

زندگی می کند عقل معاش دارد و این عقل معاش را می برد خرج می کند. ما باید اختیاراتی به آنها بدهیم که آن عقل معاش را ببرد خرج کند.

من باید بگویم شما در این کنترل هوشمند ۲ هزار و ۴۰۰ مترمکعب در سال سهم تو است متناسب با زیربنایی که داری، حال تو می خواهی این سهم را کامل مصرف کن، می خواهی اضافه تر هم خرج کنی که باید هزینه آن را بر اساس استاندارد بین المللی بدهی، یا از این ۲۴۰۰ تا ۳۰ درصد را صرفه جویی می کنیم.

در مصرف گاز؟

بله در مصرف گاز. چون ۲ هزار و ۵۰۰ مترمکعب حدود، ۳۰ درصد آن می شود، ۷۰ مترمکعب. ۷۵۰ مترمکعب طرف بیاید گازش را ۱۰ هزار تومان بفروشد برایش درآمد خوبی می شود.

الان متوسط روزی ۳ هزار مترمکعب سرانه خانوار است؛ نسبت به مصرف حوزه خانگی مان و به تعداد کنتورهایی که داریم و البته خدماتی مان. خدماتی و خانگی، چون خدماتی می گوید از صبح دستگاه تراشکاری و بخاری را روشن می کند.

ما سرانه را در سال می گوئیم. ۳ هزار مترمکعب به ازای ۳۰ میلیون مشتری در سال. ضرب کنیم ۲۷ میلیون به عنوان مثال می شود ۶۵۰ یا ۶۶۰ مترمکعب در روز.

تعداد کنتورهایی مان کمتر از تعداد مشترکان مان است.

مثلاً ۳ یا ۴ مشتری به یک کنتور وصل هستند.

تعداد کنتورهایی مان ۲۴ یا ۲۵ میلیون است. مثلاً سرانه ما ۲۰ هزار مترمکعب است، حالا بعضی می گویند ۳ هزار و ۱۰۰ یا ۳ هزار و ۲۰۰.

۳ هزار مترمکعب اگر در نظر بگیریم، ۳۰ درصد آن در سال صرفه جویی

می شود و هزار مترمکعب را ۱۰ هزار تومان می تواند بفروشد که می شود ۱۰ میلیون تومان. ۱۰ میلیون تومان برای یک خانواده ای که مثلاً کل

یارانه غیرمعمولش اش تا ۵ نفر ۲۰۰ یا ۲۵۰ تومان است. ۲۵۰ تومان یارانه می گیرد در کل سال، این ۲۵۰ تومان می شود ۳ میلیون تومان که نسبت به

۱۰ میلیون تومان سه برابر یارانه ثابتش می خواهد پول بگیرد بنابراین حتماً این صرفه جویی را انجام می دهد.

توسعه دهنده فناوری برای ما، منتها با توانمندسازی ای که در حوزه بین الملل برایشان رقم می زنیم. شناسایی را ما انجام می دهیم.

در حوزه های دانش بنیان سعی می کنیم شرکت های دانش بنیان یا مجموعه های دانشی را ترغیب کنیم که کاتالیستی که الان مورد نیاز ما هست، شما شاید ۱۰ یا ۳ سال دیگر در آن به نتیجه برسید.

شرکتی هست در فلان جا که این توانمندی را دارد که اینها رفتند وارد مذاکره شدند و ممکن است فرایندشان خیلی کوتاه تر هم بشود. منتها نیاز به منابع دارد که ما در اختیارشان قرار می دهیم.

ما یوزر نهایی تقریباً در همه اقلام نیستیم، بلکه ما پیمانکار داریم.

مثلاً یک خط لوله که بخواهیم اجرا کنیم من که نمی روم لوله بخرم، پیمانکار ما خریداری می کند. از این به بعد تعمیرات طرح های پالایشگاهی ما واگذار می شود به بخش پیمانکاری، یا حوزه تقویت فشار ممکن است واگذار شود به بخش خصوصی.

خدمات دهنده باید اینقدر تقویت شده باشد که بتواند خدمات خوبی به من بدهد یعنی دستگاه تقویت فشار را در تراز بین المللی ببرد. مثلاً بعد از ۵ سال که مناقصه آن باطل شد، ایستگاه را همان طور که به او تحویل دادم، تحویل دهد که در حوزه تکنولوژی و در حوزه بهره برداری بحث های آتی ما است.

خیلی از چیزها دانش است. مطمئن باشید اگر آن دانش را به شرکت ملی گاز بدهند نمی دانیم چه کار کنیم بنابراین آن را به شرکت های دانش بنیان ارائه می دهیم. معمولاً این کارها را از طریق واسط انجام می دهیم.

در شرکت ها، مناطق و پالایشگاه های مان کدام یک بیشتر و بهتر از بقیه با دانش بنیان ها در ارتباط هستند؟

در رنکنینگ ما پارس جنوبی. بله. ولی پالایشگاه های دیگرمان هم وضعیت بدی ندارند، همه گازهای استانی نه ولی بعضی گازهای استانی ما علاقه دارند ولی در مجموع هرجایی که گیر باشد ما خودمان جور آن را در ستاد می کشیم.

مراوده بین المللی با همه شرکت های دانش بنیان داریم. ما خودمان وصل نمی شویم به دانش بنیان بین المللی بلکه ما نقشه راه می دهیم مثلاً می گوئیم در این حوزه کاتالیز رفتیم پیدا کردیم. این چندتا شرکت چینی شرکت های خوبی هستند. این چندتا شرکت، شرکت های خوبی هستند و حمایت می کنیم که قرارداد ببندند و ما برای آنها تأمین منابع کنیم

آن ۱۰ میلیون تومان هرچقدر هم که ناچیز باشد ولی در اقتصاد خانوار ما دوباره جوابگوی خیلی از نیازها است.

بفرمایید آیا در همکاری های تان سراغ شرکت های دانش بنیان بین المللی هم می روید؟

مراوده بین المللی با همه شرکت های دانش بنیان داریم. ما خودمان وصل نمی شویم به دانش بنیان بین المللی بلکه ما نقشه راه می دهیم مثلاً می گوئیم در این حوزه کاتالیز رفتیم پیدا کردیم. این چندتا شرکت چینی شرکت های خوبی هستند. این چندتا شرکت، شرکت های خوبی هستند و حمایت می کنیم که قرارداد ببندند و ما برای آنها تأمین منابع کنیم. دانش بنیان ها می شوند