

## شرکت فنی، مهندسی و مشاوره آسمان تاوریز

Website: [www.asmantavrizh.ir](http://www.asmantavrizh.ir)

شرح حال بهرام ستاری، دانش آموخته کارآفرین دانشکده کارآفرینی

Email: [Bahram.sattari@ut.ac.ir](mailto:Bahram.sattari@ut.ac.ir)



“تاوریز” که نام قدیم تبریز هست، راه اندازی کردم. ارائه مشاوره، پژوهش و آموزش های تخصصی برای توانمندسازی مدیران و کارشناسان شرکت های دولتی و خصوصی مهم ترین فعالیت این شرکت بوده است که در سال های اخیر با استفاده از امکانات خوب سخت افزاری، نرم افزاری و بکارگیری کارشناسان خبره و با اشتغال زایی برای ۳۵ نفر، توانستم پس از سال ها کسب تجربه به مقام کارآفرین برتر استان آذربایجان شرقی در سال ۹۱ نائل شوم. شرکت ما به ۷ سازمان دولتی، ۲۶ شرکت خصوصی، ۵ دانشگاه، ۱۸ کارخانه و ۱۰۰ مشتری حقیقی خدمات ارائه می دهد.

سایر افتخارات ملی بنده به عنوان مدرس نمونه و منتخب کارآفرینی کشور در استفاده از تکنیک های نوین آموزش کارآفرینی بشرح ذیل است:

استاد کارآفرین برتر کشور (۹۶)، استاد نمونه دانشگاه تبریز (۹۶)، مدرس نمونه دانشگاه جامع علمی کاربردی استان (۹۶) جز پنج مدرس نمونه و برتر دانشگاه جامع علمی کاربردی استان (۹۵)، مدرس نمونه مراکز علمی کاربردی (۹۴)، مدرس نمونه دانشگاه جامع علمی کاربردی استان (۹۳)، مدرس نمونه دوره های کارآفرینی ۷۲ ساعته وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی (۹۱) و مدیر نمونه و منتخب دوره های کارآفرینی استان (۹۰)

حال با استعانت از حضرت حق، دانش آموخته مقطع دکتری تخصصی (Ph.D.) رشته کارآفرینی گرایش بین الملل می باشم و به عنوان رئیس کانون کارآفرینی استان آذربایجان شرقی و عضو شورای مرکزی کانون های کارآفرینی کشور انجام وظیفه می کنم.

بنده بهرام ستاری در تبریز دنیا آمده ام. پدر و مادرم دانشگاهی و فرهنگی اند. برادرم عمده فروش تجارت پارچه هستند. از کودکی با ایشان در کنار تحصیل، با تعمیر دوچرخه بچه های محل، اشتیاق به کسب و کار و کارآفرینی را نشان می دادیم و بدنال ورود به دنیای بی کران تجارت بودیم.

در دوران راهنمایی لقمه های نان، پنیر، گردو، خرما و سبزی و غیره را که مادرم برایم درست کرده بود، با دوستانم قسمت می کردیم و اغلب گشته می ماندم، بعدها تصمیم گرفتم از کسانی که با خود غذایی همراه نیاورده اند، به فراخور توانشان هزینه ناپیزی بگیرم و با درآمد حاصل، ساندویچ دلخواهم را تهیه کنم!

هزینه ای جهت شرکت در قرعه کشی شانس، از بچه های محل می گرفتم و اسباب بازی های ملازمم را به عنوان جایزه به نفرات برگزیده از میان کودکان محل می دادم. رهبری و کار تیمی را به خوبی بلد بودم. همیشه انتخاب کننده بودم و نقش کاپیتان تیم های ورزشی منطقه مان را در رشته های فوتبال، کاراته و ... ایفا می نمودم.

در دوران دبیرستان روزهایی که “طرح کاد” داشتیم و حتی زنگ ورزش، یواشکی از دبیرستان با همکاری برادرم جیم می زدیم و برای فروش بادکنک و بالون، و غیره در بازار مجاور مدرسه اقدام به کاسبی می کردیم. همه فعالیت های خرید و فروشانم به دور از چشم والدین بود، چون از نظر اقتصادی و پول توجیبی اصلاً با مشکل مادی مواجه نبودیم و فقط علاقمند به پس انداز بیشتر بودیم. از سایر کارهای ما این بود که دوچرخه های خریداری شده کهنه را با کمک برادرم تعمیر می کردیم و در جمعه بازار می فروختیم. بارها پدرم متوجه این کار می شد و دوچرخه ها را به رودخانه بزرگ شهر می ریخت تا از این کار منصرف شویم! پدرم می خواست من پزشک شوم.

از همان کودکی احساس می کردم باید عامل تغییر باشم، براحتی از هر نتیجه ای قانع نمی شدم و دوست نداشتم هرگز کاری را نصفه رها کنم. راز موفقیت و پویایی ام اینست که عاشق یادگیری ام. تلاش زیادی می کنم هر روزم با روز قبل متفاوت باشد. والدینم

درآمد ثابتی داشتند و اعتقادی به گرفتن بیش از یک هندوانه در دست نداشتند. ولی من باورم این بود چند تا هندوانه می توانم بردارم، اگر هم یکی شکست، چون نهایت تلاشم را کرده ام، جای افسوس نمی خواهد بود. باور داشتم که نباید ساکن باشم و باید حرکتی را شروع کنم و صرفاً نظاره گر هیاهوی زندگی دیگران نباشم، بلکه خودم زندگی کنم. اگر روزی موفق شدم که عالیست، ولی اگر موفق نشدم، حداقل حسرت، عدم تلاشم را نخواهم خورد. تلاش برای کسب موفقیت را برتر از خود موفقیت می دانم و ابداً این دو واژه در قاموس من جایی ندارد: بازنشستگی و فارغ التحصیلی.

از علایق ورزشی من، دوچرخه سواری و کاراته بودند که بصورت حرفه ای فعالیت نموده ام. به داشتن شرکت ساختمانی شدیداً علاقمند بودم. دایی ام آن زمان یکی از موفق ترین شرکت های ساختمانی تبریز بود که پروژه های دانشکده فنی دانشگاه تبریز، بیمارستان امام، آپارتمان های کوی لاله و ... را احداث کرده بودند.

بنده از جوانی در فعالیت های اقتصادی ایفای نقش نموده ام و با ادامه تحصیل در مقطع کارشناسی ارشد کارآفرینی دانشگاه تهران و با هدایت اساتید عزیز دانشکده کارآفرینی، به توسعه کسب و کار و ارتقاء آن به شیوه کارآفرینانه پرداخته ام. در سال ۸۳ شرکت فنی مهندسی و مشاوره با نام تجاری



عطش سیری ناپذیرم به فضای کارآفرینی جهانی هرگز پایانی ندارد. با توجه به اینکه انقلاب سوم عصر اطلاعاتی دنیا در حال حاضر بر مبنای کارآفرینی، نوآوری، خلاقیت و تبدیل ایده به عمل استوار است، در تلاشم با توسعه کسب و کارهای کارآفرینانه مبتنی بر فناوری اطلاعات و کارآفرینی اجتماعی با تاکید بر مدل‌های موفق «نوآوری باز» با تولید و توزیع درآمد عادلانه، زمینه ساز رفاه و آسایش و عدالت اجتماعی در دنیا باشم. چشم انداز من نیل به: «شخصیت تحول آفرین، ارزش آفرین و کارآفرین جهانی در سال ۲۰۳۰ است» و رسیدن به این آرزو و چشم انداز را محقق می دانم. به کار کردن در هفت روز هفته نیاز ندارم، اما کارم را عاشقانه دوست دارم.

موفقیت فعلی ام را نتیجه مطالعات دانش کارآفرینی، کشف فرصت ها و دردهای بازار (Market Pain)، تخصص و علاقه ام به توسعه کارآفرینی می دانم. شعار اصلی تیم ما: نوآوری موفقیت می آورد، پس ما موفقیم و آینده متعلق به کارآفرینان هست.

**Innovation brings success, so we are successful. The Future of Work Belongs To Entrepreneurs and Thought Leaders.**

مهم ترین سرمایه کسب و کارم، پرسنل جوان و وفادار است. مهم ترین رمز موفقیت ام: شروع از نقطه صفر، رشد تدریجی، فروتنی و عدم فخر فروشی و ایجاد حس زیبایی همدردی و همدلی با همکاران، قبول مسئولیت خطاهای تصمیم گیری ام و احترام به مشتری هست. تمام تلاشم این است، وقتی از دنیا می روم به عنوان یک ایرانی با شجاعت تمام بگویم: من آنچه در توان داشتم برای عزت، مجد و سر بلندی ایران و ایرانیان انجام دادم.



**Asman Tavrizh (P.J.S.C)**  
Consulting, Engineering & Technical Company

راهنمایی مشفقانه اساتید دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران بوده است.

عوامل باز دارنده نیز در کنار موانعی که ذکر شد، مزاحمت رقibایی که با رانت اطلاعاتی و لابی های غیر معمول در تسخیر سهم بازار نقش عمده ای دارند، قابل ذکر است.

برای شروع کسب و کار چند تصمیم کلیدی گرفتم. تدوین یک نقشه راه خوب و تشکیل یک تیم کارآمد و کار ساز مهم ترین جزء فرآیند تصمیم گیری بود. مطالعه بازار و توجه به نیازهای مشتریان و نیز توجه به جنبه های انسانی کسب و کار و رعایت اخلاق حرفه ای در این فرآیند شاخص بودند. ذهن جستجوگر من در ایجاد کسب و کار و توسعه آن همواره با پرسش های زیر روبرو بوده است:

رفتار مشتریان با من که تازه کارم چگونه خواهد بود؟ با شخصیت های متفاوت چگونه برخورد کنم؟ آیا می توانم با یک مشتری سمج، یک فروشنده غیر قابل اعتماد و با یک کارمند بد خلق سر و کار داشته باشم؟ چگونه در شرایط بحرانی، تصمیم گیری به موقع و درست انجام دهم؟ آیا دارای استقامت روحی و جسمی کافی برای شروع و راه اندازی یک کسب و کار هستم؟

آیا می توانم هفت روز هفته، روزی ۱۸ ساعت فعالیت کنم؟ چگونه برنامه ریزی و سازماندهی کنم؟ آیا گام هایم به میزان کافی مستحکم هستند؟ کسب و کارم چگونه بر روابط کاریم اثر می گذارد؟ خانواده ام چه انتظاری دارند و چگونه حمایت می کنند؟ تا زمانی که کسب و کارم سود آور شود، ممکن است با مشکلات مالی بسیاری مواجه شوم که چندین ماه یا سال به طول بیانجامد، آیا قادرم خود را با درآمد پایین تطبیق دهم؟

خوشبختانه در این مسیر پر فراز و نشیب با راهنمایی گرفتن از افراد مجرب و اساتید، ایجاد شبکه های ارتباطی قوی، برگزاری میزگرد بین مشتریان منتقد، آگاهی از اطلاعات بروز و قوانین بخشی و فرابخشی بر موانعی که در راه اندازی کسب و کارم وجود داشته است غلبه کردم.

۱۰ ها سخنرانی علمی و انگیزشی ملی، برگزاری کارگاههای آموزشی برای اعضای هیئت علمی دانشگاهها، داوری جشنواره کارآفرینان برتر استانی و ملی، تسهیل گری و منتوری و داوری استارت آپ ها، عضویت در کمیته کارآفرینی دانشگاه های سراسری، مشاور دارای رتبه و صلاحیت در حوزه کارآفرینی، مشاور (فرماندار، سازمانها، بنگاههای کارآفرین، دانشگاهها)، تهیه و تولید برنامه های آموزش حضوری و مجازی الکترونیکی کارآفرینی برای مدیران صنایع و دانشگاهها، همکاری با صدا و سیما به عنوان کارشناس برنامه های کارآفرینی، مولف چندین جلد کتاب تخصصی کارآفرینی و مقاله های معتبر علمی پژوهشی، عضویت در هیئت تحریریه نشریات و ناشر کتب دانشگاهی از سوابق مختصر حقیر می باشد.

پیشرفتم را مدیون کسانی هستم که حقوقم را پایمال کرده اند. در طول زندگی، موج منفی حضور برخی افراد، مثل شلاقی سرد در طوفان نامالایمات زندگی بر صورتم نواخته شده و آنچنان حرکتی به من بخشیده که آرامش کنونی و موفقیتم افزون بر ۱۱۲ لوح سپاس، جایزه و تندیس ملی، نتیجه این بی مهری هاست.

داشتن هدف، ایمان به هدف، عشق و اشتیاق درونی، پشتکار و لجبازی برای رسیدن به هدفی که باور داشتم، از عوامل موفقیت من در این راه بوده است.

در عرصه مدیریت کسب و کارم، مطالعات و تحقیقات بازار، سهم بازار، تجمع منابع شخصی، عدم بهره مندی از وام بانکی، تبلیغات مناسب، نامگذاری صحیح، طراحی لوگوی زیبا، شعار تبلیغی مناسب، چشم انداز، ماموریت سازمانی و داشتن برنامه ریزی بلندمدت در موفقیت کاری ام موثر بوده است. توکل به خدا و بهره مندی از الگوهای دینی همچون حضرت امام علی(ع) و سرور آزادگان جهان امام حسین(ع) برایم درس آموز بوده است. الگوهای موفقیت در کسب و کار و تفکر کارآفرینی، افرادی نظیر استیو جابز بنیان گذار اپل، آنتونی رابینز و دکتر علیرضا آزمندیان بوده اند.

در راه ایجاد کسب و کار با موانع زیادی روبرو بودم. موازی کاری دستگاه های دولتی برای صدور یک مجوز، عدم حمایت سازمان های مالیاتی و بیمه تأمین اجتماعی از کارآفرینان و نگاه کاملاً بدبینانه و سلیقه ای این سازمان ها به اشخاص حقوقی و حقیقی و اطاله زمان صدور مجوزها و مراحل ثبت شرکت، از جمله موانع طبیعی بودند.

ویژگی های پیش برنده من در کسب و کار، سماجت، سرسختی، توکل به خدا، داشتن تیم کاری جوان و متعهد، استفاده از دانش و تجارب کارآفرینان بزرگ و

تهیه کنندگان: محمد حسین خانی، مجید حسین زاده

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

