

## حضور مادیران در عرصه انرژی های نو



شناخته می شود، در سال اول ۳۰۰۰ مانیتور در روز تولید کردیم اما الآن ظرفیت تولیدمان ۶۰۰۰ مانیتور در روز است که فعلاً روزی ۴۰۰۰ مانیتور تقریباً تولید و به بازار عرضه می کنیم.

### ■ شرکت چگونه به سمت IT رفت؟ در این خصوص با شرکت شارپ چه همکاری هایی دارید؟

به واسطه تولید مانیتور که یک کالای بسیار عمده در بازار IT است وارد تولید کالاهای دیگر صنعت IT هم شدیم. شرکت ما در طی این سالها در بخش ماشین های اداری هم فعال بود و ماشین حساب، ماشین کیپی و فکس را با برند شارپ در ایران توزیع کردیم. شارپ تقریباً از ۵۰ سال پیش اولین سلول های خورشیدی را بر روی ماشین حسابهایش نصب می کرد، آنها یک بخش از تحقیق و توسعه خود را روی انرژی خورشیدی گذاشته بودند. از آنجائیکه روند استفاده از انرژی های نو در IT توسعه یافت ما هم به این نتیجه رسیدیم که بخش جدیدی را برای انرژی های نو ایجاد کنیم و با توجه به ارتباط بسیار قوی و پایداری که با شارپ در ۳۰ سال گذشته داشتیم به سراغ شارپ رفتیم. در حال حاضر شارپ بزرگترین تولیدکننده پانل های خورشیدی در دنیاست. شرکت شارپ در ۵۰ سال اخیر حضور مداومش را به طرق مختلف به دنیا نشان داده است و اکثر ماهواره هایی که در دنیا استفاده می شود از پانل های خورشیدی شارپ می باشند این پانل ها گرید خاصی می خواهد و هرچقدر کارائی این پانل بیشتر باشد طبیعتاً وزن آن کمتر است. شرکت ما تقریباً از یک سال پیش تصمیم گرفت که بخش کاملاً مجزایی جهت انرژی های نو در شرکت ایجاد شود. به نظر من در دنیا شرکت ها سه دسته هستند: (۱) شرکت هایی که موج سازند (۲) شرکت هایی که موج سوارند (۳) شرکت هایی که جلوی موج می ایستند و موج آنها را می برد. شاید ما شرکت موج ساز در سطح دنیا به آن ترتیب نداشته باشیم به غیر از شرکت نفتمان که می تواند در تغییر روندها نقش داشته باشد و حرکاتش متمرکز است، اما شرکت های موج سوار، با توجه به امکانات و ثروت کشورمان می توانند فعالیت کنند. امیدواریم روزی برسد که شرکت های موج ساز هم داشته باشیم و یک سری شرکت ها هم هستند که می خواهند همان روند قبلی خود را ادامه دهند، در حال حاضر همه شرکت ها به توسعه برای تولید محصولات جدید نیاز دارند و به این دلیل هزینه ها هر روز در حال افزایش است لذا با توجه به سیاست شرکتمان در بخش انرژی های نو وارد شدیم.

### ■ این تغییرات، تصمیم شرکت در ایران بوده یا با هماهنگی شرکت شارپ وارد انرژی های نو شدید؟

یکی از وظایف اصلی مدیران ارشد شرکت، ایجاد کار جدید، ایجاد یک صنعت جدید، ایجاد یک کسب و کار جدید است ما همیشه ۳ تا ۵ تا پروژه در دست

استفاده از انرژی های نو با حذف یارانه ها و منطقی شدن قیمت عرضه انرژی در ایران جایگاه خود را خواهد یافت و استفاده از آن از برنامه ریزی و حمایت دولت خارج خواهد شد. هم اکنون شرکت های بخش خصوصی به این امر توجه کرده و در خصوص انرژی های نو مانند باد و خورشید توجه و برنامه ریزی لازم را در دست بررسی دارند. شرکت مادیران نیز که در زمینه ماشین های اداری و IT فعالیت دارد در خصوص فروش سلول های خورشیدی (سولار) با شرکت شارپ فعالیت خود را آغاز کرده است و این شرکت در نظر دارد در آینده به تولید این سلول ها اقدام کند. برای آشنایی با کم و کیف تولید و استفاده از سلول های خورشیدی گفت وگویی با بابک ثقفی قائم مقام مدیرعامل این شرکت انجام داده ایم که توجه شما را به آن جلب می کنیم:

### ■ ضمن تشکر از اختصاص وقت جهت گفت وگو، تقاضا دارم به عنوان اولین سوال در مورد فعالیت های شرکت مادیران و تنوع تولیداتش اطلاعاتی برای آشنایی بیشتر خوانندگان ارائه فرمائید؟

این شرکت در حدود ۵۰ سال پیش با نام مرکز ماشین های اداری ایران شروع به کار کرد. فعالیت شرکت با ماشین های تایپ و ماشین های بانکی آغاز شد و فعالیتمان را با ماشین حساب و ماشین حساب های الکترونیک ادامه دادیم سپس ماشین های حساب به ویژه ماشین حساب شارپ که از سلول های خورشیدی استفاده می کردند به بازار آمد و توسعه کار ما با این ماشین ها بود. سپس در سال های ۶۵ تا ۶۷ کمودور (۶۴ و ۱۲۸) را در ایران توزیع کردیم یعنی از ماشین های اداری کم کم به سمت IT رفتیم. مادیران همیشه نگاهی به آینده دارد که آینده به کدام سمت می رود، با گذشت زمان به این نتیجه رسیدیم که کامپیوتر وارد زندگی روزمره مردم خواهد شد آن موقع طلایه دار این موضوع کمودور و سپس آمیگا ۵۰۰ بودند. همچنین ما با ارتباطی که با شرکت اولیوبیتی داشتیم کامپیوترهایش را به ایران آورده و توزیع کردیم، اما کامپیوترهای الیوبیتی کم کم با انفجار IT توسط مایکروسافت محو شد و در سال ۷۳ کارخانه مانیتورمان را ایجاد کردیم با قراردادی که با شرکت گلداستار بستیم که الآن به نام LG



■ **به نظر شما بحث قیمت و میزان تولید در استفاده از انرژی خورشیدی مؤثرتر است یا بالا رفتن آگاهی مردم در به صرفه بودن این انرژی ها؟**

به نظر من هر دو مؤثر است، اگر بخواهیم کالایی را در بازار معرفی کنیم قیمت، کیفیت و همینطور خدمات پس از فروش در جا افتادن کالا مؤثر است و به محض اینکه تولید توجیه پذیر شود مانند استرالیا و آلمان و ژاپن که دولت برای استفاده از انرژی خورشیدی سوسید می دهند دولت سوسیدها را حذف خواهد کرد و قیمتها رقابتی می شود و کالاها نیز با بهترین کیفیت عرضه خواهند شد. اما در شرایط فعلی ایران، دولت باید در این عرصه حضور داشته و بخش خصوصی را حمایت کند.

■ **فراگیر شدن انرژی های نو نیاز به معرفی و تبلیغات نیز دارد زیرا هرچه مردم آگاهی بیشتری در خصوص مزایای استفاده از انرژی های نو داشته باشند گرایش بیشتری به آن پیدا می کنند، برنامه شرکت شما برای این مورد چیست؟**

ما طی یک سال گذشته برنامه اطلاع رسانی و حضور در رسانه های مختلف و حضور در نمایشگاه های مختلف داشته ایم، با وجود اینکه این حضور در نمایشگاه ها برای ما توجیه اقتصادی ندارد.

می خواهیم بگوییم که اگر می خواهید از انرژی خورشیدی استفاده کنید تجهیزات درجه یک آن را استفاده کنید تا لاقلا ۲۵ سال برای شما کار کند. تجهیزات نامرغوب عمر کالا را پایین می آورد و محصول ممکن است با شکست مواجه شود. در مورد سولار نیز باید این کار درست انجام شود تا رضایت مصرف کننده را به دنبال داشته باشد. همچنین صلاحیت شرکت هایی که وارد این کار می شوند نیز باید مورد توجه قرار گیرد، چون شرکت شارپ بزرگترین تولیدکننده سولار خورشیدی است ما شارپ را انتخاب کردیم و تجهیزات دیگر سولار این شرکت را وارد سبد کالاهایمان کردیم چون نمی خواهیم در این حوزه کارمان کوتا مدت باشد و مهم است که کارمان مداومت داشته باشد. برای معرفی سولار باید بهترین وسایل، بهترین طراحی، بهترین تجهیزات، بهترین خدمات پس از فروش، بهترین تعمیرات و بهترین نگهداری استفاده شود تا در ذهن مردم درست بنشیند، ما باید اعتمادسازی کنیم تا از کارمان نتیجه بگیریم.

■ **به نظر شما روند توسعه به کارگیری انرژی خورشیدی در دنیا به چه شکل خواهد بود؟**

طرح هایی وجود دارد که تا سال ۲۰۴۰ میلادی، ۱۲ درصد انرژی دنیا از انرژی خورشیدی تأمین شود. این عدد بسیار بزرگی است. حال اگر بخواهیم ۱۰ درصد انرژی مورد نیاز کشور را از انرژی خورشیدی تأمین کنیم باید چهار تا پنج هزار مگاوات انرژی تولید کنیم اما این کار در یک سال امکان پذیر نمی باشد. من آینده انرژی خورشیدی را در ایران بسیار خوب و مثبت ارزیابی می کنم. این انرژی به عنوان راه حل اساسی و درست برای حفظ محیط زیست به حساب می آید و در دسرهای استفاده از انرژی های فسیلی مانند نفت را ندارد. من اطمینان دارم ایران دیر یا زود به جرگه استفاده کنندگان از انرژی های نو خواهد پیوست و از این انرژی ها استفاده بیشتری خواهد کرد.

بررسی داریم من فکر می کنم با توجه به دنیای امروز و رقابتی که وجود دارد اگر شرکتی از ۵ پروژه اش یکی موفق باشد خیلی شرکت موفق است. این دغدغه ها را با شرکت شارپ در میان گذاشتیم و شارپ هم استقبال کرد. لذا سه ماه پیش تلوزیون های LED شارپ توسط شرکت مادیران در ایران تولید شد این در حالی است که شارپ در هیچ کجای دنیا مجوز تولید تلوزیون یا کالاهای خودش را به شرکت دوم واگذار نمی کند. علیرغم اینکه توزیع کننده انحصاری شارپ برای خیلی از محصولاتش بودیم بعد ارزیابی هایی که طی یک سال انجام شد به ما مجوز تولید دادند، این شرکت با توجه به ارتباطات گسترده که به عنوان یکی از قویترین توزیع کنندگان محصولات شارپ در خاورمیانه مطرح هستیم از تصمیم ما استقبال کرد و تا به امروز هم از ما خیلی خوب حمایت کرد. ما معتقد به کار آینده دار و ماندگار هستیم، همه دنبال کار آینده دار هستند اما ماندگاری خیلی مهم است. هیچ موقع ما با شرکتی که کالای بادوام و باکیفیت و در سطح درجه یک دنیا تولید نکند همکاری نمی کنیم به همین دلیل ما شارپ را انتخاب کردیم، اما همانطور که می دانید با توجه به قیمت تمام شده تولید برق و قیمتی که از مصرف کننده درخواست می شود هزینه تولید برق از انرژی های نو هنوز در ایران به صرف نیست و این مابه التفاوت باید کم کم از جایی تأمین شود و دولت همیشه پول ندارد که بابت این کار بگذارد این است که هرچقدر قیمت انرژی بالا برود مردم قدرش را بیشتر می دانند و اقبال آنها نسبت به منابع دیگر انرژی بیشتر خواهد شد. در حال حاضر انرژی خورشیدی در خیلی از جاهای ایران به کار گرفته شده، اما خیلی از شرکت ها که منابع مالی دارند انرژی شان را از این راه تأمین می کنند مثلا شرکت مخابرات برای BTS هایش استفاده می کند، شرکت لوله و مخابرات نفت برای خطوط لوله از آن بهره می گیرد. ما هنوز مناطق مسکونی زیادی داریم که مشکل برق رسانی دارند و حتما برنامه ریزی برای آن ها لازم است.

■ **سیاست شما در خصوص معرفی توانایی های شرکت در زمینه انرژی های نو چیست؟**

دو سیاست کلی یا دو نظر کلی در کارهایمان وجود دارد یکی اینکه ما در همه عملکردهایمان بسیار شفاف عمل می کنیم و تابع شرایطی که وجود دارد هستیم این دستورالعملی است که از سوی بنیانگذاران شرکت برای شرکت مشخص شده است و همه موظفند که این دستورالعمل را رعایت کنند. نکته دوم اینکه بحث امروزه ما بیشتر مربوط به بحث محیط زیست است، سال های سال است که این موضوع جزء دستورالعمل های شرکت ما بوده که باید همیشه در حفظ محیط زیست پیشرو باشیم. در کارخانه ما، استانداردهای محیط زیست در حد درجه یک دنیا است. یک امر واضح که در صنعت الکترونیک می توان مثال زد اینکه دو نوع قلع در دنیا وجود دارد قلع با سرب و قلع بدون سرب، ما سال های سال است که از قلع بدون سرب استفاده می کنیم علیرغم اینکه در ایران فعلا منعی برای این قضیه وجود ندارد، در تمام سیاست های ما اگر اجباری هم وجود نداشته باشد خودمان می خواهیم اینگونه باشیم. طبیعتا بحث انرژی خورشیدی هم یکی از چشم اندازهای ما است. همانطور که می دانید هر ۱۰ کیلو وات انرژی خورشیدی نصب شده، معادل ۲۰۰ هکتار جنگل هایمان برای تولید اکسیژن یا معادل ۳۰۰۰۰ لیتر گازوئیل می باشد.

■ **در خصوص پانل های خورشیدی در جهت تولید انرژی، قیمت تمام شده و رقابتان توضیح فرمائید؟**

در حال حاضر تولیدکننده پانل خورشیدی نیستیم، وارد کننده هستیم یکی دو شرکت در ایران تولید در این زمینه را آغاز کرده اند. اگر مصرف توجیه اقتصادی داشته باشد تولید نیز جزء برنامه های ما خواهد بود. قیمت فروش شرکت بسیار رقابتی است، سیاست شرکت این است که موجودی کالا در انبار برای سرویس دهی بهتر به مشتری داشته باشیم، ما سعی می کنیم محصولات خود را با قیمت مناسب و سود منصفانه در اختیار مشتریان قرار دهیم.