

عصر پرداخت

■ سه‌شنبه ۲۷ آبان ۱۳۹۹ ■ 17 nov 2020 ■ شماره ۳۱ ■ صفحه رایگان

صادر کنندگان چک باید چک‌ها را قبل از صدور الکترونیکی نیز ثبت کنند

فشار مجلس بر بانک مرکزی مبنی بر اجرایی کردن اصلاحیه قانون جدید چک موجب شد تا در نهایت بانک مرکزی شرایط را برای اجرای این مصوبه مجلس در اواخر آذر ماه فراهم کند. طبق این مصوبه مجلس دارندگان دسته چک علاوه بر صدور چک کاغذی باید اطلاعات چک را در سامانه صیاد به صورت الکترونیکی نیز ثبت کنند در غیر این صورت شبکه بانکی آن چک را نقد نخواهد کرد. طبق اصلاحیه قانون چک، صادر کنندگان چک ملزم شده‌اند تا اطلاعات چک را هنگام صدور چک از طریق اینترنت بانک خود در سامانه صیاد ثبت کنند، این تصمیم در شرایطی به مرحله اجرا گذاشته شده است که بررسی‌های صورت گرفته نشان می‌دهد فقط ۱۰ درصد از مشتریان بانکی از اینترنت بانک برخوردارند.

از اواخر آذر ماه فقط بر گه کاغذی چک نیست که اصالت خواهد داشت بلکه اصالت الکترونیکی چک کنار اصالت کاغذی قرار خواهد گرفت و ارائه کنندگان چک علاوه بر اینکه موظف می‌شوند بر گه چک را تکمیل کنند بلکه باید اطلاعات بر گه چک را در سامانه صیاد نیز ثبت کنند، در غیر این صورت چک اصالت نخواهد داشت و بانک آن را پذیرش و کارسازی نخواهد کرد. طبق ماده ۲۱ مکرر اصلاحیه قانون چک صدور هر بر گه چک مستلزم ثبت هویت دارنده، مبلغ و تاریخ مندرج چک برای شناسه یکتای بر گه چک توسط صادر کننده در سامانه صیاد خواهد بود همچنین اگر شخصی بخواهد این چک را به شخص دیگری منتقل کند باید هویت گیرنده جدید چک نیز در سامانه صیاد ثبت شود.

تغییر در نقد کردن چک

طبق پیش‌بینی‌های صورت گرفته در صورتیکه چک‌های صادر شده از سوی اشخاص در سامانه صیاد ثبت نشده باشند، مراجعه کننده به بانک برای نقد کردن چک با مشکل مواجه خواهد شد و بانک اجازه نقد کردن آن را نخواهد داشت. در واقع قرار گرفتن اصالت کاغذی در کنار اصالت الکترونیکی نه تنها فرایند صدور و نقدشوندگی چک را ساده‌تر نکرده است بلکه آن را پیچیده نیز کرده است. هر چند از ابتدای امسال بانک مرکزی طی ابلاغیه‌هایی کلیه بانک‌های کشور را ملزم به پیاده‌سازی سامانه‌های لازم برای اتصال به سامانه صیاد و ورود اطلاعات چک‌ها کرده است اما بررسی‌های صورت گرفته از سوی بانک مرکزی نشان می‌دهد که فقط ۱۰ درصد از مشتریان بانک‌ها از اینترنت بانک استفاده می‌کنند، این در حالی است که طبق گفته مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی در طول سال، حدود ۱۱۰ میلیون فقره چک بین بانکی با مبلغ مجموعاً بالغ بر ۳ هزار و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان (مجموع چک‌های عادی و رمزار) صادر می‌شود که عمدتاً مورد استفاده تجار و بازرگانان قرار می‌گیرد.

ادامه در صفحه ۲



نصرالله جهانگرد



کیوان کردان



مرتضی مقدسیان



محمد مظاهری

در میزگرد آنلاین با حضور فعالان و مدیران ICT کشور و وزارت صمت مطرح شد:

اتصال به زنجیره تامین جهانی، به مقیاس رسیدن و کسب سهم بازار؛ پیش شرط‌های رونق تولید داخل

✓ تابستان سیاه صنعت ICT در سال ۹۹

سود پیرایز!!!

سود علی الحساب + مابه التفاوت سود قطعی

پرداخت تا ۳/۳ % سود بیشتر

به سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت دار سال ۱۳۹۸

بانک ملت
bank mellat

www.bankmellat.ir

مرکز ارتباط ملت ۱۵۵۶ شهرستان: ۸۲۴۸۸-۲۱



جدید ترین سرویس های اپلیکیشن آب

بلیت سینما



طرح ترافیک



سوپرمارکت



عوارضی آزادراه



شارژ ساختمان



احراز هویت سجام



آسان مپ



مشاوره آنلاین



اتاق ارزان



دانلود از
733.ir

در میزگرد آنلاین با حضور فعالان و مدیران ICT کشور و وزارت صمت مطرح شد:

اتصال به زنجیره تامین جهانی، به مقیاس رسیدن و کسب سهم بازار؛ پیش شرط‌های رونق تولید داخل

▲ تابستان سیاه صنعت ICT در سال ۹۹ ▲



عبدالح افتخاده

ictnews@gmail.com ۹۰

اقتصاد کشور طی سال‌های اخیر با فراز و نشیب‌های فراوانی مواجه بوده که بر فضای تولید و صنعت کشور بی‌تأثیر نبوده است. در واقع، وضعیت تولید و صنعت، بسته به شرایط اقتصادی و نوسانات آن، متغیر است. در این رابطه، رکود اقتصادی، نوسانات نرخ ارز، کمبود نقدینگی، تورم، موانع واردات و صادرات، مشکلات دریافت و بازپرداخت تسهیلات و وام‌های تولید، استهلاک ماشین‌آلات، قیمت‌گذاری اجباری و... برخی از مشکلات و چالش‌های صنعت است.

بر اساس سیاست‌های تبیین‌شده در سال ۹۸ مبنی بر تمرکز بر رونق تولید، رهبر معظم انقلاب امسال را سال «جهش تولید» نام‌گذاری کردند؛ موضوعی که سال‌هاست سیاست‌گذاران کشور بر توسعه هر چه بیشتر آن، تاکید و تمرکز کرده‌اند زیرا لازمه اصلی رونق اقتصادی کشور، رشد تولید است و تاکید مکرر بر این موضوع، حاکی از لزوم حرکت ملی همه‌جانبه در این عرصه، به‌ویژه در شرایط حساس اقتصادی کشور است. جهش تولید یعنی کار عملیاتی در زمان کوتاه که اتفاق بزرگی را رقم می‌زند. بنابراین نیاز به طرح دقیق، علمی و کارشناسی‌شده و نیز برنامه‌ریزی عملیاتی و توجه به بخش‌های خاص دارد که قبلاً کمتر مدنظر قرار می‌گرفت. در این میان، آمارهای منتشرشده از وضعیت شاخص‌های صنعتی نشان از عقب‌گرد بخش صنعت در یک‌سال اخیر دارد. تازه‌ترین گزارش مرکز آمار درباره رشد اقتصادی در پایان سال گذشته از رشد منفی ۹٫۶ درصدی بخش صنعت، حکایت دارد.

از این رو، تقویت ساخت داخل و تولید قطعات وارداتی با تکیه بر توانمندی نیروهای مستعد و پر تلاش داخلی، از دیگر ملزوماتی است که برای رسیدن به خودکفایی ملی و جهش در بخش صنعت و تولید کشور، باید به آن توجه شود.

همه اینها در حالی است که طی یک سال گذشته، خصوصاً شش ماهه اول امسال، نوع سیاست‌گذاری بازار ارز به شکلی هدایت شد که تولیدکنندگانی که در چند ماه گذشته با ثبت سفارش تجهیزات و مواد اولیه خود با دلار ۳۰ هزار تومانی، مواجه شدند، چنانچه همانند بسیاری از سوداگران، اقدام به سفته‌بازی می‌کردند، امروز قطعا از نظر مالی، وضعیت بهتری داشتند. فراموش نکنیم این افراد با دغدغه ساختن ایران آباد با به عرصه تولید گذاشتند و امروز با تمامی مشکلات، همچنان حضور دارند؛ افرادی که هنوز کمر خم نکردند و در برابر

تمامی سختی‌ها استوار مانده‌اند. اینکه این مقاومت تا کجا ادامه خواهد داشت و چه راهکارهایی را باید برای حل چالش‌های پیش‌روی تولید داخل در نظر گرفت، موضوع مهمی است.

از این رو، در این میزگرد آنلاین از سلسله نشست‌های تخصصی بانکداری و اقتصاد دیجیتال، که با عنوان «توسعه صنعتی با رویکرد تولید داخل در فناوری مالی»، با حضور محمد مظاهری مدیرعامل شرکت توسن‌تکنو، مرتضی مقدسیان مدیرعامل شرکت تارا و کیوان گردان مدیرکل دفتر صنایع برق، فلزی و لوازم خانگی وزارت



مظاهری: تجربه داخل ایران نشان می‌دهد

بسیاری در این حوزه به سمت تولید پیش رفتند اما عقب‌نشینی کردند. شاید سیاست‌های کلان کشور، خرج کردن پول ارزی کلان که به کشور وارد شد و واردات محصولات، موجب شد بسیاری افراد از تولید دست بکشند. پلتفرم کشور، تولیدی نبود. البته در حوزه پرداخت و سلف سرویس‌های بانکی، به خوبی از برجام استفاده کردیم.

کره‌ای‌ها نسبت به چینی‌ها هم راهی بسیار بهتری داشتند. شاید اروپایی‌ها هم نسبت به این موضوع، بهتر از چینی‌ها بودند



صمت برگزار شد، چالش‌ها و راهکارهای رونق تولید داخلی با تمرکز بر فناوری‌های مالی، موردبحث و تبادل نظر قرار گرفت. ماحصل این گفت‌وگو، پیش‌روی شماست.

حامی این میزگرد، شرکت توسعه فناوری و تجارت حکمت

آقای مظاهری! جناب‌عالی در حوزه واردات و تولید داخل فعالیت داشتید و مشکلات هر دو حوزه را می‌دانید. لطفاً تجربیات موفق و ناموفق خود در زمینه تولید سخت‌افزار در نظام بانکی و پرداخت

الکترونیک ایران را تشریح فرمایید.

مظاهری: بنده حدود دو دهه و نیم است که در صنعت فناوری مالی و فناوری اطلاعات فعالیت می‌کنم. در حوزه تولید، حدود یک دهه و نیم بر تولید نرم‌افزار متمرکز بوده‌ام. در دانشگاه در زمینه سخت‌افزار و هوش مصنوعی تحصیل کرده‌ام اما هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم سروکارم با تولید سخت‌افزار بیفتد. در حوزه نرم‌افزار در زمینه فناوری مالی و تولید داخل، انتهای دهه ۱۳۷۰ و اوایل دهه ۱۳۸۰، چالش‌های زیادی وجود داشت. ما در سال ۱۳۸۱ یک پروژه نرم‌افزاری داشتیم و اگر قرار بود یک سوئیچ داخلی ایرانی در بانک راه‌اندازی شود، جنس نگرانی‌ها این بود که اگر تعداد ATM‌ها، ۱۰۰ مورد باشد، ممکن است به مشکل بینجامد؛ یعنی ما در این نقطه بودیم! اما با اقدامات انجام‌شده در دهه‌های ۱۳۸۰ و ۱۳۹۰ از این نقطه عبور کردیم. در حوزه سخت‌افزار در زمینه فناوری‌های مالی، قضیه متفاوت است. حدود سال‌های ۱۳۸۳ با شرکت سازم SAGEM فرانسه همکاری می‌کردیم، آن موقع شرکت اینجنیکو هنوز سازم را نخریده بود. پیشنهادی مبنی بر اینکه تحت لیسانس سازم در ایران، تولید کارت‌خوان انجام دهیم، مطرح شد. در حد مطالعه هم شروع کردیم اما شاید چون تجربه‌مان کمتر بود یا نسبت به صنعت، نگاه بلندنظرانه نداشتیم، آن را انجام ندادیم. آن موقع اگر اشتباه نکنم قبل از شاپرک، شبکه پرداختی ایران، حداکثر ۱٫۵ میلیون کارت‌خوان داشت. یک شریک صربستانی این کار را برای کانادا انجام داده بودند و بعد برای سازم هم انجام دادند.

یک موضوع مهم، برای تولید، داشتن مقیاس است. در ایران، در برخی بازارها این مقیاس وجود دارد که خیلی نکته مهمی است. چین، بازار با مقیاس بالاست و به خوبی از این موضوع استفاده کرد. فکر می‌کنم ما تا سال ۱۳۹۵، این فرصت را از دست دادیم. البته تجربه اقتصاد مقاومتی که مطرح شد، خیلی مفهوم آن قابل درک نبود و الان متوجه شدیم که جنگ است. یعنی اینکه اگر چیزی نیاز داریم، کمتر به خارج از کشور پول بدهیم. این امر باعث شد کار را در دهه ۱۳۹۰ استارت بزنیم. از جنس نیاز



داخل کشور، باید عرض کنم اینکه دانشجوی کارشناسی ارشد کشور بر روی خط اسمبل قرار گیرد، خوب است اما این امر نشان می‌دهد چقدر شرکت‌های دانش‌بنیان و صاحب تولید در حوزه فناوری مالی، نیازمند ترغیب به فضای کار هستند. در دهه ۱۳۸۰ تجربه دیگری داشتیم که نمونه آن را در بسیاری از شرکت‌های دیگر می‌بینم. ما تلاش کردیم با استفاده از طراحی داخلی، یک OTP بر روی دیوایس‌های رمز یک‌بار مصرف، با استفاده از کارت هوشمند برای تقویت اینترنت بانک تولید کنیم. یادم هست مدیر فناوری بانک پاسارگاد می‌گفت طرح



مقدسیان: مشکل بانکی‌ما، ارزیابان، تدارکات،

کمیسیون معاملات و مقامات ذیربط است و ممکن است هر جایی را شامل شود. زمانی داشتیم سامانه ستاد که مناقصات دولت را انجام می‌دهد، راه‌اندازی می‌کردیم، با مقامات زیادی مانند مجلس، دولت، وزارت بازرگانی که صاحب محصول بودند و وزارتخانه‌های دیگر که مشتری بودند، درگیر بودیم. از یکی از مقامات امنیتی که حامی طرح بود، در جلسه‌ای سوال کردیم که آیا آمار دارید که چقدر مشکلات در این زمینه داریم؟ گفت آنچه‌ما می‌دانیم، حداقل ۲۵ درصد است



آن شبیه چاقو ضامن‌دار است چون ظاهر آن خشن و تیز بود. در نهایت تلاش کردیم برای بانک سامان آن را استفاده کنیم، اما موفق نشدیم. یک زمان هم به آقای ابراهیمی در بانک انصار گفتم که می‌خواهیم تولید داخل در حوزه ماشین‌های بانکی داشته باشیم. ایشان هشدار داد که در خصوص کیفیت به من داد و گفت از مهندسان صنایع استفاده کنید که بدنه ماشین‌ها، یکنواخت باشد. می‌خواهم عرض کنم نگاه سیستمی به تولید، مهم است. البته فرهنگ نیروی کار، از نظر نظم، امیدواری و... هم چالش است. در سفرهایی که به چین داشتم، می‌دیدم خوابگاه‌های کارگرها داخل کارخانه‌هاست و حقوق‌شان

آن موقع ۲۵۰ تا ۳۰۰ دلار بود که ۶۰ درصد آنها وقتی از جنوب چین به شهرهای خودشان بازمی‌گشتند، ممکن بود دوباره به محل کار برنگردند. فقری که ۳۰ – ۴۰ سال گذشته در چین بود، موجب می‌شد کارگرها به این شیوه کار، تن بدهند. تجربه داخل ایران نشان می‌دهد بسیاری در این حوزه به سمت تولید پیش رفتند اما عقب‌نشینی کردند. شاید سیاست‌های کلان کشور، خرج کردن پول ارزی کلان که به کشور وارد شد و واردات محصولات، موجب شد بسیاری افراد از تولید دست بکشند. پلتفرم کشور، تولیدی نبود. البته در حوزه پرداخت و سلف سرویس‌های بانکی، به خوبی از برجام استفاده کردیم. کره‌ای‌ها نسبت به چینی‌ها همراهی بسیار بهتری داشتند. شاید اروپایی‌ها هم نسبت به این موضوع، بهتر از چینی‌ها بودند. ما تجربه خوبی داشتیم. نیروهای جوان ما انگیزه خوبی به مدیران دادند. فکر می‌کنم در این روزهای سخت، کارهایی که راه‌اندازی کردیم و درباره آن توضیح خواهم داد، دست ما را خواهد گرفت و این چالش ارزی، به گونه‌ای کمک به ماست و انگیزه و باور ما هم بیشتر شده است. از این جهت عرض کردم که اگر چه ابتدا از تولید، فراری بودم اما امروز این اشتیاق در من ایجاد شده که همین مسیر را ادامه بدهم و به آن امیدوارم.

جناب مقدسیان! آقای مظاهری مشکلاتی را در حوزه تولید داخل مطرح کردند. به نظر شما به عنوان یک پیشکسوت بانکی که در بسیاری از پروژه‌ها به عنوان خریدار، درگیر تجهیزات بودید، دلایل این مشکلات و راهکارهای برون‌رفت از وضعیت موجود چیست؟

مقدسیان: پاسخ سوال شما، بسیار مفصل است و چند ساعت یا چند هفته، زمان می‌طلبد! من برای پاسخ به آن، پنج سرفصل مدنظر دارم که چهار مورد آن «چه باید کرد»، است. سعی می‌کنم آنها را خلاصه عرض کنم. سرفصل اول، زیرساختی است. سرفصل دوم مشکلات صنفی است. سرفصل سوم مدیران خصوصی و صاحبان سهام است. سرفصل چهارم رسانه‌هاست. سی‌ان‌ان، ترامپ را سکه یک پول کرده بود و دروغ‌شمار برایش گذاشته بود و آمار هفتگی، ماهانه و سالانه می‌داد. چه باید کرد هم داریم. من معتقدم تحت هر شرایطی و برای هر شرایطی ما تعداد زیادی راه‌حل داریم که باید از بین آنها انتخاب کنیم. با سرفصل اول شروع می‌کنیم البته اگر شما قبل از آن نکته‌ای نداشته باشید.

آقای جهانگرد هم در گروه حضور دارند. در فرصت مناسب دقایقی را در خدمت ایشان خواهیم بود. آقای مقدسیان شما ادامه بدهید.

مقدسیان: مشکل اول زیرساختی، نداشتن حزب در ایران است. بنده تقریباً از سال ۱۳۶۵ دنبال این موضوع بودم. در چند انتخابات، حضور افراد فاقد صلاحیت را شاهد بودیم. زمانی می‌توانیم کار زیربنایی و درازمدت انجام دهیم که حزب داشته باشیم. تا حزب نباشد و کارشناسان گردهم نیندیند، کار واقعی نمی‌توانیم انجام

بانک‌ها صادر می‌شود و دیگر نیازی به چک کاغذی نخواهد بود. مشتریان بانکی می‌توانند از طریق کارتابلی که در اختیارشان قرار می‌گیرد، اقدام به صدور چک کنند. گیرنده نیز از طریق کارتابل خود می‌تواند چک را مشاهده و از بانک وصول مبلغ آن را درخواست کند و یا اینکه در صورت لزوم، چک الکترونیکی دریافت شده را به دیگری انتقال دهد.»

هر چند این مسیر بسیار ساده ترسیم شده است و به نظر می‌رسد از مسیری که قرار است از اواخر آذر ماه اجرایی شود ساده‌تر خواهد بود اما تا زمانی که امضای الکترونیکی در زیرمجموعه شبکه بانکی کشور به صورت کامل اجرا نشود امکان اجرای آن فراهم نخواهد شد.

زیرساخت‌های مورد نیاز برای چک الکترونیکی را فراهم کند اما با توجه به همه‌گیری ویروس کرونا عمل‌اجرای این قانون و آماده‌سازی زیرساخت‌های لازم برای آن به تعویق افتاد. با وجود اینکه در ۳ ماهه ابتدای سال، بانک مرکزی مصوبات لازم برای صدور چک الکترونیکی را به شبکه بانکی کشور ابلاغ کرده است اما به دلیل اجرایی نشدن امضای الکترونیکی در زیرمجموعه شبکه بانکی کشور هنوز استفاده از چک الکترونیکی در کشور امکان‌پذیر نیست.

مدیر اداره نظام‌های پرداخت بانک مرکزی در خصوص نحوه استفاده از چک الکترونیکی می‌گوید: «روال کار با چک الکترونیکی به نحوی پیش‌بینی شده است که به راحتی و سادگی، چک الکترونیکی توسط

اجرای قانون جدید چک لحاظ شده‌اند و به دنبال آن هستیم که از روش‌هایی نظیر تجهیز دستگاه‌های خودپرداز، تلفن بانک‌ها پیامک و کدهای دستوری USSD (مشروط به رعایت امنیت اطلاعات) استفاده کنیم. البته به دلیل چالش‌هایی که وجود دارد، این موارد در دستور کار بانک مرکزی قرار دارد و اجرایی کردن این موارد به صورت گام به گام انجام می‌شود. اگر چه قرار است از اواخر آذر ماه قانون جدید چک در کشور اجرایی شود اما هنوز امکان دسترسی تمامی کسب و کارها به بسترهای لازم برای صدور چک فراهم نیست.

چک الکترونیکی

هر چند از ابتدای امسال بانک مرکزی و شبکه بانکی کشور در تلاش بود تا زیرساخت‌های لازم برای اجرایی کردن قانون جدید چک از جمله

ادامه از صفحه اول

صادر کنندگان چک باید چک‌ها را قبل از صدور الکترونیکی نیز ثبت کنند

عصر پرداخت

صفحه

سه‌شنبه ۲۷ آبان ۱۳۹۹

صمت بر نمی‌گردد، همکاری دستگاه‌ها با یکدیگر است. وزارت صنایع یک پروسه دارد، گمرک ایران و اجرایی نیز پروسه اجرایی و اما و اگر زیادی دارند. کاری که ما در حال انجام آن هستیم، برزیل و چین نیز همزمان انجام می‌دهند. در دولت برزیل در زمینه کارت‌خوان‌های بانکی، تولید به صورت CKDانجام می‌شود. مشکل دیگر، کیفیت قطعات بعد از حمل‌ونقل است. شرکت پارت‌تر چینی گفته بود زمان ارسال از شرکت ما به شما، شش ماه طول می‌کشد در حالی که دوهفته‌ای به برزیل می‌رسد!اول این موضوع را حل کنید. درست است حمل آنها هوایی است اما به هر حال این مشکلات وجود دارد و از حوزه آقای گردان هم خارج است. باید زمان‌ها را کوتاه کنیم. این زمان شش ماهه، پرهزینه و فرسایشی است که نیازمند اقدامات خاصی مانند نگهداری در گمرک است. البته تحریم در این زمینه کمک کرده است؛ یعنی ما به شرکت‌های چینی می‌گوییم که کشور ما اجازه نمی‌دهد محصول تمام‌شده وارد کنیم و آنها اجبارا در جهت تولید باید همکاری کنند. این امر ناخواسته به‌خاطر تحریم‌ها ایجاد شده که مثبت است.

گردان: ما دو موضوع کلیدی را از سال گذشته اجرایی کردیم. یکی با وقفه و عدم مشخص شدن موضوع صورت گرفت. قاعده دو الف بود که بین گمرک، وزارت صمت و ریاست جمهوری، محل مناقشه بود و خوشبختانه با دعاوی حقوقی وزارت صمت، رای به نفع این وزارتخانه داده شده و مرجع تشخیص در سطح کشور، مجموعه دفتر صنایع برق، فلزی و لوازم خانگی وزارت صمت است. همچنین بند ک ماده ۳۸ است که خوشبختانه اجرایی شد. البته گمرکات ابتدا مقاومت شدیدی داشتند. با این وجود، ما سد را شکستیم اما همچنان با ناراحتی‌هایی از سوی دیگران مواجه می‌شویم. بنده پیشنهاد می‌کنم این موضوع را دنبال کنیم و طی جلسه‌ای با معاون فنی گمرک که دیدگاه مثبتی نسبت به این موضوعات دارد، ابلاغیه‌ای به گمرکات بدهیم که اقدامات، تسهیل شده و روان پیش رود. بنده هم معتقدم تولیدکننده ما نباید دچار پیچ‌وخم‌های اداری شود و آمادگی کامل داریم این موضوع را پیگیری کنیم.

❖ **اگر نکته پائینی مدنظر دارید، بفرمایید.**

گردان: بنده با توجه مسسوولیتی که در حوزه تجهیزات پزشکی هم دارم، به‌خاطر کرونا، درگیر تامین اکسیژن برای بیمارستان‌های کشور هستم. از این رو عذرخواهی می‌کنم چون همزمان جلسه ویدئوکنفرانسی با وزارت بهداشت دارم.

مقدسیان: من هم یک سوال کوتاه از آقای گردان دارم. زمان آقای هاشمی رفسنجانی، وزرا به طور مستمر به مردم پاسخ می‌دادند و روابط عمومی‌ها هم پاسخگو بودند. به نظر شما ممکن است ما به دوران دولت پاسخگو و روابط عمومی پاسخگو برگردیم؟

گردان: این سوال را مدیرکل روابط عمومی وزارتخانه باید پاسخ بدهد اما شخصا احساس می‌کنم برای پیشبرد برنامه‌ها باید با ذینفعان هر موضوع، ارتباط نزدیک داشت و از آنجا که ذینفعان ما واحدهای تولیدی و متخصصان کشور هستند، ما در مجموعه خودمان، جلسات حضوری مختلفی برگزار می‌کنیم.

جناب مقدسیان! چرا در حوزه تولیدکنندگان تجهیزات آی‌تی، صنعت‌گران ما دچار سردرگمی هستند؟ نمونه‌اش اینکه هیچ‌گاه صدای یکپارچه‌ای از شرکت‌ها درباره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای نشنیده‌ایم. عملکرد این سازمان چگونه بوده است؟

مقدسیان: اگر اجازه بدهید درباره موضوعات قبلی، چند نکته عرض کنم و بعد به این سوال، پاسخ دهم. ششمین مشکل زیرساختی ما، بحث مردمی است. مردم را خراب کرده‌ایم. آنها به مقامات و دولت نگاه می‌کنند و وقتی می‌بینند این مقامات، مشکل دارند، ضرب این مشکلات و ناهنجاری‌ها توسط مردم هم بیشتر می‌شود. بااین وضعیت، نباید انتظار حمایت از سوی مردم را داشته باشیم. مشکل هفتم و پایانی در حوزه زیرساختی، از نظر بنده، کله سگ است!اصطلاحی بین رقبا و شرکت‌ها وجود دارد مبنی بر اینکه: «دیگی که برای من نجوشد، کله سگ در آن بجوشد.» حتی جاسوسی می‌کنند. موردی سراغ دارم که می‌خواستیم دستگاهی را بخریم اما شرکت استرالیایی نامه‌ای ارسال کرد که وزارت خارجه اعلام کرده با شما معامله نکنیم!

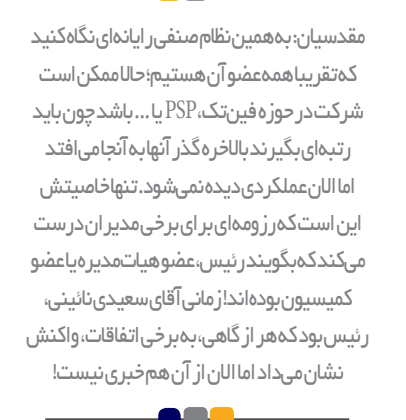
درباره سوال شما باید عرض کنم یکی از مشکلات به صنف ما برمی‌گردد، به همین نظام صنفی رایانه‌ای نگاه

صادرات‌شان را در نیما به چرخه ارز کشور برگردانند، در همان ابتدای تیرماه، بیش از دو و نیم میلیارد دلار طی دو هفته به حوزه‌های مختلف تولیدی، تخصیص ارز داده است. حالا شاید واحد تولیدی خاصی، دچار مشکل شده که قابل بررسی است. ما حتی در برخی حوزه‌های تولیدی، مواردی داریم که تخصیص ارز در سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸ رشد داشته و این موضوعی که اشاره کردید، برای همه تولیدکنندگان نمی‌تواند صادق باشد.

❖ **در مواجهه با تحریم‌ها، متأسفانه در برخی جاها، دچار بن‌بست شدید. برنامه‌های وزارت صمت برای حمایت از تولید داخل چیست؟ چرا در کشور، برنامه بلندمدت در حوزه تولید داخل نداریم و بارها مشاهده شده که با تغییر دولت‌ها و وزرا، سیاست‌های اجرایی، کاملا تغییر کرده و سلیقه‌ای عمل شده است. نظر شما چیست؟**

گردان: شاید در گذشته، سیاست‌های مختلفی اعمال شده اما اکنون در زمینه حمایت از تولید داخل، قانون حمایت از ساخت داخل، اصلاح و آیین‌نامه‌های اجرایی آن تدوین شد و سامانه توانیران (توانمندی‌های ایران) شکل گرفته است. بر این اساس، دستگاه‌های دولتی، خصوصی و حتی نظامی، مکلف هستند از ساخت داخل در خریدهای خود استفاده کنند مگر اینکه نمونه مشابه داخلی نداشته باشد که البته در این صورت هم کمیسیون نظارت با مشارکت چند دستگاه دولتی وجود دارد که دولتی‌ها باید از آن مجوز بگیرند و مسیر پیچیده‌ای وجود دارد. در حالی که مسوولان کشور به‌ویژه مقام معظم رهبری، بر حمایت از تولیدات داخلی تأکید دارند، بعید می‌دانم دستگاه دولتی با تبعات این قضیه، عدم توجه به این مسیر را دنبال کنند. ضمن اینکه ذی‌حسابان دستگاه‌های اجرایی مکلفند این موارد را کنترل کنند. بر اساس اقداماتی قانونی که ربطی به حضور افراد و دولت‌ها ندارد و طی دو سه سال گذشته در وزارت صمت، پیچ و مهره آن محکم‌تر شده، فعالیت‌های خوبی صورت گرفته که روزبه‌روز در حال کامل‌تر شدن است. البته بخش خصوصی، مختار است از کانال‌های مختلف استفاده کند. در آنجا هم باید فضا برای رقابت بخش خصوصی تولید خودمان فراهم شود تا کالاهای باکیفیت و با قیمت مناسب برای مصرف‌کننده داخلی تولید کنند. در بخش خصوصی، الزام به خرید تولیدات داخلی نداریم اما در بخش دولتی که بسیاری از گلابه‌ها مربوط به آن حوزه است، باید رعایت شود و حتی این موضوع، درباره خصوصی‌ها هم در قانون سال گذشته اصلاح شد و دستگاه‌های نظامی هم اگر نیاز به خرید خارجی داشته باشند و مشابه داخلی نداشته باشد، باید اذن مقام معظم رهبری را داشته باشند و آنها هم مشمول قانون هستند.

❖ **جناب گردان! به عنوان آخرین سوال از شما، همان‌طور که مطلع هستید کرونا بسیاری از**



شرکت‌های تولیدی را دچار مساله کرده و شرایط سختی دارند. چه راهکارهایی را در حوزه معافیت‌های مالیاتی یا نظایر آن در برنامه‌های وزارت صمت مدنظر قرار داده‌اید؟

گردان: واقعیت این است که دولت به دلیل بار مالی طرح‌ها و مشکلات موجود برای اصناف آسیب‌پذیر یا واحدهای کوچک صنفی که تعطیل شده‌اند، حمایت‌هایی را در نظر گرفته است اما موضوع در دولت درباره آسیب‌های ناشی از کرونا، همچنان مطرح است و باید ببینیم آیا می‌تواند حمایت کند یا خیر. به هر حال درآمد دولت، بیشتر به فروش نفت و مالیات برمی‌گردد و برنامه‌هایی نیز برای بودجه ۹۹ در حوزه مالیاتی دارد که این امر هم تنگناهایی ایجاد می‌کند.

مظاهری: یکی از مشکلاتی که البته صرفا به وزارت

درصد است. اگر شما اقدامی انجام دهید و فقط ۵ درصد وضعیت را بهبود دهید، کار بزرگی انجام داده‌اید. انصافا ۷۰ درصد مشکلات ما را افرادی مانند ایشان حل کردند و گرنه هیچ مقام دولتی حرف ما را گوش نمی‌کرد. دولت، تقریبا ۶۰ ۷۰ هزار میلیارد تومان خرید می‌کند. البته این آمار مربوط به چهار پنج سال پیش است و شاید به خاطر نداشتن بودجه و تحریم‌ها، کمتر هم شده باشد. این مقوله، یکی از مشکلات اساسی است که ما قدامی‌شویم. موردی وجود داشت که صراحتا می‌گفت هر چه سود می‌کنید، ۵۰ درصد آن را می‌خواهم! قبل از انقلاب، ارتشبد طوفانیان بود. می‌گویند شاه... اگر آقای مظاهری می‌دانند دقیق‌تر اشاره کنند...

مظاهری: بله. چون خاطرات آذربزین را خوانده‌ام، عرض می‌کنم. بین کمپانی مک‌دانل داگلاس و گروهن آمریکا اختلاف افتاد. گروهن F۱۴ می‌داد و مک‌دانل داگلاس، F۱۵. گروهنی‌ها لایب کردند و به ایران، F۱۴ فروختند و با شکایت شرکت مک‌دائل داگلاس کار به سنای آمریکا کشید. فکر می‌کنم دو میلیارد و خرده‌ای دلار، هزینه F۱۴ شد. در سنا مدیر شرکت گروهن بعد از سوگند گفت که این کمپانی ۲۸ میلیون دلار داده بود تا معامله انجام شود.

مقدسیان: بله. از این موارد زیاد داریم. به نیم درصد و یک درصد، قانع نیستند. بنده زمانی یک رساله تحقیقی نوشتم که تا ۱۰ درصد وجود دارد اما بیشتر از آن نگیرید! حداقل جنس خوب داده شود! یکی از مشکلاتی که هم تولید نرم‌افزار را با مساله مواجه کرده و هم تولید سخت‌افزار، این است که کسی از طرف ایرانی حمایت نمی‌کند چون درآمدهای خاص از دست می‌رود.

❖ **آقای گردان، مدیرکل دفتر صنایع برق، فلزی و لوازم خانگی وزارت صمت هم روی خط برنامه هستند. موضوعی که در تولید داخل مطرح می‌شود، بحث واردات مواد اولیه است. طی صحبتی که با تولیدکنندگان داشتیم، می‌گفتند طی شش ماهه اول امسال، سیاست‌گذاری بانک مرکزی در حوزه اختصاص ارز نیمایی و آزاد، آنها را دچار مشکل کرد و تولیدکنندگانی که می‌توانستند در شش ماه اول، مواد خام و اولیه را با دلار ۲۰ هزار تومانی وارد کنند، در شش ماه دوم، مجبور شدند به سمت دلار ۳۰ هزار تومانی بروند و ثبت سفارش بدهند. چرا وزارت صمت در حوزه‌ای که بانک مرکزی، مشکلات زیادی برای تولیدکنندگان ایجاد کرد و ما هم بارها در رسانه به این موضوع اشاره کردیم، اقدامی صورت نداد یا اگر انجام شده، بفرمایید تا ما هم مطلع شویم.**

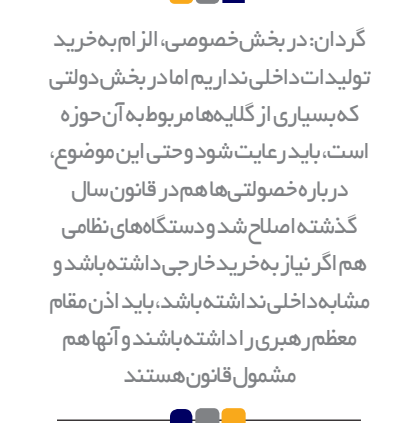
گردان: ببینید در شرایطی که کشور، دچار جنگ تمام‌عیار اقتصادی است و مسائل مختلفی انجام می‌شود قرار نیست حوزه‌های مختلف دولت، کارها را به رسانه‌ها بکشانند و از طریق رسانه‌ها با همدیگر صحبت کنیم. شاید از ابتدای سال ۱۳۹۹، بیش از ۵۰ درصد پیگیری‌ها، برنامه‌ها و جلساتی که در وزارت صمت داشتیم، درباره تامین ارز واحدهای تولیدی و تامین ارز مواد اولیه و قطعات تولید بوده است. اگر در رسانه‌ها چیزی گفته نشده، دلیل بر عدم پیگیری نیست. حتی ما اولویت‌ها را به حوزه‌های تولیدی دادیم و هر مجوزی یا دستور خاصی از دولت گرفته شده، همگی در زمینه مواد اولیه و تامین نیاز از قطعات واحدهای تولیدی بوده است.

❖ **البته نمی‌دانم چگونه پیگیری شد اما تا شش ماه دوم به نتیجه نرسید و بسیاری از تولیدکنندگان با دلار ۳۰ هزار تومانی ثبت سفارش دادند. آیا تایید می‌کردید که بانک مرکزی، همراهی نکرده است؟ برخی دوستان می‌گفتند حاضریم دلار ۲۸ هزار تومانی از بازار آزاد بگیریم چون جنس ما در گمرک معطل مانده و منتظر نامه‌ای هستیم که بانک مرکزی باید بدهد اما بانک مرکزی نامه را نمی‌دهد که جنس را تحویل بگیریم و هر روز دچار خسران می‌شویم.**

گردان: البته نامه نبوده است بلکه تذکرخص یا ساتا بوده شما باید به صورت موردی بگویید. خیر! من آن را تایید نمی‌کنم. بانک مرکزی در هر جایی که توان داشت، همراهی کرد. البته ما مدت‌ها، منتقد بانک مرکزی بودیم. به‌هر حال آنها هم معذوریت‌هایی دارند و از نزدیک، شاهد آن بوده‌ام. فروش نفت، تحریم و... مشکلات غیرقابل انکار ایجاد کرد. بانک مرکزی، ابتدای تیرماه ماه که مهلتی برای صادر کنندگان تا پایان مرداد ماه داد ارز حاصل از

و صاحب محصول شدند؛ یعنی best practice در این شرکت‌ها دیده می‌شد که سیاست کلان انتقال فناوری و تولید به آن کشورها انجام شده بود و آنها یاد گرفته بودند و رقابت می‌کردند. ما نسبت به کیفیت بسیار محتاط بودیم و بسیار می‌ترسیدیم. باید از تجربه دنیا در تولید استفاده کنیم. در دنیا، ممکن است محصول مربوط به شما باشد و R&D هم انجام داده باشید و از OEM Services کشور دیگری برای تولید استفاده کنید؛ یعنی در چین، شرکت‌های ژاپنی هستند که OEM Services ارائه می‌دهند. شما محصول را R&D می‌کنید، اما تولید و کیفیت آن، به جز محاسن طراحی‌اش این مزیت را دارد که شرکتی Factory و Manufactory را با فقط OEM Services می‌دهد. بنابراین یک اکوسیستم در اینجا شکل گرفته است. یادم هست سال ۱۳۹۵ در ایران، به این فکر می‌کردیم که فکتوری تولید نکنیم بلکه از یک فکتوری موجود با حالت OEM services استفاده کنیم. در این حالت، کیفیت، تضمین شده است. این نگاه ماژولار به کلیت تولید، مطرح است اما بنده به اینکه خودکفایی یعنی همه چیز را خودمان انجام دهیم، معتقد نیستیم. فکر می‌کنم تولید باید بازارگرا و رقابتی باشد اما بخش خصوصی آن را انجام دهد. هر چند حمایت لازم است، اما باید رقابت باشد. ما تجربه‌های دیگران را به داخل آوردیم البته برخی جاها هم دیدگاه‌های خود را مطرح کردیم. وقتی مدیرعامل آلی‌جی برای بازدید آمد، گفت باید در ساختار سازمانی‌تان، R&D را از تولید جدا کنید. ما بیش از ۳۰۰ هزار کارت‌خوان به بازار ایران دادیم و آب از آب تکان نخورد و با OEM Services تا اندازه‌ای با احتیاط، به پارت‌نر خارجی نزدیک شدید. فکر می‌کنم می‌توانیم موفق شویم. زنجیره تامین در ایران، مساله مهمی است و قرار نیست همه‌چیز را خودمان تولید کنیم. هر کس متخصص ساخت در یک زمینه است. صنعت خودرو با همه نقدها، زنجیره تامین در ایران ساخته اما صنعت نظامی ما هنوز امتحانش را پس نداده است و خدای‌ناکرده اگر جنگ شود، معلوم می‌شود چطور کار می‌کند یا مثلا می‌خواهیم آداپتور تولید کنیم واقعا چقدر آداپتورساز در ایران وجود دارد؟! باید زنجیره تامین را بسازیم که کمک می‌کند کار را خُرد کنیم. در مجموع، بیشتری درباره کیفیت حق دارد. تولید باید در دست بخش خصوصی باشد و بخش خصوصی ما هم باید رویکرد مدرن، ماژولار، امروزی و سیستمی به تولید داشته باشد و مانند تجربیات شرکت‌های خوب کره‌ای و چینی که در برابر ژاپنی‌ها، به کیفیت رسیدند، عمل کند. اگر دولتی‌سازی کنیم و رانت بسازیم، نباید انتظار کیفیت داشته باشیم. تولید اگر به مقیاس نرسد، به‌درد نمی‌خورد و قطعا برای کسب سهم بازار، نیازمند حمایت است.

❖ **شنیده شده بیش از ۵۰ درصد خریده‌ها در**



کمیسیون معاملات و تدارکات در نظام بانکی ناسالم است. آیا این موضوع را تایید می‌فرمایید و اگر پاسخ، مثبت است، راهکار چیست؟

مقدسیان: تایید بنده بیش از این مقدار و بالای ۹۰ تا ۹۵ درصد است و فقط بانکی هم نیست! مشکل بانکی ما، ارز یابان، تدارکات، کمیسیون معاملات و مقامات ذریرط است و ممکن است هر جایی را شامل شود. زمانی داشتیم سامانه ستاد که مناقصات دولت را انجام می‌دهد، راه‌اندازی می‌کردیم، با مقامات زیادی مانند مجلس، دولت، وزارت بازرگانی که صاحب محصول بود و وزارتخانه‌های دیگر که مشتری بودند، درگیر بودیم. از یکی از مقامات امنیتی که حامی طرح بود، در جلسه‌ای سوال کردیم که آیا آمار دارید که چقدر مشکلات در این زمینه داریم؟ گفت آنچه ما می‌دانیم، حداقل ۲۵

دهیم. سیاست‌زدگی ما موجب این امر شده است. هر کس هم اقدامی در این زمینه انجام دهد یا باید هزینه‌هایش را بدهد یا زیر پایش را خالی می‌کنند. مشکل دوم زیرساختی، دولت ناپایدار، ناتوان و سیاسی است. ناپایداری در همه جا بد است. رئیس جمهوری‌های ما هم غیر از مرحوم هاشمی رفسنجانی، هیچ کدام اهل تولید نبودند. بقیه با چوب لای چرخ گذارها، مواجه و مجبور به فعالیت بودند. از آقای جهانگرد، این موضوع را در دولت آقای خاتمی بی‌رسید. زمان آقای خاتمی، ظلم‌شمار درست کردیم؛ تا جایی که ایشان گفت من یک تدارکات‌چی هستم. با این وضعیت که نمی‌توان تولید کرد! مشکل سوم زیرساختی، هزینه انتخابات است. این هزینه، از جایی تامین می‌شود و بعدا سهم‌خواهی وجود دارد. مشکل چهارم زیرساختی این است که مناصب دولتی ما بین ستاد انتخاباتی و افراد تقسیم می‌شود. احتمالا می‌دانید که برادر رئیس‌جمهور کنونی، چه بلایی را بر سر نظام بانکی آورد، آیا این بانک، می‌تواند پشتوانه تولید باشد؟ موضوع بعدی، حوزه معاملاتی است.

❖ **یکی از مشکلات، نبود اعتماد به تولید داخل است. جناب مظاهری! قطعا شما هم با این ماجراها روبه‌رو شده‌اید. حتی در مواردی مانند پوشاک هم تولیدکننده می‌گوید جنس ما ایرانی نیست، خارجی و برند است اما در زمینه محصولات می‌رویم. خرید کردو، به سمت محصولات ایرانی می‌رویم. دلیل این فرهنگ نامناسب چیست و چرا ما به جای حمایت از تولید داخل به سمت تجهیزات خارجی سوق پیدا می‌کنیم. هر چند در برخی موارد به خاطر منافع پشت پرده، مسائلی وجود دارد اما لطفا شما به مشکلات فرهنگی در این عرصه اشاره نمایید.**

مظاهری: مشتریان و بازار حق دارند. چون تاریخچه‌ای از کیفیت در کارهای تولیدی حداقل در دو دهه گذشته وجود دارد که ما را به سمت استفاده از محصولات و تجهیزات خارجی سوق داده است. چند وقت پیش کتاب پیکان سرنوشت ما و خاطرات احمد خیامی را درباره تولید خودروی داخلی در دهه ۱۳۴۰ مطالعه می‌کردم. فضا، در آن زمان بسیار متفاوت بود. وقتی خیامی با مدیران مرسدس بنز برای این موضوع، مذاکره می‌کند، آنها می‌گویند سیاست ما این نیست که اجازه بدهیم خودروی ما در کشور دیگری تولید شود یا بی. ام‌و می‌گوید که همه فرایند تامین زنجیره را خودمان می‌دهیم و سرمهندس داخل ایران را هم ما باید بگذاریم و ۴۰- ۴۵ درصد حق توحش باید به او بدهید! این موضوع را در خاطرات نوشته است. بعد از آن خیامی، با فیات، فورد آلمان و هیلمن انگلیس، مذاکره می‌کند. وقتی بعد می‌گوید خودتان که درباره توحش می‌گویید، در جنگ جهانی دوم چه کردید و مواردی نظیر آن. سپس اشاره می‌کند که ما می‌خواهیم ژاپن آسیا شویم. داریم درباره فردی صحبت می‌کنیم که در گازار کار کرده و ماشین‌شویی کرده است. خودش می‌گوید در پرواز که برمی‌گشستیم، حبیب‌الله ثابت که نماینده فولکس واگن در ایران بود، گفت برای تولید خودروی داخلی در ایران، شکست می‌خوری. خیامی پاسخ می‌دهد اگر لازم شود برمی‌گردم دوباره ماشین‌شویی می‌کنم. این، داستان یک کارآفرین حوزه خودرو در دهه ۱۳۴۰ است اما الان از صنعت خودرو با عنوان کیفیت یاد نمی‌شود. بقای بخش خصوصی در کیفیت است. حمایت از تولید داخل بدون رانت، مهم است. واقعیت این است در دو دهه گذشته، شرق در حوزه فناوری‌های مالی خیلی خوب کار کرده است و به دلیل شرایط سیاسی، ما با شرق کار کردیم. آنها سیاست حمایت از تولید داخل را داشته‌اند. زمانی که به شرکت جی. آر.جی GRG در چین رفتم، متوجه شدم دولت چین به شرکت‌های ژاپنی از یک جا به بعد، اجازه نمی‌داد مستقیم در بازار چین، محصول تمام‌شده بدهند و باید با یک شرکت چینی همراه می‌شدند. مثلا شرکت اوکی در ژاپن در محصولات بانکی مانند Cash Automation، باای‌هوا همراه شده بود و اگر به جی. آر.جی مراجعه می‌کردید، می‌گفتند این هیتاچی ژاپن است که ما آن را بهبود دادیم. حتی ال‌جی کره هم با فوجیتسو ژاپن سرمایه‌گذاری کرده بودند. به گونه‌ای که رقابت هم وجود داشته باشد و کیفیت مدنظر قرار گیرد. نکته جالب اینکه کره‌ای‌ها می‌گفتند این‌ن بود که آنها OneShot نرفته بودند که یک محصول را از Scratch بزنند، بلکه در طول زمان، گام به گام، آن را توسعه دادند

کنید که تقریبا همه عضو آن هستیم؛ حالا ممکن است شرکت در حوزه فین تک، PSP یا ... باشد چون باید رتبه‌ای بگیرند بالاخره گذر آنها به آنجا می‌افتد اما الان عملکردی دیده نمی‌شود. تنها خاصیتش این است که رزومه‌ای برای برخی مدیران درست می‌کند که بگویند رئیس، عضو هیات‌مدیره یا عضو کمیسیون بوده‌اند! زمانی آقای سعیدی نائینی، رئیس بود که هر از گاهی، به برخی اتفاقات، واکنش نشان می‌داد اما الان از آن هم خبری نیست! این نظام صنفی چه دردی را از صنف می‌خواهد دوا کند؟ اصولا یک اتحادیه رسمی نداریم. مشکل بعدی این است که ما یک اتحادیه غیر رسمی هم نداریم. آیا تعدادی از شرکت‌ها نمی‌توانند دور هم جمع شوند و انجمن یا... تشکیل دهند. ما نه یک نظام، اتحادیه و صنف رسمی منسجم داریم نه غیر منسجم. اینکه غیر منسجم نداریم، تقصیر خودمان است. فقط بحث دولت نیست، مقداری هم به خود اصناف برمی‌گردد.

◀اواخر این ماه، انتخابات ششمین دوره سازمان نظام صنفی کشور است که البته ابتدا استانی برگزار می‌شود و سپس کشوری. آیا انتخابات نظام صنفی را پیگیری می‌کنید؟

مقدسیان: من سال‌هاست پیگیری نمی‌کنم. بعد از آقای سعیدی نائینی، افرادی مانند خانم داندنه آمدند و بعد از آن آرام و ساکت شد. اصلا چرا باید پیگیری کنم؟! در حوزه نرم‌افزار یا سخت‌افزار کمک می‌کند یا در حوزه تولید یا در عرصه سیاست و اقتصاد؟!

◀ظاهرا قرار است در این دوره جدید، این دغدغه‌های شما پیگیری شود.

مقدسیان: جرات ندارند!

◀باید ببینیم در مرحله عمل ببینیم چه می‌شود. برگردیم به آقای مظاهری. بنده درباره سیاست نادرست بانک مرکزی طی شش ماه ابتدای امسال پرسیدم. شنیدم شما هم نامه‌ای را برای آقای همتی ارسال کردید. اگر ممکن است مشکلات مربوط به این حوزه را بفرمایید و اینکه در خواست شما در این نامه چه بوده است؟

مظاهری: کشور در وضعیت خاصی است. بازار ما در خاورمیانه یک دارایی است و نباید به راحتی در اختیار شرکت‌های خارجی قرار گیرد. برخی از این شرکت‌ها مجبور شدند در کره، ایتالیا و... سرمایه‌گذاری کنند. در ایران به دلیل شرایط سیاسی میسر نشد و ما خودمان به عنوان بخش خصوصی این سرمایه‌گذاری را انجام می‌دهیم. در نیمه دوم سال گذشته به دلیل تورم و اتفاقات بازار سرمایه، پول راحت برای بسیاری افراد به دست آمد؛ به گونه‌ای که برخی اوقات بهتر است کار نکنید و زمین یا... بخرید. مگر تولید با این همه ریسک، نرخ ارز، کنترل‌ها و... چقدر بازده دارد. تولید، بندبازی می‌خواهد! تابستان امسال را برای صنعت ICT، تابستان سیاه نامگذاری می‌کنم. به تولید در حوزه ICT ظلم شد. صنایع تجاری اگر اولویت‌بندی هم کنند، حتی چنانچه به آنها ارز تخصیص ندهند، بعد از یک وقفه دوباره، شروع می‌کنند، چون کارخانه و نیروی انسانی با آن حجم وجود ندارد اما تولیدی‌ها چه کار باید بکنند؟ آنها باید پیوسته کار کنند. تخصیص ارز در بهار و تابستان، به صورت قطره‌چکانی صورت گرفت: تقریبا هیچ! باید پشت چراغ قرمز بانک مرکزی می‌ایستادیم تا اینکه ارز از ۱۳ هزار تومان در شب عید به ۳۰ هزار تومان رسید. اگر هم در بازار آزاد، اقدامی انجام شود، اخلاص در نظام ارزی محسوب می‌شود. خوشبختانه در پاییز، گشایشی صورت گرفت اما ارز به حدود ۳۰هزار تومان رسیده است. بنده نامه‌ای هم برای آقای خوانساری در اتاق تهران نوشتم. درخواست بنده این بود که با صنعت‌گران در بانک مرکزی حرف بزنند شاید راه‌حل‌هایی پیدا شود. نمی‌دانم این روند، چقدر طول می‌کشد. وقتی با مقامات صحبت کنید، می‌گویند غذا و دارو نداریم، اوضاع خراب است! در صورتی که ما می‌بینیم ارزهایی در بازار آزاد وجود دارد. الان برات بدون تعهد را گذاشتند که اگر ابتدای تابستان می‌گذاشتند، خوب بود. ضربه‌ای به شرکت‌های تولیدی خورد که یا باید تماشا می‌کردند یا به بازار سرمایه می‌رفتند. این موضوع، بسیار تامل‌برانگیز است. در این شرایط، زیرساخت بانکی هم آسیب می‌بیند.

◀با توجه به اینکه بسیاری از افراد معتقدند آینده از آن نرم‌افزار است، آیا در وضعیت کنونی، رفتن به سمت تولید در حوزه سخت‌افزار، منطقی است؟

مقدسیان: سابقه من سخت‌افزاری است هر چند رشته

اول من آنالیز سیستم بود و بعد به سمت سخت‌افزار رفتم. دوباره نرم‌افزار خواندم و درمجموع تلفیقی از اینها را گذرانده‌ام. حدود ۱۰ سال پیش برای ساخت قطعات پوز و توکن‌های یک‌بار مصرف، از ۱۵ مهندس الکترونیک استفاده کردیم. با دولت فعلی، همه‌چیز به هم ریخت. اگر گذر تان به جایگاه‌های سوخت بیفتد، دستگاه‌های قرمزرنگی می‌بینید که هنوز هم در حال کار کردن است. این امر، نتیجه استمرار و همکاری ما با شرکت‌های دیگر بود. قطعا هم به صلاح است و هم اینکه باید به سمت سخت‌افزار برویم اما راه‌حل دارد. در برخی از اهداف ما، تایم‌تومارکت مهم است. باید زمانی ارائه دهیم که بتوانیم از آن کسب درآمد کنیم. به‌نظم این زمان‌بندی می‌تواند از سه ماه تا شش ماه، یک سال، سه سال، پنج سال، هفت سال، پانزده سال و چهل سال باشد. بنده چند کار انجام دادم که معتقد بودم باید چهل سال بعد به ثمر نشیند. مثلا قضیه پرداخت الکترونیک در جایگاه‌های سوخت را در دولت آقای خاتمی شروع کردیم که در توافقنامه‌اش، امضای من هست. زمان آقای احمدی‌نژاد گفتند چرا کار نمی‌کند؟ گفتیم چون شما کار نمی‌کنید! بالاخره با آقای نعمت‌زاده، کار را پیگیری کردیم و به نتیجه رسید؛ یعنی هشت سال منتظر ماندیم تا دولت پیگیری کند. الان در حال سوددهی خوبی است و شاید سود هلدینگ آن مجموعه‌ای که دارند، همین یک پروژه، جبران کند یا پروژه سامانه ستاد که ویژه مناقصات دولت بود. بعد از هفت هشت سال به ثمر نشست و سود آن، کل هلدینگ را جواب می‌دهد. ما نباید فقط به پروژه چندماهه، یک‌ساله و کوتاه‌مدت اکتفا کنیم بلکه پروژه درازمدت ۱۵ ساله و ۴۰ ساله هم داشته باشیم. ژاپنی‌ها آمار دادند که ۱۶ هزار شرکت با قدمت بیش از ۱۰۰ سال دارند. حلواشکری عقاب فکر کنم جزء ۱۰۰ساله‌است و چند شرکت دیگر. حدود هشت راهکار برای موفقیت سخت‌افزار هم در نظر دارم که اگر فرصت شد، مطرح می‌کنم.

مظاهری: من ۱۰ سال آینده را در روند تکنولوژی فناوری دیجیتال، نمی‌توانم پیش‌بینی کنم. سوال مطرح‌شده به پارادایم تغییر تکنولوژی و نیاز بازار برمی‌گردد. من فکر می‌کنم روند دیجیتال فیزیkal،

			
گردان: از ابتدای سال ۱۳۹۹ ، بیش از ۵۰ درصد پیگیری‌ها، برنامه‌ها و جلساتی‌که در وزارت صمت داشتیم، درباره تامین ارز واحدهای تولیدی و تامین ارز مواد اولیه و قطعات تولید بوده است. اگر در رسانه‌ها چیزی گفته نشده، دلیل بر عدم پیگیری نیست. حتی ما اولویت‌ها را به حوزه‌های تولیدی دادیم و هر مجوزی با دستور خاصی از دولت گرفته شده، همگی در زمینه مواد اولیه و تامین نیاز ارز قطعات واحدهای تولیدی بوده است			

درست است و درباره فول دیجیتال در فناوری مالی، طی پنج تاده سال آینده باید به آن فکر کنیم. در زمینه دیجیتال فیزیkal، قطعا فرصت‌های زیادی وجود دارد و باید درباره آن، نوآوری صورت گیرد. به‌نظم اندرودید و اسمارت دیوایس‌ها، در حوزه نوآوری بسیار تسهیل‌گرد و مشتریان آن بیشتر فین‌تک‌ها هستند تا صنعت پرداخت. حداقل تا پنج سال آینده، ظرفیت زیاد داریم. بعد از آن باید روند تغییرات را ببینیم چون برخی فناوری‌ها، دو دهه یا سه دهه هم از عمرشان نمی‌گذرد.

◀ آقای جهانگرد! شما از سابقون در حوزه‌های سیاست‌گذاری، اجرایی، تولید داخل و... هستید. هر چند ماه‌های پایانی فعالیت دولت است اما لطفا نظر تان را در این حوزه بفرمایید به امید اینکه چراغ راه برای آینده باشد.

جهانگرد: درباره مسائل ویژه امسال، آن را استثنا بدانید. مثلا اینکه شش ماه اول سال، بانک مرکزی پاسخی نداده، واقعا ارز نبوده و اگر هر نوع تقاضا به بازار وارد می‌شد، مساله را تشدید می‌کرد بنابراین نمی‌توانستند پاسخ اجرایی بدهند. البته الان با شیوه‌ها و مدل‌های تهاثر مرزی و کالابه کالا جبران می‌کنند هر چند تاخیر در تصمیم بود. درباره موضوع تولید در کشور باید عرض کنم ساختار فرهنگی ما در کشور، یک ساختار واردات‌محور و

خوش‌نشینی است. حافظه کوتاه‌مدت تاریخی هم وجود دارد و تا فشارها برداشته می‌شود، دوباره به رفتارهای سابق برمی‌گردیم. از نظر مدیریتی هم ثبات بلندمدت در کشور وجود ندارد. فقدان ثبات سیاست بلندمدت در توسعه صنعتی کشور نیز مزید بر علت است. بالاخره با تغییر وزیر صنعت نباید خط آن تغییر کند. گاهی اوقات معاون همان وزیر که رئیس شده، تغییر سیاست می‌دهد! تولید در ایران، بسیار سخت است. من معتقدم بخش خصوصی می‌تواند ایتیمم عمل کند؛ به شرطی که دولت، سیاست روشنی داشته باشد. در بخش‌های مختلف، شاهد لطمه تغییر سیاست‌ها به بازار فعالیت‌ها بودیم. اگر مستقل از این موضوعات صحبت کنیم و ذات تولید را مدنظر قرار دهیم، باید عرض کنم تولید در پلتفرم جهانی معنا پیدا می‌کند؛ یعنی کیفیت، قیمت، نیروی کار ماهر، برنامه درست و داشتن یک پارت‌نر بین‌المللی که در تامین مواد اولیه و نیز مارکت کردن در سطح بین‌المللی فعالیت کند. دولت باید برای دوره معینی، سهم بازار به تولید داخل بدهد که دارای ثبات شود و به مقیاس برسد و بتواند با قیمت‌های جهانی رقابت کند. سازمان نظام صنفی باید پیگیر ایجاد این مدل‌ها باشد درحالی که نظام صنفی ما عمدتاً بر اساس درخواست اعضا، نامه برای رفع مشکلات به نهادها ارسال می‌کند. هیچ‌گونه برنامه‌ای برای تولید سخت‌افزار، نرم‌افزار، سرمایه‌گذاری در بخش و حفظ یا نگهداری سهم بازار ندارد. امیدوارم گروه جدید، اقدامی انجام دهد یا به قول آقای مقدسیان، انجمن‌های تخصصی ذیل صنف ایجاد شود و کار کنند. حالا که حزب نداریم این کار را یک گروه صنفی انجام دهد. بعد از ۲۰ سال فعالیت حرفه‌ای در حوزه آی‌تی، اکنون بهترین زمان برای فهم صحبت‌های آی‌تی‌من‌هاست. امیدواریم بتوانیم برنامه‌های روشن و ماژولار تدوین کنیم تا وقتی به سراغ صنعت می‌رویم، سیاست‌ها دچار مشکل نباشند. الان در ماینینگ مشکل داریم، چون سیاست‌ها روشن نیست، در تولید سخت‌افزار، نرم‌افزار و... سیاست‌های تعیین سهم بازار، محدود است. باید سیستمی صحبت کنیم، نگاه جامع داشته باشیم و برای آن ایستادگی کنیم. سخن منسجم، گوش شنوا در دولت دارد هر چند برخی مواقع این‌گونه نشان نمی‌دهند! احتما در سطح دولت، صحبت‌ها و برنامه‌های نظام صنفی و گروه‌های منسجم در این حوزه را گوش می‌دهند. خواش من این است که صنف فناوری اطلاعات، به سمت تدوین یکپج‌های روشن در موضوعات اساسی این حوزه قدم بردارد. جمع‌نخبگان این عرصه، اجازه این حرکت را می‌دهد. به‌نظم نکات حاصل از اظهارات دوستان در این میزگرد را استخراج کنیم و درباره آن نکات محوری، نشست حرفه‌ای تری بر گزار کنیم تا تبدیل به مانیفست در گفت‌گو با دولت شود.

◀با توجه به اینکه به پایان میزگرد نزدیک می‌شویم، چنانچه میهمانان گرامی برای جمع‌بندی، نکاتی مدنظر دارند، ارائه فرمایند.

مقدسیان: دو بخش از صحبت‌های قبلی من باقی مانده: یکی رسانه‌ها و دیگری مدیران بخش خصوصی و صاحبان سهام؛ به همراه «چه باید کرد.» مشکل رسانه‌ها، این است که درد نان آنها اولی‌تر از درد مردم، کشور و رسالت مطبوعاتی‌شان است. به عناون مختلف هم تهدید می‌شوند یا آگهی به رسانه‌ها داده نمی‌شود. البته خود رسانه‌ها هم از کسانی که موضوع انتقاد هستند و باید آنها را به چالش کشید، درخواست آگهی می‌کنند! فاجعه دیگر اینکه برخی رسانه‌ها، از شرکت‌ها و موضوعاتی که قرار است به چالش بکشند، اسپانسر می‌گیرند! در این حالت، چطور می‌خواهید آنها را به چالش بکشید؟ حداقل یک‌بار، مانیفست مطبوعات خارجی را نگاه کنیم. بر اساس قوانین آنها، مصاحبه‌شونده، مقدار محدودی مثلا حدود ۷۰ – ۸۰سنت می‌تواند شمارا مهمان کند و مثلا اگر یک دلار شد، خودتان باید پرداخت کنید. نمی‌شود که شرکت‌ها، هزینه هتل و... را هم به خبرنگار بدهند و در نهایت، هدیه‌ای هم تقدیم او کنند! این چه رسانه‌ای است؟! خودسانسوری مدیران و کارشناسان هم موضوع دیگری است. یک مدیر یا کارشناس بانکی جرات انتقاد ندارد. به محض انتقاد، روابط عمومی، دبیرخانه و خود آقای همتی می‌گویند چرا انتقاد کردی؟ شورای عالی بانک‌ها، انجمن‌ها و... تاکنون صحبتی کرده‌اند؟ خیر! بعد می‌گویند سخنگو داریم، دبیرخانه داریم و از این حرف‌ها! **◀با ۹۹درصد صحبت‌های شما در حوزه رسانه‌های موافقم. فقط این نکته را عرض کنم رسانه‌های بخش خصوصی که دست‌شان در جیب خودشان**

است و به نهاد خاص وابسته نیستند، باید به سمت اسپانسرها بروند. فن‌آوا کارت از بنده به در عصر ارتباط به خاطر گزارشی که منتشر کرده بودیم، شکایت کرد. البته خوشبختانه در دادگاه، برنده شدیم. اگر رسانه، نقش خود را درست ایفا کند، در دادگاه هم می‌تواند موفق شود. البته نمونه دیگری هم هست که نام نمی‌برم و مدیر مسوول قبلی عصر ارتباط، گرفتار شد. ما در گزارشی درباره تلبت دانش آموزی با برند خاص گفتیم که وارداتی است و تولید داخل نیست و فقط سوله ایجاد شده است. دادگاه بدون حضور مدیر مسوول سابق ما، رای داد و دو میلیارد به همراه شلاق برای مدیر مسوول جریمه شدیم! ما دغدغه‌های این چنینی داریم. البته رسانه‌ها هم برخی مواقع بد عمل می‌کنند. بنده عصر پرداخت را از فضای منتقدانه خبری به سمت دانشی تغییر مسیر داده‌ام. در مملکتی که نمی‌توان نقد کرد و اگر نقد کنیم، دشمن تراشی می‌کنند و حتی در صورت انتشار گزارش نقادانه، تیز و بُرنده به جایی نمی‌رسیم، چه باید کرد؟! ما در گروه عصر پرداختِ ۲۵۰ نفره مدیران، نقد کردیم به آقایان برخورد. البته تقصیر خودشان بود. در این وضعیت که کاری نمی‌شود کرد. خیلی سخت است.

مقدسیان: باید از رکن پنجم استفاده کرد. رکن چهارم که به جایی نمی‌رسد.

◀رکن پنجم که به ما نمی‌رسد. بگذریم... لطفا ادامه دهید.

مقدسیان: اجازه بدهید قسمت «چه باید کرد» را هم مطرح کنم. من معتقدم تحت هر شرایطی، راه‌حل‌های زیادی وجود دارد و ناامیدی معنا ندارد و خدا خودش درها را باز می‌کند. بنده معتقدم باید دولت، وام بانکی، مجلس و حتی قوه قضائیه را سه‌طلاقه کنیم! دولت بی‌دولت! باید گروهی درست کنیم که انواع پیش‌بینی‌ها را انجام دهد. برخی مواقع هم سوار موج‌ها شویم از جمله سفته‌بازی و دلالتی برای کسب درآمد و آن را خرج تولید کردن. وام بانکی، سم مهلک است. حرام اندر حرام است!

			
جهانگرد: درباره مسائل ویژه امسال، آن را استثنا بدانید. مثلا اینکه شش ماه اول سال، بانک مرکزی پاسخی نداده، واقعا ارز نبوده و اگر هر نوع تقاضا به بازار وارد می‌شد، مساله را تشدید می‌کرد بنابراین نمی‌توانستند پاسخ اجرایی بدهند. البته الان با شیوه‌ها و مدل‌های تهاثر مرزی و کالابه کالا جبران می‌کنند هر چند تاخیر در تصمیم بود. درباره موضوع تولید در کشور باید عرض کنم ساختار فرهنگی ما در کشور، یک ساختار واردات‌محور و خوش‌نشینی است			

سود و بهره ندهید. مفت نمی‌ارزد! اگر شریک، اسپانسر یا مدل‌های دیگر پیدا کردیم، بهتر. چند شرکت مطرح پیدا کنیم، بخشی از این هزینه تولید، تحقیقات و... را بدهد. دنبال مدیر ارزان نباشیم. مدیر ارزان برای کار گران به‌درد نمی‌خورد. باید مدیر توانمند پیدا کنیم و آنها را در مناطق اصلی کار قرار دهیم و مدیریت‌شان کنیم. همچنین باید تقسیم کار خارجی و داخلی در شرکت انجام دهیم و شرکت بزرگ و معتبری که بتواند در این حد ورود کند، پیدا کنیم. اینها کلیات است و زیربخش‌هایی دارد. اینکه بگوییم نمی‌شود، حرف خوبی نیست. طی سال‌ها انجام داده‌ایم و انجام شده است. ایران، شرایط خاص خود را دارد. آخرین مورد را هم عرض کنم. مدیران بخش خصوصی و صاحبان سهام یکی دیگر از مشکلات هستند. ما مدیران موفق داشتیم اما تابع زمان بودند. ماموت هم اگر تحریم نبودیم، به ثمر نمی‌رسید. در صنایع دیگر هم شرکت‌های موفق داریم که در بورس هستند و ارزش سهام آنها هم بالاست و خصوصی خصوصی هستند. مدیران ما، مقداری تمامیت‌طلب هستند. موارد بسیاری دیدم که شکست خورده‌اند اما می‌گویند زیر ۵۱ درصد نمی‌گیرم! برخی از آنها هم حق دارند. به‌هر حال صاحبان صنایع و مدیران خصوصی باید طوری کار کنند که آنهایی که واقعا کارآفرین هستند، پای کار بیایند. اکثر مدیران،

امنیت شغلی زیرمجموعه‌شان را هم به دلخواه تعیین می‌کنند. نصب و عزل مدیرعامل هم به درستی صورت نمی‌گیرد. نظام و متون حقوقی مدون، منظم و متعادل هم نداریم.

◀جناب مظاهری! برای جمع‌بندی نهایی در خدمت تان هستیم.

مظاهری: اجازه بدهید چون درباره ماجرای F۱۴ و F۱۵ صحبت شد، یک نکته بامزه هم عرض کنم. آقای مقدسیان! کمپانی گرومن که F۱۴ تولید کرده، تنها مشتری‌اش، نیروی دریایی آمریکا بوده است. این در حالی است که F۱۵ برای ایران، بهتر بوده، و به جای ۷۰مورد، F۱۴ می‌توانستند ۲۸۰مورد، F۱۵ بخرند اما می‌خواستند به گرومن کمک کنند چون در حال ورشکست شدن بوده بنابراین یک مشتری پولدار نیاز داشته که این مشتری، ایران بوده است! نگاه به تولید باید بازار گرا و بلندمدت باشد. بازار گرا بودن مهم است. ما در قالب شرکت‌های مهندسی، فعالیت‌های کارگاهی انجام می‌دهیم اما در تجاری‌سازی و مقیاس‌سازی، مشکل داریم. باید مشارکت، طوری باشد که بتوان این مسیر را پیمود. اینکه به زنجیره تامین جهانی متصل باشیم، اکنون، خیلی معنا دارد. ما در بازدید از شرکت گلوری ژاپن مشتری هم با خودمان برده بودیم گلوری ژاپن، تالاریس را در انگلیس خرید. ژاپنی‌ها، شرکت انگلیسی را خریدند و ما رفتیم تا کارخانه گلوری را در گوانگژو چین ببینیم. دیدیم آنها افراد دیگری هستند و OEM کمپانی هستند. می‌گفتند کار ما Manufacture است و محصول گلوری را آنجا تولید می‌کنند و در ویتنام، تایوان و ... پنج کارخانه دارند. ببینید زنجیره‌ها چقدر به هم متصل هستند و سرعت عمل بالاست. شرکت ۲۰ساله‌ای هم‌سن و سال شرکت خودمان، توسن، می‌شناسم که پارتنر ماست و سالانه ۴۰۰میلیون دلار فروش می‌کند چون به بازارهای جهانی متصل است و نگاه به صادرات دارد. اگر ایران می‌خواهد در صنعت آی‌تی در حوزه فناوری‌های مالی کار کند، همه باید کمک کنند. در این صورت، مشتری‌ها، بانک‌ها و شرکت‌های پرداخت همگی منتفع می‌شوند. زنجیره تامین با تولید معنا پیدا می‌کند. دولت می‌تواند حمایت‌هایی از تولید داشته باشد که از جنس رانت نباشد و امید به نسل جوان وجود دارد. فرایندهای ادارات دولتی باید چابک شود و Fast Track شکل گیرد. آنچه باید در شرکت‌های فناوری مدنظر قرار گیرد، نوآوری و نگاه مدرن به تولید است. در فناوری مالی، فرصت‌های زیادی می‌بینم، به آن ایمان دارم، خوش‌بین هستم و فکر می‌کنم نوآوری‌ها را می‌توان با فین‌تک‌ها انجام داد. ما باید از روزهای تحریم درس بگیریم زیرا تولید به ما کمک کرده است. اکنون ما بر سر یک سنت هم با شرکت خارجی می‌جنگیم. امیدوارم اگر اوضاع، خوب شد، سیاست‌گذاری‌های کلان، درست تدوین شوند. به جای واژه خودکفایی، از رویکرد خلق ثروت با تولید در سطح کلان استفاده می‌کنم که باید شکل گیرد. امیدوارم سیاست‌ها، ثبات داشته باشد تا بخش خصوصی به میدان سرمایه‌گذاری بیاید وگرنه بخش خصوصی گریز‌پاست. در این صورت، مسائل کیفیتی نسبت به شرکت‌های دولتی، حل می‌شود و می‌تواند نگاه به صادرات داشته باشد. بلایی که اخیرا بر سر ترکیه درخصوص ارزش لیر در برابر دلار ایجاد شده، به همین قضیه برمی‌گردد. آنها در نرم‌افزار به جایی رسیده‌اند که ما حدود ۱۵ سال پیش رسیده‌ایم و برای‌شان گران تمام می‌شود. روسیه را هم چک می‌کردم و می‌دیدم که در محصولات سخت‌افزاری ضعیف‌تر هستند و بخش خصوصی ما می‌تواند نقش آفرین باشد. ما برای آن می‌جنگیم. از بازار بانکی و پرداخت هم تشکر می‌کنم. آنهایی که صبور هستند، نفع‌شان را از بازار می‌برند. در همین رابطه شعری را از فردوسی نقل ا

می‌کنم:

به گفتار دانندگان، راه جوی / به گیتی بپوی و به هر کس

بگوی

ز هردانشی چون سخن بشنوی /از آموختن، یک زمان

نغوی

در پایان از شما هم به‌خاطر این گفت‌وگوها، اشتراک دانش و هفکری‌های اهالی صنعت در حوزه اقتصاد دیجیتال تشکر می‌کنم. این گفت‌وگوها، به توسعه دانش در حوزه فناوری‌های مالی کمک می‌کند.