

# گپ و گفتی با یک کارآفرین جوان

نشریه فراسوی مواد به‌عنوان گاهنامه دانشجویی دانشکده مواد دانشگاه تهران، در این ویژه‌نامه با عنوان ویژه‌نامه کارآفرینی جهت آشنایی دانشجویان و فارغ‌التحصیلان رشته مهندسی مواد با مشکلات موجود در حوزه کار و ایجاد خط فکری برای ایده پردازان و کارآفرینان آینده، مصاحبه‌ای از سوی آقایان امیرعلی قربانخانی و ابوالفضل انوری به‌عنوان دانشجویان دانشگاه تهران و مدیرمسئول نشریه فراسوی مواد با مدیرعامل شرکت فنون سیم اسپید، جناب علیرضا عسگری ترتیب داده‌اند.

## سؤال اول/جناب دکتر ابتدا جهت آشنایی خودتان را معرفی بفرمایید.

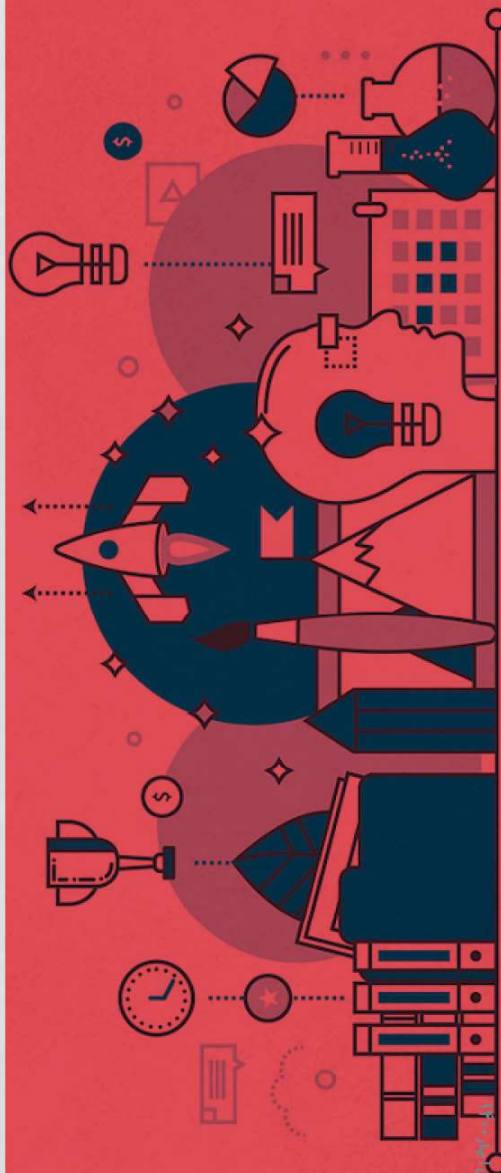
بنده علیرضا عسگری، مدیرعامل شرکت فنون سیم اسپید از سال ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۶ به‌عنوان دانشجوی کارشناسی مهندسی مواد در دانشگاه شیراز و سپس از سال ۱۳۸۶ تا ۱۳۸۸ به‌عنوان دانشجوی کارشناسی ارشد، گرایش شکل‌دهی فلزات در دانشگاه تهران و ورودی مقطع دکتری در سال ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۶ هستم. در یک برهه زمانی در دوران تحصیل بین مقطع ارشد و دکتری با توجه با فعالیت‌های کاری با پروژه‌ای مرتبط با فعالیت فعلی شرکت آشنا و حدود شش ماه روی پروژه کار کردم. سال ۱۳۸۹ با توجه به فعالیت‌های مشابه دیگر افراد در حوزه تولید سیم و مفتول، وارد این حرفه شدم و پس از پایان دوران سربازی سعی بر آن داشتم که این فعالیت را به‌طور خاص‌تر با تولید سیم‌هایی معمولاً از جنس آلایز پالادیم و پلاتین و با ابعاد زیر ۰.۱ میلی‌متر انجام دهم. از سال ۱۳۹۰، تبلیغات در این حوزه را شروع و سرانجام در سال ۱۳۹۲ اولین سفارش دریافت شد و کم‌کم تعداد سفارش‌ها بیشتر شد. در نهایت در سال ۱۳۹۴ شرکت به ثبت رسید و در سال‌های ۱۳۹۵ و ۱۳۹۷ به ترتیب موفق به ورود به پارک علم و فناوری و تبدیل به شرکت دانش‌بنیان شد.



دکتر علیرضا عسگری، مدیرعامل شرکت فنون سیم اسپید

## سؤال دوم/لطفاً علت انتخاب و نحوه ورودتان به این حوزه را شرح دهید؟

با حفظ احترام به‌تمامی محقق‌ها من محقق خوبی نبوده‌ام یا شاید می‌توانم گفت موفق به انجام پروژه‌های خوبی نیز نشده‌ام اما به‌طور کلی با توجه به علاقه‌مندی جهت کار در گرایش شکل‌دهی، صرفاً تنها تمایل به دادن مقاله و انجام پژوهش نداشتم و ترجیح را به تولید یک محصول بخصوص و قابل ملموس به‌عنوان یک کار بزرگ‌تر و مفیدتر می‌دادم. دست تقدیر و خوش‌شانسی سبب آشنایی با گروهی در همین حوزه شد و دریافتیم که انجام این کار تا چه حدی عملی است.







**سؤال هفتم/ از دیدگاه عرضه و تقاضا تا چه حد جامعه را نیازمند محصول تولیدی شرکت می‌دانستید و برای این امر چه مطالعاتی داشتید و میزان اطمینان‌تان تا چه حد بود؟**

یکی از شانس‌های من در شروع این فعالیت وجود پشتوانه‌ای به دلیل انجام پروژه شش‌ماهه بود که با توجه به امکانات موجود، به دنبال وجود و عدم وجود نیاز گشتم تا اگر نیازی وجود دارد از این پتانسیل استفاده شود. در ابتدا اگر کسی به من برای تولید این محصول می‌گفت باید هزینه شود این کار را انجام نمی‌دادم؛ به علت اینکه متأسفانه بازارهای موجود در ایران کوچک و انحصاری هستند و به راحتی نمی‌توان به آن‌ها ورود کرد اما خوشبختانه در بازه زمانی که به دنبال کار بودم با چندین شرکت آشنا شدم و امکان گسترش کار فراهم شد. از طرفی انجام کارهای خاص نیازمند مشتریان خاص است برای مثال جهت تولید توری کاتالیزور پلاتینی به عنوان محصول خاص با ارزش افزوده بالا، مشتری مصرفی تنها دو پتروشیمی در ایران به شمار می‌روند. اعتمادسازی نیز یکی دیگر از موارد مهم در کار است؛ برای مثال شرکت ما با شرکت‌های زیادی همکاری داشته است، اما تنها یک شرکت بوده است که از سال ۱۳۹۳ تاکنون در حجم سفارش بالا با ما همکاری داشته است که ناشی از اعتمادسازی ایجاد شده است.

**سؤال ششم/ تا چه میزانی از اجرایی بودن ایده خود مطمئن بوده‌اید و در این راستا با چه افرادی مشورت کرده‌اید؟**

نگاه صنعتی با نگاه دانشگاهی در فرایند تولید متفاوت است؛ به عنوان مثال از دید یک محقق دانشگاهی در جهت انجام فرایند آنیل، نیاز به تحقیق در ارتباط با آن است که گاهی این مطالعه شاید یک روز به طول انجامد؛ از دیدگاه صنعتی همین کار با قرار دادن مفتول بر روی ظرف و شعله انجام می‌شود. از نگاه استادی که برای پروژه‌های شش‌ماهه از وی مشورت گرفته می‌شد، شروع این کار در توان گروه ما نبود و نیازمند بودجه بالا و تحقیقات از سوی محققان برای بررسی انجام و یا عدم انجام آن بود. اما بنده بر اساس تجربه شخصی به این کار ورود کردم و در نهایت به سرانجام رسید. به طور کلی بنده مشورت خاصی را انجام ندادم و متناسب با ضرورت و علاقه، سعی بر حذف پیچیدگی‌ها داشتم که این امر در بخش‌های اجرایی و در بخش دیگر نیز موفقیت حاصل نکرد اما در نهایت مشاوره به خصوصی در این حوزه از فردی نگرفته‌ام.

**در تأیید حرف شما باید عرض کنم که بنده نیز در تلاش برای کارآفرینی در همین حوزه هستم و دقیقاً با همین ادبیات از سوی اساتید و دانشگاهیان روبه‌رو شده‌ام.**

تفاوت‌های زیادی بین نگاه دانشگاهیان و صنعتی‌ها وجود دارد. از دیدگاه هزینه‌ای، در صنعت باید در قبال هزینه کردن، آورده‌ای نیز وجود داشته باشد اما در نگاه دانشگاهی در مقابل انجام یک پروژه، تجربه‌ای کسب می‌شود که گاهی نتیجه‌بخش است و گاهی خیر که این نگاه، با توجه به جایگاه پژوهشی و دانشگاهی، نگاه درستی به شمار می‌رود اما صنعت با این دید جلو نمی‌رود و این عوامل سبب شکاف عمیق بین صنعت و دانشگاه شده است.

**سؤال سوم/ با توجه به فرایند دشوار تیم سازی در استارت‌آپ‌ها و عدم همکاری افراد ورودی در ادامه پروژه، شما در آغاز کار، فعالیت خود را با چند نفر شروع کردید؟**

همانطور که فرمودید، تیم سازی در این کار به علت اهداف متفاوت، تعریف متفاوت از موفقیت، به علت سرانجام نامشخص و میزان موفقیت دشوار است. در ابتدا کار با دو نفر شروع و در برخی از برهه‌های زمانی با یک تیم سه و چهار نفری که همکاری سه نفر آن‌ها به طور دائم و یک یا دو نفر به صورت پاره وقت بود، ادامه یافت.

**سؤال چهارم/ ملاک‌ها و معیارهایتان جهت جمع‌آوری این تیم چه بود؟**

می‌توان گفت که ضرورت‌ها افراد را در کنار یکدیگر قرار می‌دهند نه انتخاب‌های از پیش تعیین شده؛ در ابتدا گروهی دو نفر این فعالیت را آغاز کرد که بعد از مدتی این همکاری به پایان انجامید و دو نفر دیگر به تیم اضافه شدند و در نهایت تغییرات دیگر بر اساس نیازهایمان در آن زمان رقم خورد.

**سؤال پنجم/ یعنی انتخاب‌های شما بر اساس توانایی افراد بود؟**

ضرورت‌ها باعث جذب و جدایی افراد می‌شود. گاهی نیاز به جذب سرمایه است و این افراد در جذب مشتری نیز همکاری دارند و برخی مواقع افراد سرمایه‌هایشان را از کار خارج می‌کنند.





**سؤال هشتم/ در ابتدای مسیر کاری خود با چه موانعی روبه‌رو بوده‌اید و اگر روزی یکی از مسئولین کشور باشید برای افرادی در موقعیت فعلیتان چه کارهایی را انجام می‌دهید؟**

اولین مانع در بحث بازاریابی بود که همچنان این مشکل ادامه دارد. از طرفی توسعه بازار محصولات ما نیز با مشکل مواجه است چراکه در ایران مهندسی معکوس انجام می‌شود و شرکت‌ها دقیقاً قطعه یا محصول نمونه خارجی را خواستار هستند و به علت نداشتن دانش کافی، حاضر به طراحی و تغییر در فرایند تولید خود نیستند. از این‌رو مقتول تولیدی شرکت به‌عنوان یک محصول خام باید وارد یک شرکت ثانویه شود که متأسفانه در کشور، شرکت‌هایی که خود، طراحی جدید انجام می‌دهند را نداریم.

یکی دیگر از مشکلات در شرکت‌های مهندسی معکوس آن است که بر طبق سفارش شرکت، محصول تولید و آنالیزهای لازم انجام می‌شود و در نهایت با یک سؤال بی‌جواب از سوی شرکت سفارش‌دهنده مبنی بر آنکه محصول دریافتی جواب‌گوی نیاز ما نیست روبه‌رو می‌شویم و چرایی این سؤال ناشی از عدم دانش فرایند تولید است.

با توجه به دید متفاوت دانشگاه و صنعت اگر من قادر به سیاست‌گذاری بودم، دانشجویان را درگیر محیط‌های صنعتی می‌کردم تا از فضای ساختگی ذهنی خود خارج شوند. افراد در دانشگاه به دنبال رساندن مقاله‌هایشان به اروپا و در صنعت به دنبال رسیدن کیفیت محصولاتشان به چین هستند و این دو دیدگاه این دو محیط را از یکدیگر دور نگه داشته است و گاهی به دلیل پر نشدن این فاصله، دانشجویان به افرادی تبدیل می‌شوند که امکان کار تولیدی را ندارند.

**سؤال نهم/ آیا صنعت و دانشگاه بدون آنکه منتظر سیاست‌گذاری باشند، قابلیت از بین بردن این خلأ را دارند و می‌توانند به یکدیگر کمکی بکنند؟**

طرز نگاه به بازار کار را در دانشجویانی را که در ابتدا هیچ دیدی از رشته متالورژی نداشته‌اند با دانشجویانی که پدران‌شان دارای کارگاه و یا فروشندگی در بازار بوده‌اند را باهم مقایسه کنید. اگر دانشجویان در مسیر تحصیلی وارد فرایند تولید شوند -چه فضای کارگری و چه کارمندی- بهتر می‌توانند این فاصله را پر کنند. امروزه اکثر دانشجویان، تئوری محور شده‌اند و از صنعت فاصله گرفته‌اند و سبب تشدید شدن این قضیه شده‌اند. اگر دانشجو در تلاش برای از بین بردن این خلأ نباشد، بعد از اتمام دوران تحصیل خود، خلأ و کمبودهای بزرگی را احساس خواهد کرد.

**جهت تأیید فرمایش شما این نکته را ذکر کنم که بنده نیز در این فضا بوده‌ام و شرایط صنعتی را تجربه کردم و به همین خاطر دلیل و مفهوم دروس را بهتر درک می‌کردم و دید بهتری نیز داشتم.**

**سؤال دهم/ یکی از گفته‌های پرتکرار از سمت صنعت عدم کاربرد عملی دروس است؛ از نظر شما، این صحبت تا چه اندازه صحت دارد؟**

این موضوع واقعاً وجود دارد. به‌عنوان مثال شما در صنعت نابجایی را نمی‌توانید لمس کنید و در صورت ایجاد تغییر شکل زیاد باید فرایند آنیل را انجام دهید که یک مهندس مکانیک نیز متوجه این امر می‌شود. اما مهندس مواد با فیزیک مسئله سروکار دارد.

داشتن این دانش ضروری است چراکه سبب شکوفایی فرد می‌شود و می‌تواند در صورت بروز مشکل، راه‌حل‌های زیادی را ارائه دهد.

یک مثال در این مورد، بحث تنش پسماند است که دانشجو ابتدا باید این موضوع را کاملاً بداند تا بتواند ابتدا تنش پسماند را درک و سپس با وجود دانش و در نهایت خلاقیت خود این موضوع را مرتفع نماید.





**سؤال یازدهم/ با توجه به موانع بیان شده، تابه حال از ادامه کار ناامید شده‌اید و اگر این احساس برایتان پیش آمده است، دلیل شروع مجددتان چه بوده است؟**

ناامیدی و راه خروج از فعالیت همیشه وجود دارد و چیز عجیبی هم نیست اما نکته مهم این است که یک شرکت در برابر نوسانات احتمالی، خود را بیمه کند. این بیمه یعنی گسترش فعالیت‌ها و انجام کارهای جدید با توجه به شرایط بازار.

**سؤال دوازدهم/ با توجه به اینکه پاسختان در ارتباط با احتمال ایجاد ناامیدی در آینده است، برگردیم به گذشته و سال ۱۳۸۶ که هنوز شرکتی به نام سیم اسپید وجود نداشت؛ در آن زمان اگر دچار حس ناامیدی می‌شدید به چه شکل دوباره به مسیر خود بازمی‌گشتید؟**

دلیل رسیدن به این نقطه، انجام فعالیت‌های گذشته همراه با لذت و علاقه بوده است و همچنین اثرگذاری آن‌ها.

در شرکت‌های دولتی به علت کندی در کار و عدم وجود بودجه و تغییرات مدیریتی، پروژه‌ها تعلیق می‌شدند و کار مفیدی نیز صورت نمی‌گرفت اما بنده حتی با درآمد اندک اما با انجام کار تأثیرگذار و مفیدی که می‌دانستم دارم انجام می‌دهم، ناامید نمی‌شدم.

**سؤال سیزدهم/ در حال حاضر و با رشد شرکت شما حالا یک کارآفرین به شمار می‌روید. به نظر شما، کارآفرینان باید داری چه ویژگی‌هایی باشند؟**

از اصلی‌ترین رکن‌های یک کارآفرین باید به روحیه جنگنده و شکست‌ناپذیر آن اشاره کرد. شکست‌ناپذیری به معنای شکست نخوردن نیست؛ به این معناست که در صورت رخ دادن شکست، راه‌های جدید را بررسی کند و در همان ابتدا به سراغ ناامیدی نرود. همچنین خلاقیت و آدم‌شناسی نیز جنبه‌های مهمی برای کارآفرینی هستند. یک کارآفرین باید بداند با گروه‌ها و افراد بالاتر و پایین‌تر از خود چگونه برخورد کند. همچنین از جنبه مالی و حسابداری نیز باید دارای یک هوش مالی خوب برای درآمذایی باشد.

**سؤال چهاردهم/ اگر به ده سال گذشته برگردید برای خود چه توصیه‌ای دارید؟ از طرفی کار نکرده‌ای برای انجام دارید؟**

قطعاً با بازگشت به گذشته کارهای بسیاری را می‌توان انجام داد. از جمله شرکت در بحث‌های مدیریتی، حقوقی و مالی. البته نمی‌توان آینده را پیش‌بینی کرد و مسیرها را بر اساس یک موضوع انتخاب کرد. با توجه به آنکه مخاطب این مصاحبه دانشجویان هستند باید گفت که آن‌ها راه‌های زیادی پیش رو دارند.

**سؤال پانزدهم/ توصیه شما برای دانشجویانی که خواهان رسیدن به این نقطه هستند، چیست؟**

تعیین دقیق هدف، توصیه من به دانشجویان است. دانشجویان تقریباً در سن ۲۲ سالگی باید برنامه زندگی آینده خود را مشخص کنند و بر اساس آن برنامه، روبه‌جلو حرکت کنند.

اگر دارای یک روحیه جنگنده هستند می‌توانند به سمت کارآفرینی گرایش یابند یا حتی می‌توانند هرروز یک کار مشخص از سمت افراد دیگر انجام دهند.

**سؤال شانزدهم/ شما از سال ۱۳۹۵ به شرکت‌های رشد علم و فناوری دانشگاه تهران پیوسته‌اید؛ دلیل انتخاب این مجموعه و پارک دانشگاه تهران چه بود؟**

چرایی انتخاب دانشگاه تهران به علت دانشجو بودن در این دانشگاه بوده است و همچنین این پارک دارای محیطی است که اغلب همکارها و شرکت‌ها در جایگاه‌های مشابهی قرار دارند و یا یک روزی در این جایگاه بوده‌اند و می‌توانند تجربیات خود را به یکدیگر انتقال دهند و از حمایت‌های مالی، حسابداری و حقوقی برخوردار شوند.

همچنین در بحث برندینگ، استفاده از برند پارک است که می‌توانید از آن به‌طور غیرمستقیم استفاده کنید و ارزشی است که استقرار در پارک برای شما به ارمغان می‌آورد. شرکت‌ها از ابتدا می‌توانند به دلیل هزینه‌های اجاره پایین‌تر نسبت به پارک از مراکز رشد آغاز به کار کنند و همچنین پارک از معافیت مالیاتی برخوردار است.





**سؤال هفدهم/ آیا دانشجویان کارشناسی و کارشناسی ارشد نیز می‌توانند وارد حوزه کارآفرینی شوند؟**

اتفاقاً بهتر این است که از همین دوران وارد این حوزه شوند چراکه دورهٔ دکتری افراد را از مسیر دور می‌کند. برای ورود به این حوزه بهتر است ابتدا دوره دیده شود و کسب تجربه انجام شود. همچنین یک تا چهار سال و حتی تا زمانی که نیاز است به صورت نیمه‌وقت در محیط‌های صنعتی حضور داشته باشند تا آماده ورود تمام‌وقت به این حوزه شوند. ورود به این حوزه صبر و آرامی در کار را می‌طلبد.

**سؤال هجدهم/ دلیل آنکه می‌فرمایید دانشجویان دکتری کمتر می‌توانند وارد عرصه کارآفرینی شوند چیست؟**

در مقطع دکتری، تحقیق در اولویت قرار دارد که این امر شما را از فضای صنعت دور می‌کند. بهتر است کسانی که به‌طور تخصصی وارد دکتری می‌شوند به علت صرف هزینه برای کار تحقیق در همان شاخه بمانند زیرا توانایی یادگیری در کنار تولید و صنعت و کارآفرینی به زوال می‌رود و بازدهی خوبی حاصل نمی‌شود. به همین دلیل است که از نظر من، ورود به عرصه کارآفرینی برای دانشجو و فارغ‌التحصیل دکتری جالب نیست.

**سؤال نوزدهم/ بنابراین، در چه صورتی تحصیل در مقطع دکتری را پیشنهاد می‌کنید؟**

افرادی که دکتری می‌خوانند انتظار فعالیت‌های دیگری دارند. اگر به دنبال یادگیری کاری هستید و به دنبال پیاده‌سازی ایدهٔ خود و وارد کردن آن به بازار هستید می‌توانید در حوزهٔ ارشد و در محیط آزمایشگاهی، امکان و عدم امکان پیاده‌سازی ایدهٔ خود را بررسی کنید.

**سؤال بیستم/ چشم‌اندازتان برای آینده شرکت چیست؟ آیا وارد بازار بین‌المللی و صادرات خواهید شد؟**

گسترش بازار مفتول، کار در زمینهٔ ابزار دقیق از جمله کارهای در دست انجام شرکت است اما به‌عنوان چشم‌انداز می‌توان به ایجاد تنوع در محصولات و تولید ابزار دقیق اشاره کنم.

در ارتباط با سؤال بعدی‌تان ترجیح می‌دهم الان جواب این سؤال را ندهم چراکه ابتدا به دنبال توسعهٔ شرکت و افزایش بازارهای مصرفی هستیم که شاید یکی از این بازارها، بازار بین‌الملل باشد اما الان نمی‌توانم چنین چشم‌اندازی را تصور کنم.

**در آخر از صبوری و همکاری شما کمال تشکر را دارم.**

