



گشوده می‌شد.

بله همین‌طور بود. در اواخر سال ۹۶ در نمایشگاهی که با حمایت فن بازار تخصصی گاز شکل گرفته بود در عسلویه شرکت کردیم. قبل از آن گفتیم احتمالاً نمایشگاه کوچکی است و به دردمان نمی‌خورد اما وقتی بررسی کردیم متوجه تخصصی شدن آن شدیم و نظرمان برگشت. بعدتر هم پی بردیم که حضور در این نمایشگاه، مفیدترین حضور ما در نمایشگاه‌های مختلف بوده است. در آن نمایشگاه آقای خراط مسئول این فن بازار تخصصی را بدون شناخت قبلی دیدیم. آقای خراط از فناوری ما پرسید و در نهایت پیشنهاد داد می‌توانیم این فناوری را در آنگیری هایمان استفاده کنیم. همان روز ایشان هماهنگ کرد تا چند فاز را ببینیم. این بار اوضاع فرق داشت و به راحتی سوالات مان را پرسیدیم. پس از آن هم مهندس خراط خودش از کارگاه ما بازدید کرد و نسبت به توانمندی ما قانع شد. در نهایت هم با پیگیری‌های ایشان توانستیم اولین قرارداد خود را منعقد کنیم. پس از آن تجهیزات مورد نظر را با ۷۰ درصد قیمت خارجی ساختیم و با گارانتی در خدمت خط فرآیند تولید قرار دادیم. خدا رو شکر تا این زمان نیز مشکلی برای این دستگاه‌ها به وجود نیامده است.

بازدید هم نکردند. حتی اجازه بازدید از فازهای پالایشگاه گازی پارس جنوبی را به ما نمی‌دادند. در نهایت اجازه بازدید را به ما دادند. اما در همین بازدید یک نفر از نیروهای حراست به ما چسبیده بود و اجازه سوال و پرسش از نیروهای فنی را نمی‌داد. کم‌کم متوجه شدیم سازوکار ما در خیلی مراکز ایراد دارد و شرکت‌ها را بر اساس تجربه قبلی ارزیابی می‌کنند و برای شرکتی که نوپا است و محصول جدیدی دارد سازوکاری ندارد.

پس مسئله شما نحوه ورود به این بازار در بار اول بود. چون اگر موفق به این کار می‌شدید بسیاری از درها به روی شما

”

چرا باید کشورمان را رها کنیم و توان‌مان را صرف تقویت کشورهای دیگر کنیم که برخی علناً با ما دشمنی می‌ورزند؟ انشالله باید از ۴۰۰۰ شرکت دانش‌بنیان به ۴۰۰ هزار شرکت برسیم

”

تجهیزات مورد نظر را با ۷۰ درصد قیمت خارجی ساختیم و با گارانتی در خدمت خط فرآیند تولید قرار دادیم. خدا رو شکر تا این زمان نیز مشکلی برای این دستگاه‌ها به وجود نیامده است



دکتر شفیعی در حال امضا تفاهم‌نامه با شرکت مبین انرژی خلیج فارس