

# ستبران ۱۱

(۱۳۲)

نشریه سراسری سندیکای صنعت برق ایران  
زمستان ۱۴۰۱، دوره جدید، شماره یازدهم (۳۲ رسی سونی)  
قیمت: ۲۵۰۰۰ تومان

ایمام ۱۴۰۲

- دگرگونی‌های ساختار مالی صنعت برق
- جامانده‌های برق در لایحه بودجه ۱۴۰۲
- ۱۴۰۲، سال استمرار دغدغه‌های اقتصادی
- سیاهچاله ارز و قراردادهای یکسویه
- نوسانات پر مخاطره اقتصاد

## سرازیری صادرات



- بخشنامه‌های اشتباهی و دلالتی‌های عجیب
- افزایش نرخ ارز و نتیجه معکوس صادراتی
- ضعف دیپلماسی و بازارهای از دست رفته
- مصائب توسعه صادرات صنعتی
- صادرات در زنجیر

# Peyma Bargh Co.

EPC Contractor  
in power & energy sector

www.peymabargh.com  
info@peymabargh.com



Peyma Bargh provides integrated electrical power services for customers. Our broad range of energy infrastructure service solutions allows us to engineer, commission, test and manage a variety of electrical projects.

The full spectrum of electrical services also include installation, wiring, maintenance, repairs, Peyma Bargh values the opportunity to safety and efficiently bring electrical services to our clients. We will work to find the right service to meet our clients' project's needs. Our diverse team of engineers, technologist electricians, project managers, industry experts and their 28 years of combined experience allow our clients and us to stand by the work we create together. Operating honestly and ethically is quite simply how we do business. We maintain open communication with all clients and pride ourselves on our customer-oriented approach to our work.



نشانی: تهران، خیابان شریعتی، پایین تر از پل صدر، شماره ۱۶۵۷  
تلفکس: ۵۲-۲۲۶۱۹۳۵۰ (۰۲۱) صندوق پستی: ۱۹۳۹۵-۱۹۸۵

قریب ربع قرن فعالیت مستمر شرکت پیمابرق (از سال ۱۳۷۰) گواهی است بر توانایی و ظرفیت های عظیم این مجموعه در اجرای طرح های EPC عمرانی در صنایع برق، مخابرات و ساختمان که با یاری پروردگار و اتکاء به نیروی انسانی مجرب و گنجینه ای از سوابق و تجربیات ارزشمند فنی و اجرایی حاصل گردیده است.

مأموریت ما، در پیمابرق تحویل به موقع و با کیفیت پروژه های عمرانی در صنایع مادر و جلب رضایت کارفرمایان و مدیران طرح ها می باشد و در این راستا با تجدید نظر در نظام حاکمیتی شرکتی و معماری داخلی سازمان توانسته ایم ضمن بروزرسانی بانک دانش و تجربه نسبت به خلق ایده های جدید و نوآورانه و کسب بالاترین استاندارد اجرایی اقدام نماییم.



پیمابرق (سهامی خاص)

طراحی، مهندسی، تأمین کالا و احداث نیروگاه ها  
خطوط انتقال، پست ها، شبکه های فیبر نوری و توزیع نیرو

سندیکای صنعت برق ایران  
Iran Electrical Industry Syndicate



IAS ACCREDITED Management System Certification Body  
BRSM ISO 45001:2018  
BRSM ISO 45001:2015  
BRSM ISO 9001:2015



انجمن صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی ایران





ویستا تجهیز کیش بنیان  
Vista Tajhiz Kish Bonyan

تامین کننده تمامی محصولات واید مولر

www.vistakb.com  
info@vistakb.com

**Weidmüller**   
Let`s Connect

تامین کننده برندهای مطرح دنیا در صنعت برق  
نمایندگی ها



پادنا تجهیز صنعت  
PADENA TAJHIZ SANAT

www.padenats.com  
info@padenats.com 



  
رانین فرایند صنعت گستر

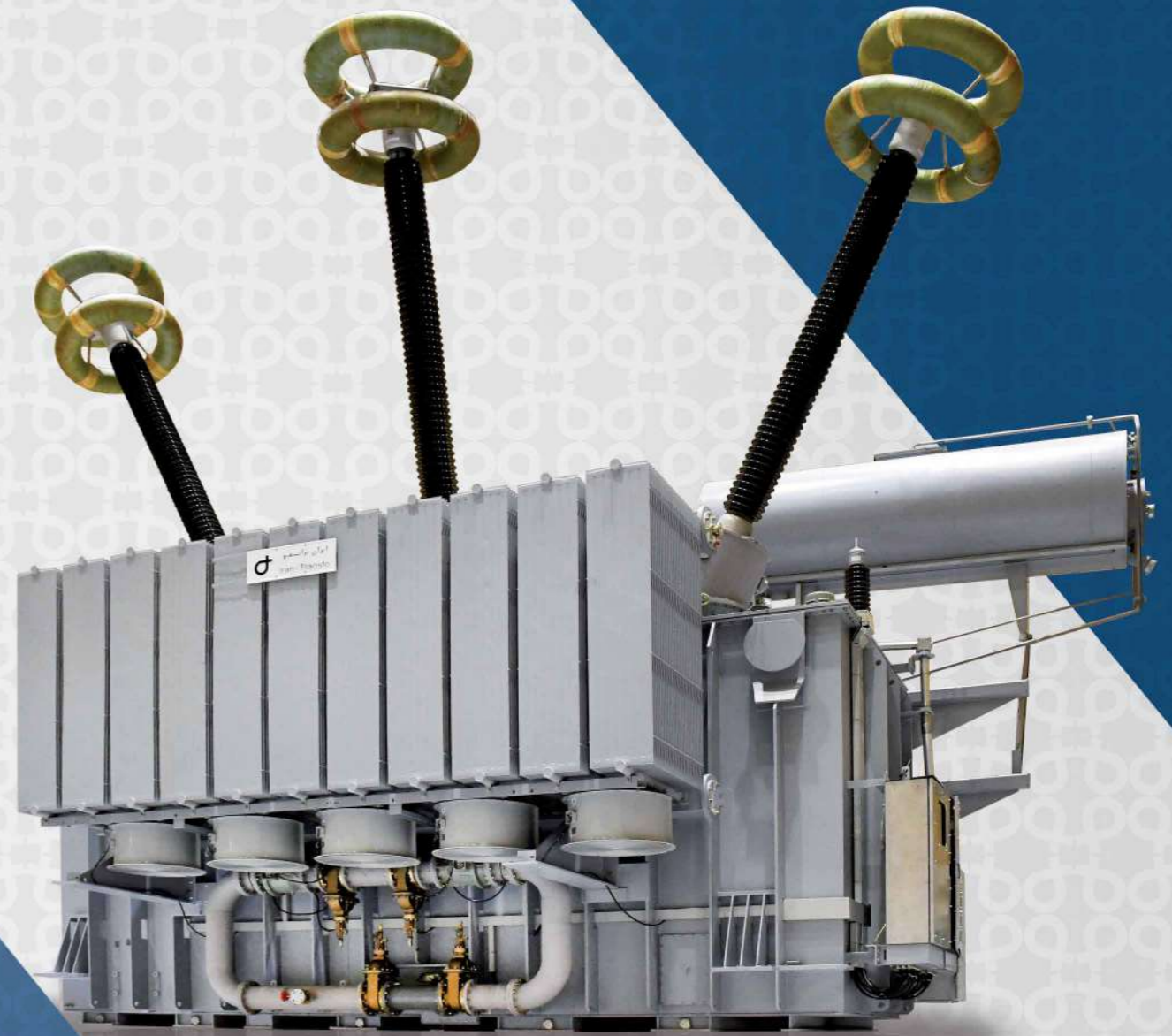
www.raninfarayand.co



info@raninfarayand.co



گروه صنعتی  
ایران ترانسفو



www.iran-transfo.com



www.itc-co.com

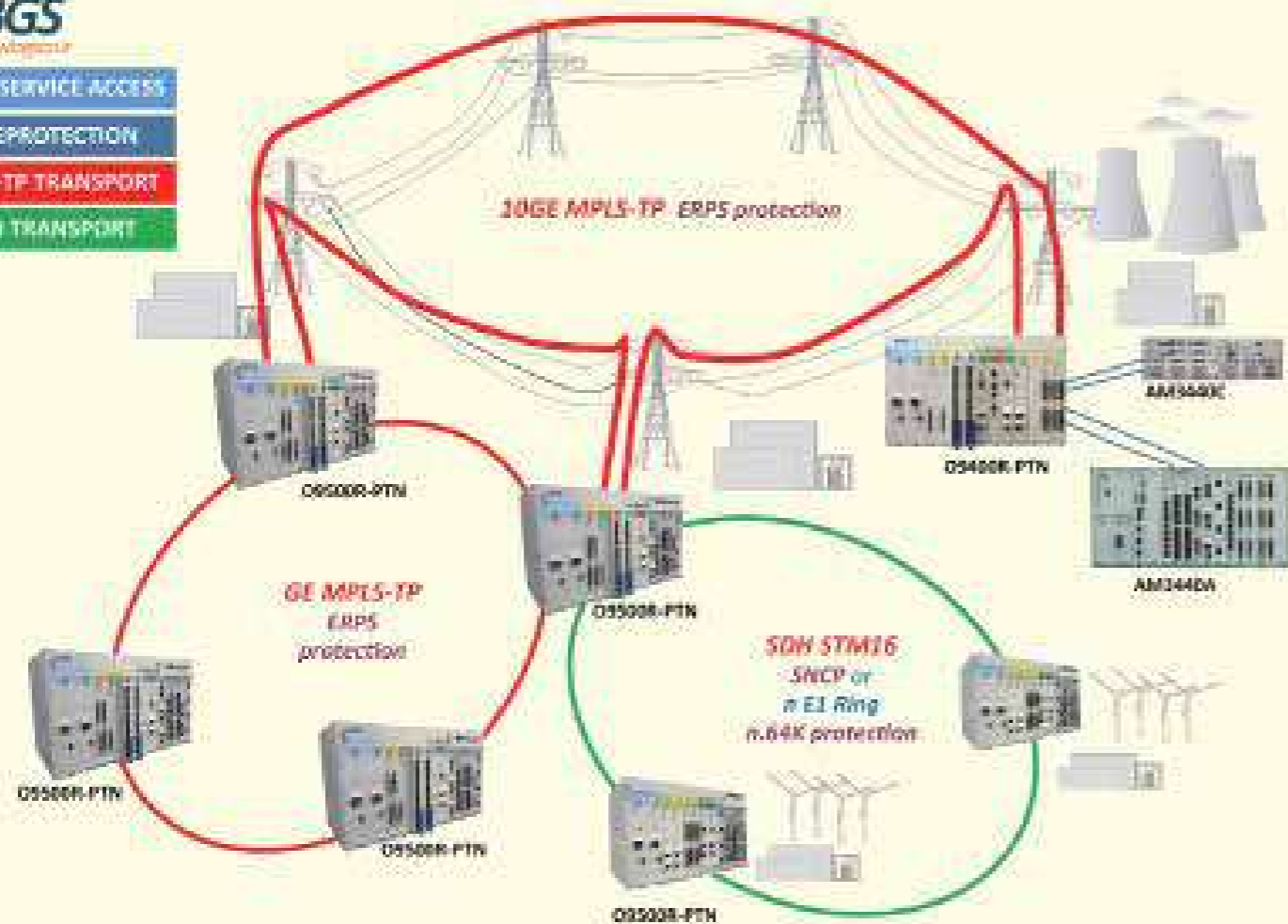
تهران خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، خیابان  
سوم (شهید امیر جهانبخش)، پلاک ۲۳،  
شرکت بازرگانی ایران ترانسفو  
تلفن: ۰۲۱-۴۲۸۷۸

رونمایی از آبر ترانسفورماتور  
۴۱۰ مگاوات آمپر

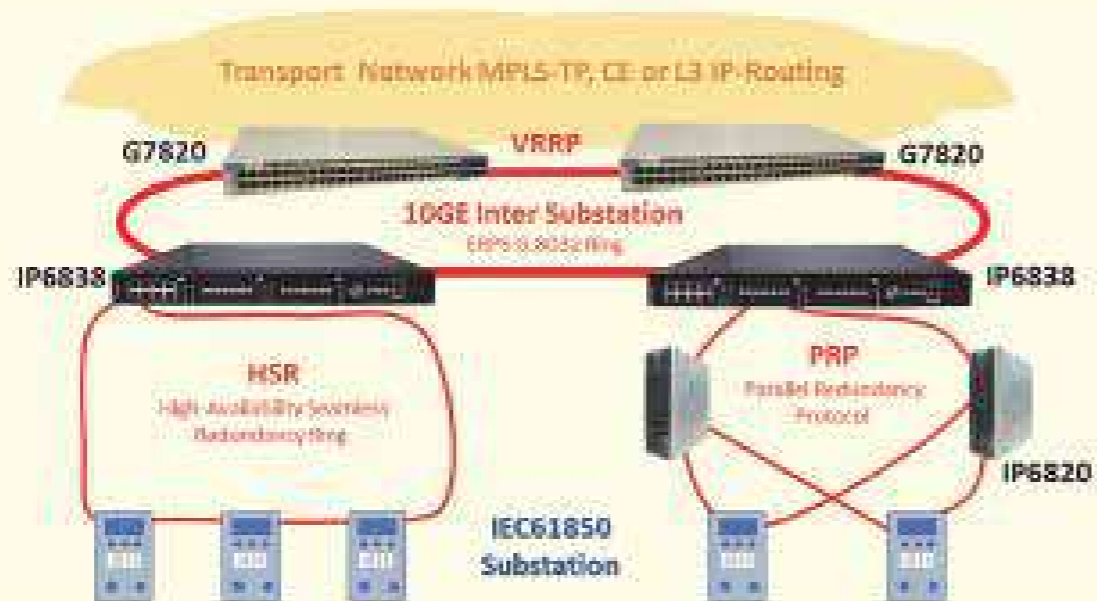


# ارائه راهکارهای مخابراتی و ارتباطی در حوزه شبکه نیرو

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



- IEC-61850 SUB-STATION
- ETHERNET 1E/GE/10GE
- SWITCH L2, L2.5, L3
- TELEPROTECTION



www.bgsco.ir

تلفن مرکزی: +98 21 99181000  
 تلفن فنی: +98 21 99181007  
 ایمیل: info@bgsco.ir

شرکت اندیشه های فرانکو برسام  
 نماینده شرکت Loop Telecom در ایران



شرکت آزمایشگاه های صنایع انرژی



## شرکت دانش بنیان اپیل

- ✓ آزمایشگاه آکرودیته دارای گواهینامه ISO IEC 17025 ملی و بین المللی (قابل ردیابی از ILAC)
- ✓ نهاد صدور گواهینامه محصول دارای گواهینامه ISO IEC 17065 بین المللی (قابل ردیابی از IAF)
- ✓ نهاد بازرسی فنی (مورد تأیید توانیر)



### حمایت صندوق نوآوری و شکوفایی از مشتریان اپیل

- مشتریان دانش بنیان اپیل:
- کمک بلاعوض بطور سالانه تا سقف ۲ میلیارد ریال "بابت هزینه انجام آزمون در اپیل"
  - کمک بلاعوض تا سقف ۲ میلیارد ریال "بابت هزینه اخذ گواهینامه های صادراتی CE/ATEX/SIL/CoC از طریق اپیل"
- سایر مشتریان اپیل:
- تسهیلات کم بهره بابت هزینه های "انجام آزمون در اپیل" و "اخذ گواهینامه های صادراتی CE/ATEX/SIL/CoC از طریق اپیل"

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

## HMI



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

## IED



شرکت آزار کلیل مهندسی و پیمانکاری برق  
 Azar Kelid Engineering of Electrical Inds  
 تهران - خیابان ولیعصر - پلاک ۱۳۳  
 تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۸۸۸۸۸  
 وبسایت: www.azar-kelid.com

## Rack Mount RTU

- Up to 90 Digital and Analogue I/O
- MODBUS, DNP3, IEC60870-5-101, 103, 104
- Security: AES-128 / HMAC-356
- Optional User Friendly HMI
- Wide Range of Power Measurement
- User Friendly Software: Config, Test, Monitoring



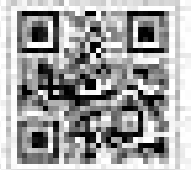
## Compact RTU

- Up to 3x Digital and Analogue I/O
- MODBUS, DNP3, IEC60870-5-101, 103, 104
- Security: AES-128 / HMAC-356
- Optional User Friendly HMI
- Wide Range of Power Measurement
- User Friendly Software: Config, Test, Monitoring



## mini RTU

- 8 Digital Input
- 8 Digital Output
- MODBUS, DNP3
- Security: AES - 128 / HMAC - 356
- 1 RS232, 1 RS485
- 96 x 96 x 89 mm (W x H x D)



www.azar-kelid.com  
 contact@azar-kelid.com



# PARS SWITCH CO.

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



LTB 420 kV



VP4E 36kV



PDS 245 kV



سکسیونر گازی تابلویی مدل LBS-P  
دستی اموتوری 24 kV



VP4E 24kV

تلفن فروش: ۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۲-۱۶  
فکس: ۰۲۴-۳۳۷۹۰۷۱۱

sales@parswitch.com  
www.parsswitch.com



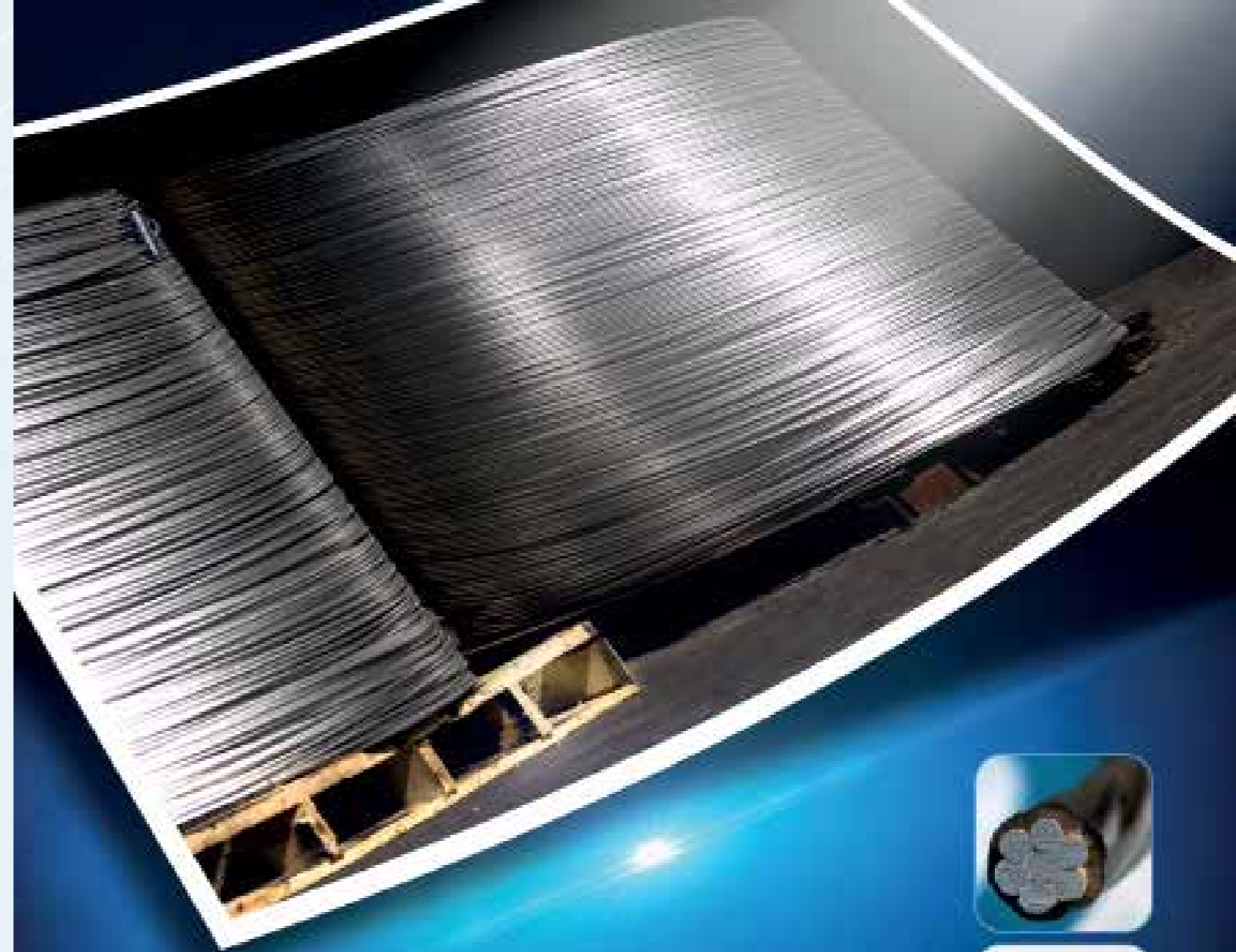
صنایع برق زنگان پارس

سازنده تابلوهای فشار متوسط کشویی و فرانس

و تابلوهای حفاظت و کنترل

تلفن: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۹۵۲-۵  
فکس: ۰۲۴-۳۲۲۲۱۹۹۰  
www.zanganpars.com  
info@zanganpars.com

تابلو کنیوسکی شرکت زنگان پارس



## Qom Alliage | قم آلیاژ

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
- ◆ نیمگه آلومینیومی بمنظور مصرف در صنایع فولاد
- ◆ انجام خدمات آزمایشگاهی



دفتر تهران: خ. آفریقا، پلاک ۱۳، خیابان دستجردی، ک. پست: ۱۳۱۶۱، تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۹۸۲۹۰  
تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۹۶۷ و ۰۲۱-۸۸۲۰۰۳۱۲  
سازمان ارتباط پیامکی یا مشتریان: ۰۲۱-۸۸۷۷۹۹۶۷

فاران تولید کننده انواع یو پی اس، باتری و استابلایزر

بیش از ۳۳ سال سابقه در تولید تجهیزات الکترونیکی

# UPS BATTERY & BMS STABILIZER CHARGER RECTIFIER



www.farancorp.com  
info@farancorp.com



فروش : ۰۲۱-۷۱۳۲۷

فکس : ۰۲۱-۷۶۲۵۰۸۲۸



تلفن دفتر مرکزی : ۰۲۱-۷۶۲۵۰۸۱۸

خدمات مشتریان : ۰۲۱-۷۴۲۹۱



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 |



## ترانسفورماتور کوره آریا

- ترانسفورماتورهای صنعتی شیفت فاز با گروه‌های برداری متنوع
- ترانسفورماتورهای تغذیه سیکلکانورترهای چندفاز به چندفاز برای کنترل موتورهای AC
- راکتورهای سری مورد استفاده در کوره‌های قوس الکتریکی
- ترانسفورماتورهای کوره قوس الکتریکی تا توان 360 MVA و جریان فشارضعیف 140 kA
- ترانسفورماتورهای کوره پاتیلی تا توان 50 MVA و جریان فشارضعیف 140 kA
- ترانسفورماتورهای یکسوساز تا توان 140 MVA و جریان فشارضعیف 150 kA
- انواع ترانسفورماتورهای تغذیه کوره‌های القایی



## خدمات پس از فروش آریا ترانسفو

- نصب و راه‌اندازی ترانسفورماتور
- سرویس و نگهداری دوره‌ای
- خدمات تست و عیب‌یابی
- بازسازی و اعمال تغییرات
- پایش سلامت ترانسفورماتور
- نظارت بر حمل و نقل
- تعمیرات جزئی و اساسی
- مشاوره فنی
- تصفیه شیمیایی و فیزیکی روغن
- تامین قطعات یدکی و تجهیزات
- آموزش



## بازرگانی آریا ترانسفو

- تامین مواد اولیه و تجهیزات ترانسفورماتور و صنعت برق
- تامین تجهیزات و ماشین آلات خطوط تولید
- بازاریابی و فروش ترانسفورماتور و تجهیزات برقی



دفتر مرکزی: تهران، کدپستی: ۱۴۶۸۸۳۳۸۴۶، صندوق پستی: ۵۱۸-۱۵۱۷۵، تهران، تلفن: ۸۸۳۷۴۳۳۵-۸ (۰۲۱)، فکس: ۸۸۳۷۴۳۳۹ (۰۲۱)

کارخانه: سمنان، شهرک صنعتی شهیرزاد، کدپستی: ۳۵۷۳۱۹۵۹۸۶، صندوق پستی: ۱۱۱-۳۵۷۱۵، شهیرزاد، سمنان

تلفن: ۳۱۱۱ (۰۲۳)، ۳۳۶۷-۱۴۸-۵۳ (۰۲۳)، فکس: ۳۳۶۷-۱۴۸-۷ (۰۲۳)، ایمیل: sales@arya-transfo.com

## آریا ترانسفو شرق

- ترانسفورماتورهای توزیع کنسرواتوری: به صورت دیواره کنگره‌ای تا ولتاژ 36 kV و توان 4000 kVA
- ترانسفورماتورهای خشک رزینی: به صورت رادیاتوری تا ولتاژ 36 kV و توان 4000 kVA تا ولتاژ 36 kV و توان 10000 kVA
- ترانسفورماتورهای هرمتیک: به صورت دیواره کنگره‌ای تا ولتاژ 36 kV و توان 4000 kVA
- به صورت بالشتک‌گازی تا ولتاژ 36 kV و توان 4000 kVA



ترانسفورماتور خشک با اینتگوز  
توان 125 kVA، ولتاژ 0.4/0.42 kV



ترانسفورماتور کنسرواتوری و له‌ای  
توان 625 kVA، ولتاژ 1.4/0.55 kV



ترانسفورماتور روغنی رادیاتوری  
توان 1000 kVA، ولتاژ 33/0.4 kV

## آریا ترانسفو قدرت

- ترانسفورماتورهای افزایش‌دهنده نیروگاهی: تا ولتاژ 420 kV و توان 550 MVA
- ترانسفورماتورهای فوق توزیع و قدرت شبکه انتقال: تا ولتاژ 420 kV و توان 550 MVA
- راکتورهای موازی: تا ولتاژ 420 kV و توان 100 MVA
- ترانسفورماتورهای دو و چند ولتاژ
- ترانسفورماتورهای پست موبایل



ترانسفورماتور نیروگاه سیکل ترکیبی دو کوهه  
توان 385 MVA، ولتاژ 20/245 kV



ترانسفورماتور قدرت مجتمع صنعتی و معدنی گل‌کهر سیرجان  
توان 270 MVA، ولتاژ 400/33 kV



ترانسفورماتور سدنژ  
توان 105 MVA، ولتاژ 13.8/230 kV



دفتر مرکزی: تهران، کدپستی: ۱۴۶۸۸۳۳۸۴۶، صندوق پستی: ۵۱۸-۱۵۱۷۵، تهران، تلفن: ۸۸۳۷۴۳۳۵-۸ (۰۲۱)، فکس: ۸۸۳۷۴۳۳۹ (۰۲۱)

کارخانه: سمنان، شهرک صنعتی شهیرزاد، کدپستی: ۳۵۷۳۱۹۵۹۸۶، صندوق پستی: ۱۱۱-۳۵۷۱۵، شهیرزاد، سمنان

تلفن: ۳۱۱۱ (۰۲۳)، ۳۳۶۷-۱۴۸-۵۳ (۰۲۳)، فکس: ۳۳۶۷-۱۴۸-۷ (۰۲۳)، ایمیل: sales@arya-transfo.com

www.arya-transfo.com



قدرت ما بر پایه دانش ماست

تماس با ما: ۰۲۱۸۱۹۳۱۱۴۰

آدرس: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۶۴

آبیاری قطره ای



پوشش لوله‌های فولادی



لوله‌های پنج لایه  
 ساختمانی PEX, PERT



سیم و کابل



### انواع کامپاند پایه پلی اتیلن (PE) :

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



شرکت تولیدی گرانول قزوین

Ghazvin Granules Producing Co.  
 www.ggp.ir

قابل اعتماد و مسئولیت پذیر

تماس با ما: ۰۲۱۸۱۹۳۱۴۶۰

آدرس: تهران، خیابان خرمشهر، شماره ۶۴

مستربچ و فیلر



در و پنجره و لوازم خانگی



صنایع خودرو سازی



سیم و کابل



### تولیدکننده انواع کامپاند پی وی سی (PVC)

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

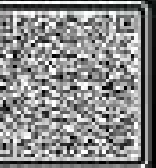
تهران

۲۹ آبان ماه

۱۴-۱۵ آذر ماه

سالن ۳۸

غرفه ۶۶۴



SCAN ME



تولیدکننده اصلی محصولات  
 شرکت صنایع سیم و کابل مشهد

اکنون که پس از ۳۰ سال تجربه در زمینه تولید با کیفیت انواع محصولات سیم و کابل در سطوح ولتاژی مختلف تا ۶۳KV و کاربردهای متنوع در خدمت شما همراهان گرامی هستیم باید اعلام کنیم کلیه محصولات تولیدی با برند سیم و کابل مشهد بدون هیچ گونه پیشوند و پسوند ارائه می گردد و تمامی محصولات موجود در سطح بازار با نامی به غیر از (سیم و کابل مشهد) هیچ گونه ارتباطی با این شرکت نداشته و مسئولیتی متوجه این مجموعه نمی باشد.

برای دومین سال بعد از سال ۱۳۹۸

واحد نمونه کیفیت کشوری در سال ۱۳۹۸

از سازمان ملی استاندارد ایران

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

در خطوط انتقال و توزیع برق - صنایع نفت و گاز - پتروشیمی - صنایع متالورژی - بارهای سنگین - صنایع برق و الکترونیک - صنایع دریایی و راه آهن - صنایع آب و سازه  
 آبپاشی های شهری - نیروگاه های نیروی برق (تولید) - صنایع خودروسازی - صنایع و آهن - صنایع نساجی و پنبه - صنایع پلاستیکی و پیرامونهای

گروه آریا صنعت سلیم  
تولید کننده انواع سنسورهای دما،  
ترنسمیتر، ترموول، هیترهای صنعتی



تولید کننده انواع کلید های اتوماتیک، مینیاتوری،  
محافظ جان، کنتاکتور، رله های حرارتی و ...

کلید هوایی  
مدل PF1 پارس فانال  
1600-3200A



اولین تولید کننده محصولات برق صنعتی



تحت لیسانس فانال آلمان



- دارنده گواهینامه استاندارد ملی ایران برای کلید های مینیاتوری، اتوماتیک، کنتاکتور و محافظ جان
- دارنده گواهینامه سیستم مدیریت کیفیت ISO9001-2015 و گواهینامه های CE و مشتری مداری ISO9004-2012
- مجهز به آزمایشگاه همکار استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران
- دارنده تاییدیه های توانیر و پژوهشگاه نیرو
- دارنده گواهینامه تحقیق و توسعه (R&D) از وزارت صنعت، معدن و تجارت
- حضور در وندور لیست شرکت های توزیع برق، شرکت نفت، گاز و پتروشیمی



تامین افق اشتاد نیرو (وابسته به گروه صنعتی اشتاد)

## مجری EPC پروژه های صنعت آب و برق

اجرای EPC خطوط و پست های توزیع، فوق توزیع و انتقال برق

اجرای EPC نیروگاه های تولید برق بر پایه انرژی های نو (خورشیدی و بادی)

اجرای EPC نیروگاه های مولد مقیاس کوچک انرژی برق (CHP)

تولید انواع پایه های بتنی H شکل و گرد پیش تنیده مورد استفاده در شبکه های توزیع نیروی برق

مجری EPC پروژه های صنعت آب ( ایستگاه های پمپاژ، تصفیه خانه ها، تلمبه خانه ها و تاسیسات آبی و ابزار دقیق )

ارائه خدمات مشاوره، طراحی و مهندسی بازرگانی و تامین تجهیزات داخلی و خارجی صنعت آب و برق



### دانش بنیان

مهندسین رسانش انرژی نوین (رسان)

تولید کننده پست های کمپکت  
و انواع تابلو برق

تابلوهای فشار متوسط

- کشویی
- کمپکت AIS
- کمپکت GIS
- سنّتی
- پست های کمپکت با بدنه فلزی
- پدمانند
- روزمینی
- موبایل
- انواع تابلوهای فشار ضعیف (فیکس - مدولار - کشویی)
- نشانگر خطای زمینیی و هوایی
- سکسیونر گازی فشار متوسط
- دیتالاگر



+98 21 44002534-5

www.rasan-eng.com

info@rasan-eng.com

تهران، میدان دوم صادقیه، بلوار آیتاله کاشانی، خیابان نیرو دوم، پلاک ۱، واحد ۱۱



گروه صنعتی اشتاد  
SHTAD  
Industrial Group

www.eshtad-co.com

info@eshtad-co.com

تلفکس: ۰۴۱-۹۱۰۰۱۰۵۰

کدپستی: ۵۱۳۶۹۹۸۳۹۴

تبریز، خیابان بهشتی (منصور سابق)، بعد از تقاطع  
مدرس (بهداری سابق)، ساختمان روشن، پلاک ۲۱۰

**دارای تأییدیه توانیر**  
**دارای تأییدیه از وزارت نفت**



شرکت توانیر



شرکت ملی نفت ایران

سکسیونر و سگشنالایزر گازی و خلاء، هوایی  
Overhead Load Breaker Switch



اتوریکلوزر خلاء با عایق گاز یا جامد  
Recloser



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



**RTU**

Remote Terminal Unit (RTU)



تلفن تماس : ۴۷۱۵۸۰۰۰ - ۰۲۱

دفتر مرکزی : تهران - بلوار اشرفی اصفهانی - برج نگین رضا - طبقه ۲۳ شمالی واحد ۲۳۰۱

کارخانه : تهران - شهرک صنعتی شمس آباد - بلوار نارنجستان - کلبک ۸ بلاک ۱۸

[www.ariankelid.ir](http://www.ariankelid.ir)



**تولید کننده کلیدهای**  
**فشار متوسط برق و RTU**

دژنگتور خلاء، فیکس اتصال از پشت  
Frontal Fixed Vacuum Circuit Breaker



سکسیونر گازی زمینی SF6  
SF6 Load Breaker Switch



دژنگتور خلاء، فیکس اتصال از بغل  
Lateral Fixed Vacuum Circuit Breaker



دژنگتور خلاء، کشویی  
Withdrawable Vacuum Circuit Breaker



**دانشترینیان**

طراحی و تولیدکننده مبدل های الکترونیکی انرژی الکتریکی

# Power Conversion Systems

انواع منابع تغذیه تجهیزات مخابراتی، اینورتر خورشیدی، موتور و درایو پمپ، شارژر خودرو، شارژر خودروهای الکتریکی، کانورتر توربین بادی، سیستم ذخیره ساز انرژی (ESS)، باتری های صنعتی، سیستم تغذیه هیبریدی...  
رتبه یک پیمانکاری در رشته ارتباطات از سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور



nian\_electronic



www.nianelectronic.com  
**EMPOWERED EVERYWHERE**

- برترین شرکت خصوصی فناور و نوآور کشور منتخب جایزه ملی مدیریت فناوری و نوآوری سال طی دو دوره
- برترین شرکت فن آفرین کشور منتخب دوازدهمین جشنواره ملی فن آفرینی شیخ بهایی طی دو دوره
- واحد نمونه صادراتی کشور طی سه دوره، رتبه یک توسعه کسب و کارهای نوآورانه، واحد نمونه تولید و پشتیبانی و کار آفرین نمونه کشور منتخب وزارت ارتباطات و فن آوری اطلاعات (فاوا)
- واحد تحقیق و توسعه نمونه کشور منتخب وزارت صنعت، معدن و تجارت طی سه دوره
- تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف کنندگان طی ۱۰ دوره متوالی
- برترین برند استان خراسان طی ۹ دوره متوالی



شماره ثبت: ۲۳۷  
شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۱۰۹۱۸۴



انجمن صنایع کالوا نسیز ایران

آهن و فولاد از زمان پیدایش، به دلیل راحتی تولید، دوام و سهولت در مونتاژ و بهره برداری، موجب ایجاد بستر تکنولوژی و پیشرفت بشریت و نهایتاً بهبود کیفیت زندگی انسان بوده است اما این عنصر، به دلیل تمایل به جذب اکسیژن زنگ می زند و بر اثر خوردگی، تجزیه شده و از بین می رود. گالوانیزه گرم، با قدمتی ۱۵۰ ساله بر مبنای واکنش متالوژی بین فولاد و روی مذاب و تشکیل لایه های آلیاژی، از زنگ زدگی و خوردگی فولاد پیشگیری می کند. گالوانیزه گرم به دلیل هزینه پایین تولید، سرعت در انجام کار، طول عمر طولانی، سهولت در بررسی کیفیت و پوشش دهی کامل در تمام گوشه و کنج های پنهان با فاصله زیاد نسبت به سایر روشهای پوشش دهی مزیت دارد. اینک انجمن صنایع گالوانیزه ایران (تاسیس ۱۳۸۷) در جهت حفظ و صیانت از سرمایه های ملی و با رسالت اشاعه فرهنگ استفاده از گالوانیزه گرم، مفتخر است که برخی از مهمترین شرکتها و کارخانجات فعال و پیشرو در این صنعت را معرفی نماید.

- آتیه صنعت پارس
- پوشش گالوانیزه
- پارس دکل گستر
- پارس گالوانیزه امین
- روی اندود
- روی پوشان قزوین
- سازه های فلزی یاسان
- صنایع هفت الماس
- صنعتی گام اراک
- فرآورده سازان شایان
- فراسازان جامع مریک
- فولاد امیر کبیر کاشان
- فولاد مبارکه اصفهان
- فولادیار کوروش
- گالوانیزه گرم تابان روی پرنده
- گالوانیزه گرم مریک
- گالوانیزه گرم مهتاروی
- لعاب آذرخش خراسان
- منور گستر اسپادانا
- ورق خودرو چهار محال و بختیاری





### پروژه های تحقیقاتی تکمیل شده سال ۱۴۰۱

- طراحی الگوریتم اندازه گیری فرکانس تا خطای کمتر از ۱۰ میلی هرتز
- طراحی الگوریتم تشخیص خطای جریان لحظه ای (Fast Trip) تا ۱۲ میلی ثانیه
- دارای عملکرد پایدار در جریان های با فرکانس ۱۰۰ هرتز و بالاتر
- طراحی توابع حفاظتی فرکانسی در رله ولتاژی و دایرکشنال:



- (a) تابع Under frequency Over Frequency
- (b) تابع Load Shading
- (c) تابع ROCOF
- (d) تابع Over Flux

• پیاده سازی پروتکل ۶۱۸۵۰ در رله دایرکشنال جهت تایپ تست

### قرارداد های تحقیقاتی سال ۱۴۰۱:

- (۱) قرارداد طراحی و ساخت رله دیفرانسیل ژنراتور با نیروگاه لوشان
- (۲) قرارداد طراحی و ساخت رله موتوری با شرکت خطوط لوله و مخابرات ایران
- (۳) تفاهم نامه جهت انتقال پروتکل DNP3 به رله دایرکشنال HF1028 با توزیع نیروی برق استان اصفهان
- (۴) تفاهم نامه به روزرسانی آزمایشگاه رله و حفاظت دانشگاه شریف



محصولات جدید شرکت همیان فن برای اولین بار در کشور

(۱) رله دیفرانسیل به همراه REF و رله جریان زیاد

(۲) رله دایرکشنال

(۳) رله دایرکشنال جهت کلیدهای هوایی ریکلوزر در سطح توزیع



Website: Hamianfan.com Tel: 021 88 58 14 31-4

www.jec.ir



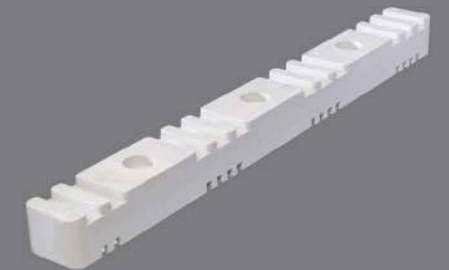
## MV INSULATORS

- ▶ 7.2 kv
- ▶ 12 kv
- ▶ 20 kv
- ▶ capacitane insulator
- ▶ 33 kv



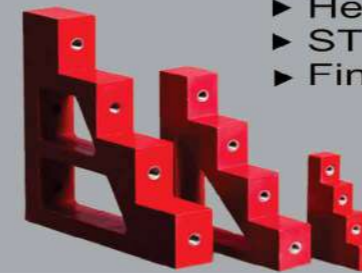
## BUSBAR SUPPORTS

- ▶ 1pole - 4poles
- ▶ Sivacon
- ▶ Pgs type



## LV STANDOFF INSULATORS

- ▶ Hexagonal , Drum , Conical , Cylindrical
- ▶ STEP
- ▶ Finger



## PANEL ACCESORIES



کارخانه وسیع آروا مجهز به پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات و خطوط تولید است که اینورترهای جوشکاری در رنج آمپر واقعی و ابزارآلات برقی را با رعایت استانداردهای جهانی و روش‌های نوین، تولید و به بازار عرضه می‌نماید. آروا با هدف اشتغال‌زایی بر تولید و بومی‌سازی صد در صد صنعت ابزار، در صدد گسترش و تولید محصولات با کیفیت و صادرات آن به کشورهای دیگر است.

## کارخانه ابزارآلات آروا

### تولید کننده اینورترهای جوشکاری و ابزارآلات برقی

شرکت آروا برای پیشبرد اهداف تعیین شده و استراتژی‌های خود در راستای تولید داخلی، تولید محصولات با کیفیت، اشتغال‌زایی با تمرکز بر تولید و کارآفرینی در حوزه ابزارآلات، دارای کارخانه‌ای مجهز و وسیع در دو بخش شمالی و جنوبی می‌باشد. قسمت شمالی کارخانه دارای دو طبقه که محل نگهداری محصولات نهایی و مواد اولیه برای قطعه سازی می‌باشد. بخش جنوبی کارخانه دارای دو طبقه است که در طبقه اول کار ساخت قطعات انجام می‌شود و در طبقه دوم خط تولید ابزارآلات قرار دارد. ساختمان مهندسی کیفیت محصولات متشکل از نگهداری و تعمیرات، اتاق شبکه، آزمایشگاه، R&D Room، دفتر کنترل انبار، واحد کنترل کیفیت، واحد تضمین کیفیت، واحد تأمین و واحد فنی و مهندسی است که کارهای مربوط به اطمینان از کیفیت و سلامت محصولات در این بخش انجام می‌گیرد. ساختمان اداری کارخانه شامل دفتر مدیریت، منابع انسانی، واحد IT، مالی، بخش اداری، طراحی، اتاق کنفرانس، اتاق HSE، توسعه و برنامه ریزی و... است.



# ستبراک ۱۱

صادرات مهمترین و کلیدی‌ترین راهبرد برای عبور از اقتصاد تک محصولی و آسیب‌پذیری است که نتایج آن پس از افزایش سطح محدودیت‌های بین‌المللی در جهش‌های ارزی و افت تراز تجاری کشور قابل مشاهده است. در واقع به جرات می‌توان گفت که توسعه صادرات صنعتی یکی از ابزارهای موثر و کارآمد برای افزایش میزان تاب‌آوری اقتصاد کشور در مقابل تحولات جهانی و حتی تحریم‌هاست. صادرات مبتنی بر ارزش افزوده بالا چه در حوزه تجهیزات و چه در زمینه خدمات فنی و مهندسی، زنجیره تامین گسترده‌ای را در داخل کشور تحت پوشش قرار داده و عملاً امکان توزیع سود حاصل از صادرات را فراهم می‌کند.

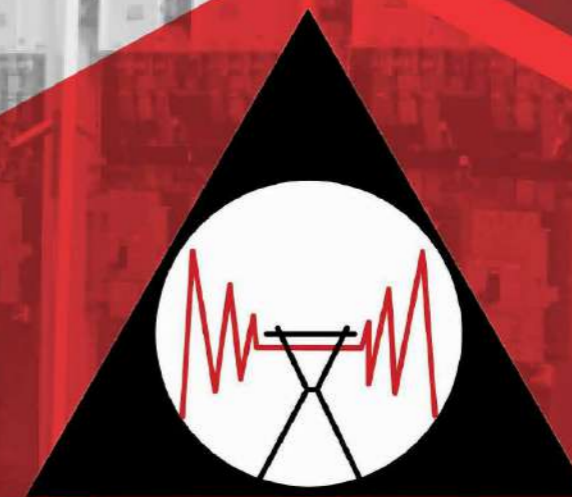
در این میان رونق‌بخشی به زیرساخت‌های اقتصادی کشور از مسیر صدور کالاها و خدمات با ارزش افزوده بالا در صناعی مانند برق می‌تواند علاوه بر ارزی قابل توجه، امکانی برای حذف رکود تورمی حاکم فراهم کرده و بسترهای لازم را جهت تبدیل ایران به هاب انرژی منطقه ایجاد کند.

هر چند به نظر می‌رسد این روزها صنعت برق ایران تا آنچه در سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ برای تبدیل شدن به هاب انرژی منطقه پیش‌بینی شده بود، فاصله‌ای قابل توجه دارد و جبران آن تحت سیاست‌های فعلی حاکم بر حوزه صادرات بسیار دشوار خواهد بود. همچنین در این شرایط به نظر می‌رسد فعالان اقتصادی در بستر نوسانات مستمر اقتصادی، حتی توان ترسیم یک تصویر روشن از فضای کسب و کار طی یک سال آینده را هم ندارند.

یازدهمین شماره نشریه ستبران به بررسی چالش‌های پیش روی صادرکنندگان صنعت برق در حوزه‌های مختلف به ویژه تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی پرداخته و راهبردهای پیشنهادی بخش خصوصی را نیز در این حوزه طرح کرده است. همچنین تلاش کرده در بخش نگاه ویژه در گفتگو با صاحب‌نظران اقتصادی و صنعتی، پیش‌بینی‌ها از فضای کسب و کار در سال آینده را ارائه داده و مشکلات مستمر اعضا در روزهای پیش را نیز مطرح کند.



www.ptsc03.com



پارسیان توانیر سپهر

PARSIAN TAVANIR SEPEHR

SIEMENS

Schneider  
Electric

ABB

HOPPECKE  
POWER FROM INNOVATION

GENERAL



+98 21 86051471-2

+98 912 2452 753

ptsco3@yahoo.com

خدمات و محصولات:

تامین کلیه تجهیزات و لوازم برقی

طراحی، مشاوره و اجرای کلیه تاسیسات برقی،  
اداری، تجاری، صنعتی، مسکونی و اجرای پست‌های برق

طراحی، مشاوره، ساخت، نصب و راه‌اندازی کلیه تابلوهای برق  
MCC – MDP – CB – BMS – PLC – CONTROL



ستبران، ارگان سندیکای صنعت برق ایران، تلاش می کند به منظور معرفی پتانسیل های حقیقی بخش خصوصی صنعت برق، به ویژه در حوزه سازندگان، پیمانکاران، مشاوران و شرکت های مهندسی بازرگانی، تصویر روشنی از توانمندی های این بخش نشان دهد. به علاوه شناسایی و بررسی چالش ها و گلوگاه های صنعت با هدف طرح دیدگاه های مختلف و روشن کردن زوایای مختلف اقتصاد کلان و خرد کشور هم از جمله دیگر سیاست های این نشریه است.

صاحب امتیاز:  
مدیر مسئول:  
سردبیر:  
شورای سیاست گذاری:

سندیکای صنعت برق ایران  
غلامرضا ناصح  
مهدی مسائلی  
پیام باقری، محمد صادق جنان صفت، مازیار جوانی، جعفر جولا، مسعود حجت، رضا راجی کرمانی، منصور سعیدی، سید علیرضا سیاسی راد، سعید مهذب ترابی، علیرضا هاشمی

دبیر تحریریه:  
تحریریه:  
مدیر هنری:

طیبه السادات میرحسینی  
سمیه کاظم زاده، آنیته عابدی  
علی چاشنی گیر

مدیر اجرایی:  
سایت:  
توزیع:  
امور آگهی ها:  
امور اداری:  
لیتوگرافی، چاپ و صحافی:

بهارک باقرپور  
طیبه السادات میرحسینی  
سپیده گرچی  
سمیرا کریمی  
طیبه علی آبادی فراهانی  
آیین چاپ تابان (شیرپاستوریزه، خیابان فتح پانزده، پلاک ۱۷ - تلفن: ۶۶۸۰۸۸۲۰)

نشانی:  
تلفن:  
فکس:  
سایت:  
ایمیل:

تهران، خیابان فاطمی غربی، خیابان سین دخت شمالی، پلاک ۱۵  
۶۶۵۷۰۹۳۰-۶  
۶۶۹۴۴۹۶۷  
www.ieis.ir  
setabran@ieis.ir

در این شماره می خوانید:

- 
- 
- 
- 
- 
- 

## سرمقاله

توسعه صادرات؛ آرزوی قابل دسترس

۴

## فرازهای مقطعی و فرودهای مستمر صادرات

۶	گذار از خام فروشی
۱۰	بیمه های اعتباری در برابر ریسک های صادراتی
۱۶	مصائب توسعه صادرات صنعتی
۱۸	صادرات در سرازیری تحریم
۲۲	ضعف دیپلماسی و بازارهای از دست رفته
۲۶	ضرورت کاهش مداخله دولت
۳۰	بخشنامه های اشتباهی و دلالی های عجیب
۳۴	افزایش نرخ ارز و نتیجه معکوس صادراتی
۴۰	صادرات در زنجیر
۴۴	الزامات دولت در حمایت از صادرات

## ابهام ۱۴۰۲

۵۰	دگرگونی های ساختار مالی صنعت برق
۵۴	جامانده های برق در لایحه بودجه ۱۴۰۲
۵۸	۱۴۰۲، سال استمرار دغدغه های اقتصادی
۶۲	حرکت به سمت واقعی سازی قیمت برق
۶۶	نوسانات پر مخاطره اقتصاد
۷۰	مارا به خیر تو امیدی نیست...
۷۶	سیاهچاله ارز و قراردادهای یکسویه
۸۰	لزوم بازنگری در نحوه تدوین شاخص های تعدیل
۸۲	تحلیل حقوقی ضمانت اجرایی سکوت مناقصه گزار
۸۵	رپورتاژ شرکت ایران پلاتین



## توسعه صادرات؛ آرزوی قابل دسترس

توسعه صادرات غیرنفتی سالهاست به عنوان یکی از کلیدی‌ترین راهبردهای پیشرفت اقتصادی کشور مطرح است، اما هنوز هم سیاست‌های کلان کشور، انسجام سازمان یافته‌ای برای تسهیل صدور کالا، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی ندارد. در واقع تجارب سالیان گذشته نشان می‌دهد که خواب طولانی و عمیق اقتصاد ایران بر نازبالش نفت هنوز ادامه دارد و آسودگی دولت از درآمدهای نفتی همچنان مجال بسیج ظرفیت‌های قانونی و حمایتی کشور را برای توسعه صادرات غیرنفتی نداده است. نبود چنین رویکردی یک مانع بزرگ در برابر صادرکنندگان حوزه‌های مختلف ایجاد کرده که عدم کارآمدی قوانین و مقررات، بوروکراسی‌های زمان بر و هزینه‌ساز، عدم همکاری مناسب بانکها، مناسبات بازگشت ارز حاصل از صادرات و همچنین عدم شکل‌گیری یک دیپلماسی سیاسی موثر در کشورهای هدف، تنها بخشی از آن‌ها هستند.

این عوامل در صنایع زیرساختی نظیر برق که بخش عمده‌ای از صادرات آنها بر خدمات فنی و مهندسی متکی است، ابعادی بسیار گسترده‌تر دارد. تا یک دهه پیش صنعت برق، پرچمدار صدور خدمات فنی و مهندسی بود و با سهم ۹۸ درصدی در صادرات این حوزه، بیش از ۴ میلیارد دلار ارزی برای کشور داشت. اما امروز صادرکنندگان صنعت برق چه در حوزه خدمات فنی و مهندسی و چه در زمینه کالا و تجهیزات، به تدریج بازارهای منطقه را به رقبای خود به ویژه ترکیه و عربستان واگذار کرده‌اند و این افت بیش از هر چیز ناشی از عوامل داخلی و ضعف در حمایت دیپلماتیک از صادرکنندگان ایرانی در این بازارهاست.

امروز همگان به خوبی به این مساله واقف هستند که خاورمیانه بازار مساعدی برای صادرکنندگان صنعت برق محسوب می‌شود و ایران در یکی از استراتژیک‌ترین موقعیت‌های این جغرافیا، عراق، سوریه،

پاکستان و افغانستان را در کنار خود دارد. با این وجود فرصت مغتنم، ارزشمند و کلیدی این بازارها زیر سایه سنگین سیاست‌های ضد صادراتی که گاه‌ا ناآگاهانه و بدون در نظر گرفتن پیامدهای منفی‌اش تدوین می‌شوند، از بین می‌رود. یکی از جدی‌ترین مسائلی که صادرکنندگان تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی برق با آن مواجه هستند، ناکارآمدی‌های دیپلماسی اقتصادی در بازارهای هدف است. فراموش نکنیم که عمده شرکت‌های صادرکننده رقیب از تسهیلاتی با بهره بسیار اندک و گاه‌ا حتی بدون بهره استفاده می‌کنند، اما یک صادرکننده ایرانی ناگزیر است از همان ابتدا قیمت پیشنهادی خود را با احتساب سود ۱۸ تا ۲۳ درصدی بانک‌ها در نظر بگیرد و این به معنای عقب ماندن او از رقباست.

نکته مهم دیگر تاثیر تحریم‌ها بر روند صادرات است که به طور مشخص خود را در قفل شدن تبادلات بانکی، دشواری در مبادله با ارزهای قوی حتی در کشورهای منطقه و همچنین هزینه‌های سربار ناشی از انتقال با واسطه پول نشان داده است. این موضوع امروز تا حدی جدی شده که صادرکنندگان صنعت برق در بسیاری از موارد حتی‌الامکان وصول مطالبات خود از کشورهای دوست مانند سوریه و عراق را هم ندارند.

هر چند حتی در صورت وصول این مطالبات ارزی باز هم مصائب برای صادرکننده تمام نمی‌شود و او در داخل کشور برای تعیین تکلیف ارز حاصل از صادرات، رفع تعهدات ارزی و تفاوت نرخ فروش در سامانه‌های تعیین شده، باز هم گرفتاری‌های تازه و البته هزینه‌سازی دارد که در نهایت صادرات را به یک پروسه پردردسر تبدیل کرده و سود آن را به حداقل می‌رساند.

تحریم البته پیامدهای منفی دیگری هم برای صادرکنندگان داشته که یکی از آن‌ها افزایش قیمت مواد اولیه و در نتیجه افزایش

بهای تمام شده محصولات و خدمات و در نهایت کاهش قدرت رقابت شرکت‌های ایرانی است. در این میان بورس هم با شیوه‌های قیمت‌گذاری فلزات اساسی به عنوان یکی از حیاتی‌ترین مواد اولیه تجهیزات برقی، به این مشکلات دامن می‌زند.

نوسانات نرخ ارز، نرخ بالای حقوق و دستمزد و کمبود نیروی انسانی کارآمد هم از دیگر مصائب صادرات محسوب می‌شود، چرا که همه این عوامل در نهایت به افت جدی قدرت رقابت صادرکنندگان در بازارهای بین‌المللی منجر می‌شود. مجموع این بسته غیرحمایتی که عمده‌اش در فضای داخلی کسب و کار رقم می‌خورد و بخش دیگر آن به شدت متاثر از سیاست‌های کشور در عرصه بین‌الملل است، صادرکنندگان صنعت برق را از حضور پایدار و مستمر در بازارهای موثر و مستعد محروم کرده است. ضمن اینکه مجلس در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ پیشنهادی را مطرح کرده که بر اساس آن برای صادرات ۵ درصد عوارض در نظر گرفته خواهد شد و این مساله قطعاً پیامدهای منفی قابل توجهی را برای صادرکنندگان در پی خواهد داشت.

این در حالیست که تنها راهبرد موثر برای نجات فعالان صنعت برق در شرایط کنونی که با کمبود جدی منابع مالی، رکود و خالی ماندن ظرفیت‌ها مواجه هستند، توسعه صادرات است. نکته اینجاست که ما ظرفیت و پتانسیل پیاده‌سازی این راهبرد را در اختیار داریم، اما به دلیل عدم سوگیری صحیح و منسجم سیاست‌های اقتصادی کشور به سمت توسعه صادرات صنعتی، نتوانسته‌ایم آن را اجرایی کنیم.

فرصت‌سوزی‌هایی که به شکل مستمر در حوزه صادرات صنعت برق ادامه دارد، علاوه بر اینکه مسیرهای موجود برای ایجاد ارزش افزوده و ارزیابی را برای کشور مسدود می‌کند، عملاً امکان تقویت امنیت کشور از مسیر ایجاد وابستگی‌های اقتصادی کشورهای منطقه به

برق و توان فنی و مهندسی ایرانی‌ها را هم کاهش می‌دهد. شرکت‌های سازنده، پیمانکار و مشاور صنعت برق که زنجیره تامین گسترده و محصولات و خدمات با ارزش افزوده بالا دارند، می‌توانند از مسیر صادرات، ضمن خلق ارزش برای اقتصاد کشور، از ظرفیت‌های داخلی هم صیانت کنند، اما این مهم در گرو تدوین یک بسته منسجم و هدفمند برای حمایت و تسهیل صادرات و الزام همه دستگاه‌های اجرایی به

پیاده‌سازی آن است. به علاوه اصلاح زمان رفع تعهدات ارزی و نیز نرخ ارز صادراتی برای این شرکت‌ها هم می‌تواند در این حوزه کارساز واقع شود. ضروری است دولت ضمن بازنگری سیاست‌های دیپلماسی اقتصادی خود در حوزه بین‌الملل، تمام توان دیپلماتیک خود به ویژه در سفارتخانه‌های کشورهای هدف را بر ایجاد بازارهای جدید، مذاکره در سطح حاکمیت و دولت‌ها و همچنین معرفی صادرکنندگان ایرانی در این بازارها متمرکز کند.

در همین راستا می‌بایست سفارتخانه‌های ایران در سرتاسر جهان تفاهم‌نامه‌هایی را با این کشورها مبادله کنند که بر اساس آن تسهیلاتی برای صادرکنندگان ایرانی در نظر گرفته می‌شود. این موضوع از مسیر وزارت صمت، سازمان توسعه تجارت، وزارت امور خارجه و سفارتخانه‌های ایران قابل پیگیری و پیاده‌سازی است. همچنین انتظار می‌رود رایزنان تجاری ایران در این سفارتخانه‌ها برخورد فعال‌تری با موضوع بسترسازی برای توسعه صادرات غیرنفتی کشور داشته باشند. این تفاهم‌نامه‌ها همچنین می‌توانند امکان اخذ پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی برای شرکت‌های ایرانی را فراهم کنند.

یکی دیگر از راهکارهایی که می‌تواند به توسعه صادرات منجر شود، استفاده بهینه و موثر از امکان تهاتر بدهی‌های ایران به سایر کشورها با صدور تجهیزات یا خدمات فنی و مهندسی به آنهاست. این امر علاوه بر اینکه

برای شرکت‌های ایرانی کار ایجاد می‌کند، در سطح کلان هم از خروج ارز و نقدینگی از کشور جلوگیری کرده و مسیر را برای تسویه بدهی‌های دولت به سایر کشورها هموار می‌کند. ضمن اینکه در این نوع پروژه‌ها، ضمانت‌نامه‌های داخلی هم کارساز هستند و از این مسیر تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی نمی‌توانند برای شرکت‌ها مانع‌تراشی کنند.

در بحث صادرات انرژی به برخی از کشورها مثل عراق، افغانستان و ... هم می‌توانیم تفاهم کنیم که در ازای واردات برق از ایران که برای آنها حیاتی است، اجرای بخشی از پروژه‌های زیرساختی این صنعت را هم به شرکت‌های ایرانی واگذار کنند. افزون بر اینکه در شرایطی که به دلیل تحریم‌های بین‌المللی، مبادلات بانکی با مشکلات عدیده‌ای مواجه شده، می‌توان از مسیر مذاکره با سفارتخانه‌های کشورهای هدف در ایران، امکان دریافت مطالبات شرکت‌ها از دولت‌های متبوع آنها را فراهم کرد.

به اعضا پیشنهاد می‌شود قبل از هر اقدام صادراتی، بازار هدف و بویژه قوانین و مقررات کشور مقصد را بررسی کنند. به مسئولین هم توصیه می‌گردد با اتخاذ تصمیمات صحیح و به موقع موجبات تسهیل صادرات و رونق آن را فراهم آورند. باید گفت که رفع تعهدات ارزی اگرچه اقدام ارزنده‌ای است اما مکانیزم عملکرد آن کاملاً به دور از واقعیات اقتصادی و ارتباطات بین‌المللی کشور است و نقش بازدارنده‌ای برای صادرات بازی کرده است. رقابت‌های بین‌المللی در واقع رقابت بین دولت‌ها و کارآمدی اقتصادی آنهاست، حال که بخش خصوصی این بار سنگین را به دوش می‌کشد، اگر امکان حمایت فراهم نیست، نباید چوب لای چرخ هم گذاشته شود. فراموش نکنیم که "عصر حجر بخاطر اتمام سنگ‌ها تمام نشد"، در حال حاضر رفتن به سمت صادرات تنها راه نجات است، اگر... ■

# خام فروشی

# گذار از



پیام باقری | رئیس هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران

در شرایط کنونی اقتصاد، توجه به فرصت‌ها و به کارگیری نقاط قوت و توانمندی‌های کشور از اهمیت بسزایی برخوردار است و ضرورت تشخیص این امر بیش از هر برهه زمانی دیگر به چشم می‌آید. صادرات غیرنفتی از جمله ظرفیت‌های قابل اتکا و راهگشا در توسعه اقتصادی به شمار می‌رود آنچنان که اندیشه گسترش آن از گذشته مورد تاکید کارشناسان بوده لیکن تمسک به درآمدهای نفتی سهل‌الوصول، همواره بهره‌گیری از سایر فرصت‌های صادراتی را تحت‌الشعاع قرار داده است.

در حالی که انتظار می‌رفت کشور قدرتمندی همچون ایران متکی بر منابع طبیعی سرشار، صنایع توانمند و نیروی انسانی مستعد از جایگاه ویژه‌ای در حوزه صادرات غیرنفتی در منطقه و جهان برخوردار باشد، نفت نه تنها به شالوده شکل‌گیری اقتصاد کشور بدل شد، بلکه به عنوان اولین و مهم‌ترین کالای صادراتی، عرصه بین‌المللی را درنوردید آنچنان‌که با استمرار این روند، این منبع انرژی بیشترین تاثیرگذاری را بر اقتصاد کشور از گذشته تاکنون داشته است. آثار وابستگی اقتصاد به نفت را می‌توان در کاهش درآمدهای دولت ناشی از تحریم و ایضا ریزش قیمت جهانی و در نتیجه کمبود منابع مالی و کسری بودجه جستجو نمود که حاکی از تبعات اقتصاد تک محصولی مبتنی بر صادرات مواد خام با کمترین ارزش افزوده و حداقل ثروت‌آفرینی و متاثر از تحولات بین‌المللی است.

به همین دلیل صادرات غیرنفتی مبحثی بسیار مهم در کشورهای دارای نفت قلمداد گشته و با رویکرد تنوع و توسعه صادرات در قبال تجارت تک محصولی مطرح می‌شود و دولت‌ها با تاسی از چنین رویکردی ضمن شناسایی و جمع‌آوری تمام ظرفیت‌های

صادراتی در قالب یک برنامه مدون و اتخاذ سیاست‌های حمایتی و تشویقی و بسترسازی در جهت حذف موانع، در مسیر رفع وابستگی به اقتصاد تک محصولی گام برمی‌دارند و زمینه را برای حضور هرچه پربارتر بخش خصوصی فراهم می‌آورند. لیکن به‌رغم نقش برجسته صادرات غیرنفتی در توسعه اقتصاد کشور، این مهم آن طور که اقتضاء می‌کند در کانون توجه قرار نداشته به طوری‌که حتی با وجود جهش نرخ ارز در سال‌های اخیر، صادرات غیرنفتی سیر نزولی به خود گرفته است.

بررسی روند صادرات کشورهای موفق بر این موضوع دلالت دارد که سیاست‌های حمایتی و تشویقی به مراتب پشتوانه بسیار قدرتمندی نسبت به سایر موارد از جمله افزایش نرخ ارز بر حجم صادرات غیرنفتی محسوب می‌شوند. علاوه بر آن، عوامل فرابنگاهی تشکیل‌دهنده حلقه‌های زنجیره صادرات همچون شبکه بانکی، گمرکات، حمل و نقل، دیپلماسی اقتصادی، بخشنامه‌ها و قوانین نیز در عینیت بخشیدن به فعل صادرات نقش غیرقابل انکاری دارند.

امروزه با قاطعیت می‌توان بیان کرد که بین رشد اقتصادی هر کشور و مقوله صادرات ارتباطی مستقیم وجود دارد و بدین سبب کارشناسان اقتصادی با اعتقاد به نقش تجارت بین‌الملل در رشد اقتصادی، از صادرات به‌عنوان شاخص توسعه نام می‌برند چراکه محقق شدن فعل صادرات مصادف است با ورود جریان‌های قدرتمند ارزی و هدایت آن به چرخه مالی هر کشور. از این رو در اقتصاد کلان، صادرات همراه با تولید به عنوان اهم عوامل استراتژیک عرضه قلمداد می‌شوند.

صادرات بیانگر امکانات تولید یک کشور در رفع نیازهای بین‌المللی و فراهم آوردن

ارز لازم است، از این رو یکی از معیارهایی که برای اندازه‌گیری توسعه اقتصادی هر کشوری مد نظر قرار می‌گیرد صادرات محصولات و خدمات به خارج است. بدیهی است هر چه اقلام صادراتی متنوع‌تر باشند درجه رشد و توسعه اقتصادی نیز بالاتر ارزیابی شود. از این رو صادرات به عنوان عاملی برای جهش اقتصادی یک کشور محسوب می‌شود، اما در این میان موضوع رهایی از صادرات تک محصولی که توسعه اقتصاد را محدود به یک یا تعدادی محصول متأثر از نوسانات قیمت در بازارهای جهانی می‌کند یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های کشورهای در حال توسعه به شمار می‌آید و صادرات تک محصولی یک از ویژگی‌های این دسته از کشورها تلقی می‌شود که عمدتاً برای تأمین درآمد خود به صادرات تنها یک یا تعداد اندکی محصول که عموماً مواد خام هستند متکی است. از جمله کشورهای صادرکننده نفت همچون ایران و کشورهای که اقتصادهایی بر پایه تک محصول دارند آسیب‌پذیری بیشتری داشته و با اندک نوسانات اقتصادی و یا کاهش تقاضا دچار مشکل شده و با نقصان درآمد مواجه می‌شوند.

اتکا به صادرات نفتی از ویژگی‌های اقتصاد ایران است که ناشی از وجود منابع عظیم نفت و گاز بوده و سبب شده ایران عموماً به سوی صادرات نفت و گاز یا مشتقات آنها گرایش داشته باشد. از این رو همواره درآمدهای ارزی ایران متأثر از نوسانات جهانی قیمت نفت بوده و همین امر سبب شده که عدم وابستگی به اقتصاد تک محصولی، تنوع بخشیدن به درآمدهای ارزی از طریق افزایش صادرات غیرنفتی و افزایش سهم اقتصاد ایران در تجارت بین‌الملل مورد تاکید برنامه‌های توسعه اقتصادی کشور قرار گیرد. در همین راستا با استناد به اهداف تعیین شده در

اسناد بالادستی مقرر شده کشور با توجه به توانمندی‌ها و ظرفیت‌های گسترده اقتصادی در مسیر افزایش سهم خود از تجارت جهانی گام برداشته و دارای اقتصادی متنوع با سهم غالب بخش غیرنفتی شود که حاکی از اهمیت و توجه ویژه به مقوله صادرات غیرنفتی در کشور است. چراکه صادرات غیرنفتی ضمن ایجاد ارزش افزوده بالاتر، وضعیت اشتغال در جامعه را بهبود بخشیده و سبب کسب درآمدهای ارزی می‌شود و همچنین ضریب تاثیرپذیری از تحولات بین‌المللی را که به واسطه تکیه بر اقتصاد نفتی بوجود می‌آیند، به حداقل می‌رساند.

**توسعه صادرات غیرنفتی یکی از مباحث مهم و مورد توجه اقتصادی در کشورهای دارای نفت است که با رویکرد تنوع و توسعه صادرات در قبال صادرات تک محصولی مطرح می‌شود.** به عبارتی صادرات غیرنفتی تمام ظرفیت‌های صادراتی را جمع‌یک کرده و با اتخاذ سیاست‌هایی جهت تنوع بخشی و همچنین با رفع موانع و چالش‌ها و بکارگیری رویکردهای حمایتی و تشویقی در مسیر رفع وابستگی به اقتصاد تک محصولی مبتنی بر خام فروشی قدم برمی‌دارد.

مشکلات دارد و تاکید بر بکارگیری الگوی اقتصاد مقاومتی در کشور نیز دقیقاً ناظر بر افزایش تاب‌آوری اقتصاد ایران با تکیه بر ظرفیت‌های داخلی (درونزایی) و رویکرد تقویت فعالیت‌های اقتصادی برون مرزی (برونگرایی) در مسیر به حداقل رساندن وابستگی به درآمدهای نفتی است. اما عادت به خام فروشی و فرهنگ نهادینه سال‌های متمادی صادرات نفت و فرآورده‌های نفتی سبب شده همچنان سهم خام فروشی در سبد صادرات غیرنفتی قابل اعتناء باشد. به گونه‌ای که رد پای نفت و مواد خام در سرفصل صادرات غیرنفتی نیز مشهود است اما چنانچه اصالت صادرات ارزش آفرین را در خلق حداکثری ثروت بدانیم، قاعدتاً رویکرد به سمت صناعی معطوف می‌شود که محصولات و خدمات آنها در راس هرم تولید ارزش افزوده قرار دارند.

صناعی که ضمن برخورداری از نیروی انسانی متخصص، دانش فنی روزآمد و بهره‌وری بالا به تولید محصولات و ارائه خدمات فنی و مهندسی می‌پردازند که بیشترین دستاورد اقتصادی را با کمترین درجه آسیب‌پذیری از نوسانات اقتصادی به دنبال داشته و جهشی چشمگیر در توسعه صادرات غیرنفتی ایجاد می‌کند و لازمه چنین جهشی، تغییر استراتژی صادراتی در گذار از خام فروشی به سوی صادرات با بالاترین ارزش افزوده میسر است. اما با نگاهی به آمارهای صادراتی در سال‌های گذشته ملاحظه می‌شود که عمده صادرات غیرنفتی کشور بر مدار مواد خام نفتی و معدنی می‌چرخد که در پایین‌ترین سطوح خلق ارزش افزوده قرار دارند. با غفلت از توسعه صادرات پر بازده و حرکت به سوی خام فروشی، کشور از سود بالقوه‌ای که در فرآوری مواد خام نهفته، بی نصیب می‌ماند که این نیز ناشی از قرائت اشتباه از مفهوم

صادرات غیرنفتی بوده و در عین حال در تعارض آشکار با ادبیات اقتصاد مقاومتی است، چراکه سیاستگذاری و برنامه‌ریزی در راستای افزایش صادرات محصولات نهایی و خلق ارزش افزوده بیشتر و پرهیز از خام فروشی مورد تاکید اقتصاد مقاومتی است. با توجه به شرایط فعلی و آتی پیش روی اقتصاد ایران، دستیابی به رشد پایدار مستلزم توسعه صادرات غیرنفتی با عمق بیشتر بوده و راهبرد صادرات در چند حوزه محدود با مصادیق خام فروشی و ادامه روند فعلی راهگشا نخواهد بود.

در این بین صنعت برق ایران در زمره صنایعی قرار دارد که دارای مزیت رقابتی متمایز در صادرات خدمات فنی و مهندسی و تجهیزات دانش بنیان با تکنولوژی بالا در منطقه و جهان است. صنعتی پیشرو و پویا متکی بر نیروهای متخصص و برخوردار از ظرفیت‌های معتنابه با قابلیت تبدیل مواد خام به محصولات پیشرفته و تجربه‌ای ارزشمند در اجرای پروژه‌های زیربنایی در سایر کشورها که در قیاس با صادرات مواد خام، بالاترین میزان ارزش افزوده را ایجاد می‌کند و همین امر، لزوم توجه به این صنعت را به ویژه در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی دو چندان می‌کند.

مطالعات انجام شده حاکی از این است که عدم استفاده بهینه از ظرفیت‌ها، یکی از مشکلات اصلی کشورهای در حال توسعه در مسیر رشد اقتصادی در نظر گرفته می‌شود، حال چنانچه تحریک تقاضای خارجی یا همان صادرات در این دسته از کشورها شکل بگیرد طبیعتاً سرعت توسعه نسبت مستقیم با بکارگیری هوشمندانه و هدفمند از تمام ظرفیت‌های بالقوه در این مسیر دارد و در کشور توجه به ظرفیت صنایع مولد ارزش افزوده بالا از جمله صنعت برق، حرکت در مسیر رشد اقتصادی را هموارتر می‌سازد. صنعتی که بیشتر این

قابلیت را با رقم زدن بالغ بر ۹۸ درصد صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال ۱۳۹۴ با ارزشی قریب به دو و نیم میلیارد دلار به اثبات رسانده و همواره پرچم دار صدور خدمات فنی و مهندسی در سال‌های اخیر آن‌هم در شرایط پیچیده تحریم بوده است.

قرار گرفتن در جغرافیایی با میزان بالای تقاضا در میان کشورهای همسایه و منطقه همچنین ظرفیت‌سازی‌های انجام شده در بخش خصوصی فعال این حوزه، صنعت برق را به بستری مناسب جهت تبلور فعل صادرات در دو طرف عرضه و تقاضا مبدل کرده و اینگونه است که این صنعت به گواه آمار موجود، به‌عنوان طلایه‌دار صدور خدمات فنی و مهندسی در قیاس با سایر صنایع شناخته می‌شود.

رتبه اول تولید برق در منطقه و رتبه چهاردهم دنیا با قریب به ۹۰ هزار مگاوات ظرفیت نصب شده، اتکاء به دانش فنی مناسب و نیروی انسانی متخصص و مجرب، عمق بالای ساخت داخل، وجود منابع معدنی (مس، آلومینیوم، روی، فولاد) و انرژی وافر (نفت و گاز)، قابلیت تبدیل خام فروشی به محصول نهایی با تکنولوژی روز، قابلیت رقابت با رقبا با حفظ کیفیت و رعایت استانداردهای بین‌المللی، توان بومی‌سازی تجهیزات و فناوری، دانش بنیان بودن محصولات و بسیاری موارد از این دست حاکی از توانمندی صنعت برق کشور در عرصه منطقه‌ای و جهانی است. از این رو مادامی که این توانمندی‌ها در سطح بین‌الملل عرضه شوند، صادراتی با ارزش افزوده بالا رقم می‌خورد که بسیار ارزشمند بوده و برای کشور عواید و فواید فراوانی به دنبال دارد، اما این مهم مستلزم تغییر نگرش همراه با توجه جدی به صنایع ارزش آفرین است و لازمه آن هموار کردن مسیر فعالیت این صنایع از طریق رفع

موانع و چالش‌ها و حمایت متمرکز است. آن‌هم صنعت برق که از توانایی لازم جهت صادرات در سه بخش تجهیزات، خدمات و انرژی برخوردار بوده و به ویژه در سال‌های اخیر، اهمیت آن در بخش صادرات بیش از پیش نمایان شده است.

صنعتی که چنانچه از قابلیت‌های آن نیز انتظار می‌رود تاکنون نقش به سزایی در رونق اقتصادی کشور ایفاء کرده اما این صنعت نیز با وجود برخورداری از مزیت‌های برشمرده در عین حال با مشکلات عیدده‌ای دست به گریبان است که مانع از بکارگیری ظرفیت کامل برای حضور در بازارهای بین‌المللی می‌شوند. تحقق فعل صادرات به‌ویژه صدور خدمات فنی و مهندسی در گرو عملکرد

**تکیه بر توانمندی‌های صنعت زیربنایی و استراتژیک برق که از ظرفیت‌های لازم با کیفیت استاندارد جهانی برخوردار است قطعاً نسخه‌ای راهگشا در سیاست‌های کلان صادرات غیرنفتی کشور خواهد بود.**

مناسب عوامل مختلفی قرار دارد که همچون حلقه‌های بهم پیوسته یک زنجیر، هر یک می‌بایست نقش خود را در این مسیر به درستی ایفاء کنند از جمله این موارد می‌توان به سیستم بانکی کشور، سامانه‌های حمل و نقل، گمرکات، قوانین پشتیبان، دستگاه دیپلماسی اشاره کرد. اختلال در عملکرد هر یک از این عوامل منجر به تضعیف فرایند صادرات شده که بی‌تردید امروز تاثیرگذارترین آنها، مشکلات سیستم بانکی کشور است.

سخن پایانی اینکه تکیه بر توانمندی‌های صنعت زیربنایی و استراتژیک برق که در تمامی حوزه‌های تجهیزات، خدمات فنی و مهندسی و انرژی با تقاضای مفرط در میان

همسایگان و منطقه مواجه بوده و از دگرسو از ظرفیت‌های لازم با کیفیت استاندارد جهانی برخوردار است قطعاً نسخه‌ای راهگشا در سیاست‌های کلان صادرات غیرنفتی کشور خواهد بود.

اما به رغم اینکه توسعه صادرات در حوزه مسئولیت ذاتی سایر دستگاه‌های دولتی است، همراهی وزارت نیرو و بخش خصوصی صنعت برق، نمادی از توجه دقیق و صحیح به رویکرد بکارگیری حداکثری ظرفیت‌های داخلی در مسیر کسب فرصت‌های فرامرزی این صنعت در کشورهای همسایه، منطقه و جهان به حساب می‌آید که زمینه‌ساز گسترش حضور بخش خصوصی در تمام حوزه‌های فعالیت در این قبیل کشورها می‌شود. اکنون حمایت همه جانبه مسئولان حوزه صادرات و نیز هدایت هدفمند منابع پشتیبان به سوی اینگونه تعاملات دولت و بخش خصوصی به منظور توسعه صادرات در شرایط خاص کنونی بیش از هر زمان دیگری ضروری به نظر می‌رسد. گرچه مسیر پردست‌اندازی در مقابل صادرات غیرنفتی کشور وجود دارد با این وجود، تمرکز بر ظرفیت‌های قابل اتکاء داخلی به‌ویژه اعتماد به بخش خصوصی پویا که فعالان عرصه نبرد اقتصادی محسوب می‌شوند، ابزاری مطمئن برای عبور از این چالش‌ها خواهد بود.

این مهم مستلزم تغییر نگرش جدی با گذار از خام فروشی و اقتصاد تک محصولی به سوی صادرات مبتنی بر ارزش افزوده حداکثری با تکیه بر توانمندی‌های موجود در خدمات فنی و مهندسی و محصولات دانش‌بنیان با تکنولوژی بالا و تولیدات فرآوری شده است که شرایط آن در بسیاری از صنایع مولد کشور به ویژه صنعت برق کاملاً فراهم بوده و تحقق این امر در بستر چنین صناعی میسر خواهد شد ■



## در برابر ریسک‌های صادراتی

صندوق ضمانت صادرات یکی از ارکان‌های مهم در توسعه صادرات محسوب می‌شود. زمینه‌سازی برای پوشش ریسک‌های صادراتی در حوزه‌های متعدد و همچنین کاهش سطح مخاطراتی که صادرکنندگان ایرانی در شرایط تحریم با آن دست به گریبان هستند، یکی از اساسی‌ترین مأموریت‌های این صندوق است. به گفته سرپرست صندوق ضمانت صادرات ایران، این نهاد همچنین با جمع‌آوری اطلاعات مربوط به شرایط حقوقی، قراردادی، مالی و اعتباری کشورهای هدف و انتقال این اطلاعات از مسیرهای متعدد از جمله تشکلهای به فعالان اقتصادی، تلاش می‌کند بسترهای لازم برای تسهیل صادرات را فراهم آورد. او بر این باور است که همکاری صندوق با تشکلهایی نظیر سندیکای صنعت برق ایران، علاوه بر اینکه تصویر روشنی از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های صادراتی صنعت در اختیار صندوق قرار دهد، می‌تواند زمینه‌ساز انتقال شفاف و دقیق اطلاعات صندوق به شرکت‌ها نیز شود. حاصل این گفتگو را ذیلا می‌خوانید:



سید امیر نائینی | سرپرست صندوق ضمانت صادرات ایران

ما در حوزه صادرات صنعتی ظرفیت‌های بسیاری داریم که البته پس از افزایش نرخ ارز و افزایش قدرت رقابت شرکت‌های ایرانی، این ظرفیت‌ها بیش از پیش تقویت شده‌اند. با یک بررسی ساده در بازارهای منطقه در می‌یابیم که کالاهای ایرانی در بسیاری از این بازارها مزیت‌های رقابتی قابل توجهی نسبت به سایر رقبای خود دارند و همین مساله توانمندی‌های صادراتی کشور را افزایش داده است. با این حال نمی‌توان از این مساله چشم پوشید که صادرکنندگان علاوه بر ظرفیت‌ها و مزیت‌های رقابتی، باید نسبت به فضای حقوقی و مبنای قراردادی و تجاری کشورهای هدف به درستی آگاهی داشته باشند.

ما بر این باوریم که صادرکنندگان ایرانی به ویژه در حوزه خدمات فنی و مهندسی، باید به درستی نسبت به قواعد کار در همکاری با کارفرمای دولتی و خصوصی آگاه بوده و تفاوت‌های آن‌ها را بدانند تا بتوانند رفتار حرفه‌ای را در برابر هر کدام از آن‌ها رعایت کنند. به علاوه دسترسی به اطلاعات کافی در خصوص شرایط مالی و قواعد و شیوه‌های پرداختی کارفرما در این کشورها هم در افزایش ضریب نفوذ شرکت‌های ایرانی در بازارهای هدف نقشی بسیار کلیدی دارد.

بر همین اساس یکی از موضوعاتی که در طول سال‌های اخیر در صندوق ضمانت صادرات پیگیری شده، شناسایی مبنای حقوقی از مسیر مذاکره و امضای تفاهم‌نامه با موسسات هم‌تا در کشورهای هدف بوده است. به این ترتیب اشتراک‌گذاری اطلاعات بین صادرکنندگان ایرانی و خریداران خارجی در کنار قوانین و مقررات تجاری این کشورها از مسیر تفاهم‌نامه‌های مبادله شده، تسهیل می‌شود.

از طریق این تفاهم‌نامه‌ها، امکان دریافت اطلاعات حقوقی و تجاری کشورهای هدف فراهم شده و شرکت‌ها تصویر روشن‌تری از فضای کسب و کار کشور مقصد خواهند داشت. بر همین اساس ما تلاش می‌کنیم شرایط اجرای پروژه، وضعیت مالی کارفرما، شیوه‌های تامین مالی و شرکای تجاری خارجی در کشور مقصد را برای صادرکنندگان روشن کنیم. این موضوعات به ویژه در حوزه شرایط مالی می‌تواند به صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی دید بازتری برای فعالیت در کشورهای هدف بدهد.

یکی دیگر از مباحثی که در این میان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، ضرورت آشنایی صادرکنندگان با قوانین و قواعد حقوقی کشورهای هدف است. متأسفانه گاهی دیده شده که حتی شرکت‌های بزرگی که سال‌هاست در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی فعالیت می‌کنند، به دلیل عدم آشنایی با قوانین کشورهای متعدد و ناآگاهی نسبت به قواعد پیمان‌ها و قراردادهای این کشورها، با مشکلات عدیده‌ای مواجه شده و متحمل خسارات شده‌اند. ما در صندوق ضمانت صادرات تلاش می‌کنیم از مسیر تفاهم‌نامه‌هایی که با همتایان خود در سایر کشورها مبادله کرده‌ایم، اطلاعات موثری را در حوزه قوانین و مقررات به ویژه در زمینه پیمان‌های قراردادی در اختیار صادرکنندگان قرار دهیم. این اطلاعات بسترهای لازم را به منظور انجام تعهدات قراردادی بر اساس قواعد حاکم بر کشور مقصد فراهم می‌کند تا کار به خسارت و تاخیر کشیده نشود.

در همین راستا یکی از مهمترین محورهای تفاهم‌نامه‌ای که بین سندیکای صنعت برق ایران و صندوق ضمانت صادرات به امضا رسیده، زمینه‌سازی برای انعکاس این اطلاعات به صادرکنندگان صنعت برق بود. به همین منظور برگزاری دوره‌های آموزشی و ارائه مشورت‌های فنی و تکنیکی از سوی صندوق و ارائه اطلاعات مربوط به ظرفیت‌های صادراتی شرکت‌های فعال صنعت برق توسط سندیکا جزو مهمترین محورهای این تفاهم‌نامه محسوب می‌شود.

از دیدگاه شما مهمترین ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های صادرات در صنایع ایران به ویژه در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی چیست؟

صندوق ضمانت صادرات به طور عمومی، ریسک سیاسی و تجاری صادرکنندگان را پوشش می‌دهد، به طوری که پوشش این دست از ریسک‌ها در غالب قراردادهای ما بین ۹۰ تا ۹۵ درصد امکانپذیر است. مخاطراتی مانند ملی شدن، بلایای طبیعی، منع صادرات، دولتی شدن پروژه‌ها و حتی ریسک‌هایی که بیمه‌های تجاری پوشش نمی‌دهند، طبق اساسنامه صندوق پوشش داده می‌شود. شاید در گذشته و کمتر بودن سطح تحریم‌ها، شرکت‌ها با ریسک کمتری در حوزه صادرات مواجه بودند، اما امروز علیرغم افزایش چشمگیر ریسک‌های پروژه‌ها به دلیل شرایط تحریم، اما خدمات صندوق همچنان مثل گذشته ادامه دارد و ارائه می‌شود و این پوشش ۹۰ تا ۹۵ درصدی ریسک‌های سیاسی و تجاری مشمول مخاطرات بیشتری برای صندوق است. ما حتی ریسک‌های صادرات مجدد را در بسیاری از حوزه‌ها پوشش می‌دهیم. البته این مساله به این معنا نیست که فقط ریسک کشور مقصد در نظر گرفته شود، صندوق حتی ریسک‌های مربوط به عبور موقت را هم پوشش داده و تقریباً در حوزه ریسک‌های سیاسی و تجاری یک پکیج کامل از انواع ریسک‌ها را ارائه می‌دهد.

لازم به ذکر است که ما در صندوق ضمانت صادرات دو واحد مجزا تحت عنوان بیمه‌نامه‌های کوتاه مدت و بیمه‌نامه‌های میان و بلندمدت داریم که هر دو مسئول صدور بیمه‌نامه‌های صادراتی با دوره‌های زمانی متفاوت هستند و جزو بخش‌های پرکار و پر مشتری صندوق محسوب می‌شوند و در طول یک سال گذشته بیش از یک و نیم میلیارد دلار بیمه نامه صادر کرده‌اند. اهمیت این بیمه‌نامه‌ها برای پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی بسیار زیاد است، چرا که عمده پروژه‌های این حوزه، دوره اجرای نسبتاً طولانی دارند و از طریق این بیمه‌نامه‌ها تا حد قابل توجهی از ریسک‌های قراردادی پروژه‌های خدمات فنی و مهندسی کاسته می‌شود. البته ما در کنار پوشش ریسک‌های قراردادی، حتی سرمایه‌گذاری ایرانیان خارج از کشور برای اقداماتی نظیر ایجاد کارخانه را هم بیمه کرده‌ایم. نکته‌ای که در این میان باید مورد توجه قرار گیرد این است که صندوق ضمانت صادرات، در صدور ضمانت‌نامه‌های خود چند الزام جدی دارد که عدم ممنوعیت صادرات کالا، باکیفیت بودن محصولات، داشتن گواهی‌نامه‌ها و استانداردها و اخذ رتبه بندی مربوط به کمیته ماده ۱۹ سازمان توسعه تجارت جزو مهمترین آنهاست.

### پوشش‌های عمومی صندوق ضمانت صادرات چه حوزه‌هایی را شامل می‌شود؟

رفع تعهدات ارزی که گاهی به عنوان یکی از چالش‌های صادرکنندگان مطرح می‌شود، موضوعی است که بانک مرکزی متولی اصلی آن محسوب شده و سازمان توسعه تجارت به عنوان نهاد متناظر آن در بحث تجارت خارجی این مسائل را پیگیری می‌کند. البته شورا و دیپارتمانی مخصوص به بحث تعهدات ارزی در این سازمان وجود دارد که موضوعات مربوط به این حوزه را دنبال می‌کند. اقدامی که در دولت سیزدهم صورت گرفت، تعیین محور صادرات و ایجاد وحدت رویه در سیاست‌های صادراتی است. بر این اساس سازمان توسعه تجارت به عنوان محور اصلی توسعه صادرات کشور، عهده‌دار سیاست‌گذاری‌های کلان این حوزه شده و نمایشگاه بین‌المللی و صندوق ضمانت به عنوان دو بال چپ و راست به نوعی مسئولیت‌های اجرایی را بر عهده گرفته‌اند تا به ایجاد یک وحدت رویه صادراتی در کشور کمک کنند. در

با توجه به اینکه رفع تعهدات ارزی یکی از مشکلات عدیده صادرکنندگان محسوب می‌شود، آیا صندوق در این حوزه می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند؟

این ساختار هیچ یک از این نهادها از یکدیگر جدا نیستند و به عنوان جزیره تلاش می‌کنند همه مشکلات این حوزه را به شکلی منسجم دنبال کنند لذا اگرچه صندوق در موضوع رفع تعهدات ارزی مکانیزم‌های قانونی لازم را برای کمک به شرکت‌ها را در اختیار ندارد، اما می‌تواند ضمن طرح این موضوع در سطوح بالادستی، تا حل مشکل بازپرداخت این تعهدات دوره ضمانت آن را تمدید کرده و حتی حق بیمه‌ها را به صورت اقساطی دریافت کند.

همانطور که پیشتر هم اشاره شد، صنایع مختلف ایران ظرفیت‌های صادراتی قابل توجهی دارند که می‌تواند زمینه‌ساز توسعه اقتصادی کشور باشد. به عنوان مثال ما در صنایعی مانند خشکبار و صنایع غذایی به واسطه توانمندی‌های موجود در تنوع و قیمت محصولات، عملکرد موفق‌تری در صادرات داشته و توانسته‌ایم سهم قابل قبولی در بازارهای منطقه به محصولات ایرانی اختصاص دهیم. اما در حوزه خدمات فنی و مهندسی شرایط تا اندازه‌ای متفاوت‌تر است، چرا که از یک سو نیازهای بازارهای منطقه‌ای به خدمات این حوزه بسیار گسترده است و از سوی دیگر قیمت تمام شده محصولات و خدمات گروه خدمات فنی و مهندسی به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه در دنیا در حال افزایش است و همین مساله رقابت در بازارهای بین‌المللی را بسیار دشوار کرده است. این مساله برای صادرکنندگان ایرانی که عمدتاً بنیه مالی محدود و گاهی ضعیفی دارند و به طور معمول با مسائل و مشکلات مالی بسیاری دست به گریبان هستند، به یک نقطه ضعف در کارزارهای بین‌المللی تبدیل شده است.

به همین دلیل صندوق تلاش می‌کند با صدور ضمانت‌نامه برای بانک‌های مختلف داخلی، زمینه را برای تامین مالی ریالی با اتکا به تضامین صندوق فراهم کند. نرخ تسهیلات ریالی که از طریق صندوق در اختیار شرکت‌ها قرار می‌گیرد، معمولاً یک تا دو درصد پایین‌تر از نرخ بهره بانکی بوده و شرایط وثیقه سپاری آن به مراتب ساده‌تر از شبکه بانکی است. یکی دیگر از مشکلات عدیده‌ای که غالباً گریبانگیر صادرکنندگان ایرانی خدمات فنی و مهندسی است، موانع پرشمار برای صدور ضمانت‌نامه بانکی است. به دلیل محدودیت‌های بین‌المللی به ویژه در سیستم بانکی، شرکت‌های ایرانی در اخذ ضمانت‌نامه‌های مربوط به پیش پرداخت، حسن انجام کار و ... با چالش‌های جدی مواجه هستند. از سوی دیگر بانک‌های محلی هم به طور معمول چک و سفته‌ها و ضمانت‌نامه‌های ایران را به دلیل تحریم و عدم دسترسی به اطلاعات مالی بانک‌های ایرانی نمی‌پذیرند.

در این شرایط پیمانکاران ایرانی چاره‌ای جز استفاده از جوینت ونچرهای محلی و بومی ندارند. این شرکت‌ها معمولاً کارکردی به جز اخذ تضامین مربوط به شرکت در مناقصه و همچنین گاهی کوردینیتوری کار ندارند، اما در سود پروژه سهم می‌شوند و این امر هزینه سربار قابل توجهی را به صادرکننده ایرانی تحمیل می‌کند. با توجه به مشکلات پرتعداد صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی در این حوزه، ما با توجه به اینکه صندوق مشمول تحریم‌های ظالمانه نشده، مذاکرات گسترده‌ای

### صدر خدمات فنی و مهندسی از نگاه شما چه ظرفیت‌ها و تهدیدهایی در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی دارد؟

با مجموعه‌های همتا در کشورهای هدف داشتیم تا بتوانیم از مسیر اعتبارات صندوق، نسبت به صدور ضمانت‌نامه برای شرکت‌های ایرانی در این کشورها اقدام کنیم. بر این اساس یک صادرکننده می‌تواند با ضمانت صندوق در کشور مقصد کار کند.

این الگو در کشورهایی مانند عمان و ارنستان پیاده شده و اقدامات عملیاتی برای پیاده‌سازی آن در کشورهای هدف دیگر از جمله قطر و روسیه هم در حال انجام است. هر چند این موضوع در برخی از کشورها هم در حد تفاهم‌نامه باقی مانده و هنوز شرکت‌های پیمانکار درخواستی برای استفاده از این ظرفیت نداشته‌اند.

البته ذکر این نکته هم ضروری است که در طول سال‌های گذشته از مکانیزم‌های دیگری در صندوق استفاده می‌شده و عمده شرکت‌های پیمانکاری از طریق ضمانت صندوق تسهیلات بانکی را دریافت کرده‌اند. به عنوان مثال در کشور عراق قریب به ۴۰ شرکت پیمانکار تحت پوشش صندوق ضمانت صادرات، پروژه انجام داده‌اند و بیشتر هم این روال در سودان دنبال شده بود. به علاوه این نکته را نیز نباید از نظر دور داشت که با توجه به ایجاد مشکلات متعدد حقوقی برای برخی از شرکت‌های صادرکننده در طول سنوات گذشته، صندوق در کنار صادرکنندگان به این موضوعات ورود کرده و تلاش می‌کند صادرکننده را در رفع مشکلات حوزه بازپرداخت وام‌ها یاری رساند. بر همین اساس هم در حال حاضر واحد حقوقی صندوق در حوزه بین‌المللی فعال‌تر شده است.

**پوشش صندوق ضمانت صادرات در بازارهای غیرمنطقه‌ای مانند آفریقا که جزو کشورهای هدف صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی است، به چه صورت است؟**

واقعیت این است که بازار آفریقایی مرکزی و آفریقایی جنوبی هم از نظر ریسک و هم از نظر ظرفیت بسیار متفاوت است. براین اساس ظرفیت‌ها را باید از جنبه‌های مختلف بررسی کرد، مثلا تانزانیا بزرگترین کشور شیعه در آفریقا است و بسیاری از ایرانی‌ها در این کشور سرمایه‌گذاری کرده‌اند. از این رو تانزانیا برای صادرکنندگان ایرانی یک بازار آشنا محسوب می‌شود و باید آن را از سایر کشورهای آفریقایی متمایز دانست.

در آفریقایی جنوبی همچنین کشور غنا به عنوان کشوری که سرمایه‌گذاری قابل توجهی بر روی پروژه زیرساختی داشته، مقصد خوبی برای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی است از این رو عمده شرکت‌های فعال در حوزه صادرات خدمات فنی و مهندسی تمرکز جدی بر دو کشور غنا و تانزانیا دارند و تعداد معدودی هم در کشور ساحل عاج فعالیت می‌کنند. در سایر کشورهای آفریقایی یا تقاضا نیست یا ریسک کار در آن کشور آنقدر بالاست که صادرکننده خدمات فنی و مهندسی حتی با ضمانت صندوق و بانک هم حاضر نیست در آن کشورها کار کند.

البته ذکر این نکته هم ضروری است که ما با موسسه همتای خود در آفریقایی جنوبی در حال انجام مذاکراتی هستیم و امیدوارم بتوانیم این قرارداد را به منظور پذیرش ضمانت‌نامه‌های صندوق در آفریقایی جنوبی امضا و مبادله کنیم. در حال حاضر با چندین بانک در ساحل عاج و غنا هم ارتباطات خوبی برقرار شده و امیدواریم از این مسیر به نتایج خوبی دست یابیم. ولی به هر حال در شرایط فعلی هنوز هم هیچ بانک ایرانی در آفریقا فعالیت ندارد و صندوق هم شعبه فعالی در این قاره ایجاد نکرده و تفاهم‌نامه‌ای برای تسهیل شرایط به امضا نرسیده است. اما فکر می‌کنم ظرف یکی دو ماه آینده مذاکرات به نتیجه رسیده و اقدامات اولیه برای امضا تفاهم‌نامه‌ها صورت خواهد گرفت.

صنعت برق یکی از پیش‌فراوان صادرات خدمات فنی و مهندسی است و با فاصله قابل توجهی نسبت به بقیه صنایع جلوتر است و این جایگاه را علیرغم افت صادراتی‌اش در طول سال‌های اخیر، همچنان حفظ کرده است. در این میان نباید این مساله را از نظر دور داشت که بخشی از افول آماری صادرات صنعت برق ناشی از متمرکز شدن صادرات این حوزه روی شرکت‌ها و هلدینگ‌های بزرگ است. این مجموعه‌ها پروژه‌های صادراتی را در دست می‌گیرند و در نهایت شرکت‌های کوچک و متوسط از این بازار جا می‌مانند. از این رو نکته کلیدی این است که شرکت‌های بزرگ نباید صرفا به دنبال اخذ پروژه باشند و در کنار آن باید نیم‌نگاهی به بهره‌مندی از محصولات ایرانی در بخش‌های مختلف پروژه داشته باشند، تا علاوه بر صادرات، به ساخت داخل محصولات متعدد هم کمک کنند.

نکته مهمتر اینجاست که برخی از این شرکت‌های بزرگ، پس از ورود و جا افتادن در یک بازار، بیشتر از آنکه بازگشت سرمایه و سودآوری آن پروژه برایشان مهم باشد، گرفتن آن پروژه برایشان مهم است و به نظر می‌رسد برآورد درستی از میزان سوددهی پروژه‌ها ندارند، علت اینکه برخی از پروژه‌های ما با شکست مواجه شده همین مساله است.

دومین بحث این است که شرکت‌هایی که برآورد در خصوص سوددهی پروژه‌ها دارند، گاهی مکانیزم‌های مالی لازم را برای دریافت مطالبات خود ندارند. به همین دلیل ما توصیه می‌کنیم که با ضمانت صندوق به عنوان یک ارگان حاکمیتی به پروژه ورود کنند چراکه وقتی ضمانت صندوق، پروژه را پوشش دهد، در صورت بروز هر مشکلی ما می‌توانیم با وزارت خارجه و وزارت اقتصاد که عضو مجمع ما هستند وارد مذاکره شده و این مساله را از مسیر تعامل با وزرای خارجه و اقتصاد کشورهای مقصد دنبال کرده و پیگیری‌ها را از کانال‌های متفاوت دنبال می‌کنیم. به همین دلیل در نهایت میزان استمهال مطالبات شرکت‌های ایرانی متفاوت خواهد بود.

**با توجه به اینکه صندوق ضمانت صادرات با سندیکای صنعت برق ایران تفاهم‌نامه‌ای مبادله کرده است، مهمترین امتیازاتی که می‌تواند مشمول شرکت‌های عضو سندیکا شود، چیست؟**

یکی از مهمترین اهداف ما از امضای تفاهم‌نامه همکاری با سندیکای صنعت برق ایران، شناخت بهتر شرکت‌های عضو این تشکل و کسب اطلاعات دقیق از ظرفیت‌های صادراتی این حوزه بوده است. ضمن اینکه با توجه به شناخت دقیق سندیکا نسبت به صادرکنندگان صنعت برق، این تشکل می‌تواند به عنوان یکی از الگوهای اعتبارسنجی ما برای شرکت‌ها باشد.

در حقیقت تشکل‌ها هم در معرفی مشتریان جدید برای صندوق موثر واقع می‌شوند و هم می‌توانند به ارائه اطلاعات دقیق و شفاف از این شرکت‌ها کمک کنند. نکته دیگری که در بحث ارتباط صندوق با تشکل‌ها حائز اهمیت است، تسهیل و تسریع آموزش آن‌هاست. واقعیت این است که ما نمی‌توانیم برای تک تک بازرگانان کلاس‌های آموزشی برگزار کرده و یا رخدادهای به روز تجارت خارجی کشور را به آن‌ها اطلاع دهیم. گاهی این اطلاعات از مسیر رسانه‌ها هم به درستی به دست صادرکنندگان نمی‌رسد، اما تشکل‌ها ابزار و ارتباطات لازم را جهت انتقال دقیق و شفاف این اطلاعات به فعالان هر صنعت فراهم می‌آورند و ما در قالب تفاهم‌نامه همکاری با سندیکا این موضوع را هم دنبال می‌کنیم ■

**مهمترین مشکلات صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی از دیدگاه شما چیست؟**

# معادلات



## توسعه صادرات صنعتی



علیرضا کلاهی | رئیس کمیسیون صنایع اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

ایران، سرزمینی با منابع گسترده زیرزمینی و زمینی است که متاسفانه آمار و ارقام گواه عدم بهره‌برداری صحیح و توسعه محور از این منابع ارزنده است. واقعیت این است که در طول سال‌ها و دهه‌های گذشته، عمده سیاست‌های کلان اقتصادی کشور، مشوق‌های جدی صادرات مواد خام از مسیر صنایع بالادستی منابع محور بوده‌اند. این مشکلات ساختاری در غالب موارد هزینه‌هایی را به صنایع ساخت محور تحمیل می‌کند که دست آن‌ها را برای رقابت موفق در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی می‌بندد.

رویکردها و ناکارآمدی‌های ساختاری حاکم بر اقتصاد ایران، در واقع تولیدکنندگان محصولات نهایی با زنجیره تامین گسترده را جریمه کرده و در نهایت به ضعف آن‌ها در رقابت‌پذیری منجر می‌شود. مساله این است که هزینه ناشی از این ساختار بیمار، در هر یک از پله‌های زنجیره تامین صنایع ساخت محور انباشت شده و در محصولات پیچیده‌تر با زنجیره تامین طولانی‌تر به یک زبان انباشته غیرقابل جبران تبدیل می‌شود.

حاصل این پروسه زبان بار، تضعیف صنایع داخلی و کاهش قدرت آن‌ها برای رقابت در بازارهای صادراتی است. البته قطعاً نباید از تاثیر تحریم‌ها، محدودیت‌های گسترده در مبادلات مالی و ضعف جدی در دیپلماسی سیاسی هم در افت توان صادراتی شرکت‌های ایرانی چشم پوشی کرد. این در حالیست که کشورهایی نظیر ترکیه با تمام توان، تلاش می‌کنند سهم صادرکنندگان خود را از بازارهای منطقه افزایش دهند. به عنوان مثال ترکیه تا ۷۰ درصد هزینه‌های تبلیغاتی و دو سال اجاره مغازه برندهای صادرکننده را تامین می‌کند. در مقابل، اما صادرکنندگان ایرانی برای دریافت مالیات

بر ارزش افزوده کالاهای صادراتی خود باید یکی دو سال دوندگی کنند. در چنین ساختاری قاعدتاً این شرکت‌ها قدرت رقابت خود را در مواجهه با رقبای ترک از دست می‌دهند.

نکته دیگری که نباید از نظر دور داشت این است که برای توسعه صادرات غیرنفتی، روابط سیاسی و ارتباط بانکی برای اخذ خدماتی مانند ضمانت نامه و اعتبار اسنادی از اهمیت بسیاری برخوردار است. به همین دلیل تحریم به عنوان یک مانع اساسی، صادرات شرکت‌های ایرانی را با مخاطرات جدی مواجه کرده است. به عنوان مثال بسیاری از شرکت‌های ایرانی به خاطر تحریم ناگزیر شده‌اند عمده قراردادهای خود را با دولت عراق به جای دلار یا یورو بر مبنای دینار به امضا برسانند و در نهایت به دلیل دریافت دینار با نرخ رسمی، در تبدیل این ارز با زیان ۱۰ درصدی مواجه می‌شوند.

در عمان هم علیرغم علاقمندی این کشور به کار با شرکت‌های ایرانی، ما با مشکلات جدی در حوزه ارتباطات بانکی و اخذ ضمانت‌نامه مواجهیم. نداشتن قرارداد تجارت آزاد و حقوق گمرکی و محدودیت‌های فلج‌کننده سیستم بانکی، حضور شرکت‌های ایرانی در کشور عمان را نیز با چالش‌های گسترده مواجه کرده است. به علاوه نباید این مساله را هم فراموش کنیم که تامین مالی برای صادرکنندگان کشورهایی مانند ترکیه و عربستان هزینه‌ای تک رقمی دارد، اما یک شرکت ایرانی انتخابی جز اخذ تسهیلات با بهره ۲۰ تا ۲۵ درصدی ندارد. این فاصله فاحش در هزینه تامین مالی، بخش بزرگی از توان شرکت‌های ما را برای رقابت در بازارهای منطقه‌ای از میان می‌برد.

در کنار همه این اقدامات هدفمند و سازمان یافته، دولت ترکیه از مسیر

دیپلماسی هم از شرکت‌های صادرکننده فعال در حوزه قراردادهای B to G حمایت می‌کند. بارزترین نمونه این پشتیبانی اثربخش، حضور همیشگی فعالان اقتصادی در هیات همراه رئیس جمهور ترکیه در سفرهای خارجی ایشان است. اما متاسفانه این رویکرد هرگز در دولت‌های ایران وجود نداشته و عمده روابط دیپلماتیک آن‌ها بر موضوعات سیاسی متمرکز بوده است. به همین دلیل تغییر جدی نگرش‌های دیپلماتیک به ویژه در سفارتخانه‌های ایران در کشورهای هدف را هم باید به عنوان یکی از الزامات اساسی

برای توسعه صادرات غیرنفتی، روابط سیاسی و ارتباط بانکی برای اخذ خدماتی مانند ضمانت نامه و اعتبار اسنادی از اهمیت بسیاری برخوردار است.

توسعه صادرات در نظر بگیریم. یکی دیگر از چالش‌های پیش روی صادرات در فضای داخلی کسب و کار کشور، سیستم بازرگشت ارز صادراتی است. اگرچه سازماندهی یک ساختار مشخص برای بازرگشت ارز حاصل از صادرات یک موضوع مهم و حیاتی برای جلوگیری از ایجاد فساد و رانت است، اما به نظر می‌رسد مسیری که دولت برای پیاده‌سازی این امر مهم دنبال کرده، نادرست بوده است.

با یک بررسی ساده و سطحی به این نتیجه خواهیم رسید که حاشیه سود عملیاتی صادرات برای یک سازنده تجهیزات و محصولات نهایی معمولاً بین ۵ الی ۱۰ درصد است. پس حداقل ۹۰

درصد درآمد حاصل از صادرات باید به هزینه‌های تولید، تامین مواد اولیه، حقوق و دستمزد و بازپرداخت اقساط بانکی تخصیص داده شود، از این رو صادرکننده چاره‌ای جز بازگشت درآمد صادراتی خود به چرخه اقتصاد کشور ندارد. در مقابل، اما یک صادرکننده مواد خام معمولاً حاشیه سود رانتی ۷۰ تا ۸۰ درصدی دارد و عدم بازگرداندن بخشی از این درآمد ارزی، آسیبی به شرکت وارد نمی‌کند؛ لذا به نظر می‌رسد بازگشت ارز حاصل از این نوع صادرات است که باید در یک سیستم شفاف، رصد و سازماندهی شود.

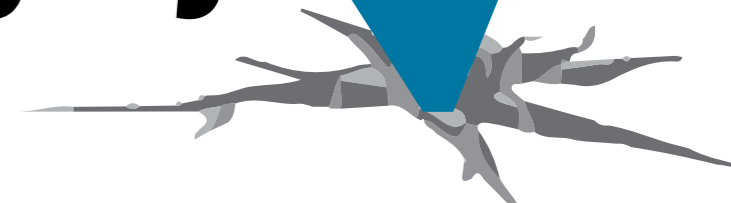
بالغ بر ۹۰ درصد صادرات غیرنفتی کشور ما بر پایه مواد خام بنا نهاده شده، لذا بهتر بود دولت در تعریف ساختار بازرگشت ارزهای صادراتی، گروه‌های کالایی صنایع بالادستی با حاشیه سود بالا را از صنایع ساخت محور مجزا می‌کرد. به این ترتیب که گروه اول ملزم به بازگشت ارز صادراتی خود باشند و گروه دوم از برخی قوانین و دستورالعمل‌های دست و پاگیر معاف شوند.

ما برای دستیابی به توسعه صنعتی چاره‌ای جز اتکا به صنایع ساخت محور نداریم. باید بپذیریم که توسعه پایدار جز با تولید محصولات و ایجاد ارزش افزوده متکی به منابع موجود در کشور امکان‌پذیر نیست. از این رو باید روند صدور مواد خام را که می‌توانند به اصلی‌ترین و مهمترین مزیت رقابتی صنایع ساخت محور تبدیل شوند، کند کنیم، سیاست‌های اقتصادی را به نفع توسعه صادرات محصولات نهایی بازنگری کرده و بخشی از دیپلماسی را بر محور اهداف کلان اقتصادی کشور برنامه‌ریزی کنیم. این اقدامات برای بازیابی و توسعه سهم ایران در بازارهای منطقه‌ای و جهانی، یک انتخاب نیستند، بلکه الزامی ناگزیر و غیرقابل اجتناب خواهد بود ■



توسعه صادرات غیرنفتی یکی از مهمترین و کلیدی‌ترین راهبردهای توسعه پایدار محسوب می‌شود. با این وجود مسائل پرتعداد فضای داخلی کسب و کار، نوسانات نرخ ارز اعمال تحریم‌های بین‌المللی، چالش‌های گسترده‌ای را برای فعالان بخش خصوصی صنعت برق و شرکت‌های صادرکننده ایجاد کرده است. در گفتگو با منصور سعیدی عضو هیات مدیره سندیکای صنعت برق ایران و مدیرعامل شرکت صنایع به بررسی چالش‌ها و فرصت‌های صادرات تجهیزات و خدمات فنی مهندسی پرداخته‌ایم. مشروح این گفتگو را در ادامه می‌خوانید:

# صادرات در سرازیری تحریم



منصور سعیدی | رئیس کمیسیون توسعه صادرات سندیکا و مدیرعامل شرکت صنایع

## صنعت برق ایران چه مزایا و فرصت‌های متمایزی برای صادرات دارد؟

سابقه صنعت برق در ایران از زمان نصب اولین مولد نیروی برق تاکنون که به یکی از پیشرفته‌ترین کشورهای تولیدکننده تجهیزات برقی و احداث تاسیسات زیربنایی تولید و انتقال و توزیع برق تبدیل شده است بیش از یکصدوسی سال می‌گذرد که کمتر کشوری در منطقه در مجموعه کشورهای به اصطلاح جهان سوم توانسته است چنین موقعیتی را کسب کند. از اواخر دهه ۱۳۴۰ و اوایل دهه ۱۳۵۰ کارخانجات متعدد و مدرن تولید تجهیزات برقی تحت لایسنس شرکت‌های معتبر بین‌المللی خصوصاً تولیدکنندگان تجهیزات صنعتی برقی اروپایی و آمریکایی احداث و اکنون راساً و قائم به ذات به شرکت‌های معتبر بین‌المللی از مرحله تولید تا توزیع و نیز تست و آزمایش تجهیزات و تاسیسات برقی تبدیل شده‌اند. قریب به چهار دهه از حضور شرکت‌های ایرانی در عرصه صادرات تجهیزات برقی و یا اجرای پروژه‌های زیر ساختی حوزه آب و برق و انرژی در کشورهای آسیایی، آفریقایی و خصوصاً خاورمیانه و کشورهای همسایه می‌گذرد و طی این مدت این شرکت‌ها مزایای رقابتی قابل توجهی اعم از اقتصادی، سیاسی و امنیتی را برای این حضور کسب و انباشت نموده‌اند. شرایط حاکم بر روابط سیاسی ایران بعد از انقلاب و همکاری‌ها و معاهدات و مناسبات فی‌مابین با کشورهای مذکور مزیت‌ها و فرصت‌های مناسبی را برای گسترش فعالیت صادرات خدمات فنی و مهندسی به این کشورها فراهم آورده است.

تحریم‌ها و محدودیت‌های گسترده و متنوع مالی، بانکی و سیاسی اعمال شده از طرف قدرت‌های بین‌المللی بر کشور عزیزمان ایران و بعضاً نبود استراتژی و نگاه اقتصادی بلند مدت نهادهای ذیربط داخلی به پیامدهای این تحریم‌ها، خصوصاً برای امر صادرات شرکت‌های صادرکننده خدمت فنی و مهندسی و علاوه بر آن مانع تراشی‌های متنوع و دائماً در حال تغییری که از جانب نهادهای داخلی اعمال و مانع سیاستگذاری آینده نگرانه صادرکنندگان می‌شود، و به تبع آن ناتوانی این شرکت‌ها در اجرای به موقع پروژه‌ها، روند کاهش صادرات خدمات فنی و مهندسی را تشدید کرده است. از اهم تبعات محدودیت‌ها و تحریم‌ها جا دارد به عدم صدور ضمانتنامه، هزینه‌های قابل توجه نقل و انتقال وجوه صورت وضعیت‌ها و صورتحساب‌های پروژه، پرداخت ارز محلی به جای ارز قراردادی (که اکثراً دلار و یورو می‌باشد) و هزینه تسعیر ارز، عدم گشایش LC، که اعمال این هزینه‌ها در قیمت پیشنهادی در زمان شرکت در مناقصات بین‌المللی، باعث غیر رقابتی شدن قیمت‌های پیشنهادی شرکت‌های ایرانی می‌شود.

ضعف در دیپلماسی سیاسی و اقتصادی و عدم تمرکز سفارتخانه‌های ایران بر توسعه مبادلات اقتصادی شرکت‌های ایرانی چگونه به کاهش نفوذ شرکت‌ها در بازارهای هدف منجر شده است؟

برخلاف صادرات سنتی ایران که عمدتاً از روابط فرهنگی، بازرگانی و غیرسیاسی بازرگانان صادرکننده ایرانی و واردکننده خارجی نشات می‌گیرد و مسائل و حواشی آن با مذاکرات و نشست‌های دوستانه دو طرف برطرف و در نتیجه توسعه می‌یابد، صادرات شرکت‌های با محوریت صادرات تجهیزات و خدمات با ارزش افزوده بالا خصوصاً صادرات خدمات فنی مهندسی و مشخصاً در حوزه آب و برق و انرژی طی چند دهه اخیر، به دلیل ابعاد سیاسی اجتماعی و اقتصادی اجرای این پروژه‌ها

از دیدگاه شما اصلی‌ترین دلایل کاهش سهم صنعت برق ایران از صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی به‌ویژه در بازارهای منطقه‌ای چیست؟

در کشورهای هدف صادراتی با مسائل سیاسی و امنیتی بین‌المللی همراه شده و لذا برای این تعاملات صادراتی، واحدهای دیپلماسی اقتصادی کشور و نیز تشکل‌های غیردولتی و کمیسیون‌های اقتصادی مشترک، در صورت کارآمدی و توانمند بودن می‌توانند به شدت نقش آفرینی و بسترسازی کنند. در این رابطه پیشران این مراودات در حوزه دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه ایران، سفارتخانه‌های مستقر در کشورهای هدف با مدیریت سفرا، معاونین سفارت، کاردارها و رایزن‌های واحدهای اقتصادی سفارتخانه‌ها، در صورت حرفه‌ای و با تجربه بودن می‌توانند به شدت نقش آفرینی کنند و دائماً ظرفیت‌ها و برنامه‌های توسعه اقتصادی کشورهای هدف صادراتی را به عنوان فرصت‌ها، پایش و شناسایی و به نهادهای متولی امر صادرات کشور جهت اطلاع رسانی مناسب و به موقع به صادرکنندگان ایرانی، همراه با ارائه ضوابط و قوانین و رویه‌ها و روش‌های حضور و اجرای پروژه‌ها در این کشورها اطلاع رسانی کنند. بعلاوه مسئولین محترم سفارتخانه‌ها در طول زمان اجرای پروژه توسط شرکت‌های ایرانی، می‌باید مرتباً در جریان مشکلات این شرکت‌ها بوده و با پیگیری و تماس با نهادهای ذیربط کشورهای هدف، برای رفع آن‌ها همکاری کنند.

استمرار شرایط تحریم ایران و انواع محدودیت‌های ناشی از آن و به عنوان مثال محدودیت و مسدود شدن تعاملات بانکی، روز به روز توان شرکت‌های توانمند صادراتی کشور را برای حضور در پروژه‌های زیرساختی حوزه آب و برق و انرژی کشورهای هدف محدود می‌کند.

از طرف دیگر هزینه‌های مترتب ناشی از تحریم، هزینه نقل و انتقال وجوه و زبان‌های ناشی از تغییر نرخ ارز و تبدیل وجوه به ارزهای مختلف و اعمال این هزینه‌ها در قیمت پیشنهادی در زمان حضور در مناقصه، به شدت فرصت‌های رقابتی شرکت‌های ایرانی را در مناقصات بین‌المللی کاهش و بازارهای هدف را برای حضور این شرکت‌ها تنگ‌تر و نهایتاً ناچار به ترک این بازار می‌گردند. یقیناً و مطمئناً در طی زمان و حتی پس از رفع احتمالی این تحریم‌ها، این بازارها از حوزه فعالیت شرکت‌های ایرانی خارج و به شرکت‌های غیر ایرانی واگذار و حضور مجدد آن‌ها نیاز به زمان و هزینه‌های سنگین خواهد داشت.

به نظر این شرکت در رابطه با مسائل و حواشی آیین نامه رفع تعهدات ارزی، سیستم بانکی و نهادهای نظارتی می‌باید با نگاهی همراه با تساهل و تسامح و با استناد به اسناد ارائه شده توسط صادرکنندگان مبالغ مرتبط با هزینه‌های سربار و سود مورد قبول صادرکنندگان را که بخشی از مبلغ قرارداد است، از شمول تعهدات ارزی صادرکننده خارج و اختیار و نحوه بکارگیری این مبلغ را به صادرکننده واگذار کند.

افزایش نرخ ارز می‌توانست به فرصتی برای توسعه صادرات تبدیل شود، چرا این اتفاق رخ نداد؟

استمرار شرایط تحریم و محدودیت دسترسی به سیستم بانکی در سطح بین‌الملل چه هزینه‌هایی را به شرکت‌ها تحمیل کرده است؟

از دیدگاه شما مهمترین راهبردها برای بازگرداندن صادرات صنعت برق به ریل رونق و توسعه چیست؟

خدمات و تجهیزات بیشتری را نسبت به قبل از این افزایش نرخ ارز دریافت کند و نتیجتاً قدرت خرید و تقاضایش (به نفع کشور صادر کننده) افزایش می‌یابد. البته این امر تا زمانی مصداق دارد که بهای این تجهیزات اعم از تجهیزات و خدمات، معادل میزان کاهش یافته ارزش پول ملی، افزایش پیدا نکرده باشد یا افزایش آن به میزان کمتری باشد که متأسفانه در کشور ما به دلیل ضعف نهادهای برنامه‌ریزی و نظارتی و دخالت سازمان‌های غیر رسمی دخیل در مبادلات اقتصادی، قیمت محصولات با نرخی به مراتب بیشتر از نرخ کاهش ارزش پول ملی، افزایش می‌یابد و این فرصت طلایی (کاهش ارزش پول ملی) را خنثی می‌کند.

گرچه منطق اقتصادی حکم می‌کند که برای بهره‌برداری از فرصت طلایی کاهش ارزش پول ملی و خنثی کردن افزایش قیمت تمام شده تجهیزات تولیدی که موجب غیر رقابتی شدن محصولات صادراتی می‌شود، تولید کنندگان داخلی با اجرای سیاست‌های افزایش بهره‌وری و بکارگیری تکنولوژی‌های جدید این مهم را محقق کنند، متأسفانه طی ۴۰ سال اخیر و به دنبال جهش هر چند سال یک بار نرخ ارز و به دلیل ضعف مدیریت نهادهای اقتصادی کشور اعم از نهادهای مالی و بازرگانی، این کاهش‌های ارزش پولی نتوانسته است آنچنان که انتظار می‌رفت برای بهبود و افزایش صادرات کشور نقش آفرینی کند.

در فرهنگ و فضای اقتصادی، کاهش ارزش پول ملی یک کشور (افزایش نرخ ارز) را فرصت طلایی برای صادرات و صادرکنندگان خصوصاً صادرات خدمات و تجهیزات با ارزش افزوده می‌شناسند. کشور وارد کننده خدمات و تجهیزات، با کاهش ارزش پول ملی کشور صادرکننده با یک واحد پول کشور خود می‌تواند

به نظر شما چه اصلاحاتی می‌تواند مسئله رفع تعهدات ارزی را که مانع صادرات شده است، به جاذبه تبدیل کند؟ پیشنهاد شما چیست؟

به نظر این شرکت، صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی با نگاه ملی و آینده نگر و با بهینه‌سازی ساختار تولیدی، خصوصاً به روز رسانی ماشین‌آلات و افزایش بهره‌وری و با بهره‌گیری از حمایت‌هایی که آینده کشور را در توسعه صادرات غیرنفتی خصوصاً صادرات خدمات فنی و مهندسی می‌دانند قیمت‌های خود را بشرح مذکور در فوق، در شرایط رقابتی‌تر نگهداشته و خصوصاً با هماهنگی و به دور از رقابت مخرب با یکدیگر در بازارهای هدف، که به صورت آفتی مهم در صادرات کشور خودنمایی می‌کند، حفظ و توسعه این بازارها را برای کشور نگه دارند و همزمان نهادهای مرتبط داخلی ضمن احیاء ضوابط پرداخت جایزه صادراتی، به رفع موانعی همچون مسائل و موانع مالی، بانکی و نیز تقویت و اصلاح نهادهای دیپلماسی اقتصادی کشور مساعدت کنند ■

# ضعف دیپلماسی

## بازارهای از دست رفته

کاهش اتکای اقتصاد کشور به درآمدهای نفتی و توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی سال‌هاست که یکی از برنامه‌های ثابت دولت‌ها در دوره‌های مختلف بوده است. در حقیقت ایران در طول دهه‌های اخیر برای خارج شدن از فهرست کشورهای تک محصولی برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای داشته است، اما توسعه صادرات غیرنفتی در کشورمان با سرعتی کند و موانعی پرتعداد مواجه بوده و امروز با وجود کاهش نسبی وابستگی بودجه‌های سالانه به درآمدهای نفتی، اما همچنان اقتصاد ایران اتکای قابل توجهی به صادرات غیرنفتی ندارد.

در این گفتگوی کوتاه نظرات آلبرت بغزبان، اقتصاددان و استاد دانشگاه تهران را در خصوص دلایل عدم رشد چشمگیر صادرات غیرنفتی در ایران به ویژه با وجود کاهش ارزش برابری پول ملی با دلار و همچنین ظرفیت‌های سرشار صنایع متعدد برای صادرات کالا، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی را جویا شده‌ایم. وی بر این باور است که تحریم‌ها، نبود دیپلماسی اقتصادی بین‌المللی و همچنین همزمانی تورم با کاهش ارزش پول ملی عواملی است که توسعه صادرات غیرنفتی را با موانع جدی مواجه کرده است. حاصل این گفتگو را ذیلاً می‌خوانید:



گفتگو با آلبرت بغزبان | اقتصاددان و استاد دانشگاه تهران

صنایع زیرساختی نظیر برق، ظرفیت قابل توجهی برای توسعه صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی دارند. از دیدگاه شما چرا نتوانسته‌ایم در این حوزه به توفیق قابل توجهی نسبت به رقبای سنتی و منطقه‌ای به دست آوریم؟

بله کاملاً درست است، اتفاقاً در شرایط تحریم صادرات خدمات فنی و مهندسی یکی از ابزارهایی است که می‌تواند برای ارزآوری جایگزین کالا و تجهیزات شود که ممکن است صادرات آن‌ها به دلیل محدودیت‌های بین‌المللی دشوار و یا حتی ناممکن باشد. درست به همین دلیل در یک دوره زمانی، وزارت اقتصاد تلاش کرد بر حمایت از صادرات خدمات فنی و مهندسی متمرکز شده و از فعالان این حوزه حمایت کند، اما متأسفانه این اقدام به درستی انجام نشد و دولت نتوانست از ظرفیت قابل توجه شرکت‌های پیمانکار و مشاور برای صدور خدمات فنی و مهندسی به درستی بهره بگیرد.

از دیدگاه من صنعت برق می‌تواند از مسیرهای مختلف به ویژه نمایشگاه‌های بین‌المللی، ظرفیت‌ها و توانمندی‌های خود را به کشورهای هدف معرفی کرده و بازارهای جدیدی برای خود ایجاد کرده و از این طریق ضمن تامین منافع ملی، برای خود درآمدهای ارزی ایجاد کند. این صنعت با توجه به اینکه ظرفیت قابل توجهی در صادرات خدمات فنی و مهندسی دارد، می‌تواند در توسعه صادرات این حوزه نقش موثری ایفا کند. ایران جزو معدود کشورهای دنیاست که قادر به ساخت و طراحی نیروگاه است لذا باید از این ظرفیت نهایت بهره را برای ایجاد درآمدهای ارزی و حضور موثر در کشورهای منطقه ببریم.

خیر؛ از دیدگاه من تحریم‌های بین‌المللی در بسیاری از جهات نسبت به شرایط داخلی کسب و کار آسیب کمتری به صادرات صنعتی می‌زنند. واکاوی دلایل کاهش سطح صادرات غیرنفتی ما را به دو عامل اصلی در اقتصاد کشور می‌رساند. عامل اول

آیا می‌توان این مساله را پذیرفت که کاهش صادرات تنها به دلیل محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها اتفاق افتاده است؟

را با دو نگاه متفاوت می‌توان واکاوی کرد. اولی مربوط به ضعف دیپلماسی اقتصادی ایران است، متأسفانه سفارتخانه‌ها و سفرای ایران، رویکرد اقتصادی ندارند و به دنبال ایجاد بازار کار برای بنگاه‌های اقتصادی ایرانی نیستند. همین مساله حضور شرکت‌های ایرانی را در بازارهای منطقه‌ای و جهانی تضعیف کرده است.

همین دیپلماسی ضعیف اقتصادی در عرصه بین‌الملل باعث شده کشورهای منطقه برای استفاده از ظرفیت شرکت‌های ایرانی تمایل چندانی نداشته باشند. این موضوع حتی در مورد کشورهایی مانند عراق، سوریه و افغانستان که ایران همیشه حامی آن‌ها بوده، هم صدق می‌کند. این کشورها امروز برای بازسازی و توسعه زیرساخت‌هایی مانند برق، پروژه‌های خود را به شرکت‌های کره‌ای، چینی و آمریکایی واگذار کرده‌اند. از آنجا که بسیاری از شرکت‌های ایرانی قادر به رقابت با رقبای بین‌المللی خود هستند، به نظر می‌رسد این مساله بیش از هر چیز ناشی از ضعف دیپلماسی اقتصادی ما در عرصه بین‌المللی است. به دلیل همین ضعف‌ها ما هرگز به این کشورها که همواره از حمایت ایران برخوردار بوده‌اند، در خصوص واگذاری پروژه‌هایشان به شرکت‌های سایر کشورها اعتراضی نکرده‌ایم و برای توسعه صادرات شرکت‌های ایرانی مطالبه‌گری نکرده‌ایم.

**علیرغم کاهش ارزش پول ملی، متأسفانه درآمدهای ارزی حاصل از صادرات صنعتی افزایش نداشته و ما در صنعت برق با کاهش صادرات خدمات فنی و مهندسی هم مواجه بوده‌ایم. دلیل این امر از نگاه شما چیست؟**

در همه کشورهای دنیا یکی از راه‌های بهبود تراز مالی، افزایش صادرات و کاهش واردات، تضعیف ارزش خارجی پول ملی است. بدین معنا که کشورهایی که به دنبال افزایش آمار صادرات خود هستند، ارزش پول ملی را کاهش می‌دهند. این امر علاوه بر ترغیب خارجی‌ها به خرید کالاهای آن کشور، از مسیر گران شدن واردات، مصرف کالای داخلی را نیز افزایش می‌دهد و به ابزاری برای حمایت از کالای ساخت داخل تبدیل می‌شود.

در واقع سیاست کاهش ارزش پول ملی منجر به حمایت از ساخت داخل و صادرات می‌شود. اما این سیاست در اقتصاد ایران موفق نبوده است چرا که کاهش ارزش خارجی ریال به کاهش ارزش داخلی پول و در نهایت تورم منجر شده و هزینه تولید را افزایش داده است. این سیاست در نهایت به صادرات هم آسیب‌های جدی وارد کرده است. کاهش ارزش پول ملی می‌توانست برای توسعه صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی یک فرصت مغتنم باشد، اما متأسفانه به دلیل تورم این امکان فراهم نشد و عملاً مزیت‌های افزایش نرخ ارز برای توسعه ظرفیت‌های صادراتی از میان رفت.

یکی دیگر از مشکلات این حوزه، صادرات مواد خام است. تبدیل این مواد به کالا و صادرات کالاهای با ارزش افزوده بالا یکی از سیاست‌هایی است که در عمده کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه دنبال می‌شود. امروز سیاست‌های تجاری کشورهای هدف و ضعف ایران در فرآوری مواد اولیه و تبدیل آن به کالاهایی با ارزش افزوده بالا، موجب شده صادرات صنعتی سهم چندانی در رقم کلی صادرات کشور نداشته باشد. به علاوه در طول دهه‌های اخیر سیاست‌های اقتصادی کشور به نحوی تنظیم شده بود که صادرات مواد خام به سودآوری بیشتر منجر می‌شد و همین مساله سبب شده ارزش افزوده‌ای که می‌توانست از طریق تکمیل زنجیره ارزش این مواد و ساخت محصولاتی با عمق ساخت بالاتر حاصل شود، از دست برود. این در حالیست که بسیاری از کشورها همین مواد اولیه را خریداری کرده و کالای نهایی را به خود ما می‌فروشند. اگر امروز نتوانیم از فرصت دلار ۳۰ هزار تومانی برای توسعه صادرات صنعتی به ویژه خدمات فنی و مهندسی بهره ببریم، قطعاً در آینده فرصت بهتری برای تقویت صادرات در اختیار نخواهیم داشت. به همین منظور اقتصاد کشور باید بر افزایش عمق ساخت داخل با اتکا به منابع داخلی متمرکز شود. ما باید به جای صادرات مواد خام، آن را به فرصتی برای تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالا و زنجیره تامین گسترده تبدیل کنیم، در غیر این صورت شرکت‌های ایرانی جایی در بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی نخواهند داشت ■

# کاهش ضرورت مداخله دولت



گفتگو با مرتضی افقه | اقتصاددان و استاد دانشگاه

صادرات همواره به یکی از راهبردهای موثر برای ایجاد توسعه پایدار در کشورها مد نظر قرار گرفته است. این مهم به ویژه در کشورهایی که اقتصاد وابسته به منابع دارند، اهمیت بیشتری هم پیدا می‌کند. چرا که عمده کشورهای در حال توسعه منبع محور بر صدور مواد خام تمرکز دارند و در صادرات محصولات نهایی با ارزش افزوده و عمق ساخت بالا دچار مشکلات جدی هستند.

مرتضی افقه استاد دانشگاه شهید چمران اهواز هم صدور کالاهای خام از کشورهای مختلف را نشان دهنده در حال توسعه بودن این کشورها می‌داند و بر این باور است که صدور خدمات فنی و مهندسی می‌تواند تراز تجاری ایران را مثبت کند، زیرا ارزش محصولات خام روز به روز در حال کاهش است، در حالی که صدور خدمات فنی و مهندسی و محصولات های‌تکه، ارزش افزوده بیشتری نسبت به محصولات خام برای کشور ایجاد می‌کند.

این استاد دانشگاه شهید چمران اهواز، بوروکراسی اداری و دیگر موانع پیش روی بخش تولید را عامل مهمی برای کاهش صدور خدمات فنی و مهندسی ایران اعلام کرده و معتقد است که تشکیلاتی مثل سندیکاها می‌توانند با پیگیری امور، قدرت چانه‌زنی تولیدکنندگان را در برابر دولت و حاکمیت افزایش داده و فشارهای وارده بر فعالان حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی را کاهش دهند.

صدور خدمات فنی و مهندسی چه اهمیتی برای اقتصاد کشور دارد؟

به‌طور کلی یکی از ویژگی‌های کشورهای توسعه یافته این است که اقلام صادراتی‌شان محصول فکر، اندیشه، ابداع و پژوهش است. اما کشورهایی که بر صدور محصولات منبع محور وابسته به نفت و گاز، معادن و یا حتی یک صنعت مشخص مانند کشاورزی وابسته است، مشخصاً اقتصادی در حال توسعه دارند.

من همواره نسبت به صادرات مواد خام انتقادات جدی داشته و دارم، چرا که معتقدم دستیابی به توسعه پایدار از این مسیر ممکن نیست. تا پیش از تحریم‌ها، مراجع آماری کشور مرتباً میزان صادرات غیرنفتی را ۴۰ میلیارد دلار اعلام می‌کردند، ولی بررسی لیست اقلام صادراتی کشور نشان می‌دهد که عمده این صادرات یا مربوط به معادن و منابع بوده و عمدتاً مواد خام و نیمه خام و یا محصولات کشاورزی را در بر می‌گرفته است.

در این میان صدور خدمات فنی و مهندسی یکی از محدود حوزه‌هایی است که محصول فکر و اندیشه است، به همین دلیل می‌توان آن را نشانه خوبی برای جایگزینی صادرات با ارزش افزوده بالا به جای صدور مواد خام دانست. در شرایطی که بخش عمده‌ای از صادرات کشور مشمول صدور مواد خامی مثل فولاد، معادن و پتروشیمی و یا محصولات کشاورزی فرآوری نشده است، صادرات خدمات فنی و مهندسی یک گام بلند برای خلق ارزش و ارزآوری توسعه بخش محسوب می‌شود. نکته اینجاست که نباید صدور کالاهای خام را یک امتیاز برای اقتصاد کشور بدانیم. اگرچه صادرات این دست از محصولات هم برای کشور ارزآوری دارد، اما منابع درآمدی ناشی از آن قابل اتکا نیستند. چرا که در نهایت چندین برابر ارزش حاصل از صادرات مواد خام باید صرف واردات محصولات نهایی شود، ضمن اینکه وابستگی اقتصاد به درآمد حاصل از مواد خامی نظیر نفت یا محصولات معدنی، سطح تاب آوری آن را در مقابل مشکلاتی مانند تحریم‌ها کاهش می‌دهد.

در مقابل صدور خدمات فنی و مهندسی و یا کالاها و تجهیزات های‌تک و پیشرفته، ضمن اینکه زنجیره گسترده تامین این دست از صنایع را پوشش داده و از این طریق در حوزه صنعت و اقتصاد کشور رونق ایجاد می‌کند، ارزش افزوده و ارزآوری قابل توجهی هم برای کشور ایجاد می‌کند. اگرچه صنایع ایران هنوز هم در زمینه صادرات محصولات های‌تک به توفیق چندانی دست نیافته‌اند، اما ظرفیت‌های قابل توجهی در صدور خدمات فنی و مهندسی داریم که متأسفانه این روزها با انبوهی از مشکلات و موانع مواجهند. بروکراسی‌های گسترده، سوء تدبیرها، قوانین ضد و نقیض و سیاست‌های ناکارآمد صادراتی تنها بخشی از مشکلاتی هستند که فعالان این حوزه به طور معمول با آن مواجه می‌شوند.

دلایل این افول، دقیقاً مشابه با عواملی هستند که سد راه تولید شده‌اند. واقعیت این است که فعالان حوزه تولید در همه صنایع با موانع پرتعدادی مواجهند که عمدتاً ناشی از بوروکراسی و ناکارآمدی‌های مدیریتی است. البته این موضوع که تولید به عنوان یکی از اولویت‌های حیاتی اقتصاد کشور مورد توجه قرار نمی‌گیرد هم در مانع تراشی‌ها بی‌تاثیر نیست. این مساله به خروج

در حال حاضر شاهد افت صدور خدمات فنی و مهندسی در صنعت برق هستیم. به نظر شما دلیل این افول علیرغم ظرفیت‌های گسترده‌ای که به آن اشاره کردید، چیست؟

سرمایه‌گذاران از حوزه‌های مولد صنعت و اقتصاد کشور منجر شده است. به نظر می‌رسد موانعی پیش روی بخش تولید و صادرات عمدتاً معطوف به داخل کشور هستند. این مشکلات که هزینه‌های به مراتب بیشتری نسبت به صادرات دارند، آنقدر هزینه صادرات به ویژه در حوزه خدمات فنی و مهندسی را افزایش می‌دهد که در نهایت یا به افت سطح و میزان تولید و کاهش توان صادراتی منجر می‌شود و یا سرمایه‌گذاران را ناگزیر به عقب نشینی و خروج از صنعت می‌کند.

**وجود تشکیلاتی مثل سندیکای صنعت برق که بخش قابل توجهی از فعالان صنعت برق را در قالب یک تشکل گردهم می‌آورد، تا چه حد می‌تواند به حل مشکلات پیش روی صادرکنندگان کمک کند؟**

از دیدگاه من بخش قابل توجهی از مشکلات پیش روی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی به ویژه آن بخشی که ناشی از انبوه بوروکراسی‌های عجیب و غریب و قوانین متناقض است، در قالب سندیکاها به راحتی قابل پیگیری است. چرا که افراد و شرکت‌ها به صورت واحدهای انفرادی نمی‌توانند به شکل موثر این موضوعات را پیگیری کنند.

ضمن اینکه از مسیر تشکل‌ها می‌توان زمینه را برای ایجاد کنسرسیوم‌های صادراتی و هم‌افزایی توان تولیدی شرکت‌های سازنده و پیمانکار به نحوی فراهم کرد که در نهایت مجموعه آن‌ها حضور قدرتمندتر و رقابت‌پذیرتری در بازارهای صادراتی داشته باشند. ضمن اینکه گردهم آمدن صادرکنندگان و تولیدکنندگان زیر چتر واحد یک تشکل اقتصادی مانند سندیکای صنعت برق ایران ضمن افزایش قدرت چانه‌زنی بخش خصوصی، زمینه را برای پیگیری موثرتر انتظارات و مطالبات آن‌ها فراهم کرده و امید بیشتری را برای رفع مشکلات متعدد پیش روی آن‌ها ایجاد می‌کند.

قطعاً چنین اقدامی، قدرت چانه‌زنی این واحدها را چه با دولت و چه مجلس افزایش می‌دهد. این تشکل‌ها می‌توانند موانع قانونی و بوروکراسی را برای شرکت‌های عضو خود پیگیری و حل کنند. از این طریق فرسودگی ناشی از دوندگی‌هایی که به دلیل ایجاد مشکلات برای تولیدکنندگان ایجاد می‌شود، کاهش می‌یابد و شرکت‌ها می‌توانند با تمرکز بیشتری، اهداف صادراتی خود را دنبال کنند. به علاوه یک سندیکا می‌تواند نقطه اتکای خوبی برای واحدهایی باشد که در این زمینه کار می‌کنند تا هزینه‌های مربوط به شناسایی بازارهای هدف، قوانین و مقررات و الزامات حضور در این بازارها را کاهش دهند.

**این مجتمع شدن در یک تشکل، چه ویژگی برای صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی ایجاد می‌کند؟**

**به نظر شما دولت می‌تواند به حل مشکلات صدور خدمات فنی و مهندسی با توجه به شرایط تحریم‌ها کمک کند؟**

شاید بهتر باشد به جای نقش آفرینی دولت برای رفع مشکلات، مساله را به این شکل بیان کنیم که اگر دولت مزاحم صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی نشود، آن‌ها بهتر بتوانند کار کنند. در واقع ناکارآمدی دولت به حدی است که اگر فقط کار را به دست صادرکنندگان بسپارد و در مقابل آن‌ها مانع تراشی نکند، کارشان بسیار بهتر پیش خواهد رفت. به همین دلیل اگر دولت صادرکنندگان را به حال خود رها کند، این گروه قطعاً می‌توانند بهتر برنامه ریزی کرده و عملکرد موفق‌تری در صادرات داشته باشند.

در یک شرایط نرمال که دولت یا حاکمیت همه سیاست‌های خود را بر توسعه خواهی متمرکز کرده، قطعاً دولت می‌تواند به توسعه صادرات کمک شایانی کند. چرا که اساساً یکی از وظایف کلیدی دولت بسترسازی برای پیشرفت بخش خصوصی است، اما در کشور ما متأسفانه دولت یعنی کل حاکمیت شامل دستگاه قضایی از یک سو، بوروکراسی دولتی از سوی دیگر در کنار قوانین متعدد و ضد و نقیض و عملکرد دستگاه‌های نظارتی متنوع، در مجموع به یک مانع جدی در مقابل توسعه صادرات تبدیل شده‌اند. به همین دلیل تأکید من بر این است که عدم دخالت دولت در امور، شاید شرایط کار را برای صادرکنندگان تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی تا حد قابل توجهی بهبود ببخشد.

ویژگی محصولات فکر و اندیشه چه کالاهای فیزیکی یا های‌تک و چه خدمات فنی و مهندسی، این است که معمولاً طبیعت این دسته از کالاها منجر به تولید ارزش افزوده بسیار بالا می‌شود. در مقابل صدور محصولات خام، نیمه خام و کشاورزی که سال به سال قیمتشان کاهش می‌یابد، معمولاً کمترین میزان ارزش افزوده را برای کشور ایجاد می‌کند. به همین دلیل اگر مبادلات تجاری کشور را محدود به صدور این دسته از محصولات کنیم، هر سال شاهد منفی شدن تراز بازرگانی کشور خواهیم بود. چرا که کالا و خدمات ساخته شده و نهایی‌های تکی را وارد می‌کنیم که ارزش افزوده بالایی دارند، اما در مقابل محصولات خام و نیمه خامی را صادر می‌کنیم که ارزش افزوده و بهای بسیار پایینی نسبت به محصول نهایی دارند. از این رو به جرات می‌توان گفت جایگزینی صادرات تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی و محصولات نهایی با ارزش افزوده بالا و زنجیره تأمین گسترده تنها راه نجات اقتصاد ایران از شرایط فعلی است. تنها در این صورت است که تراز تجاری ما مثبت شده و ارزش دلاری صادرات به مراتب بالاتر از بهای واردات کشور می‌شود. در نهایت با افزایش صادرات، صنعت و اقتصاد کشور رونق یافته، اشتغال ایجاد می‌کنند و فقر را کاهش می‌دهند و در نهایت چرخه اقتصاد به شکلی مولد، به توسعه پایدار منجر خواهد شد ■

**در صحبت‌های خود اشاره کردید که صدور خدمات فنی و مهندسی، صدور فکر و اندیشه است و آن را اقدامی مثبت ارزیابی کردید. از نظر اقتصادی صدور این خدمات چقدر ارزش افزوده برای کشور ایجاد می‌کند؟**

مهم‌ترین اصل در هر اقتصاد صادرات است که باعث رشد و پیشرفت کشورها می‌شود. اگر صادرات یک کشور به صورت روان و رو به رشد باشد قطعا آن کشور پیشرفت خواهد کرد.

برای صادرات، باید زنجیره‌ای از ابزارها در اختیار صادرکنندگان باشد؛ از جمله لجستیک، راه، هواپیماهای باربری و کلیه تسهیلات مرتبط. اما متأسفانه در کشور ما تصمیمات غلط داخلی بیش از تحریم‌های خارجی، فعالان اقتصادی را آزار داده و آنان را از اهدافشان دور می‌کند. نکته دیگری که دولتمردان باید برای پیشرفت به آن توجه کنند توسعه متوازن است؛ چراکه توسعه نامتوازن با موفقیت روبه‌رو نمی‌شود. با نگاهی به صنایع دفاعی کشور متوجه می‌شویم در این حوزه موفقیت‌های چشمگیری به دست آورده‌ایم و شاید در برخی از بخش‌های آن جزو ۱۰ کشور برتر دنیا باشیم. اما اگر نیرو و امکانات کشور را به همان میزان که صرف صنایع نظامی و دفاعی کرده‌ایم، در خدمت صادرات نیز در می‌آوردیم، امروز به جای چند ده میلیارد دلار صادرات، چند صد میلیارد دلار صادرات داشتیم. شوربختانه ما در یک زمینه رشد بسیار داشته‌ایم و در زمینه‌های دیگر نه تنها رشد نکرده‌ایم؛ بلکه حتی عقب مانده‌ایم.

درخصوص افزایش صادرات در برخی از حوزه‌های اقتصادی بعضاً آمارهای یک یا دو میلیارد دلاری ارائه می‌شود، اما این میزان صادرات نسبت به کشور پهن‌اور ایران و جمعیت جوانان تحصیلکرده و فوق‌العاده آن به هیچ وجه رقم مناسبی نیست. ما با توجه به امکاناتمان باید بسیار بیش از این‌ها پیشرفت می‌کردیم؛ ولی توسعه نامتوازن از این امر جلوگیری کرده است.

امروز روابط ما با کشورهایی مثل روسیه مساعد است، اما با این وجود کامیون‌های ما بعضاً چندین و چند روز پشت مرز آستارا توقف و معطلی دارند. این نشان می‌دهد که صرف افزایش تولید منجر به افزایش صادرات نمی‌شود و کشور نیازمند ایجاد زنجیره‌ای متوازن از حمایت‌ها و تدابیر در جهت افزایش صادرات است.

از دیدگاه شما چرا صادرات کشور آنگونه که باید و شاید افزایش نمی‌یابد تا گشایشی برای گره‌های اقتصادی شود؟

یکی از بزرگترین عقب‌افتادگی‌های کشور عرضه برق با سوبسید بالاست که امکان رشد و پیشرفت را از صنعت برق می‌گیرد. ما صنعتگران خوب و مبتکری در صنعت برق کشور داریم که اگر بتوانند تولیدات خود را با قیمت واقعی بفروشند فعالیت‌های ارزنده‌ای انجام خواهند داد، اما متأسفانه این افراد همواره مقدار زیادی مطالبات تسویه نشده دارند که گردش نقدینگی آن‌ها را دچار مشکل می‌کند. متأسفانه ما از ابتدای انقلاب به جای اینکه سوبسیدها را به تولید بدهیم، به مصرف دادیم. به همین جهت با افزایش مصرف و کاهش

صادرات در عرصه صنعت برق ایران با چه موانعی مواجه است؟

## بخشنامه‌های اشتباهی و دلالتی‌های عجیب

مشکلات ناشی از تحریم به کنار؛ قصه کم‌لطفی‌های دولت و موانعی که بانک مرکزی با بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های متعدد برای صادرات ایجاد کرده است هم سری دراز دارد. از سوی دیگر شرایط برای صنایعی مثل برق به دلیل نرخ‌های تکلیفی سخت‌تر هم هست. جمشید نفر معتقد است نباید دست و پا بسته نشست؛ بلکه بخش خصوصی حتی در این شرایط هم می‌تواند کفش‌های آهنین به پا کرده و راه را برای صادرات باز کند. پیشنهاد دبیرکل کنفدراسیون صادرات ایران این است که سندیکاهای و تشکل‌های اقتصادی رقابت با یکدیگر را کنار گذاشته و ضمن ایجاد شرکت‌های مدیریت صادرات، باهم متحد شوند تا بتوانند با قدرت و سرمایه زیاد وارد بازارهای بین‌المللی شده و هرکدام، بخشی از این بازارها را از آن خود کنند. مشروح گفتگوی سندیکای صنعت برق ایران با جمشید نفر در ادامه آمده است.

گفتگو با جمشید نفر | دبیرکل کنفدراسیون صادرات ایران



تولید مواجهه شده‌ایم و وابستگی‌مان بهش خارج از مرزها بیشتر شده است.

**فرمودید صادرات کشور با موانعی دست و پنجه نرم می‌کند که ناشی از تصمیمات اشتباه مسئولان است. لطفا در این رابطه بیشتر توضیح دهید.**

همانطور که می‌دانید، ما از نعمتی خدادادی به نام نفت برخورداریم و اقتصاد کشور چه پیش و چه پس از انقلاب تماما بر منابع ارزی حاصل از نفت تکیه داشته است.

با توجه به اینکه اقتصاد کشور همیشه نفتی بوده و ما مشکلات را با پول نفت حل کرده‌ایم، به زوایای دیگر اقتصاد توجه نکرده‌ایم. اما در سال ۱۳۹۷ که دچار تحریم‌های شدید شدیم و فروش نفت با مانع مواجه شد، تازه دولتمردان متوجه ظرفیت‌های دیگر کشور شدند. با این وجود بازهم با بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های غلط برای صادرات کشور مانع ایجاد کردند.

در شرایط عادی اگر قیمت ارز فقط ده درصد بالا می‌رفت، صادرات ما باید حداقل ۲۰ درصد افزایش می‌یافت. اما اکنون قیمت ارز چندین برابر بالا رفته و آمار صادرات به دلیل موانع ایجاد شده از سوی دولت، هنوز در حد همان اعداد و ارقام سال ۵۷ است. (البته خوشبختانه در سال جاری صادرات کشور نزدیک ۱۰ درصد افزایش داشته و گمان می‌کنم حجم کل صادرات تا پایان سال ۱۴۰۱ به حدود ۵۰ میلیارد دلار برسد.) بخشنامه‌های غلط دولت واقعا صادرکنندگان را ناامید کرد؛ به طوری که بسیاری از صادرکنندگان فعالیت‌های صادراتی خود را کنار گذاشتند.

همانگونه که مطلع هستید، اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران همیشه جزو رتبه‌های برتر کشور در حوزه صادرات بوده است. اما بنده خبر موثق دارم که بسیاری از صادرکنندگان بزرگ و نمونه این بخش از سال ۱۳۹۷ به خاطر بخشنامه‌های بانک مرکزی فعالیت در عرصه صادرات را کنار گذاشته‌اند چرا که به خاطر این بخشنامه‌ها و قوانین غلط، از ریخته شدن آبرو و اعتبار خود واهمه دارند.

بعدها یک سری کارت یکبار مصرف هم برای صادرات آمد که کار را سخت‌تر کرد. در این میان هرچه ما برای اصلاح این فرایندها تقلا کردیم فایده‌ای نداشت و کسی صدایمان را نشنید. پیشنهاد ما این بود که صادرات به دو بخش تقسیم شود: صادرات نعمت و صادرات همت. در این طرح، صادرات نعمت شامل بخش‌هایی مثل نفت، فولاد و پتروشیمی می‌شد که مواد اولیه خود را با نرخ نیمایی تحویل می‌گرفتند و می‌بایست در نهایت ارز را با نرخ نیمایی تحویل دولت می‌دادند. از سوی دیگر صادرات همت شامل بخش‌هایی مثل کشاورزی و صنایع کوچک می‌شد که خرید خود را با نرخ نیمایی انجام نمی‌دادند و بهتر بود از تحویل ارز نیمایی معاف شوند؛ چرا که این بخش حتی نمی‌توانند با ارز بازار آزاد صادرات انجام دهند و مواد اولیه خود را به امید ارز آتی خریداری می‌کنند؛ بنابراین چگونه می‌توانند خرید خود را

با یوروی ۵۰ هزار تومانی انجام دهند و بعد به دولت یوروی ۳۰ هزار تومانی تحویل دهند؟ این غیرممکن است؛ در نتیجه شرکت‌های فعال در این حوزه مجبور می‌شوند دارندگان کارت‌های یکبار مصرف را پیدا کنند تا صادراتشان از طریق آن‌ها انجام شود. متأسفانه بانک مرکزی با بخشنامه‌های غلط خود، فضای دلالی عجیبی در حوزه صادرات ایجاد کرده است.

از مجموع ۴۰ یا ۵۰ میلیارد دلار صادرات سالانه کشور، تنها حدود ۱۰ میلیارد دلار مربوط به بخش همت است؛ بنابراین این بخش می‌تواند در فعالیت‌های صادراتی خود آزاد باشد تا یکی از زنجیره‌های دست‌وپاگیر موجود از پای صادرکنندگان باز شود.

استعداد ما در عرصه صادرات، سالانه بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار است و اگر مشکلات موجود برطرف شود، نه تنها کل اقتصاد ایران ترمیم می‌شود؛ بلکه پیشرفت اقتصادی قابل توجهی هم خواهیم داشت.

حل این مشکل از دو مسیر ممکن می‌شود. یک مسیر، دیپلماسی اقتصادی و اصلاح روابط بین‌المللی است. باید توجه داشت که با شعار دادن نمی‌توان مشکلات را حل کرد. دنیا مثل یک باشگاه است که برای ورود و خروج قواعدی دارد. ما باید آن دسته از قوانین و قواعد بین‌المللی را که باعث سرفرازی کشور یا سوءاستفاده از منابع‌مان می‌شود رعایت کنیم تا زیر بار تحریم‌های شدید نرویم.

اما مسیر دوم به بخش خصوصی برمی‌گردد. ما در این بخش مشکلی اساسی داریم که به تمامی تشکله‌ها مربوط است. متأسفانه تشکله‌های کشور با یکدیگر رقابتی بیهوده دارند؛ در حالی که بهترین مسیر برای گرفتن بازارهای خارجی این است که تشکله‌های مختلف ضمن ایجاد شرکت‌های مدیریت صادرات، با یکدیگر متحد شده و با قدرت و سرمایه زیاد وارد بازارهای بین‌المللی شوند تا هریک، بخشی از این بازارها را از آن خود کنند. در چنین شرایطی همه سود خواهند کرد.

از سوی دیگر باید توجه داشت یکی از خطرات بزرگی که صادرات کشور را تهدید می‌کند، محدود بودن بازارهای صادراتی است. در حال حاضر بیشترین صادرات ما به چین و پس از آن عراق است. اگر در روابط ما با این کشورها مشکل ایجاد شود، ناگهان درصد زیادی از حجم کل صادرات کشور از دست خواهد رفت. در نتیجه ما باید پراکندگی صادرات خود را افزایش دهیم و به کشورهای مختلف صادرات داشته باشیم تا اگر با یک کشور مشکلی سیاسی پیدا کردیم، کل اقتصاد کشور تحت تأثیر قرار نگیرد.

دست‌کم از سال ۹۷ که مسیر اقتصاد کشور تا حدود زیادی از مسیر نفتی جدا شد، ما باید برای این موارد راه‌حلهایی می‌اندیشیدیم و بر مبنای آن حرکت می‌کردیم. اما متأسفانه هنوز چاره‌ای نیندیشیده‌ایم ■

**کارشناسان می‌گویند با وجود برخی کالاهای باکیفیت کشور و پیشرفت‌های فوق‌العاده به‌ویژه در حوزه صنعت برق، نام شرکت‌های ایرانی در وندور لیست بسیاری از کشورها از جمله عراق وجود ندارد. برای حل این مشکل چه باید کرد؟**



زمانی که نرخ ارز بسیار پایین‌تر از قیمت فعلی بود، کارشناسان علی‌الدوام تاکید می‌کردند که نرخ ارز باید افزایش یافته و واقعی شود تا صادرات کشور پا بگیرد و به درآمدی برای فعالان اقتصادی تبدیل شود. حال نرخ ارز افزایش یافته و دیگر نمی‌تواند از این واقعی‌تر باشد، اما حجم فعلی صادرات با پتانسیل‌هایی که کشور در این زمینه دارد قابل قیاس نیست. یکی از مهم‌ترین بازارهای هدف برای صادرکنندگان و به‌ویژه فعالان صنعت برق، کشور عراق است، اما متأسفانه ما در عراق هم سهم چندانی از صادرات خدمات و تجهیزات برقی نداریم. ایرج گلابتونچی، عضو هیات مدیره انجمن شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی در پاسخ به چرایی این شرایط می‌گوید نام شرکت‌های ایرانی در وندور لیست عراق قرار ندارد. مسئولان عراق در عین وقوف به کیفیت بالای تجهیزات ایرانی از این تجهیزات در پروژه‌ها استفاده نمی‌کنند و به نظر می‌رسد علت، ضعف دولت در مراودات اقتصادی با عراق است. گلابتونچی در گفتگو با ستبران موضوعاتی از این دست را در خصوص صادرات خدمات فنی و مهندسی به‌ویژه در صنعت برق توضیح می‌دهد.



گفتگو با ایرج گلابتونچی | عضو هیات مدیره انجمن شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی

# مهم‌ترین معرکه صادرات ایران

## افزایش نرخ ارز

لطفا بفرمایید در حال حاضر صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور در چه وضعیتی قرار دارد؟

با نگاهی به کارنامه صادرات، ما از سال ۱۳۷۷ تا ۱۴۰۰ در صدور خدمات فنی و مهندسی به سایر کشورها سهم ۳۴ میلیارد دلاری داشته‌ایم. اما این صادرات با افت و خیزهایی همراه بوده است. مهم‌ترین بازار هدف ما کشور عراق است، اما مشکلات تحریم و صدور ضمانتنامه و همچنین شیوع کرونا عملاً باعث شده است از سال ۲۰۱۵ نتوانیم در عراق پروژه جدید بگیریم. این در حالی است که در سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ چهل شرکت ایرانی توانسته بودند در عراق ۶۰ پروژه زیرساختی به ارزش ۲ میلیارد دلار اخذ کنند، اما از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۰ به دلیل جنگ عراق با نیروهای تکفیری و بعد شیوع کرونا به تدریج حجم صادرات فنی و مهندسی ما در این کشور کاهش یافت.

در ادامه با برطرف شدن برخی مشکلات پیشین، صادرات خدمات فنی و مهندسی باز هم به چرخه رشد بازگشت. خوشبختانه صادرات خدمات فنی و مهندسی کشور در سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۳۹۹ بیش از ۵ برابر رشد داشته است. در سال ۹۹ صادرات خدمات فنی و مهندسی به حدود ۵۰۰ میلیون دلار در سال رسیده بود، اما اکنون به حدود ۱/۸ (یک و هشت‌دهم) میلیارد دلار رسیده است. این امر نشان می‌دهد که ما پتانسیل‌های افزایش صادرات را داریم.

عراق با توجه به خرابی‌های جنگ و نیاز این کشور به توسعه زیرساخت‌ها به‌ویژه برای استخراج نفت و ... بازاری بزرگ به ارزش ۱۰۰ میلیارد دلار است. اگر ما بتوانیم فقط ۱۰ درصد از این بازار را به دست آوریم، به ارزشی برابر با ۱۰ میلیارد دلار دست یافته‌ایم. طبق اطلاعات دریافت‌شده، در بودجه امسال عراق حدود ۱۰ میلیارد دلار برای اجرای پروژه‌های زیربنایی در نظر گرفته شده که خدمات فنی و مهندسی هم سهم قابل توجهی در این پروژه‌ها دارد. ما طی یک هم‌افزایی و با برنامه‌ریزی و هدفگذاری درست می‌توانیم سهم خوبی در این پروژه‌ها داشته باشیم.

در این مورد بنده بیشتر در خصوص صادرات به عراق اطلاعات دارم. عراق دارای دو بخش است؛ یکی بخش خودمختار کردستان که قراردادهای آن توسط حکومت محلی امضا می‌شود و دیگری جنوب عراق که قراردادهایش توسط دولت مرکزی منعقد می‌شود. تا آنجا که بنده اطلاع دارم در حال حاضر دو شرکت خصوصی در حوزه صنعت برق در عراق موفق هستند

آیا آماری از وضعیت صادرات صنعت برق هم در اختیار دارید؟

که هردو در کردستان عراق فعالیت می‌کنند و پروژه‌هایشان هم در زمینه پست‌ها و تجهیزات و خطوط انتقال برق است؛ بنابراین از میان ۶۰ پروژه‌ای که شرکت‌های ایرانی در عراق گرفته‌اند، دو مورد مربوط به صنعت برق است.

اگرچه ما کابل و تمام تجهیزات برق را تولید می‌کنیم، اما از آنجا که پیمانکاران و سازندگان تجهیزات برقی ما در وندور لیست کردستان عراق و جنوب عراق حضور ندارند، زیاد از تجهیزات ایرانی در پروژه‌ها استفاده نمی‌شود. متأسفانه در عراق، پیمانکاران و حتی پیمانکاران ایرانی را وادار می‌کنند تا تجهیزات را از کشورهای اروپایی، چین و ... بیاورند. وقتی از وزیر برق کردستان عراق سوال می‌شود که چرا از تجهیزات ایرانی استفاده نمی‌کنید، پاسخ این است که تجهیزات ایرانی در وندور لیست ما قرار نمی‌گیرد و به همین دلیل ما در استفاده از این تجهیزات محدودیت داریم.

این موضوع به دیپلماسی اقتصادی ما برمی‌گردد. سطح مراودات ما با عراق و دیگر کشورها باید بالاتر رود. دولت ایران می‌تواند در مراودات سیاسی و بین‌کشوری به عراق بقبولاند که شرکت‌های ایرانی را در وندور لیست‌های خود بگنجانند. در خصوص ارمنستان هم اطلاع دارم که حجم عمده‌ای از صادرات خدمات فنی و مهندسی ما در این کشور مربوط به صنعت برق است، اما متأسفانه در خصوص صادرات تجهیزات و خدمات برق به سایر کشورها اطلاعات چندانی در اختیار ندارم.

**از دیدگاه شما اصلی‌ترین دلایل کاهش سهم صنعت برق ایران از صادرات خدمات فنی و مهندسی به‌ویژه در بازارهای منطقه‌ای از جمله عراق چیست؟**

یکی از دلایل کاهش صادرات خدمات فنی و مهندسی، نوسان توجه دولت‌ها به مقوله صادرات است. در بعضی دوره‌ها مثل سال ۹۰ توجه دولت به مقوله صادرات خدمات فنی و مهندسی افزایش می‌یابد و صادرات ما در این سال به ۴ و ۲ دهم (۴/۲) میلیارد دلار می‌رسد. یا در سال ۲۰۱۵ میلادی با افزایش توجه دولت به این مقوله، صادرات خدمات فنی و مهندسی ما فقط در بخش خصوصی به ۲ میلیارد دلار می‌رسد. اما در برخی دوره‌ها هم توجه دولت به صادرات کاهش می‌یابد و به همین دلیل از ارزش صادرات ما کاسته می‌شود.

سفارتخانه‌های ما باید در مذاکرات خود از شرکت‌های صادرکننده خدمات فنی و مهندسی حمایت موثر داشته باشند. همچنین دولتمردان ما در دیدار با همتایان سیاسی خود باید در جهت ایجاد بازارهای بیشتر برای صادرات تلاش کنند؛ یعنی رویکرد دولت در فضای بین‌المللی نباید صرفاً سیاسی باشد و باید سیاسی-اقتصادی شود. دولت باید سفارتخانه‌ها را ملزم کند محور کارشان علاوه بر دیپلماسی سیاسی، دیپلماسی فعال اقتصادی باشد.

اکنون کشورهایی مثل ترکیه در زمینه دیپلماسی اقتصادی فعالیت زیادی دارند؛ یکی از وظایف اصلی سفارتخانه‌های این کشورها شناسایی بازارهای کار و پروژه‌های خوب در کشورهای خارجی و مذاکره با مسئولان دولتی بازارهای هدف برای دریافت پروژه‌هاست. بزرگترین بازار ترکیه که طی ۴۰ سال گذشته حدود ۲۰ درصد از صادرات خدمات فنی و مهندسی این کشور را به ارزش ۴۷۰ میلیارد دلار شامل می‌شود، روسیه است؛ یعنی بازاری بزرگ که با ما مراودات سیاسی بسیار خوبی دارد، اما ما عملاً نتوانسته‌ایم دیپلماسی اقتصادی خوبی در این کشور داشته باشیم.

بحث دیگر اتفاقاتی است که در کشورها رخ می‌دهد و به مانعی برای صادرات تبدیل می‌شود؛ مثل جنگ عراق با تکفیری‌ها یا شیوع کرونا. تحریم هم در کاهش صادرات کشور موثر است. در شرایط تحریم شرکت‌ها به راحتی نمی‌توانند ضمانتنامه دریافت کنند و این امر مانع فعالیت‌های آن‌ها در مناقصات بین‌المللی و بازارهای رقابتی می‌شود.

مانع چهارم بر سر راه صادرات، ناتوانی شرکت‌های ایرانی در رقابت بین‌المللی است. شرکت‌های ایرانی برای ورود به بازار باید بتوانند با رقبای خود مثل ترکیه، چین و کشورهای حاشیه خلیج فارس رقابت کنند و این مستلزم آن است که قیمت این شرکت‌ها رقابتی باشد. تا چند سال پیش دولت با مشوق‌های صادراتی از صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی حمایت می‌کرد که بسیار در رونق صادرات فنی و مهندسی موثر بود، اما با حذف این جایزه صادراتی شرکت‌های ایرانی در فضای رقابت بین‌المللی ناتوان‌تر شدند.

تا سال ۲۰۱۵ شرکت‌های ما برای اینکه مشکل تحریم و محدودیت دسترسی به سیستم بانکی را حل کنند از یک بانک عامل در ایران ضمانتنامه دریافت می‌کردند. این بانک ایرانی با یک بانک واقع در کشور هدف که ضمانتنامه آن مورد پذیرش کارفرما بود، رابطه کارگزاری برقرار می‌کرد و ضمانتنامه را به بانک یاد شده ارائه می‌داد. بانک خارجی هم در مقابل به شرکت ایرانی ضمانتنامه می‌داد تا به کارفرما تحویل دهد. به این نوع ضمانتنامه، اصطلاحاً ضمانتنامه متقابل یا Back to Back گفته می‌شد. در این سیستم، شرکت ایرانی ملزم به پرداخت دو هزینه برای ضمانتنامه بود؛ یک هزینه برای بانک ایرانی و یک هزینه برای بانک خارجی.

پس از اینکه شرایط تحریم دشوارتر شد، شرکت‌های ایرانی برای دریافت پروژه در کشورهای هدف با سپرده‌گذاری‌های گزاف در بانک‌های خارجی از آن‌ها ضمانتنامه دریافت می‌کردند. اما از سال ۲۰۲۰ به بعد بانک‌های خارجی حتی با سپرده‌گذاری صددرصد هم به شرکت‌های ایرانی ضمانتنامه

**استمرار شرایط تحریم و محدودیت دسترسی به سیستم بانکی در سطح بین‌الملل چه هزینه‌هایی به شرکت‌های ایرانی تحمیل کرده است؟**

نمی‌دهند. در این شرایط چه باید کرد؟ چند راهکار وجود دارد.

دولت در پروژه‌های جدید بر اساس مذاکراتی که با کشور هدف انجام می‌دهد، قرارداد خط اعتباری ایجاد می‌کند تا از محل آن به شرکت‌های ایرانی ضمانتنامه دهد. در راهکاری دیگر، شرکت‌های ایرانی تعهدات و مدارک لازم را به بانکی که دولت ایران معرفی می‌کند ارائه می‌دهند و دولت ایران شرکت‌ها را در مقابل دولت مقابل تضمین می‌کند. همچنین راهکار دیگر این است که بخشی از پول دولت ایران در بانک‌های کشور خارجی بر اساس مذاکرات فیما بین دو کشور بلوکه شود تا شرکت‌های ایرانی از محل آن پول ضمانتنامه دریافت کنند.

یکی از بزرگترین نقاط مثبت افزایش نرخ ارز این است که صادرات افزایش یابد. دولت ترکیه همین کار را انجام داد. این کشور نرخ بهره بانکی را کاهش داد و به جای آن اجازه داد ارزش لیر قدری کمتر شود؛ ولی از آنجا که این کشور صادرات محور است، افزایش صادرات در بلندمدت آثار کاهش ارزش لیر را پوشش می‌دهد.

در کشور ما نیز یکی از راهکارها برای پوشش آثار کاهش ارزش ریال، افزایش صادرات است. اگر ما صادرات را بیشتر کنیم از افت ارزش ریال به عنوان یک فرصت برای ارزآوری بیشتر بهره‌جست‌ایم. اما با توجه به محدودیت‌های بانکی در جابه‌جایی ارز، نمی‌توانیم چنین فرصتی ایجاد کنیم.

برنامه دولت باید به این ترتیب باشد که اگر افتی در قیمت ریال ایجاد می‌شود، اجازه دهد و حتی کمک کند صادرات در بحث کالا و خدمات بیشتر شود؛ یعنی اتاق‌های مشترک ایران و کشورهای هدف، سفارتخانه‌ها، سفرا و ... را ملزم کند تا تمام تلاش خود را صرف توسعه بیشتر صادرات کنند که با افزایش ارزآوری هم افت ریال به لحاظ اقتصادی جبران شود و هم از افت بیشتر آن جلوگیری شود. بنده در کشور عراق شاهد بوده‌ام که در زمان افت ارزش ریال، استقبال برای خرید کالاهای ما در این کشور به شدت افزایش می‌یابد و صادرات کالاهایمان تسهیل می‌شود. اما اگر این امر با برنامه و هدفمند انجام شود قطعاً از نظر اقتصادی کمک بیشتری به کشور خواهد شد.

**افزایش نرخ ارز می‌توانست به فرصتی برای توسعه صادرات تبدیل شود. چرا این اتفاق آنگونه که باید و شاید رخ نداد؟**

**به نظر شما چه اصلاحاتی می‌تواند مساله رفع تعهدات ارزی را که به مانعی برای صادرات تبدیل شده است به جاذبه تبدیل کند؟ پیشنهاد شما چیست؟**

صادرات خدمات فنی و مهندسی تا حدود سال ۱۳۹۷ از مالیات معاف بود و تعهدات ارزی برای این بخش در نظر گرفته نمی‌شد، اما در سال ۱۳۹۸ این معافیت مالیاتی از لایحه بودجه حذف شد. باید توجه داشت که صدور خدمات فنی و مهندسی با صادرات کالا تفاوتی حائز اهمیت دارد. در صادرات کالا به محض فروش کالا، ارز آن دریافت می‌شود و می‌توان نسبت به رفع تعهد ارزی اقدام کرد. اما در صدور خدمات فنی و مهندسی معمولاً سود در انتهای پروژه دریافت می‌شود. در طول پروژه گردش مالی وجود دارد، اما این پول صرف خرید مصالح و تجهیزات یا حقوق و دستمزد می‌شود و حین کار سودی باقی نمی‌ماند؛ بنابراین اینگونه پروژه‌ها تنها در مرحله آخر به سود می‌رسد و می‌توان رفع تعهد ارزی انجام داد؛ بنابراین بهتر است زمان رفع تعهدات ارزی برای صادرات خدمات فنی و مهندسی در انتهای پروژه‌ها در نظر گرفته شود. البته سازمان توسعه تجارت به این مساله اشراف دارد، اما موضوع باید به دیگر سازمان‌های متولی رفع تعهدات ارزی اطلاع‌رسانی و از سوی آن‌ها پذیرفته شود. به نظر می‌رسد باید هماهنگی بیشتری میان سازمان توسعه تجارت و سایر سازمان‌های متولی رفع تعهدات ارزی شکل گیرد تا این مانع از سر راه صدور خدمات فنی و مهندسی برداشته شود.

**از دیدگاه شما چه راهبردهایی برای بازگرداندن صادرات صنعت برق به ریل رونق و توسعه وجود دارد؟**

دولت و سندیکاهای مرتبط با صنعت برق کشور و به‌خصوص سندیکای صنعت برق ایران باید تلاش کنند پیمانکاران امکان حضور در کشورهای هدف را داشته باشند. به این منظور، سازمان‌های متولی مثل سازمان توسعه تجارت، وزارت خارجه و ... باید کمک کنند بازارهای هدف با همکاری سندیکاها شناسایی شوند و بعد آن‌ها را به پیمانکاران و فعالان صنعت معرفی کرده و از آن‌ها برای ورود به این بازارها حمایت به عمل آورند.

پیمانکاران و سازندگان تجهیزات برقی ما هم باید در زمینه صادرات فعالیت و سرمایه‌گذاری کنند تا در یک هم‌افزایی با سازمان‌ها و سندیکاهای متولی بتوانند به بازارهای خارجی ورود کنند؛ چراکه ما پیمانکاران بزرگ و قابل‌ی در صنعت برق داریم و توانایی تولید هرگونه تاسیسات و تجهیزات برقی را در کشور داریم. به عقیده من شرکت‌های ما باید توانایی خود را برای ورود به بازارهای خارجی باور کنند ■



این روزها کمتر محفل و مجلس اقتصادی و حتی سیاسی را می‌توان پیدا کرد که در آن از اهمیت تولید و صادرات سخن گفته نشود. هر روز هم شاهدیم از سیاست‌ها و برنامه‌هایی پرده‌برداری می‌شود که قرار است تحول بزرگی در موضوع صادرات به وجود بیاورد. مقاله‌ها، پژوهش‌ها، یادداشت‌ها و سخنرانی‌های مفصلی هم در باب راهکارهای تشویق صادرات، موانع آن و راه‌حل‌های برداشته شدن این موانع نوشته و گفته می‌شود. صادرات مقوله‌ای است که به اندازه‌ی اهمیتی که دارد باید برای تحقق آن تلاش کرد، که اگر میسر شود حتماً یکی از راهکارهای مهم حفظ ارزش پول ملی و بیرون آمدن از تنگنایی خواهد بود که اقتصاد ما در آن گرفتار شده است. جدای از برخی مشکلات و موانع کلی پیش روی صادرات مانند تغییر لحظه‌ای قوانین، مشکلات لجستیک و حمل و نقل، نوسانات ارزی و عدم ثبات اقتصادی، کیفیت پایین کالاهای تولیدی به دلیل کاهش روزافزون رقابت داخلی، بوروکراسی کند و سنگین دولتی و مشکلات تبادل مالی و بانکی به دلیل وجود تحریم‌های بین‌المللی، صادرات خدمات فنی و مهندسی به طور خاص با چالش‌ها و مشکلاتی روبرو است که هر کدام نیازمند توجه خاص سیاستگذاران است:

۱) مشکلات بانکی: نقل و انتقال پول، تهیه و ارائه تضامین شرکت در مناقصه، حسن انجام تعهدات، و پیش پرداخت به کارفرمایان، عدم افتتاح حساب، و عدم امکان وصول مستقیم درآمدهای صادراتی، عدم امکان استفاده از ظرفیت‌های بین‌المللی تأمین مالی بر خلاف رقبای فعال کشورهای در حال توسعه.

۲) مشکلات تحریم: ممنوعیت کشورها و بخش‌های دولتی و خصوصی آنها برای کار با شرکت‌های ایرانی یا استفاده از کالای ساخت ایران، و شمول تحریم‌های خزانه‌داری ایالات متحده (در آفریقا به طور خاص این مشکل وجود دارد) و یا محدودیت کارفرمایان در پذیرش پیمانکاران و تأمین‌کنندگان ایرانی با توجه به منابع بانکی تأمین‌کننده منابع مالی طرح‌ها (بانک‌های توسعه آسیایی و ...). و عدم برقراری تردد خطوط کشتیرانی بین‌المللی به مقصد ایران و افزایش هزینه‌های حمل کالا با ناوگان اختصاصی.

۳) فعالیت‌های مخرب کشورهای محور سلطه برای جلوگیری از برقراری روابط راهبردی کشورهای منطقه با جمهوری اسلامی و بازتعریف نقشه توسعه این کشورها با دور زدن ایران. به طور مشخص توسعه کشورهای واقع در کریدورهای حمل و نقل و ترانزیت سوخت و انرژی و جلوگیری از اتصال به شبکه‌های متناظر در ایران تبدیل به یک راهبرد کلی شده است؛ از جمله این پروژه‌ها می‌توان به خط لوله TOPCI، کریدور ترکیه بصره، کریدور ترکیه آذربایجان، تلاش برای ایجاد خط انتقال صادرات برق عربستان به عراق، از این نوع هستند.

۴) بحران‌های اجتماعی اقتصادی در بازارهای هدف و رکود توسعه‌ای ایجاد شده پس از پاندمی کرونا

۵) عدم اقدامات یکپارچه و موثر دولت در توسعه صادرات غیر نفتی به شکل مولد:

■ به طور سنتی صادرات نفت عامل توازن تراز تجاری کشور با کشورهای خریدار نفت ایران بوده است؛ بدین ترتیب که در سال‌های افزایش درآمدهای نفتی، درآمد صادراتی مازاد به سرعت به سمت واردات کالاهای تجملی و مصرفی هدایت شده و این افزایش تقاضای تثبیت شده در بازار داخل برای کالاهای وارداتی و تجملی، همچنان در سال‌های رکود صادرات نفت ادامه داشته، منجر به ماندگاری تقاضای افزایش

این روزها کمتر محفل و مجلس اقتصادی و حتی سیاسی را می‌توان پیدا کرد که در آن از اهمیت تولید و صادرات سخن گفته نشود. هر روز هم شاهدیم از سیاست‌ها و برنامه‌هایی پرده‌برداری می‌شود که قرار است تحول بزرگی در موضوع صادرات به وجود بیاورد. مقاله‌ها، پژوهش‌ها، یادداشت‌ها و سخنرانی‌های مفصلی هم در باب راهکارهای تشویق صادرات، موانع آن و راه‌حل‌های برداشته شدن این موانع نوشته و گفته می‌شود. صادرات مقوله‌ای است که به اندازه‌ی اهمیتی که دارد باید برای تحقق آن تلاش کرد، که اگر میسر شود حتماً یکی از راهکارهای مهم حفظ ارزش پول ملی و بیرون آمدن از تنگنایی خواهد بود که اقتصاد ما در آن گرفتار شده است. جدای از برخی مشکلات و موانع کلی پیش روی صادرات مانند تغییر لحظه‌ای قوانین، مشکلات لجستیک و حمل و نقل، نوسانات ارزی و عدم ثبات اقتصادی، کیفیت پایین کالاهای تولیدی به دلیل کاهش روزافزون رقابت داخلی، بوروکراسی کند و سنگین دولتی و مشکلات تبادل مالی و بانکی به دلیل وجود تحریم‌های بین‌المللی، صادرات خدمات فنی و مهندسی به طور خاص با چالش‌ها و مشکلاتی روبرو است که هر کدام نیازمند توجه خاص سیاستگذاران است:

۱) مشکلات بانکی: نقل و انتقال پول، تهیه و ارائه تضامین شرکت در مناقصه، حسن انجام تعهدات، و پیش پرداخت به کارفرمایان، عدم افتتاح حساب، و عدم امکان وصول مستقیم درآمدهای صادراتی، عدم امکان استفاده از ظرفیت‌های بین‌المللی تأمین مالی بر خلاف رقبای فعال کشورهای در حال توسعه.

۲) مشکلات تحریم: ممنوعیت کشورها و بخش‌های دولتی و خصوصی آنها برای کار با شرکت‌های ایرانی یا استفاده از کالای ساخت ایران، و شمول تحریم‌های خزانه‌داری ایالات متحده (در آفریقا به طور خاص این مشکل وجود دارد) و یا محدودیت کارفرمایان در پذیرش پیمانکاران و تأمین‌کنندگان ایرانی با توجه به منابع بانکی تأمین‌کننده منابع مالی طرح‌ها (بانک‌های توسعه آسیایی و ...). و عدم برقراری تردد خطوط کشتیرانی بین‌المللی به مقصد ایران و افزایش هزینه‌های حمل کالا با ناوگان اختصاصی.

۳) فعالیت‌های مخرب کشورهای محور سلطه برای جلوگیری از برقراری روابط راهبردی کشورهای منطقه با جمهوری اسلامی و بازتعریف نقشه توسعه این کشورها با دور زدن ایران. به طور مشخص توسعه کشورهای واقع در کریدورهای حمل و نقل و ترانزیت سوخت و انرژی و جلوگیری از اتصال به شبکه‌های متناظر در ایران تبدیل به یک راهبرد کلی شده است؛ از جمله این پروژه‌ها می‌توان به خط لوله TOPCI، کریدور ترکیه بصره، کریدور ترکیه آذربایجان، تلاش برای ایجاد خط انتقال صادرات برق عربستان به عراق، از این نوع هستند.

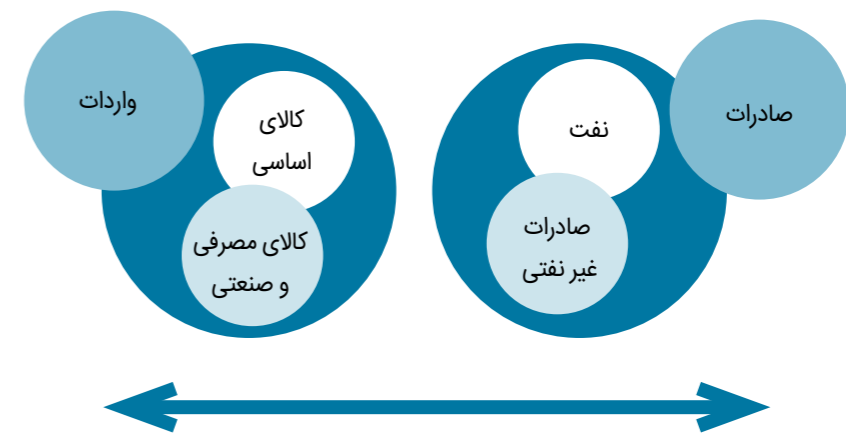
۴) بحران‌های اجتماعی اقتصادی در بازارهای هدف و رکود توسعه‌ای ایجاد شده پس از پاندمی کرونا

۵) عدم اقدامات یکپارچه و موثر دولت در توسعه صادرات غیر نفتی به شکل مولد:

■ به طور سنتی صادرات نفت عامل توازن تراز تجاری کشور با کشورهای خریدار نفت ایران بوده است؛ بدین ترتیب که در سال‌های افزایش درآمدهای نفتی، درآمد صادراتی مازاد به سرعت به سمت واردات کالاهای تجملی و مصرفی هدایت شده و این افزایش تقاضای تثبیت شده در بازار داخل برای کالاهای وارداتی و تجملی، همچنان در سال‌های رکود صادرات نفت ادامه داشته، منجر به ماندگاری تقاضای افزایش

یافته دوره قبلی و بالا رفتن نرخ ارز شده است. سیاست ایجاد صندوق توسعه ملی هم با توجه به رقابت دولت‌ها در هزینه‌کرد کامل منابع در دولت خود، مؤثر نبوده و بی‌مهری به توسعه صادرات، با غیر رقابتی بودن کالا و خدمت صادراتی به دلیل نرخ‌های ارز پایین، در زمان خود مزید علت شده است. لذا به عنوان یک الزام در توسعه صادرات، ایجاد تعادل در نرخ ارز، مستقل از مقدار فروش و حجم درآمدهای نفتی، و افزایش متناسب آن با نرخ تورم داخلی و جهانی، به منظور توسعه تولید رقابتی در داخل و اقتصادی شدن صادرات، گام اساسی در توسعه صادرات به شمار می‌رود.

■ عدم وجود راه حل یکپارچه برای حل مسائل بانکی و تحریمی. در این خصوص ایجاد و تقویت ساختار تهاجر برای دریافت درآمدهای صادراتی، ارائه تضمین جایگزین بانکی از طرف دولت جمهوری اسلامی ایران به کارفرمایان، ایجاد خطوط اعتباری برای توسعه صادرات به کشورهای مقصد، الزام به موازنه صادرات (به خصوص خدمات فنی و مهندسی) با واردات از کشورهای خارجی؛ به طور مثال واردات نهاده می‌تواند در اولویت اول از محل صادرات تولیدات صنعتی (به جای درآمدهای نفتی) تأدیه شود.



■ برقراری خطوط کشتیرانی با یارانه دولتی جهت جبران افزایش هزینه‌های حمل‌ناشی از تحریم

■ حمایت از ایجاد کنسرسیوم‌های بین‌المللی توسعه صادرات در کشورهای ثالث

■ تقویت تعاملات دیپلماتیک برای تغییر نقشه‌های توسعه‌ای کشورها

■ تضمین سرمایه‌گذاری و وصول مطالبات از طریق صندوق ضمانت صادرات. در حال حاضر این صندوق با سرمایه محدود از ارائه تضمین صادرات در بسیاری از بازارهای هدف به شرکت‌های ایرانی (به دلیل ریسک‌های سیاسی) خودداری می‌کند، در حالی که همزمان دولت با اعزام هیئت‌های تجاری، افزایش صادرات به این کشورها را ترویج می‌کند.

■ حمایت از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای ثالث یا جذب سرمایه‌گذاری خارجی در کشور، به منظور تولید و صادرات به بازارهای هدف مشخص، یا با هدف تولید مشترک و صادرات به بازارهای هدف و توسعه صادرات غیر مستقیم. با این حال متأسفانه آنچه در عمل اتفاق می‌افتد شکل‌گیری موافقتنامه‌های تجاری به گونه‌ای است که دستگاه‌های مختلف دولتی بیشتر به دنبال حل مسائل جاری و واردات

تجهیزات از محل آن هستند.

■ امروز در بسیاری از بازارهای هدف دولت‌ها به ارزش تولید ملی پی برده، با ایجاد برنامه‌های تولید داخل و مشترک، اجازه واردات محصول تمام شده را نمی‌دهند که این موضوع به طور خاص باید مورد توجه سیاستگذاران توسعه صادرات قرار گیرد.

■ همچنین اصلاح آمیخته‌های کلان بازاریابی ملی در سطح بین‌المللی. به طور قطع ثبات سیاسی اجتماعی و اقتصادی از اساسی‌ترین مؤلفه‌ها برای ترغیب مشتریان بین‌المللی در توسعه همکاری‌ها و مبادلات تجاری با تولیدکنندگان هر کشور است. کاهش ریسک اعتباری کشور، اتصال به جامعه بین‌المللی و اتصال به سیستم بانکداری بین‌المللی ابزارهایی هستند که علاوه بر اعتبار، منجر به کاهش هزینه‌های صادرات و رقابتی شدن محصولات و خدمات شرکت‌های پرتوان داخلی خواهد شد و به طور مشخص هر چه این موضوع دیرتر اتفاق بیفتد با شکل‌گیری رقابتی منطقه‌ای پرتوان، فرصت کسب سهم بازار برای شرکت‌های داخلی از میان خواهد رفت.

بر کسی پوشیده نیست شرایط تحریمی فعلی وضعیت استثنایی و ویژه‌ای را به وجود آورده که شاید هیچ اقتصاد دیگری آن را تجربه نکرده باشد. با این حال ذکر این نکته ضروری است که وضعیت صادراتی نامطلوب موجود را نمی‌توان صرفاً متأثر از شرایط تحریم دانست. مؤید این ادعا این است وضعیت آمار تجارت و صادرات ما با کشورهای دوست و هم‌پیمان، در مقایسه با کشورهای دیگر است.

۱۳۹۷	۱۳۹۶	۱۳۹۵	۱۳۹۴	۱۳۹۳	۱۳۹۲	
۱۱۱.۸	۲۵۴.۹۱۲	۲۱۷۷.۴۵	۹۶.۸۵	۶۷۵.۹۵	۶۷۵.۹۵	کل صادرات خدمات فنی و مهندسی برق
۴۰.۸	۱۴.۰۷	۲۱۳۳.۴۰	۲۹.۸۴	۹۵.۷۳	۹۵.۷۳	عراق
۳۶.۵٪	۵.۵٪	۹۸٪	۳۰.۸٪	۱۴.۲٪	۱۴.۲٪	سهم عراق از کل
سهم ایران از بازار خدمات فنی و مهندسی عراق						

۱۳۹۷	۱۳۹۶	۱۳۹۵	۱۳۹۴	۱۳۹۳	۱۳۹۲	
۱۱۱.۸	۲۵۴.۹۱۲	۲۱۷۷.۴۵	۹۶.۸۵	۶۷۵.۹۵	۶۷۵.۹۵	کل صادرات خدمات فنی و مهندسی برق
۱۵.۳۲	۱۱.۵۳	۳۸.۶۵	۵۶.۸	۵۸۰.۲۱	۵۸۰.۲۱	سوریه
۱۳.۷٪	۴.۵٪	۱۸٪	۵۸.۶٪	۸۵.۸٪	۸۵.۸٪	سهم سوریه از کل
سهم ایران از بازار خدمات فنی و مهندسی سوریه						

بخش برق با سطح بالای فناوری که دارد و با توجه به برآیند وضعیت تکنولوژیکی و ژئوپولیتیکی منطقه خاورمیانه و غرب آسیا، در حال حاضر یکی از حوزه‌هایی است که باید بیشترین توجه و حمایت را از طرف نهادهای مسئول به خود جلب کند ■

## الزامات دولت در حمایت از صادرات؛

# دیپلماسی اقتصادی را جدی بگیرید

در هزاره سوم صادرات خدمات فنی و مهندسی و کالاهای صنعتی در مبادلات جهانی سهم بزرگی بر عهده خواهد داشت، به ویژه ارزش افزوده‌هایی که صدور خدمات فنی و مهندسی برای کشورها به ارمغان می‌آورد. با توجه به سرمایه انسانی قابل توجه ایران و نیاز کشورهای دنیا به توسعه، باید از این فرصت استثنایی استفاده کرد و مسئولان مربوطه می‌بایست با ارائه تسهیلات و مشاوره‌های لازم، حضور بیش از پیش شرکت‌های ایرانی در پروژه‌های برون مرزی را فراهم کنند.

توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و تجهیزات و کالاهای صنعتی، یک استراتژی مهم برای دستیابی به رشد مستمر اقتصادی است. این مسئله علاوه بر خارج کردن اقتصاد کشور از حالت تک محصولی، منجر به بهبود تراز تجاری کشور و افزایش قدرت و مزیت نسبی و رقابتی کشور در بازارهای جهانی می‌شود. توجه به توانمندی و قابلیت‌های شرکت‌های صنعت آب و برق و ظرفیت‌های موجود در کشور در حوزه صدور خدمات فنی و مهندسی چنانچه به طور جدی خواستار استفاده از این انرژی عظیم بخش خصوصی برای توسعه صادرات کشور هستیم، ضروری

است الزامات ذیل که حاصل جمع بندی ساعت‌ها جلسات کارشناسی نخبگان و کارشناسان کشور در خصوص صادرات است، در برنامه هفتم توسعه عملیاتی شود:

• دولت موظف است به منظور توسعه صادرات کالاها و خدمات فنی و مهندسی کشور، حمایت همه جانبه و هدفمند خود از صادرکنندگان بخش خصوصی را به شرح زیر محقق سازد:

۱. صندوق توسعه ملی مکلف است نسبت به اعطای تسهیلات خدمات فنی و مهندسی در قالب وام به مبلغ یک میلیارد یورو با نرخ سود حداکثر دو درصد برای صادرکنندگان خدمات کالا و تجهیزات فنی

و مهندسی شرکت‌های خصوصی و تعاونی ایرانی اقدام کند.

۲. صندوق توسعه ملی مکلف است سالانه ۵ میلیارد یورو به عنوان تسهیلات جهت طرح‌های احداث نیروگاه و شبکه‌های انتقال در حوزه صادرات برق به متقاضیان مورد تایید وزارت نیرو اعطا کند.

۳. دولت مکلف است به منظور بالابردن ارزش افزوده صادرات و تقویت بنیه صادرکنندگان در مقایسه با رقبای خود، نسبت به ممانعت از خام‌فروشی، لحاظ عوارض بر صادرات خام‌فروشی و اختصاص انرژی غیر یارانه‌ای به آن‌ها اقدام کند.

۴. دولت مکلف است جوایز صادراتی را به شکل هدفمند از محل دریافت درصدی از عوارض صادرات مواد خام و واردات کالاهای لوکس، منابع عمومی و قانون هدفمندی یارانه‌ها اعطا کند.

۵. دولت مکلف است به منظور افزایش صادرات برق با استفاده از توان بخش خصوصی اقدامات زیر را انجام دهد:

توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی و تجهیزات و کالاهای صنعتی، یک استراتژی مهم برای دستیابی به رشد مستمر اقتصادی است. این مسئله علاوه بر خارج کردن اقتصاد کشور از حالت تک محصولی، منجر به بهبود تراز تجاری کشور و افزایش قدرت و مزیت نسبی و رقابتی کشور در بازارهای جهانی می‌شود.

۵-۱ صدور مجوز صادرات و عبور (ترانزیت برق) از نیروگاه‌های متعلق به بخش‌های خصوصی و تعاونی و تامین سوخت نیروگاه‌ها مطابق نرخ سوخت خوراک پتروشیمی.

۵-۲ صدور مجوز صادرات و عبور ترانزیت برق از نیروگاه‌های برق آبی و تجدیدپذیر متعلق به بخش‌های خصوصی و تعاونی.

۵-۳ اعطای مجوز صادرات برق به بخش خصوصی به میزان کاهش تلفات برق در شبکه‌های انتقال و توزیع و یا افزایش راندمان در نیروگاه‌ها توسط بخش خصوصی.

۵-۴ واگذاری ظرفیت خطوط صادراتی (وارداتی) و یا قراردادهای موجود صادراتی از طریق مزایده یا بورس انرژی به متقاضیان غیر.

۵-۵ واگذاری امتیاز احداث نیروگاه جهت صادرات برق به بخش خصوصی (غیردولتی) مشروط بر تقبل کلیه هزینه‌های احداث نیروگاه و شبکه انتقال داخلی و برون مرزی و تعهد فروش حداکثر ۵۰ درصد برق تولیدی از طریق بورس انرژی به شبکه داخلی در صورت اعلام نیاز وزارت نیرو.

۶- وزارتخانه‌های امور خارجه و صنعت و معدن و تجارت موظف هستند به منظور اعتلای شأن موقعیت و نقش جمهوری اسلامی ایران و استفاده از فرصت‌های اقتصادی در منطقه و نظام بین‌الملل و بسط گفتمان عدالت خواهی در روابط بین‌الملل موارد زیر را اجرایی کنند:

الف- تلاش برای حضور فعال و موثر و الهام بخش در مناسبات دوجانبه و سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی از طریق:

۱. تدوین نظام جامع تقویت حضور و جایگاه ایران در سازمان‌های منطقه‌ای و بین‌المللی با

دستور کار مشخص برای اقدام در مورد هر یک از آن‌ها حداکثر در سال اول پس از زمان اجرایی شدن برنامه.

۲. ارزیابی کارآمدی و اثربخشی ماموران شاغل در داخل و خارج از کشور و به کارگیری آنان با اولویت تخصص و کارآمدی در سازمان‌ها و سفارتخانه‌های دارای اهمیت راهبردی.

ب- تقویت دیپلماسی اقتصادی از طریق حمایت جدی از فعالیت‌های اقتصادی به ویژه بخش غیردولتی و ایجاد زمینه‌های لازم برای حضور بخش مذکور در دیگر کشورها و منطقه جنوب غربی آسیا به ویژه کشورهای همسایه و اسلامی.

ج- به منظور تحقق و پیاده‌سازی و اجرایی نمودن سیاست‌های اقتصاد مقاومتی وزارتخانه‌های صنعت و معدن و تجارت و امور خارجه موظف هستند نسبت به تعیین و اعزام وابسته‌های اقتصادی با توجه به میزان حجم فعالیت‌های شرکت‌های بخش خصوصی در کشورهای مقصد در نمایندگی‌های کشورهای بر اساس نوع فعالیت‌ها به تفکیک بخش‌ها (وابسته نفتی، وابسته صنعت آب و برق، وابسته کشاورزی، وابسته معادن و...) اقدام کنند.

د- وزارت امور خارجه موظف است نسبت به احیاء ساختار اقتصادی خود در راستای توسعه

دولت مکلف است به منظور بالا بردن ارزش افزوده صادرات و تقویت بنیه صادرکنندگان در مقایسه با رقبای خود، نسبت به ممانعت از خام‌فروشی، لحاظ عوارض بر صادرات خام‌فروشی و اختصاص انرژی غیر یارانه‌ای به آن‌ها اقدام کند.

و حمایت از صادرات، حداکثر تا پایان سال اول برنامه اقدام کرده و نتیجه را به تایید سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور برساند.

۵- دولت مکلف است نسبت به پیگیری عضویت در بانک‌ها و نهادها و صندوق‌های بین‌المللی از جمله بانک بریکس و آفریقایی و .. به منظور فراهم آوردن زمینه استفاده از منابع مالی آن‌ها و حضور در مناقصاتی که با این منابع تامین مالی می‌شوند، اقدام کند.

۰ به منظور گسترش و تحکیم همکاری‌های بین‌المللی با اولویت کشورهای همسایه، منطقه و جهان و گسترش بازارهای صادراتی کشور به سطح جهانی با تسهیل خدمات بانکی و مالی اقدامات زیر انجام پذیرد:

۱. بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران موظف است بستر لازم به منظور انعقاد پیمان پولی دوجانبه با کشورهای ترکمنستان، روسیه ترکیه، عراق و پاکستان و با ارزهای ملی هر کشور را فراهم و گزارش اقدامات انجام شده در این خصوص به صورت ماهانه را به دولت ارائه کند.

۲. به منظور حمایت از صادرات و تامین مالی موثر صادرات کالاهای غیرنفتی و خدمات فنی و مهندسی مرتبط، رونق تجارت خارجی از طریق حضور کارآمد

دولت مکلف است جوایز صادراتی را به شکل هدفمند از محل دریافت درصدی از عوارض صادرات مواد خام و واردات کالاهای لوکس، منابع عمومی و قانون هدفمندی یارانه‌ها اعطا کند.

در بازارهای جهانی و ایفای تکالیف و تعهدات مصوب توسط دولت، بانک مرکزی مکلف است با استفاده از منابع صندوق توسعه ملی حداقل مبلغ پانزده میلیارد دلار طی دوره برنامه (در سال اول حداقل ۵ میلیارد دلار و سال‌های بعد دو و نیم میلیارد دلار) در بانک توسعه صادرات سپرده‌گذاری و در سنوات عادی این سپرده‌گذاری را به حساب افزایش سرمایه دولت نزد بانک توسعه صادرات ایران منظور کند.

۳. به منظور حمایت از توسعه صادرات غیرنفتی علی‌الخصوص صادرات خدمات فنی و مهندسی و افزایش پوشش صندوق ضمانت صادرات ایران، دولت موظف است سرمایه صندوق را در برنامه مبلغ ۵ میلیارد دلار افزایش داده و همچنین متناسب با بار مالی مصوبات تکلیفی، اعتبار لازم را در بودجه سنواتی صندوق لحاظ کند.

۴. به منظور تشویق سرمایه‌گذاران خارجی در پروژه‌های کشور، وزارت امور اقتصادی و دارایی مکلف است خسارت تاخیر تادیه را سالانه به نرخ لایبور به اضافه دو درصد به سرمایه‌گذاران خارجی پرداخت کند.

۵. به منظور کاهش خطریپذیری ناشی از نوسانات قیمت‌ها از جمله نوسانات نرخ ارز برای واحدهای تولیدی و صادراتی، بیمه مرکزی ایران از طریق شرکت‌های تجاری بیمه، امکان ارائه خدمات بیمه‌ای مربوط به نوسانات قیمت‌ها و نوسانات نرخ ارز را فراهم آورد.

۶. دولت مکلف است نسبت به اجباری شدن بیمه صندوق ضمانت صادرات برای کلیه قراردادهای صادراتی قابل توثیق در سیستم بانکی کشور به منظور اخذ تسهیلات ارزان قیمت و تضامین مرتبط اقدام کند ■

# ایستادگی

## ۱۴۰۲

سال ۱۴۰۱ با فراز و نشیب‌هایی که گاهی غیرقابل پیش بینی هم بودند، آرام آرام به پایان می‌رسد و فعالان اقتصادی و صنعتی هنوز نمی‌دانند در شرایطی که نرخ ارز هر روز افزایش می‌یابد، تحریم‌های جدید به شکلی مستمر به اقتصاد کشور تحمیل می‌شود و عنان کنترل قیمت ا در بازار از دست دولت خارج شده، قرار است در سال آینده منتظر چه پیامدها و رخدادهایی باشند. با این حال روشن است که فضای ملتهب و پرنوسان کسب و کار ایران، سالی دشوارتر پیش روی فعالان این حوزه قرار خواهد داد. در صنعت برق اما ابعاد این بحران‌ها گسترده ر هم هست. تجربه توقف بیش از هزار قرارداد در حوزه‌های

انتقال و توزیع طی سال‌های ۹۱ و ۹۷ و در بطن جهش‌های ارزی آن سال‌ها، نگرانی‌ها را از تکرار این بحران مخرب افزایش داده است. به ویژه آنکه هنوز هم قراردادهای صنعت برق فاقد ابزارهای قانونی موثر و کارآمد برای جبران خسارات ناشی از افزایش نرخ ارز هستند.

استمرار رکود، کاهش تعداد پروژه‌ها و افزایش ظرفیت‌های خالی بیکار در شرکت‌های سازنده، پیمانکار، مشاور و تامین‌کننده، بیم تعدیل نیرو، افزایش بیکاری و عوارض اجتماعی آن را نیز تقویت کرده، ضمن اینکه این رکود حیات و بقای شرکت‌های بخش خصوصی را نیز تهدید می‌کند. بدون تردید سال ۱۴۰۲ در صورت عدم چاره‌اندیشی عاجل و موثر دولت، سالی دشوار و بحران‌زا برای صنعت برق کشور خواهد بود.

در نگاه ویژه این شماره نشریه ستبران به بررسی پیش‌بینی‌ها، بیم‌ها و امیدهای ۱۴۰۲ از نگاه فعالان اقتصادی و صنعتی پرداخته‌ایم.



دگرگونی‌های ساختار مالی صنعت برق؛

# فرصت‌ها مخاطرات



علیرضا اسدی | معاون پژوهش و برنامه‌ریزی سندیکای صنعت برق ایران

ارائه لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ نشان از یک دگرگونی در ساختار مالی صنعت برق ایران است؛ این دگرگونی از دو جهت در حال وقوع است: از یک طرف با اجرای قانون مانع‌زدایی (مصوب ۱۴۰۱ مجلس شورای اسلامی) که آثار آن در بودجه دیده می‌شود، تغییر ساختار درآمدهای فروش برق تثبیت می‌شود، به نحوی که بخش بزرگی از مشترکان (از نظر حجم مصرف) شاهد افزایش قیمت برق خواهند بود. از سوی دیگر با تغییر رویکرد وزارت نیرو به سمت مدیریت مصرف به جای افزایش ظرفیت تولید، فضای سرمایه‌گذاری در این صنعت نیز در حال تغییر است. در ادامه این نوشتار، این تغییرات و آثار آن در صنعت برق و بخش خصوصی بررسی می‌شود:

## یک تغییر ساختار جریان درآمد و هزینه‌های برق:

با مداخله مستقیم مجلس شورای اسلامی در تغییر ساختار مالی صنعت برق ابتدا از طریق احکام تبصره ۱۵ بودجه سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ و بعد با تعمیم و دائمی شدن همان چارچوب مفهومی در شکل «قانون مانع‌زدایی توسعه صنعت برق» مصوب ۱۴۰۱، جریان درآمدهای این صنعت تغییر پیدا کرده است. این تغییر دو محور اصلی دارد: اولاً تعرفه فروش برق در دو بخش خانگی (بیش از الگوی مصرف) و صنعتی افزایش چند برابری (دو تا هفت برابر) خواهد داشت. مواد ۳ و ۶ قانون مانع‌زدایی به شرح زیر این تغییرات در فضای مالی درآمدی صنعت برق نشان می‌دهد:

ماده ۳- «متوسط بهای برق مصرفی مشترکان صنعتی (به جز استخراج رمزارزها) معادل متوسط نرخ قراردادهای تبدیل انرژی (ای. سی. ای) با توجه به بهای سوخت مصرفی نیروگاه‌ها و هزینه انتقال، تعیین و دریافت می‌شود. منابع حاصل از اجرای این ماده در بودجه‌های سنواتی به حساب

شرکت مادر تخصصی توانیر نزد خزانه‌داری کل کشور واریز می‌شود و بابت هزینه‌های تولید و تأمین برق، حمایت از توسعه فناوری‌های مورد نیاز صنعت برق و طرح‌های بهینه‌سازی و اصلاح الگوی مصرف انرژی و اتمام طرح‌های نیمه‌تمام صنعت برق به اولویت نوسازی شبکه فرسوده انتقال برق به صورت صددرصد اختصاص می‌یابد.»

ماده ۶ - «الگوی مصرف ماهانه برق خانگی متناسب با شرایط اقلیمی، معادل سطحی از مصرف تعریف می‌شود که هفتاد و پنج درصد مشترکان خانگی آن اقلیم در دوره مشابه سال قبل کمتر از آن مصرف کرده‌اند. وزارت نیرو مکلف است ظرف یک ماه از تاریخ لازم‌الاجراء شدن این قانون، اعمال تعرفه مخفف به مصارف خانگی را در قالب الگوی افزایشی - پلکانی (آی. بی. تی) برای مشترکان خانگی با مصرف پایین‌تر از الگوی مصرف، محدود کند و به مصارف بالاتر از الگو، یارانه اختصاص ندهد.

تعرفه برق مشترکان خانگی با مصرف بالاتر از الگوی مصوب، برای میزان مصارف کمتر از الگو، مازاد بر آن تا یک و نیم برابر، مازاد بر آن تا دو و نیم برابر و میزان مصارف بیش از دو و نیم برابر به ترتیب با ضریب نیم، یک و نیم، دو و نیم و پنج برابر هزینه تأمین برق (متوسط نرخ قراردادهای خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های حرارتی در سه سال قبل به علاوه هزینه انتقال برق و هزینه سوخت با تعرفه نیروگاهی) محاسبه و دریافت می‌شود.»

از طرف دیگر این تغییرات در قیمت‌ها، بدون توجه به ساختار نهادی صنعت برق و نسخ قانون سازمان برق (مصوب ۱۳۴۶) که اختیار تعرفه‌گذاری را به وزارت نیرو اعطا کرده بود اولاً بطور مستقیم وارد قیمت‌گذاری شده است، و ثانیاً بدون تغییر سایر بخش‌های بازار، فقط قیمت‌های خرده فروشی برق را تغییر داده است.

به عبارت دیگر بر اساس این قانون نقش نهادی و حکمرانی وزارت نیرو به عنوان نهاد رگولاتوری و

قیمت‌گذاری برق (براساس قانون سازمان برق و هیئت تنظیم بازار) مخدوش شده است و به جای قانون‌گذاری وارد تنظیم‌گری بازار برق شده است و از آنجا که این مداخله در تنظیم‌گری فاقد جزئیات کافی بود و در چارچوب چانه زنی و مناقشات بازیگران و ذینفعان با هم تصویب شده است موجب آشفتگی بیشتر تجارت برق شده است. به عنوان مثال در این قانون رابطه بین مشترکین برق و وزارت نیرو در بخش صنعتی با یک عدد آماری (ECA) تعیین تکلیف شده است بدون آنکه به فضای رقابت و تعادل بین عرضه و تقاضا توجهی داشته باشد. به عبارت دیگر این شاخص نه نشان‌دهنده وضعیت بازار است برق است و نه نشان‌دهنده تمام روش‌های هزینه تولید برق. قیمت برق تجدیدپذیر خورشیدی بیشتر از ECA است. در واقع در این قانون بدون توجه به اینکه این برق از طریق چه تامین‌کننده و در چه شرایطی و با چه کیفیتی تامین و در چه زمان‌هایی (پرباری، کم باری) عرضه می‌شود، یک مرجع قیمتی را برای تعرفه‌های پلکانی برق تعیین کرده است که می‌تواند به نحوه‌های مختلفی اعمال شود.

از طرف دیگر در سمت خریداران برق نیز، بدون در نظر داشتن شرایط اقتصادی و تاثیرات نهادی آن یک الگوی تغییر قیمت را پیشنهاد داده است و بعد شاخص‌هایی را برای اولویت‌بندی صنایع (اینکه منظور از اولویت‌بندی برای دریافت چه چیزی است، نیز مبهم است) مشخص کرده است که اساسا اطلاعات آن نه وجود دارد و نه استاندارد می‌باشد. همچنین به واسطه این قانون رابطه بین تغییرات بازار خرده‌فروشی و عمده فروشی برق نیز مختل شده است. در واقع با توجه به انحصاری بودن تجارت برق خرده فروشی که در کنترل توانیر و شرکت‌های تابعه آن است، افزایش قیمت‌های برق، بدون افزایش و یا اصلاح ساختار بازار عمده فروشی، تمام منافع حاصل از این رانت را به بخش دولتی منتقل کرده است و عملا نیروگاه‌های

خصوصی از این تغییرات قیمتی محروم شده و همچنان تراز مالی این موسسات خصوصی، زیان‌ده می‌باشد. همه این موارد نشان از مداخله سیاسی در یک مسئله تنظیم‌گری است که نه تنها مسائل صنعت برق را حل نخواهد کرد بلکه در میان مدت و بلندمدت موجب تشدید تعارضات بین بخشی می‌تواند در انفعال وزارت نیرو در ارائه یک لایحه دقیق کارشناسی شده دانست که با ورود مجلس بصورت طرح، فاقد مطالعه کارشناسی بوده و عملا دقت کافی را برای اصلاحات ندارد.

## دو تغییر در فضای سرمایه‌گذاری بخش برق و انرژی

در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲، سهم بخش انتقال و توزیع از بودجه طرح‌های سرمایه‌گذاری به میزان ۸۸ درصد می‌باشد که در مقایسه با ۵۶ درصد سال ۱۴۰۰، افزایش قابل توجهی داشته است. در واقع وزارت نیرو و شرکت‌های مادر تخصصی، جهت‌گیری مالی خود برای سرمایه‌گذاری را به تدریج از بخش تولید، به سمت انتقال و توزیع هدایت کرده‌اند. این تغییر فضای مالی نشان می‌دهد که اولویت فعلی وزارت نیرو، برای رفع خاموشی‌ها و تامین برق مورد نیاز، بر مدیریت مصرف و بهینه‌سازی بوده و افزایش ظرفیت تولید برق در اولویت‌های وزارت نیرو نیست. به عبارتی با توجه به اهدافی که در برنامه دولت سیزدهم برای بخش برق ارائه شده بود و کمبود برق حدود ۱۵ هزار مگاواتی که وجود دارد، به نظر می‌رسد وزارت نیرو امید دارد این سرمایه توسط بخش‌های خصوصی (صنایع و سرمایه‌گذاران) تامین شود. این در حالی است که دلیل عدم اصلاح ساختار بازار عمده فروشی و جهش نرخ ارز، بخش خصوصی تمایلی برای ورود به تولید برق ندارد و در نتیجه کمبود عرضه برق ادامه

پیدا می‌کند. در مقابل با توجه به اولویت وزارت نیرو بر توسعه شبکه، کاهش تلفات و بهینه‌سازی و مدیریت مصرف، این بخش در سال‌های آتی، به رشد خود ادامه می‌دهد.

## سه مخاطرات پیش رو

این پرسش مطرح خواهد شد که آینده صنعت برق با توجه به این تغییرات مالی چگونه خواهد بود و برندگان و بازندگان این تغییرات چه بخش‌های خواهند بود. در پاسخ به این پرسش اساسی چند نکته را می‌توان مد نظر داشت:

۱) وضعیت مالی بنگاه‌های دولتی صنعت برق مانند توانیر و شرکت‌های تابعه با توجه به برخورداری از رانت ناشی از افزایش درآمدها از یک سو و انتقال فشار عدم افزایش هزینه‌ها به بخش نیروگاه‌های خصوصی از سوی دیگر، بهبود خواهد یافت. این مسئله از طرفی موجب کاهش نرخ رشد بدهی‌های وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه می‌گردد و از سوی دیگر، فشار برای اصلاح ساختارهای شرکت دولتی را به تاخیر خواهد انداخت و در نتیجه بخش دولتی متورم و ناکارآمد به حیات اقتصادی خود ادامه می‌دهد بدون آنکه بهره‌وری آن رشد یابد.

۲) وضعیت مالی بنگاه‌های تولید برق (نیروگاه‌ها) بخش خصوصی بهبودی نخواهد داشت و همچنان بازده سرمایه‌گذاری آن‌ها قابل قبول نخواهد بود. چرا که اصلاحات تعرفه‌ای صرفا در بخش خرده فروشی برق رخ داده است و شرکت توانیر و مدیریت شبکه به عنوان واسطه‌های انحصاری تجارت برق، الزام و اهتمامی برای جبران هزینه‌های تولید برق بخش خصوصی ندارند و منفعت ناشی از افزایش گپ مثبت ناشی از افزایش قیمت خرده فروشی و عدم افزایش هزینه‌های خرید از عمده فروشی، بیشتر به بخش دولتی منتقل خواهد شد. در نتیجه

تمایل به سرمایه‌گذاری برای احداث تاسیسات تولید برق شدت پیدا خواهد کرد و با توجه به اینکه دولت نیز منابع کافی برای افزایش ظرفیت تولید در نظر نگرفته است، در نتیجه افزایش تولید برق به میزان مورد نیاز رخ نخواهد داد. ۳) بخش بهینه‌سازی مصرف برق که نیاز به تغییر فناوری تولید و ساخت تجهیزات صنعتی و مصرفی دارد، بدلیل نداشتن مشوق‌های مالی کافی و ریسک‌های بالای سرمایه‌گذاری، تغییر قابل توجهی نخواهد داشت در نتیجه نرخ رشد مصرف همچنان ادامه خواهد داشت.

۴) عمده منابع وزارت نیرو که از تغییرات قیمتی حاصل می‌شود، بدلیل محدودیت و موانع بخش‌های دیگر، صرف مدیریت مصرف و روش‌های متعارف وزارت نیرو مانند مشوق‌های مالی برای ایجاد خاموشی داوطلبانه در واحدهای صنعتی (خرید خاموشی)، تجمیع کننده‌ها و آشکارسازی‌های بارهای مصرفی و بخش‌های اندازه‌گیری خواهد شد؛ بنابراین شرکت‌های پیمانکاری، سازندگان تجهیزات و خدماتی این بخش با بازار رو به صعودی مواجه می‌شوند. در یک جمع بندی کلی آنچه که از این تغییر فضای مالی می‌توان مشاهده کرد، افزایش هزینه‌های مشترکان و مصرف‌کنندگان برق از یک سو، و در عین حال محدودیت‌های ناشی از روش‌های مدیریت مصرف برق در ساعات پیک از سوی دیگر خواهد بود. بدین ترتیب سیاست فعلی هرچند که بنگاه‌های دولتی بخش برق را از تنگنا نجات خواهد داد، اما بهبود قابل توجهی نه در دسترسی به برق مشترکان ایجاد خواهد کرد و نه در ترغیب سرمایه‌گذاران برای ورود به بخش صنعت برق. می‌توان پیش‌بینی کرد این سیاست که اصلاحات صنعت برق را بطور ناقص و موقتی هدف قرار داده است، در توسعه و رشد صنعت برق ناموفق خواهد بود و رضایت مشترکان را نیز در پی نخواهد داشت ■



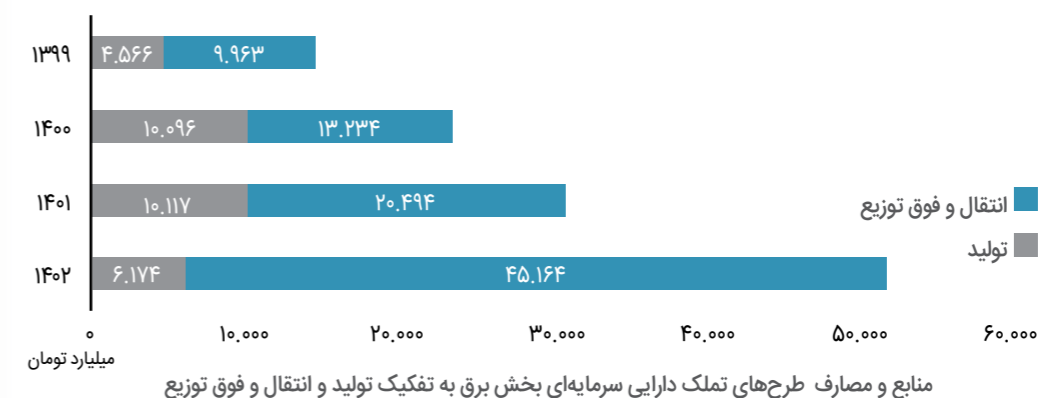
# جامگاننده‌های

## برق در لایحه بودجه ۱۴۰۲

مهناز علی آبادی | کارشناس واحد پژوهش سندیکای صنعت برق ایران | زهرا ولی‌پور | کارشناس واحد پژوهش سندیکای صنعت برق ایران

بودجه سال ۱۴۰۲ کل کشور از حیث منابع و مصارف بالغ‌بر ۵۱۰۹ همت است که نسبت به سال ۱۴۰۱ به میزان ۴۱ درصد رشد داشته است. همچنین بودجه وزارت نیرو از ۲۲ همت در سال ۱۴۰۱ به ۲۹ همت در سال ۱۴۰۲ رسیده است که عمده افزایش آن مربوط به بخش آب بوده است؛ درحالی‌که بودجه عمومی برق وزارت نیرو از ۵,۶۲۷ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۱ به ۵,۰۳۴ میلیارد ریال در سال ۱۴۰۲ کاهش یافته است.

همچنین منابع طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای بخش برق در بودجه عمومی از ۳,۰۲۸ میلیارد تومان در سال ۱۴۰۱ به ۵,۸۸۵ میلیارد تومان در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ افزایش یافته که بیانگر رشد ۶۸ درصدی آن است. مصارف طرح‌های تملک دارایی سرمایه‌ای بخش برق در بخش تولید، در لایحه بودجه ۱۴۰۲ به میزان ۳۹ درصد نسبت به سال ۱۴۰۰ کاهش یافته است درحالی‌که بخش انتقال و توزیع رشد ۱۲۰ درصدی خواهد داشت.



با توجه به موارد فوق و توضیحات ارائه‌شده از وضعیت صنعت برق و مبالغ تخصیصی به آن، احکام لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ به شرح زیر قابل‌بررسی است.

### ۱- تسویه بدهی‌های بخش خصوصی

الف) تسویه مطالبات بخش خصوصی با انتشار اوراق در بند (ب) تبصره ۵ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ به دولت اجازه داده شد بود برای تأمین مالی مصارف این قانون تا سقف ۸۶۰ هزار میلیارد ریال، انواع اوراق مالی اسلامی از جمله اسناد خزانه اسلامی را منتشر و به طلبکاران دستگاه‌های اجرایی واگذار کند. در لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ سقف این اوراق به مبلغ ۱,۸۵۰ هزار میلیارد ریال افزایش یافته است.

ب) تهاتر مطالبات بخش خصوصی از دستگاه‌های دولتی با بدهی‌های آن‌ها

طبق بند (س) تبصره ۲ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ (اصلاحی ۱۴۰۱/۰۱/۳۱) بدهی‌های بانکی و مالیاتی مربوط به طرح‌های برق‌آبی و حرارتی و نیز مطالبات پیمانکاران و مشاورین این طرح‌ها، از محل مطالبات وزارت نیرو و شرکت توانیر از دولت بابت مابه‌التفاوت قیمت‌های تکلیفی و تمام‌شده برق، تا سقف ۱۰۰ هزار میلیارد ریال قابل تسویه و تهاتر بوده است. لیکن در لایحه بودجه ۱۴۰۲، تهاتر مطالبات با بدهی‌ها به مؤسسات مالی و مالیاتی حذف شده است.

ازجمله قوانین دائمی که جایگزین این بند قانون بودجه شده است، ماده ۹ قانون مانع زدایی از توسعه صنعت برق و ماده ۸ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور است. براساس ماده ۹ قانون مانع زدایی دولت مکلف شده است در لوایح بودجه سنواتی تهاتر بدهی سرمایه‌گذاران غیردولتی بخش برق که عدم ایفای تعهدات قانونی دولت، منجر به معوق شدن اقساط تسهیلات ایشان شده است را ظرف سه ماه از تاریخ لازم‌الاجرا شدن قانون بودجه هر سال بر اساس موافقت بالاترین مرجع تسهیلات دهنده با بدهی دولت پیش‌بینی کند. همچنین طبق ماده ۸ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور تأمین‌کنندگان کالا و خدمات مجازند در چهارچوب تأمین مالی واگذاری

مطالبات از طریق کارگزاری (فاکتورینگ)، تمام یا بخشی از مطالبات قراردادی خود را به اشخاص ثالث اعم از بانک‌ها یا مؤسسات اعتباری واگذار کنند. از آنجا که آیین‌نامه مربوط به فاکتورینگ اجرایی نشده است و در لایحه بودجه نیز صراحتاً به این شیوه تهاتر بدهی‌ها اشاره‌ای نشده است، لازم است تهاتر بدهی‌های مالیاتی و بانکی به‌عنوان راه‌حل تأدیه بخشی از مطالبات بخش خصوصی به نهادهای ذی‌ربط تا زمان اجرایی شدن راهکارهای جایگزین، همچنان در قانون بودجه لحاظ شود؛ چراکه در سال‌های گذشته بخشی از مطالبات بخش خصوصی صنعت برق از وزارت نیرو و شرکت توانیر با تکیه بر ظرفیت‌های تهاتر بدهی‌های شرکت‌ها به سازمان امور مالیاتی و بانک‌ها صورت می‌پذیرفت، لذا حذف این شیوه به‌عنوان یکی از روش‌های قابل‌استفاده در پرداخت بدهی‌های وزارت نیرو، بخش خصوصی را در تسویه مطالباتش از دولت محدودتر خواهد ساخت.

### ج) سایر ظرفیت‌های تسویه مطالبات

در بند ط تبصره ۵ لایحه بودجه به دولت اجازه داده شده است نسبت به تسویه و تهاتر بدهی‌های دستگاه‌های اجرایی که در اجرای بند (ه) تبصره ۱۱ نسبت به فروش اموال غیرمنقول دولت اقدام نموده‌اند، با مطالبات دولت از طلبکاران دستگاه‌های اجرایی یادشده تا مبلغ ۱۰۰ هزار میلیارد ریال از طریق صدور اسناد تسویه خزانه اقدام نماید.

### ۲- مالیات و عوارض برق

مطابق با بند (ج) تبصره ۶ لایحه بودجه، سقف عوارض موضوع ماده (۵) قانون حمایت از صنعت برق کشور به میزان ۱۰٪ مبلغ برق مصرفی در سقف ۶۶ هزار میلیارد ریال تعیین شده است که نسبت به بودجه سال گذشته افزایش داشته است. همچنین وفق بند (د) این تبصره، به وزارتخانه نیرو اجازه داده شده ماهانه از هر واحد مسکونی مبلغ ۲ هزار ریال و از هر یک از واحدهای تجاری مبلغ ۲۰ هزار ریال اخذ کنند که نسبت به بودجه سال ۱۴۰۱ معادل ۱۰۰٪ افزایش یافته است.

همچنین در لایحه بودجه ۱۴۰۲ حداکثر حق بیمه پایه سالانه هر واحد مسکونی دارای انشعاب برق یک میلیون ریال تعیین شده که سهم مالکان به میزان سالیانه ۲۴۰

هزار ریال توسط وزارت نیرو از طریق درج در قبوض برق واحدهای مسکونی دریافت و به صندوق خزانة واریز می‌شود. در اجرای این تبصره به مواد ۲ و ۴ قانون تأسیس بیمه همگانی حوادث طبیعی استناد شده است.

### ۳- سرمایه‌گذاری و تأمین مالی

#### الف) مشارکت با بخش خصوصی غیردولتی برای اجرای طرح‌ها

در تبصره ۴ به موضوع مشارکت با بخش خصوصی غیردولتی برای اجرای طرح‌ها اشاره شده است که بر اساس آن جهت اتمام هرچه سریع‌تر طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای (نیمه‌تمام، آماده بهره‌برداری و جدید) تا ۱۰ درصد از سرجمع اعتبارات تملک دارایی‌های سرمایه‌ای صرف حمایت از این طرح‌ها خواهد شد. در جز ۱ بند الف این تبصره اشاره شده است که «تعیین قیمت تکلیفی و تعرفه گذاری برای محصول طرح ممنوع و از شمول تعرفه گذاری مندرج در قوانین و مقررات عام و خاص مستثنی است.»

شایان ذکر است در سال ۱۴۰۱ سازمان برنامه‌بودجه به‌عنوان متولی، کارگروه‌هایی جهت اجرایی شدن طرح‌های مشارکت با بخش خصوصی برگزار نمود لیکن از آنجا که این مشارکت‌ها در صنعت برق موانع و چالش‌های زیادی از جمله موانع حقوقی و مالکیت در بهره‌برداری دارد، نتوانسته است به‌عنوان راهکار تأمین مالی و اجرایی شدن طرح‌ها مورد استفاده قرار گیرد. همچنین در صنعت برق به دلیل قیمت‌گذاری تکلیفی و عدم امکان مستثنی نمودن آن از شمول تعرفه گذاری، استفاده از پتانسیل‌های این تبصره با محدودیت مواجه است. همچنین با توجه به انباشت بدهی‌های وزارت نیرو به بخش خصوصی، مشارکت بخش خصوصی در صورتی توجیه‌پذیر خواهد شد که منابع درآمدی طرح و مابه‌التفاوت قیمت تکلیفی و قیمت واقعی از محل دارایی‌های نقدپذیر دولت پرداخت شود.

#### ب) تأمین مالی داخلی از محل اوراق اسلامی

براساس بند الف تبصره ۵ لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ مقرر شده است که شرکت‌های دولتی تا سقف ۱۰۰هزار

میلیارد ریال اوراق مالی اسلامی ریالی با تضمین و بازپرداخت اصل و سود توسط خود، منتشر کنند، تا برای اجرای طرح‌هایی که به تصویب شورای اقتصاد می‌رسد، به مصرف برسانند. سقف انتشار اوراق جهت تأمین مالی نسبت به سال ۱۴۰۱ افزایش نیافته که با توجه به افت ارزش پول ناشی از تورم، این عدم افزایش نه‌تنها بیانگر عدم توسعه ظرفیت سرمایه‌گذاری‌ها از این طریق در بخش برق است بلکه حاکی از کوچک‌تر شدن سهم برق از منابع مالی توسعه‌ای است.

#### ج) واگذاری دارایی‌ها و اموال غیرمنقول

در بند (ه) تبصره ۱۱ دستگاه‌های اجرایی مجاز شده‌اند تا بدون رعایت تشریفات و با مجوز وزارت اقتصاد نسبت به فروش اموال مازاد خود اقدام نموده و درآمد حاصل را در طرح‌های تملک دارایی‌های سرمایه‌ای نیمه‌تمام و طرح‌های پیش‌ران و اولویت‌دار، بدون شمول مالیات و سود ویژه سهم دولت، مصرف نمایند. با توجه به وجود منابع مازاد توانیر، فرصت مناسبی برای اتمام طرح‌های نیمه‌تمام، تأمین مالی طرح‌های جدید و به‌ویژه نوسازی شبکه و تسویه مطالبات وجود دارد هرچند ارجح بود که علاوه بر ظرفیت فروش اموال مازاد، استفاده از منافع اموال مازاد برای دوره مشخص (مانند قرارداد اجاره بلندمدت باقابلیت تغییر کاربری) برای بهره‌برداران میسر می‌شد.

#### د) استفاده از ابزارهای جدید مالی

در بند (ه) تبصره ۵ به وزارت اقتصاد جهت استفاده از ابزارهای جدید مانند انتشار اولیه اوراق به طلبکاران، عرضه تدریجی، حراج، فروش اوراق به کسر از قیمت اسمی و پذیرهنویسی در بازارها مجوز داده شده است. همچنین مطابق با بند (و) وزارت اقتصاد مجاز به استفاده از ابزارهای مالی از جمله انتشار اوراق درون سالی تأمین نقدینگی و توافق بازخرید (ریپو) است.

### ۴- تعرفه و قیمت‌گذاری برق

مطابق با بند (ط) تبصره ۱۵ قانون بودجه ۱۴۰۱ وزارت نیرو مکلف شده بود متوسط بهای انرژی برق تحویلی به برخی صنایع پرمصرف را بر مبنای متوسط نرخ خرید انرژی برق از نیروگاه‌های دارای قرارداد تبدیل انرژی (ای).

سی.ای) محاسبه و دریافت نماید. این در حالی است که احکام تعرفه‌های برق از لایحه بودجه ۱۴۰۲ حذف شده و به‌عنوان قانون دائمی مانع زدایی از توسعه صنعت برق به شرح سه ماده ۳، ۶ و ۷ تصویب شده است. شایان ذکر است، افزایش تعرفه‌ها منجر به افزایش درآمد صنعت برق و در نتیجه کاهش ناترازی برق و مثبت شدن جریان نقدینگی شرکت توانیر می‌گردد. این امر موجب افزایش توان مالی صنعت برق در بلندمدت و در نتیجه افزایش طرح‌های توسعه‌ای صنعت شده و نیز با افزایش تعرفه‌ها، انگیزه مشترکان برای مدیریت مصرف برق افزایش خواهد یافت و این فرصتی است که منجر به توسعه بازار و افزایش تقاضای کالا و تجهیزات مرتبط خواهد شد. لیکن هزینه‌های تولید برای صنایع و سازندگان تجهیزات صنعت برق (به دلیل افزایش قیمت برق) افزایش خواهد یافت که لازم است این نکته مدنظر قرار گیرد.

افزایش تعرفه‌ها منجر به افزایش درآمد صنعت برق و در نتیجه کاهش ناترازی برق و مثبت شدن جریان نقدینگی شرکت توانیر می‌گردد. این امر موجب افزایش توان مالی صنعت برق در بلندمدت و در نتیجه افزایش طرح‌های توسعه‌ای صنعت شده است

### ۵- سایر موارد حذف یا اصلاح‌شده مرتبط با صنعت برق در قانون بودجه

#### الف) اصلاح الگوی مصرف

طبق جز ۱ بند (د) ماده ۱۵ قانون بودجه ۱۴۰۱ شرکت ملی گاز ایران و شرکت توانیر موظف‌اند از طریق بخش غیردولتی نسبت به هوشمند سازی مصرف، برقراری ارتباط و شناسایی و وصول مطالبات مشترکان با اولویت مشترکان عمده پرمصرف و همچنین نصب شمارشگرهای

هوشمند برای واحدهای جدیدالاحداث اقدام و هزینه مربوط را به‌صورت اقساطی از مشترکین دریافت نمایند. طبق ماده ۱۸ قانون مانع زدایی از توسعه صنعت برق وزارت نیرو مکلف است از طریق شرکت توانیر با نصب تجهیزات هوشمند ساخت داخل از جمله کنتورهای هوشمند، اقدام به هوشمندسازی شبکه توزیع با اولویت پست‌های توزیع، مشترکان پرمصرف با بیش از دو برابر الگوی مصرف و سپس سایر مشترکین کند. منابع لازم برای اجرای این ماده از محل منابع موضوع مواد ۳ و ۶ این قانون تأمین می‌شود.

#### ب) تأسیس شرکت‌های صندوق پروژه

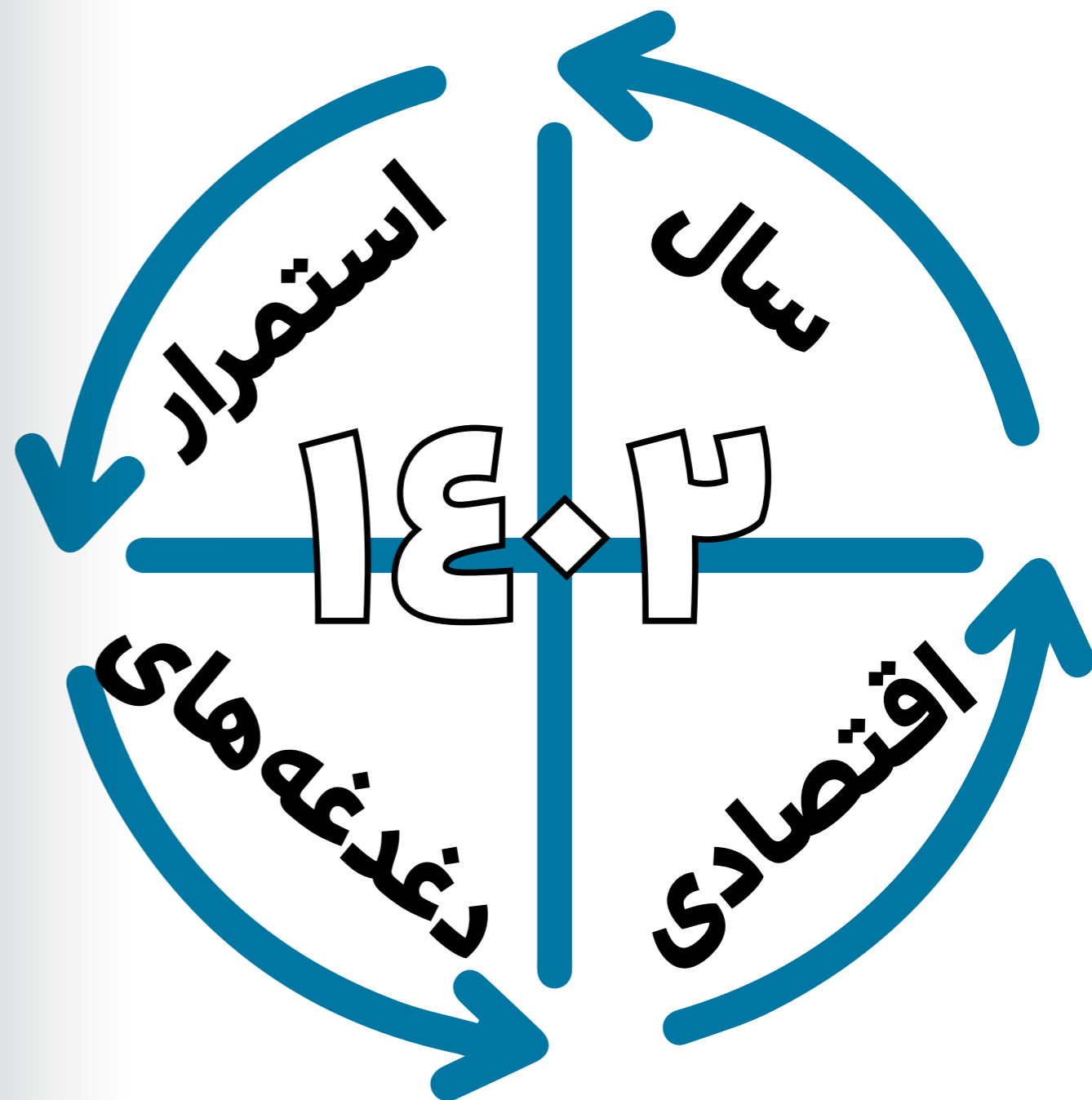
طبق بند (ز) تبصره ۱۵ قانون بودجه ۱۴۰۱ به وزارت نیرو اجازه داده شده بود از طریق شرکت‌های تابعه نسبت به تأسیس شرکت‌های صندوق طرح (پروژه) با مشارکت متقاضیان و سرمایه‌گذاران بخش غیردولتی به‌منظور تجهیز منابع، احداث و بهره‌برداری از پنج هزار مگاوات نیروگاه برق با اولویت مناطق محروم و کمتر توسعه‌یافته، اقدام نماید. علی‌رغم آنکه این راهکار می‌تواند در تأمین مالی طرح‌های زیرساختی صنعت برق مورد استفاده قرار گیرد، این بند از لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ حذف شده است.

#### ج) اصلاح ساختار اداری

در بند (ل) بودجه ۱۴۰۱ به دولت اجازه داده شد نسبت به اصلاح ساختار اداری شرکت‌های توزیع برق استان‌ها اقدام نماید. درحالی‌که در بند (ط) لایحه ۱۴۰۲ به اصلاح ساختار شرکت‌های برق اشاره شده که دامنه اصلاحات را از شرکت‌های توزیع به‌کل شرکت‌های برق گسترش داده است.

#### د) تعیین الگوی بهینه مصرف انرژی

مطابق با جز ۱ بند (ز) لایحه بودجه ۱۴۰۲ و در راستای کاهش ناترازی تولید و مصرف حامل‌های انرژی، مقرر شده است الگوی مصرف بهینه گاز و برق برای اقلیم‌های مختلف کشور براساس مساحت زیربنای ساختمان در چارچوب استانداردهای معیار مصرف انرژی ساختمان‌ها، توسط وزارتخانه‌های نفت، نیرو، سازمان برنامه و سازمان ملی استاندارد ایران تهیه و به تصویب هیات وزیران برسد ■



اکنون که در هفته‌های پایانی سال ۱۴۰۱ قرار داریم، نگاه‌ها خیره به لایحه بودجه سال ۱۴۰۲ است و دغدغه همه آحاد مردم این است که وضعیت اقتصادی کشور در سال آتی چگونه خواهد بود. همچنان این نگرانی برای فعالان اقتصادی و عامه مردم وجود دارد که آیا قیمت ارز باز هم بالاتر خواهد رفت؟ آیا امیدی هست که شرایط اقتصاد دست‌کم تا حدودی بهبود یابد؟ آیا باید انتظار شرایطی بدتر را داشت؟ وضعیت تحریم‌ها، تامین مواد اولیه، تولید، واردات، صادرات و ... چگونه خواهد شد؟ بازهم شاهد تعطیلی کارخانجات خواهیم بود یا صنایع کشور قوت گرفته و سرپا می‌شوند؟ در گفتگو با مرتضی عمادزاده، تحلیلگر مسائل اقتصادی تلاش کردیم برای این پرسش‌ها پاسخی بیابیم که مشروح آن در ادامه می‌آید.

گفتگو با مرتضی عمادزاده | تحلیلگر مسائل اقتصادی

با توجه به شرایط فعلی اقتصادی و تحولات سیاسی کشور، به طور کلی اقتصاد ایران را در سال آینده چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شرایط اقتصادی ما تا حد زیادی در گرو شرایط سیاسی و تعاملات بین‌المللی است. رشد اقتصادی اتفاق نمی‌افتد مگر اینکه در عرصه اقتصاد جهان حضور داشته و از فرصت‌ها منتفع شویم، بتوانیم خطوط تولید داخلی خود را فعال کنیم، محصولاتمان را بفروشیم و نیازهایمان را خریداری کنیم. تا زمانی که تعاملات ما در سطح جهان با موانع جدی مواجه است نمی‌توانیم از پتانسیل‌های خود در جهت پیشرفت شرایط اقتصادی استفاده کنیم و بنابراین به بهبود شرایط اقتصادی خیلی نمی‌توان دل بست.

این روزها وقت مجلس صرف تدوین و تصویب بودجه می‌شود. بودجه یک سند مالی است که مسیر نیل به اهداف و برنامه‌ها را مشخص می‌کند. اگر این سند به خوبی طراحی شود می‌تواند وضعیت اقتصادی کشور را تا حدودی بهبود بخشد. رئیس سازمان برنامه و بودجه اعلام کردند مجبور بوده‌ایم درآمدها را فقط در حد یقینی در بودجه لحاظ کنیم و درآمدهای احتمالی را لحاظ نکرده‌ایم. همچنین اعلام کردند به هزینه‌ها هم در حد اضطرار پرداخته شده است. یعنی فقط هزینه‌های بسیار ضروری در بودجه لحاظ شده‌اند.

بنابراین واضح است که سطح پتانسیل‌ها و امکانات ما تا حد زیادی پایین خواهد آمد. یکی از دلایل این نوع بودجه‌بندی وجود خلل در تعاملات بین‌المللی است که حداقل طی ۱۰ سال گذشته مرتباً تشدید شده است.

رشد اقتصادی ما در سال ۱۳۹۷ منفی ۷.۴ درصد و در سال ۱۳۹۸ منفی ۴.۵ درصد بوده است؛ یعنی اقتصاد ما ظرف دو سال حدود ۱۲ درصد کوچک شده است. زمانی که اقتصاد یک کشور کوچک می‌شود بدان معناست که کسب و کار مردم کوچک و رفاه مردم کاهش یافته است.

مشکلات ناشی از تحریم و سوء مدیریت (که به این عامل اخیر باید وزن زیادی دهیم) موجب شده درآمد سرانه مردم ما طی ۱۰ سال نزدیک به ۳۴ درصد کاهش یابد. وقتی جامعه طی ۱۰ سال یک‌سوم درآمد خود را از دست بدهد معلوم است شرایط اقتصادی آن جامعه به سمت قهقرا رفته است. درواقع اگر فرض کنیم یک اقتصادی ما قبل از دهه ۹۰، شعاع ۱۰۰ سانتی‌متری داشته است، باید گفت پس از ده سال تقریباً به شعاع ۶۰ سانتی‌متر رسیده است.

مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش داده است ۳۰ درصد جمعیت کشور زیر خط فقر زندگی می‌کنند. برخی می‌گویند آمار واقعی بیش از این‌هاست اما اگر همین آمار رسمی را هم در نظر بگیریم مشخص است شرایط اقتصادی ما به شدت دچار مشکل است و اگر در سال ۱۴۰۲ راه‌حلی برای عبور از مشکلات اقتصادی پیدا نکنیم، نمی‌توان پاسخ امیدوارکننده‌ای به سوال شما داد.

اگر نتوانیم مواد اولیه مورد نیاز صنایع را به قیمت متعارف و در زمان معقول در اختیار آن‌ها قرار دهیم، تولید صنعتی ما مرتباً کاهش می‌یابد. ظرفیت تولید فولاد ما در حال حاضر به ۲۸ میلیون تن رسیده است. ظرفیت تولید مس سالانه ۳۰۰ هزار تن، ظرفیت تولید آلومینیوم سالانه ۵۷۰ هزار تن و ظرفیت تولید سنگ آهن حدود ۵۲ میلیون تن در سال است. اگر این ظرفیت‌ها بتواند زنجیره ارزش را به خوبی طی کند و به صورت مواد اولیه مورد نیاز کارخانجات درآید می‌توان به بهبود وضعیت تولید امید داشت اما متأسفانه در این زمینه موانعی وجود دارد. یکی از این موانع بحث انرژی است. اکنون یکی دو سال است که در راستای تامین گاز و برق

از دیدگاه شما سال ۱۴۰۲ برای فعالان عرصه تولید چگونه خواهد بود؟ باتوجه به اینکه عرصه تولید همین امروز هم در بستر تلامعات ارزی دچار گرفتاری‌های گسترده است، آیا با سیاست‌های فعلی بانک مرکزی ممکن است سال ۱۴۰۲ سال بهتری برای تولیدکنندگان باشد؟

خانگی، گاز و برق صنایع قطع می‌شود. از سوی دیگر در زمینه صادرات نفتی هم نمی‌توانیم تغییر موثری ایجاد کرده و پول نفت را به سهولت دریافت کنیم. در چنین شرایطی چگونه می‌توان در زمینه تامین مواد اولیه یک مسیر هموار تعریف کرد؟

حتی اگر مواد اولیه تامین شود، مساله بهره‌وری سرمایه، نیروی کار و عوامل تولید را داریم. خوشبختانه طبق آمارها در سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ بهره‌وری ۲.۷ درصد رشد داشته است. این آمار فوق‌العاده است اما متأسفانه قبل از سال ۱۴۰۰ رشد بهره‌وری بسیار کم بوده است. طی دهه ۹۰ رشد بهره‌وری در بهترین شرایط نیم درصد بوده و این مانعی بر سر راه افزایش تولید است.

علاوه بر آن مشکل عدم تحقق بودجه عمرانی را داریم. در بودجه سال ۱۴۰۱ مقرر شده بود ۲۶۰ هزار میلیارد تومان صرف فعالیت‌های عمرانی و توسعه زیرساخت‌ها شود که این می‌توانست به رشد تولید کمک کند اما طی ده ماهه سال ۱۴۰۱ فقط ۳۰ درصد از این بودجه تخصیص یافته است.

مشکل دیگر نرخ ارز است که جهش‌های آن عمدتاً ناشی از فساد و رانت‌خواری است و متأسفانه دولت قدرت برخورد موثر با این معضل را ندارد. نزدیک ۵۰ درصد از صنایع موجود در شهرک‌های صنعتی ما تعطیل هستند. این صنایع به دلیل قیمت ارز امکان دسترسی به مواد اولیه را ندارند و از توان لازم برای فعال کردن کارخانه خود برخوردار نیستند. مواد اولیه‌ای که مثلاً تا یک سال قبل با دلار ۲۲ هزار تومانی قابل تامین بوده است، اکنون نیازمند دلار ۴۵ هزار تومانی است. البته بانک مرکزی اعلام کرده ۷۰ درصد از نیازها را با ارز نیمایی ۲۴ هزار تومانی تامین می‌کند اما فرایندهای دریافت این ارز بسیار طولانی و سخت است. این است که با نگاهی به کلیه فرایندها می‌بینیم تولید دچار مشکلات عمده است و به وضعیت تولید در سال آتی هم نمی‌توان خوش‌بینانه نگاه کرد. بانک مرکزی باید در هزینه و سرعت واگذاری تسهیلات، بازبینی موثری انجام دهد. ممکن است برای برخی از صنایع تسهیلات ۲۵ درصد قابل تحمل باشد اما بانک مرکزی باید برای صنایع مادر مثل برق، انرژی، راه، فولاد، مس و ... فکری اساسی کند.

صادرات طی ۱۰ ماه گذشته از واردات پیشی گرفته و بنابراین افزایش نرخ ارز اثراتی در صادرات داشته است. اما قیمت ارز تنها عامل تاثیرگذار در زمینه صادرات نیست. کالای باکیفیت، خوش‌قولی و ایفای به‌موقع تعهدات از دیگر عوامل تاثیرگذار بر صادرات است. صنعت ما باید به لحاظ کیفیت خود را در بازار اثبات کند. اکنون حدود ۱۵ کشور همسایه داریم که فرصت‌های زیادی برای محصولات صادراتی ما دارند. باید از طریق کیفیت برتر و قیمت متعادل و برقراری ارتباط و دیپلماسی کارساز، بخشی از این بازارها را از آن خود سازیم.

بعضی از اقلام صادراتی ما قیمت جهانی دارند. مثلاً اکنون در زمینه اقلام پتروشیمی بیش از یک میلیارد دلار صادرات داریم. همچنین فولادی‌های ما وارد باشگاه صادرکنندگان بالای یک میلیارد دلار شده‌اند و با توجه به قیمت جهانی این اقلام، قیمت ارز بر حجم صادرات آنها تاثیر چندانی ندارد. اما بنگاه‌هایی داریم که بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ میلیون دلار صادرات انجام می‌دهند و قیمت ارز بر افزایش صادرات آن‌ها تاثیرگذار است.

در صنعت خودروسازی قطعه‌سازانی داریم که به بیش از ۴۰ کشور دنیا قطعه صادر می‌کنند. همچنین تولیدکنندگان مواد خوراکی و لبنی و لوازم خانگی صنعتی هم در صادرات کشور سهم دارند. افزایش قیمت ارز کمک زیادی به این اقشار کرده است اما هنوز آمارها بسیار کمتر از پتانسیل‌های کشور است و اگر مقررات دست‌وپاگیر را کاهش دهیم صادرات بیش از پیش افزایش می‌یابد.

**با افزایش قیمت ارز انتظار می‌رفت وضعیت صادرات کشور به صورتی چشمگیر بهبود یابد اما این اتفاق رخ نداد. با توجه به تحریم‌های موجود، آینده صادرات کشور را به ویژه در حوزه خدمات فنی و مهندسی که تا حد زیادی وابسته به دیپلماسی سیاسی کشورهاست چطور پیش‌بینی می‌کنید؟**

شرکت‌های یادشده نوعاً از بخش خصوصی هستند. حتی پتروشیمی‌ها و فولادی‌های ما که در حال صادرات محصولات خود هستند خصوصی‌اند.

ما در سال گذشته نزدیک به ۵۰ میلیارد دلار صادرات غیر نفتی داشتیم. از این آمار حدود ۱۰ میلیارد دلار به شرکت‌های بزرگ مثل پتروشیمی و فولاد اختصاص داشت و مابقی مربوط به شرکت‌های خصوصی و SME بود. تعدادی از شرکت‌های SME که در زمینه صادرات فعال شده‌اند بین ۵۰ تا ۳۵۰ نفر نیروی کار دارند و برخی نیز تنها ۵ تا ۵۰ نیروی کار دارند. اتفاقاً یکی از دلایل موفقیت این شرکت‌ها همین کوچک بودنشان است که باعث چابکی آن‌ها می‌شود. به ویژه شرکت‌های دانش‌بنیان که طی دو سه سال گذشته به خوبی توانسته‌اند وارد بازارهای بین‌المللی شوند. با این وجود پتانسیل افزایش این حجم از صادرات تا دو برابر وجود دارد و این افزایش هنگامی قابل حصول است که قوانین و مقررات اینقدر دست و پاگیر و باز دارنده نباشد.

**با توجه به اینکه ممکن است وضعیت تحریم‌ها فعلاً تداوم یابد، آیا راهکاری برای بهبود نسبی شرایط فعلی اقتصاد وجود دارد؟**

ما باید یک برنامه راهبردی خوب در جهت بهبود شرایط اقتصادی کشور داشته باشیم؛ از جمله اینکه به کارکنان خود آموزش‌های مهارت‌پرور بدهیم تا بهره‌وری آن‌ها افزایش یابد. همچنین باید مقررات را ساده کنیم تا بنگاه‌ها بتوانند به سهولت فعالیت اقتصادی‌شان را توسعه دهند. سال‌هاست کوچک‌سازی دولت در حد حرف و شعار باقی مانده اما دولت باید واگذاری‌های واقعی به بخش خصوصی را کلید بزند تا این بخش انگیزه یافته و موانع پیش‌روی خود را برطرف سازد.

از سوی دیگر یکی از مسائلی که همواره به صنعت برق و سایر صنایع ضربه زده است گرایش به قیمت‌گذاری دستوری است. این امر حتی برخی مواقع به کوچ سرمایه می‌انجامد. دولت باید از خود جرات و جسارت نشان داده و اجازه دهد مناسبات بازار و تعامل عرضه و تقاضا قیمت را مشخص کند.

اگر کار را فقط به عرضه و تقاضا واگذار کنیم و سعی کنیم سمت عرضه را انعطاف‌پذیر سازیم، وضعیت اقتصادی کشور قطعاً بهتر خواهد شد. البته دولت هم در این میان می‌تواند به وظیفه اصلی خود بپردازد که عبارت از نظارت، مبارزه با فساد و رانت‌خواری و برخورد با احتکار است.

یکی از راهکارها در بخش صادرات در این شرایط می‌تواند ایجاد یک کمیسیون توسعه تعاملات برون‌مرزی با حداقل ۱۵ کشور همسایه و کشورهای آفریقایی و کشورهای آمریکای جنوبی باشد. به این ترتیب با افزایش صادرات مقداری از بار مسائل و مشکلات اقتصادی کاهش خواهد یافت.

بنابراین در مجموع می‌توان گفت توسعه تعاملات برون‌مرزی، کوچک‌سازی دولت و واگذاری واقعی کارها به بخش خصوصی، مقررات‌زدایی واقعی و آموزش‌های مهارت‌پرور از جمله راهکارهایی است که در شرایط تحریم (و حتی غیرتحریم) می‌توان به کار گرفت تا اقتصاد کشور را از وضعیت فعلی بیرون آورد. ناگفته نپیداست که برای تحقق این موارد باید یک عزم استراتژیک در تصمیم‌گیران و مقامات ارشد کشور وجود داشته باشد ■

**شرکت‌های یادشده از بخش خصوصی هستند یا دولتی و خصوصی؟ آیا بنگاه‌های کوچک هم در میان این شرکت‌ها مشاهده می‌شوند؟**

# حرکت به سمت

## واقعی سازی قیمت برق

چیزی به آغاز سال ۱۴۰۲ نمانده و هیچ‌کس نمی‌تواند با قطعیت از وضعیت اقتصادی مردم در سال آتی خبر دهد. در این میان فعالان صنعت برق که همواره از قیمت‌گذاری‌های دستوری صدمه دیده‌اند و مطالباتشان از دولت روی هم انباشته شده است، مثل هرسال امید چندانی نسبت به اصلاح قیمت برق ندارند. اما «محمدحسن متولی‌زاده»، مدیرعامل سابق شرکت توانیر بر این باور است که امروز بیش از هر زمان دیگری شرایط برای اصلاح نرخ برق فراهم است. از دیدگاه او، یکی از دلایل این امر این است که صنایع پس از قطعی‌های مکرر و تعطیلی‌های مداوم خطوط تولیدشان مقاومت پیشین را در قبال اصلاح نرخ‌ها ندارند و ترجیح می‌دهند به جای تعطیلی خطوط، هزینه واقعی را برای برق بپردازند. در سطرهای پیش‌رو، گفتگو با این مقام پیشین شرکت توانیر را از نظر می‌گذرانید.



گفتگو با محمدحسن متولی‌زاده | کارشناس ارشد برق

نوسانات نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه چه آثاری بر کسب‌وکار صنعت برق گذاشته است؟

خوشبختانه صنعت برق به لحاظ فنی و مهندسی از توانمندی بالایی برخوردار است، اما چالشی که سالیان متمادی موجب رنج این صنعت بوده و هست، ناترازی اقتصادی است. متأسفانه این ناترازی در سال‌های اخیر تبدیل به ناترازی تولید و مصرف هم شده است؛ چون وقتی نرخ واقعی نیست، توجیه‌پذیری سرمایه‌گذاری از بین می‌رود؛ ضمن اینکه ممکن است مصرف هم به صورت بی‌رویه افزایش یابد؛ کما اینکه در سال‌های گذشته شاهد این امر بوده‌ایم.

در سال‌های اخیر هم که هزینه‌های صنعت به دلیل تغییرات نرخ ارز و تورم با شیب تندتری در حال افزایش است و از سوی دیگر تعرفه‌های تکلیفی برق متناسب با تغییرات اقتصادی تغییر نمی‌کند، طبعاً چالش ناترازی اقتصادی جدی‌تر شده است. همانگونه که مطلع هستید، ما ارزان‌ترین برق دنیا را داریم که قیمت آن به طور متوسط به ازای هر کیلووات ساعت ۳ دهم (۰/۳) سنت است. این در حالی است که قیمت هر کیلووات ساعت برق در کشورهای اروپایی نزدیک ۳۰ سنت یا در کشورهای همسایه ما مثل ترکیه ۱۰ تا ۱۵ سنت است.

هیچ راهکاری برای مشکلات صنعت برق وجود ندارد؛ جز اقدامی که تمام کشورهای دنیا انجام داده‌اند؛ یعنی تعیین قیمت برق به عنوان یک کالا و خدمت در بازار رقابتی عرضه و تقاضا. همچنین دولت که می‌توان گفت اکنون خریدار و فروشنده انحصاری برق است، باید مثل سایر نقاط جهان از این فرایند خارج شود و مصرف‌کنندگان که تقریباً همه آن‌ها از بخش خصوصی هستند به همراه تولیدکنندگان برق که بیش از ۶۰ درصد آن‌ها خصوصی هستند، در بازار عرضه و تقاضا معاملات خود را انجام دهند.

در چنین شرایطی تنها موردی که باقی می‌ماند همان است که مجلس و دولت معمولاً نسبت به آن حساسیت نشان می‌دهند؛ یعنی اقلشار

آسیب‌پذیر یا مدارس و امثالهم که در قالب یک الگوی مصرف و از محل نیروگاه‌های تولید برق دولتی می‌توان با تعرفه‌های تکلیفی از آن‌ها حمایت کرد؛ بنابراین هم از فشار مضاعف به افشار خاص یا آسیب‌پذیر پیشگیری می‌شود و هم به سرمایه‌گذاران و فعالان صنعت برق کشور بیش از این آسیب وارد نمی‌شود. این تنها راه‌حل نهایی است که مجلس و دولت تاکنون چند گام در راستای آن برداشته‌اند و باید گام‌های اساسی‌تری بردارند تا عملیاتی شود.

با توجه به شرایط اقتصادی، رشد مصرف سالانه و سرمایه‌گذاری‌هایی که باید می‌شده و نشده است، وضعیت صنعت برق را در سال آتی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اگر مدیریت اقتصاد انرژی را با همین الگو و مدل فعلی ادامه دهیم، قطعاً مصرف برق در سال آینده هم افزایش خواهد یافت و مشکلات فعالان صنعت کمافی‌السابق ادامه پیدا خواهد کرد. امیدواریم با اصلاح رویه‌ها مصرف برق نزولی شود و از سوی دیگر سرمایه‌گذاران برای سرمایه‌گذاری در این صنعت ترغیب شوند.

خاموشی‌هایی که در تابستان سپری کردیم چه آسیبی به صنایع وارد کرد؟ بحران خاموشی‌ها در سال پیش‌رو را با چه راهکارهایی می‌توان مدیریت کرد؟

صنایع خودشان اعلام کرده‌اند که خسارت آن‌ها از محدودیت‌های برق در تابستان یا محدودیت‌های سوخت در زمستان چندین میلیارد دلار است. این خسارت برای مجموعه صنایع بعضاً تا ۱۲ میلیارد دلار هم اعلام شده است. طبعاً این خسارت‌ها منجر به تعطیلی خطوط تولید این صنایع و موجب از دست دادن مشتریان بین‌المللی آن‌ها می‌شود و خسارات آن‌ها را در سال‌های آتی افزایش می‌دهد.

اما واقعیت این است که در داخل کشور پتانسیل لازم برای تولید برق و انرژی وجود دارد و تنها کافی است رویه‌ها اصلاح شود تا هم در جهت سرمایه‌گذاری برای توسعه نیروگاه‌ها

و هم در راستای کاهش مصرف برق گام برداریم. اصلاح رویه‌ها و قیمت‌ها باعث می‌شود مردم برای صرفه‌جویی در مصرف برق انگیزه یافته و با تعویض وسایلی مثل کولرها و لامپ‌های پرمصرف، مصرف برق را کاهش دهند. در نتیجه قاعدتاً با کاهش مصرف خانگی، برق مورد نیاز صنایع برای فعالسازی خطوط تولید آن‌ها تامین می‌شود.

در این صورت علاوه بر حل مشکلات صنعت برق در کوتاه‌مدت و رضایتمندی و انتفاع صنایع، مردم هم راضی خواهند بود؛ چراکه با جایگزینی تجهیزات پرمصرف، نه در مصرف انرژی موردنیاز خود دچار مزیقه خواهند بود و نه هزینه زیادی پرداخت خواهند کرد.

با توجه به اینکه شما در شرکت توانیر حضور داشته‌اید و توصیه‌ها پیرامون واقعی‌سازی قیمت برق سابقه‌ای چندین ساله دارد، از دید شما چرا این مهم تاکنون تحقق نیافته و قیمت‌ها برخلاف توصیه‌های مداوم کارشناسان و پیگیری همیشگی فعالان صنعت برق هنوز دستوری است؟

حقیقت این است که برخی از بزرگواران در دولت و مجلس همواره نگران تبعات اصلاح قیمت برق بوده و هستند. به هر حال این تصمیم سختی است و ساده نیست. اما اگرچه تا چند سال پیش منابع دولت تا حدودی کفاف پشتیبانی از قیمت تکلیفی را می‌داد و تا جای ممکن می‌توانست به سرمایه‌گذاری در صنعت برق کمک کند، در سال‌های اخیر که منابع عمومی چندانی برای سرمایه‌گذاری در این صنعت اختصاص داده نشده، مشکلات صنعت برق تشدید و به یک بحران تبدیل شده است.

از سوی دیگر صنایع تا چند سال پیش در مقابل اصلاح نرخ‌ها مقاومت نشان می‌دادند، اما در سال‌های اخیر به دلیل تامین نشدن برق‌شان، ارزش این انرژی را درک کرده و متوجه شده‌اند سهم هزینه انرژی در سبد تولید با خسارت تعطیلی کل خطوط تولید قابل قیاس نیست؛ بنابراین در حال حاضر صنایع برای پرداخت هزینه‌های واقعی برق آمادگی پیدا کرده‌اند و بسترها برای واقعی شدن قیمت برق بیش از پیش فراهم شده است ■



تلاطمات شدید و نوسانات بی سابقه قیمت ها، بستر اقتصاد ایران را برای فعالان کسب و کار به حوزه ای پرریسک و غیرقابل پیش بینی تبدیل کرده است. در این میان بدون تردید شرکت هایی که در حوزه های زیرساختی با کارفرمایان دولتی کار کرده و ناگزیرند از قواعد قراردادهای دولتی تبعیت کنند، با شرایطی به مراتب سخت تر مواجه می شوند.

سابقه توقف بیش از ۱۰۰۰ قرارداد در صنعت برق پس از جهش های ارزی سال ۱۳۹۷ خود به خوبی گواه همین مساله است که عمده سازندگان و پیمانکارانی که در قالب B2G با دولت معامله می کنند، به دلیل کاستی های قراردادی، در جبران خسارات ناشی از این نوسانات غیرقابل پیش بینی و پرریسک با موانع جدی مواجه می شوند.

اگرچه دولت تلاش کرده در قالب بخشنامه های سازمان برنامه زمینه را برای جبران بخشی از این خسارات فراهم کند اما معمولاً ابلاغ دیر هنگام شاخص های تعدیل و فاصله جدی آن ها با خسارات واقعی وارد شده به شرکت ها، اثربخشی آنها را به شکل چشم گیری کاهش می دهد. مسعود سعادت، رئیس کمیسیون طرح و احداث سندیکای صنعت برق ایران و مدیرعامل شرکت مینا نیرو در این گفتگو ضمن تاکید بر لزوم ابلاغ به موقع شاخص ها در شرایط بی ثبات اقتصاد کشور، می گوید: تنها در صورتی که بخشنامه های جبرانی ارز مطابق با شرایط واقعی بازار و با سرعت متناسب با نوسانات اقتصادی تهیه و اجرایی شوند، می توان به حفظ و بقای کسب و کارها در این کلیه شرایط امیدوار بود.

مشروح این مصاحبه را ذیلا می خوانید:

اصلی ترین مشکل با شرکت های وزارت نیرو بی توجهی شرکت های تابعه به انجام تعهدات قراردادی است. در حالی که در قرارداد با این شرکت ها کلیه تعهدات طرف قرارداد با ذره بین دستگاه مشاور و نظارت و مجری و ذیحساب جزء به جزء کنترل و هریک از موارد کیفی و مقداری و زمانی بطور کامل و توسط چندین مرجع مورد رسیدگی و هرگونه عدم انجام تعهد با برخوردهای تنبیهی مواجه می شود. ولی در عوض شرکت های مزبور هیچ تضمینی برای انجام تعهد خود در تاریخ های مقرر ندارند.

معمولاً به دلایل متناسب به کارفرمایان زمان اجرای پروژه طولانی و در اکثر موارد مدت قرارداد ۵۰ تا ۱۰۰ درصد افزایش می یابد که حتی با وجود تعدیل در قرارداد افزایش هزینه های پروژه از قبیل اقامت و ایاب ذهاب و دهها مورد هزینه های دیگر کارگاه که در هیچ محاسباتی لحاظ نمی شود به طرف قرارداد زیان وارد می کند.

وقتی هزینه تأمین مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز پروژه با جهش قیمت ها دچار افزایش های شدید می شود (که علیرغم جبران بخشی از آن ها از طریق تعدیل و شاخص های اعلامی سازمان برنامه و بودجه که بعضاً تناسبی با این جهش های قیمتی ندارد) بدلیل افزایش اختلاف قیمت کالا و اجرا نسبت به مبالغ قرارداد با تأخیر سازمان برنامه در اعلام شاخص های تعدیل ارسال صورت

اصلی ترین مشکلاتی که در مواجهه با وزارت نیرو، توانیر و شرکت های تابعه با آن دست به گریبان هستید، شامل چه مواردی است؟

# نوسانات پر مخاطره اقتصاد



گفتگو با مسعود سعادت | رئیس کمیسیون طرح و احداث سندیکای صنعت برق ایران و مدیرعامل شرکت مینا نیرو

وضعیت‌های تعدیل را با تأخیر چند ماهه مواجه و از طرف دیگر با تأخیر کارفرما در پرداخت صورت وضعیت‌ها و کند شدن تأمین نقدینگی اجرای کار با تأخیر بیشتر مواجه می‌شود. متأسفانه بخشنامه‌های حمایتی سازمان برنامه در موضوع تأخیر در پرداخت کارفرما با اعلام درصد ناچیز ۸ تا ۱۰ درصد سالیانه که به هیچ عنوان تناسبی با هزینه کاهش ارزش پول نیز در سیستم کارفرمایی معمولاً اجرا نمی‌شود.

از دیگر تبعات طولانی شدن قراردادهای تغییر در موجودی کالا در بازار داخل است، از آنجایی که تأمین برخی اقلام عمومی غیر اصلی از طریق بازار انجام می‌شود و موجودی این قبیل اقلام در بازار تابع شرایط مختلف از جمله تحریم و مسائل بانکی و سایر شرایط حاکم بر بازار است بارها اتفاق می‌افتد که در هنگام اجرا به دلیل طولانی شدن زمان پروژه تأمین این اقلام با برندهای ذکر شده در جداول گارانتی با شرایط معمول این تجهیزات میسر نیست در چنین حالتی اخذ مجوزهای مربوط به تغییر برند با حفظ مشخصات فنی از دستگاه نظارت و سیستم کارفرما به دلیل حساسیتی که سیستم‌های نظارتی و بازرسی به تغییر برند دارند نیز به معضلات پروژه برای پیمانکار افزوده می‌شود در حالی که طولانی شدن قرارداد بدلیل متناسب به کارفرما بوده، ولی تبعات آن را باید طرف دیگر قرارداد متحمل شود.

بخشی از مشکلات در بند یک آورده شده است. ولی آنچه که مستقیماً به ابلاغ شاخص‌های تعدیل مرتبط است، اعلام دیر هنگام شاخص‌ها خصوصاً در شرایط جهش قیمت‌ها در بازار، نگرانی از اعلام شاخص‌های غیر واقعی، ادامه پروژه را در ابهام قرار می‌دهد که بعضاً منجر به توقف کار می‌شود و یا می‌تواند اجرای پروژه را به باتلاقی تبدیل کند که هرچه طرف قرارداد برای اجرای پروژه تلاش بیشتر کند گرفتاری خود را بیشتر می‌کند.

اعلام شاخص‌های غیرمتناسب با شرایط واقعی بازار موجب شکاف بیشتر قیمت‌های واقعی و آنچه که در فهرست قیمت‌های سازمان برنامه وجود دارد خواهد شد، اگرچه در پروژه‌های جدید پیمانکار می‌تواند با اعلام ضریب پلوس در زمان مناقصه این اختلاف را جبران کند، ولی برای قراردادهای جاری این شکاف منجر به توقف اجرای کار و یا زیان طرف قرارداد می‌شود. اعلام شاخص‌های دستکاری شده یک بازی باخت-باخت را موجب می‌شود که نهایتاً به افزایش پروژه‌های ناتمام و درگیر کردن دو طرف قرارداد منتهی خواهد شد.

**با توجه به نوسانات شدید قیمت‌ها و تأخیر سازمان برنامه در ابلاغ شاخص‌های تعدیل مربوط به سال گذشته، چه خسارتی را از محل عدم همخوانی شاخص‌های ابلاغی با اوج‌گیری قیمت‌ها، متحمل شده‌اید؟**

فکر می‌کنم به این موضوع به کرات پرداخته شده است و کسی نیست که تبعات نوسانات نرخ ارز و تأثیر آن بر اقتصاد و قراردادهای را نداند. کما اینکه تهیه و ابلاغ بخشنامه‌های سازمان برنامه و تمدید آن‌ها خصوصاً از سال ۱۳۹۰ تاکنون که به دفعات با این نوسانات مواجه بوده‌ایم، نشان می‌دهد سازمان برنامه به این موضوع اشراف دارد و در تلاش برای جبران تبعات می‌باشد. از آنجایی که حدود یک سال طول می‌کشد تا بخشنامه‌های سازمان برنامه صادر و ابلاغ شوند اجرای قراردادهای در این فاصله با بتکلیفی مواجه می‌شوند که تبعات این توقف را در پاسخ به سؤال یک این مصاحبه آورده‌ام، متأسفانه در حال حاضر مجدد به دوره‌ای وارد شده‌ایم که ارز در یک فاصله زمانی کوتاه حدود یک ماه و نیم، حدود ۳۰ تا ۳۵ درصد افزایش پیدا کرد در تغییرات بعدی و با اقدامات دولت نرخ ارز به حدود ۵ تا ۶ درصد کاهش پیدا کرد،

**موضوع نوسانات نرخ ارز تولید و یا قراردادهای جاری شما را با چه مشکلاتی مواجه کرده است؟**

ولی در حال حاضر مجدد روند افزایشی پیدا کرده در این شرایط که مسئولین و دولت اظهار می‌دارند این افزایش نرخ مورد قبول نیست و نرخ ارز این میزان نیست آیا فعال اقتصادی و طرف قرارداد باید کار را متوقف کند تا نرخ‌ها به قیمت مورد قبول دولتیان برسد و یا اینکه با این قیمت‌ها مواد اولیه و تجهیزات را تأمین کرده و کار را پیش برد؟

اگر طبق وعده مسئولین قیمت‌ها پایین آمد (هر چند احتمال آن کم است) تکلیف هزینه‌های اضافه که در این فاصله طرف قرارداد پرداخت کرده چه می‌شود؟ آیا روشی برای جبران این هزینه‌های اضافه داریم؟

از آنجاییکه حدود یکسال طول می‌کشد تا بخشنامه سازمان برنامه برای شرایط جدید صادر و اجرایی شود آیا اجرای قرارداد در این فاصله را متوقف کنیم تا نرخ‌ها به عدد مورد نظر مسئولین برسد یا بخشنامه صادر شود؟ در اینصورت تکلیف تأخیر قرارداد چه می‌شود؟ این‌ها سوالاتی است که در زمان نوسانات بوجود می‌آید و متأسفانه تا کنون جوابی مشخص به آن نداریم و کلیه تبعات و ریسک‌های آن بر دوش یک طرف قرارداد قرار گرفته است.

**با توجه به عدم توانایی دولت در ایجاد ثبات در اقتصاد مهمترین راهبرد این است در هر زمان که چنین آشفتگی‌هایی در بازار ایجاد می‌شود سازمان برنامه و بودجه با چابکی و در حداقل زمان ممکن نسبت به تهیه بخشنامه‌های مورد نیاز برای جبران تبعات نوسانات اقدام کند. اگر بخشنامه‌ها مطابق با شرایط واقعی بازار به سرعت تهیه و اجرایی شوند، می‌توان به حفظ و بقای کسب و کارها در این کلیه شرایط امیدوار بود در غیر اینصورت کسب و کارها با مشکلات بیشتر مواجه می‌شوند.**

از دیدگاه شما سندیکا چگونه می‌تواند نقش موثرتری در رفع مشکلات و یا بهبود شرایط حاکم بر صنعت برق ایفا کند؟

سندیکا تنها در صورتی می‌تواند نقش مؤثر در رفع مشکلات داشته باشد که شرایط زیر محقق شود:

۱. دولت وجود سندیکاها برای تبادل اطلاعات و دریافت باز خورد جهت استفاده در تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ریزی را لازم بداند و وجود سندیکاها را از الزامات رشد و توسعه کشور بداند و مانند اقتصادهای پیشرفته در جهت توانمند شدن بنگاه‌ها حرکت کند.
۲. سندیکا صدای واقعی اعضا باشد و با حفظ اصول منافع کلیه اعضا را مورد توجه و پیگیری قرار دهد. در این مسیر حمایت و پشتیبانی اعضا از تصمیمات هیئت مدیره باید مؤثر و به موقع باشد تا مسئولین سندیکا با قوت خواسته‌های اعضا را پیگیری کنند. چنین سندیکایی باید علاوه بر نقش خود در حمایت از کسب و کارها متعهد به منافع ملی نیز باشد.

**آیا با سامانه کسب و کار سندیکا که به منظور ارائه خدمات برخط حقوقی و مشاوره‌ای ایجاد شده آشنایی دارید و تاکنون از آن استفاده کرده‌اید؟**

متأسفانه تاکنون از این سامانه آنچنانکه شایسته است استفاده نشده، ولی در صورت تقویت این سامانه و ایجاد تیم‌های مشاوره در زمینه‌های مختلف فرصتی مناسب برای اعضا سندیکا خصوصاً اعضای متوسط و کوچک فراهم خواهد شد تا بتوانند مشکلات و خواسته‌های به حق خود را از طریق کارشناسان مستقر در سامانه در چارچوب‌های قانونی و حقوقی با حداقل هزینه پیگیری کنند ■

# ما را به تو خیر تو امیدی نیست...



حامد گرشاسبی | عضو کمیته سازندگان یراق توزیع سندیکای صنعت برق ایران و مدیرعامل شرکت رهشاد الکترونیک

و لوازم خانگی جزو اولویت‌ها و اهداف اصلی رهشاد محسوب می‌شود.

## چرایی افول صادرات

گرشاسبی تحریم را اصلی‌ترین عامل کاهش صادرات برشمرد و اذعان می‌کند: نپیوستن کشورمان به پروتکل‌های مالی بین‌المللی و ایجاد محدودیت‌های جدی در انجام مبادلات مالی در سطح بین‌المللی، عواملی هستند که به کاهش میزان صادرات در همه صنایع از جمله برق منجر شده‌اند. در کنار آن انتقال دانش فنی، تامین مواد اولیه و اخذ تاییدیه از آزمایشگاه‌های معتبر دنیا هم امکانات توسعه‌ای هستند که به دلیل تحریم‌ها از دسترس سازندگان ایرانی خارج شده‌اند. به نظر می‌رسد کار در همه مناسبات متصل به دولت با دشواری‌های جدی مواجهه است. این موضوع از تحریم‌های بازرگانی و سختی در مبادلات مالی تا حمل و نقل کالا و صدور بیمه‌های صادراتی گسترش پیدا کرده است.

او در ادامه تصریح می‌کند: تا ده سال پیش این امکان برای صادرکنندگان ایرانی فراهم بود که پول را در کشور دیگری دریافت کرده و برای تامین مواد اولیه از همان جا اقدام کنند. اما متأسفانه پس از تصمیم وزارت صمت و بانک مرکزی مبنی بر ثبت اطلاعات صادرکنندگان در سامانه تحت نظارت سازمان توسعه تجارت، پروسه بهره‌گیری از ارزهای حاصل از صادرات برای توسعه کسب و کارها با مشکلات جدی مواجه شد. چرا که عملاً استفاده از ارز صادراتی در کشور هدف به منظور تامین مواد اولیه به دلیل اجبار دولت به بازگشت ارز حاصل از صادرات غیرممکن شد.

این فعال اقتصادی با بیان اینکه این سیاست‌ها، کار را برای صادرکنندگان دشوارتر از گذشته کرد، اذعان می‌کند: بر این اساس صادرکنندگان که با محدودیت‌های گسترده بین‌المللی مواجه بودند، عملاً گرفتاری‌های جدیدی در داخل کشور پیدا کردند که در نهایت به کاهش چشمگیر حجم صادرات منجر شد.

صنعت برق یکی از شاه‌رگ‌های حیاتی توسعه کشورها به شمار می‌رود، به طوری‌که شاخص دسترسی به برق جزو اصلی‌ترین مولفه‌های ارزیابی میزان رقابت‌پذیری صنعتی است. این صنعت در ایران با پشتوانه بیش از هزار بنگاه اقتصادی بزرگ، متوسط و کوچک و بومی‌سازی ساخت تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی، جزو صنایع پیشرو محسوب می‌شود. به‌رغم پتانسیل قابل‌توجه صنعت برق، اما ظرفیت‌های ساخت تجهیزات، پیمانکاری و مهندسی در ساختار ناکارآمد اقتصادی این صنعت و در معرض چالش‌های گسترده‌ای اعم از مطالبات، تحریم‌ها، کمبود نقدینگی، گرفتاری‌های مالی و بانکی، پیچیدگی‌های صادرات و ... تحلیل رفته است. روابط عمومی سندیکای صنعت برق ایران در گفتگو با «حامد گرشاسبی، مدیرعامل شرکت رهشاد الکترونیک» به بررسی چالش‌های مذکور و تاثیر آن بر کسب و کار فعالان صنعت برق پرداخته است. این گفتگو را ذیلاً می‌خوانید:

مدیرعامل شرکت رهشاد الکترونیک ضمن اشاره به تاسیس این شرکت در سال ۱۳۶۷ در حوزه ساخت تجهیزات برقی، می‌گوید: خازن‌های اصلاح ضریب قدرت، اولین تولیدات شرکت رهشاد الکترونیک بود، اما بعدها ساخت انواع یراق‌آلات کابل خود نگهدار، یراق‌آلات شبکه توزیع برق و تجهیزات روشنایی را نیز به حوزه کاری خود افزود و امروز یکی از قطعه‌سازان لوازم خانگی هم محسوب می‌شود.

او از سبب دوازده گانه محصولات شرکت تحت مدیریتش خبر می‌دهد و می‌افزاید: شرکت رهشاد امروز ۵۳ نوع محصول مختلف را به بازار ارائه می‌دهد. به علاوه حضور موثر و موفق هم در بازارهای صادراتی داشته و در گذشته هم به عنوان واحد نمونه صادراتی برگزیده شده است. با این وجود به دلیل محدودیت‌های ناشی از FATF و مشکلات برگشت ارز، صادرات تجهیزات با مشکلات بسیاری مواجه شده است. علیرغم همه این چالش‌ها هنوز هم توسعه بازارهای صادراتی و نیز افزایش دامنه مشتریان داخلی در صنایع برق

ما برای همان صادرات محدود هم فقط از طریق سامانه توسعه تجارت و اظهار آن در سامانه نیما می‌توانیم اقدام کنیم. در واقع به نظر می‌رسد صادرکنندگان چاره‌ای جز انتخاب روش خرید مواد اولیه برای برگشت پول حاصل از صادرات ندارند. مدیرعامل شرکت رهشاد الکتریک با تاکید بر اینکه دور زدن تحریم‌ها و عبور از محدودیت‌های بین‌المللی مشمول هزینه‌های گزافی برای شرکت‌های صادرکننده است، خاطرنشان می‌کند: دور زدن تحریم‌ها مشمول هزینه‌های متعددی در حمل و نقل، مبادلات بانکی، تبدیل ارز کشورها و کارمزد آن است که عملاً بخش قابل توجهی از سود شرکت‌ها را از بین می‌برد. به این ترتیب به جرات می‌توان گفت که در چنین شرایطی صادرکنندگان ایرانی عملاً سود چندانی از محل صدور کالای خود نمی‌برند و تنها اعتبار بین‌المللی حضور و رقابت در این بازارها عاید آنها خواهد شد.

او دوران دولت اصلاحات و سال‌های پس از تصویب برجام را دوران شکوفایی صادرات می‌داند و می‌گوید: بلافاصله بعد از برجام با کاهش پلکانی تحریم‌ها، گشایش‌های زیادی در حوزه‌های اقتصادی از جمله صادرات حاصل شد؛ لذا دستیابی به یک توافق با جامعه بین‌المللی و امضای مجدد برجام به این دلیل که راه‌حل‌های لازم برای بازگشت پول در آن دیده شده می‌تواند کار را تا اندازه‌ای برای صادرکنندگان تسهیل کند.

## گرفتاری‌های جهش‌های ارزی برای سازندگان

مدیرعامل شرکت رهشاد الکتریک با بیان اینکه در شرایط فعلی تولید، مانند راه رفتن در اتاق تاریک است، تصریح می‌کند: امروز هر قراردادی با کارفرمایان دولتی اعم از برق منطقه‌ای و توزیع نیروی برق، شبیه نوعی قمار کردن است. چرا که حتی پیش بینی آنچه که در یک فاصله کوتاه زمانی در اقتصاد کشور رخ می‌دهد هم دشوار و گاهی غیرممکن است، به ویژه آنکه عمده کارفرمایان صنعت برق در انجام

تعهدات مالی و پرداخت مطالبات شرکت‌های پیمانکار و سازنده هم دچار تاخیرهای جبران ناپذیری هستند. به این ترتیب ما عملاً بر اساس نرخ روز ارز قرارداد می‌بندیم و در نهایت یا پول آن پروژه را نمی‌گیریم و یا زمانی با شرکت تسویه حساب می‌شود که عملاً آن مبلغ، ارزش واقعی خود را از دست داده است.

او معتقد است: در این فضا، فعالان صنعت برق برای حفظ بقای خود دو راه دارند، یا باید به یک منبع مالی قدرتمند متصل باشند که به نظر می‌رسد از ۶۲۰ عضو سندیکا تعداد بسیار محدود و انگشت شماری مشمول این شرایط هستند و یا باید مهیای توقف فعالیت‌هایشان در این شرایط اقتصادی باشند. عمده شرکت‌های کوچک و متوسط صنعت برق جزو گروه دوم هستند که در صورت عدم تامین مالی و پرداخت مطالباتشان، قطعاً با توقف فعالیت‌ها و ورشکستگی مواجه می‌شوند.

این فعال اقتصادی در ادامه نسبت به افزایش تعداد قراردادهای متوقف و پرونده‌های حقوقی ناشی از آن، به دلیل نوسانات نرخ ارز و فقدان قرارداد تیپ عادلانه هشدار می‌دهد و می‌گوید: این مشکلات قطعاً فقط دامنگیر سازندگان و پیمانکاران صنعت برق نمی‌شود و هزینه‌ها و پیامدهای آن برای کارفرمایان هم هزینه‌های جبران‌ناپذیری خواهد داشت. به هر حال وزارت نیرو برای اجرای پروژه‌های زیرساختی و برنامه‌های توسعه‌ای خود به ظرفیت همین شرکت‌های پیمانکار و سازنده وابسته است و در صورت تضعیف آنها، در توسعه زیرساخت‌هایش با مشکلات جدی مواجه خواهد شد.

## بحران قراردادی در بطن نوسانات بی سابقه ارزی

مدیرعامل شرکت رهشاد الکتریک قرارداد تیپ را یکی از ضروری‌ترین نیازهای صنعت برق برای مدیریت نوسانات قیمت‌ها برشمرد و ادعان می‌کند: موضوع قرارداد تیپ سال‌هاست که در

ادوار مختلف هیات مدیره سندیکا پیگیری شده و تلاش بسیاری برای به ثمر رساندن آن صورت گرفته است.

او با تاکید بر اینکه با پیگیری‌های سندیکا قرارداد تیپ در برخی از برق‌های منطقه‌ای و شرکت‌های توزیع اجرایی شده، می‌افزاید: با وجود جاری شدن قرارداد تیپ در برخی از وجوه صنعت برق، اما مساله چند نرخی بودن ارز، بنزین، نهاده‌های انرژی و رانت و فساد ناشی از آن به یک بحران جدید برای فعالان این صنعت تبدیل شده است. مشکل این است که در روزهای اخیر که ارز در بازار آزاد به ۴۴ هزار تومان هم رسید، سامانه نیما و نرخ ATS به عنوان نهادی

قراردادها در حوزه یراق‌آلات توزیع شبکه توزیع مشمول تعدیل نرخ ارز نمی‌شود. در واقع از نگاه قانونگذار از آنجا که مواد اولیه یراق‌آلات در داخل کشور موجود است و به طور مستقیم ارزی ندارد، قرارداد تیپ یراق‌آلات توزیع نیاز به تعدیل‌های ارزی ندارد.

که عامل تصمیم‌گیر در قرارداد تیپ است، تغییر زیادی نداشته و عملاً امکان جبران خسارات ناشی از افزایش نرخ ارز از مسیر تعدیل‌های قراردادی را از بین برده است.

گرشاسبی ضمن اشاره به اینکه امکان داد و ستد در بازار براساس نرخ اعلام شده در سامانه نیما وجود ندارد، تصریح می‌کند: علیرغم غیرکاربردی بودن این نرخ در حوزه فعالیت ما، اما در نهایت تصمیم‌گیری‌ها براساس همین نرخ نیمایی صورت می‌گیرد. حتی نرخ توافقی در صرافی‌ها هم معمولاً ۱۵ تا ۲۰ درصد بالاتر از نرخ ATS است، به همین دلیل حتی منصفانه‌ترین قرارداد تیپ هم نمی‌تواند مشکلات ناشی از این عوامل را که عمدتاً ناشی از فضای کلان کسب و کار کشور

است، حل کند.

وی در ادامه خاطرنشان می‌کند: مشکل بزرگ‌تر ما این است که قراردادهای حوزه یراق‌آلات توزیع شبکه توزیع مشمول تعدیل نرخ ارز نمی‌شود. در واقع از نگاه قانونگذار از آنجا که مواد اولیه یراق‌آلات در داخل کشور موجود است و به طور مستقیم ارزی ندارد، قرارداد تیپ یراق‌آلات توزیع نیاز به تعدیل‌های ارزی ندارد. در حالی با افزایش قیمت نرخ ارز مواد اولیه و کوچکترین قطعات داخلی هم افزایش قیمت پیدا می‌کنند و این نوسانات در قالب قراردادهای فعلی قابل جبران نیست و در نهایت همه این زیان‌ها به سازندگان داخلی تحمیل می‌شود.

## بحران تمام نشدنی مطالبات معوق انباشته شده

عضو سندیکای صنعت برق ایران در خصوص کار با پیمانکاران خصوصی و کارفرمایان دولتی توضیح می‌دهد: معمولاً در پروژه‌های مشترک با شرکت‌های خصوصی، همه چیز شفاف است و کار روال مشخصی دارد. عمده‌ترین مشکلات ما پروژه‌هایی است که کارفرمای دولتی دارند. به عنوان مثال ما در یکی از پروژه‌هاییمان ضمانت نامه پیش پرداخت را اخذ کرده و پس از آن تعهد قراردادی خود را به طور کامل انجام داده‌ایم، اما هنوز مبلغ پیش پرداخت را هم دریافت نکرده‌ایم. با بررسی‌های گسترده و تعداد شرکت‌های مبتلابه به این موضوع می‌توان دریافت که در کشور به صورت سیستماتیک توانایی انجام دیون کارفرمایی وجود ندارد و همین مساله انباشت مطالبات را به یک بحران جدی در این صنعت تبدیل کرده است.

او در ادامه تاکید می‌کند: ما هم مانند بسیاری از شرکت‌های فعال صنعت برق از سال ۱۳۹۹ با ایجاد تغییراتی در ساختار فروش شرکت، تلاش کرده‌ایم به صورت عام با وزارت نیرو و شرکت‌های تابعه

آن وارد معامله نشویم، چرا که معتقدیم نمی‌توانیم به قول و وعده کارفرمایان دولتی امیدوار باشیم، هر چند با پیگیری‌های سندیکا و کمیته یراق‌سازان و سازندگان تجهیزات برق منابعی به فعالان این حوزه تخصیص داده شده، اما در نهایت باز هم انباشت مطالبات جدی‌ترین مساله ما محسوب می‌شود.

## تهدیدها و فرصت‌های واردات کالای مشابه

گرشاسبی با بیان اینکه همچنان شاهد واردات کالاهای مشابه ساخت داخل از مبادی رسمی و غیررسمی هستیم، تصریح می‌کند: علیرغم ممنوعیت‌های قانونی موجود هنوز هم شاهد واردات کالاهایی هستیم که مشابه آن در داخل تولید می‌شود. البته من بر این باورم که تجربه دنیا باید در ایران هم شبیه سازی شده و اجازه دهیم رقابت بین تولیدات داخلی و خارجی در بازارهای داخل کشور شکل بگیرد. این ایده که به دلیل ساخت خازن‌ها در داخل کشور، نباید خازن وارد شود، یک دیدگاه نخ نما و قدیمی است.

او معتقد است: شاید این دیدگاه چندان مورد وثوق سازندگان نباشد، اما در نهایت ما باید آنقدر مجموعه‌هایمان را قدرتمند کنیم که توان رقابت با خارجی‌ها را داشته باشند و بتوانند کالایی با بهترین قیمت و بالاترین کیفیت عرضه کنند. در شرایط فعلی زنجیره تامین برق کشور همواره نگران مخاطرات ناشی از حضور رقبای خارجی در بازار به صورت رسمی و یا غیررسمی و قاچاق است و این مساله‌ای است که باید برای حل آن چاره‌اندیشی کنیم. در حالی که ما هم باید مانند تمام دنیا درهای تجارت در کشور را باز بگذاریم و ساختار بنگاه‌های اقتصادی کشور را با اصول رقابت بین‌المللی تطبیق دهیم.

این فعال اقتصادی با تاکید بر اینکه در تمام دنیا صنایع ناگزیرند در یک فضای رقابتی و با حضور رقبای خارجی فعالیت کنند، می‌افزاید: البته دولت‌ها همواره تلاش می‌کنند از طریق ابزارهای مختلف از صنایع داخلی حمایت کنند، اما از نظر من ممنوعیت واردات کالاهای مشابه، روش درست و موثری برای

حمایت از ساخت داخل نیست. از ابتدای سال ۱۴۰۱ نرخ تعرفه‌های گمرکی کاهش پیدا کرده تا واردات تسهیل شود. این اقدام می‌تواند حتی به ارتقاء تولیدات داخلی هم منجر شود به شرط آنکه دولت هم حمایت‌های متناسب با تسهیلات وارداتی را برای سازندگان در نظر بگیرد.

او کاهش بوروکراسی و حفظ موانع پیش روی سازندگان را موثرترین حمایت از سوی دولت برمی‌شمرد و می‌گوید: ما حتی برای اخذ تسهیلات بانکی هم با مشکلات جدی مواجه هستیم. در حالی که دولت می‌تواند برای صیانت از ظرفیت‌های ساخت داخل مواردی مانند تسهیلات بانکی و یا تامین مواد اولیه را تسهیل کند. اما می‌بینیم که در حوزه‌هایی مانند تخصیص تسهیلات برای تامین سرمایه در گردش و رونق تولید، سال ۱۴۰۱ یکی از کم فروغ‌ترین و سخت‌ترین سال‌ها بوده است.

از ابتدای سال ۱۴۰۱ نرخ تعرفه‌های گمرکی کاهش پیدا کرده تا واردات تسهیل شود. این اقدام می‌تواند حتی به ارتقاء تولیدات داخلی هم منجر شود به شرط آنکه دولت هم حمایت‌های متناسب با تسهیلات وارداتی را برای سازندگان در نظر بگیرد.

او همچنین خاطرنشان می‌کند: اگر دولت، تولیدکنندگان را رها کرده و اجازه دهد که کار را بر اساس روال معمول اقتصادی خود پیش ببرند، قطعاً به نتایج بهتری دست خواهد یافت. فقط کافی است سنگ اندازی‌های سازمان‌ها و نهادهای دولتی نظیر دارایی، بانک، بیمه، گمرک و وزارت صمت را کاهش دهد و از سطح سختگیری‌های بانک مرکزی و تعدد دستورالعمل و بخشنامه‌هایش بکاهد. در این صورت فعالان صنعتی بدون حمایت‌های رانتی و فسادزا به سادگی فعالیت کرده و توسعه می‌یابند.

## راهبردهایی برای تقویت تولید

حامد گرشاسبی با تاکید بر اینکه صنایع مولدی مانند برق می‌تواند سرمایه مردم را تبدیل به ارزش افزوده کند، تصریح می‌کند: برای جذب سرمایه‌های مردم در صنایع مولد با ارزش افزوده بالا، نیازمند اعتمادسازی هستیم. در واقع ما به نهادهایی مانند بانک نیاز داریم که با عرضه اوراق مالی بی نام و معاف از مالیات با قابلیت روزشمار، سرمایه‌های سرگردان مردم را برای توسعه صنایع مولد جمع آوری کند.

وی در ادامه خاطرنشان می‌کند: در شرایط فعلی ارائه اوراق قرضه یا اوراق مشارکت با پشتوانه بانک مرکزی و تایید وزارت نیرو می‌تواند برای صنعت برق راهگشا باشد. در واقع وزارت نیرو از این طریق می‌تواند بیش از ۶۰ تا ۱۰۰ همت سرمایه داخلی را در یک بانک عامل مثل بانک صنعت و معدن جمع کرده و در قابل تسهیلات به شرکت‌هایی که تایید صلاحیت می‌شوند، تخصیص دهد و در نهایت از محل این اوراق سود را بین ذینفعان تقسیم کند. این اقدام قطعاً برای بانک‌ها هم منافع جدی در پی خواهد داشت و یک راهکار برد - برد محسوب می‌شود.

این عضو سندیکای صنعت برق با یادآوری این موضوع که میزان سرمایه گذاری‌های خارجی در صنعت برق ظرف ده سال اخیر ۱۹۷ درصد کاهش یافته، اذعان می‌کند: این میزان افت سرمایه گذاری در کشور کم سابقه است. در این شرایط که جذب سرمایه‌های خارجی دشوار و در غالب موارد غیرممکن شده، تمرکز بر راهکارهای دیگری مانند انتشار اوراق مالی و جذب سرمایه‌های سرگردان داخلی، می‌تواند در کوتاه مدت بخشی از بحران نقدینگی در صنعت برق را حل کند.

## ماموریت‌های سندیکا از نگاه اعضا

مدیرعامل شرکت رهشاد الکتریک افزایش سطح مشارکت جویی از اعضا را یکی از مهمترین

انتظارات خود از سندیکا برمی‌شمرد و می‌گوید: سندیکا جزوی از ماست و پرسنل این تشکل هم همکاران ما هستند، گاهی موضوعات چنان پیچیده می‌شوند که برخی اعضا از سندیکا به عنوان یک نهاد بالادستی مطالبه دارند. تا زمانی که از سندیکا چنین انتظاری داریم معنی تشکل را به درستی درک نکرده‌ایم. از این رو من بر این باورم که انتظارات سندیکا و شرکت‌های عضو باید متقابل باشد.

وی در ادامه تصریح می‌کند: هر چقدر تبادل اطلاعات بین اعضا و سندیکا بیشتر باشد و تجارب دو طرف به شکل پویاتری منتقل شوند، قطعاً سطح اثربخشی سندیکا نیز افزایش خواهد یافت. از این رو شاید بهتر باشد گاهی اعضا اطلاعات خود را با سندیکا در میان بگذارند تا کمی از بار وظایف و مسئولیت‌های سندیکا و هیات مدیره بکاهند. در این میان سندیکا هم باید به اعضای خود اعتماد کرده و تلاش کند با مشارکت آن‌ها اقدامات بزرگتری را دنبال کند.

گرشاسبی تقویت گردش اطلاعات در کانال‌های ارتباطی سندیکا با اعضا را به عنوان دومین خواسته خود مطرح می‌کند و می‌افزاید: شبکه‌های اجتماعی سندیکا به عنوان برترین تشکل کشور باید پر فروغ‌تر و فعال‌تر بوده و تبادل اطلاعات بین سندیکا و اعضا در گروه‌های سندیکا تسهیل شود. در حال حاضر به نظر می‌رسد خروجی تلاش‌ها و پیگیری‌های سندیکا با آنچه در شبکه‌های اجتماعی این تشکل منتشر می‌شود، همخوانی ندارد.

او در پایان تصریح کرد: ضروری است که سندیکا با آینده پژوهی صنعت برق، خود را مهیای بهره‌گیری از فرصت‌های پیش‌رو و مواجهه با مشکلات احتمالی در آینده کرده و اطلاعاتی را در این خصوص در اختیار اعضا قرار دهد. همانطور که سندیکا برای دوران پس‌ابرجام هم پیش‌بینی‌هایی داشت و از این طریق، مسیر پیش روی اعضا را تا حدی روشن‌تر کرد. از این رو ضروری است سندیکای صنعت برق ایران برای آینده روشن‌تر، اقدامات و مطالعاتی داشته باشد تا وقتی در آن فضا قرار می‌گیریم، زمان را برای مواجهه با شرایط جدید از دست ندهیم ■

# سیاه‌چاله ارز و قراردادهای یکسویه



گفتگو با بهناز به نژاد | عضو هیات مدیره شرکت اوژن الکترونیک

صنعت برق هنوز هم در حوزه نظام حقوقی و قراردادی خلاءهای جدی و بزرگی دارد که بیشترین آسیب را به فعالان بخش خصوصی به ویژه شرکت‌های کوچک و متوسط وارد می‌کند. علیرغم اینکه پس از پیگیری‌های گسترده سندیکای صنعت برق ایران، قرارداد تیب برای شرکت‌های برق منطقه‌ای و توزیع نیروی برق ابلاغ شد، اما همچنان عمده شرکت‌های توزیع از اجرایی کردن این قرارداد سر باز می‌زنند.

این موضوع سطح خسارات وارد شده به فعالان بخش خصوصی را از محل تلاطمات ارزی و التهابات اقتصاد داخلی کشور افزایش داده و عملاً زمینه را برای تضعیف بیشتر شرکت‌های سازنده، پیمانکار، مشاور و تامین کننده فراهم می‌کند.

به همین دلیل است که مهندس بهناز به نژاد، عضو هیات مدیره شرکت اوژن الکترونیک با تاکید بر تاثیرات منفی و جبرانناپذیر افزایش نرخ ارز به دلیل نبود یک قرارداد تیب عادلانه، تاکید می‌کند که شرکت متبوعش برای حفظ ظرفیت‌های خود، تولید محصولاتی را در دستور کار قرار داده که حوزه مشتریانی فراتر از شرکت‌های توزیع داشته باشد و از این طریق آن‌ها را از امضای قراردادهای خسارت بار برهاند. آنچه در پی می‌آید دیدگاه این فعال صنعت برق در خصوص مهمترین چالش‌های شرکت‌های خصوصی صنعت برق کشور است:

**اصلی‌ترین مشکلاتی که در مواجهه با وزارت نیرو، توانیر و شرکت‌های تابعه با آن دست به گریبان هستید، شامل چه مواردی است؟**

شرکت اوژن الکترونیک جزو شرکت‌های دانش‌بنیان تولیدی کشور است که در سال ۱۳۸۵ با هدف بهبود و افزایش راندمان در سیستم‌های روشنایی در شهرک صنعتی کاسپین واقع در استان قزوین تاسیس شد. عمده تولیدات شرکت با هدف ارتقاء بهره‌وری انرژی برق در سیستم‌های روشنایی طراحی شده‌اند.

یکی از اصلی‌ترین مشکلاتی که ما در اوژن الکترونیک با آن مواجهیم و فکر می‌کنم که سایر فعالان صنعت برق نیز با آن دست به گریبان هستند، عدم پرداخت به موقع مطالبات تولیدکنندگان و پیمانکاران صنعت برق است.

این مساله در طول سال‌های اخیر، ضربه بزرگی به فعالان این بخش وارد کرده است. در این میان شرکت‌های دانش‌بنیان که دانش فنی اصلی‌ترین سرمایه آن‌ها محسوب می‌شود و از لحاظ سرمایه مالی، توان کمتری نسبت به سایر حوزه‌ها دارند، آسیب‌ها و خسارات جبران ناپذیرتری را متحمل شده‌اند. به ویژه آنکه افزایش ناگهانی قیمت ارز و به تبع آن بهای فلزات و سایر اقلام تولیدی در داخل کشور هم ابعاد این خسارات و زیان‌ها را گسترده‌تر از پیش کرده است.

البته به نظر می‌رسد علیرغم ابعاد گسترده این مساله، باز هم می‌توان با جمع بندی نظرات و هم اندیشی بیشتر با صاحبان صنعت و مراجع ذیصلاح برای رفع معضلات حاکم بر این صنعت چاره‌اندیشی کرد. واقعیت این است که این همفکری‌ها باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن و به شکلی موثر صورت بگیرد تا هر چه سریع‌تر از تعطیلی صنعت و ایجاد خسارت بیشتر برای صنعتگران این حوزه جلوگیری شود.

طی چند سال اخیر نوسانات شدید قیمت‌ها از یک سو و قراردادهای یک طرفه‌ای که بدون در نظر گرفتن تعدیل به ویژه در شرکت‌های توزیع برق منعقد و پیاده‌سازی می‌شود، به شدت شرکت‌های فعال این حوزه را تضعیف کرده است. پیامدهای ناشی از این مساله زمانی گسترده‌تر می‌شوند که شرکت‌های کارفرما به تعدیل‌ها و شاخص‌های ابلاغ شده از سوی سازمان برنامه و بودجه پایبند نبوده و معمولا در برابر تمکین به این دستورات عمل‌ها و بخشنامه‌ها مقاومت می‌کنند. نکته بسیار مهمتر این است که در اجرای قراردادهای مشمول تعدیل هم به طور معمول فقط تعدیل بهای فلزات و گاه‌ها نرخ ارز در نظر گرفته می‌شود و نوسانات قیمت سایر نهاده‌های تولید نادیده انگاشته می‌شود. باتوجه به اینکه افزایش قیمت ارز علاوه بر افزایش قیمت مواد اولیه وارداتی و فلزات، روی سایر اقلام تولید داخل نیز اثرگذار است، شاهد افزایش ناگهانی بهای کلیه مواد اولیه مورد نیاز برای تولید هستیم. از این رو اگر مطالبات شرکت‌ها به موقع وصول نشود، تأثیرات این افزایش قیمت‌ها بر روند تامین نقدینگی شرکت‌ها بسیار مخرب خواهد بود، به نحوی که قطعا ادامه این روند می‌تواند به کاهش شدید نقدینگی بنگاه‌ها و حتی رسیدن آن به نصف میزان معقول منجر خواهد شد.

این کاهش نقدینگی، توان شرکت‌ها را برای خرید و تامین مواد اولیه و برنامه‌ریزی تولید حتی برای یک دوره کوتاه مدت ۶ ماهه هم دشوار و گاه ناممکن می‌کند. در این شرایط شرکت‌ها حتی در پرداخت حقوق پرسنل، پرداخت بیمه و مالیات بر ارزش افزوده و تادیه اقساط تسهیلات بانکی هم دچار مشکلات بسیاری می‌شوند.

در زمینه قراردادهای باز بدون تعدیل، با توجه به عدم همکاری شرکت‌های توزیع جهت تعدیل این قراردادها علیرغم بخشنامه‌های سازمان برنامه بودجه و توانیر که به منظور جبران خسارات ناشی از افزایش نرخ ارز ابلاغ شده‌اند، با مسائل عدیده‌ای مواجهیم. هر چند با توجه به رایزنی‌های صورت گرفته، قراردادهای مذکور خاتمه یافت، اما همچنان مطالبات مربوط به آن بخش از قرارداد که کالای درخواستی کارفرما بر اساس استعلام شرکت‌های

موضوع نوسانات نرخ ارز تولید و یا قراردادهای جاری شما را با چه مشکلاتی مواجه کرده است؟

با توجه به نوسانات شدید قیمت‌ها و تاخیر سازمان برنامه در ابلاغ شاخص‌های تعدیل مربوط به سال گذشته، چه خسارتی را از محل عدم همخوانی شاخص‌های ابلاغی با اوج‌گیری قیمت‌ها، متحمل شده‌اید؟

توزیع ارسال شده، پرداخت نشده است. تعویق در تسویه این مطالبات که به طور عمده مربوط به سال ۱۳۹۹ هستند، خسارات و زیان گسترده‌ای به شرکت وارد کرده است. به طوری که امسال در اکثر استعلامات و مناقصات شرکت‌های توزیع برق شرکت نکرده و به سمت تولید محصولات رفتیم که زمینه همکاری کمتری با این شرکت‌ها داشته باشد. بر این اساس ما عملا بازارهای حوزه توزیع برق را به دلیل عملکرد و سیاست‌های خسارت بار کارفرما کنار گذاشته‌ایم.

متأسفانه در شرکت‌های توزیع و بالاتر از آن‌ها شرکت توانیر، عزمی برای بهبود کیفیت محصولات تولیدی به کار رفته در صنعت برق وجود ندارد. به علاوه از آنجا که اکثر کالاها از طریق مناقصه و استعلام و بر مبنای کمترین قیمت تامین می‌شود، لذا محصولات بی‌کیفیت و گاه چینی وارداتی که در ایران لیبل‌گذاری می‌شوند، در این صنعت مورد استفاده قرار می‌گیرند.

به عنوان مثال با توجه به اینکه شرکت اوژن الکترونیک دانش‌بنیان است و محصولاتی را در زمینه بهینه‌سازی مصرف برق در بزرگراه‌ها و بلوارها تولید می‌کند، تلاش بسیاری برای معرفی این محصولات که می‌تواند به کنترل مصرف کمک شایانی کند، صورت گرفت اما متأسفانه در نهایت این تلاش‌ها نتیجه چندانی نداشت، بر همین اساس به نظر می‌رسد که عزمی برای بهبود و کاهش مصرف وجود ندارد و بهینه‌سازی مصرف صرفا در حد شعار به کار برده می‌شود. همین مساله نشان می‌دهد که تا عزمی جزم جهت اصلاح این ساختار ایجاد نشود، مشکلات همچنان استمرار خواهند داشت لذا انتظار و درخواست ما از سندیکا این است که با توجه به روابط موثر با وزارت نیرو و شرکت توانیر و همچنین مجموعه شرکت‌های عضو، نسبت به ایجاد کارگروه‌های تخصصی از اعضا در حوزه‌های مختلف اقدام کند. ماموریت این کارگروه‌ها رفع مشکلات در زمینه چابک‌سازی فنی صنعت برق و نیز شناسایی شرکت‌های عضو و غیر عضو فعال در حوزه صنعت برق جهت گسترش همکاری‌ها و تعاملات فی مابین است. همچنین ضروری است این کارگروه‌ها برای تدوین راهکارهای حقوقی جهت اصلاح قراردادهای یکطرفه و پرداخت مطالبات چاره‌اندیشی و اقدام کنند تا هزینه‌های ناشی از این چالش‌ها را برای شرکت‌های عضو کاهش دهند ■

عمده‌ترین مساله‌ای که در حوزه شرکت‌های توزیع با آن دست به گریبان بوده‌اید، چیست؟

# لزوم بازنگری

## در نحوه تدوین شاخص‌های تعدیل

یکی از مهمترین مشکلاتی که فعالان صنعت برق در شرایط کنونی اقتصاد کشور با آن دست به گریبان هستند، مساله نوسانات نرخ ارز و سایر نهادهای تولید است. این موضوع از آن جهت برای صاحبان کسب و کارهای این صنعت مساله‌ساز شده که عمده قراردادهای این حوزه به صورت یکسویه تنظیم شده و فاقد ابزارهای قانونی لازم برای جبران خسارات ناشی از جهش‌های ارزی است.

اگرچه سازمان برنامه و بودجه براساس فهارس بهای پنج‌گانه رسته نیرو و با اتکا به بخشنامه‌های جبرانی ارز، تلاش کرده بخشی از خسارات وارد شده به فعالان بخش خصوصی را جبران کند، اما به دلیل ابلاغ دیر هنگام شاخص‌هایی که عمدتاً خسارات وارد شده، تناسب چندانی ندارند، عملاً بخشنامه‌های ارزی هم کارکرد قابل قبولی نداشته‌اند. امیرحسین میرسلیم، مدیرعامل شرکت سیم نور پویا با تاکید بر این نکته، اذعان می‌کند که ضروری است سازمان برنامه در نحوه استعلام قیمت از صاحبان صنعت و تعیین شاخص‌های تعدیل بازنگری کند. حاصل این گفتگو را ذیلا می‌خوانید:



گفتگو با امیرحسین میرسلیم | مدیرعامل شرکت سیم نور پویا

اصلی‌ترین مشکلاتی که در مواجهه با وزارت نیرو، توانیر و شرکت‌های تابعه با آن دست به گریبان هستید، شامل چه مواردی است؟

صدور مجوز تولید هادی به شرکت‌های جدید بدون در نظر گرفتن نیاز واقعی بازار یکی از مشکلات کنونی ما محسوب می‌شود. در حال حاضر شرکت‌های تولیدکننده سیم هادی با ظرفیت خالی تولید قابل توجهی مواجه هستند به طوری که اکثر این شرکت‌ها با ظرفیت حدود ۲۰ الی ۳۰ درصد ظرفیت واقعی خود فعالیت می‌کنند. متأسفانه طی سالان گذشته شرکت توانیر بدون در نظر گرفتن ظرفیت آزاد صنعت سیم، مبادرت به صدور تاییدیه برای تولید هادی‌های مختلف به شرکت‌های جدید کرده است. این موضوع باعث کوچک‌تر شدن سهم بازار شرکت‌های فعال در صنعت شده و آینده صنعت را دچار مخاطره کرده است.

پوشش ندادن تعدیل‌های اعلام شده از سوی سازمان برنامه و بودجه مهمترین عارضه بنگاه‌های اقتصادی صنعت برق در مواجهه با نوسانات اخیر نرخ ارز است. در حقیقت روش فعلی سازمان برنامه و بودجه که مبتنی بر اخذ استعلام فصلی از فعالان صنعت به منظور تعیین شاخص‌های تعدیل است، اشکالات جدی دارد، به طوری که بسیاری از پارامترهای تاثیرگذار در بازار سیم هادی را نادیده می‌گیرد. به نظر می‌رسد این روش می‌بایست با سایر روش‌های کارآمد نظیر تاثیرپذیری از تورم، یکسان‌سازی و نرمالیزه کردن قیمت‌ها و ... جایگزین شود.

موضوع نوسانات نرخ ارز تولید و یا قراردادهای جاری شما را با چه مشکلاتی مواجه کرده است؟

تاخیر سازمان برنامه در اعلام شاخص‌ها امکان برآورد صحیح سود و زیان سازمان و شرکت‌های فعال در صنعت را دشوار و گاهی غیرممکن کرده است. این موضوع در کنار پرداخت دیر هنگام صورت وضعیت‌های تعدیل موجب بروز ضرر و زیان برای شرکت‌ها می‌شود. به عنوان مثال صورت وضعیت تعدیل قراردادی که اول هر فصل ابلاغ می‌شود و طول مدت اجرای آن سه ماه است، پس از حدود ۹ ماه صادر و پس از حدود ۱۵ ماه پرداخت می‌شود ■

با توجه به نوسانات شدید قیمت‌ها و تاخیر سازمان برنامه در ابلاغ شاخص‌های تعدیل مربوط به سال گذشته، چه خساراتی را از محل عدم همخوانی شاخص‌های ابلاغی با اوج‌گیری قیمت‌ها، متحمل شده‌اید؟



## تحلیل حقوقی ضمانت اجرایی

## سکوت مناقصه‌گزار

## در مقام رسیدگی به اعتراض مناقصه‌گر



حمید حسین‌زاده | عضو هیأت مدیره و رئیس کمیسیون حقوقی و قراردادهای سندیکای صنعت برق ایران

## چکیده

مقنن در قانون برگزاری مناقصات، مناقصه‌گر معترض به فرآیند برگزاری مناقصه را، در لایه اول رسیدگی به اعتراض، سوی بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار دلالت نموده است. از طرفی، قانون اساسنامه هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات، با پیش‌بینی هر دو فرض پاسخگویی و عدم پاسخگویی به اعتراض از ناحیه دستگاه مناقصه‌گزار، حق طرح شکایت مناقصه‌گر در لایه دوم رسیدگی، یعنی هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات را، محفوظ و محترم دانسته است. آنچه در این مقاله مورد بحث قرار گرفته است، آثار حقوقی مترتب بر سکوت دستگاه مناقصه‌گزار (عدم پاسخگویی)، نسبت به اعتراض مناقصه‌گر و تأثیر آن در لایه بعدی رسیدگی است.

## مقدمه

عرف عام، «سکوت» را، علامت رضا تلقی می‌نماید؛ حال آنکه در عالم حقوق، «سکوت» فی نفسه، علامت ابراز اراده به شمار نمی‌آید. به بیان دیگر، علی‌الاصول سکوت تأثیری بر روابط حقوقی اشخاص و تنظیم و انعقاد قراردادها ندارد؛

زیرا سکوت، چیزی جز نوعی حالت سکون و عدم تحرک نیست، به همین علت نمی‌تواند میبئن و مبرز اراده شخص ساکت باشد. چنان‌که «ماده ۲۴۹» قانون مدنی اشعار می‌دارد «سکوت مالک ولو با حضور در مجلس عقد، اجازه محسوب نمی‌شود.» لیکن سکوت در مواردی و به صورت استثنائی، دلالت بر اراده ضمنی شخص ساکت دارد. در این مقاله، نگارنده به بررسی مدخلیت سکوت مناقصه‌گزار در مقام رسیدگی به اعتراض مناقصه‌گر، در استثناء پیش‌گفته پرداخته است.

## طرح مسأله

همانطور که پیش‌تر بیان شد، قانونگذار در «بند الف» از «ماده ۲۵» ناظر به «ماده ۷» قانون برگزاری مناقصات، در باب نحوه رسیدگی به شکایات، بیان می‌دارد «چنانچه هر یک از مناقصه‌گران، نسبت به اجرا نشدن موادی از قانون برگزاری مناقصات اعتراض داشته باشد، می‌تواند به بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار شکایت کند.»؛ از این‌رو، اولین لایه رسیدگی به اعتراض در بوروکراسی اداری، «بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار» است. با وصول اعتراض به بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار، مطابق «بند ب» از همان ماده،

«دستگاه مناقصه‌گزار مکلف است، در مهلت پانزده روز کاری از تاریخ دریافت شکایت، رسیدگی‌های لازم را به عمل آورده و در صورت وارد دانستن اعتراض، مطابق مقررات مربوط اقدام نماید و در صورتی که شکایت را وارد تشخیص ندهد، ظرف مهلت تعیین شده جوابیه لازم را به شاکی اعلام کند.»

همانطور که، مشاهده می‌شود، در صورت وارد ندانستن شکایت از سوی دستگاه مناقصه‌گزار، مقنن سال ۱۳۸۳، مشاژالیه را، مکلف به ارائه جوابیه در مهلت مقرر به شاکی (مناقصه‌گر) نموده است. شاید تصور شود چون تبصره ذیل «ماده ۵» قانون اساسنامه هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات «مصوب ۱۳۸۸» که، بیان می‌دارد «مراجعه به هیأت منوط به این است که، مناقصه‌گر ابتدا در قالب ماده ۲۵ قانون برگزاری مناقصات اعتراض مکتوب خود را، به بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار تسلیم کرده باشد و پس از رسیدگی و دریافت جوابیه کماکان به اعتراض خود باقی باشد، یا اینکه به رغم انقضای مهلت پانزده روز کاری برای پاسخ‌گویی دستگاه، پاسخی دریافت نکرده باشد. معترض ده روز کاری از زمان دریافت جوابیه یا از زمان انقضای مهلت پانزده روزه و عدم دریافت جوابیه، برای مراجعه به هیأت مهلت دارد.»، ذمه مناقصه‌گزار را، از تکلیف به پاسخگویی به مناقصه‌گر (شاکی) فارغ نموده و حکم اخیر به نوعی مخصّص منفصل «ماده ۲۵» قانون برگزاری مناقصات است.

## اما این تصور فاقد وجاهت حقوقی است چه؛

اولاً، مدلول (و زاویه نگاه مقنن در) ماده اخیر، ناظر به مناقصه‌گزار و مدلول (و زاویه نگاه مقنن در) تبصره موردالاشاره، ناظر به مناقصه‌گر است و اساساً طرح بحث تخصیص، سالبه بآنتفاء موضوع است. در واقع قانونگذار سال ۱۳۸۸، حکم حالتی را پیش‌بینی کرده است که با وجود تکلیف به پاسخگویی پانزده روزه، مناقصه‌گزار جوابیه‌ای ارائه نماید.

ثانیاً، در صورتی که، وضعیت و جایگاه مناقصه‌گزار با اوصاف پاسخگو و ساکت، نزد قانونگذار یکی می‌بود، لزومی به تفکیک حالات موصوف برای مشاژالیه، از ناحیه مقنن نبود. به عبارت دیگر، قانونگذار فرض پاسخگویی و سکوت را یکسان تلقی و برای هر دو حکم واحدی (صرفنظر

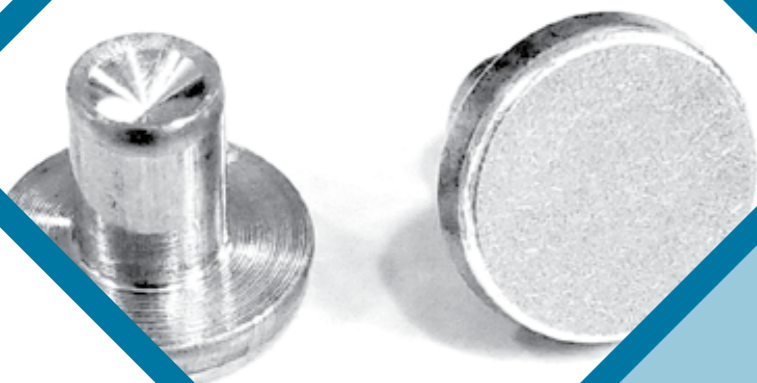
از دریافت پاسخ/عدم دریافت پاسخ از سوی مناقصه‌گزار) وضع می‌نمود.

## بررسی مسأله

اکنون مسأله آن است که، با وجود تکلیف به پاسخگویی دستگاه مناقصه‌گزار، سکوت وی، چه تأثیری بر فرآیند رسیدگی به اعتراض مناقصه‌گر خواهد داشت؟ از آنجایی که وفق «بند ج» از «ماده ۲۵» قانون برگزاری مناقصات، «در صورت عدم پذیرش نتیجه توسط شاکی، هیأت رسیدگی به شکایات، موضوع را بررسی و رأی قطعی را طی پانزده روز اعلام خواهد کرد.»، فلذا ارائه و عدم ارائه پاسخ مناقصه‌گزار، حق رجوع مناقصه‌گر به لایه بعدی رسیدگی را زائل نمی‌نماید و در هر صورت وی می‌تواند با طرح شکوائیه، مسیر شکایت را در هیأت رسیدگی به شکایات، موضوع «مادتين ۱ و ۲» قانون اساسنامه هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات دنبال نماید. پس سکوت مناقصه‌گزار تأثیری در امر شکلی فرآیند رسیدگی ندارد. لیکن به دلایلی که در ادامه به آن پرداخته‌ایم، این امر، در جابه‌جایی بار اثبات دعوی موثر خواهد بود.

برخی، بی‌پاسخ گذاشتن یا سکوت بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار به شکایت مناقصه‌گر را، از قرائن و امارات درستی شکایت شاکی تلقی و استدلال نموده است که، بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گزار در صورت رد شکایت مناقصه‌گر می‌توانست به طور مستدل آن را رد کند، اما سکوت در برابر شکایت شاکی تا حدودی [به طور ظنی، نه قطعی]، صحت اظهارات مناقصه‌گر را مدلل می‌دارد. چه، همان‌طور که در مقدمه بحث هم مطرح شد، استثنائاً در مواردی سکوت، دلالت بر ابراز اراده به صورت ضمنی دارد. در واقع سکوتی که همراه با یک قرینه (اعم از مقالیه/لفظیه و مقامیه/حالیه) باشد، نوعی ابراز اراده ضمنی محسوب می‌گردد.

لذا هر چند مطابق قاعده «لا یتسب لساکت قول»، اصل بر آن است که، نمی‌توان ابراز اراده‌ای را به فرد ساکت نسبت داد، لیکن استثناء بر قاعده بیان می‌دارد «السکوت فی معرض الحاجه بیان»؛ یعنی در صورتی که بر اساس قانون، مقرر، قرارداد، عرف و عادت، شخص موظف به پاسخگویی یا به نوعی در «مقام بیان» باشد و از پاسخگویی استنکاف ورزد، سکوت وی، دلیل بیان (رضایت) می‌باشد. در واقع زمانی که ساکت ملزم به تکلم باشد و [سکوت اختیار



## تولید پلاتین کنتاکت دانش‌بنیان، ارمغانی برای صنایع بزرگ ایران

به منظور اداء توضیحات لازم (بدون حق رأی) دعوت کند.» حالت دوم. مناقصه‌گذار در موعد مقرر جوابیه را، به شاکی ابلاغ نموده است:

در این حالت، با امعان نظر به موارد پیش‌گفته، یعنی سکوت مناقصه‌گذار (در مقام پاسخگویی)، حمل بر رضایت مشارک شده و دلیل ظنی (که اثبات خلاف آن امکان‌پذیر است) در ید مناقصه‌گر (شاکی) قرار می‌گیرد. چون شارع مقدس و مقتن، اماره را معتبر شمرده‌اند، فلذا در شروع رسیدگی، این بار مناقصه‌گذار است که، بایستی در مقام اثبات خلاف اماره مفروض بر آید و در صورت عجز از اثبات، اماره مستقر و قطعیت می‌یابد.

اگر هم گفته شود که، رئیس دستگاه مناقصه‌گذار، خود در هیأت، حق رأی دارد و اساساً در مقام پاسخ‌دهی قرار نمی‌گیرد، پاسخ داده می‌شود، صرفنظر از چالشی بودن این حکم مقتن، اولاً اعطاء حق رأی، نافعی پاسخگویی مقام مذکور نیست؛ ثانیاً، مطابق اصول کلی رسیدگی به اختلافات، بایستی قائل به این باشیم که، جلسه دارای دو مرحله است: مرحله اول، رسیدگی و مرحله دوم، صدور رأی؛ و در مرحله نخست، بالاترین مقام دستگاه مناقصه‌گذار، در نقش متشاکی، بایستی مطابق اصول کلی حقوقی، در مقام دفاع بر آمده و سپس در مرحله دوم، به عنوان یک مقام اداری، در صدور رأی، ایفای نقش نماید.

### نتیجه‌گیری

با بررسی‌های بعمل آمده در نصوص قانونی و متون حقوقی مشخص شد که، هر چند «سکوت» فی نفسه، علامت ابراز اراده به شمار نمی‌آید و لیکن سکوت در مواردی و به صورت استثنائی دلالت بر اراده ضمنی شخص ساکت دارد و سکوت مناقصه‌گذار در مقام رسیدگی به اعتراض مناقصه‌گر نیز، داخل در استثناء پیش‌گفته و به نوعی دلالت بر ابراز اراده دارد و نتیجه و اثر آن جابه‌جایی بار اثبات دعوی در زمان رسیدگی در هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات خواهد بود. به عبارت دیگر، در صورتی که مناقصه‌گذار در موعد مقرر جوابیه را، به شاکی ابلاغ ننموده باشد، هم‌اوست که بایستی بدو در جلسه هیأت، نسبت به اقامه دلیل، روبروی اماره قبول خویش اقدام نماید؛ در غیر این صورت ادعای مناقصه‌گر (شاکی) بدون توضیح، ثابت و وارد خواهد بود ■

نماید، در این صورت عدم تکلم وی به منزله بیان و اقرار محسوب می‌شود. چرا که، مطابق قاعده، «تأخیر بیان از وقت حاجت قبیح است» و سکوت از عاقل متعارف پذیرفته نیست.

در مانحن‌فیه هم، به دلیل الزام قانونگذار به ارائه جوابیه از سوی مناقصه‌گذار به مناقصه‌گر، در واقع با قرینه مقامیه‌ای روبرو هستیم که، مناقصه‌گذار را در مقام پاسخگویی قرار می‌دهد و سکوت وی در مقام موصوف، به صورت ضمنی تأیید بدوی ادعای مناقصه‌گر در اعتراض مطروحه از سوی وی می‌باشد. به عبارت دیگر، دلیل بر قبول ادعای مناقصه‌گر است.

در فرض مسأله، دلیل در ید مناقصه‌گر، دلیل ظنی و از نوع اماره خواهد بود. قانون مدنی، در «ماده ۱۳۲۱» در تعریف اماره بیان می‌دارد «اماره، عبارت از اوضاع و احوالی است که، به حکم قانون یا در نظر قاضی، دلیل بر امری شناخته می‌شود؛ پس اماره، بر دو گونه اماره قانونی و اماره قضایی است و موضوع بحث ما، پیرامون اماره قضایی (دلیل ظنی اوضاع و احوالی) بر قبول بدوی ادعای مناقصه‌گر (شاکی)، از سوی مناقصه‌گذار است. هر چند، به جهت نقص ذاتی اماره، در کاشفیت از حقیقت، اثبات خلاف آن ممکن است؛ چنانکه، ماده اخیر در ادامه تصریح نموده «مگر آنکه دلیل بر خلاف آن موجود باشد» که، منظور از دلیل اخیر، دلیل قطعی است و اقامه آن، در فرض مسأله حاضر بر عهده مناقصه‌گذار خواهد بود. با اینکه دلیل مذکور، ظنی است و قطعیت ندارد، اما کارکرد دلیل مذکور (اماره)، در وهله نخست جابه‌جایی بار اثبات دعوی خواهد بود.

در واقع، زمانی که هیأت رسیدگی به شکایات، وفق «ماده ۸» قانون اساسنامه هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات، نسبت به تشکیل جلسه رسیدگی و به تبع آن صدور رأی اقدام می‌نماید، دو حالت مفروض است. حالت نخست. مناقصه‌گذار در موعد مقرر جوابیه را، به شاکی ابلاغ نموده است:

در این حالت، چون این مناقصه‌گر (شاکی) است که خلاف اصل، ادعا نموده، لذا مطابق قاعده «البینه علی المدعی»، ناگزیر از اقامه دلیل است و از آنجایی که عمدتاً فرض بر پاسخگویی دستگاه بوده، مقتن نیز از حیث قاعده غلبه، در «ماده ۴» از قانون اساسنامه هیأت رسیدگی به شکایات قانون برگزاری مناقصات بیان داشته است که، «هیأت موظف است شاکی را، برای شرکت در جلسه رسیدگی،

\* پی‌نوشت‌های این مقاله در دفتر نشریه قابل دسترس است.



«ایران پلاتین» به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان در صنعت برق ایران به مثابه یک برند معتبر شناخته می‌شود. سال‌هاست محصولات این بنگاه فعال صنعتی در اکثر صنایع بزرگ و کوچک کشور مورد استفاده قرار می‌گیرد و چرخ تولید را به گردش در می‌آورد.

مهندس غلامرضا شریفی رئیس هیات مدیره شرکت ایران پلاتین که یکی از نخبگان دانش برق و الکترونیک کشور است، در سال ۱۳۵۲ به دلیل کسب عالی‌ترین رتبه از کنکور سراسری، در دانشگاه علم و صنعت تحصیل خود را ادامه داد و سپس به عنوان جوانی نخبه برای ادامه و تکمیل رشته تخصصی و پیچیده خود به دانشگاه بیرجند پورت آمریکا رفت و مدرک کارشناسی ارشد خود را از این دانشگاه اخذ کرد.

مهندس شریفی در سال ۱۳۵۸ به کشور بازگشت و از آنجا که با شروع به کار خود در یک واحد تولیدی جای خالی قطعات و تجهیزات برقی را در تولیدات صنعتی کشور احساس کرد، آستین همت خویش را بالا زد و تصمیم گرفت در سال ۱۳۵۹ شرکت ایران پلاتین را تاسیس کند و همین اقدام نقطه آغازی بود برای توفیقات بعدی این نخبه صنعت برق و الکترونیک ایران، تا از آن پس نیازهای داخلی بخش عمده‌ای از صنایع مادر کشور را به مطلوب‌ترین شکل ممکن تامین کند.

خانم مهندس سروناز شریفی مدیر عامل شرکت ایران پلاتین در این خصوص می‌گوید: پلاتین‌های صنعتی که در آن مقطع در داخل تولید نمی‌شد از فراوانی را از کشور خارج می‌کرد و وابستگی صنایع داخلی به کالاهای و تجهیزات خارجی را افزایش می‌داد، اما خلاقیت این صنعتگر جوان و مبتکر موجب شد برای نخستین بار نیاز داخلی صنایع مرتبط، با تولیدات ایران پلاتین تامین و در عین حال نام مهندس

شریفی به عنوان یکی از اعضای فعال و کارآفرین جامعه مخترعین کشور ثبت شود. وی می‌افزاید تلاش‌های پیگیرانه این جوان خوش فکر مزیت‌های فراوانی برای صنعت برق کشور به ارمغان آورد و چیزی نگذشت که در سال‌های بعد این شرکت موفق شد بیش از هزار نوع پلاتین صنعتی و همچنین سبد متنوعی از کالاهای برقی مانند انواع سوئیچ‌ها، میکرو سوئیچ‌ها و کنتاکت‌های صنعتی را با بهترین کیفیت به تولید برساند و وابستگی صنعت ایران به انواع مشابه خارجی را پایان بخشد.

خانم مهندس شریفی ادامه می‌دهد: تولید طیف گسترده‌ای از لمیت سوئیچ، انواع کلیدهای استارت و استاپ، میکرو سوئیچ، نقطه پلاتین و ... در سال‌های پس از انقلاب اسلامی و بویژه در مقطع ۸ سال دفاع مقدس که کشور با تنش‌های فراوانی روبرو بود، اشتغالزایی قابل توجهی ایجاد کرد و از آن مهمتر، این اقدام هوشمندانه عاملی شد تا بذر امید یکبار دیگر در دل‌ها کاشته شود و صنعت ایران افق‌های توسعه‌ای خود را محقق ببیند. این فعال صنعت برق کشور اضافه می‌کند درخشان‌ترین دستاورد مهندس غلامرضا شریفی و مجموعه تحت مدیریتش پس از تولید انواع میکرو سوئیچ، سوئیچ‌های کولری (که در الکتروموتورهای کولرها مورد استفاده قرار می‌گیرد) و گونه‌های مختلف محصولاتی از این دست، تولید «پلاتین کنتاکت» بود.

به گفته مدیر عامل شرکت ایران پلاتین، بخش کنتاکت که در حقیقت قلب تپنده محصولات و تجهیزات الکتریکی و الکترونیک است با کیفی‌ترین حالت ممکن توسط مهندس شریفی در اشکال گوناگون تک فلزی و دو فلزی و سه فلزی تولید شد و به دست صنایع مختلف کشور رسید. شریفی تصریح می‌کند که این محصولات

دانش‌بنیان در حال حاضر بصورت عمده در اختیار تولیدکنندگان کلید و پرریز قرار می‌گیرد و در حقیقت چنین تولیداتی را به لحاظ کیفی به استانداردهای بسیار مطلوب و تأیید شده‌ای می‌رساند که نه تنها با نمونه‌های خارجی رقابت می‌کند بلکه به لحاظ دوام و کارکرد مزیت‌های بسیار فراوان‌تری نسبت به آن‌ها دارد.

وی در خصوص اخذ گواهینامه‌های لازم در حوزه تولیدات دانش‌بنیان ایران پلاتین نیز اظهار می‌کند که از حدود دو سال پیش با همکاری نهاد معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری، تمام فرآیندهای تولید این محصولات مورد بررسی کارشناسان زبده قرار گرفت و پس از طی آزمون‌های سخت، تأییدات لازم دریافت شد و اکنون ایران پلاتین تنها تولیدکننده دانش‌بنیان این بخش از صنعت معظم برق است که محصولاتش با این میزان کیفیت و دوام نمونه دیگری ندارد.

خانم شریفی با بیان اینکه موضوع مهم برای معاونت علمی فناوری ریاست جمهوری این بود که آیا این محصولات نیز در داخل تهیه شود می‌گوید: خوشبختانه این اتفاق در ایران پلاتین افتاده است. هنوز در ایران برای محصولات دانش‌بنیان استانداردی تعریف نشده است و هم اکنون در تلاشیم با همکاری موسسات معتبر سوندی و اروپایی و تأییدات به عمل آمده از سوی آن‌ها، استانداردهای لازم را اخذ کنیم.

بر اساس گفته‌های مدیر عامل شرکت ایران پلاتین متأسفانه واردات بی‌رویه محصولات بی‌کیفیت می‌تواند ضرر و زیان جبران‌ناپذیری برای این صنعت ایجاد کند و لازم است نهادهای مسئول به این موضوع دقت نظر بیشتری داشته باشند. وی بیان می‌کند: در مقطع فعلی موسسات بزرگ بین‌المللی بر کیفیت

تولیدات «ایران پلاتین» صحه گذاشته‌اند و حال اگر واردات از مبادی غیرمعارف کشور مورد کنترل و ارزیابی بیشتر قرار بگیرد، مشتریان داخلی نیز از این پس با چالش‌های کالاهای بی‌کیفیت وارداتی روبرو نخواهند شد و با خاطری آسوده از محصولات داخلی که اختصاصاً با آلیاژ و مواد اولیه موردنظر آن‌ها ساخته شده، رشد و توسعه اقتصاد صنعتی کشور را تسریع می‌بخشند.

خانم مهندس شریفی معتقد است: طیف وسیع مشتریان چنین محصولاتی ما را بر آن داشته تا با همکاری نهادهای صنفی مانند سندیکاها و انجمن‌های مرتبط، به فرهنگسازی برای استفاده از تولیدات بومی و پرمزیت داخلی بیشتر بپردازیم و قوت قلبی برای تولیدکنندگان صنعتی کشور باشیم تا بدینوسیله استانداردهای تولیدات خودشان را ارتقا بدهند و محصولی که به مصرف‌کننده ارائه می‌دهند، کیفیت بالاتری داشته باشد.

وی اذعان می‌دارد که اگر سازمان‌های مسئول در برابر بازار سیاه و کاذب واردات قاچاقی کالاهای بی‌کیفیت وارد عمل شوند، بخش خصوصی صنعت برق و به تبع آن دیگر صنایع مرتبط امکان رشد و توسعه بیشتری خواهند داشت و نه تنها از خروج ارز برای محصول فاقد استاندارد جلوگیری می‌کنند بلکه به اشتغالزایی و امر تولید در کشور میدان عمل بیشتری خواهند داد تا منویات مقام معظم رهبری در خصوص حمایت از تولید دانش‌بنیان داخل نیز محقق شود.

خانم مهندس شریفی در خاتمه اظهار می‌کند: بخش خصوصی صنعت برق تنها با همین حمایت می‌تواند شکوفاتر شود و توفیقات و دستاوردهای ممتاز و دانش‌بنیان شرکت ایران پلاتین می‌تواند الگویی برای تداوم این هدف عالی تلقی شود ■





## Wire mesh cable trays

کابل کشی ارزانتر، سریعتر، ایمن تر و زیباتر با سینی مش



### فناوری برق تیوان

تهران، خیابان کریمخان زند، خیابان ایرانشهر

کوچه استاد سمندریان (مهاجر)، پلاک ۱۳، واحد ۳

۰۲۱-۸۸۸۳۸۰۶۹ (خط) ۰۲۱-۹۱۰۱۵۰۷۰

۰۹۱۲۰۵۹۳۲۴۵

www.sinimesh.ir



سندیکای صنعت برق ایران  
Iran Electrical Industry Syndicate

# خیر مقدم به اعضای جدید

به گزارش واحد عضویت  
سندیکای صنعت برق ایران  
با پیوستن

## ۲۷

شرکت جدید در نیمه  
دوم سال ۱۴۰۱ به خانواده  
سندیکا، تعداد اعضای  
این تشکل به

## ۶۳۵

عضو رسید.

- نوین ارتباط نیرو پارسیس باراد
- اندیشه کامپیوتر
- مهندسی نیرو صنعت غزال
- توان سازان لوتوس البرز
- فنی مهندسی کسری الکترونیک سپاهان
- فنی مهندسی صنایع الکترونیک فراز یارا
- بهین صنایع فاران انرژی
- مهندسی و صنعتی نیک پایا نیرو
- مهندسی تال ایران
- نوآوران علمی و صنعتی آکو
- بامداد الکتریک تاو
- تولیدی و بازرگانی اشجع باتری
- ره آورد آرا نیرو
- انتقال انرژی مهان نیرو
- توان بتن گلستان
- براق صنعت شبکه هیرکان
- توسعه زیرساخت فناوری اطلاعات نیرو
- گروه دانش و صنعت باو
- توزیع ابزار آروا
- ویستا نیرو دانش ایرانیان
- پارس مفصل آسیا
- کابل و هادی کاج
- سامان انرژی اصفهان
- آتا انرژی آریا
- آرمان تجهیز ساوه
- زرین نیرو پاسارگاد
- مهندسین مشاور دانش مدار شرق

شرکت صنایع، پیشروترین شرکت ایرانی  
در صادرات تجهیزات  
و خدمات فنی و مهندسی  
در حوزه های انرژی و برق، آب و فاضلاب، نفت و گاز

با سه دهه سابقه اجرای پروژه در کشورهای آسیایی، آفریقایی و آمریکای مرکزی



دارای گواهینامه صلاحیت  
پیمانکاری در رشته های:  
نیرو  
آب  
ساختمان  
نفت و گاز

به همت شرکت صنایع و تلاش متخصصین ایرانی، پروژه خط انتقال برق ۲۲۰ کیلوولت  
ایران به گوادر پاکستان به طول ۳۰ کیلومتر شامل ۹۰ دکل بصورت EPC، ظرف مدت  
پنج ماه اجرا و تکمیل گردیده و مورد بهره برداری قرار می گیرد.

## شرکت مسبار کاوه



♦ مفتول  
مفتول ۸ میلیمتر UPCAST

♦ افشان  
مفتول از قطر ۱/۳۸ تا ۴/۵۰ میلیمتر آنیل شده یا بدون آنیل  
مفتول از قطر ۰/۳۵ تا ۱ میلیمتر آنیل شده یا بدون آنیل  
مفتول از قطر ۰/۱۲ تا ۰/۳ میلیمتر آنیل شده یا بدون آنیل

♦ بانچری  
محصول بانچ شده از مقطع ۰/۵ تا ۳۰۰ میلیمتر

♦ استرندری  
هادی استرنند شده (کلاس ۲) با یا بدون آنیل از مقطع ۰/۵ تا ۵۰۰ میلیمتر

♦ آلومینیوم آلیاژی  
آلومینیوم تک رشته آلیاژی (سری ۵۰۰) از قطر ۰/۱۲ الی ۴/۵ میلیمتر



فعالیت گروه پارسیان در بهمن ماه سال ۱۳۷۱ با تاسیس شرکت توسعه پست‌های فشارقوی پارسیان بعنوان اولین شرکت پیشگام ایرانی با هدف بومی سازی مهندسی و زمینه سازی برای انتقال دانش فنی و استفاده تجهیزات ساخت داخل، بعنوان پیمانکار عمومی در زمینه نیروگاه‌ها، پست های فشارقوی، حمل و نقل درون شهری، قطارهای سریع السیر و پروژه های خطوط انتقال انرژی، مخابرات، اسکادا و اتوماسیون، حفاظت و کنترل نیومتریک پست های فشارقوی با بیشترین سابقه در رشته انتقال و توزیع نیرو، دیسپاچینگ و مخابرات در صنعت برق می‌باشد.

گروه پارسیان در زمینه های پروژه های انتقال نیرو، اولین و بزرگترین صادر کننده خدمات فنی-مهندسی و به عنوان اولین تولید کننده کلیدخانه های گازی فشار قوی (GIS) در کشور است که پروژه های متعددی در کشور سوریه، امارات متحده عربی، بنگلادش، افغانستان، بنین، یمن و نیجر را انجام داده یا در دست اجرا دارد و در سه دوره عنوان صادر کننده نمونه خدمات فنی و مهندسی را که افتخاری برای این مجموعه بوده را به دست آورده است.



PARSIAN GROUP is a group of companies which are well known as general contractors in the field of power plant, transmission and distribution of electric energy, supplying & execution of gas insulated substation and electrical and control panels, communication & scada systems, DCS of power plant, substation, industrial systems (oil, gas, petrochemical, cement, steel), electrical transport system & utility.

Our performance has been proven in than 300 EPC project in mentioned fields. Today Parsian is renowned for having an outstanding record of execution of AIS/GIS high voltage substations ranging from 63 to 400KV, Transmission lines, BOP of power plants, power supply of metro lines, railway electrification and a lot of other electrical projects in local and overseas.

Our business is not only restricted in Iran's market but also in countries Syria, UAE, Bangladesh, Afghanistan, Yemen, Benin and Niger.

تهران، بزرگراه همت، شهرک گلستان، تقاطع بلوار امیرکبیر و کاج، پلاک ۵، ساختمان کاج صندوق پستی: ۱۴۹۳۴۳۷۱۳۵  
تلفن: ۰۲۱-۴۸۰۷۶۰۰۰ | ۰۲۱-۴۸۰۷۶۰۰۱

www.parsian.com  
info@parsian.com  
tendering@parsian.com

# تسهیلات مالی

نمونه سازی / فعالیت های قبل از تولید و تولید صنعتی / سرمایه در گردش / لیزینگ و استصناع / تست و آزمون

# ضمانت نامه

شرکت در مناقصه و مزایده / حسن انجام کار / پیش پرداخت / حسن انجام تعهدات

# سرمایه گذاری

سرمایه گذاری جسورانه در استارت‌آپ ها / مشارکت در طرح های فناورانه / هم سرمایه گذاری (سه جانبه یا سایر نهادهای مالی)

☎ ۰۲۱ ۸۸۵۷۵۹۷۳ | ۸۸۳۶۶۵۸۱ | ۸۸۵۷۴۸۳۷  
☎ ۰۲۱ ۸۸۳۶۶۵۷۴  
@ info@energyfund.ir  
in energy-power-fund  
📷 powerandenergy.fund

ویژه‌ی شرکت های فناور  
ودانش بنیان  
صنعت برق و انرژی کشور

www.energyfund.ir

تهران، شهرک قدس (غرب)  
انتهای بلوار شهید دادمان، پژوهشگاه نیرو  
ساختمان فناوری، طبقه ۳

صندوق پژوهش و فناوری صنعت برق و انرژی



شرکت پارسیان توسعه پست های فشارقوی (PSS):  
پیمانکار عمومی (EPC) پروژه های انتقال برق و پست های فشارقوی در منطقه تاسیس شده است که علاوه بر پروژه های متعدد پست های ۴۰۰، ۲۳۰، ۱۳۲ و ۶۳ کیلوولت در داخل کشور، پروژه های متعددی در کشورهای سوریه، امارات متحده عربی، بنگلادش، افغانستان بنین، یمن و نیجر را اجرا یا در دست اجرا دارد و سه دوره عنوان صادر کننده نمونه خدمات فنی - مهندسی را که افتخاری برای این گروه می باشد به دست آورده است.



شرکت پارسیان توسعه نیروگاه ها و صنایع پارسیان (PPD):  
پیمانکار عمومی (EPC) در پروژه های تولید انرژی و صنایع نیروگاهی شامل نیروگاه های گازی، حرارتی، ژئوترمال، آبی، بادی، خورشیدی همچنین پیمانکار عمومی بخش بوتلیتی صنایع فولاد، سیمان، نفت - گاز - پتروشیمی، مس و ...



شرکت توسعه ریل نیروی پارسیان (PRP):  
پیمانکار عمومی (EPC) جهت برق رسانی صنایع در پروژه های نوسازی و ارتقاء سیستم موجود الکتریکی قطارهای برقی، در بخش حمل و نقل درون شهری، در قطارهای سریع السیر و برقی کردن خطوط راه آهن موجود، اتوبوس برقی، مونوریل



شرکت پیمان خطوط گستر (PKG):  
پیمانکار عمومی در پروژه های خطوط انتقال انرژی و سیستم های حفاظت و کنترل نیومتریک و طراحی و اجرای سیستم های اتوماسیون و ابزار دقیق، طراحی و ساخت و اجرای پست های فشار قوی، طراحی و ساخت و اجرای سیستم های مخابراتی، طراحی و اجرای مراکز دیسپاچینگ و اسکادا با توافقنامه همکاری با شرکت های زیمنس، ABB، GE، NR، AREVA برای اجرای پروژه در ایران و خاورمیانه.

# SIMCO

۵۵ سال با افتخار در کنار شما هستیم

الحمد لله  
حولنا انما  
بالله لنصل الي محول الاحوال  
يا مقلب القلوب والابصار



آدرس: تهران، خیابان شریعتی، خیابان بهارشیراز، نبش بن بست منطقی، پلاک ۱۳

تلفن: ۰۲۱-۷۷۵۲۹۶۹۰ پست الکترونیک: [Info@simcocable.com](mailto:Info@simcocable.com) [simco.cable](https://www.simco.cable)