

گفت‌وگو با سید سجاد صدیقی

مدیرعامل شرکت گل‌قند

ماهنامه بزرگمهر

ماهنامه شماره ۱ . مهر ۱۴۰۱



هدف:

این ماهنامه بر آن است که در راستای تحقق رسالت‌های دو نهاد همکار مبنی بر ترویج فرهنگ کسب و کار مروج یک باور یا رفتار عمومی برای حل کردن مشکلی از جامعه شود. منظور از ترویج کارآفرینی و کسب و کار، اشاعه فرهنگ کارآفرینی و ترغیب برخی از افراد برای ایجاد کسب و کارهای جدید در مسیر حرفه‌ای‌شان می‌باشد. رویکرد ترویجی باعث ایجاد انگیزه، علاقه، آگاهی، ایجاد دغدغه در مخاطبان و ذی‌نفعان می‌شود. همچنین فرصتی را برای افراد ایجاد می‌کند که نگرش‌شان نسبت به آینده و کسب و کار تغییر کند. همه این‌ها در کنار آموزش صحیح، به موقع و اصولی، می‌تواند جامعه هدف را تبدیل به کارآفرینان آینده نماید.

همکاران:

- فرهاد فخیم زاده
- فائزه سادات مهدوی
- علی جعفری

نهادهای همکار:

- بنیاد توسعه فرهنگی و توانمندسازی سپهر
- مرکز کارآفرینی و نوآوری دانشگاه بزرگمهر قائنات





سید سجاد صدیقی

مدیر عامل شرکت گلقدن

بندی و فروش ادویه و دمنوش فعالیت می‌کنیم .
همچنین به علت درخواست مردم، فروش عسل
نیز داریم.

۳- موانع و چالش‌هایی که در این مسیر با آن برخورد کرده اید چه بوده است ؟

در شروع کار با چالش نحوه فروش روبه‌رو شدیم.
هدف ما این بود که به صورت مجازی وارد بازار
شویم و فروش سنتی نداشته باشیم. به همین
علت با روش نوین بازاریابی (دیجیتال
مارکتینگ) شروع کردیم. مثلاً با چند کارگاه و
فروشنده در سراسر کشور صحبت کردیم که
فروش عمده شرکت به صورت اینترنتی انجام
شود. منتهی چون فضای کسب و کار ایران هنوز
به حدی نرسیده بود که بتوانیم سیستم‌های
بازاریابی نوین را پیاده‌سازی کنیم باعث شد یک
قدم به عقب برگردیم و فروش سنتی هم داشته
باشیم.

چالش بعدی که با آن مواجه شدیم نحوه ارسال و
تغییر قیمت‌های ارسال بود. چون هر روز با تعرفه
های جدیدی از سمت شرکت پست و تیپاکس
روبه‌رو بودیم.

چالش مخصوص کار ما نیز این بود که مردم، حوزه
کار دمنوش‌ها را به شکل یک کار تشریفاتی نگاه
می‌کنند و هنوز وارد زندگی جاری مردم نشده
است. هدف ما این است که دمنوش‌ها به صورت
یک روال عادی باشند و همانطور که مردم از
چایی استفاده می‌کنند، خیلی اوقات از دمنوش‌ها
نیز استفاده کنند. در ایران با وجود اینکه
پتانسیل تولید گیاهان دارویی داریم، الان
صادرکننده شصتم هستیم در حالی که در سال
هشتاد صادرکننده اول بودیم.

به هر حال هدف ما این است که حوزه دمنوش‌ها
را گسترش دهیم و نقش اندکی در بهبود اوضاع
کسب و کار منطقه داشته باشیم.

کشور ایران، کشور کم‌ابی هست. پس باید از
محصولاتی استفاده کنیم که کم‌آب باشند و آب
زیادی نخواهند و علاوه بر این، ارزش اقتصادی
نیز داشته باشند. گیاهان دارویی علاوه بر اینکه
علوفه دام را تولید می‌کنند، ارزش غذایی و
اقتصادی زیادی نیز دارند.

۱- لطفاً خودتان را معرفی کنید؟

سید سجاد صدیقی هستم. مدیر عامل شرکت
گلقدن. بنده فارغ التحصیل رشته مکانیک
دانشگاه زاهدن هستیم. در حین تحصیل یک
سری فعالیت‌هایی در راستای کارآفرینی انجام
می‌دادم، مثل ساخت دستگاه‌هایی در حوزه
CLC و مکترونیک. در ترم ۶ یا ۷ دانشگاه یک
شرکت فنی مهندسی در حوزه مکترونیک
تاسیس کردیم که این شرکت بعد از یک سال
دانش بنیان شد و جزو شرکت‌های برتر دانشگاه
و پارک علم و فناوری سیستان بلوچستان قرار
گرفت.

۲- لطفاً تاریخچه شروع کسب‌وکار و مسیر کارآفرینی خودتان را بیان کنید ؟

آنچه که در قاین فراموش شده و خیلی کم به آن
توجه می‌شود گیاهان دارویی است. قاین و
خراسان جنوبی یکی از پر پتانسیل‌ترین مناطق
رشد خودرو گیاهان دارویی است که با وجود
زعفران و زرشک، هیچ اسمی از آن‌ها به چشم
نمی‌خورد. در برخی اوقات داروهای گیاهی،
بیشتر از داروهای شیمیایی جواب داده است.
طب سنتی بر مبنای همین داروهای گیاهی می
باشد، که متأسفانه ما چند سالی است آن را
فراموش کرده‌ایم.

به هر حال این شد که ما وارد حوزه گیاهان
دارویی و ادویه شدیم و شرکت گلقدن را تاسیس
کردیم.

گلقدن یک معجون گیاهی از ترکیب عسل و پَر
گل محمدی است. این معجون در قدیم برای رفع
یبوست و مشکلات گوارشی استفاده می‌شد.
چون هدف ما این است که داروهای گیاهی را
دوباره احیا کنیم و در جامعه رواج دهیم، اسم
شرکت را بر همین اساس انتخاب کردیم.

ما از فروردین سال ۹۹ شروع به کار کردیم و تا
الان نزدیک به دو سال است که در حوزه بسته



دانشگاه گلستان

۴- توصیه و پیشنهاد شما برای جوانان علاقه مند به مسیر کارآفرینی چیست ؟

کارآفرین شدن به خودی خود یک ارزش نیست. شما اگر یک کارمند خوبی هم باشید ارزشمند است.

اولین پیشنهادی که من برای شما دارم این است که ببینید آیا کارآفرینی به روحیه شما می خورد یا نه؟ روحیه کارآفرینی داشتن خیلی مهم است، مثلاً اینکه چندماه حقوق نداشته باشید، مجبور باشید برای پیشبرد اهدافتان به هر فردی رو بیاندازید و از او پولی قرض بگیرید و یا کاری برای شما انجام دهد. با اداره‌های مختلف برای کسب مجوز سر و کله بزنید. حتی شاید به شما بی احترامی شود و یا ذوق شما از بین برود و انگیزه و تلاش شما نادیده گرفته شود.

ما با چالش جدی کمبود نیروی انسانی در چند سال آینده مواجه هستیم. اگر می‌خواهید کاری را شروع کنید، باید کاری را شروع کنید که به نیروی انسانی زیادی نیاز نداشته باشد. از طرفی صنعت ایران از لحاظ سیستم‌های مکانیزه عقب است و باید به فکر مکانیزه کردن کسب و کار خود باشید. باید ببینید آیا حاضر هستید شیش یا هفت ماه کار کنید و درآمدی نداشته باشید؟

جامعه ما برای دلال‌ها یک بهشت محسوب می شود. به عنوان مثال به همراه دوست خود وارد بازار کار می‌شوید و دوست شما با ۲۰۰ میلیون تومان دلال ماشین می‌شود، شما نیز با همان ۲۰۰ میلیون تومان یک تولید کننده می‌شوید. بعد از یک سال دوست شما خانه و ماشین خواهد خرید، اما شما ۲۰۰ میلیون تومان را دیگر ندارید و ممکن است حتی به خرج روزانه خود نیز محتاج باشید. آیا حاضرید این تفاوت‌ها را تحمل کنید؟ اگر حاضر نیستید، دنبال کارهایی بروید که نه کارآفرینی باشد و نه کارمندی. مثلاً در حوزه‌های خدماتی خیلی خوب می‌توان وارد شد. برنامه نویسی کامپیوتر، طراحی لباس، طراحی‌های گرافیکی، تولید محتوا، آدمن‌های پیج‌های اینستاگرامی و ...

ولی اگر بخواهید قطعاً می‌توانید موفق شوید، فقط عینک بدبینی را باید بردارید و واقع بین باشید. افراد زیادی از تهدیدها فرصت ساختند و از راه

درست میلیاردی شدند و کسب و کارشان رونق گرفت. همیشه در زمان بحران‌های اقتصادی و اجتماعی یکسری افراد هستند که از تهدیدها فرصت می‌سازند. در اوج کرونا که تمام کسب و کارها بسته شده بود بسیاری از کسب و کارهای اینترنتی رشد کردند، کسب و کارهایی که در حوزه مواد بهداشتی و الکل و ضدعفونی بودند به خوبی رشد کردند و سودهای کلانی به دست آوردند.

به هر حال نترسید. اگر با روحیات شما سازگار است و با شرایط زندگی و اهداف شما هم‌خوانی دارد، حتماً وارد حوزه کارآفرینی شوید. در ایران کار انجام نشده و زمین مانده زیاد داریم و از طرفی دیگر، افراد توانمند کم داریم. کسی که وارد حوزه کارآفرینی می‌شود، نمی‌گویم کارآفرین هست ولی قطعاً یک جسارتی در او وجود دارد که این جسارت در وجود هرکس نیست و خود این یک ارزش محسوب می‌شود و شاید کشور ما به این افراد بیشتر نیاز داشته باشد. شما اگر ذره‌ای همت داشته باشید، می‌توانید به اهداف خود برسید، هرچقدر هم که سختی‌های زیادی باید تحمل کنید. کما اینکه از قدیم هم پدربزرگان ما می‌گفتند که هیچ کاری آسان نیست و هیچ کاری به راحتی به دست نمی‌آید. از طرفی به نظر من با پیشرفتی که در تکنولوژی و عرصه ارتباطات وجود دارد در حال حاضر کارها راحت‌تر شده است.



کارگاه گل‌قند





۵- لطفا از دوران دانشجویی و نقشی که این دوران برای ورود شما به این مسیر داشته بگید؟

به نظر من دوران دانشجویی خیلی دوران مهمی هست. چون در دورانی که شما دانشجو هستید دغدغه پول و مادیات ندارید. همچنین در این دوران بمب انرژی و انگیزه هستید، می‌توانید این انرژی و انگیزه را در مسیر رفیق بازی و کارهای روزانه تلف کنید، همچنین می‌توانید، تفریح داشته باشید و در کنار آن نسبت به آینده نیز دغدغه داشته باشید. من در آن دوران خیلی این دغدغه را داشتم. یک سوال اساسی این هست که وقتی طلایی‌ترین دوران خود را در دانشگاه می‌گذرانیم، بعد به چه درد ما خواهد خورد؟

یک رشته خوب قبول شدیم و دروس آن را پاس کردیم بعد چه کار کنیم؟ فرمول‌هایی که اساتید به ما تدریس می‌کنند، کجای زندگی به درد ما خواهد خورد؟ و من هم این سوالات را همیشه با اساتید خودم مطرح می‌کردم.

من در ابتدا به همراه دوستانم داخل انجمن علمی فعالیت می‌کردم و با هم دستگاه‌های مختلفی می‌ساختیم. همچنین داخل مسابقات کشوری مختلفی شرکت می‌کردیم و رتبه‌های خوبی هم کسب کردیم. در زمینه انرژی خورشیدی که یکی از علاقه‌مندی‌های من بود با چند استاد که در این زمینه فعالیت می‌کردند ارتباط گرفتم و پروژه‌های موفقیت آمیزی را به نتیجه رساندیم.

بعد از یک مدت با خودم فکر کردم که، خب ما این دستگاه‌هایی که می‌سازیم و فعالیت‌هایی که داریم به چه درد می‌خورد؟ فعالیت‌های ما اصلا توجیه اقتصادی نداشت، و این شد که وارد حوزه تجارت و اقتصاد شدم و در ترم ۶ دانشگاه، شرکت خودم را ثبت کردم و در ترم ۷ یا ۸ شرکت‌م دانش بنیان شد و توانستم در سال ۹۶ که ترم آخر دانشگاه بود، با دانشگاه قرارداد کلان ببندم. این خیلی برای من افتخار بزرگی بود که یک دانشجو با دانشگاه خود قرارداد میلیونی ببندد. در واقع دوران دانشجویی برای من یک سکوی پرتاب بود.

استادی داشتم به نام خانم دکتر مهرجو، که ایشون رئیس مرکز رشد هم بودند. ایشون همیشه می‌گفت " اگر حس رویدن در تو باشد، در کویر هم رشد خواهی کرد".

این جمله همیشه در ذهن من بود. اینکه بگید چون ما در قاین یا زاهدان هستیم، نمی‌شود رشد کرد درست است، ولی اگر حس رویدن در شما باشد قطعاً می‌توانید رشد کنید، حتی اگر در کویر بی آب و علف باشید.

۶- رشته تحصیلی شما مهندسی مکانیک بوده، ولی در حال حاضر از رشته تحصیلی خود فاصله گرفته‌اید، لطفا نظر خودتان را در این خصوص توضیح دهید و آیا اصلا این کار را صحیح میدانید یا خیر؟

در ابتدا قصد نداشتم از رشته تحصیلی خودم فاصله بگیرم، و شرکتی هم که در ابتدای کار تاسیس کردم در راستای رشته تحصیلیم بود، ولی متأسفانه در ایران هنوز کسب و کارها در حوزه مهندسی مکانیک توانایی خصوصی بودن را ندارند. هرچند شرکت‌های محدودی در این حوزه وجود دارند که خیلی موفق هم هستند.

یکی از پیشکسوت‌های حوزه ما می‌گفت که اگر بحث مالی برای شما اولویت دارد، در حوزه دانش بنیان از این خبرها نیست و نانی در این حوزه وجود ندارد. معمولاً هم شرکت‌های دانش بنیان در حوزه رشته‌های مهندسی مکانیک، مهندسی کامپیوتر، مهندسی برق و مهندسی شیمی هستند و اگر می‌خواهید فناوری داشته باشید باید از این چهار رشته استفاده کنید.

ایران در حوزه صنایع غذایی خیلی موفق است و بیشتر شرکت‌های قدر قدیمی که در ایران هستند در حوزه صنایع غذایی فعالیت می‌کنند.

در حوزه کارآفرینی باید یک موضوع مهم را قبول کنید، اینکه اگر در یک مسیر کاری، تمام راه‌ها و استراتژی‌ها را امتحان کردید و به نتیجه نرسید، باید این جسارت را داشته باشید که از آن کار خارج شده و یک استراتژی و کار جدیدی راه بندازید. چون زمان بسیار مهم است و زمانی که سن شما از ۳۵ بگذرد دیگر نمی‌توانید کاری کنید. چون انرژی و انگیزه اولیه در شما وجود ندارد. پس به شما پیشنهاد می‌کنم اولویت را با رشته خود قرار دهید و از رشته تحصیلی خود فاصله نگیرید. ولی اگر موفق نشدید که در حوزه رشته خود موفقیت مالی خاصی کسب کنید تعصب به خرج ندهید، چون تعصب برخی اوقات به ضرر شما تمام شده و باعث از دست رفتن عمر،

سرمایه و انگیزه شما می‌شود. یک آسیب جدی که من خوردم، از بین رفتن انگیزه‌ام بود که علت این آسیب هم تغییر حوزه فعالیت‌م بود.



محصولات گل‌قند

هیچ مشکلی نداریم و فرصت‌های شغلی بسیار زیادی نیز وجود دارد، و بهترین راه حل نیز شرکت‌های دانش بنیان و پارک‌های علم و فناوری هستند. جوانان با هزاران امید، آرزو و انگیزه وارد حوزه دانش بنیان می‌شوند و بعد از ورود به پارک علم و فناوری، مشاهده می‌کنند که اصلاً چیزی که فکر می‌کردند نیست و با کلی چالش مواجه می‌شوند و با ناامیدی بر می‌گردند. از طرف دیگر رسانه خارجی ذهن شما را به سمتی می‌برد که در ایران کار نیست و اوضاع ایران خوب نیست و تنها راه این است که شما باید مهاجرت کنید. رسانه‌ها را خیلی جدی بگیرید. از زمانی که پیگیری اخبار را قطع کردم اتفاقات خوبی در زندگی من افتاد. ایده‌های جدیدتر و واقع بینانه‌تر سراغم آمد. با آرزوی موفقیت برای همه و انشالله روز به روز اوضاع اقتصادی همه مردم بهتر شود.

پایان



www.sepehrngo.com
www.buqaen.ac.ir



@sepehrngo
@eiicrg_buqaen

۷- لطفاً اگر خاطره جذابی از این سال‌ها دارید برای ما تعریف کنید؟

تنها خاطره من که در واقع تلخ بود، مربوط به بحث نوسانات ارز هست که خیلی با چالش مواجه شدیم. خاطره خنده‌دار خاصی ندارم و بیشتر با تلخی همراه بوده. و خود این یک موضوع مهم است که مشخص می‌کند در این حوزه هیچ چیز شوخی بردار نیست و اولین اشتباه شما آخرین اشتباه شما است. اما اینجا بحث ناامیدی نیست، بحث واقع بین بودن و این موضوع خیلی مهم است که شما واقع بین باشید. جوانان ما یا خیلی خوش بین هستند و فکر می‌کنند کار هست ولی کار کن نیست، و یا خیلی بدبین هستند و فکر می‌کنند کار نیست، وضع مملکت خرابه و برای بهتر شدن اوضاع فقط باید از کشور رفت.

توصیه بعدی اینکه زیاد پیگیر اخبار نباشید. نود درصد اخبار برای سرگرم کردن و دور کردن ما از هدف اصلی ماست. کار رسانه همین است و فرقی هم نمی‌کند که داخلی و یا خارجی باشد. رسانه شما را به سمتی می‌برد که خودش می‌خواهد و این باعث می‌شود که ذهن شما بسته شده و شما را از انجام خیلی کارها باز دارد.

به عنوان مثال در رسانه‌های داخلی برای ما طوری جا انداخته‌اند که ایران اوضاع خوبی دارد،



دانشگاه پژوهش‌های خلاق