



گفت‌وگو با «علی اسماعیلی» مدیرعامل شرکت پنگان الکترونیک، تولیدکننده تجهیزات ابزار دقیق

تمرکز بر تقویت داشته‌ها و نقاط قوت

بارزترین نقطه مشترک کارآفرینان، تمرکز بر نقاط قوت خود و پشتکار هوشمندانه و ردیابی مداوم ایرادات به منظور رفع آنهاست. توجه به اهداف همراه با چشم‌پوشی از سودهای کوتاه‌مدت خارج از مسیر تعریف شده، می‌تواند یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های هر سازمان باشد. اعتماد به سازنده داخلی و بهبود کیفیت محصول موجب فزونی حجم سفارشات، بر میزان تولیدمان گردیده و مشکلی که در حال حاضر وجود دارد، تأمین نقدینگی و تجهیزات تولید است. انتظارمان مداوم اعتماد مردم و حکومت به تولیدکنندگان داخلی است. متن کامل گفت‌وگوی ما با علی اسماعیلی، کارآفرین کرمانی را در ادامه می‌خوانید.

◆ مختصری از رزومه تحصیلی، کاری و تجربی خود را بیان نمایید.

بنده علی اسماعیلی متولد سال ۱۳۶۳ در کرمان هستم. تحصیلات من در رشته الکترونیک از مقطع فوق‌دیپلم در دانشکده فنی و حرفه‌ای شهید چمران کرمان آغاز و تا مقطع کارشناسی ارشد در دانشگاه آزاد تهران جنوب ادامه یافت. هرچند که همیشه در دوران تحصیلی خود چه در دانشگاه و چه در مقاطع تحصیلی قبل از آن از کوچک‌ترین فرصتی برای کسب تجربه‌های شغلی در شرکت‌ها و کسب‌وکارهای مرتبط با حوزه تحصیلی خود غافل نمی‌شدم، اما دوران شغلی حرفه‌ای من از سال ۸۶ در یکی از کارخانجات زیرمجموعه فولاد با مسئولیت سرپرستی در زمینه برق، کنترل و ابزار دقیق آغاز گردید. مسیر شغلی من از سال ۸۷ با تأسیس شرکت پنگان الکترونیک رنگ و بوی تازه‌ای به خود گرفت. با توجه به فعالیت همزمان در دو موقعیت شغلی که متعهد بودن به هر دو مستلزم صرف زمان زیادی در طول روز بود، منجر به تصمیم‌گیری در خصوص انتخاب مسیر شغلی اصلی خود در سال ۱۳۹۰ و استعفا از یک شغل دولتی و فعالیت جدی در شرکت تازه تأسیس خود در حوزه ابزار دقیق شد.

◆ در خصوص چگونگی شروع فعالیت اقتصادی که انجام می‌دهید توضیح دهید.

فعالیت در حوزه ابزار دقیق در یکی از کارخانجات صنعتی بزرگ کشور به‌ویژه آن‌که خوشبختانه تجربه‌های قبل، حین و بعد از بهره‌برداری از آن را به همراه داشت، باعث شد تا با چالش‌ها و خلأهای واقعی در حوزه ابزار دقیق که صنایع بزرگ با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند، بیشتر آشنا شده و با انگیزه‌ای مضاعف به سمت کارآفرینی در این حوزه سوق پیدا کنم. تجهیزات ابزار دقیق همان‌طور که از نام آن پیداست تجهیزاتی هستند که جهت اندازه‌گیری دقیق و مطمئن پارامترهای فیزیکی مانند فشار، دما، جریان و ... و نمایش آن‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند که نتیجه آن کنترل فرایند اجرایی در یک پروسه می‌باشد. با توجه به این‌که عملکرد نامناسب و غیردقیق این تجهیزات می‌تواند تبعات مالی و جانی بزرگی به همراه داشته باشد، اهمیت آن‌ها را در صنایع مختلف بسیار زیاد کرده است؛ بنابراین اولین مشکلی که در شروع فعالیت در این حوزه با آن مواجه شدیم، ترغیب صنایع و کارخانجات جهت استفاده از محصولات ما در پروسه‌های خود و در کل اعتماد برای اولین بار به یک محصول کاملاً ایرانی و بومی شده در حوزه ابزار دقیق بود. هرچند که ما با مشکلات دیگری مانند تأمین سرمایه اولیه طراحی، نمونه‌سازی و تولید هر محصول مواجه بودیم، اما ورود به بازار جدی‌ترین چالش ما بود که با سناریوهای مختلف برای هر مشتری مانند نصب پایلوت، در معرض قیاس قرار دادن با نمونه‌های خارجی و نصب در فرایندهای کمتر حساس، سعی بر مرتفع کردن آن‌ها داشتیم.

کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت متناسب با شرایط صنعت خود تعریف کند. این اتفاق زمانی به‌صورت عملی برای یک بنگاه اقتصادی رقم می‌خورد که تمرکز آن همیشه بر به‌روز نگه‌داشتن محصولات و خدمات خود جهت تطبیق‌پذیری هر چه بیشتر با نیازهای مشتری و استقلال در انتخاب مسیر دلخواه می‌باشد؛ بنابراین توجه به اهداف همراه با چشم‌پوشی از سودهای کوتاه‌مدت خارج از مسیر تعریف شده، می‌تواند یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های هر سازمانی باشد.

◆ چه اهداف بزرگی را برگزیده‌اید؟

ایجاد اشتغال پایدار، رفع گوشه‌ای از نیاز صنایع داخل کشور در کوتاه‌مدت و ورود به بازارهای جهانی در بلندمدت از جمله اهدافی است که برای سازمان خود تعریف کرده‌ایم.

◆ تاکنون چه میزان به هدف‌هایتان رسیده‌اید؟

خوشبختانه در حال حاضر با اعتماد صورت گرفته به محصولات ما، موفق به رفع برخی نیازهای بحرانی از صنایع داخلی شده‌ایم که خود حاصل ایجاد دانشی بنیادی در محصولات شرکت در سال‌های گذشته و ایجاد اشتغالی پایدار بوده است و باور داریم که در آینده‌ای نه‌چندان دور نام کشور عزیزمان در سایر کشورها در این حوزه به خوش‌نامی خواهد درخشید.

◆ چه می‌شود که به هدف‌هایمان نمی‌رسیم؟

فرایند هدف‌گذاری از مرحله انتخاب هدف تا محقق شدن آن نیازمند به‌کارگیری اصول علمی و استاندارد است که معمولاً با ساده‌نگری از روی آن‌ها عبور می‌کنیم. خیلی وقت‌ها توجه به چند پارامتر ساده مانند مشخص کردن وضعیت فعلی و تعیین منابع موردنیاز اجرایی شدن هدف، ما را به‌سادگی به اهدافمان نزدیک می‌کند، اما بیشتر

◆ در مورد چگونگی وضعیت صنعت مورد عمل شما در کشور و استان توضیح دهید.

اهمیت تجهیزات ابزار دقیق برای صنایع مختلف مانند صنایع آب و فاضلاب، صنایع فولاد و معدنی، پتروشیمی و در کل کارخانجات در حدی است که عملاً ادامه حیات و رقابت‌پذیری آن‌ها را شدیداً تحت تأثیر قرار خواهد داد. همچنین با توجه به این‌که معمولاً این تجهیزات از جمله اقلام وارداتی و حتی تحریمی کشور هستند، دارای قیمت تمام شده و خدمات پس از فروش بسیار بالایی می‌باشند؛ بنابراین تأمین آن‌ها یکی از دغدغه‌های اصلی صنایع در استان و کشور می‌باشد. البته استان کرمان به‌رغم بهره‌گیری از معادن غنی خود و ایجاد کارخانه‌های بزرگ مرتبط، یکی از بزرگ‌ترین مصرف‌کننده‌های این تجهیزات در کشور می‌باشد.

◆ شما چه تعداد شغل ایجاد کرده‌اید؟ در مورد پیش‌بینی آینده برای توسعه تولید و اشتغال در بنگاه مربوطه توضیح دهید.

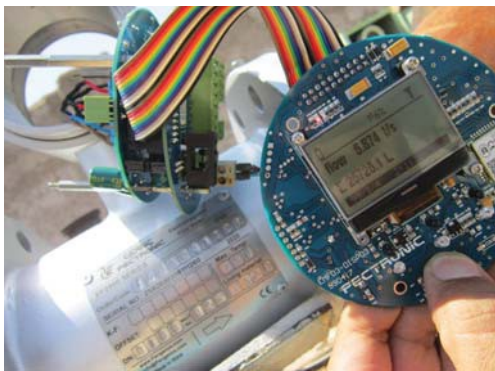
فعالیت ما توسط ۳ نفر از دوستان آغاز شد و در حال حاضر با ایجاد اشتغال برای ۵۰ نفر به‌صورت مستقیم و ۲۰۰ نفر غیرمستقیم در حال انجام می‌باشد. خوشبختانه روند توسعه شرکت با این تیم و برنامه‌ریزی‌های منطبق با نیازسنجی‌های صورت گرفته در داخل و خارج از کشور به نحوی است که دو برابر شدن حجم فعالیت‌های شرکت در سال آتی دور از دسترس نخواهد بود.

◆ رمز موفقیت کارآفرینان از نظر شما چیست؟

با نگاه انداختن به عملکرد کارآفرینان بزرگ دنیا می‌توان به تأثیر گذاشتن عوامل مختلفی در موفقیت آن‌ها پی برد و حتی موارد بسیار زیادی رو می‌توان پیدا کرد که باوجود همان عوامل شکست‌های بزرگی خورده‌اند، اما قطعاً بارزترین نقطه مشترک همه آن‌ها که شاید بتوان به‌عنوان رمز موفقیت از آن نام برد، تمرکز بر نقاط قوت خود و پشتکار هوشمندانه و ردیابی مداوم ایرادات جهت رفع آن‌ها می‌باشد.

◆ به نظر شما برای این‌که یک بنگاه اقتصادی بتواند در طولانی‌مدت سودآوری خوبی داشته باشد، بر چه استراتژی باید متمرکز شود؟

هر کسب‌وکار و بنگاه اقتصادی می‌بایست جهت افزایش تاب‌آوری خود در بازار، توسعه فعالیت‌های خود و درنهایت سودآوری چشم‌گیر در طولانی‌مدت اهدافی





وقت‌ها ما تنها در مرحله هدف‌گذاری باقی می‌مانیم بدون آنکه برنامه‌های برای چگونگی اجرا و پیش‌بینی سناریوهای مختلف تغییر شرایط داشته باشیم.

◆ در طرح و عمل با چه چالش‌هایی روبه‌رو بوده و هستید؟
با سختی‌ها چه کرده‌اید و چه پیش‌بینی نموده‌اید؟
ترغیب مشتریان به استفاده از یک محصول کاملاً ایرانی، یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی بود که در اوایل آغاز فعالیت شرکت با آن مواجه شدیم. البته با بهبود کیفیت و ارتقاء تکنولوژی محصولاتمان که قطعاً مسیری است که هر سازمانی برای موفقیت می‌بایست از آن عبور کند، به تدریج اعتماد بیشتری به محصولات ما شد و از آن‌ها در مکان‌های بیشتر و حساس‌تری استفاده شد.

این حلقه سازنده یعنی اعتماد به سازنده داخلی، بهبود کیفیت محصول داخلی و اعتماد بیشتر باعث شده است که در حال حاضر حجم سفارش‌های ما بیشتر از توان تولیدمان گردد و مشکلی که در حال حاضر با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنیم تأمین سرمایه مربوط به نقدینگی گردش تولید و تأمین تجهیزات تولید آن‌هاست.

◆ چقدر از مشکلات می‌ترسید و عمدتاً از چه مشکلاتی؟

از نظر من کارآفرینی با مشکلات عجیب شده و کسی که قصد دارد وارد چنین حیطه‌ای شود می‌بایست از لحاظ ذهنی آمادگی مواجهه با هر چالشی را داشته باشد. هر چند که برای من مشکلاتی که هیچ‌کس نتواند روی آن‌ها ندارم نگران‌کننده است، اما در این مواقع سعی می‌کنم بیشتر بر تقویت داشته‌ها و نقاط قوت خود و سازمانم تمرکز کنم.

◆ ارزیابی شما از چگونگی سیاست‌گذاری‌های اقتصادی در کشور چیست؟

متأسفانه در چند سال اخیر سیاست‌های دولت در عمل در جهت فرهنگ‌سازی مردم به استفاده از محصولات داخلی نبوده و تغییر و تحول‌های رخ داده در این فرهنگ ناشی از عوامل جبری مانند تحریم‌ها و افزایش قیمت ارز بوده است. همچنین نه تنها هیچ روش اجرایی جهت جذب سرمایه‌های سرگردان به سمت تولید و ارزش‌آفرینی اتخاذ نشده بلکه بیشتر تشویق به خروج سرمایه‌های خود از چنین حیطه‌هایی شده‌اند.

◆ شما چه انتظاراتی از حکومت و مردم دارید؟

کمترین انتظاری که می‌توان از مردم و حکومت داشت این است که در حال حاضر فرصت‌های کافی و منطقی به

شرکت‌های داخلی توانمند جهت به‌کارگیری محصولاتشان و رفع ایرادات احتمالی آن‌ها قرار داده شود. در هر صورت اگر اکنون شرایط تأمین محصولات خارجی دشوار است، تأمین مواد اولیه تولیدکننده‌های داخلی نیز با دشواری‌های زیادی همراه است و محدودیت‌های خاص خود را دارند و باید این موضوع به‌ویژه برای دولتی‌ها و مراجع حکومتی کاملاً قابل‌درک باشد. از طرفی در صورتی که در آینده شرایط کشور و سیاست‌های تعاملی ایران با دنیا متفاوت گردد، انتظار داریم همین اعتمادهای صورت گرفته به شرکت‌های داخلی تداوم یابد تا روز به‌روز شاهد شکوفایی اقتصادی هر چه بیشتر در کشورمان باشیم.

◆ چه مسئولیتی در قبال جامعه و در برابر حکومت برای خود قائل هستید؟

همان‌طور که در شرایط فعلی تولیدکنندگان داخلی انتظار حمایت همه‌جانبه را از جامعه و حکومت دارند، ما هم به‌عنوان یک تولیدکننده داخلی می‌بایست با تمام وجود محصولات و خدمات خود را با نیازها تطبیق دهیم و تا حد امکان با دریافت بازخوردها، سطح کیفی آن‌ها را افزایش دهیم. به نظر من این بزرگ‌ترین مسئولیت کنونی سازندگان داخلی است که در صورت عمل به آن به‌زودی همگی از دستاوردهای آن بهره خواهند برد.

◆ چنانچه توضیحات تکمیلی لازم می‌دانید، عنوان نمایید.

در پایان ضمن تشکر از مسئولین محترم اتاق بازرگانی به‌واسطه تلاش در جهت هموارسازی مسیر خودکفایی اقتصادی امیدوارم به نکاتی که در این گزارش به آن‌ها اشاره کردم توجه جدی‌تری شود تا شاید تجربیات بنده حقیبر برای برخی بسیار کارگشا بوده و در طرف مقابل، مشکلات و چالش‌های ما نیز قبلاً درجایی دیگر تجربه و حل‌وفصل شده باشد. ◆◆