



۹ مسیر نیکنامی مسیری است که بیمودن آن زمان میبرد و راه یک شبه نیست



۱۳ مسکن نقش مهمی در ایجاد اشتغال و پیش‌راندن اقتصادی کشور دارد



۱۷ عدم توجه به ظرفیت، توانمندی و نیازهای نیروی انسانی باشد آشیل سازمانهاست



۲۱ صنعت بیمه نیازمند یک استراتژی بلند مدت است

سیده فاطمه مقیمی کارآفرین برتر جهان اسلام و آسیاپاسفیک:

شایسته سالاری فارغ از جنسیت، راهکاری برای حضور بانوان در چرخه اقتصاد و مدیریت کشور است

کارت هوشمند آس



فهرست

صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

نسرین شمسی

سر دبیر:

محمدحسین عباسی

دبیر تحریریه:

مهدی محمدی

لیتوگرافی، چاپ:

چاپ سیمرغ زرین

نشانی:

تهران، خیابان مطهری، بعد از

تقاطع سهروردی، پلاک ۵۵

طبقه اول، واحد ۵

روابط عمومی:

۰۹۱۲۵۹۴۲۱۳۸

واحد آگهی و امور اپلیکیشن:

۰۹۳۳۸۹۰۲۵۷۶



www.charkhosanat.com

سخن سردبیر	۴
شکسته شدن دیوار بین صنعت و دانشگاه گامی توسعه یافته در اقتصاد کشور است	۵
مسیر نیکنامی مسیری است که پیمودن آن زمان میبرد و راه یک شبه نیست	۹
مسکن نقش مهمی در ایجاد اشتغال و پیشران اقتصادی کشور دارد	۱۳
عدم توجه به ظرفیت، توانمندی و نیازهای نیروی انسانی پاشنه آشیل سازمانهاست	۱۷
صنعت بیمه نیازمند یک استراتژی بلند مدت است	۲۱
استفاده از تجربیات انسانهای موفق راهنمای بسیار جامع برای کارآفرینان است	۲۵
مشارکت زنان در تصمیم گیری های کلان از پیش نیازهای توسعه کشور است	۲۹
خلق ثروت و درآمد پایدار از مهمترین اولویتهای شهرداری باقرشهر است	۳۳
ارزش هر ایرانی به قدر خدمتی است که به ایران و جهان کرده است	۳۶
مهمترین سیاست؛ افزایش ظرفیتها در تامین و تولید است	۴۰
تولید نامناسب و غیراستاندار بتن آماده موجب تلف شدن سرمایه های ملی است	۴۴
لازمه توسعه صنعت زیبایی، تعامل بین دانشگاه و مراکز فنی و حرفه ای است	۴۷
عدم آموزش نیروهای مهارتی در آینده کشور را با کمبود جدی نیرو روبرو خواهد کرد	۵۰
مسیر موفقیت در گروی رضایت خدا و مردم است	۵۳
شایسته سالاری فارغ از جنسیت، راهکاری برای حضور بانوان در چرخه اقتصاد و مدیریت کشور است	۵۷
شناساندن صنعت بتن آماده به نهادهای حاکمیتی، دولتی و مردم از وظایف انجمن است	۶۲
شهر مهاجران از بستر مناسبی برای سرمایه گذاری در استان مرکزی به لحاظ موقعیت جغرافیایی و جمعیت پذیری برخوردار است	۶۵
تولید هر محصول برابر است با کمک کردن به یک خانواده ایرانی	۶۹

کارآفرینان پوجالی آفتی برای انتقال

درست تجربیات به کسب کارهای نوپا هستند



محمدحسین عباسی



این روزها به سراغ هر شبکه اجتماعی که می‌روید ویج‌های مختلف را در این شبکه‌ها به خصوص اینستاگرام دنبال می‌کنید یک فرد کت شلواری را می‌بینید که چندین نفر را در اطراف خود جمع کرده است و به آنها آموزش کارآفرینی و ایجاد اشتغال با درآمدهای میلیونی می‌دهد و همچنین در صفحه معرفی پیج خود کارآفرین، کوچینگ و لیدرشیپ را درج کرده است. ضمناً اینکه در پیجش کلی کلیپ آموزشی تهیه و منتشر کرده است.

بحث ما این هست که اصولاً در جامعه امروزی ما، تعریف درستی از کارآفرینی وجود ندارد و عده‌ای بدون داشتن دانش و مهارت لازم با پول پاشی به این طرف و آن طرف افرادی را برای آموزش‌های بی‌ارزششان همراه می‌کنند.

بگذارید در این مجله‌ای که مبنایش کارآفرینی و توجه ویژه به این جامعه زحمت‌کش است با مخاطبان عزیز کمی صریح‌تر سخن بگوییم.

از نگاه آکادمیک کارآفرینی (به انگلیسی Entrepreneurship) واژه‌ای نسبتاً قدیمی است که ریشه فرانسوی دارد و کلمه کارآفرین حدود سیصد سال قدمت دارد و نخستین کسانی که واژه کارآفرین و مفهوم کارآفرینی را مورد توجه قرار دادند، اقتصاددان‌ها بودند.

کسانی مانند ریچارد کانتیلون و آدام اسمیت لغت کارآفرین را در قرن‌های هفدهم و هجدهم میلادی به کار برده‌اند و تاریخچه کارآفرینی به یک قرن قبل بازمی‌گردد.

با وجودی که حدود سیصد سال است که برخی افراد کارآفرین نامیده می‌شوند، اما کارآفرینی به شکلی که ما می‌فهمیم (و در رشته‌هایی مثل مدیریت کارآفرینی مورد توجه قرار می‌گیرد) تنها حدود یک قرن است رواج یافته است و به گویش امروزی کارآفرین به فردی گفته می‌شود که به طراحی، تأسیس و مدیریت یک کسب و کار جدید می‌پردازد. کارآفرینان افرادی هستند که با توجه به نیازهای بازار، فرصت‌های تجاری را شناسایی می‌کنند و به عنوان موتورهای اصلی اقتصادی و نوآوری عمل می‌کنند. آن‌ها ایده‌های خود را به واقعیت تبدیل می‌کنند و برای ایجاد یک شرکت جدید، ریسک‌های بالایی را به عهده می‌گیرند. کارآفرینان عموماً با استفاده از منابع مالی، فرصت‌های بازار، توانایی‌ها و دانش خود، کسب و کارهای خود را

تأسیس می‌کنند. آن‌ها ممکن است بر روی توسعه محصولات یا خدمات نوآورانه تمرکز کنند، بازاریابی و فروش را مدیریت کنند، تیم‌های کاری تشکیل دهند و استراتژی‌های رشد را اجرا کنند. کارآفرینان معمولاً به دنبال ایجاد ارزش اقتصادی هستند و در عین حال تأثیر خود را بر جامعه، محیط زیست و دیگر افراد نیز در نظر می‌گیرند. آن‌ها ممکن است فرصت‌های شغلی ایجاد کنند، به رشد اقتصادی کمک کنند و مسئولیت‌های اجتماعی و محیط زیستی را برعهده بگیرند.

در کل، کارآفرینان به عنوان مهم‌ترین عوامل توسعه و رشد اقتصادی در جوامع محسوب می‌شوند. آن‌ها با آغاز کسب و کارهای جدید، اشتغال و ایجاد ارزش افزوده را برای خود و جامعه فراهم می‌کنند.

حال در این بین افرادی هستند که نام خود را کارآفرین گذاشته‌اند که کارشان آموزش‌های بی‌پایه و اساس و غیر اصولی است که متأسفانه هیچ مجموعه‌ای هم این افراد را پالایش نمی‌کند.

به طور مثال فردی بدون داشتن کمترین سابقه اجرایی پکیجی را طراحی کرده است و با فروش چند ده میلیونی این پکیج قرار است در عرض یک ماه درآمد خریدار گمراه این پکیج را ماهیانه به پانصد میلیون برساند و از آنجایی که این درآمد جذاب است فرد خریدار گمراه شده و قطع به یقین هم پاسخی از آن دریافت نمی‌کند.

این در حالی است که در کشور کارآفرینانی هستند که با گذشت سالها تجربه کاری و ایجاد چند ده فرصت شغلی از نگاه این پکیج فروشان کارآفرین محسوب نمی‌شوند.

شاید هم باید اذعان داشت، نبود حضور این دست از افراد در فضای مجازی و آموزشی باعث شده است ناکاربلدان این عرصه را قبضه کنند و ذیل این اتفاقات هستند افرادی که برای پیشبرد اهداف نامیونشان با دادن پول‌های میلیونی و حضور در همایش‌های پولکی و الکی باعث شده‌اند کارآفرینان واقعی آن طوری که باید و شاید دیده نشوند، لذا می‌طلبند مسئولین مربوطه با درایت بیشتر و ساماندهی قوی بابت جمع کثیر کارآفرینان واقعی برنامه مدونی را تهیه نمایند تا انتقال تجربیات این عزیزان به نسل جدید به درستی انجام شود.

موسس و رئیس کالج بین المللی ابن سینا گرجستان:

شکسته شدن دیوار بین صنعت و دانشگاه
گامی توسعه یافته در اقتصاد کشور است



ماهنامه چرخ صنعت در این مصاحبه سراغ یکی از کارآفرینان حوزه آموزشی رفته است که بر این باور است دانشگاه نقش اساسی و کلیدی در سیکل حیات ساز انسانی دارد و همچنین معتقد است که ۸۰ درصد مشکلات کشور و جامعه در عدم ارائه آموزش صحیح است که دانشگاه‌ها و به تبع آن مراکز فنی حرفه‌ای استراتژی خاصی برای دانش‌پژوهان ندارند و در یک کلام غالب مبنای آموزش در بخش خصوصی و دولتی کیفی نیست.

حسین چناری موسس و رئیس کالج بین‌المللی ابن‌سینا گرجستان، کالژی با رویکرد دانشگاه‌های نسل پنجم تاسیس کرده است و تلاش می‌کند که دانشگاه‌ها از مدرک‌گرایی به مهارت‌گرایی حرکت کنند. او که مولف ۱۴ جلد کتاب در حوزه‌های مختلف مدیریتی با ۲۰ سال سابقه تدریس است یکی از موفق‌ترین فعالان در حوزه آموزش در کشور به شمار می‌رود که تجربه کارآفرینی وی بسیار خواندنی و آموزنده است و در این سال‌ها با اشتیاقی تمام‌نشدنی به تدریس که تمام عشق و علاقه اوست پرداخته است که در ادامه مصاحبه‌ای با وی ترتیب داده‌ایم که شما را به خواندن آن دعوت می‌کنیم.

- لطفا در ابتدا در خصوص سیر ابتدایی زندگی تان بفرمایید.

متولد ۱۳۵۱ در تهران هستم اما اصالت اهل روستای خلیل آباد از توابع شهرستان خمین می‌باشم و بواسطه پدرم چندسالی در آنجا زندگی کرده ام و از دوران نوجوانی عاشق تدریس و معلمی بودم و در آن زمان در رشته علوم سیاسی دوست داشتم تحصیل کنم اما این اتفاق نیفتاد و به خدمت سربازی مشرف شدم. سپس بعد از اتمام دوران سربازی جزو اولین نفرات و ورودی‌های دانشگاه پیام نور در رشته مدیریت دولتی بودم که وارد دانشگاه شدم.

- تدریس را از چه زمانی شروع کردید.

در محله تهران پارس آموزشگاهی بنام هوش مصنوعی با مدیریت آقای مهندس سلطانی وجود داشت (یکی از مدیران موفق در حوزه آموزش) و در آن دوران افراد جوان را برای تدریس استخدام می‌کردند و با توجه به اینکه آنجا کامپیوتر را می‌خواندم درخواست تدریس دادم که خوشبختانه بواسطه وجود فضای خوب برای یادگیری و آموزش با حضور من موافقت کردند و شروع به تدریس نرم افزارهای گرافیکی کردم و همان موقع به خودم قول دادم که بایستی یکسال دیگر یک آموزشگاه تاسیس کنم چونکه از ابتدا به سیستم استخدام اعتقاد نداشتم.

- پس از همان دوران به فکر تاسیس آموزشگاه بودید.

درباره تاسیس اولین آموزشگاه برایمان بگویید.

اولین آموزشگاه در محله خاک سفید میدان رهبر شروع به کار کرد و حدود ۷ سال در آنجا فعالیت داشتیم که در آن زمان جزوات تصویری برای آموزش کامپیوتر را ابداع کردم که یکی از موفق‌ترین کارها در زمان خودش بود و حدود ۱۰ سال هم مدیریت آموزشگاه فنی و حرفه‌ای را در اختیار داشتم.

- به کارهای ابداعی اشاره کردید آیا موارد دیگری است بیان کنید.

بله. تولید سی دی‌های آموزشی با همکاری چند شرکت، راه اندازی اولین سایت آموزش و آزمون از راه دور در سال ۲۰۰۸، طراحی ماژول‌های خاص گرافیکی

- ایده تاسیس و راه اندازی کالج در گرجستان چگونه شکل گرفت؟

همیشه بدنبال یک کار جدید و نو در سیستم آموزشی بودم و قبل از پایان یافتن دوره دکتری به چند کشور همسایه از قبیل آذربایجان، ارمنستان، ترکیه و گرجستان سفر کردم تا بتوانم یک کار آموزشی نو انجام دهم که در نتیجه براساس مطالعه کشورهای همسایه در سال ۲۰۱۶ بهترین کشور

را گرجستان انتخاب کردم و طی مشورت با خانواده و بررسی بیشتر قوانین آموزشی گرجستان اولین درخواست را برای ثبت کالج دادم که با موفقیت وزارت علوم این کشور قرار گرفت.

- شرایط تاسیس کالج در گرجستان چگونه بود؟

فضای آموزشی حداقل ۷۰۰ متر با ۸ نفر کارمند که تا ۶ ماه فرآیند بازدید صورت می‌گرفت از شرایط تاسیس کالج بود که در نهایت با موافقت وزارت علوم گرجستان قرار گرفت.

- از زمان تاسیس کالج تا این لحظه چه اقداماتی صورت گرفته است.

در سال ۱۴۰۰ با توجه به روند روبه جلو و قبول شدن در بررسی‌های صورت گرفته شده از سمت وزارت علوم گرجستان، جزو اولین کالج‌هایی بودیم که موفق به دریافت استانداردهای یورو ۵ شدیم که درج این استانداردها برای اعطای گواهی نامه‌های بین‌المللی بسیار مهم است و گواهینامه‌های صادره از این کالج در کشورهای اروپایی در اعتبار بالایی قرار می‌گیرند و رشد اساتید از ۴۰۰ نفر به ۱۰۰۰ نفر نیز از اقدامات مهم در این سالها است و همچنین با ایجاد دپارتمان‌های مختلف در کالج بخصوص دپارتمان تحقیق و پژوهش به سمت دانشگاه‌های نسل پنجم با هدف جایگزین کردن مهارت محوری به مدرک محوری حرکت کردیم.

- لطفا بفرمایید که دانشگاه نسل پنجم چه ویژگی‌هایی دارد؟

دانشگاه نسل پنجم باید انسان ساز و تمدن ساز باشد و بدنبال تربیت خردمند باشند چرا که خردمندان هستند که میتوانند جوامع را به سمت توسعه همه جانبه هدایت کنند و این گونه دانشگاه‌ها پذیرش را بر مبنای استعداد انجام می‌دهند و بخاطر همین دیوار بین دانشگاه و صنعت برداشته می‌شود.

”هر جامعه‌ای که علاقمند باشد سهم

موثری در هزاره سوم و چالش‌های

جهانی ایفا کند باید راه را برای افراد

علاقه‌مند به بسط دانایی و رشد ظرفیت

هوشی خود بگشاید و اساساً احترام و

علاقه به تعالی انسانی را در برنامه ریزی

های کلان خود قرار دهد“

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم



انسان کاملاً ریسک پذیر هستیم و زمانی که برای تاسیس کالج در گرجستان اقدام کردم تمام دارایی خود را صرف این کار کردم چراکه نگاهم آینده پژوهی بود و هرچند بارها توسط اطرافیان به خاطر این کار سرزنش شدم اما راه خود را ادامه دادم چراکه به هدف خود و رسیدن به آن ایمان کامل داشتم.

- با دانشی که در این سالها کسب و سختی های زیادی را پشت سر گذرانده اید، تعریفان از موفقیت چیست.

با احترام به همه اساتید، به عنوان یک معلم موفقیت را در گروی تلاش و برنامه ریزی می دانم و به نظرم این واژه برای هر کس تعریف جداگانه دارد. اما من موفقیت را این طور تعریف می کنم " داشتن رضایت از جایگاهی که در آن قرار دارید بهترین تعریف موفقیت است."

- آیا شکست لازمه موفقیت است؟

خیر. بعضی اوقات چیدمان استراتژی از یک شخص برای رسیدن به هدفش مناسب نیست که هیچ ارتباطی با موفقیت ندارد اما می تواند یکی از ابزارهای موفقیت باشد.

- در این دوران ۲۰ ساله، سخت ترین و دردآورترین لحظات مسیر آموزشی را برای خوانندگان بفرمایید.

فروش زمین ۶۰۰ متری و یک دفتر ۶۰ متری در تفلیس برای پرداخت اجاره بها و حفظ دانشگاه یکی از لحظات سخت زندگی ام بوده است.

- آیا الان ناراضی هستید؟

اصلاً. چون برای رسیدن به هدف باید بهای زیادی داد.

- قشنگترین لحظات زندگی که وقتی در موردشان فکر می کنید لبخند بر لبانتان جاری می شود؟

تدریس در دانشگاه، معلمی و قلم به دست گرفتن.

- آیا انسان خوشبختی هستید؟

بله. چون حضور در کلاس و تدریس برایم لذت بخش است و عاشق کار خودم هستیم.

- چه کسانی در زندگی تان بیشترین تاثیر را گذاشته اند.

هر کس به نوبه خود تاثیری در روند پیشرفت من داشته است مسلماً ابتدا خانواده، اما جا دارد یادی کنم از جناب آقای گودرزی که در دوران سربازی مشوقی برای ادامه تحصیل بود و همچنین دکتر پیمان سلطانی مدیر آموزشگاه هوش مصنوعی که در آن دوران اعتماد به نسل جوان را در من رشد داد.

کلام آخر...

از حمایت های پدر و مادرم، همسرم و فرزندم که همیشه در سخت ترین لحظات زندگی در کنارم بودند نهایت تقدیر و تشکر را دارم و از تمامی اساتید درخواست می کنم به آموزش های مادام العمر اهمیت ویژه ای دهند چرا که در کشورهای توسعه یافته این مهم از سالها قبل سرلوحه سیستم آموزشی شان قرار گرفته است.

-عنوان کسی که سالها در حوزه آموزش دغدغه داشته اید به نظر شما برداشته شدن دیوار بین صنعت و دانشگاه چه نقشی در توسعه کشور دارد؟

در حال حاضر ۸۰ درصد مشکلات جامعه را در عدم آموزش صحیح می بینم، چرا که استراتژی و برنامه ریزی مناسب توسط دانشگاهها و مراکز فنی و حرفه ای وجود ندارد و متأسفانه بدلیل اینکه سیستم اداری و آموزشی کشور دچار مشکل است غالب مبنای آموزشی مراکز دولتی و خصوصی بصورت کیفی نیست و کمیت جایگزین آن شده است. در این سالها به مقوله مهارت اهمیت نداده ایم و فارغ التحصیلان در دانشگاهها و هنرستانها عمدتاً دارای حرفه نیستند و در پایان فقط عمر و سرمایه کشور را به هدر میدهند که این مشکل بخاطر متولیان می باشد، چراکه زیرساختها در نظام آموزشی پاسخگوی دانشجویان نیستند و دانشگاه با صنعت هیچگونه ارتباط و سنخیتی ندارد که اگر دیوار بین صنعت و دانشگاه شکسته شود گامی توسعه یافته در اقتصاد کشور بوجود خواهد آمد.

- آیا به نوعی مدرک گرایی در کشور بر مهارت پروری اولویت دارد؟

کل سیستم آموزشی کشور فدای مدرک گرایی شده است، خودتان بهتر می دانید که برای یک دانشجو چندین میلیارد تومان هزینه آموزشی می شود اما من سوالم این است که آیا استعدادیابی و استعدادسنجی در آموزش صورت می گیرد؟ آیا دانشگاهها براساس نیاز یک استان یا روستا جذب دانشجو دارند؟ و آیا دانشگاهها آمار فارغ التحصیلان خودشان را بعد از اتمام دوره هایشان دارند و هزاران سوال دیگر. مسلماً همه ما جواب این سوالات را می دانیم و سیستم آموزشی در حوزه صلاحیت پروری و دوره های کاربردی هیچگونه فعالیتی ندارند.

-بله حق کاملاً باشماست. برجسته ترین مزیت دانشگاه شما در مقایسه با دیگر مراکز علمی کشور بخاطر ارتباط کامل آن با حوزه صنعت است. چرا آن را ضروری می دانید و همیشه به این موضوع تاکید می کنید؟

حقیقتی تلخ وجود دارد و آن این است که متأسفانه در ایران ماهیانه هزینه ای بالغ بر چندین میلیارد تومان بابت دریافت مدارک تقلبی پرداخت می شود که بررسی علل این موضوع نیازمند وقت زیادی است اما بایستی بگویم که باید تغییراتی در صدور مجوز صورت بگیرد و به هر معلم یا مدیری که سابقه آموزش ندارد مجوز صادر نشود. اجرای آموزش های مادام العمر ضروری میباشد تا کشور از مدرک محوری به مهارت پروری سوق پیدا کند و ارتباط آموزش های فنی و حرفه ای با دنیای کار از طریق نیازسنجی های شغلی و حرفه ای برای برنامه ریزی و تعیین رشته های تحصیلی حرفه ای و تهیه برنامه های درسی برقرار شود.

- آیا ریسک پذیر بودن از مولفه های کارآفرینی است؟

می تواند یکی از آیتها باشد. من خودم شخصا یک

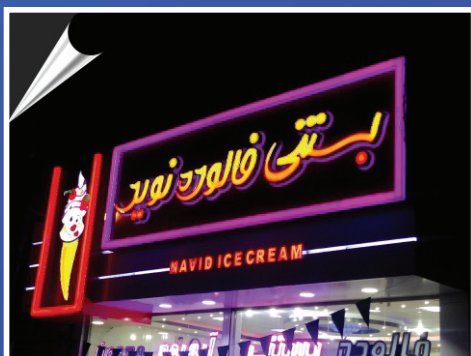
مشاور و مجری تبلیغات محیطی

بومرنگ

- تابلوهای تبلیغاتی ■ تلویزیون های شهری ، ال ای دی روان و ثابت
- اجرای نمای کامپوزیت ، ترموود ، حروف چلنیوم و پلاستیک ، استیل و برنز
- اجرای نمای کامپوزیت ، ترموود ، پی وی سی ، سازه های فلزی
- ساخت و اجرای تابلوهای تبلیغاتی ، لایت باکس ، حروف برجسته ، فلکس نئون
- طراحی ، ساخت و اجرای تابلوهای سه وجهی ، عرشه پل ، بیلبرد و تلویزیون شهری
- هدایای تبلیغاتی ، لوح تقدیر ، تندیس ، حکاکی انواع ورقهای پلکسی و مولتی استایل

شهری ، بین میدان معلم و بسیج مستضعفین ، جنب باشگاه طلائیهای ۲

0912 08 09 118 - 0912 810 57 07 0000 boom.rang1398



مرجان آقاجانزاده هوشیار، رئیس انجمن زنان فعال اقتصادی:

**مسیر نیکنامی مسیری است که پیمودن
آن زمان می برد و راه یک شبه نیست**



کارآفرینی امری دشوار است و زنان کارآفرین می‌توانند از نظر نیروی کار عامل مهمی برای توسعه به شمار آیند، بانوان کارآفرین با ایده‌های خلاقانه کسب و کار و شرکت‌های موفق خود در حال تغییر دنیا هستند. مرجان آقاجانزاده هوشیار متولد ۱۳۴۹ موسس و مدیرعامل شرکت بازرگانی نگین تجارت فردوس یکی از بانوانی است که با تمام تلاش پله‌های ترقی را طی کرده است و اعتقاد براین دارد که در جامعه کنونی بازار رویافروشان

داغ است و جوان امروز دوست دارد در کمترین زمان ممکن ثروت بدست بیاورد در حالی اگر یک باغبان هر روز و شب به درختانش آب دهد بازهم میوه‌ها در زمان مشخص نمی‌رسند و او همچنین شهوت دیده شدن در فضای مجازی و بازار لوح فروشی را هم از عواملی می‌داند که کارکردن برای جوان ایرانی ارزش ندارد. در ادامه پای تجربیات این بانو که شناخت کامل نسبت به بازار اقتصادی دارد می‌نشینیم.

هویت اقتصادی خانم مرجان آقاجانزاده هوشیار از کجا شکل گرفت؟

در مدرسه جزو بهترین دانش آموزان بودم، بعد از آن دیپلم رشته ریاضی فیزیک را گرفتم سپس در دانشگاه پذیرفته شدم. در سال ۶۹ ازدواج و پسرم نیز در سال ۷۲ به دنیا آمد تا اینکه در سال ۷۴ تصمیم به تحصیل در دانشگاه گرفتم و در رشته مدیریت بازرگانی که زمینه‌ای نیز در آن نداشتم شروع به تحصیل کردم. هم کار می‌کردم هم خرج تحصیل را می‌دادم و هم تدریس خصوصی می‌کردم. کارهای خانه و مراقبت از پسر هم بود. آن موقع پسرم ۲ سالش بود. در دوره‌ای بعنوان یک حسابدار در شرکتی مشغول به کار شدم که قرار بود بعد از مدتی پیمانی، نیروی رسمی شوم که بدلیل انگیزه مهاجرتی که آن زمان داشتم از آنجا هم بیرون آمدم و کار خصوصی را شروع کردم. بعد از آن چند کار متفرقه در شرکت‌های خصوصی انجام دادم تا اینکه از طریق روزنامه مطلع شدم که دانشگاه علوم و تحقیقات در پروژه عمرانی‌اش نیاز به معاون امور اداری دارد. اول رفتم فرم پر کردم و بعد رفتم برای مصاحبه بالاخره آن شغل را به دست آوردم.

چه انگیزه‌ای باعث شروع این کار شد؟

حقیقتاً من به پول بیشتری نیاز داشتم و وضع مالیم بسیار معمولی بود و با خود گفتم انجام همزمان این دوکار بسیار مفید خواهد بود.

صداقت بالاترین حربه است، وقتی در دنیای تجارت صداقت داشته باشید هیچ اهرمی نمی‌تواند شما را بترساند و صداقت به شما بالاترین قدرت را می‌دهد.

قدرتی که در صداقت و روراستی وجود دارد را فکر نمی‌کنم با هیچ علم و ثروتی بتوان قیاس کرد و صداقت به شما قدرت درونی می‌دهد که آزاد زندگی کنید.

بعد از آن چه اتفاقی افتاد؟

من زمانی که در گروه کارخانجات مطلق شروع به کار کردم از اعضای هیات‌مدیره، رییس هیات‌مدیره و مدیرعامل خیلی چیزها یاد گرفتم. این سازمان سابقه طولانی داشت و هنوز هم در ریخته‌گری قالب‌سازی و لاستیک‌سازی فعال است.

پس چرا همکاری تان را با آنها ادامه ندادید؟

یک روز تصمیم گرفتم خودم کار کنم و خودم شرکتی تاسیس کنم. راستش را بخواهید حقوقی که می‌گرفتم کفاف زندگی را نمی‌داد. نه اینکه آن جا حقوق کمی می‌گرفتم، موضوع این است که باید تلاش بیشتری می‌کردم تا بتوانم چرخ زندگی خودم و پسرم را بچرخانم و درآمد بیشتری کسب کنم.

چطور صنعت خودتان را شروع کردید؟

کار را در صنعت ساختمان به عنوان یک زن با کمک دوستم که مقیم استرالیا بود شروع کردیم و محصولی را که مشابهش در بازار وجود نداشت معرفی کردیم. این محصول در واقع یک نوع چسب و رزین (اپوکسی) است. از ابتدا به دنبال پیشرفت در کارم بودم و حتی بعد از تاسیس شرکت در ۸۳ بالای داربست می‌رفتم و با پیمانکاران برای اجرای درست و صحیح بحث و جدل می‌کردم و تا سال ۹۰ همه چیز خوب جلو می‌رفت و سازندگان بنام در مناطق مختلف کشور جنسشان را از ما تهیه می‌کردند. کلیه مجوزهای بین‌المللی به عنوان دارنده محصول اورجینال دریافت شده بود و البته شرکتهایی هم پیدا شدند که نمونه‌های جعلی تولید میکردند که خسارات‌های زیادی در ساختمان‌ها به مالکین دادند. امروز حدود ۸ نمونه شبیه محصول ما در حال تولید است البته من شخصا با تولید داخل مخالف نیستم کما اینکه یکسال است در حال تحقیق برای تولید این محصول هستم و هنوز به کیفیت این برند استرالیایی نرسیدم و نمیدانم چگونه این دوستان رسیدند.

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم



و هم از حق کار و هم از حق تحصیل در این پنجاه سال اخیر به طور ملموسی برخوردار بوده‌اند و مناصب مدیریتی بسیار بیشتر شده است. اما بعضا می‌گویند چرا در سطوح خیلی بالا نیست که باید گفت در اروپا و آمریکا هم مدیریت در سطوح بسیار بالا در دست زنان نیست برای مثال در یکی از ایالات آمریکا زنان حق بیمه بیشتری برای اتومبیل پرداخت می‌کنند چرا که احتمال تصادف آنها بیشتر است و مسلما چنین موردی در ایران قابل پذیرش نیست. وضعیت در ایران بهتر است و به طور کلی نگاه مردان و حاکمیت یک نگاه مهربانانه است و به نظرم ما زنان باید به یکدیگر کمک کنیم و این جز با آگاهی‌سازی میسر نمی‌شود. در صنعت ساختمان مشاهده می‌شد که بانوان تحصیل کرده سرگردان زیاد هستند و برای همین امرانجمن صنفی زنان فعال در صنعت ساختمان تشکیل شد. موقعی که وارد این صنعت شدم زنان به صورت منفرد حتی به تعداد انگشتان یک دست نیز نمی‌رسید و زنان این حوزه تشکلی نداشتند و این موضوع را وظیفه اجتماعی خود دانسته و اعتقاد دارم هنوز در حال یادگیری هستیم و فکر کردم این نیاز باید در جامعه احساس شود. بعد از ثبت انجمن به دلیل منابع مالی محدودی که داشتیم یک خیریه هم ثبت کردیم که آن هم وظیفه آموزش و آگاهی دارد.

چه آموزش‌هایی را ارائه می‌دهید؟

موضوعاتی مثل کارآفرینی، کسب و کار، آموزش قوانین بین‌المللی و تعامل زنان اقتصادی با سایر کشورها که در حال گسترش این آموزش‌ها هستیم و من فکر می‌کنم که این یک رسالت اجتماعی است و می‌گویم: من نه رانتی‌ام، نه مهریه‌ای، نه ارثی و از کانالی نیستم. خودم زحمت کشیدم و اینجا رسیدم و زمین هم کم نخوردم.

یکی از شکست‌هایی که داشتید را برایمان تعریف کنید؟

در یکی از پروژه‌ها که تمام دولتمردان، نمایندگان مجلس و... از آن حمایت کردند و در آن شرکت تنها تامين کننده مصالح پروژه بود و وقتی این پروژه به هر دلیلی زمین خورد، رقم سنگینی از دست دادم. یادم هست وقتی چک‌ها را برای اجرا بردم به من گفتند "چک‌هایت را بگذار روی یخ!" به جایی رسیدم که همه چیز از جمله خانه، دفتر، ماشین، طلا و حتی فرش زیر پا را از دست دادم ولی خدایا شکر به دلیل صداقت و اعتبارم، حمایت شرکت استرالیایی را از دست ندادم و اعلام کردند "نگران نباشید، تا هر وقت بخواهید بار برایتان ارسال می‌کنیم و هر وقت

چه اقداماتی در راستای معرفی و آگاه‌سازی محصولاتان انجام دادید؟

اولین همایش بزرگ حوزه ساختمان در سال ۸۲ در تالار وزارت کشور با حضور شهرداران ۲۲ گانه در راستای معرفی محصول برگزار شد چرا که بزرگترین نمایندگی این محصول را در دنیا پس از چین و نمایندگی خاورمیانه را دارم و برای برندسازی این محصول تلاش‌های زیادی را کرده‌ام اما متأسفانه حمایت‌های لازم صورت نگرفته است. یکی از علل معرفی محصول در جامعه ساختمان این بود که شروع به بیان واقعیتها کردم و مخاطب خاص خودش جذب شد و بیان این حقایق باعث شد آنهایی که هوش اقتصادی و سواد بالایی دارند با ما قرارداد ببندند چراکه این محصول بی‌نظیر است. واقعیت این است من در تمام این سالها با افزایش نرخ دلار یک اپسیلون به محصولم چیزی اضافه نکردم که کم فروشی کرده باشم و حاصل این صداقت این بوده که مشتریان چشم بسته محصول را می‌خرند به طوریکه پلمپ وارد می‌شود و پلمپ فروخته می‌شود.

چگونه وارد اتاق بازرگانی ایران-استرالیا شدید؟

حدود ۱۲ سال پیش وارد انتخابات هیئت مدیره اتاق بازرگانی ایران و استرالیا شدم و خودم را بعنوان یک کاندید معرفی کردم و یادم هست این جمله را گفتم "می‌دانم که رای نمی‌آورم چراکه لیست بسته شده است ولی من سالهاست که با استرالیا کار می‌کنم و کدامیک از آقایان چنین تجربه‌ای دارند؟". سپس ریاست وقت رای خود را که از پیش نوشته بود نشان داد و گفت: "من به این بانو رای می‌دهم" و از آن موقع تا اکنون عضو هیئت مدیره اتاق بازرگانی هستیم.

نقش اتاق بازرگانی را چگونه می‌بینید؟

اتاق بازرگانی باید پارلمان بخش خصوصی باشد که متأسفانه نیست. یکی از نمایندگان مجلس در همایشی گفت: بخش خصوصی بی‌عرضه است و اتاق بازرگانی باید مطالبه‌گری کند که من هم در جواب گفتم تا زمانی که پای دولت در اتاق بازرگانی است چنین اتفاقی نخواهد افتاد، چراکه همه در راهروها بیشتر به فکر امضاهای کار خود از وزرا و مسئولان هستند و در این سالها نتوانستند نماینده خوبی برای بخش خصوصی باشند.

نقش زنان در جامعه کارآفرینی چیست؟

اگر یک زن وارد کار اقتصادی می‌شود باید بداند با مردها تفاوتی ندارد و بایستی کمره‌مت ببندد و کفش آهنی پا کند چرا که قوانین یکسان است و ضمن اینکه در جامعه ما به زنان اهمیت داده می‌شود



انسان بدون رویا نمی تواند زندگی کند. خواندن کتاب از کوچکی در خانه ما جزو برنامه های همیشگی بود کتاب هایی که مادرم تهیه می کرد و من با علاقه ای وافر بسیاری از قسمت های آنها را حفظ می کردم مثل لطیفه های ملانصرالدین، تولید شکلات و چراغ جادو همیشه فکر میکردم آدم باید یه غول جادو داشته باشد که هر آنچه میخواهد را فراهم کند. بعدها که بزرگتر شدم دانستم کسی که ما را به رویا هایمان می رساند غول چراغ جادو نیست بلکه اراده ی خود ماست. چراغ جادوی من کسب و کار من است و غول آن، اراده خودم.

مالی، دیپلماسی و مهارت های زندگی آشنا شوند. متأسفانه این وظیفه آموزش و پرورش است به طور مثال بعضی بچه ها در مدارس غیر انتفاعی درس می خوانند که به جای مهارت های زندگی باعث می شود آدم هایی بی مسئولیت، پر مدعا و بی تجربه تربیت شوند و بعداً هم کشور را اداره کنند.

سخت ترین تصمیم کاری که گرفتید چه بود؟

وقتی شما کاری رو تمرین می کنید سختی آن از یاد شما می رود برای مثال اگر شما از یک پزشک در مورد سختی عمل جراحیش پرسید او با خود می گوید من هرروز این کار را انجام می دهم و من هم واقعا چیزی یادم نیست چون ما هرروز به دلیل تصمیمات خلق الساعه درگیر گرفتن تصمیمات سخت هستیم و این در کار ما طبیعی است.

شیرین ترین لحظه کاری شما چه زمانی بود؟

بعد از ۲۲ سال وقتی بار ترخیص و به انبار می رسد بسیار خوشحالم، چون اخیراً هم ۱۱ ماه منتظر تخصیص ارز بودم و اجازه نمی دادند از ارز آزاد هم استفاده کنم بنابراین تا بار از مرز بیاید در تهران و به انبار برسد نگرانم و به محض رسیدن حس می کنم فرزندم به خانه آمده است.

پیام شما به نسل جدید چیست؟

پیام من خودشناسی و آگاهی هست که ابتدا بدانند از زندگی چه می خواهند و باید بدانند به نسبت جایی که هستند چه مقدار می توانند پیشرفت کنند. مثلاً من به نسبت اینکه پدرم یک آدم معمولی بوده راضی هستم من که یاسمین مقبلی نمی شوم! اینجاست که رویا فروشی اتفاق می افتد و ما باید ارزش وجودی خود را بشناسیم.

که آنها را فروختید پول شرکت را برگردانید" اما متأسفانه در ایران بانکها و ادارات داخلی مالیات ارزش افزوده خود را از فاکتورهایی که هرگز نقد نشدند از من گرفت و بانک در حدود ۹۰۰ میلیون تسهیلات نداد.

بعد از این تجربیات فکر می کنید که امروز زنان و مردان ما می توانند کارآفرینی کنند؟

به نظرم همیشه برای تلاشگران فضا وجود دارد البته نباید این انتظار را داشته باشند که بخواهند یک شبه پولدار شوند و بدانند این مسیر همراه با سختی، گریه، دعوا، از دست دادن سرمایه و... شیرین است. اما اگر با آگاهی کامل و با یک راهنما وارد شوند می توانند موفق باشند.

اصولاً نقش رویا فروشی در اقتصاد را چگونه میبینید؟

به نظرم کاملاً طبیعی هست، برای مثال در جامعه بیمار پزشکان ارج و قرب زیادی دارند و متأسفانه در جامعه متوهم نیز بازار رویا فروشان داغ است. جامعه ما به شکلی است که همه دوست دارند از راحتترین راه ثروتمند شوند و ثروت زیاد با کار کم را یک نوع ارزش بیان می کنند، در این موقع است که یک رویا فروش سو استفاده می کند در حالی که اگر شب و روز هم یک باغبان به درختانش آب دهد میوه ها تا زمان مشخص نمی رسند. مورد دیگر شهوت دیده شدن است که ما فضای دیده شدن را محدود کردیم که در اینجا نیز بازار لوح فروشی هم داغ می شود که همه ناشی از نبود نظارت است. تسهیلات به افراد غیر کارشناس واگذار می شود و در نتیجه منجر به تعطیلی کارخانجات می شود.

به نظر شما چرا وزارت صمت یا اتاق بازرگانی سمینارهای رایگان برای جمع آوری این رویا فروشی ها برگزار نمی کنند؟

با توجه به اینکه درآمد اتاق بازرگانی کمتر از درآمدهای کشور نیست برگزاری این جلسات در خود این ساختمان باعث می شود که جوانان از نزدیک با فضای اتاق بازرگانی آشنا شوند. برای مثال به یکی دو مرکز آموزشی پیشنهاد دادیم کلاس های رایگان برگزار کنیم که علاقه مندان با سیستم های هوش

شرکت نگین تجارت فردوس فعالیت خود را در سال ۱۳۸۳ در عرصه صنعت ساختمان در خصوص محصولات انحصاری و درجه یک دنیا آغاز نموده است.

این شرکت با برخورداری از توان اجرایی و عملیاتی بالا و بهره گیری از کادر متخصص در عرصه فنی توانسته است کارنامه درخشانی را بر جای بگذارد. یکی از شاخصه های تمایز این شرکت بهره مندی از مواد اولیه با کیفیت و استاندارد در سطح کلان می باشد.



علی اکبر پور فعال حوزه مسکن و صنعت ساختمان سازی:

**مسکن نقش مهمی در ایجاد اشتغال
و پیشران اقتصادی کشور دارد**



گفتگوی هم‌اندیشی و تعامل در حوزه مسکن و صنعت ساختمان سازی به منظور بررسی ابعاد مختلف آن و همچنین برنامه ریزی برای چگونگی دست‌یابی جهت بهبود کیفیت در این حوزه با حضور آقای علی اکبرپور، مهندس عمران و فعال حوزه مسکن و صنعت ساختمان سازی برگزار گردید.

علی اکبرپور با اشاره به موضوع مهم مسکن و صنعت ساختمان سازی اظهار داشت: از آنجایی که در طول تاریخ، اولین نیاز بشر تهیه مسکن و ساخت آن همواره یکی از ضروریات مهم در تمامی ادوار بوده، از این رو صنعت ساختمان سازی به عنوان یکی از صنایع مهم در طول تاریخ بشریت قلمداد می‌گردد و جزء مهمترین بخش اقتصادی هر کشور می‌باشد. بنابراین، تهیه و ساخت مسکن جزء مولفه‌های اصلی در آن صنعت مربوطه می‌باشد.

وی در ادامه افزود: همانطور که رضایتمندی افراد از اولویت‌های اصلی در صنعت ساختمان سازی بوده و در این راستا خدماتی مانند بازسازی، نوسازی، احداث، ساخت و ساز و غیره در برنامه ریزی کار موضوع قرار داشته، بنابراین چهار مولفه اصلی شامل (۱) تأمین زمین مناسب برای مسکن (۲) آموزش و بکارگیری مهندسان و کارشناسان مجرب با استفاده از توانمندی‌های داخلی (۳) انتخاب مصالح ساختمانی مناسب و استاندارد و (۴) واگذاری مسکن با قیمت‌های واقعی، مناسب و بدون واسطه‌ها از مصادیق و گام‌های مهم در ایجاد زیر بنا جهت تحقق اهداف در حوزه مسکن و صنعت ساختمان سازی می‌باشند.

اکبرپور، در ادامه به تشریح هر یک از مولفه‌های مذکور پرداخت و عنوان کرد: تهیه زمین مناسب برای مسکن یکی از لازمه‌های اصلی در صنعت ساختمان سازی می‌باشد و اگر در این خصوص، زمینی با زیر ساخت مناسب در اختیار مهندسان مجرب و سازندگان داخلی قرار گیرد، قطعاً و بدون تردید شاهد موفقیت روزافزون در این بخش خواهیم شد. لذا به منظور دستیابی به اهداف، مستلزم همکاری صمیمانه دولت می‌باشد که در این زمینه، مسکن مهر به عنوان طرح اصلی دولت نهم در تأمین نیاز مسکن مردم مطرح گردید و هدف از طرح مسکن مهر خانه دار کردن قشرهای کم‌درآمد که طبق آن دولت با واگذاری قطعه زمین رایگان سعی کرد مسکن سازی را تشویق کند و در نتیجه باعث کاهش قیمت مسکن خواهد شد. طرح مسکن مهر در بودجه سال ۱۳۸۶ آغاز شد و سپس بر مبنای قانون ساماندهی و حمایت از تولید و عرضه مسکن، به صورت پیوسته در دستور کار دولت قرار گرفت هرچند که این طرح در حقیقت شامل اجاره بلند مدت زمین جهت احداث مسکن است و در طرح جامع مسکن نیز پیشنهاد شد.

از آنجایی که مبنای اصلی مسکن مهر بر این امر مبتنی است که ارزش

تهیه زمین مناسب برای مسکن یکی از لازمه‌های اصلی صنعت ساختمان سازی می‌باشد و اگر در این خصوص، زمینی با زیر ساخت مناسب در اختیار مهندسان مجرب و سازندگان داخلی قرار گیرد، قطعاً و بدون تردید شاهد موفقیت روزافزون در این بخش خواهیم شد

دانشگاه های داخلی کشور با ارائه مدارک معتبر بین المللی اشاره کرد تا از توانمندی های داخلی به اهداف مطلوب در صنعت ساختمان سازی دست یافت و به منظور اجرایی شدن این مهم، باید به تعامل و همکاری سیستم آموزشی و دانشگاهی با سازمان های مرتبط با موضوع مانند عمران، شهرسازی، شهرداری، نظام مهندسی و غیره جهت ایجاد اشتغال پایدار و همچنین با بکارگیری مجریان ذی صلاح و نظارت صحیح منجر به بهبود کیفیت اهداف مورد نظر در این صنعت توجه نمود. در این زمینه، سازمان نظام مهندسی ساختمان به جهت تحقق قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان مصوب سال ۱۳۷۴ به صورت رسمی تأسیس گردید و برای مرتفع کردن موارد در نظر گرفته شده در قانون نظام مهندسی و کنترل ساختمان اهداف ذیل را مطرح نموده:

۱) مهندس فنی و متخصص ساختمان در رأس هرم سازندگی قرار گیرند و صاحبان مهارت های فنی در سطوح میانی و کارگران فنی، بدنه هرم فنی ساخت و ساز ساختمان سازی در ایران را تشکیل دهند.

۲) ایجاد یک جامعه حرفه ای مولد ثروت، رفاه، دانش و هنر برای اعضای آن.

۳) مراقبت از ایمنی، بهداشت و آسایش محیط های مسکونی و مدیریت خردمندانانه توسعه سالم فضا های زیستی به کمک مهندسان طراح و نظارت کلی سازمان نظام مهندسی ساختمان.

۴) ارتقای توان سازندگی و نوآوری در صنعت ساختمان در سطح ملی و منطقه ای و ایجاد بستری برای رقابت های بین المللی.

دیگر مولفه مهم می توان انتخاب مصالح ساختمانی مناسب و استاندارد اشاره نمود و باید به اهمیت موضوع بکارگیری مصالح داخلی با کیفیت و عدم استفاده از اجناس بی کیفیت وارداتی توجه نمود. از آنجایی که مصالح ساختمانی مختلف، ابزاری پایه در ساخت یک بنا یا سازه می باشد به طوری که هیچ ساختمانی وجود ندارد که بدون استفاده از پایه ترین مصالح ساخته شود. علاوه بر این، کیفیت ساخت هر ساختمان به مصالح استفاده شده در آن بستگی دارد. بدون شک انتخاب و استفاده از مصالح ساختمانی مناسب تأثیر چشمگیری در کیفیت ساخت سازه های مختلف دارد و اهمیت این مصالح به اندازه ای است که یک گروه هر چقدر هم حرفه ای باشد در صورت استفاده از مصالح نامرغوب، نمی تواند سازه با کیفیتی بسازد و ساختمان تولید شده احتمالاً با مشکلات بسیاری مواجه خواهد شد. بنابراین در مجموع همگی مولفه های مذکور منجر به واگذاری مسکن با قیمت های واقعی، مناسب و بدون واسطه ها در کشور خواهد شد.

وی در خاتمه گفتگو بر تشدید نظارت و همکاری دولت در این حوزه تخصصی را مورد تأکید قرار داد و اشاره نمود: موفقیت در حوزه مسکن و ساختمان سازی در سایه تلاش و کوشش صمیمانه و مضاعف بخش دولت محقق خواهد شد و اظهار امیدواری نمود تا در فضایی مناسب بتوان انواع خدمات را در صنعت ساختمان سازی ارائه داد.

وی در پایان از همکاری مسئولین و مجریان ماهنامه تقدیر و تشکر به عمل آورد و برای آنها سلامتی و موفقیت روزافزون آرزو کرد.

زمین، بخش قابل توجهی از هزینه تمام شده مسکن را به خود اختصاص می دهد. این سهم در کل کشور در در دهه اخیر برابر ۴۵ درصد بوده است، لذا در استان تهران این سهم به حدود ۶۰ درصد بالغ می شود؛ بنابراین با حذف یا کاهش ارزش زمین از هزینه تمام شده مسکن، می توان تا حدود زیادی هزینه مسکن را کاهش داد؛ بنابراین طرح مسکن مهر بر اجاره بلند مدت زمین جهت احداث مسکن مبتنی می باشد. اما نکته مهم آن است که ارزش زمین در شهرهای مختلف دارای اختلافاتی فاحش دارد. به عبارت دیگر ارزش زمین در کلان شهرها رقم بسیار بالایی است و به همین دلیل مسکن مهر در کلان شهرها (در حقیقت شهرهای جدید مجاور کلان شهرها) جوابگو خواهد بود و البته این امر خود موجب افزایش تمایل به مهاجرت به این شهرها خواهد شد. بر این اساس، در طرح ساخت مسکن مهر سه نوع مشخص از نظر سازنده وجود دارد:

الف) ساخت توسط دولت (مسکن مهر دولت ساخت):

در فاز اولیه طرح ساخت مسکن مهر، دولت به صورت مشخص، خود سازنده مسکن مهر بوده و با انتخاب پیمانکاران و نظارت های رایج ساخت و ساز در نحوه اجرای کار نظارت می شود.

ب) ساخت توسط تعاونی ها (مسکن مهر تعاونی ساز):

پس از مدتی دولت سیستم یکپارچه اجرا و نظارت خود را به بخش خصوصی منتقل کرده و با قراردادن زمین های محدوده مسکن مهر به تعاونی ها صرفاً خدمات خود را به ارائه نقشه و نظارت تقلیل می دهد.

پ) ساخت توسط افراد (مسکن مهر شخصی ساز):

در این طرح، مسکن مهر به افراد متقاضی ساخت واگذار شده تا با سرمایه بخش خصوصی نسبت به ساخت مسکن مهر اقدام نمایند.

در این طرح نیز ارائه نقشه و نظارت از کارهای دولت محسوب می شود. لذا در این نوع طرح، زمین به عنوان آورده دولت در این مشارکت با قیمت متناسب منطقه محاسبه و در ارزیابی ها منظور می شود. البته از نظر برخی کارشناسان، ساخت و ساز مسکن مشکل تر از آن است که از عهده بعضی از شرکت تعاونی ها و افراد عادی برآید، بنابراین برای تکمیل طرح، دولت در سال ۱۳۸۹ طرح مسکن زوج های جوان را ارائه داد. بر این اساس، ارائه طرح ساخت مسکن برای زوج های جوان با هدف خانه دار کردن زوج های جوان بوده و فرصتی مغتنم برای تولیدکنندگان و سازندگان مسکن مطرح گردید. این طرح در اتحادیه تعاونی های عمرانی و انبوه سازی تهران طراحی و در کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی مطرح و توسط دولت مورد حمایت قرار گرفت. بنابراین، طرح مذکور بیشتر در جهت تأمین مسکن جوانان و زوج های جوان در نظر گرفته شده زیرا در حال حاضر یکی از اصلی ترین معضل جوانان موضوع ازدواج است که پیش رو دارند و پس از آن تأمین مسکن ارزان می باشد. از این رو با توجه به دغدغه تأمین مسکن با قیمت مناسب این طرح در دستور کار اتحادیه قرار دارد.

در راستای آموزش و بکارگیری مهندسان و کارشناسان مجرب باید به گسترش و ارتقای کیفیت سطح علمی در

موفقیت در حوزه مسکن و ساختمان سازی در سایه تلاش و کوشش صمیمانه و مضاعف بخش دولت محقق خواهد شد

پایان

موسسه حقوقی بین المللی عدالت گستر

- قبول کلیه دعاوی حقوقی و کیفری، ثبتی و شهرداری
- کلیه دعاوی خانوادگی (مهریه، نفقه، حضانت، طلاق)
- تنظیم کلیه قراردادهای حقوقی و تجاری
- قبول داور در انواع قراردادها و اختلافات اشخاص (حقیقی و حقوقی)
- وصول مطالبات چک، سفته، بسات و...



احقاق حق شما وظیفه ما است
مشاوره: فقط با هماهنگی قبلی



محمود محمدی مدیر عامل هلدینگ سرآمد نوین رستا:

عدم توجه به ظرفیت، توانمندی و نیازهای نیروی انسانی
پاشنه آشیل سازمان هاست



محمود محمدی معتقد است علیرغم تغییرات و تحولات شگرف و پرشتاب فناوری ها در دنیا، سنگ زیربنای هر سازمانی یا شرکتی سرمایه‌های انسانی به ویژه رهبران و مدیران آنهاست و مهمترین عامل در رشد و بالندگی آنها، توجه به ظرفیت‌ها، توانمندی‌ها و نیازهای سرمایه‌های انسانی آن سازمان یا شرکت می‌باشد که بطور رسمی بایستی مورد پالایش قرار گیرد و جوانتر گردد. با اتکا به ظرفیت جوانان دانشمند و توانمند می‌توان مشکلات را حل

کرد چه در سطح ملی، چه سازمانی و چه در سطح یک شرکت.

محمود محمدی هم اکنون مدیرعامل هلدینگ رستا می‌باشد که تجربیات گرانبهای ایشان در عرصه‌های مدیریتی خصوصا کارکردن با جوانان، ما را بر آن داشت تا با ایشان به گفتگو بنشینیم، از این رو شنیدن این صحبت‌ها برای مخاطبین عزیز خالی از لطف نیست.

و ایمان قلبی به مدیران، کارمندان و کارگران چگونه در شرکت شما شکل گرفته است؟

با توجه به سابقه مدیریتی که در شرکت‌های مختلف داشته‌ام، اعتقادم بر این است که در حوزه‌های مختلف باید بر روی جوانان تکیه کنیم. اگر به پیشرفت کشور در حوزه‌های پزشکی، نظامی و دفاعی نگاه کنید متوجه خواهید شد که مسئولین در این بخش‌ها به جوانان اعتماد کرده‌اند و مشکلات کشور رفع شده است. اما متأسفانه در حوزه اقتصادی به توانایی نسل جوان امیدنداریم و از آنان کمک نمی‌گیریم که ضرر و خسران زیادی به کشور تحمیل شده است. باور ذهنی و اعتقاد به توانایی منابع انسانی باعث رشد شرکت پتروموم است.

*** آیا در حوزه نفت و انرژی اعتمادسازی به نسل جوان وجود دارد؟**

بنظرم باید به شرکت‌ها و دستاوردهای ایرانی بیشتر اعتماد کنیم تا نتیجه مطلوب حاصل شود. برای مثال در صنعت نفت در حوزه‌های مختلف با گرایش‌های سیاسی به جوانان در حوزه ساخت کاتالیست‌ها اعتماد نمی‌شود. در حال حاضر یک نمونه کاتالیست، توسط تیم فنی شرکت طراحی شده و با توجه به گذراندن تمامی تست‌های استاندارد و جلسات مختلف دفاعیه فنی هنوز وارد تصمی گیری نهایی توسط مدیران ارشد نفت و انرژی برای ورود به بازار نشده است و استفاده از آن بلا تکلیف است.

*** به نظر شما چرا از ورود کاتالیست ساخته شده توسط شرکت شما به بازار جلوگیری می‌کنند؟**

بسیاری از مدیران ترس از اتفاق ناخوشایند آینده دارند. حتی با ساخت کاتالیست، قیمت‌های ارائه شده باعث جلوگیری از خروج ارز خواهد شد اما سیستمی که باید واردات ما را کنترل کند نسبت به این موضوع بی تفاوت است و اجازه می‌دهد تا افرادی آن را وارد کنند که این ظلم به تولید و شرکت‌های خصوصی است.

*** چالشی که برای شما و شرکت‌های مشابه وجود دارد چیست؟**

نحوه تخصیص پروژه‌ها بر مبنای صلاحیت نیست بلکه بر اساس ارتباطات است که در اینصورت حقوق بسیاری از شرکت‌ها تضییع می‌شود و انتظارمان این است که پروژه‌های دولتی به حق و طی برگزاری مناقصه‌های دقیق و روند قانونی درست به شرکت‌های

*** بفرمایید هلدینگ رستا در چه زمینه‌هایی فعالیت دارد؟**

این مجموعه شامل چندین شرکت در داخل و خارج از کشور می‌باشد که به معرفی اجمالی آن می‌پردازم. یکی از این‌ها شرکت پترو موم انرژی می‌باشد که در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی به عنوان یک شرکت EPC کار می‌کند و در حال حاضر پروژه‌های ساخت مخازن سقف ثابت و شناور در پالایشگاه تهران در دست اجرا دارد. با توجه به ارزیابی در رضایت کارفرما از عملکرد ساخت این مخازن و ساخت پایپینگ به میزان ۵۰ هزار دیالینچ نیز به این شرکت واگذار شده است. علاوه بر موارد مذکور، در پتروشیمی زنجان نیز پروژه‌ای شامل ساخت ۶ مخزن در حال اجرا هستیم. ضمناً شرکت پترو موم انرژی بنا به ضرورت وارد حوزه بازرگانی نیز شده است و شرکتی را با این اسم در ارمنستان ثبت و فعالیت‌هایی در زمینه لوازم پزشکی و دندان پزشکی شروع کرده ایم. شرکت دیگری در بندرانزلی بنام کسب و کارهای کشاورزی مارال کاسپین راه اندازی کردیم که در زمینه ماشین آلات و تجهیزات کشاورزی و همچنین طرح‌هایی را در خصوص کشت فراسرمینی در دست آماده سازی و اجرا دارد. دو شرکت دیگر نیز در امارات در زمینه مصالح ساختمانی و مواد غذایی راه اندازی کردیم که در حال حاضر علاوه بر فعالیت‌های فوق‌ترکز بر روی صادرات به کشور غنا داریم و به دنبال ایجاد یک نمایشگاه دائمی از محصولات از قبیل ماشین آلات و تجهیزات کشاورزی، اوره تیر و سیمان و قیر هستیم که تحقیقات میدانی در غنا و همچنین مذاکرات و توافقاتی با تولیدکنندگان داخلی در این خصوص داشته ایم.

*** چه عواملی را باعث توانمند بودن شرکتتان می‌دانید؟**

با توجه به داشتن سابقه خوب تیم فنی و اجرایی، شرکت آمادگی اجرای مخازن و پایپینگ در داخل و خارج از کشور را داراست. در اجرای پروژه‌ها همیشه رضایت‌مندی کارفرما را به دنبال داشته‌ایم و به جرات می‌توانم اذعان کنم که شرکت در قبال تعهدات خودش کوتاهی نمی‌کند و همیشه با قیمت مناسب، زمان تحویل به موقع و بالاترین کیفیت با دیگر همکاران در حال رقابت هستیم و خدارا شکر تا به الان در پروژه‌ها اصلاحی نداشتیم و با اتکا به پتانسیل، خودباوری و ظرفیت بالای فنی و مهندسی پروژه‌ها را پیش برده ایم.

*** در صحبت‌هایتان به خودباوری اشاره کردید. اعتمادسازی**

درخشان ترین تصمیمات برای حوزه جوانان چه بوده است؟

خاطر همست زمانی طرح مشاوران جوان در کشور مطرح شد و من نیز در یکی از مجموعه‌ها مامور به انجام این وظیفه خطیر شدم. در آن دوران بنا به مسئولیتی که در صنایع دفاعی داشتم ۵۰ نفر از جوانان در صنایع مختلف کشور را دور هم جمع کردم و با به کارگیری مدیران باتجربه، دانش و تجربیات آنان را به جوانان انتقال دادیم و در کنار مباحث اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و ... سعی داشتیم رشد متوازی در جوانان بوجود بیاوریم که با عنایت خدا در حال حاضر همه آنان از مدیران ارشد در پستهای مهم مدیریتی کشور هستند.

چالشی که در کشور وجود دارد این است که بین صنعت و شاخصه های علمی کشور فاصله زیادی وجود دارد و عمدتاً فارغ التحصیلان وقتی وارد بازار کار می‌شوند علمشان با جریان صنعت تطابق ندارد، به نظر شما این چالش را چگونه می‌توان برطرف کرد؟

در ابتدا باید این موضوع مهم را ریشه یابی کرد، وقتی از آموزش حرف می‌زنید دارای فرآیند و مراحل است که اصلی ترین آن نیازسنجی است. دانشگاه و رشته‌های تحصیلی در چنددهه اخیر هیچکدام بر مبنای نیازسنجی پیش نرفته اند و دانشگاه‌ها و مراکز علمی فقط از لحاظ کمی و کیفی بدون توجه به نیازهای جامعه رشد کرده و برصندلی‌ها افزوده شده است. در حال حاضر باتوجه به اینکه توسعه ربطی به نیازمندی‌ها نداشته است دانشگاه‌های دچار ضررهای زیادی شده‌اند. مباحثی که در دانشگاه تدریس می‌شود در مرز دانش است و مباحثی که در صنعت و بازار وجود دارد تجربی است. نبود حلقه واسطه که رابطه ای بین دانشگاه و صنعت باشد وجود ندارد و دانشجو بصورت تئوری وارد بازار کار می‌شود و هیچ حسی نسبت به صنعت ندارد. به گفته بسیاری از

مخاطب واگذار شود که اگر مجموعه اقدامات براساس صلاحیت پیش برود منافع ملی تامین می‌شود.

* نقاط قوت شرکت پتروموم انرژی را در چه می‌بینید؟

همانطور که اشاره کردم تربیت منابع انسانی از مهمترین نقاط قوت شرکت است و دلیل اهمیت نیروی انسانی این است که نقش کلیدی را در توسعه، تقویت و تغییر فرهنگ شرکت‌ها ایفا می‌کند. اگر بتوان در نیروها انگیزه ایجاد کنیم با جان و دلشان کار می‌کنند و خروجی محصولات نیزدلی خواهد بود. عدم توجه به نیروی انسانی پاشنه آشیل سازمانهاست.

* آیا به مقوله صادرات فکر می‌کنید؟

عمده تمرکز شرکت در ساخت مخازن است اما بر روی توانمندی و تخصص تیم اجرایی در بیرون از کشور در حال فکر کردن هستیم و با کشورهای الجزایر، تانزانیای، امارات و عمان ارتباط لازم را گرفته ایم و طی مذاکرات خوبی که با آنها داشته ایم از سال ۱۴۰۳ پروژه‌های دریافتی از آنان را اجرا خواهیم کرد. در صورت استفاده از ظرفیتهای داخلی منافع و ارزآوری برای کشور حاصل خواهد شد.

باید زبان جوانان را شناخت و از توانمندی و ظرفیتهایشان با آنان صحبت کرد. بایستی نیاز نسل نو را شناسایی و برای رفع آن تلاش کنیم و نسل‌ها را با یکدیگر مقایسه نکنیم. نسل فعلی پراز هوش و استعداد است و اگر درست با آنان رفتار کنیم قطعاً اثرات خوب را خواهیم دید. اگر جوانان صداقت را در رفتار ما درک کنند پای کار خواهند آمد.

* با توجه به سوابق مدیریتی تان، یکی از

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم





سیستم کلان
مدیریتی در کنار
حمایت از تولید و
صدور مجوزات، کیفیت
محصولات وارداتی را
مدیریت کند چونکه
کیفیت محصول یکی
از بحث های مهم
در صنعت نفت و گاز
است، وقتی نتوانید
کیفیت را اندازه گیری
کنید، نمی دانید چه
هزینه ای برای چه
کالایی پرداخت می
کنید، در خصوص
کالاهای خارجی نیز
وقتی نتوان کیفیت آن
را دقیق اندازه گیری
کرد، در واقع به نوعی
آن صنعت با چالش
جدی روبه رو می شود.

کارشناسان ساختاری باید بین دانشگاه و صنعت ایجاد شود اما من با این موضوع کاملاً مخالفم چراکه ایجاد ساختار و سازمان مشکلات را بیشتر می کند، برای حل مسئله باید نگاهها تغییر کند و اساتید باید نسبت به مسائل کشور در حوزه های تولید و صنعت آگاهی کامل داشته باشند و این مشکلات را به جامعه دانشجویی منتقل کنند.

* تعریف شما از موفقیت چیست؟

موفقیت برای جوانان این است که چند عامل در کنار هم قرار بگیرند تا موفقیت حاصل شود. شناسایی استعداد، داشتن علاقه به حوزه مربوطه و تسلط بر دانش آن حوزه می تواند از عوامل موفقیت یک فرد باشد و اگر تجربه در کنار تلاش و خودانگیزی قرار بگیرد موفقیت قطعی است. موفقیت سازمانی این است که هر شرکتی اهداف و ماموریت های تعریف شده دارد و اگر سازمانی در چارچوب قواعد حرکت کند و به اهداف مطلوبش برسد موفقیت برایش حاصل شده است.

* توصیه شما به نسل جوان چیست، خیلی ها

براین باورند که نسل جدید نصیحت پذیر نیست؟

با نصیحت کاملاً مخالفم چراکه نصیحت کردن یک کار تربیتی نیست و راههای دیگری وجود دارد. در وهله اول باید زبان آنان را شناخت و از توانمندی و ظرفیتهایشان با آنان صحبت کرد. بایستی نیاز نسل نو را شناسایی و برای رفع آن تلاش کنیم و نسل ها را با یکدیگر مقایسه نکنیم. نسل فعلی پراز هوش و استعداد است و اگر درست با آنان رفتار کنیم قطعاً اثرات خوب را خواهیم دید. اگر جوانان صداقت را در رفتار ما درک کنند پای کار خواهند آمد. این طرز فکری که درباره نسل جوان وجود ندارد کاملاً بی اساس است چراکه شهدای مدافعین حرم همگی از نسل نو هستند و باید پذیرفت عمده آسیبهای اجتماعی که جوانان با آنان روبرو شدند بخاطر غفلت مسئولین است. مدیریت جهان بر روی مدیریت افکار عمومی است و از طریق شبکه های اینترنت و اجتماعی توانسته ماموریت خودش را انجام دهد اما ما همچنان نسبت به این موضوعات غفلت داریم.

* کلام آخر...

بسیاری از مسئولین از فرهنگ سازمانی غفلت دارند، فرهنگ سازمانی شامل سه لایه زیرین، میانی و رویی است. لایه زیرین شامل بارورها، اعتقادات و اصول پذیرفته شده است و لایه رویی شامل نمادها، خروجی و ظواهر است. در فرهنگ سازمانی لایه میانی حلقه مفقوده است و برای رفع آن نیازمند تعریف سیستم، ضوابط و نظامات هستیم.



مدیرعامل کارگزاری بیمه پالایش نفت:

**صنعت بیمه نیازمند یک
استراتژی بلند مدت است**

همگام با پیچیده تر و تخصصی تر شدن زمینه‌های مختلف در زندگی، نیاز به متخصصان حرفه‌ای برای برخورد عاقلانه با مسائل و مشکلات زندگی، بیش از پیش احساس می‌شود. در عرصه بیمه نیز که امروز صنعتی پیچیده محسوب می‌شود، یک کارشناس آگاه به علوم بیمه لازم است که در کنار آشنایی با انواع خدمات بیمه در یافتن بهترین بیمه به بیمه‌گذار کمک کند. انتخاب بیمه مناسب در بسیاری از موارد برای بیمه‌گذار ساده نیست. کارگزار رسمی بیمه این کار را برای بیمه‌گذار ساده می‌کند و او نقش نماینده و مشاور بیمه‌گذار را داشته و بهترین نوع بیمه با بالاترین کیفیت را به او پیشنهاد می‌دهد. به همین بهانه به سراغ طایفه طلوعی مدیرعامل کارگزاری بیمه پالایش نفت، مشاور و مدرس بیمه و عضو اتاق مشترک بازرگانی ایران و گرجستان رفته‌ایم تا بیشتر با صنعت بیمه صنایع آشنا شویم.

* صنعت بیمه یکی از صنایع مهم دنیاست، شما چطور وارد صنعت بیمه شدید؟

در دانشکده علوم اقتصادی (خوارزمی کنونی) مدیریت بیمه را گذارنده‌ام و از وقتی یادم هست بدنبال قبول و عبور از چالش‌های زندگی بودم و با آنها مواجه شدم. در سال اول تحصیل با هدف مواجه شدم با سختی‌های کاربیمه به یک نمایندگی بیمه مراجعه کرده و پیشنهاد دادم برایشان رایگان کار کنم. پس از کسب تجربه اولیه اینبار بدون ترس از عدم مهارت برای هلدینگ‌های بزرگ که واحدهای بیمه خاص داشتند فرم اعلام آمادگی برای اشتغال ارسال کردم و بعنوان اولین پرسنل بیمه در گروه بهمن انتخاب شدم. پس از آن در هلدینگ مهر اقتصاد ایرانیان که تنوع شرکتهای زیرمجموعه زیادی داشت بعنوان مدیر مشغول به کار شدم تا اینکه به این نتیجه رسیدم که انگیزه بالایی برای مستقل شدن دارم و وارد حوزه صنعت بیمه صنایع شدم.

* از چه سالی نمایندگی کارگزاری را دریافت و چرا آنرا انتخاب کردید؟

در سال ۸۹ بعنوان نماینده برتر بیمه آسیا در بین نمایندگی‌های حقیقی انتخاب شدم و در سال ۹۳ موفق به اخذ مجوز فعالیت رسمی به عنوان کارگزار و با کد ۸۷۴ از بیمه مرکزی ج.ا.ا. گردیدم. براین باورم که برای رسالتی به دنیا آمده‌ام و کارگزاری به من این امکان را می‌داد که برای احقاق حق بیمه‌گذاران با شرکتهای بیمه‌گر وارد چالش بشوم و حق و حقوقشان را دریافت کنم.

* آیا فکر نمی‌کردید که حوزه صنعت برای شما سخت باشد؟

با شعار کار سخت برای انسانهای بزرگ است می‌توان انگیزه گرفت که برای بزرگ شدن باید بیشتر تلاش کرد و هیچ وقت با تنبلی نمی‌شود راهی را پیمود. صنایع تولیدی علی‌الخصوص در بحث انرژی از کمبود دانش بیمه‌ای که در کشور کاربردی و به اصطلاح بومی سازی شده با شرایط و عرف صنعت در کشور رنج می‌برند، چراکه تعریف و صدور بیمه‌های متناسب با نیازهای هرکدامشان منحصر به فرد است و این نیاز مادامی که قراردادهای بیمه از روی استانداردهای اتحادیه اروپا و بعضاً به زبان لاتین در اختیارشان قرار گیرد برطرف نخواهد شد. همچنین دوره‌های آموزشی تخصصی برای یادگیری این نوع از بیمه‌ها در کشور یا بصورت رسمی وجود ندارد یا اگر هم برگزار شود بصورت تئوری و غیر کاربردی است. تصمیم گرفتم صرف نظر از آموزشهایی که طی تحصیل دیده‌ام از دوره‌ها و منابع بین‌المللی استفاده نموده و پس از توانمندی در این حوزه تخصصی خود را در اختیار صاحبان صنایع داخلی بگذارم تا وجود بیمه در کنارشان با القای امنیت به آنها حال بهتری بدهد. در ابتدای کارم در این حوزه ورود و پذیرش من به صنایع تخصصی بسیار سخت انجام می‌شد و چون اولین بار بود که اتفاق می‌افتاد نیاز به عرف شکنی داشت که خدراشکر به خوبی انجام شد.

متن بیمه‌ها بصورت لاتین است و هریک از کلمات قابلیت تفسیر دارند و صنعت بیمه نیازمند به روزرسانی شدن است. بیمه‌ای که تحت اتحادیه اروپاست تورم بالا برایش قابل درک نیست و در مجموعه بیمه مرکزی نیازمند مدیران شجاع هستیم تا خواب چندین ساله شکسته بشود و طبق اقتصاد و صنعت ایران بیمه‌ها براساس استاندار و چارچوب کشور خودمان نوشته شود.

مکرر مدیران در شرکتهای بیمه موجب می شود خسارتهای سنگین تغییر استراتژی مدیران مختلف، اول به خود شرکت بیمه گر و سپس به کل صنعت بیمه وارد گردد. اینکه یک مدیر پس از پایان دوره مدیریت، بجز رزومه خوب یا بد متحمل پاداش یا جریمه خاصی به دلیل نوع عملکرد و سیاست گذاری خود نمی باشد عادلانه نیست.

* آیا کل بیمه ها طبق یک روتین خاص نوشته می شود؟

بله. جالب است بدانید بیمه نامه های گروه انرژی که زیر مجموعه بیمه های مهندسی می باشند، هنوز در قالب فرمت لاتین مونیخ ری ارائه و عرضه می شود که نگرانی از تفسیر یا تعبیر اشتباه از شرایط آن که ناشی از عدم تخصص و مهارت کافی بوده و به ناچار برخی شرایط آن که تابع ثبات اقتصادی در کشورهای عضو اتحادیه اروپا می باشند. ریسک ناشی از تغییرات، ارزش سرمایه ناشی از تغییرات، نرخ ارز در کشور و عدم امکان استفاده از تجهیزات دسته اول در بخشهایی از صنایع می باشد دیده نشده است. یکی از مشکلات مهم در بیمه ها تغییرات سرمایه است و بیمه ها در هنگام صدور یک عددی دارد اما در پایان سال تغییر می کند که در نتیجه با وجود تورم صنایع همیشه دچار کم بیمه شدگی هستند.

* چرا؟

در کشور تورم در حال پیشرفت داریم و قیمتها ثابت نیستند. کلیه بیمه های صنعتی الگوبرداری شده از کشور دیگر هستند که شرایط اقتصادی و صنعتی آنها با ما فرق می کند و این باعث ایجاد معضلات و خسارتهای غیرقابل جبران به صنعت شده است که در صورت بروز خسارت، بیمه گر توان جبران آن را ندارد چون در ابتدا با نرخ کمتری قرارداد بسته شده است و همچنین خیلی از دستگاهها از استاندارد تولیدکننده خارج شده است و عملا پوششی برای آن صنایع نیست و وظیفه بیمه مرکزی این است که در حوزه صنعت بیمه های مربوطه طبق صنعت و اقتصاد کشور خودمان براساس تورم تعریف کند.

* وظیفه کارگزاری بیمه در تامین خواسته های

بیمه گذار چیست؟

قبل از صدور بیمه نامه، باید جمع آوری داده همراه با یک تیم تخصصی صورت بگیرد و عملیات کارشناسی انجام شود. بسیاری از بیمه گذارها بعد از تحمیل خسارتهای فراوان به کارگزاری مراجعه می کنند که در آن شرایط تنها راه حل ما دفاع از حقوق آنها در چارچوب بیمه نامه موجود است که قبل از مشورت ما تهیه و صادر گردیده است و تا حدود زیادی دست ما بسته خواهد بود که متاسفانه این عرف بین برخی صنایع جاافتاده که هنگام تحلیل ریسک و تهیه بیمه نامه از نمایندگان کمک می گیرند که تخصص و تجربه کافی در آن رشته خاص را نداشته و صرفا با ارائه نرخ حق بیمه کمتر در مناقصه هایی که یک مرحله ای

* بعنوان کسی که تجربه نمایندگی بیمه داشتید، برخورد

شرکتها و صنایع با شما چگونه بود؟

همیشه سعی کرده ام طرفین مذاکره را متقاعد یا بعضا ملزوم نمایم که فارغ از جنسیت و یا تکیه بر توانایی و اطلاعات فنی من در زمینه کاری ام با من همکاری نمایند. مهمترین تخصص من قبل از کارشناسی بیمه و ارزیابی ریسک، مدیریت ارتباطات سازمانی صحیح و ماندگار می باشد چراکه در صنعت بیمه نحوه گرفتن، ارتباطات و مدیریت حفظ و ارتقای آن بسیار مهم است. باید بگویم که در این سالها متاسفانه گاهی با مدیران و افرادی بیمارگونه مواجه شده ام اما در نهایت دقت آنها را مدیریت کرده ام و این نکته را به بانوان در عرصه فروش بیمه گوشزد می کنم که هیچ وقت هیچ قرارداد بیمه ای را قبول نکنند، اگر وجه تمایز شما از نظر خریدار بیمه با سایر فروشندگان صرفا جنسیت و ظاهر شما بوده است و ...

* در حوزه صنعت بیمه نقش بانوان پررنگ تر است.

این می تواند یک فرصت و تهدید باشد نظر شما در این باره چیست؟

آهی می کشد و می گوید "متاسفانه در بخش فروش دید ابزاری به بانوان بیشتر است و این ادعای تاسف برانگیز قابل اثبات با یک سوال ساده است؛ چرا با قبول اصل توانمندی بانوان در این صنعت به دلیل صبر بیشتر و نکته بینی و دقت بالاتر از آنها در سطوح مدیریتی و مدیران ارشد بیمه کمتر استفاده می شود. اما کاملا مشهود است که مشکلات خرید به واسطه ظاهر و جنسیت بعد از پروسه فروش گریبانگیر شرکت شده و به جای رشد و ترقی مجموعه ها را به حاشیه خواهد برد. حال من در صنایع خوب است چراکه در در مدیران و کارکنان صنعتی علی رغم عدم حضور مشهود زنان، دید جنسیتی تقریبا وجود ندارد.

* وارد حوزه تخصصی شما بشویم. آیا فرآیند همگام

سازی نیازهای صنعت با بیمه نامه ها رشد کرده است؟

نخیر. نیازهای صنعت با بیمه نامه های روتین نوشته شده است. با رشد صنعت، بیمه رشد نکرده است که اینها نیازمند تغییر و تحول هستند. هر تغییر واژه و کلمه احتیاج به یک روند طولانی و سخت و بحث نظارت و اصلاح روند به اندازه حل مشکلات موجود پویا نمی باشد که بیمه مرکزی هم در این قضیه خیلی فعال نیست و بحث نظارت هم بخوبی صورت نمی گیرد.

* وظیفه بیمه مرکزی چیست؟

صراحتا باید بگویم که بیمه مرکزی نیازمند مدیران شجاع است که روند خواب چندین ساله را بشکنند، دوباره قانون گذاری و اصلاحات را انجام دهند و از قضاوت شدن نترسند. صنعت بیمه نیازمند یک استراتژی بلند مدت است و تغییر

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم



که در آن بازه زمانی بیشترین نیاز را به من داشت را انتخاب کردم.

* خوشایندترین روز کاریتان؟

در یکی از مناقصه‌های شرکتهای زیر مجموعه یک گروه نظامی که دارای مقررات سخت و پیچیده ای بود شرکت کردم. با توجه به اینکه شناخت کافی از من نداشتند امیدی به برنده شدن نداشتم ولی در کمال ناباوری مدیران مجموعه به دلیل بررسی توانایی فنی و اجرا با مطالعه رزومه کاری، تیم ما را بعنوان مجری انتخاب کردند. آن زمان و از آن به بعد هم قبل از منافع مالی ناشی از گرفتن قرارداد بزرگ، حس برنده شدن در آن پروژه برای من لذت بخش تر بود چراکه قرار گرفتن در یک آزمون بزرگ چالشی برایم بود تا خودم را در صنعت بیمه اثبات کنم.

* تعریف شما از موفقیت چیست؟

موفقیت یعنی ردپای خوبی در مسیر حرکت زندگی از خود بجا بگذاریم. بهترین نتیجه از کل زندگی از نظر من این است که تاثیر مثبتی در زندگی اطرافیان و افراد جامعه و همه مردم بتوانیم بگذاریم.

* پیشنهاد شما به نسل جوان چیست؟

پیشنهادم این است که از کار زیاد و سخت ترسند و پیشنهاد اصلی رو به نسل فعلی جامعه که مدیران نسل جوان هستند می‌کنم که به هوش و استعداد آنان احترام بگذارند و با ادبیات و زبان خودشان با آنان رفتار کنیم و تربیت آنها را با چارچوب نسل گذشته انجام ندهیم. بایستی بزرگترهای صنعت از امروز فرهنگ حمایت و تشویق و تخصصی سازی نسل جوان را جا بیندازند و سپس خودشان شاهد تغییرات و تحولات زیبا در اقتصاد و صنایع خواهند بود.

* کلام آخر...

تصمیم بگیریم که بایکدیگر مهربان باشیم و بخشش و محبت را سرلوحه زندگی خود قرار دهیم.



پروژه کارشناسی و ارزیابی قبل از صدور بیمه نامه حذف شده است و تعدادی کارشناس فروش در بازار وجود دارند که با پایین آوردن نرخ بیمه ها، شروع به صادر شدن بیمه ها کرده اند که صنعت بیمه به سمت زبان ده شدن پیش رفته است. کارشناسی در مجموعه های بزرگ و تخصصی انجام نمی‌شود که بنده خدمات مشاوره را به شرکتهای پیشنهاد می‌دهم و بیمه متناسب با نیازشان را برایشان صادر می‌کنم.



و فقط با معیار عدد حق بیمه ارائه شده است انتخاب گردیده‌اند. متأسفانه بیمه های توسط افرادی که تسلط کافی به بیمه ندارند به شرکتهای واگذار میشود و حتی برخی از شبکه فروش کارمزد و درآمد حاصل از فروش خود را تا بخش زیادی به بیمه گذار تقدیم می‌کنند که فقط بتوانند کار را از سایرین بگیرند و پس از آن از پس جبران هزینه های ناشی از ارائه خدمات و سرویس دهی مناسب به بیمه گذاران بر نمی‌آیند و همین امر موجبات نارضایتی بیمه گذار را فراهم خواهد کرد.

* در کشور فرهنگ نادرستی در خرید بیمه وجود دارد، چه کار کنیم مردم بیمه را بعنوان شاخصه عامیانه مورد احتیاج قرار دهند.

در ابتدا نیاز به تبلیغات رسانه ای دارد که در این سالها نسبت به گذشته رشد خوبی داشته است. حمایت بیمه مرکزی با صدور و بستن قراردادهای توسط کارشناسان می‌تواند نقطه عطفی برای فرهنگ سازی صنعت بیمه باشد. گنجاندن کتب آموزشی و دوره های ویژه باعث شناخت مردم از بیمه خواهد شد که در اینصورت مانع ایجاد خسارت به فرد و سرمایه های کشور خواهیم شد.

* آیا از تعداد شرکت‌های بیمه‌گر در کشور موافقید؟

به نظرم بایستی سبد بیمه‌ای در کشور مدیریت شود. شرکتهای کوچک جمع شده و بصورت یک NGO از خدمات ارزیابی مستقل برخوردار باشند. همانطور که گفتم الگوبرداری درستی در صنعت بیمه انجام نشده است و شرکتهای با استراتژی قدرتمند کردن یکدیگر فعالیت نمی‌کنند که تحت قوانین یک NGO می‌توانند به این هدف دست پیدا کنند.

* آیا از فروش بیمه در فضای اینترنت موافق هستید؟

با تغییر استراتژی فروش موافقم چراکه تولد استارت آپها باعث رشد صنعت بیمه خواهد شد و قدرت انتخاب و مقایسه به مردم خواهد داد. اما در کشور فروش اینترنتی نامهربانانه با شبکه فروش شروع شد. افرادی با داشتن حمایت‌های ویژه و بعضاً با دسترسی به اطلاعات که بزرگترین سرمایه در صنعت بیمه است بدون داشتن مجوزات شروع به فعالیت کردند. اگر قرار بر فروش اینترنتی است باید عدالت رعایت شود و کل کارگزاری ها هم در شبکه فروش قرار می‌گرفتند و بصورت برخط خدمات می‌دادند.

* سخت‌ترین تصمیم در عمر بیمه‌ای تان چیست؟

هر سختی نوید یک قدرت است و با بزرگ شدن، خدا و دنیا را بزرگ خواهیم دید. بعد از تولد دخترم و گذشت ۵ ماه مرخصی زایمان به محل کار برگشتم. در آن دوران علاوه بر دوری از فرزند کوچکم بدلیل اینکه زیربار دادن شیرخشک به بچهام نرفتم و تا رسیدن به نوزادم دچار دردهای جسمی زیادی می‌شدم که مادران شاغل به خوبی از آن مطلع هستند و در کمتر رسانه ای از آن به سخن میان آمده است. لذا مادر بودن در آن بازه زمانی را به پیشنهاد دریافت پست مدیریت ترجیح داده و دو سال تمام را در کنار فرزندم ماندم.

* آیا الان از تصمیم ناراحت نیستید؟

خیر. در اولویت قراردادن و حمایت از سلامت جسمی و روحی فرزندی



متفا

مرکز توسعه و فرانشایزینگ ایران

Iran Franchising Development Center



گفتگوی اختصاصی با مدیر عامل هلدینگ متفا و شرکت پارسا تامین پر سام

**استفاده از تجربیات انسان‌های موفق
راهنمای بسیار جامع برای کارآفرینان است**

متفا
توسعه و فرانشایزینگ ایران
Iran Franchising Development Center



شکست طعم تلخی دارد و می‌تواند بسیار ناامیدکننده باشد اما باید بدانید که هر بار زمین خوردن پایان دنیا نیست و زندگی می‌تواند همچنان ادامه داشته باشد. پس خود را آماده یک جنگ واقعی با نابرابری‌های زندگی کنید چرا که سرانجام شیرینی پیروزی انتظارتان را می‌کشد

فضای گرافیک و دوربین یک آتلیه باز کردم و در سن ۱۸ سالگی پس از سالها تجربه دفتر خدمات مجلس را تاسیس کردم و کاسی خوبی را به راه انداختم.

-چطور شد که تغییر شغل داشتید.

قبل از تاسیس شرکت متفا چندین شغل را تجربه کردم. ابتدا با سرمایه محدودی که جمع‌آوری کرده بودم شروع به خرید و فروش اقساطی خط کردم و بعد بواسطه معرفی یکی از دوستانم با یک سرمایه‌گذار خط در خیابان جمهوری آشنا شدم که از ایشان ۵۰ خط بصورت قسطی به خریداران فروختم اما متاسفانه بعد از گذشت چندماه کلیه خطها مسدود شدند و خریداران از من شکایت کردند که در آن دوران جوانی بنده بدلیل فروش مال غیر محکوم و به دادگاه رفتم که قاضی حکم زندان برای مدت ۲۵ روز برایم صادر کرد که در پایان با پیگیری‌های پدرم و مجاب شدن قاضی مبنی بر مال باختگی از زندان آزاد شدم و چندسالی طول کشید که کلیه بدهی‌ها را تسویه کردم.

-چه زندگی هیجان‌انگیزی داشته‌اید،

چه درسی از آن روزها یاد گرفته‌اید؟

مثل همه افراد زندگی‌ام پر از فراز و نشیب بوده است و همه این مراحل را طی کرده‌ام، اما امروز با توجه به دانش و تجربیات گذشته سعی داشته‌ام که همه مراحل زندگی را بصورت یک رساله دریاورم و هر وقت به مشکلی برخورد کردم و می‌خواستم تصمیم‌بزرگی بگیرم به رساله خود برگردم.

مسعود خویینی یکی از کارآفرینان موفق است که از سنین کودکی بواسطه پدرش وارد حوزه کسب و کار شده است. او مدیرعامل هلدینگ متفا و شرکت پارسا تامين پرسام است که در عرصه مشاوره، برندینگ و فرانچایزینگ فعالیت می‌کند.

همچنین او بنیانگذار فست فود زنجیره‌ای ربوفود است که در خانواده‌ای پرجمعیت در جنوب تهران بدنیا آمده و در خانواده‌ای رشد کرده است که پدرش با وجود امکانات مالی و رفاهی مناسب از همان دوران کودکی با سختگیری‌های فراوان نقش مهمی در توسعه فکری و کسب و کار او داشته است که در ادامه گفتگویی با او داشته‌ایم که شما را به خواندن آن دعوت می‌کنیم.

-آقای خویینی، از وقتی که در اختیار

چرخ صنعت قرار دادید، متشکریم. لطفا خودتان و شرکت متفا را معرفی کنید.

من مسعود خویینی متولد ۱۳۶۱ مشاور برندینگ، کسب و کار و فرانچایزینگ هستم. سالیان زیادی در رده‌های مختلف شغلی در حوزه‌های متنوع فعالیت داشته‌ام و با توجه به اینکه پدرم یکی از کسبه‌های قدیمی منطقه در جنوب تهران بودند از کودکی با کسب و کار آشنا شده‌ام و جالب است بدانید از ابتدا به دنبال مستقل شدن بودم و همیشه چالشی بین من و پدرم وجود داشت و آن این بود که دوست داشتم جلوی مغازه پدرم بساط کنم اما پدرم اجازه نمی‌داد.

-به نوعی شما از ابتدا آمیخته با کسب

و کار بوده‌اید اولین کار خودتان را از کی شروع کردید؟

بله حق با شماست. ادبیات کسب و کار بواسطه پیشه پدرم با خانواده ما عجین شده بود و برای شروع کار یک زیرپله از پدرم اجاره کردم و بواسطه آشنایی با





خب لطفا بفرمایید که ایده متفا از کجا به ذهنتان

خطر کرد؟

با یک جستجو در گوگل آغاز شد. با دو برادر تولیدکننده در صنعت غذایی از استان مشهد آشنا شدم و با همکاری که با یکدیگر طی چندسال انجام دادیم دستگاههای خارجی را کپی و بصورت بومی سازی درمی آوردیم و به رستورانها و فست فودها می فروختیم که از اینجا وارد دنیای صنعت رستوران داری شدم که سپس به فکر خلق برند روفوفود افتادم.

خب بیشتر برایمان بگویید.

بعد از افتتاح روفوفود، حدود ۱۵ شعبه فست فود در تهران و کشور افتتاح شد که به یکباره با آمدن کرونا همه چیز به حالت قبل بازگشت و بخاطر تعطیلی رستورانها و فست فود در این سه سال بسیاری از شعبات جمع آوری شد که پس از کرونا روی برندینگ مطالعات زیادی انجام دادم که به یک مشاور کسب و کار، برندینگ و فرانچایزینگ تبدیل شدم.

لطفا فرانچایزینگ را برای خوانندگان

تعریف کنید.

فرانچایزینگ نوعی بازاریابی و توزیع است که در آن صاحب سیستم کسب و کار (فرانچایزر یا امتیاز گیرنده) به شخص یا گروهی از افراد (فرانچایزی یا امتیاز دهنده) حق اداره کسب و کار فروش یک محصول یا ارائه خدمات با استفاده از سیستم فرانچایزر را می دهد. ما در این حوزه به کسب و کارهایی که شاکله و استخوان بندی خوبی دارند کمک می کنیم تا شروع به توسعه و ایجاد شعبه های مختلف در شهرها کنند که بارها این شعبات را به نام فروشگاههای زنجیره ای و رستورانها در شهر دیده اید.

بعنوان یک مشاور، برندینگ و مشاوره بازاریابی چه

نقشی در کسب و کارها دارند؟

برندینگ در مجموعه شما باعث می شود که وفاداری و تعهد بلندمدت افزایش یابد و عوامل زیادی در امر برندینگ دخیل هستند (نام مجموعه، لوگو و یا حتی رسم الخط (فونت) مختص به مجموعه). در حوزه مارکتینگ و بازاریابی فروش کلید موفقیت سازمان در توسعه بازار است و سازمانها برای رشد و توسعه بازار خود به مشاوره مارکتینگ نیاز دارند و سازمانها و شرکت های تجاری برای رسیدن به سود بیشتر نیاز به تخصص و تجربه مشاور بازاریابی و فروش کسب و کار دارند.

سالهاست در عرصه برندینگ، در حوزه رستورانی و دیگر حوزهها فعالیت می کنم و همواره خودم را شاگردی بیش می دانم و باورم این است که می دانم که کم می دانم و همیشه این طرز فکر باعث شده است تمام تلاشم را در جهت بهبود و کسب تجربیات جدید بیشتر نمایم



موفقیت را چطور تعریف می کنید و آیا شما انسان

موفقی هستید.

به تجربه زیستی که دارم انسان موفق کسی است که از زندگی شخصی خود احساس رضایت داشته باشد و از لحاظ درونی حال خوبی داشته باشد و به نظر کسی که می خواهد موفقیت را لمس کند باید به این درجه از درک رسیده باشد که رنجهای مختلف ماحصل لذت بردن از زندگی است و قرار نیست همیشه همه چیز سر جای خودش باشد.

لوگوهای شخصی ساز حرفه ای می تواند به یک سازمان یا شخص هویت خاصی را ببخشد و یا معرفی هویت آنان باشد. هویتی که نشان می دهد شما چه جایگاهی دارید، قصد دارید با مخاطبان چطور برخورد کنید و ...

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم



صراحتاً باید بگویم که نسل جدید، نسل نصیحت پذیر نیست. در کشور ایران ظرفیتهای گسترده‌ای برای خلق ثروت وجود دارد فقط کافی است ابتدا خودمان را آنالیز کنیم و به خودباوری برسیم چراکه خودباوری نوعی خودباوری است. منظورم این است که وقتی شخصی پتانسیل و ظرفیتهای شخصی خود را بشناسد می‌تواند با سخت کوشی، اهداف و فرصت‌های مهم زندگی را صید کند و با تلاش و خلق ایده و آموزش دیدن در حوزه کاری که دوست دارد به جایگاه خوب و بلندی برسد. درباره بخش دوم سوالتان باید بگویم که مهاجرت نوعی فرار از چالش‌ها است، اگر در سرزمین پهناور به موفقیت نرسیم در خارج از کشور با مشکلات زیادی روبرو خواهیم شد.

- کلام آخر...

از حمایت‌های پدر و مادر که در سخت‌ترین لحظات بدون هیچ چشم‌داشتی همراه من بوده‌اند تشکر می‌کنم چراکه عشق آنها در من جرقه‌ای ایجاد کرد تا بتوانم فرد موثر و مفیدی در جامعه باشم و پدرم از آنجاییکه با اصول کسب و کار آشنایی داشت همیشه در کسب و کارش به من گوشزد می‌کرد که در کنار مادیت به دنبال معنویت باشم و در پایان این شعر زیبا را خدمت شما رسانه پویا و خوانندگان عزیز تقدیم می‌کنم * زندگی صحنه‌ی یکتای هنرمندی ماست هر کسی نغمه خود خواند و از صحنه رود صحنه پیوسته به جاست خرم آن نغمه که مردم بسپارند به یاد*



به تجربه زیستی
که دارم انسان
موفق کسی است
که از زندگی
شخصی خود
احساس رضایت
داشته باشد و از
لحاظ درونی حال
خوبی داشته باشد
و به نظرم کسی
که می‌خواهد
موفقیت را لمس
کند باید به این
درجه از درک
رسیده باشد که
رنج‌های مختلف
ماحصل لذت بردن
از زندگی است
و قرار نیست
همیشه همه چیز
سرجای خودش
باشد

-منظورتان این است که در زندگی رنج کشیدن نوعی لذت است؟

بله. زندگی دارای فراز و نشیب‌های بسیار پیچیده‌ای است که در زمان‌های اوج و فرود می‌توان آن را حس کرد و همه این‌ها بخش جداناپذیری از زندگی بشریت هستند و نگاهم همیشه این است که گنج اصلی زندگی لذت بردن از رنج‌هاست، چرا که سیر زندگی انسان از بدو تولد تا مرگ با رنج و درد همراه است و با آنها رشد پیدا می‌کند و درنهایت آرام می‌گیرد.

-سخت‌ترین دوران زندگی‌تان چه وقت‌هایی بوده است؟

وقتی که شکست می‌خورید و دوباره بلند می‌شوید جزء سخت‌ترین لحظات است. چرا که حفظ اعتماد به نفس و از نو شروع کردن همت بلندی می‌خواهد و بایستی تمام تلاش‌ها برای بازسازی پل موفقیت دوباره به کار بگیرید و من بارها در زندگی همانطور که گفتم به نقطه صفر رسیدم و دوباره ناامید نشدم و شروع کردم.

-چه عاملی باعث شده است که بعد از چندین شکست در زندگی‌تان دوباره بلند شوید.

امید و میل به زندگی. به نظرم انسان‌هایی که در حوزه کارآفرینی فعالیت می‌کنند انسان‌های بسیار مجنونی هستند چراکه یاد گرفته‌اند بعد از هر شکست دوباره بلند شوند و تلاش خود را از سر بگیرند. اینکه آنان چندبار شکست می‌خورند اهمیتی ندارد مهم برایشان آن است که هر بار به پا می‌خیزند و نمی‌گذارند شکست جلودارشان باشد. بایستی اضافه کنم که پیدا کردن راه حل برای بیرون آمدن از بحران‌ها اوج هنر همه کارآفرینان است و بدون شک استفاده از تجربیات انسان‌های موفق راهنمای بسیار جامع و کاملی برای کارآفرینان است.

-تعریف‌تان از کارآفرینی چیست؟

کارآفرین کسی است که خلق می‌کند و با آفرینش یک محصول یا ایده روی زندگی انسان‌ها تاثیر می‌گذارد و تغییر و تحول را بوجود می‌آورد.

-صحبتتان با جامعه جوان که به دنبال ایجاد کسب و کارهای جدید هستند چیست؟ چون بسیاری از آنان مهاجرت را عامل اصلی برای خوشبختی و موفقیتشان قلمداد می‌کنند.



لیلی کریمی بنیانگذار شرکت همسفر مدیران:

مشارکت زنان در تصمیم‌گیری‌های کلان از پیش نیازهای توسعه پایدار کشور است





با نفسی در عالم زمین و گریستن در بدو ورود عالم، زهدان مادر را ترك و سفر زندگی کره خاکی و زهدان هستی زمین را آغاز می کند و می شود همسفری از همسفران کره زمین.
با تو گویم که چرا همسفرت، همسفر است؟
او کسی هست که از درد سفر باخبر است، آری همگی باخبریم، اما چگونه بودن و بلوغ وجود، هویتی از ما می سازد تا در تمام سفر زندگی لحظه هایش را زیست کنیم. زیبایی، رضایت، آرامش، آگاهی و بیداری این سفر در طول مدت عمر با انتخاب ماست.
البته که زندگی بی همسفران و معنا و عشق فقط انجماد وجود است و شکوه شایسته شدن با خرد و اندیشه، شوق بالندگی و عشق و معنا که راستین بودن زندگی است سازنده مسیر این گذار پر پیچ و خم است بر من اینگونه رخ نمود که وقتی به خودم آمدم و با نام دختر حرکت لقب گرفته بودم، می بایست ثابت می کردم قدرت زنانه، اثر بخشی را که در خود پرورش داده بودم تا در دنیای مردانه کسب و کار و اقتصاد نامی محبوب و موثر باشم.
این سفر کسب و کار در هیاهوی پایانه ها آغاز شد. تصمیم گرفته بودم راهبر باشم در کسب و کار و حالا که با شما گفت و گو می کنم بیش از بیست و سه سال از آن تصمیم می گذرد.



زنان نقش مهمی در ارتقای اشتغال و بهبود وضعیت اقتصادی جامعه ایفا میکنند هویت دادن و استقلال بخشیدن به آنان و فراهم کردن زمینه مشارکت فعال آنها در امور مختلف اقتصادی، اجتماعی و خصوصاً فعالیت های کار آفرینی عامل مهمی در انگیزش بیشتر این نیروی عظیم در چرخه های تولیدی و کسب و کارها است.
یکی از نشانه های توسعه در هر جامعه ای، فضای کسب و کاری است که زنان کار آفرین راه اندازی و مدیریت می کنند و مشارکت زنان در فعالیتهای اقتصادی نه تنها در توسعه ظرفیت ها و توانایی های زنان، بلکه در فرآیند توسعه پایداری، اقتصادی اجتماعی و خلق ارزش در جامعه نقش کلیدی داشته دارد.

مردانه و نپذیرفتن زنان در جامعه به شکل کاملاً پر رنگ و از سویی پر از زحمت بود و برای دختری جوان و با سیمای مقبول پر خطر بود ولی باور داشتم که می‌توانم ثابت کنم زنان قدرتمند هستند و توانستم، آن هم کمتر از ۳ سال که شدم مدیری که هم اقدام داشت، هم سلامت در کار و اخلاق ولی چه سود که دیگر پدرم نبود، او سفر ابدی را آغاز کرده بود و من ماندم در تنهایی ترسناک.

* مهم‌ترین درس از پدر چه بود؟

پدرم عاشق کارش بود و عاشق شاد بودن عزیزانش و مردم؛ با وجود دردهایی در دل به شمار دیدم اشک‌هایش را پاک می‌کرد و می‌گفت " دختر دنیا وفا ندارد ببخش، عشق شادی و دارایی را تا سبک بال باشی و دوست داشته شوی و در دلها بمانی."

* چگونه در این مسیر سخت ۲۲ سال ثابت قدم خدمت کردید؟

آنچه در طول مسیر زندگی، تجربه به من آموخت که بدون رنج رج‌های زندگی زیبا زده نمی‌شود، باید درد کشید و شکیبایی را برای به دست آوردن خواسته‌ها به جان خرید فتح قله بدون حرکت کردن و گذر صخره‌ها و شیب‌های تند مسیر نمی‌شود و در یک کلمه فاتح زمانی پرچم پیروزی را می‌کوبد که اشتیاق سوزان قله را داشته باشد و احترام به غرور رانندگان و غرق شدن با عشق در کار و درایت نفوذ در قلب‌ها با یک دل شدن و وفاداری و صداقت در کار با همه با ملایمتی‌ها توانسته بودم ثابت کنم که توانسته‌ام. این پایداری تا سال ۱۳۹۹ به سلامت ادامه داشت که تصمیم گرفتم گامی بلندتر بردارم.

* در دوران حضورتان در همسفر چه مشکلاتی داشتید؟

تصور کنید در یک اکو سیستم سخت مردانه با مقاومت‌های رفتاری و تفکری همچنین فضای بسته‌ای برای بانوان که هر خلاقیتی ناممکن است می‌بایست با ساختارشکنی‌ها و شکستن بعضی از سدهای اخلاقی کهنه و محکم تغییر می‌دادم، تصور کنید چه مشکلاتی می‌تواند باشد؟

* به نظر شما چرا توانمند سازی زنان در جامعه کمرنگ تر دیده می‌شود؟

می‌بایست بگویم که امروزه توانمند سازی زنان و مشارکت کامل آنها در همه زمینه‌ها از جمله تصمیم‌گیری و مدیریت جامعه از پیش نیازهای توسعه پایدار هر کشوری است که کشور ما سخت بدان نیازمند است و

لیلی کریمی متولد ۱۳۵۶ با بیش از دو دهه سابقه مدیریت در حمل و نقل اولین بانو مدیر در حمل و نقل مسافر در پایانه‌های تهران می‌باشد که بعد از ۲۲ سال سابقه در شرکت مسافری همسفر مسیر زندگی‌اش را تغییر می‌دهد و همسفر مدیران را که یک زایش نو است با نگرش و اثر بخشی نو آورد. او که تحصیل کرده رشته مدیریت و رهبری سازمانی MBA داخلی و خارجی و DBA با گرایش استراتژی همچنین دانش آموخته تاریخ کهن ایران و عارفان ایرانی همچنین اهل ورزش در رشته تای چی چی گونگ و کوهنوردی است که فلسفه وجودی‌اش را اثر، بخشی آگاهی و نیک نامی اعلام می‌کند.

* با توجه به اینکه سابقه ۲۲ ساله در پایانه های مسافر بری دارید آیا شما از خانواده ای حمل و نقلی هستید؟

لبخندی می‌زند و با تمام غرور می‌گوید: با افتخار در یک خانواده حمل و نقلی که شغل پدر، عمو و هم چنین خانواده مادری در چهار لاین حمل و نقل بوده به دنیا آمده‌ام. پدرم عاشق اتوبوس، مسافر و خدمت به مردم بود با اینکه گاهی برای گذر از عرض خیابان می‌گفت "اول اتوبوس رد شود و بعد من".

* چگونه به حوزه کار و حمل و نقل جاده ای که یکی از مشاغل سخت می‌باشد ورود پیدا کردید؟

از کودکی‌هایم همیشه شجاعت، جسارت و ساختن در من نمود داشت و چون در فصل‌های مختلف زندگی توانسته بودم از مشکلات برآیم با همان کودکی ولی قدرت را نیز در خود یافته بودم.

تازه وارد دانشگاه شده بودم با هزاران آرزو، برای کسب و کار، ثروت و قدرت که با دعوت پدرم برای مدتی کوتاه به پایانه‌های مسافری قدم گذاشتم. در کمتر از ۳ ماه با اینکه پدر اصرار داشت که باید فکر کار کردن در ترمینال‌ها را از سر بیرون کنم؛ همچنان ثابت قدم و محکم گفتم می‌خواهم بمانم چرا که در دنیای سخت مردانه پر چالش پایانه‌ها و جنگیدن‌هایش به من می‌گفت به زودی خواهیم رسید به آرزوها ولی با هزاران سختی.

* چرا پدرتان اصرار داشت کار در پایانه را ترک کنید؟

چون نگران بودند. دنیای پایانه‌ها دنیای سختی‌ها، مقاومت‌های اخلاقی و رفتاری، دارای فرهنگ سخت

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم





* بعد از ترک همسفر چه کردید؟

تجارب مدیریتی، دوستان مدیر و کارآفرین، انگیزه و ایده‌های نو آورانه در محیط کسب و کار و کلی انگیزه بعد از طوفان و درد تغییر باعث شد زایشی نو از همسفر را خلق کنیم با نام همسفر مدیران در راستای اثر بخشی در کسب و کارها با هم افزایی‌ها در جهت خدمت به جامعه مدیریتی.

در طول مسیر زندگی، تجربه به من آموخت که بدون رنج رجهای زندگی زیبا زده نمی شود، باید درد کشید و شکیبایی را برای به دست آوردن خواسته‌ها به جان خرید فتح قله بدون حرکت کردن و گذر صخره‌ها و شیبهای تند مسیر نمی‌شود و در یک کلمه فاتح زمانی پرچم پیروزی را می‌کوبد که اشتیاق سوزان قله را داشته باشد و احترام به غرور رانندگان و غرق شدن با عشق در کار و درایت نفوذ در قلب‌ها با یک دل شدن و وفاداری و صداقت در کار با همه با ملایمتی‌ها توانسته بودم ثابت کنم که توانسته‌ام

در این جامعه باید زن و مرد همراه یکدیگر مسئولیت‌ها را بر عهده بگیرند و از سوی دیگر ارتقای زنان به پست‌های بالاتر باعث بالا رفتن اعتماد به نفس آنان، توسعه کسب و کارها و بهبود وضعیت و رشد اقتصادی و اجتماعی جامعه می‌شود.

* چرا یکباره با کوله باری از تجربه از مجموعه همسفر خداحافظی کردید؟

بیش از بیست سال خدمت در پایانه‌ها آن هم با سمت مدیریت که بسیار سخت و فرسایشی بود از سویی پختگی‌ها که همراه با دانش مدیریتی و تجارب و مهارت در هم آمیخته بود و بینشی دیگر از ساخت که این اثر بخشی را با گامی بلند تر و عزمی راسخ تر در جامعه مدیریتی بردارم و باورم این بود که باید تغییری آگاهانه و خواست خود داشته باشم همچون عقاب پرواز و اوج را طلب داشتم برای فصلی جدید در کسب و کار.

* آیا تا کنون از تصمیمی که برای ترک شرکت مسافربری همسفر داشته اید پشیمان شده اید؟

هرگز پشیمان نیستم، چرا که تمام سال‌های خدمتم با عشق و ایمان و تلاش و حضور کامل انجام وظیفه کردم و شاهد رشد همسفر همچون گیاهی که بزرگ میشود و تنه قوی پیدا می کند بودم و در این رشد نقش پر رنگ داشتم؛ رها کردن کاری که تمام دوران طلایی زمانم بود، دردناک بود چون ترکش از دست دادگی مالی و اعتباری و اجتماعی و ... در پی داشت ولی حالا من به یک عضو فکر نمی کردم بلکه رویای من پیکر بود.



مرتضی همتی شهر دار باقر شهر:

**خلق ثروت و درآمد پایدار از
مهمترین اولویتهای شهرداری است**

باقرشهر یکی از شهرهای حاشیه ای کلان شهر تهران هست که در محور ارتباطی تهران قم و در حوزه استحفاظی شهرستان ری واقع شده است. این شهر با مساحت حدود ۴۵۵۰ هکتار از شمال به حریم منطقه ۱۹ و ۲۰ شهرداری تهران - از جنوب به شهر کهریزک - از جنوب شرقی با جلگه ورامین - از جنوب غربی به بهشت زهرا (س) و حرم مطهر امام خمینی (ره) هم جوار است و شریان حیاتی این منطقه جاده قدیم قم است. این منطقه تحت تحولات اقتصادی، اجتماعی شگرفی قرار گرفته و در شرایط کنونی توام صنعتی و خدماتی را دارا است.

مرتضی همتی شهردار باقرشهر در گفتگو با ماهنامه چرخ صنعت گفت: اقتصاد کشور زمانی می‌تواند رشد اقتصادی مطلوب را تجربه کند که روند تشکیل سرمایه با سرعتی مناسب صعودی شود.

او گفت: بضاعت باقرشهر در شهرستان ری به لحاظ صنعتی قابل توجه است و این شهر بصورت متمرکز دارای ۳ مجتمع صنعتی شهرسنگ، فرخی و تجریشی است که دو مجتمع فرخی و تجریشی در این سالها رویکرد فعالی در حوزه پلاستیک داشته‌اند و بازار بسیار خوبی در صنعت پلاستیک دارند که مجموعه شهرداری در این سالها خدمات متناوب در حوزه‌های عمرانی و شهری را به این مجتمع‌ها داده است و هم‌اکنون با توجه به قدمتی که دارند تغییر ماهیتی در آنها وجود ندارد و از لحاظ قانونی ساخت و سازهای خودشان را انجام داده‌اند و در ادامه نیز برتلاشیم تا خدمات را همچنان کمافی السابق در حد توان و بضاعت برایشان به کارگیریم.

همتی افزود: در باقرشهر یک ظرفیت و بضاعت به نام شهرسنگ داریم که در داخل بافت شهری قرار دارد که پتانسیل بسیار خوبی برای مردم باقرشهر است چراکه این شهرک فاصله ۲۰ دقیقه ای با فرودگاه امام خمینی (ره) و همچنین دسترسی راحتی به متروی تهران دارد که این عوامل باعث می‌شود تا هزینه های بالاسری تولیدکنندگان پایین باشد و همچنین این شهرک قابلیت ارائه خدمات به صنایع پرکاربرد شهری مانند پوشاک، اسباب بازی و ... دارا است.

او با بیان اینکه اگر سیاستمان تغییر نکند بازار اقتصادی سیاست خود را بر ما دیکته خواهد کرد گفت: در گذر زمان در حوزه های مختلف اتفاقاتی برای شهر سنگ روی داده است و ضوابط آن دارای تغییراتی بوده است که این تحولات به نفع شهرسنگ بوده است. اما صنعت سنگبری یک صنعت آلاینده با آلودگی‌های زیست محیطی، پساب و آب بر است که این عوامل در کنار آلاینده‌های دیگر مثل پالایشگاه تهران، شرکت‌های انرژی و ... مجموع پکیج آلاینده‌ها را در شهر بیشتر کرده است که در اینجا وظیفه مدیریت شهری این است که با تغییر رویکرد و ماهیت شهر سنگ به دنبال خلق ثروت برای مردم باشیم و طی جلساتی که با هیئت امنای شهرسنگ و نمایندگان به این نتیجه رسیده‌ایم که صنایع آلاینده با صنایع غیرآلاینده جایگزین بشوند.

شهردار باقرشهر ادامه داد: این شهرک در مرحله گذار و تبدیل

شدن به قطب نمایشگاهی در منطقه است و باید به دنبال این باشیم که شهرسنگ چقدر قابلیت تبدیل شدن به این ظرفیت را دارد تا بر اساس آن برنامه‌ریزی شود. او تسهیل‌گری، جایگزینی صنایع غیرآلاینده و اصلاح ضوابط ساخت و ساز را مهمترین عوامل در تحقق قطب نمایشگاهی شهر سنگ بیان کرد و گفت: اگر به دنبال جذب سرمایه گذار هستیم باید وفاق، همدلی و همراهی همه دستگاه‌ها و تسهیلگری در امور را داشته باشیم و از موانعی که به نوعی موجب بی‌انگیزه شدن سرمایه‌گذاران در ورود به این شهر است جلوگیری کنیم.

همتی با تاکید بر اینکه سرمایه گذاری باید همراه با سیاست گذاری صورت بگیرد گفت: مستقر شدن یک صنعت واحد و مرتبط موجب برندسازی و هویت بخشی به شهر باقرشهر خواهد شد چرا که برندسازی شهری باعث ماندگاری هویت بی نظیر یک شهر در ذهن شهروندان، شرکت‌ها و سرمایه گذاران است.

او افزود: پیرو این سیاست و جمع بندی که با هیئت امنای داشتیم قرار بر این شد تا اعتباراتی در این باره تخصیص داده شود و هدفمان این است که با ایجاد چند راسته نمایشگاهی بتوانیم یک الگوسازی بوجود بیاوریم تا پیامد آن برای سرمایه گذار جذاب باشد.

شهردار باقرشهر در ادامه صحبت‌هایش به بودجه پیش بینی شهر باقرشهر در سال ۱۴۰۳ اشاره کرد و گفت: درست هزینه کردن باید در اولویت برنامه های شهرداری قرار بگیرد و کلیه واحدها می‌بایست ضمن انجام درست امورات محوله، صرفه جویی در هزینه ها را در نظر داشته باشند. فاصله شهرداری تا رسیدن به بودجه پیش بینی شده زیاد است و می‌بایست با ارائه راهکارهای مناسب برای درآمدزایی از منابع جدید تمهیدات لازم توسط واحدها صورت پذیرد. در بخش‌هایی از شهرداری هنوز نتوانسته ایم آن انتظاراتی که داشته ایم برآورده نمائیم.

همتی با بیان اینکه در ۶ ماهه گذشته که سکان هدایت شهرداری باقرشهر به من سپرده شده است چند پیش نیاز لازم بود تا شهرداری در مسیر و ریل گذاری بهتر که تشخیص داده شده قرار بگیرد، اظهار داشت: در بخش پروژه های عمرانی بیش از ۲۳۰ میلیارد تومان پروژه عمرانی جدید تعریف و مجوزات اخذ و تا پایان سال



مستقر شدن یک صنعت واحد و مرتبط موجب برندسازی و هویت بخشی به شهر باقرشهر خواهد شد چرا که برندسازی شهری باعث ماندگاری هویت بی نظیر یک شهر در ذهن شهروندان، شرکت ها و سرمایه گذاران است.

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم



اگر به دنبال جذب سرمایه گذار هستیم باید وفاق، همدلی و همراهی همه دستگاه ها و تسهیلگری در امور را داشته باشیم و از موانعی که به نوعی موجب بی انگیزه شدن سرمایه گذاران در ورود به باقرشهر است جلوگیری کنیم.

تسهیل گری، جایگزینی صنایع غیر آلاینده و اصلاح ضوابط ساخت و ساز مهمترین عوامل در تحقق قطب نمایشگاهی شهر سنگ در باقرشهر است.

۱۴۰۲ اجرا خواهد شد. این خیز بلند عمرانی که شهرداری باقرشهر برداشته است یک همت بزرگ می خواهد و باید این اعتبارات تا پایان سال ۱۴۰۲ هزینه گردد.

شهردار باقرشهر گفت: از بودجه شهرداری اعتبارات نسبتا خوبی برای اجرای پروژه عمرانی در شهرسنگ تعریف شده است و تمام افق مان این است که با تبدیل شدن شهرسنگ به قطب نمایشگاهی ثروت اقتصادی برای مردم شهر ایجاد کنیم و هدفمان فقط خاص مردم جنوب شهر نیست بلکه تهران و کشور است تا در این صورت ترنومبل مالی خوبی برای مردم و شهرداری داشته باشیم.

همتی گفت: شهرداری زمانی پویاست که بتوانیم ساختار شهر را به سمت توسعه پایدار، شهر پایدار و اقتصاد پایدار سوق دهیم و بتوانیم از این ظرفیتها استفاده کنیم و چنانچه شهر و شهرداری با اقتصاد پویا داشته باشیم، آنگاه توان مقابله با بحرانها بزرگ از قبیل بحرانهای زیست محیطی و بحرانهای اجتماعی و اقتصادی را داریم.

شهردار باقرشهر در ادامه در خصوص تهیه طرح جامع باقرشهر، گفت: در این دید و بازدیدهایی که انجام میشود به دنبال این هستیم که بتوانیم مشکلات بافت فرسوده، پهنه بندی ها و ... را مرتفع سازیم، بازدید معاونین راه و شهرسازی از سطح شهر که تاکنون بی سابقه بوده است که جزء به جزء از نقاط مختلف شهر از جمله بافت فرسوده، شهرک های صنعتی و ... بازدید کنند، ما به دنبال نتیجه گرفتن هستیم و آنها نیز پذیرفته اند که بسیاری از ضوابط را در طرح جامع برای ما منظور نمایند، شاید به جرات بتوان گفت که طرح جامع باقرشهر یک طرح منحصر به فرد است.



در گفتگو با دکتر حافظی پزشک، شاعر
و پژوهشگر فرهنگی مطرح شد:

**ارزش هر ایرانی به قدر خدمتی است
که به ایران و جهان کرده است**

اجباری بود تا از کودکی مواظب گفتار و رفتارم باشم. در کلاس‌ها و امتحانات ابتدایی با آمادگی کامل حاضر می‌شدم تا نزد پدر سربلند باشم. در پایان امتحانات نهایی ابتدایی نفر اول استان شدم و سعی داشتم این جایگاه را تا پایان دبیرستان پایدار نگه دارم.

*** دوران دانشجویی شما آمیخته شده است با دوران دفاع مقدس. زمینه فعالیتتان در آن دوران در کدام مناطق کشور بوده است و چطور شد که در بحبوحه شلوغی‌های انقلاب که بسیاری از دانشجویان به خارج از کشور می‌رفتند شما در کنار رزمندگان جنگ ماندید و به آنها خدمت کردید؟**

یکی از کتابهایی که در طول زندگی‌ام نوشته‌ام "شمیم شکوفه" نام دارد که در آن، وقایع و ابتکارات علمی زمان جنگ خود را به رشته تحریر در آوردم. این کتاب در سال ۹۰ با نظر داوران در بخش پژوهش دفاع مقدس به عنوان کتاب برگزیده انتخاب شد. در ابتدای این کتاب این جمله را به همه ایرانیان تقدیم کرده‌ام: **"ارزش هر ایرانی به قدر خدمتی است که به ایران کرده"** و با تمام وجود بر این باورم که هر ایرانی نسبت به آب و خاک و وطنش مسئول است. در دوران جنگ تحمیلی به عشق وطن در کشور ماندم و خدمات پزشکی را تقدیم شهدا، جانبازان و ایثارگرنی کردم که بدون هیچ چشم داشتی جانشان را در کف دستانشان قرار دادند تا از خاک وطن محافظت کنند. بطور خلاصه باید عرض کنم که در سال ۱۳۶۲ در بهداری کامیاران، ۱۳۶۳ بیمارستان گیلان غرب، ۱۳۶۴ مسئول انتقال مجروحین شیمیایی جبهه‌های جنوب در اهواز، سال ۱۳۶۶ بیمارستان امام رضا (ع) در جزیره مجنون و سال ۱۳۶۷ در بیمارستان خاتم الانبیاء جاده آبادان و بیمارستان سجاد (فاو) خدمت کرده‌ام.

*** بعد از دوران جنگ چکار کردید؟**

از سال ۱۳۷۰ بعنوان پزشک آزاد مشغول به فعالیت هستم و در کنار آن به محرومان کشور خدمت کرده‌ام. با توجه به اینکه عاشق علوم دیگر هستم بجز طب، در تاریخ، جغرافیا، فلسفه، نجوم و ادبیات هم تحقیقات و تالیفات گسترده داشته و دارم.

*** یکی از سوالاتی که همیشه در ذهنم وجود دارد این است که چرا امروزه دنیای طبابت به یک تجارت بزرگ تبدیل شده است و چرا بعضی از پزشکان تجارت را اولی تر از جان بیمار می‌دانند؟**

به نکته بسیار مهمی اشاره کردید. از زمانی که به دنیای پزشکی وارد شدم با خود و خدای خودم عهد بستم که به‌عنوان یک درمانگر که از جانب خدا هستم به بشریت خدمت کنم و همیشه بر این موضوع تاکید دارم که نباید حق هیچ بیماری در مطب بنده ضایع شود. مهمترین وظیفه من این است که کمترین و مناسبترین دارو را برای بیمار تجویز کنم. با گذشت سالها تجربه در این حرفه بازهم روزانه مطالعات گسترده در علم پزشکی دارم تا سریعترین روش درمان را بتوانم انجام دهم.

در تاریخ بشریت از همان ابتدای پیدایش کنار آثار ادبی ژرف گونه، همبستگی زیادی با علم پزشکی وجود داشته است. دانشمندان و پزشکان بسیاری در سرتاسر دنیا زیسته اند که ضمن تسلط بر علم طب، اندیشه شان با ادبیات و هنر گره خورده است و کتاب‌ها و آثار بی شماری در ارتباط با اخلاق، عرفان، ارتباط پزشک با بیمار... نوشته اند.

دکتر سید محمد علی حافظی متولد ۱۳۳۶ در فریز بیرجند از آن دسته اندیشمندان می باشد. پزشکی است که از کودکی به راهنمایی پدر ادبیات در وی پرورش یافته و با الهام از ادبای ایران شعر (رباعی - غزل - قصیده = مثنوی...) و رمان‌های زیادی در کنار آثار پزشکی نگارش نموده است. در این سالها همیشه با شعار "ارزش هر ایرانی به قدر خدمتی است که به ایران کرده" خدمات شایسته و زیادی را در حوزه درمان و پزشکی به بیماران ارائه داده است. به همین دلیل پای صحبت‌های این پزشک حاذق که عاشق طبابت است می‌نشینیم تا بیشتر با موفقیت‌های ایشان آشنا شویم.

*** دیباچه‌ای از دکتر سید محمد علی حافظی را به خوانندگان بفرمایید.**

متولد بیرجند هستم، دوران پیش دبستانی را در تهران گذرانده‌ام و در امتحانات نهایی پایان دوره ابتدایی در زاهدان نفر اول استان شدم. دوره دبیرستان را تحت راهنمایی پدرم با کمک تکنیک‌های آموزشی مدرن به پایان رسانده و سال ۱۳۵۴ پزشکی را در تهران شروع کردم. در دوره تحصیل دانشگاهی چون جزو سه نفر اول بودم از کمک هزینه دانشجویی بهره بردم نه وام، لذا در پایان فارغ التحصیلی هیچ بدهی به دانشگاه نداشتم و مدارکم را دریافت نمودم.

*** در صحبت‌هایتان به پدرتان اشاره کردید. پدرتان چه نقشی در دوران تحصیلی‌تان داشت؟**

بیشتر موفقیت‌هایم را مدیون تعلیم و تربیت دقیق و کارشناسی مرحوم پدرم هستم. ایشان از عالمان زمان و کارشناسان زمانه خویش بودند. رشته تخصصی ایشان تعلیم و تربیت کودک بود. از سال ۱۳۳۹ ایشان در مرکز تحقیقات دانشسرای عالی تهران تلاش داشت سیستم آموزشی کشور بر اساس حروف الفبایی باشد نه سیستم هجایی که کپی کورکورانه‌ای از کتابهای آمریکایی بود. با تلاش‌ها و استدلال‌های معقولشان از سال ۱۳۴۲ این اتفاق بزرگ در نظام آموزشی کشور رخ داد. من از اولین کلاس اولی‌هایی بودم که با آموزش الفبایی تحصیل ابتدایی را شروع کردم. پدرم نسبت به تعلیم و تربیت من حساس بود. معمولا مرا همراه خود به جلسات کارشناسی اساتید بزرگ می‌برد. توجه ویژه ایشان برایم توفیقی

اینجا خلاصه

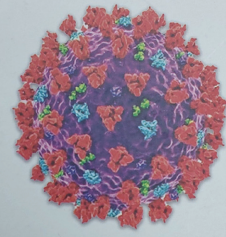
ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم



کرونا



دکتر سید محمدعلی حافظی

واجب است که کرونا باعث شد دنیا و ایران واکنس سازی خود را بر پایه نانو ترقی و ارتقا دهد. کتاب کرونا را هم به تازگی و بعد از تجربه چهارسال گذشته به رشته تحریر درآوردم.

* آقای دکتر به نظر شما بزرگترین حسنی که مردمان ایران دارند چیست؟

مردم سرزمین ایران مردمانی هنر دوست هستند. پتانسیل‌ها و توانایی‌های بیشماری در زمینه‌های مختلف دارند اما متأسفانه سطح سرانه مطالعه در کشور بسیار پایین است لذا از تجارب گذشته خود و دیگران استفاده نمی‌کنند. باید کتابخوانی را در بین نوجوانان و جوانان ترویج دهیم تا سواد اجتماعی روند صعودی به خود بگیرد.

* توصیه شما به جوانان چیست؟

ابتدا باید یک تلنگر به خودمان و مسئولین بزنیم و آن این است که نسل نو را باور کنیم چرا که آنها تسلط بسیار بالایی در دنیای مجازی دارند که این یک نکته بسیار مثبت است. کنار آنان باشیم نه در مقابل آنها. با شناخت نقاط قوت و ضعف، مشاوره‌های خوبی را به آنها بدهیم که در این صورت نسل نو نگاهش به آینده تغییر می‌کند. اما نسل جدید به دلیل کم حوصلگی سعی بر آن دارد که به تمامی خواسته‌هایش در کمترین زمان دست پیدا کند. در این صورت به همه نوجوانان و جوانان توصیه می‌کنم برای زندگی خودشان برنامه و هدف مشخصی داشته باشند. برای هدف گذاری بین واقعیت (آنچه هست) و حقیقت (آنچه باید باشد) تمایز قائل شوند سپس برنامه ریزی نمایند. اگر می‌خواهند به خواسته‌هایشان برسند اعتدال در همه امور را سرلوحه کار خودشان قرار دهند.

* چگونه می‌توان واقعیت و حقیقت را متمایز ساخت؟

اگر نگاهمان جهان شمولی باشد فکر و اندیشه‌مان دچار تغییر خواهد شد. واقعیت در معنا آن چیزی که هست و حقیقت آن چیزی که باید بشود تعریف می‌شود. وقتی واقعیت را به حقیقت نزدیکتر کنیم موفقیت حاصل شده است.

* به نظر شما وظیفه ذاتی یک پزشک چیست؟

اعتقاد دارم پزشکان باید قبل از درمان، در پیشگیری سرآمد باشند. وظیفه پزشک این است که از بیمار شدن افراد جلوگیری کند، در نتیجه تمام بیمارانی که در مطب پرونده الکترونیک دارند و همه شرایط آنان را پیگیری می‌کنم.

* شما در آن دوران سخت زمانی که ویروس کرونا وارد کشور شده بصورت گسترده بسیاری از مطب‌ها تعطیل شدند چگونه با این بیماری برخورد داشتید؟

در طول یک قرن گذشته ویروس‌های زیادی مانند ایدز، ابولا، جنون گاوی، سارس و مرس در دنیا اپیدمی شده است. همچنین زمانیکه آنفولانزای اسپانیایی در دنیا فراگیر شد به اندازه جنگ‌های جهانی اول و دوم مردم را به کام مرگ کشاند. طبیعتاً با فراگیر شدن ویروس کرونا ترس و لرز در دنیا حاکم شد اما به عنوان یک پزشک که سالها با ویروس‌ها درگیر بوده‌ام باید بگویم که تمامی این ویروس‌ها بخشی از روند تکامل طبیعت هستند. ویروس‌ها یکی از عواملی هستند که در تغییرات ژنوم انسانی نقش بسیار مهمی دارند. وقتی کرونا در اواخر سال ۹۸ وارد کشور شد بسیاری از مطب‌ها تعطیل شدند ولی من در آن دوران همانند یک سرباز وظیفه شناس در خدمت مردم بودم چراکه کشور دچار حمله میکروبی شده بود لذا با تمام وجود از ۶ صبح الی ۱۲ شب بیماران کرونایی را ویزیت می‌کردم. گفتن این نکته

دکتر حافظی

پزشک، نویسنده، شاعر و پژوهشگر

مردم سرزمین ایران مردمانی هنر دوست هستند. پتانسیل‌ها و توانایی‌های بیشماری در زمینه‌های مختلف دارند اما متأسفانه سطح سرانه مطالعه در کشور بسیار پایین است لذا از تجارب گذشته خود و دیگران استفاده نمی‌کنند. باید کتابخوانی را در بین نوجوانان و جوانان ترویج دهیم تا سواد اجتماعی روند صعودی به خود بگیرد.





*** تعریف بسیار فیلسوفانه‌ای از موفقیت بیان کردید از شما متشکرم. آقای دکتر وقتی رزومه شما را مطالعه می‌کردم کتابهای زیادی در حوزه ادبی نوشته بودید، لطفا نام کتابهایتان را با شرح خلاصه برای خوانندگان بفرمایید.**

نظر لطف شماست. از آنجاییکه پدرم عاشق شعرا و ادبای ایرانی بودند بنده هم به همان میزان تسلط بر اشعار و ادبیات ایران دارم و کتابهایی که به چاپ رسانده‌ام همگی ترکیبی از علم پزشکی و ادبی هستند که برای هریک از آنها سالها زحمت کشیده‌ام. شرح کتابها را به ترتیب برایتان می‌گویم.

کتاب منطق الطب: در این کتاب هفت سال دوران پزشکی خود را معادل هفت مرحله عشق و عرفان دیده‌ام. اعتقاد بر این دارم که جامعه پزشکی باید به مرحله غایی از انسان شناسی برسد و درمان بیمار را یک وظیفه بدانند، اما متأسفانه در همه جای دنیا پزشکی هستند که فقط به دنبال پول و قدرت هستند و به جامعه کاری ندارند درست مثل بسیاری از مرغان منطق الطیر عطار، لذا به آینه حقیقت نمی‌رسند.

کتاب چهارسو: ارزش هر بیرجندی به قدر خدمتی است که به بیرجند، ایران و جهان کرده. به عنوان عضو کوچک و خدمتگزار در انجمن‌های شوکتیه و پزشکان بیرجندی تهران، سالهاست از نزدیک شاهد فعالیت‌های فرهنگی فرهیختگان دیار خویش هستم. فرزانه‌گانی که هر کدام به تنها تن خویش یک لشکرند. این کتاب گزارش سفرهایی است که در خدمت همکاران بوده‌ام.

رمان افسانه: نقد اجتماعی ۵۰ سال گذشته است. گوشه‌ای از زندگی بیش از ۱۰۰ نفر نوشته شده. با اینکه کل کتاب یک داستان است اما هر پاراگراف آن مربوط به فرد مستقلی است.

ناز شست: مجموعه‌ای از غزلیات عاشقانه است که در کنار غزل‌ها تصاویر ایرانی (که بعضی جوایز جهانی دارند) به نسبت محتوای شعر جمع آوری کرده‌ام. این کتاب برگزیده استان و فرهنگستان شده است.

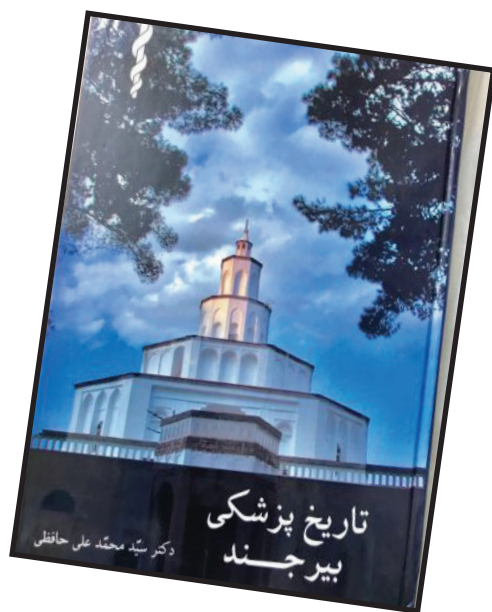
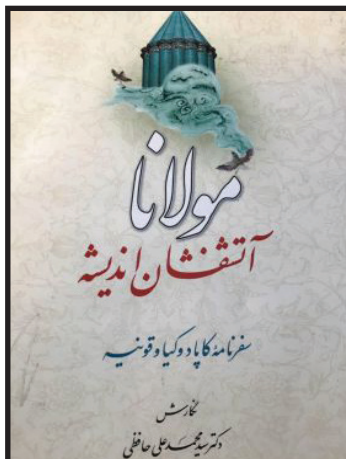
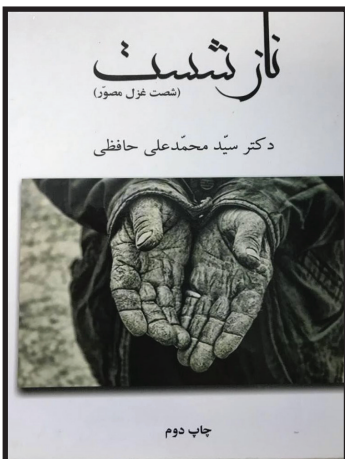
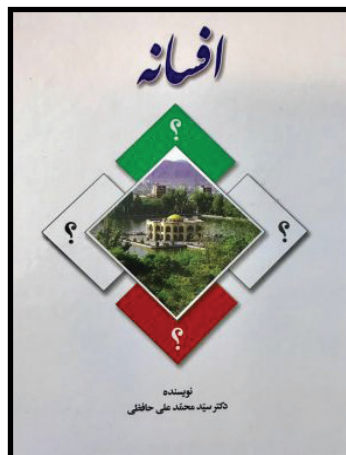
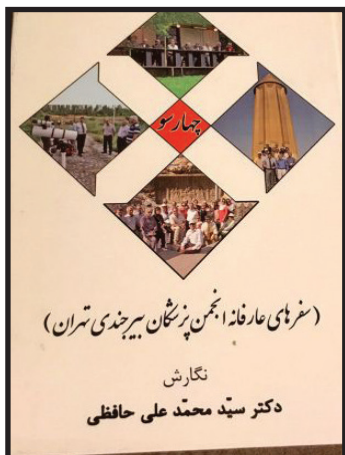
کتاب مولانا آتشفشان اندیشه: مجموعه کنفرانس‌ها و سخنرانی‌هایم در قونیه و بر مزار مولانا است. در چند فرهنگسرا برای معرفی این کتاب سخنرانی داشته‌ام.

کتاب تاریخ پزشکی بیرجند: کتاب تاریخ پزشکی بیرجند پر فروش ترین کتاب استان شده. تاریخ رشته‌های مختلف پزشکی را در استان با اسناد مربوطه تدوین کرده‌ام. از بین شش هزار ضرب المثل بیرجندی ضرب المثل‌های پزشکی را جدا و در فصلی جداگانه آورده‌ام. شصت صفحه کتاب اصطلاحات پزشکی بیرجندی است که با الفبای فنوتیک در بخشی مستقل مدون شده.

کتاب شمیم شکوفه: کارهای علمی و ابتکارات عملی اینجانب در زمان جنگ است که به فارسی و انگلیسی در یک کتاب فراهم آورده‌ام. این کتاب برگزیده بخش پژوهش دفاع مقدس در سال ۹۰ کشور شد.

*** به نظر شما سخت‌ترین سکانس دوران زندگی تان چیست؟**
فوت پدرم. ایشان بزرگترین استاد تعلیم و تربیت بودند و فقط پرواز ایشان به آسمان روح مرا آزد. امیدوارم توانسته باشم ثمره‌ای از کارهای فرهنگی ایشان باشم.

*** خوشحال کننده ترین دوران زندگی تان چیست؟**
لذت بخش ترین لحظات تشخیص دقیق و بهبود کامل بیمارام است، از خدای خود بخاطر داشتن این حس خوب تشکر می‌کنم.



مهم ترین سیاست؛ افزایش ظرفیت ها در تامین و تولید است

مدیرعامل پویا قطعه بادوام:



گروه تولیدی و صنعتی

پویا قطعه بادوام



هجدهمین نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو، لوازم و مجموعه‌های خودرو تهران در نمایشگاه بین المللی تهران با حضور بالغ بر ۵۰۰ مشارکت کننده توانمند داخلی و خارجی در مرداد ماه ۱۴۰۲ برگزار شد. این نمایشگاه فرصت بسیار مهمی است تا شرکت های فعال در این صنعت دستاوردها و محصولات خود را در معرض بازدید دست اندرکاران و متخصصان صنعت خودرو قرار دهند و با در نظر گرفتن روند تقاضای بازارها و سمت و سوی رشد این صنعت، فعالیت ها و نوآوری های آتی خود را هدایت نمایند.

گفتنی است که این نمایشگاه بین المللی قطعات خودرو، لوازم و مجموعه های خودرو تهران یکی از بزرگ ترین رویدادهای صنعتی و بازرگانی کشور می باشد. این نمایشگاه از ابتدا با هدف ارائه قابلیت ها و توانمندی های شرکت ها و هدایت آن ها به بازارهای گسترده تر برگزار می گردد و به عنوان فرصتی برای صنعتگران خلاق جهت معرفی آخرین محصولات مدرن و نیز آشنایی با صنعت خودرو و قطعات خودرو سایر کشورها می باشد. در همین راستا با حسین جوهری مدیرعامل شرکت پویا قطعه با دوام تولید کننده تخصصی واشرآلات خودرو و قطعات لاستیک خودرو گفتگویی اختصاص داده ایم که شما را به خواندن آن دعوت می کنیم.

استانداردها و اهم دستاوردهای شرکت پویا قطعه با دوام در يك نگاه:

- * فرایند تولید بهره گیری از نیروی متخصص و تحصیلکرده در کلیه واحدهای مرتبط
- * سیر تکاملی شرکت مبنی بر جاری سازی و دریافت آخرین گواهینامه های معتبر جهانی مرتبط با کیفیت و الزامات دو خودرو ساز داخلی ایرانخودرو و سازه گستر.
- * دارای گرید B ساپکو براساس ارزیابی STAT
- * دارای مجهزترین ابزار اندازه گیری جهت اندازه گیری انواع واشر در صنعت خودروسازی
- * دارای تاییدیه گروه متد ساپکو جهت تجهیزات اندازه گیری

- * اعتقاد مدیریت به تعالی سازمان با استقرار سیستمهای مدیریت کیفیت (IATF 16949:2016)
- * استفاده از مواد اولیه مرغوب مطابق با استانداردهای جهانی
- * بکارگیری امکانات ، تکنولوژیهای تخصصی تولید و نیروهای متخصص و با تجربه در زمینه ساخت واشر(طراحی و ساخت قالب، ساخت نمونه اولیه، تولید انبوه) بهره گیری از تکنولوژی بروز در ساخت نمونه اولیه و تولید انبوه، بهره گیری از تکنولوژی تخصصی و بروز جهت
- * اعمال پوشش های سیلیکونی با ضخامت میکرونی در



اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم





آیا شاخصه های دیگری وجود دارد؟

بله، شرکت دارای گرید B ساپکو براساس ارزیابی STAS است و همچنین دارای مجهزترین ابزار اندازه گیری جهت اندازه انواع واشر است و علاوه بر این دارای تاییدیه گروه متد ساپکو جهت تجهیزات اندازه گیری است که همه این آیتم ها در کنار بهره گیری از نیروهای متخصص و تحصیل کرده در کلیه واحدهای مرتبط موجب سیر تکاملی شرکت مبنی بر جاری سازی و دریافت آخرین گواهینامه های معتبر جهانی مرتبط با کیفیت و الزامات دو خودروساز داخلی ایران خودرو و سازه گستر شده است.

شما یکی از تولیدکنندگان برتر در بازار قطعات خودرو هستید، به نظر شما تولید داخلی نسبت به گذشته دارای چه تفاوت هایی است؟

به جرات می توانم بگویم تولید کارسختی شده است و البته یکی از دلایلی که باعث شده تولید کمتر شود، گران شدن ارز و محدود شدن واردات است. اما واقعیت این است که تولید نیاز به حمایت دارد و باید تولید کننده مشکل سرمایه و نوسان قیمت را نداشته باشد و تولید کننده باید نگران مالیات و بیمه نباشد. در نتیجه می طلبد کلیه مسئولین استان تهران بخصوص اداره صمت با نگاه ویژه و جدی تری به تولیدکنندگان داخلی داشته باشد تا بتوانند محصولات با کیفیت و متنوع تری تولید و روانه بازار کنند.

چه چیزی را وجه تمایز شرکت می دانید؟

اولین مورد کیفیت و رضایت مشتریان می باشد که سعی داریم موانع را با بهترین کیفیت تولید و روانه بازار کنیم، در وهله دوم برای کلیه نیروهایی که در شرکت جذب می شوند دوره های آموزشی مطابق الزامات استاندارد IATF 16949:2016 را برگزار می کنیم چرا که هر تولیدکننده ای که با قطعات یدکی خودرو سرکار دارد ملزم به داشتن این گواهینامه و نیروهای متخصص است و با برگزاری این دوره و تقویت نیروهای متخصص و تحصیل کرده گام بزرگی را برای تولیدات با کیفیت برمی داریم.

برای چندمین بار است که در نمایشگاه شرکت کرده اید و هدفتان از این حضور چیست؟

حضور مداوم و مستمر در رویدادهای بین المللی موجب شناخت تولیدکنندگان از یکدیگر می شود و الان برای چهارمین بار است که در نمایشگاه حضور پیدا می کنیم و بایستی بگویم که یکی از مهمترین سیاستهای شرکت افزایش فروش تولیدات و خدمات و همچنین معرفی توانمندی ها و ظرفیت ها در تامین و تولید است. در راستای تحقق اهداف سازمانی برنامه ریزی ها جهت شرکت که در نمایشگاه تخصصی انجام گردید و در این دوره در سالن b44 ساپکو که کلیه تولیدکنندگان قطعات خودرو که با شرکت ساپکو و ایران خودرو همکاری می کنند حضور پیدا کرده ایم و همچنین از اهداف بلند مدت نفوذ در بازارهای جدید و جهانی به کمک نمایندگان تجاری سایر کشورها و شرکتها است.

بازدید را چطور دیده اید؟

نسبت به سالیان گذشته رشد بسیار خوبی داشته است و به واسطه حضور در نمایشگاه کلیه مشتریانی که در افترمارکت و خودروساز و بازاریابی فعالیت می کنند از غرفه پویا قطعه با دوام بازدید داشتند و علاوه بر آن مدیران شرکتهای خودروساز و مدیرعامل ساپکو در غرفه مجموعه حضور پیدا کرد که توانستیم مشکلات را از نزدیک با آنان مطرح کنیم که قرار بر این شد که بعد از نمایشگاه و طی هماهنگی با مدیران و گروه کیفی قطعات جدید مورد آزمایش و در صورت تایید و رعایت استانداردهای جهانی وارد سبد محصولات ایران خودرو بشود.

مهمترین شاخصه شرکت را چه چیزی در نظر می گیرید؟

شرکت دارای گواهینامه IATF 16949:2016 از شرکت ریتا ایتالیا می باشد و این گواهینامه مخصوص صنایع خودروساز و تولیدکنندگانی که به طور مستقیم با ایران خودرو و سازه گستر همکاری می کنند صادر می گردد و قطعات تولیدی از لحاظ کیفیت در بالاترین سطح قرار دارد و موارد برگشتی یا به اصطلاح علمی PPM شرکت نزدیک به صفر است و به مشتریان افترمارکت نیز بالاترین کیفیت ارائه می شود و نمره عملکرد شرکت در خودروساز ۱۰۰ است که این یک افتخار بزرگ برای قطعه پویا با دوام است.

حرف پایانی...

حمایت از تولیدات داخلی موجب رونق بازار، فعال شدن هر چه بیشتر چرخ صنعت، خودکفایی هر چه بیشتر کشور، ایجاد انگیزش سازنده در تولیدکنندگان و صنعتگران در ارائه کالا و خدمات بهتر خواهد شد و حمایت از تولیدات و فرآورده‌های داخلی می‌تواند به پویایی و رونق‌بخشی تولید و صنعت کمک کرده و زمینه را برای افزایش اشتغال و بهبود کسب‌وکار در جامعه فراهم کند و موجب بهبود وضعیت اشتغال و کارآفرینی برای خیل عظیمی از جوانان و نیروهای تحصیلکرده کشورمان و در نهایت حمایت از کارگر ایرانی و بهبود وضعیت اقتصادی و معیشتی مردم خواهد شد.



حسین جوهری مدیرعامل شرکت پویا قطعه با دوام تولیدکننده تخصصی واشرآلات خودرو و قطعات لاستیک خودرو با بیان اینکه محصولات تولیدی داخل از نظر کیفیت و تنوع چیزی از کالای خارجی کم ندارند، گفت: کالای داخلی چیزی کم‌تر از کالای خارجی ندارد و اولویت انتخاب مصرف‌کنندگان باید تولید کالای داخلی باشد و با توجه به مشکلات و قوانین دست و پاگیری که سد راه تولیدکنندگان است، بروکرسی اداری یکی از موانع جدی تولیدکنندگان است و از مسئولین انتظار حل این بروکرسی‌ها را داریم.





دبیر کانون سراسری انجمن‌های صنفی تولیدکنندگان بتن آماده و قطعات بتنی:

**تولید نامناسب و غیر استاندارد بتن آماده
موجب تلف شدن سرمایه‌های ملی است**

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم



که یکی از مدیران توانمند و شایسته در حوزه بتن آماده کشور می باشد، بعد از تاسیس کانون سراسری بتن آماده، با تعامل عالی بین انجمن های صنفی استان ها و تولیدکنندگان بتن آماده و با حمایت تمام قد و هم فکری اعضای هیئت مدیره توانسته است با پشت سر گذاشتن قسمتی از مشکلات فرا راه صنعت بتن آماده، گام بزرگ و بلندی در راستای شناخته شدن صنعت بتن آماده بین مردم و مسئولین بردارد که برای آشنایی بیشتر با اهداف و دستاوردهای کانون سراسری بتن آماده به گفت و گو با او نشسته ایم که شما را به خواندن آن دعوت می کنیم.

در مفهوم کلی، بتن یکی از پرکاربردترین مصالح ساختمانی است که از مخلوط سه جزء اصلی، یعنی سیمان، سنگدانه و آب ساخته می شود. انتخاب نوع مناسب بتن یا بتن آماده برای یک پروژه بسیار مهم است. هرکدام بنا به کاربردهای دارای شرایط متفاوتی هستند، اما با توجه به قدمت استفاده از بتن آماده که از سال ۱۳۵۰ شروع شده و طی ۳۰ سال گذشته به طور مداوم مصرف آن افزایش یافته، استفاده از بتن آماده بسیار بیشتر از قبل مورد توجه قرار گرفته است.

محرم کریمی دبیر کانون سراسری انجمن های صنفی تولیدکنندگان بتن آماده و قطعات بتنی

تولیدکنندگان بتن آماده هر استان شکل گرفت.

بعد از موفقیت در تشکیل انجمن های صنفی در کشور، کانون بتن آماده سراسری شکل گرفت، لطفا بفرمایید که کانون در چه سالی شروع به فعالیت کرد؟
کانون سراسری انجمن های صنفی کارفرمائی تولید کنندگان بتن آماده و قطعات بتنی در سال ۱۳۹۷ تاسیس شد که کلیه اعضای هیات مدیره آن دارای مدارک دکتری و مهندسی در رشته های عمران و وابسته هستند اعضا هیات مدیره از استانهای مختلف انتخاب شده اند تا همه نسبت به بتن آماده احساس مسئولیت کنند و اعضا هیات مدیره فعلی کانون در حال حاضر از استان های تهران، فارس، اصفهان، مرکزی و همدان هستند.

جناب آقای کریمی، چرا تاسیس کانون در سالیان گذشته شکل نگرفته است؟

بنده برای دو دوره متوالی است که بعنوان دبیر کانون از سمت اعضا هیات مدیره انتخاب شده ام و بایستی بگویم که برای تاسیس کانون در سال ۱۳۸۹ جلسات مختلفی در استان های مختلف شکل گرفت و به نتایج خوب و مثبتی رسیدیم، اما متأسفانه بنا به دلائلی، چندسال از فضای صنعت بتن آماده کنار کشیدم که با رفتن بنده، تاسیس کانون هم به تعویق افتاد و انجام نشد تا این که در سال ۹۶ بعد از بازگشت دوباره، تمامی نقرات مورد نیاز را دعوت کردم و هیئت رئیسه انتخاب شد و در سال ۹۷ کانون تشکیل شد و در سال ۹۸ دوباره به علت شرایط بحرانی کشور ناشی از درگیری با ویروس کرونا، دچار بیماری ناشی از ویروس کرونا شدم و با توجه به این که دارای بیماری زمینه ای بودم و فعالیت را عملاً برایم غیر ممکن ساخته بود از دبیری در کانون استعفاء دادم و نهایتاً در سال ۱۴۰۱ بنا به پیشنهاد دوستان و انجمن های عضو کانون سراسری بتن آماده مجدداً به صورت رسمی شروع به کار کردم.

انتخاب اعضای هیئت مدیره در کانون به چه نحوی است؟

انجمن هر استان از بین اعضا هیات مدیره خود یک نفر را انتخاب و به مجمع عمومی کانون معرفی می کند و آن شخص مورد نظر به نمایندگی از آنها برای رای دادن یا برای کاندید شدن در مجمع حاضر می شود.

لطفاً سوابق خودتان را در زمینه مدیریت و آشنا شدن با صنعت بتن آماده بیان نمایید.

ورودم به دنیای مدیریت از سال ۱۳۶۱ و در سن ۲۲ سالگی بوده و ورودم به مدیریت شرکت بابک کار که زیرمجموعه شرکت بابک بتن بود در سال ۶۵ آغاز شد و بعد از آن در چند شرکت پیمانکاری مشغول به فعالیت شدم. سپس بعنوان مدیر شرکت پیمانکاری آرمه که دارای ۳۲ شرکت اقماری بود و ساخت استادیوم آزادی یکی از پروژه های فاخر شرکت مذکور بوده، کسب تجربه و دانش کردم. در سال ۱۳۶۸ مدیرعامل شرکت راه کرج-قزوین شدم و به جهت علاقه مندی بسیار زیاد به سازه های بتنی و داشتن آشنایی قبلی با این صنعت بزرگ، در سال ۱۳۷۰ با همکاری دو نفر از دوستانم کارخانه بتن آماده تهراندشت بتن را تاسیس و راه اندازی کردیم.

در مورد تاریخچه صنعت بتن برابمان بگویید؟

اولین کارخانه سیمان در سال ۱۳۱۲ در شهری افتتاح شد، تا قبل از آن برای تهیه بتن، بایستی سیمان مورد نیاز از کشورهای آلمان و روسیه وارد می شد و در سال ۱۳۱۲ کارخانه سیمان ری با ظرفیت روزانه ۱۰۰ تن شروع به تولید کرد که تولیدات سیمان های داخلی در کارخانجات متعدد سیمان تماماً در پروژه های ملی و عمرانی مصرف می گردید تا این که اولین کارخانه تولید بتن آماده در کشور، در اردیبهشت سال ۱۳۵۰ تاسیس شد و تا سال ۱۳۵۸ در کل کشور فقط ۷ واحد بتن آماده فعالیت داشتند و در حال حاضر قریب ۱۷۰۰ کارخانه تولید بتن آماده در کشور فعالیت می نمایند که ۱۲۳۶ کارخانه دارای نشان استاندارد می باشند و مابقی فاقد پروانه فعالیت یا نشان استاندارد هستند.

یکی از اقداماتی که اتفاق افتاده، تشکیل انجمن های صنفی در استان ها بود، نظرتان در این رابطه چیست؟

بایستی بگویم همراه با گسترش روزافزون مصرف سیمان و بتن در صنعت ساخت و ساز کشور، فکر ایجاد انجمن صنفی که بتواند فعالیت های علمی، فنی و تحقیقاتی را در زمینه بتن آماده انجام دهد قوت گرفت و اولین اقدام رسمی برای تشکیل انجمن صنفی در تهران در اواخر سال ۱۳۷۵ اتفاق افتاد. انجمن های صنفی با هدف ایجاد هماهنگی و همدلی و دفاع از منافع و حقوق

کاملاً واضح و مشخص، توزیع سیمان دارای اشکالات اساسی است که اگر در جهت رفع مشکلات توزیع سیمان اقدامات جدی و سریع به عمل نیاید، مواجه با بحران در توزیع و کیفیت بتن آماده خواهیم شد و اگر این هشدار جدی گرفته نشود، مسبب آن باید پاسخ گو باشند. بیش از ۶۰٪ سیمان کشور به صورت فله تولید می شود که بیش از ۹۰٪ سیمان فله تولیدی در کشور تبدیل به ۹۸ میلیون متر مکعب بتن آماده شده و عمدتاً در ساختمان های مسکونی مورد استفاده قرار می گیرد. از آنجایی که برای تولید بتن آماده باید طرح مخلوط تهیه شود، تولیدکننده بتن آماده باید بتواند سیمان مورد نیاز خود را از کارخانه تولید کننده سیمان مورد نظر خودش خریداری کند و وقتی نتواند چنین کند، طبیعتاً نمی تواند بتن آماده استاندارد تولید کند.

- آینده بتن ایران را چگونه پیش بینی می کنید.

سوال قشنگی پرسیدید. بالغ بر ۳۰ سال است که با صنعت بتن زندگی کرده ام و تا به الان شاهد رشد این صنعت بوده ام. اما سرعت رشد صنعت بتن آماده در ایران با دنیا فاصله زیادی دارد که امیدوارم در آینده با اتکا به جوانان تحصیل کرده و علاقه مند و همچنین تولیدکنندگان بتن آماده پیشرفت های خوبی حاصل شود.

- چه پیشنهادی به تولیدکنندگان و دست اندرکاران صنعت بتن آماده دارید؟

در سازمان ملی استاندارد و وزارت صمت و سازمان نظام مهندسی ساختمان کشور جلسات متعددی در راستای جلوگیری از تهیه بتن دستی برگزار شده و به عنوان یک فردی که تمامی تلاش خود را در جهت ارتقا کیفیت بتن آماده به کار بسته است، از همه کسانی که هدفشان عمرانی و آبادانی این کشور است تقاضا می کنم که وجدان کاری و صداقت در تولید داشته باشند و نسبت به میزان مقاومت و دوام بتن آماده از سیمان و سنگدانه با کیفیت و افزودنی های مناسب بهره گیرند، چرا که تولید نامناسب و غیراستاندارد برابر است با بتن کم دوام که به طور غیرمستقیم و مستقیم موجب تلف شدن سرمایه های ملی خواهد شد.



- مهمترین برنامه های اجرایی کانون سراسری بتن آماده چیست؟

در سال ۱۴۰۱ بعد از پیگیری های مستمر و مجدانه توسط کانون و مکاتبه انجام شده با شورای عالی انقلاب فرهنگی نام گذاری ۱۵ اردیبهشت به نام روز ملی بتن آماده صورت گرفت و به همت کلیه همکاران در صنعت بتن آماده نخستین همایش روز ملی بتن آماده با حضور کلیه تولیدکنندگان بتن آماده و قطعات بتنی از سراسر کشور در هتل المپیک برگزار شد که به نظرم نام گذاری چنین رویدادی در تقویم ملی بیانگر اهمیت این نهاد بنیادی در صنعت ساختمان و صنایع مرتبط همچون صنعت سیمان است و همچنین برگزاری نمایشگاه بین المللی بتن آماده در شهر آفتاب که در شهریور سال جاری برگزار شد یکی دیگر از اقدامات مهم و توسط کانون سراسری بتن آماده بود.

- نظرتان در مورد برگزاری اولین نمایشگاه بتن در شهر آفتاب چیست؟

این نمایشگاه در فضایی به مساحت ۸۰۰۰ مترمربع با حضور ۹۰ شرکت کننده از ۲۷ استان کشور برگزار شد و خدارا سپاسگزاریم که کلیه تولیدکنندگان نسبت به نحوه برگزاری و بازخورد نمایشگاه رضایت کاملی داشتند و طبق آمار، میزان بازدیدکنندگان تخصصی از نمایشگاه حدود ۳۰۰۰ نفر بودند و نکته قابل تامل این است که هم زمان با برگزاری نمایشگاه و با توجه به شناختی که از این صنعت داریم، تعداد ۸ کارگاه آموزشی با هدف آشنایی هرچه بیشتر تولیدکنندگان و صنعتگران بتن آماده برگزار کردیم، ضمن این که یکی از دستاوردهای نمایشگاه، معرفی پتانسیل صنعت بتن آماده بود که در این زمینه موفقیت قابل توجهی نصیب شد و امیدواریم سال آینده نمایشگاه در اردیبهشت ماه و هم زمان با روز ملی بتن آماده برگزار شود.

- آیا نسبت به عملکرد مجموعه نمایشگاهی شهر آفتاب در خصوص اجرای نمایشگاه رضایت دارید؟

بله صد در صد.

- چرا؟

به نظرم شهر نمایشگاهی آفتاب با داشتن امکانات متنوع یکی از استاندارترین نمایشگاهها در کشور و خاورمیانه است، چرا که فقط در سالن های شهر آفتاب می توان تجهیزات صنعت بتن آماده را در فضای سرپوشیده به نمایش گذاشت و همچنین با وجود داشتن پارکینگ، محل برگزاری سمینار، فضای سبز و نزدیک بودن به قطار شهری، محلی مناسب برای بازدیدکنندگان خصوصی و عمومی است که جا دارد در این تریبون از زحمات جناب آقای تقدسی نژاد مدیرعامل شهر نمایشگاهی شهر آفتاب و همکارانش به دلیل همکاری در برگزاری باشکوه اولین نمایشگاه بتن آماده در کشور تقدیر و تشکر داشته باشیم.

- یکی از بزرگترین مشکلات بتن آماده عدم شناخت آن توسط عموم مردم و همچنین صاحب منصبان است، به نظر شما این عدم شناخت چه ضربه ای به صنعت بتن آماده وارد کرده است؟

این عدم شناخت باعث شده که ساختمان های کشور در رابطه با بتن که بایستی دارای عمر بیش از ۱۰۰ ساله باشند به حداکثر ۱۵ سال تنزل کرده که همین موضوع باعث هدر رفت منابع ملی (شامل سنگ، کوه و انرژی) و منافع ملی (عمر ساختمان ها) شده است و همچنین این محصول در صورت نادیده گرفتن زمان، به یک محصول بی کیفیت و بی ارزش مبدل خواهد شد که به هیچ عنوان کاربردی نیست و از آنجایی که همیشه با پلیس راهور درباره تردد تراک میکسرها دچار چالش بوده ایم، بعد از کش و قوس های فراوان بالاخره سامانه سایه با هدف تسهیل در تردد تراک میکسرها راه اندازی شد که امید است این سامانه بتواند درماني برای تردد هرچه راحت تر کامیون های حمل بتن آماده باشد.

- کیفیت سیمان های ارائه شده به واحدهای تولیدی بتن آماده چگونه است؟

در حال حاضر سیمان کشور در بورس توزیع می شود که بنا به دلائل

بانوڪ ڪارآفرين و مدرس بين المللي آرايش دائم

لازمه توسعه صنعت زيبايي، تعامل بين دانشگاه و مراکز فني و حرفه اي است



SCAN
FOR MORE
INFORMATION

عضو كانون زنان بازرگان
عضو اتاق ايران گرجستان

سميرا شاهين فر

SAMIRA SHAHINFAR

آموزش آرايش دائم توسط مدرس بين المللي و رويال آرטיست اکادمي في

در این تغییرات علم و تکنولوژی به کمک صنعت زیبایی آمده است و فرصت را برای تولد شاخه های جدیدی از این صنعت مهیا کرده است. گرایش های جدید این صنعت در سالنهای زیبایی شامل آرایش دائم (میکروبلیدینگ)، مراقبت های پوستی، کاشت ناخن، تتو و ... می شود.

در ادامه با سمیرا شاهین فر نویسنده کتاب رازهای میکروبلیدینگ و مدرس آرایش دائم در صنعت بیوتی در حوزه بین الملل و عضو کانون زنان استان تهران و عضو رسمی اتاق ایران و گرجستان درباره این صنعت به گفتگو می نشینیم تا شما خوانندگان بیشتر با این صنعت آشنا بشوید.



اینجا خلاصه ویدئویی
این گفتگو را می بینیم

وقتی خودش رو توی آینه دید چشمهایش قبل از برق زدن پر از اشک شد بغض کرده بود و نمی توانست حرف بزند برگشت و به چشمانم نگاه کرد، نگاهش پر از حرف، درد و پر از طعم تشکرها واقعی بود، بغضش را قورت داد و به جای گفتن واژه تشکر بلند شد و محکم بغلم کرد و در گوشم نجوا کرد ممممنونم. دختر کوچولوی نازنینش در کنار در ایستاده بود و با افتخار نگاهش می کرد و جمله را که او سالها حسرت شنیدنش رو می کشید گفت و گفت: "مامان **چقدر تو خوشگلی؛ از همه مامان های دوستام هم خوشگل تری**" او که یکی از زیباترین تصویرهای قدر دانی و شرافت کاری ام بود بابت بیماری کنسر مو، ابرو و مژه اش را از دست داده بود و دخترش بابت این مسله دوست نداشت که با او به مدرسه برود و یا حتی او را به عنوان مادر معرفی کند.

میکرو بلیدینگ شاید در دنیای آدمهای سالم فقط بعد زیبایی داشته باشد اما در دنیایی پر از درد نوعی حس خوب، عزت نفس و حتی درمان روحی است.

صنعت زیبایی، در دنیای امروزی یکی از پرطرفدارترین و پرهزینه ترین صنایع در سطح بین المللی است. زیبایی در تمام فرهنگها محترم و ستودنی شمرده می شود. معیارهای زیبایی در سالهای اخیر دچار تغییرات فراوان شده است و این تغییر به نفع صنعت زیبایی بوده است.

– آیا دوره هایی در خارج از کشور گذرانده اید؟
بله- بدلیل علاقه وافر و زیادی که به این رشته داشتم چندین بار توسط دوستان و آشنایان که می گفتند این حرفه آینده ای ندارد سرزنش شدم، اما بنده راه خودم را انتخاب کرده بودم و به موفقیت خودم ایمان داشتم که برای ارتقای دانش خودم از آنجاییکه این رشته در آن زمان بصورت آکادمی در ایران تدریس نمی شد به کشور بلغراد صربستان برای گذراندن دوره های آموزشی سفر کردم و تحت نظر آقای برانکو که یکی از ابداع کننده های این تکنیک هستند بصورت حرفه ای و بین المللی آموزش دیدم.

– میکروبلیدینگ را برایمان تعریف کنید.
میکروبلیدینگ یک روش تتو می باشد ولی تفاوت هایی با تتوهای قدیمی دارد. در روش میکروبلیدینگ برخلاف روش های قدیمی که از روش الکتریکی استفاده می شود و رنگدانه به زیر پوست تزریق می گردد این روش دارای درد کمتری است و به صورت کاملا دستی انجام می گیرد و خطوط ایجاد شده به صورت کاملا طبیعی، نامنظم کاملا مانند ابرو با خطوط ریز و درشت نمایی زیبا را به ابرو ها می دهد.

– چطور شد که وارد صنعت زیبایی شدید و این صنعت را انتخاب کردید.

از ابتدای کودکی عاشق زیبایی بوده ام و دوست داشتم زیبایی را در چهره افراد ماندگار کنم، بعد از تولد دخترم در سال ۹۰ و گذشت دو سال یکی از پزشکان به بنده پیشنهاد کار دادند و به مدت یکسال بصورت مستمر بعنوان دستیار در کنار ایشان (یکی از افراد موثر و تاثیرگذار در زندگی شخصی ام) فعالیت کردم و در این زمان با آرایش دائم آشنا شدم.

– چرا لاین آرایش دائم یا همان میکروبلیدینگ را در صنعت زیبایی انتخاب کردید.

در دوران دبیرستان رشته ریاضی خوانده ام و همیشه براین باورم که برای شروع هر موردی باید بصورت علمی پیش رفت و وقتی عاشق صنعت زیبایی شدم لاین میکروبلیدینگ را از طریق سایت های خارجی دنبال کردم و مقالات ترجمه شده را مطالعه کردم و بایستی بگویم که جزو اولین نفراتی هستم که این صنعت را بصورت دستی در ایران آموزش دیده ام.



درباره مدارک و دوره هایی که گذرانده اید را بفرمایید.

در این حوزه مدارک زیادی را کسب کرده ام مانند: مدرک گرید a مشتری آکادمی گوچی و رویال آرتیست آکادمی فی و مدرک مربیگری از دانشگاه تهران و مدرس بین المللی مخصوصا از حوزه خلیج فارس کشور عمان، نویسنده کتاب آموزشی آنچه باید در مورد میکروبلیدینگ بدانید، عضو رسمی کانون زنان بازرگان و عضو اتاق ایران و گرجستان

روند پیشرفت شغلی خودتان را بفرمایید و برایمان بگویید چطور عضو اتاق بازرگانی ایران شدید؟

در طی زمانی که در کلینیک کار می کردم با مهندس سروش ولی نیا که یکی از مخترعین بزرگ در حوزه قالب کنترل بینی و فک هستند آشنا شدم و ایشان در لاین صنعت میکروبلیدینگ موفق به اختراع قالب کنترلی ابرو نیز شده بودند که بصورت هوش مصنوعی قبل از فرآیند انجام کار مدل ابرو رو نشان می داد، سپس آقای ولی نیا از بنده بعنوان مشاور و راهنما درخواست همکاری کردند که در آن موقع که مدیر دوازده مرکز میکروبلیدینگ نیز بودم کار را با ایشان شروع کردم و خیلی از الگوها و پترن ها توسط بنده طراحی شد، بعد از مدتی همایشی برای زنان کارآفرین در صداوسیما برگزار شد که در آنجا به واسطه صحبت های زیبا و شخصیت کاریزماتیک خانم دکتر مقیمی که سمت ریاست زنان بازرگانی تهران بودند شیفته ایشان شدم و بعد از اتمام مراسم از این بانوی فرهیخته که سخنانش مرا تحت تاثیر قرار داد تشکر کردم و بواسطه ارتباط با ایشان طی چندسال سرانجام به پیشنهاد خانم مقیمی که یکی از انسان های وزنه دار و موثر در زندگی ام هستند وارد اتاق بازرگانی شدم.

شما در اوج فعالیت در سالن هایی که داشتید با فراگیری کرونا مواجه شدید، چطور این دوران را پست سر گذارندید.

مسیر زندگی همیشه روی خط موفقیت و اوج طی نمی شود، بحران کرونا تلنگری بود برای همه انسان ها در کره خاکی. ضرر و زیان شیوع این ویروس صددرصد به تمامی صنوف وارد شد، چراکه در این مدت هیچگونه حقوق و درآمدی وجود داشت و طبق تصمیمات ستاد ملی کرونا و جهت سلامتی هموطنان بسیاری از کسب و کارها از جمله سالن های زیبایی تعطیل شدند. اما من در زمان کرونا موفق شدم که نوشتن کتاب رازهای میکروبلیدینگ را که در سال ۱۴۰۱ به چاپ رسید را شروع کنم که در این کتاب بصورت تخصصی و آموزشی میکروبلیدینگ را دوستداران این صنعت معرفی کرده ام.

صنعت زیبایی کشور را چطور می بینید؟

امروزه این صنعت در تمامی بخش ها در مسیر صعودی قرار دارد و بانوان ایران زمین در این صنعت بواسطه کسب مقام های مختلف در فستیوال های جهانی درخشان ظاهر شده اند اما متأسفانه همانطور که بانوان در عرصه ورزش دیده نمی شوند در صنعت بیوتی هم این نامالایماتی ها وجود دارد و در حق آنان بسیار اجحاف می شود و اگر هم نگاهی به آن بوده

فقط گذرا است و دارای اصول و چارچوب نیست.

آسیب های جدی این صنعت چیست؟

متأسفانه روز به روز بر تعداد سالن های زیبایی که بدون داشتن علم و هنر و فقط با داشتن سرمایه افتتاح می شوند افزوده می شود که این عامل یکی از مهمترین آسیب ها در صنعت زیبایی است و کارآموزهای آماتور زیادی در این کلاس ها برای دریافت مدارک شرکت می کنند که به نظرم بایستی اتحادیه ها در کشور و همچنین پلیس فتا با این موضوع به صورت جدی برخورد کند.

دوسالی است که در دانشگاه های کشور صنعت زیبایی تدریس می شود نظر شما در این باره چیست؟

ارتباط صنعت و دانشگاه در هر کشوری می تواند تأثیری تعیین کننده در رشد اقتصادی آنجا داشته باشد و در این سالها حمایت دانشگاه بهیشتی از آرایشگران بسیار قابل تحسین است چراکه لاین صنعت زیبایی در دانشگاه تدریس و مدارک مرتبط به دانشجویان داده می شود و اگر قانون داشتن مدرک دانشگاهی لازمه تاسیس یک سالن زیبایی باشد بسیاری از مشکلات در این صنعت حل می شود و همچنین نبود تعامل و تقابل بین دانشگاه و مراکز فنی و حرفه ای نیز مانع رشد این صنعت شده است.

موانع پیش روی موفقیت زنان چیست؟

موانع اشتغال زنان بستگی به مشکلات و محدودیت های زیربنایی دارد و موانع فرهنگی، سیاسی، اقتصادی و اجتماعی متعددی در راه ورود زنان به بازار کار وجود دارد. اما در ایران نیز زنان نقش فعال و سازنده ای در شکل گیری و نهادینه شدن روند توسعه اقتصادی دارند. بانوان موفق کسانی هستند که ترکیبی از حس ششم و حس زنانگی را در خود پیدا می کنند و بایستی بگوییم که در ارض موفقیت همیشه درد، ناامیدی، رنج وجود دارد و اگر نباشد باید تعجب کرد و درکشورمان بسیاری از افراد از دیدن موفقیت های زنان سوء استفاده می کنند.

آیا خودتان را فرد موفق می دانید؟

بله اما احساس می کنم که به بهترین ورژن خود تبدیل نشده ام.

موفقیت از نظر شما چیست؟

به نظر من، انسان موفق حس و حال خوب را در خود پیدا می کند و من براین باورم که فرد موفق کسی است که از هیچکس توقعی ندارد و به این بلوغ فکری رسیده است که مسئولیت صفر تا صد زندگی اش با خودش باشد و موفقیت یعنی رفتن از شکستی به شکستی دیگر بدون از دست دادن اشتیاق.

بهترین لحظات زندگی تان را برایمان بگویید.

دادن حس خوب به بیماران سرطانی از مهمترین اتفاقات زندگی ام بوده است.

آیا خاطره ای دارید.

بله. یادم هست مادری درگیر بیماری سرطان بود و یک دختر ۹ ساله داشت و آرزوی این بود که بعد از تعطیل شدن دخترش به دنبال او برود اما با ممانعت دخترش روبرو میشد چراکه چهره مادرش به خاطر علایم سرطان زیبایی خود را از دست داده بود. این مادر توسط یکی از دوستانم به بنده معرفی

شدند و با تمام وجود و هنری که داشتم برایش آرایش دائم کردم و همزمان با طراحی ابرو برایش اشک میریختم. و قشنگترین لحظه زمانی روی داد که ایبه دستش دادم تا چهره اش را ببیند که این مادر تا یک ساعت از شوق زیاد اشک می ریخت و وقتی دختر مادرش را با این چهره زیبا دید جمله قشنگی به زبان آورد و گفت "تو از همه مامانا خوشگلتری". وقتی این جمله در سالن پیچید همه همکاران گریه کردند و حس خوشحالی مادر و دختر هیچ وقت از ذهنم بیرون نمی رود و خدا را شکر میکنم که به من هنری داده است تا بتوانم حس خوشحالی را در بندگانم خلق کنم.

دردناکترین خاطره شما چیست.

با تمام غرور میگویم به خیلی از اهداف در زندگی میتوانستم دستیابی پیدا کنم اما در قاعده و چارچوب زندگی حرکت کردم و موارد اخلاقی را زیرپایم نگذاشتم

چه آرزویی دارید.

آرزو میکنم در این دنیای هستی هیچ کس محتاج کس دیگری نباشد

به نسل امروز که دنبال رویاهای خودشان هستند چه پیشنهادی دارید.

خودم را بدهکار به همه افراد غیرموفق می دانم. به آنها می گویم انسان موفق باید از مسیر دردها و رنج ها گذر کند و تمامی افراد موفق دارای چالش های زیادی هستند، میگویم اگر الان پول ندارید اصلا نگران نباشید و از جا و مکانی که هستید لذت ببرید چراکه این بخشی از زندگی شماست و مجبور هستی بمانی و لذت ببری.



در طرح لبخند برای بیماران سرطانی با افتخار کنارشان هستیم و انشالله قصد داریم با کمک همکاران، در حوزه اشتغال زایی بانوان زندانی گام برداریم چرا که بعضی از بانوان بدلیل نداشتن هنر به سمت و سوی کارهایی نامعقول رفته اند و همه اینها بخاطر نبود دانش و آگاهی بوده است و در نظر داریم آموزش رایگان را در اولویت قرار دهیم و بعد از یادگیری اگر آنها بدلیل قدرت مالی نتوانند وسایل مورد نظر را طراحی کنند به تعداد ۱۰ مشتری مواد اولیه را تهیه و در اختیارشان بگذاریم.

متأسفانه

همانطور که بانوان در عرصه ورزش دیده نمی شوند در صنعت بیوتی هم این نامالایماتی ها وجود دارد و در حق آنان بسیار اجحاف می شود و اگر هم نگاهی به آن بوده فقط گذرا است و دارای اصول و چارچوب نیست

تولیدکننده محصولات فایبر گلاس:

عدم آموزش نیروهای مهارتی در آینده کشور را با کمبود جدی نیرو روبرو خواهد کرد



محصولات پیش ساخته فایبرگلاس، کاربرد بسیاری در طراحی، تغییر و بازسازی محصولات دارد و زمانی که از دکوراسیون صحبت می‌شود، تنوع محصولات عامل بسیار با اهمیتی جهت چیدمان و دیزاین می‌باشد.

تولیدی خورشیدی تمام محصولات خود را در طرح‌های متنوع با ابعاد و رنگ مدنظر مشتری تهیه می‌کند و در اختیار آنان قرار می‌دهد. از موارد بسیار با اهمیت، استفاده از آن در صنعت دکوراسیون، علی‌الخصوص در دکوراسیون باغ تالارها، عمارت‌ها، آتلیه‌های عروس، باغ آتلیه‌ها، رستوران‌ها و نمایشگاه‌های ماشین و ... است. تنوع و تغییرات دکور از الزامات کاری این مشاغل می‌باشد. محصولات فایبرگلاس در بین عموم شناخته شده نیست و به همین دلیل به سراغ یکی از تولیدکنندگان این صنعت رفته‌ایم تا با دنیای این محصولات بیشتر آشنا شویم. در ادامه با حسن خورشیدی تولیدکننده محصولات فایبرگلاس به گفتگو می‌نشینیم.

امیر علی امیر حسینی

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم



- لطفاً ابتدا خودتان را برای مخاطبان چرخ صنعت معرفی کنید.

اینجانب حسن خورشیدی متولد خرداد ۱۳۶۱ هستم که هم اکنون به عنوان یک تولید کننده مشغول به فعالیت هستم.

- آیا قبل از این کار سابقه تولید محصولات دیگری را داشته اید؟

بله. قبلاً بعنوان تولیدکننده پیچ‌هایی که مربوط به بازار کابینت و Mdf بود کسب درآمد می‌کردم و بعد از آن تولید ظروف موسوم به سیلور را شروع کردم که متأسفانه به علت واردات بسیار بی رویه از چین، شکست بسیار سختی خوردم و تولید این کار را متوقف کردم.

- لطفاً بفرمایید که بعد از شکستتان چه اتفاقی افتاد؟

خب متأسفانه اوضاع ما به قدری بد شد که مجبور به فروش ماشین خودم شدم، اما با این حال به خاطر علاقه ای که به تولید داشتم زمینی کوچکی را خریداری کردم چون یکی از علل اصلی شکست‌های قبلی، اجاره‌های سنگین کارگاه‌ها بود؛ البته ناگفته نماند در آن سالها با چهار میلیون یک فولکس قورباغه خریداری کردم و مجدداً کار خود را شروع کردم.

- در حال حاضر چه محصولاتی تولید می‌کنید؟

بسته به تقاضای موجود هر محصول فایبرگلاسی رو تولید می‌کنیم. اما بیشتر تولیدات ماشین‌هایی با دماغه فایبرگلاس هستند.

- ایده تولید این ماشین‌ها چگونه به ذهن شما خطور پیدا کرد؟

تصمیم گرفتم برای دخترم یک میز تحریر بسازم و چون علاقه زیادی به ماشین‌های کلاسیک داشتم می‌خواستم از همان فولکس استفاده کنم و برای همین ابتدا در اینترنت شروع به تحقیق کردم و با فایبرگلاس و انواع رزین‌های موجود در این صنعت آشنا شدم؛ سپس با کمک دوستان قالب این ماشین را تهیه کردم و اولین نمونه رو تولید کردیم. بعد عکس محصولات را در

صفحه شخصی خودم به اشتراک گذاشتم که مورد پسند بسیاری از کاربران در فضای مجازی شد که خداشکر با توجه به علایق و سلیقه مردم، کارم به صورت جدی آغاز شد (می‌خندد و می‌گوید: هنوز میز تحریر به دست دخترم نرسیده است).

- معمولاً مشتریان شما چه بخشی از جامعه هستند؟

خوشبختانه مشتریان شامل بسیاری از اصناف مانند کافه‌ها، رستوران‌ها، بنگاه‌ها و تمام کسانی هستند که به نوعی با دکوراسیون در ارتباط می‌باشند.

- مواد اولیه رو به چه صورت تهیه می‌کنید؟ مشکلی در این موارد دارید؟

خدارا شکر در ایران مواد اولیه تولید می‌شود اما متأسفانه بعضی از تولیدکنندگان چون اطلاعی ندارند محصول ایرانی را با اسم خارجی با چندین برابر قیمت تهیه می‌کنند و یا حتی دیده شده است که بعضی از تولیدکنندگان محصولاتشان را به ترکیه صادر می‌کنند سپس توسط دلالان با قیمت‌های بالاتر در بازار به فروش می‌رسد.

- چه نوع ماشین‌هایی را تولید می‌کنید؟

بازهم تاکید می‌کنم که این کاملاً به تقاضای موجود در بازار، بستگی دارد ولی تا به حال شورولت ۵۷ آمریکایی، ماشین‌های فرمول ۱، فولکس قورباغه‌ای، بنز ۱۷۰ و یک جیب را تولید کرده‌ایم که به لحاظ کیفیت بسیار مطلوب و مناسب بوده است و حتی می‌توان اذعان داشت که این محصول اصطلاحاً موروثی هستند و تا ۲۰۰ الی ۳۰۰ سال بدون از دست دادن کیفیت ماندگاری خواهند داشت و بعضاً به نسبت تقاضای مشتری شاسی‌کشی با پروفیل هم انجام می‌شود.

- آیا این محصولات قابلیت حرکت هم دارند؟

به صورت پیش‌فرض خیر. ولی در صورت درخواست مشتری می‌توان با گذاشتن قطعات مربوطه، خودرو را قابل استفاده کرد (برای مثال ما برای یک تالار عروسی ماشین ۱۷۰ را به صورت روشن-حرکت اجرا کردیم).

- از مزایای این محصول به چه مواردی می‌توانید اشاره کنید؟
همانطور که عرض کردم عمر و کیفیت بالای این محصول در کنار صرفه اقتصادی فوق العاده است. به طوریکه برای مثال نمونه‌های بازسازی شده این ماشین‌ها را اگر مشتری بخواهد تهیه کند باید چند صد میلیون یا در مواردی حدود ۲ میلیارد هزینه کند. اما تولیدی خورشیدی با چند ده میلیون یا در مواردی حدود ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون می‌تواند این محصول را به مشتری تقدیم کند.

- از مشکلاتی که در این کار با آن دست و پنجه نرم می‌کنید را برایمان بگویید...

ما از روز اول دچار مشکلات زیادی هستیم که بنظر اولی مورد معضل برق است که در طی دوازده سالی که اینجا مشغول به فعالیت هستیم هنوز موفق به انشعاب برق نشده‌ام و برای حل کم آبی هم با حفرچاه مشکل حل شد. همچنین نبود دیوار مسقف موجب خرابی یا خشک نشدن محصولات در فضای باز می‌شدند و همچنین برای ارتقای امکانات اضافه شدن دستگاه CNC در دستور کارم بود اما متأسفانه به دلیل مشکل برق صورت نگرفت و الان بنده حدود ۸۰ میلیون برای پنل‌های خورشیدی هزینه کرده‌ام که برق کارگاه را خودمان تامین کنیم. مشکل دیگر مربوط به شرایط وام دهی از بانکهای عامل برای تولیدکنندگان است که به دلیل بازپرداخت کوتاه مدت با احتساب سود بالا هیچ وجه اقتصادی برای تولیدکننده ندارد و نبود سرمایه موجب می‌شود که تجهیزات به درستی تامین نگردد. مشکل بزرگ دیگری که وجود دارد مسأله تامین نیروی انسانی برای کار است که به شدت در این حوزه دچار ضعف هستیم که اگر عدم آموزش نیروهای مهارتی در کشور به همین منوال ادامه داشته باشد در آینده بسیاری از کارها با رکود جدی روبرو خواهد شد. مشکل دیگر بحث مالیات است که البته با روی کار آمدن دولت جدید امسال مالیات‌ها عادلانه بود ولی برای مثال در زمان کرونا که عملاً کلیه تولیدکنندگان در ضرر بودند مالیات سنگینی از طرف دولت اعمال شد که بنده اعتقاد دارم که مالیات را باید به صورت عادلانه از کلیه قشرها و تولیدکننده‌ها دریافت کرد.

گاهی با تمام این مشکلات در این اندیشه هستیم که کارگاه خود را بفروشیم و به سراغ کار دیگری برویم اما عشق به تولید و میهن پرستی اجازه این کار را به من نمی‌دهد چرا که تمام وجودم برای تولید می‌تپد

- اگر شما یکی از مسئولین ارشد در حوزه صنعت باشید چه اقداماتی انجام می‌دهید؟

در ابتدا اقدام به تشکیل یک کارگروه بدون توجه به هزینه آن برای دولت می‌کنم که از نزدیک مشکلات تمام کارگاه‌ها و تولیدکنندگان را بررسی و درد‌های آنها را لمس کنم، سپس بعد از پیدا کردن مشکل، راه حلی توسط کارگروه و متخصصین ارائه شود. در مرحله بعد، حتماً اقدام به شناسایی دلالتان می‌کنم، چرا که همانطور که قبلاً عرض کردم دلالتان در همه اصناف و صنایع به تولید ضربه زده‌اند.

- آرزوی شما به عنوان یک تولیدکننده چیست؟
اهل ایرانم و تعصب آب و خاک کشورم را دارم. آرزویم این است که جوانان ما سواد رسانه‌ای داشته باشند و آگاه باشند؛ چرا که وقتی می‌بینم که جوان ایرانی دائماً در معرض پمپاژ اخبار منفی و ناامیدکننده است بسیار ناراحت می‌شوم.

- سخت‌ترین روزی که در تولید داشته‌اید؟
همه روزهای من در قامت یک تولیدکننده سخت بوده است، اما شاید آن روزهایی که در بحبوحه تنگنای مالی با شکم خالی خوابیدم از همه سخت‌تر بوده است که جا دارد در اینجا از همسرم بسیار تشکر کنم که با فهم، درک و تحمل بالای خود در سخت‌ترین روزها همراهم بود و من هر چه دارم بعد از خدا از همسرم دارم.

- قشنگ‌ترین اتفاقی که در تولید برایتان افتاده چیست؟
یک روز به اتفاق یکی از دوستان برای تهیه یک قطعه از ماشین فورد به مشهد رفتیم که آنجا یک دکتر مسنی بود که با ایشان هم صحبت شدیم و قطعه را گرفتیم سپس او از من سوال کرد "که چه میکنید؟" من هم جواب دادم "تولید می‌کنم و توانستم ماکت ماشین بنز را تولید کنم، تا این را گفتم به وجد آمد و مرا بغل کرد و بوسید و با من عکس یادگاری گرفت و این یکی از خاطرات قشنگ در دوران کاری برای من بوده است.

- پیشنهادتان به نسل جوان و جویای کار چیست؟
توصیه می‌کنم کمی از فضای مجازی فاصله بگیرند و در واقعیت زندگی کنند. به آنها می‌گویم که موفقیت در عرض یک شبه بدست نمی‌آید و لازم است کار و تلاش خود را شروع کنند و در تولید هم وارد شوند چرا که تولید علی‌رغم سختی‌ها کار بسیار شیرینی است.

- آیا خودتان را انسان موفق می‌دانید؟
البته مهم است موفقیت را چه چیز تعریف کنیم، برای بعضی موفقیت تنها در ثروت خلاصه می‌شود اما برای من موفقیت در تلاش و ایستادن در مقابل سختی‌ها و مشکلات است که نسبت به شکست‌هایی که داشتم در حال حاضر به نظرم میتوانم خود را فرد موفق بدانم.

- آیا تا به حال به صادرات فکر کرده‌اید؟
از کشورهای مختلف مثل امارات، کانادا تماس‌های تلفنی داشته‌ام و حتی یکی از دوستان وقتی کارم را دید از من خواست تا با مدیرش در ترکیه همکاری داشته باشم ولی از آنجاییکه صادرات بسیار حوزه تخصصی و گسترده است و علی‌رغم جذابیت‌های اقتصادی، هنوز درباره آن فکر نکرده‌ام.

کلام آخر...
به عنوان حرف آخر دوست دارم بر اهمیت آموزش تاکید کنم و امیدوارم اصول اخلاقی و سواد رسانه‌ای سهم بیشتر از آموزش مردم داشته باشند و اولویت‌ها منطبق با واقعیت برای مردم تبیین شود تا جامعه و آحاد مردم کشورم آگاه‌تر باشند چرا که توسعه و پیشرفت حقیقی تنها در صورت همین آگاهی به جود می‌آید.



در گفتگو با تولیدکننده و پخش شریانی مطرح شد:

■ مسیر موفقیت در گروی رضایت خدا و مردم است

صنعت پلاستیک یکی از مهم‌ترین و پرکاربردترین صنایع در کشور است. با توجه به استفاده از محصولات پلاستیکی در صنایع مختلف می‌توان این صنعت را پایه بسیاری از صنایع دانست. محصولات پلاستیکی که روزانه بر تنوع آن‌ها افزوده می‌شود، کاربرد بسیار زیادی در زندگی روزمره و صنعت دارند.

اکثر لوازم پلاستیکی که در اطراف خود مشاهده می‌کنید به روش تزریق پلاستیک تولید شده‌اند. تزریق پلاستیک از متداول‌ترین روش‌های تولید محصولات پلاستیکی است که با استفاده از دستگاه تزریق پلاستیک انجام می‌شود. این دستگاه‌ها دارای انواع مختلفی است که در نحوه عملکرد با یکدیگر متفاوتند و از زمان صنعتی شدن تولید محصولات پلاستیکی جایگاه خود را در این صنعت یافته‌اند. به سراغ حافظ شربانی یکی از تولیدکنندگان و صنعتگران در حوزه تزریق پلاستیک رفته ایم که شما را به خواندن این مطلب دعوت می‌کنیم.

شربانی افزود: عدم تهیه مواد اولیه از پتروشیمی از بزرگترین معضلات تولیدکنندگان تزریق پلاستیک است چراکه برای تهیه آن مجبور هستیم از بازار آزاد خریداری کنیم که به نظر می‌رسد فروش مواد اولیه نظیر کریستال، هایمپک، PVC و ABS توسط پتروشیمی فقط برای افراد خاصی می‌باشد و همچنین نبود منبعی مناسب برای تهیه مواد اولیه از دیگر مشکلات تولیدکنندگان است که نیازمند حمایت جدی از این صنعت توسط مسئولین هستیم.

این تولیدکننده در خصوص پیشرفت این صنعت بیان کرد: صنعت تزریق پلاستیک روز به روز در حال گسترش است اما اگر به حال خود رها شود پیشرفت متوقف خواهد شد و به نظر من باید کسانی که دغدغه صنعت را دارند دستگاه‌های نو و به روز را در اختیار تولیدکنندگان با تخصیص وام بانکی چندساله قرار دهند و اگر جمع آوری دستگاه‌های مستهلک در دستور کار قرار بگیرد و شاهد جایگزین شدن دستگاه‌های مدرن باشیم میزان کارکرد و تولید محصولات بالاتر خواهد رفت و همچنین این دستگاه‌ها دارای امنیت بالاتر با مصرف برق کمتر هستند.

شربانی آگاهی دادن به واحدهای تزریق پلاستیک و بالابردن نیروی کار در این صنعت را از مهمترین مشوق‌ها برای تولیدکنندگان بیان کرد و گفت: در حال حاضر عدم نیروی انسانی و عدم آموزش یکی از بحران‌ها برای تولیدکنندگان می‌باشد و متأسفانه جوانان ایرانی به سمت این مدل کارها روی نمی‌آورند که اگر این روند ادامه پیدا کند نیروهای خارجی جایگزین آنان خواهند شد و در آینده بدون رودرپایستی جوانان ما کارگران آنان خواهند شد که به نظر بنده می‌طلبد که مسئولین در این حوزه تاکید بسیار زیادی داشته باشند.

او گفت: توانایی تولید ۳۰۰۰ کارتن محصولات پلاستیکی را داریم اما با توجه به کاهش تعداد نیروهای کار تولیدات کاهش پیدا کرده است و همچنین در حال حاضر بسیاری از افراد بصورت غیرمستقیم از زندان فشافویه، خیریه‌ها و افراد بی بضاعت در

حافظ شربانی متولد ۱۳۵۵، فارغ التحصیل رشته حسابداری است که در دانشگاه در زمینه مدیریت مالی هم مشغول به تحصیل و کسب علم بوده است و با توجه به رشته تحصیلی که گذرانده از سال ۱۳۸۰ تا ۱۳۸۴ به عنوان مدیریت مالی در شرکت مولود(بی بی لند) مشغول به فعالیت بوده است و طی کسب تجربه در این حوزه و علاقه پیدا کردن به صنعت پلاستیک، وارد تولید و پخش محصولات پلاستیکی شامل برس، آینه‌های جیبی، کیفی و ... در سال ۱۳۸۵ شده است. او با بیان اینکه از ابتدا در بازار تهران مشغول به کسب درآمد بوده است گفت: در حال حاضر تولیدکنندگان دارای مشکلات و فشارهای زیادی از سمت اداره‌های زیربنا مانند بیمه، مالیات، اداره کار هستند و به نوعی بنا به گفته بسیاری از تولیدکنندگان همیشه موانع زیادی بر سر راه تولیدکنندگان وجود دارد و سختگیری‌های زیاد نفس تولیدکنندگان و صنعتگران را گرفته است.

شربانی عشق به تولید را عامل اصلی ماندگاری در این سالها بیان کرد و گفت: با وجود کلیه مشکلات که داریم هنوز پای تولید ایستاده‌ام چراکه هر کس بنا به اعتقاد و علاقه‌ای که دارد شروع به کار تولید می‌کند، درحالی‌که می‌داند که کار خرید و فروش بسیار راحت‌تر و بدون دردسرتر می‌باشد. اما براین باورم که بنده واسطه‌ای بین خدا و سایرین برای روزی رساندن هستم و به برکت همین موضوع همچنان با عشق در راه تولید قدم برمی‌دارم و انشالله بتوانم تا پایان این مسیر را ادامه بدهم. این تولیدکننده در ادامه به مشکلات صنعت پلاستیک اشاره کرد و گفت: در ابتدا باید بگویم که قطعی برق یکی از مهمترین مشکلات برای کارگاه‌های تولیدی است چراکه در تابستانی که گذشت طی ۲ روز برق کارگاه به طور کلی قطع می‌شد که این باعث کندی تولید و آسیب رساندن جدی به دستگاه‌های تزریق پلاستیک بوده است، که اگر این روند ادامه پیدا کند موجب آسیب رساندن جدی به دستگاه‌ها و واحدهای تولیدی مشابه می‌گردد.



**ارائه محصول با کیفیت
به مشتری در همه
صنایع نیازمند داشتن
دستگاههای به روز و
مدرن است و اگر این
اتفاق در صنعت تزریق
پلاستیک هم بیفتد شاهد
رشد این صنعت خواهیم
بود**



محله های کم برخوردار در قسمت موتناژ کاری با ما فعالیت می کنند.

شربانی گفت: مشتری مداری یکی از خصوصیات است که همیشه سرلوحه کار خود قرار داده ام و همیشه تلاشم این است که با رضایت خاطر مشتریان جنس شان را از گروه تولید ما تهیه کنند و در حال حاضر با کشورهای همسایه مثل ازبکستان، آذربایجان، عراق و ترکیه مرآده کاری داریم.

این تولیدکننده موفقیت را برابر با رضایت مردم بیان کرد و گفت: همیشه شاکر خدای بزرگ بوده و هستم و هیچ وقت دوست ندارم که مشتریان نسبت به محصولاتی که ارائه می دهیم ناراضی باشند و همیشه رضایت خدا و مشتریان در تولید مدنظرم بوده است و مسیر موفقیت را در گروهی رضایت خدا و مردم می دانم.

حافظ شربانی دعای پدر و مادر و نیت خالصانه خودش را در این سالها بسیار مهم حیاتی شمرد و گفت: در برابر بزرگترین مشکلات دعای والدین همیشه پشت سرم بوده است و همه سختی ها از کوچکترین تا بزرگترین را با موفقیت طی کرده ام، هرچند در دوران جوانی غرور مرا گرفت اما تاوان آن را دادم.

او در خصوص بزرگترین شکستی که در دوران کاری اش داشته است گفت: غرور عاملی بود که باعث شد بعد از ۳ سال شروع فعالیت حرفه ای، که بصورت عمده خرید و فروش می کردم شکست سنگینی داشته باشم. اگر بخوایم آن دوران را برایتان مرور کنم باید بگویم که در عرض یک ماه در سال ۸۸ ورق زندگی بنده برگشت و تا جایی رسید که بزرگترین محموله محصولات پلاستیکی را به کشور روسیه بدون داشتن قرارداد و حسن اعتماد صادر کردم اما متأسفانه روسها پول اجناس را پرداخت نکردند و چون قراردادی هم بین همدیگر بسته نشده بود موفق به دریافت خسارت نشدم.

شربانی شیرین ترین لحظات کاری اش را واریز حقوق کارمندان و کارگران بیان می کند و می گوید: پرداخت به موقع حقوق بسیار برایم لذت بخش است و در سخت ترین شرایط در موعد پرداخت حقوق تاخیری نداشته ام.

او قطع دست یکی از کارگران را بدترین لحظه دوران فعالیتش بیان می کند و می گوید: در اربعین امسال عازم سفر کربلا بودم که در انتهای مسیر در نزدیکی مرز، به من اطلاع دادند که دست یکی از کارگران توسط دستگاه بریده شده است، که با تمام عشقی که به امام حسین و سفر کربلا داشتم، سفر را نیمه کاره گذاشتم و برگشتم و خداشکر تمام سعی و تلاشمان را انجام دادیم و دست کارگر عزیزمان مجدداً پیوند خورد.

شربانی در پایان ضمن تشکر از رسانه چرخ صنعت که دغدغه تولید و تولیدکنندگان را دارد گفت: انشالله صدای ما به گوش مسئولین برسد و حال تولیدکنندگان را درک کنند و همچنین از زحمات هیئت مدیره شهرک صنعتی ولیعصر(عج) و دست اندرکاران که به طرق مختلف ما را همیشه حمایت میکنند تشکر می کنم و آرزوی تندرستی، شادکامی و توفیق روزافزون برای رسانه های دغدغه مند و خدمتگزاران به میهن اسلامی را دارم.

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می بینیم





سیده فاطمه مقیمی کارآفرین برتر جهان اسلام و آسیاپاسفیک :

شایسته سالاری فارغ از جنسیت، راهکاری برای حضور بانوان در چرخه اقتصاد و مدیریت کشور است



انسانها مسیری را برای تکامل طی کرده‌اند که آن مسیر رزومه رشد و پویا و سختی‌هایی است که متحمل شده‌اند، تنها انسان مغرور این مسیر را فراموش می‌کند.

-خانم مقیمی دفترچه کوچکش را از کنار گلدان روی میز برداشت و با افتخار گفت "تمام قراردادهای ملاقات من و جلسات در این دفتر نوشته می‌شود" از فرصت استفاده کردم و سوال بعدی را اینگونه پرسیدم پس حکایت این دفترچه یادداشت که همیشه با شماست را برایمان بگویید.

ابتدا باید گفت که زمانی تمامی عوامل پشت سر یک انسان موفق به حرکت در می‌آیند که استواری و ثابت قدمی در کلیه کارها وجود داشته باشد و حکایت این دفترچه در مدیریت زمان خلاصه می‌شود چراکه بعد از گذشت سال‌ها هنوز این دفترچه با من است و کلیه برنامه‌هایم داخل آن گنجانده می‌شود و روند اجرای برنامه‌ها داخل آن نوشته می‌شود، بعضی از برنامه‌ها تیک می‌خورند یعنی انجام شده است و بعضی از برنامه‌ها ضربدر می‌خورند به این معنی که کارناقص است یا انجام نشده است که حتی گاهی اوقات لازم است دوباره به کارهای انجام شده برگردیم و بررسی مجدد انجام شود.

-شما را یکی از زنان قدرتمند ایرانی یاد می‌کنند چرا که از لحاظ کارآفرینی و تفکراتتان باعث تغییر در جامعه ایرانی شده اید لطفاً برایمان از این

برنامه زمانبندی در کارهایش وجود نداشته باشد به طور یقین تضاد زیادی بین زمان و مسئولیتش بوجود خواهد آمد، مدیرشایسته مدیری است که در زمان درست عملکرد درست را انجام دهد چراکه بیشتر باگ‌های مدیریتی بابت تضاد بین زمان و عملکرد است به این مفهوم که عملکرد خوب در زمان نامناسب مساوی است با شکست. پس یک نتیجه ناب که هم انجام تعهدات را در برمیگیرد هم اخلاقیات و هم احترام را ثمره احترام به زمان و زمانبندی مناسب است.

بعد از سالها تجربه در حوزه‌های مختلف کاری هنوز هم خویشتن خویش را موفق مطلق نمی‌دانم و من براین باورم که ادعای موفقیت یک فرد نسبت به خودش مساله‌ای منفی است چرا که این از خود رضایتی سدی محکم در برابر پیشرفت و بالندگی است، فردی موفق می‌شود که بداند هر روز در مسیر تکامل و رشد باید قدم زد.

-چه رابطه‌ای بین موفقیت و وقت شناسی وجود دارد؟

موفقیت یک سیر کاملاً تکاملی است و کسی که احترام به زمان و به اصطلاح وقت شناس نباشد و مسلماً تعهداتش را نتواند در زمان پیش بینی شده اجرا کند، از نگاه بنده اصلاً و ابداً فرد موفق نیست، انسان موفق انسانی است که گذشته خودش را فراموش نکند، تمام

سیده فاطمه مقیمی رئیس هیئت مدیره اتاق مشترک ایران و گرجستان، کارآفرین برتر جهان اسلام و آسیا پاسفیک و رئیس کانون زنان بازرگان ایران و تهران تا به حال گفتگوهای متعدد و پرشماری در نشریات، جراید، صدا و سیما، خبرگزاری‌ها و ... انجام داده است و همیشه مسیر توسعه و پیشرفت و سیرزندگی اش بازگو شده است، در این شماره از ماهنامه چرخ صنعت به سراغ ایشان رفته ایم تا بیشتر با واژه‌های موفقیت، استمرار، جدیت و ... که همه اینها را لازمه موفقیت یک فرد چه زن و چه مرد خطاب می‌کند بیشتر آشنا شویم.

قطعا صحبت‌های این بانوی کارآفرین ایرانی که اولین رئیس سازمان جهانی تبلیغات IAA، عضو سابق هیئت رئیسه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران می‌باشد میتواند چراغ راهی برای نسل جوان که خودشان را در مرداب روزمرگی دچار کرده‌اند باشد. او جزء اولین‌ها در حمل و نقل ایران است و لحظه‌های شیرین و تلخ زیادی را در زندگی خود آزموده و چشیده است، با دفترچه‌ای که کلیه برنامه‌ها و فعالیت‌های روزانه اش را بصورت ریز در آن یادداشت کرده است در مقابلمان نشسته است تا یک گفتگوی شیرین با او داشته باشیم و قبل از شروع مصاحبه تایمی را که می‌تواند در اختیار مصاحبه‌کننده بدهد به او گوشزد می‌کند که در ادامه شما علاقه‌مندان را به خواندن این مصاحبه دعوت می‌کنیم.

-زمان یکی از مولفه‌ها و فاکتورهای مهم در حوزه مدیریتی است، آیا شما مدیر وقت شناسی هستید؟

با صراحت تمام می‌گویم "بله" و ادامه می‌دهد که وقت شناسی یکی از ابدهای موفقیت است و اگر نباشد بطور قطع یک مدیر در پیشبرد برنامه‌ها و اهدافش دچار دردسر خواهد شد. وقتی یک شخص

ویژگی مثبت بگویید.

براین باورم که تفاوتی بین مرد و زن وجود ندارد و کارآمد بودن و موثر بودن به زن بودن و یا مرد بودن نیست، بلکه اگر هر انسانی در حوزه کاری خودش نسبت به مسائل مربوطه تسلط کافی داشته باشد و همچنین اگر بر روی یک موضوع خاص تمرکز داشته باشد می‌تواند بصورت تخصصی وارد حوزه کاری خودش شود و اگر مطالعات بین‌المللی داشته باشد با شناخت تهدیدها و فرصتها کارش را درک کند بنابراین موفقیت و مهارت یک مقوله فراجنسیتی است.

- شما چندین بار به عنوان کارآفرین در سطح کشور انتخاب شده‌اید و درکنار آنها جایزه‌های بین‌المللی نیز کسب کرده‌اید، این موفقیت‌ها چگونه حاصل شده است؟

من سال‌ها به دفعات کارآفرین کشوری و خداراشکر موفق به کسب سه جایزه بین‌المللی شده‌ام که متأسفانه این جوایز با مقیاس باورهای درون جامعه ایرانی گنجانده نشده است بلکه با شاخص‌های جهانی سنجیده شده است پس خداوند فارغ از هر نوع آفرینش در انسانها قابلیت داده است که اگر تمرین و ممارست داشته باشد می‌تواند یک مدیر، معلم، نویسنده، نجار و حتی یک کارآفرین باشد، در نتیجه ما حاصل رسیدن به این جوایز در تمرین و پشتکاری است.

- برخورد شما با فرد متخلف در شرکتتان چیست؟

بله، هر مدیری باید نسبت به حوزه کاری خودش اطلاعات لازم را داشته باشد که در صورت بروز خطا توسط کارکنان بتواند با اعتماد به نفس و دانش بیشتری در مراجع قانونی از آنها حمایت کند، در شرکت شاخصه اصلی پذیرش یک همکار به سلامت محور بودن است و سلامت کاری را از واجبات می‌دانم و هیچ وقت دوست ندارم تخلفی در کارم اتفاق بیفتد و اگر تخلفی مشاهده شد قبل از محکمه‌ی قانون خودم شخصا آن فرد را تنبیه می‌کنم و در قانون کاری بنده تنبیه برابر است با قطع همکاری، بنابراین از نگاه من احترام به قوانین، احترام به خودمان است.

- یکی از مشخصه‌های شما جدیت است، آیا این همه جدی بودن باعث آزار اطرافیان نمی‌شود؟

کمی روی صندلی شان جابه جا شدند و با لبخندی که نشانه قدرت و اعتماد به نفس بود گفت "اگر جدی بودم در محیط کار دیگران را اذیت می‌کند باید خودشان را با من وفق دهند" من به فراخور زمان و جایگاه مناسبت شوخ طبع نیز هستم، اما مدیری که در کارش جدی نباشد خودش کار را جدی نمی‌گیرد پس نباید از کارمندان هم توقع جدیت کار داشته باشد.

- در نگاه برخی بانوان، جامعه ایرانی یک جامعه مردسالاری است و برای زنان موفق جایگاهی که شایسته آنان هست در نظر گرفته نمی‌شود، چطور می‌شود این مسیر را برای هموعانتان هموار کرد؟

از شما که این سوال را پرسیدید واقعا تشکر می‌کنم، بارها طی این سالها در رابطه با همین موضوع در مصاحبه‌هایم پاسخگو بوده‌ام، گرچه هیچ وقت به نتیجه دلخواهم نرسیده‌ام، قاطعانه می‌گویم وقتی از جایگاه و قدرت زنان در چرخه اقتصاد صحبت می‌کنیم منظورمان شایسته سالاری فارغ از جنسیت است، من شدیداً به شایسته سالاری اعتقاد دارم و می‌دانم اگر عرصه کافی به زنان بالنده و پویای ایرانی داده شود همگام با مردان پیشرفت‌مان چندین برابر است.

- آیا اعتقاد دارید فضا برای بانوان در بعضی جاها بن بست مطلق است چطور می‌شود از این بن بست‌های پدیدار کرد؟

باید به زنان به همان نسبتی که به مردان فرصت داده می‌شود، فضای کار داد. در شاخص‌های مرکزی آمار زنان ۳۲٪ زنان قابلیت کارکرد در فضای اقتصادی دارند اما فقط ۱۳٪ مشغول به فعالیت هستند که متأسفانه پایین بودن این آمار به خاطر این است که یکی از مولفه‌های استخدام در بخش دولتی موضوع جنسیتی است در حالیکه اگر پتانسیل، علم و سواد شخصی را دخیل کنید زنان از این بن بست‌های پدیدار می‌کنند.

- انتخابات مجلس شورای اسلامی نزدیک است حدود ۴۰ درصد از بانوان

ثبت نام کرده اند که این بستر در فضای کشور فراهم شده است چه باید کرد تا شاهد حضور حداکثری بانوان در پستیهای بالا باشیم؟

هر وقت نگاه کلی نسبت به تغییر نگرش حضور زنان در جامعه شکل گرفت می‌توانیم امیدوار به حضور زنان در رده‌ها بالا باشیم، نگاه و فرهنگ در جامعه دچار تغییر نشده است و وقتی شما در دستگاه تقسیم بندی وزرا انتخاب هیچ زنی را نمی‌بینید چگونه انتظار دارید که زنان در کرسی‌های مجلس بیستین رای را داشته باشند، در کل اگر نگاه دولت و مجلس به این است که به بانوان فضا داده نشود اتفاقات خوبی رخ نخواهد داد و بایستی یکسان سازی بین مرد و زن برقرار شود.

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم

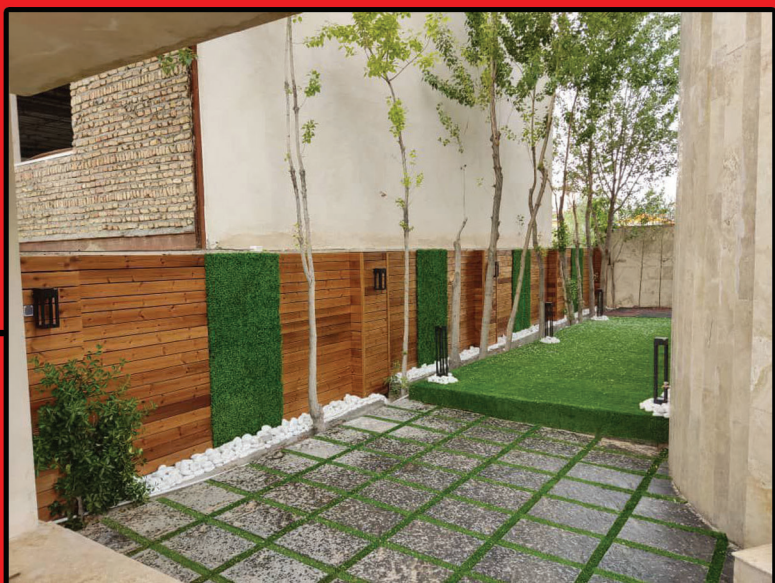




ایرانیان

خومی

- تهیه و تولید کفپوش های ورزشی فوتبال سالنی
- پی وی سی رولی، کفپوش های گرانولی و پارکی
- تولید چمن مصنوعی فوتبال استاندارد





اهم پروژه های انجام شده در سطح کشور

- سالن بدنسازی تنیس ورزشگاه آزادی
- سالن بدنسازی رایان پرسپولیس
- نصب چمن مصنوعی زمین فوتبال و کفیوش فوتبال سالنی
(استانهای تهران، اصفهان، اراک، یزد، کاشان، گیلان، خوزستان،
عسلویه، کرمان، سمنان، مرکزی، ساوه، مازندران، البرز و ...)

و ... ■

۰۹۱۰ ۷۶۹ ۲۳ ۹۴
۰۹۱۰ ۰۹۴۴ ۴۰۵

کلهر



fomrey.com

آدرس: خ جمهوری، باستان



دبیر انجمن صنفی کارفرمایان تولیدکنندگان بتن آماده و قطعات بتنی ایران:

**شناساندن صنعت بتن آماده به نهادهای حاکمیتی
دولتی و مردم از وظایف انجمن است**

محمدحسین رئیسی عضو هیئت مدیره و دبیر انجمن صنفی کارفرمایان تولیدکنندگان بتن آماده و قطعات بتنی ایران است که بیش از یکسال در این سمت مشغول به فعالیت است و به عقیده او انجمن صنفی از زمان تاسیس اقدامات شاخصی را برای تولیدکنندگان و این صنعت فراهم کرده است که در ادامه شما خوانندگان را به خواندن آن دعوت می‌کنیم.

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم



و پرسش کند و همچنین گواهینامه بتن و استانداردهای لازم را مورد ارزیابی قرارداد دهد که این امر باعث رقابت بین تولیدکنندگان بتن آماده و سازندگان ساختمان در کشور می‌گردد.

* تعداد اعضای انجمن چند نفر می‌باشند؟

در حال حاضر ۸۵ نفر اعضا شامل ۶۰ نفر از تهران و مابقی از استانهای دیگر عضو انجمن هستند، اما در سالهای اخیر موفق به تشکیل کانون صنفی کارفرمایی بتن آماده شدیم که وظیفه اصلی آن پیگیری برای تشکیل انجمن‌های بتن در سطح استان‌ها است به این دلیل که هر استان دارای دغدغه‌ها و مشکلات خاصه خودش است که به همت کلیه همکاران حدود ۲۰ انجمن استانی بتن آماده در کشور شکل گرفته است.

* اعضای انجمن چه خصوصیتی دارند و میزان ترنول و تاثیر شرکت‌ها در روزمرگی مردم چیست؟

۶۰ درصد سیمان تولید کشور بصورت فله‌ای است یعنی این میزان فقط برای تولید بتن آماده تهیه می‌شود، منظورم این است که ۶۰ درصد را کارخانه‌های بتن هستند که به بتن تولید می‌کنند و به دست سازندگان و پروژه‌های ساختمانی می‌رسانند. میزان ترنول صنعت سیمان چون با تولید بتن یک ارزش افزوده به آن اضافه می‌شود بسیار بالاست که به دست مصرف‌کننده می‌رسد، اعضای مجموعه هر کدامشان به طور میانگین بالغ بر ۱۰۰ نفر نیرو دارند و اشتغال‌زایی می‌کنند و در حال حاضر بیش از ۱۵۰۰ تعداد تراک میکسر در سطح استان تهران فعالیت می‌کنند و همچنین در سال حدود ۱۰۰ میلیون مترمکعب بتن آماده تولید می‌شود و با قدرت میتوانم بگویم که بتن ابتدای صنعت ساختمان است و تا زمانی که بتن نباشد ساخت و ساز جلو نمی‌رود.

* یکی از مواردی که بسیار برای خوانندگان دارای اهمیت می‌باشد میزان عمر بتن است، لطفا در این مورد توضیحاتی بفرمایید.

بله حق با شماست، بتن دارای عمر مفید است بطوریکه در تابستان به مدت ۴۵ دقیقه و در زمستان ۹۰ دقیقه دارای ماندگاری است که اگر در این زمان مشخص به دست مصرف‌کننده واقعی نرسد فاسد می‌شود که این موضوع نشان از اهمیت بالای صنعت بتن است و همچنین از آنجایی که بتن قابلیت انباشت ندارد در یک زمان مشخص تولید و به مرحله عرضه میرسد.

* ماهیت انجمن صنفی بر چه اساسی شکل گرفته است و چطور شد انجمن صنفی بتن آماده تشکیل شد؟

انجمن صنفی بتن آماده ایران از آنجایی که به خاطر قدمت نام بزرگ ایران را یدک می‌کشد جزو قدیمی ترین انجمن‌ها در بحث صنعت می‌باشد که دارای بیشترین اعضاء درمیان انجمن‌های دیگر است که در سال ۱۳۷۴ تولیدکنندگان بتن آماده به دلیل داشتن مشکلات زیاد و عدم یکپارچگی در جهت پیشبرد اهداف برنامه‌های کاری خودشان نیاز به یک ارگان واحد کردند تا بتوانند خواسته‌ها و نیازهایشان را بصورت جمعی بیان کنند که در نتیجه یک ساختمان با همت کلیه اعضا بتن آماده در ۳ طبقه شامل سالن کنفرانس و همایش، سالنی برای نشست اعضا و یک طبقه متعلق به آزمایشگاه و نمونه‌گیری ساخته شد که جا دارد از پایه‌گذاران این انجمن و بخصوص کلیه بزرگان و پیشکسوتان که برای این انجمن زحمت کشیدند تشکر کنم چراکه اکنون این انجمن در ارگانهای مختلف حرفی برای گفتن دارد.

* آیا انجمن قادر به پاسخگویی کلیه مطالبات اعضاء تا به الان بوده است؟

خدا را شکر طی سالیانی که از ایجاد انجمن می‌گذرد مصوبات خوبی شامل اخذ استاندار اجباری بتن، طرح ساماندهی تردد ناوگان حمل و نقل با همکاری پلیس با نام سامانه سایه، بحث پیگیری و خارج کردن تعطیل شدن کارخانجات تولید بتن در ایام آلودگی سال و ... از مهمترین اقداماتی است که در این سالها انجام شده است اما همچنان کار زیاد پیش روی ماست که بایستی با یک اتحاد صنفی و درون خانوادگی سایر معضلات بتن آماده در کشور مرتفع شود.

* لطفا بفرمایید که به عنوان دبیر، انجمن بتن دارای چه ساختاری است و چه ماموریتی را دنبال می‌کند؟

انجمن دارای یک هیئت مدیره پنج نفره است که هر سه سال یکبار با رای اعضا در مجمع انتخاب می‌شوند، علاوه بر اعضای هیئت مدیره یک نفر به عنوان دبیر انجمن با هدف پیشبرد امور اجرایی و یک نفر بعنوان بازرس با هدف نظارت بر عملکرد اعضا مورد انتخاب قرار می‌گیرد، در جواب سوال دوم‌تان باید بگویم که یکی از مهم‌ترین ماموریت‌های انجمن، شناساندن صنعت بتن آماده به نهادهای حاکمیتی و دولتی و همچنین مردم است و از مهم‌ترین اهداف انجمن این می‌باشد که مصرف‌کننده نهایی در حین خرید خانه علاوه بر بازدید کلی از ظاهر خانه از سازنده درباره نوع بتن استفاده شده سوال



اگر تولیدکنندگان بتن آماده انسجام و همبستگی زیادی داشته باشند کلیه چالش‌ها به راحتی حل خواهد شد و همچنین اگر دانش بتن در کشور نسبت به سطح جهانی ارتقا پیدا کند و بصورت فناورانه در کنار قطعات پیش ساخته تولید بشود به صنعت ساختمان کمک زیادی خواهد کرد



*** اگر امروز یک نفر بخواهد وارد این کسب و کار بشود آید به او پیشنهاد می‌کنید؟**
در حال حاضر سرمایه گذاری در صنعت بتن آماده بسیار بالاست و انگشت افرادی هستند که به خاطر علاقه و عشقشان وارد این حوزه از اشتغالزایی می‌شوند اما انتخاب این شغل به خود فرد بستگی دارد که در کنار سختی های خودش دارای شیرینی‌های فراوانی است.

*** تعطیلی کارخانجات بتن در زمان آلودگی هوا به چه علت است؟**

هر زمان که هوا آلوده می‌شود کارگروه اضطرار شهر تهران اقدام به تعطیلی کارخانه‌های بتن آماده شهر می‌کند، این درحالی است که به گواه کارشناسان صنعت تولید بتن آماده آلودگی ندارد و سهم آلاینده‌های ناوگان حمل آن حدود ۱۶ درصد از آلودگی شهر تهران می‌باشد و بایستی گفت که ناوگان حمل بتن دارای استاندارد یورو ۴ است و برای انجام تردد دارای اخذ معاینه فنی از مراکز معتبر می‌باشد.

*** یکی از چالش‌هایی که تولیدکنندگان بتن با آن مواجه هستند درباره کدبوری است، نظر شما چیست؟**

بعنوان یک تشکل صنفی از ورود سیمان به بورس مخالفتی نداریم چون باعث شده بسیاری از کارخانجات به سودهای مالی خوب برسند اما حوزه بورس، علم گسترده‌ای است و ورود به آن شرایط خاص خود را دارد که به عنوان مثال داشتن کد بوری یکی از شرایط خرید از بازار سرمایه به حساب می‌آید در حالی که اگر اولویت بندی صورت بگیرد کارخانه‌های بتن آماده می‌توانند سیمان مورد نیازشان را تهیه کنند چرا که تولیدکننده همیشه در حوزه تولید فعالیت داشته و مواد اولیه مصرفی خود را به صورت مستقیم تهیه می‌کرده است.

*** آیا با چالش دیگری مواجه هستید؟**
بله، معضل دیگری که با آن به تازگی برخورد کرده ایم معاونت حمل و نقل شهرداری تهران می‌باشد که مبالغ عوارضی هنگفتی به ازای تردد هرماشین به نسبت عمر آن دریافت می‌کنند و استدلالشان این است که تردها بایستی شب صورت بگیرد که اگر این اتفاق بیفتد منجر به افت کیفیت محصول خواهد شد زیرا سازمان‌های نظارتی مانند استاندارد و نظام مهندسی در شب امکان رصد فعالیت‌های بتن ریزی را ندارند و در نتیجه عواقب جبران ناپذیری به دنبال خواهد داشت.

بتن پس از آب پرمصرف‌ترین ماده جهان است که این خود گواه از اهمیت صنعت بتن در دنیا است اما متأسفانه در کشور شناخته شده نیست و وقتی تعطیلات ناخواسته و قطعی برق در تابستان داریم بزرگترین ضربه به چرخ صنعت سیمان و بتن وارد می‌شود چراکه بیشترین صنعت‌ها را با خود درگیر کرده است و بخشی از پویایی اقتصاد کشور به صنعت سیمان و بتن و ساخت و ساز بستگی دارد که متأسفانه سال گذشته به دلیل آلودگی هوا ۳۰ روز تعطیلی داشتیم که این صنعت متحمل زیان بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان بوده است

*** چرا امروز مردم بتن را نمی‌شناسند و فرهنگ‌سازی لازم و ضروری همانند آب برای آن صورت نگرفته است، به نظر شما حلقه مفقوده در کجاست؟**

یکی از عوامل خود صنعت بتن و صنعت ساختمان است که این محصول را به مردم معرفی نکرده است اما در سالهای اخیر نسبت به گذشته دارای تفاوت‌های زیادی است و عامل دیگر عدم دانش کافی توسط مسئولان ذیربط بوده است که بعد از راه اندازی سامانه سایه بسیاری از مشکلات تولیدکنندگان بتن نسبت به تردد و محدودیت‌ها زیاد حل شد.

*** سازوکار سامانه سایه چیست؟**

یکی از مشکلات همیشگی صنعت بتن آماده مربوط به حمل و نقل بوده است که پلیس راهور و سازمان ترافیک شهرداری حساسیت بیشتری نسبت به تردد این ناوگان‌ها داشته اند و محدودیت‌های زیادی برای آن ایجاد کرده‌اند که غیرقابل انکار است که در این راستا تلاش کردیم مکانیزم و سازوکاری پیدا کنیم تا بتوانیم بتن آماده را با کیفیت عالی و ایمن به دست مصرف کننده در پروژه‌ها برسانیم و در این جهت با همفکری و جلسات کارشناسی متعدد سامانه‌ای به نام سایه راه‌اندازی شد تا بتوانیم تمام موارد را در بستر الکترونیک کنترل کنیم که بعد از اجرای آن این سامانه توانست نیازمندی‌ها را مرتفع سازد.



گفتگو با عسگر پناهنده شهردار مهاجران

شهر مهاجران از بستر مناسبی برای سرمایه‌گذاری در استان مرکزی به لحاظ موقعیت جغرافیایی و جمعیت‌پذیری برخوردار است

محترم شورای اسلامی شهرداری در نیمه دوم سال ۱۳۸۵ دوم شهریورماه تاسیس و شروع به کار نمود. شهر مهاجران به لحاظ موقعیت جغرافیایی، نزدیکی آن به صنایع و همچنین وجود زیرساخت های مناسب شهری، پتانسیل رشد بالایی در آینده خواهد داشت و همچنین در راستای افزایش جمعیت و اجرای طرح نهضت ملی مسکن استان، شهر مهاجران جایگاه ویژه‌ای را در این رابطه در شهرستان به خود اختصاص داده است که شاهد رشد و توسعه‌های چشمگیری در سالهای نزدیک را شاهد خواهیم بود.

در ادامه پای صحبت‌های عسگر پناهنده شهردار جوان، تحصیل کرده و پویای شهر مهاجران می‌نشینیم تا بیشتر با قطب سرمایه‌گذاری مهاجران آشنا شویم.

شهر مهاجران یکی از شهرهای جدیدالحدث ایران است که همزمان با احداث طرح های عظیم پالایشگاه و پتروشیمی در شهرستان سازند عملیات ساخت این شهر از سال ۱۳۶۹ آغاز شد و اولین ساکنان آن در سال ۱۳۷۱ اسکان یافتند. احداث این دو طرح بزرگ نفتی و همچنین در کنار آن احداث نیروگاه حرارتی سازند و نیاز کارکنان آنها به مسکن ضرورت احداث این شهر را ایجاد کرد.

هدف از تاسیس شهر در درجه اول مهاجر پذیری و سرریز جمعیتی کلان شهر اراک و شهرهای مجاورش قلمداد گردیده است و در درجه دوم چون این شهر در مجاورت ۳ شرکت بزرگ تولیدی قرار گرفته است به عنوان سکونت گاه خانواده های کارکنان این ۳ شرکت توجه خاصی به این شهر گردیده است.

شهر مهاجران به عنوان یکی از ۶ شهر شهرستان سازند با جمعیتی بالغ بر ۲۰۰۰۰ نفر از لحاظ وسعت اولین شهر و از لحاظ جمعیتی دومین شهر شهرستان محسوب می گردد که باروی کارآمدن شورای های اسلامی در دوره دوم شوراها بایگیری های اعضای

عسگر پناهنده شهر مهاجران را قطب سرمایه گذاری در استان مرکزی در آینده بیان کرد و گفت: مهاجران دارای ۱۷۵ هکتار فضای سبز می‌باشد و سرانه فضای سبز هر شهروند مهاجرانی بیش از ۸۶ مترمربع محاسبه شده است و از این رو این شهر در سال ۱۳۹۸ توسط سازمان محیط زیست کشور به عنوان شهر سبز کشور نامگذاری شد.

پناهنده مهاجران را به نوعی قطب سرمایه گذاری منطقه نیز دانست و تصریح کرد: این فرصت در سال های گذشته مورد غفلت واقع شده که امیدواریم با حضور سرمایه گذاران در شهر شاهد رشد و توسعه این شهر تازه تاسیس باشیم و در شرایط خاصی که کشور در آن به سر می‌برد باید به سرعت به سمت جذب سرمایه گذاری گام برداریم.

او خاطرنشان کرد: مهاجران از شهرهای خوب و فعال در حوزه سرمایه

عسگر پناهنده شهردار مهاجران تلاش‌های مجموعه شهرداری و اعضای شورای اسلامی شهر را در زمینه‌های مختلف بخصوص اجرای طرح های توسعه شهری بسیار چشمگیر بیان کرد و گفت: در سایه همدلی، همکاری و صمیمیتی که در بین بدنه شهرداری، اعضای شورا و مدیریت شهرستان و همچنین استان وجود دارد که تمام هدفمان مسیر توسعه شهر مهاجران در کمترین زمان می‌باشد و امروزه برنامه ریزی شهر مهاجران با روحیه آینده نگری خاص است.

او افزود: تمام سعی و تلاشمان بهره‌گیری از روش‌های علمی و اطلاعات به روز شاخص‌های اجتماعی، اقتصاد، فیزیک شهر و تجزیه و تحلیل معیارهاست تا بتوان این محدودیت‌ها را به یک فرصت تبدیل کرد تا شهروندان کیفیت زندگی بالایی را تجربه کنند.



بسته‌های سرمایه گذاری شهری آماده شده و انشالله در صورت حضور سرمایه گذار با مشاوره کارشناسان حقوقی تبدیل به قرارداد می‌شوند تا در آینده دچار مشکل نشویم.



گذاری است و تمامی زیرساخت‌ها و زیربناهایی که در شهر لازم بوده است را در این چندسال مهیا کرده ایم اما هنوز نتوانسته ایم سرمایه‌گذاران خوبی را در شهر داشته باشیم. شهردار در بخشی دیگر از سخنان خود گفت: با پتانسیل‌ها و ظرفیت‌هایی که در شهر مهاجران به عنوان شهر سبز وجود دارد این منطقه از کشور می‌تواند به قطب گردشگری بین‌المللی نیز تبدیل شود.

او با تأکید بر اینکه بدنال ایجاد اشتغال پایدار در شهر هستیم گفت: باید به سمتی حرکت کنیم که با حفظ و تثبیت اشتغال موجود، شغل‌های پایدار را در شهر مهاجران ایجاد کنیم و برای تبدیل مهاجران به عنوان یک شهر نوآور نیاز به همکاری و هماهنگی همه دستگاه‌ها داریم که خوشبختانه این تعامل وجود دارد.

او گفت: امیدواریم با مشارکت سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و ایجاد بستر و زمینه و حمایت از آنان ضمن ایجاد درآمد پایدار برای شهر، جلوه‌ای تازه از زیبایی، تکنولوژی و اشتغال به شهر و در راس آن شهروندان ببخشیم و در این بین شهرداری و اعضای شورا بیش از هر ارگان دیگری آماده همکاری با بخش خصوصی است تا اعتماد سرمایه‌گذاران را با کاهش خطر ریسک‌پذیری جلب کنند.

او با اشاره به مشکلات سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در شهرها از قبیل کاربری اراضی، گفت: بسته‌های سرمایه‌گذاری شهری آماده شده و انشالله در صورت حضور سرمایه‌گذار با مشاوره کارشناسان حقوقی تبدیل به قرارداد می‌شوند تا در آینده دچار مشکل نشویم.

او گفت: تا به الان جلسات متعدد و مختلفی در این باره برگزار شده است و در نشست‌های هم‌اندیشی کمیسیون سرمایه‌گذاری شهرداری و شورای اسلامی شهر مهاجران، ظرفیت‌سازی و بهره‌گیری از مشارکت بخش خصوصی راهکاری برای توسعه شهر و ایجاد منابع درآمد پایدار شمرده شده است.

پناهنده گفت: بحث مشارکت و سرمایه‌گذاری از جمله راهکارهای موفق در طرح توسعه شهری و ایجاد منابع پایدار درآمد شهری است که در سال‌های گذشته تا حدودی مورد توجه مدیریت شهری قرار گرفته بود اما امسال با توجه به فرامین مقام معظم رهبری و نام‌گذاری سال ۱۴۰۲ بیشتر مورد توجه ویژه مجموعه مدیریت شهرداری و شورای اسلامی شهر مهاجران قرار گرفته است.

وی با تأکید بر اینکه باید برای آبادسازی شهر مهاجران از فرصت‌های مختلف استفاده کرد گفت: این مساله نیازمند تلاش جدی در حوزه سرمایه‌گذاری و مشارکت‌ها است تا بتوان ظرفیت‌های مناسبی را برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی فراهم ساخت. شهردار مهاجران افزود: در پروژه‌های سرمایه‌گذاری مورد نظر



شهرداری از توان شرکت‌های دانش بنیان استفاده خواهد شد از این رو از شرکت‌های دانش بنیان فعال در حوزه خدمات شهری دعوت می‌شود نظرات و ایده‌های خود را با ما در میان گذاشته تا بتوانیم با آنها همکاری داشته باشیم.

پناهنده با بیان اینکه شهرداری مهاجران باید به سمت جذب سرمایه‌گذار و درآمد پایدار حرکت کند، گفت: انتظار می‌رود با برگزاری مستمر جلسات کمیسیون سرمایه‌گذاری و پیگیری مداوم مصوبات آن بتوان زمینه تامین بخش عمده‌ای از درآمدهای شهرداری را از طریق سرمایه‌گذاری و درآمدهای پایدار فراهم کرد تا هزینه‌های شهری بر شهروندان سنگینی نکند. شهردار با بیان اینکه تعامل و پشتیبانی شورای اسلامی شهر با شهردار و مجموعه مدیریت شهری اقدام ارزشمندی است که نتیجه آن جهش و توسعه شهری آینده مهاجران خواهد بود.

عسگر پناهنده شهردار مهاجران با اشاره به اینکه پروژه‌های مشارکتی طیف وسیعی از خدمات شهری از جمله مجتمع‌های تجاری، ساخت شهربازی، پارک آبی و ساخت فضاهای اداری، ورزشی، فرهنگی و... را شامل می‌شود، به تشریح پروژه‌های پیشنهادی پرداخت و گفت: شهر مهاجران از ظرفیت‌های ارزشمندی در بحث سرمایه‌گذاری برخوردار است که باید در سال جاری با محقق کردن حداقل چند پروژه اتفاقات خوبی در این زمینه برای شهر صدرا رقم زده شود.

وی با بیان اینکه در این زمینه بایستی مدیران شهرداری جسارت لازم را داشته و بروکراسی اداری را کنار گذاشته و با جدیت به دنبال استفاده از فرصت‌های موجود در تولید، خدمت و ارزش افزوده برای شهر مهاجران باشیم، گفت: می‌بایست سرمایه‌گذاران و کسانی که مشتاق هستند را به مشارکت در طرح‌های سرمایه‌گذاری شهری ترغیب کنیم و راه را برای آنها آسان و هموار کرده تا اشتیاق کافی برای سرمایه‌گذار وجود داشته باشد از این رو اعضای شورای اسلامی و مجموعه شهرداری در این خصوص بسیار جدی و ثابت قدم بوده و تمام تلاش خود را برای جذب سرمایه‌گذار و رفع مشکلات و نیازهای آنان بکار خواهند گرفت.

او در پایان گفت: باید موانع جذب سرمایه‌گذار بخش خصوصی در شهرداری برداشته شود و روند انجام امور برای سرمایه‌گذار تسهیل گردد اینگونه دیگر سرمایه‌گذاران هم برای حضور در شهر مهاجران ترغیب شده و شاهد پیشرفت و توسعه شهر در مدت کوتاهی خواهیم بود.

تولید هر محصول برابر است با کمک کردن به یک خانواده ایرانی

مجید سنگانی از آن دسته کارآفرینان و تولیدکنندگان موفق است که اگر بگوییم از زیر صفر شروع کرده، گزارف نگفته ایم، خودش می گوید دوران کودکی بسیار سختی را گذرانده است. پدرش کارافتاده بوده و توانسته است برای خودش درآمدی دست و پا کند و خدارا شکر امروز با عنایت خدا و همت شبانه روزی اش صاحب مجموعه بزرگی است که موجب ایجاد اشتغال شده است و همه این موفقیت‌ها را مرهون ایمان و باور قلبی اش نسبت به خدا می‌داند.

او اکنون مدیرعامل مجموعه راگا ابزار است که این مجموعه فعالیت خود را از سال ۱۳۸۸ بصورت پخش عمده ابزار یراق ساختمانی آغاز کرده و بعد از مدتی تحقیق در سدد رفع مشکل همیشگی ابزار فروشان (جور کردن کامل جنس) اقدام به راه اندازی پخش گسترده ابزار صنعتی، باغبانی، برقی، بهداشتی و.. کرده و با جور کردن بیش از ۱۸۰۰ قلم بصورت عمده توانسته این مشکل بزرگ را برای ابزار فروشان حل کند. از اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ با راه اندازی خط تولیدی اقدام به تولید یک قلم محصول با کیفیت کرده و بعد از گذشت ۱ سال توانسته ۵۰ قلم محصول با کیفیت دیگر نظیر ترمز فرش، پادری آلومینیومی، چسپ موش، انواع لوازم بهداشتی نیز به خط تولید خود اضافه کند و ضمن کار آفرینی برای هموطنان عزیزمان، افتخار جلوگیری از خروج ارز، را از داخل کشور دارد. در ادامه پای صحبت‌های این جوان دهه شصتی می‌نشینیم.

اینجا خلاصه

ویدئویی

این گفتگو را

می‌بینیم



که چرا کارگاه را تعطیل کردم، اما راه برگشتی برایم وجود نداشت و بایستی همین مسیر را ادامه می‌دادم. بعد از گذشت یکسال یک باب مغازه ۷ متری در خیابان سیروس اجاره کردم و صبح‌ها زودتر از دیگر کسبه و شبها دیرتر به خانه برمی‌گشتم و ایمان داشتم که خدا مرا می‌بیند.

- رونق کسب و کارتان از کی شروع شد؟

بعد از دوندگی زیاد، مغازه ۷ متری به جایی رسیده بود که گنجایش اجناس اضافی را نداشت. سپس یک مغازه به متراژ ۳۰ متر با چندین برابر کرایه اجاره کردم و در آنجا وفور نعمت و رونق کسب و کارم شروع شد تا جاییکه مشتریان برای خرید اقلامشان صف می‌ایستادند که بعد به دنبال یک انبار در سطح شهر بودم که ابتدا یک انبار در خیابان فدائیان اجاره کردم و کلیه مشتریان را بدلیل دسترسی راحت‌تر به آنجا می‌فرستادم که خود نیز برای سهولت در تردد مغازه بازار را پس دادم. سپس یک کارگاه ۱۴۰۰ متری در ترانسفو و بعد از بزرگی کار انبارمان به باقرشهر به متراژ ۲۰۰۰ متر انتقال پیدا کرد.

- چطور شد در کنار پخش گسترده و مویرگی ابزار یراق وارد تولید شوید؟

ورود در عرصه تولید به خواست خدا بود، در سال ۹۷ یکی از مشتریان که پادری آلومینیومی می‌فروخت قصد مهاجرت به کشور آلمان را داشت و اصرار داشت که خط تولید و مشتریانش را به ما واگذار کند. با اعتماد به خدا پیشنهادش را پذیرفتم و بعد از مدتی تحقیق و کسب اطلاعات خط تولید پادری را بهینه کردم و کلیه دستگاه‌های مربوطه را بعد از گذشت ۶ ماه خریدم و کار از حالت دورکاری خارج شد و کلیه خدمات در کارگاه خودمان انجام می‌شد. خدارا شکر با یاری همکاران خط تولیدی

- از چند سالگی وارد بازار کار شدید؟

بواسطه برادر بزرگترم از دوران ابتدایی وارد کسب و کار و کاسبی شدم و در کنار او در کارگاه کمک فتر سازی مشغول به فعالیت بودم، اما برادرم خدمات تراشکاری را به همکاران واگذار می‌کرد و بنده در رفت و آمد و گرفتن کمک‌های فترماشین به دستگاه‌های و متخصصین این حوزه با علاقه خاصی نگاه می‌کردم و به نوعی شیفته این کار شدم و بعد از جمع آوری حقوق‌های چندین ساله تصمیم به خرید یک دستگاه تراشکاری شدم و کارهای برادرم و دیگر همکاران رو خودم انجام می‌دادم و به مرور زمان تعداد دستگاه‌ها افزوده شد و خدارا شکر به درآمد خوبی در سن ۱۶ سالگی رسیده بودم و احساس استقلال می‌کردم. اما به نوعی این شغل مرا را راضی نمی‌کرد تا اینکه در سال ۸۸ در کلاس‌های انگیزشی یکی از اساتید شرکت کردم و ایشان جمله ای را در کلاس‌ها بیان کردند "اگر از زندگی ات راضی نیستی و دوست داری پیشرفت کنی کسب و کار قبلی ات را تعطیل کن" که این جمله نقطه آغاز زندگی من بود.

- منظورتان این است شما کارگاه تراشکاری را تعطیل کردید؟

بله، تصمیم سختی گرفتم و فردای همان روز درب کارگاه را قفل کردم و بعد از چند روز دستگاه‌ها را فروختم. بعد از تامل زیاد با یکی از دوستانم که در بازار سابقه ۱۰ ساله در ابزار یراق داشت مشورت کردم و به او پیشنهاد دادم که بصورت اشتراکی در بازار کار کنیم که بعد از مدتی متقاعد شد و شروع به همکاری کردیم.

- آیا این شغل برایتان راضی کننده بود؟

متأسفانه بعد از یکسال از یکدیگر جدا شدیم و در شرایط بسیار سختی به سر می‌بردم و حتی به این فکر می‌کردم



یکی از مهمترین عوامل موفقیت این است که محل کسب و کارم را یک عبادتگاه می دانم و به جایگاهی که در آنجا کسب روزی برای خودم و سایرین است به عنوان یک جایگاه مقدس نگاه می کنم



خودشان را بشناسند و به دنبال یک شبه پولدار شدن نباشند چراکه موفقیت در پول نیست بلکه داشتن حس خوب بهترین موفقیت است.

کلام آخر...

با بیتی از مولانا سخنم را تمام میکنم
**شکر نعمت، نعمت افزون کند
کفر نعمت از کفت بیرون کند**

یکی از مهمترین عوامل موفقیت این است که محل کسب و کارم را یک عبادتگاه می دانم و به جایگاهی که در آنجا کسب روزی برای خودم و سایرین است به عنوان یک جایگاه مقدس نگاه میکنم و در انجام کارها بیشترین دقت را دارم و محل کارم را یک مکان ساده در نظر نمی گیرم. همچنین مشتری مداری و احترام به خواسته های آنان و تحویل کالا در زمان مشخص از دیگر شاخصه های موفقیت است.

- از دیدگاه شما تعریف موفقیت چیست؟

پیشرفت در کار و اینکه امروزم با روز گذشته فرق کند و من همیشه بدنبال یادگیری هستم.

- سخت ترین و شیرین ترین تصمیمتان در حوزه تولید در این سالها چه بوده است؟

سخت ترین این است که یکبار با وارد شدن یک دستگاه بسته بندی عذر ۹ نفر از بانوان را خواستم که برایم خیلی دشوار بود. وقتی حقوق کارمندان به موقع پرداخت می شود و همینکه خیلی از آنها به برکت مجموعه راگا ابزار دارای خانواده، خانه و ... هستند بسیار برایم شیرین و لذت بخش است.

- پیشنهاد شما به نسل جوان چیست؟

نسل جدید خیلی باهوش تر از نسل گذشته است و انسانهای بسیار بااستعدادی هستند و باید به این درک برسند که با تغییر باورهایشان می توانند در مسیر درست با کمک تکنولوژی در کمتر از چندسال به خواسته هایشان برسند.

امروزه در فضای مجازی سخنرانان انگیزشی زیادی با فروش دوره ها مبالغ هنگفتی به جیب می زنند چه کنیم نسل جوان راه درست را انتخاب کند؟

تمییز شدن بین افراد بسیار سخت است. اما نسل جوان باید راه درست را با اعتماد به خدا انتخاب کند وقتی کسی در مسیر درست قرار می گیرد خدا خودش راه خوب را نشان خواهد داد. ابتدا ظرفیت های

تحویلی ماهانه ۱۰۰۰ پادری به تولید روزانه ۱۵۰۰ تبدیل شد و قیمت های کالا را با کمترین سود در بازار ارائه می دادیم که این باعث آغاز خط تولید مجموعه راگا ابزار شد.

- الان چند خط تولید دارید؟

در حال حاضر ۲۲ خط تولید با بهینه کردن کلیه تجهیزات و دستگاهها داریم و در کارگاه بصورت مستقیم ۴۵ نفر مشغول به فعالیت و کسب روزی هستند.

- آیا به صادرات فکر می کنید؟

خیر. میزان تولید و توزیع مان یکسان است و در داخل تعداد مشتریان و مصرف کنندگان بالا هستند و هنوز به تولید انبوه و مزاد نرسیده ایم که در حوزه صادرات بخواهیم کار کنیم.

- نقطه قوت مسیر زندگی تان چیست که باعث گسترش تولیدات تان شد؟

ترسیم باورهای خوب در ذهنم و اشتراک گذاشتن آن با کارمندان باعث ایجاد انگیزه بین کلیه نیروهای انسانی شده است و این عاملی است که همگی با عشق و تمام وجود در کنار یکدیگر کار می کنیم. همیشه به مدیران و کارکنان مجموعه می گویم "هر محصول تولیدی برابر است با کمک کردن به یک خانواده ایرانی" و اگر به این دید به تولید نگاه کنیم شاهد گسترش آن نیز خواهیم بود.

- بیشترین چالش هایی که در مسیر تولید و زندگی تان داشتید چیست؟

زندگی همیشه همراه با چالش ها و دست اندازها است، اما به نظرم هر دست انداز برابر است با پیشرفت و تکامل انسانها. من همیشه چالش ها را با دید مثبت نگاه کرده ام و خدا را شاکرم که در این ۱۳ سال معجزه خودش را به من نشان داده است و اکنون در بهترین حالت زندگی قرار دارم.

- بیشترین چیزی که شما را در کار آزار میدهد چیست و عامل موفقیت تان را در چه میدانید؟

اگر چیزی آزارم دهد به هیچ نحو آنرا انجام نمی دهم و خودم را محکوم به عمل کردن نمی کنم.

مدیرعامل مجموعه راگا ابزار:

تولید هر محصول برابری است با کمک کردن به یک خانواده ایرانی

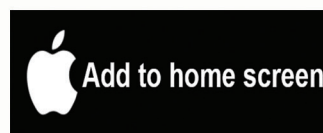


آنچه در اپلیکیشن چرخ صنعت می بینیم:

مصاحبه با کارآفرینان و تولیدکنندگان برتر
آشنایی با صنعتگران و صنوف
آشنایی با مشاغل و کسب و کارهای جدید
آگاهی های اقتصادی و صنعتی
آگاهی های حقوقی در صنعت
آگاهی های مذاکره در کسب و کار
تحلیل های اقتصادی و صنعتی
اخبار بروز نمایشگاهها
اخبار داخلی شهرکهای صنفی و صنعتی



چرخ صنعت را در گوگل پلی دنبال کنید



چرخ صنعت را در آیفون دنبال کنید



charkho **sanat**