

پنجمین همایش کارآفرینی زنان

بصیرت تفاوت نیست توانمندی است

گزارشی از برگزاری همایش کارآفرینی زنان صاحب صنعت و حرف

بخش پایانی

مؤدی از آن جا که به بهداشت و پاکیزگی اهمیت می‌داد؛ از هر راهی برای نابودی و ریشه کن کردن این حشرات به ویژه سوسک استفاده کرد تا به این فرمول برای ریشه کنی این حشره دست یافت. در سال های ۷۶ و ۷۷ فعالیت خود را در آزمایشگاه خانگی اش با وسایل ابتدایی آغاز کرد. وی در این مورد گفت: "در تولید این محصول در خانه از لگن ظرفشویی شروع کردم و با تهیه تیوب های چسب آکواریم به بسته بندی محصول اقدام نمودم. این محصول اگرچه ابتدا در خانه تولید می شد اما فروش بدی نداشت و به دنبال این اقدام سطح درآمد خانواده بالا رفت و امیدی برای یافتن بازار خوب و مناسب متصور شد." در سال ۱۳۷۸ این محصول به صنعت نفت معرفی و تأییدیه لازم از سوی این وزارتخانه اخذ شد و در سال ۱۳۷۹ نیز پروانه بهره برداری گرفت و به تولید انبوه رسید. هاشمی معتقد بود: نباید زندگی را سطحی نگاه کرد باید توکل و ایمان داشت؛ زیرا ایمان به انسان قدرتی می دهد که هر کار ناممکن را ممکن سازد.

رویکردی نو به آموزش کارآفرینی مبتنی بر استاندارد ISO ۱۰۰۱۵

سمیرا حمزه لویی ابراز داشت: در دنیای کنونی که اصول مدیریت (مبنای استانداردها سری ایزو ۹۰۰۰) از مسائل بسیار مهم در ایزو سنجش موفقیت سازمان ها به شمار می رود؛ اهمیت مدیریت منابع انسانی و نیاز به آموزش های مناسب به طور عمیق تری احساس می شود.

وی افزود: آنچه که بر مبنای این اصول بسیار قابل توجه است؛ میزان تعهد سازمان به آموزش منابع انسانی خود و همچنین توانایی در بهبود شایستگی کارکنان است. از این رو تربیت افراد کارآفرین در تمامی سطوح سازمان در جهت ایجاد نگاه

می نمود. به گفته وی، ایستادگی و انگیزه قوی برای اثبات توانمندی هایم من را یاری داد تا بتوانم شرکت را به جایی برسانم که در حال حاضر یکی از نام ترین شرکت های تجهیزات پزشکی و دندانپزشکی در کشور است؛ من نیز به عنوان یکی از سهامداران عمده شرکت هنوز مدیر عاملی آن را بر عهده دارم. مهندس نادری در پایان تصریح کرد: تمرکز بر این نکته لازم است که رویارویی با مشکلات و سختی هاست که منجر به افزایش تعداد مدیران زن در کلیه مشاغل شده است به طوری که حتی از مردان نیز سبقت گرفته اند.

به زندگی، سطحی نگاه نکنید

شکوه السادات هاشمی - مدیر عامل شرکت شرکت توره شیمی پارس- در سال ۱۳۳۴ به دنیا آمد. وی علاوه بر رسیدگی به امور خانواده و فرزندانش، معلم ورزش صبحگاهی و مسئول هیأت های ورزش همگانی و کوه نوردی در شمال شرق تهران بود. در همان سال ها به علت مجاورت آپارتمانش با حمام عمومی مملو از سوسک و سایر حشرات

به پیشرفت در مسائل فنی، فروش و صادرات تجارب گوناگونی کسب نمودم و در این جا بود که با تشویق های همسرم که همیشه از او به عنوان بزرگترین پشتیبان در ارتقا شغلم یاد می کنم سمت مدیر عاملی شرکت هودیان را که در سال ۱۳۷۸ به من پیشنهاد شده بود را پذیرفتم. از آنجایی که اثبات توانایی های زنان همیشه در اولویت های من بوده برای بسیار مهم بود تا جایگاه خود را در این سمت به درستی حفظ نمایم و وظایف خود را به نحو احسن به انجام برسانم.

وی گفت: نهادینه شدن در سیستم بسیار سخت و طاقت فرسا بود؛ کارکنان حاضر به پذیرفتن یک زن در جایگاه مدیریت نبودند می بایست کلیه فعالیت های شرکت را از ابتدا تا انتها یاد می گرفتم حتی پا به پای مونتاز کاران تولید اقدام به تولید و مونتاژ می کردم. هر شب با کلی شکایت به سراغ همسرم می رفتم تا سختی های روز بعد را برایش بازگو کرده و انرژی لازم را برای رویارویی با مشکلات روز بعد در خود جمع نمایم. همسرم در تمام مقاطع که از طرف جامعه به زن بودنم احترام نمی گذاشتند من را به صبر و بردباری تشویق

همگام با مردان در عرصه صنعت

مهندس مرسته نادری- مدیر عامل شرکت هودیان- در سال ۱۳۵۲ در تهران متولد شد. در تمام مدت زندگی اش از نابرابری بین زنان و مردان جامعه رنج می برد و سعی در اثبات قابلیت های زنان در کلیه رشته هایی که مردانه به نظر می رسید؛ داشت به طوری که حتی تا سن ۱۲ سالگی با پسران همسایه فوتبال بازی می کرد چرا که فوتبال یک ورزش مردانه بود. در انتخاب رشته تحصیلی مقطع دبیرستان رشته ریاضی را انتخاب نمود زیرا مردانه تر به نظر می رسید و در نهایت در دانشگاه نیز رشته مهندسی الکترونیک را برگزید زیرا داوطلبین زن در این زمینه کمتر از مردان بود. در پایان هم مدرک کارشناسی ارشد خود را در زمینه تجارت بین الملل پس از تولید تنها فرزندش از دانشگاه Wollongong استرالیا اخذ کرد.

وی ابراز داشت: در دوران تحصیل در آموزشگاه شکوه تدریس می کردم و همیشه در تلاش بودم تا بتوانم شاگردان بیشتری را به خود جلب نمایم و امتیاز بالاتری نسبت به مردان مدرس موسسه کسب کنم. پس از پایان تحصیلاتم در رشته مهندسی الکترونیک به عنوان مشاور در دانشگاه علوم پزشکی ایران استخدام شدم ولی تبعیض ها در محیط کاری آزارم می داد می خواستم شغل خود را در حد تمام و کمال انجام دهم ولی وجود محدودیت ها برای زنان راه را می بست. بالاخره پس از ۲ سال فعالیت در واحد مهندسی دانشگاه تصمیم به حضور در بخش خصوصی گرفتم و به دلیل توانایی هایم در زبان انگلیسی، به عنوان مدیر صادرات فعالیت خود را در بخش خصوصی آغاز نمودم.

مهندس نادری تصریح کرد: در طول ۲ سال فعالیت شبانه روزی به دلیل فنی بودنم و علاقه ام



کارآفرینانه به حل مسائل در سازمان سکویی برای پیشرفت محسوب می شود. این تغییر نگاه باعث شده تا واحدهای آموزشی سازمان ها، نقش خود را به عنوان ارتقا دهندهگان مهارت های کارآفرینی درون سازمانی مورد بازنگری قرار دهند.

حمزه لوتی به ارائه تعریفی از کارآفرین درون سازمانی پرداخت و گفت: کارآفرین درون سازمانی رویکردی است که مسئولیت به ثمر رساندن یک نوآوری را در درون سازمان برعهده می گیرد. اما هدف از کارآفرینی را می توان بهره برداری از فرصت های محیطی و تطبیق فرد با تغییرات و تحولات شتابان دنیای امروز دانست که یکی از نیازهای اساسی سازمان است

وی ادامه داد: ۴ مرحله آموزش که هر یک شامل فعالیت های جزئی تری هستند در مدل لایه ای ایزو ۱۰۰۱۵ مطرح شده و به طور خاص جهت آموزش های کارآفرینی مورد بررسی قرار گرفته اند که شرح ذیل هستند:

الف - تعیین نیازهای آموزشی
الف-۱- بررسی شرایط سازمان از لحاظ وضعیت دانش و مهارت کارآفرینی در سطوح مختلف مشاغل

الف-۲- مستندسازی الزامات صلاحیت های کارآفرینی در مشاغل مختلف

الف-۳- بازنگری شایستگی

الف-۴- تعریف فواصل و سطوح مختلف مشاغل با سطح مناسب و مطلوب از مهارت های کارآفرینی
الف-۵- شناسایی آموزش های کارآفرینی برای سطوح و دسته های مختلف

الف-۶- تعیین اهداف و مشخصات سطوح مختلف آموزش های کارآفرینی و ثبت آن ها

ب- طراحی و طرح ریزی آموزش
ب-۱- تعیین محدودیت هایی که در برنامه های آموزشی با آن ها مواجه هستیم.

ب-۲- روش های آموزش و معیارهای انتخاب

ب-۳- مشخصات مربوط به طرح آموزش
ج- تدارک و تأمین منابع آموزشی

د- ارزشیابی نتایج آموزش در کوتاه مدت و بلند مدت

زندگی ام بدون کار معنا ندارد

مهندس مهوش طیرانی - مدیر عامل شرکت نویان بسیار - متولد شهر مشهد است. وی برای ادامه تحصیل در رشته مهندسی الکترونیک در دانشکده فنی دانشگاه تهران راهی تهران شد. وی مدیر عامل شرکتی است که پایه های ساخت پایانه مخازن مواد شیمیایی برای بخش خصوصی را در سواحل خلیج فارس پی ریزی می کند و به همین دلیل در سال ۲۰۰۶ میلادی به عنوان زن موفق خاورمیانه توسط مجله Arabian Bussines انتخاب می شود و به دلیل فعالیت هایش در صنایع نفت، گاز و پتروشیمی از چهره های شناخته شده این صنعت و اتاق های بازرگانی محسوب می شود.

وی عنوان داشت: بعد از انقلاب سال ۱۳۵۹ درست قبل از انقلاب فرهنگی دانشگاه ها فارغ التحصیل شدم و مدرکم را گرفتم یک مهندس



الکترونیک مونت و متأهل.

من و همسر در زمانی که دانشجویی ازدواج کرده بودیم و در آن سال ها اصلاً کار نبود دو فارغ التحصیل بیکار محسوب می شدیم؛ همان سال بچه دار شدم و سال ۱۳۶۰ دخترم و سال ۱۳۶۲ پسرم به دنیا آمد. سه سال از فارغ التحصیلی من می گذشت و هنوز بیکار بودم. این که در



این بود که تا وقتی بخش مخابرات در این شرکت وجود داشت من هم همانجا بمانم و کارمند باقی بمانم و دنیا چنین برایم چرخ نخورد تا کارآفرین شوم.

وی افزود: بعد از قدس نیرو به استخدام شرکتی خصوصی درآمد که یک شرکت انگلیسی در ایران را نمایندگی می کرد. در دوران همکاری ام

مهندس طیرانی:

وقتی متوجه شدم در ایران تا چه حد زمینه کار پتروشیمی وجود دارد و این صنعت چقدر می تواند در توسعه کشور تأثیر داشته باشد و در روند جذب نیروی انسانی برای توسعه تأثیر بگذارد؛ تصمیم گرفتم در این زمینه فعالیت کنم و استراتژی شرکت نویان را در همین راستا تعریف کردم اما زمان لازم بود تا این تفکر نهادینه شود که یک زن جوان و تنها می تواند در راستای چنین استراتژی کار کند.

با این شرکت دوره های مختلفی را در انگلیس و ایتالیا گذراندم. وجود فرزندانم هیچوقت مانع کار کردن من نشد یعنی هیچوقت به خاطر داشتن بچه مرخصی نمی گرفتم حتی اگر مجبور می شدم گاهی شوهرم مرخصی می گرفت و بچه ها را نگاه می دانست تا من به آموریت بروم. در واقع چه زمانی که در شرکت قدس نیرو بودم و چه بعد از آن، از رفتن به هیچ مأموریتی شانه خالی نمی کردم.

در آن شرکت خصوصی شرایط کارم بسیار خوب بود و بسیار بیشتر از مردان هم طراز خودم حقوق می گرفتم. اما در سال ۱۳۷۰ برخی مشکلات داخلی در شرکت پیش آمد که ناچار شدم کارم را ترک کنم. هیچ وقت فکر نمی کردم چنین موقعیتی را به آسانی از دست بدهم. دوباره دنبال کار گشتم اما هر جا که می رفتم شرایط کارهای پیشنهادی دیگر مطابق میل نبود در واقع می توانم بگویم به نوعی مجبور شدم کارآفرین شوم.

وی گفت: توجه داشته باشید که شرایط سال ۱۳۷۰ شرایط سال ۱۳۸۷ نبود در واقع در آن شرایط بسیار مشکل بود که زنی بخواهد و بتواند شرکتی را ثبت و راه اندازی کند. سرمایه کمی داشتم و تصمیم گرفتم شرکت خودم را راه اندازی کنم به

همین دلیل 'شرکت نویان' (نویان به زبان فارسی به معنای امیر و فرمانروا است) را به نام خود و اعضای خانواده ام ثبت کردم تا در زمینه پتروشیمی کار کنم.

این زن کارآفرین خاطر نشان ساخت: اتاقی را در خانه خالی اجاره کردم یک دستگاه کامپیوتر، چاپگر و یک نامبر خریداری کردم خط تلفن هم داشتیم و این تمام مایملک کاری من بود. حال شرکت خود را داشتم اما کار نبود! حدود ۳ سال طول کشید تا اولین پروژه را دریاب کردم.

وی شرکت نویان را در سال ۱۳۷۱ تاسیس می کند. همیشه به طرح های ابادانی علاقه داشتم. وقتی متوجه شدم در ایران تا چه حد زمینه کار پتروشیمی وجود دارد و این صنعت چقدر می تواند در توسعه کشور تأثیر داشته باشد و در روند جذب نیروی انسانی برای توسعه تأثیر بگذارد؛ تصمیم گرفتم در این زمینه فعالیت کنم و استراتژی شرکت نویان را در همین راستا تعریف کردم اما زمان لازم بود تا این تفکر نهادینه شود که یک زن جوان و تنها می تواند در راستای چنین استراتژی کار کند.

'سرتاجم در سال ۱۳۷۲، پس از انجام چند کار توانستم محل دفتری برای نویان تدارک ببینم.' در شرکت نویان همسر وی نیز عضو هیات مدیره است اما این دو هیچگاه با هم کار نکرده اند. خوب نیست که زن و شوهر با هم کار کنند چون تمایز قائل شدن بین جدال های کاری و مباحث کار و زندگی عملاً ناممکن می شود.

شرکت مهندسی نویان بسیار، یک شرکت بازرگانی صنعتی و سرمایه گذاری در زمینه صنایع پتروشیمی در ایران است. فعالیت های این شرکت در سه زمینه متمرکز است:

۱- فروش محصولات خاص پتروشیمی که جمله کاتالیست ها، بازدارنده ها و غربال های مولکولی

۲- تجارت در زمینه تولیدات شیمیایی و پتروشیمی

۳- سرمایه گذاری در پروژه های صنعتی و پتروشیمی وی سهامدار و عضو هیات مدیره سه شرکت دیگر هم هست. این سه شرکت اگرچه زمینه های مشترکی دارند ولی به همان اندازه از نظر فعالیت تخصصی از یکدیگر مجزا هستند.

شرکت اکسیر در سال ۱۳۷۵ در انگلستان تاسیس شد و موسس آن مهوش طیرانی است هم اکنون این مدیر کارآفرین عضو هیات مدیره و سهامدار این شرکت است. اکسیر در زمینه تجارت مواد شیمیایی و پتروشیمی فعال است.

بعد از تثبیت موقعیت شرکت های نویان و اکسیر، وی به فکر سرمایه گذاری در کارهای مرتبط با توسعه صنعت پتروشیمی افتاد اما شاید بزرگترین و پرخطرترین طرحی که وی به دست گرفته طرح شرکت پایانه اکسیر شیمی است با اتمام این طرح و راه اندازی آن اولین پایانه مخازن مواد شیمیایی برای بخش خصوصی ایران در کنار آب هایب خلیج فارس شروع به کار خواهد کرد.

او در سال ۱۳۸۰ اولین تلاش ها را برای انجام این طرح آغاز کرد. سنگ بنای شرکت پایانه اکسیر شیمی را در منطقه ویژه اقتصادی بندر امام خمینی گذارد. این شرکت اولین سازنده مخازن



مواد شیمیایی توسط بخش خاص، وصی در ایران است که پروژه خود را با مشارکت شرکت‌های OILTANKING+ODFJELL که از بزرگترین شرکت‌های دنیا در نوع خود هستند، انجام می‌دهد.

هم اکنون این طرح در مرحله ساخت فاز اول قرار دارد و این شرکت تاکنون ۴۰ نفر را استخدام کرده تا آموزش‌های لازم را تا راه اندازی کامل پروژه ببینند. پیش بینی می‌شود دو سال دیگر فاز ۲ این پروژه شروع شود.

در هیچ شرایطی امیدم را از دست نندادم

مهندس فاطمه دانشور- مدیر عامل شرکت سیاحان سپهر آسیا، بخش معادن و همچنین صاحب موسسه خیریه مهرآفرین-؛ متولد ۱۳۵۳ و فارغ التحصیل رشته مدیریت بازرگانی کارشناسی ارشد از دانشگاه تهران است.

وی گفت: بعد از فارغ التحصیلی وارد کار محیط دولتی از قبیل ایران خودرو، شرکت سازنده برج میلاد و سازمان فرهنگی هنری شهرداری تهران شدم. در سه سال سه بار محیط کارم را تغییر دادم زیرا از روزمرگی رنج می‌بردم و نمی‌خواستم هر روزم مانند دپروز شود. جسارت خاصی در ایجاد تغییر و مواجه شدنم با صحنه‌ها و رویدادهای جدید داشتم. شاید یکی از دلایل موفقیت من همین جسارت بود. تصمیم رفتم برای خودم کسب و کاری راه اندازی کنم که خود مالک آن باشم. بنابراین این علاقه زیادی به تجارت و بازرگانی داشتم تصمیم گرفتم وارد حوزه تجارت و بازرگانی شوم. اما هر بار که کار انجام می‌دادم با شکست مواجه می‌شدم نه تنها سرمایه‌ام از دست می‌رفت بلکه دو برابر هم مقروض می‌شدم!

وی با بیان این مطلب که در هیچ کدام از این شرایط امیدم را از دست نندادم؛ ادامه داد: سال ۱۳۸۲ نمایشگاهی برای عرضه مستقیم محصولاتی که وارد کرده بودم (پوشاک و اسباب بازی) برگزار کردم که در این نمایشگاه با همسرم آشنا شدم. از سال ۱۳۸۲ همسرم را به شروع یک فعالیت تجاری مشترک تشویق کردم. سابق بر این وی مشاور شهرداری تبریز بود و من شکست خورده مالی از موضوع‌های کوچک تجاری بودم. بالاخره توانستم این انگیزه را در همسرم ایجاد کنم که به طور مشترک شرکتی را ثبت نموده و کار تجاری

را ایجاد کنیم و خود برای این موضوع پیشقدم شدم. دفتری مبله در خیابان میرزای شیرازی تهران اجاره نمودم و مبلغ ۲۰ میلیون تومان وام گرفته و همسرم را غافلگیر کردم. وی وقتی دید من بسیار مصمم و جدی هستم موافقت نمود و تصمیم گرفتیم با هم و در کنار هم حرکت کنیم. و من به علاقه خود مدیر عامل شدم. از دوستان هم دانشگاهی خود که بسیار فعال و علاقه مند بودند ۳ نفر استخدام کردم تا دائماً بازارهای چین و ایران را مطالعه نمایند یادم می‌آید سال ۱۳۸۲ و ۱۳۸۳ را بسیار سخت کار کردیم به اتفاق همسرم هر دو ساعت ۸ صبح سرکار بودیم و تا ساعت ۱۱ شب کار می‌کردیم کارمندان شرکت تعطیل می‌شدند و ما از ساعت ۵ تا ۱۱ شب به جلسات پی درپی با نفرت مرتبط با موضوعات در دست بررسی مان می‌گذرانیدیم.

وی ادامه داد: موضوع واردات ماشین آلات، مواد معدنی، نخ، پارچه، پوشاک ابزار، پیرایه و موارد بسیار دیگری را مطالعه می‌کردیم، درنمایشگاه‌های خارجی حضور یافتیم و از خطوط تولید کارخانجات خارجی دیدن می‌نمودیم. دوستان خوب چینی پیدا کردیم آن‌ها را فعال کردیم ولی هر بار خواستیم در ایران برای هر کدام از این موضوعات قراردادی ببندیم و شروع به فعالیت عملی کنیم؛ با مشکل انجام نشدن مواجه می‌شدیم.

ماده دیگر بهتر است و هم نوسانات قیمتی کمتری دارد و نیز معادن سنگ آهن در ایران در دسترس تر بودند. با صاحبان معادن خصوصی شروع به مذاکره نمودم که نتیجه مذاکرات منجر به همکاری چند معدن دار شد.

معدن دارها با مشکلات تکنیکی از نظر کیفیت کمیت و برنامه زمان بندی تولید مواجه بودند و با وضعیت تولید آن‌ها نمی‌شد روی صادرات برنامه ریزی کرد. در نهایت مجبور شدیم خود را وارد مباحث تولید کنیم و برنامه تولید، سرمایه گذاری مالی و حمل و نقل یکی از معادن را با توافق معدن دار به عهده گرفتیم. موارد فوق پس از ۶ ماه سفر و هزینه کردن به بیابان‌های استان کرمان اتفاق افتاد.

وی افزود: تا آن که توانستیم یک محموله ۴۰ هزار تنی را مطابق درخواست مشتری تولید و به بندر حمل و سوار کشتی نموده و به طور CFR به فروش برسانیم. اولین تجربه صادراتی شرکت سپهر آسیا دی ماه ۱۳۸۴ اتفاق افتاد که بسیار موفق بود. پس از آن سپهر آسیا یک شرکت تجاری معدنی شد که هم تولیدکننده مواد معدنی بالاخص مواد معدنی فلزی و هم صادرکننده آن شد. در حال حاضر ۳ معدن فعال در استان کرمان، زنجان سمنان داریم.

امتیاز بارز معدن نسبت به کارخانجات صنعتی

مهندس جوانزاده:

چرا تجارب روزهای تلخ را نباید با هم در میان بگذاریم؟ چون نشان از شکست دارد؟ چرا نباید یاد بگیریم می‌توان بدون شومساری از مشکلات و شکست‌ها حرف زد تا شاید دیگری که ممکن است در این وضعیت قرار بگیرند بتوانند از آن تجارب استفاده کنند و این دوران سخت را راحت‌تر طی کنند؟ به راحتی مهارت‌های موفقیت را با هم در میان می‌گذاریم چرا تجارب تلخ را به هم نمی‌گوئیم؟ به یاد داشته باشیم عدم موفقیت و حتی شکست در کسب و کار به منزله شکست فردی نیست.

کشاورزی می‌تواند این باشد که بیشتر معادن قابل بهره برداری در مناطق جنوبی و مرکزی ایران قرار دارند که معمولاً به دور از خدمات و نیازهای اولیه واحدهای صنعتی و کشاورزی است. فعال نمودن این معادن تأثیر به‌سزایی در رفع مشکلات اقتصادی اجتماعی و حتی امنیتی جمعیت آن منطقه دارد. یعنی معدن و بهره‌داری از آن یکی از موارد بارز اشتغالزایی و کارآفرینی در مناطق محروم است.

وی گفت: ما در ۳ معدن فعال که بزرگترین آن در استان کرمان واقع شده است به طور مستقیم ۱۰۰ نفر و غیر مستقیم مانند پیمانکاران، تولید حمل و نقل زمینی برای بیش از ۵۰۰ نفر کارآفرینی کرده ایم که البته قسمت استخراج تولید و فرآوری ماده معدنی است هم چنین دیارتمان صادرات و بازرگانی شرکت به عنوان یک واحد مجزا ۱۶ نفر نیروی بسیار متخصص مشغول به کار دارد. امروز به یاری خداوند پس از گذشت ۴ سال تبدیل به یکی از تخصصی‌ترین شرکت‌های صادرکننده

مواد معدنی ایران شدیم که در نهایت ارزآوری به داخل کشور و توسعه کارآفرینی شده است.

مهندس دانشور تأکید کرد: در امر کارآفرینی پول نقش چندانی ندارد چون من بدون سرمایه و با رقم منفی شروع کردم ایمان دارم سرمایه اصلی کار در وجود انسان‌ها هست و آن قدرت اندیشه است. همیشه در هر رشته‌ای یک فرد موفق باید بخواند که بهترین باشد.

وی عوامل موفقیت خود را چنین برشمرد: توکل به خدا، تلاش و پشتکار خستگی ناپذیر، مدد جستن از نیروی اندیشه، مطالعه قبل از اقدام، ایجاد انگیزه کار و فعالیت در همسر و همراه نمودن وی با خود و حفظ آرامش خانواده، رشته تحصیلی مرتبط و فعال بودن در دوران تحصیل دانشگاه، تجارب متعدد در خصوص تجارت خرد و کلان، ریسک‌پذیری بالا و جسارت، استفاده از نیروها و پتانسیل اطراف، امیولاری و نهراسیدن از شکست، فکر و اندیشه مثبت و خلاق.

وی ادامه داد: به پاس این موفقیت می‌خواستیم نهادی عام المنفعه برای مردم کشور راه اندازی کنیم ولی در همین سفرها به مناطق محروم متوجه شدم آنچه پیش از ساختن بنای ساختمانی ساختن بنای فکری انسان‌های نیازمند است به همین دلیل بنیاد خیریه مهرآفرین را ساختم که ۲ هزار کودک نیازمند را تحت پوشش دارد و آنان را از نظر تحصیلی حمایت می‌کند. مفتخرم مهرآفرین دومین موسسه در خاورمیانه است که مورد تأیید سازمان صلیب سرخ جهانی است و گواهی نامه بین‌المللی دارد.

موفق ناموفق و ناموفق موفق

مهندس مهری جوادزاده- عضو هیات موسس انجمن، رئیس هیات مدیره انجمن صادرکنندگان کالا و خدمات مهندسی، عضو هیات مدیره کانون عالی انجمن‌های صنفی کارفرمایی- نیز ابراز داشت: امسال می‌خواستیم به جای این که فقط از بالا رفتن حرف بزیم باین رفتن از پله‌ها را هم مشاهده کنیم برای این کار داوطلب زیادی پیدا نکردیم. دوستان به نوعی شانه خالی کردند و برخی نگران عکس‌العمل منفی نسبت به کار خود بودند برخی از دل ازدگی شریکان نگران بودند تا حدودی هم به آنان حق می‌دهیم وقتی خودم داوطلب شدم در این مورد تجربه خودم را در میان بگذارم بسیاری از دوستان می‌گفتند مطمئن هستم که می‌خواهم این کار را انجام دهم؟! زیرا نگران بودند با پیامدهای منفی مواجه شوم.

چرا تجارب روزهای تلخ را نباید با هم در میان بگذاریم؟ چون نشان از شکست دارد؟ چرا نباید یاد بگیریم می‌توان بدون شومساری از مشکلات و شکست‌ها حرف زد تا شاید دیگری که ممکن است در این وضعیت قرار بگیرند بتوانند از آن تجارب استفاده کنند و این دوران سخت را راحت‌تر طی کنند؟ به راحتی مهارت‌های موفقیت را با هم در میان می‌گذاریم چرا تجارب تلخ را به هم نمی‌گوئیم؟ به یاد داشته باشیم عدم موفقیت و حتی شکست در کسب و کار به منزله شکست فردی نیست. در همه جای دنیا کسب و کارها با

مشکلاتی مواجه می‌شوند برخی راه ماندن را پیدا می‌کنند برخی تغییر شکل می‌دهند و برخی هم می‌میرند. همه کشورها در قوانین تجاری بندهایی را به ورشکستگی اختصاص داده اند بهتر است در روزهایی که موفق هستیم آن‌ها را بخوانیم و بدانیم قرار نیست مشکلات فقط برای دیگران اتفاق بیفتد.

در تمامی کشورها یکی از پایه‌های اصلی شرکت‌ها مدیران مالی مجرب هستند که به صاحبان کسب و کارهایی که دچار مشکل شده اند کمک می‌کنند تا این شرایط را راحت‌تر تحمل کنند بدون این که صدمه زیادی به مجموعه فعالیت آنان وارد شود به کارشان ادامه دهند. جای این افراد در کشور ما کجاست؟ دروزارت صنایع و معادن؟ وزارت بازرگانی؟ قوه قضائیه؟ اتاق بازرگانی؟ شاید از نظر زمانی امروز بهترین فرصت برای تأسیس یک مرکز اورژانس کسب و کار در کشور باشد.

آیا لازم است کارآفرینی برای حفظ کسب و کار خودش که برای کشور ایجاد ارزش افزوده می‌کند؛ اشتغال مستقیم و غیر مستقیم ایجاد می‌نماید و به تولید ثروت می‌پردازد؛ از هستی خود بگذارد؟ لازم است خانه خود را بفروشد زیر بار قرض با بهره بالا بپرد تا ثابت کند می‌تواند کسب و کار خود را حفظ کند؟ در این میان آسیب‌هایی که او و خانواده اش مواجه می‌شود چه کسی جبران خواهد کرد؟ این خط قرمزها کجاست؟ تا کجا باید پیش رفت؟ چه درایی‌های را برای حفظ کسب و کار باید فدا کرد؟ مالی؟ جانی؟ عاطفی؟ تا شرمساری شکست در کسب و کار را به جان نخرید؟ یک کسب و کار را می‌توان با عشق و جانفشانی به وجود آورد وقتی مشکلات بزرگ پیش می‌آید نمی‌توان آنرا با عشق حفظ کرد باید عاقل، حسابگر، منطقی و واقع‌گرا، صبور و متوکل بود.

صادرات حریف من است، سالهاست به آن اشتغال دارم و آن را به خوبی می‌شناسم. در میان رقیبان داخلی و خارجی به خوبی شناخته شده هستیم و امروز دچار بحران هستیم.

حتماً در جریان رساله‌ها در مورد چرایی جهش نرخ تورم در ۴ سال گذشته به دلیل سیاست‌های انبساطی دولت، فشار بر بخش تولید به خاطر پایین بودن نرخ ارز و سودآوری واردات، فشار بر بخش صادرات به دلیل تحریم‌های بانکی بین‌المللی به دلیل بحران اقتصادی جهانی شنیده‌اید.

اگر تا امروز در این مورد خیلی حساس نبوده‌اید پیشنهاد می‌کنم در این مورد به طور دقیق و مشروح مطالعه و نسبت به تأثیر آن بر کسب و کار خود بسیار حساس شوید؛ برای این که هیچ کسب و کاری نیست که در دراز مدت از این شرایط به طور کامل مصون و محفوظ بماند. به خصوص به یاد داشته باشید گاهی در جهان اتفاقاتی صورت می‌پذیرد که به دلیل عمق تغییرات حاصل از آن گفتمان غالب آن دوران را به طور عمیق دچار تغییر می‌کند.

امروز بسیاری از صاحبان بزرگ این باورند که بحران اقتصادی کنونی یکی از این معدود اتفاقات دوران ماست و دنیای بعد از آن در بسیاری از

نمودها و قرارها با آنچه در قبل می‌شناختیم متفاوت خواهد بود. برای آسانی که می‌خواهند به جای یک کسب و کار محدود با نقاط مختلف جهان مراد شده باشند؛ حساسیت به شناخت و درک این تفاوت‌ها الزامی است. در جای که امروز ایستاده ایم علاوه بر عدم اطمینان و به بی‌ثباتی که به دلیل شرایط فوق بر آن روبرو هستیم؛ عدم اطمینان از سیاست هدقمند کردن یارانه‌ها، کسر بودجه سال ۸۸ و بیش از هر دو تأثیر نتیجه انتخابات ریاست جمهوری را باید مورد توجه قرار داد.

دو سال گذشته برای صنعتگران سال کاملاً استثنایی بود. سرمای بی سابقه زمستان ۱۳۸۶ موجب سرمازدگی بسیاری از باغات انار، انجیر و انگور شد و صدماتی را به بار آورد. در این میان باغات انار و انگور بیشتر آسیب دیدند. از این پدیده طبیعی تجربه کردند. ۸۰ هزار هکتار از مجموع ۳۰۰ هزار هکتار انگور تقریباً به طور کامل از بین رفت. این باغات به یک تا ۲ سال زمان برای بازسازی و سرمازدگی موجب کاهش محصول انار در باغات از ۳۵۰ هزار تن به زیر ۱۰۰ هزار تن شده است. سیاست‌های انبساطی یا حتی حمایت از تعاریف و اعطای وام بنگاه‌ها و سودآورده به تعداد کارخانجات و کارگاه‌های غیر بهداشتی و غیر استاندارد در سطح روستاها و شهرهای کوچک افزود و تعداد مراکز تولید و فرآوری و بسته‌بندی خشکبار را بدون انجام یک کار کارشناسی دقیق برای ایجاد تعادل در ظرفیت تولید مواد اولیه و ظرفیت فرآوری به بیش از ۱۹۰ واحد رسانید و تقاضا برای کشمش در باغات را به طور مصنوعی افزایش و منجر ترقی قیمت مواد اولیه شد. اکنون با ترکیب کردن تمامی عوامل فوق از جمله تورم ۲۶ درصدی بیات نرخ ارز تحمیل بانکی بین‌المللی افزایش قیمت مواد اولیه به معجونی دست می‌آید که تولید کاشمش به کد در بازار مصرف علیرغم میل ما به فروش و میل خریداران جهانی در بسیاری چپانی به خرید امکان فروش صادراتی و رقابت با کشورهای ترکیه و آمریکا را به طور کامل از ما سلب کرده است.

برای شرکتی که سال‌هاست در امر صادرات خشکبار فعالیت می‌کند در این شرایط چه راه حلی باقی می‌ماند؟ برای شرکتی که با هدف تولید برای صادرات تشکیل شده سرمایه‌گذاری وسیعی در مدت ۵ سال گذشته در خرید و راه‌اندازی کارخانه‌ای انجام داده و امروز کیفی‌ترین واحد تولید و فرآوری خشکبار در ایران است مشتریان دائمی دارد بازارهای آمریکای شمالی، انگلیس، اروپا، ژاپن و تایوان جزو مشتریان اصلی آن هستند باید چه کند؟ این سوال را از اردیبهشت ۱۳۸۷ به طور دائم از خود پرسیده‌ایم و پاسخ آن را به این شکل داده‌ایم چون شرایط بر همه صادرکنندگان تولیدکنندگان این بخش تأثیر یکسان داشته لذا:

۱- با ایجاد اجماع در درون تشکل‌های تخصصی نسبت به انعکاس موضوع به مراجع مختلف و تقاضای مساعدت‌های قانونی از میزان تأثیر منفی

بحران بر واحدهای تولیدی و صادراتی بکاهیم. ۲- از آغاز فصل جاری با توجه به عدم امکان رقابت با سایر قبایب واحدهای تولیدی را به حداقل اندازه برسانیم تا بتوانیم زیان حاصله را تحمل کنیم. ۳- در حد امکان تغییر در واحد صادراتی اجتناب کنیم اما در صورت ادامه وضعیت بحرانی تغییرات لازم را در این واحدها نیز به اجرا درآوریم.

۴- با مشتریان خود دائم در تماس بوده و آنان را از وضعیت موجود مطلع کنیم. در جریان اقدامات رقیبان باشیم و تغییرات آنان را در بازارهای رقابتی خود از نزدیک رصد کنیم. ۵- سیاست‌های اصلی شرکت را مورد بازنگری قرار دهیم حتی تا مرحله تعطیلی کامل و فروش واحد تولیدی و اخراج کارکنان. ۶- در صورت وجود می‌توانیم با تغییر سیاست‌های صادراتی و تغییراتی در تعریف محصولات جدید می‌توانیم از نظر اقتصادی سود یا خیر؟ آیا باید به جایگزینی محصولات صادراتی فکر کنیم؟ آیا باید به توسعه زمین واحد فعلی پرداخت یا باید به فکر فروش واحد تولیدی باشیم؟ ۷- با همین شرایط می‌توانیم با تغییر در تعریف سهام‌ها و سهامداران این واحد یک وضعیت استثنایی برای شرکت ما ایجاد کنیم بود؛ زیرا در آن صورت می‌توانستیم با بازنگری درون سازمان خود راه‌های خروج از آن شرایط بسیار مشکل‌ساز را بیابیم. ۸- مشکلات تولید بزرگ، کار بزرگ هم می‌تواند به نفع شرکت باشد. ۹- از آنجا اتفاق افتاده سرزنش کنیم؟ بسیار مشکل است که به دست خود تمام مشکلات را ایجاد کنیم. ۱۰- حساسیت و ریسک پذیری که در روزهای خوب همراهمان بود امروز هم باید کار خود را کند باید به خواب زمستانی برویم تا بتوانیم در بهاری دیگر تلاش خود را آغاز کنیم. هر چند ضعیف‌تر اما امیدوار که فردا خبر روز بهتری خواهد بود.

میزگرد بررسی چالش‌ها و فرصت‌های کارآفرینی در عرصه صنعت و حرفه

آخرین بخش از همایش کارآفرینی زنان صاحب‌صنعت و حرفه با میزگرد بررسی چالش‌ها و فرصت‌های کارآفرینی در عرصه صنعت و حرفه همراه بود. در این میزگرد که دکتر اکبری - رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی-، مهندس سیده فاطمه میمینی مدیر عامل انجمن ملی زنان کارآفرین و رییس شورای زنان بازرگان اتاق بازرگانی ایران و تهران، مهندس احمد پورفلاح - مدیر عامل شرکت سکو ایران-، دکتر فاطمه رحیمی نیک- عضو هیأت علمی دانشگاه آزاد اسلامی-، مهندس مصدقی - به نمایندگی از مهندس شیعی از معاونت سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی و مهندس هما کامالی - مدیر عامل شرکت ایران نیرو- حضور داشتند، موارد مربوط به کارآفرینی زنان در کشور مورد بحث و بررسی قرار گرفت.

مهندس میمینی گفت: هیچگاه در راه رسیدن به شرایط مطلوب نمی‌توان نکات مثبت را مدنظر قرار داد مسائل منفی هم وجود دارد ما این باور را داریم با وجود تمام نقصان‌هایی که وجود دارد باز هم در

صحنه حضور خواهیم داشت. چالش‌هایی که بر سر راه زنان صنعتگر وجود دارد را می‌توان به چند بخش تقسیم کرد. چالش‌های مربوط به جیره‌بندی، با عرصه‌های کسب و کار، به خصوص در صنایع کوچک و متوسط، ایجاد کار، به خصوص برای زنان، اثبات کیفیت، مهندسی صنایع، به خصوص در بخش سیاست‌گذاری و کارکنان کارآفرینی و توسعه ماست. سازمان ما هم در زمینه کارآفرینی باید سایر وزارتخانه‌ها فعال است به خصوص در بخش صنایع کوچک که ورود تمام کارآفرینان به عنوان مرحله نخست از این صنایع است. ما سیاست‌های کلان را در اختیار دولت داریم.

دکتر اکبری گفت: اولین کسی که بحث کارآفرینی را مطرح کرد اقتصادی به نام جوزف شومپتر بود. وی معتقد است کارآفرینان افرادی هستند که از هیچ‌همه چیز می‌آفرینند. ما وی می‌گوییم کشور ما می‌تواند به خوبی از این فرصت‌ها استفاده کند. برای بررسی کارآفرینان باید به همین دلیل کارآفرینان را کارآفرین موفق می‌شوند یا سرخورده و ورشکسته و علاوه بر این که کمکی نمی‌تواند به جامعه کند مضافاً به هم ایجاد می‌کنند اولین چیزی که یک کارآفرین باید با آن دست‌وپنجه نرم کند این است که به دولت متکی نباشد زیرا اساساً کسی که شخصیت کارآفرین دارد می‌تواند تحت تعدیلات را به فرجرت تبدیل کند نباید به دولت متکی باشد یکی از خصوصیات کارآفرینان درک خصوصیات استثنایی است کارآفرین می‌تواند در صورت بروز فرصت‌های استثنایی را به وجود آورد و از آن نهایت استفاده را ببرد.

دکتر اکبری گفت: ما در ۲ حوزه قانونگذاری و نظارت خدمت کارآفرینان هستیم. یخه‌ای برای تقویت تولید در خانه‌ها در حال تدوین است تا تولید در خانه که در بسیاری از کشورهای پیشرفته جریان دارد؛ را گسترش دهیم. یارانه پیشنهاد کرده‌ام در حوزه صادرات به سامان دمی بپردازیم و بیسپرد به تولیدکنندگان ایرانی‌ها ایم که با سهام خودشان کنسرسیوم تشکیل دهند.

مهندس پورفلاح ابراز داشت: هرملتی با زانانش برجا می‌ماند و یا فنا می‌شود. به توانمندی زنان اعتقاد کامل دارم و این توان عظیم کشور را در راه دستیابی به اهداف مورد نظر در توسعه هموار می‌سازد. در شرایط امروز، آنطور که بسیاری از زنان فکر می‌کنند فضا برای فعالیت این طیف عظیم محدود و مسدود نیست.

اگر نگاهی به تاریخ صنعتی شدن جهان داشته باشیم از اواخر قرن ۱۹ که جامعه کشاورزی در بسیاری از کشورها متحول شد و کم‌کم دولت به طرف صنعتی شدن و ماشینی شدن حرکت کرد؛ زنان کشورهایی که در این زمینه پیشرو بودند همراه مردان نبودند و مردان سالها به تنهایی در این مسیر حرکت می‌کردند تا به تدریج زنان به این جنبش پیوستند. تا جایی که در کشورهای صنعتی مانند کانادا و آمریکا از نظر نیروی کار تساوی وجود

دارد. ولی در همین جوامع پیشرفته و صنعتی هم فرصت های برابری که ما فکر می کنیم، وجود ندارد. یعنی طبق آمار بیشتر از ۵۴ درصد مشاغل بالای جامعه از رده مدیر کلی به بالا در اختیار زنان نیست. حتی متأسفانه در این جوامع هم برای کار مساوی، حقوق مساوی پرداخت نمی شود. جامعه زنان ایران از صدر مشروطیت فعالیت های سیاسی و اجتماعی و حضور در جامعه را شروع کردند. در ماجرای تنباکو زنان ایران حضور بسیار موثری داشتند. زمانی که روسیه عنوان کرد مستر شوستر باید از ایران خارج شود اولین تظاهرات را زنان نه به خاطر مستر شوستر آمریکایی به خاطر این که یک کشور خارجی به ما دستور ندهد، انجام دادند. در حال حاضر باور به نیروی زن روز به روز افزایش پیدا می کند باور به این که زنان در برخی از رشته ها به مراتب بهتر از مردان کار می کنند در بحث صداقت امانتداری نظم دقت حضور و غیاب این باور در مردم بیشتر است. وی سپس به قرائت شعری در مورد مقام والای زن پرداخت:

آی زن
از روز خلقت تا امروز
دوش به دوش مردان
دنیا را ساختی
و در نگاهی اش و بهتر نمودنش رنج بردی
و سخت پافشاری و تلاش نمودی
تو، آنقدر بزرگی
که چشم آن نداریم که برای این همراهی های
صمیمانه و عاشقانه ات، گل به قدومت بیفشانند
و سپس را تقدیمت کنند
تو، آنقدر بزرگی
که پاره ای از کوتاهی ها را در تقسیم برابری
کوچک می شماری
و صبورانه راهت را ادامه می دهی
خوب اندیشان گیتی در نقش آفرینی تو برای تداوم
حیات، جریان عشق
فراگیری مهربانی
و آماده سازی نسلی که فردا و فرداها را می سازد
هیچ تردیدی به خود راه نمی دهند.
دکتر رحیمی نیک گفت: باید به بحث بازاریابی
کلان برای صنایع توجه بیشتری صورت گیرد.
یکی از اهداف اصلی وزارت صنایع و معادن این

است که صنعتگران را به سمت و سویی هدایت کند که پتانسیل بازار وجود دارد. اما متأسفانه این کار را انجام نمی دهد ما به صورت مرتب و مکرر با کارآفرینانی مواجه هستیم که در بازارهایی که اشباع شده اقدام به سرمایه گذاری می کنند. (مانند خط تولید ماکارونی، یفک و...) به نظرم وزارتخانه ها و نهادهای زیربنا اگر وزارتخانه ها را مکلف کنند که اطلاعات کافی جهت ورود به صنایع و تولیدات صنعتی به کارآفرینان ارائه نمایند، درصد موفقیت آنان افزایش خواهد یافت. در واقع این امر یک فرآیند علمی تحت عنوان "بازاریابی کلان" است که چند سالی است در دنیا مطرح شده و دانشمندان بازاریابی اعتقاد دارند که می تواند بر اساس آن مشکل کشورهای در حال توسعه را حل کند.

مهندس مصدقی گفت: چند سالی است که بحث کارآفرینی زنان مطرح شده است و سازمان های



مختلف با آن مرتبط هستند اما چرا این مسأله هنوز به توفیق چندانی دست نیافته است؟ شاید یکی از دلایل مهم این است که بخش های مختلف کشور چه بخش خصوصی و چه در بخش دولتی از یک نظام و مدل توسعه ای پیروی نمی کند. فکر می کنم برای توسعه کارآفرینی به مدل توسعه ای نیاز داریم. در قالب این مدل است که نقش هر سازمان و نهادی را می توان مشخص کرد و این معضلی که در بخش توسعه کارآفرینی وجود دارد؛ برخورد نمی کنیم. امروزه نهادهای مرتبط با توسعه کارآفرینی معمولاً به صورت موازی کار می کنند هیچ کسی به دنبال پر کردن سایر خلأها نیست.

