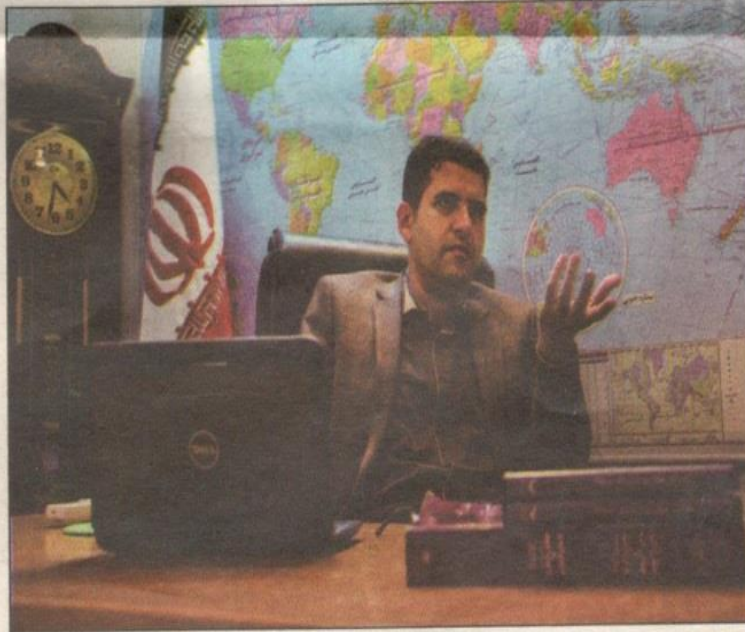


با انتظار به جایی نمی‌رسیم

هدف کارآفرینی آزادی خلق ایده است



«بیست سال آینده از کارهایی که نکرده‌اید پشیمان می‌شوید» این را سیدمحمد واعظی، مدیر شرکت تسریع ابتکار پارس از قول وین دایر می‌گوید. او و همکارانش در پی آموزش شیوه‌های درست سرمایه‌گذاری به کارآفرینان هستند. تا پلای بین علم، اقتصاد و تلاش بزنند و کسب و کار روش مند و سودآور را ترویج کنند: صادرات یا واردات، تولید یا بازاریابی، بازارسنجی و حتی بازارسازی. مقولاتی از این دست در اصفهان که آهسته آهسته گام به دوران مدیریت نوین خود می‌گذارد، البته ظرایف فراوانی دارد و شاید به این زودی نتوان شاهد گسترش همگانی آن نزد مدیران بود. باین حال واعظی سخت بر جمله وین دایر تأکید می‌کند: شاید بیست سال آینده...

آقای مهندس فعالیت مجموعه تسریع ابتکار پارس از چه سالی شروع شد؟

ما به صورت رسمی از سال ۹۰ با مباحث آموزشی شروع کردیم. آموزشگاه تجارت طلایی را ثبت کردیم و از فنی حرفه‌ای مجوز گرفتیم. مشاوره درباره واردات، صادرات و ترخیص کالاهای مختلف، توانمندسازی صنایع و شرکت‌ها جهت حضور در بازارهای منطقه‌ای و بعضاً بین‌المللی و همچنین تسهیل در واردات قطعات مورد نیاز شرکت‌هایی که در این حیطه فعالیت می‌کنند و البته طراحی بیزینس پلن و طرح‌های تجاری که چگونه فرد روی جنس وارداتی به درستی هزینه بایی کند. در این چند سال فعالیت خود را گسترش داده‌ایم و طبق استراتژی شرکت، دفاتر تهران، اصفهان، کاشان و یزد دایر شدند. به لطف خدا در مسیر اهدافمان پیش می‌رویم چه در استان اصفهان و هم شهرهای هم‌جوار مانند کاشان موفق بودیم. در تهران و یزد دوره‌هایی را برگزار می‌کنیم و در آینده، شیراز و احتمالاً مشهد!

بسیاری معتقدند که دوره‌های آموزشی توانمندسازی شرکت‌ها در دوران کنونی طرفداران و مخاطبان خاصی می‌طلبد. به خصوص توانایی کارآفرینی که به شدت مورد نیاز مدیران ماست. اما سوال آنجاست که دایره فعالیت‌های شما چه کسانی را در بر می‌گیرد؟

در درجه اول کارخانه‌هایی که در محدوده محلی یا ملی هستند و از طیف صادرات خود بی‌خبرند. دسته دوم افرادی که از کار برای دیگران خسته شده و دنبال کسب و کار برای خود هستند و به دنبال زمینه‌ای برای کارآفرینی می‌گردند. منظور از کارآفرینی صرفاً تاسیس یک کارخانه با دوهزار نفر نیرو نیست. مدیر کارآفرین اول باید توانایی و همت خود را برای انجام یک فعالیت نوین بسنجد. در واقع هدف اصلی کارآفرینی پول نیست بلکه آزادی خلق ایده‌است.

در سر دارد آینده متعلق به اوست و اگر طریق انجام آن را درست در پیش بگیرد موفق خواهد بود. وین دایر می‌گوید بیست سال آینده از کارهایی که نکرده‌اید بیشتر پشیمان می‌شوید، اگر منتظر هستید که شرایط خوب شود چه شرایط خانوادگی چه کشور، ثابت شده که کسی از این انتظار به جایی نخواهد رسید.

نتایج آموزش‌های خود را هم دنبال کرده‌اید؟

بله! اثربخشی کارها خوب بوده، از آموزش‌ها باز خورد می‌گیریم تا بدانیم در چه زمین‌های وارد شده و موفق شده‌اند. فقط مسیر را به شخص نشان نمی‌دهیم و بحمدالله تا حال به نتایج خوبی هم دست یافته‌ایم. چون به آنان هم آموزش و هم مشاوره ارائه شده و نکته جذابتر این که این دوستان برای ترخیص و منبع‌یابی نیز خدماتی دریافت کرده‌اند. قطعاً کسی که رضایت دارد برای مراحل بعد نیز به ما مراجعه دارند.

البته هر زمان در کشور، راهکارهای انجام صادرات و آرایه مشاوره به صادرکنندگان از اهمیت بالایی برخوردار است. بسیاری از افراد در دوران تحریم و یا اکنون در دوران پساتحریم به دنبال شیوه‌های نوین می‌گردند. آموزش‌های شما در این زمینه موثر است؟

قبل از این که دلار گران شود صادرات محصولات

خیلی از افراد در برابر مشکلات کاری، آزادی را ترجیح می‌دهند، افراد دیگری نیز هستند که سرمایه‌های دارند و نمی‌دانند با آن سرمایه چه کنند. ما آنان را در زمینه کاهش هزینه‌ها و نحوه کار در این فعالیت‌ها راهنمایی می‌کنیم. مثلاً شخصی می‌خواهد کالایی را وارد کند و چون از کسب و کار جدید اطلاعی ندارد و با عدم تأمین هزینه‌ها شکست می‌خورد، ما آموزش‌های لازم را در این زمینه به آنها ارائه می‌دهیم.

برخی افراد نیز با توجه به وضعیت فعلی بازار نمی‌توانند موفق باشند. چون به خاطر شخصیتی که دارند نمی‌توانند در یک سیستم خاص کار کنند یا کسب و کار تازه ایجاد کنند. ما با استفاده از تست‌های روان‌شناسی و دیگر آزمون‌ها و آموزش‌هایی که شخص را در پیدا کردن مزیت نسبی خود یاری می‌کند. به آنها کمک می‌کنیم تا راه خود را پیدا کنند.

این افراد جزو نیروهای تازه کار هستند یا مدیران سنتی هم در بین آنها دیده می‌شود؟

بسیاری از دانشجویان یا فارغ‌التحصیلان میانگین سنی ۲۵ تا ۲۸ سال بلند پروازند. در دیدگاه سنتی این عامل شکست است، اما من خلاف آن اعتقاد دارم که بلند پروازی موجب پیشرفت است و کسی که رویایی

بر پایه تکنولوژی بسیار سخت بود. من برای صادرات باتری خودرو به چند کشور سفر کردم اما واقعا نمی‌توانستم کاری انجام دهم. در واقع پایه صادرات بر چهار مورد سنگ آهن، صنایع دستی، خشکبار و مواد نفتی بود که نمی‌توان آنها را به معنی واقعی صادرات دانست چون مقرون به صرفه نبود. اما با گران شدن دلار تا حدی وضع صادرات به کشورهایی مثل عراق یا افغانستان بهتر شده است. البته باید در نظر داشت در هر بازار هدف مجموعه خاصی از بازاریابی و کیفیت محصول و خدمات پس از فروش در کنار شناختن روحیه و ذائقه مخاطب موثر است. کاری که ترک‌ها در عراق کرده‌اند و متأسفانه ما حتی برای آموختن زبان کردی یا عربی اقدام نکرده‌ایم. ما به دوستان جهت آشنایی با بازار مخاطب و چگونگی ورود در آن مشاوره می‌دهیم و با استفاده از ظرفیت دانسته‌ها و اطلاعات خود آنان را برای شناخت بازار آموزش می‌دهیم. در صادرات، بخش‌بندی بازارهای هدف و آرایه درست محصول خوب کار کردیم. حتی بعضی از شرکتها در آرایه محصول مناسب نقص داشتند و بلد نبودند که از محصول خوب دفاع یا آن را معرفی کنند یا تبلیغات، بسته‌بندی و برندسازی مناسب نداشتند که در این زمینه اقدامات فراوانی انجام شد. آرایه محصول مطابق با سلیقه مشتری یکی از اهداف ما در کمک به صادرکنندگان بوده است. غیر از مشاوره صادرات، ترخیص کالا از گمرکاتی مثل اصفهان، بندرعباس، بندر امام خمینی (ره) و شهریار و نیز معرفی محصولات و خدمات در سایت‌های B2B آرایه اطلاعات بازاریابی می‌دانی از حضور در منطقه تا فروش و تحلیل و رفع موانع صادراتی هم جزو فعالیت شرکت است. در بازاریابی فروش، خدمات می‌دهیم. در صادرات و واردات برآورد هزینه نهایی و در عین حال ما نماینده رسمی شرکت چاپ و نشر بازرگانی هستیم. منابع لازم جهت واردات و صادرات و ترخیص کالا مثلاً کتاب صادرات و واردات سال را نیز داریم.

چشم‌انداز آینده شما و انتظارتان از وضعیت آینده در بازار کار آفرینی چیست؟

ما امیدواریم دوستانی که در زمینه کارآفرینی فعالیت دارند بیشتر و مهم‌تر از آن با علم کافی وارد میدان کار شوند. همچنین امیدواریم افراد مسوول نیز بسترسازی لازم برای رونق کسب و کار و فضا سازی و تقویت اعتماد عمومی برای بسط سرمایه‌گذاری و کارآفرینی بخش خصوصی را انجام دهند تا در عمل به سوی اقتصاد مقاومتی حرکت کنیم.

