

ستبران ۲۰

(۱۴۱)

نشریه سراسری سندیکای صنعت برق ایران
بهار ۱۴۰۴، دوره جدید، شماره بیستم (۱۴۱ از سری متوالی)
قیمت: ۱۰۰۰۰۰ تومان

ویژه‌نامه
نمایشگاه‌های
اکسپو و نفت

- واردات در مه
- مداخلات دولتی؛ مانع سرمایه‌گذاری
- هم‌افزایی و یکپارچگی؛ لازمه تقویت صادرات
- هوشمندسازی شبکه‌های توزیع؛ راه مواجهه با ناترازی‌ها



www.raadconnections.ir



شرکت تولیدی رعد
RAAD



کیفیت بالای محصول تست و آزمایش پنل ها در مسیر تولید

تست IV (برای بررسی توان پنل): اطمینان به توان خروجی واقعی
تست EL (برای بررسی عیوب داخلی پنل): افزایش طول عمر و کارایی پنل



دفتر مرکزی

تلفن: ۰۲۱-۷۹۱۵۷۰۰۰ (+۹۸)

آدرس: تهران، بلوار سعادت آباد، خیابان جمشیدی، پلاک ۴، طبقه ۵

کدپستی: ۱۹۹۸۷۳۳۹۱۲

نمابر: ۰۲۱۲۲۱۳۷۲۹۴

Info@manaenergypak.com



تولید کننده:

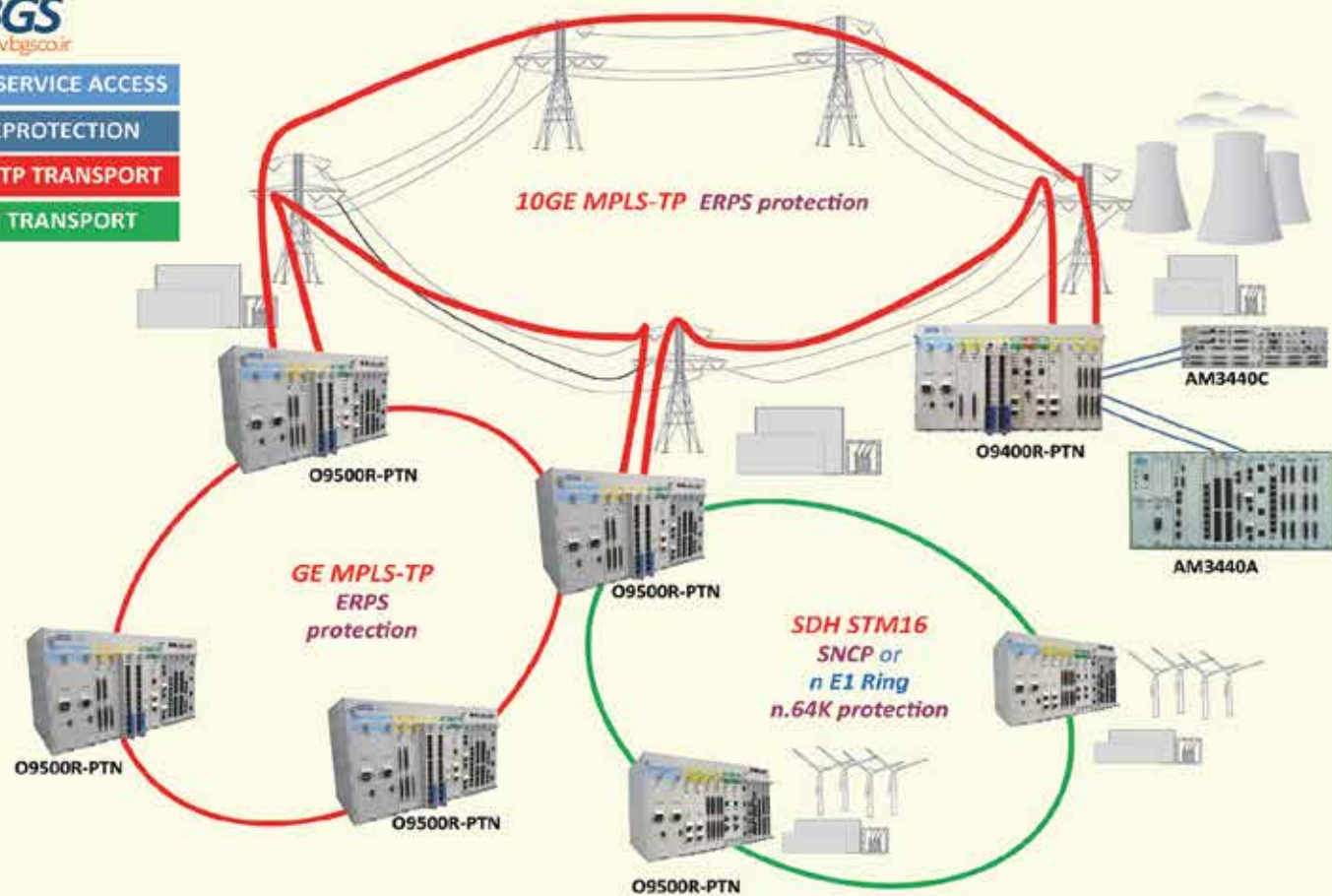
دکل های انتقال نیروی فولادی (مشبک و تلسکوپی) | دکل های فولادی مخابراتی |
اسکلت فلزی تجهیزات و صنایع نفت و گاز و پتروشیمی | اسکلت فلزی ساختمان های فولادی |
سینی و نردبان فلزی کابل |



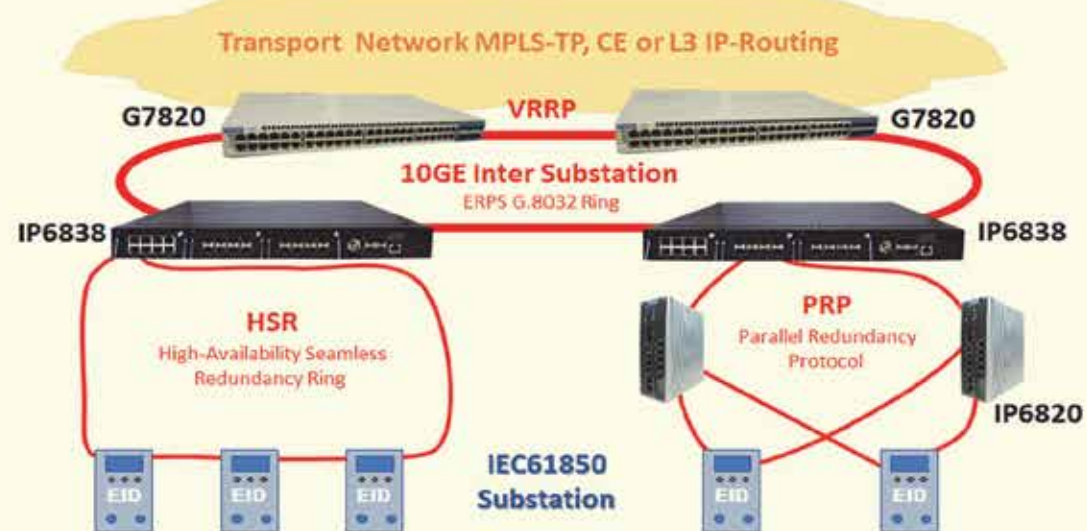


ارائه راهکارهای مخابراتی و ارتباطی در حوزه شبکه نیرو

MULTISERVICE ACCESS
TELEPROTECTION
MPLS-TP TRANSPORT
SDH TRANSPORT



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



Loop
Telecom
www.looptelecom.com

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

EPIL

شرکت آزمایشگاه‌های صنایع انرژی

- مورد تأیید صنایع برق، نفت، گاز، مخابرات و تجهیزات پزشکی
- آزمایشگاه آکرو دیته دارای گواهینامه ISO/IEC 17025 ملی و بین‌المللی (عضو ILAC)
- نهاد صدور گواهی انطباق دارای گواهینامه ISO/IEC 17065 ملی و بین‌المللی (عضو IAF)
- آزمایشگاه (ExTL) و نهاد صدور گواهی انطباق (ExCB) مورد تأیید IECEx



پرداخت ۷۰٪ هزینه‌ها بصورت سالیانه و بلاعوض

توسط صندوق نوآوری و شکوفایی برای شرکت‌های دانش‌بنیانی که از طریق شرکت اپیل اقدام به انجام آزمون و اخذ گواهینامه‌های IECEx، ATEX، CE و SIL نمایند.



SCAN ME

021-61971

www.epil.ir

@epil_co

epil-ir

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

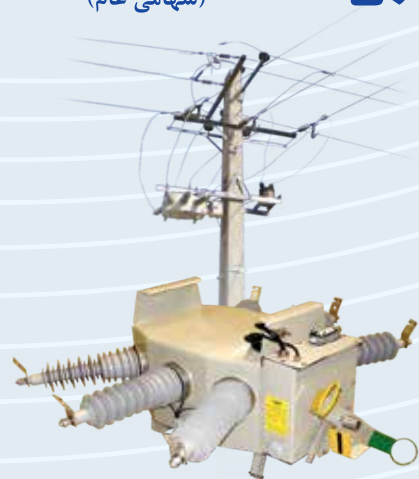


شرکت پارس سوئیچ
(سهامی عام)

PARS SWITCH CO.

Manufacturer of Medium & High Voltage
Circuit Breakers and Disconnecting Switches

سازنده کلید و سکسیونر فشار متوسط و قوی



PGL 24kV

سکسیونر هوایی گازی SF6
دستی/موتوری/اتوماتیک

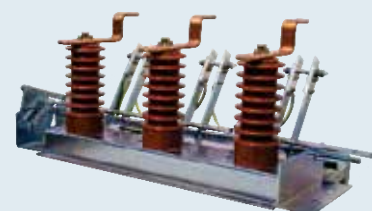


Auto Recloser 24kV-630A

اتوریکلوزر خلاء



VP4E 36kV



ESP 20kA

ارت سوئیچ ۲۴ کیلوولت، ۲۰ کیلو آمپر



VP4E 24kV

فرمان از پهلوی



سکسیونر گازی تابلویی مدل LBS-P
موتوری/دستی 24kV



عضو سازندگان داخلی در فهرست
بلند منابع دستگاه مرکزی
وزارت نفت (AVL)



اخذ گواهینامه تایید صلاحیت
ISO17025:2017



گواهی احراز حصول استانداردهای
تولید از شرکت توانیر



VP4E 24kV

7.2 - 36 kV

630-4000 A

16-50 KA

sales@parsswitch.com

www.parsswitch.com

تلفن فروش: ۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۲-۱۶

فکس: ۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۱

Mashad
Wire &
Cable Group



مشهد سیم و کابل

(تأسیس ۱۳۷۰) (ثبت ۷۰۳۵)
SINCE 1990



Mashad
Wire & Cable Co.



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

کابل های سولار و فتوولتائیک INSO 15613 و Photovoltaic and Solar Wire & Cable

مجهز به آزمایشگاه های متعدد تخصصی صنعت برق جهت کابل های 63kV، دارای تاییدیه آزمایشگاه همکار

پژوهشگاه وزارت نیرو، دارای گواهینامه آزمایشگاه فشار قوی مورد تایید

وزارت نیرو، شرکت HIGH VOLT آلمان و TÜV اتریش



کلیه محصولات تولیدی شرکت
صنایع سیم و کابل مشهد با ثبت
(۷۰۳۵) ارائه شده است. این کابل
و سازهایی، بدون هیچگونه
پسوند و پیشوندی می باشد.
روی تمامی کابل های این شرکت
این کد موجود می باشد. لطفاً
برای اسال کابل، کد روپرو را
اسکن نمایید

آدرس دفاتر فروش و نمایندگی های تهران:

نمایندگی شماره ۱: تهران - لاله زار نو - بعد از تقاطع منوچهری - نشانی پلاک ۳۰ - واحد ۱۰۱
۰۲۱-۳۶۶۱۷۱۱۵
نمایندگی شماره ۲: تهران - جردن - کوچه بابک مرکزی - پلاک ۵۱ - ساختمان کیا - واحد ۳۷
۰۲۱-۸۸۶۵۲۰۵۴
نمایندگی شماره ۳: تهران - میدان امام خمینی (ره) - خیابان فردوسی - پلاک ۵۳
۰۲۱-۳۶۶۱۷۱۱۵
نمایندگی شماره ۴: تهران - میدان امام خمینی (ره) - خیابان فردوسی - پلاک ۵۳
۰۲۱-۳۶۶۱۷۱۱۵

vendor list



www.mashadcable.ir mashadcable.ir 9 - 3277 35 41 (051) - 31 56 (051)



TOTALLY SAFE
NO RISK OF ELECTRIC SHOCK

اولین و بزرگترین تولید کننده انواع تابلو های برق ، جعبه های کامپوزیتی



- دارای تاییدیه توانیر و گواهی انطباق مطابقت با استاندارد های تولید فریم تابلو
- طراحی و ساخت مطابق استاندارد IEC 61439 با قابلیت نصب درب داخلی
- ضد خوردگی ، پوسیدگی و قابل استفاده در محیط های مرطوب و اسیدی
- دارای درجه استحکام مکانیکی بیش از IK10 (مطابق با استاندارد IEC 62262)
- امکان تولید در ابعاد متنوع به روش زوج سازی تابلوها (coupling)
- عایق الکتریسیته و مقاوم در برابر اشعه UV و انواع شرایط جوی
- مقاوم در برابر آتش مطابق استاندارد UL94 & HB
- درجه حفاظت از تجهیزات الکتریکی تا IP65
- استحکام مکانیکی ویژه تا 2.5 برابر فولاد

دریچه های منبول و مخازن آب پیش ساخته کامپوزیتی GRP/SMC

- دارای تاییدیه بهداشتی آب شرب از سازمان غذا و دارو و آزمایشگاه مرجع WRAS انگلستان
- قابل استفاده برای ذخیره آب شرب و سایر سیالات با ضریب انتقال حرارت بسیار کم
- امکان نصب به صورت زمینی یا روی برج های فولادی و مقاوم در برابر اشعه UV
- ساختار مائولار (پنلی) پیش ساخته با قابلیت اجرا از ۱ تا ۱۰/۰۰ متر مکعب
- بهره برداری و نگهداری بسیار آسان با امکان جابجایی و نصب سریع
- عدم امکان رشد جلبک و انواع میکرو ارگانیسم ها

مدل ابعاد بیرونی (میلیمتر)

790*590*220	M7455
590*390*220	M5535
490*390*160	M4535
390*340*160	M3530
370*240*140	N3724
260*260*130	C2424
230*210*100	C2119

مدل و سایز ابعاد بدنه (میلیمتر)

460*830*330	00
590*830*330	0
785*830*330	1
1115*830*330	2
460*1130*330	110-00
590*1130*330	110-0
785*1130*330	110-1
1115*1130*330	110-2



مشاهده سایت



مشاهده پروژه ها

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان وزراء، خیابان شهید احمدیان (پانزدهم)، پلاک ۲۴، طبقه اول

۰۲۱-۵۲۳۵۶۸۰۰ info@eiseco.com www.eiseco.com

telergon



کلیدهای دو طرفه ساده و موتوردار
 نماینده انحصاری محصولات Telergon اسپانیا در ایران
 از ۱۲۵ آمپر تا ۳۱۵۰ آمپر



Motorized operation



Motorized operation

Manual operation
(maintenance or emergency)



Manual operation
(maintenance or emergency)

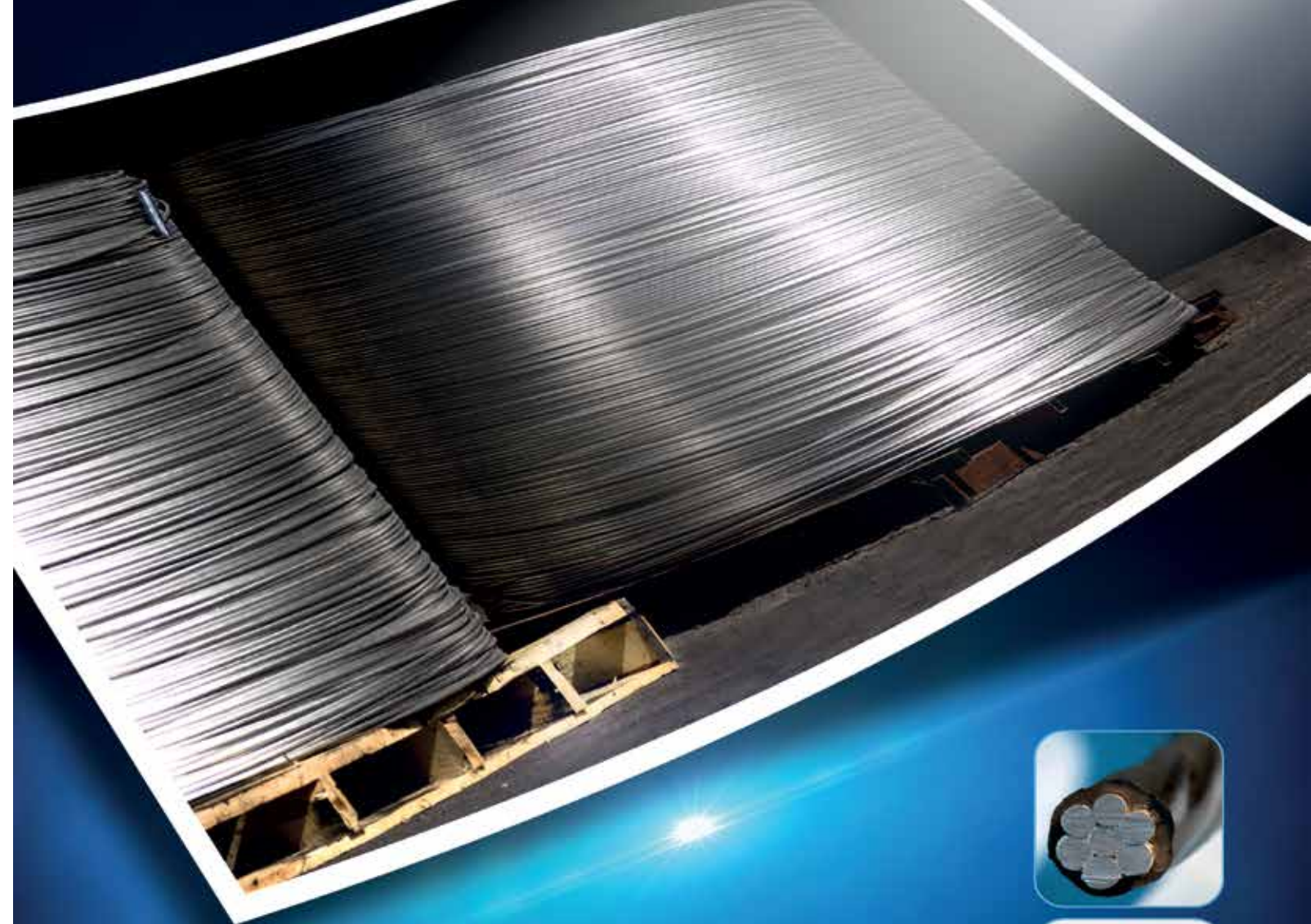
دارنده گواهی AVL شرکت نفت ایران
 دارنده گواهی از شرکت توانیر
 دارنده گواهی از شرکت پژوهشگاه نیرو



دفتر مرکزی: میرداماد، خیابان حصاری، نبش کوچه ۶، پلاک ۲۶، واحد ۲
 تلفن: ۲۲۹۰۷۹۰۷ فکس: ۲۲۲۲۴۱۷۳

فروشگاه مرکزی تلفن: ۳۳۹۵۱۴۳۰ فکس: ۳۳۹۵۱۴۳۲

www.telergon.ir



قه 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
- ♦ آلیاژ های آلومینیوم، آلیاژ های سرب، آلیاژ های 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: ۸۸۷۷۰۹۶۷-۷۰ و ۸۸۲۰۰۴۱۲-۱۳، شماره: ۸۸۷۹۸۲۹۰
 سامانه ارتباط پیامکی با مشتریان: ۳۰۰۰۷۲۲۷۰۰۸۸۷۷

دارای تأییدیه توانیر دارای تأییدیه از وزارت نفت



سکسیونر و سکشنالایزر گازی و خلا، هوایی
Overhead Load Breaker Switch



اتوریکلوزر خلا، با عایق گاز یا جامد
Recloser



درنگتور هوایی خلا،
Outdoor Vacuum Circuit Breaker



RTU

Remote Terminal Unit (RTU)



تلفن تماس : ۴۷۱۵۸۰۰۰ - ۰۲۱

دفتر مرکزی : تهران - بولوار اشرفی اصفهانی - برج نیکین رضا - طبقه ۲۲ شمالی واحد ۲۲۰۱
کارخانه : تهران - شهرک صنعتی شمس آباد - بولوار نارنجستان - گلیبرگ ۸ پلاک ۱۸

www.ariankelid.ir

تولید کننده کلیدهای فشار متوسط برق و RTU

درنگتور خلا، فیکس اتصال از پشت
Frontal Fixed Vacuum VCB



سکسیونر گازی زمینی SF6
SF6 Load Breaker Switch



درنگتور خلا، فیکس اتصال از بغل
Vacuum Circuit Breaker



درنگتور خلا، کشویی
Withdrawable Vacuum VCB





www.rcipower.com



- تامین و تجهیز دستگاه های دیزل ژنراتور کوپله فابریک
- طراحی و ساخت انواع تابلو کنترل
- تحلیل و برآورد توان مورد نیاز پروژه
- تامین لوازم مصرفی و جانبی دیزل ژنراتور
- پشتیبانی و نگهداری دستگاه های دیزل ژنراتور
- طراحی و ساخت انواع کاناپی های سوپرسایلنت
- آموزش نحوه بهره برداری از دیزل ژنراتور

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

تلفن : ۰۲۱- ۸۸۷۷۰۸۳ - ۴

واحد فروش کالا : ۰۹۱۲- ۲۷۲۱۳۰۰



PKC

شرکت پرتو خازن



بزرگترین تولید کننده خازن و بانک های خازنی در خاورمیانه

فشار ضعیف LV و فشار متوسط MV با بهترین مواد اولیه اروپایی

دارای تاییدیه توانیر و گواهینامه های بین المللی

راکتور فیلتر هارمونیک

Harmonic Filter Reactor

رگولاتور ضریب قدرت

Power Factor
Correction Regulator

کنتاکتورهای هارمونیک

Harmonic Contactors

کنتاکتورهای خازنی

Capacitor Duty Contactors

خازن های فشار متوسط MV

Medium Voltage Capacitors

خازن های اصلاح ضریب قدرت سیلندری

Cylindrical Power Factor
Correction Capacitors

بانک های خازنی اتوماتیک

Automatic Capacitor Banks

خازن باکس

Box Capacitor



021-88882929

0992-7254032



sales@pkc-capacitor.com

import.export@pkc-capacitor.com



ترانسفورماتورهای کوره و یکسوساز

انواع ترانسفورماتورهای کوره و یکسوساز مورد نیاز صنایع فولاد، فروآلیاژ و الکترولیز تا توان ۳۶۰ مگاوات آمپر و جریان فشارضعیف ۱۴۰ کیلوآمپر در گروه صنعتی آریا ترانسفو تولید می‌گردد.



ترانسفورماتورهای یکسوساز



راکتورهای سری کوره قوس الکتریکی



ترانسفورماتور کوره مستغرق



ترانسفورماتور کوره پاتیلی



ترانسفورماتور کوره قوس الکتریکی

خدمات فنی و مهندسی

خدمات فنی و مهندسی که توسط گروه صنعتی آریا ترانسفو ارائه می‌گردد شامل نصب و راه‌اندازی، تست و عیب‌یابی، تعمیرات و بازسازی، سرویس‌های دوره‌ای، پایش سلامت ترانسفورماتور و خدمات آموزشی می‌باشد.



سرویس دوره‌ای و پایش سلامت



تعمیرات و بازسازی



خدمات تست و عیب‌یابی



نصب و راه‌اندازی

سیم و تجهیزات

اجزای نیمه‌ساخته ترانسفورماتور نظیر سیم‌پیچ، مخزن، اکتیوپارت، تجهیزات جانبی، قطعات یدکی، رادیاتور و همچنین انواع سیم تخت کاغذی و بافته شده در گروه صنعتی آریا ترانسفو ساخته و قابل تامین برای مصرف‌کنندگان می‌باشد.



رادیاتور



اکتیوپارت



مخزن (تانک)



سیم‌پیچ (بوبین)



لوازم و تجهیزات



سیم تخت ایزوله کاغذی



سیم تخت بافته شده (CTC)

ترانسفورماتورهای قدرت

گروه صنعتی آریا ترانسفو تولیدکننده انواع ترانسفورماتورهای نیروگاهی، انتقال، فوق توزیع، اتو ترانسفورماتور، راکتور و تغییردهنده فاز تا ولتاژ ۴۲۰ کیلوولت و تا توان ۵۵۰ مگاوات آمپر سه فاز و ۳۰۰ مگاوات آمپر تک فاز می‌باشد.



اتو ترانسفورماتور



ترانسفورماتورهای انتقال و فوق‌توزیع



ترانسفورماتورهای نیروگاهی



ترانسفورماتور تغییر دهنده فاز



راکتور

ترانسفورماتورهای توزیع

انواع ترانسفورماتورهای استاندارد شبکه توزیع، ویژه روغنی و خشک‌ریزی تک‌فاز و سه‌فاز، زمین، یک‌سوساز و با امکان نصب کلید تنظیم ولتاژ تحت بار تا ولتاژ ۳۶ کیلوولت و تا توان ۴۰۰۰ کیلوولت‌آمپر در این مجموعه ساخته می‌شود.



ترانسفورماتورهای روغنی تک‌فاز



ترانسفورماتور خشک‌ریزی



ترانسفورماتورهای ویژه روغنی سه‌فاز تا توان ۴۰۰۰ کیلوولت‌آمپر



ترانسفورماتورهای استاندارد وزارت نیرو



ترانسفورماتور روغنی با کلید تنظیم ولتاژ تحت بار



ترانسفورماتور نیروگاه خورشیدی



ترانسفورماتور زمین



ترانسفورماتور یک‌سوساز

راهکارهای پیشرفته اتصال و هوشمندسازی صنایع

مدیریت مصرف انرژی

- سیستم مدیریت انرژی (EMS): پایش لحظه‌ای مصرف انرژی در کارخانه و کاهش هزینه‌ها.
- کنترل بار هوشمند: تنظیم مصرف دستگاه‌ها بر اساس ساعات اوج مصرف و شبکه.

استفاده از انرژی تجدیدپذیر

- سیستم مدیریت انرژی تجدیدپذیر: بهینه‌سازی استفاده از منابع خورشیدی و بادی در کنار شبکه برق.
- ذخیره‌سازی انرژی: ذخیره برق مازاد برای استفاده در زمان‌های اوج مصرف.

تحلیل داده‌های مصرف انرژی

- تحلیل داده با AI: شناسایی الگوهای مصرف و بهینه‌سازی برنامه تولید برای کاهش هزینه انرژی.
- پیش‌بینی مصرف انرژی: برنامه‌ریزی هوشمند مصرف برق برای کاهش مصرف در زمان اوج.

مدیریت برق اضطراری

- تضمین دسترسی به برق در مواقع اضطراری با مدیریت بهینه منابع ورودی.

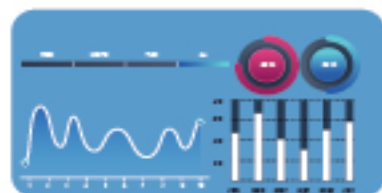
برای مشاوره تخصصی با ما در تماس باشید: ۰۹۰۲۹۱۶۷۲۲۹

solution@Etesalco.com

www.Etesalco.com



Control center



Monitoring system



تولیدکننده تجهیزات اسکادا و ارائه‌دهنده خدمات تخصصی در صنعت برق

محصولات اسکادا شرکت البرز میکروسیستم با پشتیبانی از پروتکل‌های صنعتی OPC UA، DNP3.0، IEC61850، IEC60870-5، IEC62056 DLMS/COSEM و تضمین امنیت اطلاعات تحت استانداردهای IEC62351-3,5,8,9، IEC62443-4-2 و Open VPN در سه خانواده عرضه می‌شوند:



AMS-R4000 Modular RTU

- Wide range of I/O modules
- Support redundancy feature
- Support S7 protocol and communication with Siemens devices
- Suitable for Substation Automation Systems (SAS), data centers, renewable energy systems, and feeder monitoring

AMS-P6000 IED

- Default IO: 16x DI, 8x DO, and 10x AI (6x VI and 4x CI)
- Power Quality monitoring according to IEEE1159 standard
- Local HMI
- Suitable for protection of ground and overhead distribution substations, medium voltage feeders, recloser controllers, PCC points, sectionalizers, and motor protection



AMS-R3000 Compact RTU

- I/O: 8x DI, 4x DO, 4x AI, 1x AO, 2x Temperature Input
- Cortex-A8 industrial-grade 1GHz CPU
- Internal 4G/5G/LTE Cellular Modem (optional)
- Designed for SCADA in power, water & wastewater, and oil & gas flow monitoring

گواهی امنیتی سازمان پدافند غیرعامل

تأییدیه از شرکت توانیر

گواهی امنیتی مرکز راهبردی افتا

کارخانه: قزوین، شهر صنعتی البرز، خیابان حکمت هشتم، فرعی دوم (جرجانی)، سمت راست
شماره تماس: ۰۲۸) ۳۲۲۴۳۵۲۱ - ۰۲۸) ۳۲۲۴۳۵۲۲

دفتر تهران: تهران، بلوار آیت الله کاشانی، خیابان بهنام، کوچه وحدت، پلاک ۱، واحد ۱۳
شماره تماس: ۰۲۱) ۴۴۰۳۶۳۴۲ - ۰۲۱) ۴۴۰۳۹۸۹۰



پلتفرم هوشمند کابل

www.potk.ir

پیمانکار محترم

کابل‌های باقی‌مانده از پروژه‌ها را ^{ضایعات} ~~تفروشی~~ بفروشید

با پُتک

- به قیمت بفروشید
- فوری بفروشید
- نقد بفروشید

پیمانکار عزیز

کسری کابل‌های خود را در ^{درصقم ۹۰} ~~تفروشی~~ پتک پیدا کنید

با پُتک

- فوری بخرید
- به قیمت بخرید
- به اندازه نیاز بخرید



info@potk.ir ✉
۰۲۱۸۸۶۱۳۰۲۵ ☎
۰۹۱۰۶۹۰۰۵۵۳ 📞



info@potk.ir ✉
۰۲۱۸۸۶۱۳۰۲۵ ☎
۰۹۱۰۶۹۰۰۵۵۳ 📞

تولیدکننده کلیدهای مینیاتوری اسپکتر تامین‌کننده محصولات شنايدر الکتریک

تنها تولیدکننده کلیدهای مینیاتوری با استاندارد دوگانه (IEC60898) 2611 و (IEC60947) 4835 دارای تاییدیه توانیر برای تمام رنجهای کلیدهای مینیاتوری (۱ تا ۴ پل - ۲ تا ۶۳ آمپر)

NEW



- رله ضربه در ولتاژهای AC ۲۴۰ - ۱۲ و DC ۱۱۰ - ۶
- رنج آمپری: ۱۶ و ۳۲ آمپر
- در ترکیبات مختلف کنتاکت ها



- کلیدهای نشستی جریان (۲ پل و ۴ پل)
- رنج آمپری : ۲۵ - ۳۲ - ۴۰ - ۶۳ آمپر
- حساسیت نشستی جریان: ۳۰ - ۱۰۰ - ۳۰۰ میلی آمپر
- کلید های نشستی جریان در تایپ های A-AC-F



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



Previous design



New design

هولوگرام و کد اختصاصی جهت تأیید اصالت کالا

Lifetime Warranty

گارانتی مادام العمر
برای کلیدهای مینیاتوری اسپکتر

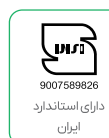
BMS KNX

تجهیزات هوشمند سازی ساختمان
شنايدر الکتریک



BMS

محصولات سیستم مدیریت
هوشمند ساختمان شنايدر الکتریک



دارای استاندارد
ایران



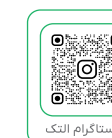
دارای تاییدیه
شرکت نفت



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: ۰۲۰۳۸۳۸۵۰۶ فکس: ۰۲۰۱۵۳۱۱
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

ستبران ۲۰

سال ۱۴۰۴ اگرچه از دل بحران‌های متعدد اقتصاد پرنوسان کشور آغاز شد اما با تغییر منطقی و آرام دیپلماسی سیاسی و بین‌المللی کشور و جریان یافتن امید در جریان‌های اقتصاد، روزهای امیدوارکننده‌تری را برای فعالان اقتصادی رقم زد. نامگذاری سال با عنوان "سرمایه‌گذاری برای تولید" و تمرکز سیاست‌های کلان کشور بر تسهیل روند جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی هم البته در شکل‌گیری تدریجی امیدهای تازه در بطن اقتصاد کشور بی‌تأثیر نبوده است. علیرغم همه این رخدادها اما فراموش نکنیم که بحران همچنان زیر پوست زیرساخت‌های کلیدی جریان دارد. ناترازی برق که به گفته وزیر نیرو امسال ممکن است تا ۲۰ هزار مگاوات هم افزایش یابد در کنار تنش‌های آبی چندین ساله و کمبود گاز، سرمایه‌گذاری در بخش انرژی و نیرو را به یک ضرورت غیر قابل انکار تبدیل کرده است. ظرفیت چشمگیر ایران به ویژه در صنایع وابسته به انرژی برای توسعه، در کنار موقعیت جغرافیایی منحصر بفرد ایران و نیاز گسترده کشورهای همسایه به انرژی، نه تنها این حوزه را برای جذب سرمایه بسیار مستعد نشان داده، بلکه پیش زمینه مناسبی را برای افزایش صادرات این بخش هم ایجاد کرده است. بهره‌مندی از این ظرفیت‌ها برای جذب سرمایه، تقویت زیرساخت‌ها، تأمین نیازهای داخلی و رفع ناترازی‌ها و در نهایت توسعه صادرات تجهیزات، خدمات فنی و مهندسی و انرژی می‌تواند یک نقشه راهبردی برای تحقق شعار سال و بهره‌گیری از فرصت‌های محتمل در صورت کاهش سطح تحریم‌ها باشد. با توجه به اهمیت این موضوع در این شماره از نشریه ستبران به بررسی مهمترین ظرفیت‌های صادراتی کشور که بخشی از آنها در نمایشگاه ایران اکسپو به نمایش درخواهد آمد، پرداخته‌ایم. همچنین الزامات تحقق شعار سال و مهمترین راهکارهای مواجهه با ناترازی‌ها با محوریت حوزه توزیع هم از دیگر موضوعات شماره پیش رو است.

ستبران، ارگان رسمی سندیکای صنعت برق ایران، تلاش می‌کند به منظور معرفی پتانسیل‌های حقیقی بخش خصوصی 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 مذهب‌ترابی، علیرضا هاشمی
دبیر تحریریه:	طیبا میرحسینی
تحریریه:	سمیه کاظم‌زاده
مدیر هنری:	علیرضا تاجیک
مدیر اجرایی:	بهارک باقرپور
توزیع:	سپیده گرجی
امور آگهی‌ها:	سمیرا کریمی
لیتوگرافی، چاپ و صحافی:	تندیس نقره‌ای

نشانی:	تهران، خیابان فاطمی غربی، خیابان سین دخت شمالی، پلاک ۱۵
تلفن:	۶۶۵۷۰۹۳۰-۶
فکس:	۶۶۹۴۴۹۶۷
سایت:	www.ieis.ir
ایمیل:	setabran@ieis.ir

در این شماره می‌خوانید:

۴.....	دو ضرب در دو مساوی ۱۰؛ لازمه سرمایه‌گذاری برای تولید
۷.....	هم‌افزایی و یکپارچگی؛ لازمه تقویت صادرات
۹.....	بررسی صادرات صنعت برق؛ روندها، چالش‌ها و راهکارها
۱۴.....	توسعه صادرات؛ مستلزم پشتیبانی سیستم بانکی
۱۶.....	ضرورت استانداردسازی؛ محصولات صادراتی کشور
۱۸.....	پیش شرط‌های توسعه صادرات
۲۰.....	واردات در مه
۲۴.....	ایران در صادرات خدمات فنی و مهندسی کجا ایستاده است؟
۲۸.....	ایران اکسپو؛ تجلی توسعه در دل محدودیت و تحریم
۳۰.....	صادرات در محاصره تحریم‌ها
۳۴.....	فرصت‌ها و چالش‌های صادرات صنعت برق
۳۶.....	هوشمندسازی شبکه‌های توزیع؛ راه مواجهه با ناترازی‌ها
۴۰.....	مشارکت مردم؛ کلید کاهش خاموشی‌ها
۴۲.....	مواجهه با ناترازی‌ها با اتکا بر فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی
۴۵.....	در محاصره زنجیره‌ای از چالش‌ها
۴۸.....	تجدیدپذیرها در مسیر توسعه
۵۰.....	مداخلات دولتی؛ مانع سرمایه‌گذاری
۵۲.....	سرمایه‌گذاری؛ توجیه‌پذیری یا متقاعدسازی؟!
۵۵.....	سرمایه‌گذاری برای تولید؛ از سیاستگذاری تا اجرا
۵۹.....	ذی‌سبمت؛ به منظور طرح دعوی

دو ضرب در دو مساوی ۱۰ لازمه سرمایه‌گذاری برای تولید

مستحضر هستید که شعار سال‌های ۱۳۹۱-۱۳۹۶ و از ۱۳۹۸ تا ۱۴۰۴ مرتبط به تولید بوده است. اهمیت تولید در ایجاد اشتغال و ارزش‌آفرینی‌های اقتصادی آن زمینه‌ساز اصلی تمایز کشورهای دنیا با یکدیگر شده است. اقتصادهای بزرگ دنیا با اتکا به تولید کالا رشد و با تقویت ارتباطات بین‌المللی توسعه یافته‌اند.

تولید اگر اقتصادی نباشد و فاقد ارزش افزوده برای سرمایه‌گذار آن باشد نه تنها محکوم به شکست است که بایستی متوقف شود چرا که علاوه بر آنکه برای صاحب آن کار ضرر دارد، برای اقتصاد ملی هم ضرر دارد بعبارتی تولیدی که سود ندارد مالیات هم نمی‌دهد، انواع انرژی را هم مصرف می‌کند (بعبارتی تلف می‌کند) و بنابراین خود دولت باید جلوی ادامه فعالیت آن را بگیرد و یا اینکه راهکار و راهبردهایی برای احیای آن پیشنهاد یا اعمال کند.

بخشی از دلایل و عوامل غیراقتصادی شدن تولید به مدیریت و موارد داخلی آن بنگاه بر می‌گردد و قسمتی هم ناشی از محیط کسب و کار (محیط بیرونی و پیرامونی) است که در کنترل صاحب و سرمایه‌گذار بنگاه (بنگاه کاملاً خصوصی و ۱۰۰ درصد غیر وابسته به حاکمیت (بلحاظ سرمایه و مدیریت) است) نمی‌باشد. آنچه طی بیست سال اخیر بسیاری از کسب و کارها را غیر اقتصادی کرده است، افزایش وزن عدم اطمینان بر ریسک‌های گوناگون در اکوسیستم اقتصادی ایران بوده است (ریسک یعنی آنکه احتمالات معلوم هستند. عدم اطمینان یعنی اینکه احتمالات ناشناخته‌اند)، مثلاً اینکه حتی معلوم نیست زیرساخت‌هایی مانند آب، گاز و برق چه وقت و به چه میزان در اختیار تولیدکننده خواهد بود! یا اینکه اگر کالایی تولید شد و به یک شرکت دولتی فروخته شد، چه موقع و به چه شکل وجه آن تسویه خواهد شد!

سرعت‌گیرهای جدیدی برای کسب و کار در سال ۱۴۰۳ خلق شد که تخصیص ارز، سهمیه ارزی و تنوع نرخ‌های ارز دولتی از جمله آنهاست و این یعنی آیا می‌توانم مواد اولیه یا کالا



مهدی مسائلی

سردبیر

گروه صنعتی میهن تابلو فجر



تماس: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۸۲۰

یا ماشین‌آلات برای تولید وارد کنم یا خیر؟ چقدر باید منتظر تخصیص ارز باشم؟ آیا می‌شود یا نمی‌شود؟ اگر نشد چه کنم؟ برای پیگیری به وزارت صمت و یا بانک مرکزی مراجعه کنم؟ آیا بانک مرکزی پاسخ می‌دهد؟ رفع تعهدات ارزی هم که صادرکننده و واردکننده را زمینگیر کرده است.

ارسال ابلاغیه پرداخت مابه‌التفاوت ارز ۲۸۵۰۰ تومانی از طرف بانک به بازرگان یا تولیدکننده‌ای که در سال ۱۴۰۲ یا ۱۴۰۳ از این نوع ارز استفاده کرده است! در غیر اینصورت معرفی به تعزیرات حکومتی.

تشدید فشارهای مالیاتی، سخت‌تر شدن اخذ وام از بانک‌ها، تورم لجام گسیخته، نامعلوم بودن زمان گران شدن بنزین، نتایج مذاکرات غیرمستقیم با آمریکا... اوف من که خسته شدم شما را نمی‌دانم؟ در چنین فضایی بیشتر باید بدنبال «هاراکیری» بود تا برگزاری دوره‌های مدیریت به سبک ژاپنی! اینها قسمت کوچکی از درد و دل‌های اعضای محترم سندیکا بود که در سال ۱۴۰۳ و فروردین ۱۴۰۴ از طریق مکاتبه و مذاکرات تلفنی و حضوری احصاء نموده بودیم که از طریق این نوشته آن‌ها را به رشته تحریر در آوردم.

سال ۱۴۰۴ با شعار «سرمایه‌گذاری برای تولید» نامگذاری شد ولی شاخص‌ها و سیگنال‌های اقتصادی اواخر سال ۱۴۰۳ و دو سه هفته اول سال ۱۴۰۴ به گونه‌ای بودند که گام نخست را حفظ بقای همراه با صبر و استقامت به خود اختصاص می‌داد و سرمایه‌گذاری، آن هم برای تولید قدری دور از ذهن بود تا اینکه مذاکرات غیرمستقیم عمان شروع شد و سقوط ارز و طلا ابهامات جدیدی را پیش روی فعالان اقتصادی ایجاد کرد که البته عقبه سال‌های نه چندان دور توصیه می‌کند که نباید خیلی دلخوش به نتایج آنچنانی بود و نمی‌شود فراموش کرد که اقتصاد ایران بیش از دو دهه است که تب ۴۰ درجه تورم دارد و ارز آن طول شده و بانک‌های اسلامی آن روی کاغذ پول با بهره ۲۳ درصد می‌فروشند و اداره مالیات و سازمان تامین اجتماعی هم که پای ثابت شراکت هستند.

در چنین زیست بوم اقتصادی اگر به اندازه دو ضرب در دو بخواهیم سرمایه‌گذاری کنیم، سال بعد اگر ۱۰

تا کف دست شما نباشد، نه سودی حاصل شده نه هزینه‌ها جبران شده، نه قدرت پول و ارزش آن حفظ شده است و نه سود بانک از این سرمایه‌گذاری جبران شده و یادمان باشد که بیمه و مالیات هم سهم خودشان را حتماً می‌خواهند؟! آیا زیست بوم اقتصادی ایران امکان گردش سرمایه را برای حصول حداقل ۱۰ یا بیشتر را فراهم خواهد آورد؟

مستحضر هستید که یک اقتصاد صنعت برق کوچک شده و بازگشت مطالبات هم که کمتر از سه ماه تقریباً ناممکن، صادرات تجهیزات صنعت برق به کشورهای همسایه هم بدلیل تحریم‌های خارجی و برخی از موانع داخلی محدود شده است، نیروی انسانی هم گران شده و درباره کیفیت آن هم جای بحث و بررسی دارد. کوچ پیمانکاران صنعت برق به صنایع مس، فولاد، نفت، گاز و حتی بنادر و کشتیرانی مهر تایید است بر اینکه اولاً یک صنعت برق کوچک شده و دیگر اینکه کار کردن با شرکت‌های برق منطقه‌ای و شرکت‌های توزیع توجیه اقتصادی خود را از دست داده است.

در زیست بوم کسب و کار صنعت برق (حوزه وزارت نیرو و شرکت توانیر) با شیون و زاری دیگر کاری از پیش نمی‌رود چرا که در طرف مقابل حداکثر شاید گوشی برای شنیدن باشد اما دستی برای یاری رساندن وجود ندارد و یا حداقل اگر اینگونه باور کنیم شاید راحت‌تر باشیم و بیشتر قائل به اتکای به خود و بخش خصوصی خواهیم شد (سوال اینکه صنوف بازار چگونه در کنار هم و با مردم کار می‌کنند؟)

هوشمندانه و واقعگرا قیمت دادن در مناقصات آنهم در اقتصادی که بین مارکس و آدام اسمیت در حال نوسان است، موضوع اتفاق نظر بخش خصوصی باید باشد (تاب‌آوری و پایداری را در محاسبات ملحوظ داشتن بسیار مهم است و یادمان باشد که در زیست بوم اقتصادی ما حتی حقوق و دستمزد پرسنل هم دستوری است، مهم نیست چند تا گل زدیم مهم این است که در پایان بازی، برنده از زمین بیرون بیایم. بنابراین برنده مناقصه شدن به هر قیمت، زمانی ارزش دارد که کار را به پایان برسانیم و سود هم ببریم) حباب‌های کسب و کار را باید ترکاند و معنی حباب کاری، کار و کسب بدون سود است.

www.mihantablofajr.com



افتخار ما همکاری با بهترین‌هاست

ایستگاه‌های چالش‌گوناگونی سر راه بخش خصوصی است از قطع مکرر سامانه‌های بهین‌یاب و جامع تجارت تا صف‌های شلوغ و فاقد زمان تخصیص ارز و مناقصات رنگارنگی که همه آبستن دست اندازهای گوناگون تامین نقدینگی و غیره هستند.

طولانی بودن زمان ابلاغ شاخص‌های تعدیل و نامتناسب بودن آن‌ها در زمان ابلاغ، همه و همه را باید لحاظ کرد و توجه داشت که فلسفه دو ضرب در دو مساوی ۱۰ رعایت می‌شود یا خیر؟ چرا؟

خوانندگان محترم به خوبی از مسائل زیر آگاه هستند:

۱ | هزینه حمل و نقل حداقل ۲۵ درصد افزایش یافته است البته اگر نرخ بنزین و گازوییل و یا نحوه عرضه آن‌ها تغییری نکند!

۲ | هزینه یک نیروی تازه کار ماهانه ۱۰ میلیون تومان مندرج در بخشنامه ابلاغی نیست بلکه با لحاظ مرخصی، عیدی، سنوات، حق تاهل، بیمه سهم کارفرما معادل حدود ۲۱ میلیون تومان است.

حال سوال اینجاست که در چنین شرایطی که پر است از عدم اطمینان، ناخدای کشتی یک بنگاه سازمان (کشتی) خود را چگونه ارزیابی می‌کند با KPI (سرعت‌سنج سازمان) یا OKR (قطب نمای سازمان) بعبارتی KEY PERFORMANCE INDICATOR (شاخص کلیدی عملکرد) که معیاری مناسب برای سنجش کمیت و کیفیت عملکرد است یا OBJECTIVES AND KEY RESULTS (اهداف و نتایج کلیدی) مسیر دستیابی به اهداف.

چه KPI و چه OKR نیروی انسانی (ملوان) خودش را لازم دارد و تیم کاری سازمان باید پذیرش آن را داشته باشد، آیا نیروی انسانی مناسب اینگونه تفکرات الان هست؟ پیاده‌سازی آن صرفه اقتصادی برای سازمان‌های کوچک و متوسط خواهد داشت؟ راهکار چیست؟ در این شرایط چه باید کرد؟ اوضاع و احوال برای همه به همین صورت است یا خیر؟

بنظر می‌رسد در این شرایط بخش خصوصی با اتفاق نظر بایستی به سمت کارها با فرمت گروه‌های اقتصادی پیش برود. با این روش کوچک‌ترها در کنار هم می‌توانند بزرگ شوند و آنگاه هزینه‌ها

هم در کنار سود تقسیم می‌شوند اما حداقل اینکه تاب‌آوری‌ها می‌تواند افزایش یابد.

برای کمک به دستیابی به پیشنهادات فوق‌الذکر در سندیکا برای سال ۱۴۰۴ تلاش کرده‌ایم بیشتر به خدمت‌رسانی بپردازیم فلذا میزهای خدمت گمرک، صمت، اداره کار و تامین اجتماعی، انرژی‌های تجدیدپذیر، سیستم‌های اتوماسیون، همکاری با سامانه‌های خرده فروشی برق، حقوقی و قراردادی در دستور کار معاونت امور کمیته‌ها قرار گرفته است. در حوزه‌های تامین مالی و سرمایه‌گذاری، بورس انرژی، صدور تضامین بانکی نیز تفاهنامه‌هایی مبادله شد. با تاکید بر اثربخشی بیشتر سندیکایی پیگیری مطالبات اعضا در سال ۱۴۰۳ در دستور کار قرار داشت و احساس می‌کنیم که نتایج ملموس‌تر و سیستم محوری نسبت به گذشته حاصل شد که این مهم در سال ۱۴۰۴ هم ادامه خواهد یافت. در سال ۱۴۰۴ بخش آموزش سندیکا با تغییراتی محسوس، فعالتر و متفاوت‌تر خدمت ارائه خواهد کرد. سندیکا در سال پیش رو و براساس مصوبه هیات مدیره تلاش خواهد کرد در نمایشگاه‌ها حضور بیشتر و قوی‌تری داشته باشد تا بتواند در توسعه کسب و کار اعضا بویژه شرکت‌های کوچک و متوسط گام‌های عملی‌تر بردارد. مطالعات پژوهش محور سندیکا با رویکرد ایجاد چراغ راهنما برای حال و آینده کسب و کار اعضا در دستور کار قرار دارد. بخش عضویت در سال جدید از طریق واحد MRM بیشتر با اعضا در ارتباط خواهد بود. روابط عمومی سندیکا برنامه‌های بیشتر و متفاوت‌تری برای اعضا در سال ۱۴۰۴ در برنامه خود دارد.

آسیب‌شناسی ارتباطات سندیکا با نهادهای حاکمیتی و همچنین بررسی وضعیت کمیته‌ها و کمیسیون‌های سندیکا برای تقویت اثربخشی سندیکا در حال انجام است و امیدوار هستیم در سال ۱۴۰۴ زمینه مشارکت بیشتر اعضا در سندیکا را فراهم آوریم. امیدواریم که سندیکا در تحقق ۱۰ شما بتواند تسهیل‌گر و رگولاتور مناسبی باشد.

ضمن آرزوی بهترینها برای شما خوانندگان محترم باز هم می‌گوییم که ما با هم به مقصد می‌رسیم...

هم‌افزایی و یکپارچگی لازمه تقویت صادرات

بازار ایران، در حوزه جذب سرمایه‌گذاری و صادرات، از توانمندی بالایی برخوردار است و صنایع متعددی در کشور دارای مزیت رقابتی در سطح جهانی هستند. تجربه و سابقه حاکی از آن است که در گذشته، کالاهای ایرانی و حتی خدمات فنی و مهندسی به اقصى نقاط دنیا صادر شده‌اند و این یعنی توانمندی کشور در بخش عرضه کاملاً اثبات شده است.

در سمت تقاضا هم بستر اقتصادی مستعدی وجود دارد، چراکه ایران، در مرکز جمعیتی بالغ بر ۵۰۰ میلیون نفر با تقاضایی فراتر از هزار میلیارد دلار قرار دارد. اگر این پتانسیل را به منطقه اوراسیا یا کشورهای آفریقایی یا حتی آمریکای جنوبی تعمیم دهیم، باز هم شاهد استعداد بالا برای صادرات کالا و خدمات فنی و مهندسی خواهیم بود و این امر به خوبی موید ظرفیت بالای صادراتی ایران، چه از نظر عرضه و چه از منظر تقاضاست.

در این میان نکته مهمی که می‌بایست به آن توجه شود این است که صادرات یک زنجیره با حلقه‌های متعدد است؛ از صادرکننده به‌عنوان مبدأ تا مصرف‌کننده نهایی به‌عنوان مقصد که گاهی دولت‌ها هستند، هرکدام از این حلقه‌ها اگر وظیفه خود را به‌درستی انجام ندهند، موجب گسست کل فرآیند می‌شوند. به عنوان مثال مراودات بانکی و شبکه کارگزاری بین‌المللی، نقل‌وانتقال منابع ارزی، گشایش اعتبارات و اخذ ضمانت‌نامه‌های بانکی جزو مهمترین مشکلات این حوزه به شمار می‌روند. به‌دلیل تحریم‌ها و همچنین قرار داشتن ایران در لیست سیاه FATF، شبکه کارگزاری بانکی ما عملکردی استاندارد و متداول ندارد. این موضوع نه تنها فرآیند صادرات را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد بلکه منجر به افزایش هزینه‌ها شده و نتیجتاً قیمت تمام‌شده برای صادرکننده بالا می‌رود و در رقابت با



پیام باقری

رئیس هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران

رقبای منطقه‌ای خود با مشکل مواجه می‌شود و به این ترتیب فعالیت صادرکننده علیرغم کسب سطح قابل قبولی از توانمندی و آمادگی برای رقابت، تحت تأثیر عواملی همچون تحریم، مشکلات بانکی یا ضعف در زیرساخت‌های حمایتی که خارج از کنترل بنگاه اقتصادی هستند، قرار می‌گیرد.

به همین دلیل تأکید بر این است که همه حلقه‌های این زنجیره از جمله قوانین پشتیبان، دستگاه دیپلماسی و سفارتخانه‌ها، گمرکات، ناوگان حمل‌ونقل و لجستیک و سایر سازمان‌هایی که متولی امر صادرات هستند، مسؤولیت‌ها و مأموریت‌های محوله خود را به‌درستی و هماهنگ انجام دهند و تنها در این صورت است که می‌توانیم فرایند صادرات را به خوبی پیش ببریم.

صادرات به‌عنوان موتور پیشران توسعه اقتصادی شناخته می‌شود. لیکن تعدد نهادها و دستگاه‌های تصمیم‌گیر و بوروکراسی در این حوزه مشکلات را مضاعف می‌نماید و فعال اقتصادی برای پیگیری امور صادراتی مجبور به پیگیری از سازمان‌های متعدد می‌شود که مانعی جدی در مسیر صادرات به شمار می‌آید، از این رو به نظر می‌رسد صادرات کشور امروز به یک مرکز فرماندهی واحد حداقل در سطح معاونت ریاست جمهوری نیاز دارد چراکه با توجه به اهمیتی که صادرات در اشتغال‌زایی، خلق ثروت، رشد اقتصادی و ارزآوری دارد، لازم است دارای یک ساختار متمرکز باشد که بتواند به‌طور مستقیم سیاست‌گذاری‌های صادراتی را به پیش ببرد، دستورالعمل‌های لازم را ابلاغ کند و بر اجرای آن‌ها نیز نظارت داشته باشد تا صادرکننده و فعال اقتصادی در میان دستگاه‌های مختلف سرگردان نباشد.

البته در این میان، پی‌ریزی اقداماتی نظیر برگزاری رویدادهای صادراتی به منظور تسهیل مبادلات بین‌المللی صادرکنندگان کشورمان هم از اهمیت بسزایی برخوردار است. به بیان ساده‌تر باید گفت که در زنجیره صادرات، یکی از نقاط کلیدی و اثرگذار، برگزاری رویدادها و همایش‌هایی از جنس ایران اکسپو است. نمایشگاه‌هایی مانند ایران اکسپو به‌نوعی ویتترین صادرات کشور محسوب می‌شوند

و اهمیت بالایی در معرفی دستاوردهای صنعتی، تولیدی و خدماتی ایران دارند.

در دوره قبلی این نمایشگاه، تلاش‌هایی صورت گرفته که امسال بر همان نقاط قوت تمرکز شده و نواقص گذشته نیز تا حد زیادی برطرف شده است بعنوان مثال برای سال جاری، افرادی دعوت شده‌اند که در کشورهای خود نقش اثرگذاری دارند چه از نظر موقعیت سازمانی و چه از منظر تصمیم‌گیری اقتصادی که از بیش از ۴۰ کشور مختلف حضور خواهند داشت.

البته در این دوره نیز سیاست‌گذاری کلی اکسپو در سطح دولت شکل گرفته که با توجه به ضرورت فاصله گرفتن دولت از تصدی‌گری و تمرکز بر نقش حاکمیتی، هدایت‌گرانه و حمایتی انتظار می‌رود اجرا و عملیات از طریق بخش خصوصی صورت پذیرد تا رویدادهایی مانند اکسپو بتوانند به بسترهای مؤثر جذب سرمایه‌گذاری، توسعه روابط تجاری و تسهیل صادرات تبدیل شوند.

برگزاری رویدادها و نمایشگاه‌ها در سیاست‌های تشکلهای بخش خصوصی یک اولویت اساسی است تا از این طریق ظرفیت‌های صادراتی کشور، به‌ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط که سهم بالایی در اقتصاد کشور دارند، مورد استفاده واقع شوند و نمایشگاه‌هایی همچون اکسپو می‌توانند به عنوان یک بستر مناسب برای دیده شدن این بخش از فعالین اقتصادی عمل کنند و در صورتیکه این مسیر به درستی طراحی و برنامه‌ریزی شود، عملاً یک پل ارتباطی مؤثر میان عرضه و تقاضا شکل گرفته و ظرفیت‌های صادراتی کشور تقویت خواهد شد.

همایش‌ها و رویدادها بدون شک یکی از حلقه‌های تأثیرگذار و مهم در زنجیره صادراتی هستند که این امکان را فراهم می‌کنند تا ظرفیت‌ها و توانمندی‌های صادراتی کشور به معرض نمایش گذاشته شوند لیکن در کنار برگزاری این رویدادها، نکته مهمی که لازم است مورد توجه قرار گیرد این است که سیاست‌گذاری‌های صادراتی و قوانین حمایتی به گونه‌ای در نظر گرفته شوند که منجر به توسعه صادرات کالا و خدمات گردند.

بررسی صادرات صنعت برق روندها، چالش‌ها و راهکارها

معاونت پژوهشی سندیکای صنعت برق ایران

علیرضا اسدی

رکسانا اسدی‌منش

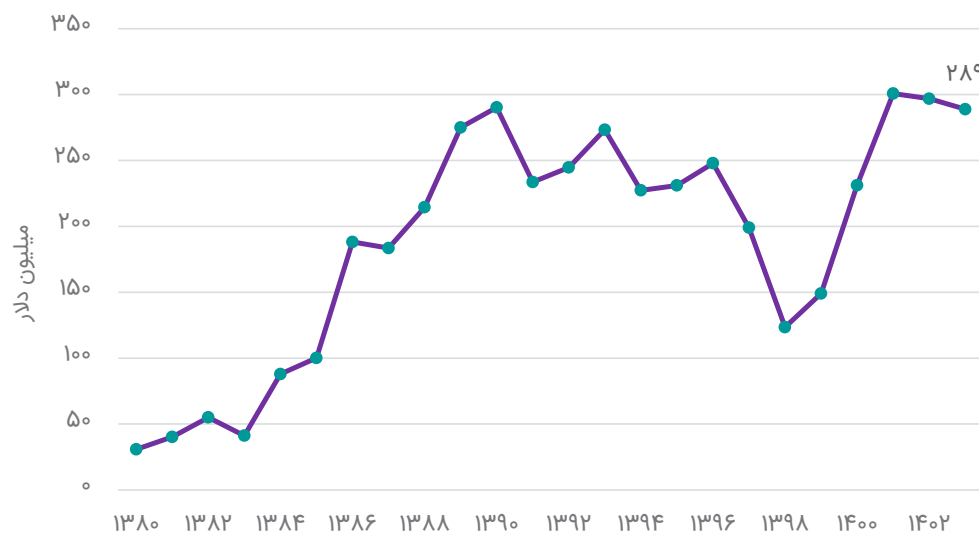
صادرات تجهیزات

سازندگان تجهیزات برقی ایران از دهه ۱۳۸۰ به تدریج واردات بازارهای صادراتی شدند. صادرات این بخش با یک رشد سالانه ۶۰ درصدی از حدود ۵۰ میلیون دلار در ابتدای دهه ۱۳۸۰ به حدود ۳۰۰ میلیون دلار در ابتدای دهه ۱۳۹۰ افزایش یافت. در دهه ۱۳۹۰ این رشد متوقف شد و پس از یک دوره نزولی در ابتدای دهه ۱۳۹۰ مجدداً روند صعودی پیدا کرد و به ۲۸۹ میلیون دلار ادر ماهه ۱۴۰۳ رسید (شکل ۱).

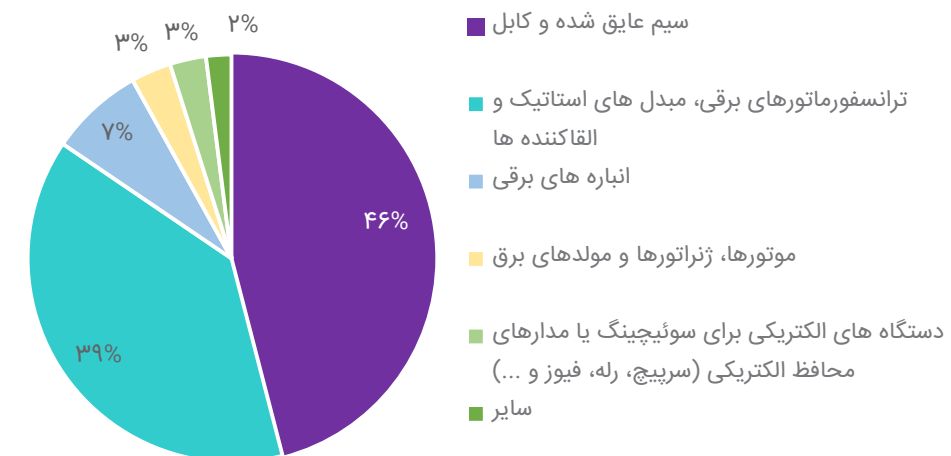
همانطور که در نمودار ۲ دیده می‌شود صادرات سیم و کابل با ۴۶ درصد و صادرات انواع ترانس با ۳۹ درصد مجموعاً بیش از ۸۵ درصد صادرات سازندگان تجهیزات برقی را تشکیل می‌دهند.

روند واردات تجهیزات برقی

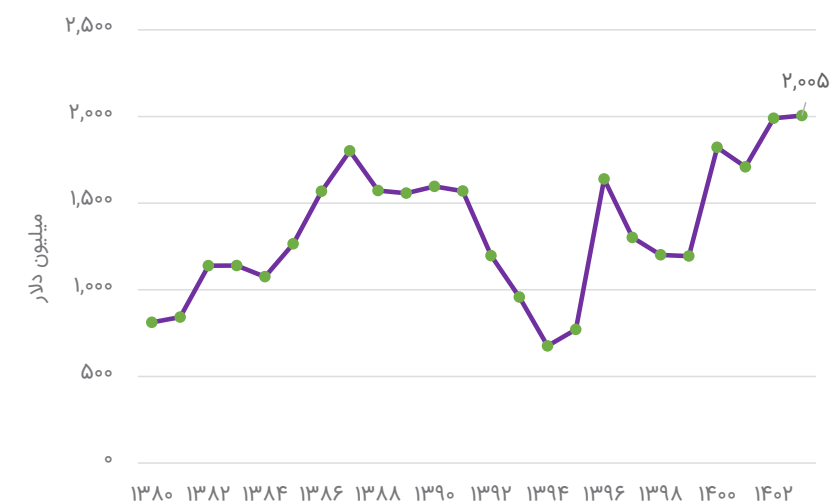
واردات تجهیزات برقی در دو دهه گذشته نوسانی بوده است و بین ۷۰۰ میلیون دلار تا ۲ میلیارد دلار تغییر داشته است. همانطور که در شکل ۳ دیده می‌شود از



شکل ۱- روند صادرات تجهیزات برقی در بازه زمانی ۱۳۸۰-۱۱ ماهه ۱۴۰۳ (میلیون دلار)



شکل ۲- سهم صادرات تجهیزات برقی برحسب ارزش دلاری-۱۱ ماه ۱۴۰۳



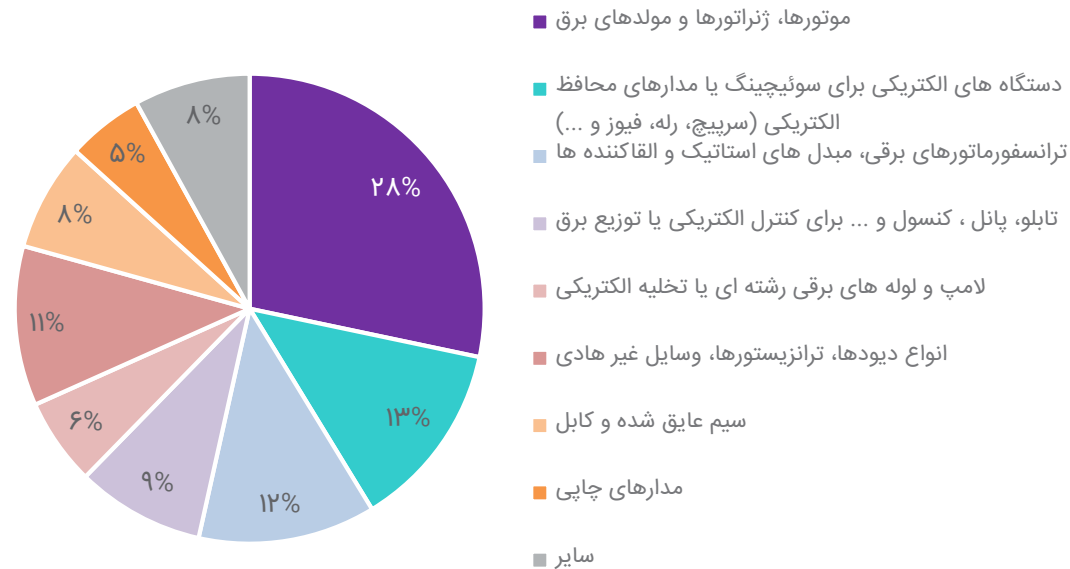
شکل ۳- روند واردات تجهیزات برقی در بازه زمانی ۱۳۸۰-۱۱ ماهه ۱۴۰۳ (میلیون دلار)

صادرات خدمات فنی و مهندسی

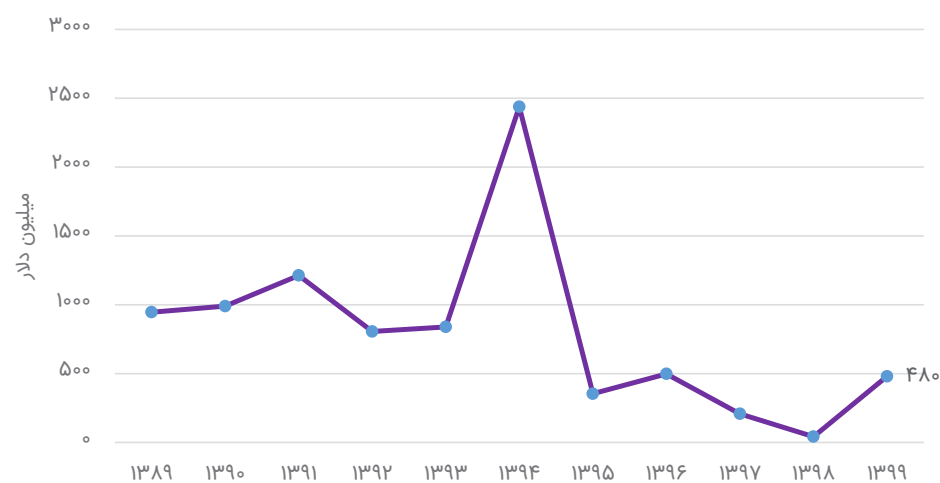
صادرات خدمات فنی و مهندسی صنعت برق در یک دهه گذشته روند نزولی داشته است. این بخش از صادرات یک میلیارد دلاری در سال ۱۳۹۰ به رکورد ۲,۴ میلیارد دلاری سال ۱۳۹۴ دست پیدا کرد. بعد از آن روند صادرات این بخش بطور کلی نزولی بوده و به حدود ۵۰۰ میلیون دلار در سال‌های پایانی دهه ۱۳۹۰ سقوط کرده است. متأسفانه آمار این بخش در سه سال اخیر منتشر نشده است

۱,۲ میلیارد دلار در سال ۱۳۹۸، به ۲ میلیارد دلار در ۱۱ ماهه ۱۴۰۳ رشد کرده است.

بیشترین سهم واردات تجهیزات برقی مربوط به ژنراتورها و مولدهای برقی با ۲۸ درصد است. این گروه به همراه انواع سویچینگ‌ها، رله‌ها و ترانسفورماتورها و مبدل مجموعاً ۵۰ درصد واردات تجهیزات برقی (حدود ۱ میلیارد دلار) را تشکیل می‌دهند. (شکل ۴)



شکل ۴- سهم واردات تجهیزات برقی برحسب ارزش دلاری-۱۱ ماه ۱۴۰۳



روند صادرات خدمات فنی و مهندسی برق از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۹۹

واردات) از حدود ۶,۸ میلیارد کیلووات ساعت در ۱۳۹۹ به ۱,۶ میلیارد کیلووات ساعت در سال ۱۴۰۲ تنزل یافته است.

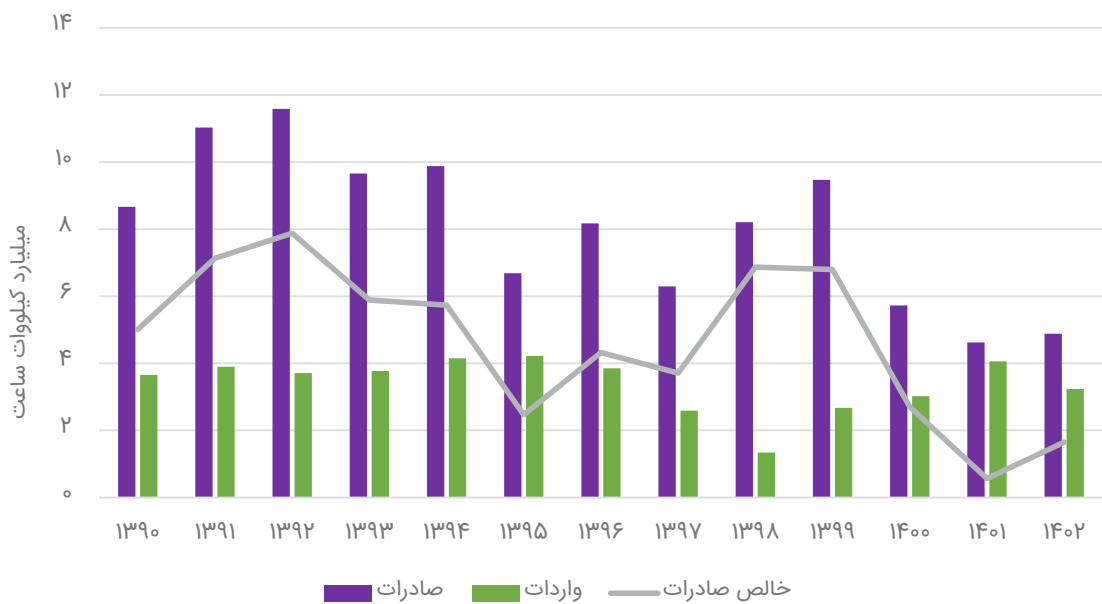
تصویر کلان وضعیت صادرات و واردات صنعت برق

جدول ۱ خلاصه وضعیت صادرات صنعت برق در سه بخش تجهیزات برقی، انرژی برق و خدمات فنی و مهندسی برق را نشان می‌دهد. همانطور که مشاهده می‌شود

لذا امکان بررسی تحولات این بخش در ابتدای دهه ۱۴۰۰ وجود ندارد.

صادرات انرژی برق

صادرات انرژی برق نیز در پس از یک دهه روند نسبتاً یکنواخت در دهه ۱۳۹۰ به تدریج روند نزولی یافته است. به نحوی که خالص صادرات انرژی برق (صادرات منهای



روند تبادل انرژی برق در بازه زمانی ۱۳۸۰-۱۴۰۲

جدول ۱- مجموع صادرات صنعت برق	
مجموع صادرات صنعت	۱۴۰۲
صادرات تجهیزات برقی	۲۹۷
صادرات انرژی برق*	۱۱۵
صادرات خدمات فنی و مهندسی	*NA
مجموع	۴۱۲

* ارزش صادرات انرژی برق با فرض هر کیلو وات ساعت ۷ سنت محاسبه شده است.
* مقادیری که هنوز آمار آن منتشر نشده است.

بدلیل اینکه اطلاعات صادرات خدمات فنی و مهندسی برق منتشر نمی‌شود وضعیت صادرات بخش برق را بر اساس دو گروه اصلی صادرات تجهیزات برقی و صادرات انرژی برق می‌توان برآورد کرد. همانطور که مشاهده می‌شود مجموع صادرات این بخش بالغ بر ۴۰۰ میلیون دلار در سال ۱۴۰۲ بوده و اگر میزان صادرات انرژی برق نیز در سال ۱۴۰۳ در همان سطح ۱۴۰۲ باشد، می‌توان انتظار داشت در

صادرات تجهیزات برق و خدمات مهندسی برق ایران با ظرفیت بالقوه بالا، هم‌اکنون با چالش‌های ساختاری، مالی، مقرراتی و فنی مواجه است. برای ارتقاء رقابت‌پذیری و بازگشت به روند رشد، لازم است موانع و چالش‌ها با اقدامات راهبردی هم‌راستا با ظرفیت‌های داخلی، رفع شوند.

رشد، لازم است موانع و چالش‌ها با اقدامات راهبردی هم‌راستا با ظرفیت‌های داخلی، رفع شوند.

۱. ساختار حاکمیتی و نهادی

■ فقدان نهاد واحد راهبری: نبود یک مرکز تخصصی متمرکز برای هماهنگی سیاست‌ها و برنامه‌های صادراتی صنعت برق.
■ تداخل وظایف بین دستگاه‌ها: چندصدایی وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مرتبط که موجب ابهام در تصمیم‌گیری و کندی اجرای طرح‌ها می‌شود.

۲. امور مالی و بانکی

■ کمبود نقدینگی صادراتی: تأخیر در وصول مطالبات و الزام بازگشت ارز با زمان‌بندی سخت‌گیرانه، جریان نقدینگی شرکت‌ها را مختل می‌کند.

■ دسترسی محدود به خطوط اعتباری بین‌المللی: به دلیل موانع بانکی و عدم پیوستن به سازوکارهای مالی جهانی، هزینه تأمین مالی صادرات افزایش یافته است.

۳. چارچوب‌های مقرراتی و حقوقی

■ عدم ثبات و تغییرات ناگهانی: صدور و اصلاح مکرر بخشنامه‌ها بدون دوره انتقال منطقی، برنامه‌ریزی بلندمدت صادرکنندگان را مختل می‌سازد.

۴. فنی، کیفیت و استاندارد

■ نارسایی زیرساخت‌های آزمون و تضمین کیفیت: کمبود آزمایشگاه‌های مورد تأیید بین‌المللی و فرآیندهای طولانی تأیید استاندارد.

■ تجهیزات قدیمی و فناوری فرسوده: موجب کاهش بهره‌وری تولید و بالاتر رفتن قیمت تمام‌شده می‌شود.

۵. لجستیک و زنجیره تأمین

■ کندی گمرکی و تشریفات صادراتی: فرایندهای زمان‌بر در

ترخیص کالا و صدور اسناد صادراتی.

■ ضعف زیرساخت‌های حمل‌ونقل: ظرفیت محدود گذرگاه‌های مرزی و کمبود امکانات حمل‌ونقل چندوجهی.

۶. بازاریابی، دیپلماسی اقتصادی و رقابت منطقه‌ای

■ حمایت ناکافی دیپلماتیک: فعالیت ضعیف رایزن‌های بازرگانی و سفارتخانه‌ها در معرفی و پیگیری پروژه‌ها.

■ رقابت کشورهای همسایه: عرضه مواد اولیه ارزان و یارانه‌ای در ترکیه و چین که قیمت نهایی محصولات ایرانی را در بازارهای هدف کمتر رقابتی می‌کند.

راهکارهای پیشنهادی

۱. ایجاد نهاد راهبری توسعه صادرات برق: تشکیل یک ساختار هماهنگ‌کننده با نقش تسهیل‌گری بین وزارت نیرو، بانک مرکزی و سندیکا.

۲. اصلاح سازوکار مالی: بازنگری در دستورالعمل‌های رفع تعهد ارزی و فراهم کردن خطوط اعتباری ارزان‌قیمت برای صادرکنندگان.

۳. پایداری مقررات: تدوین قانون بلندمدت صادرات خدمات فنی و مهندسی برق با دوره بازنگری پنج‌ساله و تدوین قراردادهای تیپ.

۴. تقویت زیرساخت‌های کیفیت: تجهیز و ارتقای آزمایشگاه‌ها به استانداردهای بین‌المللی و تسریع فرایند صدور گواهی.

۵. بهبود لجستیک: نوسازی امکانات مرزی و توسعه ناوگان حمل‌ونقل ویژه صادرات کالاهای حساس فنی.

۶. تقویت دیپلماسی اقتصادی: اعزام رایزن‌های متخصص و برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی در بازارهای هدف با حمایت دولتی.

۷. حمایت از زنجیره تأمین: عافیت‌های مالیاتی و تضمین تأمین مواد اولیه استراتژیک برای تولیدکنندگان تجهیزات برق.

با به‌کارگیری این بسته راهبردی و هماهنگی همه‌جانبه دولت، سندیکا و بخش خصوصی، می‌توان به افزایش جذابیت صادرات تجهیزات برق و خدمات مهندسی، بهبود سهم ایران در بازارهای منطقه‌ای و تحقق اهداف ارزآوری پایدار دست یافت.

توسعه صادرات مستلزم پشتیبانی سیستم بانکی

گفتگو با عبدالکریم هاشمی؛ عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس



همه کشورهای دنیا برای دستیابی به توسعه پایدار مستمر، نیازمند برقراری ارتباطات مالی و تجاری با سایر کشورهای دنیا در قالب صادرات و واردات هستند. با این حال ایران علیرغم ظرفیتهای گسترده و جدی در حوزه دسترسی به منابع طبیعی، معدنی و زیرزمینی و همچنین تولید محصولات و خدمات متنوع، به دلیل گستردگی تحریمهای بینالمللی نتوانسته به جایگاه حقیقی خود

در بازارهای جهانی دست یابد.

به نظر می‌رسد در این شرایط توسعه روابط تجاری با سایر کشورها در قالب عقد قراردادهای تجارت ترجیح، عضویت در اتحادیههای تجاری منطقه‌ای و جهانی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی، تنوع بخشی به سبد کالاهای صادراتی و توسعه بازارهای هدف و اولویت‌بخشی به تجارت با کشورهای همسایه مهمترین راهبردهای پیش

روی ما برای توسعه صادرات باشد.

البته در این بین حمایت نهادهای حاکمیتی از جمله مجلس شورای اسلامی از این اقدامات هم می‌تواند زمینه‌ساز رشد پرسرعت‌تر صادرات در بستر ظرفیتهای اقتصادی کشور باشد. در همین راستا «سیدعبدالکریم هاشمی نخل ابراهیمی» عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی درباره برنامه مجلس برای حمایت از تولیدکنندگان و صادرات، به ظرفیتهایی که در بودجه ۱۴۰۴ و برنامه هفتم برای تشویق صادرکنندگان دیده شده است، اشاره کرد و گفت: سال ۱۴۰۴ سال بسیار مهمی برای ایران است و نامگذاری امسال به نام «سرمایه‌گذاری برای تولید» نام بسیار خوبی است.

نماینده مردم بشاگرد، جاسک، رودان، سیریک و میناب در مجلس با بیان اینکه سرمایه‌گذاری برای تولید از نیازهای اصلی هر کشور است که باعث ایجاد اشتغال، ارزش‌افزوده و توسعه در بخش اقتصادی می‌شود، تصریح کرد: برنامه مجلس به تبعیت از شرایط زمانی که در آن هستیم و نامگذاری سال به نام سرمایه‌گذاری برای تولید این است که بخش‌هایی از ظرفیتهای اقتصادی، تسهیلات و منابع به سمت تولید اختصاص پیدا کند. او همچنین تصویب قانون بودجه، برنامه پنج‌ساله هفتم و نامگذاری سال ۱۴۰۴ با محوریت سرمایه‌گذاری در تولید را یادآور شد و تصریح کرد: در حال حاضر کمیسیون‌های مرتبط از جمله کمیسیون اقتصادی، کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات و کمیسیون حمایت از تولید جلسات متعددی را برای بررسی و برنامه‌ریزی اقدامات مربوط به نحوه تحقق شعار سال در راستای برنامه‌های توسعه و بودجه ۱۴۰۴ تشکیل داده و تلاش می‌کنند منابع مورد نیاز برای تحقق شعار سال را تامین و تضمین کنند.

عضو کمیسیون برنامه، بودجه و محاسبات مجلس گفت: حمایت وزارت اقتصاد، بانک مرکزی و بانک‌های عامل می‌تواند تاثیر بسزایی در جلب مشتریان، سرمایه‌گذاری و حمایت از تولید ایفا کند. این هدفگذاری قطعا از طریق تامین سرمایه و منابع مالی مورد نیاز از مسیر بخش خصوصی و جذب سرمایه‌گذاری‌های خرد و کلان مردم تحقق خواهد یافت.

او همچنین تاکید کرد: در این مسیر حمایت بانک‌ها

و بانک مرکزی از تولیدکنندگان و قشرهای مختلف مردم که آمادگی لازم برای سرمایه‌گذاری در زمینه‌های مختلف تولیدی در کشور را دارند، از اهمیت بسیاری برخوردار است.

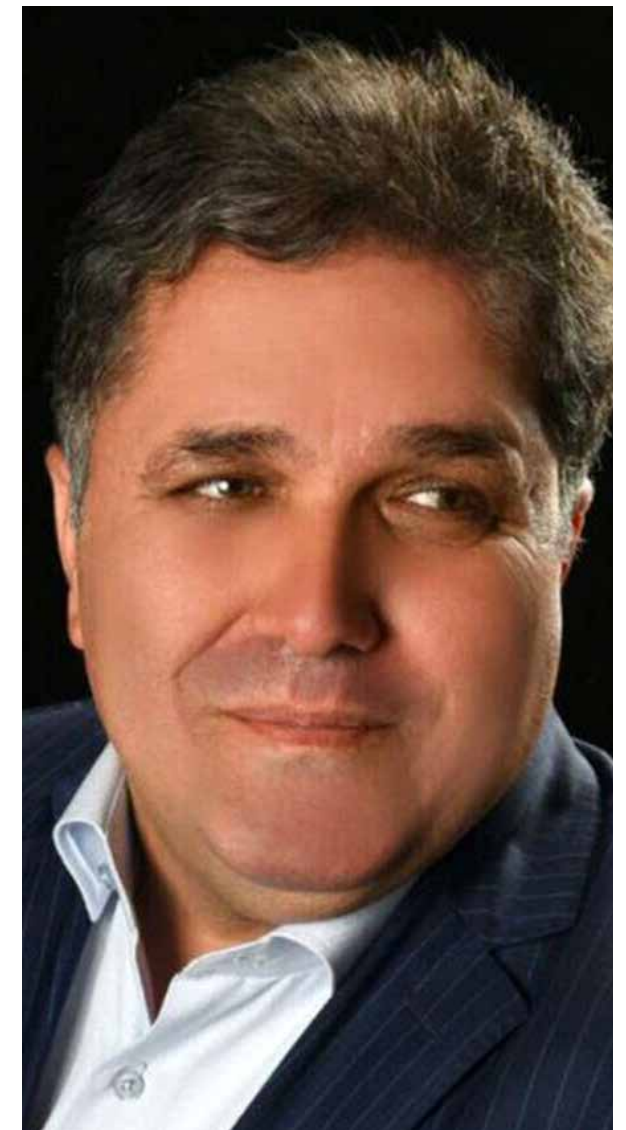
هاشمی نخل ابراهیمی درباره تاثیر برگزاری نمایشگاه و رویدادهایی مثل اکسپو در افزایش صادرات و معرفی توانمندی‌های صادراتی ایران تصریح کرد: در رویدادها و نمایشگاه‌هایی که در داخل و خارج از کشور برگزار می‌شود، تولیدکنندگان، صادرکنندگان و واردکنندگان فرصت پیدا می‌کنند توانمندی‌ها و محصولات خود را به نمایش بگذارند و افراد مختلفی که حاضر به فعالیت در تولید، صادرات و واردات هستند می‌توانند از این نمایشگاه‌ها بازدید کنند. در واقع این رویدادها فرصت مناسبی را برای تجار خارجی هم ایجاد می‌کند تا با صاحبان و مالکان این شرکت‌ها گفتگو کنند تا از این طریق دادوستد و مبادلات بین آن‌ها شکل بگیرد. به همین دلیل نمایشگاه‌هایی نظیر اکسپو می‌توانند زمینه را برای توسعه فعالیت‌های مربوط به تولید و سرمایه‌گذاری فراهم کنند.

این نماینده مجلس درباره توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی در شرایط تحریمی بیان کرد: علی‌رغم تهدیدات و تحریم‌های ظالمانه‌ای که دشمنان از ابتدای انقلاب علیه ایران اعمال کرده‌اند، فرصت‌ها، امکانات و شرایط منحصر به فردی داریم که می‌تواند زمینه‌ساز توسعه صادرات باشد.

وی به موقعیت ویژه جغرافیایی ایران و همچنین تمایل کشورهای همسایه برای انجام مبادلات تجاری با شرکت‌های ایرانی اشاره و خاطرنشان کرد: عمده کشورهای همسایه مایل هستند با ما در تولید و خرید و فروش کالاهایشان مشارکت کنند و یا کشورهای هستند که فارغ از تحریم‌های بین‌المللی، حاضر هستند در اقصی نقاط دنیا همکاری کنند. همچنین بسیاری از ایرانیان خارج از کشور هم حاضرند برای دور زدن تحریم‌ها با صادرکنندگان همکاری کنند. همه اینها فرصت‌های کشورمان برای دور زدن تحریم‌ها و توسعه صادرات هستند. قطعا از این طریق می‌توان شرایط بهتری را برای سرمایه‌گذاری، تولید و ارائه خدمات فنی و مهندسی در خارج از کشور فراهم کرد.

ضرورت استانداردسازی محصولات صادراتی کشور

گفتگو با بابک رضازاده؛ نماینده مجلس شورای اسلامی



نقش و اهمیت توسعه صادرات در فرایند توسعه اقتصادی هر کشور، امری مسلم و پذیرفته شده است. توسعه صادرات و گسترش روابط تجاری ضمن تامین منابع ارزی برای توسعه اقتصادی، زمینه را برای شکل‌گیری ساختارهای اقتصادی، تخصیص بهینه منابع، استفاده از صرفه‌های ناشی از مقیاس، دستیابی به تخصص بین‌المللی و... فراهم می‌کند.

به همین دلیل است که در شرایط کنونی، توسعه صادرات غیرنفتی یک الزام جدی برای توسعه اقتصادی کشور برشمرده می‌شود. صادرات این حوزه، نه تنها به واسطه اهمیت ارزآوری، بلکه از حیث ضرورت حفظ جایگاه کشور در عرصه رقابت بین‌الملل و حل بسیاری از مشکلات کشور به‌ویژه اشتغال با توسعه تولیدات صادرات‌گرا از اهمیتی راهبردی برخوردار است.

در این میان تدوین سیاست‌های کلانی که هماهنگی لازم را با سیاست‌های تجاری کشور دارند و به کاهش محدودیت‌های مدیریتی در عرصه اقتصادی و نیز مدیریت تحریم‌های بین‌المللی کمک می‌کنند، الزامی غیرقابل چشم‌پوشی است. لذا نقش مجلس شورای اسلامی در ایجاد بسترهای قانونی و حقوقی لازم جهت توسعه صادرات موضوعی است که در این مسیر باید به شکل جدی مورد توجه قرار گیرد.

در همین راستا «بابک رضازاده» نماینده مجلس شورای اسلامی درباره برنامه مجلس برای حمایت از تولیدکنندگان، صادرات و ظرفیت‌هایی که در بودجه ۱۴۰۴ و برنامه هفتم برای تشویق صادرکنندگان دیده شده است، گفت: رتق‌وفتق امور اقتصادی کشور از طریق توسعه صادرات تسهیل می‌شود و ارز آن باید به کشور برگردد.

به نظر می‌رسد سیاست دولت در تک‌نرخی کردن ارز به نحوی پی‌ریزی شده که برای فعالان اقتصادی سطحی از امنیت ایجاد کند تا نسبت به روند مبادلات و معاملات خود اطمینان داشته باشند و بتوانند برای صادرات محصولات و واردات کالاهای و مواد اولیه مورد نیازشان برنامه‌ریزی کنند.

نماینده مردم مشکین‌شهر در مجلس شورای اسلامی درباره تاثیر برگزاری نمایشگاه و رویدادهایی مثل اکسپو در افزایش صادرات و معرفی توانمندی‌های صادراتی ایران بیان کرد: باورم این است که ایران با توجه به توانمندی‌ها و ظرفیت‌های گسترده در بسیاری از حوزه‌ها، می‌تواند حضور فعال‌تری در کشورهای آفریقایی داشته باشد.

او در ادامه خاطرنشان کرد: کشورهای آفریقایی بازار هدف بسیار مساعدی برای محصولات ایرانی دارند و حتی می‌توانند خریداران خوبی برای خدمات فنی و مهندسی شرکت‌های ایرانی باشند. به عنوان مثال من در سفر به یکی از کشورهای آفریقایی، فقط در حوزه بهداشت و درمان، نیاز این کشور را به دستگاه‌های سنگ‌شکن، مانیتور و دیالیز مشاهده کردم. کاری که باید انجام دهیم این است که این نیازها و کمبودها را در کشورهای آفریقایی و حتی کشورهای منطقه شناسایی کرده و برای تامین آن‌ها از مسیر صادرات محصولات ایرانی برنامه‌ریزی کنیم.

رضازاده با بیان اینکه برپایی نمایشگاه‌های مختلف می‌تواند توانایی‌های ما را به کشورهای خارجی نشان دهد، تاکید کرد: خوشبختانه محصولات ایرانی در برخی از حوزه‌ها و صنایع قابلیت رقابت با انواع مشابه اروپایی را

ما بیش از چهار سال است که تحریم هستیم و خوشبختانه راهکارهای موثری برای دور زدن این تحریم‌ها پیدا کردیم، با این حال کاری که باید انجام شود این است که مجلس، دولت و قوه قضاییه با یکدیگر همسو شده و با تمام توان از صادرکنندگان حمایت کنند. همچنین باید زمینه دریافت ارز حاصل از صادرات برای صادرکنندگان تسهیل شود تا امکان توسعه شرکت‌ها فراهم آید.

هم دارد و از این باب ما توان رقابت با بسیاری از کشورها در بازارهای بین‌المللی را داریم.

این نماینده مجلس بر لزوم استانداردسازی واقعی کالاهای و خدمات صادراتی ایران تاکید و خاطرنشان کرد: ضروری است که کالاهای صادراتی استانداردهایی در سطح بین‌المللی داشته باشند، نه مثل استانداردهایی که در حوزه خودرو داریم و روزبه‌روز تنزل پیدا می‌کند، من بر این باورم که ما می‌توانیم در حوزه‌هایی مانند بهداشت و درمان، کشاورزی و غیره کارهای بزرگی برای توسعه صادرات انجام دهیم اما این امر منوط به تقویت دیپلماسی اقتصادی سفارتخانه‌های ایران در کشورهای هدف است. ضمن اینکه این سفارتخانه‌ها نیاز به یک فرد مسلط به امور اقتصادی دارند که بتواند منافع اقتصادی ایران را در این کشورها پیگیری کرده، اطلاعات بازار و الزامات حضور موفق صادرکنندگان ایرانی در این بازارها را شناسایی کند و حتی در رایزنی‌ها با طرف‌های خارجی هم در کنار شرکت‌ها قرار گیرد.

وی در خصوص مشکلات گسترده ناشی از تحریم‌ها و تاثیرات منفی آن بر روند صادرات کشور اضافه کرد: ما بیش از چهار سال است که تحریم هستیم و خوشبختانه راهکارهای موثری برای دور زدن این تحریم‌ها پیدا کردیم، با این حال کاری که باید انجام شود این است که مجلس، دولت و قوه قضاییه با یکدیگر همسو شده و با تمام توان از صادرکنندگان حمایت کنند. همچنین باید زمینه دریافت ارز حاصل از صادرات برای صادرکنندگان تسهیل شود تا امکان توسعه شرکت‌ها فراهم آید. از این رو به نظر می‌رسد ایجاد یک سیستم جامع بین سه قوه برای حمایت همه جانبه از صادرات امری الزامی و ضروری است.

رضازاده درباره عواقب برطرف نشدن موانع صادراتی تصریح کرد: کشور برای پیشرفت ناگزیر به توسعه صادرات غیرنفتی است. البته صادرات حدود ۶۰ میلیارد دلاری سال گذشته نشان می‌دهد که در این حوزه در مسیر پیشرفت هستیم و توانسته‌ایم بر تحریم‌ها فائق بیاییم، با این حال همچنان مسیر طولانی برای استفاده از همه ظرفیت‌های صادراتی کشور در پیش داریم و قطعاً می‌توانیم با اعمال سیاست‌های موثر و حمایت از صادرکنندگان گام‌های موثرتری در این راستا برداریم.

پیش شرط‌های توسعه صادرات

گفتگو با صدرالدین نیاورانی، نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران

بخش مهمی از توسعه اقتصادی در کشورها بر پایه صادرات استوار است. به بیان ساده‌تر در سایه مبادلات بین‌المللی کالا، تجهیزات و خدمات و همچنین ایجاد تراز مثبت در حوزه اقتصاد جهانی، کشورها مسیر هموارتری را برای توسعه اقتصادی در پیش می‌گیرند.

از این رو توسعه صادرات غیرنفتی به ویژه در کشورهای تک محصولی با اقتصادهای مبتنی بر منابع طبیعی از جمله نفت و گاز، یکی از مهمترین الزامات توسعه به شمار می‌رود. با این وجود ایران علیرغم ظرفیت‌های گسترده برای صدور کالا، تجهیزات و حتی خدمات فنی و مهندسی، همچنان تحت فشار شاخص‌های اقتصادی که به تحریم‌های داخلی تعبیر می‌شوند و همچنین با وجود گستردگی تحریم‌های بین‌المللی نتوانسته به درستی از این پتانسیل‌های بالقوه بهره ببرد.

در این میان یکی از جدی‌ترین موانع پیش روی صادرکنندگان ایرانی در کنار محدودیت‌های جدی بین‌المللی، حمل و نقل کالاهای صادراتی

است. نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران هم ضمن تاکید بر این نکته، به موانع موجود در حمل و نقل صادراتی اشاره می‌کند و می‌گوید: توسعه صادرات مستلزم افزایش تعداد کشتی‌هایی است که به

صورت مشخص به صدور کالا و تجهیزات اختصاص داده شده و به شکل مستقیم بر کاهش زمان و هزینه‌های



مربوط به حمل کالا تاثیرگذارند.

«صدرالدین نیاورانی» عضو دهمین دوره هیات نمایندگان و نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران، به موانع موجود در حمل و نقل صادراتی و مشکلات متعدد صادرکنندگان در زمینه حمل کالا به برخی کشورهای مقصد اشاره و تصریح می‌کند: یکی از مشکلات اساسی که صادرکنندگان با آن روبرو هستند، این است که برای ارسال کالا به برخی کشورها، ناگزیر به استفاده از مسیرهای غیرمستقیم و تعویض کشتی‌ها از طریق دبی هستند. این وضعیت علاوه بر افزایش زمان حمل و نقل، هزینه‌ها را نیز به شدت برای صادرکننده افزایش داده و از قدرت رقابتی آن در بازارهای بین‌المللی می‌کاهد.

او با تاکید بر اینکه ما باید زمینه را برای حمل مستقیم کالاهای ایرانی به کشورهای هدف فراهم کنیم، خاطرنشان می‌کند: نکته کلیدی این است که شرکت‌های ایرانی در کشورهای مانند هند و چین به دلیل حجم بالای صادرات، نیازمند افزایش تعداد کشتی‌هایی هستند که به صورت مستقیم و بدون واسطه کالاهای صادراتی ایرانی را به این کشورها حمل می‌کنند. این امر می‌تواند زمان حمل و نقل را کاهش داده و به صادرکنندگان کمک کند تا محصولات خود را با هزینه‌های کمتری به مقصد برسانند.

نیاورانی با بیان اینکه ایجاد مسیرهای مستقیم

می‌تواند ضمن کاهش هزینه‌ها، به بهبود روند صادرات و افزایش رقابت‌پذیری ایران در بازارهای جهانی کمک کند، می‌گوید: متأسفانه در حال حاضر خام فروشی و صدور مواد خام یا کالاهای با ارزش افزوده و عمق ساخت پایین، سهم قابل توجهی از صادرات ایران را به خود اختصاص داده است. از این رو باید بیش از هر چیز بر تولید و صدور کالاهایی با ارزش افزوده بالاتر متمرکز شویم. این امر نه تنها به توسعه صادرات و خلق ثروت برای کشور منجر شده و منافع ملی را تامین می‌کند، بلکه ضمن توسعه تولیدکنندگان داخلی زمینه اشتغال بیشتری را فراهم خواهد کرد.

این فعال اقتصادی در بخش دیگری از سخنان خود یادآوری می‌کند: صادرات محصولات با ارزش افزوده پایین یا به اصطلاح دقیق‌تر خام فروشی به دلیل بهره‌برداری کمتر از ظرفیت‌های ساخت داخل و وابستگی بیشتر به منابع طبیعی، زیرزمینی و معدنی کشور، منافع محدودی برای کشور دارد. برای جلوگیری از این روند و توسعه صادرات محصولاتی با ارزش افزوده بالا، باید زیرساخت‌های لازم را در کشور فراهم کنیم.

او توسعه صنایع تبدیلی و صنایع تکمیلی را یکی از مهمترین زیرساخت‌های تولید و توسعه صادرات محصولات با عمق ساخت و ارزش افزوده بالا برشمرد و عنوان می‌کند: برای توسعه این دست از صنایع، ضروری است اعتبارات و تسهیلاتی مشابه با آنچه که به صنایع پتروشیمی اختصاص داده شده، پیش‌بینی و تامین شود. همچنین ضروری است از ظرفیت‌های تولید موادخام و اولیه برای تکمیل زنجیره ارزش و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا بهره بگیریم. از این رو ممانعت از صدور مواد خام را می‌توان اولین گام موثر در این راستا تلقی کرد. فراموش نکنیم که تنها با توسعه این صنایع می‌توان از ظرفیت‌های موجود به بهترین نحو استفاده کرد و صادرات ایران را در مسیر رشد پایدار و با ارزش افزوده بالا قرار داد.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران، در خصوص وضعیت بازارهای صادراتی کشور در

سال‌های اخیر توضیح می‌دهد: خوشبختانه علیرغم مشکلات گسترده ناشی از تحریم‌ها، تا حدودی موفق به حفظ بازارهای صادراتی خود شده‌ایم، اما عوامل متعددی باعث شده که برخی از بازارهای هدف تضعیف شوند یا حتی به طور کامل از دست بروند. اصلی‌ترین این عوامل، تحریم‌های بانکی و تحریم‌های آمریکاست که دسترسی به بسیاری از بازارهای سنتی و هدف را بسیار دشوار کرده است. نیاورانی همچنین خاطرنشان می‌کند: به هر حال نباید از این مساله چشم پوشید که کاهش واردات مواد اولیه تأثیر مستقیمی بر صادرات دارد. بنابراین از آنجا که کاهش واردات مواد اولیه می‌تواند به طور مستقیم بر برنامه‌ریزی‌ها و اهداف صادراتی کشور تأثیر بگذارد، به نظر می‌رسد بیش از هر زمان دیگری به بازنگری جدی در بودجه و سیاست‌های مرتبط با صادرات کشور نیاز داریم.

نایب رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی ایران، با بیان اینکه رشد اقتصادی ایران در گرو توسعه تعاملات بین‌المللی و منطقه‌ای است، درباره چشم‌انداز اقتصادی کشور عنوان می‌کند: ما امیدواریم با روندی که در پیش داریم، بتوانیم با کشورهای مختلف دنیا تعاملات مثبتی برقرار کنیم. این تعاملات می‌تواند در قالب همکاری‌های اقتصادی و تجاری شکل بگیرد و به پیشرفت و توسعه کمک کند. امیدواریم که کشورهای دیگر از سیاست‌های یکسویه و بازدارنده خود دست بردارند تا ایران بتواند با دسترسی ساده‌تر به تعاملات و ساختارهای مالی و اقتصادی دنیا، به پیشرفت‌های بیشتری دست یابد. این فعال اقتصادی در پایان به چشم‌انداز اقتصاد ایران برای تبدیل شدن به یکی از قدرت‌های اقتصادی منطقه اشاره می‌کند و می‌گوید: هدف ما این است که در این مسیر، اقتصاد کشور را به سمت یک اقتصاد پویا و توانمند هدایت کنیم. این امر نیازمند همکاری‌های گسترده با سایر کشورها و درک متقابل در زمینه‌های مختلف است. امیدواریم که با تلاش و اراده جمعی، شاهد موفقیت‌های بیشتری در این زمینه باشیم و کشور به سمت آینده‌ای روشن‌تر گام بردارد.

چالش‌های پنهان اما پرهزینه در تأمین تجهیزات صنعت برق؛

واردات در مه

در ساختار فعلی اقتصاد ایران، واردات نه یک انتخاب، بلکه یک ضرورت برای تداوم حیات صنایع زیرساختی است؛ به‌ویژه در حوزه‌ای چون صنعت برق که تأمین بسیاری از تجهیزات و قطعات مورد نیاز آن هنوز به منابع خارجی وابسته است. اما فرآیند واردات امروز در کشور، نه تنها مسیری ساده برای انتقال کالا، بلکه مسیری پرپیچ‌وخم، پرهزینه و غیرقابل پیش‌بینی است؛ مسیری که بیش از آنکه به قوانین اقتصادی وابسته باشد، در گرو سامانه‌های ناقص، سیاست‌های مبهم و تصمیم‌های لحظه‌ای قرار دارد.

۱ | قطعی سامانه‌ها؛ گلوگاه دیجیتال در مسیر تجارت

دیجیتالی شدن فرآیندهای وارداتی در نگاه اول، نشانه‌ای از پیشرفت و شفاف‌سازی است، اما در عمل، به دلیل ضعف زیرساخت‌ها، تبدیل به عاملی بازدارنده شده است. سامانه‌هایی نظیر سامانه جامع تجارت به‌صورت روزانه دچار اختلال، کندی یا قطعی کامل می‌شوند. در بسیاری از روزها، واردکنندگان قادر به بارگذاری مدارک، پیگیری ثبت سفارش، اخذ مجوز یا حتی استعلام وضعیت پرونده نیستند.

این اختلالات در مقاطع حساس، مثل پایان سال، نزدیک شدن به زمان تحویل پروژه‌ها یا نوسانات ارزی، ضربه‌های جبران‌ناپذیری به واردکننده وارد می‌کند. در واقع، تاجر یا پیمانکار صنعت برق، بدون این‌که حتی وارد مرحله عملیاتی شود، درگیر جنگ فرسایشی با سامانه‌هایی می‌شود که گاه بدون اطلاع‌رسانی از کار می‌افتند و گاه در پاسخگویی، روزها تأخیر دارند.

۲ | عدم تخصیص سهمیه واردات؛ سیاست‌گذاری نامرئی با تأثیرات بسیار واقعی

در مرحله بعد، حتی اگر واردکننده موفق شود مراحل اولیه را طی کند، ممکن است با مانع بزرگ‌تری مواجه شود:



مجتبی علیپور

مدیرعامل شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی مدرسه تجارت ایرانیان

گروه صنعتی میهن تابلو فجر



تماس: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۸۲۰

اولویت‌بندی تخصیص‌هاست، آثار منفی گسترده‌ای بر روند تولید، اجرای پروژه‌ها، قیمت تمام‌شده محصولات و حتی امنیت زنجیره تأمین کشور گذاشته است.

۱-۴. ایجاد وقفه در تأمین تجهیزات حیاتی پروژه‌ها بسیاری از پروژه‌های صنعتی و زیرساختی کشور متکی به تجهیزات خاص خارجی هستند که مشابه داخلی ندارند. عدم تخصیص ارز برای واردات این اقلام، سبب توقف یا کندی پروژه‌ها شده و زمان‌بندی اجرای آن‌ها را به‌شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد.

۲-۴. بی‌ثباتی در برنامه‌ریزی و تأمین مالی شرکت‌های واردکننده یا پیمانکاران EPC نمی‌توانند برنامه‌ریزی دقیقی برای زمان‌بندی، قیمت‌گذاری یا تأمین منابع مالی پروژه‌های خود داشته باشند؛ چرا که دریافت ارز ممکن است ماه‌ها به تأخیر بیفتد یا به‌طور کلی رد شود. این بی‌ثباتی، هزینه‌های پنهان مالی و مدیریتی زیادی بر دوش شرکت‌ها می‌گذارد.

۳-۴. تشدید فساد و رانت عدم تخصیص شفاف و عادلانه ارز، باعث ایجاد بسترهای غیررسمی برای دور زدن مقررات می‌شود. برخی افراد یا شرکت‌ها با دسترسی خاص به منابع ارزی، اقدام به واردات می‌کنند، در حالی که بسیاری از واردکنندگان واقعی و تخصصی در صف‌های طولانی و بی‌نتیجه باقی می‌مانند. این وضعیت، رقابت سالم را از بین برده و فضای فعالیت اقتصادی شفاف را تضعیف می‌کند.

۴-۴. فشار به تولید داخلی و تهدید پروژه‌های صادرات محور

در برخی موارد، کالاهای وارداتی قرار است به‌عنوان مواد اولیه یا تجهیزات پشتیبانی صادرات مورد استفاده قرار گیرند. با عدم تخصیص ارز، روند صادرات کشور نیز به‌طور غیرمستقیم آسیب می‌بیند و تعهدات بین‌المللی شرکت‌ها زیر سؤال می‌رود. عدم تخصیص به‌موقع ارز، تنها یک مساله فنی نیست، بلکه یک معضل ساختاری با تبعات اقتصادی، فنی و حتی اجتماعی است. اگر چاره‌ای جدی برای این مساله اندیشیده نشود، نه تنها پروژه‌های بزرگ ملی با بحران مواجه خواهند شد، بلکه اعتماد فعالان اقتصادی نسبت به پایداری تصمیمات کلان نیز آسیب خواهد دید.

عدم تخصیص سهمیه ارزی واردات از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت. این سهمیه‌ها که در ظاهر با هدف مدیریت منابع ارزی تعریف شده‌اند، در عمل به ابزاری برای محدودسازی دسترسی قانونی به ثبت سفارش و نهایتاً واردات تبدیل شده‌اند. در بسیاری از موارد، کالایی که پیش‌تر وارد می‌شده و در زنجیره تأمین کشور جایگاه مهمی دارد، ناگهان از فهرست دارای اولویت حذف می‌شود یا بدون هیچ توضیحی، سهمیه‌ای به آن تعلق نمی‌گیرد. نتیجه، توقف پروژه‌هایی است که بر اساس تأمین آن کالا طراحی شده‌اند. این اتفاق در صنعت برق به‌طور خاص خطرناک است، چرا که بسیاری از پروژه‌های انتقال، توزیع و نیروگاهی، به قطعاتی نیاز دارند که تولید داخلی آن‌ها یا ممکن نیست، یا کیفیت و استاندارد لازم را ندارند.

۳ | ثبت سفارش؛ گلوگاهی که هر روز تنگ‌تر می‌شود

ثبت سفارش در عمل باید یک مسیر شفاف و مشخص برای تنظیم واردات با سیاست‌های تجاری باشد، اما امروز به نقطه‌ای رسیده که به یکی از پرچالش‌ترین مراحل واردات تبدیل شده است. مشکل از جایی آغاز می‌شود که حتی پس از ثبت اولیه، پرونده در حالت «در انتظار بررسی کارشناس» باقی می‌ماند؛ بدون زمان‌بندی، بدون پاسخ مشخص و بدون امکان پیگیری مؤثر.

کارشناسان ثبت سفارش، هر یک تفسیر خاص خود را از بخش‌نامه‌ها دارند، و برخی تصمیم‌ها نه براساس دستورالعمل مکتوب، بلکه بر مبنای برداشت‌های شخصی اتخاذ می‌شود. در این شرایط، حتی دو شرکت با شرایط یکسان، ممکن است نتایج کاملاً متفاوتی در ثبت سفارش دریافت کنند. این بی‌ثباتی، پایه‌های اعتماد را سست کرده و واردکننده را عملاً از امکان برنامه‌ریزی دقیق محروم می‌کند.

۴ | بحران خاموش در واردات زنجیره واردات زیر سایه بی‌ارزی

در سال‌های اخیر، یکی از چالش‌های جدی فعالان اقتصادی، خصوصاً در صنایع راهبردی و پروژه‌های ملی، عدم تخصیص به‌موقع ارز دولتی برای واردات کالاهای تخصصی و تجهیزات فنی بوده است. این مشکل که ناشی از محدودیت منابع ارزی، بروکراسی پیچیده و عدم شفافیت در

افتخار ما همکاری با بهترین‌هاست



www.mihantablofajr.com

۵ | گمرک؛ از ابزار تسهیل تجارت تا گلوگاه پرهزینه و غیرقابل پیش‌بینی

گمرک در همه کشورها نقش حیاتی در تنظیم تجارت خارجی دارد، اما در ایران، واردکننده گاه بیش از آن‌که با یک نهاد تسهیل‌گر مواجه باشد، خود را در برابر ساختاری می‌بیند که تفسیرهای سلیقه‌ای، اختلافات کارشناسی و فرآیندهای غیراستاندارد، مسیر ترخیص کالا را به بحرانی دیگر تبدیل می‌کنند.

۱-۵. ارزش‌گذاری غیرشفاف؛ یکسان‌سازی به سبک ناعادلانه

فرآیند خرید و تأمین تجهیزات فنی برای پروژه‌های صنعت برق، یک مسیر پیچیده، چندلایه و تماماً تخصصی است که هر بخش از آن نیازمند دانش فنی، شناخت برند، تجربه میدانی و درک دقیق از الزامات پروژه است. این فرآیند هیچ شباهتی به واردات کالاهای عمومی یا مصرفی ندارد. در این مسیر، عوامل متعددی نظیر سطح ولتاژ، تیپ فنی، استاندارد بین‌المللی، جنس متریل، کلاس حفاظتی (IP)، دقت عملکرد، برند سازنده و حتی سابقه تأیید فنی توسط مشاوران پروژه در تعیین قیمت کالا مؤثرند.

اما در نقطه مقابل، فرآیند ارزش‌گذاری کالا در گمرک بر پایه قواعد عمومی، میانگین‌های تجاری و جداول مرجع انجام می‌شود؛ جداولی که اغلب سال‌ها به‌روزرسانی نشده و بسیاری از اقلام تخصصی اصلاً در آن‌ها لحاظ نشده‌اند. نتیجه، یک برخورد یکسان با کالاهایی کاملاً متفاوت است.

برای مثال، یک رله حفاظتی دیجیتال با پروتکل IEC ۶۱۸۵۰ و امکان ارتباط شبکه‌ای، از نظر فنی و قیمتی هیچ شباهتی با یک رله ساده الکترومکانیکی ندارد، اما در ارزش‌گذاری گمرکی، هر دو ممکن است ذیل یک ردیف با ارزش میانگین مشترک بررسی شوند. این رویکرد باعث می‌شود ارزش واقعی کالا نادیده گرفته شده و گمرک ارقامی بسیار بالاتر یا پایین‌تر از قیمت واقعی اعلام‌شده در فاکتور را به‌عنوان ارزش گمرکی در نظر بگیرد.

پیامدهای این خطای ساختاری چیست؟

۱. افزایش ناعادلانه حقوق ورودی و مالیات‌ها: واردکننده ناچار است حقوق گمرکی، مالیات و سایر هزینه‌ها را

بر اساس ارزش‌گذاری غیرواقعیپردازد، که گاه ۲۰ تا ۵۰ درصد بیشتر از بهای واقعی کالااست

۲. اعلام بیشبود ارزش به بانک عامل و درد و سرهای بعد از آن : بیشبود ارزش یا گرانمایی زمانی اتفاق می‌افتد که ارزش استنباطی گمرک برای کالای وارداتی بیشتر از ارزش اظهاری صاحب کالا باشد که در این مواقع گمرک با توجه به اینکه حقوق و عوارض بیشتری را دریافت کرده، اجازه خروج کالا را داده و این موضوع را به بانک عامل واردکننده گزارش کرده و بانک عامل نیز از انجام رفع تعهدات ممانعت می‌کند.

۳. بروز اختلاف با کارفرما و دستگاه نظارتی: در پروژه‌هایی که تسویه‌حساب بر مبنای فاکتور خرید انجام می‌شود، این مغایرت بین ارزش گمرکی و قیمت واقعی، باعث رد هزینه‌ها یا تعلیق پرداخت‌ها می‌شود.

۴. از بین رفتن شفافیت و انگیزه قانونی بودن: وقتی واردکننده ببیند صداقت در ارائه مدارک منجر به ضرر مالی می‌شود، انگیزه‌اش برای شفاف‌سازی کاهش یافته و ممکن است به روش‌های غیررسمی روی بیاورد.

۵. سوءتفاهم ساختاری بین بخش فنی و اجرایی گمرک: ارزش‌گذار گمرک، معمولاً تخصص فنی لازم در حوزه برق، الکترونیک صنعتی یا تجهیزات کنترل را ندارد. در نتیجه، نوع کالا را بر اساس شکل ظاهری یا یک کلیدواژه عمومی طبقه‌بندی می‌کند.

۲-۵. تعرفه‌بندی نادرست؛ یک عدد، هزار تفسیر

تعرفه گمرکی، تعیین‌کننده اصلی میزان حقوق ورودی، معافیت‌ها، و مجوزهای مورد نیاز برای کالاهاست. اما متأسفانه در بسیاری از موارد، تشخیص صحیح ردیف تعرفه برای کالاهای فنی به‌درستی انجام نمی‌شود. کارشناسان گمرک، به‌دلایل مختلف، از جمله عدم آشنایی با پیچیدگی‌های فنی تجهیزات الکتریکی، ممکن است یک قطعه صنعتی را به‌جای «تجهیز خاص نیروگاهی»، در ردیف یک کالای عمومی قرار دهند؛ ردیفی با تعرفه‌ای بسیار بالاتر و بدون معافیت.

فرآیند اعتراض به تعرفه نیز، طولانی، فرسایشی و اغلب بی‌نتیجه است. در این میان، تنها چیزی که از دست می‌رود، زمان، سرمایه و اعتماد فعالان صنعتی است.

۳-۵. اجرای سلیقه‌ای قوانین و نبود وحدت رویه؛ بزرگ‌ترین دشمن واردکننده

از بندرعباس تا فرودگاه امام، از گمرک بوشهر تا منطقه قوانین دارد. یک بخشنامه ممکن است در یک گمرک اجرایی و در گمرکی دیگر کاملاً نادیده گرفته شود. گاهی یک کالای مشخص در یک ترخیص، به‌راحتی آزاد شده، اما همان کالا با همان مدارک، در نوبت بعدی متوقف و مشمول پرداخت حقوق جدید می‌شود. این بی‌ثباتی، نه ناشی از تغییر قانون، بلکه نتیجه نبود رویه واحد و آموزش ناکافی نیروهای اجرایی است. در چنین فضایی، واردکننده حتی با رعایت کامل قانون، از امنیت اقتصادی بی‌بهره می‌ماند.

۶ | فساد اداری؛ زخم کهنه‌ای که مانع اصلاح ساختارهاست

در سایه این ابهامات و فقدان رویه شفاف، فرصت سوءاستفاده و شکل‌گیری فساد اداری نیز پدید می‌آید. درخواست‌های غیررسمی، تسهیل‌گری‌های گزینشی و وابسته به ارتباطات و تصمیم‌گیری‌های خلاف منطق اقتصادی اما مطابق منافع فردی، بخشی از تجربه بسیاری از واردکنندگان در تعامل با برخی بخش‌های واردات است. فساد، بیش از آنکه به واردکننده ضربه بزند، به ساختار اقتصاد ملی آسیب می‌زند؛ چرا که شفافیت، رقابت سالم و بهره‌وری را نابود کرده و هزینه نهایی را به مصرف‌کننده و صنعت تحمیل می‌کند.

۷ | تأثیرات این نابسامانی‌ها بر صنعت برق؛ از تأخیر تا تهدید

صنعت برق، صنعتی پروژه‌محور است؛ به این معنا که زمان، هزینه و کیفیت، سه محور اصلی موفقیت پروژه‌ها محسوب می‌شوند. وقتی تأمین یک قطعه یا تجهیز، به دلیل عدم تخصیص ارز، نبود سهمیه یا اختلال در سامانه‌ها، چند هفته یا چند ماه به تأخیر می‌افتد، کل پروژه به تعویق می‌افتد. این تأخیر نه‌تنها هزینه مستقیم دارد، بلکه موجب بروز خسارت‌های غیرمستقیمی نیز می‌شود: از جریمه‌های پیمانکار گرفته

تا فشار اجتماعی ناشی از بهره‌برداری نشدن به‌موقع از زیرساخت‌ها.

در پروژه‌های نیروگاهی، خطوط انتقال، یا پست‌های فشار قوی، حتی تأخیر در ورود یک قطعه کوچک می‌تواند روند تست، نصب یا بهره‌برداری را به‌کلی مختل کند. بسیاری از شرکت‌های فعال در این حوزه، امروز با چالش ناتوانی در تعهد به زمان‌بندی روبه‌رو هستند؛ نه به‌دلیل ضعف مدیریتی، بلکه به‌خاطر شرایط خارج از کنترل‌شان.

۸ | نتیجه‌گیری:

بازگشت به عقلانیت؛ شرط بقای صنعت

مشکلات امروز واردات، تنها مسأله‌ای برای فعالان تجاری نیست؛ بلکه تهدیدی جدی برای پایداری صنایع مادر، از جمله صنعت برق است. بدون اصلاح فوری فرآیندهای ثبت سفارش، تخصیص سهمیه و تثبیت زیرساخت‌های سامانه‌ای، نه‌تنها کارآیی اقتصادی از بین می‌رود، بلکه اعتماد عمومی به نظام تأمین نیز آسیب می‌بیند.

بنابراین:

• بازنگری در فرآیند ثبت سفارش و تسهیل آن برای تجهیزات حیاتی و صنعتی

• شفاف‌سازی و پیش‌بینی‌پذیر شدن سیاست تخصیص سهمیه واردات

• شفاف‌سازی و پیش‌بینی‌پذیر شدن سیاست تخصیص ارز واردات

• افزایش پایداری و پاسخگویی سامانه‌های دیجیتال وزارت صمت، بانک مرکزی و گمرک

• ایجاد نهادی مستقل برای نظارت بر تصمیمات کارشناسان سامانه‌ها

• ایجاد ساختار پاسخگویی واقعی در برابر زیان‌های ناشی از تأخیر و ابهام

نیازهای فوری و غیرقابل تعویقی هستند که اجرای آنها باید از سطح تصمیم‌گیری‌های کلان آغاز شود. تا زمانی که واردات تجهیزات حیاتی، به‌جای یک مسیر روشن، میدان مین باقی بماند، نمی‌توان انتظار داشت پروژه‌های بزرگ صنعت برق با سرعت، کیفیت و هزینه قابل قبول اجرا شوند.

ایران در صادرات خدمات فنی و مهندسی کجا ایستاده است؟



گفتگو با محمد طاهری

رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا

با وجود برخورداری از پتانسیل بالای داخلی، صادرات خدمات فنی و مهندسی ایران همچنان با چالش‌های ساختاری، نهادی و بین‌المللی جدی مواجه است. کشور با بیش از ۵۲ هزار شرکت پیمانکاری، ۳۱۰۰ شرکت مهندسی مشاور و سالانه بیش از ۲۳۰ هزار فارغ‌التحصیل رشته‌های مهندسی، از نظر سرمایه انسانی و ظرفیت فنی و منابع طبیعی جایگاهی بی‌نظیر در منطقه دارد. اما کاهش بودجه‌های عمرانی داخلی، محدودیت‌های بین‌المللی و کمبود سازوکارهای حمایتی مناسب، موجب شده بسیاری از این ظرفیت‌ها به حالت راکد درآمده یا به مهاجرت و خروج سرمایه منجر شوند.

در این میان، صادرات خدمات فنی و مهندسی نه تنها فرصتی برای ارزآوری و ایجاد اشتغال است، بلکه می‌تواند کشور را در زنجیره جهانی ارزش خدمات فنی وارد کرده و با کشورهای هدف در هم‌تیدگی اقتصادی ایجاد کند. با این حال، مسائل پیچیده‌ای همچون عدم پذیرش ضمانت‌نامه‌های بانکی ایرانی، تحریم‌ها و محدودیت‌های مالی بین‌المللی و نبود ساختار قانونی پایدار و یکپارچه، چشم‌انداز این بخش را با ابهام روبه‌رو کرده است.

هرچند هدف‌گذاری‌ها برای رسیدن به صادرات ۴.۵ میلیارد دلاری در سال ۱۴۰۴ انجام شده و تلاش‌هایی برای تدوین قوانین حمایتی و توسعه ابزارهای مالی جدید در جریان است، اما هنوز بخش عمده‌ای از ظرفیت‌های کشور در عمل بلااستفاده مانده‌اند. بازارهایی مانند عراق، آسیای مرکزی، و شمال آفریقا همچنان آماده همکاری هستند، ولی سهم ایران در این بازارها پایین است و گاه به صفر میل می‌کند.

مسئله کلیدی این است که صدور خدمات فنی و مهندسی، بر خلاف صادرات کالا، به دیپلماسی اقتصادی فعال، حضور مؤثر در مناقصات دولتی خارجی، و ارتباط نزدیک با دولت‌های میزبان نیاز دارد. به همین دلیل نقش رایزنان بازرگانی و نمایندگان اقتصادی در این حوزه باید بازتعریف شود؛ آن‌ها باید تخصصی و مأمور به توسعه صادرات خدمات باشند، نه صرفاً برگزارکننده رویدادها یا جمع‌آورنده اطلاعات بازار. در نهایت، اگرچه تلاش‌هایی در جریان است و برخی راهکارهای مشخص چون تدوین قانون جامع صادرات خدمات فنی و مهندسی، عضویت در بانک‌های توسعه‌ای بین‌المللی، و توسعه دامنه قوانین حمایتی در حال پیگیری است، اما بدون اصلاح نگرش حاکم به بخش خصوصی و ایجاد یک متولی متمرکز برای این حوزه، نمی‌توان انتظار تحول جدی داشت. مسیر هموار نیست، ولی مقصد ارزش پیمودن را دارد. در گفتگو با «محمد طاهری» رئیس اتاق مشترک بازرگانی ایران و اسپانیا به بررسی وضعیت صادرات خدمات فنی و مهندسی و راهکارهای تقویت صادرات پرداخته‌ایم. متن گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

آیا با توجه به شرایط فعلی کشور، می‌توانیم در بستر تحریم‌ها فرصت‌های جدید صادراتی ایجاد کنیم؟

در شش ماهه اول سال ۱۴۰۳، حجم تجارت ایران عمدتاً با کشورهای محدودی انجام شده است که اغلب شامل کشورهای همسایه و شرکای تجاری آسیایی می‌باشند. این امر اگرچه به دلیل تحریم‌ها ایجاد شده است، اما در عین حال به واسطه تقویت روابط تجاری با کشورهای همسایه و به‌ویژه بازارهایی چون عراق، افغانستان و پاکستان، فرصتی برای توسعه بازارهای جدید ایجاد کرده است. کشورهای دیگر از جمله ترکیه، هند روسیه و چین نیز به عنوان شرکای کلیدی ایران در زمینه‌های مختلف اقتصادی و تجاری شناخته می‌شوند. علاوه بر این عضویت ایران در پیمان شانگهای و بریکس زمینه خوبی برای حضور ایران در این بازارها ایجاد کرده است.

با این وجود، محدودیت‌هایی که از جانب تحریم‌ها به وجود آمده، امکان تنوع در شرکای تجاری ایران را کاهش داده است. اما با توجه به شرایط موجود، می‌توان راهکارهایی برای ایجاد فرصت‌های جدید صادراتی در بستر تحریم‌ها پیشنهاد داد که تنوع‌بخشی به شرکای تجاری یکی از مهمترین آن‌هاست. در واقع با تمرکز بر کشورهای جدید در آفریقا، آمریکای جنوبی و آسیای جنوب‌شرقی می‌توان به دنبال گسترش دامنه بازارهای صادراتی ایران بود. در این زمینه، همکاری با کشورهایی مانند نیجریه، کلمبیا و کشورهای آسیای مرکزی می‌تواند به افزایش صادرات و کاهش وابستگی به بازارهای خاص کمک کند.

توسعه فناوری‌های نوین و استفاده از فناوری‌های دیجیتال و تجارت الکترونیک می‌تواند به‌ویژه در شرایط محدودیت‌های بانکی، به گشایش مسیرهای جدید صادراتی کمک کند. برگزاری نمایشگاه‌های مجازی، استفاده از پلتفرم‌های آنلاین برای معرفی کالاهای ایرانی، و توسعه بازارهای دیجیتال از جمله روش‌هایی است که می‌تواند اثرات تحریم‌ها را کاهش دهد و فرصت‌های جدیدی برای صادرات فراهم آورد. در این بین پیوستن به پیمان‌های اقتصادی منطقه‌ای، بین‌المللی از جمله شانگهای و بریکس هم با توسعه مشارکت در پروژه‌هایی مانند «کمر بند و جاده» و

پیمان‌های اقتصادی جدید می‌تواند فرصت‌های تجاری را گسترش دهد. پیمان‌هایی مانند اتحادیه اقتصادی اوراسیا یا همکاری‌های اقتصادی با کشورهای آسیای مرکزی می‌تواند به ایران کمک کند تا روابط تجاری خود را با کشورهای مختلف تقویت کند. همچنین ضروری است که دولت تقویت روابط دیپلماتیک و رفع یا کاهش تحریم‌ها را در دستور کار خود قرار دهد. این اقدامات دیپلماتیک برای بهبود شرایط تحریمی باعث باز شدن مسیرهای تجاری جدید با کشورهای غربی و آسیایی خواهد شد. به‌ویژه مذاکرات برای رفع تحریم‌ها و استفاده از استثنائات برای برخی کشورهای کلیدی به ایران کمک می‌کند تا روابط اقتصادی خود را با کشورهای جدید توسعه دهد. برای نمونه مذاکرات فعلی با نمایندگان آمریکا و با میانجیگری عمان می‌تواند به تحولی عظیم منتهی شود. گسترش و تقویت تولیدات صادراتی با ارزش افزوده هم قطعا یکی از راه‌های ایجاد فرصت‌های جدید صادراتی محسوب می‌شود. این محصولات می‌توانند شامل صنایع های تک، محصولات پتروشیمی و مواد معدنی با فرآوری پیشرفته باشند که در بازارهای جهانی تقاضای بالایی دارند. در مجموع، با وجود چالش‌های موجود، به نظر می‌رسد که ایران با اتکا به استراتژی‌های درست و بهره‌برداری از فرصت‌هایی همچون نمایشگاه‌های بین‌المللی و استفاده از فناوری‌های نوین، می‌تواند فرصت‌های جدید صادراتی ایجاد کند و تجارت خود را متنوع‌تر کند.

در برنامه هفتم توسعه، هدف‌گذاری برای افزایش ۲۳ درصدی صادرات کالا نسبت به سال گذشته، یکی از مهم‌ترین اقدامات در راستای توسعه تجارت خارجی ایران است. این هدف با توجه به شرایط اقتصادی کنونی و تحریم‌های بین‌المللی، به‌ویژه در زمینه صادرات غیرنفتی، نیازمند تدابیر ویژه‌ای است که علاوه بر رفع مشکلات زیرساختی، مستلزم افزایش کارایی دستگاه‌های دولتی و ارتقاء همکاری با بخش خصوصی است. از ظرفیت‌های کلیدی این برنامه، می‌توان به تقویت روابط تجاری با کشورهای همسایه و شناسایی بازارهای جدید اشاره کرد.

در این میان، اتاق بازرگانی به‌عنوان نهاد اصلی در بخش خصوصی، نقش بسیار مهمی در توسعه صادرات ایفا می‌کند. این نهاد می‌تواند با ارائه تحلیل‌های بازار، مشاوره به تولیدکنندگان و ایجاد ارتباط میان صادرکنندگان و واردکنندگان خارجی به تسهیل فرآیندهای تجاری کمک کند. همچنین، اتاق بازرگانی باید برگزاری نمایشگاه‌های تجاری داخلی و بین‌المللی را در دستور کار قرار دهد و با اعزام هیئت‌های تجاری به کشورهای هدف، زمینه‌های جدید صادراتی را شناسایی کند.

فعال‌سازی گذرگاه‌ها و بازارچه‌های مرزی که یکی از مصوبات مهم سفر رئیس‌جمهور است، می‌تواند در تقویت مبادلات تجاری به‌ویژه با کشورهای همسایه نقش داشته باشد. اتاق بازرگانی در این زمینه می‌تواند با همکاری با دستگاه‌های دولتی و پیگیری مصوبات اجرایی، به تسهیل این فرایند کمک کند.

از سوی دیگر، حمایت از تولیدکنندگان صادرات‌محور و توسعه زیرساخت‌های گمرکی به‌ویژه در استان‌هایی نظیر خراسان شمالی، از اهمیت بالایی برخوردار است. در این راستا، اتاق بازرگانی می‌تواند با بررسی موانع گمرکی و ارائه راهکارهای مناسب، به تسهیل فرآیند صادرات کمک کند.

در کنار این، با توجه به مشکلات نوسانات نرخ ارز و بی‌ثباتی اقتصادی، ضروری است که اتاق بازرگانی با همکاری دیگر نهادها، اقداماتی برای تقویت ثبات اقتصادی و کنترل تورم انجام دهد تا شرایط مناسبی برای جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی

در بودجه و برنامه توسعه هفتم چه ظرفیت‌های برای توسعه صادرات دیده شده است؟ آیا این میزان ظرفیت راضی‌کننده است؟

برگزاری نمایشگاه‌ها و

رویدادهایی مثل اکسپو تا چه

میزان در افزایش صادرات و معرفی

توانمندی‌های صادراتی کشورمان

موثر است؟

ایجاد شود. همچنین، اتاق بازرگانی می‌تواند آموزش‌های لازم را به صادرکنندگان برای تطبیق با استانداردهای بین‌المللی و ارتقاء کیفیت محصولات به‌ویژه در بخش بسته‌بندی و معرفی نوآوری‌ها، ارائه دهد.

در نهایت، به‌منظور تحقق هدف‌های برنامه هفتم، توسعه همکاری‌های بین‌المللی از طریق برگزاری نمایشگاه‌های تخصصی، انعقاد تفاهم‌نامه‌های جدید و ایجاد شبکه‌های تجاری جهانی ضروری است که اتاق بازرگانی می‌تواند در این زمینه‌ها با ایجاد پلتفرم‌های ارتباطی و تسهیل مسیرهای تجاری نقش‌آفرینی کند. به طور کلی، ظرفیت‌های موجود در برنامه هفتم توسعه برای افزایش صادرات ایران به‌ویژه در بخش غیرنفتی، با توجه به چالش‌های اقتصادی و تحریمی، نیازمند اجرای دقیق، منسجم و هم‌زمان اقدامات مختلف در سطوح دولتی و خصوصی است تا در نهایت به رشد پایدار صادرات کشور منجر شود.

برگزاری نمایشگاه‌ها و رویدادهایی مانند ایران اکسپو، می‌تواند نقش حیاتی در افزایش صادرات و معرفی توانمندی‌های صادراتی کشورمان ایفا کند. این نمایشگاه به عنوان یک فضای تعامل جهانی، فرصتی استثنائی برای شناساندن محصولات، خدمات و ظرفیت‌های صنعتی ایران به بازارهای بین‌المللی فراهم می‌آورد. به‌ویژه در شرایط رقابت‌های فزاینده تجاری، حضور فعال در این نمایشگاه بین‌المللی می‌تواند ابزاری استراتژیک برای معرفی و ارتقای برند و ایجاد ارتباطات تجاری مؤثر باشد. موفقیت این قبیل رویدادها به حضور گسترده و فعال شرکت‌های خارجی بستگی دارد. برای تحقق این امر، می‌توان از رویکردهایی نوآورانه استفاده کرد تا به جذب مشارکت‌های خارجی کمک کند.

یکی از مهم‌ترین رویکردها در معرفی ظرفیت‌های صادراتی کشور، برگزاری پائوین ملی ایران در نمایشگاه‌های تخصصی کشورهای هدف است که می‌تواند نقش مؤثری در افزایش آگاهی جهانی نسبت به فرصت‌های صادراتی ایران ایفا کند. همچنین، برگزاری وبینارهای تخصصی و جلسات مجازی با فعالان اقتصادی بین‌المللی، بستر مناسبی برای تقویت ارتباطات تجاری و جلب توجه بیشتر به نمایشگاه ایران اکسپو فراهم می‌آورد. استفاده از رسانه‌های بین‌المللی و شبکه‌های اجتماعی برای معرفی دقیق‌تر و گسترده‌تر نمایشگاه و فرصت‌های صادراتی ایران نیز می‌تواند به جلب توجه شرکت‌های خارجی بیشتر کمک کند. تقویت وب‌سایت نمایشگاه و ارائه لیست جامع شرکت‌های حاضر به عنوان مرجعی معتبر، فرصتی برای جذب شرکت‌های خارجی بیشتر فراهم می‌کند.

همکاری با سازمان‌ها و شرکت‌های بین‌المللی و ایجاد فضای تعاملی و شبکه‌سازی B2B در کنار نمایشگاه می‌تواند به جذب شرکت‌ها و فعالان اقتصادی خارجی کمک کند و تعاملات تجاری را تسهیل کند. همچنین، تمرکز بر نوآوری‌های دیجیتال و فناوری‌های پیشرفته می‌تواند جذابیت این رویداد را برای شرکت‌های خارجی افزایش دهد. در نهایت، تحلیل بازارهای نوظهور و تمرکز بر کشورهایی با پتانسیل بالا می‌تواند یکی از استراتژی‌های مؤثر برای جذب بیشتر شرکت‌های خارجی و معرفی ظرفیت‌های صادراتی ایران باشد. این اقدامات می‌توانند باعث ایجاد فرصت‌های صادراتی جدید برای ایران و افزایش جایگاه تجاری کشور در عرصه بین‌المللی شوند.

ایران اکسیو؛ تجلی توسعه در دل محدودیت و تحریم

در شرایطی که توسعه اقتصادی کشور به شکلی غیرقابل انکار به مبادلات بین‌المللی به ویژه صادرات، وابسته است، ایران اکسیو می‌تواند یک چراغ راه برای توسعه بازارهای هدف باشد، به همین دلیل است که نمایش شکوه و پیشرفت ایران امن و زیبا به تجار و مردم دنیا به عنوان هدف اصلی برگزاری هفتمین نمایشگاه ایران اکسیو در نظر گرفته شده است.

این نمایشگاه فرصتی ایجاد کرده که ظرفیت‌ها، چالش‌ها و قوت‌های موجود به صورت شفاف به نمایش گذاشته شده و زمینه برای تسهیل مذاکره صادرکنندگان ایرانی با تجار بین‌المللی فراهم شود، از این رو به جرات می‌توان ایران اکسیو را یکی از موفق‌ترین پروژه‌های همکاری دولت و بخش خصوصی دانست.

در شرایطی که بر اساس رویکرد اصلی دولت، بازرگانی، ابزاری بهتر از سیاست، برای توسعه دیپلماسی محسوب شده و دیپلماسی اقتصادی، راهنمای دیپلماسی سیاسی است، این امکان فراهم است که با کمک سفارتخانه‌هایمان در سراسر دنیا تجار بزرگ و بازرگانان صاحب نفوذ و مسئولان بلند پایه اقتصادی کشورها را به ایران امن و زیبا دعوت کنیم تا واقعیت‌های ما را ببینند.

اینکه در آخرین دوره ایران اکسیو ۲۴۰۰ تاجر از ۹۴ کشور مختلف حضور پیدا کردند، نشان می‌دهد که کالای ایرانی دارای مشتری و خواهان در سطح جهانی است و ما امیدواریم که نمایشگاه توانمندی‌های صادراتی جمهوری اسلامی ایران فرصت مغتنمی برای توسعه مبادلات اقتصادی و تجاری با شرکت‌ها و تجار سایر کشورهای دنیا باشد.

ما تلاش کرده‌ایم در نمایشگاه اکسیوی امسال با کاهش هزینه‌ها و تسهیل مذاکرات، نقش موثرتری در توسعه صادرات غیرنفتی ایفا کنیم، همانطور که در دوره قبل هم با حضور تاجرانی از ۹۴ کشور، بیش از ۳ میلیارد دلار قرارداد منعقد شد. همچنین ذکر این نکته هم ضروری



مجید تکبیری

رئیس ستاد برگزاری ایران اکسیو

گروه صنعتی میهن تابلو فجر



تماس: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۸۲۰

است که با وجود افزایش چشمگیر هزینه‌های حضور صادرکنندگان ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی و بازارهای هدف به دلیل افزایش نرخ دلار، ما تلاش کردیم که صادرکنندگان را در داخل کشور گرد هم آوریم و از سراسر جهان تجار و بازرگانان را دعوت کنیم تا فرآیند بازاریابی، تجارت و صادرات کالا در کشورمان انجام شود.

این روش چند مزیت کلیدی دارد که مهمترین آن به حداقل رسیدن هزینه نهایی برای بازاریابی صادرات است، چراکه به‌جای آنکه بخواهند هزینه دلاری برای شرکت در نمایشگاه‌های خارجی بپردازند، می‌توانند با کاهش چشمگیر هزینه مورد نیاز، در ایران با تجار کشورهای مختلف مذاکره کرده و علاوه بر صرفه‌جویی در زمان، به شکلی ساده‌تر شرایط بازاریابی مجموعه و محصولات خود را بهبود ببخشند. ضمن اینکه مشکلات حمل‌ونقل و هزینه‌های جانبی حضور در نمایشگاه‌های خارجی هم از دوش صادرکنندگان برداشته می‌شود.

ما امضای بین ۳ تا ۴ میلیارد دلار قرارداد و تفاهم‌نامه را به عنوان هدفگذاری دوره گذشته نمایشگاه مد نظر قرار داده بودیم و خوشبختانه این عدد علیرغم محدودیت‌ها و تحریم‌های گسترده محقق شد، به نحوی که بر اساس داده‌های معاونت اقتصادی وزارت کشور و سازمان توسعه تجارت، کارشناسان ستاد برگزاری نمایشگاه و...، در دوره گذشته نمایشگاه اکسیو بیش از ۳ میلیارد دلار قرارداد قطعی در این رویداد به امضا رسید. ما در دوره گذشته میزبان هیات‌های مختلفی از کشورهای مختلف قاره آفریقا، آمریکای لاتین، شرق آسیا، غرب آسیا و شرق اروپا بودیم و همین امر زمینه‌ساز توسعه صادرات غیرنفتی کشور طی سال گذشته بوده است.

به علاوه با توجه به استقبال شرکت‌های صادرکننده ایرانی و تجار و بازرگانان خارجی از نمایشگاه ایران اکسیو، پیش‌بینی می‌کنیم که ثجاری از ۹۰ تا ۱۰۰ کشور در این دوره حضور یافته و تعداد تاجران نیز بین ۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰ نفر برسد. با وجود این موضوع، هدف ما ارتقاء سطح تاجران و بازرگانانی است که برای بازدید از توانمندی‌های شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه اکسیو حضور می‌یابند.

البته نباید این مساله را هم از نظر دور داشت که تا زمانی که مسیرهای تجاری کشور باز نشده، نمی‌توانیم

انتظار توسعه تجارت را داشته باشیم، با این وجود ایران اکسیو نشان داد که ظرفیت و بستر مناسبی برای رشد تجارت خارجی برای کشورمان وجود دارد و همه باید تلاش کنیم از این فرصت‌ها به‌درستی استفاده کنیم. در این میان مهمترین بازارهای صادراتی هدفگذاری شده برای شرکت‌های ایرانی در حوزه‌ها و صنایع مختلف، کشورهای همسایه، کشورهای عضو بریکس، شانگهای و اوراسیا است. در خصوص روند انتخاب و پذیرش هیات‌های تجاری هم ذکر این نکته ضروری است که رایزن‌های بازرگانی سازمان توسعه تجارت جزو گروه‌هایی هستند که تجار را انتخاب کرده و پیشنهاد می‌دهند که این پیشنهادها در معاونت مربوطه در سازمان توسعه تجارت ارزیابی می‌شود و در نهایت در معاونت بین‌الملل ستاد برگزاری ایران اکسیو تایید و نهایی می‌شود. همچنین بخش دیگری از تجار توسط وابسته‌های اقتصادی و سفرای ما در کشورهای هدف برگزیده و پیشنهاد می‌شوند، این پیشنهادها پس از ارزیابی در معاونت اقتصادی وزارت خارجه به ستاد برگزاری نمایشگاه معرفی می‌شود.

گروه دیگر نیز اتاق‌های بازرگانی و اتاق‌های مشترک هستند که افراد خود را به معاونت بین‌الملل اتاق معرفی می‌کنند و پس از ارزیابی این معاونت نتیجه به ستاد اعلام می‌شود. بخش دیگری از تجار نیز از فعالان اقتصادی انتخاب می‌شوند که در ادوار گذشته حضور داشته و با ما همکاری کرده‌اند که این افراد به‌عنوان تجار قطعی معرفی می‌شوند. همچنین، انجمن‌های دوستی و برخی شرکت‌های صادرکننده حاضر در نمایشگاه نیز می‌توانند طرفه‌های تجاری خود را معرفی کنند که تمامی این فرآیندها از جمله گزینش‌های جذب و معرفی تجار هستند. به طور معمول پس از این که تجار انتخاب شدند، دعوت‌نامه‌ها به آن‌ها ارسال می‌شود و ایران اکسیو نیز در این روند دخیل است. در نهایت، ارزیابی نهایی بر اساس اطلاعات موجود و گزارش‌های مختلف انجام می‌شود. در نهایت حاصل این اقدام گسترده که هر ساله با همکاری و حمایت همه جانبه دولت و بخش‌های مرتبط برگزار می‌شود، نمایشگاهی است که به دنیا ثابت کرده، کشور عزیزمان تحریم‌پذیر نیست و بازار تجاری ایران برای کشورهای خارجی بسیار جذاب است.

www.mihantablofajr.com



افتخار ما همکاری با بهترین‌هاست

صادرات در محاصره تحریم‌ها



گفتگو با امیرحسین بصرای

مدیر صادرات شرکت مانا انرژی پاک

صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران ظرفیت‌ها و توانمندی‌های چشمگیری دارد که در شرایط غیرتحریمی در دهه ۸۰ درآمد ارزی معادل دو میلیارد و ۴۰۰ میلیون دلار برای کشور به دنبال داشت. با این حال باید پذیرفت که صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران تحت تأثیر چندین عامل قرار دارد، که مهمترین آن‌ها به شرح زیر است:

۱ تحریم‌ها: ایران با تحریم‌های بین‌المللی مواجه است که می‌تواند بر صادرات خدمات فنی و مهندسی تأثیر بگذارد. این تحریم‌ها ممکن است دسترسی به بازارهای خارجی و همکاری با شرکت‌های بین‌المللی را محدود کرده و ضمن ایجاد محدودیت‌های جدی در دسترسی به بازارهای جهانی و همکاری با

شرکت‌های خارجی، هزینه‌های صادرات را افزایش دهند.

۲ کیفیت و رقابت: خدمات فنی و مهندسی ایران در برخی حوزه‌ها از کیفیت بالایی برخوردار است، اما رقابت با کشورهای دیگر که ممکن است خدمات مشابه را با قیمت‌های پایین‌تر ارائه دهند، می‌تواند چالش‌برانگیز باشد.

۳ نیاز به بازارهای جدید: با توجه به شرایط اقتصادی و سیاسی، ایران ممکن است نیاز به شناسایی و ورود به بازارهای جدید داشته باشد که این خود نیازمند برنامه‌ریزی و استراتژی‌های مناسب است.

۴ توسعه زیرساخت‌ها: برای صادرات موفق خدمات فنی و مهندسی، وجود زیرساخت‌های مناسب و توانمندی‌های فنی و انسانی ضروری است.

۵ عدم ثبات اقتصادی: نوسانات ارزی و عدم ثبات اقتصادی در کشور می‌تواند بر قیمت‌گذاری و برنامه‌ریزی صادرات تأثیر منفی بگذارد و ریسک‌های مالی را افزایش دهد.

۶ کیفیت و استاندارد‌ها: در برخی موارد، محصولات و خدمات ایرانی ممکن است نتوانند استانداردهای بین‌المللی را برآورده کنند، که این موضوع می‌تواند مانع از ورود به بازارهای خارجی شود.

۷ رقابت با کشورهای دیگر: کشورهای دیگر که در زمینه‌های مشابه فعالیت می‌کنند، ممکن است خدمات و کالاهای خود را با قیمت‌های پایین‌تر و کیفیت بالاتر ارائه دهند که این موضوع می‌تواند رقابت را دشوار کند.

۸ زیرساخت‌های ناکافی: کمبود زیرساخت‌های مناسب، از جمله حمل و نقل، لجستیک و فناوری، می‌تواند بر توانایی صادرات تأثیر بگذارد.

۹ مشکلات اداری و بروکراسی: فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر اداری برای صادرات می‌تواند مانع از تسهیل تجارت و افزایش هزینه‌ها شود.

۱۰ عدم آگاهی از بازارهای هدف: عدم شناخت کافی از نیازها و خواسته‌های بازارهای هدف می‌تواند منجر به عدم موفقیت در صادرات شود.

۱۱ کمبود سرمایه‌گذاری: نیاز به سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و بهبود کیفیت محصولات و خدمات برای رقابت در بازارهای بین‌المللی وجود دارد.

در مجموع باید گفت اگرچه صادرات خدمات فنی و مهندسی در ایران ممکن است اما نیاز به مدیریت چالش‌ها و بهره‌برداری از فرصت‌ها دارد و رفع این چالش‌ها هم بیش از هر چیز نیازمند برنامه‌ریزی و استراتژی‌های مناسب است.

البته از این مساله هم نباید چشم پوشید که یکی دیگر از موضوعاتی که حول محور صادرات مطرح می‌شود، مساله رفع تعهدات ارزی صادرکنندگان است. این موضوع که به معنای حذف الزامات مربوط به فروش ارز حاصل از صادرات به بازار داخلی است. این موضوع می‌تواند تأثیرات مثبت و منفی بر صادرات داشته باشد. از تأثیرات مثبت این سیاست می‌توان به افزایش

جذابیت صادرات، کاهش فشار مالی و توسعه بازارهای جدید اشاره کرد. به بیان ساده‌تر با رفع تعهد ارزی، صادرکنندگان می‌توانند ارز حاصل از صادرات را در بازارهای بین‌المللی به فروش برسانند و از نرخ‌های بالاتر بهره‌مند شوند. این موضوع می‌تواند انگیزه بیشتری برای صادرات ایجاد کند. همچنین از این مسیر شرکت‌های صادرکننده از فشار مالی ناشی از فروش ارز به نرخ‌های پایین‌تر در بازار داخلی رهایی یافته و منابع مالی بیشتری برای سرمایه‌گذاری در تولید و توسعه کسب‌وکار خود به دست می‌آورند. به علاوه فراموش نکنیم که رفع تعهد ارزی با افزایش درآمد ارزی صادرکنندگان، زمینه را برای توسعه بازارهای جدید و بهبود کیفیت محصولات و خدمات آن‌ها فراهم می‌آورد.

علیرغم همه این امتیازات و ظرفیت‌ها اما رفع تعهد ارزی می‌تواند بر روند فعالیت صادرکنندگان تأثیرات منفی هم داشته باشد. در واقع این سیاست در بستر نوسانات ارزی ممکن است منجر به نوسانات بیشتر در بازار ارز شود که می‌تواند بر برنامه‌ریزی مالی و قیمت‌گذاری صادرکنندگان تأثیر منفی بگذارد.

همچنین کاهش عرضه ارز به بازار داخلی هم می‌تواند منجر به افزایش قیمت ارز در بازار داخلی و فشار بر واردات کالاهای اساسی شود. عدم تعادل در بازار هم از دیگر آسیب‌های پیاده‌سازی سیاست رفع تعهد ارزی است که ممکن است زمینه‌ای را فراهم کند که در آن برخی صادرکنندگان به جای سرمایه‌گذاری در تولید، به دنبال سود سریع از فروش ارز باشند و به عدم تعادل در بازار ارزی کشور دامن بزنند.

یکی از مهمترین راهکارها برای مواجهه با این پیامدهای منفی ایجاد سازوکارهای حمایتی است. به این ترتیب که دولت می‌تواند با ایجاد سازوکارهای حمایتی برای صادرکنندگان، از جمله تسهیلات مالی و مشاوره‌های صادراتی، به بهبود وضعیت صادرات کمک کند. به علاوه تنظیم بازار ارز از مسیر تدوین سیاست‌های مناسب برای مدیریت نوسانات ارزی و تأمین نیازهای بازار داخلی و نیز تشویق به سرمایه‌گذاری در تولید با ارائه مشوق‌های مالی و مالیاتی از سوی دولت هم از دیگر راهکارهای پیش رو برای توسعه صادرات و کاهش پیامدهای منفی

سیاست رفع تعهد ارزی است. ما همچنین در این حوزه به آموزش و آگاهی‌بخشی از طریق برگزاری دوره‌های آموزشی برای صادرکنندگان در زمینه مدیریت ریسک‌های ارزی و بازارهای بین‌المللی نیاز داریم تا از این طریق بسترهای لازم را برای بهبود عملکرد آن‌ها فراهم کنیم. اما مساله‌ای که در حوزه صادرات نمی‌توان از آن چشم پوشید، تاثیر گسترده تحریم‌ها بر توسعه صادرات و در نگاهی کلی‌تر مبادلات بین‌المللی است. در واقع تحریم‌ها دسترسی به بازارهای بین‌المللی را به شدت محدود کرده اند. ایجاد محدودیت‌های تجاری و دسترسی به بازارهای بین‌المللی در حوزه‌های متعدد از جمله صدور پنل‌های خورشیدی مساله‌ای است که ما در صنعت برق با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. به نحوی که امروز بسیاری از کشورها به دلیل تحریم‌ها از همکاری با ایران در زمینه صادرات پنل خورشیدی خودداری می‌کنند. به علاوه محدودیت در دسترسی به بازارهای بین‌المللی باعث شده که برندهای ایرانی در بازارهای جهانی به درستی شناخته نشوند و این موضوع می‌تواند مانع از جذب مشتریان خارجی شود.

یکی دیگر از چالش‌های ناشی از تحریم‌ها، دشواری‌های گسترده در تأمین مواد اولیه و تجهیزات است که علاوه بر مشکلات متعدد در تأمین، شرکت‌های ایرانی را در دسترسی به فناوری‌های روز دنیا محدود کرده است. در واقع تحریم‌ها علاوه بر اینکه می‌توانند تأمین مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز برای تولید پنل‌های خورشیدی را دشوار کرده و هزینه تولید را برای آن‌ها افزایش دهند، بر کیفیت محصولات آن‌ها هم تاثیر مستقیمی دارند. ضمن اینکه شرکت‌های ایرانی به دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها به سختی به فناوری‌های نوین و تجهیزات پیشرفته برای تولید پنل‌های خورشیدی دست می‌یابند. از دیگر پیامدهای تحریم‌ها نوسانات ارزی است که بر قیمت‌گذاری محصولات تاثیر مستقیمی دارد. در واقع تحریم‌ها منجر به نوسانات ارزی می‌شوند و این موضوع بر قیمت‌گذاری پنل‌های خورشیدی تأثیر می‌گذارد و ممکن است صادرات را دشوار کند. به علاوه نباید از این مساله چشم پوشید که تحریم‌ها، صادرکنندگان ایرانی را در رقابتی نابرابر با کشورهای دیگر قرار می‌دهد. چرا که

تولیدکنندگان سایر کشورها که با مساله تحریم مواجه نیستند، می‌توانند پنل‌های خورشیدی را با قیمت‌های پایین‌تر و کیفیت بالاتر به بازارهای جهانی عرضه کنند، که این موضوع می‌تواند رقابت را برای صادرکنندگان ایرانی دشوار کند. ضمن اینکه تحریم‌ها، صادرکنندگان را با فرایندهای پیچیده و زمان‌بر اداری برای صادرات مواجه کرده که عملاً مانع از تسهیل تجارت شده و هزینه‌های آن‌ها را افزایش می‌دهد.

برای مواجهه با این مشکلات پرتعداد راهکارهای متعددی وجود دارد که توسعه بازارهای جدید، تقویت همکاری‌های منطقه‌ای، نوآوری و بهبود کیفیت و استفاده از فناوری‌های داخلی مهمترین آن‌ها هستند. البته برای توسعه صادرات پنل‌های خورشیدی هم الزامات متعددی را باید مد نظر قرار داد که از آن جمله می‌توان به شناسایی بازارهای هدف جدید از طریق تحقیق و تحلیل بازار و توسعه روابط دیپلماتیک و همچنین تقویت زیرساخت‌های تولید از مسیر سرمایه‌گذاری در فناوری و توسعه زنجیره تأمین اشاره کرد.

در این میان به نظر می‌رسد توسعه همکاری‌های منطقه‌ای از طریق ایجاد کنسرسیوم‌های صادراتی، همکاری با کشورهای همسایه و استفاده از مشوق‌های دولتی اعم از حمایت‌های مالی و اعتباری و تسهیل فرآیندهای صادراتی هم برای توسعه صادرات پنل‌های خورشیدی الزامی و غیرقابل چشم پوشی است. همچنین ضروری است که شرکت‌ها با آموزش و توانمندسازی نیروی انسانی از طریق برگزاری دوره‌های آموزشی و توسعه مهارت‌های مدیریتی، توسعه برند و بازاریابی از مسیر ایجاد برند معتبر و استفاده از بازاریابی دیجیتال و نیز تحقیق و توسعه با سرمایه‌گذاری در R&D و همکاری با دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی خود را برای حضور در بازارهای صادراتی مجهز کنند. با اجرای این برنامه‌ها و رویکردها، ایران می‌تواند به توسعه صادرات پنل خورشیدی خود در شرایط محدودیت‌های بین‌المللی بپردازد و از پتانسیل‌های موجود در این حوزه بهره‌برداری کند.

آنچه نباید از نظر دور داشت این است که صنعت برق ایران با توجه به منابع غنی انرژی و

زیرساخت‌های موجود، فرصت‌های صادراتی متعددی دارد که صادرات برق به کشورهای همسایه یکی از مهمترین آن‌هاست. چرا که ایران همسایگانی مانند عراق، افغانستان، و پاکستان با نیاز مبرم به برق دارد و می‌تواند با ایجاد و توسعه شبکه‌های برق بین‌المللی برای تسهیل صادرات برق به کشورهای همسایه زمینه را برای توسعه قابل توجه صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور فراهم کند.

صنعت برق کشور همچنین ظرفیت‌های چشمگیری در صادرات تجهیزات و فناوری‌های برق دارد و می‌تواند با تولید و صادرات تجهیزات برقی مانند ترانسفورماتورها، ژنراتورها و سیستم‌های توزیع برق به بازارهای خارجی و همچنین صدور فناوری‌های نوین در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر، به ویژه انرژی خورشیدی و بادی، به کشورهای در حال توسعه، ارزآوری قابل توجهی برای کشور داشته باشد.

در این بین اگر به دنبال توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر هستیم، می‌بایست ضمن تعریف پروژه‌های احداث نیروگاه خورشیدی، برای تولید صادرات پنل‌های خورشیدی برنامه‌ریزی کرده و با شکل‌دهی به همکاری‌های بین‌المللی در قالب پروژه‌های مشترک با کشورهای دیگر و جذب سرمایه‌گذاری خارجی توسعه این بخش را تسهیل کنیم.

ما برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر نیازمند شناسایی و توسعه بازارهای جدید و توسعه روابط تجاری با سایر کشورها به منظور ایجاد فرصت‌های صادراتی تجدید هستیم. برای دستیابی به این مهم، آموزش و مشاوره فنی در زمینه طراحی و اجرای پروژه‌های برق و انرژی به کشورهای دیگر و انتقال دانش فنی و تجربیات در زمینه مدیریت و بهره‌برداری از سیستم‌های برق بسیار ضروری به نظر می‌رسد.

ما همچنین باید برای سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت‌های انرژی، به منظور افزایش ظرفیت تولید و صادرات و مدیریت بهینه مصرف انرژی به کشورهای دیگر برنامه‌ریزی کنیم، چرا که با توجه به این فرصت‌ها، ایران می‌تواند به توسعه صادرات صنعت برق خود امید بسیاری داشته باشد.

یکی دیگر از چالش‌های ناشی از تحریم‌ها، دشواری‌های گسترده در تأمین مواد اولیه و تجهیزات است که علاوه بر مشکلات متعدد در تأمین، شرکت‌های ایرانی را در دسترسی به فناوری‌های روز دنیا محدود کرده است. در واقع تحریم‌ها علاوه بر اینکه می‌توانند تأمین مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز برای تولید پنل‌های خورشیدی را دشوار کرده و هزینه تولید را برای آن‌ها افزایش دهند، بر کیفیت محصولات آن‌ها هم تاثیر مستقیمی دارند.

البته قوانین پشتیبان صادراتی هم می‌تواند شرکت‌های صادرکننده را در این حوزه یاری دهد. این قوانین اعم از تسهیلات مالی، معافیت‌های مالیاتی و حمایت‌های فنی می‌توانند با حمایت از صادرکنندگان، شرایط بهتری برای فعالیت‌های صادراتی فراهم آورند و فرآیندهای صادراتی را تسهیل کرده و بروکراسی، زمان و هزینه صادرات را کاهش دهند. بهبود کیفیت محصولات و خدمات و افزایش رقابت‌پذیری محصولات ایرانی و همچنین توسعه بازارهای جدید هم از دیگر رهاوردهای اجرای دقیق و مناسب قوانین پشتیبان موجود است. با وجود همه این ظرفیت‌ها اما عدم هماهنگی بین نهادهای دولتی و خصوصی و سردرگمی و عدم کارایی در اجرای قوانین، فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر اداری، عدم آگاهی از قوانین و تاثیرپذیری این قوانین از تحریم‌های بین‌المللی، تاثیرگذاری آن‌ها را تحت‌الشعاع قرار داده است.

برای مواجهه با این مساله به نظر می‌رسد ما بیش از هر چیز نیازمند تقویت هماهنگی بین نهادها، آموزش و آگاهی‌بخشی، ساده‌سازی فرآیندها و توسعه مشوق‌های صادراتی هستیم. به طور خلاصه باید گفت که با توجه به این ارزیابی‌ها می‌توان گفت که اجرای قوانین پشتیبان صادراتی در ایران نیازمند توجه و بهبود مستمر است تا به حداکثر اثرگذاری خود برسد و به توسعه صادرات کمک کند.

فرصت‌ها و چالش‌های صادرات صنعت برق

در فضای بین‌المللی و براساس استانداردهای جهانی، شناخت دقیق بازارها به‌منظور حضور مؤثر در رقابت‌های سنگین و همچنین تقویت دیپلماسی اقتصادی با بهره‌گیری از توانمندی پیمانکاران بخش خصوصی از منظر مدیریتی، ضرورتی انکارناپذیر است که باید مورد توجه جدی مسئولان نظام قرار گیرد. در شرایط کنونی، وزارت امور خارجه نقشی کلیدی و حساس در فعال‌سازی دیپلماسی اقتصادی ایفا می‌کند. به‌ویژه در وضعیت فعلی، سازندگان و پیمانکاران داخلی می‌توانند برای روزرسانی و ارتقای توانمندی‌های خود با پیمانکاران بین‌المللی تعامل داشته باشند و با حمایت دستگاه‌های مرتبط، از جمله وزارت امور خارجه، گام‌های مؤثری در این مسیر بردارند.

متأسفانه، به نظر می‌رسد که سفارتخانه‌های جمهوری اسلامی ایران تاکنون در این زمینه به‌اندازه کافی فعال نبوده‌اند. این موضوع نیازمند ایجاد ارتباط مستقیم میان صنعتگران، سازندگان، تولیدکنندگان و ارائه‌دهندگان خدمات فنی-مهندسی با وزارت امور خارجه و سپس با کشورهای هدف در سراسر جهان است. تحقق این امر مستلزم طراحی و اجرای مکانیزم عملیاتی کارآمد و تلاش مستمر است که بتواند همکاری‌های داخلی و بین‌المللی را تسهیل کند.

ظرفیت‌های بالقوه و فرصت‌های صنعت برق ایران در سال‌های اخیر گام‌های قابل توجهی به سمت توسعه صادرات برداشته است. علی‌رغم چالش‌هایی نظیر تحریم‌های اقتصادی که سرعت توسعه صادرات برق را کاهش داده‌اند، این صنعت همچنان از ظرفیت‌های چشمگیری برخوردار است که می‌تواند مبنای رشد و موفقیت در بازارهای بین‌المللی باشد. این ظرفیت‌ها شامل موارد زیر است:

۱ | بهره‌گیری از فناوری‌های نوین: استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته به افزایش کیفیت و رقابت‌پذیری محصولات کمک کرده است.

۲ | منابع غنی انرژی: ایران با دارا بودن منابع گسترده گاز و



کیوان جودی

دبیر کمیسیون توسعه صادرات سندیکای صنعت برق ایران

گروه صنعتی میهن تابلو فجر



تماس: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۸۲۰

بین‌المللی در بازارهای هدف، چالش رقابتی قابل توجهی ایجاد کرده است.

۳ | ضعف زیرساخت‌های صادراتی: کمبود شبکه‌های مناسب حمل‌ونقل و مسائل مرتبط با گمرک، موانعی برای صادرکنندگان ایجاد کرده است.

۴ | نبود حمایت کافی دولتی: سیاست‌های حمایتی ناکافی در تقویت حضور شرکت‌ها در مناقصات بین‌المللی از دیگر محدودیت‌هاست.

راهکارهای پیشنهادی برای تقویت صادرات

برای دستیابی به اهداف صادراتی تعیین‌شده در افق ۱۴۰۴ و تقویت توانمندی‌های شرکت‌های فعال در این حوزه، توجه به راهکارهای زیر ضروری است:

۱ | توسعه دیپلماسی اقتصادی: سفارتخانه‌ها باید نقش فعال‌تری در معرفی توانمندی‌های کشور و ایجاد ارتباطات تجاری ایفا کنند.

۲ | ایجاد کنسرسیوم‌های تخصصی: همکاری میان شرکت‌های داخلی در قالب کنسرسیوم‌ها می‌تواند رقابت‌پذیری را افزایش دهد.

۳ | تسهیلات مالی و اعتباری: حمایت مالی از صادرکنندگان و تسهیل فرآیندهای اعتباری نقش مهمی در موفقیت شرکت‌ها خواهد داشت.

۴ | سرمایه‌گذاری در آموزش و پژوهش: ارتقای مهارت‌های نیروی انسانی و توسعه فناوری‌های بومی می‌تواند به افزایش رقابت‌پذیری کمک کند.

۵ | توسعه زیرساخت‌های صادراتی: ایجاد شبکه‌های حمل‌ونقل بهینه و مدرن‌سازی گمرک برای تسهیل صادرات ضروری است.

با توجه به ظرفیت‌های بی‌نظیر ایران در صنعت برق و خدمات فنی - مهندسی، می‌توان این حوزه را به‌عنوان یک ستون اساسی در اقتصاد کشور و ابزاری برای ارتقای دیپلماسی اقتصادی در نظر گرفت. با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای راهکارهای عملی، امکان توسعه صادرات و تقویت جایگاه بین‌المللی ایران به‌طور قابل توجهی افزایش می‌یابد. آینده این صنعت در گرو همکاری و هماهنگی میان بخش دولتی و خصوصی، بهره‌گیری از نوآوری‌ها و تعامل گسترده با بازارهای جهانی است.

ظرفیت‌های بالقوه و فرصت‌های صنعت برق ایران در سال‌های اخیر گام‌های قابل توجهی به سمت توسعه صادرات برداشته است. علی‌رغم چالش‌هایی نظیر تحریم‌های اقتصادی که سرعت توسعه صادرات برق را کاهش داده‌اند، این صنعت همچنان از ظرفیت‌های چشمگیری برخوردار است که می‌تواند مبنای رشد و موفقیت در بازارهای بین‌المللی باشد.

نفت، امکان تولید انرژی برق با هزینه پایین را فراهم آورده است.

۳ | موقعیت جغرافیایی استراتژیک: ایران به‌عنوان پل ارتباطی میان خاورمیانه، آسیا و اروپا، ظرفیت‌های ویژه‌ای برای صادرات برق و تجهیزات دارد.

۴ | خودکفایی در تولید تجهیزات: تولید تجهیزاتی مانند توربین‌ها، ژنراتورها و ترانسفورماتورها با کیفیتی مطابق با استانداردهای جهانی، امکان رقابت در بازارهای بین‌المللی را تقویت کرده است.

۵ | تجربه در اجرای پروژه‌های بین‌المللی: پروژه‌های موفق در کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان و تاجیکستان نشان‌دهنده توان بالای پیمانکاران ایرانی در مدیریت و اجرای پروژه‌های بزرگ است.

چالش‌های پیش‌روی صادرات خدمات فنی-مهندسی

در این بین صدور خدمات فنی و مهندسی به ویژه در صنعت برق که ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های بسیاری در این حوزه دارد، یکی از فرصت‌های جدی برای توسعه صادرات صنعت برق محسوب می‌شود اما در این حوزه هم با چالش‌ها و مشکلات متعددی مواجهیم که مهمترین آن‌ها به شرح زیر است:

۱ | تحریم‌های بین‌المللی: محدودیت‌های مالی و ارتباطی ناشی از تحریم‌ها همچنان یکی از موانع جدی پیش‌روی صادرات محسوب می‌شود.

۲ | رقابت شدید جهانی: حضور شرکت‌های بزرگ

www.mihantablofajr.com



افتخار ما همکاری با بهترین‌هاست

هوشمندسازی شبکه‌های توزیع راه مواجهه با ناترازی‌ها



گفتگو با علیرضا خدابنده

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق خراسان رضوی

ایران در تابستان سال گذشته با قریب به ۱۷ هزار مگاوات ناترازی برق مواجه بود و پیش بینی می‌شود که این رقم در سال جاری تا ۲۰ هزار مگاوات هم افزایش یابد. بر همین اساس وزارت نیرو تلاش کرد از ماه‌های پایانی سال گذشته، برنامه‌های مدونی را برای مواجهه با این خاموشی و حفظ پایداری شبکه تعیین و اجرایی کند. توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و تنوع بخشی به سبد تولید برق کشور از مسیر افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری در این حوزه در کنار تقویت تجهیزات شبکه انتقال و فوق توزیع به خصوص نقاط تمرکز بار یا گلوگاه‌های انتقال هم از دیگر راهکارهای پیش رو برای کاهش سطح ناترازی‌هاست.

اما آنچه در این میان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، اقدامات بخش توزیع در حوزه هوشمندسازی شبکه، نصب کنتورهای هوشمند و اعمال سیاست‌های مبتنی بر بهینه‌سازی مصرف است. هر چند به نظر می‌رسد مهمترین الزام عملیاتی کردن این اقدامات اصلاح تعرفه برق در بخش‌های مختلف است.

«علیرضا خدابنده» رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی هم در این گفتگو با تأکید جدی بر ضرورت هوشمندسازی شبکه، اصلاح تعرفه‌های برق را یکی از جدی‌ترین زیرساخت‌های لازم برای تامین زیرساخت‌های توسعه‌ای حوزه توزیع برشمرد و تأکید می‌کند که زمینه استفاده از اعتبار اسنادی برای کلید زدن پروژه‌های بهینه‌سازی شبکه در این شرکت کلید خورده است. در ادامه حاصل این گفتگو را می‌خوانید:

مهمترین برنامه‌های توسعه‌ای وزیر ساختی توزیع در سال ۱۴۰۴ بر چه محورهایی متمرکز خواهد بود؟

در حال حاضر ناترازی تولید و مصرف به عنوان اساسی‌ترین مسئله صنعت برق، کلیه بازیگران صنعت را درگیر کرده است. بنابراین کلیه برنامه‌ها و اقدامات کوتاه‌مدت و بلندمدت باید به گونه‌ای تنظیم و اجرایی شود که هم توسعه‌های آینده را مختل نکند و هم مسائل و مشکلات جاری را مرتفع سازد. برنامه‌های شرکت توزیع برق خراسان رضوی در سال ۱۴۰۴ بر اساس سند راهبردی، هوشمندسازی سیستم توزیع برق تدوین و هدف‌گذاری شده است.

در همین راستا ارتقاء سطح بلوغ و هوشمندی یکی از مهمترین اقداماتی است که در این حوزه صورت گرفته است. این اقدام از طریق کنترل‌پذیری مشترکین صنعتی، اداری، کشاورزی، خانگی و تجاری پرمصرف، توسعه اسکادا و اتوماسیون شبکه‌ها، مدیریت هوشمند سیستم توزیع (ADMS)، توسعه شبکه ارتباطات، توسعه تجهیزات قطع‌کننده و ریکلوزرها جهت پایداری شبکه و توسعه گروه‌های خط گرم جهت کاهش خاموشی‌ها عملیاتی خواهد شد. همچنین برای دستیابی به این هدف می‌بایست افزایش قدرت مانور و توسعه فیدرهای فشار متوسط، بازآرایی ۵۰ فیدر فشار متوسط، توسعه شبکه رادیویی- بیسیم، توسعه مدل مدیریت دارایی‌های فیزیکی و نرم‌افزارهای مربوطه، کنترل‌پذیری پست‌های توزیع عمومی و استقرار سیستم طراحی مبتنی بر قابلیت اطمینان RCD نیز در دستور کار قرار گیرد.

یکی دیگر از اقداماتی که انجام آن در راستای ارتقاء سطح بلوغ و هوشمندی شبکه توزیع استان ضروری است، مدیریت تحویل و مصرف انرژی از طریق اقدامات کاهش تلفات انرژی شامل رسیدگی به برق‌های غیرمجاز- ماینرهای غیرمجاز، تعویض کنتورهای معیوب، جبران‌سازی توان راکتیو با نصب خازن، تحویل ولتاژ استاندارد به مشترکین، افزایش قابلیت اطمینان شبکه‌های فرسوده، اجرای برنامه‌های پاسخگویی بار، کاهش مدت زمان خاموشی مشترکین و توسعه طرح هوشمندسازی هما است.

ما همچنین برنامه‌های مدونی را برای بهینه‌سازی مصرف انرژی و توسعه تولید در توزیع تدوین کرده‌ایم که از مسیر جمع‌آوری چراغ‌های پرمصرف معابر و جایگزینی با چراغ‌های کم مصرف LED، بهینه‌سازی مصرف چاه‌های کشاورزی و بهینه‌سازی مصرف انرژی در کولرهای آبی از طریق تعویض موتور به BLDC عملیاتی خواهد شد. همچنین توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر خورشیدی به میزان ۲۳۰ مگاوات هم از دیگر برنامه‌های ماست که در کشاورزی با عنوان نهضت محصول سبز با برق سبز، در صنایع با عنوان نهضت چرخ سبز مطرح شده و می‌تواند بخشی از برق مورد نیاز در حوزه‌های اداری و خانگی را نیز تامین کند.

از دیدگاه شما اصلی‌ترین چالش‌های حوزه فعالیت شرکت‌های توزیع نیروی برق چیست؟

کمبود نیروی انسانی متخصص و با مهارت با توجه به فعالیت‌های فراوان و ماموریت‌های مضاعف واگذار شده به شرکت در ایام ناترازی تولید و مصرف برق، کمبود عوامل انگیزشی جذب و نگهداشت نیروی انسانی با توجه به گستردگی ماموریت‌ها و امور محوله به شرکت‌ها و مطول بودن فرایند جذب نیرو در شرکت‌ها و عدم واگذاری اختیارات به شرکت‌ها از جمله مهمترین مشکلات شرکت‌های توزیع در شرایط فعلی است. ما همچنین علیرغم ضرورت اجرای فعالیت‌های زیرساختی هوشمندسازی، فن آوری اطلاعات، ارتباطات، مکانیزاسیون با کمبود نقدینگی مواجهیم و البته برای تصمیم‌گیری در امور مربوطه به اداره شرکت‌ها از قبیل پرداخت پاداش، مزایای انگیزشی و... که نیازمند واگذاری کامل اختیارات به هیات مدیره شرکت‌هاست هم با چالش‌های زیادی روبرو هستیم.

یکی از مهمترین اقدامات پیش‌بینی شده، تعویض چراغ‌های گازی پرمصرف و جایگزینی چراغ‌های LED کم مصرف که به تعداد ۳۰۰ هزار کله چراغ در ۳۲ مدیریت برق شهرستانی در شرکت توزیع برق استان خراسان رضوی در مدت ۲ سال در حال اجراست و حدود ۳۵ مگاوات صرفه‌جویی در توان ایجاد می‌کند. همچنین ما جایگزینی ۲۰۰ هزار موتور کولر آبی BLDC با موتورهای پرمصرف را با صرفه‌جویی در توان به میزان ۶۰ مگاوات و همچنین جایگزینی و بهینه‌سازی موتورها و تجهیزات چاه‌های کشاورزی به تعداد ۳۰۰۰ چاه با صرفه جویی در توان به میزان ۷۰ مگاوات را نیز در دستور کار قرار داده‌ایم.

از آنجا که بهینه‌سازی مصرف یکی از راهبردهای کنونی وزارت نیرو و صنعت برق برای مواجهه با ناترازی‌هاست برای عملیاتی کردن این مهم طی سال ۱۴۰۴ چه برنامه‌هایی در بخش توزیع برق پیش بینی شده است؟

با توجه به کمبود منابع مالی و انباشت بدهی‌ها برای اجرایی کردن پروژه‌های زیرساختی حوزه توزیع چه اقداماتی باید صورت داد؟

به طور قطع اجرایی شدن تزریق منابع به صنعت برق از طریق بسته قانون حمایت از صنعت برق در راستای قیمت تمام شده برق و اختلاف آن با قیمت تکلیفی فروش به مشترکین، اصلاح اقتصاد برق از طریق اصلاح تعرفه‌های برق و واقعی کردن هزینه‌های برق مشترکین و همچنین ارائه لایحه دو فوریتی به مجلس در مورد تزریق منابع مالی به صنعت برق برای توسعه زیرساخت‌ها و رسیدگی به وضعیت شبکه با توجه به ناترازی جدی تولید و مصرف برق از جمله مهمترین اقداماتی است که می‌تواند روند تامین نقدینگی پروژه‌های زیرساختی حوزه توزیع را تسهیل کند.

چه امکانات و امتیازات قانونی برای شرکت‌های سازنده و پیمانکار جهت تسهیل پروژه‌های هوشمندسازی شبکه و کاهش تلفات پیش‌بینی شده است؟

در شرایط کنونی استفاده از ظرفیت گشایش اعتبارات اسنادی LC جهت خرید کابل خود نگهدار فشار ضعیف آلومینیومی به منظور جایگزینی شبکه‌های سیمی با کابل خود نگهدار یکی از اقداماتی است که به منظور کاهش تلفات فنی و انرژی در حال انجام است. همچنین ما تلاش کرده‌ایم با استفاده از ظرفیت گشایش اعتبارات اسنادی LC منابع لازم را برای خرید کنتورهای هوشمند و مودم فراهم کنیم.

نقش تشکلهایی مانند سندیکای صنعت برق را در پیگیری موضوعات و ایجاد هماهنگی بین ذینفعان کلیدی این حوزه چطور ارزیابی می‌کنید؟

سندیکای برق به عنوان یک تشکل قدیمی صنعت برق، در ایجاد فضای تعامل و همکاری و مفاهمه مشترک بین تامین‌کنندگان، پیمانکاران و بازیگران صنعت برق شامل نیروگاه‌ها، شرکت‌های برق منطقه‌ای و توزیع برق بسیار موثر است و لازم است اقدامات برنامه‌ریزی شده زیر در طول سال عملیاتی شود. ■ ارائه راهکارهای تامین مالی پروژه‌های زیرساختی شرکت‌های برق و توزیع با ایجاد جلسات و نشست‌های عمومی ■ ارائه قابلیت‌های مختلف فنی سازنده‌ها و ارائه و فروش محصولات با ارائه روش‌های متنوع فروش با ایجاد جلسات و نشست‌های تخصصی ■ ایجاد جلسات با شرکت‌های توزیع و برق منطقه و بسترسازی یک تفاهم کاری و رویکرد فکری هماهنگ جهت درک متقابل شرایط هر دو طرف

خواسته شما از بخش خصوصی چیست؟

مهمترین خواسته ما تشویق به حضور فعال‌تر تامین‌کنندگان و اعضای سندیکا در مناقصات و خرید شرکت‌های صنعت برق است. همچنین انتظار می‌رود که سندیکا با فعال شدن در مناطق مختلف کشور و ایجاد نقش فعال در ارتباط تامین‌کنندگان با شرکت‌ها به رونق‌بخشی پروژه‌های حوزه توزیع کمک کند. در کنار همه این اقدامات، قطعاً تشویق تامین‌کنندگان و اعضا به تولید و ارائه خدمات در راستای نیازهای به روز شرکت‌های توزیع و برق منطقه‌ای و توسعه فناوری‌های نوین در تولید محصولات و عرضه به شرکت‌ها به ویژه در حوزه فناوری اطلاعات هم می‌تواند زمینه توسعه پرسرعت‌تر زیرساخت‌های بخش توزیع را فراهم کند.

مشارکت مردم کلید کاهش خاموشی‌ها

گفتگو با علیرضا شکرخدایی

سخنگوی شرکت توزیع نیروی برق اهواز

این روزها یکی از مباحث کلیدی مطرح شده حول محور ناترازی‌ها، ضرورت مدیریت مصرف است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که میزان تلفات انرژی فقط در حوزه رفتاری مصرف مشترکان، بالغ بر ۱۰ الی ۱۵ درصد است. به همین دلیل بهینه‌سازی مصرف یکی

از مهمترین عوامل موثر در مدیریت ناترازی‌ها به شمار می‌رود. در کنار آن عدم رعایت استانداردهای تدوین شده در ساختمان‌ها هم از دیگر عوامل موثر بر هدررفت انرژی است و رفع آن نیازمند تصمیم‌گیری‌های جدی در سطح کلان انرژی است. در این میان هدررفت ۵۰ درصدی انرژی در صنایع انرژی‌بر هم مساله‌ای است که به چالش ناترازی در کشور دامن زده و بهینه‌سازی مصرف را به یک الزام کلیدی برای مواجهه با کمبود انرژی اعم از برق و گاز

تبدیل کرده است. در همین راستا «علیرضا شکرخدایی» سخنگوی شرکت توزیع نیروی برق اهواز هم نسبت به کاهش ۴۷ درصدی بارندگی‌ها و ایجاد ناترازی در تأمین برق هشدار داده و از شهروندان خواسته است با رعایت الگوهای مصرف و کاهش مصرف حتی در حد خاموش کردن یک لامپ صدوات، در تثبیت شبکه برق و کاهش خاموشی‌های اضطراری مشارکت کنند.

او با اشاره به اینکه در حال حاضر فاصله‌ای میان ظرفیت تولید و میزان مصرف برق کشور پدید آمده است، تأکید کرد: ما موظفیم این ناترازی را از مسیر تقاضا و با مشارکت مردم مدیریت کنیم. به هر میزان که شهروندان همکاری کنند، می‌توانیم محدودیت‌های اضطراری را کاهش دهیم.

وی با بیان اینکه کاهش مصرف حتی در سطحی بسیار اندک نیز می‌تواند اثرگذار باشد، گفت: اگر تنها یک

میلیون مشترک برق، مصرفی معادل یک لامپ صدوات را کاهش دهند، معادل ورود یک نیروگاه صد مگاواتی به مدار در لحظه است. این در حالی است که احداث یک نیروگاه حرارتی از صفر، به‌طور خوشبینانه چهار سال زمان نیاز دارد.

شکرخدایی همچنین با اشاره به اهمیت مدیریت بار در شبکه گفت: در شرایط فعلی بهترین روش برای پایداری شبکه این است که مردم با رعایت اصول ساده مصرف برق، مانند خاموش کردن وسایل غیرضروری، به یاری صنعت برق بیایند. این اقدام نه‌تنها به نفع مردم است، بلکه مانع از اعمال خاموشی‌های گسترده خواهد شد.

او ادامه داد: در شرایطی که در برخی مناطق، نیاز به مدیریت ۲۰ هزار مگاوات برق وجود دارد، رعایت دمای آسایش بین ۲۴ تا ۲۶ درجه سانتی‌گراد در محیط‌های خانگی و اداری می‌تواند سهم بسزایی در کاهش بار سرمایشی داشته باشد. به ویژه آنکه ۸۱ درصد مصرف خانگی در تابستان مربوط به وسایل سرمایشی است.

سخنگوی شرکت توزیع نیروی برق اهواز در ادامه با اشاره به تجربه کشورهای توسعه‌یافته گفت: در بسیاری از کشورهایی که مردم تجربه سفر به آن‌ها را داشته‌اند، الگوی مصرف برق متفاوت است. به‌عنوان مثال، در خانه‌ها و فضاهای عمومی، مصرف برق به‌صورت بهینه و محدود شده است، ما نیز باید به سمت این الگو حرکت کنیم.

وی ابراز امیدواری کرد که با تداوم بارش‌ها تا اردیبهشت، ذخیره آب سدها برای تولید برق نیروگاه‌های برق‌آبی تأمین شود، اما افزود: اگرچه رهاسازی آب برای تولید برق وسوسه‌برانگیز است، اما باید با نگاه جامع به تأمین آب کشاورزی و تنظیم ذخایر آبی نگاه کرد.

شکرخدایی همچنین از اقدامات وزارت نیرو برای عبور از پیک تابستان خبر داد و گفت: امسال ۳۶ وقفه عملیاتی برنامه‌ریزی شده تا بخش‌های مختلف شبکه برق به‌موقع تعمیر و آماده بهره‌برداری شوند. همچنین اطلاع‌رسانی شفاف و جذب مشارکت افکار عمومی از مهم‌ترین راهبردهای ما برای عبور از شرایط حساس پیش‌روست. ما اطمینان داریم که می‌توانیم با همکاری همگانی و رعایت مصرف، تابستانی آرام‌تر و بدون چالش تجربه کنیم.





مواجهه با ناترازی‌ها با اتکا بر فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی

گفتگو با مهرداد دادخواه

مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق شهرستان اصفهان

رکود، کمبود نقدینگی و نوسانات گسترده اقتصادی طی سال‌های اخیر، سرفصل مهمترین چالش‌های صنعت برق کشور بوده‌اند. مجموع این شرایط اما طی قریب به ۱۵ سال، این صنعت را به سطحی از ناترازی بین تولید و مصرف

رسانده که این روزها خاموشی‌ها جای بزرگترین دغدغه‌های این صنعت را پر کرده‌اند. در این بین نقش شرکت‌های توزیع که ارتباطی مستقیم با مصرف‌کنندگان دارند، برای بهینه‌سازی مصرف بسیار پررنگ است، به همین دلیل است که عمده برنامه‌های راهبردی وزارت نیرو برای مدیریت مصرف با محوریت مشترکین بر عملکرد شرکت‌های توزیع استوار است. در همین راستا «مهرداد دادخواه» مدیرعامل شرکت توزیع نیروی برق شهرستان اصفهان با تاکید بر اهمیت مشارکت بخش خصوصی در اجرای پروژه‌های زیرساختی صنعت برق، می‌گوید: «بروز بودن بخش خصوصی در زمینه هوشمندسازی و همچنین پویایی در حوزه مطالعات و آخرین تکنولوژی‌های صنعت توزیع که مورد استفاده و بهره‌برداری شرکت‌های پیشرو در دنیا است، می‌تواند راه را برای اجرای بهینه پروژه‌های زیرساختی حوزه توزیع هموار کند.» مشروح این گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

مهمترین برنامه‌های توسعه‌ای و زیرساختی بخش توزیع در سال ۱۴۰۴ بر چه محورهایی متمرکز خواهد بود؟

مهمترین برنامه‌های این بخش در سال جاری بر مدیریت پیک بار شبکه از طریق پیاده‌سازی سخت‌افزاری و نرم‌افزاری کامل سیستم ADMS (Advance Distribution Management System) متمرکز بوده است. ما همچنین در این بخش اقدامات گسترده‌ای برای پیاده‌سازی برنامه‌ریزی سیستم هوشمند توزیع DNP (Distribution Network Planning) براساس اطلاعات GIS و داده‌های دینامیک شبکه جهت ایجاد بستری پویا و قابل اعتماد در خصوص پایش شبکه داشته‌ایم. همچنین تخصیص بودجه سرمایه‌ای شرکت بصورت هوشمند و تحلیل بازخورد آن در شبکه و پیاده‌سازی سیستم مدیریت دارایی فیزیکی و کاربردی‌سازی آن در تمامی حوزه‌های اجرایی شرکت هم از دیگر برنامه‌های راهبردی و توسعه‌ای در بخش توزیع است.

از دیدگاه شما مهمترین راهبردها برای مواجهه با چالش‌های حوزه فعالیت شرکت‌های توزیع نیروی برق چیست؟

واقعیت این است که ما در بخش توزیع با چالش‌های پرتعدادی مواجهیم که رفع آن‌ها مستلزم اقدامات راهبردی متعددی است. از این رو شاید به جرات بتوان تدوین و پیاده‌سازی ساختار سازمانی شرکت‌های توزیع براساس تکنولوژی و فناوری‌های نوین و لحاظ نمودن تاثیر هوش مصنوعی در این ساختار را یکی از الزامات جدی برای رفع مشکلات موجود دانست.

همچنین پیاده‌سازی جانشین‌پروری و طراحی نقشه راه مسیر شغلی به دلیل خروج نیروی انسانی متخصص با هدف جایگزین نمودن ایشان بواسطه جذب نخبگان و آزمون‌های استخدامی و... در کنار استقرار یک سیستم کارآمد و مبتنی بر شبکه با توجه به وضعیت نقدینگی و بدهی شرکت‌های توزیع هم از دیگر اقداماتی است که می‌تواند به حل مشکلات این حوزه کمک شایانی کند.

نکته حائز اهمیت دیگر این است که با توجه به موضوع ناترازی تولید و مصرف و ضرورت استفاده از نیروگاه‌های تولید پراکنده در سطح شبکه توزیع، ما در این حوزه به پیاده‌سازی سیستم بهره‌برداری پیشرفته نیاز داریم که این مهم بایستی در قالب روش‌ها و دستورالعمل‌ها با هدف تغذیه دو سویه شبکه انجام شود. این اقدام می‌تواند به افزایش کارآمدی و بهره‌وری شبکه و رضایتمندی ذینفعان منجر شود، از این رو ضروری است که سیستم بهره‌برداری شبکه‌های توزیع به شکلی پیشرفته از سه بعد سخت‌افزاری، نرم‌افزاری و نیروی انسانی بازطراحی شده و ساختار سازمانی بهره‌برداری صنعت توزیع به صورت جدی مورد بازنگری قرار گیرد.

از آنجا که بهینه‌سازی مصرف یکی از راهبردهای کنونی وزارت نیرو و صنعت برق برای مواجهه با ناترازی هاست، برای عملیاتی کردن این مهم طی سال ۱۴۰۴ چه برنامه‌هایی در بخش توزیع برق پیش‌بینی شده است؟

کاملاً درست است؛ برای بهینه‌سازی مصرف به عنوان یکی از راهکارهای کلیدی مواجهه با خاموشی‌ها برنامه‌های زیادی تدوین شده که از جمله مهمترین آن‌ها می‌توان به پیاده‌سازی سیستم‌های مدیریت مصرف از طریق نصب لوازم اندازه‌گیری هوشمند در دو بعد نرم‌افزاری و سخت‌افزاری، جذب سرمایه‌گذار در خصوص احداث و راه‌اندازی نیروگاه‌های خورشیدی و ترویج فرهنگ مدیریت مصرف در سطح جامعه و مدارس... اشاره کرد.

همچنین برنامه‌ریزی‌هایی برای استفاده از هوش مصنوعی، تحلیل اطلاعات و قابلیت‌های کنتورهای هوشمند در جهت سوق مشترکین به مدیریت مصرف و استفاده بهینه از منابع و پیاده‌سازی مبحث ۱۹ مقررات ملی ساختمان در خصوص عایق‌سازی ساختمان‌ها و استفاده از سیستم‌های کنترل هوشمند و تجهیزات با بازدهی بالا با همکاری سازمان نظام مهندسی صورت گرفته است.

البته به این فهرست می‌توان محاسبه شاخص‌های راکتیو مشترکین ۳۰ کیلو وات و بالاتر براساس قابلیت‌های کنتورهای فهام (تغییر محاسبه ضریب زیان راکتیو در قبوض از میانگین ماهیانه به رفتار ساعت به ساعت) و نیز پایش و محاسبه توان هارمونیک مشترکین دیماندی و اعمال در قبوض برق را نیز افزود.

با توجه به کمبود منابع مالی و انباشت بدهی‌ها، برای اجرایی کردن پروژه‌های زیرساختی حوزه توزیع چه اقداماتی باید صورت داد؟

به نظر می‌رسد در این حوزه استفاده از توان بخش خصوصی در خصوص تحلیل کاهش تلفات فنی و غیرفنی و پیاده‌سازی راهکارهای اجرایی توسط این بخش و کسب درآمد به صورت مستقیم از این حوزه با تعاریف مشخص و استاندارد از بیشترین اهمیت برخوردار است. از این رو بروز بودن بخش خصوصی در زمینه هوشمندسازی و همچنین پویایی در حوزه مطالعات و آخرین تکنولوژی‌های صنعت توزیع که مورد استفاده و بهره‌برداری شرکت‌های پیشرو در دنیا می‌باشد. می‌تواند راه را برای اجرای بهینه پروژه‌های زیرساختی حوزه توزیع هموار کند.

شرکت‌های خصوصی در محاصره زنجیره‌ای از چالش‌ها



گفتگو با سید محمود رحمتی

مدیرعامل شرکت ایمن ایستا الکتریک

صنعت توزیع برق طی بیش از یک دهه اخیر با مشکلات و چالش‌های عدیده‌ای مواجه بوده که قطعاً کمبود جدی نقدینگی، رکود و نبود متون هوشمند قراردادی به منظور پوشش منصفانه و منطقی نوسانات اقتصادی از جمله مهمترین آن‌ها بوده است. در این بین بروز ناترازی‌های گسترده و ضرورت بازسازی و بهسازی شبکه‌های توزیع به عنوان یکی از کلیدی‌ترین زیرساخت‌های صنعت برق که میزان تلفات آن‌ها حداقل ۱۰ درصد برآورد می‌شود، هم به یک موضوع جدید در این حوزه بدل شده است.

در همین راستا «سیدمحمود رحمتی» مدیرعامل شرکت ایمن ایستا الکتریک با اشاره به اینکه نقش شرکت‌های خصوصی به‌عنوان بازوان اجرایی در مرتفع کردن نیازهای شبکه در حوزه نوسازی و بهسازی بسیار کلیدی است، تأکید می‌کند: «ضروری است که سیاست‌های کلان تدوین شده در حوزه توزیع، به‌صورت واقع‌بینانه به اجرا درآمده و فعالیت پروژه‌های معوق، جهت کمک به رفع ناترازی انرژی شروع شود، البته این امر بیش از هر چیز مستلزم اصلاح قیمت حامل‌های انرژی و تأمین منابع درآمدی مناسب و پایدار برای وزارت نیرو و توانیر است.» مشروح این گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

مهمترین چالش‌های پیش‌روی شرکت‌های فعال در حوزه پیمانکاری، ساخت و تامین تجهیزات حوزه توزیع نیروی برق با شرکت‌های توزیع چیست؟ لطفاً توضیح دهید که بخش خصوصی در این زمینه چه چالش‌هایی با خود بخش خصوصی دارد؟

در صورتی‌که نرخ رشد تورم و رکود مطابق سال ۱۴۰۳ پیش‌روی داشته باشد، قطعاً تامین مواد اولیه و قطعات برای شرکت‌های خصوصی مهم‌ترین چالش سال ۱۴۰۴ خواهد بود. از طرفی چشم‌انداز مذاکرات بین‌المللی بین ایران و آمریکا در وضعیت امیدوارکننده‌ای قرار دارد که این مهم می‌تواند به‌عنوان محرک بخش تولید عمل کند، هر چند با توجه به تنظیم بازار بر اساس نرخ دلار با ارزش بالاتر از ۸۰ هزار تومان، به نظر می‌رسد مقاومت زیادی در کاهش قیمت‌ها وجود داشته باشد که این مساله، خود به‌عدم ثبات اقتصادی در شش‌ماهه اول سال ۱۴۰۴ منجر خواهد شد. از طرف دیگر با وجود ناترازی شدید انرژی و نیاز صنعت برق به بازسازی زیرساخت‌های توزیع برق، شرکت‌های خصوصی به‌عنوان بازوان اجرایی در مرتفع کردن این نیازها نقش پررنگی خواهد داشت؛ ولی متأسفانه نبود نقدینگی باعث اختلال شدید در نحوه تعامل شرکت‌های خصوصی با توانیر و زیرمجموعه‌های آن خواهد بود.

فرایندهای اداری پیچیده (بروکراسی) در سازمان‌های زیر گروه توانیر باعث کندی تصمیم‌گیری و اجرا در شرایط ناپایدار نیمه اول سال ۱۴۰۴ خواهد بود که ممکن است در حالت بدبینانه باعث ورشکستگی شرکت‌های خصوصی و در حالت خوش بینانه باعث تحمیل ضرر و زیان به این شرکت‌ها شود. همچنین از آنجاکه ممکن است در زنجیره ارزش خدمات ارائه شده به وزارت نیرو، شرکت‌های خصوصی در راستای یکدیگر قرار بگیرند. هرگونه اختلال در وضعیت اقتصادی شرکت‌های خصوصی ارائه‌دهنده خدمات نهایی، این معضل را به دیگر شرکت‌های خصوصی هم‌راستا نیز منتقل و باعث ناپایداری در امور جاری و اقتصادی دیگر شرکت‌ها هم خواهد شد.

متأسفانه، راهکار مشکلات فنی و اقتصادی در کشور الزاماً فنی و اقتصادی نبوده و متأثر از دیگر عوامل محیطی از قبیل سیاست‌های کلان خارجی و داخلی و بخش‌نامه‌های غیرکارشناسی است. لذا در وهله اول می‌بایست سیاست‌های کلان توسعه تدوین شده، به‌صورت واقع‌بینانه به اجرا درآمده و فعالیت پروژه‌های معوق، جهت کمک به رفع ناترازی انرژی شروع شوند. البته تحقق این هدف به گردش مالی بسیار زیادی نیاز خواهد داشت که با توجه به قیمت پایین حامل‌های انرژی جزو چالش‌های بزرگ دولت خواهد بود. پس در قدم اول می‌بایست قیمت حامل‌های انرژی اصلاح شود تا از محل درآمد این اصلاحات، زیرساخت‌های توزیع و تولید انرژی بهبود یابد. همچنین بدیهی است تبعات اقتصادی و اجتماعی چنین تصمیمی بسیار عمیق و استراتژیک بوده که می‌بایست در سیاست‌های کلان کشوری مدنظر قرار بگیرد.

از دیدگاه شما رفع مشکلات توزیع مستلزم پیاده‌سازی چه سیاست‌ها و راهبردهایی است؟

با توجه به اینکه موضوع قراردادهای متوقف و عدم کارایی متن قراردادها برای پوشش ریسک‌های فضای کسب و کار یکی از جدی‌ترین مشکلات فعالان این حوزه است، آیا مواردی چون قرارداد تیپ، بخشنامه‌های ارزی و فهارس‌بها توانسته‌اند در بهبود شرایط موثر واقع شوند؟

متأسفانه، متن قراردادهای فعلی برای این شرکت در وضعیت تورم و افزایش ناگهانی قطعات الکتریکی و مس هیچ‌گونه پوششی و یا کاهش ریسکی نداشته است. لازم به ذکر است علی‌رغم نقص بسیار زیاد متون قراردادهای جاری، تسویه حساب‌های کالا و خدمات ارائه شده در کوتاه‌ترین زمان ممکن و مطابق بندهای همین قراردادها می‌تواند به کاهش ریسک و ضررهای تحمیلی کمک شایانی کند که متأسفانه در حال حاضر شرکت‌های دولتی خود را مقید به اجرای مفاد همین قراردادهای جاری نیز نمی‌دانند.

از دیدگاه شما برگزاری کنفرانس توزیع چگونه می‌تواند در بهبود شرایط بحرانی صنعت برق اثرگذار باشد؟

برگزاری این کنفرانس‌ها برای نزدیک‌شدن دیدگاه کارفرما و پیمانکار بسیار مفید است و هر دو بخش را از نزدیک با مشکلات و خواسته‌های هم آشنا کند. از طرفی کارفرمایان قادر خواهند بود با آخرین دستاوردهای بخش خصوصی جهت انجام بهینه دریافت خدمات بهتر، آشنا شوند.

مسائلی مانند روند تخصیص ارز و یا افزایش نرخ حقوق، دستمزد، حمل و نقل و... در سال ۱۴۰۴ چه اثری بر کسب و کار شما خواهد داشت؟

در خصوص شیوه تخصیص ارز به شرکت‌های تولیدکننده، این مساله قابل پیش بینی است که متأسفانه، کندی در اجرای قوانین تخصیص ارز و همچنین عدم شفافیت در نحوه تخصیص ارز باعث کندی انجام تولید و خدمات وابسته به تخصیص ارز می‌شود. ضمن اینکه افزایش ناگهانی دستمزدها حداقل بین ۳۰ تا ۴۵ درصد هم باعث افزایش هزینه‌های تمام شده به میزان حداقل بین بیست تا سی و پنج درصد خواهد شد. زیرا محرک‌های هزینه از تامین‌کنندگان تا تولیدکنندگان متأثر از تبعات این افزایش خواهد بود، این افزایش از مواد اولیه تا حمل و نقل را متأثر خواهد کرد. با توجه به رکود تورمی حاکم بر اقتصاد کشور افزایش قیمت تمام شده باعث خواهد شد توان مالی مشتریان محصولات نهایی کاهش و در نتیجه مشتریان با کمبود نقدینگی مواجه شوند.

اما از طرف دیگر یکی از دلایل کمبود نیروی انسانی ماهر، پایین بودن دستمزدها نسبت به سبد کالای مورد نیاز معیشت است که با حداقل قیمت دستمزدها هم خوانی نداشته و باعث ترک کار نیروی کار و روی آوردن ایشان به شغل‌های کاذب و فصلی شده است که امید می‌رود این افزایش حداقل دستمزدها، تا حدی جهت ایجاد انگیزه برای ثبات نیروی کار در محل کار مؤثر باشد.



تجدیدپذیرها در مسیر توسعه

گفتگو با جعفر محمدنژاد سیگارودی

معاون سرمایه‌گذاری ساتبا

در شرایط کنونی که بحران‌های زیست‌محیطی و اقتصادی ناشی از مصرف بی‌رویه سوخت‌های فسیلی به شدت افزایش یافته است، توجه به انرژی‌های تجدیدپذیر به عنوان یک راه‌حل پایدار در راستای کاهش وابستگی به منابع فسیلی و حفاظت از محیط‌زیست، اهمیت ویژه‌ای پیدا کرده است. در همین راستا، سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و

بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) سکان‌دار هدایت توسعه تجدیدپذیرها برای رفع ناترازی‌های موجود شده است. «جعفر محمدنژاد سیگارودی» معاون سرمایه‌گذاری ساتبا با اشاره به برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته برای مدیریت تأمین برق کشور در راستای شعار سال، می‌گوید: ناترازی برق به دلایل مختلفی ایجاد شده، اما برای مقابله با آن برنامه‌هایی در دست اجرا داریم که از جمله آن‌ها ورود نیروگاه‌های جدید به مدار تولید برق است. او با بیان اینکه توسعه نیروگاه‌های گازی و تجدیدپذیر می‌تواند یکی از راهکارهای مؤثر در جبران ناترازی تولید و مصرف برق باشد، تصریح می‌کند: در بخش

گروه صنعتی میهن تابلو فجر



تماس: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۸۲۰

سال‌هاست که در بخش‌های خانگی، صنعتی، اداری و تجاری شاهد شکاف قابل‌توجهی با استانداردهای جهانی بهره‌وری هستیم. برای رفع این مشکل، به‌ویژه در بخش‌های خانگی و اداری، ضروری است که دستگاه‌های دولتی با توجه به ظرفیت بالایی که دارند، راهکارهای مشخصی برای مصرف بهینه برق و آب، تدوین و اجرایی کنند.

نیروگاه‌های برق‌آبی ظرفیت قابل‌توجهی در کشور وجود دارد که البته میزان بهره‌برداری از آن‌ها تابعی از میزان بارش‌هاست. در حال حاضر حدود ۱۲ الی ۱۳ هزار مگاوات ظرفیت نصب‌شده نیروگاه‌های برق‌آبی در کشور فعال است که عملکرد آن‌ها در سال‌های مختلف بسته به شرایط اقلیمی و میزان بارندگی‌ها متفاوت است. در سال‌هایی که بارش‌ها مناسب باشد، این نیروگاه‌ها سهم بالایی در تأمین برق ایفا می‌کنند و نقش مهمی در کاهش ناترازی شبکه دارند.

معاون سرمایه‌گذاری ساتبا در ادامه بر اهمیت بهره‌وری در مصرف انرژی برق در تمامی بخش‌ها تأکید می‌کند و می‌افزاید: یکی از راهکارهای مؤثر برای مدیریت ناترازی برق، استفاده به‌مورانه از انرژی در تمام حوزه‌هاست. در بخش تولید باید تلاش شود نیروگاه‌هایی با راندمان بالا احداث شوند تا در ازای مصرف سوخت مشخص، برق بیشتری تولید شود.

وی با اشاره به فاصله موجود میان الگوهای مصرف داخلی و استانداردهای جهانی، اظهار می‌کند: سال‌هاست که در بخش‌های خانگی، صنعتی، اداری و تجاری شاهد شکاف قابل‌توجهی با استانداردهای جهانی بهره‌وری هستیم. برای رفع این مشکل، به‌ویژه در بخش‌های خانگی و اداری، ضروری است که دستگاه‌های دولتی با توجه به ظرفیت بالایی که دارند، راهکارهای مشخصی برای مصرف بهینه برق و آب، تدوین و اجرایی کنند. محمدنژاد سیگارودی همچنین با تأکید بر نقش دولت در الگوسازی و الزام‌آوری اقدامات اصلاحی تصریح می‌کند: لازم است این اقدامات در قالب بخشنامه‌های الزام‌آور به

مرحله اجرا برسند و دستگاه‌ها مکلف به رعایت آن باشند. با توجه به محدودیت‌های موجود در تأمین برق، همه بخش‌ها باید برای عبور از دوره‌های پرمصرف و ایجاد توازن در شبکه برق کشور همکاری کنند.

معاون سرمایه‌گذاری سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری انرژی برق (ساتبا) با اشاره به اقدامات این سازمان در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر تصریح می‌کند: امسال اتفاق خوبی در حوزه تجدیدپذیرها در حال رقم خوردن است. خوشبختانه ظرفیت مناسبی برای توسعه این نوع انرژی‌ها فراهم شده و برنامه‌ریزی دقیقی از سوی ساتبا انجام شده است. اگر همه ملزومات، به‌ویژه در حوزه تأمین تجهیزات و منابع مالی فراهم شود، تا پایان تابستان می‌توان انتظار داشت بخش قابل‌توجهی از این برنامه‌ها به نتیجه برسد. ما با همکاری شرکت‌های توزیع برق، مقدمات مناسبی را برای توسعه پروژه‌ها فراهم کرده‌ایم.

او همچنین با اشاره به شناسایی ساختگاه‌های مناسب برای نصب نیروگاه‌ها می‌گوید: این ساختگاه‌ها در اختیار سرمایه‌گذاران قرار گرفته و زمینه برای اجرای پروژه‌ها مهیاست. با ورود نیروگاه‌های جدید به مدار، می‌توان امیدوار بود که سهم انرژی‌های پاک در سبد تولید برق کشور افزایش چشم‌گیری داشته باشد. این مقام مسئول از توسعه قابل‌توجه انرژی‌های تجدیدپذیر در سال جاری خبر داد و گفت: سازمان ساتبا با همکاری شرکت‌های توزیع برق ساختگاه‌های مناسبی برای نصب نیروگاه‌های تجدیدپذیر شناسایی کرده و این ساختگاه‌ها در اختیار سرمایه‌گذاران قرار گرفته است. اگر همه مقدمات از جمله تأمین تجهیزات و منابع مالی فراهم شود، تا پایان تابستان می‌توان انتظار داشت بین ۳۰۰۰ تا ۳۵۰۰ نیروگاه تجدیدپذیر جدید به بهره‌برداری برسد.

سیگارودی در پایان تأکید می‌کند: زیرساخت‌ها در ساتبا آماده است و اگر حمایت‌های لازم، شامل تسهیل در واردات تجهیزات، تأمین مالی و رفع موانع اجرایی، محقق شود، با مجوزهای صادر شده امکان بهره‌برداری از حدود ۱۰ هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر تا پایان سال جاری وجود دارد. تحقق این هدف مستلزم همراهی و همکاری تمامی دستگاه‌ها و نهادهای مرتبط است.

www.mihantablofajr.com



افتخار ما همکاری با بهترین‌هاست

مداخلات دولتی؛ مانع سرمایه‌گذاری

گفتگو با فرشید شکرخدایی

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین مالی اتاق بازرگانی ایران

اقتصاد ایران برای توسعه، بیش از هر زمان دیگری به جذب سرمایه نیاز دارد و این مهم جز با رفع موانع جدی پیش روی سرمایه‌گذاری به ویژه مداخلات دولتی در امور بخش خصوصی، پایین بودن حاشیه سود فعالیت‌های تولیدی، تصاحب غیرقانونی اموال و عدم اصلاح قوانین اقتصادی امکان‌پذیر نیست. در همین راستا «فرشید شکرخدایی» رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین مالی اتاق بازرگانی ایران ضمن تأکید بر این نکته، خاطرنشان کرد: به طور قطع اندک بودن حاشیه سود فعالیت‌های تولیدی را می‌توان یکی از عوامل بازدارنده سرمایه‌گذاری‌های مولد در کشور دانست. چرا که حاشیه سود فعالیت‌های تولیدی در کشور که شامل کالا و خدمات است، به طور متوسط از سود حاصل از فعالیت‌های سوداگری نظیر خرید ارز و مسکن پایین‌تر است.

وی فرار سرمایه از بخش تولید در شرایط کنونی اقتصاد کشور را یادآور شد و تصریح کرد: تا زمانی که این وضعیت ادامه داشته باشد، فعالان اقتصادی ترجیح می‌دهند به جای سرمایه‌گذاری در تولید، به خرید طلا بپردازند. برای مثال، بازدهی سال ۱۴۰۳ طلا ۱۰۵ درصد بوده است، در حالی که هیچ فعالیت تولیدی در کشور نمی‌تواند چنین بازدهی را بدون مالیات کسب کند.



رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری و تأمین مالی اتاق ایران در ادامه با بیان اینکه مدیریت نقدینگی و مالی در کشور برای کاهش فعالیت‌های سوداگرانه در بخش‌های غیرمولد از اهمیت بسزایی برخوردار است، تأکید کرد: اصلاح شرایط اقتصادی و مالی برای حمایت از تولید و کاهش فاصله بین سود تولید و سود فعالیت‌های سوداگری ضروری است تا سرمایه‌گذاران بتوانند به بخش تولید اعتماد کنند و فعالیت‌های مولد را ترجیح دهند.

وی به طور خاص به نرخ سود در بخش‌های مختلف اقتصادی اشاره کرد و اظهار داشت: در صورت اجرای مدیریت دقیق نقدینگی و مالی، فعالیت‌های سوداگرانه در کالاهای غیرمولد مانند سپرده‌های بانکی و اوراق دولت با کاهش حاشیه سود مواجه خواهند شد. برای مثال، در سال ۱۴۰۳ شاهد نرخ رشد ۳۰ درصدی در سپرده‌های بانکی بودیم. ضمن اینکه اگر سرمایه‌گذاران اوراق خزانه دولت را خریداری کنند، ۳۵ درصد سود بدون مالیات دریافت خواهند کرد، که در این صورت، دولت خود این سود را تأمین می‌کند. این شرایط باعث می‌شود بسیاری از فعالیت‌های تولیدی و خدمات در کشور از لحاظ اقتصادی مزیت رقابتی نداشته باشند.

او با بیان اینکه برای ایجاد تحول پایدار در بخش تولید و خدمات، باید به شکل جدی به نابرابری‌ها توجه شده و شرایط به گونه‌ای اصلاح شود که سرمایه‌گذاران به سمت تولید و فعالیت‌های مولد سوق داده شوند، تصریح کرد: دو موضوع کلیدی در جذب سرمایه‌گذاری و توسعه اقتصادی در کشور اهمیت زیادی

دارد که مهمترین آن‌ها لزوم افزایش جذابیت تولید ارزش در کشور است. از این رو بیش از هر چیز باید بر افزایش جذابیت تولید ارزش در کشور تمرکز کنیم. در حال حاضر، تولید کالا و خدمات در کشور از نظر اقتصادی برای فعالان بخش خصوصی چندان جذاب نیست و این وضعیت نیازمند تغییر است.

شکرخدایی در ادامه اظهار داشت: گام دوم این است که اگر فعالان اقتصادی به آینده کشور امید داشته باشند، سرمایه خود را به سمت تولید و کالاهای مولد می‌برند. اگر شرایط به گونه‌ای باشد که فعال اقتصادی به آینده کشور امیدوار باشد، می‌تواند با سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولیدی به رونق اقتصادی کمک کند. او کاهش ریسک‌های سیاسی و ریسک‌های مرتبط با تبادل پول و انتقال وجوه در کشور را یادآور شد و اظهار داشت: این ریسک‌ها به ویژه در زمینه صادرات و واردات، می‌تواند مشکلات عدیده‌ای برای فعالان اقتصادی و در نهایت اقتصاد کشور ایجاد کند. در مقابل کاهش مبادلات تجاری در سطح جهان، می‌تواند وضعیت کشور را بهبود ببخشد، چراکه با کاهش ریسک‌های خارجی، فعالان اقتصادی داخلی می‌توانند فضای امن‌تری برای سرمایه‌گذاری پیدا کنند.

این مقام مسئول با اشاره به اینکه موانع سرمایه‌گذاری در کشور عمدتاً به کمبود زیرساخت‌های حیاتی مربوط می‌شود، خاطرنشان کرد: این موانع شامل مشکلات در دسترسی به آب، گاز، برق، حمل و نقل، جاده‌ها و ریل است که در تمام این بخش‌ها کشور با چالش‌هایی روبه‌رو است. این چهار عنصر زیرساخت اصلی برای جذب سرمایه‌گذاری و رونق تولید به شمار می‌آیند.

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران تصریح کرد: اولین و مهم‌ترین گام برای بهبود شرایط سرمایه‌گذاری، تمرکز بر تقویت زیرساخت‌ها در حوزه‌های انرژی، آب و حمل و نقل است. این حوزه‌ها باید اولویت اصلی دولت و بخش خصوصی در جذب سرمایه‌گذاری باشند تا زمینه رشد اقتصادی پایدار و کاهش چالش‌ها در کشور فراهم شود.

او با بیان اینکه مهم‌ترین قدم برای بهبود وضعیت

اقتصادی، بهبود کسب و کار و حمایت از بخش خصوصی است، عنوان کرد: یکی از اصلی‌ترین مشکلات در این زمینه، عدم احترام به مالکیت خصوصی و رفتارهای مداخله‌جویانه برخی نهادهای دولتی است که در طول سال‌ها، مانع از رشد و شکوفایی بخش تولید شده‌اند.

شکرخدایی با اشاره اقداماتی مانند ورود مکرر مقامات دولتی به کارخانه‌ها و تصاحب اموال بخش خصوصی به بهانه‌هایی مانند احتکار را به عنوان یکی از بزرگ‌ترین موانع سرمایه‌گذاری برشمرد و تصریح کرد: وقتی فعال اقتصادی می‌بیند که اموالش به راحتی تصاحب می‌شود یا کارخانه‌اش پلمپ می‌شود، دیگر تمایلی به سرمایه‌گذاری ندارد. این‌گونه مداخلات و مصادره‌ها به شدت اعتماد سرمایه‌گذاران را از برده و آنها را از تلاش برای تولید و سرمایه‌گذاری ناامید می‌کند.

وی همچنین به مشکلات قانونی اشاره کرد و افزود: در بسیاری از موارد، قوانین و مقررات، به‌ویژه در حوزه مالکیت و حقوق فردی، به نفع بخش خصوصی نیست. وقتی که دلارهای حاصل از صادرات کالاهای ایرانی برای بانک مرکزی به حساب می‌آید و نه برای فعالان اقتصادی، این نوع نگاه، مشکلات عمده‌ای برای بخش خصوصی به وجود می‌آورد.

شکر خدایی به اصلاحات در حوزه‌های مختلف اقتصادی نیز اشاره کرد و گفت: با وجود سال‌ها تلاش برای اصلاح قانون کار و دیگر قوانین اقتصادی، همچنان موانع قانونی فراوانی برای فعالان اقتصادی وجود دارد که مانع از توسعه و رونق تولید می‌شود. او تأکید کرد که کمیسیون سرمایه‌گذاری در تلاش است تا این قوانین را به نفع بخش خصوصی اصلاح کرده و محیط کسب و کار را بهبود بخشد.

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران در پایان تأکید کرد: اگر نگاه‌های نادرست به سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان اصلاح نشود و بخش‌های مختلف دولتی همچنان به مداخلات خود در امور بخش خصوصی ادامه دهند، شرایط برای جذب سرمایه‌گذاری و بهبود وضعیت اقتصادی کشور بهبود نخواهد یافت.

سرمایه‌گذاری! توجیه‌پذیری یا متقاعدسازی؟!

برای فهم هر چیزی نیاز به داشتن تعریف دقیق از آن موضوع داریم، براساس تعریف بین‌المللی مورد توافق جامعه، سرمایه‌گذاری به معنی اختصاص دادن پول برای چیزی با انتظار سود و منافع از آن در آینده است. یا به بیان دیگر سرمایه‌گذاری تعهد پول یا سرمایه برای خرید وسایل یا دارایی‌های دیگر، به منظور به دست آوردن منافع از آن است. مستقل از آن که در علم اقتصاد، سرمایه‌گذاری چه تعریفی دارد و راه رسیدن به منافع آن چگونه است در اینجا به چالش سرمایه‌گذاری در حوزه کسب‌وکار ایران خواهیم پرداخت؛ چرا که اولاً حوزه مدیریت دارایی و سرمایه‌گذاری بسیار وسیع است و در ثانی یکی از موضوعات اساسی ایران بحث سرمایه‌گذاری و خصوصاً سرمایه‌گذاری خارجی است و در این بین آنچه بیشتر نمود پیدا می‌کند امکان بالا بردن ارزش افزوده با گسترش حوزه مالی و فراهم کردن شرایط برای سرمایه‌گذاری در تولید با توجه به برگشت آن در یک دوره از زمان است.

به اعتقاد من اصل قدرت در سرمایه‌گذاری توجیه‌پذیری است نه متقاعدسازی؛ چرا که در صورت توجیه‌پذیر بودن سرمایه‌گذاری و اطمینان از بازگشت سرمایه در مدت معقول و امنیت بهره‌وری از سود حاصله آن در زمان‌های آتی، نیازی به متقاعد کردن افراد و اشخاص حقیقی و حقوقی برای ورود دستوری به حوزه سرمایه‌گذاری نخواهد بود. ذهن برخی مسئولان را به این نگاه معطوف کنم که هر چند ایرانیان خصوصاً طی چهار دهه گذشته بالاچار یاد گرفته‌اند که باید از مراجع قدرت بدون نقد و فهم کامل از موضوع تبعیت کنند اما در سرمایه‌گذاری این اجبار موجب بازخوردی معکوس خواهد بود و تا شرایط مناسب مهیا نشود و توجیه‌پذیری آن بر سرمایه‌گذار مشخص نشود، امکان وارد شدن به سرمایه‌گذاری بسیار بسیار پایین خواهد بود.

سرمایه‌گذاری در تولید که می‌تواند یکی از بهترین راه‌های کسب بازده پایدار و ایجاد ارزش افزوده باشد، به معنای تخصیص منابع مالی، زمانی و انسانی به فرآیندهای تولید کالا یا



افسر عباس زاده

مدیر عامل شرکت مهندسين مشاور مهساب نیرو (مانیکو)

گروه صنعتی میهن تابلو فجر

تماس: ۰۲۱-۴۸۰۰۰۸۲۰

خدمات است که ارزش افزوده ایجاد می‌کند. این امر می‌تواند شامل تأسیس یا توسعه واحدهای تولیدی، خرید تجهیزات و ماشین‌آلات، تأمین مواد اولیه، استخدام نیروی کار و مدیریت فرایند تولید و توزیع باشد که هدف اصلی آن، تولید محصولات باکیفیت برای پاسخ به نیاز بازار، افزایش سودآوری، و ایجاد فرصت‌های شغلی است.

به منظور عدم تطویل کلام، بهتر است به سراغ چالش‌های سرمایه‌گذاری در تولید برویم هرچند ممکن است برخی از این موارد کمی تلخ باشد، در شرایط فعلی بهتر است به جای دادن امید واهی، نگرانی معقول ایجاد کرده و از تکنیک بدبینی سازنده برای ارتقا استفاده کنم. معنی بدبینی سازنده این است که حقایق تلخ را باید گفت، نباید به بهانه امیدوار نگه داشتن خود و دیگران، حقایق را کتمان کرد. این بدبینی باید منجر به کنش، ابتکار و خلاقیت شود نه درجا زدن، فلج شدن و ناکارآمدی.

با توجه به شرایط فعلی، تحریم‌های ناجوانمردانه، فساد، فاصله طبقاتی، نفوذ رانتخواران، بی‌دانشی برخی مسئولان، عدم درک صحیح از روابط بین‌المللی، تندروی در اعتقاد و تعصب بی‌مورد و عدم اطمینان کامل عموم به بدنه حاکمیت، حجم سرمایه‌گذاری با دخالت دادن ریسک‌ها به شدت کاهش می‌یابد و در این شرایط سرمایه‌گذار ناگزیر از ریسک کردن، بجای امیدواری هر چند کم برای کسب سود بالاتر به امکان از دست دادن همه سرمایه و گرفتاری، برداشت می‌کند. لذا مفهومی بنام تاب‌آوری وارد بحث می‌شود.

هرچند مذاکرات دو کشور آمریکا و ایران طی هفته‌های اخیر گذشته امیدیهایی را در بازار سرمایه و کسب و کار ایجاد کرده و موجب بالارفتن شاخص‌های مالی شده و ارزش پول ملی در برابر ارزهای مهم بالا رفته است اما به عقیده برخی تحلیلگران بنظر می‌رسد در صورت عدم دستیابی به یک توافق جامع، سال سختی پیش رو داشته باشیم که البته امیدوارم که این پیش‌بینی خطا باشد.

ولی اگر چنین باشد همه سرمایه‌گذاران و سرمایه‌داران نیاز دارند که تاب‌آوری روانی خود را افزایش دهند. چرا که کمک می‌کند در مواجهه با بحران‌ها و چالش‌ها پایدار بمانند و ثاباً تاب‌آوری مالی خود را تقویت کنند چرا که با توجه به تورم، رکود و کمی منابع مالی، روبرو شدن باعدم دریافت منظم صورت وضعیت‌ها و صورتحساب‌های مالی دور از انتظار نیست. پس باید حداقل به ذخیره استراتژیک و حاشیه امنی که می‌تواند

ایجاد کند، بیندیشیم. اما این موضوع کفایت امر را نخواهد کرد و لاجرم بایستی مهارت‌های سرمایه‌گذاری را تقویت کرد و با آموزش مناسب، موجبات تقویت هوش و دانش مالی را فراهم کرد تا از سرمایه و پولی که در اختیار هست محافظت بعمل آید.

هر چند بحث سرمایه‌گذاری کلان با اقتصاد و محاسبات ریاضی آمیخته است و تخصیص منابع باید عاقلانه، دقیق و اقتصادی باشد اما با توجه به شرایط فشار روانی و سیاسی موجود، برای رهایی از این بلا تکلیفی زجرآور نیاز هست که کمی به احساسات و عواطف و میهن دوستی خود مراجعه کرد و با تجربه موسسات و نهادهای دیگر با تصمیم‌گیری هیجانی اما در حد معقول، امید به رونق را در دل خود و دیگران ایجاد کرد. در این میان نباید توسعه مهارتی فراموش شود. همچنین بجای تمرکز بر اخبار، تحولات، تغییرات و سخنرانی‌ها تمرکز خود را به هدف‌گذاری، برنامه و توسعه و استفاده از دانش و تکنولوژی نوین و بهره‌مندی از هوش مصنوعی در حوزه تخصصی خود اختصاص داد هرچند که تاکید می‌شود بجای توسعه‌خواهی، بایستی خلاق و توسعه آفرین بود تا در کنار سایرین به توانمندی رسید.

اما از چالش‌های پیش روی سرمایه‌گذاران می‌توان به نرخ‌های بهره بالا که نه تنها به محدودیت‌های مالی برای کسب‌وکارها منجر شده، بلکه بر انگیزه‌ی آن‌ها برای توسعه هم تأثیر گذاشته است، اشاره کرد چرا که نرخ بهره بالا، بسیاری را از ریسک توسعه منصرف کرده و بیشتر افراد را به سمت سرمایه‌گذاری‌های بدون ریسک هدایت کرده است. در حال حاضر با وضعیتی پیچیده مواجه هستیم. از یک سو، نرخ‌های بهره بالا به عنوان یکی از ابزارهای سیاست پولی برای کنترل تورم در نظر گرفته می‌شود. اما در عمل، متأسفانه این ابزار در اقتصاد ایران به فشار بیشتری بر کسب‌وکارها و افزایش رکود منجر شده است. چرا که زمانی که نرخ بهره به این حد بالا می‌رود و بازدهی‌های بیش از ۳۰ تا ۴۰ درصد برای سرمایه‌گذاری‌های بدون ریسک فراهم می‌شود، بسیاری از افراد و کسب‌وکارها دیگر انگیزه‌ای برای پذیرش ریسک‌های توسعه و تولید ندارند.

این مساله به‌طور مستقیم به رکود دامن می‌زند. کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران به جای آنکه به سمت توسعه، تولید و ایجاد ارزش افزوده حرکت کنند، منابع خود را به این

www.mihantablofajr.com



افتخار ما همکاری با بهترین‌هاست

نوع سرمایه‌گذاری‌های کم‌ریسک سوق می‌دهند. این وضعیت به نوعی چرخه‌ی معیوب ایجاد کرده است؛ از یک طرف، نرخ‌های بهره بالا باعث شده تا سرمایه‌گذاری در بخش تولید و توسعه کسب‌وکارها کمتر شود و از طرف دیگر، این خود به رکود اقتصادی بیشتر دامن می‌زند، چراکه بدون سرمایه‌گذاری جدید و توسعه، امکان اشتغال‌زایی، تولید و تقویت تقاضا در بازار فراهم نمی‌شود.

سختی جذب سرمایه‌گذار خارجی و همچنین استفاده نادرست از منابع مالی خارجی از دیگر چالش‌هاست. متداول‌ترین نوع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، سرمایه‌گذاری مشترک است که در آن سرمایه‌گذاری مختلط با مشارکت شرکت‌های داخلی و خارجی و به تناسب قرارداد به وجود می‌آید و هر دو طرف در میزان هزینه‌های سرمایه‌گذاری و منافع حاصل از آن با توجه به تناسب موجود سهیم هستند. به کارگیری سرمایه‌گذاری خارجی به جز هدف تامین مالی سرمایه و با هدف‌های دیگر باید صورت گیرد تا موجبات ارتقای بهره‌وری، توسعه مهارت و مدیریت برای ارتقای توان کیفی نیروی کار داخلی، توسعه بازارهای صادراتی، افزایش استاندارد تولیدات داخلی و حرکت به سوی اقتصاد بازار شود. در این راستا بر دولت است که به ظهور و پویایی صنایع و کارآفرینان داخلی برای جلب مشارکت شرکای خارجی به عنوان سرمایه‌گذار یا عرضه‌کننده فناوری کمک کنند.

گسترش بیش از حد بخش دولتی، نوسانات ارزی، سیاست تجاری ناکارآمد، نبود ثبات اقتصادی، نبود زیرساخت‌های فیزیکی مناسب، ضعف بنادر، ضعف اقدامات تشویقی و ترویجی و خدمات پس از سرمایه‌گذاری، عدم مهارت کافی نیروی انسانی و... از جمله مواردی هستند که می‌توان از آن‌ها به عنوان موانع اقتصادی جذب سرمایه‌های خارجی یاد کرد.

در این میان به مالیات مضاعف، تغییرات زود هنگام مقررات ارزی، پولی و گمرکی، موانع نظام بانکی، نبود پشتوانه مالی کافی برای تبدیل پول داخلی به ارز خارجی، موانع حقوقی، وجود قوانین و مقررات و خط مشی‌های روشن مرتبط با سرمایه‌گذاری خارجی از قبیل قوانین گمرکی، مالیاتی تجاری و... از جمله اشکال تسهیل‌کننده سرمایه‌گذاری خارجی در ایران هستند. از دیگر چالش‌های مهم موانع سیاسی است که طی سال‌های اخیر، در کنار و همراه با جهانی شدن اقتصاد و تجارت، بررسی ریسک سیاسی نیز اهمیت روزافزون یافته است.

سرمایه‌گذاران خارجی و همچنین دولت‌ها در کشورهای میزبان به این بررسی توجهی خاص نشان می‌دهند. برای دولت‌ها، علت اصلی و اساسی بررسی زمینه‌های ریسک سیاسی، این است که موفقیت خویش را در طلب سرمایه خارجی، تضمین و در صورت امکان با هزینه کمتری شرکت‌های فراملیتی را به سرمایه‌گذاری در کشور خود تشویق کنند. علت توجه شرکت‌های سرمایه‌گذار به بررسی ریسک سیاسی نیز روشن است. سرمایه‌گذاران می‌کوشند با اطمینان خاطر بیشتری از سرمایه‌گذاری در کشوری دیگر بهره‌مند شوند بر خلاف نگرشی که در چند دهه پیش وجود داشت، امروزه کمتر کشوری در جهان است که با همه توان برای جذب سرمایه خارجی نکوشد.

رقابت و مسابقه‌ای بی‌امان برای جلب سرمایه خارجی در جریان است که توفیق در آن نه تنها از دیدگاه دولتمردان که حتی از دید شهروندان عادی نیز بازتاب مقبولیت سیاست‌ها و جذابیت فضای اقتصادی و سیاسی است. لذا به منظور هرچه بهتر شدن شرایط سرمایه‌گذاری پیشنهادها کلی از جمله برقراری امنیت اقتصادی و قضایی در کشور، مبارزه جدی با فساد اداری و مالی، اجرای سیاست‌های آزادسازی و خصوصی‌سازی به صورت برنامه‌ریزی شده، کاملاً تدریجی و با حضور سرمایه‌گذاران خارجی و نیز اعمال سیاست‌های شفاف اقتصادی از اهمیت بسزایی برخوردار است.

به علاوه ایجاد زیرساخت‌های فیزیکی مناسب نظیر سیستم ارتباطی، راه، بندر و فرودگاه به خصوص در مناطق آزاد، برقراری روابط دیپلماتیک قوی در عرصه جهانی، عضویت در مجامع بین‌المللی، انعقاد پیمان‌های چندجانبه سرمایه‌گذاری و پرهیز از تنش در مناسبات بین‌المللی به منظور جلب اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی، برقراری وضعیت مناسبی که در آن شرکت‌های داخلی بتوانند به صورت مستقیم وارد مذاکره با سرمایه‌گذاران خارجی شوند، هم از جمله الزامات توسعه‌ای محسوب می‌شود. عدم اعطای امتیازات و تسهیلات نادرست به سرمایه‌گذاران، ایجاد باور داخلی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی، پذیرش رویه‌های علمی تجربه شده در دنیا، تضمین قراردادهای و فعالیت‌های اقتصادی از طریق تصویب قوانین شفاف و کارآمد و عدم اعطای امتیازات و تسهیلات بیهوده به بخش‌های سرمایه‌گذاری برای جلوگیری از ایجاد رانت و رانت‌خواری اشاره کرد.

سرمایه‌گذاری برای تولید؛ از سیاستگذاری تا اجرا

نام‌گذاری سال ۱۴۰۴ به عنوان «سرمایه‌گذاری برای تولید» از سوی رهبر معظم انقلاب اسلامی، بیانگر یکی از حیاتی‌ترین نیازهای اقتصادی ایران در شرایط کنونی است. در حالی که کشور با چالش‌های متعددی همچون تحریم‌های اقتصادی، تورم فزاینده، بیکاری، ناترازی انرژی و کاهش بهره‌وری صنعتی مواجه است، توجه به سرمایه‌گذاری هدفمند در بخش تولید، می‌تواند به عنوان راهکاری راهبردی برای رشد اقتصادی و توسعه پایدار مورد توجه قرار گیرد. سرمایه‌گذاری در تولید، نه تنها موجب افزایش ظرفیت‌های اشتغال، کاهش وابستگی به واردات و تقویت تولید ملی خواهد شد، بلکه زمینه‌ساز افزایش بهره‌وری، توسعه فناوری و جهش صادراتی نیز خواهد بود.

این یادداشت که با هدف ارائه یک تحلیل راهبردی از «سرمایه‌گذاری برای تولید» تدوین شده و تلاش دارد تا با نگاهی جامع به ابعاد مختلف سرمایه‌گذاری برای تولید، اهمیت و ضرورت این رویکرد را مورد واکاوی قرار داده و ابعاد مختلف این رویکرد را بررسی کرده و راهکارهایی عملی برای تحقق آن ارائه دهد.

شعار «سرمایه‌گذاری برای تولید» یک راهبرد کلان اقتصادی است که بر سرمایه‌گذاری مولد (Productive Investment) تأکید دارد. در نظریه‌های اقتصاد توسعه، سرمایه‌گذاری به‌عنوان عامل محرک رشد اقتصادی و اشتغال‌زایی شناخته می‌شود. سرمایه‌گذاری برای تولید یعنی تخصیص منابع مالی، انسانی و تکنولوژیک در بخش‌های واقعی اقتصاد، نه در بازارهای غیرمولد مانند ارز، طلا، یا مستغلات سفته‌بازانه. در سرمایه‌گذاری برای تولید، مدل‌های مختلفی با توجه به حوزه مربوطه وجود دارد، اما سرمایه‌گذاری برای تولید را می‌توان در سه مدل اصلی در نظر گرفت.

سرمایه‌گذاری مستقیم داخلی یا Domestic Direct Investment (DDI) که شامل سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و دولتی در زیرساخت‌های تولیدی، کارخانجات، و



سعید سیفی

استاد دانشگاه و تحلیلگر مسائل راهبردی

صنایع مختلف است مثل سرمایه‌گذاری در صنایع مهم و پیشران همچون پتروشیمی یا فولاد.

۲ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی یا (Foreign Direct Investment) FDI که به جذب و ورود سرمایه خارجی برای احداث واحدهای تولیدی، اشاره دارد. رویکردی که کشورهای موفق‌ی مانند چین و هند از آن نهایت استفاده را برده‌اند.

۳ سرمایه‌گذاری خطرپذیر و نوآورانه (Venture Capital & Innovation Investment) که در دهه‌های اخیر و در بسیاری از کشورها به شدت مورد توجه قرار گرفته است. در این سرمایه‌گذاری، هدف، حمایت از شرکت‌های دانش بنیان، استارت‌آپ‌ها یا همان کسب‌وکارهای نوپا و نوآورانه است. در کشور ما و بسیاری از کشورها، توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان نیازمند این نوع سرمایه‌گذاری است.

منابع تأمین سرمایه برای تولید

سرمایه‌گذاری در تولید، نیازمند منابع مالی پایدار و متنوع است. در ایران، سرمایه برای تولید را می‌توان از دو بخش داخلی و خارجی تأمین کرد. در بخش داخلی، جذب سرمایه‌های کوچک و بزرگ مردم از طریق ابزارهایی مانند صندوق‌های سرمایه‌گذاری، بازار سرمایه و اوراق مشارکت تولیدی را می‌توان مدنظر داشت. بانک‌ها و مؤسسات مالی که با تسهیل وام‌های تولیدی با نرخ‌های بهره پایین‌تر و دوره‌های بازپرداخت بلندمدت‌تر می‌توانند در تأمین منابع لازم برای سرمایه‌گذاری در تولید کمک کنند. بازار سرمایه، یکی از روش‌ها و محل‌های تأمین منابع مالی برای سرمایه‌گذاری در تولید کشور می‌تواند مدنظر قرار گیرد.

صندوق توسعه ملی نیز یکی از منابع مالی در بخش داخلی است که می‌توان از منابع مالی این صندوق برای سرمایه‌گذاری و حمایت از تولید استفاده کرد و در نهایت بحث مولدسازی دارایی‌های دولت است که در چند سال اخیر به عنوان یکی از روش‌های تأمین مالی مورد توجه مسئولان امر قرار گرفته است.

اما در بخش خارجی می‌توان به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) اشاره کرد که جذب سرمایه‌گذاران خارجی عمدتاً برای توسعه صنایع با فناوری بالا و افزایش تولید صادرات‌محور، انجام می‌شود و یک راهکار دیگر در بخش

خارجی نیز، شرکت‌های مشترک (Joint Ventures) است که در قالب همکاری بین شرکت‌های داخلی و خارجی، تأمین منابع مالی و انتقال فناوری محقق می‌شود.

در این راستا، لازم است به قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها که تقریباً ۳ سال برای تهیه و تصویب آن در مجلس تلاش شد و در نهایت حدود یک سال پیش تصویب و به قانون تبدیل شد نیز توجه کرد. البته متأسفانه تهیه آیین‌نامه‌های اجرایی این قانون به کندی پیش رفته و هنوز عملیاتی نشده است که با توجه به شعار سال، یکی از وظایف اصلی قوه مقننه و نمایندگان مجلس در سال جاری، پیگیری این قانون و عملیاتی کردن آن است.

در این قانون به مواردی همچون توسعه نظام مالی، ایجاد شورای ملی تأمین مالی تولید، اعتبارسنجی، ضمانت‌ها، مؤسسات تضمین، تسهیل تأمین مالی از طریق مؤسسات اعتباری، تسهیل تأمین مالی از طریق بازار سرمایه، تسهیل تأمین مالی خارجی و تأمین مالی از طریق مشارکت و مولدسازی دارایی اشاره شده است.

جانمایی سرمایه در نظام تولید کشور

بعد از تأمین مالی برای سرمایه‌گذاری در تولید، مهمترین مسئله، جانمایی سرمایه در نظام تولید کشور یا به بیان دیگر، تشخیص مهمترین و اولویت‌دارترین بخش‌های تولید و صنعت کشور برای سرمایه‌گذاری است. به دلیل اینکه سرمایه‌گذاری باید متناسب با ظرفیت‌های اقتصادی کشور و نیازهای بازار داخلی و بین‌المللی باشد و اگر جانمایی خوبی برای سرمایه موجود در نظام تولید کشور صورت نگیرد، نه تنها دستاوردی کسب نخواهیم کرد بلکه ائتلاف منابع جذب شده نیز اتفاق خواهد افتاد. در واقع، برای افزایش بهره‌وری سرمایه‌گذاری در تولید، انتخاب صحیح محل تخصیص منابع مالی، یک اقدام حیاتی است.

به اعتقاد نویسنده، پنج حوزه کلیدی و اولویت‌دار برای جانمایی سرمایه در نظام تولید کشور در حال حاضر، عبارت‌اند از:

۱ زنجیره ارزش و صنایع مکمل یکی از نقاط ضروری و الزام‌آور برای سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. حمایت از صنایع بالادستی و پایین‌دستی برای توسعه یکپارچه زنجیره ارزش و کاهش وابستگی به واردات مواد اولیه، دلیل اهمیت این بخش برای سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود.

۲ سرمایه‌گذاری در صناعی که مزیت رقابتی (Comparative Advantage) و ارزش افزوده بالایی دارند مانند پتروشیمی، معدن، فولاد، مس، لیتیوم، کشاورزی دانش‌بنیان، فناوری‌های پیشرفته مثل اقتصاد دیجیتال، هوش مصنوعی، بیوتکنولوژی و نیمه‌هادی‌ها که نقش زیادی در ورود ما به زنجیره ارزش جهانی دارند و صنایع تبدیلی که می‌تواند جایگزین صادرات مواد خام شود.

۳ صنایع پیشران نیز یکی از حوزه‌هایی است که به عنوان اولویت سرمایه‌گذاری در تولید محسوب می‌شود. به عنوان مثال سرمایه‌گذاری در صناعی مثل لوازم خانگی و پوشاک، بسیاری از صنایع دیگر را نیز وارد چرخه تولید می‌کند و در افزایش اشتغال نقش بسزایی دارد.

۴ سرمایه‌گذاری در کشاورزی صنعتی و پایدار با تمرکز بر محصولات استراتژیک و امنیت غذایی که از درجه اهمیت بالایی برخوردار است و در اسناد بالادستی و برنامه هفتم توسعه نیز بر آن تاکید شده است.

۵ سرمایه‌گذاری در تأمین و بهینه‌سازی زیرساخت‌های مناطق ویژه اقتصادی و شهرک‌های صنعتی با هدف پایداری و تقویت تولید فعال که در حال حاضر مشکلات این حوزه، زیان‌های هنگفت و قابل توجهی را به تولید و تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران کشور وارد کرده است.

موارد فوق، ضرورت‌ها و اولویت‌های تولید برای سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود اما جدا از اولویت‌ها و به صورت کلی، سرمایه‌گذار باید به بهره‌وری سرمایه توجه جدی داشته باشد زیرا بهره‌وری سرمایه (Capital Productivity) نقش اساسی در موفقیت سرمایه‌گذاری دارد. اگر سرمایه‌گذاری متناسب با ظرفیت بهره‌وری نباشد، موجب ائتلاف منابع و افزایش هزینه‌های تولید خواهد شد. سرمایه‌گذار برای تشخیص بهره‌وری سرمایه باید به شاخص‌های مهمی مثل، نرخ بازگشت سرمایه (ROI - Return on Investment) که به میزان سودآوری تولید در مقایسه با میزان سرمایه‌گذاری اولیه، اشاره دارد، بهره‌وری نیروی کار و فناوری و رقابت‌پذیری محصول در بازار جهانی، توجه کند.

چرایی نظام‌مند کردن سرمایه‌گذاری‌ها در تولید

اما، سوال اینجاست که دولت، سرمایه‌های کوچک و بزرگ مردم را باید در کدام حوزه یا صنعت، کارسازی و بسترسازی

کند؟ کدام صنایع و تولیدات باید در اولویت سرمایه‌گذاری قرار گیرد؟ در اینجا، اولین نکته و موضوعی که فقدان آن احساس می‌شود، سند استراتژی توسعه صنعتی کشور است. سند و نقشه راهی که بارها در کشور ما تنظیم، تدوین و ابلاغ شده و هر بار نیز به دلایلی با شکست روبرو شده و راهی آرشیو شده است. این سند و نقشه راه است که به ما و مسئولان می‌گوید، سرمایه‌گذاری‌های مردمی و دولتی به کدام حوزه‌ها باید هدایت شود. این نقشه راه است که به ما می‌گوید کدام صنایع تولیدی یا خدماتی بر اساس مزیت نسبی و نیازهای کشور، باید در اولویت سرمایه‌گذاری قرار گیرد.

به ضرس قاطع، می‌توان گفت، فقدان این سند و حرکت در مسیری بدون برنامه و نقشه راه بایسته و شایسته، باعث خواهد شد از یک طرف، سرمایه‌گذاری‌ها پراکنده و غیربهبه صورت گیرد و از طرف دیگر، تخصیص منابع بدون اولویت‌بندی انجام شود که تبعات منفی آن پرواضح است و نیاز به توضیح ندارد. به اعتقاد نویسنده، مسئولان امر باید بلافاصله تمرکز خود را بر روی تهیه این سند و نقشه راه مهم بگذارند که در برنامه هفتم پیشرفت به عنوان یکی از وظایف مهم وزارت صنعت، بر تهیه، تنظیم و ابلاغ آن در سال اول برنامه که در حال حاضر به پایان رسیده، تاکید شده است.

در این بین نباید این مساله را از نظر دور داشت که تغییرات سریع و روزافزون فناوری‌های جدید همچون اینترنت اشیا iot، هوش مصنوعی و مواردی از این دست و نفوذ و تأثیر آن بر صنعت و تولید در قالب انقلاب صنعتی پنجم است که سند استراتژی توسعه صنعتی امروزی و مختص به خود را می‌طلبد و اسناد تهیه شده گذشته را بی‌اهمیت و غیرقابل استفاده می‌کند. البته با همه این شرایط پیچیده، همین الان نیز به عنوان یک راهکار کوتاه مدت، دولت به معنای عام و کابینه اقتصادی به صورت خاص، می‌توانند با یک تیم متشکل از کارشناسان، اساتید دانشگاه، نخبگان و پیشکسوتان تولید و صنعت کشور، آسیب‌شناسی اسناد گذشته، احصای اولویت‌ها و نیازهای کشور و الگوبرداری از برنامه‌های توسعه صنعتی کشورهای موفق، یک نقشه راه بایسته و شایسته برای سرمایه‌گذاری در تولید و توسعه صنعتی کشور به موازات برنامه هفتم پیشرفت، مبتنی بر مزیت‌های نسبی، اولویت‌ها و صنایع پیشران، تهیه و ابلاغ کنند اما حرکت بدون این شرایط، به احتمال زیاد، تکرار تجارب ناموفق گذشته را به ارمغان خواهد آورد.

فراموش نکنیم که متأسفانه در سال‌های گذشته با عدم اجرای قوانین حمایت از تولید مثل قانون رفع موانع تولید یا قانون بهبود محیط کسب و کار، ترک فعل‌ها، مشکلات مدیریتی و تصمیم‌ها و مصوبات خلق‌الساعه و برخی مواقع حتی متناقض، افزایش تورم و مشکلات و موانع صادراتی، فضای تولید کشور با افزایش مشکلات و کاهش سود روبرو شد و از طرف دیگر، متأسفانه بستر برای سفته‌بازی و سوداگری، فراهم و تسهیل شد و به همین دلیل منابع و سرمایه‌های سرگردان به سمت فعالیت‌های غیرمولد حرکت کرد تا جایی که کشور در سال‌های اخیر با بحران بزرگ و مهمی به نام بحران ارزش افزوده روبرو شده است. انتخاب شعار سرمایه‌گذاری برای تولید دقیقاً نقطه مقابل این بحران بزرگ و در سایه کشور است.

نکته مهم دوم، اقتصادی نبودن تولید در کشور است. تولید ما در حال حاضر با توجه به تورم موجود، در بسیاری از حوزه‌ها با بازدهی منفی روبروست و حتی اگر تولیدکننده به اصطلاح بتواند سربه‌سر کند، تازه باید مالیات و بیمه و بسیاری از هزینه‌های دیگر را پرداخت کند. این در حالی است که سرمایه سرگردانی که ورودش به هر بازاری، نابودی را به ارمغان می‌آورد، معاف از مالیات است و حتی دولت، ابزارهای موجود مثل مالیات بر سوداگری را نیز غلاف کرده است. شعار سال جاری در مقابل این دو چالش مهم است، اما واقعیت این است که مقابله با این بحران‌ها و چالش‌ها با حرف و مصوبه و شعار، امکانپذیر نیست و علاوه بر اصلاح سیاست‌ها و ساختارها، باید مردم و دولت به معنای واقعی نه شعاری، در کنار همدیگر به میدان بیایند و با یک کار جهادی و ساختار شکنانه، انقلابی در تولید کشور ایجاد کنند که شاهد بازگشت اعتماد و امنیت به فضای تولید و سرمایه‌گذاری کشور باشیم و بتوانیم با این بحران‌های مخرب مقابله کنیم. با توجه به اینکه، سرمایه‌گذاری در بازارهای غیرمولد، افزایش تورم، کاهش نقدینگی برای تولید، کاهش اشتغال و رکود اقتصادی را برای کشور به همراه دارد، در حوزه حاکمیتی، حضور فقط دولت در این میدان کافی نیست. همانطور که رهبر معظم انقلاب فرمودند، بانک مرکزی، باید نقش ویژه‌ای بازی کند. بانک مرکزی باید بلافاصله سیاست‌های پولی و مالی خود را در راستای حمایت از تولید، اصلاح و عملیاتی کند. بانک مرکزی باید یک فرایند شفاف

در پرداخت تسهیلات را پایه‌گذاری کند تا منابع مالی دقیقاً به هدف برخورد کند و در محل مورد نظر هزینه شود، زیرا طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، بیش از ۶۰ درصد تسهیلات پرداختی یا در فعالیت‌های غیر مولد هزینه شده یا به طرح‌های ناموفق و نیمه‌تمام اختصاص یافته است.

دولت باید بیش از پیش، بهبود محیط کسب و کار را در دستور کار خود قرار دهد و ضمن اجرای تمام و کمال قوانین حوزه تولید، زیرساخت‌های لازم را ایجاد و بستر را برای سرمایه‌گذاران فراهم کند. مجلس نیز باید در مسیر حذف و کاهش قوانین متناقض و مزاحم تولید و تسهیل قوانین در راستای حمایت از تولید، به صورت جدی و مؤثر فعال شود و از جنبه نظارتی نیز بر اجرای کامل قوانین حمایت از تولید، نظارت و با ترک فعل‌ها مقابله کند. البته نه مثل شرایط یک سال گذشته که علیرغم مشکلات و زیان‌های قابل توجهی که به دلیل ناترازی انرژی و سایر مشکلات به تولید و تولیدکنندگان وارد شد اما هیچ اقدام مشخص و مؤثری را از مجلس و به خصوص کمیسیون صنایع و معادن، شاهد نبودیم. نکته قابل توجه دیگر درباره مجلس و ارتباط آنها با شعار سال، قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها است که به اعتقاد نویسنده، کمیسیون ویژه جهش و رونق تولید یا کمیته یا کمیسیونی ویژه متشکل از رؤسای کمیسیون‌های اقتصادی مجلس مثل، جهش تولید، صنایع، اقتصادی، انرژی و کمیسیون اصل ۹۰ از بُعد نظارتی، پیگیری و نظارت بر اجرای این قانون و سایر قوانین حمایت از تولید را به صورت جدی پیگیری و هر فصل به مردم گزارش دهند.

نهاد‌های بخش خصوصی کشور مثل اتاق‌های بازرگانی، تعاون و اصناف نیز، باید کنار دولت قرار بگیرند و علاوه بر برنامه‌ریزی و اتخاذ استراتژی بایسته و شایسته برای استفاده از ظرفیت بازارهای بین‌المللی جدید ایجاد شده مثل شانگهای، اوراسیا و بریکس، سرمایه‌های کوچک و بزرگ مردم را به سمت تولید هدایت کنند.

در پایان، لازم به ذکر است، این موارد، اقداماتی نیست که جنبه پیشنهادی و انتخابی برای دولت و حاکمیت داشته باشد، بلکه یک ضرورت اجتناب‌ناپذیر برای پایداری و رونق تولید در کشور و تحقق شعار سال است که در صورت نادیده گرفتن، نمی‌توان به آینده تولید و اقتصاد در ایران و تحقق شعار سال، خوشبین و امیدوار بود.

ذی‌سمت به منظور طرح دعوی

الف. مقدمه

ثبت دادخواست و طرح/دفاع در دعوی باید با امضاء ذی‌سمت صورت پذیرد. حال سوال اینجا است که ذی‌سمت در شرکت/موسسه خصوصی، کیست؟ چه اینکه، شرکت‌ها/موسسات از طریق اشخاص حقیقی با عنوان نماینده شرکت/موسسه، ابراز اراده می‌نمایند، اگر نماینده آن‌ها در زمان تقدیم دادخواست، فاقد سمت باشد، دعوی مطروحه، وفق فراز پایانی «ماده ۸۹» (ناظر به «بند ۵» از «ماده ۸۴») قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی، به صدور قرار رد دعوا، منتهی خواهد شد.

الف. رکن اداره شرکت/موسسه

صاحبان سرمایه، مالکین شرکت‌ها/موسسات هستند؛ لیکن اداره شرکت/موسسه بر عهده هیأت مدیره منتخب مجمع عمومی (موضوع «مادتين ۱۰۷ و ۱۰۸» لایحه قانونی اصلاحی قسمتی از قانون تجارت) است. فلذا علی‌الأصول، هیأت مدیره شرکت/موسسه، نمایندگی شرکت/موسسه در تعاملات برون سازمانی، اعم از انعقاد و انحلال قراردادها و یا طرح/دفاع در دعاوی را، بر عهده دارد.



حمید حسین‌زاده

عضو هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران

ب. تمیز اختیارات

حدود اختیارات هیأت مدیره در اساسنامه شخصیت حقوقی متجلی است. دو اختیار مهم محل بحث، اختیار در امضاء و صدور اسناد تعهدآور، و اختیار برای طرح/دفاع در دعوی است؛ غالباً مدیران شرکت‌ها/موسسات، صرفاً صاحبان امضاء مجاز برای اسناد تعهدآور و انعقاد و انحلال قراردادها، که عمدتاً مدیرعامل و یا رئیس هیأت مدیره و یا هر دو هستند را، معین می‌کنند و در رابطه با تعیین اشخاص ذی‌صلاح برای اقامه و یا دفاع در دعوی، تصمیمی نمی‌گیرند، که در فرض اخیر تنها هیأت مدیره، صالح به طرح دعوی خواهد بود و صاحبان امضاء مجاز، حق طرح/دفاع در دعوی را ندارند. منطوق رأی هیأت عمومی دیوان عدالت اداری در دادنامه شماره ۱۲۵۴-۱۲۵۵، مورخ ۱۴۰۰/۰۴/۲۲ (پرونده شماره ۹۹۰۳۰۹۷-۹۹۰۱۴۳۸) نیز، که بیان می‌دارد "واگذاری حق امضاء اسناد تعهدآور از اختیار طرح دعوی متمایز است" و "با توجه به اینکه اختیار اقامه دعوی از سوی هیأت مدیره ... به مدیرعامل تفویض نشده و با فرض عدم تفویض اختیار از سوی هیأت مدیره، طرح دعوی و تقدیم دادخواست خارج از حدود اختیاراتی است که مدیرعامل دارد." مفید آن است که، اولاً اختیار امضاء اسناد تعهدآور و اختیار طرح/دفاع در دعوی، مستقل از یکدیگرند؛ ثانیاً تا زمانی‌که اختیارات مذکور به تصریح و تفکیک، تفویض نشوند، اصل بر صلاحیت هیأت مدیره در آن خصوص است.

ج. اشخاص ذی‌سمت

از آنجایی‌که ارسال اظهارنامه وفق «ماده ۱۵۶» قانون آیین دادرسی دادگاه‌های عمومی و انقلاب در امور مدنی، طرح دعوی محسوب نمی‌شود، فلذا صاحبان امضاء مجاز برای اسناد تعهدآور، می‌توانند به تنظیم و ثبت اظهارنامه، مبادرت ورزند. لیکن اشخاص ذی‌سمت شرکت/موسسه خصوصی برای ثبت دادخواست، طرح/دفاع در دعاوی به شرح ذیل هستند:

۱ هیأت مدیره: همانطور که پیش‌تر بیان شد، علی‌الأصول هیأت مدیره به عنوان رکن اداره شرکت/موسسه، نمایندگی شرکت/موسسه در انعقاد و انحلال قراردادها و طرح/

هوش در قلب شبکه بهینه سازان توس

به درخشش خورشید، به پاکی آب و به گرمی آفتاب

صنایع سنجش انرژی
دانش بنیان (فن آور)



دفاع در دعاوی را، بر عهده دارد. پس برای ثبت دادخواست و طرح/دفاع در دعاوی شخص حقوقی ذیل حقوق خصوصی، کلیه اعضاء هیأت مدیره شرکت/موسسه، متفقاً (و نه منفرداً)، ذی سمت هستند و جمعاً باید ذیل دادخواست و لوایح تقدیمی به مراجع قضاتوی را، امضاء نمایند.

۲ اشخاص دارای تفویض اختیار از ناحیه هیأت مدیره: در صورتی که هیأت مدیره، با رعایت تشریفات اساسنامه ناظر به قوانین و مقررات مرتبط، از جمله لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت، جلسه هیأت مدیره را، با رعایت نصاب رسمیت آن، تشکیل دهند و با حد نصاب رسمیت رأی مندرج در اساسنامه، اختیارات راجع به ثبت دادخواست و طرح/دفاع در دعوی را، طی صورتجلسه هیأت مدیره، به فرد و یا افراد معینی، تفویض نمایند، آن فرد و یا افراد که دارای تفویض اختیار از ناحیه هیأت مدیره هستند، ذی سمت محسوب شده و برای ثبت دادخواست و طرح/دفاع در دعاوی، باید ذیل دادخواست و لوایح تقدیمی به مراجع قضاتوی را، امضاء نماید.

هر چند، هیأت عمومی دیوان عدالت اداری در دادنامه شماره ۱۴۰۳۳۱۳۹۰۰۰۰۴۴۵۶۱۴، مورخ ۱۴۰۳/۰۲/۲۵، با وجود ضمانت اجرایی کیفری عدم ثبت صورتجلسات هیأت مدیره در «بند ۳» از «ماده ۲۴۳» (ناظر به «ماده ۱۲۸») لایحه قانونی اصلاح قسمتی از قانون تجارت، با استناد به «ماده ۱۲۵» لایحه مارالبیان، استماع دعوی مطروحه را، متوقف بر ثبت صورتجلسه تفویض اختیار طرح/دفاع در دعوی از ناحیه هیأت مدیره نمی داند و بیان می دارد که "تفویض اختیار طرح دعوا در مراجع قضایی از سوی هیأت مدیره به مدیرعامل شرکت یا احدی از اعضای هیأت مدیره به نحو مقرر در آراء صادره، که متضمن پذیرش تفویض اختیار به مدیرعامل بدون لزوم ثبت در مرجع ثبت شرکت ها است، قابلیت طرح و استماع دارد" مع الوصف، توصیه نگارنده، طرح دعوی پس از ثبت صورتجلسه تفویض اختیار است؛ چرا که آراء هیأت عمومی برای هیأت های تخصصی و شعب دیوان و مراجع اداری، لازم الاتباع است، نه برای مراجع قضایی، و چه بسا دادگاه به جهت عدم ثبت صورتجلسه تفویض اختیار از ناحیه هیأت مدیره، سمت دادخواست دهنده را احراز ننماید، و دعوی با قرار رد، مواجه شود.

۳ وکیل دادگستری: در صورتی که کلیه اعضاء هیأت مدیره شرکت/موسسه و یا اشخاص تفویض اختیار شده از ناحیه هیأت مدیره، برای اعطاء وکالت و طرح/دفاع در دعوی،

به نمایندگی از شرکت/موسسه، ذیل وکالت نامه وکیل دادگستری را، با امعان نظر به «ماده ۳۵» قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی امضاء نمایند، وکیل منصوب ایشان، بدون نیاز به اخذ مجدد امضاء از آنها، واجد سمت بوده و می تواند رأساً با انضمام وکالت نامه به دلایل و منضمات دادخواست، به امضاء و ثبت آن، مبادرت ورزد.

منطوق رأی هیأت عمومی دیوان عدالت اداری در دادنامه شماره ۲۵۰ مورخ ۱۳۸۰/۰۸/۰۶ (پرونده ۸۰۹۹۹) که بیان می دارد "با عنایت به اینکه اعضاء هیأت مدیره شرکت ... حق انتخاب وکیل دادگستری را به مدیران عامل شرکت های مذکور تفویض کرده اند، عدم امضاء یکی از اعضاء هیأت مدیره در تنظیم قرارداد وکالت مؤثر در مقام نبوده و نافی سمت و اختیار مدیرعامل شرکت در انتخاب وکیل دادگستری به منظور اقامه دعوی در مراجع قضائی نمی باشد" نیز، مؤید مراتب پیش گفته است.

۴ نماینده حقوقی واجد شرایط: «ماده ۳۲» قانون آیین دادرسی دادگاه های عمومی و انقلاب در امور مدنی، متضمن ظرفیت بهره مندی شخص حقوقی ذیل حقوق عمومی از نمایندگی حقوقی به جای وکیل دادگستری است. از سال ۱۴۰۱ و در پی تصویب قانون جهش تولید دانش بنیان، ظرفیت موصوف، مستنداً به «ماده ۱۵» قانون مارالبیان، به شرکت ها/موسسات دانش بنیان بخش خصوصی، تعمیم یافت. در ادامه فرآیند مذکور، و به حکم «بند پ» از «ماده ۲۰» قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت ها، که مفاد «ماده ۱۵» قانون جهش تولید دانش بنیان را، به کلیه اشخاص حقوقی ذیل حقوق خصوصی توسعه داده است، کلیه اشخاص حقوقی ذیل حقوق خصوصی می توانند برای ثبت دادخواست و طرح/دفاع در دعوی، از نماینده حقوقی واجد شرایط - که از میان کارکنان شرکت/موسسه بوده و دارای مدرک کارشناسی یا بالاتر در رشته حقوق و یا دارای دو سال سابقه کار قضائی یا وکالت یا مشاوره حقوقی به شرط عدم محرومیت قبلی از اشتغال به قضاوت یا وکالت باشد، با ارائه معرفی نامه از ناحیه هیأت مدیره و یا اشخاص دارای تفویض اختیار از ناحیه هیأت مدیره، بهره مند شوند.

د. نتیجه

بدین ترتیب ذی سمت در شرکت/موسسه ذیل محیط حقوق خصوصی، برای ثبت دادخواست و طرح/دفاع در دعوی، کلیه اعضاء هیأت مدیره، اشخاص دارای تفویض اختیار از ناحیه هیأت مدیره، وکیل دادگستری و یا نماینده حقوقی واجد شرایط است.

MAPNA: A PIONEER IN THE ENERGY INDUSTRY

- COMBINED CYCLE POWER PLANTS
- ENERGY EFFICIENCY OPTIMIZATION
- RENEWABLE ENERGIES
- UPSTREAM AND DOWNSTREAM OIL & GAS INDUSTRIES

NO. 231, MIRDAMAD BLVD, TEHRAN 1918953651, IRAN, P.Q.BOX: 19395/6448

PHONE: +98 21 24711001-2 | FAX: +98 21 22908597-8

INFO@MAPNAGROUP.COM | WWW.MAPNAGROUP.COM