین کالای تخصصی نیاز به تیم با تجربه مهندسی دارد، ما در کنار شما هستیم»

ی‌ر‌ا‌ق‌آ‌ل‌ات شبکه‌های هوایی روکش‌دار در ایران) نمایندگی‌های رسمی دارد.

نیوان به‌واسطه اندوخته تجربی و دانش فنی آزمون‌شده که از پی سال‌ها حضور در صنعت برق به‌دست‌آمده، شاخه خدمات مهندسی و مشاوره را نیز به حوزه کاری خود اضافه کرده تا طراحان، مجریان، کارشناسان و پیمانکاران با فراغ بال و اطمینان کافی به تأمین کالا و اجرای پروژه‌های خود بپردازند.

چالش‌های صنعت برق

چالش‌های اصلی صنعت برق کشور را می‌توان از یک نگاه به دو گروه دسته‌بندی کرد: مشکلات اقتصادی، به‌روزرسانی و یکپارچه‌سازی استانداردها.

همه از مشکلات بودجه‌ای دولت خبر دارند و در مورد آن صحبت زیاد است. از آنجا که دولت عمده‌ترین تأمین‌کننده مالی صنایع زیرساختی از جمله صنعت برق به شمار می‌رود، این مشکلات به‌خودی‌خود ضربه ناگواری به بدنه صنعت برق، چه در بخش اجرا و چه در بخش نگهداری وارد کرده است.

علاوه بر این محدودیت‌های قانونی و اجرایی فراوان در تأمین ارز واردات، تأمین کالای باکیفیت و یا مواد خام برای تولید داخل هر سال سخت‌تر شده که از یک‌سو ایمنی در شبکه‌ها و سامانه‌ها را ضعیف کرده و از سوی دیگر هزینه‌های نگهداری و تعمیرات را در کارخانه‌ها و بخش صنعت به‌شدت افزایش داده است.

منشعب از این مشکلات، مشکل تأخیر و کندی در به‌روزرسانی و یکپارچه‌سازی استانداردهای کالا و اجرا نیز بیش‌ازپیش خودنمایی خواهد کرد. به‌ویژه که به نظر می‌رسد شرکت‌های توزیع و شرکت توانیر طراحی و تعریف استانداردهای یکپارچه را چندان در اولویت نمی‌دانند ■

می‌توان گفت واحدها و پروژه‌های صنعتی کشور برای افزایش بهره‌وری خود دو نیاز اساسی داشتند؛ اول، تأمین یکپارچه نیازهای اساسی کالا از ساده تا «های‌تک» بدون کم‌وکاست و با بیشترین تطابق و کارایی. دوم مشاوره تخصصی در مورد کاربرد و عملکرد کالای تخصصی که با توجه گسترش روبه‌فزونی فناوری‌های صنعت، ناگزیر بود.

شرکت فنی‌مهندسی بهینه‌ساز نیوان با این هدف که همگام با پیشرفت فناوری‌های صنعت برق، به‌طور یکپارچه، بهترین کالا را برای صنایع تأمین و به صنعتگران در مورد نیازهای خود مشورت‌های کارشناسی ارائه دهد، فعالیت خود را آغاز کرد. امروز نیوان باسابقه تأمین کالا برای شرکت‌های توزیع برق، پیمانکاران و تولیدکنندگان تابلوهای برق در کشور توانسته جایگاه مطلوبی به عنوان تأمین‌کننده کالای تخصصی و مشاور مهندسی به دست آورد.

درباره نیوان

محصولاتی را که نیوان به‌طور مستقیم نمایندگی آن‌ها را در اختیار داشته و به فروش می‌رساند، می‌توان به دو گروه اصلی دسته‌بندی کرد: «تجهیزات، ی‌ر‌ا‌ق‌آ‌ل‌ات و ملزومات شبکه‌های توزیع فشار متوسط» و «تجهیزات و ملزومات تابلوهای فشار متوسط».

نیوان معتبرترین تولیدکنندگان (ملی و بین‌المللی) را برای همکاری انتخاب کرده و از شرکت‌های EATON (تولیدکننده گستره وسیعی از تجهیزات صنعت برق با تمرکز بر محصولات مورد استفاده در پدمانتدهای روغنی)، شیلگان (تولیدکننده انواع ی‌ر‌ا‌ق‌آ‌ل‌ات فولادی شبکه‌های توزیع)، WOER (بزرگ‌ترین تولیدکننده محصولات حرارتی جمع شونده در دنیا)، DeDe (تولیدکننده انواع ملزومات سیم و کابل و ابزار پردازش کابل)، آ‌ر‌ی‌ن‌ک‌ل‌ی‌د پارس (تولید و تأمین‌کننده انواع تجهیزات سوئیچینگ فشار متوسط) و آ‌ر‌ا‌د‌ک‌ا‌و‌ش‌پ‌ی (معتبرترین تولیدکننده

برای اولین در خاورمیانه صورت گرفت؛

افتتاح اولین آزمایشگاه و

نهاد صدور گواهینامه ضد انفجار IECEx در شرکت اپیل



مراسم افتتاح اولین آزمایشگاه و نهاد صدور گواهینامه ضد انفجار IECEx در خاورمیانه توسط شرکت دانش بنیان آزمایشگاه‌های صنایع انرژی (اپیل) با حضور معاونت محترم ریاست جمهوری و ریاست سازمان ملی استاندارد "جناب آقای دکتر اسلام‌پناه" و معاونت و مدیران محترم وزارت صمت، نفت، نیرو، حوزه معاونت علمی و فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری، نمایندگان اتاق بازرگانی، انجمن‌ها و تشکل‌ها، تولیدکنندگان و فناوران روز سه‌شنبه ۲۴ بهمن ۱۴۰۲ برگزار شد.

اهمیت ارزیابی انطباق

در بخش تولید، حصول اطمینان از اینکه محصولات با الزامات کیفی و ایمنی تعیین شده توسط صنعت و بازار مطابقت داشته باشند، بسیار حیاتی است. عدم رعایت

الزامات استاندارد می‌تواند منجر به حوادث و خسارت‌های مالی، جانی و زیست محیطی، جرمه‌های گزاف، فراخوان محصول، شکایات مشتریان و آسیب به اعتبار شرکت‌های تولیدی شود. اما چگونه می‌توان مطمئن بود که کالاها از قوانین و الزامات لازم پیروی می‌کنند؟

گواهی انطباق (COC) سندی است گواه این واقعیت که محصول توسط شخص ثالث صلاحیت‌دار، آزمایش و تأیید شده و با استانداردهای لازم مطابقت دارد. صدور این گواهی می‌تواند از مصرف‌کنندگان، کارکنان و محیط زیست در برابر خطرات احتمالی محافظت کرده و در عین حال کیفیت، ایمنی، عملکرد و قابلیت اطمینان محصول را نیز تضمین می‌کند. عملکرد ایمن تجهیزات در صنایع با حساسیت بالا نظیر صنایع نفت، گاز و پتروشیمی بسیار ضروری و حیاتی است.

از مهمترین تجهیزاتی که کاربرد وسیعی در این صنایع دارند، تجهیزات ضد انفجار هستند که قابلیت نصب در مکان‌های مستعد خطر آتش‌سوزی یا انفجار نظیر پالایشگاه‌ها، معادن، پمپ بنزین‌ها، سکوها CNG و... را دارند.

سیستم ارزیابی انطباق IECEx

معتبرترین سیستم ارزیابی انطباق تجهیزات ضد انفجار که ابزار مناسبی برای سازندگان، قانونگذاران و کاربران فراهم می‌کند، سیستم ارزیابی بین‌المللی IECEx است. هدف از سیستم ارزیابی انطباق IECEx، تسهیل تجارت بین‌المللی تجهیزات و خدمات برای استفاده در محیط‌های انفجاری و در عین حال حفظ سطح ایمنی مورد نیاز است. آزمایش و گواهی تجهیزات، خدمات و صلاحیت افراد مطابق با استانداردهای بین‌المللی، فروش محصولات ایمن‌تر را در سطح بین‌المللی با هزینه کمتر تسهیل می‌کند. تجهیزات ضد انفجار در صنایعی از جمله جایگاه‌های سوخت‌گیری خودرو یا پمپ بنزین، پالایشگاه‌ها، واحدهای حفاری دریایی متحرک و ثابت، کارخانه‌های فرآوری شیمیایی، صنایع چاپ، کاغذ و منسوجات، سالن‌های عمل بیمارستان، معادن زیرزمینی زغال سنگ و ... کاربرد دارند.

اپیل، مرجع رسمی ارائه خدمات آزمون و نهاد صدور گواهینامه IECEx در ایران

نظر بر اهمیت خودکفایی صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، کاهش هزینه‌های تولید و افزایش کیفیت محصولات ساخت داخل و عدم وابستگی به خارج از کشور، شرکت دانش بنیان آزمایشگاه‌های صنایع انرژی (اپیل) با سرمایه‌گذاری چندین میلیاردی و تأمین زیرساخت‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری مورد نیاز، استخدام بیش از ۹۰ نخبه و با حمایت سازمان ملی استاندارد، معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان، وزارت نفت و صمت در مسیر دریافت مجوز IECEx گام برداشت. نهایتاً پس از انجام میزبانی شش روزه توسط خبرگانی از استرالیا، آفریقای جنوبی و چین و علیرغم کارشکنی‌های آمریکا، رژیم صهیونیستی و موضع‌گیری‌های خصمانه فرانسه، برای اولین بار در خاورمیانه موفق شد مجوز نهاد صدور گواهی انطباق و آزمایشگاه آزمون مورد تأیید IECEx را اخذ کند. این اقدام که مورد حمایت و تأیید سازمان ملی استاندارد، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، وزارت صمت، وزارت نفت و وزارت



کار است، موجب حل مسأله صدور گواهی ارزیابی انطباق بین‌المللی برای تولیدکنندگان تجهیزات ضد انفجار بدون نیاز به خروج ارز از کشور شد.

سید محسن میرصدری مدیرعامل و عضو هیات مدیره این مجموعه تخصصی در آیین افتتاحیه این آزمایشگاه و نهاد صدور گواهینامه، هدف از این سیستم را تسهیل تجارت بین‌المللی تجهیزات و خدمات برای استفاده در محیط‌های انفجاری و در عین حال حفظ سطح ایمنی مورد نیاز دانست. او اضافه کرد اپیل با دارا بودن گواهینامه‌های ISO IEC ۱۷۰۲۵ و ISO IEC ۱۷۰۱۵ بین‌المللی و همچنین مجوزهای IECEx Certification Body و Testing Laboratory، در راستای کاهش قیمت تمام شده تولید، ارتقاء کیفیت تولید، جلوگیری از خروج ارز و زمینه سازی صادرات محصولات و خدمات فناورانه گام برداشته و وقت آن رسیده گواهینامه‌های صادر شده توسط شرکتهای دانش بنیان، جایگزین سایر گواهینامه‌های خارجی (نظیر ATEX) گردد و از خرید خارجی کالا و خدمات دارای تولید مشابه داخلی جلوگیری بعمل آید.

او اعلام کرد در ابتدای فرآیند صدور گواهی انطباق به بررسی مشخصات فنی محصول، تکنیکال فایل و نقشه‌ها پرداخته



021-88882929
0992-7254032



شرکت پرتو خازن
بزرگترین تولید کننده خازن
و بانک های خازنی در خاورمیانه



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه



شده و تایپ تستهای مورد نیاز توسط اپیل انجام می شود. پس از اینکه تولیدکننده نشان داد که توانایی طراحی و تولید محصول با کیفیت را دارد، می‌بایست قابلیت حفظ یکنواختی کیفیت در خط تولید را نیز اثبات نماید. نهاد گواهی‌کننده برای حصول اطمینان از تداوم کیفیت سازنده، ممیزی‌های مراقبتی را نیز انجام می‌دهد. بررسی نمونه‌ی جمع‌آوری شده از بازار، بررسی نمونه موجود در خط تولید و بررسی نمونه از انبار محصول از جمله راه‌های انجام ممیزی‌های مراقبتی است که نهاد گواهی‌کننده انجام می‌دهد.

اسلام‌پناه، معاون ریاست جمهوری و رئیس سازمان ملی استاندارد در این مراسم، لزوم ورود به بازارهای جهانی را اهتمام دولت‌ها، شرکت‌ها، بخش‌های خصوصی و غیر خصوصی و ... در زمینه ارائه محصولات و خدمات با کیفیت در سطح بین‌المللی و برقراری تعاملات سازنده با دنیا دانست و مجموعه اپیل را نمونه بارز این امر قلمداد نمود. وی با اشاره به کارشکنی‌ها و شیطنت‌های بین‌المللی برای جلوگیری از عضویت این مجموعه در نهاد بین‌المللی IECEX، همت مدیران و متخصصین این مجموعه را بسیار ارزشمند دانست.

موسوی، معاون صنایع ماشین‌آلات و تجهیزات وزارت صمت

نیز با اشاره به موفقیت در زمینه امکان آزمایش و صدور گواهی ضدانفجار IECEx در کشور، این مجموعه تخصصی را تلفیقی از صنعت و دانشگاه دانست و همگان را به مراقبت و حمایت از چنین دستاورد با ارزش بین‌المللی دعوت نمود.

پیام باقری، نایب رئیس اتاق بازرگانی ایران نیز در آیین این مراسم با ذکر این نکته که آزمایشگاه‌های مرجعی همچون آزمایشگاه اپیل با دارا بودن مرجعیت و همچنین دیدگاه شخص ثالث به مسائل تخصصی، گام‌های بزرگی در زمینه توسعه زیرساخت‌های اساسی صنایع و در نتیجه آن رفع نیازهای خدمات آزمون و گواهینامه‌های بین‌المللی و جلوگیری از خروج ارز از کشور داشته‌اند، اظهار امیدواری کرد که بحث تقویت چنین آزمایشگاه‌هایی همواره مدنظر مسئولین و فعالان اقتصادی قرار گیرد.

حمیدرضا صالحی سلمی، رئیس هیات مدیره شرکت اپیل، نیز با اشاره به دوران قبل از احداث انواع آزمایشگاه‌های تخصصی در این مجموعه اظهار داشت، در آن زمان‌ها کارفرمایان چاره‌ای جز صرف نظر از آزمون‌های تخصصی نداشتند چراکه ارسال این تجهیزات به آزمایشگاه‌های خارج از کشور بسیار زمان‌بر بوده و هزینه بسیار زیادی به تولیدکننده تحمیل می‌کرد که در نتیجه این امر صنایع را با ریسک‌ها و خطرات زیادی مواجه می‌نمود. احداث و راه‌اندازی آزمایشگاه‌های مختلف در شرکت اپیل منجر به بالا رفتن سطح انتظارات از سطح کیفیت تجهیزات و حتی امکان صدور گواهینامه‌های صادراتی در داخل کشور شده است. وی اظهار داشت این شرکت در زمینه تست‌های ضد انفجار در خاورمیانه اولین و تنها آزمایشگاه تخصصی محسوب می‌گردد که علاوه بر امکان انجام آزمایش و صدور گواهی در این زمینه، عضویت در چنین نهاد بین‌المللی که تنها ۲۹ کشور از سراسر دنیا در آن عضو هستند بسیار ارزشمند است.

در ادامه شعبانی‌کیا مدیر کل پژوهش و فناوری ساتبا با اشاره به سایر ظرفیت‌های اپیل، از جمله آزمایشگاه‌های حوزه انرژی-های تجدیدپذیر این مجموعه اذعان داشت بدون فعالیت بخش خصوصی و مجموعه‌هایی همچون شرکت اپیل، امکان حصول اطمینان برای احداث و بهره‌برداری از نیروگاه‌های خوب و همچنین امکان ورود به بازارهای جهانی وجود ندارد. ضمناً خاطر نشان کرد که ساتبا با همکاری این شرکت دانش‌بنیان درحال تدوین طرح ارزیابی کیفی محصولات و پروژه‌های تجدیدپذیر هستند ■

رپورتاژ

فرم عضویت

نام شرکت:		زمینه فعالیت:		سال تاسیس:	
Field of Activity:			Company Name :		
نوع فعالیت:		Managing Director:			
تولیدی		پیمانکاری		مشاور	
بازرگانی		صادراتی			
نوع مالکیت:		نوع شرکت:		محل ثبت:	
نام و نام خانوادگی مدیر عامل:		Email:		تلفن همراه مدیریت عامل:	
نام و نام خانوادگی رابط:		Email:		تلفن همراه رابط:	
تلفن:		فکس:		آدرس دفتر مرکزی:	
آدرس کارخانه یا کارگاه:		تلفن کارخانه یا کارگاه:			
Email:		WebSite:			
شماره شناسنامه صنعتی:		مرجع صدور شناسنامه صنعتی:		تاریخ و محل صدور شناسنامه صنعتی:	
شماره عضویت در اتاق بازرگانی:		شماره کارت بازرگانی:		حجم صادرات سالانه:	
سرمایه اولیه:		سرمایه فعلی:		گردش مالی سالانه:	
تعداد سهام:		ارزش ریالی هر سهم:		تعداد سهامداران:	
حجم مالی پروژه های انجام شده:		حجم سرمایه گذاری تخصیص داده شده به R&D:			
ذیروی اسانی (افزود)					
دکتر	فوق لیسانس	لیسانس	فوق دیپلم	دیپلم	زیر دیپلم
مدیر عامل:		رئیس هیأت مدیره:			
		اعضای هیأت مدیره:			
نام و نام خانوادگی					
رشته تحصیلی					
دانشگاه محل تحصیل					
آدرس Email					
عضویت در تشکل های حرفه ای صنفی:		محصولات / خدمات:		گواهینامه های کیفی :	
مستندات و مدارک پیوست :					
درخواست کتبی برای عضویت ☐ کپی گواهی ثبت شرکت ☐ کپی روزنامه رسمی آخرین تغییرات ☐ کپی اساسنامه (صفحه شامل موضوع فعالیت شرکت) ☐					
کپی اجازه رسمی فعالیت از مراجع ذیصلاح کشور (پروانه بهره برداری برای تولیدکنندگان و تشخیص صلاحیت و رتبه بندی معاونت راهبردی ریاست جمهوری برای شرکت های پیمانکاری) ☐					
کپی کارت بازرگانی و یا کارت عضویت در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ☐		روزمه شرکت ☐		تعهدنامه عضویت ☐	
صحت مندرجات تکمیل شده فرم فوق مورد تأیید شرکت است.		مهر و امضا شرکت:		تاریخ تکمیل فرم:	
این قسمت توسط سندیکای صنعت برق ایران تکمیل می گردد					
اطلاعات فوق و مدارک مرتبط در تاریخ توسط کمیته عضویت سندیکا بررسی و مورد تأیید ☐ می باشد ☐ نمی باشد.					
دبیر کمیته عضویت تاریخ		امضا دبیر سندیکا تاریخ			

لطفاً فرم تکمیل شده را به‌همراه مستندات مرتبط به آدرس ایمیل info@pkc-capacitor.com و یا شماره فکس ۶۶۹۴۴۹۶۷ ارسال فرمایید.



sales@pkc-capacitor.com
www.pkc-capacitor.com



شرکت پرتو خازن
فشار متوسط MV فشار ضعیف LV
با بهترین مواد اولیه

FIG

فخرا الکتریک

تولید کننده انواع کابل و دوشاخه های استاندارد لوازم خانگی



☎ ۵۶ ۴۷ ۳۵ ۳۵

☎ ۰۹۱۲- ۴۷۰ ۵۳ ۴۳

🌐 www.fakhra-electric.ir

📷 fakhra-electric

📍 اسلامشهر انتهای بلوار نواب صفوی



سندیکای صنعت برق ایران
Iran Electrical Industry Syndicate

خیر مقدم به اعضای جدید

به گزارش واحد عضویت
سندیکای صنعت برق ایران
با پیوستن

۱۰

شرکت جدید در سه ماهه
چهارم سال ۱۴۰۲ به
خانواده سندیکا، تعداد
اعضای
این تشکل به

۷۱۰

عضو رسید.

- شن بتن مشهد
- نوآوران راه سعادت
- آروین فن آور ویرا
- مهندسی رستاک پویا
- تابلو صنعت توان
- پرتو الکترو افروز ایرانیان
- مهندسی فولاد تکنیک
- آراین انرژی آراز
- مهرسان نوین پارس
- تولید انرژی های تجدیدپذیر مپنا



Peymabargh **EPC Contractor in Power Sector**

Powering Development with Precision
Excellence in Electricity Transmission & Distribution.

PEYMABARGH

www.peymabargh.com

info@peymabargh.com

Add: No.1657, shariati Ave., Tehran 1939614135 IRAN

Tel: (+9821) 22619350-53

Post Box: 19395-1985