

هنر کارآفرین

بهره‌گیری از فرصت‌های پیش‌آمده



گفت و گو با محمد عبدالصمدی - مدیر عامل چینی گل نگار

محمد عبدالصمدی متولد سال ۱۳۲۵ می باشد و دارای مدرک کارشناسی حسابداری از موسسه عالی حسابداری در سال ۱۳۴۹ است. وی که سابقه فعالیت در بسیاری از واحدها و کارخانجات ایران را دارد، در این گفت و گو به موضوعات قابل تامل و گاه منحصر به فردی اشاره می کند. از شروع کسب و کار در زیر پله تا کار در حمام بعنوان صندوق دار، شرکت نساجی ری، یخچال سازی لرستان، کفش ملی و... فعالیت در هر کدام از این واحدها برای وی کوله باری از تجربه را به همراه آورده که در یک مجموعه آنها را تدوین کرده است. وی معتقد است کار آفرینی و فکر کار بودن چیزی نیست که یک شبه به سراغ فرد بیاید بلکه باید از کودکی یا حداکثر در نوجوانی افراد با آن خو بگیرند و در حد خود اقدام نمایند.

همانطور که اشاره شد وی یکی از معدود کارآفرینانی است که به مستند سازی تجربیات خود اقدام نموده است، به نظر می رسد این اقدام شایسته برای سایر کارآفرینان و مدیران کشور از جهت انتقال تجارب کارآفرینی به نسل آینده موثر باشد. در این راستا ماهنامه کارآفرینان طبق رسالت همیشگی خود آماده دریافت و مستند سازی تجربیات ارزشمند کارآفرینان کشور می باشد.

و در همان سال ها با کمک دوستان جواز تاسیس کارخانه کلید و پریر را دریافت نمودم. در حالی که در همان ایام به واردات قطعات کوچک الکتریکی پرداخته بودم.

پیش از وقوع انقلاب به خارج از کشور رفتم و پس از انقلاب به ایران بازگشتم و آن کارخانه کلید و پریر را به فروش رساندم و سهام مردم را پرداخت کردم. پس از انقلاب وارد فعالیت های دولتی شدم. در واقع از اسفند ۱۳۵۷ تا سال ۱۳۶۵ در موسسات دولتی مانند بنیاد مستضعفان و جانبازان، کانون پرورش فکری و سازمان صنایع و... کار کردم و در تمام این سال ها از تجربه های گذشته خود استفاده کردم.

حدود ۶ ماهی که در کارخانه نساجی ری بودم، بیشترین رابطه را با کارگران از نزدیک پیدا کردم. مطالبی از کارگران آموختم که تا همین امروز از آن بهره می برم، یعنی این که قشر کارگر چگونه

پس از اخذ دیپلم، سال اول توانستم وارد دانشگاه شوم لذا در شرکت «نساجی ری» به عنوان کارگر دستگاه حلاجی کار را شروع کردم. این دستگاه پتو را از صورت پارچه به صورت یک پارچه پرزدار در می آورد، من در زمان نصب دستگاه حضور داشتم و جزو کارگران نصب بودم. بعد هم کارگر همان ماشین شدم. پس از گذشت چند ماه، به علت اعتمادی که صاحب کارخانه به من داشت و آشنایی با بازار، مرا مسئول تدارکات نمود و مدتی بعد در قسمت امور مالی مشغول به کار شدم. به همین دلیل به کلاس حسابداری رفتم و موفق شدم دیپلم حسابداری بگیریم.

در سال ۱۳۴۵ وارد موسسه عالی حسابداری شدم و ضمن کار در شرکت به تحصیل ادامه دادم تا موفق به اخذ مدرک لیسانس از این موسسه شدم. پس از آن به مغازه برادر کوچکترم رفتم و به تجارت پرداختم. سال ۱۳۵۳ توانستم کارت بازرگانی بگیرم

فروش آنها کردم؛ سپس همین کار را با رفتن در یکی دو کوچه آن طرف تر ادامه دادم. این خرید و فروش باعث شد با حساب و کتاب آشنا شوم. در همان ایام پدرم میرزای فردی به نام آقای علاقیند بود. میرزا در آن سال ها حکم قائم مقام این روزها را داشت، یعنی فرد مورد اعتماد و همه کاره کسی که امکاناتی در اختیار داشت. از جمله کارهای خیری که آقای علاقیند کرد این بود که حمام عمومی برای مردم محروم جنوب شهر (که به نام دروازه غار معروف بود) ساخت. حدود ۱۴ سالم بود که تابستان به عنوان صندوق دار به آنجا می رفتم و پول افراد را محاسبه و دریافت می کردم.

بعدها که بزرگتر شدم تابستان ها در بازار نزد مغازه اقوام کار می کردم و در سال های بعد که پدرم خود مغازه گرفته بودند، در مغازه ایشان که فروش لوازم خانگی در خیابان بودجهری بود کار می کردم تا دیپلم گرفتم.

ابتدای گفت و گو در مورد اولین تجربه کاری خودتان بفرمائید و اینکه چگونه راه را آغاز کردید؟

حدود کلاس سوم یا چهارم دبستان بودم و چون ۷ خواهر و برادر بودیم و من بزرگتر از آنها بودم در زیر پله حیاط منزل که یک اتاقک کوچک قرار داشت، دکانی برای خود درست کرده بودم و مقداری نقل در بسته های قیفی و آببات و... را به خواهران و برادرانم می فروختم، اما فکر می کنم این روشی بود که پدرم و مادرم به دلیل اینکه بچه ها در کوچه و خیابان نباشند و ضمناً سر آنها گرم باشد به کار می بردند و اولین محموله تجاری را هم پدرم تهیه کرده و در اختیارم گذارده بود.

پس شروع به مغازه داری از زیر پله داخل منزل و فروش اجناس به اهالی منزل که گاهی خریدار آن مادرم بود، شروع شد. سپس روی پله در منزل همین اجناس را در یک جعبه قرار دادم و شروع به

فکر می کنند، چه مشکلات و گرفتاری هایی دارند، چه روابطی با یکدیگر دارند و چگونه مواظب همشهری های خود هستند و... هرگز آن مواردی که در ۶ ماه ارتباط مستقیم با کارگران یاد گرفتیم نه در دانشگاه نه در کلاس های مدیریت و نه در سمینارهای مختلف ندیده و نشنیده ام.

اواخر سال ۵۹ وارد کارخانجات کفش ملی شدم و بعد از آن مدتی برای خودم کار می کردم از جمله در سال ۶۲-۶۱ به تولید لباس کودک پرداختم در سال ۶۷-۶۹ راهی یخچال سازی لرستان شدم. در آن زمان ماشین آلات این کارخانه که پانزده سال قبل وارد کشور شده بود در یک سالن ۳۰ هزار متری چیده شده بود و به دلیل مشکلات اجرایی تولید راه اندازی نشده بود، و قرار شد ظرف یک سال راه اندازی کنم و در عوض سالی شش میلیون تومان حقوق بگیرم که راه اندازی شده و دو سال هم آنجا بودم ولی چون مدیر بانک صنعت و معدن عوض شده بود کسی نبود که حقوق مرا بدهد، و بعد از دو سال که از آنجا رفته بودم نصف حقوقم را پرداختند.

پس از ورود به یخچال سازی لرستان ظرف مدت

ابتدای دوران فعالیتیم به شغل آزاد و تجارت پرداخته ام. در اول انقلاب، در حقیقت به خاطر کمک به دولت مشغول به کار شدم، خوب به یاد دارم که در سال ۶۳ یکی از همکاران در کانون پرورش که می دانست من بازاری هستم نه کارمند گفت با این وضع گرانی ها بازاری ها بوجود آورده اند، آن ایام تمام مشکلات اقتصادی را به گردن بازاری ها می انداختند، ما به بهشت می رویم یا آنها، گفتم آنها، گفت چرا؟ گفتم چون شما کارمندان از اول ماه منتظر هستید تا در پایان ماه حقوق خود را از دولت بگیرید ولی بازاری از صبح که بر می خیزد می گوید خدایا یک مشتری برسان که کالای مرا بخرد، سپس از خداوند می خواهد که یک فرسند بیاید تا او از او خرید کند، اگر نقد می فروشد خدا را یک جور به یاد می آورد اگر نسیه می فروشد خدا را به صورت دیگر یاد می کند، خلاصه در طول روز مرتب یاد خداست، ولی من از شما می پرسم کارمندان در روز چند بار از خدا می خواهند که درآمدشان زیاد شود.

پس در حقیقت من از بخش خصوصی حدود هشت سال اول انقلاب و سپس در دو دوره

متأسفانه امور جدید به دلیل اینکه شناخت چندانی از آن وجود ندارد، مورد استقبال و اهمیت قرار نمی گیرد. تصمیماتی که اتخاذ می شود ادامه همان تصمیمات سالیان گذشته است. بعضی از مسئولین شجاعت تحول را ندارند.

به نظرم قوانین و مقررات در کشور نیازمند تجدیدنظر است و واقعیت این است که برخی مسئولین به اموری که در اختیار دارند؛ احاطه و دانش کافی ندارند.

یک سال این کارخانه به تولید رسید و تولیدات خود را وارد بازار نمود. در سال ۷۱ که از کارخانه یخچال سازی لرستان بیرون آمدم با یکی از بستگان خود کارگاه چینی گل نگار را راه انداختیم در اواخر سال ۷۳ به شرکت دخانیات ایران رفتم. و به جای دریافت حقوق به وزیر صنایع گفتم نیم درصد از سود شرکت را به من بدهند. در آن سال ها شرکت دخانیات نه تنها سود نداشت بلکه هر ساله زیان هم می کرد و نیم درصد سود یعنی مجانی کارکردن، لذا وزیر گفت برو ببینم چه می کنی، اما بعد از سال اول که سود چند میلیاردی را نشان ایشان دادیم، ایشان فرمودند که به مدیران قبلی می گفتم این شرکت ضرر نمی کند و به تو می گویم این شرکت این همه سود نمی دهد، خلاصه چیزی به من ندادند، که هنوز هم نداده اند.

با توجه به اینکه موقعیت های شغلی خوبی داشتید اما آنها را رها کردید و وارد بخش خصوصی شدید، چگونه این اقدام را انجام دادید؟ چه عاملی باعث شد موقعیت شغلی خود را رها کنید و وارد بخش خصوصی شوید که مشکلاتی هم در آن وجود داشت؟

طرز تفکر درست عکس شماست. هرگز کارمندی فکر نکرده ام و هنوز هم روحیه کارمندی ندارم. در

است و امکان فعالیت در خانه برای کارگران وجود دارد. به تدریج، تولیدگسترش یافت و در شرایطی که بسیاری از کارخانجات تعطیل می شدند ما به تولید ادامه دادیم.

البته می خواهم تقاضا کنم در ذهن خود یک کارخانه صنعتی را از کارخانه ما جدا کنید، کارخانه ای که با وام تولید خود را شروع می نماید و سرمایه گذاری میلیونی دارد با گفته های من تناسب ندارد. کار ما با یک معلم و یک کارگر و سرمایه کم شروع شد. این معلم در واقع متخصص بود و به راحتی از عهده تولید بر می آید در حال حاضر ۲۰ نفر کارگر در کارگاه داریم که با ما همکاری می کنند.

الحمدالله امروز هیچ مشکلی با هم نداریم، زیرا به یکدیگر اعتماد داریم. در ابتدای کار به تولید لوستر پرداختیم اما پس از مدتی متوجه شدیم لوستر چینی طرفدار چندانی ندارد چون تنوع آن بسیار محدود است از سوی دیگر تولید آن گران تمام می شود لذا به تولید قطعات تزئینی چینی پرداختیم مدتی که از تولید سپری شد به این فکر افتادیم که تولید قطعات کاربردی را شروع کنیم لذا محصولاتی مانند شکلات خوری؛ قندان و ... را طراحی و تولید کردیم و کار را با تولید بعضی قطعات صنعتی و تبلیغاتی ادامه دادیم، و خلاصه به صورتی کارگاه کوچک خود را آماده کرده ایم که هر سفارش ساخت چینی که به ما بدهند آمادگی تولید آن را داشته باشیم.

فکر می کنم هنر کارآفرین، استفاده و بهره گیری از فرصتها و موقعیت های پیش آمده است. لذا خود را محدود به تولید یک محصول نکردیم تا با توقف آن ما متوقف شویم و یا در ۱۵ سال پیش که کار را شروع کردیم وزارت صنایع و معادن به ما مجوز نداد لذا از جهاد سازندگی مجوز را دریافت کردیم و به تولید پرداختیم. این امر نخستین مشکلی بود که با آن مواجه شدیم و توانستیم آن را حل کنیم و سپس جهاد منحل شد، و وزارت صنایع به ما مجوز داد و اکنون جزء صنایع دستی و کارگربرهستیم.

پیش از کارآفرینی، در بازار و کسب و کار به فعالیت مشغول بودید و با حسابداری و بازاریابی و ... آشنا بودید، این آشنایی با حسابداری، محاسبات مالی و ... تا چه میزان در راهبری، یک شغل و کسب و کار موثر است؟

اگر با مسائل مالی آشنا نباشید نتیجه فعالیت اقتصادی شما نباید جالب باشد. به خاطر دارم در سال ۱۳۶۵ سازمان مدیریت صنعتی کلاس هایی را با عنوان «دوره های مالی برای مدیران غیرمالی» برگزار کرده بود در واقع می خواست مهندسی را با مسائل مالی آشنا سازد. یک صنعتگر و کارآفرین موفق باید حساب و کتاب بداند در واقع شناخت مسائل مالی در روند تولید لازم و ضروری است.

کارآفرینی یعنی خلق یک محصول جدید، به نظرم اگر افراد محصولات جدید ابداع کنند به دلیل تازگی آن حتی اگر از حساب و کتاب آگاهی چندانی نداشته باشند، فروش بالای محصول مانع بروز خسارت می شود اما برای دوام و ادامه کار باید از مسائل مالی و حسابداری آگاه بود. دانستن

و کارآفرینی یک سوی قضیه و دانش مالی و حسابداری بعد دیگر قضیه است، یک کارآفرین خلاق باید علاوه بر تولید با نحوه فروش، مشکلات موجود در بازار و بازاریابی هم آشنا باشد.

متأسفانه افرادی که مشغول کار و تولید می شوند فقط بلدند اختراع کنند و با حساب و کتاب و مسائل مالی آشنایی کامل ندارند. مدیریت بیشتر نیاز به رشته های علوم انسانی مانند شناخت افراد سپس مسائل حقوقی و قانونی و سپس نیازمند آگاهی های مالی دارد. اگر مدیر از این مسائل آگاهی داشته باشد بسیار آسانتر می تواند در مسائل کلان سازمان خود تصمیم گیری نماید.

به یاد دارم اولین سالی که به یخچال سازی لرستان رفتم، بانک صنعت و معدن از مدیران شرکت ها خواسته بود بودجه عملیات خود را برای سال بعد مشخص کنند تا بتوانند از تسهیلات بانک استفاده نمایند. اما کسی در کارخانه با این مساله آشنایی نداشت به همین دلیل جلسه ای با حضور مسئول فنی، مسئول تولید، مدیر مالی و رئیس حسابداری کارخانه برگزار کردم و طی چند ساعت بودجه ای را نوشتیم و به بانک صنعت و معدن ارائه دادیم. دو سال بعد که مسئولیتی هم در کارخانه یخچال سازی لرستان نداشتم، رئیس حسابداری شرکت به من گفت: بودجه ای که آن سال تنظیم کرده بودیم بسیار دقیق بود و فقط ۳ درصد با بودجه واقعی مغایرت داشته است. علت دقت بودجه را در آن می دانم که تمام نیروهایی که به طریقی بودجه به آنان ارتباط داشته جمع آوری کرده بودم، و خود نیز فردی بودم که از بودجه و مسائل مالی در حدی اطلاعات داشتم.

این روزها فرزندان ما با کسب و کار، حساب و کتاب و سود و زیان آشنایی چندانی ندارند. وقتی در دوران نوجوانی در منزل چند قلم کالای بچگانه را به خواهران و برادرانم می فروختم در حقیقت خرید و فروش را یاد گرفتیم. یعنی کار آفرینی برایم از همان سال ها شروع شد.

مدتی بعد آموختم چگونه با مردم برخورد داشته باشم و به تدریج محاسبه کردن را یاد گرفتیم. از همان ایام در پی یافتن راه حل برای مشکلاتم بودم. آیا این کارآفرینی نیست؟ من پیدا کردن راه حل برای مشکلات را شروع کارآفرینی می دانم. وقتی در حمام صندوق دار بودم، جدی بودن در کار را تجربه کردم شاید که داستانش از این قرار بود، در ماه های رمضان حمام ها هم روز باز بود و هم شب، من روزها پشت صندوق قرار می گیرم و استاد حمامی شب ها، یک شب او نیامد، و من تا صبح به کار ادامه دادم، فردا صاحب حمامی به من بیست تومان حقوق داد، حقوق معمول من دو تومان بود. سیاست صحیح صاحب حمام باعث شد برای همیشه کار را جدی بگیریم زیرا در آمد خوبی برایم داشت.

کارآفرینی و فکر کار بودن چیزی نیست که یک شبه به سراغ فرد بیاید. باید از کودکی و نوجوانی افراد با آن خو بگیرند و در حد خود اقدام نمایند، به نظرم آموزش و پرورش باید یک فکر اساسی برای کارآفرینی و پرورش کودکان بنماید.

اگر می خواهید کارگران شما کارآفرین باشند باید اطلاعات کافی از کاری که انجام می دهند، داشته باشند؛ یکی از روش های خلق کار آفرینان این است که آموزش از ابتدا تا انتها را به کارگر داده شود تا خودش بسیاری از مشکلات کاری خود را حل کند.

به محصولات تولید شرکت اشاره کنید و اینکه تولیدات را بر چه اساسی طراحی می شوند؟

محصولات براساس سفارش و سلیقه مشتری طراحی و عرضه می شوند. در حال حاضر هم تولید کننده قطعات تزئینی کاشی هستیم. نوع تولیدات

می پردازد. در هر کدام از این منازل (کارگاه ها) یک بخش از فرآیند تولید یک کالا را مانند مدل سازی، ساخت قالب، قالب گیری، ریخته گری و ... انجام می دهد و برای هر عدد تولید خود دستمزدی دریافت می دارد.

ما تصمیم داشتیم این نوع تولید را در ایران اجرا نماییم بدین ترتیب که ۸ کارگاه ۷۰ متری بسازیم که در طبقه پایین کارگران به تولید بپردازند و طبقه بالای آن منازل کارگران باشد. بدین صورت هر کدام از کارگران تولید را متعلق به خود می دانند و بسیاری از مشکلات تولید مرتفع می گردید. این طرح را با شهرداری، استانداری و فرمانداری

کارآفرینی و فکر کار بودن چیزی نیست که یک شبه به سراغ فرد بیاید. باید از کودکی و نوجوانی افراد با آن خو بگیرند و در حد خود اقدام نمایند. به نظرم آموزش و پرورش باید یک فکر اساسی برای کارآفرینی و پرورش کودکان بنماید

ما از نظر کیفیت، شاید تنها ۲۰ درصد از کیفیت تولیدات اروپایی پائین تر باشد اگر چه امروز تقریباً آنها تولید ندارند، ولی در مواردی اهل فن متوجه نشده اند لوسترهای تولید ما متعلق به ایران است و تصور می کردند تولید ایتالیاست!!! به بیانی نخست به کیفیت اهمیت فراوانی داده ایم اگر چه قیمت آن گران تمام می شود.

طی یک بررسی به این نتیجه رسیدیم که کشور چین در منازل ۵۰ متری و کوچک به تولید چینی

شهرداری و معاون رئیس جمهور و جهت چند وزیر فرستادیم تمام مراجع طرح مذکور را مورد تأیید قرار دادند. اما هیچ اقدامی نکردند بهترین پاسخ را شهرداری به ما ارائه داد و گفت: با این اقدام زمین شما گران می شود؛ بیایید مذاکره کنیم که چه مبلغ عوارض می دهید ما هم اعلام داشتیم که منابع مالی چندانی در اختیار نداریم لذا طرح مسکوت باقی ماند.

متأسفانه امور جدید به دلیل اینکه شناخت چندانی



از آن وجود ندارد، مورد استقبال و اهمیت قرار نمی گیرد. تصمیماتی که اتخاذ می شود ادامه همان تصمیمات سالیان گذشته است. بعضی از مسئولین شجاعت تحول را ندارند. ما فقط اجازه کار به روش جدید می خواستیم و چارچوب و طرح را جهت اجرا بیان کردیم و گفتیم شما اجازه بدهید تا ما ببینیم طرح به کجا می انجامد. شاید در ادامه مسیر پشیمان شویم و یا دولت از این طرح استقبال کند و خواستار تداوم آن گردد.

با این طرح در حالی که تولید ادامه پیدا می کند و بر سود ما افزوده می شود، سود کارگر نیز افزایش می یابد به دولت اظهار داشتیم اجازه دهند کارگاه خانگی را راه اندازی کنیم اگر نتیجه مثبت بود مجوز فعالیت را به ما ارائه دهند. به نظرم قوانین و مقررات در کشور نیازمند تجدیدنظر است واقعیت این است که برخی مسئولین به اموری که در اختیار دارند؛ احاطه و دانش کافی ندارند. برای مثال اگر آقای جهرمی وزیر کشور بودند به دلیل داشتن سوابق متعدد در استانداری بسیار موفق تر از امروز (در وزارت کار) عمل می کردند.

تجدیدنظر در قوانین نیازمند افرادی است که در آن رشته دارای سوابق متعدد باشند و از تجربیات خود بهره ببرند. متأسفانه چنین افرادی کمتر وجود دارند و اگر هم هستند با سکوت خود همان روش های قدیم را ادامه می دهند و از نوآوری وحشت دارند.

طرح کارگاه خانگی که اشاره کردید در دنیا نمونه دارد؟

بله بسیار زیاد. این طرح در چین و هند و کشورهای پر جمعیت و با نوع تکنولوژی پائین استفاده می شود. به همین دلیل هم است که تولیدات آنها قابل عرضه در هزاران کیلومتر آن طرف تر است. ما در طرح خود پس از ارائه توضیحات مفصل، اظهار داشتیم که این طرح برای دولت هیچ هزینه ای ندارد، فقط اجازه دهند تعدادی از این کارگاه ها را ما با سرمایه خود بدون وام دولت بسازیم. اگر طرح مثبت بود آن را عمومی تر کنند.

جالب است چند نفر از مسئولین رده بالا به ما گفتند که تقاضای وام دهید، وقتی گفتیم وام نمی خواهیم گفتند کار دیگری از ما ساخته نیست!!

ببینید، کار یک چیز است و خوب بودن چیز دیگر. اجازه دهید یک مورد واقعی بگویم، آقای عباس زارع - استاندار کرمان و سپس کرمانشاه - می گفت: «در سال ۱۳۶۰، وزیر کشور، استانداران، معاونین و فرمانداران را جهت جلسه ای به تهران دعوت کرد. این موضوع یک هفته به طول انجامید، در این مدت فکر می کردیم وقتی برگردیم تمام کارها که به صورت شبانه روزی وقت ما را به خود اختصاص می داد، نیمه کاره مانده اند و باید آن را انجام دهیم، وقتی بازگشتیم، متوجه شدیم کارها بهتر از همیشه انجام شده و کاری باقی نمانده است! دریافتیم که مشکل ما هستیم که کارها را نگه می داریم.»

به نظرم دولت نباید اینقدر خود را متولی بداند. اجازه دهد مردم با توجه به عرضه و تقاضای هر موضوعی خود نسبت به حل آن اقدام نمایند. در واقع باید بدانند که اگر مردم به اندازه دولت چیزی

نداندند کمتر از او هم نمی دانند. تصور می کنم دولتمردان تفاوت میان سیاستگزاری و کار اجرایی را نمی دانند لذا به جای نظارت دخالت می کنند.

داستانی است که می گویند همشهری ما بر سیل اتفاق آدم مهمی شده بود و یک روز صبح به همسرش گفت: لباس های نو مرا بده که امروز مراسم کنگ زنی داریم، شب که برگشت خانمش دید لباس های همسرش خاک و خلی شده گفت این چه وضعی است، همسر همش گفت: رفتم کنگ بزنم، زمینش خوب بود کل پی بنا را برداشتم، خلاصه بسیاری از دوستان من نمی دانند مراسم کنگ زنی با برداشتن کل پی ساختمان تفاوت دارد.

در مورد بنگاه های کوچک و زود بازده چه ایده هایی دارید؟

به نظرم دولت باید در طرح های دیر بازده سرمایه گذاری کنند طرح های زود بازده را خود مردم هدایت و حمایت می کنند. اما در طرح های اساسی که همان طرح های زیربنایی و یا دیر بازده هستند، مردم سرمایه گذاری نمی کنند البته حق هم دارند زیرا این گونه سرمایه گذاری ها در همه کشورها وظیفه دولت است.

به نظرم دولت باید طرح زودبازده را در اختیار بخش خصوصی بگذارد و باور کند بانک های خصوصی وقتی متوجه شوند کاری زود بازده است، اصلاً اجازه نمی دهند دولت وارد آن شود. البته مشروط بر این که اختیار داشته باشند. پس چرا بانک های خصوصی وارد طرح های زودبازده نشده اند؟ معلوم است که طرح ها اصلاً طرح نیست یعنی یا زبان آور هستند و یا این که زود بازده نیستند.

روی میز کار شما نمونه هایی می بینم که حکایت از تولید آنها دارد مانند صابون، ژل، نخ و ... داستان اینها چیست؟

در مورد این نخ ها که به نام آسان بازکن معروف است قبلاً واردات آن را داشتیم ولی از زمانی که یک تولید کننده داخلی جهت این که در فروش آنها به به او کمک کنم به من مراجعه کرد، واردات آن را کنار گذاردم و فروش داخلی را شروع کردم اگر چه درآمد من خیلی کمتر شده، ولی خوشحالم که چند نفری در تولید آن کار می کنند و یک ارزش افزوده در کشور کسب می گردد، به نظر شما این کارآفرینی نیست؟!

تولید صابون و ژل هم از اینجا شروع شد که یکی از دوستانم، مهندس جوانی را که کمی از دوران کودکی معلولیت داشت، به دفترم آورد و اظهار داشت وی مهندس شیمی است و تحقیقاتی در مورد نمک دریا به عمل آورده است اما نیازمند سرمایه گذاری جهت اجرای طرح خود می باشد، سرمایه گذاری را انجام دادم و در حال حاضر به تولید صابون، ژل، و کرم و ... با هم ادامه می دهیم.

قطعات چینی و کاشی سرامیکی هم که تولید کارگاه مشترکمان با دوستم هستیم و هنوز معتقد به توسعه آن اما به صورت طرح کارگاه خانوادگی داریم که اگر دولتمردان اجازه دهند در آینده می توان گفت کار صحیح است یا خیر.