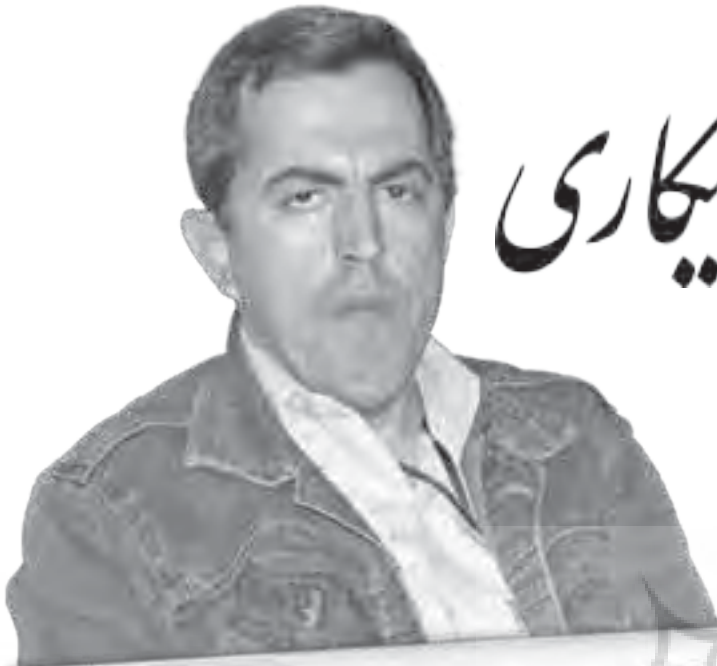


رابطه وام‌های

خوداشتغالی و بیکاری

گفتگو با مهندس محمد خاکساری مبتکر محصولات سالمارین



محمد عبدالصمدی مدیر عامل چینی گل نگار که در شماره ۲۴ مصاحبه وی را پیرامون کارآفرینی خواندید در انتهای گفت و گوهای خود به مهندس جوانی که از دوران کودکی معلولیت داشته اشاره می کند و اینکه این مهندس تحقیقاتی را در مورد نمک دریا انجام داده و پس از آن با کمک وی به ساخت صابون و ژل پرداختند. این موضوع آنقدر جالب بود که در یک بعد از ظهر پاییزی از محمد خاکساری فارغ التحصیل دانشگاه علم و صنعت در رشته مهندسی شیمی گرایش طراحی فرآیند صنعت نفت دعوت کنیم تا به دفتر مجله بیاید. مهمترین خصوصیت او که در گفتارش هم مشهود است میل به تلاش و درس گرفتن از اشتباهات گذشته است. چه بسا با وجود تمام مشکلاتی که برای درس خواندن و یا بعدها در بازار کسب و کار برایش بوجود آمده خیلی زود نا امید می شد و مانند برخی، بدشانسی را سرنوشت خود می دانست. مهندس خاکساری امروز این افتخار را دارد که با وجود شرایط سختی که دارد برای تعداد زیادی از هموطنان خود، ایجاد شغل و یا حداقل از بیکار شدنشان جلوگیری کرده است. مطمئناً مطالعه گفت و گوهای او پیرامون اشتباهات و چگونگی حل آنها برای شما جالب خواهد بود.

پوششگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

اشتباه بعدی من هم این بود که این طرح را فقط به آن شرکت ارائه دادم و رابطه ام را با شرکت‌های دیگر قطع کردم. مشکل کار با شرکت‌ها نیز همین است که همه می خواهند فرمول را به دست بیاورند و دارنده فرمول را کنار بزنند. در اینجا قانون برنده - باخت حاکم است نه برنده - برنده. پس از آن برای کسب درآمد و انجام کارهای تحقیقاتی در مجله صنعت کفش به عنوان مترجم مشغول به کار شدم و به عنوان دستیار سردبیر نزدیک به ۲۰ صفحه از مجله مطالب من بود. حتی من کتابی را برای طراحی کفش که تا آن زمان وجود نداشت، ترجمه کردم و قرار بود بابت آن پولی به من بدهند که البته پس از پایان کار و تغییر مدیریت، یک سوم آن را هم ندادند.

در خصوص ایده بعدی تان بگویید.

یکی از دوستانم آقای - منصور بتوعی - ما در خارج از کشور زمانی که به ایران آمد در مورد یک نمک که در وان حمام استفاده می شود و بصورت یون جذب بدن می شود توضیح داد. و اینکه برای رفع خستگی و گردش خون مفید است. البته آنها این نمک را از بحرالْمیت تهیه می کردند.

می فروشند. البته اینکار نیاز به تحقیقات گسترده و امکانات زیاد دارد. من به کمک شرکت طعم افشان که وارد کننده کارامل است و مرجع مهمی هم از نظر شرکت های بزرگ مثل ساسان محسوب می شود، کارامل را در سطح نوشابه تولید کردم و تا آن روز این کارامل‌ها وارداتی بود. پس از مدتی که تولید بیشتر شد، برای اینکه تولید کننده حداقل سهم من را ندهند همکاری با من را قطع کردند و از آنجایی که به دلیل بی تجربگی قراردادی نبسته بودم، هیچ اقدامی هم نکردم. البته پس از چند ماه آنها نیز در طرح شکست خوردند زیرا طرف های معامله آنها، با من آشنا بودند.

شما به عنوان تنها تولید کننده کارامل بودید؟

کارهای آزمایشگاهی یا اداری را دیگران انجام می دادند. در واقع من مانند یک حلقه ارتباطی میان دستگاه های مختلف برای به تولید رساندن این ماده بودم و در واقع فرمول تولید برای من بود و به دلیل همین برخورد، الان آن شرکت از خارج کارامل وارد می کند.

در آزمایشگاه تولید شده و از نظر علمی کاملاً مورد تأیید است. به هر حال من باز هم بر روی این طرح کار کردم و حتی چند پیشنهاد هم در زمینه فروش فرمول داشتم، اما به دلیل عدم اطمینان به آن شرکتها وارد معامله نشدم. البته من می توانستم دانش فنی خودم را به شرکتها بفروشم، در آن زمان کارخانه مینو هم از این طرح استقبال کرد. اما عدم آگاهی من از مراحل اداری و همینطور نا آشنایی با بازار سبب شد که این طرح به تجاری سازی نرسد. البته پیشنهادهایی برای تولید غیرقانونی این عسل داشتم اما وجدان کاری به من اجازه این کار را نداد و پیشنهاد آنها را قبول نکردم.

این عسل چه خصوصیاتی دارد و چقدر با عسل طبیعی متفاوت است؟

در این عسل ۵ درصد از عسل طبیعی به عنوان اسانس استفاده شده است. البته به عنوان عسل معمولی نمی توان آن را استفاده نمود بلکه مصرف صنعتی دارد مانند بیسکویت، آدامس، کرم های عسلی، که می توان با اضافه نمودن املاح معدنی به عسل طبیعی تبدیل شود. حتی در آلمان این عسل را به پودر تبدیل کردند و کیلویی ۶ هزار دلار

لطفاً در مورد طرح هایی که تا کنون انجام دادید توضیحاتی را بفرمایید؟

در سال ۷۸ با دانشگاه علم و صنعت قراردادی را برای دستگاه های غبارگیر صنعتی نوشتم که البته اینکار را با کمک چند استاد انجام دادم. اما متأسفانه وزارت صنایع بد قولی کرد. در آن زمان طرحی با نام دو در هزار بود و با اینکه از طریق اساتید دانشگاه معرفی شده بودیم اما این تسهیلات را به ما ارائه ندادند که در نهایت با بودجه خودمان و کمی هم از دانشگاه طرح را تمام کردیم. همیشه این موضوع که زنبور چگونه عسل تولید می کند برایم جالب بود. من به کمک دکتر دلیر با ساکاروز عسل را بازسازی کردیم. یعنی بوسیله اسید خوراکی شکر را به عسل تبدیل کردیم. مزیت این نوع عسل اینست که با خوردن آن قند خون بالا نمی رود. حتی ۵۰ کیلو از این عسل را برای شرکت آیدین فرستادم و آنها نیز بسیار استقبال کردند و برای ادامه کار از من خواستند تا مجوزی را از وزارت بهداشت بگیرم. وقتی برای وزارتخانه نامه ای مبنی بر تولید عسل مصنوعی نوشتم، در جواب من گفتند شما متقلید! در حالیکه این عسل

به همین دلیل ما به سراغ دریاچه رضائیه رفتیم. اما نمونه‌های دریاچه جواب نداد و متوجه شدیم که شرکتی فرانسوی به نام لاکویر بسیار بر روی دریاچه کار کرده اما نتیجه دلخواه را به دست نیاورده است.

پس از سفر به شهرهای مختلف و پرداخت هزینه‌های بالا موفق شدیم تا ترکیبی معادل ترکیب آنها به دست بیاوریم. این ترکیب مورد تأیید دانشگاه‌های ایران، دبی و آلمان قرار گرفت. برای تولید انبوه آن و گرفتن مجوز به وزارت بهداشت مراجعه کردیم اما حدود ۲ سال اخذ مجوز به طول انجامید و واقعاً شرایط سختی را بوجود آورد و من در آن ۲ سال از طریق ترجمه هزینه‌هایم را پرداخت می‌کردم.

پس از تولید این نمک مورد استقبال چندانی واقع نشد چون در ایران وان مصرف زیادی ندارد. به همین دلیل کار را از ابتدا شروع کردیم و هزینه‌های زیادی هم صرف تحقیق در این زمینه نمودیم. تا اینکه ژلی را تهیه کردیم که بسیار برای پادری، واریس و کمردرد مفید است. هیچ شرکتی حاضر به پر کردن این ژل‌ها در تیوپ نمی‌شد و می‌گفتند که این محصول غیر قانونی است. چون من آنها را در آزمایشگاه درست می‌کردم و نمی‌توانستم قبل از اطمینان از صنعتی شدن محصول واحد تولیدی ایجاد کنم. زیرا ما مجبوریم به دلیل مشکل بودن قوانین، برخی از مسیرها را بدون مجوز طی کنیم. من با مدیر عامل یکی از شرکت‌های بزرگ و معتبر به دلیل کارهای تحقیقاتی که برایشان انجام داده بودم آشنایی داشتم ایشان هم موافقت کردند تا در کارخانه آنها این تیوپ‌ها پر شود. در همان سال ۱۳۸۲ نمایشگاه آرایشی و بهداشتی در سالن وزارت کشور بر پا شد من هم پول کافی برای شرکت در نمایشگاه را نداشتم. به همین دلیل با مسئولین برگزاری صحبت کردم و از آنجایی که با آقای عبدالصمدی آشنا بودم با دویست هزار تومان و ۷۰۰ تیوپ در این نمایشگاه شرکت کردم و با استقبال بسیار خوبی مواجه شدم و حتی مشتریان با من تماس می‌گرفتند و از درمان رضایت داشتند و بدین ترتیب ما تصمیم برای تولید این محصول گرفتیم.

اما از آنجایی که پول کافی در اختیارم نبود و تولید هم نیاز به سرمایه و تحمل مشقات زیادی دارد. پس از آن تصمیم به راه اندازی یک واحد تولیدی گرفتیم، و طی صحبتی با رئیس شهرک‌های صنعتی ایشان به ما گفتند که چرا از ظرفیت‌های خالی واحدهای دیگر استفاده نمی‌کنید ما هم با این مسئله موافقت کردیم. اما مشکل این بود که نام تجاری این محصول که سالامارین است را به نام شخص ثبت نمی‌کردند و پس از دوندگی زیاد بالاخره به نام خودم و به مدت ده سال این محصول را ثبت کردم.

و به این ترتیب با کمک یک شرکت دولتی این محصولات روانه بازار شد و ضمن اینکه خودم بهره می‌بردم، شرکت نیز سودی نصیبش می‌شد و از همه مهمتر اینکه از کارگران و ظرفیت‌های واحد نیز استفاده می‌شد. در واقع کارآفرینی همین است چون من با صرف هزینه زیاد یک واحد تولیدی با هزار مشکل ایجاد نکردم و به کارآفرینی در کشور هم کمک کردم. اگر مسئولین این حرف را قبول

داشته باشند. باید به من جایزه بدهند. اخیراً هم آن شرکت درخواست تولید بیشتر را داده و حتی فروش آن را هم تضمین کرده، اما من نپذیرفتم و نمی‌خواهم ریسک فروش تعداد بالا را بپذیرم. از طرفی این شرکت دولتی است و اگر موفق نشوند هیچ کس جوابگو نیست. تصمیم گرفتم تا از ۵۰ هزار عدد تولید، ۳۰ هزار عدد را به این شرکت واگذار کنم.

برای تولید صابون هم به کارخانه مشهوری که تولیدکننده صابون است مراجعه کردیم و اتفاقاً رئیس شرکت از این طرح بسیار استقبال کرد و گفت که با این کار نه تنها از ظرفیت‌های بلا استفاده کارخانه بهره می‌بریم، بلکه کارگران هم بیکار نمی‌شوند از طرفی تولید ما هم بسیار پایین است و راه اندازی کارخانه صرفه اقتصادی ندارد.

برای شامپو هم به شرکتی دیگر مراجعه کردیم. در ابتدا گفتند ما خودمان شامپو را می‌فروشیم اما در بازار موفق نشدند. سپس من با کمک یکی از همکاران این کار را شروع کردیم. فروش خیلی

به دلیل اینکه تولیدمان محدود است و قصد داریم تا قدم به قدم کار را به پیش ببریم فعلاً هزینه زیادی را صرف نمی‌کنیم. البته من قبول دارم که بسته بندی ما باید تغییر کند.

امروز که با ظرفیت‌های جامعه آشنا هستید و تجربه بیشتری به دست آورید. چه تصمیمی برای تولید عسل و کارامل خود دارید؟

من از حدود چهار سال پیش تا امروز به این مسئله فکر نکردم، از طرفی نمی‌توانم با چند شرکت همزمان کار کنم بهترین راه، فروش فرمول این محصولات است.

در زمینه صادرات اقدامی نموده‌اید؟

به صورت نمونه آفریقای جنوبی، روسیه، آلمان و دبی فرستادم. اما هنوز به طور مستمر به صادرات نپرداختیم زیرا به سرمایه بیشتری نیاز دارد. صادرات هم نباید اینگونه باشد که از یک محصول، ده برند صادر شود بلکه باید به یک شرکت که امکانات لازم را هم در اختیار دارد تمام این محصولات را با یک برند صادر کند. به عنوان مثال

محصولات NIVEA توسط چندین شرکت تولید می‌شود اما با نام تجاری واحد. از طرفی اشتباه ما اینست که همیشه بالاترین حد را در نظر می‌گیریم و برای صادرات به سراغ اروپا می‌رویم در حالیکه اروپا از کالا اشباع شده و کشورهای آفریقای، آسیای میانه و آمریکای جنوبی ظرفیت‌های بسیار بیشتری دارند

چرا تا بحال تبلیغات در مورد محصولات نداشتند؟
به نظر من تبلیغ باید از پول اضافه باشد در غیر اینصورت صرفه اقتصادی ندارد. من حتی در مورد تولید هم موافق قرض یا وام نیستم. البته برای توسعه کار مفید است اما برای شروع اصلاً راه خوبی نیست.

نظر شما در مورد طرح‌ها و بنگاه‌های زود بازده که بر اساس وام شکل می‌گیرند چیست؟

این تعریف ما از این طرح‌ها است. وزارتخانه‌ها فقط جدول خرید و فروش را می‌بستند اما با چطور فروختن و قیمت و ... کاری ندارند و اینکه آیا این وام در صنعت خاص جواب می‌دهد. مهمترین مشکل اینست که افراد در زمان حال هزینه‌ها را حساب می‌کنند و درخواست وام می‌دهند. تا نوبت وام به آنها برسد قیمت‌ها چندین برابر می‌شود. مسوولین اثرات محیطی، تورم و کاهش پول را در نظر نمی‌گیرند. به خصوص اگر شرکتی بر مبنای واردات شکل بگیرد به هیچ وجه قابل پیش بینی نیست و احتمال شکست وجود دارد. کمک مسوولین یک طرف قضیه و ضمانت کار طرف دیگر است. دادن وام زمانی که ضمانتی برای کار وجود ندارد فقط یک کار بیهوده است.

به عنوان مثال برای تولید کارامل، الان شرکتی خیلی ارزان تر از خارج وارد می‌کند شرکت‌های بزرگ هم که همیشه از آنها خرید می‌کردند خیلی سخت راضی به خرید از من می‌شوند. از طرفی هیچ اطمینانی به قیمت مواد اولیه ایرانی نیست و شاید هر روز این قیمت‌ها بالاتر برود به همین دلیل صرفه اقتصادی با اینست که وارد شود. ما باید در محاسبات، تورم را هم در نظر بگیریم یا مشکلاتی که برای تولید در ایران وجود دارد مثل بیمه، مالیات، بهره بانک و ... به نظر من وام در چند صورت مفید است اول اینکه قصد افزایش تولید داریم، یا تصمیم داریم خط را تکمیل کنیم و یا برای تولیدی که امروز با قیمت بالا وارد می‌شود و ضمانت فروش بالا یا قیمت پایین را در کشور دارد. تولید باید به صورت زنجیره ای و قدم قدم باشد، در غیر اینصورت با شکست مواجه می‌شود. ما امروز درگیر قوانین دست و پاگیر هستیم و کارهایی که در یک ساعت تمام می‌شود را باید در عرض یکماه وقت بگذاریم. بهتر است که به جای یک میلیارد وام، نهصد میلیون وام بدهند اما در عوض زمین رایگان یا برق صنعتی رایگان در اختیار تولید کننده بگذارند.

شما چه راهی را برای آشنایی افراد با این موارد پیشنهاد می‌کنید؟

دولت باید به جای صرف هزینه برای تولید، شرکت‌های مشاوره ای ایجاد کند تا آنها با توجه به ظرفیت‌های بازار و توان تولید کننده آنها را راهنمایی کنند. البته در وزارت کار شرکت‌هایی با این عنوان برای اخذ ISO، بیمه و ... هستند. اما به نظر من اینها شرکت‌های خدماتی هستند و نقش مشاوره ندارند و در اکثر موارد این وام‌های زود بازده در کارهای دیگر استفاده می‌شود زیرا فرد پس از مدت کوتاه در بازار متوجه اوضاع می‌شود و نمی‌تواند قسط بانک را بپردازد. وام دادن، مانند کنکور شده گرفتن آن سخت است اما پس از آن هیچ نظارتی وجود ندارد. حتی پیشنهاد ایجاد شرکت مطالعاتی را به وزارت کار دادم اما آنها موافقت نکردند در صورتیکه بسیار به این گونه شرکت‌ها نیاز داریم. به عنوان مثال شخصی به من گفت که می‌خواهد کارخانه کوچک سازی ایجاد کند پس از تحقیق متوجه شدیم که بیست و یک شرکت کوچک سازی در تهران به ثبت رسیده است! به نظر شما در ایران چقدر مصرف کوچک داریم.

برنامه آینده؟

مطلبی هم که در انتها می‌خواهم بگویم این است که طرحی در خصوص جلبک‌های دریایی دارم که بالغ بر صد میلیون هزینه تحقیقاتی نیاز دارد اما پس از به نتیجه رسیدن هزار شغل و میلیاردها سرمایه از آن به دست می‌آید. اما دولت از این طرح‌های تحقیقاتی حمایت نمی‌کند و تنها برای اشیاء ملموس ارزش قائلند و به فکر اهمیتی نمی‌دهند. این طرح در مدت ۲ سال به جواب می‌رسد و بسیار هم نتیجه خوبی دارد. این جلبک‌ها در کشورهای شرق آسیا بسیار خریدار دارد و برای صنایع دارویی، آرایشی بهداشتی و صنایع غذایی حیوانی هم بسیار کاربرد دارد.

کارهایی که انجام دادم از لحاظ مالی مرا تامین نکرد، اما برای به وجود آمدن یک محصول به افرادی مانند من نیاز است.

دولت باید به جای صرف هزینه برای تولید، شرکت‌های مشاوره ای ایجاد کند تا آنها با توجه به ظرفیت‌های بازار و توان تولید کننده آنها را راهنمایی کنند. البته در وزارت کار شرکت‌هایی با این عنوان برای اخذ ISO، بیمه و ... هستند. اما به نظر من اینها شرکت‌های خدماتی هستند و نقش مشاوره ندارند

بالایی نداریم اما اگر خودمان کارخانه ای را احداث می‌کردیم قطعاً بیش از یک میلیارد هزینه داشت. الان معطل گریبانگیر تولیدکنندگان همین هزینه‌های بالای کار است زیرا وقتی یک فرد ایده ای دارد و به فکر ساختن کارخانه می‌افتد هزینه‌های برق، بیمه، مالیات و ... در نظر نمی‌گیرد و در انتها متوجه می‌شود که با حساب این هزینه‌ها هیچ سودی برایش نمی‌ماند.

قصد ندارید تا این طرح‌ها را گسترش دهید.

البته قصد دارم تا با روش‌های نانو این محصولات را تولید کنم و تا به امروز هم بسیار در توسعه محصولاتمان تلاش کردم و به گفته شرکت ایران پاساد که یکی از مرجع‌ها در این زمینه است صابون ما جزو بهترین صابونهای ساخت داخل است که البته این موضوع را مروهون کمک دوستان هستیم.

خاصیت صابون سالامارین چیست؟

این صابونها از کلسیم، منیزیم و پتاسیم تشکیل شده و بسیار هم برای بدن ضروری است و البته این صابونها در دنیا قدمت زیادی دارند و حتی نمونه خارجی آن نیز به قیمت ۴۵۰۰ تومان در ایران به فروش می‌رود اما قیمت صابون ما ۵۰۰ تومان است. از طرفی شنیدم که شرکتی، تعدادی از دکترها را به یک تور برده تا صابونهایش را بفروشد و قیمت هر کدام از این صابونها دوازده هزار تومان است.

چرا محصولات شما در مقایسه با انواع خارجی از بسته بندی شیک و زیبا برخوردار نیست فکر نمی‌کنید با رعایت این موارد فروش بالاتری خواهید داشت؟