

گفت و گو با مهندس مهران شریفی - مدیرعامل شرکت فنی - مهندسی نمادپردا

به مشکلات عادت کرده ایم



- ◀ اصولاً فرآیند ایجاد محصولات جدید در ایران یک فرایند منطقی و تعریف شده مانند سایر کشورها نیست.
- ◀ دیگر عادت کرده ایم که هر روز با یک مشکل جدید روبرو شویم! و به همین دلیل در مقابل سختی ها مقاومت بیشتری از خود نشان می دهیم.
- ◀ همیشه با خرید ماشین آلات نمی توان نقص تکنولوژیک را جبران کرد.

■ اشاره:

شرکت فنی - مهندسی نمادپردا با هدف انجام اتوماسیون صنعتی در سال ۱۳۷۱ راه اندازی شد و طی سال هایی که از فعالیت آن سپری می شود، با موفقیت توانسته محصولات قابل رقابت با نمونه های خارجی تولید و روانه بازار مصرف نماید.

نمادپردا، طراحی و پیاده سازی سیستم های اتوماسیون صنعتی از جمله کنترل کوره های عملیاتی، سیستم کنترل دمای سالن های مرغداری، سیستم احضار پرستار، تجهیزات بیمارستانی و بارکدینگ انبار قطعات و محصول را در پرونده کاری خود به ثبت رسانده و در سال ۱۳۷۵، طراحی و ساخت سیستم ژاکارد کامپیوتری را آغاز و پس از ۳ سال فعالیت تحقیقاتی به عنوان اولین سازنده موفق این سیستم در ایران نخستین نمونه آن را در سال ۱۳۷۸ نصب و راه اندازی نمود.

این شرکت پس از نصب و راه اندازی تعدادی سیستم ژاکارد کامپیوتری، موفق به دریافت تأییدیه از شرکت های معتبر فرش ماشینی همچون شرکت فرش یزد (۱۳۷۵)، شرکت رسول اصفهان (قالی سلیمان) و، شرکت ارمغان شیراز (۱۳۸۱)، شرکت ابریشم شمال (۱۳۸۲)، شرکت ستاره کویر یزد (۱۳۸۲) و ... شده است و به گفته مدیرعامل آن، مسیر تحقیق، توسعه و نوآوری در نمادپردا همچنان ادامه دارد.

علیرغم تمام مشکلات و تنگناهایی که در صنعت و تولید کشور وجود دارد.

مهندس شریفی، اتفاقی و بدون هیچ برنامه از پیش تعیین شده وارد صنایع نساجی شده است و پس از سال های متمادی فعالیت در این صنعت نه تنها از حضور در نساجی ناخرسند نیست بلکه عنوان می کند "اگر قرار باشد بار دیگر مسیر حرفه ای خود را تعیین نمایم، باز هم صنعت نساجی (فرش ماشینی) را انتخاب خواهیم کرد."

و آموزنده به نظر می رسد اما به دلیل حجم بزرگ یکی از پروژه ها که در زمینه صنعت حمل و نقل بود، نهادهای دولتی به دلیل عدم اطمینان به توان متخصصین ایرانی یا دلایل دیگر ترجیح دادند آن پروژه را به یک شرکت خارجی بسپارند و آن پروژه به صورت موفقیت آمیز به اتمام نرسید. پس از مدتی به صورت مشاور بخش فناوری اطلاعات در چندین شرکت به کار ادامه دادم در نهایت نیز به این نتیجه رسیدم که یک شرکت مستقل راه اندازی نمایم. شاید به این دلیل که کار مناسب با

۱۳۷۱، ایده راه اندازی یک شرکت مستقل با هدف انجام فعالیت های مربوط به اتوماسیون صنعتی در ذهنم شکل گرفت.

چگونه به این نتیجه رسیدید که یک شرکت مستقل تأسیس کنید و در سایر مجموعه ها و شرکت های بزرگ و موفق این رشته استخدام نشوید؟

فعالیت شرکت هایی که در آنها فعالیت حرفه ای خود را آغاز کردم برپایه تحقیقات و نوآوری استوار بود و فضای کار بسیار مبتکرانه

طبق روال اغلب مصاحبه ها به سوابق تحصیلی و شغلی خود اشاره نمائید و این که فعالیت حرفه ای خود را چه زمانی آغاز کردید؟

متولد سال ۱۳۴۱ در مشهد و فارغ التحصیل رشته مهندسی برق و الکترونیک (گرایش سخت افزار کامپیوتر) از دانشگاه صنعتی شریف هستم. پیش از راه اندازی شرکت نمادپردا، تجاربی در چندین شرکت حوزه برق و الکترونیک که متعلق به اساتید دانشگاه صنعتی شریف بود؛ داشتم اما سرانجام در سال



اما مدیرانی که باور دارند با توجه به مشکلات اقتصادی کشور، بهتر است متوقف بمانند؛ کاملاً در اشتباه هستند. اگر چه پیشرفت و توسعه اقتصادی ایران در مقایسه با سایر کشورها به دلیل مشکلات اقتصادی به آهستگی انجام می‌شود اما نباید به نحوی رفتار کنیم که بسیار دیر از خواب بیدار شویم و مشاهده کنیم که دیگر در زمینه کاری خود محلی از اعراب نداریم.

از سال ۱۳۸۷ سیستم های جدید را وارد بازار کردیم که تکنولوژی مذکور به ما این امکان را داد که علاوه بر ماشین های با سرعت پائین وارد تبدیل ژاکارد با سرعت های بالاتر (تا ۲۰۰ پیک در دقیقه) هم شویم که امیدوارم در آینده بتوانیم آنها را به صورت گسترده تر وارد بازار کنیم البته جهت کسب موفقیت در این زمینه، نیازمند بازسازی و توجیه خریداران برای استفاده از سیستم جدید خواهیم بود.

باید به این نکته هم اشاره کنم که بخش تحقیق و توسعه (R&D) شرکت نمادپردا یک بخش اساسی و بنیادین محسوب می‌شود و همیشه در زمینه تغییرات و بهینه سازی مجموعه فعال بوده است. سیستم ما یک مکانیک، الکترومکانیک، الکترونیک، سخت افزار و نرم افزار کامپیوتر و ... می‌شود که در تمام این بخش ها باید به بخش قابل توجهی از دانش فنی مورد نیاز برای ساخت سیستم‌ها دست پیدا می‌کردیم و این مسأله موجب شده که سرعت تغییر و تحولات تکنولوژیکی در نمادپردا چشمگیر باشد. به عبارت بهتر اغلب کارایی قطعات تولیدی شرکت را بهبود داده‌ایم، مواد مورد استفاده دائماً در حال تغییر هستند، گاهی اوقات برای ماشین‌های جدید، پلتفرم‌های جدیدی ایجاد می‌کنیم، نسخه‌هایی از نرم افزارهایی با کاربردهای جدید به کاربران ارائه می‌دهیم، در بخش الکترونیک، ایرادات سیستم یا مقاومت بیشتر در مقابل عوامل محیطی کارخانه‌ها (مانند نوسان برق، اختلالاتی در سیستم‌هایی که به صورت موازی با مجموعه ما کار می‌کنند و...) را مدنظر قرار می‌دهیم بنابراین به طور خلاصه در تمام

طی کرده ایم.

در ابتدای کار، دشواری‌ها و پیچیدگی‌های بسیاری ایجاد شد که قابل پیش بینی نبودند و آشنایی چندانی با آنها نداشتیم ضمن این که به دلیل عدم ارتباط و آشنایی قبلی با صنعتگران نساجی کمتر می‌توانستیم از اطلاعات و تجارب آنان کمک بگیریم البته در این مسیر مهندس دریابگی از شرکت فرش مشهد همکاری‌های بسیاری با ما داشتند تا با فضای کلی صنعت نساجی و تکنولوژی آن آشنا

شویم. در مجموع زمان نسبتاً طولانی به طول انجامید تا با مسائل فنی نساجی و نحوه کارکرد ماشین آلات بافندگی آشنا شدیم و همانند یک تکنسین فنی ماشین بافندگی بتوانیم با این ماشین آلات هم کار کنیم. سرانجام در سال ۱۳۸۱ توانستیم اولین سیستم های تولیدی نمادپردا را با کمترین مشکل فنی ارائه نمائیم. از سال ۱۳۸۱ تا سال ۱۳۸۶ محور فعالیت شرکت، بهینه سازی، اعمال تغییرات و افزودن امکانات جدید به این مجموعه بود که در سال ۱۳۸۶، تکنولوژی سیستم های تولیدی شرکت را تغییر دادیم. سیستم های ابتدایی شرکت از تکنولوژی سلونوئید به عنوان عملگر استفاده می‌کرد که حجیم بودند و محدودیت های بسیاری در سرعت عمل داشتند در سیستم جدید از تکنولوژی پیزوسرامیک به عنوان عملگر استفاده کردیم که بسیار کم مصرف، کم حجم و دارای سرعت بالایی هستند. البته این سیستم کم هزینه نیست زیرا اصولاً تکنولوژی جدید زمانی که وارد بازار می‌شود، هزینه‌های بسیار بالایی دارد و مدت ها به طول می‌انجامد تا عمومیت پیدا کند و قیمت آن کاهش یابد. از سوی دیگر معمولاً استفاده از قطعات با تکنولوژی مدرن و کیفیت بالا موجب افزایش قیمت مواد اولیه تجهیزات ما می‌شود اما هیچ‌گاه حاضر نشده‌ایم کیفیت را فدای قیمت کنیم زیرا اعتقاد داریم اعتباری که طی ۱۵ سال تلاش بی‌وقفه کسب کرده‌ایم نباید با استفاده از مواد نامناسب خدشه دار شود. واقعیت این است که همیشه میان محصول نامرغوب ارزان و محصول مرغوب و گران، گزینه دوم را انتخاب کرده ایم زیرا هیچ ارزانی بی‌علت و هیچ گرانی بدون حکمت نیست!

علاقم را پیدا نکردم و یا ترجیح می‌دادم در محیطی کار کنم که اختیار عمل کافی داشته باشم همان طور که می‌دانید به عنوان کارمند یک مجموعه بزرگ، اختیار چندانی برای انجام کارها ندارید؛ بنابراین ایده راه اندازی نمادپردا در ذهنم شکل گرفت و سال ۱۳۷۱ شرکت به ثبت رسید. از همان ابتدا نیز ترجیح دادم با بخش خصوصی کار کنم و ارتباطات چندانی با نهادهای دولتی نداشتم.

راه اندازی یک شرکت مستقل در زمینه فناوری اطلاعات در آن سال ها، پر ریسک و دشوار به نظر نمی‌رسید؟ از عدم موفقیت و شکست در بازار هراسی نداشتید؟

شاید آن زمان جسارت و جرأت بیشتری داشتم و شاید طبیعت جوانی است که انسان را نسبت به آینده، امیدوارتر می‌سازد. به هر حال زمینه‌های مختلفی در حوزه فناوری اطلاعات وجود داشت و بر این باور بودم که توانایی فعالیت در این صنعت را دارم.

فعالیت ما در زمینه فناوری اطلاعات کامپیوترهای شخصی و سپس اتوماسیون صنعتی در زمینه های مختلف مانند صنایع غذایی، صنایع فلزی و خطوط مونتاژ تولید آغاز شد و به تولید سیستم‌هایی پرداختیم که همچنان در حال کار هستند. در سال ۱۳۷۴ از طریق یکی از تولیدکنندگان فرش ماشینی با مقوله ژاکارد کامپیوتری آشنا شدیم؛ این در حالی بود که تا پیش از آن هیچ آشنایی نسبت به صنعت نساجی نداشتیم، حتی به دفعات شنیده بودیم که این صنعت وضعیت چندان مطلوبی ندارد و گاهی با صفت "ورشکسته" از آن یاد می‌شد.

در ابتدا سعی کردیم تولید ژاکارد کامپیوتری را براساس نوآوری های شرکت پیش ببریم اما متوجه شدیم که تکیه بر این امر، طولانی و زمان بر خواهد بود بنابراین سعی کردیم از نمونه‌های مشابه خارجی استفاده کنیم که آن زمان با یک شرکت آشنا شدیم و به این ترتیب مسیری پر فراز و نشیب از سال ۱۳۷۵ که اولین قرارداد خود را با "شرکت فرش یزد" منعقد کردیم تا سال ۱۳۸۱ که این سیستم به صورت عملیاتی و قابل اعتماد وارد بازار شد؛



خوشبختانه به نظر می‌رسد سال‌های اخیر صنعت تولید فرش ماشینی بسیار موفق بوده است و فکر می‌کنم بر خلاف صنایع موجود که عقبگرد داشته‌اند؛ این صنعت ضمن تثبیت جایگاه خود، به پیشرفت و بالندگی چشمگیری دست یافته است.

بخش‌هایی که درگیر کار ما هستند، گروه‌هایی فعال هستند که بهینه‌سازی‌هایی انجام می‌دهند و خوشبختانه این امر موجب شده که در عرصه‌های بین‌المللی رقابت تنگاتنگی با سایر کشورها داشته باشیم و استاندارد و سطح کیفی دستگاه‌ها به علاوه کارایی آنها را در حد کاملاً قابل رقابت، با قیمت‌های مناسب‌تری نگاه داریم. به عنوان مثال امسال برای اولین بار به کمک کارگاه‌هایی که در زمینه ساخت ژاکارد فرش ماشینی فعال هستند، توانستیم نمونه‌ای از ژاکارد کامپیوتری را ارائه دهیم که کاملاً از لحاظ ابعادی متفاوت است و از استاندارد جدیدی بهره‌مند می‌باشد، به این وسیله توانستیم تعداد پلاتین‌های قابل استفاده در یک ژاکارد را در همان سطح قبلی تا یک و نیم برابر افزایش دهیم که این نوآوری برای تولیدکنندگان فرش ماشینی که تصمیم دارند فرش با تراکم و تعداد رنگ بیشتر تولید نمایند، بسیار ارزشمند و قابل توجه است. در مجموع باید اشاره کنم که حضور ما در صنعت نساجی همیشه توأم با تغییر، بهینه‌سازی، نوآوری، تحقیق و توسعه بوده است و به نظر می‌رسد این تجربه ما بتواند برای شاخه‌های دیگر صنعت کشور هم مفید باشد. البته در حال حاضر تمرکز اصلی نمادپردا بر صنعت نساجی و شاخه فرش ماشینی قرار دارد.

به این نکته اشاره داشتید که روزهای ابتدایی فعالیت در صنعت نساجی، این تصور وجود داشت که نساجی بحران‌زده است، آیا امروز نیز بحران در صنعت نساجی را قبول دارید؟ ارزیابی شما از وضعیت فعلی صنعت نساجی ایران

چيست؟

مسلماً صنعت نساجی یک صنعت پویا در تمام ابعاد و شاخه‌های آن نیست امروز هم به دلیل مشکلات عمومی اقتصاد که گریبانگیر تمام صنایع کشور (نه فقط نساجی) است، وضعیت چندان مساعد نیست. از سوی دیگر صنعت نساجی به دلیل عدم برنامه‌ریزی کلان دولتمردان در مورد آن و توجه بیشتر به صنایع خودروسازی، نفت، گاز و پتروشیمی، پیش از سایر صنایع درگیر این وضعیت نامساعد شد در حالی که این صنعت بسیار اشتغالزاست و ارزش افزوده ایجاد شده در آن بسیار قابل توجه می‌باشد. از سوی دیگر، وجود رقابت ناسالم با محصولات خارجی که به صورت غیرقانونی و قاچاق وارد کشور می‌شوند همیشه گریبانگیر این صنعت بوده و هست. البته خوشبختانه به نظر می‌رسد طی سال‌های اخیر صنعت تولید فرش ماشینی بسیار موفق بوده است و فکر می‌کنم برخلاف صنایع موجود که عقبگرد داشته‌اند؛ این صنعت ضمن تثبیت جایگاه خود، به پیشرفت و بالندگی چشمگیری دست یافته است.

در بدو تأسیس نمادپردا، استقبال بازار چگونه بود؟ برچه اساسی موفق به جلب اعتماد صنعتگران نسبت به این تکنولوژی شدید؟

در ابتدای امر استقبال بسیار اندک بود ضمن این‌که در صنعت نساجی چندان شناخته شده نبودیم در نتیجه با تلاش بی‌وقفه و تحمل دشواری‌های فراوان توانستیم برخی از صنعتگران و تولیدکنندگان را ترغیب کنیم که از این سیستم استفاده کنند اما به مرور با توجه به بازاری که برای محصولاتی با فناوری بالا وجود داشت و سپس تفاوت قیمت آن با سیستم‌های خارجی، به تدریج استقبال صنعتگران از این سیستم افزایش پیدا کرد و در حال حاضر توانسته ایم به لحاظ کیفیت و کارایی سیستم و خدمات پس از فروش، به مشتریان توانمندی و تعهدکاری خود را به اثبات برسانیم. خوشبختانه با کسب اعتبار در بازار، مشکلات اولیه مانند عدم اعتماد مشتریان و .. برطرف شده است و اغلب

تولیدکنندگان فرش ماشینی، نمادپردا را به عنوان یک مجموعه فعال، متعهد و خوشنام می‌شناسند. امیدوارم در آینده بتوانیم از این سابقه درخشان در زمینه گسترش محصولات جدید استفاده کنیم.

به رقیبان داخلی و خارجی شرکت اشاره نمائید.

رقیب خارجی ما یک شرکت ژاپنی بود که در گذشته صد درصد بازار ایران را در اختیار داشت اما با حضور نمادپردا و پیشرفت کاری آن به تدریج حضور این شرکت کمتر شده و ظرف دو سال اخیر، دیگر هیچ گونه فعالیتی در ایران ندارد. به علاوه کیفیت سیستم‌ها را به سطحی رسانده ایم که قابل صادرات نیز باشد؛ کما این‌که طی سال‌های گذشته به کشورهای آسیای میانه صادرات داشتیم و توانسته ایم اعتبار خوبی در کشورهای مذکور کسب کنیم. پس محصولات نمادپردا کاملاً می‌توانند شانه به شانه سیستم‌های خارجی و نمونه ژاپنی (که در این حوزه سابقه به مراتب بیشتری از ایران دارند) گام بردارند. در مورد رقیبان داخلی نیز شرکت یا مجموعه‌ای که از آن تحت عنوان "رقیب" یاد کرد؛ وجود ندارد. البته فعالیت‌هایی در این حوزه انجام شده که متأسفانه اغلب ناموفق بوده‌اند.

فکر می‌کنید دلیل عدم موفقیت سایر شرکت‌های داخلی چه بوده است؟ ضعف دانش فنی؟ عدم توجه به تحقیق و توسعه؟ مسائل مالی؟

اصولاً فرآیند ایجاد محصولات جدید در ایران یک فرآیند منطقی و تعریف شده مانند سایر کشورها نیست. موضوع تحقیق و توسعه یک بخش بنیادین در شرکت نمادپردا محسوب می‌شود و به دلیل اهمیتی که به عنوان مدیرمجموعه برای این بخش قائل هستیم؛ چالش‌ها و مسائل موجود در کار را پذیرفته‌ام و تمام تلاش خود را برای حل آنها به عمل می‌آوریم. به عبارت بهتر اطمینان داریم که هر روز موضوعی جدید پیش می‌آید که باید مورد رسیدگی قرار گیرد و این موضوع صرفاً شامل تعمیر قطعات و مسائل عمومی کار شرکت



به اعتقاد من وابستگی صنایع نساجی ایران و حتی ترکیه به ماشین آلات نساجی اروپا یک نقطه ضعف محسوب می‌شود. زمانی حرکت صنعت نساجی مطلوب و موثر خواهد بود که دانش فنی ساخت ماشین آلات هم در داخل کشور وجود داشته باشد

سیستم‌های جدید ادامه می‌دهم و شاید اگر فرصت انتخاب مجدد در اختیارم قرار داده می‌شد باز هم صنعت نساجی را انتخاب می‌کردم.

نکته بعدی این که وجود سازندگان ماشین آلات در کنار تولیدکنندگان به صنعتگران این امکان را می‌دهد که همیشه به روز باقی‌مانند. همیشه با خرید ماشین آلات نمی‌توان نقص تکنولوژی یک را جبران کرد زیرا همراهی تولیدکننده ماشین با مصرف‌کننده، در افزایش بهره‌وری تولید بسیار موثر است. به اعتقاد من وابستگی صنایع نساجی ایران و حتی ترکیه به ماشین آلات نساجی اروپا یک نقطه ضعف محسوب می‌شود. زمانی حرکت صنعت نساجی مطلوب و موثر خواهد بود که دانش فنی ساخت ماشین آلات هم در داخل کشور وجود داشته باشد به همین دلیل فکر می‌کنم نمادپردا در جهت درستی گام برداشته و توانسته به سهم خود در ارتقای صنعت نساجی ایران موثر واقع شود.

امیدوارم در آینده نزدیک در زمینه ژاکارد الکترونیک، محصولات جدیدتری ارائه دهیم و با تمرکز بر تحقیق و توسعه علیرغم تمام مشکلات داخلی، شرکت را با جریان تکنولوژی‌ای که در خارج کشور وجود دارد، پیش ببریم. البته این اقدام بسیار دشوار و هزینه‌بر است و حتی ممکن است به اعتقاد بسیاری از افراد به هدر دادن منابع مالی و سرمایه باشد اما اعتقاد دارم که به دلیل سرعت فوق‌العاده تکنولوژی در دنیای امروز، تعلل و محافظه‌کاری موجب خروج از عرصه رقابت و میدان تولید خواهد شد. بنابراین به راه خود ادامه و دانش فنی خود را به نسل بعدی انتقال می‌دهیم. جای تأسف است که تلاش و پیگیری‌های مستمر برای ایجاد دانش فنی متوقف شود و از ادامه بازماند.

اتسکا بر دانش فنی شرکت، جز در موارد اندک و انگشت شمار، نیاز چندانی به قطعات خارجی نداریم و این امر مشکلات ما را به لحاظ تحریم‌ها و مسائل ارزی کاهش می‌دهد اما مانند تمام مشکلات دیگر تحریم نیز سنگی است که علاوه بر سنگ‌های قبلی پیش‌پای صنعت گذاشته شده و به نظر می‌رسد هر روز بزرگتر می‌شود، انرژی بیشتری برای حل آنها نیاز است و مسلماً بخش بیشتری از ذهن مدیران را درگیر می‌کند اما دیگر عادت کرده‌ایم که هر روز با یک مشکل جدید روبرو شویم! و به همین دلیل در مقابل سختی‌ها مقاومت بیشتری از خود نشان می‌دهیم.

این نگرش در نوع خود جالب توجه است. ممکن است در این شرایط بسیاری از مدیران به حفظ وضع موجود اکتفا کنند و توجه چندانی به نوآوری و تغییر در محصولات خود نشان ندهند. براساس کدام استراتژی، تفکر توجه به نوآوری را در نمادپردا به یک باور تبدیل کرده‌اید؟ روحیه و منش ذاتی شما نسبت به نوآوری و ابتکار تا چه میزان اثرگذار بوده است؟

مسلماً تمایل و علاقه ذاتی من در این میان موثر بوده است و شاید به همین دلیل از روز نخست این مسیر دشوار و پرفراز و نشیب را برای امرار معاش انتخاب کرده‌ام! اما مدیرانی که باور دارند با توجه به مشکلات اقتصادی کشور، بهتر است متوقف بمانند؛ کاملاً در اشتباه هستند. اگرچه پیشرفت و توسعه اقتصادی ایران در مقایسه با سایر کشورها به دلیل مشکلات اقتصادی به آهستگی انجام می‌شود اما نباید به نحوی رفتار کنیم که بسیار دیر از خواب بیدار شویم و مشاهده کنیم که دیگر در زمینه کاری خود محلی از اعراب نداریم. مشکلات وجود دارند و روز به روز هم بیشتر می‌شوند اما باید سعی کنیم تا حد امکان دوام بیاوریم و دوام هم صرفاً در حفظ وضع موجود و برخورد محافظه‌کارانه خلاصه نمی‌شود زیرا ادامه این طرز تفکر برابر با از دست دادن آینده خواهد بود در حالی که کشورهای دیگر در حال پیشرفت هستند.

نکته پایانی؟

از انتخاب صنعت نساجی به عنوان فعالیت حرفه‌ای پشیمان نیستم و تلاش خود را در زمینه ارائه

نمی‌شود بلکه خرید مواد اولیه جدید، نوسان کیفیت آنها، کار با پیمانکاران، ابزارهای مورد استفاده و ... نیز می‌شود بنابراین اگر فردی به دنبال انجام کسب و کار و فعالیت اقتصادی سودآور است مسلماً فعالیت در این حوزه به نتیجه دلخواه منجر نمی‌شود! متأسفانه اکثر افراد با هدف کسب سود و منافع مالی وارد این صنف می‌شدند اما پس از مواجهه با مشکلات متعدد، تازه به این نتیجه می‌رسیدند که این حرفه سودآور نیست و لزومی ندارد درگیر آن شوند! در مجموع تصور می‌کنم اگر فردی می‌خواهد دانش فنی و تکنولوژی جدیدی در کشور فراهم کند ابتدا باید بپذیرد که در این مسیر، با مسائل و مشکلات متعددی مواجه خواهد شد و پس از یک دوره زمانی نسبتاً طولانی به سودآوری خواهند رسید.

یک مدیر، صرفاً درگیر مسائل فنی و تحقیق و توسعه شرکت نیست و دغدغه‌هایی مانند بیمه، مالیات، قوانین و مقررات گاه دست و پاگیر نیز زمان و انرژی وی را به خود اختصاص می‌دهد. در این مورد با چه مسائلی مواجه هستید و چگونه میان مسائل فنی و کاری تعادل برقرار می‌کنید؟

بله متأسفانه مشکلات بسیاری از نوع قوانین و مقررات دست و پاگیر برای صنعتگران و تولیدکنندگان وجود دارد و ما پذیرفته ایم که این موانع وجود دارد. راه حلی که در مجموعه نمادپردا اتخاذ کرده‌ام؛ واگذاری این دغدغه‌ها به همکاران بوده است در نتیجه سعی می‌کنم وقت چندانی به پرداخت به این امور اختصاص ندهم و تمرکز و انرژی خود را بر تحقیق و توسعه دانش فنی و تکنولوژیکی نمادپردا استوار نمایم.

یکی از مسائل مشترک میان صنعتگران، مشکلات ناشی از تحریم‌های اقتصادی ایران در عرصه‌های بین‌المللی است. نمادپردا در این زمینه با چه مشکلاتی مواجه می‌باشد؟ چگونه آنها را برطرف می‌کنید؟

به هر حال تحریم هم مشکلی است علاوه بر مسائل بیمه، قوانین کار و ...!!! که باید برای آن راه حل‌هایی منطقی پیدا کنیم تا بتوانیم به فعالیت خود ادامه دهیم. خوشبختانه به دلیل