

پیوست - کدگذاری مصاحبه در زمان ساخت نظریه

در ذیل جدول مصاحبه‌ها و کدگذاری‌های تحلیل در زمان ساخت نظریه مشاهده می‌شود.

کدهای انتخابی	کدهای محوری				نمونه متن مصاحبه	شناسه شرکت- پروژه
	عوامل زمینه‌ای	فرآیند	عوامل درون- سازمانی	محری		
عوامل زمینه‌ای	فرآیند	عوامل زمینه‌ای	فرآیند	محری	ایجاد به تزیین گاز در چاه‌ها با خرید دو دستگاه مخصوص برای تزیین گاز به داخل چاه‌ها کردیم. دو تا دستگاه NGU برای تزیین گاز داخل چاه خریدیم. با کمک سرمایه‌گذارانی.	FIPI
	اتحاد	دارایی مکتب توانمندی	سرمایه پذیری	تجهیزات	آنها آشنای خوبی با مدیران شرکت نفت داشتند.	FIPI
	روابط صنفی		مشتری	ایجاد زمینه جدید	مدیران شرکت در صنعت دفاعی شناخته‌شده بودند.	FIPI
شرایط مشتری		فرصت	شرایط ساده مشتری	فرصت	آن موقع یک کم ساده‌تر بود. این‌قدر که ضمانت‌نامه بپذاری و ... نبود.	FIPI
نیاز مشتری		فرصت	نیاز مشتری	فرصت	شرکت نفت به این محصول نیاز داشت و از این کار استقبال کرد.	FIPI
ریسک به‌برداری			ریسک کم		این محصول اگر قبل می‌داد هزینه زیادی برای شرکت نفت نداشت.	FIPI
رگر لائوری			قوانین راحت		برای شرکت نفت مهم نبود که این کار رو کی انجام میده. فقط باید از اون تجهیزات استاندارد استفاده می شد.	FIPI
قتل شدگی کم مشتری			امکان تولید غیر			FIPI
					ما نیروهای خوبی داشتیم که خیلی زود یاد گرفتند.	FIPI
ریسک به‌برداری-			ریسک فنی-		نه مشکلی بابت سینگ شدن تجهیزات با تجهیزات موجود نبود.	FIPI
عدم قتل شدگی			عدم قتل شدگی		این طرح رو یکی از دوستانمان به ما گفت. برامون فروخته‌شده و جور کرد. خودش پولش نداشت. البته میخواست با بهاشل شرکت شیم که گفتیم نه. دلی بهش یک پولی بابت این کارهاش دادیم.	FIPI
طبع بازبازگران	فروش دانش	دارایی مکتب روابط صنفی	عدم رضایت به تراکت	منابع مالی روابط با دیگران	این که ما یک شرکت ایرانی بودیم. برای اون‌ها یک مزیت بود. البته خیلی نگران اولش. اما بعداً این که ما همیشه در دسترس بودیم و مشکلات رو در کمترین زمان حل می‌کردیم. خیلی کمک کرد و حتی برای پروژه‌های بعدی می‌گفتند اول شما. حداقل در سطح کارشناسی این‌طور بود. اما ...	FIPI
مزیت محلی بودن			مزیت محلی بودن		من فکر می‌کنم مهم‌ترین مشکل شرکت‌هایی مثل ما روابطیه که شرکت‌های خارجی با کارو ما دارند. من نمیخوام بهمت بزنم. به‌هر حال ما نمیتونیم اون کارها رو برامون انجام بایم. ...	FIPI
شرایط ساده مشتری		روابط صنفی	شرایط ساده مشتری			

FIP1	ما رو خیلی اذیت می‌کنند. توی پول دادن توی تائید فنی توی همه چیز این مسئله برای شرکت‌های خارجی خیلی کثوره برای ما پول نیست برای اون‌ها چرا			نزدیکی به مشتری		شرایط مشتری	روابط صنعتی	شرایط مشتری	FIP1
FIP1	نیزه‌های ما رو می‌خواستند جلب کنند. یک کارهایی می‌کردند که اصلاً گفتش درست نیست ...			مشتری		دور زن مشتری			FIP1
FIP1	اتحادیه که اصلاً هیچی. کدوم اتحادیه؟					اتحادیه			FIP1
FIP1	مشکل اینه که به نتایج میزان داخلی هم توجهی نمیشه. یعنی یک فرآیند خیلی طولانی و سخت رو می‌گذارن بعد میبینی که خیلی هم اثرگذار نیست اگر همین سمبوی خارجی باشه، خیلی اثرگذاره ولی با این شرایط نمیشه					سخت‌گیری مشتری هزینه تست			FIP1
FIP1	هزینه تستش خیلی بالاست. ما دستگاه‌های تست رو که دیدیم، خودمون ساختیم. ولی اون‌ها قبول ندارند می‌گن باید تست میدانی بگیریم بعد ما باید ضمانت کنیم که مشکلی پیش نیامد.					سخت‌گیری مشتری هزینه تست			FIP1
FIP1	بله اگر مشکلی در تست بوجود نیاد، توی چاهه دیگر، چله به مشکل بخوره صد برابر مبلغ قرارداد هزینه میشه. ولی خوب این‌رو باید یکی دیگه بنیاد ضمانت کنه باید از بالا دیده بشه					ریسک زیاد			FIP1
FIP1	ما همه تست‌ها رو هم که انجام بدیم، باز ممکنه در هر لحظه یک مشکلی بخوره، این باید یکجایی توی کشور بهتر توجه بشه ...			نزدیکی به مشتری		ریسک زیاد	روابط صنعتی		FIP1
FIP1	اگر ما جزو یکی از این هلدینگ‌های ... بودیم این‌قدر اذیت نمی‌شدیم.			مشتری		شرایط مشتری			FIP1
FIP1	اتفاقاً خیلی به ما پیشنهاد شد بریم زیرمجموعه ... ولی نمیشه اینجوری کار کرد. اون‌ها ...				اتحاد				FIP1
FIP1	اورنقد اذیت شدیم که هر لحظه فکر کردیم بکسیم بیرون.	چالش			استفلال	خروج	چالش		FIP1
FIP1	بله حتی به این فکر که هیچی اصلاً دنبالش رفتیم که طرح رو بفروشیم به ... خلاص شیم دلمون نبود ...	چالش				فروش			FIP1
FIP1	فقط یک جمله می‌گم که اصلاً این صنعت برای نژادها قفل شده است. اگر بخوای درست کار کنی، نباید از یک کاری میکنی که بوی زیر بلیط یکی از خودمون ...	محدودی ت			اتحاد		مسئله		FIP1
FIP1	توانایی فنی که اصلاً اگر باشه، هیچی. اما توانایی تر فقط شرط لازمه. خیلی چیزهای دیگه هم هست			توانمندی فنی			توانمندی نوآوری فناوریانه		FIP1
FIP1-2	از عمده مشکلات کار کردن با شرکت فنته، طولانی بودن زمان بین شرکت در مناقصه تا تنظیم قرارداد می‌باشد (بیر ۳ ماه نیست)	چالش	تقدیمی	تقدیمی		شیوه خرید مشتری	چالش	دارایی مکمل	شرایط مشتری
FIP1-2	از مشکلات دیگر کار کردن با شرکت فنته پرداخت‌های نامنظم و دیرتر از موعد شرکت فنت به پیمانکاران و همین‌طور عدم پرداخت پیش‌پرداخت به شرکت‌ها و پیمانکاران	چالش	تقدیمی	تقدیمی		شیوه خرید مشتری	چالش	دارایی مکمل	شرایط مشتری
FIP1-2	۱۰ درصد تست‌ها را استاندارد‌های محصولات تولیدی‌مان در خود شرکت انجام می‌شود			تجهیزات تست	استفلال از دیگران		دارایی مکمل توانمندی	استفلال	
FIP1-2	در حدود ۳ میلیارد تومان هزینه برای توسعه آزمایشگاه‌ها و انجام تست‌های محصولاتمان در سال اخیر انجام دادیم		هزینه مالی		استفلال		دارایی مکمل	استفلال	

FIPI-2	سرمایه اصلی شرکت همین نیروی انسانی هست، هر کدام از چجهای ما شاید برون آون رو آب ده برابر این بهشون میدن	نیروی انسانی				توانمندی نوآوری فناورانه		
FIPI-2	مشتری هم بر اساس همین چجهاست که به ما اقتصاد میکنه ما که ... نداریم همین چجهار تجهیزات که باید بهش افتخار کنیم	نیروی انسانی				توانمندی نوآوری فناورانه		
FIPI-2	پله ما سیستم کامل مدیریت دانش رو داریم پاداش داریم ...	دوتینهای سازمانی				توانمندی نوآوری فناورانه		
FIPI-2	بعضی از تجهیزات ما ساخت خودمونیه	تجهیزات فنی				دارایی های مکمل		شرایط مشتری
FIPI-2	اگر بنحواً بگم که چی کم داریم، فکر کنم فقط پول و کم شدن اذیت مشتری برای پول کردن پروژه خوب تخمیمها یکدروی خوب داره یکدروی بد روی خویش این که بهر حال موضعشون اومده باشن ما رو بیشتر تحویل میگنر، اما موضوع بدش این که پول کم شده، دیر به دیر تسویه میکن	پول			شرایط مشتری	دارایی های مکمل		شرایط مشتری
FIPI-2	به دلیل اینکه در حال حاضر وزارت ارتباطات و معابرات دارای تقلبیکم بسیار خوبی هستند و میزان سرمایه شان قابل توجه می باشد، شرکت ما نیز بیشتر فعالیتها و تولیدات خود را متوجه بخش معابر ات کرده است زیرا سودآوری بیشتری نسبت به شرکت نفت دارد در واقع تغییرات در راهبردهای شرکت، بر اساس تغییرات بیرونی و در سطح کلان و حاکمیتی انجام می شود.	چالش فرصت			شرایط اقتصادی مشتری	چالش فرصت		شرایط مشتری
FIPI2	مشکل نقدینگی که در ناخبرهای شرکت نفت پیش اومد در شروع این کار مؤثر بود.	چالش				چالش		
FIPI2	در کارهای خدماتی، محلی بودن بسیار اهمیت دارد علاوه بر آن به دلیل اینکه شرکت های خارجی نمی توانند در این عرصه درود پیدا کنند مزیتی است تا بتوان در این حوزه وارد شد و سودآوری بالایی را به دست آورد.				مزیت محلی بودن			مزیت محلی بودن
FIPI2	تجهیزات رو خریداری کردیم و نیازی به تست های مغل شرکت نفت نبود.				شرایط مشتری قوانین راحت			شرایط مشتری رگولاتوری
FIPI2	در مشهد یک دفتر زده ایم که تعداد زیادی کارمند داره بیشتر پروژه های معابر اتیمون توی مشهد.				مزیت محلی بودن			مزیت محلی بودن
FIPI2	با تمام شناختی که از ما داشتند، مسیر فناوری خیلی طول کشید و سخت هم بود.				ممیزی فناوری			ممیزی فناوری
FIPI2	تازه ممیزی رو اصلاً قبول نمی کردند... این تأخیر می کرد این یکی یک چیزی میباش که وسط اورد رو راضی می کردی، یکی دیگه ...				سخنگیری مشتری			سخنگیری مشتری
FIPI2	یکی به ما خبر داد ... منجراد ما رو ببین، رفتم پیشش ... خلاصه ما خیلی شوک شدیم، توقع نداشتیم به همین واضحی به ما پیشنهاد بدن.	روابط با مشتری				روابط		روابط
FIPI2	از اونجا به بعد دیگه ما شروع کردیم کالال ردن هر کی دو بگی رفتم دیدیم ...	روابط با مشتری				روابط با مشتری		صنعتی
FIPI2	این یه ما در AVL صنعت نفت بودیم در گرفتن این پروژه ها خیلی مهم بود.	اعتبار				اعتبار		
FIPI2	یکی از آشنایان ما که اتفاقاً مدیر پروژه هم شد، روابط خوبی با معابر ات داشت.	روابط صنعتی دارایی مکمل			خرید اطلاعات	روابط صنعتی دارایی مکمل		فروش دانش
FIPI2	از اینجا بحث مالی شروع شد. مهم ترین مسئله پیدا کردن منابع مالی بود.	پول				دارایی های مکمل		

							مستله	توانمندی نوآوری فناورانه	مستله				نوآوری			مستله	محدودیت‌های که دانشم باعث شد راه‌های جدیدی رو بررس کنیم	FIP2
							مستله	توانمندی نوآوری فناورانه	مستله				نوآوری			مستله	خیلی از کارهایی که انجام شد برای این بود که ما فلاں تجهیز رو نداشتیم، خودمون می ساختیم.	FIP2
		خروج					مستله	فناورانه	مستله		خروج					مستله	چرا، موافقی پیش اومد که تصمیم گرفتیم کلاً قیدش رو بزنیم.	FIP2
							چالش		چالش								خوب مشکلی اصلی این بود که خیلی در منابع در مقیسه بودیم. بعد هم مشکل پرداختن‌های ... بود. این‌قدر دیر می‌داند که ما چوینون میومد بالا.	FIP2
																	الینه وایم که از ... گرفتیم خیلی کمک کرد. اگر نبود شاید کارمون تمام بود. این رو اسعصا جور کرد.	FIP2
																	خوب ببین بازار کیه؟ مگه جز معابرات و یکی دو تا اپراتور کسی هم هست؟ البته اون موقع یک موجی ایجاد شد که بیان کم کنن. ولی واقعاً بدنه کارشناسی شون اینو قبول نمیکرد.	FIP2
																	شاید شاید مشکل ریسک کار بود اما مگ تجهیزات موجود مشکلی ندارنده؟ مگ ... مشکلی نداشت؟	FIP2
																	مشکل از قفل‌شدگی نمیشه. نه نبود، اون‌ها می‌توانستند از ما خدمت بگیرند و ما مشکلی نداشتیم. ...	FIP2
																	مشکل از اینجاست که عموماً برای این کار وجود نداره. بعد هم خریدار ما محدودند. قیست‌ها بالاست. نمیشه ...	FIP2
																	صافرات که من فکر نمیکنم شما اگر در داخل نوننی کار کنی، بتونی بری خارج. اینجا برای ما مناسب نیست. حداقل در کشورهای منطقه به‌جز کشورهای آسیای میانه کار سخت‌تر از داخله	FIP2
																	نه کسی نیامد به ما پیشنهاد بدهد که بخرد از ما. یعنی فکر نمیکنم بشه اطلاعات همی رو به‌رویشیم و بریم. کسی بیاد بخرم نمیدونم.	FIP2
																	از زمان ورود و تألیف مهندسان و طراحان در این حوزه، حدود یک سال طول کشید تا شرکت نفت مجوز نصب تجهیزاتی تولیدی را درون چانه‌ها داده است	F2P1
																	سرمایه اولیه برای شروع این پروژه بسیار اندک بوده و با تخصیص همی بخش قابل‌توجهی از درآمد شرکت در حوزه‌های دیگر به این پروژه، توانسته شد تا سرمایه‌مورد نیاز انجام این پروژه تأمین گردد	F2P1
																	این طرح یکی بود که اومده بود پیش سهنداران که اون‌ها برایش بتونند مجوز تولیدش رو بگیرند. اون‌ها هم باهاش شریک شدند.	F2P1
																	تجهیزات لازم رو خیلی زود توانستیم به‌خریم. چون پول خوبی برای شرکت گذاشتیم.	F2P1
																	پله ایرانی بودن ما کمک کرد. یعنی اصلاً معلی بودن خوب بود.	F2P1
																	نه مشکل خارجی‌ها رو خیلی نداشتیم. آخه کار ما خدماتی بود.	F2P1
																	خوب پول دادن که همیشه اذیت می‌کنند.	F2P1

سخت گیری مشتری					سخت گیری مشتری					خوب خیلی به ما فشار آوردند برای این که رو بیار اون رو بیار چرا اینو ندارید...	F2P1
اتحادیه ضعیف					اتحادیه ضعیف					اتحادیه کجا بود؟	F2P1
سخت گیری رگولاتورها					عدم جایگاه ممیزی					ممیزی خیلی توی این صنعت جایگاهی نداره. خدمات خیلی بهتر از تولید محصوله.	F2P1
رگولاتوری					رگولاتوری					تست که خوب یا اشیا میونی کاری رو انجام بدی یا نه. باید نتیجه رو بدی.	F2P1
										پله تست های غیرممیزی زیادی انجام دادیم و اثبات کردیم.	F2P1
				تست					چالش	پله اگر در گروه خاصی. هلدینگ خاصی بودیم. شرایط خیلی بهتر بود	F2P1
										به ما هم پیشنهاد شد. ولی نپذیرفتیم. بنظر من می توانستیم ادامه بدهیم	F2P1
										شرکت اونجوری محدودیت هایی داره که نمیشه کار کرد.	F2P1
										نه هیچ وقت دنبال این نبودیم طرح رو نغروشتم	F2P1
سخت گیری مشتری					سخت گیری مشتری					خوب اینجا هم مثل بقیه جاهاست. نوبها باید بکنند تا بتوانند خودشان رو ثابت کنند	F2P1
سخت گیری رگولاتورها					سخت گیری رگولاتورها					هرینه های اصلی این صنعت برای اثبات فناوری است. توسعه و تست فناوری مهم ترین قسمت کاره.	F2P1
										خوب شرکت های نوپا هم مهم ترین مشکلات همین هزینه هاست. از پس مختار جش هر شرکتی بر نمیدان.	F2P1
										توانایی فنی نیروها هم خیلی مهمه.	F2P1
فقدان پذیری مشتری										توانستیم موفق بشیم. چون این جزئی از یک سیستم بود که همه رو یک شرکت خارجی تأمین میکرد.	F2P2
										دلایل این بود که ما فکر کردیم حالا که خط تولید رو داریم، این رو هم میتوانیم تولید کنیم.	F2P2
										از اینجا پروژه پیدا کردن سرمایه گذار شروع شد. سرمایه گذاری که حاضر باشه منابع ما رو تأمین کنه توی اون شرایط	F2P2
										خوب خیلی از برنامه ها رو عوض کردیم چون مشکل داشتیم	F2P2
										پله ما هم خودمون خیلی چیزها رو ساختیم. خیلی چیزها رو مجبور شدیم یک چیز دیگه بگیریم	F2P2
									چالش	تغییرش بدیم	F2P2
									چالش	پله پیش اومد که بخوابم کلاً بی خیالش بشم.	F2P2
										وقتی منابع مالی ضعیف باشی، دیگه چنگار میشه کرد؟	F2P2

[illegible]

F2P1-2	نیروی انسانی برای ارزیابی مشتری خیلی مهمه. یکی از مهم ترین معیارهاست		نیروی انسانی			توانمندی نوآوری فناورانه	
F2P1-3	برای ورود به AVL نفت باید شرکت مذکور ابتدا محصول موردنظر را آماده و در محل تعیین شده توسط نفت، قرار دهد و به مدت یک سال و نیم به بهره برداری انجام دهد. پس از یک سال و نیم بهره برداری از محصول تولیدشده، آن تجهیزات را نیز بنظر بازرسان نفت بازگرد و اگر آن تجهیزات در این مدت زمان وظیفه خود را به درستی انجام داده بودند و عملکرد صندوق دسی داشتند و همچنین در هنگام باز کردن تجهیزات هیچ مشکلی برای تجهیزات بوجود نیامده باشد قطعات و تجهیزات تولیدی تأیید می گردند. پس از تأیید تجهیزات توسط بازرسان نفت، شرکتی که تجهیزات را تولید کرده است مجوز ورود به مناقصات و عقد قرارداد را پیدا می کند و می تواند شروع بکار و تولید نماید				هرینه تست ممیزی فناوری رگولاتوری	هرینه تست ممیزی فناوری رگولاتوری	
F2P1-3	مسیر تکاملی شرکت از ابتدای شروع به کار در حوزه تجهیزات درون چاهی، به ترتیب طراحی، ساخت، ایجاد بستر برای آزمایش ها، انجام آزمایشات و تست ها در محل کارخانه بوده است. علاوه بر طراحی و ساخت تجهیزات، تمام تست ها و آزمایشات آنها از نیز ما در شرکت خودمان انجام می دهیم. شرایط چاه را در منطقه به طور کامل در اینجا می توانیم ایجاد کنیم	تست درونی	استقلال			دائری مکمل	استقلال
F2P1-3	شرکت ما به دلیل وجود بازارکار مناسب و همین طور نیاز مشتریان و وارد این حوزه شد	نیروی انسانی	نیاز مشتری	فرصت	توانمندی		نیاز مشتری
F2P1-3	به دلیل نیازها و خواسته های مشتریان، شرکت ما باید در هر دوره زمانی آموزش ها و تولیدات خود را به روز گرداند و همواره در مسیر رشد و ارتقای تکنولوژی حرکت کند که این امر از همان ابتدا در دستور کار شرکت قرار گرفته است.	مسئله	رگولاتوری ممیزی فناوری	مسئله	توانمندی		رگولاتوری ممیزی فناوری
F2P1-3	برای ورود به AVL تمام شرکت ها باید همین مسیر دوباره طی شود به این دلیل که میدان ها و ویژگی های آنها باهم متفاوت است و نیاز به بررسی های جداگانه دارند					شهرت و اعتبار روابط صنعتی اعتقاد مشتری	رگولاتوری
F2P1-3	سهامداران همگی از صفت دفاع اومده بودند و شناخته شده بودند. مدبران این زمان شرکت نفت اعتماد کردند.						
F2P1-3	برای پاس کردن شرایط ممیزی ها زحمت کشیدیم و هزینه هم زیاد کردیم.						هرینه تست ممیزی فناوری رگولاتوری
F2P1-3	تقدیر یکی که دیگر هیچی.	پول	پول			دائری مکمل	
F2P1-3	بله. نظم در پرداخت ها خیلی مهمه. ما که مشکل می خوریم	چالش	پول	چالش		دائری مکمل	
F2P1-3	خوب تست که اصلاً آرگانی نیست که بنوعی برای ما انجام بدهد. ما خودمون مجبوریم هزینه کنیم	تست	تست			تست	ممیزی
F2P1-3	آزمایشگاه ما شاید در دنیا تک باشد	تست	ممیزی			تست	ممیزی
F2P1-3	تجهیزات ما هم تکه	تجهیزات	توانمندی و تجهیزات			توانمندی نوآوری فناورانه	

F2P2-3	پول سرمایه‌گذاری روی پروژه‌های بعدی همگی از درآمد شرکت تأمین شد. البته یک‌کمی هم وام گرفتیم. ولی تولید و تست محصولات بعدی هزینه کمتری داشت.	درآمد		هزینه کمتر		دارایی مکمل	هزینه تست
F2P2-3	اطمینان مشتری تو پروژه‌های بعدی خیلی بیشتر بود.	روابط اعتماد مشتری				روابط صنعتی اعتماد مشتری	
F2P2-3	مهم‌ترین مشکل ما دریافت پول از کارفرماست	پول	شرایط مشتری	چالش		دارایی مکمل	شرایط مشتری
F2P2-3	خوب. دیروزده میشه ما هم به مشکل میخوریم	پول	شرایط مشتری	چالش		دارایی مکمل	شرایط مشتری
F2P2-3	بله تست‌ها رو خودمون انجام میدیم	تست				تست	
F2P2-3	ما این مشکل آرایشگاه رو داریم. شاید خالچ این مسائل کمتر پاشه	تست			چالش	تست	
F2P2-3	شاید بنده گفت کل دارایی ما همین نیروی انسانیه	نیروی انسانی				توانسندی نوآوری فناورانه	
F2P2-3	نیروی انسانی اون چیزیه که ما پیش افتخار میکنیم و به مشتری هم میگیم	نیروی انسانی				توانسندی نوآوری فناورانه	
F2P2-3	بله مدیریت دانش رو داریم. پاداش هم داریم. ...	مدیریت نیروی انسانی				توانسندی نوآوری اعتبار	
F3P1	ما با بازگانی شروع کرده بودیم. نری و ناندور لیست بودیم. یک فصلی باز شد برای تولید. ما هم استقاده کردیم.	اعتبار	شرایط مشتری			اعتبار	شرایط مشتری
F3P1	انجمن استصفا خیلی کمک کرد. توانسته وام‌های خوبی از صندوق توسعه بگیریم. همین‌طور توانسته برای گرفتن ضمانت‌نامه کمک کنه.	دارایی مکمل	انجمن			دارایی مکمل	انجاده
F3P1	این‌که ما قبلاًش با این‌ها روابط خیلی خوبی داشتیم که حتماً مؤثر بوده اما ممیزی‌ها هم خیلی طولانی و هزینه‌بر بود. تازه بعدش باید تست عملیاتی می‌شد.	روابط	هزینه تست ممیزی قوانین			روابط صنعتی	هزینه تست ممیزی فناوری رگولاتوری
F3P1	اره ما برای این اطلاعات هزینه هم کردیم.	مسئله	خرید اطلاعات		مسئله		فروش دانش
F3P1	اعتماد مشتری به ما به خاطر فروش‌های قبلی خیلی مهم بود.	اعتبار اعتماد مشتری				شهرت و اعتبار اعتماد مشتری	
F3P1	ما دفتر می‌گیریم معمولاً باید مدیریت پروژه و اداری رو از هم‌ریتا انجام بایم		محلی بودن ممیزی				محلی بودن ممیزی
F3P1	بهبود ممیزی ربطی به پذیرش مشتری نداره. تازه باز باید بری ملاک‌ها کنی		رگولاتوری				رگولاتوری
F3P1	شما باید خیلی خرج کنی. خرج‌هایی که دوست نداری	روابط با مشتری				روابط صنعتی عدم کارکرد روابط صفتی	
F3P1	بله آشناییش بودند. ولی تقریباً نتوانستند کاری از پیش ببرند	روابط با مشتری					
F3P1	ما اولش در لیست نبودیم. خیلی هم اذیت شدیم	اعتبار	رگولاتوری			اعتبار	رگولاتوری
F3P1	نه ما مثلاً نگاه پارتی درست حسابی نداشتیم	روابط با مشتری				روابط صنعتی	

شرایط مشتری		دارایی مکمل	چالش	شرایط مشتری		پول	چالش	مشکلات مالی از اول تا آخر پروژه هست	F3P1
		توانمندی نوآوری	مسئله			پادگیری	مسئله	محدودیت برای مای منی بوده، ما همیشه در حال یافتن راه حل جدیدی هستیم که تازه عوارید	F3P1
		فناورانه	چالش			توانمندی	چالش	بیشتری برای شرکت داره	
		توانمندی نوآوری	مسئله			پادگیری	مسئله	واردات تجهیزات که دیگه هیچی، ما خودمون بیشتر رو ساختیم	F3P1
		فناورانه	چالش			توانمندی	چالش	خیلی پیش اومده (کسل کردن پروژه)	F3P1
	خروج		چالش		خروج		چالش	پول مشکل اصلییه ...	F3P1
		دارایی مکمل	چالش			پول	چالش	این وام ها ما رو به چاره کرده ولی چاره ای نداریم	F3P1
		دارایی مکمل	چالش			پول	چالش	بدنه کارشناسی محصول رو قبول نمی کرد	F3P1
رگولاتوری			چالش	رگولاتوری				ریسک پروژه به خیلی زیاد بود	F3P1
ریسک بهر داری				ریسک					
فلش بندی مشتری				فلش بندی مشتری				اتفاقاً مشتری مشکل فلش بندی داشت ولی تحریم نبود داشت ...	F3P1
شرایط مشتری				شرایط مشتری					
ریسک بهر داری				ریسک				خریدارها تمایلی به پروژه هایی مثل این ندارند. اونها دوست دارن هلو برو توی گلو باشه	F3P1
معمری		اعتبار		معمری		اعتبار		صادرات رو ما در دستور کار قرار داریم، البته مشکلات معمیری و اعتبار در خارج داریم	F3P1
تقاضای جدید بازار		شهرت		تقاضای جدید بازار		شهرت			
	فروش		چالش		فروش		چالش	چرا، پیش اومد که بخواهیم دانش فنی رو بفروشیم، ولی نشد	F3P1
	اطلاعات		مسئله	اطلاعات			مسئله		
	استقلال			استقلال				راستش استقلال اولین انتخابیه. همه برای اون می جنگیم	F3P1
		دارایی مکمل			دارایی مکمل			مطمناً اگر نبروش رو نداشتیم اصلاً دنبالش نمی رفتیم، ولی نبروش پیدا میشه	F3P1
		دارایی مکمل		خروج	دارایی مکمل			این قدر پول رو دیر میدان که فعلاً توی شرایط بدی هستیم، اگر دام نگرفته بودیم نمی توانستیم ادامه بدهیم	F3P1
			چالش				چالش	ما رو می شناختند ولی باین همه مجبور شدیم یک کارهای بکنیم	F4P1
عدم محلی بودن				عدم محلی بودن				ما همه کارها رو توی دفتر مرکزی انجام میدیم، دفتر نمی گیریم	F4P1
معمری				معمری				نمیادیم این معمیری چرا این قدر اذیت داره ...	F4P1
رگولاتوری				رگولاتوری				بله معمیری اول راهه، فنی مهندسی خودش یک پروژه است	F4P1
شرایط مشتری				شرایط مشتری				همه میخوان از شما استفاده کنند، شما هم مجبوری هر کاری بکنی	F4P1
	روابط صنعتی				روابط با مشتری			خوب، این طبیعیه که ما کسانی رو واسطه کنیم	F4P1
					روابط با مشتری			اولش در لیست نبودیم، خیلی هم طول کشید بریم توی لیست	F4P1
رگولاتوری		اعتبار		رگولاتوری		اعتبار		پارسی در این پروژه نداشتیم	F4P1
		روابط صنعتی			روابط با مشتری				

			دارایی مکمل	چالش			پول تجهیزات		امکانات و منابع که الی ماشاالله (مشکل داشتیم)	F4P1
			توانمندی نوآوری فناوریانه	چالش			یادگیری	چالش	چالش و مشکل ما رو قوی تر کرده	F4P1
				مسئله			یادگیری	مسئله	اگر خودمان نساخته بودیم، کاری از پیش نمی رفت.	F4P1
		خروج	توانمندی نوآوری فناوریانه	چالش			پول	چالش	همیشه به عنوان یک گزینه پیش روی ما بوده (کسب کردن پروژه)	F4P1
							تقدیرگی		ما بعضی از وقتها نوبی خرج بویجه مانده بودیم	F4P1
									وام که کی نگرفته یا مگه با این وضع تقدیرگی میشه نگرین	F4P1
			شرایط مشتری رگولاتوری						امان از این کارشناسان اینها خیلی اذیت می کنند	F4P1
			ریسک بهمورداری						شاید شما هم قبول نمیکردی ریسکش بالا بود	F4P1
			عدم قفل شدنگی						نه مشکل قفل شدنگی نداشتیم	F4P1
			رگولاتوری						محدودیت تعداد کارفرماها و بعد هم سیاست یکسان اینها خیلی آزاردهنده است	F4P1
			تقاضای کم بازار						ما آمادگی داریم در کشورهای منطقه صادرات کنیم فقط مشکل تحریمهاست	F4P2
			عدم امکان فروش				عدم امکان فروش		به ما پیشنهاد خرید اطلاعات فنی داده نشد	F4P2
			اطلاعات				اطلاعات			
			شرایط مشتری	چالش			تقدیرگی	چالش	شرکت ... تقدیرگی اش مشکل داره، این هم از دولت میاد و اینها رو همیزد روی پیمانکار	F4P2
			شرایط مشتری	چالش			تقدیرگی	چالش	ما همیشه مشکل تقدیرگی داریم هنوز هم پروانه های نانظم اینو تشدید میکنه	F4P2
			محلی بودن				محلی بودن		خوب این که شما بومی باشی مهمه ولی نه لزوقدر	F4P2
			دارایی مکمل				تجهیزات		خودمون تجهیزات رو خریداری کردیم	F4P2
									نه دفتری نداشتیم در جای دیگه	F4P2
									میزان ما رو می شناسختند یا بهم پدر ما دراومد	F4P2
			اعتبار روابط صنعتی				اعتبار روابط مشتری		خوبیش اینه که با شناخت از ما، مهندسی شناخت بهتری داشت و معمیری رو قبول کرد	F4P2
			اعتبار روابط صنعتی				اعتبار روابط مشتری		نه ما دیگه نیازی به این کارها نداشتیم (پوداخت پول)	F4P2
			اعتبار روابط صنعتی				اعتبار روابط مشتری		کاتال که من اسمشو نمیذارم ولی رابینای خیلی کردم.	F4P2
			اعتبار روابط صنعتی				اعتبار روابط مشتری		بعداش که نوبی لیست بودیم، خیلی اوضاع بهتر بود	F4P2
			اعتبار روابط صنعتی				اعتبار روابط مشتری		نوبی این پروژه که بعد از پروژه دیگه بود، آشنایی خوبی داشتیم (با مدیران)	F4P2
				چالش				چالش	حتماً پیش اومده که بخوایم ولش کنیم	F4P2
			دارایی مکمل	چالش			پول	چالش	باور می کنی چند بار پیش اومد که نتویم حقوق بدیم	F4P2

	شرایط مشتری	دارایی مکمل	چالش		شرایط مشتری	پول	چالش	مشکل دام رو همه دارند. ما بیشتر	F4P2
	تقاضای کم بازار				تقاضای کم بازار			شرکت ... خیلی آذیت میکند.	F4P2
	ریسک بهیرورداری				ریسک			ریسک که هست، ولی باید عزم هم باشه	F4P2
	شرایط مشتری				شرایط مشتری			زمان دولت ... خیلی اوضاع بهتر بود	F4P2
	شرایط مشتری				شرایط مشتری			شرایط اقتصادی دولت خیلی تأثیر گذاره	F4P2
	هزینه تست	شهرت و اعتبار			هزینه تست	اعتبار مدیران		نوی وندور لیست رفتن به این راحتی نیست. ما قبلاًش کلی کار کرده بودیم براشون به عنوان پیمانکار دست دوم.	F4P1-2
	معمری فناوری	روابط صنعتی			معمری قوانین	نزدیکی به مشتری		تمام تستها رو انجام دادیم. تازه از ما خواستند ۱ سال بداریم کار کنه که اگه قبل نداد بخرد. تازه یکی دیگه هم گذاشته بودیم که اگر قبل داد سریع عوض کنند.	F4P1-2
	رگولاتوری				تست			ما کاملاً وابسته به نیروهامون هستیم	F4P1-2
	هزینه تست	توانمندی نوآوری			ریسک	نیروی انسانی		این رو دیپلم که مشتری روی نیروی انسانی خیلی حساسه	F4P1-2
	ریسک بهیرورداری	فناورانه				اعتبار نیروی انسانی		مدیریت دانش که خیلی وقته داریم	F4P1-2
		اعتبار توانمندی نوآوری						آموزش و پاداش هم داریم	F4P1-2
		فناورانه				مدیریت منابع انسانی		اکثر تجهیزات تولید رو خودمون ساختیم	F4P1-2
		توانمندی نوآوری				توانمندی فنی		مشکل اصلی ما همون مالی است	F4P1-2
		فناورانه	چالش			پول	چالش	تخریبها خوبی هم داشتهاند. درسته که مشکل مالی درست کرداند ولی فرصت خوبی برای	F4P1-2
	شرایط مشتری		فرصت		شرایط مشتری		فرصت	ایرانی‌ها درست‌شده	F4P1-2
		شهرت				شهرت		خوبیش این بود که ... و ... شناخته‌شده بودند	F4P1-2
	انتخابه	روابط صنعتی			انجمن	روابط مشتری		انجمن استصفا که اصلاً کاری نمیکند. نوشتن تونسته کاری که برای ضمانت‌نامه کمتر بگیرن.	F4P1-2
		دارایی مکمل	چالش			منابع	چالش	مشکل پول که همیشه بوده. ما خزانه و ماشین و همه چیزمون رو روی این کار گذاشتیم. شاید مجبور بشیم مدتی کار رو متوقف کنیم	F4P1-2