



انتظار کارآفرین صنعت غذا در روزگار کرونایی؛ دولت در مقوله بیمه و ارزش افزوده همراهی کند

یکی از روزهای اواخر فروردین ۱۳۹۹ که شیوع کرونا عالم گیر و زندگی عادی مردم را مختل کرده است به محل کارخانه شرکت کماج گندمک گیتی واقع در شهرک صنعتی نظر آباد کرج وارد شدیم . اولین چیزی که نظرم را جلب کرد نظم کارکنان و زیبایی محیط کارخانه بود . ابتدا حراست کارخانه با روی خوش مطابق پروتکل بهداشتی با دستگاه دیجیتال تب ما را اندازه گیری و با مایع الکلی دست هایمان را ضد عفونی کرده و سپس به دفتر مدیریت برای انجام مصاحبه راهنمایی شدیم .

میزبان ما مهندس علی غفاری ، مدیر عامل شرکت کماج گندمک گیتی است . مهندس غفاری فارغ التحصیل رشته مهندسی صنایع غذایی ؛ ابتدا در سال ۱۳۸۰ به عنوان کارشناس در شرکت زرچین ، تولید کننده کنسرو مشغول به کار شد . وی از سال ۱۳۸۲ به مدت ۴ سال به عنوان مسئول فنی و مدیر کنترل کیفیت در شرکت آذرکام تولید کننده کنستانتیره و انواع آرمیوه اشتغال داشت . سال ۱۳۸۶ با تجربه ای که در زمینه

تولید کنستانتره کسب کرد به کارخانه هایی که در زمینه آبمیوه و کنستانتره فعال بودند در زمینه فرمولاسیون و راه اندازی خط تولید و بهبود راندمان تولید مشاوره تخصصی می دهد .

این کار آفرین جوان اهل ارومیه ، در سال ۱۳۸۸ با توجه به نیاز کارخانجات آبمیوه و کنستانتره و شرایط کاری آنها توانست مواد اولیه آبمیوه را به صورت یک ترکیب به عنوان کامپاند (یا همان بنیان های میوه ای) برای این کارخانجات تولید و در اختیارشان قرار دهد .

مدیر عامل شرکت کماج گندمک گیتی ، رمز موفقیتش را تاکید بر تخصص گرایی و تمرکز بر روی یک هدف می داند . مهندس غفاری معتقد است این دو شرط برای ایجاد هر کسب و کاری لازم و ضروری است .

طی انجام مصاحبه می شد فهمید که سر منشا این صمیمیت و نظمی که در اتمسفر کارخانه وجود دارد مهندس غفاری است که با عشق و علاقه از خانواده ی بزرگی که در کارخانه ایجاد کرده بود سخن می گفت . هرچند گلایه هایی که از مسئولین داشت کم نبود . این کار آفرین متخصص می گوید ؛ با توجه به نامگذاری امسال به نام جهش تولید توسط مقام معظم رهبری و شرایط ویژه این روزگار کرونایی انتظار می رود دولت در مقوله بیمه و ارزش افزوده با تولید کنندگان مساعدت و همراهی کند . مدیر عامل شرکت کماج گندمک گیتی افتخار می کند با اتخاذ تدابیری از جمله برون سپاری واحد تبلیغات و مارکتینگ و تمرکز بر روی تولید بصورت تخصصی با وجود همه این مشکلات و عدم حمایت ها توانسته اشتغال کارکنان خود را حفظ کند و حتی یک نفر هم بیکار نشود . در ادامه پایگاه خبری صبای سلامت ، نظر شما را به این گفتگو جلب می کند .

• آقای مهندس غفاری ایده تولید مواد اولیه ترکیب شده آبمیوه ها (بنیان های میوه ای) چطور به ذهن شما رسید ؟

سال ۱۳۸۸ با توجه به تجربه کار در کارخانجات آبمیوه و کنستانتره

شاهد نیازها و شرایط تولید آرمیوه بودم . یکی از مشکلاتی که کارخانه ها داشتند این بود که مجبور بودند حدود ۸ ماده اولیه را از تامین کننده های مواد اولیه تهیه کنند و چون در حوزه مواد اولیه تنوع بسیار سبب کیفیت متفاوت محصول نهایی می شود لذا در جهت یکسان سازی محصولات به ذهنمان رسید که مواد اولیه آرمیوه ها را بصورت یک ترکیب کامپاند یا همان بنیان های میوه ای برای این کاخانجات تولید و در اختیارشان قرار دهیم .

بطور مثال در هر بچ تولیدی یکسری مواد از جمله رنگ یا اسانس را می بایست بصورت ۵۰ یا ۱۰۰ گرم اضافه می کردند که احتمال هدر روی و اتلاف مواد اولیه و یا اشتباه کارگران تولید هنگام ترکیب مواد وجود داشت و باعث ایجاد مشکلاتی در تولید می شد .

زیرا گاهی وقت ها هنگام تولید ، افزودن بعضی مواد فراموش و یا کم و زیاد می شود و این امر سبب کاهش کیفیت محصول نهایی می گردد و یا تامین کنندگان نیز در کیفیت محصول نهایی موثر است .

به همین دلیل به این فکر افتادیم که مواد اولیه را بصورت پک کامل یکسان سازی و در اختیار تولید کننده های آرمیوه قرار دهیم . در واقع با دوستان بر روی این پروژه کار کردیم و یک جایی را اجاره و شروع به تولید مواد اولیه و کامپاندها نموده که البته این محصول با استقبال خیلی خوبی مواجه شد .

▪ پس شروع کار آفرینی شما با این ایده و تولید بنیان های میوه ای شروع شد ؟

بله در واقع نیازی که در این بخش از صنعت غذا دیدیم و آن را رفع کردیم که خیلی هم مورد استقبال واقع شد .

▪ این محصول به چه اسمی ثبت شد ؟

پروانه ساخت این محصول در ایران به عنوان " بنیان نوشیدنی های میوه ای بدون گاز" می باشد که به نوعی ساخت آن الگوبرداری از شرکت ویلد آلمان است . ویلد آلمان از همه کشورها مشتری دارد و این محصول را برای کارخانجات آبمیوه متقاضی سراسر دنیا ارسال می کند .



▪ چطور به فکر تولید آبمیوه افتادید ؟

بعد ها به تدریج به این نتیجه رسیدیم که بهتر است از همین مواد اولیه تولیدی خودمان آبمیوه بسته بندی داشته باشیم و تولید کنیم . خطوط بسته بندی خریداری شد . جای بزرگتر که دارای امکانات بیشتری بود اجاره شد که خوشبختانه توانستیم پس از حدود یکسال آنجا را خریداری و دو محصول آبلیمو و سرکه هم به محصولاتمان اضافه کنیم . پس از آن ما بر تنوع تولید و نوع بسته بندی تمرکز کردیم .

در حال حاضر علاوه بر آبلیمو و سرکه ، گروه نوشیدنی های میوه ای گازدار و نوشیدنی مالتشعیر در بسته های pet و شیشه تولید می شود . نوشیدنی های بدون گاز هم تولید می شود . استراتژی ما بومی سازی کالاهای وارداتی است . یعنی با تولید کالاهایی که وارد کشور می شوند علاوه بر ممانعت از خروج ارز ، محصولات با کیفیت را با قیمت تمام شده مناسب به مشتریان عرضه کنیم . در این راستا اولین کارخانه در ایران هستیم که توانستیم نوشیدنی میوه ای با تکه های نارگیل را تولید کنیم .

▪ شما به عنوان مدیر عامل شرکت چه برنامه و راهکاری برای

افزایش سهم بازار داشته اید ؟

یکی از برنامه های ما برای افزایش فروش وجود برندهای متنوع و سیستم های فروش مختلف است . در برخی از سیستم های فروش بطور مستقیم دخالتی نداریم آن هم به دلیل اینکه تخصص ما تولید است و با این تمهیدات توانستیم محصولات با کیفیت و قیمت مناسب به دست مصرف کننده برسانیم .

برای فروش و تبلیغات با متخصصان این حوزه همکاری می کنیم . و این تدبیر سبب شده که بتوانیم به سهمی از بازار دست یابیم .

در حال حاضر محصولاتمان با سه برند به نام های هرمود ، اسکای لند و دومیسا به بازار عرضه می شود .

▪ به عنوان یک کارآفرین موفق چه انگیزه ای از سرمایه گذاری در تولید دارید ؟

مطلبی که هر تولید کننده ای حتما به آن اشاره می کند اینست که تولید کردن واقعا عشق و علاقه می خواهد . چون با توجه به وضعیت و حمایت های اندکی که از بخش تولید هست اگر واقعا عاشق این کار نباشید نه گسترش و ادامه کار توجیه اقتصادی دارد و نه ماندن در این کار انگیزه ای ایجاد می کند . بیشترین انگیزه خانواده و مجموعه ای است که ایجاد می شود .

در شرکت ما حدود ۸۰ نفر همکار هستیم که بصورت خانواده ای شده ایم . در واقع اشتغال این خانواده برای سرمایه گذاری در تولید عشق و علاقه ایجاد کرده است .

بیشتر بچه هایی که در این مجموعه شاغل هستند و با این مجموعه همکاری می کنند مجرد بودند که متاهل و بچه دار شدند و خانه و

زندگی خوبی دارند و یک خانواده بزرگ تشکیل شده که همه با هم احساس صمیمیت خاصی داریم.

« چه انتظاری از مسئولین دارید ؟

متاسفانه صنعت در ایران متولی ندارد و گویی که هیچ پناه و پشتیبانی نیست . سازمان صنایع و معادن نگاه پدرانۀ ندارد . انتظارم از مسئولین اینست که ما به عنوان بخشی از صنایع این کشور پذیرفته شویم . یعنی در تصمیم سازی ها و برنامه ها و قانون گذاری ها بطور مستقیم مشارکت داشته و تاثیر گذار باشیم .

متاسفانه امروزه اشخاصی تصمیماتی می گیرند که در واقع اشراف به صنعت ندارند و تبعات قوانین و بخشنامه های آنها موجب ضرر و زیان کارخانه ها و گاهی ورشکستگی آنها می شود .

معتقدم وقتی در اداره یا سازمان قانونی تدوین می شود در مرحله تدوین می بایست از نظر صاحبان صنایع استفاده شود و مسائل و موانعی که بر سر راه تولید هست مد نظر قرار گیرد .

پس از ابلاغ بخشنامه نیز در مقام اجرا بطور مستمر ارتباط با کارخانه ها حفظ شود تا در صورت بروز مشکل قوانین اصلاح گردند. به قول معروف انعطاف پذیر باشند .

یکی دیگر از مشکلات تغییر مکرر قوانین است . یعنی می گویند تا امروز اینگونه بود ، از فردا بگونه دیگری است .

قوانینی که از چند جمله به ظاهر ساده ، بند و تبصره تشکیل می شود و حاصل جلسه ای یک ساعته است ولی در مقام عمل برای کارخانه ها و صنایع مشکلات بسیاری بوجود می آورند .

بطور مثال در مورد اخذ گواهینامه حلال زمانی فقط اداره استاندارد مجوز می داد . پس از اخذ مجوز لیبل محصولات را بر اساس آن چاپ کردیم .

بعد از مدتی اعلام کردند متولی گواهینامه حلال اداره بهداشت است و گواهینامه حلال استاندارد مورد قبول نیست . برای تصمیم گیرنده و قانونگذار که در یک جمله ابلاغ می کند این گواهینامه را عوض کنید ، بسیار ساده است . ولی برای کارخانه که کلی هزینه لیبل کرده است و با توجه به تنوع محصولات با بیش از ۶۰ نوع کالا ، تعداد ۶۰ کلیشه و سیلندر می بایست تعویض گردد . با همین یک جمله حدود ۲۰۰ میلیون تومان خسارت به تولید یک کارخانه بطور مستقیم وارد می شود .

متاسفانه حالا که ما گواهینامه حلال بهداشت را بر روی لیبل ها درج کردیم دوباره می گویند حلال بهداشت حرام شده و می بایست گواهینامه حلال از اداره استاندارد اخذ شود . در صورتی که از اول می باید موضوع گواهینامه حلال یک بار برای همیشه حل می شد .

تغییر قوانین بسیار زیاد است . این موضوع لطمات زیادی به تولید می زند . امیدوارم امسال که نام سال جهش تولید نامگذاری شده دیگر شاهد تغییر مکرر قوانین نباشیم .

مشکل بزرگ دیگر وجود قوانین ناقص است . قوانین که صراحت ندارد باعث می شود مجری در مقام عمل سلیقه ای عمل کند .

یک قانون در جایی طوری عمل می شود و در جای دیگر به گونه دیگر . این امر برسر راه تولید موانع زیادی می گذارد .

• حمایت دولت در ایام کرونایی چگونه بوده است ؟

در واقع حمایتی از تولید نمی شود . همین حالا در بحران کرونا

انتظار می رفت دولت حداقل از بخش تولید با توجه به اینکه امسال به نام جهش تولید نامگذاری شده است حمایت ویژه ای داشته باشد . ولی هیچ حمایتی نداشتند . فقط یک بخشنامه صادر کردند که تا پایان اردیبهشت چک های برگشتی مشکلی ندارد . یعنی از کیسه خلیفه بخشیدن و ما را به این مشکل دچار کردند که چک های ما پاس نمی شود .

ولی از طرف دیگر دولت حتی حق بیمه کارفرما را در این بحران کم نکرد و یا جزو معوقات نیاورد . یا در مورد ارزش افزوده ؛ سه ماه آخر ۹۸ را نبخشید . دولت موارد مربوط به خودش را کامل می گیرد . از آن طرف با ابلاغ یک بخشنامه سبب می شود که چک های ما وصول نشود .

از دولت درخواست دارم در مقوله بیمه و ارزش افزوده به تولید کننده ها کمک کند . دریافت ارزش افزوده را به تعویق بیاندازد و بیمه را نیز تخفیف بدهد . زیرا در غیر اینصورت خیلی از شرکت ها ممکن است پرسنل خود را تعدیل کنند . البته به لطف الهی و تدابیری که در تفکیک واحد فروش و تولید اندیشیده شد توانستیم از بحران کرونا عبور کنیم و همه پرسنل را نیز حفظ کردیم .

مقوله سلامت در تولید محصولات شرکت شما از چه جایگاهی برخوردار است ؟

مقوله سلامت در شرکت ما بسیار حائز اهمیت است . بطور مثال در تولید تمام نوشیدنی های میوه ای بجای عصاره که برای نوشابه های کولا یا پرتقالی مصرف می شود ؛ از کنستانتره میوه استفاده می کنیم . برای شیرین کنندگی محصولات بجای شکر ، فروکتوز به محصولات اضافه می کنیم . در واقع فروکتوز قند میوه است و برای جذب در بدن نیاز به انسولین ندارد . در گروه نوشیدنی های بدون گاز هم نوشیدنی های بر پایه بذر ریحان یا تخم شربتی که منبع غنی کلسیم هستند تولید می شود .



▪ چه برنامه ای برای توسعه دارید ؟

واحد تحقیق و توسعه کارخانه همیشه یکسری پروژه برای تولید مد نظر دارد . معمولا برای تولید محصولات جدید دو عامل موثر است . یکی بحث سلامت محصولات است .

دوم تولید محصولات وارداتی است که بتوانیم در کشور تولید کنیم و به این طریق صرفه جویی ارزی صورت می گیرد .

▪ دیدگاه شما به عنوان یک کارآفرین جوان و مدیر موفق در مورد کارآفرینی و ایجاد کسب و کار چیست ؟

نه اینکه بخواهم توصیه ای به دیگران داشته باشم فقط آنچه خود تجربه کردم را می گویم . باید در هر حرفه ای که کار می کنید متخصص شوید . همه اطلاعات به روز مربوط به حوزه تخصص خود را یاد بگیرید . وقتی که شما در حرفه خود تبدیل به متخصص شدید و هر چقدر هم آموزش ببینید بدانید که کم است و باید بیشتر یاد بگیرید ، به کسی تبدیل می شوید که دیگران به دنبالتان می آیند تا از تخصص شما استفاده کنند . در این صورت شاید به جایی برسید که بتوانید از آن تخصص کسب و کاری راه اندازی کنید .

یعنی باید تمرکز روی یک موضوع باشد . تمرکز روی موضوعات مختلف و از این شاخه به آن شاخه پریدن فقط وقت تلف کردن است . هر کس در هر شغلی به صورت تخصصی تمرکز کند موفق می شود .

مصاحبه و تنظيم : حميد رضا مهدي پور

منبع : پايگاه خبري صباي سلامت