

علیرضا شیرانی، مدیرعامل "مونکو"  
در گفت‌وگو با ماهنامه تخصصی پردازش:

## گرایش فارغ‌التحصیلان معدن به بخش‌های غیر مولد نبود تکنولوژی و عدم استفاده از مشاور قوی، معادن را غیرقابلی کرده است



وجود دارد. بنابراین مهندسان مشاور با کم‌کاری و با عدم مجهز شدن به دانش روز و نیز با استفاده از روش‌های سنتی عملاً نتوانسته‌اند به طور کامل نیاز کارفرما را مرتفع کنند.

مدیرعامل مونکو خاطر نشان کرد که به دلایل یاد شده کارفرمایان حاضر به سرمایه‌گذاری بر روی مشاوره نشده‌اند و طبیعتاً توان مهندسان مشاور به لحاظ فنی و دانشی کمرنگ‌تر شده‌است.

به گفته‌ی او، هم‌اینک تعداد شرکت‌های مهندسی مشاور مورد تأیید سازمان برنامه ۲۳۰۰ شرکت است در حالی که در کشوری مانند آلمان این تعداد بالغ بر ۶۰ هزار و دانمارک ۹۰۰۰ شرکت است، این بدان معناست که بازار شرکت‌های مهندسی مشاور در کشور ضعیف است و به همین دلیل مهندسان عموماً یا در فکر گرایش به بخش‌های دولتی هستند و یا در صدد اخذ نمایندگی از شرکت‌های خارجی، در حالی که در تمام دنیا افراد شاخص جذب شرکت‌های مهندسی مشاور می‌شوند و به فعالیت‌های اقتصادی خود می‌پردازند.

### انتخاب مهندس مشاور بر اساس دانش باشد نه قیمت

شیرانی با اعلام اینکه انتخاب مهندس مشاور در تمام دنیا بر اساس میزان دانش است، تصریح کرد که متأسفانه در کشور ما این فرآیند بر پایه قیمت‌هاست و هرکسی قیمت کمتری بدهد به عنوان مهندس مشاور (مناقصه) اقدام به فعالیت می‌کند، در حالی که در کشورهای صنعتی موضوع دانش، توان علمی و ویژگی‌های فنی ۸۰ درصد

مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور مونکو ایران انجام داده است که با هم می‌خوانیم. او می‌گوید، مونکو علیرغم وجود شرایط تحریمی سال‌های گذشته توانسته است امروز در بالغ بر ۱۵ کشور جهان فعالیت‌های مشاوره‌ای ارائه کند، ضمن آنکه تنها شرکت ایرانی مهندسی مشاور در بین ۵۰۰ شرکت رتبه‌دار جهان است.

به گفته‌ی وی، این شرکت هم‌اینک به غیر از ایران در کشورهای عمان، بنگلادش (در بخش پالایشگاه، نیروگاه، پلنت LNG)، بزرگ‌ترین پروژه انتقال برق آسیای میانه از افغانستان و پاکستان و نیز پروژه‌هایی در کشورهای کره و ژاپن را انجام داده است.

شیرانی با اعلام این که بر اساس گزارش‌های منتشر شده در داخل کشور خدمات ارائه شده از سوی برخی شرکت‌های مهندسی مشاور مطلوب و کیفیت آنها در شأن کشور نیست، از بالا بودن قیمت‌های ارائه شده انتقاد کرد و گفت: کارفرما انتظار دارد که قیمت پروژه‌ها در محدوده قیمت‌های منطقی و معمول بازار تمام شود ولی گاهی تا سه برابر قیمت اولیه ارائه می‌گردد، ضمن آنکه زمان انجام پروژه‌ها نیز بعضاً تا ۹ سال افزایش می‌یابد و لذا به همین دلیل پروژه‌های ناتمام زیادی

شرکت مونکو یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های مهندسی مشاور ایران است که در سال ۵۲ با هدف تقویت صنعت برق و با همکاری یک شرکت کانادایی (مونترال) تاسیس و پس اقدام به انجام کارهای مهندسی در زمینه سدها و نیروگاه‌ها کرد.

سپس با تغییر نام آن به "قدس نیرو" به فعالیت خود ادامه داد که نهایتاً از سال ۷۰ و در پی درخواست وام از بانک جهانی برای نیروگاه قم که همکاری با یک شرکت مشاوره خارجی را شرط پرداخت آن اعلام کرده بودند، مجدداً مونکو احیا گردید.

اما به دنبال تلاش برای بومی کردن دانش فنی، شرکت مینا تاسیس و مونکو بازو مهندسی آن شد که البته امروز مونکو در کنار همکاری با مینا در سایر صنایع از جمله معدن، مترو، قطار برقی، صنعت ساختمان، نفت و گاز و ... نیز اقدام به ارائه خدمات فنی مهندسی و خدمات مشاوره‌ای می‌کند.

ماهنامه تخصصی پردازش نظر به جایگاه و اهمیت شرکت مونکو در پروژه صنعتی گفت‌وگویی با مهندس علیرضا شیرانی،

سهم و بخش مالی فقط ۲۰ درصد را شامل می‌شود، اما در ایران توان فنی نقشی در حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد را به خود اختصاص می‌دهد. به اعتقاد او، وقتی توان مالی شرکت‌های مهندسی مشاور کاهش و منابع لازم برای تقویت علمی خود ندارند، کل صنعت کشور صدمه می‌بیند.

مدیرعامل موندکو با تأکید بر اینکه ۲۰ شاخص نشان توسعه‌یافتگی هر کشوری است و کشوری توسعه یافته محسوب می‌شود که حداقل دارای یک شرکت مهندسی مشاور در تراز جهانی آن هم از استقلال مالی برخوردار باشد، گفت: طبق اصولی که در کتاب "مهندسی مشاور در کشورهای توسعه یافته" که توسط موندکو و به زبان انگلیسی به چاپ رسیده، شرکتی بین‌المللی است که ۷۰ درصد درآمد آن جهانی و حداقل در بیش از سه کشور هم فعالیت داشته باشد. امروز موندکو در این مسیر است و سعی دارد به این جایگاه برسد. گفتنی

**مدیرعامل موندکو با اعلام این که بر اساس گزارش‌های منتشر شده در داخل کشور خدمات ارائه شده از سوی برخی شرکت‌های مهندسی مشاور مطلوب و کیفیت آنها در شأن کشور نیست، از بالا بودن قیمت‌های ارائه شده انتقاد کرد و گفت: کارفرما انتظار دارد که قیمت پروژه‌ها در محدوده قیمت‌های منطقی و معمول بازار تمام شود ولی گاهی تا سه برابر قیمت اولیه ارائه می‌گردد، ضمن آنکه زمان انجام پروژه‌ها نیز بعضاً تا ۹ سال افزایش می‌یابد و لذا به همین دلیل پروژه‌های ناتمام زیادی وجود دارد**

است، این شرکت در بین ۲۰۰ شرکت برتر مهندسی جهان دارای رتبه ۱۴۴ است.

### نبود حمایت‌های لازم عامل عدم پیشرفت بخش معدن

وی در ادامه موضوع استراتژی معدن را یادآور شد و با اشاره به اینکه طبق آمارها هم‌اینک ایران بالغ بر ۵۷ میلیارد تن مواد معدنی قطعی و احتمالی دارد و از نظر رتبه در جایگاه دهم جهان و دو درصد کانی‌های جهان را به خود اختصاص داده است، افزود: یکی از نکاتی که همواره در این بخش مدنظر بوده آن است که آیا توسعه معدن بر اساس نیازهای ملی است یا بر اساس نیاز بازارهای جهانی، اگر در حالت دوم باشد به معنای محروم کردن خود از ایجاد ارزش افزوده است، ولی اگر

در حالت اول و برپایه تامین نیازهای ملی باشد، به معنای توسعه کشور و ایجاد ارزش افزوده در داخل تلقی می‌گردد. همه می‌دانند، امروز سرمایه‌گذاری‌های کشور در بخش معدن چه به لحاظ اکتشاف و چه به لحاظ بهره‌برداری در حجم کمی است، ضمن آنکه استفاده از تکنولوژی‌های نوین هم در حداقل‌های ممکن می‌باشد. هم‌اینک در دنیا با استفاده از تکنولوژی‌های ژئواسکن قادرند ذخایر معدنی را تا عمق ۱۰ کیلومتر و با دقت ۹۸ درصد تشخیص دهند، این در حالی است که ما فقط ۱۰۰ هزار کیلومتر اکتشاف کرده‌ایم، بنابر این کشور در این بخش از امکانات و فضای مناسب جهت کسب و کار برخوردار است.

شیرانی یکی از عمده‌ترین دلایل عدم پیشرفت در بخش‌های مختلف از جمله بخش معدن را نبود حمایت‌های لازم از مهندسان مشاور دانست. مدیرعامل موندکو با اشاره به اینکه ایران در کنار شورایی مانند افغانستان، قزاقستان حتی ارمنستان است که دارای معادن بسیار غنی هستند، اما آنان مهندس مشاور مورد نیاز خود را از کشوری مانند کانادا تامین می‌کنند، گفت: اگر هم‌راستایی لازم بین دولت و مهندسین مشاور صورت گیرد، بدون شک نتایج بسیار مثبتی از جمله فعالیت در کشورهای همسایه به دنبال خواهد داشت.

### قیمت محصولات معدنی رقابت پذیر نیست

وی در خصوص قیمت تمام‌شده مواد معدنی نیز اظهار داشت، متأسفانه قیمت تمام شده مواد در کشور ما رقابت‌پذیر نیست، طبق گزارش دانشگاه تربیت مدرس به دلیل بی‌توجهی به انرژی و عدم استفاده از تکنولوژی روز دنیا قیمت‌های ارائه شده بالا است و به همین دلیل در بسیاری از رشته‌ها فرصت رقابت کاهش یافته و بهره‌وری پایین است، طبیعی است وقتی درخواست مشاوره داده نمی‌شود، پس تجهیزتی هم وجود ندارد و در نتیجه در دنیا هم توان جذب پروژه‌ها را نخواهیم داشت. بدون شک ابتدا باید پروژه و تجربیات داخلی کسب شود تا قابلیت دریافت پروژه در خارج مهیا گردد. او افزود: با این شرایط فارغ‌التحصیلان دانشگاهی هم به سمت معدن نمی‌روند و عمدتاً به سمت دلالتی سوق پیدا می‌کنند.

شیرانی با اعلام اینکه دولت سعی کرده با کاهش حقوق دولتی، بخش خصوصی را فعال کند، اما این عمل لازم ولی کافی نیست، خاطر نشان ساخت که در حال حاضر دولت در بخش کامپیوتر و مخابرات برای حمایت از بخش خصوصی، فعالیت‌های بسیار کرده است، اما در بخش معدن چنین فضای کسب و کاری وجود ندارد، یا مثلاً در وزارت نفت و نیرو طرح‌های دانشی تعریف نیازها تعیین و سپس اعلام می‌شود که با همکاری و مشارکت خارجی‌ها اقدام موردنیاز ساخته شود. طبیعی است در چنین

حالتی بخش خصوصی فعال و دانش تولید نیز افزایش می‌یابد. امروز وزارت نیرو ۹۸ درصد از نیاز صنعت برق را از طریق بودجه تخصصی به توسعه این صنعت و دو درصد باقی‌مانده را نیز صرف پروژه‌های تحقیقاتی می‌کند.

مدیرعامل موندکو پیشنهاد کرد که اگر دولت در بخش معدن دارای مشکل است، می‌تواند با ایجاد مشوق‌هایی شاخص‌های بالاتر مالی و تولیدی را ارائه کند. مثلاً از محل سود بیشتر حاصل شده، مشاور را تامین مالی کند و یا او را شریک نماید، وقتی در تمام دنیا روی این گونه شاخص‌ها حرکت می‌کنند ما چرا عمل نکنیم.

### خوب کارکردن در داخل شرط موفقیت در صادرات است

وی افزود: تا زمانی که ما نتوانیم در داخل کشور خوب کار کنیم بدون شک نمی‌توانیم صادرات

شیرانی یکی از عمده‌ترین دلایل عدم پیشرفت در بخش‌های مختلف از جمله بخش معدن را نبود حمایت‌های لازم از مهندسان مشاور دانست. مدیرعامل موندکو با اشاره به اینکه ایران در کنار کشورهایمانند افغانستان، قزاقستان حتی ارمنستان است که دارای معادن بسیار غنی هستند، اما آنان مهندس مشاور مورد نیاز خود را از کشوری مانند کانادا تامین می‌کنند، گفت: اگر هم‌راستایی لازم بین دولت و مهندسین مشاور صورت گیرد، بدون شک نتایج بسیار مثبتی از جمله فعالیت در کشورهای همسایه به دنبال خواهد داشت

مناسبتی هم داشته باشیم. باید یاد بگیریم که از ابتدا در داخل خوب کار کنیم، آنگاه خارجی‌ها خودشان به سراغ ما می‌آیند.

شیرانی در پایان با تشریح فعالیت شرکت تحت مسوولیت خود گفت: موندکو امروز دارای ۱۱۰۰ نفر پرسنل، ۴۲۰ پروژه فعال، ۲۰۰ کارفرما و ۵۰ پروژه در خارج دارد. این شرکت در بخش نیروگاه‌های حرارتی، خورشیدی و بادی، و بخش شبکه انتقال و توزیع، قطار برقی، مترو (تنها شرکتی که کل مترو شهر شیراز را انجام داده است)، مخابرات و دیسپاچینگ، معادن مختلف از جمله سنگ آهن و زغال‌سنگ، نفت و گاز (کل پالایشگاه اصفهان) مشاوره برای فازهای ۴، ۵، ۱۴، ۱۵، ۱۶، LNG، بنگلادش و... فعالیتی کند. ضمن آن که هم‌اینک وارد بحث مشاوره مدیریتی نیز شده است. ❑

بیش از  
نفر نیروی انسانی

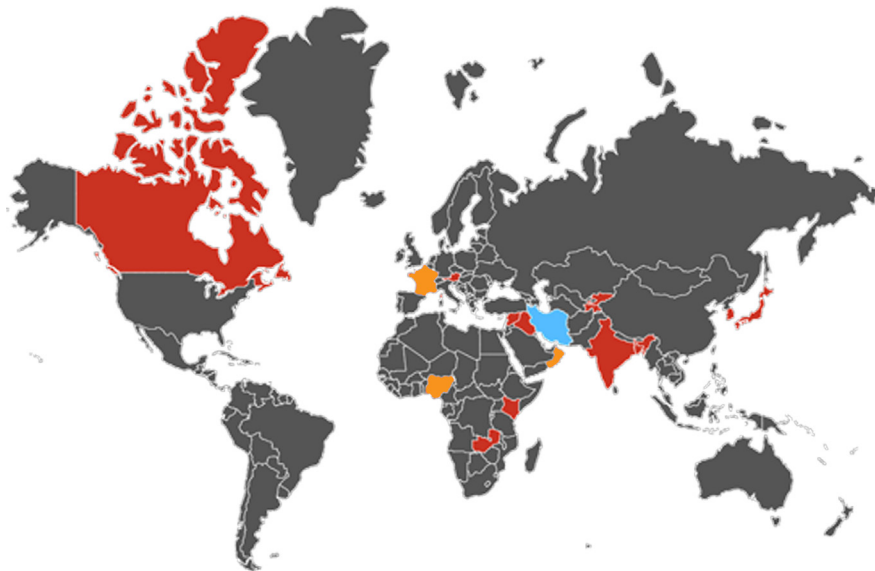


سال سابقه ۴۴

## موننکو ایران Monenco Iran

### شاخص های کلیدی

- « طراحی ۵۲۰۰۰ مگاوات نیروگاه
- « طراحی ۲۳۰۰۰ کیلومتر خطوط انتقال نیرو و OPGW
- « طراحی ۳۲۰۰۰ مگاوات آمپر پست
- « طراحی ۴۵ مرکز دیسپاچینگ ملی و منطقه ای و طرح اسکادا
- « ۵۶ طرح جامع، سیستم و شبکه های مخابراتی
- « طراحی ۳۰ کیلومتر و طراحی ۱۴ ایستگاه خطوط مترو و راه آهن
- « ۱۶ پروژه زمین شناسی و معدن
- « مطالعات امکان سنجی برای بیش از ۳۵ پروژه صنعتی و زیرساختی
- « طراحی ۴۳ مجموعه نفت و گاز و پتروشیمی



دارای ۳ شرکت زیرمجموعه در عمان، نیجریه و آلمان  
و ۲ نمایندگی در کانادا و بنگلادش

۵۰ پروژه جاری خارجی

۴۲۰ پروژه جاری داخلی

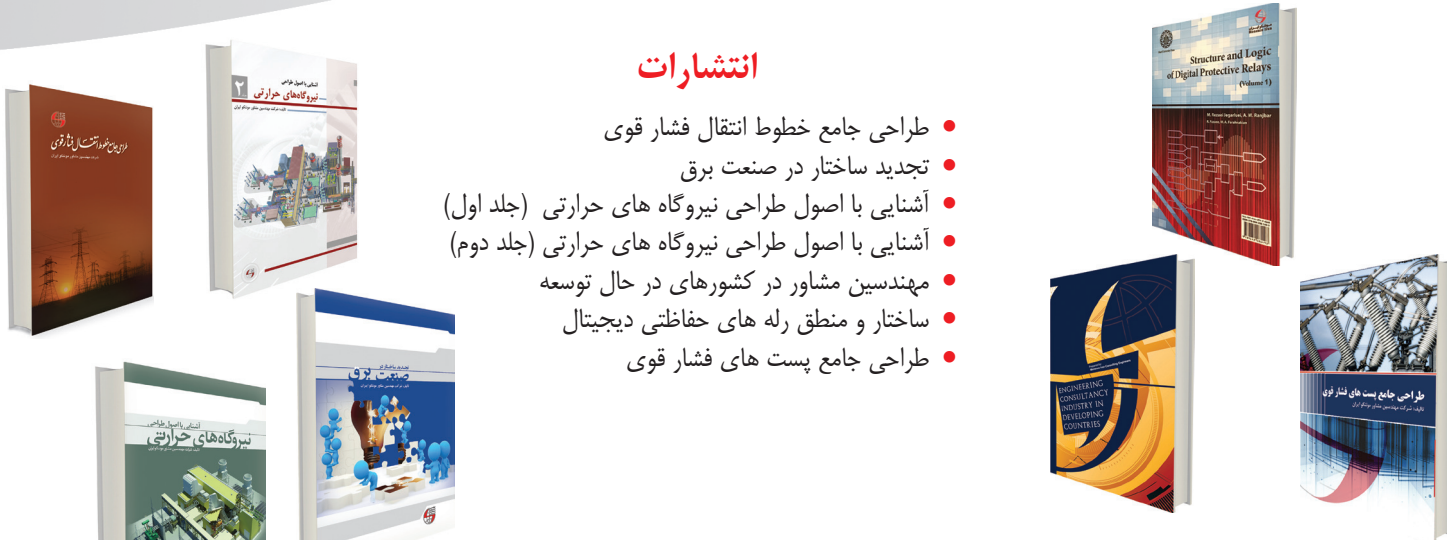
کارفرمایانی از ۱۴ کشور مختلف





## انتشارات

- طراحی جامع خطوط انتقال فشار قوی
- تجدید ساختار در صنعت برق
- آشنایی با اصول طراحی نیروگاه های حرارتی (جلد اول)
- آشنایی با اصول طراحی نیروگاه های حرارتی (جلد دوم)
- مهندسی مشاور در کشورهای در حال توسعه
- ساختار و منطق رله های حفاظتی دیجیتال
- طراحی جامع پست های فشار قوی



## پروژه های بارز بین المللی

نظارت عالی بر احداث ترمینال ذخیره سازی LNG و مجتمع Re-gasification در بنگلادش

نیروگاه ۳۳۰ مگاواتی شاهجی بازار در کشور بنگلادش

مهندسی و نظارت عالی نیروگاه ۴۸ مگاواتی سیخ الخیرات در عمان

اتصال شبکه های برق ایران و عراق

مطالعات قابلیت اطمینان بهره برداری شبکه برق بنگلادش

نظارت بر پروژه نیروگاه باراکا و صحرار (جمعا ۱۵۰۰ مگاوات) در کشور عمان

پروژه خط و پست فشار قوی CASA-۱۰۰۰ در تاجیکستان و قرقیزستان