



گفت‌وگو با دکتر «الهه مصدق» کارآفرین برتر و عضو هیئت علمی دانشگاه تحصیلات تکمیلی صنعتی و فناوری پیشرفته

## کارآفرین

دکتر الهه مصدق، عضو هیئت علمی دانشگاه تحصیلات تکمیلی و فناوری پیشرفته، پژوهشگر و کارآفرین برتر دانشگاه، کارآفرین برتر زن کشور و مؤسس و مدیرعامل شرکت دارویی «هورتاش دانه کارمانیا» است. موضوع فعالیت این شرکت، تولید مواد دارویی وارداتی است و دکتر مصدق می‌گوید از آنجا که بیشتر اقلام دارویی مورد نیاز کشور وارداتی است، احساس نیاز به تولید آن‌ها، موجب شد تا به شروع کارآفرینی در این حوزه برود. برنامه شرکت، تولید و تأمین نیاز داخل کشور به داروهای نوترکیب و صادرات مواد دارویی به خارج از کشور است که در حال پیاده‌سازی دانش فنی مواد دارویی وارداتی می‌باشند. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه مطالعه نمایید.

می‌شد که برخی از اقلام دارویی در داخل تولید شود همین امر موجب شد که به سراغ کارآفرینی رفته و اقدام به ثبت شرکتی با عنوان «شرکت دارویی هورتاش دانه کارمانیا» نمودم.

◆ شما به‌عنوان کارآفرین برتر به نمایندگی از استان کرمان توسط معاونت امور زنان ریاست جمهوری انتخاب شده‌اید، دلیل این انتخاب را توضیح دهید.  
با توجه به این که در منطقه جنوب و جنوب شرق کشور ما، صنعت داروسازی و به‌خصوص مراکزی که به‌صورت تحقیقاتی در این زمینه کار کنند، وجود ندارد و از طرف دیگر این که یک خانم بخواهد در زمینه پیاده‌سازی علم جهت ساخت داروهایی که از خارج از کشور وارد می‌شوند، کار کند که این امر در مرحله اول از خروج میلیون‌ها دلار ارز از کشور جلوگیری می‌کند و در مرحله دوم موجب کارآفرینی و ایجاد شغل در داخل کشور می‌شود، از مهم‌ترین دلایلی بود که فعالیت شرکت ما مورد توجه و استقبال مردم قرار گرفت.

◆ درباره مشخصات شرکت مربوطه شامل تعداد و ترکیب سهامداران، سرمایه اولیه، تاریخ ثبت، موضوع شرکت و شروع فعالیت توضیح دهید.  
شرکت دارویی «هورتاش دانه کارمانیا» در سال ۱۳۹۸ به‌عنوان یک شرکت «نوپا» در پارک علم و فناوری به ثبت رسید و بعد از آن با انجام مراحل کاری و تحقیقات موفقیت‌آمیز خود به مرحله «رشد» ارتقا پیدا کرد. بخشی از فعالیت شرکت ما تولید مواد دارویی و وارداتی است و در حال پیاده‌سازی دانش فنی مواد دارویی وارداتی در داخل کشور هستیم.  
بخش دیگر فعالیت شرکت ما سنتز داروهای ضد سرطان (Anti-Cancer) و ناقل‌های دارو/ژن است. شرکت هورتاش دانه کارمانیا در سازمان ثبت اسناد کشوری ثبت شده

◆ ابتدا ضمن شرح زندگینامه، رزومه تحصیلی و کاری خود تا آنجا که لازم می‌دانید، بفرمایید چه شد که به سراغ کارآفرینی رفتید؟

من الهه مصدق متولد شهر کرمان هستم. در سال ۱۳۸۸ در رشته شیمی آلی در مقطع دکتری از دانشگاه شهید باهنر کرمان فارغ‌التحصیل شدم و بلافاصله بعد از آن در دانشگاه علوم و فنون دریایی خرمشهر شروع به کار کرده و بعد از گذشت یک سال در دانشگاه تحصیلات تکمیلی صنعتی و فناوری پیشرفته کرمان مشغول به کار شده و در حال حاضر نیز عضو هیئت علمی گروه مواد نو و گروه شیمی این دانشگاه هستم. در این مدت دو بار به‌عنوان پژوهشگر برتر دانشگاه و یک‌بار به‌عنوان کارآفرین برتر دانشگاه و یک‌بار هم کارآفرین برتر زن کشوری در انتخابات مردمی که از طرف معاونت ریاست جمهوری در امور زنان برگزار شد، انتخاب شده‌ام.

رشته تحصیلی من شیمی آلی، یک رشته تجربی است. زمینه تخصصی بنده سنتز ترکیبات شیمیایی و دارویی است. نتیجه کار روی سنتز یک ماده تنها منجر به چاپ یک مقاله یا پایان‌نامه و یا ارائه در یک همایش می‌شود و این مسئله من را راضی نمی‌کرد و علاقه‌مند بودم که نتیجه کارم جهت رفع یک مشکل و یک نیاز از صنعت کشور مورد استفاده قرار گیرد. به همین منظور به بررسی نیازهای کشور مرتبط با زمینه فعالیت خود پرداختم. از آنجایی که کشور ما یک کشور در حال توسعه است و بیشتر اقلام دارویی مورد نیاز کشور وارداتی هستند این نیاز احساس

داروی آنتی کنسر BCC و SCC، داروی ضد سرطان بدخیم ریه و یک سری رنگ‌دانه‌ها و رنگ‌زاهای شیمیایی محلول در آب می‌باشد.

#### ◆ سرمایه کار را چگونه تأمین کرده‌اید؟

علاوه بر سرمایه اولیه که مبلغ پنج میلیون تومان بود، ادامه تأمین هزینه از طریق اخذ وام از صندوق پژوهش و فناوری استان کرمان و اخذ وام‌های کم‌بهره بود. در حال حاضر نیز در حال رایزنی با یک سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر از طریق صندوق صبا هستیم.

◆ شما اندیشه‌هایتان را تبدیل به عمل می‌کنید، فکر می‌کنید جامعه چگونه تصویری از تولید شما به وجود خواهد آورد تا به نفع شما باشد؟

تحقیقات نشان می‌دهد که ۷۵ درصد نیروی اقتصاد جامعه زنان هستند، به عبارتی ۵۰ درصد نیروی اقتصاد توسط زنان و ۲۵ درصد باقی‌مانده به‌وسیله نقش زنان در خانواده تأمین می‌شود؛ چرا که زنان در خانواده هم به‌صورت مثبت و هم به‌صورت منفی روی تربیت فرزندان تأثیر می‌گذارند. زن در خانواده است که می‌تواند نسلی کارآفرین پرورش دهد.

به‌عنوان یک زن زمانی که تصمیم به تبدیل اندیشه‌های خود به عمل هستیم، به عبارتی به‌عنوان یک کارآفرین زن شناخته می‌شویم، در کنار آن به نقش خود در جامعه به‌عنوان یک زن، در خانواده به‌عنوان یک همسر، مادر و خانم خانه‌دار نیز اهمیت می‌دهم. تلاش می‌کنم فرزندانم تربیت کنم که آن‌ها نیز کارآفرین باشند. پس‌رانی که من تربیت می‌کنم در آینده به زنان جامعه به شکلی متفاوت و قابل احترام تر نگاه خواهند کرد، نه نگاه به موجودات نوع دوم و ضعیف‌تر، به زنان به موجوداتی تأثیرگذار و هم پای مردان نگاه خواهند کرد که قانون برابری و عدالت در مورد زنان رعایت می‌شود و توانایی‌های زنان را بهتر خواهند دید.

◆ به هر حال در مسیر کسب‌وکار و فعالیت گاهی ناامیدی ناشی از چالش‌های منطقی و غیرمنطقی ممکن است پیش آید، چطور می‌توان به نگره داشتن و توسعه بنگاه و به رؤیای آغاز کسب‌وکار دست یافت؟

به اعتقاد من تنها عاملی که می‌تواند انسان را در مسیر استوار نگه دارد، هدف داشتن است. چون هدف داشتن به خودی خود مانع ناامیدی است. البته ناامیدی در شروع هر کاری وجود دارد، اما این‌که هدف و انگیزه داشته باشیم، درصد ناامیدی کمتر خواهد شد، به‌علاوه صرف این‌که خانم باشیم و به‌خصوص در کشوری که مردسالاری بیشتر است، زندگی کنیم ممکن است چالش‌ها و به‌تبع آن ناامیدی بیشتر و سختی کار هم چند برابر باشد، ولی

است و مورد حمایت‌های مربوط به شرکت‌های رشد قرار گرفته است. در حال حاضر با پیشنهادهایی که مطرح شده است به‌زودی مورد حمایت صندوق صبا قرار خواهد گرفت و امیدواریم که با این حمایت شرکت را توسعه داده و کارخانه را در محل شهرک صنعتی پارک علم و فناوری احداث نماییم.

شرکت شامل ده نفر عضو که پنج نفر آن‌ها سهام‌دار، دو نفر مشاور و سه کارمند می‌باشد. سرمایه اولیه ما در سال ۱۳۹۸ پنج میلیون تومان بود و بعد از عضویت در مرکز رشد پارک علم و فناوری مبلغ ۱۵ میلیون تومان وام از صندوق پژوهش و فناوری استان دریافت کردیم، اما برای ادامه کار با توجه به این‌که در مرحله رشد هستیم شرکت نیاز به سرمایه‌گذاری چند صد میلیونی دارد.

◆ چشم‌انداز و مأموریتی که برای شرکت تعریف کرده‌اید، چیست؟

برنامه و هدف ما گسترش شرکت و راه‌اندازی خط تولید و اتاق‌های تمیز (Clean rooms) است تا بدین‌وسیله بتوانیم مواد دارویی نو ترکیب را در داخل کشور تولید نمایم. البته برخی از این مواد توسط شرکت ما تولید شده است. برنامه شرکت برای آینده، علاوه بر تأمین نیاز داخل کشور به داروهای نو ترکیب، صادرات این مواد به خارج از کشور است.

◆ در مورد انواع و میزان تولیدات شرکت در حال حاضر و در برنامه نهایی توضیح دهید، یعنی این‌که خبر از اقدامات انجام شده و برنامه‌های آتی بدهید.

تولید یک سری پماد ضد سوختگی نو ترکیب که برای اولین بار در جهان عرضه می‌شود و دارای خواص ویژه‌ای است، از جمله تولید یک نوع پماد ضد سوختگی با نام SS که برای اولین بار در داخل کشور توسط شرکت ساخته شده و تاکنون مشابه خارجی نداشته است و قابلیت درمانی متفاوتی دارد و از تمام پمادهای سوختگی که در بازار وجود دارد بهتر بوده و در واقع رقیب خارجی ندارد. ساخت یک ماده ضد سرطان پوست، ماده ضد تومور مغزی که این دو ماده نیز مشابه خارجی ندارند.

علاوه بر این ساخت یک سری داروهای ضد التهاب و ضد درد را شروع کرده‌ایم که در مراحل آزمایشگاهی تولید هستند و در واقع مطالعات علمی و آزمایشگاهی‌شان تمام شده و هنوز به مرحله تجاری‌سازی نرسیده‌اند.

در کنار این تولیدات، ساخت یکسری کارهایی که ماهیت شیمیایی داشته و در واقع جنبه دارویی ندارند از جمله تولید نانو ذرات فوق دیسپرس نقره و نانو فیلترهای روغن را شروع کرده و در مرحله تجاری‌سازی این کارها است.

اما کارهایی که در آینده در دست اقدام خواهیم داشت؛ سنتز

#### تحقیقات نشان

می‌دهد که ۷۵

درصد نیروی

اقتصاد جامعه

زنان هستند، به

عبارتی ۵۰ درصد

نیروی اقتصاد

توسط زنان و ۲۵

درصد باقی‌مانده

به‌وسیله نقش

زنان در خانواده

تأمین می‌شود؛

چرا که زنان در

خانواده هم

به‌صورت مثبت

و هم به‌صورت

منفی روی تربیت

فرزندان تأثیر

می‌گذارند. زن در

خانواده است که

می‌تواند نسلی

کارآفرین پرورش

دهد.

محدود اولیه برای تولید محصول در اختیار کارآفرین نبود، استفاده و کمک از شتابدهنده‌ها و پارک علم و فناوری میسر است. پارک‌های علم و فناوری واسطه‌ای بین کارآفرین و سرمایه‌گذار خواهند بود و به‌علاوه امکانات اولیه را نیز برای کارآفرین فراهم می‌سازند.

در مجموع باید بگوییم بنده هم در شروع کار (حدود دو تا سه سال قبل از ورود به پارک) رؤیای تأسیس یک شرکت را داشتم ولی اوایل با خودم فکر می‌کردم باید از کجا شروع کنم، چطور باید شرکت تأسیس کرد، من با این قدر مشغله چگونه می‌توانم شرکت را مدیریت کنم، اگر وارد کار شدم و موفق نشدم، اگر وام گرفتم و نتوانستم پس بدهم...

گاهی با خودم این فکر را که صنعت داروسازی در کشور حمایت می‌شود را داشتم، ولی از آن طرف کسانی پیدا می‌شدند و به من می‌گفتند وارد صنعت داروسازی کشور نشوم، چون این صنعت مافیای قوی دارد و کسی مثل من که یک کارآفرین هستم نمی‌تواند به این صنعت وارد شود و هزار تا از این اگرها و تردیدها وجود داشت. حتی همین الان که شرایط شرکت خوب و رو به رشد است، تردید وجود دارد و به اعتقاد من ترس و تردید برای کارآفرین، خود نیروی محرکه و پیشرانی برای حرکت به جلو است. افرادی را که فکر و ایده کارآفرینی دارند و مسائل و مشکلاتی در این مسیر دارند را درک می‌کنم. خود من الان درگیر کارهای آزمایشگاهی هستم. روند یک کار آزمایشگاهی ممکن است دو سال طول بکشد تا مجوز از وزارت بهداشت بگیرد.

اخیراً یکی از دوستانم را ملاقات کردم که شرکتی را به ثبت رسانده و تصمیم گرفته بود کار را رها سازد؛ چون از حمایت‌هایی که از طرف پارک علم و فناوری می‌شد، اطلاع نداشت. من با ایشان در مورد حمایت ۲۵۰ میلیونی پارک برای یک شرکت در مرحله رشد که به تولید «کفش‌دوزک برای آفت پسته» می‌پردازد، صحبت کردم. ایشان باور نمی‌کرد، به عبارتی از این حمایت اطلاعاتی نداشت و تصمیم گرفت که مجدد کار خود را ادامه دهد.

در مجموع شاید این از فرهنگ حاکم در جامعه کرمانی است که جوانان پویایی، انگیزه و فعالیت کمی دارند و اکثراً منتظرند شرایط برایشان فراهم شود. به کسانی که قصد شروع یک کسب‌وکار را دارند، توصیه می‌کنم سطح آگاهی و اطلاعات خود را در زمینه شرکت‌های موجود در پارک، حمایت‌هایی که در مراحل پیش‌رشد، رشد، دانش‌بنیان و ... از شرکت‌های عضو پارک می‌شود بالا ببرند. چند سالی است که پارک علم و فناوری در این زمینه فعال شده و با برگزاری نشست‌ها، دوره‌های آموزشی، سمینارها و در حال حاضر با شرایط بیماری کرونا با برگزاری وبینارها سعی در حمایت و آگاه‌سازی شرکت‌های عضو و کسانی که به دنبال راه‌اندازی کسب‌وکار هستند را دارد.

با همه این‌ها اگر هدف غایی و مسیر را نگاه کنیم و در کنار آن انگیزه باشد قطعاً ناامیدی‌ها کمتر می‌شود.

رسیدن به هر چیز باارزش نیازمند از دست دادن چیزهای باارزش دیگر است. رسیدن به موفقیت در راه‌اندازی یک شرکت نیز نیازمند صرف کردن زمان است. ممکن است این روند پنج سال طول بکشد. باید از این روند آگاه باشیم تا سپری شدن زمان ما را ناامید نکند. به نسل جوان که قصد ورود به بازار کار را دارند مطالعه، مطالعه و مطالعه را توصیه می‌کنم. مرتباً در وبینارها، سمینارها مرتبط با کسب‌وکار خود شرکت کنند و اطلاعات خود را در زمینه‌های چگونگی ورود به بازار کار، نحوه مدیریت شرکت، تیم سازی، طراحی تفکر، نوشتن طرح تجاری (Business Plan)، ایده سازی و بازاریابی بالا ببرند.

♦♦ **بیشترین ضعف‌های یک کارآفرین در مسیر کارآفرینی چیست؟ چه چیزهایی باعث دست به دست کردن برای ورود به عرصه کارآفرینی و خلق ارزش است؟**

یکی از بزرگ‌ترین ضعف‌های کارآفرینان ما ترس است، یک ضرب‌المثل رایج است که می‌گوید «خطر آن طرف موفقیت است» بعضی از افراد خطرپذیری پایینی دارند و ترس از شروع به کار دارند یا بعد از شروع، در حین کار ترس از شکست خوردن دارند و می‌ترسند که قدم‌های بعدی را بردارند. ضعف دیگر عدم نیازسنجی درست است؛ برای مثال ممکن است افرادی باشند که علم و تخصص کافی داشته باشند، ولی نسبت به این‌که چه کاری را باید شروع کنند، آگاهی ندارند، به عبارتی نیازهای جامعه را نمی‌شناسند. این افراد باید نسبت به نیازسنجی اقدام کرده؛ برای مثال بررسی کنند که در کشور چه محصولاتی نیاز به واردات دارند سپس با توجه به تخصص و استعداد خود و بر اساس این نیازها کارآفرینی را شروع نمایند.

از دیگر ضعف‌های کارآفرینی این است که شخص متناسب با رشته خود کارآفرینی انجام نمی‌دهد. به عبارتی افراد در این موقعیت باید در دوره‌های موردنیاز آن شرکت، تخصص و مهارت‌های لازم را به دست آورند و بعد وارد بازار کار شوند. البته هستند کسانی که تخصص کار را ندارند ولی سرمایه موردنیاز برای شروع کار را دارند در این حالت باید این افراد از طریق تیم سازی و استفاده از افراد متخصص اقدام به کارآفرینی کنند. حالت دیگری نیز وجود دارد این‌که شخص علم و تخصص لازم را دارد و نیاز بازار را نیز پیدا کرده است؛ اما سرمایه لازم را در اختیار ندارد. در اینجا فرد باید به سراغ سرمایه‌گذار برود. راه پیدا کردن سرمایه‌گذار به این صورت است که شخص با سرمایه محدود اولیه خود نمونه اولیه محصول را تولید کرده و با شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی تولیدات خود را معرفی نماید و با تبلیغ محصولات خود سرمایه‌گذار موردنظر را پیدا نماید. البته در صورتی که سرمایه

#### رسیدن به هر چیز

#### باارزش نیازمند

#### از دست دادن

#### چیزهای باارزش

#### دیگراست.

#### رسیدن به موفقیت

#### در راه‌اندازی یک

#### شرکت نیز نیازمند

#### صرف کردن زمان

#### است. ممکن

#### است این روند

#### پنج سال طول

#### بکشد. باید از این

#### روند آگاه باشیم تا

#### سپری شدن زمان

#### ما را ناامید نکند.

#### به نسل جوان

#### که قصد ورود به

#### بازار کار را دارند

#### مطالعه، مطالعه

#### و مطالعه را توصیه

#### می‌کنم. مرتباً در

#### وبینارها، سمینارها

#### مرتبط با کسب‌وکار

#### خود شرکت کنند

#### و اطلاعات خود

#### را در زمینه‌های

#### چگونگی ورود

#### به بازار کار، نحوه

#### مدیریت شرکت،

#### تیم سازی، طراحی

#### تفکر، نوشتن

#### طرح تجاری

#### (Business

#### Plan)، ایده

#### سازی و بازاریابی

#### بالا ببرند.

### ◆ آزمون و خطا چه میزان در کارتان وارد است، اصولاً آزمون و خطا تا کجا باید باشد؟

ماهیت کار ما تجربی و آزمایشگاهی است و تا زمانی که در کار آزمون صورت نگیرد، نمی‌توان به نتیجه رسید. به عبارتی ابتدا باید در کار آزمون و آزمایش انجام داده و با انجام تست‌های متنوع و اثبات درستی آزمایشات اقدامات لازم برای اخذ مجوز از وزارت بهداشت را انجام دهیم.

اما در خصوص آزمون و خطا برای ورود به کارآفرینی، مسئله‌ای که مطرح می‌شود این است که شخص انگیزه دارد یا خیر؟ شخص می‌خواهد کارآفرینی کند یا خیر؟ شخصی که می‌خواهد کارآفرینی کند باید ایده داشته باشد، اگر ایده نداشته باشد نباید وارد عرصه کارآفرینی شود؛ به عبارتی ورود به کارآفرینی بدون ایده، آزمون و خطا ندارد. برای موفقیت در کارآفرینی در بازار امروز باید ایده نو داشت. اگر ایده نو نداشته باشیم باید کار خدماتی، کپی کاری به عبارتی تکراری انجام دهیم و در این حالت باید وارد رقابت با رقبایی که در بازار وجود دارند، شد و احتمال شکست خوردن شخص هم وجود دارد.

### ◆ به نظر شما کار هوشمندانه چیست؟

به‌طور کلی کار هوشمندانه یعنی بهره‌وری بیشتر از زمان برای رسیدن به نتیجه مطلوب. در واقع از زمان خود به نحو بهینه استفاده کنیم. چیزی که در کشور ما وجود ندارد و آمارها نشان می‌دهد که متوسط زمان بهینه کار در ایران، ۲۰ دقیقه است، در حالی که همه ما ادعا داریم که سخت کار می‌کنیم. کار هوشمندانه با سخت کار کردن فرق می‌کند. چرا در کشورهای اروپایی نرخ بهره‌وری نیروی کار بالاتر است در آنجا شخصی که از صبح مشغول به انجام کار است در بین کار ربع ساعت جای نمی‌نشیند، با همکارانش در مورد مسائل متفرقه نیم ساعت حرف نمی‌زند، در عوض در ساعت مشخص کار خود را انجام داده و در کنار آن به تفریح خود رسیده و درآمد بیشتری هم به دست می‌آورد.

### ◆ و حرفه‌ای شدن یعنی چه؟

شرایطی را در نظر بگیرید که شخص کار خود را دوست ندارد و از طرفی مجبور است که کار را انجام داده و خوب هم انجام دهد. اگر شرایط تغییر کند و شخص به کار خود علاقه داشته باشد، حتماً کار را خوب انجام می‌دهد.

بنابراین حرفه‌ای شدن یعنی به نحو احسن انجام دادن کار در حالتی که شخص کار را دوست ندارد و شخص حرفه‌ای در چنین شرایطی مشخصاتی خواهد داشت، بالطبع انسانی متواضع و با اخلاق و ارتباط بهتری با ارباب‌رجوع و دیگران خواهد داشت، انتقادپذیر و متوازن خواهد بود. همه این موارد مشخصاتی هستند که علاوه بر دانش و تخصص در یک فرد حرفه‌ای وجود دارند.

### ◆ مهم‌ترین مسائل و مشکلات فراراه فعالیت اقتصادی و کارآفرینی شما چیست و برای رفع مشکلات چه پیشنهادهایی ارائه می‌نمایید؟

از مشکلاتی که در کسب‌وکار ما است، بحث طولانی شدن اخذ مجوزهای مربوطه از وزارت بهداشت و درمان است که حداقل دو سال زمان می‌برد. از طرفی کارهای کلینیکال نیز حدوداً دو تا سه سال طول می‌کشد. مهم‌ترین مسئله دیگر شرکت، خرید خط تولید است که بسیار هزینه‌بر می‌باشد. برای خرید هر خط تولید حداقل باید هشت میلیارد تومان سرمایه داشته باشیم که از توان شرکت ما خارج است، حتی ممکن است تأمین این مبلغ برای یک سرمایه‌گذار به‌تنهایی سخت باشد و حمایت چند سرمایه‌گذار و بخش دولتی را می‌طلبد؛ چون راه‌اندازی یک کارخانه داروسازی فقط با یک خط تولید امکان‌پذیر نیست؛ بنابراین بزرگ‌ترین مشکل فراراه فعالیت اقتصادی ما، راه‌اندازی خط تولید است و نیاز به سرمایه‌گذاری چند میلیاردی دارد.

با توجه به این که در جنوب شرق کشور هیچ بنگاه اقتصادی به عبارتی کارخانه داروسازی وجود ندارد، از سرمایه‌گذاران حوزه دارویی، دولت و سایر سرمایه‌گذارانی که این مطلب را می‌خوانند دعوت می‌کنیم تا با مشارکت در راه‌اندازی اولین کارخانه داروسازی در جنوب شرق کشور ما را یاری نمایند، چرا که این مسئله علاوه بر تقویت اکوسیستم دارویی کشور، موجب کارآفرینی و اشتغال‌زایی در این منطقه خواهد شد. نظر به این که شرکت ما یک شرکت دانش‌بنیان و بر پایه تحقیق و توسعه است و در حال تلاش جهت بومی‌سازی دانش تولید داروهای نو ترکیب و سنتز در کشور می‌باشد، شروع این حرکت و حمایت سرمایه‌گذاران گام بسیار مهمی در عرصه داروهای زیستی برای صنعت داروسازی کشور در جنوب شرق کشور بر خواهد داشت.

### ◆ ارزیابی شما از فضای کارآفرینی در استان کرمان در مقایسه با استان‌های پیشرو کشور چیست؟

در سال‌های اخیر پارک علم و فناوری کارهای بسیار خوبی انجام داده است و خوشبختانه این فضا رو به رشد است، به‌خصوص اخیراً شهرک صنعتی پارک علم و فناوری احداث و افتتاح شده است و پارک در حال واگذاری زمین به شرکت‌هایی که توان احداث کارخانه و محل فعالیت خود را دارند، است.

### ◆ چنانچه توضیحات و توصیه‌های تکمیلی لازم می‌دانید، عنوان نمایید.

از شما و اتاق بازرگانی کرمان بسیار سپاسگزارم که وقت را در اختیار بنده قرار دادید تا ضمن معرفی شرکت «هورناش دانه کارمانیا» به بازگویی مسائل و مشکلات شرکت بپردازم. ◆◆

### با توجه به این که

[در جنوب شرق](#)

[کشور هیچ بنگاه](#)

[اقتصادی به](#)

[عبارتی کارخانه](#)

[داروسازی](#)

[وجود ندارد، از](#)

[سرمایه‌گذاران](#)

[حوزه دارویی،](#)

[دولت و سایر](#)

[سرمایه‌گذارانی](#)

[که این مطلب](#)

[را می‌خوانند](#)

[دعوت می‌کنیم](#)

[تا با مشارکت در](#)

[راه‌اندازی اولین](#)

[کارخانه داروسازی](#)

[در جنوب شرق](#)

[کشور ما را یاری](#)

[نمایند](#)