

شرکت تارا تجارت اوراسیا

شرح حال ابوالفضل میر، دانش آموخته کار آفرین دانشکده کار آفرینی

Email: a.mir1976@yahoo.com



منی کنم که گفتند: ”بیا ببین که میز اگر وفا داشت، وفا به صاحبی قبل ما داشت، اون که زن و مرد دعاگوшон بود، میز ریاست سر زانوшон بود.“

در دوران دبیرستان ساعت های بعد مدرسه شاگرد تراشکاری بودم. چندین بار هم در شب های چهارشنبه سوری جنس های مغازه کفش فروشی پدرم را کنار خیابان دستفروشی می کردم. از کودکی دوست داشتم یک مخترع بزرگ باشم و یک کارخانه بزرگ اسباب بازی رباتیک داشته باشم. ایده های جالبی هم در ذهن داشتم که بیشتر مربوط به امواج و استفاده از امواج مغز، خواندن تفکر افراد و اثرات متقابل دو مغز در کنار هم بود. دوران تحصیل در رشته مهندسی الکترونیک، این ایده ها را کمی پیگیری کردم ولی به نتیجه خاصی منجر نشد. در دانشگاه امام حسین و صنایع دفاع پروژه استفاده از امواج مغز برای کنترل اندام های مصنوعی را با یکی دو نفر از استادان پیگیری می کردم که بخاطر هزینه بر بودن پیگیری نشد و بعداً این اختراع در انگلیس ثبت شد. اثر پذیری امواج از ذرات و اختراع دیوار

من ششم آذر ماه سال ۱۳۵۴ در زنجان به دنیا آمدم و بواسطه شغل پدرم سال ۱۳۵۷ دوباره به شهرمان مراغه باز گشتم. تا مقطع دیپلم در آنجا بودم و سال ۱۳۷۴ برای ادامه تحصیل در دانشگاه امام حسین به تهران آمدم. کودکی را با حوادث انقلاب و جنگ سپری کردم. پدرم نظامی بود و بخاطر حضورش در جنگ، هرگز حضورشان را در خانه درک نکردم. پسر اول خانواده بودم و انتظارات برای انجام بخشی از مسئولیت های خانواده از من بیشتر بود. احساس ترس و نا امنی بخاطر شرایط جنگ، فقر عمومی مردم و نداشتن امکانات اجتماعی در زندگی مردم آن دوران تبلور داشت. در آن دوران بیشترین شعار آرمانی روی خودکفایی و قطع وابستگی به دنیای خارج بود و این در بطن ذهن ما حک می شد که باید خودمان بسازیم.

دوران کودکی و نوجوانی به من آموخت که باید مسوولیت پذیر باشم، سخت کار کنم و پله پله آینده ای که در رویاهایم می پروراندم را خود بدست آورم. پدر من یکی از افسران ارشد ارتش بود با حدود ۱۰۶ ماه سابقه جبهه. وجهه معنوی این شغل و جنبه وطن پرستی آن برایم بسیار آموزنده بود. خاطره جالبی هم از شغل پدرم دارم که تا حد زیادی روحیه کارمند نبودن را در من ایجاد کرد. یک بار وقتی سن کمی داشتم من را برای سرکشی به پادگان با خود بردند. وقتی به آنجا رسیدیم احترام نظامی فوق العاده و زیبایی نیروهای پادگان به ایشان باعث شد تا من نیز احساس غرور کنم. شش ماه بعد ایشان بازنشسته شدند و من دوباره برای تکمیل مدارک همراه با ایشان به همان پادگان رفتم. ایشان در لباس شخصی بودند. اینبار همان دژبان ها حتی اجازه ورود ندادند و از ایشان خواستند که منتظر بمانند تا با افسر شیفت هماهنگ کنند. حرف پدرم را هرگز فراموش

دفاعی از جنس امواج از دیگر ایده های من است که امیدوارم روزی بتوان برای آنها وقت و سرمایه گذاری کنم.

در سال ۱۳۷۹ به سفارش یکی از استادانم که معتقد بود من یک نابغه نادان هستم (!) از این پروژه ها بیرون آمدم و در شرکت کروز که از قطعه سازان بنام خودرو با ۱۰ هزار نیرو بود استخدام شدم.

ابتدا در امور فنی و تعمیر و نگهداری بودم. سال ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۴ مدیر لجستیک و تا سال ۱۳۹۰ مدیر خریدهای خارجی بودم. بعد از آن مدیر زنجیره تأمین و اکنون نیز مدیر بخش ارزی شرکت هستم. به خاطر عدم رضایت شغلی و روحیه استقلال طلبی چند سالی بود که به فکر جدا شدن از شرکت و ایجاد کسب و کار برای خودم بودم که خوشبختانه سال ۱۳۹۲ موفق به تأسیس شرکت شدم. برای تأسیس این شرکت از تجربیات خودم و دو نفر از دوستان که آنها هم نابغه و از مخترعین کشور هستند یعنی آقایان فرشید امیری و خواجه وندی استفاده کردم و کم کم نیروهای جوان و مستعد و متخصص جذب کردیم. در حین راه اندازی شرکتمان به دنبال جایی بودم که تجربیاتم را در یک قالب علمی متمرکز کنم که خوشبختانه با دانشکده



کار آفرینی آشنا شدم. از تحصیل در دانشکده کار آفرینی خیلی راضیم. می توانم بگویم هر کدام از واحدهایی که پاس شد جلوی حداقل یکبار ور شکستگی من را می گیرند. دانشکده انگیزه شروع یک کسب و کار مستقل را در من بیشتر کرد و به من نشان داد که آرزوها و خواسته هایم درست هستند. ای کاش بخش های عملی این رشته بیشتر بود.



چیزی بود که بازار و صنعت ایران تشنه آن بود. بعد سراغ نمایندگی انحصاری از شرکت های تولید کننده خارجی رفتیم که راه را بروی رقبا ببندیم. ما نمایندگی شرکت Ip دانمارک را گرفتیم و برخی از قطعات مورد نیاز کروز و سایر مشتریانی را که قبلاً مرا می شناختند تأمین کردیم. در کنار کار تجارت، کارگاه تولید کلاچ برقی را هم با کمک آقای فرشید امیری راه اندازی کردیم. شعار من این است که تجارت می کنم تا به تولید برسیم و تولید می کنم تا تجارت کنم.

در سال ۱۳۹۲ که تحریم های همه جانبه گریبانگیر کشور عزیزمان شد، این شرکت با داشتن تجربه های قبلی و روابط از پیش ایجاد شده خارجی، توانست مزیت رقابتی ایجاد کرده و واردات کالاهای خاص را بر عهده بگیرد.

هم اکنون نیز با توجه به داشتن تیم های حرفه ای و با تجربه در امور بازرگانی، حمل و نقل بین المللی، امور گمرکی و بازاریابی قادر است با کیفیت ترین قطعات را در کوتاه ترین زمان و با رقابتی ترین قیمت برای مشتریان خود در سراسر جهان فراهم نماید. ۳۰ نفر بطور مستقیم در کسب و کار ما مشغول بکارند.

نوسان قیمت ارز، تورم و سپس رکود اقتصادی در بازار و عدم وجود امنیت اقتصادی و به تبع آن عدم



سرمایه گذاری سرمایه داران در کسب و کار، بزرگترین چالش های شروع کسب و کار هستند که کسب و کارها را در نطفه به زمین گرم می زنند.

ایمان به موفقیت، سخت کوشی و انجام تو امان چند کار با همدیگر از مشخصه های پیش برنده من بوده

من قبل از راه اندازی کسب و کار جدیدم در حوزه بازرگانی بین المللی تجارب ناموفقی داشتم و دو بار بخاطر عدم توجه به بازار فروش، عدم محاسبه دقیق در سرمایه و بازار و نداشتن بیزینس پلن شکست خوردم. یکی از تجاربم وارد کردن ۲۰ تن مواد پلاستیک با پول قرضی بود که بدون مطالعه صورت گرفت.

حضور در دانشکده و تشکیل یک تیم حرفه ای باعث شد که این تجارب من بصورت یک درس عملی، چراغ راه آینده ام شود. من ایمان دارم که یک میلیاردر بالقوه هستم و احساس می کنم اهدافی که برایشان می خواهم پولدار شوم چشم انتظارم هستند. اساتید دانشکده بیشترین تأثیر را در ایجاد انگیزه برای تداوم کسب و کارم داشتند.

و در خصوص کسب و کارم باید عرض کنم سال ۱۳۸۹ شرکت "تارا تجارت اوراسیا" را در زمینه واردات



قطعات اصلی و هایتک از اقصی نقاط دنیا با تضمین اصل و اورجینال بودن کالا راه اندازی کردیم. کار جدی خودمان را در سال ۱۳۹۰ با معرفی لامپ های بسیار کم مصرف فلیپ فلاپ ال ئی دی، بعنوان اولین وارد کننده شروع کردیم. متأسفانه با توجه به عدم توجه بازار ایران به مزیت کیفی و نیز ورود تولیدات بی کیفیت ولی ارزان چینی، مارکتینگ خاصی را نتوانست ایجاد کند.

در شرایطی که فقط درهای چین به روی ایران باز بود و همه ادعای تجارت بین المللی را داشتند، باید دنبال یک مزیت رقابتی خاص می بودیم که بتواند ما را یک سر و گردن از رقبا بالاتر ببرد.

ما هرگز دنبال جنس های غیر اصل چینی نرفتیم و در سخت ترین اوضاع تحریم ادعا کردیم که تأمین قطعات تک و اورجینال را تضمین می کنیم. این

ولی از طرف دیگر نداشتن نقدینگی لازم باعث کندی عملکردم بوده است. بانک ها وام نمی دادند و اگر هم راضی می شدند وثیقه های سنگین ملکی می خواستند که ما نداشتیم. ملت غیور هم تا قران آخرش را در



بانک گذاشته بودند تا سود ۲۰٪ تضمین شده را بگیرند و ریسک نکنند!

اوایل کار مجبور شدیم کل سود و یا بیشتر از آن را هم به برخی سرمایه گذاران پیشنهاد بدهیم تا راضی به سرمایه گذاری شوند که فقط زنده بمانیم و پروژه ها را از دست ندهیم و کمک در بازار نفوذ کنیم. من به قانون صندلی لژ مینی بوس ایمان کامل دارم یعنی یک گوشه صندلی بنشینم تا کم کم جا باز شود!

این شرکت در حال حاضر بیش از ۱۵۰۰ قطعه را که عمدتاً شامل قطعات، هایتک الکترونیکی و الکتریکی و قطعات خودرو می باشند برای مشتریان خود در ایران و کشورهای حاشیه خلیج فارس، آسیای میانه، عراق و روسیه تأمین می کند. عمده این قطعات بنا به درخواست مشتریان از کشورهای اروپایی، کره جنوبی، چین، تایوان و آمریکا وارد می شود.

در حال حاضر ما ۲ میلیارد تومان گردش مالی داریم. چشم انداز پنج سال آینده این شرکت با توجه به رفع تحریم های بین المللی علیه کشور، یافتن بازارهای جدید بین المللی برای محصولات و خدمات و افزایش تنوع کالایی جهت تأمین بیشتر و بهتر نیازهای مشتریان و نیز افزایش همکاری با مشتریان در جهت تأمین انتظارات آنان به شکل حرفه ای می باشد.

مهمترین تجربه ما از این کسب و کار و فراز و نشیب های آن این بود که:

- گر مرد رهی میان خون باید رفت
- وز پای فتاده سرنگون باید رفت
- تو پای به راه در نه و هیچ مپرس
- خود راه بگویدت که چون باید رفت

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

با نظارت: دکتر محمدرضا زالی (رئیس دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران)

