بین‌الملل

راهکار برای نصب پنل‌های خورشیدی شخصی

دنیای اقتصاد: کسانی که سقفی از خود ندارند، بدون برق خورشیدی خواهند ماند. این یک خبر ناامیدکننده‌ای برای آمریکایی‌ها بود که تقریبا نیمی از آنها را از وصل شدن به انرژی بی‌پایان خورشیدی باز می‌دارد. این درحالی است که کارشناسان می گویند که داشتن اشترک در یک شبکه برق سولار اجتماعی به زودی ممکن است به آسانی اشتراک در نتفلیکس باشد. در ایالات‌متحده، تعداد زیادی مزارع خورشیدی کوچک جدید در حال ظهور هستند که برق تمیز و محلی را مستقیما به مشتریان خود می‌فروشند. این سازوکار که «برق خورشیدی اجتماعی» نامیده می‌شود، برای رساندن برق خورشیدی به افرادی طراحی شده است که صاحب خانه‌های خود نیستند یا نمی‌توانند پنل‌های خورشیدی را در بام‌های خود نصب کنند. دستیابی به الکتریسیته تمیز با پول کمتر، به نظر می‌رسد که گذاره درستی نباشد، اما واقعیت جدیدی را منعکس می کند: قیمت انرژی خورشیدی به عنوان سرمایه‌گذاری خصوصی و عمومی در حال کاهش است و قوانین جدید به گسترش گسترده پروژه‌های خورشیدی در مقیاس کوچک دامن می‌زند. با این حال، به نظر می‌رسد در حال حاضر پیدا کردن یک اشتراک برای برق خورشیدی، می‌تواند مانند تلاش برای به دست آوردن بلیت‌های یک خواننده محبوب آمریکایی باشد. هرچند آنها در حال فروش هستند، اما فقط عده کمی خوش‌شانس می‌توانند آنها را بخرند. حداقل ۲۲ ایالت، قانونی را تصویب کرده‌اند که پروژه‌های خورشیدی مستقل را تشویق می کند، اما توسعه‌دهندگان تازه شروع به گسترش کرده‌اند و اکثر پروژه‌های موجود رزرو شده‌اند. طبق گفته انجمن صنایع انرژی خورشیدی، یک گروه تجاری خصوصی، در حال حاضر، پروژه‌های خورشیدی اجتماعی در ایالات‌متحده، برق کافی برای تامین برق حدود ۹۱۸ هزار خانه را تولید می کنند که کمتر از یک‌درصد کل خانوارهای این کشور است، اما با پیوستن ایالت‌های بیشتر و اجرای طرح «انرژی خورشیدی برای همه» توسط آژانس حفاظت از محیط‌زیست، میلیاردها دلار به بودجه مختص برق خورشیدی در دولت‌های فدرال سرازیر می‌شود و آمریکایی‌های بیشتری از این فرصت برخوردار خواهند شد.

■ برق خورشیدی اجتماعی چیست؟

در حالی که پروژه‌های خورشیدی در اکثر ایالت‌ها وجود دارد، تمرکز آنها بسیار زیاد است. بیش از نیمی از آنها در ماساچوست، مینه‌سوتا و نیویورک نصب شده‌اند. اینها ممکن است روی یک سقف کاندو یا در زمین‌های باز مانند مزرعه خورشیدی ۱۰ مگاواتی فرزنو، در زمینی متعلق به شهرداری که توسط زمین‌های کشاورزی احاطه شده است، باشند. اکثر آنها کوچک هستند و به طور متوسط با ۲ مگاوات ظرفیت، تقریبا برای تامین برق ۲۰۰ تا ۴۰۰ خانه کافی هستند.

الکترون‌هایی که در نهایت وارد خانه شهروندان آمریکایی می‌شوند لزوما از پنل خورشیدی اختصاصی آنها نیستند. بازار انرژی‌های تجدیدپذیر مشتریان را به پروژه‌های خورشیدی اجتماعی در منطقه خود متصل می کند. به طور کلی، مردم برای برق تولید شده توسط پنل‌های خورشیدی خود، ماهانه اعتبار دریافت می کنند و این اعتبار از کل قبض ماهانه برق آنها کم می‌شود یا در قبض‌های آتی منظور می‌شود. اگر مشتریان بیش از تولید خود مصرف کنند، این اعتبارات از بین می‌رود و اگر کمتر تولید کنند، تفاوت را پرداخت می کنند. مشترکان به طور متوسط حدود ۱۰ درصد در قبض آب و برق خود صرفه‌جویی می کنند (محدوده بین ۵ تا ۱۵ درصد).

این روند صنعت برق ایالات‌متحده را به سمت قله‌های بی‌سابقه سوق می‌دهد. بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۹، ظرفیت خورشیدی در این کشور بیش از چهار برابر شده و به ۱٫۴ گیگاوات رسیده است. شرکت تحقیقات انرژی Wood Mackenzie تخمین می‌زند تا پایان سال جاری با لغ بر ۶ گیگاوات انرژی خورشیدی اجتماعی در ایالات متحده وجود خواهد داشت و وزارت انرژی می‌خواهد تا سال ۲۰۲۵ انرژی خورشیدی اجتماعی به ۵میلیون خانوار برسد. دان کامن، استاد انرژی در دانشگاه کالیفرنیا در برکلی می گوید: اقتصاد ما به شدت طرفدار این اقدام است. اکنون ساختن نیروگاه‌های خورشیدی جدید ارزان‌تر از بهره‌برداری از نیروگاه‌های فسیلی قدیمی است و ما در حال اوج گرفتن هستیم.

■ چه کسی باید آن را دریافت کند؟

از انرژی خورشیدی اجتماعی که به آن «انرژی خورشیدی برای اجاره یا برای همه» نیز گفته می‌شود، همه می‌توانند بهره‌مند شوند، اما اگر صاحب‌خانه هستید، پس‌انداز شما را حداکثر نخواهد کرد. به طور متوسط، مبلغ صرفه‌جویی برای استفاده از انرژی خورشیدی اجتماعی حدود ۱۰۰ دلار در سال برای استفاده‌کنندگان خدمات شهری است. کارشناسان تخمین می‌زنند که نصب پنل‌های خورشیدی در پشت بام ممکن است سالانه بیش از ۱۰۰۰ دلار برای صاحبان خانه صرفه‌جویی کند. اما این طرح مزایای دیگری به همراه دارد. این شراکتی است که می‌توانید در هر زمان و بدون سرمایه‌گذاری اولیه از آن خارج شوید و نرخ ثابت یا تخفیف در نرخ‌های رایج برق معمولا برای حداقل یک دهه قفل می‌شود. این در حالی است که نرخ برق خانگی در ایالات متحده از سال ۲۰۱۸ حدود ۱۷ درصد افزایش یافته است.

■ اشتراک‌گذاری

بزرگ‌ترین مزیت این طرح ممکن است گسترش دسترسی به انرژی پاک برای تقریبا نیمی از مصرف‌کنندگان و مشاغل آمریکایی باشد که قادر به نصب پنل‌های خورشیدی اختصاصی نیستند. برندون اسمیت‌وود از شرکت انرژی تجدیدپذیر Dimension، شرکتی که بیش از ۱۰۰۰ مگاوات پروژه خورشیدی را تامین مالی کرده است، می گوید: وعده بزرگ انرژی خورشیدی اجتماعی این است که به همه اجازه می‌دهد بخشی از انتقال انرژی باشند و احساس نکنند که به حال خود رها شده‌اند.

■ نحوه خرید

اگر در ایالتی زندگی می کنید که یک بازار خورشیدی اجتماعی قوی دارد، ایجاد اشتراک در آن آسان است. بازارهایی مانند EnergySage لیست پروژه‌هایی را جمع‌آوری می کنند که مشترکان جدید متقاضی برق خورشیدی را ثبت‌نام می کنند.

اعضای هیات رئیسه کمیته تخصصی مهندسی مشاور سندیکای صنعت برق ایران در میزگرد «دنیای اقتصاد» هشدار دادند

سراشیبی شرکت‌های مهندسان مشاور با تعرفه‌های غیر واقعی

در همین خصوص «دنیای اقتصاد» میزگردی با حضور مجتبی سلیمانی، مدیرعامل شرکت «سازه گهر کاوه» و نایب رئیس کمیته تخصصی مهندسی مشاور سندیکای صنعت برق ایران و همچنین سیدمحمد زیک شمس، مدیر امور حقوقی و قراردادهای شرکت «قدس نیرو» و عضو هیات رئیسه کمیته تخصصی مهندسی مشاور سندیکای صنعت برق ایران ترتیب داده که مشروح آن در ادامه می‌آید.

دنیای اقتصاد - زینب طاری: مهندسان مشاور یکی از ارکان اصلی اجرای پروژه‌های عمرانی در دنیا به شمار می‌روند و متناسب با ارزش پروژه مورد نظر، حق‌الزحمه دریافت می کنند تا بتوانند ضمن تقویت شرکت برای حضور در پروژه‌های جدید داخلی، در پروژه‌های بین‌المللی نقش‌آفرینی کنند. در ایران اما وضعیت برای این صنف به خوبی پیش نمی‌رود؛ از یکسو دولت به عنوان کارفرما تعرفه‌هایی بدون کارشناسی درست از هزینه‌های این شرکت‌ها تعیین می کند و از سوی دیگر پرداخت حق‌الزحمه آنها تا سه سال طول می کشد و این رویه باعث می‌شود بزرگ‌ترین سرمایه‌های این شرکت‌ها که همان نیروی انسانی است، جذب صنعت یا کشورهای حوزه خلیج فارس شوند تا کشورهایی که از نظر دارا بودن نیروی انسانی متخصص شرایط مطلوبی ندارند و همواره صفر تا صد پروژه‌ها را به شرکت‌های خارجی سپرده‌اند، بتوانند یک‌شبه شرکت‌های بزرگ تاسیس کنند و در این سو شرکت مهندسی مشاوری که سال‌ها برای تربیت چنین نیروهایی هزینه و زمان صرف کرده، به تدریج شرکت را خالی از نیروهای متخصص ببیند. این چالش تنها یکی از مشکلات شرکت‌های مهندسین مشاور است و متاسفانه وضعیت به گونه‌ای پیش رفته که پیکره این شرکت‌ها با تصمیمات نادرست برخی مدیران روز به روز در حال نحیف شدن است.

• عکس: علی محمدی

■ چرا نقش مهندسان مشاور در ایران کمرنگ شده است؟

سلیمانی: شرکت‌های مهندسین مشاور در دنیا نقش غیرقابل انکاری در پیشرفت پروژه‌ها بر اساس استانداردهای روز دنیا دارند، اما متاسفانه در کشور ما این موضوع با سیاست دولت‌ها گره خورده است. به طور نمونه ما در سال گذشته شاهد پایین بودن درصد تعرفه خدمات مهندسان مشاور توسط سازمان برنامه و بودجه بودیم که به هیچ وجه جوابگوی هزینه‌ها نیست و امروز شرکت‌های مهندسین مشاور در سراشیبی سقوط قرار گرفته و حتی برخی شرکت‌ها مجبور شده‌اند فعالیت و رویکردشان را در برخی مواقع تغییر دهند. به طور نمونه امروز شرکت‌های بزرگی مانند «قدس نیرو» به دلیل تاخیر در دریافت مطالبات توجیه اقتصادی برای ادامه فعالیت ندارند یا شرکت «سازه گهر کاوه» به عنوان شرکت بنده اگر در زمینه‌های اجرا و ساخت فعالیت نکند، با صرف خدمات مشاوره نمی‌تواند درآمدزایی کند و متاسفانه این بی‌توجهی باعث شده تا شرایط به گونه‌ای پیش برود که کارفرما بر خلاف عرف مهندسی، دستوراتش را به مهندس مشاور دیکته کند؛ یکی از علل ایجاد وضعیت کنونی این است که مسوولان سازمان برنامه و بودجه و وزارت نیرو که مرتبط با صنف مهندسین مشاور هستند، نگران ما نیستند؛ کما اینکه سال گذشته نامه ما ۹ ماه توسط آقای میرکاظمی خوانده نشد تا اینکه ایشان جایشان را به مدیر دیگری دادند و همین رویه در وزارت نیرو توسط آقای مهذب‌ترابی هم دنبال شد. نتیجه اینکه امروز با هزینه‌های سرسام‌آور مواجه هستیم که باید به هر طریقی تامین شود. با نگاهی به ۵ سال گذشته متوجه افزایش به مراتب بالاتر نرخ‌های دولتی مانند برق، گاز، تلفن، بیمه و ... نسبت به تعرفه‌های فعالیت مهندسان مشاور هستیم و طبیعی است در این شرایط مدیریت شرکت‌ها به سختی قابل انجام است؛ در حالی که اگر شرکت‌های مهندسین مشاور سرمایه‌شان را در بخش‌هایی مانند املاک سرمایه‌گذاری می کردند، امروز از وضعیت به مراتب متفاوتی برخوردار بودند.

زیک شمس: در بخش نظارت بر پروژه‌های صنعت احداث و خصوصا صنعت برق که اینجانب بالغ بر ۲۵ سال در آن حضور داشته و دارم، همواره نقش مهندس مشاور و تاثیر این رکن از درجه اهمیت بالایی برخوردار بوده است؛ ممکن است در برخی زمان‌ها این نقش کمرنگ‌تر یا پررنگ‌تر شده باشد، اما هیچ‌گاه هیچ سازمان اجرایی و کارفرمایی نقش مهندسان مشاور در صنعت احداث و به تبع آن صنعت برق را نادیده و کم‌وزن ندیده است، اما قطعا مشکلاتی وجود دارد که باید عارضه‌یابی شود. موضوعی که آقای سلیمانی اشاره کردند معطوف به سهم مهندسان مشاور از هزینه تمام‌شده پروژه‌هاست که متاسفانه کمتر به این واقعیت پرداخته شده و مغفول مانده است. امروزه در پروژه، پرداخت هزینه‌های بخش تامین تجهیزات و اجرا به صورت ملموس‌تر و واقعی‌تر تعیین می‌شود، ولی سهم خدمات مشاور نسبت به قیمت تمام‌شده پروژه معمولا بسیار نازل‌تر است و حتی قیمت تمام‌شده ارائه خدمات مهندسی به کارفرما به درستی محاسبه نمی‌شود؛ بنابراین درصدی که در کشور ما برای مهندسان مشاور در نظر گرفته می‌شود، به نسبت استانداردهای جهانی که در پروژه‌ها در نظر گرفته می‌شود، بسیار اندک است.

■ علاوه بر اینکه حق‌الزحمه مهندسان مشاور به صورت واقعی تعیین نمی‌شود، پرداخت‌ها نیز با تاخیرهای طولانی‌مدت همراه است. لطفا در این خصوص توضیح دهید.

سلیمانی: طرف قراردادهای ما شرکت‌های دولتی به‌ویژه شرکت‌های وزارت نیرو هستند؛ از یک طرف ما درگیر دریافت مطالبات هستیم و از سوی دیگر توانایی مالی لازم برای ورود به پروژه‌های جدید را نداریم؛ ضمن اینکه با توجه به تاخیر پیش آمده و تورم بالای کشور، ارزش مطالبات ما به سرعت در حال کاهش است. بنابراین سعی می کنیم سراغ پروژه‌هایی برویم که قادر باشیم پول‌مان را راحت‌تر دریافت کنیم که البته تعداد این پروژه‌ها بسیار اندک است. از سوی دیگر به خاطر تحریم‌ها هم در ورود به پروژه‌های بین‌المللی با مشکلات عدیده‌ای مواجه هستیم؛ کما اینکه ما پروژه‌ای در عراق داشتیم که به خاطر تحریم‌ها با انواع و اقسام چالش‌ها مواجه بودیم؛ بنابراین به طور کلی اگر مطالبات ما توسط شرکت‌های دولتی پرداخت شود، می‌توانیم حیاتمان را ادامه دهیم و در غیر این صورت آینده روشنی برای شرکت‌های مهندسین مشاور نمی‌بینیم.

زیک شمس: باید توجه کنیم که اصلی‌ترین دارایی و سرمایه این شرکت‌ها، نیروی انسانی متخصص است. اولین عارضه تاخیر در پرداخت مطالبات این است که شرکت‌ها با مشکلات عدیده اداره امور مواجه می‌شوند تا جایی که توان پرداخت حقوق کارکنان خود را نخواهند داشت. این امر مهندسان مشاور را به‌رغم انجام فعالیت و داشتن تعداد زیادی قرارداد، به شرکت‌هایی بدهکار و کم‌بضاعت بدل کرده، در حالی که مطالباتشان از کارفرمایان خصوصا کارفرمایان دولتی به چند میلیارد تومان رسیده است.

به طور کلی متوسط زمان دریافت مطالبات عموما به بیش از یک و حتی دو و سه سال رسیده است و بسیاری از این مطالبات با اوراق خزانه پرداخت یا تهاتر می‌شود که حتی تمهیدات حفظ قدرت خرید پیش‌بینی‌شده در بخشنامه‌های اخیر هم جبران ضرر و زیان عدم پرداخت به موقع مطالبات را نخواهد کرد. معتقدم امروز به این سوال باید با تفکر پاسخ داد که مهندس مشاوری که حق‌الزحمه خود را سالانه دریافت نمی کند، چگونه می‌تواند نسبت به پرداخت حقوق ماهانه پرسنل خود اقدام کند؟ اهمیت این پرسش از آن جهت است که اثر مخرب این واقعیت عامل یکی دیگر از دغدغه‌های جدی مهندسان مشاور شده که همان مهاجرت گسترده نیروهای حرفه‌ای از این شرکت‌هاست؛ در واقع مهندسی که به واسطه دریافت حق‌الزحمه پایین که آن هم متاثر از تعرفه‌های پایین دریافتی مشاوران از کارفرمایان در موعد مقرر است، با مشکلات عدیده گذران زندگی مواجه شده، به محض دریافت پیشنهاد مناسب‌تر، چاره‌ای جز قطع همکاری با شرکت متبوع خود نمی‌بیند و این در حالی است که سال‌ها برای پرورش چنین نیرویی در شرکت‌های مهندسین مشاور هزینه شده و به راحتی نمی‌توان جای این متخصصان را پر کرد. ضمن اینکه خالی شدن شرکت‌های مهندسین مشاور از نیروهای متخصص و فرهیخته و خصوصا مشاوران باسابقه و بزرگ که ساختگاه و مرجع نظارت پروژه‌های ملی کشور هستند، آسیب جدی به پروژه‌های کشور وارد می کند.

■ تعیین تعرفه‌ها به صورت دستوری یکی از معضلات بسیاری از صنایع کشور است. این مساله در صنف جامعه مهندسین مشاور چگونه مشکل‌ساز شده است؟

سلیمانی: سازمان برنامه و بودجه تعرفه‌ها را بسیار اندک تعیین کرده تا نرخ تورم را به نوعی کمتر نشان دهد و این در حالی است که این تعرفه‌ها با هزینه‌های شرکت‌های پیمانکاری همخوانی ندارد؛ متاسفانه برخی شرکت‌ها حتی کمتر از تعرفه حاضرند در پروژه‌ها شرکت کنند، اما شرکت‌های بزرگ با علم به اینکه این قراردادها صرفا مشکلی به مشکلات اضافه می کند، از این پروژه‌ها صرف نظر می کنند و تنها در برخی قراردادها به خاطر اینکه در وندور لیست قرار بگیرند، شرکت می کنند. مساله اینجاست که متاسفانه کسانی که تعرفه‌ها را تعیین می کنند اصولا آشنایی با نحوه فعالیت ما ندارند؛ در سال گذشته مهندس باتجربه شرکت با حقوق ۳۰ میلیون تومان در شرکت فعالیت می کرد، اما امسال با توجه به تورم عمومی کشور با ۶۰ میلیون هم حاضر نیست کار کند، اما این واقعیت‌ها را در تعیین تعرفه نمی‌بینند.

زیک شمس: امروز شرکت‌های مهندسین مشاور در سراشیبی کوه مشکلات قرار دارند. همان‌طور که اشاره شد شاکله مهندس مشاور را نیروی انسانی تشکیل می‌دهد و در واقع نیروی انسانی سرمایه اصلی شرکت‌های مهندس مشاور هستند و امروز با تعریف نرخ‌های حق‌الزحمه پایین برای مهندسان مشاور عملا امکان پرداخت به پرسنل، متناسب با واقعیت موجود در اقتصاد و تورم فزاینده از شرکت‌ها سلب شده و این امر در کنار معضل عدم پرداخت به موقع حقوق به واسطه عدم دریافت به موقع مطالبات از کارفرمایان، شرایط کار را برای حفظ و نگهداشت پرسنل دشوار کرده است و نرخ تعرفه‌های ابلاغی به هیچ وجه جوابگوی حق‌الزحمه و هزینه‌های سربار دفتر مرکزی شرکت‌های مهندس مشاور نیست. در این شرایط نگاهی واقع‌نگر به نرخ تورم و محاسبه و پرداخت هزینه‌های تمام‌شده ارائه خدمات توسط مهندسان مشاور با لحاظ کردن تمام هزینه‌های بالاسری‌های مرتبط، تنها راه نجات از گرداب زیان انباشته این مشاوران خواهد بود و هیچ راه دیگری را نباید متصور بود.

■ آقای سلیمانی در اظهارات به حضور برخی شرکت‌های مشاور با تعرفه‌ای حتی کمتر از تعرفه مصوب اشاره کردید. این رقابت منفی قیمتی را چگونه ارزیابی می کنید؟ در مورد پروژه‌های «غیر ضرور» که گاهی در ادبیات مهندسان مشاور شنیده می‌شود، هم توضیح دهید.

سلیمانی: همان‌طور که اشاره کردم برخی شرکت‌ها برای ادامه حیات علاوه بر شاخه مشاوره، وارد حیطه اجرا شده‌اند و با توجه به اینکه اجرا را به عهده می گیرند در بخش طراحی و مشاوره حاضر می‌شوند کمتر از تعرفه مصوب پیشنهادشان را به کارفرما ارائه کنند و برای این کار دلیلی جز زنده ماندن وجود ندارد که متاسفانه وقتی کار هم تمام می‌شود با بدقولی‌ها برای پرداخت مطالبات نابود می‌شوند. متاسفانه کار کردن برخی از شرکت‌ها کمتر از تعرفه مشکلاتی را هم برای کارفرماها ایجاد کرده و در مواقعی مجبور به سپردن ادامه کار به یک شرکت مشاور متخصص شده اند. در مورد بخش دوم سوال‌تان هم باید عرض کنم که پروژه‌های غیرضرور به پروژه‌ای گفته می‌شود که به‌رغم کلنگ‌زنی و تعیین کارفرما، پیمانکار و مشاور، با وجود اجرای بخشی از پروژه در ادامه متوقف می‌شود و در این صورت هیچ کدام از عوامل نمی‌توانند مطالبات را دریافت کنند.

زیک شمس: پذیرفتن این پروژه‌ها توسط مهندسان مشاور صرفا جهت بقا و به امید بهتر شدن اوضاع و حفظ نیروی انسانی به‌رغم مشخص بودن هزینه‌های تمام‌شده ارائه خدمات مورد نظر کارفرمایان است و پروژه‌هایی را با زیان فراوان برنده می‌شوند که تبعات این امر، فارغ از نابسامان کردن فضای رقابتی برای دیگر رقبا، تصوراتی را برای قانون‌گذار ایجاد می کند که شاید تعرفه‌ها، بالاتر از نیاز مهندسان مشاور است؛ بنابراین ضمن مسموم کردن فضا، در آینده نزدیک زیان‌های انباشته را به این مشاوران تحمیل می کند. از این رو به‌رغم تعارضات و مصائبی که مهندسان مشاور امروز برای بقا با آن دست و پنجه نرم می کنند حتی‌الامکان از این نوع رقابت باید دوری کنند. ما هم بر این اساس در جلسات متعدد بین تشکل‌های مختلف در این مورد بحث و بررسی داشته‌ایم که این عارضه را به حداقل برسانیم. در ارتباط با عارضه پروژه‌های نیمه‌تمام و تعریف پروژه‌های غیرضرور نیز باید عرض کنم به اعتقاد عموم کارشناسان یکی از مهم‌ترین نقاط اثرگذاری مهندسان مشاور، در بحث مطالعات توجیه اقتصادی پروژه‌هاست، اما در حال حاضر به این موضوع کمترین بها داده شده و بیشترین هزینه و آسیب از تعریف و اجرای پروژه‌های بدون سرانجام از همین نقطه آغاز می‌شود. در واقع به علت اینکه تعرفه‌های تعیین‌شده برای این دست مطالعات بسیار پایین است، عموما تلاشی برای انجام مطالعات طرح توجیه اقتصادی توسط مشاوران انجام نمی گیرد و کمتر مشاوری رغبت به انجام مطالعات پیدایش و توجیه اقتصادی طرح‌ها دارد که یکی از خروجی‌های منفی این عارضه انبوهی از پروژه‌های نیمه تمام در کشور است. ضمن اینکه از کمبود اعتبارات این طرح‌ها و شرایط سخت تامین تجهیزات توسط پیمانکاران این طرح‌ها نیز با توجه به تحریم‌های ظالمانه، نباید غافل شد. با وجود این من راه حل مساله را ورود مهندسان مشاور به مطالعات توجیه اقتصادی پروژه‌ها می‌دانم که این امر نیازمند بازنگری در خصوص تعرفه‌های این موضوع توسط متولیانی مانند سازمان برنامه و بودجه است.

■ مباحثی مانند فقدان فرهنگ کار مشارکتی مهندسان مشاور ایرانی در خارج کشور همواره توسط برخی افراد مطرح می‌شود و گفته می‌شود در بازارهای بین‌المللی حتی دست به تخریب رقیب خود می‌زنند.

سلیمانی: در دنیا به این نتیجه رسیده‌اند که کار گروهی می‌تواند نتیجه‌بخش‌تر باشد و شرکت‌های بزرگ تلاش می کنند با هم‌افزایی شرکت‌های بزرگ‌تر را ایجاد کنند، اما مهم‌ترین علل تحقق نیافتن این مساله در بین ایرانی‌ها اعمال سلیقه است. به طور مثال برخی پروژه‌ها به شرکت‌هایی به صورت قرارداد EPC محول می‌شود و به صورت بخش‌بخش به شرکت‌های دیگر واگذار می کنند، اما عمدتا به دلایل اقتصادی و سیاسی این همکاری با شرکت‌هایی که در زمینه مربوطه دارای تخصص هستند، اتفاق نمی‌افتد.

زیک شمس: شرکت‌های مهندس مشاور ایرانی هم جدا از فرهنگ ایرانی و ایران نیستند. هر فرهنگی دارای نقاط فراز و فرود خاص خود است و ما عموما به انجام هر فعالیتی به صورت فردی راغب‌تریم تا کار تیمی، اما ماهیت پروژه‌ای بودن باعث شده تا مهندسان مشاور از این خصیصه تا حد زیادی فاصله بگیرند؛ در واقع مهندسان مشاور کاملا اشراف یافته‌اند که شناخت از سبد خدمات شرکت‌های همکار و تجمیع توانمندی‌ها، می‌تواند عبور از شرایط بحرانی و گردنه‌های سخت را تسهیل کند و خوشبختانه امروز فرهنگ رقابت صرف بین شرکت‌ها جای خود را به همکاری‌های چندجانبه داده است. در بحث صدور خدمات مهندسی نیز واقعا شرکت‌های مهندس مشاور با مشکلات متعددی مواجهند که تسهیل گری بیشتر توسط سازمان‌های ذی‌ربط از جمله سازمان توسعه تجارت و سازمان‌ها و بانک‌های متولی را می‌طلبد. البته ناگفته نماند که در این مقوله، تحریم‌های ظالمانه هم ارائه خدمات و هم نقل و انتقال مبالغ حق‌الزحمه مهندسان مشاور و هم تامین ضمانت‌نامه‌های قراردادی را با چالش‌های جدی روبه‌رو کرده است.

■ در مورد دیگر چالش‌های پیش روی حوزه مهندسان مشاور توضیح دهید، عملکرد دولت سیزدهم در رابطه با مهندسان مشاور را نیز چگونه ارزیابی می کنید؟

سلیمانی: قبل از پاسخ به این سوال لازم می‌دانم به این نکته اشاره کنم که به دلیل پایین بودن نرخ تعرفه‌ها و فقدان توانایی مالی برای پرداخت حقوق متناسب با تخصص پرسنل شرکت‌های مهندسین مشاور، شرکت‌های حوزه خلیج فارس به جای اینکه از خدمات مشاوره شرکت‌های ما استفاده کنند، از نیروهای ما استفاده می کنند که یک شرکت قطری اخیرا یکی از طراحان آی‌تی شرکت ما را با چهار برابر حقوق شرکت ما استخدام کرد؛ بنابراین در حالی که تمام سرمایه ما نیروهای متخصص هستند که در دنیا حرف‌های بسیاری برای گفتن دارند، اما این دارایی بسیار مهم به راحتی جذب کشورهای دیگر می‌شود. از مسوولانی که مرتبط با تعیین تعرفه‌ها هستند، خواهش می کنم که ما را به حال خودمان رها کنند. تعیین تعرفه‌ها به این شکل نوعی توهین به ماست. در مورد عملکرد دولت سیزدهم هم باید گفت این دولت به محض آغاز به کار شروع به پرداخت بدهی‌ها در بخش نیرو از طریق تهاتر و سهام کرده و امروز آنقدر چالش‌های مهمی دارد که به حال و روز مهندسان مشاور نتوانسته رسیدگی کند و به همین خاطر مشکلات ما افزایش یافته است.

زیک شمس: اخیرا شرکت‌های مهندس مشاور با پدیده نوظهوری مواجه شده‌اند که جای تامل بسیار دارد. چرا که به جای تسهیل امور شرکت‌های مهندس مشاور بدنه نحیف این شرکت‌ها آماج ناملایمتی‌ها قرار می گیرد. به طور نمونه طی ماه‌های گذشته عموم شرکت‌های مهندس مشاور از سازمان تامین اجتماعی اخطارهایی مبنی بر بدهی‌های میلیاردی به این سازمان دریافت کرده‌اند و هنگامی که در مورد منشأ این بدهکاری‌ها سوال شد، پاسخ ارائه‌شده اثبات عدم بدهی توسط شرکت‌های مشاور بود؛ به عبارت بهتر بیمه ما را بدهکار و دچار معضل کرده و ما باید ادله بیاوریم که بدهکار نیستیم! تقسیط این بدهی‌های سنگین در این شرایط و پرداخت آن جهت جلوگیری از مشکلات عدیده، لطمه سنگینی به بدنه نحیف و رنجور مهندسان مشاور وارد کرده و امروز به یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران شرکت‌ها تبدیل شده که البته در حال پیگیری آن هستیم. با وجود این مشکلات، دولت سیزدهم نیز مانند دولت‌های قبل تمام تلاش خود را برای تداوم حرکت منظم چرخ اقتصادی کشور به کار بسته، اما تجمیع سختی‌ها و گرفتاری‌ها که بخش عمده آن ناشی از تحریم‌های یک‌جانبه بوده از یک طرف و همه‌گیری بیماری کرونا که آثار مخرب جبران‌ناپذیری بر بدنه اقتصاد کشور وارد کرده از طرف دیگر، باعث شده دولتمردان به حدی گرفتار شوند که به نظر نمی‌رسد مهندسان مشاور در اولویت‌های امورات آنها قرار داشته باشند؛ گرچه مهندسان مشاور به اندازه بضاعت خود همواره موارد و مسائل خود را به سمع و نظر سازمان برنامه و بودجه که متولی امور مهندسین مشاور و نظام فنی و اجرایی کشور است، رسانده‌اند، اما به نظر می‌رسد حل مشکلات مشاوران در صنعت مهمی مانند برق نیازمند همراهی و حمایت دولت و بخش خصوصی است و مهم‌ترین انتظار از دولت سیزدهم با توجه به همفکری و هم‌افزایی که بین تشکل‌ها وجود دارد؛ اصلاح ساختاری و نهادی صنعت آب و انرژی است و ازآنجا که چالش‌های اصلی صنعت آب و انرژی، چرخه معیوب اقتصاد این بخش‌ها، مشکلات زنجیره تامین و صادرات و همچنین عدم تجدید ساختار آنها متناسب با نیازهای روز است، دولت سیزدهم می‌تواند اصلاحات لازم را به نحوی انجام دهد که علاوه بر بهبود مستمر شرایط موجود، باعث توسعه کسب‌وکار بخش خصوصی شود. از این رو اصلاح اقتصاد انرژی و آب که قطعا از مهم‌ترین رویکردهای دولت سیزدهم هم به شمار می‌رود، باید به جدیت دنبال شود و با به‌کارگیری روش‌های نوین تامین مالی متفاوت از گذشته بتوان سرمایه‌گذار بخش خصوصی را برای سرمایه‌گذاری در این صنعت ترغیب کرد.

امروز بخش زیادی از شبکه‌های توزیع کشور با فرسودگی مواجه است و اصلاح این زیرساخت به‌دلیل محدودیت‌های مالی، به کندی صورت می‌گیرد و این عدم نوسازی و بازسازی، باعث بروز تلفات قابل ملاحظه‌ای در این شبکه‌ها شده است. در ضمن، با توجه به مقتضیات تکنولوژی، بهره‌وری تاسیسات موجود نیز نیاز به اصلاح و بهبود مستمر دارد. از این رو، دولت سیزدهم با رویکردی عمل‌گرا و علمی می‌تواند اصلاح ساختارهای این بخش‌ها را به‌عنوان یک هدف راهبردی دنبال کرده و از ظرفیت‌های بالقوه از جمله پتانسیل موجود در شرکت‌های مهندس مشاور خصوصا مشاوران با سابقه‌ای چون شرکت مهندسی قدس نیرو بیش از پیش استفاده کند.

در خاتمه می‌توان گفت با وجود امیدی که همواره در شرکت‌های مهندس مشاور به بهبود فضای کسب‌وکار وجود داشته و دارد، امروز حال شرکت‌های مهندسین مشاور ما خوب نیست و بیش از قبل سرعت بخشیدن به توسعه همه‌جانبه در کشور احساس می‌شود و این مهم جز با حضور مشاوران بالغ و توانمند و فعال در صنعت احداث اتفاق نمی‌افتد؛ مشاوران با سابقه‌ای با چند دهه فعالیت که اگر توجهی به دغدغه‌های جدی آنها نشود، شاید در آینده‌ای نزدیک، به فروپاشی برسند و در این صورت به ناچار و در عین ناباوری، کشور تاوان این فقدان را با استفاده از مشاوران خارجی با چندین برابر قیمت جهت ارائه خدمات پرداخت می‌کند؛ پس تا دیر نشده، دغدغه را باید خوب شنید و خوب فهم کرد و درصدد مرتفع کردن آن گام برداشت.

سلیمانی: نامه‌هایی از سازمان تامین اجتماعی برای تمام شرکت‌ها صادر شده که در آنها عنوان شده از ۲۵ سال پیش بدهکار هستید و باید چند میلیارد پرداخت کنید و جالب اینکه به جای ارائه مستندات در این خصوص به ما اعلام می کنند که شما باید بدهکار نبودن‌تان را اثبات کنید. جالب‌تر اینکه قبل از اینکه ما در این مورد مذاکره یا شکایت کنیم، نامه‌ای آمد که حساب‌های بانکی شما تا ۲۴ ساعت آینده مسدود می‌شود و عنوان کردند که شما می‌توانید تقسیط کنید و بعد از پیش‌پرداخت، دنبال کارهای مورد نظرتان برای اثبات بدهکار نبودن باشید.