

هشتمین رویداد در مسیر موفقیت معاونت جوانان اتاق بازرگانی اصفهان؛ ژانله: نبوغ ایرانی برای نوآوری و خلق کردن است نه برای تقلید کردن

هشتمین رویداد در مسیر موفقیت معاونت جوانان اتاق بازرگانی اصفهان با حضور یونس ژانله سعادتمند بنیانگذار هلدینگ شیرین عسل و جمعی از جوانان و فعالان اقتصادی در سالن همایش‌های بین‌المللی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد.

هشتمین رویداد در مسیر موفقیت معاونت جوانان اتاق بازرگانی اصفهان با حضور یونس ژانله سعادتمند بنیانگذار هلدینگ شیرین عسل و جمعی از جوانان و فعالان اقتصادی در سالن همایش‌های بین‌المللی اتاق بازرگانی اصفهان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی اصفهان، سید عبدالوهاب سهل آبادی رییس اتاق بازرگانی اصفهان در این رویداد گفت: معاونت جوانان اتاق توانسته در طول فعالیت‌های خود زمینه جذب جوانان به فعالیت‌های اقتصادی و تشویق آنان به کارآفرینی را فراهم سازد.

وی موسس شیرین عسل را فردی خلق‌توانمند و علاقه‌مند به کار و تولید برشمرد و گفت: توجه به کارگران یکی از خصوصیات بارز مدیریت آقای ژانله است.

سهل آبادی تشکر گریه‌ی وی را قابل‌تعمیر دانست و گفت: آقای ژانله علاوه بر عضویت در هیات‌نمایندگان اتاق بازرگانی تبریز و ایران در خانه صنعت و معدن و تجارت عضو هیات‌ریسه است و با تمام توان از حقوق فعالان اقتصادی دفاع می‌کند.

امیر کشانی معاون جوانان اتاق بازرگانی اصفهان در این مراسم گفت: ژانله یکی از کارآفرینان بزرگ ملی است که در جهان اسلام به عنوان کارآفرین نمونه نیز انتخاب شده است.

وی هدف از برگزاری رویداد کارآفرینی در مسیر موفقیت را معرفی الگوهای ایرانی موفق در عرصه کسب و کار دانست و گفت: تاکنون هفت کارآفرین استان اصفهان در این رویداد معرفی و مورد پرسش جوانان قرار گرفته است.

ژانله: جوانان مزیت‌های اقتصادی محیط پیرامون خود را بشناسند

یونس ژانله سعادتمند بنیانگذار شرکت شیرین عسل در این مراسم با اشاره به اینکه کسب و کار امروز با ۲۵ سال گذشته تفاوت کرده است، گفت: جوانان باید در شرایط کنونی و بر اساس نیازهای نسل امروز و آینده اقدام به راه‌اندازی یک کسب و کار کنند.

ژانله افزود: هر شهر ایران دارای مزیت‌های اقتصادی است که بر اساس آن می‌تواند تولید ویژه آن داشته و در گام نخست باید این مزیت‌ها شناسایی شود.

اتاق بازرگانی نقشه راه کسب و کار استان را طراحی کند

ژانله پیشنهاد کرد که بخش خصوصی استان به مدیریت اتاق بازرگانی نقشه راهی برای فضای کسب و کار طراحی کنند و افزود: تشکلهای غیر دولتی مانند اتاق بازرگانی می‌توانند نقشه راهی برای تولید، خدمات و تجارت آن شهر ترسیم کنند.

وی تاکید کرد: دولت نمی‌تواند نقشه راه خوبی برای بخش خصوصی طراحی کند و خود بخش خصوصی باید برای خودش نقشه راه با مطالعه و تحقیق طراحی کند.

صادرات یعنی کیفیت، قیمت مناسب و کالای دارای مزیت

وی صادرات را یک فعالیت اقتصادی بلند مدت برشمرد و گفت: در کوتاه مدت صادرات بازار مناسبی برای فعالان اقتصادی نیست بلکه باید بر روی آن تمرکز کنند.

وی کیفیت محصولات صادراتی در کنار قیمت تمام‌شده مناسب را عامل موفقیت کالاهای ایرانی در صادرات دانست و گفت: شناسایی مزیت‌های صادراتی در محیط پیرامون می‌تواند به پیدا کردن بازار صادراتی کمک کند.

ژانله با اشاره به سابقه فرش ایران در بازارهای جهانی گفت: فرش اصیل ایرانی روزگار به عنوان کالای مهم صادراتی در سایر کشورها شناخته می‌شود و این مزیت همواره باید حفظ و تقویت شود.

وی با اشاره به داشتن محصولات دارای مزیت در ایران مانند خاویار، پسته، زعفران و غیره گفت: برندسازی هر یک از این کالاها در کنار کیفیت مناسب آن می‌تواند بازار صادراتی ایجاد کند و جوانان با تمرکز بر آن می‌توانند بازارهای جهانی را در دست گیرند.

ژانله برنامه ریزی برای هر بازار شامل بررسی میزان مصرف، کیفیت محصول، حمل و نقل و غیره برشمرد و گفت: صادرکننده اطلاعات دقیقی از بازار صادراتی داشته باشد و برای آن برنامه ریزی کند.

وی با اشاره به صادرات محصولات غذایی شیرین عسل به ۶۵ کشور جهان گفت: در مجموعه شیرین عسل یک شرکت ویژه صادرات راه‌اندازی شده که ۴۵ نیروی کارشناسی ارشد متخصص با تسلط بر زبان کشورهای هدف مشغول فعالیتند.

وی Just in time فقط در لحظه را رویکرد مهم صادرات محصولات شیرین عسل برشمرد و گفت: خواسته‌های مشتریان در کمتر از دو روز تولید و بسته‌بندی می‌شود و این مهم نشان از کوشش و تلاش نیروی انسانی برای پاسخگویی به مشتریان است.

قرار گرفتن در بین ۱۰ شرکت بزرگ صنایع غذایی جهان مهمترین هدفم در سال ۲۰۲۰

بنیانگذار شیرین عسل هدف گذاری فعالیت اقتصادی را مهم و ضروری دانست و گفت: مهمترین هدف مجموعه شیرین عسل در سال ۲۰۲۰ قرار گرفتن در بین ۱۰ شرکت بزرگ صنایع غذایی جهان است و برای این هدف برنامه ریزی انجام شده است.

وی تصریح کرد: برای رسیدن به این هدف زیرساختها و مطالعات بازار انجام شده است و با تمام توان می‌خواهیم به هدفمان برسیم.

وی با اشاره به تحریم ناعادلانه کشورهای خارجی علیه شرکت‌های ایرانی گفت: در بدترین شرایط اقتصادی که امکان تبادل بانکی نداریم و ورود خروج کالا برای شرکت‌های ایرانی دشوار بود توانستیم جدیدترین ماشین‌آلات را در مجموعه تولید کنیم و از تهدید تحریم‌ها، فرصت ساختیم.

این کارآفرین ملی در ادامه افزود: ۵۱ کشور در آفریقا وجود دارد که می‌تواند هر یک زمینه صادرات یک میلیارد دلار کالای ایران را دارد و با تمرکز بر کشورهای همسایه ایران می‌توان کالا و خدمات به آنان ارسال کرد.

وی خواستار توجه دولت به تسهیل فعالیت‌های اقتصادی شد و گفت: اگر یک روز نفت تمام شود بنگاههای اقتصادی بزرگ می‌توانند کشور را اداره کنند.

نبوغ ایرانی برای نوآوری و خلق کردن است نه برای تقلید کردن

وی خطاب به جوانان شرکت‌کننده در رویداد در مسیر موفقیت گفت: نبوغ ایرانی برای نوآوری و خلق کردن است نه برای تقلید از سایر کشورها؛ پس تقلید را کنار بگذارید و بهترین‌ها را خلق کنید.

وی تاکید کرد: همه نمی‌توانند کارآفرین شوند زیرا کارآفرین فردی جسور و پرتوانی است که خسته نمی‌شود و برای ثروت اندوزی کار نمی‌کند بلکه برای مردم و رفاه جامعه تلاش می‌کند.

وی یادآور شد: دوست دارم که مردم من را دوست داشته باشند، اثر ماندگاری از خود بر جای بگذارم و برای همین هدفم را قله اورست گذاشتم نه قله دماوند.

وی در بخش دیگری از سخنان خود با انتقاد از اینکه تاریخ تاسیس بنگاههای اقتصادی ایران کمتر به یکصد می‌رسد افزود: فعالیت اقتصادی باید چند نسل دنبال شود.

کارآفرینان، بزرگترین سرمایه کشورند

وی کارآفرینان را بزرگترین سرمایه کشور خواند و افزود: باید کارآفرینان را ارج بنهیم زیرا آنان برای کشور فداکاری می‌کنند و مانند سرباز برای کشور می‌جنگند.

وی در پاسخ به این پرسش در مورد شراکت چند فعال اقتصادی گفت: فرهنگ مشارکت در ایران چندان جواب نمی‌دهد ولی اگر با بزرگتر از خود یا شرکت خارجی مشارکت کنید برای شما بهتر است.

حذف مالیات، طراحی نقشه راه، تدوین استراتژی تجارت بین‌المللی و تثبیت نرخ ارز

وی در پاسخ به این پرسش که اگر جای مسوولین کشور بودید در حوزه اقتصادی چه سیاستی را در پیش می‌گرفتید افزود: نخستین اقدام این بود که کشور را از پرداخت مالیات معاف کردیم و هزینه‌های دولت را از خدمات‌تامین می‌کردیم.

وی فشار مالیاتی بر واحدهای تولیدی را سنگین دانست و گفت: دولت به جای اینکه با ارایه خدمات درآمد کسب کند با فشار مالیاتی بر واحدهای تولیدی درآمد کسب می‌کند که اشتباه بزرگی

است .

وی مهمترین گام دولت در کاهش هزینه هایش را کوچک شدن بدنه دولت دانست و گفت: حقوق کارکنان دولت نباید از محل مالیات بر تولید تامین شود بلکه از خدمات اقتصادی باید تامین شود. وی خاطر نشان کرد: دولت با فشارهای مالیاتی انگیزه تولید را از تولیدکنندگان و جوانان گرفته است .

ژانله با انتقاد از شیوه اجرای مالیات بر ارزش افزوده گفت: این مالیات ۴۲ درصد کالای ایرانی را نسبت به رقبای خارجی اش افزایش داده است و امکان رقابت را گرفته است. وی دومین اقدام خود را در نقش یک تصمیم ساز اقتصادی را طراحی نقشه راه برای تولید کشور دانست و گفت: به دلیل نبود نقشه راه تولید کشور واحدهای تولیدی بسیاری خارج از ظرفیت و بدون مطالعه در کشور راه اندازی شده است که امروز یکی پس از دیگری تعطیل می شوند.

وی افزود: راه اندازی یک واحد تولیدی باید بر اساس یک طرح یا پازل باشد. چه واحد تولیدی در چه شهر نیاز داریم؟ سرمایه گذاران را تشویق به سرمایه گذاری بر اساس نقشه راه کنیم .

بنیانگذار شیرین عسل تصریح کرد: سومین اقدام من مشخص شدن استراتژی بین المللی برای تجارت است. برای تجارت جهانی باید یک استراتژی بر اساس قانون برد - برد باشیم .

وی ایجاد بازار منطقه ایی با کشورهای همسایه را یکی از بخش های این استراتژی دانست و گفت: کشورهای همسایه ایران بزرگترین ظرفیت برای صادرات محصولات ایرانی است ولی متأسفانه استراتژی مشخصی از سوی دولت برای تقویت صادرات مشاهده نمی کنیم .

ژانله تثبیت نرخ ارز برای مشخص شدن فعالیت های تجارتي فعالان اقتصادی را مهم برشمرد و گفت: نوسانات نرخ ارز بر تجارت خارجی بنگاههای تولیدی تاثیر بسیاری دارد.

وی در پاسخ به پرسشی که در شرایط سخت و دشوار چگونه تصمیم گیری می کنید، افزود: در شرایط سخت ابتدا مواظب زبان خود باشید زیرا در عصبانیت ممکن است سخنی بر زبان جاری کنید که بعدها هزینه بسیاری برای شما داشته باشد.

در پایان این رویداد تندیس ویژه در مسیر موفقیت به همراه لوح یادبود به یونس ژانله موسس شیرین عسل اهدا شد.

لینک مطلب در سایت : <http://eccim.com/?MID=21&Type=News&id=1159>