

مصاحبه با شهرام رئیسی موسس شرکت پرنیان رزین تولیدکننده ماده رزین

توسط سحر قربانی عضو همیار کار آفرین

از دبیرستان حافظ



سلام عرض می کنم به همه ی همیاران کارآفرین امروز و کارآفرینان آینده من سحر قربانی هستم یکی از اعضای همیار کار آفرین.

همان طور که می دانید هرکدام از ما اعضای همیار کارآفرین در پایان کلاس های کارآفرینی باید با یکی از کارآفرینان موفق مصاحبه می کردیم خب من هم یکی از کارآفرینان موفق کشورمان را پیدا کردم ابتدا به ایشان زنگ زدم و با ایشان صحبت کردم و قرار شد سوال های مصاحبه را برای ایشان با استفاده از ایمیل یا همان پست الکترونیکی بفرستم سپس قرار مصاحبه را گذاشتم و به خدمت ایشان رفتم.



ایشان در ابتدا خودشان را به شرح زیر و به طور کامل معرفی کردند:

به نام خدا من شهرام رئیسی هستم کارشناسی مهندسی شیمی پلیمر از دانشگاه صنعتی امیر کبیر و کارشناسی ارشد مدیریت کارافرینی از دانشگاه تهران و جزو مربیان ارشد وزارت کار هستم و کارافرینی تدریس می کنم.

در سال ۸۱ به شرکتی را تاسیس کردم به نام پرنیان رزین .

پرنیان رزین، رزین تولید می کند رزین یه مایع اصلی و پایه رنگ هاست به عنوان مثال هر رنگی رزین خاص خودش را داری مثل رنگ هواپیما که رزین مخصوص به خود را دارد و همچنین رنگ دیوار و غیره یکی از این رزین ها رزین اکریلیک هست که مخصوص رنگ های ترافیکی میباشد مثل رنگ خط کشی های خیابان و رنگ جدول های کنار خیابان که ما تخصصاً رزین اکریلیک تولید می کنیم و کار دیگری که ما انجام میدهم تولید رزین های صنعتی میباشد مثل رنگ کشتی . شرکت ما از سال ۸۰ تا به الان به عنوان یه شرکت سهامی خاص شناخته شده که بخش اعظمی از رزین های ترافیکی را در سطح کشور تولید می کند .



اقای رئیسی چه انگیزه ای باعث شد که شما دست به کارافرینی بزنید؟ و اصلا الگو شما در این کار چه کسی بوده است؟

من شخصا از اول دوست داشتم تو جامعه ای که هستم به عنوان یه کارفرین خدمت کنم یعنی دوست داشتم خودم یه کسب و کاری را راه اندازی کنم و خیلی علاقه به پیشرفت در کارم داشتم و از انجایی که از پدر من گرفته تا اقوام اکثرا کارفرین بودند من هم علاقه به این کار پیدا کردم

۱. ما چگونه می توانیم فرصت های کسب و کار را شناسایی کنیم؟

من همیشه میگویم که ما وقتی می خواهیم یه کسب و کار را راه اندازی کنیم بهتره که ان کسب و کار متناسب با ان رشته تحصیلی ما باشد این امر باعث قدرت بخشیدن به کار ما می شود من یکی از اعتقادهایی که از دوره نوجوانی تا به الان

داشتم این بوده که بچه ها در رشته تحصیلیشان گام بردارند و این کار خیلی مهم میباشد من هم شیمی پلیمر درس خواندم و الان هم همانطور که ملاحظه می کنید در زمینه شیمیایی کار می کنم من در زمان تحصیل از فرصت ها به خوبی استفاده می کردم مثلا به کارخانه های شیمیایی سر میزدم و از آن ها بازدید و فرصت ها را به خوبی شناسایی می کردم و همیشه بازار کار را از همان دوران دانشجویی زیر نظر داشتم و این کار باعث شد بعد از فارغ التحصیل شدن از دانشگاه بازار کار را به خوبی بشناسم

۲. شما شریک داشتید و یا اصلا علاقه ای به داشتن شریک داشتید؟ و همچنین از چه الگو های مالی استفاده کردید؟

ما الان شرکت سهامی خاص میباشیم و شرکت سهامی خاص را شرکا تشکیل میدهند یعنی ما اتفاقا شریکای مختلفی داریم و از ابتدا که شروع کردیم چند نفر بودیم و هستیم شراکت زمانی خوب میباشد که طرفین بدانند که از هم چه می خواهند و هر کس گوشه ای از کار را بگیرد به گونه ای که هرکس بداند برای چه کاری شریک شده است

۳. شما قبل از اینکه این کار را شروع کنید طرح و نقشه خاصی داشتید یا نه؟

وقتی شما می خواهید به کسب و کاری راه اندازی کنید باید قبلش برنامه خود را بنویسید یعنی برای هرکار فرمت های خاصی وجود دارد و شما باید طبق آن فرمت ها طرح خودتان را بنویسید
ما هم در آن زمان به طرح کسب و کار برای کار خود نوشتیم و هدفمان را از همان ابتدا مشخص کردیم در طرح تجاری کسب و کار ما سه تا ارزیابی می کنیم:

۱. ارزیابی مهندسی

۲. ارزیابی بازار

۳. ارزیابی مالی

در این سه ارزیابی باید اول ببینیم که آیا این جنس ما قابل ساخت میباشد یا نه بعد باید ببینیم این چیزی که ما می خواهیم ارائه بدهیم آیا بازار کار خوبی دارد یا نه و بعد از این دو مرحله باید ببینیم توانایی مالی برای تولید آن داریم یا نه ما هم قبل از شروع کارمان این سه کار را ارزیابی کردیم و بعد برای خودمان هدف گذاری کردیم

۴. از این ایده پردازی که انجام دادید تا تجاری سازی آن چقدر طول کشید؟ و چند ساعت در طول روز برای آن وقت صرف می کردید؟

من به اعتقادی داشتم و باز هم الان دارم اینه که کسانی که می خواهند به کسب و کار راه اندازی کنند بهتره که قبلش در ان بازار فعالیت داشته باشند و به قول قدیمی ها خاک بازار را خورده باشند و بعد وارد ان کار شوند ما هم قبل از اینکه کار را شروع کنیم می رفتیم به صنایع و شرکت های مختلف که همکار کار ما بودند سر می زدیم، و در انجا سال ها به عنوان یک کارمند کار می کردیم در ان زمان ذه این فکر افتادیم که شک محصولی را تولید کنیم که در ایران تولید نمی شود و از خارج از کشور صادر می شود خب اول از همه نیاز به فناوری این کار داشتیم به همین دلیل خیلی تحقیق کردیم حتی از استادان دانشگاه هم سوال می کردیم تا اینکه فناوری این کارو به دست آوردیم به همین دلیل تجاری سازی ایده ما چندین سال به طول انجامید و ما هم شب و روز دنبال این بودیم که یک محصولی را تولید کنیم که بازار کا داشته باشه به همین دلیل هیچ کس نمی تواند یک ایده ای را شب انتخاب کند و روز بعد ان را عملی کند باید برای این کار شب و روز تلاش کند تا بتواند ان

ان را عملی کند

۵. بحران هایی که روزای اول کسب و کار با ان مواجه شدید چطور با ان ها کنار آمدید؟ و یا کمک از بیرون دریافت کردید؟

کارآفرینان باید اول از همه با مدیریت بحران آشنا باشند به خاطر اینکه اکثر مواقع در بحران هستند ولی با این همه این بحران ها هستند که باعث می شوند که کارآفرینان به اصطلاح در کارشان پخته شوند و یا به عبارتی با سختی ها راحت تر دست و پنجه نرم کنند

خب شرکت ما هم به دلیل اینکه کسانی که در ان کار می کنند هر کدام تخصص خاصی در یک رشته داشتند، تبدیل شده به یک شرکت فنی مهندسی خب ما هم در ابتدا با اینکه یک تیم تخصصی تشکیل داده بودیم ولی در مواقعی که لازم بود از یک سری افراد مثل دوستان و کارشناس مالیاتی مشاور حقوقی، مشاور بیمه و غیره نیز کمک می گرفتیم و الان هم که شرکت ما پا گرفته این افراد با ما همکاری میکنند

۶. از این کامیابی ها و ناکامی های کسب و کار چه درس هایی گرفتید؟ یا به عبارتی مزایا و معایب کارآفرین بودن چیست؟

خب هرکسی که بخواهد یک کاری را از صفر شروع کند یک سری مزایا و معایب در کنار ان کار نیز وجود دارد مثلا از مزایای ان می توانیم اشاره کنیم به اینکه از صفر شروع به کار کردن باعث می شود که ان کار را با میل و سلیقه خودمان جلو ببریم همچنین می توانیم توانایی های خودمان که بالقوه می باشد را بالفعل کنیم

ولی از معایب آن می‌توانیم اشاره کنیم به اینکه همیشه وقت کم می‌باشد و آدم به زندگی شخصی خودش نمی‌تواند به خوبی رسیدگی کند به عبارتی وقت مال خودش نمی‌باشد به طور کلی همه کارآفرینان باید تحمل ابهام را داشته باشند



۷. شما که کارآفرین هستید آیا در هنگام انجام کارتان دچار استرس هم می‌شدید؟

استرس هم معنای خوب دارد و هم معنای بد. من خودم به شخصه همیشه سعی میکنم در زندگی از جنبه مثبت استرس داشته باشم خب این استرس ها و تنش ها به دلیل یک سری تحولات در جامعه و سختی هایی که در کار هست، بوجود می‌اید که این ها همگی یک نوع ابهام می‌باشند و کارآفرینان همانطور که گفتیم باید تحمل ابهام را داشته باشند و این ابهام ها را مدیریت کنند

۸. به عنوان یک کارافرین چه چیزهایی در این مدت به دست آوردید؟ و یا چه اتفاق هایی در این مدت افتاد که

شما را از کارافرین بودن ناراضی می کرد؟

من خودم به شخصه این مسیر و خیلی دوست داشتم و دارم ولی خوب خیلی وقتا واقعا در این کار خسته می شوی مثلا وقتی شما به یک اداره می روید و می خواهید یه ایده نو و جدید را ارائه بدهید از شما خیلی ایرادهای بجا و نابجا می گیرند و شما ممکن است دلسرد بشوید و با خود بگویید چرا هیچ سازمانی نیست که شما را حمایت بکند ولی در این حالت اگر شما مصمم در کارتان باشید و اید شما واقعا بکر باشد یعنی ایده شما خام نباشد مطمئن باشید برای ان کار حتما سرمایه پیدا خواهید کرد، خب یک سری از دلسردی های دیگری مثل کمبود سرمایه، اختلاف با شرکا و غیره ممکن است پیش بیاید که باعث ناامیدی شما بشود ولی اگر شما اعتقاد به کارتان داشته باشید با همه ی این مشکلات می توانید بسازید و مهم ترین دارایی که هر انسانی در این راه به دست می آورد توانایی حل مشکلات است یعنی شما یاد می گیرید چطور مسائل را حل کنید و این مسئله خیلی مهم می باشد

۹. توصیه شما برای افرادی که رویای کارافرینی در

سرشان دارند چیست؟

تجربه و توصیه من این را می گوید که ان کاری که می خواهید انجام بدهید اول دانش ان را کسب کنید و این خیلی مهم می باشد زیرا بدون دانش کاری را انجام دادن خیلی سخت می باشد مخصوصا در دنیای الان.

توصیه دوم این میباشد که شما باید اصل بازاریابی را بدانید یعنی زمانی که شما می خواهید یک محصول را تولید کنید باید این سوال در ذهن شما باشد که مردم چرا باید محصول شما را بخرند و یا به عبارتی محصول شما چه برتری نسبت به سایر محصولات دارد که مردم محصول شما را ترجیح بدهند و اینکه شما ان محصول را چگونه به فروش برسانید.

نکته سوم اینکه شما باید ارزیابی مالی خود را انجام بدهید و برای این کار شما باید دانش مالی داشته باشید و در صورت نداشتن این دانش باید از کسی که این تخصص را دارد استفاده کنید ولی بهتر است که شما در کنار یک متخصص مالی دانش اولیه این کار را داشته باشید مثلا بدانید چقدر دارید هزینه می کنید و یا چقدر درآمد دارید و غیره.

مرحله چهارم یک طرح تجاری کسب و کار است که شما باید ان را داشته باشید این کار به شما خیلی کمک می کند یعنی برای ان ایده ای که دارید یه طرح تجاری کسب و کار طراحی کنید تا با استفاده از آن طرح از ابتدا بدانید که کارتان چگونه می خواهد آغاز کنید الی آخر مثلا با استفاده از ان طرح می توانید بفهمید که چگونه می توانید موادتان را به تولید کنید و بعد چگونه به فروش برسانید و یا چگونه می خواهید در بازار رقابت کنید و غیره بعد از همه ی این ما باید ارزیابی مالی

انجام بدهید و سپس وارد بازار کار بشوید که برای این کار می توانی دنبال شرکت بروی از دیگران کمک بگیری، وام بگیری و غیره

این چندتا نکته ای که تا به الان گفته ام چیزهایی بوده است که طی سال ها آن ها را به دست آورده ام و هر کسی که که بخواید به کسب و کاری راه اندازی کند از تولید بیسکوئیت گرفته تا تولید ماشین باید همه ی این مراحل را طی کند تا به موفقیت برسد.

۱۰. چه سوالات دیگری دوست داشتید که از شما بپرسم که تا به الان نپرسیدم؟ و نکات ارزشمندی که تا به الان

به دست آوردید برای من و امثال من که این مصاحبه را می خوانند چیست؟

من اول به توضیح مختصر در رابطه با کار خودمان می گویم و لا به لای این توضیحات یک سری نکات برای افرادی که می خواهند مثل شما یک کاری را شروع کنند هست،

ما سال ۸۰ می خواستیم یک کاری را شروع کنیم خب ما قبلش خیلی از جاها کار کردیم

به عنوان مثال از پخش کفش های صنعتی گرفته

که در آن زمان ما یک مغازه ای را اجاره کرده بودیم و با چندتا از دوستان سرمایه گذاری کریم و با هم شروع به کار کردیم و حتی یک سری با شرکت هایی که محصولات صنعتی تولید می کردند همکاری کردیم و خودمان هم سرمایه گذاری کردیم خب ما هم در سال ۸۰ می خواستیم به کارصنعتی را شروع کنیم و می خواستیم که رزینی تولید کنیم که در ایران قبلا نبوده و ما واقعا می خواستیم که وارد بازار این کار شویم خب لازمه این کار این بود که ما اول به کارگاه و یا یک کارخانه داشته باشیم ولی ان موقع ما پول نداشتیم که بخواهیم یک کارخانه بخریم و یا اصلا در این مورد اطلاعاتی نداشتیم از آینده هم خیلی اطلاع نداشتیم به همین خاطر نمی دانستیم که بازار کار ما در آینده جواب می دهد یا نه به همین خاطر تصمیم گرفتیم که این محصول را به صورت نمونه اول درست کنیم و در بازار پخش کنیم ما امیدیم و اول به شرکتی راجح کردیم چون می خواستیم که کارمان از همان ابتدا قانونی باشد به همین سبب شرکت پرنیان رزین را ثبت کردیم که تولید کننده رنگ و رزین بود بعد امیدیم تامین مالی انجام دادیم چون در مرحله اول به پول احتیاج داشتیم و ما هم در ابتدا به اندازه کافی پول نداشتیم به همین خاطر هرچی داشتیم و نداشتیم فروختیم و همگی با هم پول های خود را روی هم گذاشتیم و توانستیم به جای خیلی کوچک را اجاره کنیم که باز هم در این حالت هر ماه با اجاره دادن ان مکان مشکل داشتیم و باز با این همه مشکلات ما دستگاه هایی را که لازم داشتیم باید خودمان می ساختیم و ما هم در ان زمان به نمونه کوچک از ان دستگاهی که می خواستیم را ساختیم که بتوانیم محصول را به صورت نمونه از ان تولید کنیم بعد از

تولید کردن نمونه اولیه ان نمونه را به یه شرکت بردیم و ان را ارائه دادیم ان ها هم نمونه را قبول کردند و گفتند که ما می توانیم نمونه اصلی را تولید کنیم ما هم برای این کار سراغ چندتا شرکت رفتیم تا تجهیزات اولیه ما را بسازند اما ان ها برای ساخت ان تجهیزات مبلغی بالغ بر چند صد میلیون می خواستند که ما باز هم توانایی مالی ان را نداشتیم بعد به مراکز دولتی مراجعه کردیم که باز هم ان ها ساخت این تجهیزات را قبول نکردند خب ما با همه ی این اوصاف می توانستیم که از کارمان پشیمان شویم و اصلا از این کار کنار برویم ولی ما این کار را نکردیم و به تلاش خودمان ادامه دادیم خب ما در اینجا یک سری از قطعات مربوطه را خریداری کردیم و سپردیم دست یک جوشکار و ان شخص هم ان را برای ما درست کرد لازم به ذکر است که ساخت ان دستگاه واقعا سخت بود و با تلاش های شبانه روزی طی چندین ماه ما توانستیم ان دستگاه را ۵۰٪ زیر قیمت بازار بسازیم .بعد از نصب ان دستگاه ها در ان کارگاه خب ما کارگر نداشتیم چون توانایی مالی نداشتیم که بخواهیم کارگر استخدام کنیم به همین خاطر ما باید خودمان کار می کردیم

به عبارتی ما در ان زمان کارگری می کردیم و من هم به ان کارگری که کردیم واقعا افتخار می کنم .

خب بالاخره بعد از تولید محصول ما ان محصول را یکی یکی برای شرکت ها می بردیم تا بالاخره بعد از تحمل سختی ها توانستیم ان محصول را در کنار یک محصول خارجی جا بیاندازیم تا اینکه زمانی رسید که ما توانستیم ثابت کنیم که محصول ما هم پا با محصولات خارجی می باشد به عبارتی ما واقعا به کارمان اعتقاد داشتیم و این خیلی مهم بود که شما محصولی را که می خواهید ارائه بدهید ان را با ضمانت ارائه بدهید و واقعا تضمین شده باشد .سپس بعد از ۳.۴ سال توانستیم یک زمینی را به صورت اقساطی بخریم و با درامدی که در ان مدت به دست آوردیم توانستیم ان چیزی که می خواهیم در ان زمین بسازیم و به فعالیت خودمان ادامه بدهیم و بدین ترتیب شرکت ما در سال ۸۷ یه شکل کلی به خود گرفت و الا به جرات می توانم بگویم که محصولی که شرکت ما تولید می کند واقعا با کیفیت می باشد و ما همگی بعد از کشیدن این همه سختی واقعا از این بابت خوش حالیم و حتی محصول ما لان شکل صادراتی هم به خود گرفته است و ما ان را علاوه بر تولید در سطح کشور، ان را به کشورهای همسایه هم تولید می کنیم .

ما حتی در ابتدای کار مواد اولیه را از شرکت های دیگر می خریدیم اما حالا ان مواد را خودمان وارد می کنیم و این ها همگی نکات مثبتی بود که در کار ما وجود داشت و نکته ای که از ذهنم رفت تا به شما بگویم این بود که ماروی برند (اسم) کار می کردیم یعنی می خواستیم اسم شرکت پرنیان رزین را واقعا جا بیاندازیم و خدا را شکر فکر می کنم تا به اندازه ای توانسته ایم این کار را بکنیم.

کلا این توضیح را دادم که بگویم برند برای هر شخصی که یه کاری را راه اندازی می کند واقعا مهم است .

۱۱. نکته کا آفرینی چیست؟

(لازم ذکر است که کار آفرینی یک مزیت خیلی بزرگی که دارد این است که شما به گذشته فکر نمی کنید و دنبال آینده می باشی و به عبارتی دوست دارید که آینده را خودتان بسازید و این خیلی مهم می باشد به عبارتی دیگر کسانی که واقعا کارآفرین می باشند همیشه در حال تحلیل آینده می باشند)



۱۲. ممکن است یکی از خاطرات شیرین و یکی از خاطرات تلخی که در این ۱۰ سال برای شما اتفاق افتاده است را برای ما بازگو کنید؟

قشنگ ترین لذتی که من از کارم بردم اولین باری بود که محصول ما با بعد از ۱۷ ساعت که ما در طول این ۱۷ ساعت بالا سر ان ایستاده بودیم که نتیجه کار را ببینیم با موفقیت تولید شد و محصول کاملا سالم بود، من و دوستانم را واقعا خوش حال کرد که این یکی از قشنگ ترین خاطره هایی است که برای ما اتفاق افتاد و شیرین تر از همه این بود که محصول از کارخانه خارج شد.

و یکی از خاطرات تلخی که در این مدت اتفاق افتاد این بود که بر اساس سهل انگاری یکی از بچه ها نزدیک بود که کل کارخانه ایش بگیرد و واقعا این اتفاق افتاد چون در عرض چند ثانیه دود سفیدی کل کارخانه را فرا گرفته بود و کافی بود کوچک ترین جرقه ای ایجاد شود تا جان همه کسانی که در انجا داشتند کار می کردند به خطر بیافتد ولی خب به لطف خدا خطر رفع شد و هیچ کس صدمه ای ندید.

در آخر جناب آقای رئیسی از من سوال کردند تحت این عنوان که :

به نظر شما امروز از این صحبت هایی که کردیم چه بهره ای بردید و یا به عبارتی از این صحبت ها چگونه می خواهید درس بگیرید؟

خب من همیشه سعی میکنم که از تجربه دیگران استفاده کنم چون اگر بخواهم در همه ی کارها خودم به شخصه تجربه کسب کنم نسبت به بقیه خیلی عقب می مانم زیرا به اعتقاد من کسی که از تجربه دیگران استفاده کند در کارش خیلی جلوتر و موفق تر از سایر کسانی می باشد که دوست ندارند از تجربه ها و آموزه های دیگران استفاده کنند و یکی از دلایل مهمی که باعث شد من در کلاس های کارآفرینی شرکت کنم این بود که در پایان با یک کارآفرین موفق مثل شما مصاحبه کنم و از تجربه ها و آموزه های شما درس بگیرم.

خب در پایان بنده سحر قریانی جا دارد که ار آقای شهرام رئیسی که وقت با ارزش خودشان را در اختیار ما قرار دادند و هدایایی که به من دادند قدردانی و تشکر خیلی ویژه ای نمایم.

به امید روزی که همه ی ما دانش آموزان جزو برترین کارآفرینان ایران و دنیا شویم و به میهن عزیزمان ایران

خدمت کنیم