

- یک‌شنبه ۲۶ اسفند ۱۴۰۳**
- سال هفدهم - شماره ۳۰۸۸**

سپهرغرب، گروه کاردانش -
طاهره ترابی‌مهوش؛ در گفت‌وگو با مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان «کهربا توان» ایلام، فعال در صنعت نفت و گاز با اشتغال‌زایی هزار نفری مشخص شد؛ این شرکت این روزها در قامت یک شرکت منطقه‌ای فعالیت دارد.

اقتصاد دانش‌بنیان امروزه به‌عنوان یکی از مؤلفه‌های اصلی در تحولات اقتصادی و اجتماعی به‌شمار می‌آید و زمینه‌ساز توسعه پایدار و تحقق اهداف اقتصادی است. صنعت نفت، یکی از مهم‌ترین بخش‌های اقتصادی کشور محسوب می‌شود، به این دلیل که بسیاری از مناسبات و معادلات اقتصادی را به خود اختصاص داده است. صنعت نفت در برنامه‌ریزی‌های توسعه اقتصادی و تلاش برای تولید دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرین، محور بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها و پیشران بیشتر فعالیت‌هاست. با اتخاذ رویکرد بومی‌سازی فناوری و تعمیق ساخت داخل در جهت نقش‌آفرینی شرکت‌های دانش‌بنیان حوزه انرژی، می‌توان گامی مهم در راستای کاهش وابستگی خارجی، تعدیل آسیب‌پذیری اقتصادی و ایجاد اشتغال برداشت.

با وجود مشکلات ناشی از تحریم‌های صنعت نفت، شرکت‌های دانش‌بنیان و سازندگان داخلی با فعالیت و تلاش شبانه‌روزی خود توانسته‌اند به دانش تولید و فناوری محصولات مورد نیاز صنعت کشور دسترسی یابند، به‌گونه‌ای که هم‌اکنون دانش طراحی، مهندسی و ساخت بیش از ۷۰ درصد محصولات مورد نیاز صنعت نفت، گاز و پتروشیمی در داخل کشور بومی‌سازی شده و شرکت‌های دانش‌بنیان اکنون به بلوغی رسیده‌اند که می‌توانند مهم‌ترین نیازهای صنایع بزرگ را تأمین کنند. همچنین از ویژگی‌های بارز این شرکت‌ها، حضور نیروی کار تحصیلکرده و ماهر است که می‌توانند به‌طور مستمر مهارت‌های خود را برای به اشتراک‌گذاری، استفاده از دانش و منطق با نیازهای روز صنعت نفت، ارتقا دهند.

یکی از این شرکت‌های موفق «توان کهربا» ایلام است، بر این اساس با توجه به اهمیت موضوع بیان شدیم تا با مدیرعامل این شرکت دانش‌بنیان گفت‌وگویی ترتیب دهیم که در ادامه می‌خوانید:

مهرداد مرادی گفت: در سال ۱۳۸۹ مدرک کارشناسی ارشد مهندسی برق- مخابرات را از دانشگاه امیرکبیر تهران دریافت کرده و پس از فارغ‌التحصیلی، به مدت چهار سال، یعنی تا سال ۱۳۹۳، به‌عنوان هیئت علمی در دانشگاه مشغول به کار بودم.

وی ادامه داد: در همان سال، شرکت «کهربا توان» را تأسیس کردم، البته پیش‌تر نیز، چندین پروژه، طرح و کسب‌وکار، به‌تنهایی و با همکاری دوستانم، راه‌اندازی کردم؛ اما بسیاری از آن‌ها به‌دلیل اشتباهات و عدم شناخت صحیح بازار، ناموفق بودند.

وی با تأکید بر اینکه پس از تأسیس شرکت کهربا توان، با توجه به اینکه من و همکارم در رشته برق تحصیل کرده بودیم، تمرکزمان را بر ارائه خدمات مهندسی برق گذاشتیم خاطرنشان کرد: به این حال خیلی زود متوجه شدیم که بازار استان ایلام کوچک‌تر از آن است که بتوان در این حوزه به‌صورت گسترده فعالیت کرد، به همین دلیل، به مهاجرت به شهرهای بزرگ‌تر یا ادامه تحصیل در خارج از کشور فکر می‌کردم که در همین حین، خبری شنیدم که استان ایلام یکی از بالاترین بودجه‌های صنعت نفت و گاز کشور را دریافت کرده است.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کهربا توان ایلام افزود: این موضوع برای ما جالب بود و باعث شد بررسی بیشتری در این زمینه انجام دهیم که در نهایت متوجه شدیم پروژه‌های متعددی در این حوزه در استان آغاز شده و ایلام جزو سه استان برتر کشور در زمینه توسعه پروژه‌های نفت و گاز است.

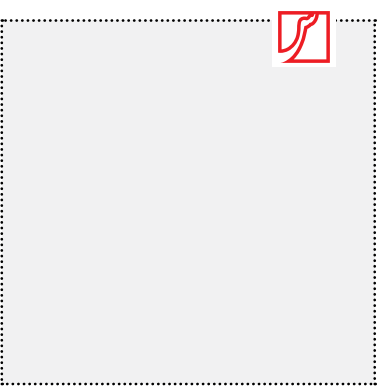
مرادی با بیان اینکه برای درک بهتر اهمیت این صنعت، بررسی کرده و دریافتیم که ۱۱ درصد منابع گازی کشور و حدود ۶ تا هفت درصد منابع نفتی ایران در استان ایلام قرار دارد تشریح کرد: این مسئله نشان داد که این‌گونه صنعت و اشتغال در این منطقه به نفت و گاز وابسته است، بنابراین، تصمیم گرفتیم که شانس خود را امتحان کنیم.

وی ادامه داد: من به مدت هفت تا هشت ماه، هر روز بعد از اتمام کلاس‌های دانشگاه، مقابل دفتر یکی از شرکت‌های فعال در پروژه‌های نفت و گاز ایلام، حاضر می‌شدم و از سرپرست کارگاه درخواست می‌کردم که یک پروژه پیمانکاری به ما واگذار کند، او بارها به من توصیه کرد که تدریس در دانشگاه فضای متفاوتی دارد و این صنعت ممکن است با روایات من سازگار نباشد؛ اما من اصرار زیادی داشتم.

وی با ابراز اینکه بالاخره پس از ماه‌ها تلاش، سرپرست کارگاه از من پرسید که آیا می‌توانیم با او همکاری کنیم که من بدون اطلاع اطلاعات کاملی از آن کار داشته باشم، بلافاصله پاسخ مثبت دادم اذعان کرد: البته این اعتماد به‌نفس ما ناشی از این باور بود که با مطالعه، پژوهش و کمک گرفتن از متخصصان، می‌توان هر پروژه‌ای را اجرا کرد.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کهربا توان ایلام

خاطرنشان کرد: این پروژه که کار کوچکی بود، حدود یک سال طول کشید و نخستین ورود شرکت کهربا توان به صنعت نفت و گاز محسوب می‌شد. مرادی با اشاره به اینکه اگرچه در ابتدا شناخت کافی از فرآیندهای اجرایی این صنعت نداشتیم، اما توانستیم به‌خوبی از پس کار برآییم اظهار کرد: البته توجه به این نکته قابل ذکر است که پروژه‌های قبلی ما عمدتاً غیرصنعتی بودند، اما این پروژه کاملاً صنعتی بود و استانداردها و الزامات خاص خود را داشت؛ بنابراین پس از اجرای موفقیت‌آمیز این پروژه، پیشنهادهای دیگری نیز به ما داده شد و شرکت کهربا توان به‌تدریج توانست پروژه‌های بیشتری را دریافت کند.



وی با اشاره به اینکه از همان ابتدا، راهبرد ما این بود که به کارهای تخصصی صنعت نفت و گاز ورود کنیم، به‌ویژه در حوزه برق و ابزار دقیق، این تصمیم باعث شد که در استان خودمان رقبای کمتری داشته باشیم و آزادی عمل بیشتری در دریافت پروژه‌ها پیدا کنیم تشریح کرد: تا آن مقطع زمانی بیشتر شرکت‌های ایلامی که در پروژه‌های نفت و گاز فعالیت داشتند، در زمینه‌هایی مانند خاک‌برداری، ساخت‌وساز (سیویل)، داربست‌بندی، خدمات نگهداری و آشپزخانه کار می‌کردند اما ما نخستین شرکتی بودیم که در حوزه تخصصی برق و ابزار دقیق وارد شدیم.

این فناور جوان ایلامی گفت: درپی این انتخاب و موفقیت، کارفرماها به همکاری با ما علاقه‌مند شدند، حتی در گفت‌وگویی که با آن‌ها داشتیم عنوان می‌کردند که از انگیزه و انرژی جوانی ما بهره می‌برند، چون ما حاضر بودیم هر کاری را انجام دهیم تا پروژه را با کیفیت و در زمان مقرر تحویل دهیم.

مرادی با بیان اینکه در آن مقطع، هدف اصلی ما اصلاً کسب درآمد نبود، بلکه می‌خواستیم خودمان را ثابت کنیم، اظهار کرد: در آن مقطع زمانی دو عامل اصلی در جذب کارفرماها نقش داشتند؛ نخست هزینه‌های پایین‌تر چراکه ما به‌عنوان یک شرکت محلی، هزینه‌های سربار کمتری نسبت به شرکت‌های غیربومی داشتیم، بنابراین می‌توانستیم خدمات را با قیمت مناسب‌تری ارائه دهیم و دیگری انگیزه و تعهد بالا چراکه حاضر بودیم پروژه‌ها را با کیفیت بالا و بدون در نظر گرفتن سود مالی انجام دهیم تا بتوانیم جایگاه خود را تثبیت کنیم.

وی ادامه داد: به همین دلیل، بسیاری از پروژه‌ها را با سود صفر یا حتی زیان اجرا کردیم، اما کیفیت کار باعث شد که اعتماد کارفرماها را به‌دست آوریم.

وی با بیان اینکه این روند ادامه یافت تا اینکه سال ۱۳۹۴، نخستین پروژه نفت و گاز به ارزش ۴۰۰ میلیون تومان را اجرا کردیم که ۱۲ نفر در آن مشغول به کار بودند عنوان کرد: با این وجود بعد از سه سال یعنی سال ۱۳۹۷ تعداد قراردادهای ما به چهار تا پنج پروژه رسید، در عین حال در دو پروژه بزرگ به‌طور هم‌زمان فعال بودیم که تعداد کارکنان شرکت به ۱۸۰ نفر افزایش یافت.

این فناور ایلامی افزود: در عین حال در این مقطع، فناور قراردادهای ما به بیش از ۲۰ میلیارد تومان رسید و درنهایت تا سال ۱۳۹۹، «کهربا توان» به بزرگ‌ترین شرکت خصوصی بومی در استان ایلام تبدیل شد. مرادی اذعان کرد: در همان سال، پتروشیمی ایلام از ما دعوت کرد تا در مناقصه بزرگ‌ترین قرارداد نگهداری و تعمیرات مجتمع شرکت کنیم، جالب است بدانید که این بزرگ‌ترین مناقصه مستمر استان ایلام بود که با ارزش بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان برنده شدیم.

وی با بیان اینکه این قرارداد، نقطه عطفی برای ما بود زیرا کهربا توان را از یک شرکت صرفاً اجرایی به شرکتی فعال در حوزه نگهداری، تعمیرات و بهره‌برداری در صنعت نفت و گاز تبدیل کرد افزود: در نتیجه، حوزه کاری شرکت از برق و ابزار دقیق، به مکانیک، پایپینگ و حتی پروژه‌های عمرانی و سیویل گسترش یافت، البته تا اواخر سال ۱۳۹۹، تعداد کارکنان ما به هزار نفر افزایش یافت و شرکت به مرحله‌ای از رشد رسید که بزرگ‌ترین شرکت خصوصی بومی در استان ایلام محسوب می‌شد.

این فناور جوان ایلامی افزود: از سال ۱۳۹۳ تاکنون، من و سایر مدیران شرکت روزانه ۱۱ تا ۱۲ ساعت کار کرده‌ایم، حتی در روزهای جمعه و تعطیل و شاید تنها تعطیلی ما یکی دو روز عید نوروز بوده است، گفت:

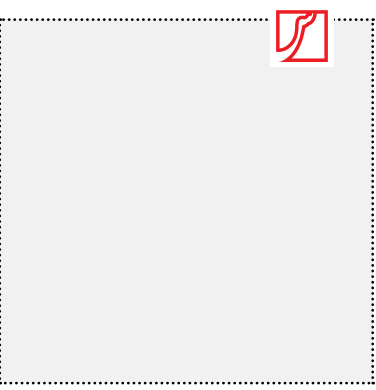
این تعهد و تلاش مداوم، باعث شد که شرکت به این سطح از موفقیت برسد و پروژه‌های مهمی را اجرا کند.

مرادی در پاسخ به پرسشی درباره تأثیر کهربا توان بر کاهش ارزبری و مقابله با تحریم‌ها، گفت: تاکنون مستقیماً در این حوزه تأثیری نداشته‌ایم، اما برنامه‌ای برای سال ۱۴۰۴ داریم که بتوانیم به کاهش ارزبری و مقابله با تحریم‌ها کمک کنیم. با این وجود یکی از تجربیات موفق ما، همکاری بین صنعت، بخش خصوصی و شرکت‌های دانش‌بنیان برای تولید یک محصول راهبردی بود که می‌تواند در آینده به کاهش وابستگی کشور به واردات کمک کند. به توجه به فروش این محصول امیدواریم که در سال ۱۴۰۴ بتوانیم پاسخ دقیقی به این پرسش شما بدهیم.

وی درخصوص چگونگی ورود به این عرصه گفت: در سال ۱۳۹۹، زمانی که مناقصه قرارداد نگهداری و تعمیرات پتروشیمی ایلام را برنده شدیم، متوجه شدیم که مدیریت فرآیندهای نگهداری و تعمیرات در صنایع بزرگی مانند پتروشیمی، پالایشگاه‌ها، مجتمع‌های فولادی یا خودروسازی، چالش‌های بسیاری دارد.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان کهربا توان ایلام، ادامه داد: در این صنایع، به‌طور متوسط بین ۵۰ هزار تا ۱۵۰ هزار تجهیز وجود دارد و برای نگهداری و تعمیر این حجم از تجهیزات، مدیریت صحیح منابع ازجمله نیروی انسانی، ماشین‌آلات و ابزارآلات ضروری است.

مرادی عنوان کرد: این تجهیزات باید به‌گونه‌ای نگهداری شوند که طول عمرشان افزایش یابد و بتوانند مدت بیشتری کار کنند، این موضوع در ایران، که تحت تحریم‌های بین‌المللی است، اهمیت دوچندانی دارد، زیرا در بسیاری از موارد جایگزینی قطعات خراب‌شده به سادگی امکان‌پذیر نیست، بنابراین، حفظ و مدیریت دارایی‌های فیزیکی به شکل مؤثر، یک ضرورت حیاتی محسوب می‌شود.



وی ادامه داد: نکته مهم دیگر اینکه نرخ استهلاک سرمایه فیزیکی در ایران بسیار بالاتر از میانگین جهانی است به طوری که در سطح جهانی، این میزان به‌طور متوسط پنج تا ۶ درصد تولید ناخالص داخلی (GDP) است، اما در ایران این رقم به حدود ۱۰ درصد می‌رسد. به‌عبارت دیگر، ما نه‌تنها از دارایی‌های خود بهینه استفاده نکرده‌ایم بلکه این دارایی‌ها با سرعت بالایی در حال مستهلک شدن هستند.

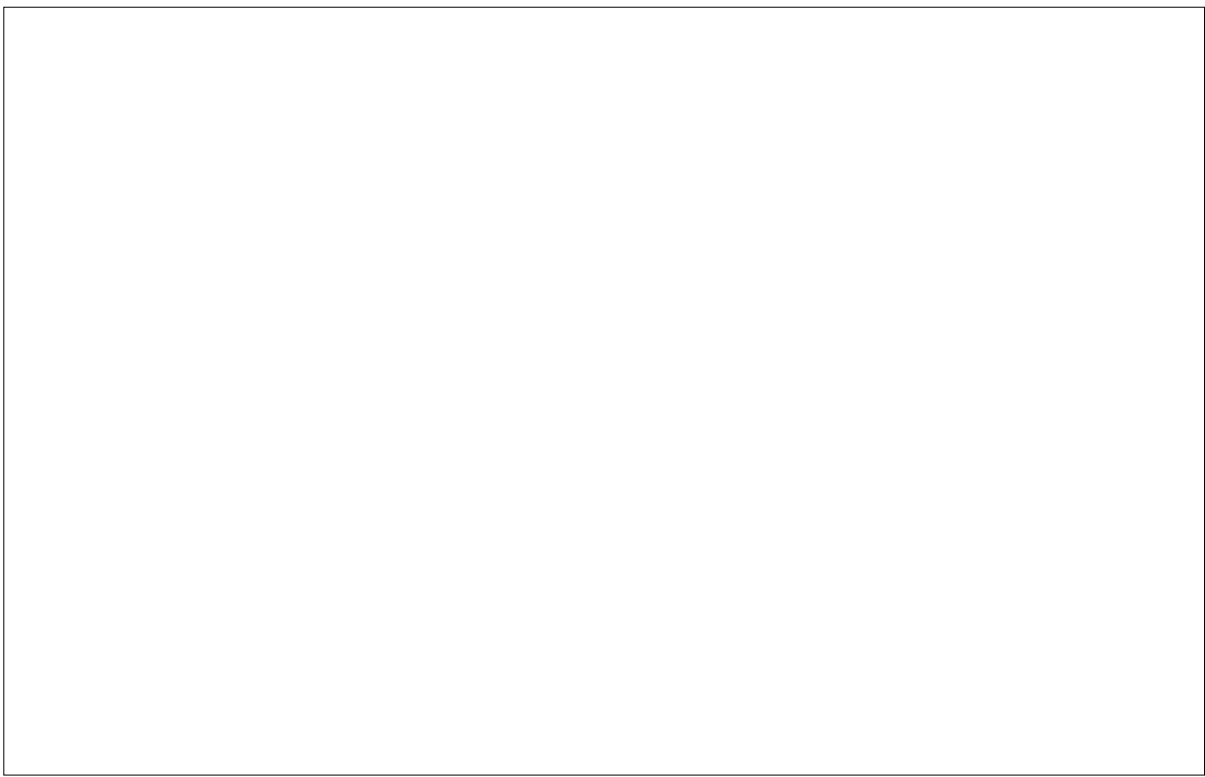
این فناور ایلامی با بیان اینکه برای درک بهتر این موضوع، اگر تولید ناخالص داخلی ایران را حدود ۵۰۰ میلیارد دلار در نظر بگیریم، ۱۰ درصد آن معادل ۵۰ میلیارد دلار است که صرف استهلاک دارایی‌های فیزیکی می‌شود خاطرنشان کرد: حال اگر بتوانیم با مدیریت صحیح، تنها ۱۰ درصد از این استهلاک را کاهش دهیم، معادل پنج میلیارد دلار صرفه‌جویی خواهد شد که این مبلغ به‌اندازه ساخت ۱۰ تا ۱۵ مجتمع پتروشیمی با مقیاس متوسط است که می‌تواند به رشد اقتصادی کشور کمک کند.

مرادی ادامه داد: همین ضرورت‌ها باعث شد که ما در آن مقطع، پس از برنده شدن قرارداد مناقصه، به‌دنیال نرم‌افزاری برای مدیریت فرآیندهای نگهداری و تعمیرات باشیم، بنابراین کارفرما ما را مسئول خرید این نرم‌افزار کرد و ما تحقیقات گسترده‌ای را آغاز کردیم تا بهترین گزینه را برای این نیاز پیدا کنیم. این نرم‌افزارها که به نام سیستم‌های مدیریت نگهداری و تعمیرات رایانه‌ای (CMMS) شناخته می‌شوند، برای این منظور طراحی شده‌اند.

وی با بیان اینکه این نرم‌افزار در دسته EAM‌ها قرار می‌گیرد و ما بررسی کردیم که کدام محصول برای ما مناسب‌تر است و باید خریداری شود افزود: هنگام بررسی محصولات موجود، متوجه شدیم که برخی از نرم‌افزارهای ایرانی، هرچند بین سال‌های ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۳ توسعه یافته بودند، اما به‌روزرسانی نشده و با فناوری‌های روز و ترندهای جهانی همگام نبوده و در عین حال پشتیبانی مناسبی نیز نداشتند. این فناور جوان ایلامی، ادامه داد: از طرف دیگر، محصولات خارجی باکیفیتی نیز در بازار موجود بودند، اما به‌دلیل تحریم‌ها، امکان خرید مستقیم از شرکت‌های توسعه‌دهنده را نداشتیم و ناچار بودیم لیسنس آن‌ها را از طریق واسطه‌ها تهیه کنیم، این مسئله مشکلات متعددی ازجمله عدم امکان بومی‌سازی، پیاده‌سازی داده‌ها،

کاردانش

«کهربا توان» دانش‌بنیان ایلامی پیشران صنعت نفت و گاز



فارغ‌التحصیلان مهندسی کامپیوتر، نیروهای متخصصی را تربیت کنیم که امروز جزو افراد حرفه‌ای و خیره این حوزه هستند. این فناور ایلامی با اشاره به قابلیت شخصی‌سازی این محصول ابراز کرد: ما این امکان را داریم که نرم‌افزار را بر اساس نیازهای خاص هر صنعت و مشتری سفارشی‌سازی و توسعه مستمر آن را تضمین کنیم.

مرادی در پاسخ به این پرسش که آیا شما برنامه‌ای برای توسعه این پروژه در سایر استان‌ها، به‌ویژه در حوزه‌های نفت، گاز و پتروشیمی، دارید؟ گفت: در پاسخ باید گفت که از سال ۱۴۰۱، شرکت تصمیم گرفت فعالیت‌های خود را به خارج از استان ایلام نیز گسترش دهد.

وی با بیان اینکه خوشبختانه، یکی از پروژه‌های مهمی که موفق به دریافت آن شدیم، (تعمیرات) اساسی دکل حفاری دریایی الوند) در خلیج فارس در جزیره کیش است، اظهار کرد: این پروژه را از اردیبهشت امسال آغاز کردیم و امیدواریم به‌زودی مراحل بعدی آن نیز اجرایی شود و تا پایان تیرماه آن را تحویل دهیم.

این فناور ادامه داد: این پروژه تجربه‌ای پرچالش و ارزشمند برای ما بود همچنین، در کنار دفتر ایلام، یک دفتر دیگر در تهران ثبت و گروهی را در آنجا مستقر کردیم تا بتوانیم در پروژه‌های کشوری فعال باشیم.

مرادی با بیان اینکه در حوزه نرم‌افزار نیز چند تفاهم‌نامه امضا کرده‌ایم تا بتوانیم برای برخی از پتروشیمی‌ها و پالایشگاه‌ها نرم‌افزارهای موردنیاز را پیاده‌سازی کنیم تصریح کرد: در حال گسترش بازار خود هستیم، هرچند که بازار نفت و گاز در استان ایلام نیز بازار بزرگی است و سالانه پروژه‌های متعددی در آن اجرا می‌شود.

وی با ابراز اینکه ایلام با وجود منابع ارزشمند طبیعی، ازجمله نفت و گاز و همچنین طبعتر محروم است، یک استان محروم است و متأسفانه به‌دلیل عدم مدیریت کارآمد، این ظرفیت‌ها به‌درستی مورد بهره‌برداری قرار نگرفته‌اند گفت: به این محرومیت می‌توان از دو زاویه تهدید و یا فرصت نگاه کرد. محرومیت، در اصل، به این معناست که نخبگان، کارآفرینان و فعالان اقتصادی در آن منطقه حضور ندارند که ایلام از این منظر محروم است؛ یعنی منابع دارد، اما سرمایه‌گذاران و متخصصان اقتصادی در آن فعال نیستند اما این می‌تواند یک فرصت نیز باشد، زیرا به معنای نبود رقباست؛ اگر کسی بخواهد در این فضا ورود کند، می‌تواند سریع‌تر از دیگران پیشرفت کند.

این جوان فناور با بیان اینکه این همان راهبردی است که ما در شرکت «کهربا توان» دنبال کردیم یعنی وارد حوزه‌هایی شدیم که رقیب نداشته‌ایم اظهار کرد: در مدیریت راهبردی، به این رویکرد «اقیانوس آبی» گفته می‌شود؛ یعنی فضایی که رقابت در آن کم است و فرصت رشد زیادی دارد.

مرادی ادامه داد: در مقابل، «اقیانوس قرمز» فضایی است که رقابت شدید در آن وجود دارد و شرکت‌ها به‌سختی می‌توانند در آن دوام بیاورند و ما ناخودگاه از راهبرد را انتخاب کردیم و درنتیجه، توانستیم سریع‌تر توسعه پیدا کنیم. وی در ادامه با اشاره به منابع توسعه کسب‌وکار در ایران ابراز کرد: اگر بخواهم به یکی از مهم‌ترین منابع توسعه و رشد اشاره کنم، باید از تجربه ۱۳ ساله خودم در حوزه کسب‌وکار بگویم که مشکل بیکاری ما تنها توسط بخش خصوصی قابل حل است.

وی عنوان کرد: ظرفیت دولت در این زمینه به اتمام رسیده وحتی بسیاری از سازمان‌های دولتی بیش از حد استاندارد نیرو جذب کرده‌اند، این مسئله باعث کاهش بهره‌وری شده؛ بنابراین، تنها راه‌حل، حمایت از بخش خصوصی و توسعه کسب‌وکارهای مستقل است.

این فناور ایلامی با بیان اینکه متأسفانه در حال حاضر بزرگ‌ترین موانع توسعه در کشور محسوب می‌شوند.

