

خلاقیت

آینده من است



نیم نگاه:

- ترس از آغاز یک افت بزرگ محسوب می شود.
- همه چیز از جمله رضایت شغلی را نمی توان با پول به دست آورد.
- خصلت خود انکابی و علاقه وافر بنده به آزادی شغلی مرا به سمت اینکه مدیر شرکت خودم باشم سوق داد.
- بنگاه‌هایی که به نام "کوچک و زودبازده" راه اندازی می شوند اما تسهیلات آن وارد ساختمان سازی و مسکن می شود؛ چه سودی به حال تولید و صنعت کشور دارند؟!

گفت و گو با علی اکبر اسدی - کارآفرین برتر استان تهران و مدیر عامل شرکت پیشگامان رایان دنیز

کاری که اکثر دوستان جرأت انجام آن را نداشتند اما من دارای این جسارت و اعتماد به نفس بودم.

با پایان دوره متوسطه در رشته های مدیریت بازرگانی در موسسه NCC Education انگلستان تحصیل و سپس در رشته MBA ادامه تحصیل دادم.

اما جرقه‌ای که در زندگی زده شد، سال‌های آخر دبیرستان بودم. یک جایز بسیار وسیع به کاشت بوته های گوجه فرنگی اختصاص یافته بود. زمانی که جهت بازدید به این جایز مراجعه کردم، متوجه شدم که بوته‌های گوجه فرنگی بسیار آسیب پذیر و کم توان به نظر می آیند که امیدی به رشد آنها وجود ندارد. کارگران بوته ها را آبیاری کردند و کود مناسب در اختیار آنها قرار گرفت.

فردا هنگام اذان صبح، بار دیگر نگاهی به بوته‌ها انداختم و مشاهده کردم بوته‌های پژمرده و مایوس دیروز، پس از دریافت انرژی خورشید در حال رشد و حتی رقابت بر سر رشد بیشتر هستند، دیگر خبری از بوته‌های سست و بی رمق نبود و با سرعت قابل توجهی به سمت نور خورشید قدم می کشیدند. همان زمان این رشد و بالندگی را به خود ارجاع دادم و خطاب به خداوند گفتم: آیا من از یک بوته گوجه فرنگی کمتر هستم؟ خدایی که به دفعات

اشاره:

به سادگی دیدن تلاش بوته های گوجه فرنگی جهت رشد و پیشرفت، تصمیم می گیرد آینده شغلی و حرفه ای خود را بر اساس خلاقیت بنیان گذارد و انگیزه مضاعفی پیدا می کند تا در آینده برای میهن خود فردی موفق باشد. با خرید و فروش در بازار تهران آغاز می کند و البته موفق به کسب منابع مالی خوبی هم می شود اما از همان زمان متوجه می شود که دغدغه و مستشیر اصلی زندگی اش در بازار نیست و چرخ تقدیر این بار برایش حضور در دنیای فناوری اطلاعات را رقم می زند و با کمک و حمایت یکی از مدیران این صنعت در کشور، وارد دنیای کامپیوتر، لپ تاپ و .. می شود.

مراحل شغلی را به دلیل داشتن نگاه متفاوت نسبت به فروش، یکی پس از دیگری پشت سر می گذارد. بسیاری از اطرافیانش معتقد بودند که وی خارج از ضوابط کار می کند و فعالیت هایش طبق الگوریتم مشخص شده قبلی نیست در حالی که اهداف و چشم اندازهای خاص خود را تعیین و به دنبال تحقق آنها بود. همیشه تلاش می کرد راه های بهتری جهت حل مسائل موجود در شرکت مانند فروش، تبلیغات و ... پیدا نماید و بر اساس ایده های جدید به پیش برود.

اما کسب این موفقیت ها کافی نبود و باز هم تصمیم بزرگ دیگری اتخاذ می کند؛ راه اندازی یک شرکت مستقل برای خود. و تا جایی به تلاش و پشتکار ادامه می دهد که موفق به کسب عنوان کارآفرین برتر استان تهران در سال ۱۳۸۷ می شود و همچنان تلاش ادامه دارد...

به من واگذار شد.

پدرم بدون این که از تئوری مدیریتی Y و X اطلاعاتی داشته باشد؛ انجام امور مربوط به زمین های کشاورزی را به افراد متخصص این امر واگذار کرده بود و اعتماد خاصی به آنان داشت. در این اثنا به من نیز مسئولیت‌هایی سپرده بود تا به تدریج با کسب و کار آشنا شوم که من نیز با علاقه این وظایف را انجام می دادم.

ابتدا بیوگرافی خود را بیان نمایند و این که چگونه و چطور موفق به راه اندازی کسب و کار برای خود شدید؟

متولد ۱۲ مرداد ۱۳۵۶ در یکی از روستاهای شهرستان شبستر و در یک خانواده مذهبی هستم. پدرم دارای زمین و مزارعی در این شهرستان بود که به دلیل نوع فعالیت ایشان از همان زمان کودکی برخی از فعالیت های مدیریتی (در سطح بسیار کوچک و محدود)



مشکلات به اندازه ای وسیع است که نیازمند حمایت واقعی هستیم نه شعار. تمام وزیران از حمایت و ارائه دادن وام و تسهیلات و ... به کارآفرینان صحبت می کنند اما به عنوان یک کارآفرین، تا به حال یک ریال هم تحت عنوان "وام" دریافت نکرده ام.

در قرآن یادآور شده که از روح خود به انسان دمیده و او را به عنوان خلیفه خود بر روی زمین قرار داده است؛ قادر است کارهای بزرگ انجام دهد. همان زمان و در سن ۱۷ سالگی انگیزه مضاعفی پیدا کردم که باید در آینده کار بزرگی انجام دهم.

برادرانم در تهران، حجره های فرش فروشی داشتند و گاهی اوقات تابستان به تهران می آمدم و با داد و ستد و تجارت آشنا می شدم و موفق شدم از دانشگاه بازار نکات و تجربیات بسیار ارزشمندی کسب کنم.

اما در مورد ایده راه اندازی شرکت؛ پیش از این اقدام در "شرکت سرآمد فناوری اطلاعات" به عنوان یک کارمند ساده استخدام شدم. لازم است مدیرعامل آن مجموعه جناب آقای مهندس بنی هاشمی، به نیکی یاد کنم زیرا نقش بسیار موثری در هدایت و پرورش من به عنوان کارآفرین داشتند. در این شرکت با حمایت ایشان و خلاقیت شخصی، به مرور پله های ترقی را پیمودم و عناوین شغلی کارمند، کارشناس، کارشناس مسئول، سرپرست و مدیر در عرض دو سال، کسب کردم. به دلیل تفکرات خلاقانه، ۳ دوره در شرکت به عنوان کارمند نمونه از میان ۴۰-۳۰ کارمند توانمند برگزیده شدم که برایم بسیار افتخاربرانگیز بود.

با اتخاذ چه تدابیر و سیاست هایی در عرض ۲ سال به موفقیت رسیدید؟

همیشه فکرمی کردم اگرچه کارمند هستم اما باید وظیفه محول شده را به طور کامل و جامع به پایان برسانم و هرگز هیچ پروژه ای را نیمه کاره رها نکنم. به نظرم دو نفر هیچگاه موفق نمی شوند، فردی که از شروع کار بترسد زیرا ترس از آغاز یک آفت بزرگ محسوب می شود و دوم فردی که کارها را نیمه کاره می کند که این امر به مراتب مخربتر از تفکر فرد اول است. از همان ابتدا سعی می کردم، کارهایی که به من محول شده (هر چند کوچک) را با دقت و به نحو احسن به اتمام برسانم.

من برخلاف بسیاری از افراد، علاقه ای به انجام رویه های دیکته شده و ثابت قبلی نداشتم و به این نتیجه رسیدم که کارها را به روش جدیدتری انجام دهم و هیچگاه از تغییر و تخریب سازنده هراس نداشتم باشم. این مسأله

باعث شد که به موفقیت های متعددی دست یابم.

این امر واکنش و حسادت اطرافیان و سایر کارمندان را در بر نداشت؟

(با خنده) بله بسیار زیاد اما طبیعی است! بسیاری معتقد بودند که من خارج از ضوابط کار می کنم و فعالیت هایم طبق الگوریتم مشخص شده قبلی نیست در حالی که اهداف و چشم اندازهای خاص خود را تعیین و به دنبال تحقق آنها بودم. همیشه تلاش می کردم راه های بهتری جهت حل مسائل موجود در شرکت مانند فروش، تبلیغات و... پیدا کنم و براساس ایده های جدید به پیش بروم. به همین دلیل ارائه پیشنهادات تازه به مدیران ارشد شرکت همواره یکی از فعالیت های اصلی من بود که اکثراً مورد تأیید آنان قرار می گرفت به طوری که گاهی روند کاری تغییر می کرد. برخی مدیران شرکت معتقد بودند که به دلیل تفکرات و ایده های متفاوت با دیگران، آینده روشنی پیش رو دارم. پس از مدتی از همین شرکت نمایندگی فروش لپ تاپ و کامپیوتر گرفتم و چندین سال به عنوان غیررسمی به فعالیت پرداختم.

پس از تغییر کادر مدیریت، من نیز از شرکت سرآمد جدا شدم و تمایل چندانی جهت حضور در آن شرکت نداشتم. معتقد بودم برای این که انسان یک فعالیت را شروع کند و در کار خود موفق باشد، از ابتدا باید برنامه ریزی داشته باشد و بعدها متوجه شدم این تفکر، "برنامه ریزی استراتژیک" نامیده می شود. آن زمان برنامه خود را با دقت و با تمام جزئیات نوشته بودم و می دانستم برای رشد واقعی نباید از توجه به جزئیات غافل بود. در این برنامه ریزی دقیق؛ تعداد کارمندان، تعداد شعبات شرکت و حتی نوع یونیفرم کارمندان زن و مرد را نیز مدنظر قرار داده بودم.

چه زمانی از نظر شغلی مستقل شدید و سرمایه مورد نظر جهت راه اندازی شرکت را چگونه تأمین کردید؟

مدت کوتاهی که در بازار فرش فروشی به فعالیت می پرداختم؛ سرمایه قابل توجهی کسب کردم و توانستم از فرصت ها به خوبی استفاده کنم به طوری که با بزرگان بازار فرش آشنا شدم که این امر مزیت های فوق العاده ای برایم داشت آنچنان که مشکلی از نظر خرید و فروش نداشتم زیرا سیستم رایج در بازار به صورت اعتباری بود و من نیز اعتبار خوبی در میان بازاریان داشتم.

این امر موجب شد روی پاهای خود بایستم و درآمد بسیار خوبی هم به دست آورم اما فعالیت در بازار مرا ارضا نمی کرد و فکر می کردم مسیر اصلی ام جای دیگر است و بازار فرش، دغدغه و مسیر اصلی من نمی باشد. اگرچه

منابع مالی خوبی در بازار داشتیم اما همه چیز از جمله رضایت شغلی را نمی توان با پول به دست آورد. زمانی هم که از بازار خارج شدم تا مدت های طولانی، درآمد به نصف کاهش یافت اما به رضایت شغلی رسیده بودم که این امر آرامش خاصی به من می بخشید.

خروج از بازار فرش و ورود به دنیای انفورماتیک و فناوری اطلاعات نیز داستان خاص خود را دارد. یکی از مدیران ارشد شرکت سرآمد فناوری اطلاعات، از مشتریان فرش بود که به صورت اتفاقی در جریان یک خرید و فروش ساده با ایشان آشنا شدم. در جریان فروش فرش هرگز به دروغ متوسل نمی شدم زیرا آموخته بودم که در تمام مراحل زندگی باید صداقت و روراستی را رعایت کنم و از این امر فواید زیادی هم می بردم به دلیل تسلط به زبان انگلیسی، چندین مشتری خارجی هم داشتم که منجر می شد میزان فروش را افزایش دهم این مسائل مورد توجه وی قرار گرفت به طوری که پیشنهاد همکاری با شرکت را مطرح نمود. ابتدای امر این پیشنهاد را نپذیرفتم اما پس از مدتی، به خاطر علاقه ام به انفورماتیک کار خود را از صفر آغاز کردم.

مراحل رشد را در این شرکت به سرعت طی کردم و در کنار آن "دنیاز کامپیوتر" را به عنوان نمایندگی شرکت سرآمد فناوری اطلاعات با دو نفر کارمند راه اندازی کردم. با انجام کارهای کوچک اما تبلیغات بزرگ کار را ادامه دادم برای مثال ایده خرید لپ تاپ با روزی هزار تومان یکی از ترفندهای تبلیغاتی من بود که منجر به کسب موفقیت و افزایش فروش لپ تاپ شد. در سال ۱۳۸۴ با دعوت به همکاری از چند همکار قبلی، نسبت به ثبت رسمی شرکت با نام "پیشگامان رایان دنیاز" اقدام کردم. در آن زمان حدود ۲۰ نفر همکار داشتم و خوشبختانه جایگاه خوبی در زمینه فروش لپ تاپ و امور انفورماتیکی کسب کرده بودیم. شرکت از همان زمان رو به رشد بود.

در همان زمان بود که ضمن عقد قرارداد با شرکت PSP بانک صادرات ایران به عنوان نماینده آن مجموعه به بازاریابی، نصب و پشتیبانی دستگاه های کارتخوان اقدام نمودیم و با راهنمایی و کمک جناب آقای مهندس میرکبیری مدیر عامل محترم آن مجموعه، وظایف محوله را با شایستگی انجام دادیم که همین جا لازم می دانم از این مدیر توانمند، لایق و توانا سپاسگزاری نمایم. زیرا ایشان نقش به سزایی در موفقیت ما داشت.

با قوانین و مقررات مربوط به کار نیز آشنا بودید؟

خبر شناخت چندانی که وجود نداشت پس از ثبت رسمی، وضعیت کاملاً دگرگون شد. به این معنا که سال اول اظهارنامه مالیاتی ارسال

نکردیم و اصولاً از چنین اقدامی بی اطلاع بودیم و این امر جریمه سنگینی در بر داشت! سال ۱۳۸۶ نیز اظهارنامه شرکت مورد پذیرش قرار نگرفت و علی الراس شدیم و حدود ۲۵ میلیون تومان مالیات پرداخت کردیم. مسائل مربوط به بیمه هم که مشکلات خاص خود را دارد. کار را یک باره و با دست خالی گسترش دادن، بسیار دشوار است اما از تمام قابلیت های موجود استفاده کردیم.

مشکلات مالی را چگونه برطرف می کنید؟

زمانی که در بازار به فعالیت می پرداختم، اعتبار و سرمایه خوبی به دست آورده بودم و از حمایت بازاریان معتبر و خوشنام نیز بهره مند بودم و به خوبی می دانستم که در هنگام بروز مشکلات مالی می توانم بر همکاری آنان اتکا کنم. برخی نیز علاقه مند به سرمایه گذاری و مشارکت در کار داشتند که از این راه نیز سرمایه قابل توجهی به دست آوردیم و توانستیم پروژه های بعدی را با توان بیشتری انجام دهیم.

تاکنون با شرکت های دولتی و خصوصی متعددی همکاری کرده ایم. از هر مجموعه ای که کار کردیم، لوح تقدیر و تندیس گرفته ایم که این امر باعث افتخار ماست. با موسسه مالی و اعتباری مهر قرارداد خوبی منعقد کرده ایم و به همکاری با آنها ادامه می دهیم.

اکثر شرکت ها، دچار مشکلات مالی هستند به این معنا که پس از انجام پروژه و زمان دریافت پول، مشکلاتی پیش می آید که طبیعی است و از بخت خوب با مدیران فهیم و توانمندی همکاری داشته ایم که مشکلی از نظر مسائل مالی با آنها نداریم.

آیا تاکنون تجربه پشیمانی از راه اندازی شرکت و حجم بیش از تصور مشکلات را در جریان کار تجربه کرده اید؟ در این زمینه چه عکس العملی نشان می دهید؟

هیچ زمانی به زندگی محدود و یکنواخت فکر نمی کردم و همواره در بررسی دوستانم حتی آنهایی که به عنوان مدیران ارشد و یا میانی شرکت های معتبر و خوشنام فعال هستند به این نکته بر می خورم که استقلال و آزادی فردی که حداقل مدنظر من می باشد را دارا نیستند و هر زمانی ممکن است در تب و تاب تغییرات هیأت مدیره و مدیر عامل کنار گذاشته شوند و یا به بخش دیگری منتقل گردند خصلت خود اتکایی و علاقه وافر بنده به آزادی شغلی مرا به سمت اینکه مدیر شرکت خودم باشم سوق داد. جرعه های اولیه این تفکر از دوران ابتدایی تحصیلی به ذهنم خطور کرد همان زمانی که داستان "شیر و شغال" را مطالعه می کردم و حس ممتاز بودن را در خود پرورش می دادم و من خواستم که شیر باشم.



چگونه به عنوان "کارآفرین برتر سال ۱۳۸۷" دست یافتید؟

به نظر من، عوامل متعددی موجب این انتخاب شد. نگاه متفاوت به مقوله‌های مختلف از جمله بازاریابی و فروش یکی از این عوامل می باشد. در زمینه فروش روش‌های مختلفی را مورد آزمایش قرار دادم. برای مثال در گذشته شغل بازاریابی از نظر مردم، وجه چندان خوبی نداشت و به عنوان یک شغل سطح پایین محسوب می شد اما تصمیم گرفتم این نوع تفکر را در رایان دنیز از بین ببرم و سعی کردم به بازاریابان شرکت تفهیم کنم که بازاریابی یک شغل بسیار مهم و حساس در هر سازمانی می باشد. دوره های آموزشی بازاریابی به مدت یک ماه برای گروه بازاریابی برگزار کردم و در نهایت بازاریابان شرکت به این نتیجه رسیدند که باید نوع نگرش خود به این شغل را تغییر دهند تا به موفقیت دست یابند. به این ترتیب دیگر اکراهی جهت بازاریابی وجود نداشت و در کنار این مطلب، درآمد خوبی هم برای آنان مدنظر قرار دادم.

یکی دیگر از عوامل انتخاب کارآفرین برتر، میزان اشتغال زایی می باشد. زمانی که به عنوان کارآفرین برتر انتخاب شدم، حدود ۸۰-۷۰ کارمند در رایان دنیز به فعالیت می پرداختند. اکثر کتاب های اساتید بازاریابی و مدیریت دنیا را با دقت مطالعه نموده ام و نکته ای که به ذهنم خطور کرد؛ شخصی سازی مدیریت در محیط بود. تئوری های مدیریتی دنیا بسیار جامع و کامل هستند اما پیاده سازی آن بر اساس موازین و مشخصه های جامعه ما نکته بسیار مهمی است که اکثراً مورد توجه قرار نمی گیرد.

از شکست هراسی نداشتید؟

خیر زیرا نگاهم به آینده همیشه مثبت و روشن است و پیش از شروع هر اقدامی، عواقب مثبت و منفی آن را مورد بررسی و تجزیه و تحلیل قرار می دهم؛ سپس با توجه به سرمایه ای که در اختیار دارم؛ آن فعالیت را انجام می دهم. به اعتقاد شما بستر جامعه تا چه میزان جهت تربیت و رشد کارآفرین مساعد می باشد؟

به اعتقاد من، متأسفانه در کشور هنوز حمایت مشخص و بارزی از کارآفرین صورت نگرفته است. در عین حالی که نباید تلاش ها و زحمات دکتر سید محمد چهرمی - وزیر کار و امور اجتماعی دولت نهم - را نادیده گرفت و شایسته است که از ایشان به نیکی یاد کنم. ایشان نقش موثری در ایجاد فرهنگ کارآفرینی در کشور ایفا کرده اند و امیدوارم این مسیر با موفقیت تداوم یابد. معتقدم بهتر است دولت حجم سنگین و بزرگ

خود را از سر راه کارآفرینان بر دارد تا آنها با آزادی عمل بیشتری به فعالیت های کارآفرینانه ادامه دهند.

بزرگترین حمایت دولت از کارآفرینی را اجرائی شدن اصل ۴۴ و کاهش تصدی گری دولت می دانم. در صورتی که تمام امور در اختیار دولت باشد و نظارت، راهبری و تصمیم گیری آن نیز برعهده دولت باشد پس مشارکت بخش خصوصی و رقابت به چه معناست؟! در حال حاضر دولت در تمام پروژه ها، نقش اجرایی دارد و مجالی برای رشد بخش خصوصی و کارآفرینی باقی نمی ماند.

دولت در حال حاضر شعار حمایت از کارآفرینی و ارائه وام و تسهیلات را سر می دهد در صورتی که درخت های جوان و خودساخته ای که در آستانه میوه دادن هستند، باید مورد توجه قرار داد و در مرحله بعد به کاشت نهال های جدید فکر کرد. زیرا نگهداری از درخت در آستانه میوه دهی از نهال جدید کاشتن مهم تر است. دولت باید اجرای اصل ۴۴ و واگذار کردن امور به مردم و کارآفرینان و اعتماد به کارآفرینان و تولیدکنندگان را به طور جدی مورد توجه قرار دهد. مشکلات به اندازه ای وسیع است که نیازمند حمایت واقعی هستیم نه شعار. تمام وزیران از حمایت و ارائه دادن وام و تسهیلات و ... به کارآفرینان صحبت می کنند اما به عنوان یک کارآفرین، تا به حال یک ریال هم تحت عنوان "وام" دریافت نکرده ام. بنگاه هایی هم که به نام "کوچک و زودبازده" راه اندازی می شوند اما تسهیلات آن وارد ساختمان سازی و مسکن می شود؛ چه سودی به حال تولید و صنعت کشور دارند؟!

خانواده تا چه میزان در کارآفرینی شما نقش داشت؟

پدر و مادرم نقش بسیار مهمی را در پرورش و تربیت من ایفا کرده اند به طوری که صداقت، بزرگترین درس زندگی ام را از آنان آموخته ام. بسیاری معتقدند انسان به هر روشی باید به موفقیت برسد و در این مسیر صداقت را هم می توان نادیده گرفت اما من با توجه به تعلیمات والدینم، همیشه کار را با صداقت شروع کرده ام و با صداقت به پایان خواهم رساند. آنان در راه اندازی شرکت هیچ گونه مخالفتی نشان ندادند و اگر چه کمک های مالی چندان ای پدر و مادرم دریافت نکردم اما کمک و حمایت های معنوی آنان همراه همیشگی من است.

جامعه کارآفرینان برتر ایران (جمکا) با چه اهدافی تشکیل شده است و چه برنامه هایی برای آینده دارد؟

ایده تشکیل جامعه کارآفرینان برتر ایران (جمکا) را دکتر چهرمی - وزیر کار و امور اجتماعی دولت نهم - مطرح نمود که یک شکل غیردولتی با مشارکت تمام کارآفرینان

کشور می باشد. دکتر چهرمی این ایده را اواخر دوران صدارت خویش مطرح نمود لذا فرصت چندانی جهت تحقق آن به وجود نیامد و از آن جا که یک تشکل فرمایشی فرجام خوبی نخواهد داشت؛ این تشکل نیز با تغییر وزیر به فراموشی سپرده شد.

پس از مدتی، کارآفرینان تهران طی برگزاری یک جلسه به این نتیجه رسیدند که جمکا را احیا نمایند و یک گروه اجرایی با حضور مشاور وزیر کار - آقای محمدعلی - تشکیل گردید تا مسائل مربوط به کارآفرینی و کارآفرینان را دنبال نمایند.

کارگروه جامعه کارآفرینان برتر ایران با حضور ۱۲ کارآفرین برتر استان تهران تشکیل شد و جلسات آن هر دو هفته یکبار در محل شرکت یکی از اعضا تشکیل می شود و خوشبختانه به همفکری و همدلی قابل توجهی نیز دست یافته ایم.

یکی از اقدامات انجام شده این کارگروه، تنظیم نقشه جامع کارآفرینی کشور است که چشم انداز، اهداف آرمانی، اهداف کیفی، اهداف کمی، سیاست های کلی، آسیب شناسی، نقاط قوت و تهدید، فرصت های موجود و ... را شناسایی کرده و در نهایت راهبردها، برنامه های عملیاتی و زیر برنامه ها که ما را جهت رسیدن به اهداف عالی کمک می کند؛ استخراج شده است. این نکته قابل ذکر است که جمکا یک تشکل صد درصد خصوصی بدون وابستگی به دولت می باشد.

در جمکا، صرفاً افرادی به عنوان عضو پذیرفته می شوند که طبق ملاک های تعریف شده، کارآفرین باشند و در یکی از جشنواره های ملی و یا استانی کشور به عنوان کارآفرین برتر شناخته شده باشند. عضویت در جمکا محدودیت استانی ندارد و تمام کارآفرینان ایران می توانند عضو شوند. البته در حال حاضر تهران به عنوان مرکزیت جمکا انتخاب شده اما تصمیم داریم هر بار جلسات جمکا را در یکی از استان ها برگزار نماییم. سامانه ای به نشانی www.jamka.org به منظور اطلاع رسانی بیشتر این تشکل راه اندازی شده است البته هنوز در مراحل مقدماتی قرار دارد.

فکر می کنم این تشکل باید متولی و مرجع رسمی به منظور سیاست گذاری در مورد کارآفرینی و کارآفرینان باشد و به همین دلیل خواستار مشارکت همه جانبه معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی رییس جمهور، وزارتخانه های کار و امور اجتماعی، صنایع و معادن، بازرگانی، امور اقتصادی و دارایی، آموزش پرورش، فرهنگ و ارشاد اسلامی، تعاون، اتاق های بازرگانی، امور خارجه و ... هستیم

در ضمن تدوین لایحه حمایت از کارآفرینان

سرمایه گذار، نظام مندی کیفی و فراگیر شدن ساز و کارهای انتخاب، تکریم و بزرگداشت کارآفرینان را نیز مدنظر قرار داده ایم.

چشم انداز رایان دنیز دستیابی به چه جایگاهی است؟

رایان دنیز یک شرکت انفورماتیکی است که در صنعت تجارت الکترونیک و بانکداری الکترونیک فعالیت می کند. ما در صدد توسعه صنعت انفورماتیک در ایران و جهان برآمده و محصولات و خدماتی با کیفیت عالی به مشتریان خود عرضه می کنیم. فعالیت شرکت در سه بخش تجارت و بانکداری الکترونیک، خرید و فروش سخت افزار و دستگاه های مکاتب می باشد.

شرکت ما این مسئولیت را احساس می کند که از نظر مالی بازدهی مناسب نصیب سهامداران نماید، رشد بلند مدت را تضمین کند و نسبت به محیط زیست و جامعه به تعهدات خود عمل نماید.

برای آینده رایان دنیز برنامه ریزی دقیقی انجام داده ایم و تمام زمینه های آن مشخص شده است. در ۵ سال آینده به عنوان یکی از ۵ شرکت قدرتمند در زمینه انفورماتیک ایران تبدیل خواهیم شد. البته دستیابی به این جایگاه بسیار دشوار است اما آن را کسب خواهیم کرد و برای رسیدن به این مهم ارزشهای سازمانی خود را که صداقت، کیفیت پاسخگویی، قابلیت محاسبه و مشتری گرایی می باشد را رعایت خواهیم کرد. و اهداف ذیل مورد نظر است:

۱- نفوذ در بازار تجارت الکترونیک در خاورمیانه

۲- کسب سهم بازار در کشورهای شمالی تازه استقلال یافته

۳- گسترش خدمات پس از فروش

۴- مشهور کردن لوگو و خوش نامی شرکت در پایان اگر مطلب خاصی دارید بفرمایید.

از تمام همکارانم که در طی این مدت با وجود تمامی فراز و نشیب ها و مشکلات، متعهد و خالصانه یاور من بوده اند؛ تشکر می کنم و به طور اختصاصی از آقایان حمیدرضا پورقربان و حسام حسینی که تقریباً از شروع فعالیت در کنار بنده بوده اند و در واقع مانند بازوان توانمند، حقیر را در اداره مجموعه یاری نموده اند؛ قدردانی می نمایم.

و به نظر شما

مهمترین نیازهایی یک کارآفرین در زمینه قوانین و مقررات چیست؟
راه اندازی جامعه کارآفرینان برتر تا چه میزان می تواند تنش ها و مشکلات کارآفرینان کشور را برطرف سازد و یک تشکل موثر ترزا اعضا و دولتمردان شناخته شود؟