

شرکت‌های بزرگ مان.

آن شرکت‌های دانش بنیان را کم‌کم سهامدار می‌کنیم و به عبارتی در قالب یک فرایندهای حقوقی - پیمانی وارد مراودات با شرکت‌ها می‌شویم.

یا بعضی از اینها را داریم معرفی می‌کنیم که بروند وارد می‌شوند. همچنین بخشی از آنها را داریم هماهنگ می‌کنیم که وارد صندوق سرمایه‌صنعتی نفت شوند.

قاعدتاً وقتی کار تمام شود و متوجه شویم که این شرکت توانایی انجام آن را دارد و می‌توانیم قطعه مورد نیازمان را به آن سفارش بدهیم برای ما و آنها خیلی راحت تراست که زمان و منابع مان را ذخیره کنیم. همچنین با دقت‌هایی که در این سیستم‌های نظام مدیریتی در OTC وجود دارد این که بخواهد آن را ایجاد کند، می‌توانیم ۱۰ برابر شرکت‌های با نظام مدیریتی ایجاد بکنیم.

برای حضور در بازار بین‌المللی نیاز داریم که یک کنسرسیومی از حاکمیتی‌ها بیایند به نفع شرکت‌های دانش بنیان آنها را حمایت کنند که زمینه صادرات خدمات فنی مهندسی هم اتفاق بیفتد. شرکت‌های ضعیف نیاز به حمایت دارند زیرا از مراودات بین‌المللی چیزی نمی‌دانند اما شرکت‌هایی که OTC دارند، قاعدتاً در بازار بین‌المللی حضور دارند و کاملاً به اصول مذاکرات بین‌المللی واقف هستند و می‌دانند چگونه قرارداد منعقد کنند. بنابراین برای توسعه خدمات مان باید شرکت‌ها را حمایت کنیم و آنها را در نیمه راه رها نکنیم.

به همین خاطر ما از همین الان داریم کم‌کم اینها را وصل می‌کنیم به شرکت‌های مادر و بزرگ‌تر که بعد از اینکه حتی ما هم کار به آنها ندادیم بتوانند در نظام بین‌المللی یک کاری برای خودشان دست و پا کنند.

در حوزه استارت‌آپ‌ها آیا برنامه‌ای دارید؟

معمولاً هر بانکی نیازمند حضور استارت‌آپ‌ها است.

از طریق یک رویداد ما اینها را شروع می‌کنیم به پیدا کردن و اینها را وارد شبکه می‌کنیم و آن هدف اصلی را از طریق این شبکه اجرا می‌کنیم. مثلاً ما در حوزه کسب و کار کنتورهای هوشمند با استارت‌آپ‌ها را شروع

سالیان اخیر در فرایند صنعت گاز تأثیرگذار بوده است؟

اینکه هیجانی بگوییم همه دنیا رفته‌اند، ما هم باید برویم و سر و ته کار را خیلی شناسیم حتماً، هم اتلاف منابع می‌شود و هم اتلاف زمان خیلی شدیدی خواهد داشت. ضمن اینکه به آن نتیجه‌ای که می‌خواهیم هم نمی‌رسیم.

ما ماژول‌های خاصی را (احصا) کردیم؛ ماژول‌هایی که فارغ از پیش‌نیاز و پس‌نیاز آن داریم اجرا می‌کنیم مثل بحث کنتورهای هوشمند که در آن هم پس‌نیاز را می‌بینیم و هم پیش‌نیاز را می‌بینیم، مثل هوشمندسازی خود نظام توزیع گاز شهری که پس‌نیاز و پیش‌نیازش را می‌شناسیم و آن را شروع کردیم، مثل یکسری سنسورهای مجازی که آلاینده‌گی را کنترل می‌کنند.

پس‌نیاز و پیش‌نیازش را می‌دانیم و آن را داریم اجرا می‌کنیم، چون از این قطعات یا نقشه راه، چیزهایی که اصلاح کردیم و می‌دانیم اجرای آن با شناخت پس‌نیاز و پیش‌نیازش کامل می‌تواند انجام شود، آن را اجرایی می‌کنیم. یا طرحی داریم به نام طرح پایش وضعیت در تسهیلات تقویت فشار که آن هم چون پس‌نیاز و پیش‌نیاز آن را شناخته‌ایم، قطعه به قطعه از این نقشه راه مان را داریم می‌رویم تا اجرا می‌کنیم ولی اینکه الان بگوییم در فضایی قرار داریم که کره مریخ را کشف کرده‌ایم و رفتیم این‌طور نیست. ما قطعه به قطعه این پازل را داریم اجرا می‌کنیم.

حداقل چهار پروژه خیلی بزرگ در بحث‌های طراحی دیجیتال را داریم اجرایی می‌کنیم، یعنی داریم دیتا می‌گیریم و از آن درس آموخته داریم که خودش را مرتب اصلاح می‌کند. همچنین بحث‌های کنترل وضعیت برای کل تقویت فشارمان، حتماً مدنظرمان هست.

بدین ترتیب بحث هوشمندسازی شبکه گازمان، سنسورهای مجازی مان و بحث‌های متناسب با مدیریت هوشمند شبکه گازمان هم حتماً مورد نظرمان هست. ولی فراتر از این الان هرچه بگوییم شاید کمی بلندپروازی باشد چون باید از دیتاهایی که از نقشه راه احصا کنیم باید بیاوریم و ببینیم چقدر از آن اجرایی است و چقدر از آن را شرکت اولویت اولش هست و واقعاً

برای حضور در بازار بین‌المللی نیاز داریم که یک کنسرسیومی از حاکمیتی‌ها بیایند به نفع شرکت‌های دانش بنیان آنها را حمایت کنند که زمینه صادرات خدمات فنی مهندسی هم اتفاق بیفتد

کردیم ولی الان شرکت تولیدکننده داریم.

در حال حاضر تمام شرکت‌های کنتورساز ما با شرکت‌هایی که در حوزه استارت‌آپ‌ها بوده‌اند همکاری می‌کنند و همه آنها مدعی هستند کنتور هوشمند دارند.

حالا فرایند کیفی این ادعا تا چه حد می‌تواند خوب باشد که بتوانیم کنتور را به دست یک نصاب بدهیم تا نصب و اندازه‌گیری هوشمند کند، بحث دیگری است، ولی حداقل می‌توان ادعا کرد که فرایند هوشمندسازی را در کشور از طریق استارت‌آپ وصل کردیم به شرکت‌های بزرگ تولیدکننده. ما حسب نیازمان این کارها را انجام می‌دهیم.

چه میزان کسب و کارهای نو در

ویژه‌نامه
صنعت نفت
«دانش بنیان»

ایران

اردیبهشت ۱۴۰۲