

این دوچرخه حرف‌های ناگفته زیادی دارد!

گفت و گو با «عزیز بکتاش بکتاشی»، کارآفرین موفق میاندوآبی که فعالیتش را ۴۲ سال پیش به عنوان فروشنده

با یک دوچرخه آغاز کرد و حالا با ۲۲ کشور جهان روابط تجاری دارد

مجدد حسین زاده

روزنامه نگار

پرونده

«باهمین دوچرخه، چند بار به زمین خوردم اما دوباره بلند شدم. این دوچرخه برای من نماد تلاش و

پیشرفت است، این که همیشه یادم باشد از کجایه این جارسیدم.» عزیز بکتاش بکتاشی با این مقدمه می گوید که در روستای زادگاه خود یعنی «بکتاش» حدود ۴۲ سال پیش با سرمایه ۳۰۰۰ تا یک تومانی که مادرش به وی داده بود، کار خودش را با یک دوچرخه آغاز کرده است. سال ها تلاش شبانه روزی و امید به آینده، حالا او را به جایی رسانده که یکی از کارآفرین های موفق و صادرکنندگان برتر صنعت فرش در کشور محسوب می شود و با چندین کشور آسیایی و اروپایی، روابط تجاری دارد. با این همه پیشرفت اما عزیز بکتاش آن دوچرخه را در نمایشگاه فرش خود واقع در شهرک صنعتی میاندوآب به عنوان یادگاری از اولین وسیله تجاری خود نگه داشته است. در پرونده امروز زندگی سلام با او درباره مسیری که برای پیشرفت طی کرده و راز و رمزهای موفقیتش، گفت و گویی داشتیم که خواهید خواند.



تصاویر: مجید حسین زاده

کارم را با خرده فروشی خواربار شروع کردم

این کارآفرین موفق در باره روزهای اولی که شروع به کار کرده، می گوید: «من دیپلم دارم. کارم را با خرده فروشی و با کمک همین دوچرخه شروع کردم. ۳۰۰۰ تا یک تومانی در سال ۶۲ یا ۶۳ از مادرم قرض گرفتم. ابتدا هم با خرید و فروش خواربار بود، سپس مواد غذایی، شکر و کلی فروشی برنج. من معتقدم بیشتر موفقیت های بزرگ از صفر مطلق شروع شدند. شما قطعاً با سرگذشت آدم های موفق تاریخ آشنا هستید، هیچ کدام شان از ۱۰۰ شروع نکردند، پدر پولدار نداشتند، سرمایه آن چنانی نداشتند و... امکان ندارد یک نفر در یک روز، ۱۰۰ روز، سه یا چهار سال، ناگهان پیشرفت آن چنانی داشته باشد. من هم کم کم با تلاش بیشتر، مغازه دار شدم، سپس تولیدی راه انداختم و الان هم در حال توسعه کارخانه ام هستم.»

روی دوچرخه، خواب این رایدرکاب زد



هر مشتری که وارد مغازه آقای بکتاشی می شود، قبل از هر چیز توجهش به یک دوچرخه قدیمی جلب می شود. او در این باره می گوید: «این دوچرخه را جلوی چشم هایم گذاشتم تا همیشه یادم باشد که انسان نباید گذشته خود را هرگز فراموش کند و این که اگر انسان بخواهد می تواند حتی با یک دوچرخه اسارت کارهای بزرگی را برزند و به موفقیت های چشمگیر دست پیدا کند. در ضمن، این دوچرخه در مغازه من برای مشتری ها هم حرف های ناگفته زیادی دارد. انگار به آن ها می گوید که عاقبت تلاش، موفقیت است. سختی هست، غصه هست، شکست هست اما سرانجام تلاش، رسیدن به خواسته هاست. البته باید قدم به قدم پیش رفت، باید رکاب زد، این طور نیست که یک بار رکاب بزنی و به مقصد برسی یا چند بار سریع و پشت سرهم رکاب بزنی و فکر کنی که کار تمام شده است، باید مستمر رکاب زد و مطمئن بود که هر رکاب، فاصله شما با مقصد یا همان هدف تان را کم می کند.»



به ۲۲ کشور از جمله آلمان، سوئد و... صادرات داریم

او درباره شرایط فعلی کارخانه فرش خود هم می گوید: «بیش از ۶۰۰ نفر در کارخانه ما مشغول به کار هستند و این کار را یک گروه انجام می دهد. کار را یک نفره نمی شود پیش برد. روز اول من با دوچرخه یک نفر بودم، بعد با وانت شدم و نفر، در مغازه سه نفر و حالا ۶۰۰ نفر. این که فردی بخواهد کار بزرگ را به تنهایی انجام بدهد، شدنی نیست. موفقیت در گرو کار گروهی است. مستقل هم نمی شود پیش رفت. باید از گروه کمک گرفت. الان هم به ۲۲ کشور صادرات فرش داریم؛ از عراق، آذربایجان، ازبکستان و... بگیرد تا آلمان، سوئد، پاکستان، قطر و اردن.»

دنیای تجارت شبیه درخت سیب است

از او می پرسیم چه عواملی باعث شده همه سختی ها را برای رسیدن به این جایگاه تحمل کند که می گوید: «از نظر هر فردی، کار خودش سخت ترین کار در جهان است. البته خیلی بستگی دارد که چطور و با چه کیفیتی آن کار انجام شود. یک مشق نوشتن هم سخت است، هر چه قدر بخواهید بهتر آن کار را انجام دهید، سخت تر هم می شود اما موفقیت با چه کسی است؟ کسی که صبر بیشتری داشته باشد و پشتکار. دنیای تجارت خیلی شبیه درخت سیب است. کشاورزها و باغداران خیلی خوب متوجه این نکته می شوند. شما یک درخت سیب را ببینید، بعد از دویا سه سال شروع می کند به سیب دادن و بعد از پنج سال، کیفیت بارش به حد قابل قبولی می رسد و تا ۳۰ سال، محصولش سال به سال بهتر و با کیفیت تر می شود. همین درخت سیب، بهترین مثال برای پیدا کردن راه موفقیت است.»

کدام جوان امروزی حاضر است مثل من با دوچرخه شروع کند؟

«آدم باید چندین بار به زمین بخورد تا تجربه کسب کند اما الان توقع جوان های امروزی برای موفق شدن و کسب ثروت، زیاد است.» این کارآفرین می گوید: «جوانان با خرده فروشی، دست فروشی و... می توانند تجارت خودشان را شروع کنند و سپس به آن رونق بدهند. اما الان کدام جوانی حاضر است دست فروشی شروع کند؟ یا مثل من با دوچرخه شروع کند؟ البته باید با دیرایت و برنامهریزی به هدف رسید اما توقع کم در شروع کار، حلقه گم شده پیشرفت جوانان امروزی است. همه می خواهند در چند ماه، هم به درآمد خوب برسند هم به جایگاه اجتماعی که معمولاً شدنی نیست. بعد که تجربه کسب کردیم، به تلاش، استعداد و... برمی گردد که بتوانیم در حرفه مان، سرآمد شویم، نفر اول شویم و...»



طراحی فرش های مان برای هر کشور متفاوت است

هم اکنون ۶۰۰ نفر به طور مستقیم و هزار نفر به طور غیرمستقیم در شرکت های تحت نظارت این کارآفرین شاغل هستند. او درباره آرزوهای این حوزه می گوید: «شرکت من به واسطه صادرات، سالانه بیش از ۶ میلیون دلار آرزوای دارد. البته توجه داشته باشید طراحی، اندازه و رنگ فرش های تولیدی منوط به خواست مشتری و فرهنگ هر منطقه است، به طوری که ذائقه هر شهرستان، استان و حتی کشورها در تولیدات این شرکت متفاوت است. به طور مثال برای کشور پاکستان طرح رول، برای اروپا قالیچه در اندازه های کوچک، برای تبریز طرح ریز ماهی یا هریس و برای تهران و مراکز استان ها قطعه ۶ متری با رنگ های فانتزی شامل فیروزه ای، کرمی، پسته ای و شکلاتی تولید و عرضه می شود.»

تحریم و کرونا، سرعت گیر پیشرفت مان شده است

شایان ذکر است که «علیرضا رزم حسینی» وزیر سابق صنعت، معدن و تجارت در سفری که اوایل خرداد امسال به آذربایجان غربی داشت، از واحد تولیدی فرش این کارآفرین میاندوآبی بازدید کرد. بکتاشی البته از سرعت پیشرفت شرکت خود راضی نیست و می گوید: «از چهار سال پیش فاز توسعه این شرکت آغاز شده اما علت طولانی شدن روند راه اندازی خط های جدید تولید، تحریم های ظالمانه، شیوع کرونا و وجود مشکل در حمل و نقل دریایی و ریلی و تعهدات ارزی بود به طوری که کشتی حامل تجهیزات خط پنج تولید این شرکت به دلیل تحریم ها نمی توانست پهلو بگیرد تا این که با پیگیری های مکرر دستگاه های مرتبط، بالاخره ماشین آلات به کارخانه انتقال یافت.»

چیزی نمی خواهم به جز دعای خیر کارگرانم

وی که اکنون مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره دو شرکت تولید فرش ماشینی در میاندوآب است، سال ۱۳۷۸ شرکت خود را تاسیس کرده و آن را به مرور ارتقا داده است. از او درباره آرزوهایش می پرسیم که می گوید: «سوال سختی پرسیدید. اکنون هدف من گرداندن زیرمجموعه ام به بهترین شکل ممکن است. آرزو دارم ۳۰۰ کارگرم بشوند هزار کارگر، نه این که تعدیل نیرو کنیم. هزار خانواده از این کارخانه، نان ببرند سر سفره زن و بچه شان. هدف من با همه بچه های مجموعه ام مشترک است، این که چراغ این جا همیشه روشن بماند. اگر دعای خیر این افراد پشت سر من باشد، برای دنیا و آخرت کم کافی است و چیز دیگری نمی خواهم.»

ZENDEGI - SALAM

ضمیمه روزنامه خراسان

دوشنبه ۱۵ آذر ۱۴۰۰
اول جمادی الاول ۱۴۴۳
۶ دسامبر ۲۰۲۱
شماره ۲۰۸۹

۲۰۳۹

عجیب ترین اختراعات ۲۰۲۱

پاستای سس پذیر، هدستی برای استخوان سر، هشدار دهنده دهان شویه بعد از استحمام و... این ها فقط گوشه ای از غیرعادی ترین اختراعات در سال جاری میلادی هستند

نجات شکوندي

مجله تایمز هر سال با نظر سنجی از سر دبیران و خبرنگاران سراسر جهان دست به گردآوری فهرستی از بهترین اختراعات سال میلادی می زند و سپس هر کدام را بر اساس تعدادی از عوامل کلیدی از جمله اصالت، خلاقیت، کارآمدی، جاه طلبی و تاثیرگذاری آن ارزیابی می کند. اما در مینی پرونده امروز زندگی سلام نه به فهرست بلندبالای اختراعات و ارزیابی آن بلکه به معرفی گوشه ای از عجیب ترین اختراعات سال ۲۰۲۱ پرداخته ایم.



هدستی برای استخوان سر قیمت؟ ۴۹۰ دلار

هنگامی که محیط شما، گوش دادن را چالش برانگیز می کند، این وسیله به شما کمک می کند تا با تماس های صوتی از طریق سر خود ارتباط برقرار کنید! بلندگو و میکروفن هدست که توسط شرکت Mobilus Labs ساخته شده است، از طریق فناوری، صدا را به صورت ارتعاش به جمجمه کاربر منتقل می کند. این وسیله به کارگران اجازه می دهد در محیطی که بیش از حد پر سروصداست و امکان صحبت از طریق تلفن یا رادیو فراهم نیست مثل کارگاه های ساخت و ساز کشتی به راحتی ارتباط برقرار کنند.

پاستای چنگال پذیر و سس پذیر قیمت؟ ۲۰ دلار

وقتی هیچ شکل ماکارونی برای (دن پشن) آشپز به اندازه کافی خوب نبود، او به فکر تهیه نوعی جدید از پاستا افتاد تا سس پذیر بودن (چه قدر سس به راحتی می چسبد) و چنگال پذیری (سهولت در گرفتن و نگه داشتن آن روی چنگال) آن را بهبود ببخشد. پس «پشن» تصمیم گرفت شکل ماکارونی رویایی خود را بسازد و بعد از سه سال آزمایش چند نمونه اولیه سرانجام ماکارونی خود را به نام «کاسکاتلی» به شکل نیمه لوله ای برای گرفتن سس بیشتر و البته منعطف تر، رونمایی کرد.

عروسک ضد کرونا قیمت؟ ۵۰ دلار

در طول همه گیری ویروس کرونا، تعداد بی شماری از کودکان در خانه منزوی و مضطرب شدند زیرا روال زندگی شان به طور ناگهانی مختل شد. اما یک اسباب بازی محملی تعاملی اختراع شده که مجهز به هفت حسگر و به لمس حساس است و می تواند بچه ها را آرام کند. Purple که نام این عروسک است، یک ابزار نواز شگر و تعاملی است بدین نحو که قلب پرل برای نشان دادن احساسات به تپش می افتد و با نوازش کردن آن، ضربان قلبش کاهش می یابد و با آرام شدن ضربان و صدایش، کودک هم آرام می شود. هدف این دستگاه کمک به کودکان برای یادگیری تنظیم احساسات به ویژه در دوره کروناست.

هشدار دهنده برای تمرکز قیمت؟ ۱۲۹ دلار

همکاران پر حرف و راسخ های اجتماعی جریان کار شما را مختل می کنند؟ «شان گرین هاگ» که در شغل قبلی خود به عنوان مدیر محصول در سیدنی با همین مشکل مواجه بود، «Time Chi» را ابداع کرد. این ابزار رومیزی به اندازه ماوس، یک ویژگی «مزاحم نشود» را در دستگاه ها و برنامه های شما فعال می کند. همچنین اگر همکاران تصمیم داشته باشند پشت میزتان به ملاقات شما بیاید، این دستگاه چراغی را نشان می دهد تا مودبانه به او بفهماند که مزاحم تمرکز شما نشود!

هشدار دهنده دهان شویه بعد از استحمام قیمت؟ ۳۰ دلار

شاید دهان شویه به اندازه مسواک زدن و نخ دندان کشیدن مهم نباشد، اما شست و شوی روزانه دندان ها با دهان شویه می تواند باکتری های دهان شما را از بین ببرد و با تقویت دندان های شما از بیماری های لثه جلوگیری می کند. در همین زمینه «سیمون انور»، با ابداع وسیله ای به شما یادآوری می کند تا این کار را فراموش نکنید. مثلاً بعد از استحمام یا شب باقیل خواب یا هر زمانی که دوست دارید، فقط کافی است این دستگاه را تهیه کنید و در کنار روشویی خود قرار دهید تا در زمان مشخص این عمل را به شما یادآوری کند.

