

الفبای تکنولوژی فراگرفته ایم راه خوبی

نیبنگاه

* به مدیران شرکت های بزرگ پیشنهاد می کنم مقوله منابع انسانی را به خوبی بشناسند.
* بارها و به دفعات مختلف، مدیران و کارآفرینان کشور از عدم حمایت دولت سخن گفته اند و در مواردی محق هم بوده اند اما تمام مشکل موجود که از عدم حمایت دولت نشأت نمی گیرد.
* در مسیر کارآفرینان داخل کشور، موانع و مشکلات متعددی وجود دارد و بستر و شرایط برای رشد کارآفرینان به خوبی مهیا نیست.
* این تفکر که کارآفرینی بدون تلاش و پشتکار به نتیجه خواهد رسید، نادرست است.

گفت و گو با مهندس سیدصادق سعادت‌مند - مدیر عامل شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا)

دوران جنگ تحمیلی علیرغم تمام تحریم های اقتصادی و سیاسی که به همراه داشت و موجب شد در زمینه های متعدد صنعتی از دستیابی به تکنولوژی ها و دانش فنی روز دنیا باز بمانیم؛ اما در همین شرایط صنعتگران پر تلاش ایرانی با تکیه بر توانمندی و استعداد های خود تصمیم گرفتند این ضعف را تا حدود زیادی جبران نمایند. هر چند این اقدام بسیار دشوار و در مواردی ناممکن به نظر می رسید؛ اما تعداد صنعتگران موفق و سر بلند از این آزمون، اندک نیستند. شرکت تولیدی پرتو کوره القایی (تپکا) با مدیریت مهندس سعادت‌مندی با این اندیشه شکل گرفت و پیش رفت تا جایی که پس از شکست ها و پیروزی های متعدد توانست جایگاه خود را به عنوان تولید کننده کوره القایی در کشور مستحکم نماید و که کشور را از واردات کوره های مشابه خارجی بی نیاز نماید. گفت و گوی مفصل ما را با مدیر عامل این شرکت ملاحظه می نمائید:

می باشد که در کوره های القایی قابل کنترل است اما در کوره های سوختی ممکن است به یکنواختی یکسان دست پیدا نکند. کاربرد سوم، سخت کاری سطحی نام دارد. ویژگی فولاد این است که اگر به درجه حرارت ۸۵۰ تا ۹۰۰ سانتیگراد برسد و یکبار سرد شود، موجب سخت شدن آن می شود و در مقابل سایندهایی مقاومت بسیار زیادی خواهد داشت. منتها همراه عدم سایش، شکنندگی را به دنبال دارد. برای این که بتوان قطعات را نسبت به سایش مقاوم کرد و از طرفی آن قطعه شکننده نشود؛ لازم است روی قطعه سخت شود البته اگر این سختی تا عمق قطعه ادامه یابد باز هم محصول شکننده خواهد شد. در کوره های القایی می توان سطح قطعه را گرم کرد و بلافاصله همان سطح داغ را سرد نمود این امر موجب می شود که روی قطعه سخت و ضد سایش و درون آن نرم باقی بماند و دیگر شکننده نباشد به عبارت بهتر می توان با کنترل فرکانس و میدان مغناطیسی هر بخشی از قطعه را با عمق دلخواه داغ کرد که این اقدام در در ساخت قطعات خودرو کاربردهای گسترده ای دارد.

چه زمانی به تولید کوره القایی پرداختید؟

تا سال ۱۳۶۹ به تحقیق و پژوهش در جهاد دانشگاه ادامه دادیم و صرفاً به تعمیر کوره های خارجی مربوط به صنایع دفاع در

مغناطیسی در حال تغییر باشند و داخل آن یک جسم هادی مانند فولاد، چدن، مس، آلومینیوم... قرار گیرد، این میدان متغیر به آن جسم، جریانی را القا می کند که عبور جریان مذکور بر روی جسم منجر به گرم شدن فلز می شود. در صنعت برق معمولاً از این جایجایی تحت عنوان "فرکانس" یاد می شود به این معنا که در یک ثانیه چندین بار این قطب ها عوض می شوند. به منظور تغییر قطب ها، کافی است جهت عبور جریان از یک سیم پیچ عوض شود به عبارت بهتر مهمترین هنر سازنده کوره القایی این است که بتواند در یک ثانیه ده ها هزار مرتبه جهت جریان را تغییر دهد. مسلماً این اقدام بسیار دشوار و تخصصی است.

مهمترین کاربرد کوره های القایی در ذوب فولاد، چدن و فلزات رنگی مانند برنز، مس، برنج و... است. مزیت کوره های القایی این است که به آسانی قادر به ذوب فلزات فوق می باشند و به خوبی از عهده کنترل درجه ذوب فلزات بر می آیند. کاربرد مهم دیگر، آهنگری است. یکی از روش های تولید قطعات فلزی استفاده از روش آهنگری است. به این معنا که قطعه را ابتدا تا درجه حرارت خاصی، گرم می کنند به حدی که آمادگی تغییر شکل پیدا می کند سپس آن را زیر پرس قرار می دهند و به شکل دلخواه در می آورند. نکته مهم در پرسکاری یکنواختی گرم شدن قطعه

فضای بسیار مساعد علمی در هنرستان، مهارت های خوبی در تعمیر رادیو، تلویزیون، ضبط صوت و... کسب کرده بودم و مباحث الکترونیک برایم غریبه و نا آشنا نبود. تولید کوره القایی در زمان جنگ به دلیل تحریم های گسترده و عدم امکان تهیه قطعات و مواد مورد نیاز از سایر کشورها، بسیار دشوار بود. بنابراین با دو مشکل عمده تأمین قطعات و همچنین کمبود دانش فنی و اطلاعات تخصصی مواجه بودیم. زمانی که این موضوع را با سازندگان خارجی در میان می گذاشتیم به تصور این که تصمیم داریم تکنولوژی آنان را اقتباس کنیم؛ از ارائه اطلاعات خودداری می کردند! بعدها به این نتیجه رسیدیم که جهت دریافت اطلاعات، ابتدا کاتالوگ و سپس دیتا شیت محصولات را از آنان بخواهیم به این ترتیب با مقاومت و خودداری سازندگان خارجی مواجه نمی شدیم.

پس از انقلاب و دوران جنگ، صنایع کشور در حال طی کردن گام های اولیه و مقدماتی بود و پس از جست و جوی فراوان در بازار، سرانجام موفق به یافتن تعدادی از قطعات مورد نیاز شدیم و فاز آزمایشگاهی پروژه کوره القایی ذوب آغاز شد.

کوره القایی به چه معناست و چه کاربردهایی در صنایع کشور دارد؟

تئوری کوره القایی بر این اساس استوار است که اگر قطب های یک میدان

* به سوابق تحصیلاتی و شغلی خود اشاره نمائید.

متولد سال ۱۳۴۱ در شهر قم هستم. دوران تحصیلات ابتدایی، راهنمایی و هنرستان (رشته الکترونیک) را در زادگاهم سپری کردم و سال ۱۳۵۸ وارد دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی (رشته مهندسی برق - گرایش قدرت) شدم. ترم های نخست تحصیل در دانشگاه همزمان با انقلاب فرهنگی و تعطیلی موقت دانشگاه ها همراه بود که در این مدت به قم بازگشتم و در کارگاه سرمایه سازی پدرم به فعالیت پرداختم.

پس از اتمام دوران انقلاب فرهنگی، به تهران بازگشتم و سال ۱۳۶۳ در واحد طرح و تحقیقات جهاد دانشگاهی خواجه نصیرالدین طوسی مشغول فعالیت شدم. آن سال ها پروژه تولید کوره القایی در جهاد دانشگاهی مطرح بود و مهندس سررشته (دانش آموخته رشته مهندسی الکترونیک) به عنوان مسئول این پروژه بخشی از امور مقدماتی و آزمایشگاهی را انجام داده بود که به دلیل تحصیل در رشته برق - قدرت به عنوان همکار و مکمل ایشان فعالیت خود را شروع کردم. البته مهندس سررشته در جهاد دانشگاهی به صورت نیمه وقت فعال بود و پس از ۷ ماه به دلیل مشغله های کاری، مسئولیت پروژه کوره القایی به من سپرده شد. از همان زمان نخستین تجارب کاری ام را به دست آوردم. البته به دلیل وجود

زمان جنگ پرداختیم. این اقدام هم توانست به جنگ کمک کند و هم به افزایش تجربیات ما منجر شد زیرا زمانی که به تعمیر کوره های خارجی می پرداختیم با تکنولوژی ساخت آنها به خوبی آشنا می شدیم و سرانجام در سال ۱۳۶۹ متوجه شدیم که از نظر دانش فنی به سطح قابل قبولی جهت تولید کوره القایی دست یافته ایم.

تولید را در قالب جهاد دانشگاهی آغاز کردید؟

پیش از تأسیس تپکا، در جهاد دانشگاهی مراکز راه اندازی شده بود که از نظر مالی مستقل بودند اما از نظر امکانات به جهاد دانشگاهی وابسته بودند. یکی از این واحدها به نام "مرکز کوره القایی ایران (مسکا)" شناخت می شد که در قابل آن به تولید کوره القایی پرداختیم حدود ۴ سال در جهاد دانشگاهی کار را ادامه دادم و چندین پروژه دانشجویی نیز تعریف شد که به عنوان استاد راهنما در آنها حضور داشتم. به تدریج به این نتیجه رسیدم که جهت توسعه کار نیازمند نیروی انسانی هستم. تا سال ۱۳۷۳ این روند ادامه داشت و سرانجام در اواخر سال ۱۳۷۳ شرکت تولید پرتوکوره القایی (تپکا) را تأسیس کردیم.

به چه دلیل تصمیم گرفتید از جهاد دانشگاهی خارج شوید و یک شرکت مستقل در بخش خصوصی راه اندازی کنید؟

معمولاً یکی از نکات مهم برای صنعتگران این است که سازنده قطعاتشان چه هویتی دارد و پایداری و دوام این هویت چه میزان است. اگر فعالیت در بخش دولتی ادامه پیدا می کرد، به دلیل تغییر بسیار سریع مدیران و تصمیمگیران پروژه ها، پیگیری تولید کوره به وقفه می افتاد و مشتریان نمی دانستند باید کار را از چه طریق و از چه کسانی بخواهند اما در مورد بخش خصوصی این طور نیست و مدیر بخش خصوصی به خوبی نیاز و خواسته مشتریان را متوجه می شود و تا رسیدن به محصول نهایی، امور را پیگیری می نماید. البته ۴۰ درصد سهام تپکا مربوط به دفتر مرکزی جهاد دانشگاهی و ۶۰ درصد آن متعلق به بخش خصوصی است اما از نظر هویت حقوقی، یک شرکت کاملاً خصوصی محسوب می شویم.

هنگام راه اندازی یک شرکت مستقل به بازاری سنجی و مطالعه بازار پرداختید و این که مشتریان با چه سیستم و مکانیسمی جذب شرکت تپکا شوند؟

خیر، آن زمان تحقیقات و مطالعه بازار انجام ندادیم. اگرچه تولید کوره القایی در زمره تکنولوژی پیشرفته (High tech) قرار ندارد اما به عنوان یک تکنولوژی برتر محسوب می شود و دستیابی به آن در نوع

خود یک موفقیت بزرگ است به خصوص که در شرایط تحریم فعلی، بسیاری از سیستم های مرتبط با آن به ایران فروخته نمی شود. برای مثال سیستم ذوب در خلاء، سیستم ذوب معلق و... به دلیل کاربرد نظامی و اتمی مورد تحریم کشورهای غربی قرار و هیچ وجه تحت تحریم های سیاسی در اختیار کشور قرار نمی گیرد. زمانی که شرکت به تازگی راه اندازی شده بود با افزایش مراجعان مربوط به تولید کوره القایی به این نتیجه رسیدیم که نیاز به تولید این محصول در کشور وجود دارد و به همین دلیل در تولید کوره های القایی مصمم تر و راسخ حرکت کردیم.

مشتریان تپکا بیشتر از طیف خصوصی بودند یا دولتی؟

اکثر مشتریان ما صنعتگران بخش خصوصی هستند و پروژ های دولتی بسیار اندک و به ندرت انجام داده ایم. در پروژه های دولتی مواردی حکمفرماست که اغلب با باورهای ما همخوانی ندارد به همین دلیل ترجیح می دهیم پروژه های بخش خصوصی را انجام دهیم.

تولید کوره های القایی یک فعالیت بسیار تخصصی و فنی است که تمرکز و فکر افراد را به خود اختصاص می دهد و ممکن است بخشی از جریان کار که به مسائلی همچون قوانین و مقررات مربوط به کار، بیمه، مالیات و... مربوط می شود، از ذهن دور بماند. آیا در این زمینه با مشکلاتی مواجه بودید؟

با توجه به این که پیش از آن در جهاد دانشگاهی ارتباط مستقیمی با قوانین و مقررات جاری در کشور به عنوان کارفرما نداشتید؟ در ابتدا که شناخت چندانی از قوانین و مقررات نداشتم. اما در این زمینه دو بحث کلی مطرح می شود. در اصل با پرداخت مالیات مخالف نیستم زیرا هر مدیر و کارآفرین که از تسهیلات و امکانات جامعه استفاده می کند باید بخشی از درآمد و سود کسب شده را به عنوان مالیات به دولت بپردازد پس در این الزام جای هیچ گونه شکی نیست و یا در مورد قانون کار نیز این امر مصداق دارد؛ اما اگر قانون در مواردی دچار اشکال یا افراط و تفریط است، باید آن را تعدیل نمود. متأسفانه در کشور ما برخی قوانین به خوبی اجرا نمی شود برای مثال ممکن است یک شرکت بیش از ۵۰ درصد سود سهامداران خود را به عنوان مالیات پرداخت کند!

نکته ای که در مورد تمرکز کارآفرین بر روی جنبه تخصصی فعالیت های صنعتی و اقتصادی اشاره کردید؛ کاملاً درست است زیرا ممکن است به عنوان کارآفرین

به مدیران شرکت های بزرگ پیشنهاد می کنم مقوله منابع انسانی را به خوبی بشناسند. تغییر مرتب پرسنل، زینده یک شرکت بزرگ نیست و توجه داشته باشید که اگر نیروهای متعددی وارد شرکت می شوند و پس از مدتی کار آن شرکت را ترک می کنند، بیانگر مشکل جدی آن بنگاه در امر مدیریت منابع انسانی است که ضرورت وجود یک مشاور قدرتمند و موثر را بیش از هر زمان دیگری بیان می نماید

به اندازه ای جذب و جلب پروژه های جدید شوم که تمام وقت و زمان خود را به آن اختصاص یابد و از آشنایی با قوانین و مقررات کسب و کار غافل شوم در این مقطع است که بهره مندی از مشاوران توانمند که قانون مالیات، کار و... را به خوبی بشناسند؛ ضروری به نظر می رسد.

واقعیت این است که بسیاری از کارآفرینان در جنبه های علمی و تخصصی حرفه خود با هیچ گونه مشکلی روبرو نیستند اما همین افراد در زمینه مدیریت منابع انسانی، مدیریت مالی، بازاریابی و فروش و حتی نحوه تعامل و رفتار با پرسنل خود دچار مشکلات متعددی هستند. کارآفرین باید بداند مدیریت منابع مالی از حسابداری و بازاریابی از فروش منفک است و اگر زمانی جهت آموختن این موارد ندارد؛ می تواند از حضور مشاوران این علوم استفاده نماید.

شما از کدام شیوه استفاده کردید؟ یادگیری به صورت مستقیم یا استفاده از مشاور؟

سعی کردم با مطالعه کتاب های مرتبط و همچنین حضور در دوره های آموزشی، مواردی را فرا گیرم البته از نظرات و راهکارهای مشاور هم بی بهره نبوده ام. یک محبت بسیار مهم در هر بنگاه اقتصادی، مدیریت منابع انسانی است. برای مثال یک کارآفرین فنی که شناخت کافی از مباحث فنی و علمی حرفه خود دارد آیا الزاماً نوع رفتار و نحوه صحیح تعامل با ۲۰ پرسنل خود را می داند؟ آیا ضرورتی دارد که به این دانش مجهز شود یا می تواند امور مربوط به نیروی انسانی را به مشاور واگذار نماید؟ این موارد، مسائل مربوط به ادامه کار و بقای یک بنگاه اقتصادی است که کارآفرین باید به درستی در مورد آن تصمیم گیری نماید. در صورتی که کارآفرین، موفق به تولید یک محصول شد آیا از نحوه بازاریابی، فروش

و بازاریابی آن محصول اطلاعاتی دارد یا صرفاً محصولی تولید کرده که قادر به فروش آن نیست؟

پس به اعتقاد شما باید تمام امور را به مشاور سپرد؟

بله به مشاورین با تخصص های مختلف. به اعتقاد من برای این که یک واحد و بنگاه اقتصادی به خوبی اداره شود و به کار خود ادامه دهد؛ باید به مسائلی همچون نیروی انسانی، مدیریت مالی، بازاریابی، فروش و... به عنوان مسائل موثر و حیاتی تولید نگاه کند و از آن غفلت نکند. نکته ای که اغلب کارآفرینان از آن غفلت می کنند؛ بحث تفویض اختیار است. به عبارت بهتر کارآفرین تصور می کند به دلیل این که مسئول پروژه است باید تمام مسائل مرتبط با پروژه از تعیین حقوق و دستمزد پرسنل تا فروش آن محصول را به تنهایی و شخصاً انجام دهد!! مگر توانایی یک انسان چه مقدار است؟! طبیعی است که این روند در کوتاه مدت قابل انجام است و در بلند مدت به شکست منجر خواهد شد.

بنابر این به مدیران شرکت های بزرگ پیشنهاد می کنم مقوله منابع انسانی را به خوبی بشناسند. تغییر مرتب پرسنل، زینده یک شرکت بزرگ نیست و توجه داشته باشید که اگر نیروهای متعددی وارد شرکت می شوند و پس از مدتی کار آن شرکت را ترک می کنند، بیانگر مشکل جدی آن بنگاه در امر مدیریت منابع انسانی است که ضرورت وجود یک مشاور قدرتمند و موثر را بیش از هر زمان دیگری بیان می نماید.

بارها و به دفعات مختلف، مدیران و کارآفرینان کشور از عدم حمایت دولت سخن گفته اند و در مواردی محق هم بوده اند اما تمام مشکل موجود که از عدم حمایت دولت نشأت نمی گیرد بسیاری از کارآفرینان به تولید محصولات با کیفیت و قیمت مناسب می پردازند اما به دلیل عدم آشنایی با مباحث نوین بازاریابی به موفقیت دست نمی یابند اما در این مقطع، حضور یک مشاور بازاریاب بسیار موثر است. برای مثال وی پس از انجام مطالعه بازار تولید کوره القایی در کشور، به این نتیجه می رسد که در حال حاضر تولید کوره القایی پیش گرم را متوقف کنیم و به تولید کوره القایی ذوب بپردازیم.

بحران های مالی و کمبود نقدینگی هم که همراه همیشگی اغلب کارآفرینان در بدو امر است!!! در این زمینه چه تجاربی دارید و چگونه بر مسائل مالی فائق آمدید؟

بله با بحران مالی که به دفعات مواجه بوده ایم به خصوص طی دو سال اخیر که بحران جهانی به ایران نیز سرایت کرد. کوره های القایی بر اساس سفارش

مشتریان تولید می شود اما چه کسی خریدار کوره است؟ فردی که تصمیم دارد کارگاه ریخته گری تأسیس کند اما زمانی که امنیت سرمایه گذاری در کشور بسیار پایین است، صنعتگر ترجیح می دهد منابع مالی خود را حفظ نماید و منتظر فرارسیدن آینده بهتر بماند. به همین دلیل نه کارگاه ریخته گری تأسیس می شود و نه کوره ای تولید می شود!! این شرایط برای ما پیش آمد که بر اساس پیشنهاد برخی از مشاوران به بودجه بندی مالی پرداختیم. به این ترتیب، تمام منابع هزینه شرکت در یک فهرست جمع آوری شد و هزینه مازاد تحت کنترل قرار گرفت. اتخاذ این راهکار مشکلات مالی را تا حدودی زیادی برطرف کرد. خوشبختانه یکی از امتیازات تخصص ما، امکان تنوع تولید کوره های القایی با کاربردهای مختلف است. به همین دلیل کمتر پیش می آید که در شرایط بسیار دشوار و غیر قابل تحمل قرار بگیریم.

در مواقع بروز مشکل چه عاملی باعث ادامه و توسعه فعالیت هایمان شد؟

طبیعی است که هیچ شغل و حرفه ای بدون دغدغه و استرس نیست به اعتقاد من اگر این اصل را بپذیریم بخش عمده ای از دغدغه ای شغلی برطرف خواهد شد. واقعیت این است که کسب موفقیت در هر امری تبعات مثبت و منفی خاص خود را دارد. بلکه این امکان وجود داشت که شرکت تپکا را تأسیس نکنم و در قالب جهاد دانشگاهی به فعالیت ادامه می دادم به این ترتیب دیگر دغدغه پرداخت حقوق پرسنل را نداشتم اما در این صورت امکان آزادی عمل و تصمیم گیری در مورد مسائلی همچون میزان حقوق پرسنل و... امکان پذیر نبود و باید تحت یک چهارچوب مشخص فعالیت می کردم بودن این که امکان مانور چندانی داشته باشیم؛ راه اندازی شرکت اگرچه از نظر مسائل مالی مشکلاتی را برای کارآفرین ایجاد می کند اما در مقابل آزادی های عمل فراوانی در اختیار وی قرار می دهد.

مطلب بعدی این که تمام نگاه ها و واحدهای اقتصادی کم و بیش مشکلات یکسانی دارند و نمی توان عنوان داشت اگر به جای تولید کوره مثلاً وارد صنعت تولید لوازم خانگی می شدم، استرس های شغلی کاهش می یافت، وضعیت بسیار ایده آل و درآمدهای کسب شده صد درصد تضمین شده بود!

با چه تعداد نیروی انسانی، تپکا راه اندازی شد و در حال حاضر چه تعداد نیرو در اختیار دارد؟ چگونه پتانسیل و ظرفیت های پرسنل را برای راه اندازی یک کسب و کار جدید شناسایی می کنید؟

در ابتدا دو نفر و امروز به صورت مستقیم

حدود ۴۰ نفر در تپکا به فعالیت ادامه می دهند. البته برخی از مراحل تولید کوره را به کارگاه های خارج از کارخانه، برون سپاری کرده ایم. در حال حاضر حدود ۳۰۰ دستگاه و سیستم در کارخانجات کشور نصب کرده ایم. پشتیبانی فنی این سیستم ها برعهده مدیران توانمند و قابلی است که می توانند به عنوان یک شرکت مستقل برای مثال فقط به کوره های مستقل خدمات ارائه دهند. البته مشخص است که این امور از عهده هر مهندس و متخصصی بر نمی آید و باید پیش نیازهای اولیه آن حرفه را داشته باشد تا بتوان اداره یک بخش را به وی سپرد. این امر در سایر بخش های شرکت نیز وجود دارد. برای مثال فردی که به سختی با دیگران ارتباطات کلامی برقرار می کند، نمی تواند بازاریاب و فروشنده خوبی شود. بنابراین لازمه انجام هر امری داشتن پیش نیازهای اولیه است.

نیروهای مورد نیاز تپکا، پس از انجام مصاحبه های مقدماتی و تکمیل فرم استخدام، گزینش می شوند و سپس حدود یک ماه به صورت آزمایشی در شرکت مشغول فعالیت می شوند در این مدت می توان توانمندی، مهارت، سطح تخصص و دانش فنی، اخلاق و روابط عمومی وی را مورد سنجش قرارداد و پس از اتمام دوران آزمایشی، مدیران شرکت و نیروی انسانی به این نتیجه می رسند که تمایلی جهت ادامه همکاری وجود دارد یا خیر. البته در مواردی ممکن است دوران آزمایشی هم تمدید شود.

آیا یک کارآفرین ریسک پذیر هستید؟ بستگی دارد که ریسک در چه زمینه ای تعریف می شود. مطمئناً ابتدای راه اندازی هر کسب و کار و کارآفرینی توأم با ریسک است زیرا به درستی نمی دانید که انتهای این مسیر چیست و در این کار سرمایه غیر قابل بازگشت و ارزشمند خود یعنی زندگی را صرف می کنید. زمانی که نمونه آزمایشگاهی کوره القایی را می ساختم به هیچ وجه برای مقابل تصور نبود که روزی تولیدکننده کوره با حجم های بسیار عظیم در کشور خواهیم شد.

در مسیر کارآفرینان داخل کشور، موانع و مشکلات متعددی وجود دارد و بستر و شرایط برای رشد کارآفرینان به خوبی مهیا نیست. در حالی که کارآفرین سایر کشورها از حمایت های مالی خوبی بهره مند هستند تا بتوانند ایده های خود را به محصول تبدیل نمایند. ما از ابتدای امر تحت هیچ گونه حمایت مالی خاصی قرار نداشتیم و به جز وام اولیه ای که از سوی جهاد دانشگاهی در اختیارمان قرار گرفت؛

هیچ نهاد و فردی از ما حمایت نکرد. به همین دلیل از مشتریان مالی تحت عنوان پیش دریافت، می گرفتیم و برای انجام پروژه های بعدی استفاده می کردیم. آنها نیز به ما اعتماد کامل داشتند در صورتی که به خوبی واقف بودند که تولید کوره خود را یک گروه پژوهشی سپرده اند و در صورت بروز کوچکترین مشکل، خط تولید متوقف خواهد شد. شاید در مواردی ریسک مشتریان به مراتب بیشتر از ما بود اما به هموطنان خود اعتماد کردند و ما نیز پاسخ این اعتماد را با موفقیت و سربلندی دادیم. به تدریج در بازار شناخته شدیم و حجم سفارش تولید کوره افزایش یافت و با توکل به خداوند و تلاش و پشتکار به جایگاه قابل قبولی در زمینه تولید کوره القایی در کشور دست یافتیم.

چشم انداز تپکا دستیابی به چه اهدافی است؟

یکی از اهداف مجموعه شرکت تپکا همیشه این بوده که بتواند بستری فراهم کند که از تکنولوژی و فناوری ایجاد شده، تعداد افراد بیشتری بهره مند شوند کاری که در چند سال اخیر انجام دادیم توانستیم با استفاده از فناوری های پیشرفته دنیا قیمت سیستم ها پایین آوریم و این کاهش قیمت موجب شد ریخته گران سنتی که توانایی مالی چندانی ندارند؛ بتوانند از کوره های القایی ایرانی استفاده کنند. این اقدام، تأثیر قابل توجهی در کاهش واردات محصولات مشابه داشت. در صورتی که قیمت ها را کاهش نمی دادیم، ریخته گر ایرانی مجبور به خرید محصولات ارزان قیمت و بدون کیفیت چینی می شد که به دلیل مسافت طولانی، هیچ گونه پشتیبانی فنی و تخصصی نیز وجود ندارد.

چشم انداز ما این است که حتی الامکان تلاش شود از تکنولوژی های روز دنیا عقب نمانیم زیرا این عقب ماندگی بزرگترین افت یک کارآفرین است. کوره القایی ابزاری است که کاربردهای متعددی در صنایع کشور دارد و از این نظر یک تکنولوژی جامع و کامل می باشد. یکی از اهداف ما این است که بتوانیم به کاربردهای خاص کوره القایی که تاکنون کمتر به آنها نزدیک شده ایم؛ بپردازیم و نیاز صنعتگران داخلی را تأمین و آنان را از واردات بی نیاز نماییم.

یکی از مسائل مشترک در کسب موفقیت کارآفرینان، بر خورد مناسب خانواده آنان با مقوله کارآفرینی می باشد. در زمینه کارآفرینی شما، خانواده چه بسترهای را برایتان ایجاد کردند و تا چه میزان مشوق و همراه شما بوده و هستند؟ اگر امروز به عنوان یک متخصص امور فنی

به فعالیت ادامه می دهیم؛ به دلیل تربیت صحیح و خاص پدرم است. از همان دوران کودکی زمانی که وسایل منزل نیاز به تعمیر پیدا می کرد پدر تعمیر آنها را به من می سپرد و ممکن بود حتی آن وسیله را کاملاً از بین ببرم!! اما به تدریج با تعمیر وسایل برقی منزل آشنا شدم و تعمیر وسایل منزل، تشویق ها و حمایت های پدر را به همراه داشت که این امر موجب افزایش روحیه اعتماد به نفس در من شد به طوری که تصمیم گرفتم در آینده وارد فعالیت های فنی شوم.

زمان تحصیل در هنرستان نیز تشویق ها و میدان دادن های پدرم افزایش یافت و در زمان دانشگاه نیز محیط بسیار صمیمانه و در عین حال، علمی و پژوهشی بسیار مناسبی میان همکاران و دوستان وجود داشت و به همین دلیل موفق به کسب تجارب ارزشمندی در این سال ها شدم.

همسر من نیز از ابتدا در جریان فعالیت های من قرار گرفت. به خاطر دارم طی نصب نخستین کوره القایی در اراک به مدت ۳ ماه در اراک ماندم تا پروژه انجام شود اما ایشان حتی یک مورد شکایت و گلایه نیز از این مأموریت طولانی مدت ابراز نکردند. اگر همراهی و شناخت ایشان وجود نداشت قطعاً مجالی جهت انجام تحقیق و پژوهش در زمینه تولید کوره القایی به وجود نمی آمد. بارها عنوان داشته ام که یکی از مهمترین دلایل موفقیت من، همراهی و حمایت همسر من است به طوری که صبورانه، تمام مشکلات و مسائل مربوط به مأموریت های طولانی مدت و تلاش های مضاعف من جهت پیاده سازی تکنولوژی های جدید را پذیرفتند.

مطلب پایانی؟ به اعتقاد من علیرغم وجود مشکلات و نارسایی های مالی، تدارکاتی و... گام های بسیار مهم و موثری جهت ایجاد تکنولوژی برداشته ایم و به جرأت می توان گفت القای تکنولوژی را به خوبی فرا گرفته ایم که در صورت علاقه و اراده با توجه به محدودیت های کشور می توان به موفقیت دست یافت. این تفکر که کارآفرینی بدون تلاش و پشتکار به نتیجه خواهد رسید، نادرست است و با تکیه بر علاقه و اراده، رسیدن به موفقیت دور از ذهن نیست؛ خصوصاً که ما معتقدیم وقتی کاری خیر را با نیت درست شروع می کنیم، قطعاً خداوند به ما کمک خواهد کرد.

و به نظر شما: * در حال حاضر جامعه تا چه میزان جهت رشد و بالندگی کارآفرینان بستر سازی نموده است؟ * با توجه به مسأله تحریم های سیاسی و اقتصادی کشور، کسب دانش فنی و آشنایی با تکنولوژی های روز دنیا در حال حاضر در کشور و توسط کارآفرینان چگونه صورت می گیرد؟