

نوآوری در محصول؛

راز ماندگاری محصولات دانش بنیان در بازارهای بین المللی

مصاحبه با مهندس احمد نیک‌روش؛

مدیرعامل شرکت مهندسی کاوندیش سیستم



شرکت مهندسی کاوندیش سیستم، اولین شرکتی بود که بصورت کامل و با تمامی پرسنل و تجهیزات در پارک فناوری پردیس مستقر شد. این شرکت در مدت ۵ ساله حضور خود در پارک توانسته است با استفاده از مزایا و تسهیلات پارک و تدابیر مدیریتی، روندی رو به رشد را تجربه کند. در همین زمینه با مهندس احمد نیک‌روش مدیرعامل این شرکت گفتگویی انجام دادیم که خواندن آن خالی از فایده نخواهد بود.

شرکت کاوندیش از چه زمان و با چه هدفی تأسیس شد؟

بنام خدا. شرکت کاوندیش در سال ۱۳۷۴ تأسیس شد. در آن زمان ما جمعی از فارغ التحصیلان دانشگاه تهران بودیم که در جهاد دانشگاهی دانشگاه تهران در گروه برق و الکترونیک دانشکده فنی مشغول به کار بودیم. بعد از یک تا ۲ سال فعالیت در آنجا تصمیم گرفتیم تا برای اجرایی کردن برخی ایده‌ها و پروژه‌هایمان، یک شرکت خصوصی تأسیس کنیم. به همین دلیل با همان گروهی که در جهاد دانشگاهی فعالیت می‌کردیم شرکتی را که همان کاوندیش است تأسیس کردیم. اما این شرکت تا سال ۷۶ فعالیت جدی اجرایی خود را آغاز نکرده بود و از سال ۱۳۷۶ به بعد فعالیت خود را به صورت جدی شروع کرد.

آیا همان تیم اولیه همچنان حفظ شده‌اند؟

ما در سال ۷۴ تیمی بودیم که فعالیت خود را در زمینه الکترونیک و تولید تجهیزات الکترونیک پزشکی و غیرپزشکی شروع کردیم، اما هم اکنون تنها ۲ نفر از آن تیم باقی مانده‌اند. در طی این سالهای فعالیت نیز یک نفر دیگر به تیم دو نفره ما اضافه شد و هم اکنون سهامداران اصلی شرکت کاوندیش ۳ نفر هستند.

شرکت شما تشابه اسمی با شرکت معتبر *Cavendish* دارد که این شرکت هم در زمینه تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کند، آیا این تشابه، تصادفی بوده است؟ این شرکت انگلیسی است و ما در زمان نامگذاری شرکت خود از وجود این شرکت بی اطلاع بودیم. از آنجا که در آن زمان سازمان ثبت شرکت‌ها اعلام

به شرایط بازار مقرون به صرفه نیست. به غیر از این دستگاه، ما موفق به طراحی دستگاه تزریق سرم خودکار شدیم. این دستگاه نیز یکی دیگر از محصولات ما بود که طی قراردادی که با وزارت بهداشت داشتیم کار طراحی آن را انجام دادیم. نمونه ساخته شده دستگاه تزریق خودکار، تأیید کلیه تست‌های فنی را گرفت و تولید این محصول نیز آغاز شد. حتی تعدادی از این محصول نیز به وزارت بهداشت تحویل شد، اما این پروژه هم متوقف شد.

دلیل توقف پروژه ساخت دستگاه تزریق خودکار سرم چه بود؟

یک دلیل مهم آن بود که اقبال مناسبی از سوی بازار به این محصول وجود نداشت و ما نمی‌توانستیم در بازار رقابتی داخل ایستادگی کنیم. به همین دلیل هم، کار تولید این دستگاه را که می‌توانست دستگاه آینده داری باشد، در سال ۸۱ یا ۸۲ متوقف کردیم.

محصولات دیگری هم داشتید که بعد از طراحی تولید نشدند؟

ما در زمینه تجهیزات پزشکی به مرحله تولید ۳ دستگاه و ۳ محصول رسیدیم؛ اما متأسفانه کار تولید ۲ دستگاه را متوقف کردیم و هم اکنون تنها تولید و توسعه دستگاه جراحی با فرکانس بالا - که از اول کار خود را با آن آغاز کردیم - را در دستور کار شرکت داریم. دستگاه جراحی با فرکانس بالا دستگاهی است که در اتاق‌های عمل مورد استفاده قرار می‌گیرد و کار این دستگاه برش بافت در حین عمل جراحی است. این دستگاه برای انواع و اقسام اعمال جراحی کاربرد دارد.

در زمینه مهندسی الکترونیک چه فعالیت‌هایی انجام داده‌اید؟

در زمینه مهندسی الکترونیک، کارهای متنوع و زیادی انجام داده‌ایم و محصولات زیادی در این بخش به مرحله تولید رسیده است؛ اما به همان نسبت که محصولات ما در این بخش زیاد است، آمار پروژه‌ها و کارهایی را که انجام دادیم، ولی مجبور به توقف آن‌ها شدیم هم کم نیست.

در این بخش، بیشتر فعالیت‌های شرکت بر اساس نیاز مشتری بوده و عمده فعالیت ما روی ساخت و تولید مبدل‌های قدرت متمرکز شده است. ما توانستیم کار تولید مبدل قدرت از طریق سوئیچینگ را انجام دهیم و هم‌اکنون این فناوری در شرکت ما نهادینه و به روز است و دستگاه‌های مختلف و معتبر داخلی، مشتریان کاوندیش هستند. بخش دیگر فعالیت ما در واحد مهندسی الکترونیک، بحث طراحی سیستم‌های ایمنی کتابخانه‌ها است.

این سیستم ایمنی چه ویژگی‌هایی دارد؟

تگی که در فروشگاه‌ها روی اجناس حجیم مانند لباس قرار می‌گیرد تا از سرقت آن‌ها جلوگیری کند، نمی‌تواند روی کتاب نصب شود، زیرا به راحتی قابل جدا شدن است، به همین دلیل ما باید از تگی برای کتابها استفاده می‌کردیم که قابل اختفا باشند و طوری در کتاب قرار بگیرند که نتوان آن‌ها را جدا کرد. در این سیستم ما تگی طراحی کردیم که در لابه‌لای کتاب و یا در قسمت شیرازه کتاب

کرده بود اسم شرکت باید حداقل دو بخشی باشد، ما از تلفیق کاوش و اندیشه نام شرکت را انتخاب کردیم.

چه تعداد از پرسنل شرکت شما را نیروی متخصص تشکیل می‌دهند؟

بیشتر نیروی انسانی این شرکت را افراد متخصص تشکیل می‌دهند. هم‌اکنون ۶۰ درصد افرادی که در بخش فنی فعالیت می‌کنند، افراد متخصص هستند که البته اگر موضوع تخصص را به مدرک دانشگاهی محدود نکنیم، این آمار بیشتر می‌شود. زیرا افراد زیادی در زمینه‌های تخصصی در بخش فنی مشغول به کار هستند که مدرک دانشگاهی ندارند و با دیپلم کار می‌کنند، ولی دارای تخصص بالایی در حوزه فعالیت خود هستند.

آیا از ابتدا در زمینه تجهیزات پزشکی فعالیت می‌کردید؟

ما از زمانی که در جهاد دانشگاهی بودیم در زمینه دستگاه جراحی فرکانس بالا فعالیت می‌کردیم. به همین دلیل با تأسیس شرکت، فعالیت خود را در زمینه تجهیزات پزشکی آغاز کردیم؛ ولی فعالیت خودمان را به تجهیزات پزشکی محدود نکردیم، بلکه از آنجا که کار ما الکترونیک بود، فعالیت خود را در این زمینه هم دنبال کردیم.

هم‌اکنون شرکت در چه زمینه‌هایی فعالیت دارد؟

شرکت مهندسی کاوندیش از ۲ واحد اصلی تشکیل شده است: واحد مهندسی پزشکی و واحد مهندسی الکترونیک. در واحد مهندسی پزشکی، هم‌اکنون تنها محصولی که فرآیند تولید آن در حال انجام است، دستگاه جراحی با فرکانس بالا (الکتروکوتر) است. این واحد، بخش تحقیق و توسعه، بخش مدیریت کیفیت، بخش تولید الکترونیک و بخش خدمات پس از فروش دارد.

واحد مهندسی الکترونیک نیز همانند واحد مهندسی پزشکی، بخش تحقیق و توسعه دارد و بخش‌های این واحد کمی متفاوت با بخش‌های واحد مهندسی پزشکی است. تنوع کاری در بخش تحقیق و توسعه این واحد نیز بیشتر است. درصد زیادی از فعالیت‌های واحد مهندسی الکترونیک مربوط به کارهای پروژه‌ای است.

چه محصولات و دستگاه‌های دیگری توسط شرکت شما طراحی و ساخته شده‌اند؟

در بخش پزشکی ما به غیر از الکتروکوتر (دستگاه جراحی فرکانس بالا)، موفق به طراحی و ساخت ۲ محصول دیگر نیز شدیم که توانستیم استانداردهای فنی و همچنین تأییدیه‌های لازم را از اداره کل تجهیزات پزشکی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی دریافت کنیم.

یکی دستگاه‌های تولید شده توسط این شرکت ماشین بی‌هوشی است. ما برای طراحی و ساخت این ماشین حدود ۸ سال کار کردیم و استانداردهای لازم را برای تولید این ماشین اخذ کردیم و آن را به مرحله تولید هم رساندیم، اما بعد از مدتی تولید را متوقف کردیم؛ زیرا متوجه شدیم که تولید آن با توجه

بیشتر نیروی انسانی این شرکت را افراد متخصص تشکیل می‌دهند.

هم‌اکنون ۶۰ درصد افرادی که در بخش فنی فعالیت می‌کنند، افراد متخصص هستند که البته اگر موضوع تخصص را به مدرک دانشگاهی محدود نکنیم، این آمار

بیشتر می‌شود



بازرگانی است. یکی از بحثهایی که همیشه مورد مناقشه صدا و سیما به عنوان پیمانکار با کارفرماهای خود بود، بحث مدت زمان و زمان پخش پیام بازرگانی بوده است. در سیستمی که کاوندیش طراحی کرد، یک کد مخصوص به آگهی داده می‌شود و دستگاهی در اختیار کارفرما قرار می‌گیرد که این دستگاه زمانی که آگهی، پخش می‌شود، آن را به صورت خودکار شناسایی و ضبط می‌کند و زمان پخش آگهی را نیز نشان می‌دهد. این سیستم همچنین می‌تواند به صورت ماهانه گزارشی را از پخش آگهی ارائه کند.

در چه زمینه‌های دیگری فعالیت دارید؟

یکی دیگر از زمینه‌های فعالیت ما بحث باتری بود. یکی از مشکلات اصلی در صدا و سیما مشکل تأمین باتری برای دوربین‌ها و تجهیزات بود که معضل بسیار مهمی است. به همین دلیل ما قراردادی را با صدا و سیما منعقد کردیم تا باتری با کیفیت تولید کنیم.

در این زمینه با یک شرکت فرانسوی که جزء برترین شرکت‌های دنیاست وارد مذاکره شدیم و از آنها سلول باتری خریداری کردیم. ما در شرکت این سلول را تبدیل به باتری قابل استفاده و دارای تضمین کیفیت می‌کردیم و تحویل سازمان می‌دادیم. اما به دلایل مسائل تحریم و همچنین تغییر دوربین‌های صدا و سیما، فعالیت در این حوزه را ادامه ندادیم.

تا چه حد به بحث تحقیق و به روز کردن محصولات خود اهمیت می‌دهید؟
ما در بخش تحقیق و توسعه در حوزه پزشکی دائم در حال اضافه کردن گزینه‌ها و قابلیت‌های بیشتر روی دستگاه جراحی فرکانس بالا هستیم تا بتوانیم

قرار می‌گیرد و به صورت برچسب است و توسط امانت‌گیرنده دیده نمی‌شود. این سیستم از نوع EMS و رفت و برگشتی است. در هنگامی که کتاب بخواند به صورت قانونی از کتابخانه خارج شود، نیازی وجود ندارد که تگ از آن خارج شود، بلکه دستگاهی در دست کتابدار وجود دارد که قابلیت فعال و غیرفعال کردن تگ را دارد، به طوریکه در هنگام خروج این دستگاه تگ کتاب را غیرفعال می‌کند تا در هنگام خروج از دروازه‌های حافظنی مشکلی پیش نیاید و زمانی که کتاب به کتابخانه بازگردانده می‌شود، تگ دوباره توسط دستگاه فعال می‌شود. بنابراین تگ بصورت دائم در کتاب قرار داشته و در صورت خروج غیر قانونی کتاب، سیستم‌های حافظنی هشدار خواهند داد.

آیا این سامانه تجاری و وارد بازار هم شده است؟

این سیستم از سال ۱۳۸۵ تجاری و وارد بازار شده است و در بسیاری از کتابخانه‌های معتبر کشور در حال استفاده است.

آیا محصولات دیگری هم در زمینه مهندسی الکترونیک دارید؟

شرکت کاوندیش همکاری خوبی با سازمان صدا و سیما در زمینه طراحی و تأمین تجهیزات خاص مورد نیاز سازمان دارد.

طراحی و ساخت سیستم مانیتورینگ صدا و تصویر برای صدا و سیما از جمله این پروژه‌ها بود. این سیستم می‌تواند ۳۲ کانال دیجیتال و آنالوگ تصویری و صوتی را به صورت همزمان مانیتور کند و قابلیت شناسایی اشکال و مشکل صدا و تصویر به صورت خودکار را داراست. طراحی و تولید این دستگاه حدود سه سال و نیم به طول انجامید.

یکی دیگر از محصولاتی که برای صدا و سیما تولید شد، سیستم ضبط پیام‌های



ما در بخش تحقیق و توسعه در حوزه پزشکی دائم در حال اضافه کردن گزینه‌ها و قابلیت‌های بیشتر روی دستگاه جراحی فرکانس بالا هستیم تا بتوانیم انتخاب‌های بیشتری به آن اضافه کنیم و در عرصه رقابت جهانی باقی بمانیم

ساخت دستگاه تزریق سرم خودکار را بستیم و در همان سال نیز کار طراحی ماشین بیهوشی را آغاز کردیم.

بعد از شروع کار متوجه شدیم که این حمایت کم شده، البته من اسم آن را حمایت نمی‌گذارم، زیرا برای حمایت باید یک سیاست کلی وجود داشته باشد که متأسفانه اینگونه نبود و آن پشتیبانی که ما شدیم در قالب یک سیاست از پیش تدوین شده و روشن نبود، بلکه فقط تصمیمات مدیریتی یک شخص کاردار بود و این شخص هم از وزارت بهداشت رفت و به همین دلیل همه چیز تمام شد و دیگر سیستمی برای پشتیبانی از ما وجود نداشت.

در حال، ما کار طراحی و ساخت دستگاه‌های جدید را آغاز کردیم و متوجه شدیم که کار بسیار سنگین و رقابت خیلی جدی است؛ یعنی این گونه نیست که ما محصولی را تولید کنیم و برای حمایت از تولید داخلی، محصول خارجی وارد بازار داخل نشود، بلکه در بازار داخل محصولات خارجی به راحتی وارد می‌شدند و بعضاً طرفداران بیشتری هم نسبت به محصولات داخلی داشتند، ولی در مورد دستگاه جراحی با فرکانس بالا چون کاوندیش دارای کیفیت مناسب و سابقه خوبی بود، توانست بازار را تسخیر کند.

برای دریافت حمایت چه اقداماتی انجام دادید و با چه عکس‌العملی روبرو شدید؟

در سال ۸۴ نامه‌ای به قائم مقام وقت وزیر بهداشت زدیم و درخواست کردیم که با توجه به سابقه خوبی که در زمینه دستگاه جراحی فرکانس بالا از ما دیده‌اند در مورد ساخت دستگاه تزریق سرم قراردادی با ما منعقد کرده و فقط یک هزار دستگاه را از ما خریداری کنند. این در حالی که است که هزار دستگاه بسیار عدد ناچیزی است و شرکت‌هایی که در این زمینه فعالیت می‌کنند، کمتر از ۱۰ هزار دستگاه در سال تولید نمی‌کنند. متأسفانه با اینکه ما قول صادرات این دستگاه را هم

داده بودیم، این بحث اجرایی نشد و وزارت بهداشت حاضر به خرید این دستگاه‌ها نشد.

چه پیشنهادی برای حمایت از تولید در کشور دارید؟

بحث حمایت از تولید به نظر من تبدیل به طنز شده و گفتگو در این زمینه دیگر بحثی خسته کننده شده است. از نظر بنده، شرایط و اوضاع تولید در کشور وخیم است. در بحث ارز اوضاع برای تولیدکننده بسیار ناامید کننده است، زیرا برای تولیدکننده عدم تثبیت نرخ ارز بسیار سخت است. البته باید این را هم گفت که قیمت پایین ارز باعث کاهش قابلیت‌های رقابتی تولیدکننده‌های داخلی هم شده است. سیاست نوسانی در ارز اجازه نمی‌دهد که تولیدکننده در بازار باقی بماند، زیرا تولیدکننده نیاز به مواد اولیه دارد. وقتی قیمت ارز بالا می‌رود و مواد اولیه با قیمت ارز بالا تهیه می‌شود و بار دیگر قیمت ارز کاهش می‌یابد، ولی محصول تولید شده با قیمت ارز بالا تهیه شده است، شرایط برای تولیدکننده دشوار شده و نمی‌تواند در بازار باقی بماند.

انتخابهای بیشتری به آن اضافه کنیم و در عرصه رقابت جهانی باقی بمانیم. زمینه دستگاه جراحی خیلی به روز هستیم و دستگاه‌هایی که تولید می‌کنیم در سطح دستگاه‌های تولید شده در اروپا و آمریکا است و کاوندیش بصورت واضح از سطح آسیا بالاتر است.

بخش تحقیق و توسعه در واحد مهندسی الکترونیک نیز فعال است و در این بخش روی مبدل‌های قدرت کار کردیم که هم اکنون توانسته‌ایم این سیستم‌ها را ماژولار کنیم و اگر کسی این سیستم را با توان‌های مختلف بخواهد، می‌توانیم به راحتی آن را در اختیار مشتری قرار دهیم. همچنین در بخش تحقیق و توسعه، در حال به روز آوری سیستم ایمنی کتابخانه‌ها نیز هستیم. کسی که با شرکت ما آشنا باشد، می‌داند که قلب این شرکت را بخش تحقیق و توسعه (R&D) تشکیل داده است و بخش تحقیق و توسعه ما دائماً فعال است و خروجی‌های آن نیازهای بخش تولید را برطرف می‌کند.

آیا تاکنون به عرصه صادرات هم وارد شده‌اید؟

کار تحقیقاتی باعث شده تا ما بتوانیم کیفیت محصولات خود را بالا نگه داریم. به همین دلیل ما علاوه بر بازار داخل، توانسته‌ایم به کشورهای هند، سوریه، ترکیه، مکزیک، سوئد، لبنان، اوکراین، مالزی، عربستان، سریلانکا، تونس و آلمان صادرات داشته باشیم. هم اکنون نیز با بلاروس توافق ارسال خط تولید داریم و به کشور آذربایجان نیز محصولاتمان را صادر می‌کنیم. تصور بنده این است که در این شرایط اقتصادی و علی‌رغم تحریم‌ها و فشارهای بین‌المللی، ما جزء شرکت‌های دانش‌بنیان موفق کشور هستیم که توانسته‌ایم صادرات خود را به این کشورها انجام دهیم. ارزش صادرات شرکت در سال گذشته حدود ۱۵۰ هزار دلار

و ۵۰ هزار یورو بوده است که نسبت به سال قبل از آن رشد ۳۷ درصدی در صادرات دلاری و رشد ۱۰۷ درصدی صادرات یورویی را نشان می‌دهد. صادرات شرکت در سال‌های ۸۶ و ۸۷ با افت محسوسی روبرو شد. لیکن با اتخاذ راهبردهای مناسب صادراتی و همچنین برنامه‌ریزی در حوزه پژوهش و توسعه شرکت، توانستیم جایگاه صادراتی مناسبی را در سال ۸۹ بدست آوریم.

اصلی‌ترین مشکلاتی که باعث توقف پروژه‌های شما شد، چه بود؟

زمانی که ما شروع کردیم، احساس می‌کردیم که مورد حمایت کامل بخش صنعت قرار می‌گیریم؛ زیرا در مورد دستگاه اول (دستگاه جراحی با فرکانس بالا) این اتفاق افتاد و دستگاه کاملاً مورد حمایت قرار گرفت؛ ولی بعد فهمیدیم این حمایتی که از این دستگاه شد، یک فرصت استثنایی و ویژه بود، زیرا در آن زمان (سال ۷۶) شخصی در وزارت بهداشت وجود داشت که با جسارت و تمام وجود از این محصول حمایت کرد. این حمایت باعث شد که ما تولید و طراحی محصولات دیگر را هم آغاز کنیم. از همین رو ما در سال ۷۷ قرارداد



ارزش صادرات شرکت در سال گذشته حدود ۱۵۰ هزار دلار و ۵۰ هزار یورو بوده است که نسبت به سال قبل از آن رشد ۳۷ درصدی در صادرات دلاری و رشد ۱۰۷ درصدی صادرات یورویی را نشان می‌دهد



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
رتال جامع علوم انسانی

شرکت کاوندیش از اولین شرکت‌هایی بوده که در پارک فناوری پردیس مستقر شده است. چگونه با این پارک آشنا شدید و چرا عضویت در آن را انتخاب کردید؟

در سال ۱۳۸۲ فراخوانی انجام شده بود و ما متوجه شدیم که می‌توانیم زمینی را با قیمت حدود ۲۰ میلیون تومان تهیه کنیم. ضمن آنکه عضویت در این پارک برای ما مزایایی هم دارد و قرار است این پارک تبدیل به قطب فناوری در منطقه شود. ما بررسی‌های مختلفی انجام دادیم؛ از جمله اینکه در آن زمان نمی‌توانستیم با ۲۰ میلیون در تهران یک فضای مناسب تهیه کنیم. به همین دلیل تصمیم به سرمایه‌گذاری در پارک فناوری پردیس گرفتیم. بعد از مدت کوتاهی که زمین را تحویل گرفتیم کار طراحی ساختمان و اخذ تأییدیه‌های آن انجام شد و ظرف یک سال و نیم ساختمان خود را احداث کردیم و اولین شرکتی بودیم که در پارک فناوری پردیس مستقر شدیم.

در آن زمان امکانات و زیرساخت‌های پارک وضعیت مناسبی نداشت. تلفن، برق، گاز که جزء امکانات اولیه بود شرایط مناسبی نداشت و به همین دلیل ما در آن زمان در شرکت دچار تنش‌های زیادی شدیم. البته این انتقاد به پارک و مسئولان آن نیست؛ زیرا من خودم شاهد تلاش و فعالیت آنها برای رفع مشکلات بودم. این مشکلات ناشی از بی‌سیستمی و ناهماهنگی در سطح کلان و سازمان‌های تخصصی متولی زیرساخت‌ها بوده است.

آیا این موضوعات همچنان هم مشکل زاست؟

انتظار می‌رود پارک فناوری پردیس یک پارک تحقیقاتی بزرگ باشد. در یک پارک تحقیقاتی نباید مشکل برق و اینترنت وجود داشته باشد، زیرا این امکانات،

جزء امکانات اولیه و ضروری برای کارهای تحقیقاتی محسوب می‌شوند. هنوز هم برق در پارک پردیس قطع می‌شود و هنوز مشکل اینترنت به طور کامل حل نشده است. ما برای حل این مشکل از یکی از شرکت‌های عضو که خدمات اینترنت ارائه می‌دهد استفاده می‌کنیم که البته هزینه‌های آن نسبتاً بالاست و همه شرکت‌ها از عهده پرداخت هزینه آن بر نمی‌آیند. ما حدود ۸۰۰ هزار تومان بابت تجهیزات اینترنت پرداخت کردیم و ماهانه ۳۰۰ هزار تومان هزینه اشتراک اینترنت می‌دهیم. البته بسیاری از مشکلات اینترنت به شرکت مخابرات مربوط است و پارک و شرکت‌های خدمت‌دهنده مقصر نیستند.

علیرغم همه تلاش‌ها و زحمات مدیران و مسئولان پارک فناوری پردیس، مشکل برق و گاز هنوز بر طرف نشده است. ما هم اکنون در حال تهیه UPS توان بالا هستیم تا در زمان قطع برق کارکنان ما بتوانند به کار خود ادامه دهند.

یک مشکل دیگر هم موضوعات ثبتی است. شرکت ما هنوز سند مالکیت ندارد و رابطه حقوقی با پارک در قالب قراردادی است. این مشکل بدلیل آن است که مسائل پارک هنوز با دستگاه‌های ذیربط بصورت کامل حل نشده است.

مزایای عضویت در پارک برای کاوندیش چه بوده است؟

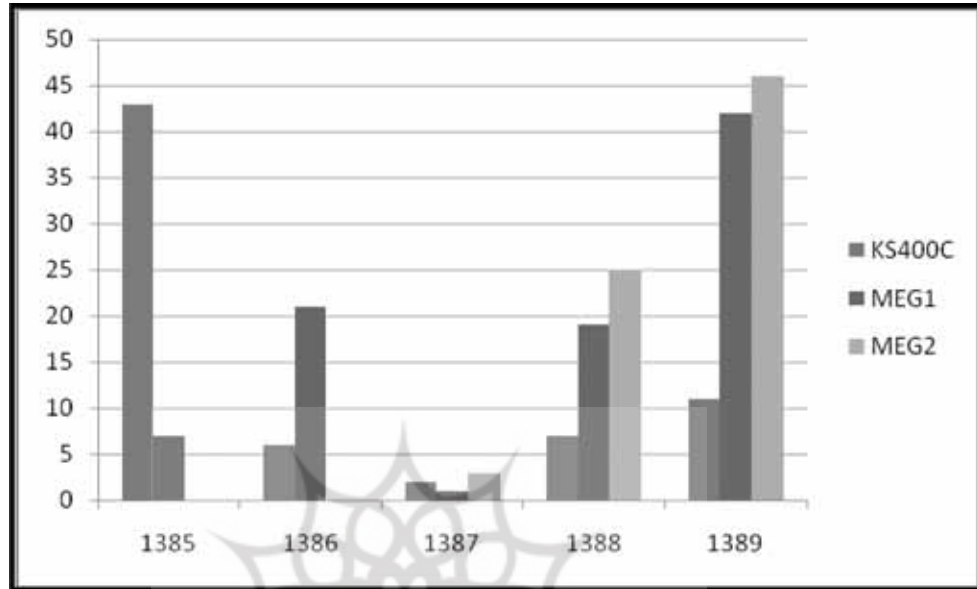
یکی از مزایای عضویت در پارک فناوری پردیس، بحث معافیت مالیاتی است و در این زمینه قولی که پارک به ما داده بود، اجرایی شد.

این معافیت در پارک فناوری پردیس به خوبی اجرا می‌شود و همه شرکت‌های مستقر از آن بهره‌مند بودند، اما در سال جاری ممیز مالیاتی که به شرکت ما در پارک فناوری پردیس مراجعه کرد، از ما مدارکی خواست که نه تنها در طول ۴ سال زمان اقامت ما در پارک فناوری پردیس، بلکه در طول ۱۵ سال فعالیت،



مناسبی را برای کار فراهم کرده‌اند. امارات و از جمله دبی نیز به عنوان یک منطقه آزاد بین‌المللی موقعیت خوبی برای تولید دارد. البته همانطور که می‌دانید بسیاری از تولیدکنندگان کشور هم اکنون به سراغ کشور کانادا رفته‌اند، زیرا کانادا نصف حقوق کارشناسان شرکت را می‌دهد و همچنین تسهیلات بسیار خوبی در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهد.

هیچ ممیزی این مدارک را از ما نخواسته بود. قبلاً وقتی ممیزی به شرکت ما می‌آمد و متوجه می‌شد که فعالیت ما تحقیقاتی و تولیدی است، سخت‌گیرانه عمل نمی‌کرد و از ما نیز که در حال خدمت به کشور بودیم تشکر می‌کرد. این سخت‌گیری‌ها می‌تواند باعث بیچارگی شرکت‌ها شود. من نمی‌دانم چرا این سخت‌گیری‌ها از سوی اداره مالیات انجام می‌شود. این سخت‌گیری‌ها می‌تواند باعث شود بنده و سهامدارانی که با نیت کمک به پیشرفت و توسعه کشور



رشد صادرات محصولات شرکت

و به عنوان آخرین سوال، قانون جدید حمایت از شرکت‌های دانش بنیان را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مجلس قوانین زیادی را تصویب می‌کند، ولی مهم وجود قوانین نیست، بلکه مهمترین موضوع اجرایی شدن این قوانین است که متأسفانه ما در بخش اجرا ضعف‌های زیادی داریم. مهمترین چیزی که باید در کشور تغییر کند، ذهنیت تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان است. این افراد باید با حوزه تولید و تحقیق آشنا باشند و باید همه مسئولین کشور بخواهند که کشور در زمینه تحقیق و تولید گام بردارد. اگر متولیان به این نگاه نرسند و این تغییر را نخواهند، با تصویب هزاران قوانین دیگر هم ما به جایی نمی‌رسیم.

کشور ترکیه زمانی برق هم نداشت، اما تصمیم گرفتند که پیشرفت کنند و هم اکنون شاهد آن هستیم که این کشور چقدر توانسته جلو برود. در کشوری که مسائل سیاسی خیلی مطرح شود و همه چیز تحت الشعاع آن قرار بگیرد، نمی‌توان کار را پیش برد و همه چیز در سیطره مسائل سیاسی قرار می‌گیرد و مسئله اقتصاد و اشتغال‌زایی تبدیل به آمار می‌شود.

قانون حمایت از شرکت‌های دانش بنیان، قانون خوبی است اما بنده خیلی امید ندارم که این قانون اجرایی شود. همانطور که در سال ۸۸ کارگروه حمایت از تولید با حضور وزاری مختلف تشکیل شد، اما نتایجی از آن خارج نشد.

در پایان از اینکه فرصت خود را در اختیار فصلنامه پارک فناوری پردیس قرار دادید، سپاسگزارم.

فعالیت می‌کنیم، عطای کار در کشور را به لقای آن بیخشیم و طبیعتاً منجر به خروج سرمایه‌ها از کشور خواهد شد.

آیا تعامل و همکاری با سایر شرکت‌های عضو پارک دارید؟

اساساً شرکت‌های ایرانی همکاری و مشارکت با یکدیگر را خیلی نمی‌پسندند و من هنوز هیچ ارتباط قوی و سازمان‌یافته‌ای بین شرکت‌های عضو پارک ندیده‌ام، ولی به طور کلی شرکت ما از همکاری با سایر شرکت‌ها استقبال می‌کند.

آیا به دنبال توسعه شرکت و صادرات محصولاتتان هستید؟

ما علاقه به توسعه فعالیت‌های خود در ایران و در سایر کشورها داریم. من به شخصه گاهی اوقات از کسانی که حاضر به خرید جنس از ما و ایران هستند تعجب می‌کنم. این افراد برای خرید محصول از ایران با مشکلات واریز پول و تحویل غیرمستقیم آن بدلیل تحریم‌ها مواجه‌اند؛ ضمن آنکه بحث تجهیزات پزشکی نیز از مسائلی است که نیاز به پشتیبانی بعد از فروش دارد. بنابراین تنها موضوعی که توانسته ما را در عرصه رقابت جهانی نگه دارد، بحث کیفیت و قیمت تمام شده محصولمان بوده است. اگر چه تحریم‌ها برای ما منافی داشته‌اند و باعث استقلال بیشتر کشور شده‌اند، اما مشکلات مختلفی را هم به همراه داشته‌اند.

ما در راستای سیاست توسعه شرکت، می‌دانیم که دل بستن به بازار ایران صحیح نیست، زیرا توسعه در ایران بسیار سخت و دارای موانع متعددی است. به همین دلیل در فکر کار با کشورهای دیگر از جمله ترکیه، امارات و مالزی و افزایش همکاری‌های بین‌المللی شرکت هستیم.

این کشورها بر اساس چه مزیت‌هایی انتخاب شده‌اند؟

ترکیه و مالزی تسهیلات خوبی در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهند و شرایط