

مدیرعامل شاپرک:
۴۱۰۰ پذیرنده متخلف در نظام
پرداخت یاری مسدود شدند

مدیرعامل شرکت شاپرک گفت: ترمینال‌ها و پذیرنده‌هایی که خارج از حیطه نظام پرداخت یاری تسویه شاپرک بودند، حذف شدند. کاظم دهقان، مدیرعامل شرکت شاپرک در گفت‌وگو با خبرنگار اینستا پیرامون آخرین وضعیت پرداخت یارها گفت: از ابتدای سال سازماندهی و ساماندهی پرداخت یارها را در دستور کار داشتیم. در حقیقت پرداخت یارهایی که در قاعده مدل های تسویه پرداخت یاری نبودند فرآیندهای بیرون از شرکت شاپرک و قواعد مصوب بانک مرکزی را دنبال می کردند. خوشبختانه با همت و تلاشی که شد، حدود ۴۰ هزار ترمینال و پذیرنده از این مدل ها حذف شد. بنابراین آنهایی که خارج از حیطه نظام پرداخت یاری تسویه شاپرک بودند، حذف شدند و همه آن هایی که ماندند، منتقل شدند. مدیرعامل شرکت شاپرک افزود: از سوی دیگر مجموعه ای از تخلفات در حوزه این گروه از پرداخت یارها در طول شش تا هفت ماه گذشته صورت گرفته بود که با هماهنگی بانک مرکزی به ترتیب شناسایی شده و بر اساس آخرین تصمیمات و کارهای انجام شده، شب گذشته و امروز نزدیک ۴۱۰۰ ترمینال که شبای پشت ابزار پذیرش منطبق با دارنده پذیرنده نبود، مسدود شدند. به عبارت دیگر یعنی پول به حسابی می آمد که دارنده درگاه نبود و مشکوک به پولشویی و یا اجاره ای بودن درگاه بودند. بنابراین ۴۱۰۰ ترمینالی که پس از اخطارهای شاپرک همچنان به رویه خلاف قانون ادامه دادند، مسدود شدند. به گفته این مقام مسئول، هدف از مسدودسازی این درگاه ها این است که ذینفع درگاه با دارنده درگاه یکسان شوند. دهقان تاکید کرد: در مجموع با تخلفات مختلفی مواجه شدیم؛ یکی، خارج از پرداخت یاری بودند که با آن ها مقابله کردیم و پذیرندگانی که خارج از این حوزه بودند را غیرفعال و مسدود کردیم. تخلف دیگر هم همین عدم انطباق شبای بود و تخلفات دیگری همچون حساب های تجمیعی دارند که در چند مرحله با آن ها برخورد شده و در روزهای آتی هم در این مسیر هر تخلفی شناسایی شود حتما اعمال مقررات قانونی خواهد شد.



حیدر مغنی



حمید همینی



محمد گوگانی

در میزگرد آنلاین با حضور مدیران شرکت های فناوری بانکی مطرح شد:

هارمونی در کابینه اقتصادی دولت لازمه رفع موانع تولید تجهیزات بانکی

درس گفتارهای
اقتصاد دیجیتال
lectures on
Digital Economy
A Three-Day Online Event
۲۵ لغایت ۲۷ اردیبهشت ۱۴۰۰
15-17 May 2021



Program Director:
Nasser Hakimi



Academic Director:
Professor Carsten Bartsch

Prof.Dr.Carsten Bartsch
VP HDBW
Vesto GMBH

Prof.Wolfgang Decker
HDBW
Former Accenture Digital MD

Prof.Dr.Fabrizio Pini
Professor at MIP

Ute Buhler
Former Unicredit HR manager
Advisor to World Bank

Tom Fleerackers
KdG Antwerp
Visiting Professor HDBW

Organizers:

DB&P

Diamond Sponsor:

زینولاب

Gold Sponsor:

TOSAN TECHNO
Smart Innovation

yun.ir/a7d2z2 لینک ثبت نام:

ثبت، تایید، انتقال و استعلام چک با اپلیکیشن سکه



نصب اپلیکیشن سکه با شماره گیری (۲۰*۷۴۱*)

دریافت از

دریافت از

دریافت از

آزاد

در میزگرد آنلاین با حضور مدیران شرکت‌های فناوری بانکی مطرح شد:

هارمونی در کابینه اقتصادی دولت، لازمه رفع موانع تولید تجهیزات بانکی

مجموعه یا حتی شریک پیدا کردن توسط دولت، کمک می‌شود. این انتظار وجود دارد که با حذف تحریم‌ها، این اتفاق رخ دهد. مثلا در کره در دهه ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۰ خودشان بنگاه داشتند که اطلاعات صادراتی را به بنگاه‌های تولیدی می‌دادند که هزینه صادرات آنها را کاهش دهند. این انتظار وجود دارد که دولت در این زمینه کمک کند؛ چه تحقق پیدا کند یا خیر. به نظرم کلمه پشتیبانی، بسیار کلیدی است که در شعار امسال ذکر شده و باید روی آن بحث کرد.

همتی: می‌خواستم صحبت‌های آقای مغنی را تکمیل کنم. ببینید تولید یعنی مقیاس‌پذیری، یعنی تعداد؛ و رسیدن به مقیاس، نیاز به زنجیره تامین قابل اتکا دارد. این زنجیره می‌تواند با نگاه به داخل و با نگاه به زنجیره تامین جهانی باشد. برای مقیاس شدن نیاز به بازارهای داخلی و منطقه‌ای داریم؛ اطراف ما کشورهای خاورمیانه و CIS هستند. برای تحقیق و توسعه، نیاز به ارتباط با دنیا، سرمایه‌گذاری از طریق ورود پارت‌های جدید و انتقال دانش و تکنولوژی نیاز داریم. این‌ها موجب می‌شود ما در تولید، به مقیاس‌پذیری برسیم. در زنجیره تامین، ما نیاز به ثبات سیاسی و اقتصادی در کشور،

ثبات قوانین در حوزه وزارت صمت، قوانین ارزی، گمرکات، استفاده از نظام بانکی و سرویس‌های بانکی استاندارد داریم. بر کسی پوشیده نیست که ما سال‌های سال است از حداقل سرویس‌های بانکی مانند سرویس‌های اعتبارات اسنادی محروم هستیم و معمولا تمام پرداخت‌ها را صددرصد down-payment انجام می‌دهیم. بخش عمده‌ای از همه این موارد، به گره شدن باز سیاست خارجی و تحریم‌ها بستگی دارد. این سیاست‌های خارجی و تحریم‌هاست که ما را دوباره به جامعه جهانی و کشورهای منطقه وصل می‌کند و اجازه می‌دهد به بحث‌های صادراتی فکر کنیم و بتوانیم با دنیا درباره انتقال تکنولوژی حرف بزنیم و از سرویس‌های استاندارد بانکی استفاده کنیم. بنده نقش تحریم را در بحث تولید، خیلی پررنگ می‌بینم. البته نگرانی بزرگی هم دارم. وقتی گشایشی صورت می‌گیرد دولت درهای کشور را باز می‌کند. به هر حال ما سال‌های سختی را طی سال‌های گذشته گذرانده‌ایم. تولید و سیاست‌گذاری‌های حمایتی از آن، موضوع یک‌شبه نیست بلکه فرایندی مستمر است؛ فرایندی است که حتی صرفا به دولت‌ها برنمی‌گردد و شاید به برنامه‌های چندین ده ساله برمی‌گردد. در این گشایش‌های اقتصادی، مجموعه حاکمیتی باید حواسش باشد که دوباره با اولین گشایش، درهای واردات بازرگانی یا ورود شرکت‌ها به روش‌های آسان به کشور باز نشود چون عملا تمام سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده در تولید را به نابودی می‌کشاند.

🔴 **آقای گوگانی!** جنابعالی به عنوان پیشکسوت در این حوزه حضور دارید و فکر می‌کنم تجربیات مثبت و منفی زیادی در این سال‌های پرفراز و نشیب، از پس از انقلاب تا کنون داشته‌اید. در بسیاری از مصاحبه‌ها مطرح شده و البته کلیشه‌ای هم شده که در زمینه رفتارهای ضدتولید برخی از بانک‌ها و راهکارهای پشتیبانی نظام بانکی از تولیدکنندگان آنقدر بد عمل می‌شود که عملا تولیدکنندگان به خاطر معوقات، با مصادره توسط بانک و تعطیلی شرکت مواجه می‌شوند. لطفا در این زمینه اطلاعاتی ارایه بفرمایید. البته فکر می‌کنم به واسطه ارتباطات شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات بانکی با بانک‌ها، شاید این موضوعات در مقایسه با شرکت‌های تولیدی دیگر کمرنگ‌تر باشد. تحلیل شما را در این زمینه می‌شنویم.

گوگانی: بخش‌های جزئی این سوال جنابعالی به



مورد شرکت ما، در یکی از این موارد، اتفاقاتی رخ داد و مقداری از پول ما در صرافی‌ها دچار بحران شد و این اتفاق برای سایر تولیدکنندگان نیز در حوزه‌های دیگر رخ داد و برخی صرافی‌ها در سال گذشته و حتی سال ۹۸، شرکت‌های تولید را در این موضوع دچار بحران کردند. سومین نکته، زمان انتقال پول بود. از زمانی که پول را در سامانه نیما وارد می‌کردیم تا وقتی که در حساب تامین‌کننده می‌نشست، حدود ۴۰ روز و بعضا تا ۶۰ روز، طول می‌کشید. این طولانی شدن زمان، هزینه مالی و دوره تامین تولید را افزایش می‌داد و این امر، باعث

همتی: از طریق صورت‌های مالی شرکت‌ها و فروش آنها، به اعداد تقریبی دست پیدا کرده‌ام که با احتیاط آن را اعلام می‌کنم. مشخصا در سال ۲۰۲۰ از محل فروش شرکت‌های درگیر در این حوزه، حداکثر هزار ماشین بانکی در نظام بانکی ما فروخته یا نصب شده اما این امر، الزاما دلیل بر این نیست که این عدد، تولید شده است. تقریبا با احتیاط می‌توان گفت تعداد تولید می‌تواند بیشتر از این بوده باشد اما با شرایط خاص بانک‌ها در این سال‌ها و وضعیت توسعه‌ای، برخی محصولات تولید شده هنوز در انبار شرکت‌هاست

افزایش هزینه مالی شرکت‌ها می‌شد. حمل‌ونقل نیز در تحریم‌ها، بسیار اذیت‌کننده بود؛ ما مودی داشتیم که مجبور بودیم چندین کشور را دور بزنیم تا مواد را به داخل بیاوریم. تحریم، اثرات خوبی هم داشت. یکی از این اثرات، همان‌طور که آقای مهندس همتی اشاره کردند، این بود که از ماه هشتم سال قبل، دولت به واسطه اینکه بچه پولدار بودنش را به خاطر نفت از دست داد، مجبور شد جلوی واردات کالاهایی که امکان تولید داخل داشت، بگیرد. اگر ما بتوانیم پس از این مدت، این اثرات را با نگاه سیاست هوشمندانه و سیاست‌گذاری صحیح دولت در این حوزه مدل کنیم، این امکان وجود دارد که حذف تحریم‌ها، یک فرصت برای بهره‌وری و تولید بیشتر و افزایش چرخه ایجاد کند. نکته بعدی اینکه انتظار از دولت این نیست که فقط بگوید تحریم‌ها حل شد. در بسیاری از کشورها، در زمینه تولید به صادرات

حداکثر هزار ماشین بانکی در نظام بانکی ما فروخته یا نصب شده اما این امر، الزاما دلیل بر این نیست که این عدد، تولید شده است. تقریبا با احتیاط می‌توان گفت تعداد تولید می‌تواند بیشتر از این بوده باشد اما با شرایط خاص بانک‌ها در این سال‌ها و وضعیت توسعه‌ای، برخی محصولات تولید شده هنوز در انبار شرکت‌هاست. اگر در خوش‌بینانه‌ترین حالت، فرض کنیم تولید محصولات بانکی در کشور، عددی نزدیک به ۲ هزار دستگاه است و آن را به عدد ۱۵۰ هزار دستگاه که در دنیا تولید می‌شود، تقریب بزنیم به عدد ۲ درصد می‌رسیم که بیانگر جایگاه تولید ماشین‌های بانکی در دنیا و کشور است که البته باید در مورد آن، احتیاط کنیم. درباره بخش دوم سوال شما مبنی بر اینکه در چه حوزه‌هایی تولید داریم و در چه حوزه‌هایی همچنان محصولات صنعت بانکی وارد کشور می‌شود، مشخصا در حوزه پرداخت، از ماه هشتم سال قبل، واردات محصول کامل حوزه پرداخت، ممنوع اعلام شد و پس از این تاریخ، هیچ‌کس امکان واردات محصول نداشت و عموما شرکت‌های دخیل تولید، در حال تولید بودند. در حوزه بانکی، عموما شرکت‌های درگیر، در ارتباط با محصولاتی که به کمیت و مقدار مشخصی رسیده، تولیداتی داشته‌اند که دستگاه خودپرداز، CRS و Cashless می‌تواند در راس آن قرار گیرد و در برخی دستگاه‌های خاص که به کمیت مشخصی نرسیده، هنوز امکان واردات محصولات به صورت کامل وجود دارد و بنا به نیاز مجموعه نظام بانکی از طریق شرکت‌های مختلف وارد کشور می‌شود. امیدوارم این توضیحات، شمای کلی از وضعیت تولید ماشین‌های بانکی در دنیا و کشور ارایه کرده باشد.

🔴 **جناب مغنی!** موضوع تولید، پشتیبانی و رفع موانع در سیاست خارجی و حذف تحریم‌ها تا چه حد می‌تواند به حل مشکل تولیدکنندگان ما کمک کند؟

مغنی: برای پاسخ به این سوال، ابتدا باید چند نکته عرض کنم. اولا تحریم‌ها، اثرات خوب و بد داشت. اولین نکته در زمینه اثرات بد، این بود که امکان عقد قرارداد مستقیم با بسیاری از تامین‌کنندگان وجود نداشت که تبعات متفاوتی مانند امکان مطالبه، تعهد زمانی، کیفیت و غیره را به همراه داشت و تامین‌کنندگان را دچار بحران می‌کرد. در زمینه واردات هم این اتفاقات افتاده بود اما برای تولیدکنندگان، اثرات بیشتری داشت. دومین نکته اینکه تحریم‌ها، راه انتقال پول را بسیار سخت کرده بود و بعضا به ایجاد هزینه منجر شده بود. مثلا در

دارند. در چین هم با نسبتی، تعداد دستگاه‌ها از حدود ۳۳۰ هزار مورد به ۳۶۰ هزار تا ۳۸۰ هزار مورد در حال رشد است. این امر نشان می‌دهد به‌طور متوسط در چین نیز سالانه حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار دستگاه به ماشین‌های بانکی اضافه می‌شود. بنده عمدا صحبت‌هایم را با این دو گزارش شروع کردم. در داده‌هایی که جست‌وجو می‌کردم تا به صورت مستقیم و اختصاصی، تعداد تولید را استخراج کنم، متأسفانه به این داده‌ها دست پیدا نکردم. گزارش برخی شرکت‌های بزرگ دنیا مانند NCR مالی و درآمدی است و اشاره‌ای به تعداد نداشته است.

مغنی: انتظار از دولت این نیست که فقط بگوید تحریم‌ها حل شد. در بسیاری از کشورها، در زمینه تولید به صادرات مجموعه‌ای حتی شریک پیدا کردن توسط دولت، کمک می‌شود. این انتظار وجود دارد که با حذف تحریم‌ها، این اتفاق رخ دهد. مثال در کره در دهه ۱۹۶۰ تا ۱۹۸۰ خودشان بنگاه داشتند که اطلاعات صادراتی را به بنگاه‌های تولیدی می‌دادند که هزینه صادرات آنها را کاهش دهند. این انتظار وجود دارد که دولت در این زمینه کمک کند؛ چه تحقق پیدا کند یا خیر. به نظرم کلمه پشتیبانی، بسیار کلیدی است که در شعار امسال ذکر شده و باید روی آن بحث کرد

این اعداد تقریبی، از مجموعه داده‌هایی است که استخراج کرده‌ام. مدل دنیا در گزارش RBR نشان می‌دهد سالانه حدود ۱۵۰ هزار ماشین بانکی در روندهای آتی اضافه می‌شود. اگر فرض کنیم این ۱۵۰ هزار مورد همان ۱۵۰ هزار تایی است که در دنیا تولید می‌شود، می‌توانیم آن را پایه تولید وضعیت ماشین‌های بانکی در دنیا قلمداد کنیم. در ایران هم تقریبا وضعیت مشابه دنیا داشتیم؛ یعنی در حوزه دسترسی به اطلاعات، متأسفانه سامانه یا داده‌هایی که نشان دهد اندک شرکت‌هایی که به‌طور مشخص در حوزه تولید فعال هستند، در سال‌های گذشته، به چه شکل عمل کرده‌اند، از نظر تعداد وجود ندارد و به ناچار از طریق صورت‌های مالی شرکت‌ها و فروش آنها، به اعداد تقریبی دست پیدا کرده‌ام که با احتیاط آن را اعلام می‌کنم. مشخصا در سال ۲۰۲۰ از محل فروش شرکت‌های درگیر در این حوزه،



عبداله افتاده

90ictnews@gmail.com

بالغ بر یک دهه است که رهبر معظم انقلاب، شعارهای هرساله را با موضوع تولید، اقتصاد و رویکردهای اقتصاد مقاومتی انتخاب می‌کند که حکایت از نگاه دقیق ایشان به پیش‌شرط‌های تولید و حمایت از تولید دارد. شاید هم یکی از دغدغه‌های رهبر معظم انقلاب اسلامی، پویایی در اقتصاد و تولید بوده که با نامگذاری ایشان در سال‌های اخیر، این موضوع بیشتر نمایان شده است. با نامگذاری سال ۱۴۰۰ با عنوان «تولید؛ پشتیبانی‌ها، مانع‌زدایی‌ها» از سوی ایشان، سنت نامگذاری سال‌ها به بیش از ۲۰ سال رسید.

به باور برخی کارشناسان اقتصادی، شعار ۱۴۰۰ (تولید؛ پشتیبانی‌ها، مانع‌زدایی‌ها) با شعار سال ۹۸ (رونق تولید) و سال ۹۹ (جهش تولید) یکی است؛ با این تفاوت که رهبری، تقویت پشتیبانی تولید را که همان نقطه‌ضعف سال‌های گذشته است، خواستار شده‌اند. به عقیده این کارشناسان، تولید در کشوری رشد می‌کند که جذابیت اقتصادی داشته باشد، لذا باید بازارهای موازی تولید، کنترل و ابزاری به نام مالیات به عنوان دستمایه مناسبی برای حفظ تولید داخلی محقق شود.

از سوی دیگر، مهم‌ترین موضوع در رشد تولید، نقش مردم، اعتماد عمومی و سرمایه اجتماعی است و قدرت اقتصادی بر پایه حضور مردمی و تعامل اقتصادی ارتقا می‌یابد. این در حالی است که در سال‌های گذشته به‌خصوص از زمانی که بار دیگر در زمینه برجام دچار مساله شدیم، این امر، مشکلات بسیاری در حوزه نوسانات نرخ ارز، ثبت سفارش تجهیزات و خرید مواد اولیه، ایجاد و کار را برای تولیدکنندگان داخلی سخت‌تر کرد؛ به‌گونه‌ای که بسیاری از آنها یا تعطیل شدند یا در آستانه این رخداد ناخوشایند هستند.

از این رو، با توجه به نامگذاری امسال از سوی مقام معظم رهبری به نام سال «تولید؛ پشتیبانی‌ها، مانع‌زدایی‌ها»، این میزگرد را اختصاص دادیم به «بررسی فرصت طلایی تحقق شعار ۱۴۰۰ در صنایع تولیدی تجهیزات بانکی» که با حضور محمد گوگانی مدیرعامل شرکت آدونیس، حمید همتی قائم‌مقام مدیرعامل شرکت توسن‌تکنو و حیدر مغنی، مدیرعامل شرکت فناپ‌تک برگزار شد و در آن، بررسی موانع تولید در حوزه ماشین‌های بانکی، نقش بازار سرمایه در تحقق شعار امسال، قاچاق و راهکارهای عملی کنترل این پدیده شوم، بررسی وضعیت موجود و چشم‌انداز آینده، موردبحث و تبادل‌نظر قرار گرفت. مشروح این گفت‌وگو پیش‌روی شماست.

🔴 **آقای همتی!** برای شروع میزگرد، لطفا یک شمای کلی از وضعیت تولید تجهیزات بانکی در دنیا و ایران بفرمایید. الان در ایران، در چه حوزه‌هایی تولید داریم و در چه حوزه‌هایی واردات انجام می‌دهیم؟

همتی: اگر اجازه بدهید عرایضم را با دو گزارش شروع کنم. گزارش اول از منبع RBR است. بر اساس این گزارش که در سال ۲۰۲۰ منتشر شد، روند موجود ماشین‌های بانکی را در دنیا، برای سال ۲۰۱۹، حدود ۳٫۷ میلیون دستگاه، برای سال ۲۰۲۰، حدود ۳٫۹ میلیون دستگاه و پیش‌بینی برای سال ۲۰۲۱ را حدود ۴ میلیون دستگاه، اعلام کرد. این اعداد، نشان می‌دهد روند تولید یا حتی جایگزینی این دستگاه‌ها، عددی بین ۱۰۰ تا ۱۵۰ هزار مورد را در این سال‌ها دنبال می‌کند. از این گزارش به گزارش وضعیت و روند دستگاه‌ها در چین می‌پردازم که عموما ۲۵ درصد ماشین‌های بانکی دنیا در این کشور وجود

در کشور افزایش دهیم. اکنون سوال این است آیا موافق این نظریات هستید؟ و اگر موافقید، دلیل تان چیست؟

مغنی: اگر اجازه بدهید ابتدا توضیحاتی را مطرح کنم؛ هرچند آقای همتی هم آماری را ارایه دادند. تولید ما در حوزه بانکی، ۲هزار مورد بوده در حوزه پرداخت هم تقریبا تولید کمی نبوده با اینکه ممنوعیت واردات داشتیم. ما تقریبا به اندازه نیاز بازار، امکان تولید داریم؛ گرچه سال گذشته اتفاقاتی افتاد و به واسطه افزایش نرخ ارز و گرانی دستگاه‌ها، خرید بانک‌ها و حوزه‌های PSP به شدت کاهش پیدا کرد. در کشورهای بزرگ و توسعه‌یافته دنیا، همه به سمت شرکت‌های بزرگ رفته‌اند و شرکت‌های کوچک ایجاد نکرده‌اند؛ یعنی همان چیزی که متاسفانه در ایران به شدت رشد پیدا می‌کند. وقتی یک شرکت بزرگ راه‌اندازی می‌کند، اشتغال زیادی ایجاد می‌شود و این امر، قدرت چانه‌زنی در مقابل دولت و سایر حوزه‌ها را پیدا می‌کند و می‌تواند روی قوانین تاثیرگذار باشد. نکته دوم اینکه در شرکت‌های بزرگ، در مقایسه با بنگاه‌های کوچک، ارزش افزوده زیادی ایجاد می‌شود. نکته سوم اینکه به واسطه دارایی‌های زیاد، رقابتی بودن و منابع مالی، امکان تنوع محصول هم زیاد است. در حوزه‌های دیگر بانکی، تجربه شراکت را ایجاد کردیم و چند شرکت بزرگ با هم شریک شدند. الان اگر نیاز بازار بیشتر شود و ما ظرفیت تولید را افزایش دهیم، چرا سرمایه‌گذاری کوچکی در جای دیگری انجام دهیم؟ تا وقتی آن شرکت، چرخه را یاد بگیرد و بزرگ شود و تجربه کسب کند، کلی هزینه دارد. بیاییم به فکر شراکت و ایجاد صنایع بزرگ باشیم. اگر در کشور، سه چهار شرکت بزرگ داشته باشیم، بهتر از این است که ۱۰ شرکت کوچک داشته باشیم که نتوانند این تجربه را انجام دهند. نکته دیگر پیرو سوال قبلی، این است که ما چه بخواهیم و چه نخواهیم، مسیر توسعه، مسیری است که آقای همتی و گوگانی اشاره کردند؛ یعنی باید از مونتاژ شروع کنیم تا کسب تکنولوژی و مدیریت آن و خلق محصول. این فرایند اتفاق نمی‌افتد مگر اینکه نگاه وسیع‌تری در حمایت از این حوزه رخ دهد. حوزه تجهیزات الکترونیک و بانکی، بسیار دانش‌بنیان‌تر از سایر حوزه‌های تولیدی است و عمق دانش آن، بیشتر است. به نظرم، درباره سرمایه‌گذاری فعلا نیاز موجود کفایت می‌کند و باید بهره‌وری و تولید بیشتر از همین مجموعه‌هایی که در این زمینه سرمایه‌گذاری می‌کنند، صورت گیرد. حجم سرمایه‌گذاری در کشور کم نیست. شرکت ما ۱۴۰میلیارد تومان سرمایه‌گذاری کرده و شرکت‌های دیگر هم شاید بیشتر. این حجم باید به سمت افزایش تولید و مقیاس‌پذیری سوق یابد که در تولید بسیار مهم است. وقتی خط تولید، یک ماه متوقف شود، یعنی بهای تمام‌شده، یک ماه بالاتر می‌رود و این امر، قدرت رقابت را کاهش می‌دهد. این مقیاس‌پذیری با ایجاد شرکت‌های کوچک و سرمایه‌گذاری کوچک امکان‌پذیر نیست.

گوگانی: اگر اجازه بدهید نکته‌ای را به مباحث آقای مغنی اضافه کنم. ما باید در کلان مملکت یک‌سری چیزها را یاد بگیریم. اینکه چگونه همکاری کنیم و چگونه به حریم شخصی دیگران احترام بگذاریم و از آن سوءاستفاده نکنیم. در چین، یک شرکت هم برای موتورولا و هم برای نوکیا، موبایل تولید

از مرحله مونتاژ به مرحله OEM و سپس مرحله ODM و در نهایت طراحی محصول رسیدند. امروز شرکت‌های بزرگی که عموما در چین و کره فعالیت می‌کنند، از همین مسیر عبور کردند و به این نقطه رسیدند. من تاکید دارم که در حوزه بانکی از مرحله مونتاژ گذشته‌ایم و در حال عمق گرفتن هستیم و طبق مجوزهای وزارت صنعت در حوزه محصولات بانکی یا حتی پرداخت، عمق گرفتیم و کاهش هزینه‌های ارزی داشتیم. در مبحث کلان قضیه، کاملا با آقای گوگانی موافقم و تولید ما باید بازارگرا باشد؛ یعنی حتما باید به لحاظ کیفیت، پاسخ بازار را بدهد و اعتماد بازار را جلب کند. قطعا اگر قرار باشد یک‌شبه چیزی بسازیم، ممکن است تجربه بد هاتف را داشته باشیم. در اینجا می‌خواهم بازار بانکی را خطاب قرار دهم که مدیران نظام بانکی، در کنار شرکت‌هایی که فعالیت بازرگانی در این حوزه انجام می‌دهند، شرکت‌هایی که واقعا کار تولیدی می‌کنند، سایت دارند، سرمایه‌گذاری کرده‌اند، نیروی انسانی دارند، تحقیق و توسعه دارند، کار باکیفیت بیرون می‌دهند، حمایت کنند. تولید در میان‌مدت، قطعا باعث کاهش بهای تمام‌شده می‌شود و منافع آن به



همتی: ما از کنترل کیفیت و مونتاژ شروع می‌کنیم اما بعد از آن با تحقیق و توسعه و طراحی، به محصول می‌رسیم و اعمال فناوری را کاربردی می‌کنیم. این امر، باید باور ما، صنعت و نگاه ملی باشد. اگر مدل‌های آزمایش‌شده دنیا را در زمینه تولید نگاه کنیم، می‌بینیم هیچ‌کس در دنیا، روز اول چیزی را تولید نکرد. اگر رفتار کره و چین را با ژاپن نگاه کنیم، ابتدا با صنعت مونتاژ شروع کردند بعد رگولاتورها، مشخصا بازار را به شرطی به کشورهای ژاپنی دادند که این شرکت‌ها با یک شرکت داخل کشورشان مشارکت کنند

مجموعه نظام بانکی برمی‌گردد. تولید باعث می‌شود اعتماد و سطح اتکای نظام بانکی به سرویس‌های پشتیبانی بعدی، در شرکت‌های تولیدی افزایش یابد. شرکت‌های بازرگانی که با آوردن محصول کامل و دلیور کردن آن، فعالیت می‌کنند، قطعا بعدا در مسیل مربوط به نرم‌افزار و سخت‌افزار، پشتیبانی لازم را نخواهند داشت چون انتقال دانش فنی در تولید اتفاق می‌افتد. در تولید است که مهندسان کشور در موضوعات مختلف، عمیق می‌شوند و راه‌حل‌های مختلف را ارایه می‌دهند.

برخی معتقدند برای رسیدن به اهداف شعار امسال، ابتدا باید یک‌سری اقدامات صورت گیرد. دو نظر در این زمینه وجود دارد. یک عده بر این باورند که باید با ظرفیت‌سازی جدید، زمینه‌های افزایش تولید را فراهم کرد که این امر از طریق سرمایه‌گذاری، میسر می‌شود و تعدادی هم معتقدند بدون سرمایه‌گذاری و از طریق افزایش بهره‌وری، ظرفیت افزایش تولید در کشور فراهم شود؛ یعنی بدون راه‌اندازی کارخانه‌های جدید با استفاده از ظرفیت‌های موجود، میزان تولید را

کردند، به نوعی، از کیفیت دستگاه، رضایت نداشتند اما اگر ثبات در تولید، دوام می‌آورد، می‌توانستیم بعدها یک محصول داخلی داشته باشیم. هرچند جناب‌عالی هم می‌دانید اگر ما محصول داخلی را در مقام مقایسه با محصول خارجی نگذاریم، قطعا به وضعیت صنعت خودروی امروز می‌رسیم که هرچه تولید می‌شود باید ببیزیریم و از کیفیت بالایی برخوردار نخواهد بود. ابعاد و حواشی موضوع هاتف، زیاد است و قطعا دست‌اندرکاران هاتف هم باید روی خط بیایند.

تلاش کردم دوستان را پیدا کنم اما متاسفانه نشد.

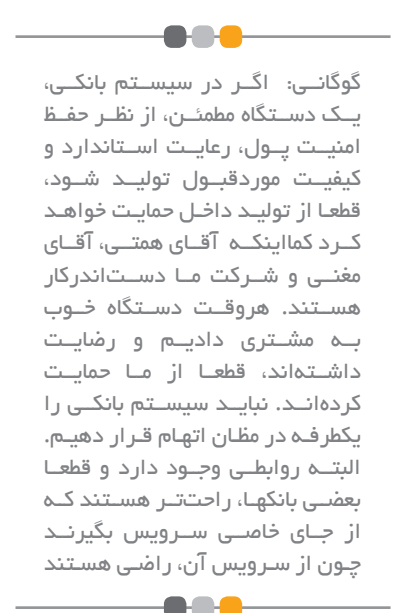
گوگانی: البته برخی از آنها را می‌شناسم و با آنها رفاقت دارم. آنها را متعهد و پرکار می‌دانم اما این نکات، باعث شد هاتف موردحمایت قرار نگیرد. بنابراین این‌طور نیست که یک‌طرفه به قاضی برویم و بگوییم سیستم بانکی حمایت نکرد. دقیقا درباره بحث هاتف، چند بانک قرارداد بستند تا حمایت کنند اما کارها آن گونه که باید، پیش نرفت و بعدها در خود شرکت هاتف نیز جدایی اتفاق افتاد و برخی عزیزان منفک شدند. اگر در سیستم بانکی، یک دستگاه مطمئن، از نظر حفظ امنیت پول، رعایت استاندارد و کیفیت موردقبول تولید شود، قطعا از تولید داخل حمایت خواهد کرد کم‌اینکه آقای همتی، آقای مغنی و شرکت ما دست‌اندرکار هستند. هروقت دستگاه خوب به مشتری دادیم و رضایت داشته‌اند، قطعا از ما حمایت کرده‌اند. نباید سیستم بانکی را یک‌طرفه در مظان اتهام قرار دهیم. البته روابطی وجود دارد و قطعا بعضی بانک‌ها، راحت‌تر هستند که از جای خاصی سرویس بگیرند چون از سرویس آن، راضی هستند. معمولا شما اگر در زندگی شخصی خودتان، ماشین‌تان را جایی برید که به‌روز و با قیمت مناسب تعمیر می‌کند، علاقه‌مندید با آن مجموعه کار کنید. در سیستم بانکی هم این اعتماد بین شرکت‌ها و بانک وجود دارد که اگر از جایی سرویس مناسب می‌گیرند، قطعا تمایل دارند با همان شرکت ادامه کار بدهند. هرچند مانند همه زمینه‌ها، ممکن است مسایلی وجود داشته باشد که این مسایل به ندرت در سایر حوزه‌ها هم اتفاق می‌افتد.

نکاتی که اشاره کردید، کاملا درست و منطقی است. قطعا شبکه بانکی از تولیدات با جنس خوب استقبال می‌کند و اگر واردات و ارتباط خوب هم داشته باشید، حمایت ویژه‌تری هم می‌کند. جناب همتی! گویا شما نکته‌ای در این زمینه دارید، بفرمایید.

همتی: بنده می‌خواستم موارد تکمیلی را به مباحث آقای گوگانی اضافه کنم. ما از کنترل کیفیت و مونتاژ شروع می‌کنیم اما بعد از آن با تحقیق و توسعه و طراحی، به محصول می‌رسیم و عملا فناوری را کاربردی می‌کنیم. این امر، باید باور ما، صنعت و نگاه ملی باشد. اگر مدل‌های آزمایش‌شده دنیا را در زمینه تولید نگاه کنیم، می‌بینیم هیچ‌کس در دنیا، روز اول چیزی را تولید نکرد. اگر رفتار کره و چین را با ژاپن نگاه کنیم، ابتدا با صنعت مونتاژ شروع کردند بعد رگولاتورها، مشخصا بازار را به شرطی به کشورهای ژاپنی دادند که این شرکت‌ها با یک شرکت داخل کشورشان مشارکت کنند. این ملحق شدن، هم موجب اشتغال و هم باعث انتقال تکنولوژی شد و به مرور، این شرکت‌ها

دقیقی ندارم) با اینکه در شبکه شتاب هم کار کرد و مدت‌ها تست‌های فنی داد، برای فروش محصول در بازار، بسیار مشکل داشت و انتهای ماجرا مشخص شد دستگاه‌های NCR دست دوم آمریکایی، به راحتی فروخته می‌شد اما تولید داخل این شرکت، روی دست‌شان ماند و فکر می‌کنم از بازار حذف شدند. اگر درباره این‌ها هم توضیح دهید، ممنون می‌شوم.

گوگانی: به نظرم اطلاعات از لحاظ زمانی پس و پیش شده است. زمانی که دوستان شرکت هاتف که بسیار هوشمند و متعهد به تولید بودند، فعالیت می‌کردند، دستگاه دست دوم NCR وجود داشت و دستگاه نو وجود داشت و نمایندگی NCR در ایران، فعال بود. در زمره تولیدکننده تجهیزات بانکی، سه شرکت عمده در دنیا وجود داشت NCR اول بود و سپس Diebold و Wincor Nixdorf در برخی سال‌ها رنکینگ دوم و سوم داشتند که جایگاه‌شان با هم تغییر می‌کرد. NCR و Diebold، آمریکایی بودند و Wincor Nixdorf آلمانی بود که در سال‌های اخیر به شرکت Diebold واگذار و به شرکت



گوگانی: اگر در سیستم بانکی، یک دستگاه مطمئن، از نظر حفظ امنیت پول، رعایت استاندارد و کیفیت موردقبول تولید شود، قطعا از تولید داخل حمایت خواهد کرد کم‌اینکه آقای همتی، آقای مغنی و شرکت ما دست‌اندرکار هستند. هروقت دستگاه خوب به مشتری دادیم و رضایت داشته‌اند، قطعا از ما حمایت کرده‌اند. نباید سیستم بانکی را یک‌طرفه در مظان اتهام قرار دهیم. البته روابطی وجود دارد و قطعا بعضی بانک‌ها، راحت‌تر هستند که از جای خاصی سرویس بگیرند چون از سرویس آن، راضی هستند

Nixdorf تبدیل شد. بنابراین الان دو شرکت که عموم دستگاه‌ها در اختیار این‌هاست، بیشتر نداریم.

البته بیشتر منظورم حمایت از تولید داخل توسط شبکه بانکی بود.

گوگانی: آن موقع، دستگاه NCR دست دوم مطرح نبود. موضوع این بود که شرکت هاتف وقتی شروع به تولید دستگاه خودپرداز کرد، تولید به معنای واقعی آن وجود نداشت و قطعات آن را از کشورهای دیگر، وارد می‌کردند اما طراحی بدنه با آنها بود. مشکلی که وجود داشت و می‌توانید از بانک‌هایی مانند صادرات، ملی، توسعه تعاون (که بانک توسعه تعاون در آخرین مراحل با هاتف در حال شراکت بود و متعهد شد ۵۰۰دستگاه از آنها خریداری کند و بخشی از سهام هاتف را خریده و این شرکت را تحت حمایت قرار دهد) بپرسید، این بود که کیفیت دستگاه و جوابگویی آن در سیستم بانکی به اثبات نرسید وگرنه سیستم بانکی، علاقه‌مند نبود هاتف را حذف کند. دستگاه از لحاظ کیفی، بانک‌ها را راضی نکرد. البته طبیعی بود این دستگاه در برابر دستگاه NCR که نامبروان دنیاست، نمی‌توانست حرفی برای گفتن داشته باشد اما بانک‌هایی هم که حمایت

همان سوال اول برمی‌گردد. این موارد، به نظرم چندان وجاهت قانونی ندارد. دغدغه فعالان سیستم بانکی این است که با ابزار مطمئنی به مردم سرویس بدهند. اگر این ابزار، مطمئن نباشد هم سیستم بانکی و هم مردم دچار مشکل می‌شوند. تجهیزات بانکی، تجهیزاتی نیستند که اگر اشکال داشته باشد، چندان تفاوت نکند. ما باید این بحث را دو قسمت کنیم: یکی بحث دستگاه پوز است و دیگری بحث دستگاه‌های خودکار بانکی یا سلف سرویس‌ها. بخش عمده صحبت من در زمینه دستگاه‌های ترمینال‌های بانکی است. وقتی از ATM صحبت می‌کنیم، سروته آن با پول سروکار دارد، وقتی صحبت از CRS می‌کنیم، باز هم با پول سروکار دارد. این دستگاه‌ها، باید دستگاه‌هایی باشند که سیستم بانکی به آن مطمئن باشد. اگر سختگیری وجود دارد، به این دلیل نیست که نمی‌خواهند از بخش تولید استفاده کنند بلکه بخش تجهیزات بانکی، حوزه خاصی است. بیشتر دغدغه بانکی، در حوزه موضوعات دیگر تولید است. اگر ما را با صنعت پتروشیمی مقایسه کنید، با آنها بسیار تفاوت داریم. من با سیستم بانکی، تصمیم‌گیران، هیات‌مدیره و غیره بسیار کار کرده‌ام. این افراد، دغدغه‌شان این است که جنسی که در اختیارشان قرار می‌گیرد، قابل اعتماد و دارای حداقل استانداردهایی باشد که در دنیا برای آن تعریف شده است. به عنوان مثال، دستگاهی تولید کنیم که گاو صندوق آن، حداقل استانداردهای جهانی را نداشته باشد. سیستم بانکی باید برای حفاظت از پولی که در این گاو صندوق است، هزینه‌های جانبی بسیاری انجام دهد تا امنیت این دستگاه و امنیت پولی که به امانت نزد بانک‌هاست، تامین کند. بدیهی است اصرار داشته باشند گاو صندوق فروخته‌شده، استاندارد لازم را داشته باشد و گواهی‌نامه آن به بانک عرضه شود. نکته دیگر موضوعی است که آقای مهندس همتی اشاره کردند. تداوم در تولید، نکته ظرفیتی است. ما شرکت‌هایی در ایران داشتیم که تولید را شروع کردند اما نتوانستند به تعهدات‌شان عمل کنند. قطعا چالش‌های زیادی پیش‌رو بوده که این چالش‌ها می‌تواند جذب سرمایه، تحریم، نبود استانداردها و غیره باشد. در مجموع به نظر من، باور غلطی است که بانک‌ها از جنس غیرتولیدی استفاده کنند و یا اینکه حمایت نکنند. واقعا مورد خاصی ندیدم. هر موقع ما جنس باکیفیت تولید کردیم که مشتری از نظر کیفیت، استانداردها و امنیت دستگاه، اطمینان داشته، قطعا آن را خریداری کرده است کم‌اینکه همین الان هم شرکت‌های درگیر در حوزه دستگاه‌های مونتاژ، فعال هستند. بنده از تعبیر مونتاژ استفاده می‌کنم چون تعریف من از تولید با دوستان، متفاوت است مثلا به تولید گاو صندوق، تولید نمی‌گویم؛ هروقت ما توانستیم BB، Dispenser، EPP و مانند آن تولید کنیم، این‌ها موتورها و قطعات اصلی دستگاه‌های ما هستند یا کارت ریدر، پرینترها، مانیتور و بوردهای کنترلی و نظایر آن نشان می‌دهد وارد بحث تولید شده‌ایم وگرنه گاو صندوق درست کردن، آورده جدی به عنوان تولید نیست.

البته ما مورد نفی صحبت‌های شما را در سال‌های گذشته داشته‌ایم. مثلا شرکت هاتف در زمینه تولید دستگاه ATM داخلی (حالا اینکه آن هم مونتاژ بوده یا نه، اطلاعات

ما در وضعیت فعلی نظام بانکی، نمونه‌هایی داریم که دوستان بر اساس روابط‌شان، یک‌سری تجهیزات وارد می‌کنند به عنوان کارت پرینتر و اینها را در شعب بانکی کشور، قرار می‌دهند و به واسطه ارتباط با شرکت خارجی، در حوزه پشتیبانی این کارت پرینترها که ریبون‌هایش هم مصرفی است، به این سمت می‌رود که با گذاشتن چیپست روی کارت پرینتر و ریبون، انحصار یک دهه‌ای برای خودشان ایجاد می‌کند و با قیمت‌های چند برابری نرم بازار، مناقصات را برنده می‌شوند و از این فضا استفاده می‌کنند. اگر بخواهیم در کشور، امثال فرهاد داشته باشیم که در حوزه تولیدات داخلی کار کنند و تعدادی جوان نخبه ایرانی، از تذاق کنند و از کشور، خارج نشوند، قاعدتا به واسطه رفتارهای این‌چینی، جایی برای آنها وجود ندارد. الان شرکت‌هایی در حوزه‌های مختلف و شبکه بانکی نیز در حال فعالیت هستند و تعدادشان زیاد

است و تعدادی را از هم دست داده‌ایم و نام و نشانی از آنها نیست. متاسفانه به دلایل مشخص قانونی، نمی‌توانم از شرکت و برند خاص اسم بیاورم اما فکر می‌کنم مدیران صنعت بانکی، متوجه منظور بنده شده‌اند. امیدوارم این دوستان، یک مقدار عرق ملی داشته باشند و کمی هم به فکر آینده مملکت و جوانانی که می‌خواهند زندگی کنند، باشند. به واسطه همین کارها، به اندازه چند نسل‌شان جمع کرده‌اند اما اینکه سیر نمی‌شوند، جای سوال است!

آقای اصغرزاد در گروه گفته‌اند خیلی‌ها هستند که سیر نمی‌شوند و بهتر است بی‌طرفی رسانه‌ای را رعایت کنیم و فرصت دفاع به ایشان یعنی «الف.ق.» را بدهیم. باید عرض کنم ما بارها از ایشان دعوت کردیم اما نمی‌دانم به چه علت نامشخصی، حتی پاسخ حضور یا عدم حضور هم داده نشد اما در هیچ‌کجای دنیا، حتی در

کشورهای پیشرفته، در شعب بانکی، کارت بانکی را در شعبه چاپ نمی‌کنند و همان لحظه در اختیار مشتری قرار نمی‌دهند. این کار، یک سرویس لاکچری است که در اختیار برخی بانک‌هاست که به صورت **VIP** به برخی مشتریان داده می‌شود. اینکه یک نفر چند ده هزار کارت پرینتر را با یک برند خاص وارد کند و انحصار ایجاد نماید و اعداد نجومی را در پشتیبانی ریبون‌ها استفاده کند، خوشایند نیست. البته نمونه‌های دیگری هم هست که به آن اشاره نمی‌کنم. اگر دوستان تمایل داشتند در یک برنامه خاص با این موضوع، می‌توانیم در خدمت‌شان باشیم. اگر شما یک نمونه اشاره کردید که در دنیا، کارت بانکی را در لحظه چاپ کنند و به مشتری بدهند، بنده حرفم را پس می‌گیرم. در گذشته این روال وجود داشت که مشتری در بانک، کارت بانکی را درخواست می‌داد، یک هفته بعد یا پست می‌شد یا به شعبه مراجعه می‌کرد.



می‌کند. همین الان شرکت‌هایی هستند که برای سه چهار رقیب، کالا تولید می‌کنند بدون اینکه هیچ کدام از اطلاعات مربوط به تولیدکنندگان، مورد سوءاستفاده قرار گیرد.

فکر کنم سامسونگ به ایل ال‌سی‌دی می‌دهد.
گوگانی: دقیقا! شاید شنیده باشید که یکی دو سال پیش ایل با سامسونگ، دعوای دادگاهی داشتند و در عین حال که درخصوص یک موضوع، در دادگاه بودند، مذاکره بر سر این بود که مثلا ال‌سی‌دی‌های EFD موبایل ایل را بتوانند از سامسونگ تامین کنند. این امر، بلوغ سازمانی بالایی را می‌خواهد که از امکانات همدیگر استفاده کنیم. به شهرک‌های صنعتی‌مان سر بزیند، البته این شعارهایی که در روزنامه‌ها داده می‌شود، کنار بگذارید. این شهرک‌ها با ۳۰درصد ظرفیت در حال فعالیت هستند. در این حالت، می‌خواهیم کارخانه بزینم، هزینه کنیم و پول بنا و سوله بدهیم و تا قصد فعالیت داریم، شرکت‌های دیگری هم ایجاد می‌شوند و بعد مجبور می‌شویم کارخانه را ببندیم و هزینه را فریز کنیم. مگر چقدر کشور ثروتمندی هستیم که بخواهیم این اقدامات را انجام دهیم. ما باید یاد بگیریم که از امکانات موجود، حداکثر بهره‌برداری را بکنیم؛ یعنی لزومی ندارد که کارخانه مجدد بزینم اما یاد بگیریم برای رقیب‌مان هم تولید کنیم بدون اینکه به اندازه سر سوزنی از اعتمادش به آن مجموعه سوءاستفاده کنیم. دنیا به همین شکل دارد به جلو می‌رود. بنابراین استفاده از امکانات موجود، قطعا به صلاح است اما یک‌سری پارامترها را باید از لحاظ فرهنگی، فکری و بلوغ همکاری مدنظر قرار دهیم.

به نکته درستی اشاره کردید. اگر دوستان در صنعت بانکی، چه در حوزه تولیدکنندگان و چه در حوزه ارایه‌کنندگان خدمت، به این موضوع توجه دقیق‌تری داشته باشند، بسیار راحت‌تر می‌توانند از فضا و امکاناتی که دارند، درآمد جدیدتری به‌دست آورند. در حوزه اپراتورهای تلفن همراه، ایرانسل و همراه‌اول، به راحتی رومینگ را به روی هم باز کردند و هرجایی که مشترک ایرانسل یا همراه‌اول از امکانات اپراتور رقیب استفاده کند، یک عددی به اپراتور رقیب داده می‌شود. چیز سختی هم نیست.

همتی: ببینید اصلا best practice دنیا همین است. دقیقا فرمایش آقای گوگانی است. در دنیا، بسیاری از شرکت‌های بزرگ، دست به تولید نمی‌شوند و طراحی و R&D را در اختیار دارند و بر اساس آن به سراغ زنجیره تامین می‌روند و در نهایت آن را به یک‌سری شرکت‌ها می‌دهند که کارشان تولید است و کارخانه‌دار هستند. بنده هم شرکت‌های متعددی را در چین ملاحظه کرده‌ام که یک محصول را برای چند شرکت با رعایت مسایل محرمانه تولید می‌کند. در صنعت داخلی خودمان باید حواس‌مان باشد. مقیاس‌پذیری و کمیت تولید مهم است. ما باید از سمت تقاضا به این موضوع برگردیم. امروز تقاضایی که در حوزه پرداخت و بانکی در کشور وجود دارد، حداقل شرکت‌های فعال در این زمینه، به راحتی پاسخگوی تامین این تقاضاها هستند. دوباره چرخ را اختراع کردن و اتلاف منابع و سرمایه‌گذاری سنگین کردن، موجب می‌شود کل این شرکت‌ها تضعیف شوند. ممکن است علایقی باشد که در این حوزه‌ها مشارکت شود. شرکت‌ها باید ظرفیت‌شان را بالا ببرند و اجازه بدهند در موضوعات سهامداری، این شرکت‌ها روی شرکت‌های فعلی سرمایه‌گذاری کنند نه اینکه اتلاف منابع شود و در نهایت بازار از دست برود.

معنی: ما تغییر نگاه فرهنگی نیاز داریم. مثلا در حوزه سرور، بحث کلود، تقریبا تغییر فرهنگی ایجاد شده است. ما واقعا در حوزه تولید به تغییر فرهنگ نیاز داریم. اگر مقیاس‌پذیری را رعایت نکنیم، قطعا همگی ضربه می‌خوریم. در تحریم‌های یکی دو سال گذشته، آنهایی که واردات دستگاه کارت‌خوان و غیره داشتند، اثرات آن را کاملا مشاهده کردند. مقیاس‌پذیری فقط برای تولیدکننده نیست، برای مشتری هم خیلی موثر است. باید بتوانیم این فرهنگ را جا بیندازیم.

جناب همتی و معنی! هر دو شما عزیزان، تولیدکننده هستید. لطفا بفرمایید الان

دستگاه‌های پوز بر اساس کیفیت دستگاه تولیدشده به فروش می‌رود یا بر اساس رابطه؟ احساس من این است که رابطه، می‌فروشد تا کیفیت محصول. هرچند هر دو شرکت هم بانک‌هایی تحت قرارداد در موضوعات مختلف دارید که به فروش محصول کمک می‌کند. در بازار ایران، رابطه می‌فروشد یا کیفیت محصول؟ لطفا فقط در حد اشاره جزیی پاسخ دهید.

معنی: از آنجا که رشته دکتری بنده بازاریابی بوده، باید عرض کنم در بازاریابی، یکی از آمیخته‌های بازاریابی، product است که در آن کیفیت و قیمت مطرح است. بسیاری از موارد در مناقصات با آقای همتی، رقیب هستیم. امسال چندین مناقصه با همدیگر رقیب بوده‌ایم که یا ایشان باخته‌اند یا ما. در مارکتینگ، یک موضوع هم بحث نوع ارتباط است؛ ارتباط به معنای خدمات پس از فروش، زنجیره فروش و مانند آن. نمی‌شود گفت که...

منظورم این بود که فقط یک اشاره کلی کنید کفه رابطه سنگین‌تر است یا کیفیت و قیمت؟

معنی: برای ما قیمت، خیلی تاثیر داشت.

همتی: بنده تاکید می‌کنم کیفیت یک‌شبه به دست نمی‌آید و به دوره و تجربه ۱۰ تا ۱۵ ساله برمی‌گردد. نظام پرداخت ما هم وقتی محصول کارت‌خوان وارد بازار می‌شود، در عین حال که دوست دارد با کف قیمت خرید کند، نگاهی به پشتیبانی پنج ساله تا احیانا هفت ساله محصول دارد؛ اینکه این شرکت، در مشکلات می‌تواند پشتیبانی کند، مهم است.



بنابراین من وزنه را به کیفیت و قیمت می‌دهم؛ به هرحال بیزینس به ارتباط سالم، نیاز دارد تا محصول را طوری عرضه کند که نیاز مشتری را برآورده کند.

البته بحث هفت تا ۱۰ سال با این فناوری‌ها که روز به روز تغییر می‌کند، چندان جایگاهی ندارد. در ادامه می‌زگرد به این مبحث خواهیم پرداخت که با ظهور بانکداری دیجیتال، تکلیف در حوزه تولید سخت‌افزارهای بانکی چیست.

گوگانی: در پارامتر فروش دستگاه‌های پوز، موجودیت در دسترس بودن آن را در مملکت ما اضافه کنید. کیفیت و قیمت یک مساله است و اینکه امکان وارد کردن و تولید را داریم، موضوع دیگری است. پس اگر محصول، وجود داشته باشد، مشتری به خاطر نیازش آن را هرچه باشد، می‌خرد.

بله. صددرد! شنیده شده حتی کلید دستگاه پوز که قبلا روی همان قیمت اولیه پوز به فروش می‌رفت، با شرایط تحریم، سختی و سوءاستفاده از این وضعیت، بابت آن، پول اضافه مطالبه می‌کنند! حالا این وسط، پول اضافه‌شده، به چه کسی می‌رسد، خدا می‌داند! بگذریم... آقای همتی! از سختی‌های تولید با شرایط موجود کشور صحبت کردیم. ما با پدیده شوم قاچاق اعم از مبادی رسمی یا غیررسمی مواجه هستیم. یک جایی شنیدم با وضعیت نرخ دلار و کاهش ارزش ریال، دستگاه‌های دست دوم پوز وارد کشور و شبکه پرداخت می‌شود و استاندارد‌ها را در برخی مواقع رعایت نمی‌کنند. لطفا اگر اطلاعاتی دارید که غیر از دستگاه پوز، آیا در بخش‌های

دیگر هم قاچاق داریم یا خیر، بفرمایید و اینکه حجم قاچاق، در وضعیت موجود، در مقایسه با بازار مصرفی به چه میزان است؟

همتی: قاچاق در مفهوم عام خود، عموما در دو دسته از محصولات اتفاق می‌افتد. اول زمانی که ورود محصولات به کشور ممنوع است البته نه تنها در حوزه ما بلکه در سایر حوزه‌ها هم همین‌طور است و دوم زمانی که یک انتخاب است. ورود یک محصول به کشور، ممنوع نیست اما الزاما هزینه‌های گمرک و غیره بهای تمام‌شده محصول را افزایش می‌دهد و واسطه‌گر و دلال را مجبور می‌کند وارد قاچاق شوند. نکته مبالغه‌آمیزی را خدمت‌تان عرض کنم. اتفاقا ترکیب عجیبی در این حوزه در حال رخ دادن است و روز به روز در حال تعمیق است؛ هم در حوزه بانکی و هم پرداخت. در حوزه بانکی، حاضران در این میزگرد آنلاین می‌دانند که معمولا از مرزهای شمال غربی کشور، تعداد زیادی قطعات دست دوم ماشین‌های بانکی که عموما عمر بیش از ۱۵ یا ۲۰ ساله دارند و در کشورهایی مانند ترکیه و روسیه قبلا استفاده شده، وارد کشور می‌شوند و حتی در بعضی مناطق آزاد، این قطعات، ریفریش اولیه می‌شود و یا برای آن بادی می‌سازند و یا از مجموعه بادی‌هایی که در کشور، مستعمل بوده و آزاد شده، جای‌گذاری می‌کنند و این دستگاه‌ها وارد چرخه ATM‌های تراکنشی می‌شوند. این اتفاق، به‌طور مشخص کشور را به زباله‌دانی محصولات بانکی کشورهای دیگر مثل ترکیه، روسیه و چین تبدیل می‌کند. این امر، دشمن تولید و کیفیت خدمات شده که فرد یا نظام پرداخت و بانکی را دچار پرستاری و نگهداری می‌کند و عملا اتلاف منابع ملی است. این در حالی است که محصولی که عمر مفید آن پنج سال است و در کشور مبدا بیشتر از این میزان، از آن کار کشیده شده، قرار نیست و نباید همان عمر را در کشور ما تکرار کند.

الان ATM‌های از رده خارج که بانک‌ها خودشان به مزایده می‌گذارند، همین وضعیت برای آنها هم اتفاق می‌افتد. درست است؟

همتی: بله دقیقا! بسیاری از این ATM‌ها هم توسط بانک‌ها از چرخه آزاد می‌شوند، چندان‌ا یکی می‌شوند و به مسیر هدایت تراکنش می‌روند. در حوزه کارت‌خوان هم این موضوع وجود دارد. البته در یک‌سری برندها و تایپ‌های خاص است. به‌طور مشخص از کشور چین می‌آید و در ترکیه یا دویی، دستگاه‌های مستعمل به صورت غیرقانونی وارد می‌شود چون واردات کالای مستعمل ممنوع است. در این حوزه، با اولین مشکلی که دستگاه به

آن برمی‌خورد و پشت دستگاه باز می‌شود، عملا نمی‌توان آن را به چرخه خودش برگرداند. عموما این دستگاه‌ها، صفحه کلیدهای غیرایرانی دارند و به لحاظ ارتباط با اپراتورها، دچار مشکل می‌شوند و این‌ها دشمن ارایه کیفیت خوب و تولید شده است.

در اینجا، دو پیشنهاد داشتم. البته یکی از این‌ها را نمی‌توان پیشنهاد نامید. یکی اینکه سازمان‌ها و نهادهای دولتی که مسوولیت نظارت را دارند، باید جلوی واردات را بگیرند. نکته دوم که شاید با تلاش لازم برای همیشه جلوی آن گرفته شود، هم در حوزه بانکی و هم در حوزه پرداخت، بحث رجیستری این دستگاه‌هاست. در حوزه موبایل بعد از سال‌های سال که واردات قاچاق وجود داشت، ظرف دو سال گذشته، رجیستری، انجام و تقریبا موضوع، حل شد. در حوزه بانکی و پرداخت نیز می‌توانیم به راحتی با رجیستر کردن شماره سریال دستگاه‌هایی که به صورت قانونی وارد کشور شده و یا به صورت قانونی از شرکت‌های تولیدکننده داخلی ایجاد شده، سمت رگولاتور داشته باشیم و هنگامی که دستگاه در حال نصب است، کنترل شده و سپس، کار عادی خودش را انجام دهد. در این زمینه، نیاز به همراهی، تعامل و کمک دو سه مجموعه دولتی یعنی بانک مرکزی، وزارت صمت و گمرک وجود دارد.

از نظر اجرایی، هزینه – فایده آن چقدر است؟ چون دوباره موبایل برای رجیستری، می‌گفتند آن‌قدر هزینه‌اش سنگین است که اصلا نمی‌توانیم به سمت آن برویم. در این حوزه مطالعاتی داشته‌اید که اگر اعلام شد شرکتی، رجیستری را انجام دهد، هزینه آن چقدر است؟

همتی: بنده دنبال عدد آن نرفته‌ام اما موضوع ساده‌ای است. الان ما واردات محصول کامل حداقل در حوزه کارت‌خوان نداریم. ما موظف هستیم ماهانه محصولات تولیدی را در سایت بهینه‌یاب وارد کنیم. خب می‌توانیم سریال را هم وارد نماییم تا این سریال، به عنوان فایل، در اختیار رگولاتور قرار گیرد و موقع نصب شدن این محصولات، فقط نیاز به چک کردن است و اینکه در چارچوب مقررات قانونی کشور در داخل تولید شده و قاچاق نیست. این امر، اجازه می‌دهد نظام بانکی یا پرداخت، پیش برود. به لحاظ پیاده‌سازی، این موضوع را چندان پیچیده نمی‌بینم شاید پیچیدگی در حوزه موبایل در اینجا نباشد. چون در آنجا با شمارگان زیادی از افراد، سروکار داریم اما در اینجا با حدود هفت هشت PSP به علاوه بانک‌ها مواجه هستیم.

معنی: در بحث قاچاق، یکی بحث هزینه– فایده است اما نگاه دیگر، این است که چقدر سرمایه‌گذاری در کشور انجام شده است. هزینه سرمایه‌گذاری را با هر هزینه دیگری بسنجید، قابل قیاس نیست. وزنه آن بسیار بیشتر از این حرف‌هاست. ما در این حوزه، یکپارچگی نداریم. وزارت صمت یک مسوولیتی دارد، بانک مرکزی هم که فکر نمی‌کنم در زمینه تولید برای خودش مسوولیتی قائل باشد و سازمان‌های مبارزه با قاچاق هم سر جای‌شان هستند. یکپارچگی نداشتن در این حوزه، باعث شده اصلا هیچ‌کس مسوولیت پیدا نکند وگرنه بحث رجیستری توسط بنده، دکتر مظاهری و آقای مهندس همتی، از یک‌سال و نیم پیش تا کنون در حال پیگیری است. قبلا در حوزه ATM بود و حالا در حوزه پوز هم



در حال رخ دادن است و تبعات آن هم هدر رفتن سرمایه‌های کشور است. عدم یکپارچگی در نظام اداری و قوانین ما موجب شده که هرکس توپ را به سمت دیگری بیندازد. این امر، اذیت‌کننده است.

قیل از برنامه با آقای دکتر مظاهری صحبت می‌کردم که الان هم در جمع ما هستند. به نکته درستی اشاره می‌کردند که اگر واقعا بحث تولید در داخل کشور، این‌قدر مهم است که سه سال است به صورت پیاپی در قالب شعار سال، توسط مقام معظم رهبری اشاره می‌شود، آقایان در بدنه دولت و نظام، مانند ستاد ملی کرونا، ستادی تشکیل دهند و از همه قوا، سران یا معاونان اول هر قوه، به درستی تصمیم بگیرند و این پاس کاری را جمع کنند. اگر موضوع، مهم است، ستاد تولید داخلی متشکل از کسانی که می‌توانند تصمیم‌ساز باشند، تشکیل دهند. هرچند ستاد ملی کرونا را هم به واسطه اتفاقاتی که رخ داده، کارآ ندیدم اما اگر اراده قوی‌تری پشت آن باشد، می‌تواند چشم‌انداز درست‌تری را ترسیم کند. بگذریم. جناب گوگانی! مستحضر هستید همیشه نسبتي از تولید ناخالص ملی ما سرمایه‌گذاری می‌شود. به طور معمول، در اقتصاد ایران، بین ۳۰ تا ۳۵ درصد تولید ناخالص ملی، سرمایه‌گذاری می‌شد اما در سال‌های اخیر، این رقم به ۲۲ درصد کاهش پیدا کرده که بسیار کم است. این روند، از نظر شما چه آسیب‌هایی به صنایع داخلی زده است؟

گوگانی: اگر شرکتی بخشی از مجموعه درآمد

سالانه‌اش را در R&D سرمایه‌گذاری نکند، قطعا در آینده نه چندان دور چه از لحاظ فنی، چه از نظر به‌روزروری محصولات یا ایجاد محصولات جدید با مشکلات عدیده‌ای مواجه خواهد شد. بخشی از سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه، ممکن است جواب بدهد و بخشی دیگر، واقعا جزء هزینه‌ها قلمداد می‌شود ولی ضرورت دارد. در دنیا بخش بسیار بزرگی از شرکت‌ها، این بخش را از نظر منابع درآمدی تغذیه می‌کنند. در مقیاس بزرگ‌تر، آماري که اشاره کردید، بیشتر قابل تاسف است. هزینه‌های جاری و مخارج روزمره به قدری زیاد می‌شود و جذب تمامی منابع خارجی به گونه‌ای در مسائل دیگر، سرمایه‌گذاری می‌شود که بحث سرمایه‌گذاری در این زمینه را به شدت کاهش داده و فرمایش شما کاملا درست است. این رقم در سال قبل، به ۲۲ درصد رسیده که مشکلات جدی ایجاد خواهد کرد و آسیب‌هایی که به صنایع داخلی از جمله شرکت ما می‌زند مانند به‌روزروری، تولید روی دستگاه‌های جدید و جوابگویی به نیازهای جدید، بسیار زیاد است. حتما در سوالات شما هم مطرح خواهد شد که نظام بانکی ما با دیجیتال شدن فضای کاری، به چه سمت و سویی خواهد رفت؟ اگر در این زمینه، سرمایه‌گذاری نشود، قطعا نظام بانکی در آینده با مشکلات جدی در خصوص به‌کارگیری تجهیزات مربوط به اقتصاد دیجیتال و بانکداری دیجیتالی روبه‌رو خواهد شد. ما هم بخشی از صنعت این کشور هستیم. ما تحریم‌های کمرشکن داشتیم. هرچند بنده معتقدم همه مشکلات به تحریم برنمی‌گردد. هرچند تحریم موثر است، اما برخی تحریم‌ها می‌تواند فرصتی برای کشور باشد. با این حال، درخصوص صنایع ما که بسیار به بازارهای جهانی وابسته است، قطعا تحریم‌ها، آسیب جدی خواهد زد. فشار عدم ثبات در اقتصاد کلان، بر روی بحث سرمایه‌گذاری خواهد بود و تشکیل سرمایه، کوچک‌تر خواهد شد. یکی از عناصر اساسی در تولید، نبود نقدینگی مناسب است؛ یعنی اگر سرمایه مناسب نداشته باشید، تولید به میزان دلخواه نخواهد رسید. امیدوارم با بهبود شرایط سیاسی، کاهش تحریم‌ها و ثبات در اقتصاد کلان وضعیت بهتری داشته باشیم. بدون وصل شدن به اقتصاد جهانی نمی‌توانیم حرکت‌های جدی داشته باشیم. اتصال به اقتصاد دنیا، تولید ما را مفهوم می‌دهد. ما مانند چین نیستیم که بخش عمده‌ای از تولیدات ما در داخل مصرف داشته باشد. اگر می‌خواهیم تولیدی داشته باشیم که حرفی برای گفتن داشته باشد، باید به اقتصاد جهانی متصل شویم لذا امیدوارم اصلاح بنیادی ایجاد شود تا تشکیل سرمایه، دوباره شکل بگیرد و آمارهای بالایی نشان دهد. حتی ۳۰ تا ۳۵ درصد هم برای کشور در حال توسعه هم جوابگو نیست.

معنی: بنده یک نکته عرض کنم. چرا سرمایه‌گذاری اتفاق نیفتاده است؟ نکته اول اینکه تجربه گذشته سرمایه‌گذاران قبلی، عمدتا به شکست منجر شده است. وقتی به شهرک‌های صنعتی مراجعه می‌کنید و می‌بینید تولید، متوقف شده، برای آن فرد صرفه ندارد که دوباره سرمایه‌گذاری کند، کسی که طعم شیرین واردات را چشیده، دیگر به راحتی حاضر نیست سرمایه‌گذاری کند. این فرهنگ، باید اصلاح شود. نکته دوم اینکه در اقتصاد کلان، وقتی بازارهای موازی، بیشتر درآمدزایی می‌کنند، چرا باید سرمایه‌گذاری اتفاق بیفتد. نگاه دولت هم که این‌گونه نیست، خود سرمایه‌گذار خصوصی هم وقتی می‌بیند بازارهای موازی بیشتر حواب می‌دهد، چه انتظاری هست، در حوزه تولید، سرمایه‌گذاری کند؟ نکته سوم، تغییر مکرر قوانین است. هر دو هفته یا سه هفته یک بار یک قانون جدید در حوزه گمرک، ارز، نحوه پرداخت بیمه و... ابلاغ می‌شود و وقتی تولیدکننده با این همه قوانین و مشکلات مواجه می‌شود، چرا باید اشتیاق به سرمایه‌گذاری داشته باشد؟ نکته کلیدی‌تر همین است. اگر پارامترهای کلان اقتصادی درست بود، چگونه مردم حاضر می‌شدند ساختمان‌شان خالی بماند اما در حوزه ساختمان سرمایه‌گذاری کنند چون آورده اقتصادی‌اش زیاد است حتی اگر اجاره ندهند و از آن استفاده نکنند. در حوزه سرمایه‌گذاری، تجربه گذشته، بدتر می‌شود. حالا در زمینه اتفاقاتی که سرمایه‌گذاری شده، حداقل کمک کنیم این موارد،

تکنولوژی از خارج کشور که سختی‌های خودش را دارد، نیز باید به آن اضافه کرد. در داخل، نوع نگاه به شرکت‌های تولیدکننده با شرکت‌های بازرگانی حداقل در گمرکات یا تخصیص ارز، بسیار نزدیک به هم است. مشخصا وزارت صمت، نگاهی کمی متفاوت است چون مجری و صاحب گسترش تولید در کشور است اما وقتی نوبت به واردات مواد اولیه، تامین و تخصیص ارز می‌شود، برای کوچک‌ترین موضوعی باید در بوروکراسی اداری سازمان‌های درگیر مانند وزارت صمت، بانک مرکزی و گمرکات رفت‌وآمد کنیم و به وضعیتی برسیم که شاید از زمان درخواست برای وارد کردن مواد اولیه تا درب انبار، حدود شش ماه طول بکشد که نزدیک به دو ماه آن، درگیر همین بوروکراسی‌های اداری باشد. می‌خواهم نگاه کلان‌تر به این موضوع داشته باشم. واقعیت این است که رگولاتور یا دولت، در بحث تولید، استراتژی بلندمدت نیاز دارد و این استراتژی، نباید به دولت‌های چهار ساله محدود شود و باید در قالب برنامه‌های چند ده ساله باشد تا بتوان از تولید حفاظت کرد. تولید یک‌شبه ایجاد نمی‌شود اما با یک تصمیم ساده در زمینه آزادسازی واردات یا سرکوب نرخ ارز، به شدت تحت‌الشعاع

قرار می‌گیرد و نابود می‌شود و سابقه بدی برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌شود که در سال‌های بعد، کسی از سرمایه‌گذاران به آن فکر نمی‌کند. نکته دیگر اینکه بازار ۸۰ میلیونی ایران، سرمایه و دارایی مردم است. ما و دولت نباید اجازه بدهیم که این بازار به راحتی در اختیار شرکت‌های خارجی قرار بگیرد آن هم به صرف صادرات و واردات. ابتدای صحبت‌هایم هم عرض کردم. تجربه چین با ژاپن و کره با ژاپن را ببینید. هر شرکت ژاپنی که می‌خواهد در شروع در بازار چین و کره فعالیت داشته باشد، باید با یک شرکت چینی یا کره‌ای همراه شود چون این موارد، بعدا در مباحث قیمت، انتقال تکنولوژی و نیروی انسانی به این کشورها کمک می‌کند. اینکه به راحتی بعد از هر گشایشی، درهای مملکت را به روی همان شرکت‌هایی که ما را در سختی‌ها رها کرده‌اند، باز می‌کنیم و اجازه می‌دهیم دوباره به راحتی برگردند، شاید بزرگ‌ترین ضربه‌ای است که در این سال‌ها خورده‌ایم. نکته دیگر به عنوان پیشنهاد این است که ما مفهومی در گمرک داریم. معمولا نوع برخورد گمرک با شرکت‌هایی که کارهای وارداتی اعم از مواد اولیه یا کالا دارند، بر اساس سوابق، خوش حسایی و خوش اظهاری است و بر این اساس، مقوله‌بندی کرده‌اند؛ مثلا لاین سبز، لاین زرد و لاین قرمز. شرکت‌ها بر اساس این لاین در مسیر **fast track** قرار می‌گیرند. تولید واقعا به این مسیر نیاز دارد. ما نمی‌توانیم در مقام مقایسه با یک شرکت بازرگانی عمل کنیم. در تولید، مباحث دارای سه وجه اساسی **CAPEX**، **OPEX** و پرداخت حقوق بدنه کارگری و تامین داخلی است. بخشی از ماژول‌ها و قطعات را از داخل کشور تامین و در داخل سرمایه‌گذاری می‌کنیم و بخش عمده‌ای را از خارج وارد می‌کنیم. اکنون اگر ترکیب اینها در بخش واردات، به هر دلیلی در وزارت صمت، گمرک یا بانک مرکزی، یک دفعه متوقف شود عملا برای مدت زمان طولانی، سرمایه‌ای که برای دو حوزه دیگر، در داخل انجام داده‌ایم، بлатکلیف است و محصول نهایی نداریم. حالا این وضعیت ما را با شرکت‌های بازرگانی مقایسه کنید. هروقت کسی متوقفش کرد، پولش همراهش است و به راحتی به بازار دلالی و واسطه‌گری می‌رود اما ما سرمایه‌گذاری کردیم و به مسیر سبز نیاز داریم. دوستان در بدنه دولت و به عبارتی کابینه اقتصادی دولت که ترکیبی از بانک مرکزی، وزارت صمت، وزارت اقتصاد و زیرمجموعه آن، گمرک است، باید انعطاف‌هایی ایجاد کنند که شرکت‌هایی که واقعا تولیدکننده هستند، حمایت شوند. در مجموعه نظام بانکی و پرداخت نیز شرکت‌های زیادی داریم که فقط یک پروانه بهره‌برداری دریافت کرده‌اند و خود را تولیدکننده می‌دانند. منظورم شرکت‌هایی هستند که واقعا تولیدکننده هستند، سایت دارند، خروجی دارند و در سامانه بهین‌یاب ماهانه ثبت می‌شود، توسط سازمان‌های استانی وزارت صمت، بازرسی و حسابرسی می‌شوند و محصولات‌شان در سامانه



اجتماعی، نقش بسیار اساسی دارند. ببینید کسی که تولید می‌کند، به زودی به سوددهی نمی‌رسد. سرمایه‌گذاری انجام‌شده و کالایی که قرار است تولید شود، حتی اگر متقاضی هم داشته باشد، سربسر شدن آن سال‌ها طول می‌کشد. ضمن اینکه هزینه‌های جاری هم داریم. بنابراین سرمایه‌گذاران را تشویق کنیم که در زمینه تولید، چند سال از دادن مالیات معاف باشند و یا کارگران و کارمندانی که استخدام می‌کنند، از دادن حق بیمه معاف باشند. کمک کنیم تا نهاد تولیدی شکل بگیرد و بعد از اینکه به سوددهی رسید، بر اساس اسناد مثبت، موردبررسی قرار گیرد. قوانینی تدوین کنیم که تولیدکننده بدانند تا پنج سال آینده، در بحث مالیات و تامین اجتماعی، حمایت می‌شود. در حالی که الان بلافاصله بعد از راه‌اندازی خط تولید و استخدام ده‌ها نفر، روز دوم باید ثبت کنید و قانون حمایت سازمان تامین اجتماعی مانند شرکت-های معمولی است و حمایتی صورت نمی‌گیرد. بنابراین، بخشی از موانع، تحریم‌هاست. ما پذیرفته‌ایم در کشوری کار می‌کنیم که با وجود این تحریم‌ها، باید تولید کنیم اما تحریم جدی‌تر در داخل مملکت است. باورهای غیرحمایتی و سازمان‌هایی که قوانین آنها، به هیچ‌وجه حمایت‌کننده تولید نیست و هیچ‌گونه نهاد حمایتی درخصوص جذب سرمایه برای این موضوع نیز نداریم و اگر حمایت، شکل گرفت و مدارکی برای این منظور فراهم شد، آن هم اگر جزء موارد حمایتی باشد، بعد از سرمایه‌گذاری، می‌توانیم از طریق سیستم بانکی، منابعی را جذب کنیم اما قطعا باید به کانال رفتارهای جاری وارد شویم که مناسب بازار سرمایه است نه بازار تولید. بنابراین برخی موانع ما، تحریم‌های خارجی، جذاب بودن بازارهای غیرمولد و عدم قوانین حمایتی برای تولید به عنوان مانع داخلی است. امیدواریم با فرمایشات مقام معظم رهبری در کلان کشور، این موانع، مرتفع شود، چون قوانین، متضاد است. اگر بخشی، راضی باشد، بخش دیگر، قوانینی دارد که آن قوانین، محدودکننده است. مثلا اگر وزارت صمت قوانینی دارد، آن قوانین در گمرک جاری نیست و با آن قوانین ارزیابی می‌شوید. این قوانین، باید موانع را به صورت یکپارچه حل کند وگرنه اگر بخشی را حل کرده و بخشی را خیر، تولیدکننده دوباره گرفتار می‌شود و به پاسخ مطلوبی نخواهیم رسید و کماکان بازار دلالی و واسطه‌گری در کشور رشد خواهد کرد.

همتی: اجازه بدهید ابتدا تاریخچه‌ای عرض کنم. ما از سال ۹۶ وارد بحث تولید شدیم و الان حدود ۸۰۰۰ مترمربع، فضای تولیدی داریم و نزدیک به ۱۰۰ نفر به صورت مستقیم در قزوین کار تولید را انجام می‌دهند. شرکت‌هایی که در داخل کشور، زنجیره تامین داخلی ما را برعهده دارند، به صورت غیرمستقیم، حدود ۳۰۰ نفر ظرفیت دارند. این تاریخچه را از این جهت عرض کردم که این پلتفرم یک‌شبه به وجود نیامده و حداقل چهار سال طول کشیده است. البته وضعیت انتقال

استعدادهای ناب متخصصان و تولیدکنندگان ایرانی را نمی‌دهد. از مسیرهای پریچ و خم اداری برای گرفتن مجوزهای قانونی گرفته تا عدم برخورد قاطع با واردات و قاچاق کالاهای مشابه خارجی. اینها موانعی هستند که وجود دارد و تاخت‌وتاز دلال‌ها و واسطه‌ها، ثمری جز ضرر برای تولیدکننده و مصرف‌کننده ندارد. جناب گوگانی! خواسته شما برای رفع موانع چیست؟ دقیقا این موانع را در چه جاهایی می‌بینید؟ لطفا آقایان همتی و مغنی هم به سوال، پاسخ دهند.

گوگانی: درست فرمودید. الان مقام معظم رهبری سه سال است که روی موضوع تولید، پافشاری می‌کنند و در شعار سال هم دو موضوع به تولید اضافه کردند. نکات دقیق و قابل اتکایی را مطرح می‌کنند که نشان می‌دهد یا گزارش‌هایی به ایشان رسیده و یا افرادی ماموریت‌هایی پیدا کردند که این موضوعات را بررسی کنند و ایشان، چکیده موضوع را در سخنرانی سال با مردم در میان بگذارند. بزرگ‌ترین مشکلی که ما داریم این است که اگر بخواهیم یک بحث تولیدی را راه‌اندازی کنیم و از صفر شروع نماییم، باید یک سال و اندی مقدمات کار را فراهم کنیم تا کارخانه تولیدی آماده شود. بعد از این همه سرمایه‌گذاری، یک سال و اندی از دست داده‌ایم. برای این نوع سرمایه‌گذاری، هیچ‌گونه حمایت‌کننده‌ای وجود ندارد و اگر هم داشته باشد، باید با سود بالایی به صاحب سرمایه بازگردانده شود. اگر شرایط عادی داشته باشیم، یعنی تحریم نباشد و بتوانیم روابط سالم و مستمر با تامین‌کنندگان در خارج از کشور داشته باشیم، باز هم موانع زیادی در داخل کشور داریم. اول اینکه قوانین ما حامی دلالی و واسطه‌گری است نه تولید. اگر قوانین را نگاه کنید، به عنوان مثال، اگر بخواهید کار معاملاتی انجام دهید یا سکه خرید و فروش کنید، وقتی پارلمان مملکت برای سود حاصل از این سرمایه‌گذاری، بحث مالیاتی می‌بندد، صدای بسیاری از افراد درمی‌آید و موضوع به هاله‌ای از ابهام می‌رود و ساکت می‌ماند. طبیعی است وقتی کل قوانین مملکت، حامی دلالی است، چطور می‌توان سرمایه-گذاری، تولید و تمامی قوانین را حل کرد. ما می‌توانیم با تغییر تفکرات، مجوز تولید را صادر کنیم و در حین اجرا راستی‌آزمایی نماییم؛ به این مفهوم که قدم‌هایی که برای اخذ پروانه تولید طی شود، اجازه داده شود بعد از اینکه طرح تولیدکننده موردتایید قرار گرفت، اقداماتش را شروع کند. اگر خودش هم کارگاه نداشته باشد، محلی را اجاره و تولید را شروع کند و در حین تولید، راستی‌آزمایی انجام شود. با این کار، زمان را کوتاه و نهادهای مجوزدهنده را نیز در فضایی جمع‌آوری می‌کنیم. مجوزها نیز به صورت سلسله‌وار صادر نشود و در یکی دو قدم این اتفاق بیفتد. نکته دیگر اینکه بحث جذابیت بازارهای غیرمولد را حذف کنیم. در این زمینه دو سازمان امور مالیاتی و سازمان تامین

همتی: بنده قصد دارم از طریق یک مدل استانداردشده دنیا به بازار سرمایه کشور خودمان برسم. بازارهای مالی دنیا، سه جنبه دارند: بازار سهام که در ایران به بازار سرمایه معروف است، بازار مشتقات و بازار اوراق بدهی. عموما ما به هر سه اینها، بازار سرمایه می‌گوییم. شرکت‌های تولیدی در شروع، مجموعه فاکتورها یا عوامل موردنیاز برای پذیرش در بورس را ندارند. سازمان بورس هم برای پذیرش شرکت‌ها، یک‌سری شرایط مانند سودآوری و استمرار کسب‌وکار دارد. معمولا شرکت‌هایی که در یک دوره پنج‌ساله توانسته‌اند به یک سود برسند و نشان داده‌اند که این سود، نوسان زیادی ندارد، آن‌وقت کاندیدا می‌شوند که وارد بازار سرمایه شوند و از محل فروش، بخشی از سهام‌شان، بسته به نوع بازار، بین ۵ تا ۱۰ درصد می‌توانند برای بحث سرمایه‌گذاری آتی یا **R&D** تامین منابع کنند. بنابراین فارغ از شرکت‌های بالغ، شرکت‌های جدیدی که وارد این حوزه می‌شوند، نمی‌توانند از این بازار، منتفع شوند. با این حال، بازار سرمایه، کارکرد اساسی دیگری دارد که بازار اوراق بدهی است. شاید در دنیا، حجم بزرگی از بازارهای مالی، بیش از ۵۰ درصد، همین بازار است. در ایران هم این بازار به نوعی وجود دارد. شرکت‌هایی که توانایی ورود به بورس اوراق بهادار را ندارند، از طریق ارائه پروپوزال‌های سرمایه‌گذاری، معرفی یا ارائه تضامین لازم و تایید سازمان بورس، می‌توانند در قالب اوراق بدهی، در بازه‌های یک تا سه ساله، منابعی را از اینجا **leverage** کنند و در سررسیدهای مشخص، هزینه‌های کسانی که در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده‌اند، بدهند و در سررسید، آن را پرداخت کنند. واقعیت این است که چون در این حوزه، نظام بازار سرمایه، دنباله‌رو نظام بانکی ماست، به قدری در زمینه تضامین و... سختگیری است که برای اینکه بازار سرمایه، ریسک بازپرداخت اعداد در سررسید را صددرصد گارانتی کند، تقریبا بدون اینکه بانک، کل این پروپوزال را ضمانت نکند، به این شرکت‌ها اجازه استفاده از این ابزار خوب مالی را نمی‌دهد. در مجموع، من خیلی خوش‌بین نیستم که شرایط بازار سرمایه از نگاه تامین منابع برای شرکت‌ها، از هر دو جهت، هم در لیست شدن در مجموع شرکت‌های بازار سرمایه یا از طریق اوراق بدهی بتواند کمک شایان توجهی به مجموعه داشته باشد. البته این موضوع، یک تحلیل کلی بود اما درباره سوال مشخص شما درباره ورود مجموعه توسن تکنو به سازمان بورس، دقیقا ما نیز در استراتژی خود، آن را مدنظر داریم اما انجام آن به زمان و تایید هلدینگ فناوری تک‌وستا بستگی دارد اما جزء برنامه‌هایی است که شدیدا دنبال می‌کنیم.

به بخش سوم شعار امسال یعنی «مانع‌زدایی‌ها» می‌رسیم. حقیقت تلخ جامعه ما که به یک درد کهنه و قدیمی تبدیل شده، این است که عوامل و موانع زیادی بر سر راه تولید قرار دارد و اجازه شکوفا شدن به

به بهره‌وری بیشتر برسد و چند نمونه موفق به بقیه نشان دهیم که می‌توانیم این فرهنگ را تغییر دهیم. اگر امسال این موضوع را جا بیندازیم، خودش خیلی جای کار دارد.

همتی: بنده دو آمار در این زمینه عرض می‌کنم. بر اساس گزارش تجارت فردا، تولید ناخالص داخلی ایران در سال ۱۹۷۹ با ۲۰۱۶ با یک‌سری از کشورهایی که با ما بحث صنعتی شدن را شروع کردند، مقایسه شده است. این مقدار در طول این بازه زمانی، در ایران ۴،۵ برابر شده در حالی که در ترکیه ۲۰ برابر، کره ۲۴ برابر و مالزی ۱۸ برابر شده است. این امر، نشان می‌دهد حجم اقتصاد به شدت کوچک شده است. می‌توان به جرات گفت یکی از دلایل آن، همین عدم تشکیل سرمایه است. ما در حوزه‌های سرمایه‌گذاری نتوانستیم در این دوره، بر اساس استانداردهای متداول، بخش عمده‌ای از ارزش افزوده یا درآمد ملی کشور را به سمت سرمایه‌گذاری در این حوزه سوق دهیم. در کلاب هاوسی دکتر همتی که چندی پیش برگزار شد، بحث تشکیل سرمایه هم مورد توجه قرار گرفت. ایشان اعلام کرد از سال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۰، متوسط ۱۰ سال گذشته، در مجموع دو درصد تشکیل سرمایه ثابت داشتیم؛ البته این رقم، متوسط یا میانگین است و ممکن است در برخی سال‌ها مثبت یا منفی بوده باشد. سپس این موضوع را با تورم، مقایسه و اشاره کردند که وضعیت کشور در این حوزه، اصلا خوب نیست. شاید مهم‌ترین شاخص تشکیل سرمایه، افزایش سرمایه‌گذاری است که به طور اتوماتیک، رشد اقتصادی را به دنبال دارد و رشد اقتصادی، افزایش سود بنگاه‌ها را به دنبال دارد، سرمایه-گذاری بیشتر، اشتغال ایجاد می‌کند و باعث چرخه مصرف و تحریک تقاضا می‌شود. دقیقا یک دور است که اگر تشکیل سرمایه درست شکل بگیرد، انتهای آن به افزایش مصرف می‌رسد و دوباره از نو شروع می‌کند. به هر ترتیب، شرایط موجود، زنگ خطر بزرگی است که دلایل متعدد آن را آقای مغنی برشمردند و فقط به صنعت ما مربوط نمی‌شود و در سایر صنایع نیز موضوع، بغرنج و ادیت‌کننده‌ای است.

برسیم به حوزه جذاب بازار سرمایه. یکی از مشکلاتی که در میزگرد درخصوص وجود و جذب سرمایه برای تولید و توسعه مطرح شد، می‌تواند بازار سرمایه باشد که در تحقق شعار ۱۴۰۰ یکی از راهکارهای خوب در این فضااست. البته به خاطر اتفاقات ناخوشایندی که در بازار سرمایه در سال گذشته و ادامه آن در حال حاضر رخ داده، وضعیت خوب نیست و اعتماد عمومی نسبت به بازار سرمایه نیز به واسطه اتفاقاتی که همگی در جریان هستند، از دست رفت در حالی که این بازار می‌توانست سرمایه‌های کوچک را جمع و به سرمایه بزرگ تبدیل کند و در اختیار شرکت‌ها قرار دهد و شرکت‌ها به واسطه آن، اقدام به تولید و توسعه فعالیت‌های خود کنند. لطفا هر دو بزرگوار، آقای مغنی و همتی به این سوال، پاسخ دهند که دیدگاه‌شان نسبت به بازار سرمایه چیست؟ و آیا می‌توان همچنان چشم امید به جذب سرمایه از سمت بازار سرمایه داشت؟ البته هیچ‌کدام از شرکت‌هایی که آقایان همتی و مغنی در آن فعالیت می‌کنند، عملا در بازار سرمایه نیستند. هرچند شنیده‌ام دوستان برای ورود به بورس، برنامه دارند. آقای مغنی لطفا اول شما بفرمایید.

مغنی: متأسفانه در سال گذشته، در بازار سرمایه، ما سرمایه اجتماعی را از دست دادیم. علی‌رغم همه این اتفاقات، به اعتقاد بنده، این برگشت اتفاق می‌افتد و بازارهای موازی به تعادل می‌رسند. در حوزه استراتژی، اینکه فن‌اپ‌تک ورود پیدا کند، قطعا این برنامه را داریم اما اینکه امسال ورود کنیم یا سال آینده، سیاستی است که هلدینگ فن‌اپ در حال تصمیم‌گیری است. ما یک نقشه راه در حوزه شرکت خودمان طراحی کردیم که با هلدینگ در حال نهایی کردن آن هستیم. فکر نمی‌کنم به بازار امسال برسیم احتمالا در برنامه سال بعد این اتفاق بیفتد چون امسال، نقشه راه ما، ورود به تجهیزات الکترونیکی است. این سیاست‌گذاری در هلدینگ فن‌اپ در حال انجام است.

توان یاب وجود دارد؛ اینها نیاز به حمایت و مسیر سبز دارند. درباره نکته‌ای که هم به نقل از دکتر مظاهری ذکر شد، باید عرض کنم، سه سال است رهبری روی موضوع تولید تاکید می‌کنند، اما واقعیت این است که ما در بدنه دولت ندیدیم در سطح سران قوا یا وزرا، یک ستاد قوی حمایت از تولید داشته باشیم که تولید در سربالایی نباشد. تولید باید در سراسیمیی باشد و هر جا می‌رود، **fast track** خود را نشان دهد و عبور کند و در زمینه سیاست‌های یک حوزه تولیدی، حداقل بین این چهار ارگان یعنی وزارت صمت، گمرک، وزارت اقتصاد و بانک مرکزی در قالب یک کمیته، هارمونی وجود داشته باشد و در ضدیت با هم نباشد. ما گرفتاری‌هایی مشابه این موضوع، زیاد داریم. بسیاری از مواقع، در بحث واردات مواد اولیه، گمرک، نظرات وزارت صمت را قبول ندارد در حالی که مجوز ورود به این حوزه را ندارد اما حرف خود را می‌زند و کار زنجیره تامین را به خطر می‌اندازد و در نهایت سرمایه-گذاری ما منفی و موجب افزایش بهای تمام‌شده می‌شود. اینها پیشنهادهایی است که امسال می‌تواند با عنوان مانع‌زدایی به تولید کمک کند.

مغنی: شعار امسال بر خلاف سال‌های گذشته، سه کلمه بود. دوستان مانع‌زدایی‌ها را گفتند اما کلمه پشتیبانی، مغفول است. ما از دولت انتظار داریم که همین کاری که می‌کنیم، مانع برای آن نتراشد! سیر تحول چین، کره، ژاپن، برزیل و ترکیه را باید ببینیم. یکی از کلیدواژه‌ها در حوزه تولید، سیاست‌گذاری هوشمندانه است که در این زمینه باید چند نکته مدنظر قرار گیرد: اول اینکه دولت باید تکنولوژی را رصد کند. بنده تولید به معنای عام را عرض می‌کنم مانند حوزه رزمارزها که دولت و سازمان‌های متولی رصد نمی‌کنند و بعدا که به بحران می‌رسد، روی آن فکر می‌کنند. مواردی هم که به بحران نمی‌رسد، چرخ‌ها چرخانده نمی‌شود. سیاست‌های هوشمندانه دولت در این زمینه شفاف نیست و اصلا برخی اوقات، سیاستی ندارد. اگر شما در حوزه تولید و بانکی و پرداخت، سیاست‌گذاری و نکات کلیدی که هر سرمایه‌گذاری باید به آنها دقت کند، مشاهده کردید، بفرمایید! ما هم که سال ۹۴ به این حوزه وارد شدیم، فکر می‌کردیم در این زمینه، امکان اینکه بتوانیم ارزش افزوده ایجاد کنیم، وجود دارد. یکی از عناصر سیاست هوشمند، بنچ مارک کردن است. این، مسیری است که بسیاری از کشورهای دیگر انجام داده‌اند. از مجموعه دولت و حاکمیت، انتظار بنچ مارک وجود دارد. در این زمینه، نه تنها استراتژی نداریم بلکه عملکرد جزیره‌ای حوزه‌های مختلف را هم داریم که بدتر است. قوانین، نگاه سیستم داینامیک ندارد. ما باید اثرات قوانین را بر تمام حوزه‌ها بسنجیم در حالی که هرکس در حوزه خودش قانون تدوین می‌کند. اصلا فرض کنیم پذیرفته‌ایم با همه این شرایط کار کنیم اما نکته دیگر این است که برداشت و تفسیر از هر قانون هم متفاوت است. مثلا حوزه‌های تولید در زمینه قانون قاعده و الف به شدت درگیرند با اینکه توسط قانون مرجع در این حوزه، تفسیر هم شده است اما گمرک از آن، تفسیر خاص دیگری دارد! و متولی این موضوع را که قرار است وزارت صمت باشد، قبول ندارد و حتی حاضر نیست با متولی این حوزه، مکاتبه کند و نظرش را بپرسد! نکته دیگر در زمینه پشتیبانی، ایجاد ساختارهای انگیزشی است که در تمام کشورها، اتفاق افتاده است مانند وام دادن، معافیت‌های مالیاتی، حمایت‌های تعرفه‌ای، مشاوره و اولویت‌بندی و حتی ارائه اطلاعات شفاف. شفافیت در اطلاعات برای تصمیم‌گیری و سرمایه‌گذاری، خیلی مهم است. کره، ژانسی داشت که موظف بود در حوزه واردات و صادرات کمک کند. الان سوال این است که اصلا امکان ارتباط با راین‌های اقتصادی ما در وزارت امور خارجه وجود دارد؟ اصلا این حضرات، دغدغه تولید اعم از صادرات، تامین مواد اولیه یا شریک خوب پیدا کردن در این حوزه دارند؟ مسیر مشخص و شفافی برای تعامل با این حضرات هم وجود ندارد. نکته دیگر، سیاست‌های نهادی شامل مالکیت، ساختار اجتماعی، قوانین و مباحث حمایتی است که متغیرهای آن بسیار زیاد و اذیت‌کننده است. ما باید مطالبه‌مان از دولت و

حاکمیت باشد. سیاست‌های مربوط به تولید باید یکپارچه و مشخص باشد. همان‌طور که آقای همتی اشاره کردند، پلتفرم تولید پنج سال طول می‌کشد تا به بلوغ برسد و باید این مسیر که در تمام کشورها نیز پیموده شده، در کشور ما هم طی شود و نمی‌توان به راحتی بر تکنولوژی، مدیریت کرد. این مسیر نیاز به قوانین ثابت دارد و نیازمند این است که بحث‌های انگیزشی که قرار است اتفاق بیفتد تا سرمایه را برگرداند، وجود داشته باشد و تغییر داده نشود. این موضوعات را با تفاسیری که اتفاق می‌افتد، مقایسه کنید. متأسفانه یکی از مشکلات این است که فلان نهاد اگر تصمیم بگیرد این کار را انجام ندهد، توجهش این است که می‌خواهد جلوی موضوعی را بگیرد اما تبعات این موضوع، متوقف کردن یک زنجیره خط تولید است. حدود ۲۰۰ نفر در کارخانه‌های تولیدی‌مان با حجم سرمایه‌گذاری بسیار زیاد در حال فعالیت هستند که ناگهان ظرف یک ماه، ممکن است فعالیت آنها متوقف شود. یکی از موانع، تغییر متغیرهای کلان اقتصادی است؛ از نرخ ارز گرفته تا نگاه بخشی و جزیره‌ای. موضوع تفاسیر، مقررات تکراری در حوزه گمرک، بازدهی فعالیت‌های نامولد، وجود انحصار، نگاه وارداتی و بازرگانی به موضوع، هزینه‌های بالای تولید، مباحث مالیاتی، ریسک بالای سرمایه‌گذاری و موارد متعدد دیگر، از جمله موانع تولید هستند. تولید یک نگاه پنج ساله می‌خواهد و ریسک بالای سرمایه‌گذاری در کشور به شدت در حال افزایش است. اول باید از دولت، پشتیبانی را مطالبه کنیم و بعد مانع‌زدایی.



مغنی: متأسفانه در سال گذشته، در بازار سرمایه، ما سرمایه اجتماعی را از دست دادیم. علیرغم همه این اتفاقات، به اعتقاد بنده، این برگشت اتفاق می‌افتد و بازارهای موازی به تعادل می‌رسند. در حوزه استراتژی، اینکه فناپتک ورود پیدا کند، قطعاً این برنامه را داریم اما اینکه امسال ورود کنیم یا سال آینده، سیاستی است که هلدینگ فناپ در حال تصمیم‌گیری است. ما یک نقشه راه در حوزه شرکت خودمان طراحی کردیم که با هلدینگ در حال نهایی‌کردن آن هستیم. فکر نمی‌کنم به بازار امسال برسیم احتمالاً در برنامه سال بعد این اتفاق بیفتد



چند وقت پیش در جلساتی در حوزه مقررات‌زدایی در وزارت اقتصاد حضور داشتم. جالب است در این زمینه، کمترین زور در همین مقررات‌زدایی است! چون خیلی از سازمان‌های دولتی برای اینکه قدرت‌شان را اثبات کنند، مقررات را ایجاد می‌کنند تا نقطه قدرت باشد! اصلا نگاه مقررات‌زدایی در کشور نیست و حتی بالعکس آن، تشویق می‌شود. هرچند مرکز مقررات‌زدایی هم داریم اما این مرکز هم زورش نمی‌رسد! موضوع دیگر، سامانه‌های یکپارچه است. آن‌قدر سامانه داریم که باید در آن دیتا وارد کنیم که قصه مفصلی دارد.

گوگانی: در کشور چین، نمی‌توانید وارد شوید مگر اینکه با یک شرکت چینی، شریک شوید و ۱۰ سال، تکنولوژی را انتقال دهید. این امر، جزء قوانین آنهاست. ما در آنجا با شرکتی در حوزه دستگاه **ATM** کار می کردیم که این دستگاه، هوشمند محسوب نمی‌شود؛ یعنی پولی که از این دستگاه می‌گیرید، مشخص نیست از کدام دستگاه دریافت کرده‌اید یا با چه شماره سریالی. زمانی در چین مشکلی در زمینه پول‌های تقلبی ایجاد شده بود، یکی از این شرکت‌هایی که ما با آن کار می‌کردیم، دستگاهی اختراع کرده بود که به دیستنسر دستگاه **ATM** وصل می‌کرد که اصطلاحاً **Serial Number Recognition** یا **SNR** بود. هر پولی که در اختیار متقاضی قرار می‌گرفت، مشخص بود از کدام **ATM** با چه سریال نامبری آن را گرفته است. این موضوع را به ستاد مربوطه عرضه کرد که بعد از بررسی، موردتایید قرار گرفت و به همین شرکت و مدیرعامل آن، یک آپارتمان

در شانگهای جایزه دادند. از مدیرعامل‌شان پرسیدم ارزش این جایزه شما چقدر است که گفت ۳۰۰ هزار دلار ارزش دارد. حالا این موضوع را مقایسه کنید با همان ستاد تولید که ما در کشور نداریم تا بدانیم چه چیز را تولید و چه چیز را مونتاژ کنیم و کدام جنس را بخریم و استفاده نماییم. تازه ما این جوایز را هم نمی‌خواهیم! شاید کل محور بحث امروز ما همین باشد. ما در کشور، هیچ استراتژی واحدی نداریم که مملکت بر چه اساس و مبنایی، به چه سمت‌وسویی برای تولید گام بردارد. زمانی آن‌قدر پیاز تولید می‌کنیم که می‌گندد و دور می‌ریزیم. سال بعد، همان پیاز را تبدیل به تولید سیب‌زمینی می‌کنیم و پیاز کم می‌آوریم! عدم وجود سیستم‌های اطلاعاتی کلان در کشور، موجب شده ضررهای زیادی ببینیم. ما هم مانند آقای همتی یا مغنی، حداقل بین ۵۰ تا ۱۰۰ نفر در بخش تولیدی‌مان مشغول به کار داریم. هر روز گرفتار هستیم، قطعه‌ای را وارد کردیم، هشت نه ماه طول کشید از گمرک بیاوریم! چون روزی که ثبت سفارش کردیم، تا به گمرک رسید، قوانین تغییر کرد و عطف به ماسبق نداشتیم، گفتند باید کد رهگیری از بانک مرکزی بیاورید. کجای دنیا، چنین چیزی داریم؟ اصلا بعد از نه ماه، نیاز مشتری، مرتفع شد! مشکلات این‌چنینی زیاد داریم.

اینکه می‌فرمایید در شرایط تحریم، خودتحریمی هم داریم، واقعا با تحریم فرقی نمی‌کند. انشالله برخی موضوعاتی هم که می‌شنویم دروغ باشد از جمله اینکه در مناقصات، چند شرکت داخلی پاکت قیمت می‌دهند، بعد کسی که پایین‌ترین قیمت را داده از مناقصه خارج کرده و آنکه بالاترین قیمت را داده، به عنوان برنده اعلام می‌کنند! البته ما به خاطر نبود آزادی بیان در حوزه رسانه، دچار مساله هستیم و ترجیح می‌دهیم فعلا سکوت کنیم. انشالله دستگاه‌های نظارتی به وظایف‌شان دقیق‌تر عمل کرده و خودشان به این موضوعات ورود کنند. به عنوان سوال پایانی، از آنجا که بسیاری از بانک‌ها به سمت بانکداری دیجیتال حرکت می‌کنند، احتمالاً استفاده از ماشین‌های بانکی را اگر کاهش ندهند، توسعه نخواهند داد و در خریدهای جدید، سعی می‌کنند از ماشین‌های جدید استفاده کنند که قابلیت ارائه خدمات دیجیتال را نیز داشته باشد. پیش‌بینی شما در این زمینه چیست؟ بعد از پاسخ به این سوال، چنانچه در انتها، نکته‌ای مدنظر دارید، بفرمایید.

گوگانی: ما همین الان هم در سیستم بانکی، بخشی از اقتصاد دیجیتالی هستیم. البته متأسفانه چند سال نسبت به دنیا عقب هستیم. تحریم‌ها، عدم ارتباط با دنیا و مشکل به‌روز نبودن قوانین در نظام بانکی ما، از مشکلات موجود در این زمینه است. وقتی مدتی ارتباط نداشته باشیم، قوانین در آن سوی دنیا، تغییر می‌کند و اگر فردا درها باز شود و بخواهیم ارتباط برقرار کنیم، باید بسیاری از مسائل پیش‌پاافتاده را حل کنیم. خیلی وقت پیش، در شرکت داده‌پردازی ایران فعالیت می‌کردم و با ایران خودرو کار می‌کردیم. آن موقع پژو در حال تولید بود. ایران خودرو، به ما تقاضای خرید یک سرور داد که در ایران نبود و کاملاً به‌روز بود. گفتیم این سرور را می‌خواهید چه‌کار کنید؟ گفتند شرکت پژو به ما گفته از این بعد، روی این پلتفرم و با این مدیا، اطلاعات تولید را به شما خواهیم داد. آنها ناچار شدند سفارش دهند و ما برای اولین بار این سرور را برای ایران خودرو آوردیم و بعد آن مدیا در اختیار ایران خودرو قرار گرفت تا آن دیتایی که شرکت پژو به آنها داده بود، بخوانند و پیاده کنند. الان سیستم بانکی ما هم به خاطر این تحریم‌ها، بسیاری از روش‌های جاری خود را به‌روز نکرده است. در این شرایط، اقتصاد دیجیتالی، پیشکش! نظام بانکی ما نمی‌تواند استفاده از دستگاه‌های نظام بانکی را برای پرداخت و دریافت کاهش دهد، باید توسعه دهد. در حال حاضر، بخشی از دستگاه‌های موجود ما نیز در سیستم‌های آینده خواهند بود و البته روش‌های دیجیتالی و غیرحضوری بیشتر مرسوم خواهد شد؛ هرچند ما تعریف واحدی برای آن نداریم. الان دستگاه‌هایی در دنیا وجود دارد که بیت کوین به آن می‌دهید و دستگاه اکسچنج است. الان کسی که در کیف پولش بیت کوین دارد،

به ایران ببیاید، باید چه‌کار کند؟ قطعاً باید تجهیزاتی در نظام بانکی وجود داشته باشد که بیت کوین را بگیرد و آن را به پول ایرانی اکسچنج کند و پول ایرانی در اختیار وی قرار گیرد یا روش‌های دیگر. مثلاً ویزاکارت صادر کند و پول را درون کارت بانکی بگذارد تا فرد برای الباقی آن راه‌حل داشته باشد. درخصوص **ATM** که گفته می‌شود وجه نقد در دنیا، رو به کاهش است و در ایران هم همین‌طور، این امر، درست نیست. وجه نقد یعنی استفاده و چاپ اسکناس، در سال گذشته، در اروپا، بر اساس گزارش شرکت **RBR** که از معتبرترین مآخذ مربوط به نظام بانکی است، پنج درصد رشد داشته است! بنابراین دستگاه **ATM** ماندگار است؛ هرچند ممکن است توسعه پیدا نکند یا اینکه در ژاپن، صددرصد دستگاه‌ها، **CRS** است و نمی‌توانید **ATM** پیدا کنید؛ یعنی کل سرویس‌های **Retail**، در بانک‌های آنجا دریافت نمی‌کنید. ترکیه هم به بیش از ۵۰ درصد رسیده و همان‌طور که اشاره کردند ما زباله‌دانی و محل دورریز دستگاه‌های ترکیه‌ای شده‌ایم که حداقل ۱۰ سال آنجا کار کرده‌اند. به هر تقدیر، در حال حاضر، ما بخشی از نظام دیجیتال هستیم و در آینده‌ای نه چندان دور، بانک‌ها باید از دستگاه‌های جدید به شدت استفاده کنند. در مجموع عرض کنم تا مشکلاتی که اشاره می‌کنم، حل نشود، مشکل تولید برقرار است. اولین نکته اینکه ما عدم ثبات در اقتصاد کلان کشور داریم. ما نمی‌دانیم نرخ دلار، ماه آینده چقدر است و چه خواهد شد؟ واقعا اگر روشی وجود دارد که ما به عنوان تولیدکننده بدانیم، خوب است. الان جنسی را تولید می‌کنیم و دو ماه بعد



همتی: اجازه بدهید ابتدا تاریخچه‌ای عرض کنم. ما از سال ۹۶ وارد بحث تولید شدیم و الان حدود ۸۰۰۰ مترمربع، فضای تولیدی داریم و نزدیک به ۱۰۰ نفر به صورت مستقیم در قزوین کار تولید را ا نجام می‌دهند. شرکت‌هایی که در داخل کشور، زنجیره تامین داخلی ما را برعهده دارند، به صورت غیرمستقیم، حدود ۳۰۰ نفر ظرفیت دارند. این تاریخچه را از این جهت عرض کردم که این پلتفرم یک‌شبه به وجود نیامده و حداقل چهار سال طول کشیده است



تا آن را تحویل دهیم، باید هزینه‌های آن را به‌گونه‌ای تامین کنیم. با دلار ۲۵۰۰۰ تومان در مناقصه شرکت می‌کنیم ولی وقتی می‌خواهیم جنس وارد کنیم، باید ۳۵۰۰۰ تومان بدهیم. به همین خاطر علاقه‌ای نداریم در مناقصه شرکت کنیم. بنابراین جنس را وارد می‌کنیم، با توجه به پیش‌بینی موجود، هرچه داریم با قیمت روز می‌فروشیم. دومین نکته، عدم استراتژی واحد در کلان کشور برای تولید است. آیا ما تجهیزات بانکی تولید می‌کنیم یا اینکه صرفاً واردکننده هستیم؟ اصلا توجه ندارد بسیاری از چیزها را در داخل تولید کنیم چون قیمت تمام‌شده آن بالاست. در این زمینه، چین را نباید مثال یزنیم زیرا تعداد شعبی که چین به تنهایی در داخل کشور خود دارد، شاید به اندازه کل دنیا باشد. بنابراین توجه دارد جنسی را تولید کند و سپس در داخل مملکتش استفاده و به کل دنیا نیز صادر نماید. بنابراین آنجا تصمیم‌گیری راحت‌تر است تا در کشور ما. استراتژی کلان کشور، مستمر نیست. هر دولتی می‌آید، برای مملکت، تصمیم جداگانه می‌گیرد، تورم بالا، نبود نقدینگی، بخشی از تحریم‌های خارجی و خصوصاً تحریم‌های داخلی، عدم ثبات در تصمیم‌گیری‌ها، جذاب بودن بازارهای غیرمولد، عدم حمایت سازمان‌هایی مانند سازمان امور مالیاتی و سازمان تامین اجتماعی، عدم مجوزها و عدم تشویق‌های لازم برای تولید، از جمله موانعی است که ما انتظار پشتیبانی داریم. علاوه بر این، نکته‌ای که آقای همتی هم به آن اشاره کردند، مبنی بر اینکه اگر تحریم‌های خارجی برداشته شود، تولید در این مملکت خواهد خوابید، مهم است. فرانسه برای حمایت از تولید خودرو، واردات را قطع نکرد بلکه تصمیم گرفت تعرفه

را اصلاح کند و یک بند به واردات خودروهای خارجی، تخصیص داد که ورود آنها، طولانی می‌شد و سپس توانست صنایع خودرویی خود را حمایت کند اما ورود کالای خارجی را منع نکرد. اگر تحریم‌های خارجی برداشته شود و منابع مالی ما افزایش پیدا کند، قربانی اول، تولید است زیرا مجدداً سیل تجهیزات خارجی، با قوانین موجود که تغییری هم نکرده، به شدت وارد خواهد شد و تولید ما را تحت‌الشعاع قرار خواهد داد. اگر روزی از سازمان‌های متبوع، افرادی در میزگرد حضور پیدا کنند، قطعاً موارد دیگری را هم مطرح خواهیم کرد.

مغنی: در بانکداری دیجیتال، گام‌ها به این سمت می‌رود که شعب حذف شود اما نقاط تماس مردم قطعاً زیاد خواهد شد و سهولت دسترسی به خدمات بانکی نیز باید ارتقا یابد. یکی از پارامترهای این موارد، بحث ماشین‌های بانکی است. اینکه ماشین‌ها باید با نگاه تکنولوژی، مباحث احراز هویت ... را مدنظر قرار دهند، احتمالاً آقای همتی درباره آن صحبت خواهند کرد. در مجموع، ما دغدغه‌ها و انتظارات از مسوولان را مطرح کردیم اما اینکه خودمان به عنوان فعالان این صنعت چه کارهایی می‌توانیم انجام دهیم، نیز مهم است. در حوزه تولید همه می‌دانند چه مشکلاتی وجود دارد. در این عرصه، سرمایه‌گذاری‌هایی اتفاق افتاده است. در اوج تحریم‌ها، همین شرکت‌های تولیدی بودند که پشتیبانی‌شان را قطع نکردند و کمک کردند سرویس‌ها فعال باشد. بسیاری از شرکت‌های وارداتی در حوزه تحریم، فضا را رها کردند و تبعات آن را در حوزه کارت‌خوان که زنجیره دارایی از این حوزه، از چرخه خارج شد، مشاهده کردیم. ما در خرمشهر که یکی از نقاط محروم است، سرمایه‌گذاری کردیم. مسوولان باید بدانند که تولیدی‌ها همواره پای کار هستند. نکته دیگر اینکه اگر حتی یک درصد این ارزش افزوده باعث ایجاد اشتغال در کشور شود، این اشتغال، برادر و خواهر من است! و باید به نگاه داخلی تبدیل شود. با این نگاه که ما بتوانیم به این اشتغال، کمک کنیم و البته معتقدم باید نقطه سربه‌سر، بهای تمام‌شده و کیفیت را نیز مدنظر قرار دهیم. در حوزه پرداخت نیز عمق خودکفایی بسیار بیشتر از این حرف‌هاست و می‌توانیم در حوزه پرداخت قدم بگذاریم.

همتی: الزاماً بانکداری دیجیتال، به معنای کاهش در تولیدات نظام بانکی نیست. ما چند سالی است که در زمینه مفهوم **Cash Automation** داریم کار می‌کنیم و الان در حال حاضر، بیش از ۹۴ از ۹۵ درصد سهم بازار را در این زمینه در اختیار داریم. عموماً به دنبال ایجاد سلف سرویس بزنج‌ها هستیم تا بتوانیم یک‌سری سرویس‌هایی که شعب و نفرات شعب در قالب مدل سنتی ارائه می‌دهند، به خارج از شعبه بیاوریم. این امر در راستای همان بانکداری دیجیتال است اما خودش موجب توسعه نیاز به این تجهیزات می‌شود. اخیراً مطالعه می‌کردم در سنگاپور، اولین شرکت سنگاپوری، پرداخت را با رمزارز انجام داد. این کار را می‌توان به راحتی بر روی مجرای ماشین‌های بانکی نیز انجام داد. بنده معتقدم **cash** نمرده و زنده است. اگر آمارهای بانک مرکزی را هم نگاه کنید، به صورت متوسط، سالانه بیش از ۲۰۰ هزار میلیارد تومان، توسط دستگاه‌های خودپرداز، جریان خروجی نقدی داریم. ما در مجموعه توسن تکنو، با مفهوم **Cash Automation**، این هدف را قرار داده‌ایم که حداقل چرخه شش درصد از این ۲۰۰ هزار میلیارد تومان را خودکارسازی کنیم؛ یعنی بدون مباحث پول‌رسانی، درگیری شعب و خزانه‌ها بتوانیم از همان محل ورودی منابع توسط مشتریان، خروجی داشته باشیم. ما در حال کار کردن در حوزه **Cash Automation** در عرصه نوآوری هستیم و تلاش می‌کنیم احراز هویت را بر روی دستگاه **CRS** ایجاد کنیم. به فراخور آن، ماژول‌هایی که نیاز به احراز هویت و پذیرش کارت ملی دارد و مباحث مربوط به چهره و صدا را بر روی این دستگاه‌ها مدنظر داریم. آخرین محصول‌مان این بود که از طریق کیف پول توانستیم خروجی نقدی (**cash out**) داشته باشیم. بنده معتقدم دیجیتالی شدن را باید در سرویس‌هایی تعریف کنیم که با استفاده از هوش و چهره، از روی همین دیوایس‌ها، سرویس‌های بهتر، عمومی‌تر و در دسترس‌تر برای مردم بسازیم.