# خواندنی از نابغه صنعت غذای کشور یونس ژائله سعدآباد بنیانگذار گروه شیرین عسل



هشتمین رویداد در مسیر موفقیت معاونت جوانان اتاق بازرگانی اصفهان با حضور یونس ژائله سعد آباد بنیانگذار هلدینگ شیرین عسل و جمعی از جوانان و فعالان اقتصادی در سالن همایش های بین المللی 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 فعالیت های خود زمینه جذب جوانان به فعالیت های اقتصادی و تشویق آنان به کارآفرینی را فراهم سازد.

وی موسس شیرین عسل را فردی خلاق، توانمند و علاقه مند به کار و تولید برشمرد و گفت:توجه به کارگران یکی از خصویات بارز مدیریت یونس ژائله است.

سهل آبادی تشکل گرایی وی را قابل تمجید دانست و گفت:آقای ژائله علاوه بر عضویت در هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تبریز و ایران در خانه صنعت و معدن و تجارت عضو هیات رییسه است و با تمام توان از

حقوق فعالان اقتصادی دفاع می کند.

امیر کشانی معاون جوانان اتاق بازرگانی اصفهان در این مراسم گفت:ژائله یکی از کارافرینان 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:تا کنون هفت کارافرین استان اصفهان در این رویداد معرفی و مورد پرسش جوانان قرار گرفته است.

**ژائله: جوانان مزیت های اقتصادی محیط پیرامون خود را بشناسند**

یونس ژائله سعد آباد 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 راه اندازی یک کسب و کار کنند .

ژائله افزود:هر شهر ایران دارای مزیت های اقتصادی است که بر اساس آن می تواند تولید ویژه آن داشت و در گام نخست باید این مزیت ها شناسایی شود .

اتاق بازرگانی نقشه راه کسب و کار استان را طراحی کند

ژائله 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 می توانند نقشه راهی برای تولید ،خدمات و تجارت ان شهر ترسیم کنند.

وی تاکید کرد:دولت نمی تواند 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 نسیت بلکه باید بر

روی آن تمرکز کنند.

وی کیفیت محصولات صادراتی در کنار قیمت تمام شده مناسب را عامل موفقیت کالاهای ایرانی در صادرات دانست و گفت:شناسایی مزیت های صادراتی در محیط پیرامون می تواند به پیدا کردن بازار صادراتی کمک کند.

ژائله با اشاره به سابقه فرش ایران در بازارهای جهانی گفت:فرش اصیل ایرانی روزگار به عنوان کالای مهم صادراتی در سایر کشورها شناخته می شد 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 می تواند بازار صادراتی ایجاد کند و جوانان با تمرکز بر آن می توانند بازارهای جهانی را در دست گیرند.

ژائله 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 راه اندازی 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:خواسته های مشتریان در کمتر از دو روز تولید و بسته بندی می شود 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 می خواهیم به هدفممان برسیم.

وی با اشاره به تحریم ناعادلانه کشورهای خارجی علیه شرکت های ایرانی گفت: در بد ترین شرایط اقتصادی که امکان تبادل بانکی نداشتیم و ورود خروج کالا برای شرکت های ایرانی دشوار بود توانستیم جدیدترین ماشین آلات را در مجموعه تولید کنیم و از تهدید تحریم ها، فرصت ساختیم.

این کارافرین ملی در ادامه افزود:۵۱ کشور در آفریقا وجود دارد که می تواند هر یک زمینه صادرات یک میلیارد دلار کالای ایران را دارد و با تمرکز بر کشورهای همسایه ایران می توان کالا و خدمات به انان ارسال کرد.

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

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

وی خطاب به جوانان شرکت کننده 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 بهترین ها را خلق کنید .

وی تاکید کرد:همه نمی تواند کارآفرین شوند زیرا کارآفرین فردی جسور و پر توانی است که خسته نمی شود و برای ثروت اندوزی کار نمی کند بلکه برای مردم و رفاه جامعه تلاش می کند.

وی یاداور شد: دوست دارم که مردم من را دوست داشته باشند ،اثر مانگداری از خود بر جای بگذارم و برای همین هدفمم 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 می رسد افزود: فعالیت اقتصادی باید چند نسل دنبال شود .

**کارافرینان، بزرگترین سرمایه کشورند**

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

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

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

وی در پاسخ به این پرسش که اگر جای مسوولین کشور بودید در حوزه اقتصادی چه سیاستی را در پیش می گرفتی افزود:نخستین اقدامم این بود که کشور را از پرداخت مالیات معاف می کردم و هزینه های دولت را از خدمات تامین می کردم.

وی فشار مالیاتی بر واحدهای تولیدی را سنگین دانست و گفت:دولت به جای اینکه با ارایه خدمات درمد کسب کند با فشار مالیاتی بر واحدهای تولیدی درامد کسب می کند 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 .

ژائله 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 درکشور 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 داسنت و گفت:کشورهای همسایه ایران بزرگترین ظرفیت برای صادرات محصولات ایرانی است ولی متاسفانه استراتژی مشخصی ازسوی دولت برای تقویت صادرات مشاهده نمی کنیم .

ژائله تثبیت نرخ ارز برای مشخص شدن فعالیت های تجارتی 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 ژائله موسس شیرین عسل اهدا شد.