خانه صنعت، معدن و تجارت

تجلیل از پیشکسوتان و نخبگان شایسته
سهل آبادی، سلیمان نژاد اسلامیان و صرامی برگزیده شدند

اصفهان امروز: پانزدهمین جشنواره تجلیل از پیشکسوتان، نخبگان و چهره های شایسته صنعت، معدن و هنر استان اصفهان برگزار شد. رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان، دادستان عمومی و انقلاب اصفهان، مدیر کل کار، تعاون و رفاه اجتماعی استان، مدیرعامل شرکت شهرک های استان، مدیر کل استاندارد و تحقیقات صنعتی استان و چند تن از نمایندگان مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی و جمعی از تولیدکنندگان و هنرمندان اصفهان در این مراسم حضور داشتند. در این جشنواره از ۷ پیشکسوت، ۱۰ نخبه و ۴ چهره شایسته صنعت، معدن و هنر استان اصفهان تجلیل به عمل آمد. سیدعبدالوهاب سهل آبادی، علی سلیمان نژاد، مرحوم علی جان اسلامیان و مسعود صرامی چهره های شایسته منتخب بودند. عباس جباری، محمدرضا جباری، روشنک امامی، مهدی جابری، محمود شریف، محمدامین توکل، اکبر کراقلی، حسن فتاحی، محمود تولایی و سیدمرتضی قهاری هم به عنوان نخبه انتخاب شدند. محمدعلی تباشیری، محمود کساییان، حاج عباس یوسفیان، مصطفی حجه فروش، غلامعلی طاهرزاده، حیدرعلی کبیری و جلال کبیری هم پیشکسوتان منتخب این جشنواره بودند. در این مراسم سیدعبدالوهاب سهل آبادی با بیان اینکه ۸۶۰ هزار کارگر در بیش از ۸هزار واحد تولیدی استان مشغول به کارند، اظهار کرد: از این تعداد واحد، ۱۰۰واحد بیش از ۳۰۰ نفر و ۱۱ واحد بیش از ۱۰۰۰ نفر اشتغال دارند. رییس خانه صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان با اشاره به تلاش مسوولان استان برای حل مشکلات کارگران، گفت: دادستان اصفهان با دلسوزی هر چه تمام تر برای حل مشکلات کارفرمایانی که به دلیل مشکلات مالی در زندان هستند، تلاش می کند. وی در بخش دیگری از سخنان خود با بیان اینکه کوچکترین اقدامی برای احیای زاینده رود صورت نگرفته است، عنوان کرد: در جلسه ویژه بررسی مسایل و مشکلات اقتصادی و صنعتی استان اصفهان که مسوولان استان و معاون اول رییس جمهور در آن حضور داشتند، راهکارهایی برای حل مشکل کم آبی اصفهان پیشنهاد شد. سهل آبادی افزود: مردم اصفهان نمی گویند معادن و سایر منابع از استان خارج نشود بلکه حرفشان اینست که وقتی اصفهان، استانی پویاست و مالیات زیادی می پردازد این مالیات برای ارتقای امکانات در استان صرف شود.

پرداخت تسهیلات برای حل مشکلات گروه صنایع گیتی پسند

اصفهان امروز: رییس خانه صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان از پرداخت تسهیلات برای حل مشکلات گروه صنعتی گیتی پسند خبر داد.

سیدعبدالوهاب سهل آبادی با بیان اینکه جلسه ویژه بررسی مسایل و مشکلات اقتصادی و صنعتی استان اصفهان با حضور معاون اول رییس جمهور در نهاد ریاست جمهوری برگزار شد، عنوان کرد: در این جلسه به طور خاص در مورد گروه گیتی پسند صحبت و دستورات لازم به بانک ها ابلاغ شد تا برای حل مشکلات این شرکت تسهیلات کافی پرداخت کنند. وی اعلام کرد: قرار بر این شد که معاون اول رییس جمهور تا قبل از پایان سال جاری برای بررسی و حل مشکلات واحدهای صنعتی به استان اصفهان سفر کند. سهل آبادی همچنین با اشاره به خسارات وارده به کشاورزان شرق اصفهان گفت: مبلغی برای پرداخت خسارت به این کشاورزان تعیین شد. وی ادامه داد: به استانداری اختیاراتی داده شد تا مسایل و مشکلات کشاورزان شرق اصفهان را مورد پیگیری قرار دهد.

صادرات ۷۰ میلیون دلاری خدمات مهندسی از اصفهان

اصفهان امروز: رییس انجمن خدمات مهندسی خانه صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان اعلام کرد: در سال ۹۰ حدود ۷۰ میلیون دلار خدمات فنی و مهندسی از این استان صادر شده است. به گزارش روابط عمومی خانه صنعت، معدن و تجارت استان اصفهان؛ محمد ابکاء با بیان اینکه بیش از ۹۰درصد شرکت های عضو این انجمن خصوصی هستند، اظهار کرد: ۱۲۰شرکت خدمات فنی و مهندسی فعال در استان، عضو این انجمن هستند که حدود ۶ هزار نفر پرسنل با مدرک کارشناسی، کارشناسی ارشد و دکترا در آنها فعالیت دارند. وی با بیان اینکه در سال های اخیر فعالیت های توسعه ای و بازار کار این حرفه با رکود مواجه بوده است، انتقاد کرد: در حال حاضر بسیاری از خدمات قابل ارایه به وسیله شرکت های فنی و مهندسی داخلی از خارج تامین می شود که این موضوع کاملا با قانون استفاده از حداکثر توان مهندسی و ساخت داخل در تضاد است. وی اضافه کرد: اجرای این قانون بهترین اقدام برای توسعه بازار شرکت های فنی و مهندسی داخلی است و با اجرای صحیح و کامل آن بسیاری از مشکلات این شرکت ها حل می شود. ابکاء بیان کرد: در حال حاضر در قراردادها به ویژه قراردادهای دولتی حداکثر پیش پرداخت ۱۵ درصد در نظر گرفته می شود، در حالی که برای تامین تجهیزات و مصالح نیاز به تامین صددرصد تجهیزات است.

گفتگو

تحلیل و ارزیابی SME ها در گفتگو با مرتضی سامتی، استاد تمام دانشکده اقتصاد دانشگاه اصفهان
میانگین سودآوری بنگاه‌ها به ۷/۵ درصد محدود شده است
باید دیپلماسی اقتصادی خود را مشخص کنیم

سینا ایرانپور انارکی

SME به طور کلی اصطلاحی است که برای صنایع کوچک و متوسط به کار می رود. این صنایع در کشورهای مختلف با شرایط و ویژگی های اقتصادی هر یک تعریف شده اند و میزان اشتغال آنها در کشورها تفاوت دارد. رویکرد کنونی اقتصاد جهانی با توجه به پایین بودن بهره وری در اقتصاد دولتی، توسعه بخش خصوصی آن هم در قالب شرکت های کوچک در نظر گرفته شده است زیرا رشد این شرکت ها تاثیر بسزایی در توزیع عادلانه ثروت و افزایش سرانه ملی هر کشور دارد و مسوولیت ایجاد شغل را برای دولت ها با توجه به فراگیر شدن فعالیت اقتصادی میان مردم تسهیل می کند. دکتر مرتضی سامتی، عضو هیات علمی سابق دانشکده اقتصاد دانشگاه اصفهان و دارای درجه استاد تمامی در رشته اقتصاد که خود موسس و مدیرعامل یک اس ام ای به نام «مشاوران خدمات پژوهش گستر رابین» است، اعتقاد دارد ما باید در ابتدا دیپلماسی اقتصادی خود را در ایران مشخص کنیم سپس برای اجرای طرح های مختلف اقتصادی اقدام کنیم چرا که بدون یک استراتژی مشخص ثبات اقتصادی از بین می رود و علاقه مردم به سرمایه گذاری و فعالیت های صنعتی و خدماتی کاهش می یابد.

در ابتدا یک تعریف جامع از SME ارایه دهید.

SMEها واحدهای اقتصادی ویژه ای هستندکه در تولید ملی، اشتغالزایی وجلب سود برای سهامداران نقش مهمی ایفا می کنند. بیشتر آنها مالکیت و مدیریت مستقلی دارند و صاحبان آن خود مدیر اینگونه مؤسسات هستند. اتحادیه اروپا در سال ۱۹۹۶ ضوابط شناسایی SME ها را چنین بیان کرد: الف– دارا بودن کمتر از ۲۵۰ نفر کارمند، ب ـ حداکثر ۴۰ میلیون یورو گردش مالی سالیانه، پ ـ حداکثر ۲۷ میلیون یورو ترازنامه سالیانه، ت ـ حداقل ۷۵ درصد دارایی بنگاه در مالکیت مدیران باشد. ث ـ مالک (مالکین) ویا بستگان وی، بنگاه را مدیریت کنند. اما در ایران نیز تعاریفی از اس ام ای صورت گرفته است. به طور مثال وزارت صنعت، معدن و تجارت، تشکیلات اقتصادی خدماتی و صنعتی منطقه‌ای با کمتر از ۵۰ نفر کارمند را یک اس ام ای معرفی می کند.

ارزیابی شما از دوره های مدیریت کلان کشور درباره توسعه این نوع شرکت ها چیست؟

توجه به صنایع کوچک وتوسعه آن در زمان هاشمی و به حکم ضرورت، شکل اجرایی گرفت. چراکه حضور این صنایع در کنار صنایع بزرگ به عنوان یک نیاز احساس می شد. در دوره خاتمی روند این توجهات سیری صعودی به خود گرفت و در سال ۱۳۷۹ قرار دادی بین وزارت صنایع ایرن و دبیر کل یونیدو در خصوص توسعه صنایع کوچک منعقد و بر اساس آن شناسایی عوامل باز دارنده رشد و توسعه و افزایش قدرت تولید و صادرات صنایع کوچک تعیین شد. عواملی مانند: ۱– ساختار سنتی مدیریت، ۲– محدودیت بازارها در ایران، ۳– در اختیار نداشتن منابع مالی، ۴– پایین بودن نرخ سرمایه گذاری ها، ۵– قوانین انعطاف ناپذیر کار، ۶– تورم بالا در ایران، ۷– نبود نظام منسجم پشتیبان از این صنایع.

عملکرد دولت نهم و دهم را در زمینه توسعه صنایع کوچک و متوسط چطور ارزیابی می کنید؟

طرح توسعه بنگاه های زود بازده در سال ۸۴ از سوی دولت محمود احمدی نژاد برای مقابله با بحران بیکاری در دستور کار قرار گرفت. این دولت سعی داشت با اجرای بنگاه های زود بازده تعداد شغل های جدید را دو برابر کند. بر اساس این طرح، بانک های دولتی موظف به اختصاص مبالغی از منابع خود برای طرح های متقاضیان شدند. دراین مقطع یعنی از سال ۱۳۸۴ تا ۸۵ نرخ سود تسهیلات ۱۴ درصد و از ۸۵ به بعد ۱۲درصد و با ۵درصد سوبسید دولتی محاسبه شد. بر اساس آمارهای وزارت کار ایران، از اسفند ۸۴ تا فرودین ۸۶، ۷۱۴ هزار طرح زود بازده به بانک ها معرفی شدند که حدود ۴۳۳ هزار طرح به تایید بانک ها رسید.

بانک ها در اجرای این طرح چگونه عمل کردند؟

در طرح بنگاه های زود بازده، بانک های دولتی مجبور بودند در اعطای تسهیلات، اولویت های دولت را در توسعه مناطق در نظر بگیرند و نفع بانک ها و ملاحظات تجاری در این زمینه نقش تعیین کننده ای نداشت. در شرایط کنونی به عقیده کارشناسان اقتصادی، تعیین تکلیف برای بخش عمده‌ای از منابع بانکی و کاهش نرخ بهره بانکی، بانک ها را در تنگنای شدید مالی قرار داده است و به همین دلیل بانک ها به یکی از مخالفان کاهش سود بانکی تبدیل شده اند. طرح بنگاه های زود بازده به منابع مالی فراوان نیاز دارد ولی دولت بانک ها را موظف کرده تا حدود ۵۰ درصد از منابع خود را به این کار اختصاص دهند.

یکی از اهداف دولت ها در توسعه SME ها ایجاد اشتغال است، عملکرد دولت در این زمینه چگونه بوده است؟

با اجرای این طرح قرار بود در فاصله پنج سال (۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸) سه میلیون و یکصد هزار شغل ایجاد شود اما تنها نهصد هزار شغل ایجاد شد. همچنین قرار بود که در این پنج سال ۴۷ هزار میلیارد تومان (۴۷ میلیارد دلار) وام برای ایجاد بنگاه های زود بازده پرداخت شود اما تنها ۲۱ هزار میلیارد تومان (۲۱ میلیارد دلار) وام پرداخت شده است.

بازخورد و آثار اعطای این وام ها در سطح کشور چه بود؟

در طول اجرای این برنامه گزارش هایی که از سوی نهادهای مختلفی نظیر بانک مرکزی و سازمان بازرسی تهیه شده، نشان می داد که بخشی از وام ها در محل خود و برای ایجاد واحد تولیدی سرمایه گذاری نشده و وام گیرندگان این وام ها را به خرید زمین و ساختمان اختصاص داده اند. تجربه کم کسانی که این وام ها را گرفتند نیز باعث شد تا این افراد نتوانند بنگاه اقتصادی خود را به درستی اداره کرده و با زیان سنگین، کارشان را نیمه کاره رها کنند. ورشکستگی برخی بنگاه های زودبازده سبب شده تا در سال ۸۹ مجلس از وزارت کار در این باره توضیح بخواهد. به نظر می رسد که مجلس از توضیحات وزارت کار به این نتیجه رسیده که طرح جنجالی بنگاه های زود بازده برخلاف نظر دولت به نتیجه مورد نظر نرسیده است و طرح بنگاه های زودبازده موفق نبود.

روند رشد و توسعه بنگاه ها را چگونه می بینید؟

پس از جنگ مسیر برنامه‌های دولت برای افزایش رفاه، از تشویق مصرف و تولیدات صنعتی بسیار بزرگ شروع می‌شد. اما این تولیدات با نیازهای مصرفی ایجادشده همخوانی نداشت. یکی از علل توسعه نیافتگی بنگاه‌های متوسط این بود که این بنگاه‌ها قدرت بهره برداری از افزایش تقاضای ایجاد شده، را نداشتند. بعد از جنگ با عراق و طی سال های ۱۳۷۰ تا ۱۳۷۴، کشور رشد سریع تقاضا برای کالاها و محصولات مختلف را تجربه کرد. این امر فرصت های خوب فزاینده‌ای را برای کارآفرینان مهیا ساخت. شرکت های بزرگ صنعتی با کمبود نقدینگی برای بازسازی تاسیسات و ماشین‌آلات خود مواجه بودند و در نتیجه سهم مهمی از تولید می‌توانست به عهده صنایع کوچک باشد. هر چند که اختصاص وام به طرح های صنایع کوچک با محدودیت هایی همراه بود، با این حال کمبود نقدینگی موجب می‌شد که بنگاه‌های کوچک و متوسط قادر به تهیه تجهیزات تولیدی مورد نیاز خود نباشند و سودآوری آنها کاهش یابد.

آیا کیفیت در این زمینه اثر گذار نبود؟

متاسفانه چرا؛ کیفیت پایین و استاندارد محصولات بر سودآوری تاثیر می‌گذاشت، زیرا به جهت بالا رفتن انتظارات مصرفی مردم در این دوران، بازار آمادگی قبول تولیدات با کیفیت پایین را نداشت. بدین ترتیب مصرف کنندگان همچنان ترجیح می‌دادند که کالاهای خارجی را خریداری کنند.

تاثیر آن بر روی بهره وری و سود تا چه اندازه بود؟

دراین زمینه بی‌برنامه بودن دولت در بهبود فناوری در صنایع نیز مزید بر علت شد. نتیجه برنامه‌های دولت و افزایش انتظارات مردم این بود که بر طبق آمار، میانگین سودآوری بنگاه‌های کمتر از ۵۰ نفر کارگر طی ۱۳۷۵ تا ۱۳۷۸ به رقم ۷/۵ درصد محدود شد.

چه راهکارهایی را برای توسعه این بنگاه ها پیشنهاد می دهید؟

۱–تغییر دیدگاه نسبت به توسعه بنگاه های کوچک و متوسط در کشور تفکر خصوصی یا دولتی ۲–ایجاد همکاری بین صنایع کوچک و صنایع بزرگ از طریق طرح های آمایش و ایجاد خوشه های صنعتی، ۳–اصلاح بازارهای سرمایه، ۴–اصلاح قوانین و تصویب قوانین جدید (قانون کار، بیمه مالیات، ارائه تشویق های مالیاتی به صنایع و بنگاههای تازه تاسیس، ایجاد قوانین پیمانکاری و شرایط پرداخت های با تاخیر به بنگاه های کوچک و متوسط)، ایجاد سیستم آماری و اما دولت نیز باید به لحاظ زیرساختی، مالی واعتباری، آموزشی و فنی، مشاوره ای و ترویجی، بازاریابی و تحقیقات بازار در سطح جهان آنها را حمایت کند.

مدیران گروه تجاری دانا از کارآفرینی تخصصی صادرات می گویند
تجربه کار در نوجوانی پشتوانه کار آفرینی در جوانی

علیرضا ادیب

یکی از بزرگترین رویاهای هر انسانی استقلال مالی و فکری در زندگی و دوری از هر گونه وابستگی است که مانع از دستیابی به اهداف او می شود. رویای استقلال مالی و فکری در بهترین حالت زمانی محقق می شود که فرد به لحاظ حرفه ای و درآمدی به جای آنکه در استخدام کسی باشد، امکان مدیریت و اشتغال دیگران را فراهم کند. دیدگاه کارآفرینانه، ایمان به توانستن و باور مزیت های کار گروهی، سید یوسف قاضی عسگر، هادی نیلی و محمد رضا غفرالهی را در اوج جوانی به موفقیت در کسب و کار صادرات می رساند؛ کسب و کاری که هنوز بسیاری از مردم عادی و حتی صاحبان صنایع باورش ندارند و می گویند مگر ایران هم صادرات دارد؟! اما این شرکت تا کنون با وجود ارایه خدمات تخصصی صادرات که خدماتی نیرو محور نیز نیست توانسته برای ۱۷ نفر در ایران و ۵ نفر در خارج از کشور اشتغالزایی ایجاد کند.

وقتی خانواده به جای آب باریکه تو را سمت رودخانه هدایت کند

هادی نیلی متولد ۱۳۶۰ رشته مهندسی مکانیک، سید یوسف قاضی عسگر متولد۱۳۶۰ رشته مهندسی صنایع و محمد رضا غفرالهی متولد۱۳۶۱ رشته مهندسی صنایع و هر سه فارغ التحصیل دانشگاه آزاد نجف آباد هستند. غفرالهی و قاضی عسگر از دوره راهنمایی دوست و همکلاس بوده اند و نیلی نیز از اواخر دبیرستان به جمع دوستانه آنها اضافه می شود. هر سه یک ویژگی مشترک داشته اند و آن جستجوگری برای اشتغال مستقل آن هم در نوجوانی، ویژگی که هر سه آنها را به موسسه ره پویان برای آموزش های خلاقیت و کارآفرینی می کشاند تا حلقه کارآفرینی آنها ایجاد شود. هر سه در خانواده ای تربیت شده اند که پدران آنها به جای کار دولتی به کار در بخش خصوصی در قالب های مختلف پرداخته است و هر سه نیز از نوجوانی در کنار پدر کار کرده اند و این اشتغال در کنار پدر از مهمترین تجاربی است که هر سه بر آن تاکید دارند و آن را عامل موفقیت خود بر می شمارند. قاضی عسگر در این مورد می گوید: خانواده هر سه ما از تمکن مالی برخوردار بودند اما هرگز مانند برخی از خانواده ها به صورت غیر منطقی و بی رویه پول در اختیار ما نمی گذاشتند و همگی نیز از نوجوانی به ویژه در تابستان ها در کنار پدر کار کرده ایم؛ به طور مثال پدر من در زمینه خدمات مخابراتی فعالیت دارد و من هم در فروشگاه وی کار می کردم. نیلی درباره خانواده خود می گوید: پدرم فروشگاه پوشاک داشت من هم با آنکه دوست داشتم به کلاس های ورزشی و یا زبان انگلیسی بروم اما بیشتر وقتم در فروشگاه سپری می شد ودر تابستان ها پدر به طور کامل کار را به من می سپرد تا جایی که در سال ۱۳۷۵ تصمیم گرفت وارد کار تولید آجر شود و یک کارخانه راه اندازی کرد. پس از آن هم در کارخانه با وی همکاری می کردم و از همان سن با گرفتاری های کار تولیدی آشنا شدم و به این نتیجه رسیدم که علاقه من به فروش بیشتر از کار تولیدی است. تجربه فروش و تولید بعدها که تصمیم به ایجاد شغلی مستقل گرفتم بسیار به کمکم آمد و آن زمان بیشتر با دیدگاه پدرم برای آوردن من به مغازه و آشنایی با کار آگاه شدم؛ چرا که اگر اکنون در ۳۱ سالگی یک شرکت دارم به دلیل آن است که بسیاری از تجارب را به جای آنکه بعد از دانشگاه به دست بیاورم در نوجوانی کسب کرده بودم. غفرالهی معتقد است: عوامل محیطی به ویژه خانواده تاثیر بسزایی در زمینه تربیت فرد دارند و می گوید: ما هر سه در خانواده هایی بزرگ شدیم که هرگز ما را به سمت آب باریکه و کار دولتی هدایت نکردند بلکه اجازه کسب تجربه و امتحان کارهای مختلف را به ما دادند. پدر من در زمینه فعالیت های عمرانی و پیمانکاری فعالیت داشت و من نیز در بخشی از امور اجرایی با وی همکاری داشتم و در همین کار به دلیل آنکه در ساخت یک ساختمان به مصالح مختلفی نیاز است با کارخانجات و شرکت های مختلفی آشنا شدم که این روابط من را هم در ایجاد یک دایره ارتباطی و هم پختگی شخصیتی کمک فراوان کرد. نیلی می گوید: گاهی اگر برخی از افراد با وجود توانمندی های فراوان و برخورداری از مهارت های گران بها در کارآفرینی موفق نمی شوند و یا اصلا هرگز به دنبال کارآفرینی نمی روند به دلیل نگرش اشتباهی است که از خانواده به آنها انتقال پیدا کرده است. زیرا کار خوب را استخدام در یک سازمان دولتی تعریف کرده اند.

از راست به چپ: هادی نیلی
سید یوسف قاضی عسگر / محمد رضا غفرالهی

پیگیری ایده ها و هم صحبتی با کار آفرینان

قاضی عسگر می گوید: بسیار نیاز به دانستن داشتم و از هر فرصتی برای کسب آگاهی بیشتر سود می جستم. یکی از دوستان در مورد کسب و کار آقای رجالی و فعالیت های تولیدی وی مانند پتروشیمی برایم تعریف کرد و با آنکه سن زیادی نداشتم تصمیم گرفتم از آقای رجالی مشورت بگیرم. خلاصه کلام آقای رجالی این بود که به جای پول فکر تزریق کنید، به خدا توکل داشته باشید و به جای پول و رابطه از فکر کمک بگیرید و البته وی ما را به موسسه ره پویان و آقای کرباسی زاده مدیر عامل آن معرفی کرد. مدیر عامل شرکت دانا ادامه داد: من و آقای غفرالهی به این موسسه رفتیم و در مصاحبه هم موفق شدیم و همان جا نیز فرصت آشنایی با آقای نیلی و شکل گیری گروه سه نفره ما پیش آمد. غفرالهی به موضوع پیگیری و وقت شناسی هر سه اشاره کرد و گفت: ما در زمان دانشجویی هرگز وقت تلف نمی کردیم و هر ترم بیشترین واحد را در کمترین تعداد روز می گرفتیم تا در طول هفته فرصت کار و کسب درآمد داشته باشیم نیلی در ادامه ادامه داد: موسسه ره پویان ما را با افرادی آشنا کرد که همین طرز فکر و نگرش را داشتند و به فرصتی برای همفکری و کسب تجارب جدید تبدیل شد. قاضی عسگر درباره ایده هایی که برای راه اندازی کسب و کار به ذهن آنها رسید گفت: ما در این چند سال شاید بیش از ۱۵۰ ایده را مورد بررسی قرار دادیم و روی چند ایده نیز به صورت جدی وارد فاز سرمایه گذاری شدیم که هیچ کدام به نتیجه نرسید تا اینکه به پیشنهاد آقای غفرالهی صادرات به عنوان یک تجارت در دستور کار ما قرار گرفت.

کار تیمی عامل موفقیت

دوره های آموزشی موسسه ره پویان و مطالعات هر یک از این سه نفر آنها را به این نتیجه می رساند که بزرگترین شرکت های خارجی و موفق دنیا تنها با همکاری تیمی و به کارگیری ظرفیت های گروهی توانسته اند به برندی مطرح در صنعت خود تبدیل شوند. غفرالهی می گوید: ما با آگاهی که از توانایی های هر یک داشتیم برای ایجاد سینرژی بیشتر (هم افزایی) کار تیمی را به فردی ترجیح دادیم. قاضی عسگر نیز اظهار داشت: ما به تیم اعتقاد داریم زیرا هر یک از ما در مقاطع مختلف امکان دارد دچار یکسری مشکلات شود و از سوی دیگر هر یک از ما یکسری نقاط ضعف داریم که در کنار یکدیگر می توانیم مکمل هم بوده و ضعف ها را پوشش دهیم. نیلی هم معتقد است: ما سه نفر درک خوبی برای کار با یکدیگر و توقعات هم از کار پیدا کردیم و در این سال ها که در جستجو و تلاش بودیم کار گروهی را با یکدیگر تمرین کردیم و این تمرین در سال های بعد برای رفع چالش ها و اختلاف نظرها و حفظ گروه بسیار به ما کمک کرد. شرکت دانا تا سال ۱۳۸۷ همچنان شرکت سود آوری نیست اما مدیران آن به دلیل باورهای خود به این کار ادامه می دهند تا سرانجام با کسب تجارب بیشتر قراردادهای سودآور به سمت آنها سرازیر می شود. نیلی می گوید: با افزایش نرخ ارز و کسب اطلاعات بیشتر از بازار کشورهای دیگر در سال ۸۸ تصمیم به توسعه گرفتیم. در سال ۸۹ شانس خود را در اربیل عراق آزمودیم چرا که دیگر مطمئن بودیم برای حذف واسطه و تسلط روی بازار صادرات باید با مصرف کننده نهایی در ارتباط باشیم. نیلی می گوید ما برای ورود به بازار عراق مکانیزم حضور در این بازار را تغییر دادیم و هر جایی که تا پیش از آن محصول توزیع نشده بود به صورت هدفمند برنامه ریزی توزیع انجام دادیم و برای این کار آقای غفرالهی به مدت یکسال با خانواده در اربیل ساکن شد.

تحقیقات بازار را توسعه خواهیم داد

یکی از ابزارهای مدیران دانا برای نفوذ در بازار کشورهای مختلف فعالیت تحقیقاتی آنها در زمینه بازار است که نه تنها باعث رشد شرکت دانا بلکه موجب بهبود جایگاه صادراتی محصولات تحت مدیریت آنها مانند گز سکه، بیسکویت فرخنده و چیپس چاکلز شده است. قاضی عسگر در این زمینه می گوید: ما اگر بخواهیم کار شرکت را وسعت بدهیم هیچ چاره ای جز توسعه و ترویج تحقیقات بازار و کشف و شناسایی بازارهای جدید برای محصولات جدید نداریم. اکنون یکی از بازارهای هدف ما کشور مصر است که باید در مورد بازار آن تحقیق کنیم و سپس برای صادرات گام برداریم کما اینکه بسیاری از کشورهای آفریقایی ظرفیت خوبی برای واردات محصولات ایرانی دارند.

www.TJA777.ir
شاهین شهر
۰۹۱۲۲۱۰۹۰۲۰
کتاب فلزیاب
جهت دریافت رایگان کتاب و مجلات آدرس و شماره تلفن و کدپستی و نام و نام‌خانوادگی خود را به صورت کامل پیامک نمایید یا به پیامگیر اعلام فرمائید
مراجعه حضوری: تهرانپارس –باقری – ۲۱۶ غربی به سمت اردیبهشت پ ۳۴
پیامک: ۰۹۱۹۴۳۶۴۲۴۵
پیامگیر: ۷۷۰۷۱۴۴۶–۰۲۱
تهران ۰۹۱۲۸۱۱۵۷۵۰

انتصاب

معرفی مدیر عامل جدید شرکت ذوب آهن

اصفهان امروز: اردشیر سعد محمدی به عنوان مدیر عامل شرکت سهامی ذوب اصفهان منصوب شد. در مراسمی که در شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان برگزار شد، از زحمات صفرعلی براتی، مدیر عامل سابق این شرکت تقدیر به عمل آمد و اردشیر سعد محمدی به عنوان مدیرعامل شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان معرفی شد. سعد محمدی پیش از این، مدیر عاملی شرکت های ملی فولاد ایران، ملی صنایع مس ایران و تهیه و تولید مواد معدنی ایران را در کارنامه خود داشته است. وی عضو هیات علمی دانشگاه بوده و پیش از این، دو دوره عضویت در هیات مدیره شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان را تجربه کرده است.

بنگاه ها

در توسعه SME ها منتظر حمایت دولت نباشید

اصفهان امروز: حمایت دولت لازم است اما اگر SME ها فقط در انتظار حمایت دولت باشند هرگز توسعه پدیدار نمی شود این جمله جرج آبراهام، رییس شورای توسعه بنگاه های کوچک و متوسط آسیا و اقیانوسیه بود که در اتاق بازرگانی اصفهان به ارایه سخنرانی پرداخت. وی اظهار داشت: در شرکت های کوچک و متوسط به کارفرمای کارآزموده نیاز داریم تا بتوان ایده و سرمایه پولسازی کنیم. برای انتخاب مدیران و به کارگیری آنها باید ارزیابی های لازم صورت گیرد و اگر شخص سرمایه گذار، مدیر توانمندی نیست باید مدیریت را به افراد دارای دانش مدیریت و با تجربه در امور اجرایی بسپارد و خود در امر نظارت و سیاستگذاری وارد شود. این مشاور برجسته اقتصادی گفت: بیشتر این نوع شرکت ها درک نمی کنند چطور باید با سایر شرکت های هم سطح خود همکاری داشته باشند و چطور باید در یک کسب و کار نوین همراه با تغییرات خود را به روز کنند. وی ادامه داد: بیشتر بنگاههای کوچک و متوسط (SME) ایران در قالب یک شبکه با هدف هم افزایی یکدیگر فعالیت نمی کنند. جورج آبراهام در سمینار صنایع کوچک و متوسط در اصفهان تصریح کرد: کمبود همکاری SME های ایران در قالب شبکه های به هم پیوسته و زنجیره تامین، باعث رشد نیافتن آنها شده است. وی افزود: در کشورهایی مانند کره و ژاپن این بنگاه ها با همکاری و مشارکت یکدیگر توانسته اند شبکه موفق و موثر در اقتصاد ایجاد کنند.

آبراهام با مقایسه بنگاه های کشورهای توسعه یافته با کشورهای توسعه نیافته گفت: در کشورهای توسعه یافته SMEمی تواند در یک طرح بزرگ اقتصادی نقش داشته باشد زیرا دولت با ایجاد شبکه اطلاع رسانی توانسته آنها را به یکدیگر متصل کند و توانمندی آنها را برای انجام یک طرح بزرگ متمرکز سازد. وی تاکید کرد: در ایران ابتدا باید شبکه اطلاع رسانی بین بنگاه های کوچک و متوسط ایجاد و سپس بین بنگاه ها ارتباط برای انجام پروژه ها برقرار شود. وی خلاقیت، انعطاف و ریسک پذیری را از ویژگی این بنگاه ها در دنیا عنوان کرد و گفت: یکی از چالش های مهم این بنگاه ها، کمبود ظرفیت های خلاقانه در مسیر عملکرد آنهاست زیرا بیشتر آنها با گذشت زمان تغییری در تولیدات و روش های تولید خود ایجاد نمی کنند. آبراهام دسترسی به اطلاعات و ایجاد شبکه های بین بنگاهی را یکی از مکانیزم های مورد نیاز این بنگاهها برشمرد و افزود: این شبکه می تواند علاوه برتامین نیازهای اولیه بنگاه به توسعه بازار و بازاریابی آنها کمک کند.

وی تاکید کرد: اگر مشارکت بین دولت و بخش خصوصی بالا باشد سرعت رشد بنگاه های کوچک افزایش خواهد یافت. وی ایجاد یک بانک ویژه بنگاه های کوچک و متوسط را برای تامین مالی پیشنهاد کرد و گفت: به دلیل سرعت بالای تغییر کالاها و خدمات، بنگاه های کوچک باید مرتب تولیدات خود را تغییر دهند که نیازمند منابع مالی جدید برای ایجاد تغییر هستند از این رو اگر نتوانند بودجه مورد نیاز برای تولید کالاهای جدید را تامین کنند باعث خروج آنها از بازار می شود. وی تاکید کرد: ایجاد این بانک ویژه بدون در نظر گرفتن کسب سود می تواند نقش مهمی در تامین مالی بنگاه ها داشته باشد. رییس شورای توسعه SME ها در آسیا و اقیانوسیه اظهار داشت: سنگاپور کشوری است که در جیب کوچک ایران جا می شود اما این کشور کم وسعت در توسعه موفق بوده است ولی ایران با وجود ظرفیت های طبیعی، انسانی و علمی به جایگاه حقیقی خود در اقتصاد دست نیافته است زیرا اکنون در دنیا این SMEها هستند که شرایط را برای توسعه پایدار اقتصادی فراهم می آورند