

مصاحبه با مدیر عامل

به مناسبت اولین شماره نشریه آبیاران، فرصتی فراهم آمد که ضمن دیدار با جناب حاج آقای خانکشی زاده و آشنایی با دیدگاه های ایشان تعریفی از راهبردهای انتشار نشریه آبیاران را که نخستین شماره آن را در اختیار دارید به دست آورده باشیم.

جناب آقای خانکشی زاده ضمن تشکر از وقت اختصاصی داده شده تقاضا داریم که هدف اصلی از تصمیم به انتشار نشریه حاضر را اعلام فرمایید؟

صحبت های خودم را با نام و یاد خدا آغاز می کنم انشاء الله این قدم مثبت و سازنده ای باشد و بتواند مقدمات اجرای برنامه های وسیع تر و پرتنوع تر را که مصمم هستیم به حول و قوه الهی در آینده نزدیک به مرحله اجرا بگذاریم به دنبال داشته و منشأ خدمات بیشتر را فراهم آورده باشد.

به صورت مختصر می توانم بگویم رویکرد به فناوری اطلاعات (IT) که به مفهوم بکارگیری فناوری های پیشرفته روز در امر کسب و کار هم مطرح شده است، واقعیتی است اجتناب ناپذیر که نمی توانیم با نادیده گرفتن آن انتظار داشته باشیم موقعیت خود را در عرصه های رقابتی به صورت توانمند حفظ کنیم. چنین رویکردی تحولات مستمر و نقش بسیار سازنده ای در بهبود مراودات تجاری داشته است که ما به جد و با علاقمندی های تمام به استقبال آن می رویم. با تصمیم به انتشار این نشریه، هدف های چندگانه ای را دنبال می کنیم که اگر به اختصار اشاره شود همانا پاسخگویی به احتیاجات متنوع شرکای اجتماعی در محیط پر تحول دنیای کنونی می باشد.

قبل از وارد شدن به طرح سؤالات بعدی بفرمایید این مجموعه ای که شما به طور مشخص از آن تحت عنوان ”شرکای اجتماعی“ نام می برید در برگیرنده و شامل چه گروه ها و یا احتمالا افراد می گردد؟

من هم علاقمندم که از همین ابتدا بحث های خود را با توافق به یک درک و تفاهم مشترک نسبت به برخی مقولات کلیدی آغاز کنیم. توجه داشته باشیم که طبیعت و حوزه فعالیت کاری که ما در آن به سر می بریم یعنی تجارت و بازرگانی کالاها آن هم با سنخیت برخورداری از تکنولوژی های صنعتی روز، در فضای مجرد و انتزاعی و یا حتی فضای محدود و بسته محلی به انجام نمی رسد بلکه در داخل همین اجتماع خودمان و در تعامل با جامعه پیرامونی مان که خودمان هم جزئی از آن محسوب می گردیم صورت واقع پیدا می کند. مجموعه ”شرکای اجتماعی“ در این حوزه و با این پیش فرض ها، در برگیرنده و مشتمل بر طیف های بس وسیع و گسترده ای است که از زیر مجموعه های متشکله آن می توان

در اولویت به خریداران و استفاده کنندگان نهایی، تولید کنندگان و عرضه کنندگان و بر همین اساس کار گروه های شاغل در بخش های تکنولوژیکی، بازرگانی و خدمات اشاره داشت. مفهوم وسیعتر چنین تعبیری همان آحاد جامعه محسوب می گردد.

خوب، دریافت این پاسخ مجددا سؤال دیگری را در ذهن مطرح می سازد. با توجه به اینکه اقشار خریدار و استفاده کننده نهایی حال به عنوان یک شخصیت حقوقی و یا شخصیت حقیقی بالاخره احدی از آحاد جامعه محسوب می گردد شما در پایان طیف توصیفی خود ، مجددا نتایج کارکردها و عملکردهای خود را به همان از قبل مفروض شده ”جامعه“ ارجاع می دهید و بر آن تاکید می کنید. حال بر مبنای چه اشتراک منافعی در تعریف این قالب و محدوده تعمد دارید؟

دقیقا، منظور من به کار گرفتن یک تعمدی بوده است که خوشبختانه شما به آن اشاره کردید و آن اینکه، نخست ما طبیعتا عضوی از افراد این جامعه هستیم و از همین دیدگاه خود را ملزم و متعهد به رشد، پیشرفت و تعالی آن که بالتبع همانا رشد و اعتلای ما هم در داخل همان چارچوب می گنجد مجزا نمی دانیم. برخورداری از چنین نگرشی، به ما کمک می کند که در کارکردهای خود مسئولانه تر تفکر، تصمیم گیری و اقدام به عمل کنیم. حسب راهبردهای تبیین شده، تلاش جمعی همکاران ما در همین مجموعه مبادرت به انجام فعالیت با الزام پاسخگویی دقیق به احتیاجات و خواسته های مشتریان بصورت اخص و به تبع آن آحاد جامعه به صورت اعم است.

لطفا این مطلب را با اشاره به مصداق های مشخص، بیشتر توضیح دهید.

خوب، طبیعت انجام هر فعالیت بازرگانی مقدماتا با شناسایی دقیق احتیاجات خریداران و شناسایی توانمندی های تولیدکنندگان آغاز می شود؛ این راهی بوده است که از همان زمان های خیلی دور یعنی از دورانی که تولید کالایی در سطح جوامع آغاز شده شروع گردیده است. حال این شناسایی ها در هر دو بعد مفروض هر چه قدر به صورت عینی به واقعیات نزدیک تر باشند آنگاه نتایج کار که در تامین به موقع ، تامین با کیفیت و با قیمت های مناسب صورت پذیرد پرتنوع تر و راندمان فعالیت ها بالاتر خواهد بود و در نتیجه از نتایج حاصل تمام آحاد جامعه که از آنها به عنوان همان اصطلاح ” شرکای اجتماعی“ نام بردیم می توانند بهره مند شوند.

خوب در همین فرایندی که شما توصیف کردید جایگاه، نقش و کارکرد موسسه آبیاران را چگونه ارزیابی می کنید و چه

امتیازی به آن قائل می شوید؟

من امتیاز برتر را در برخورداری موسسه از یک پیشینه با تراز تجاری مثبت در عرضه کالاهای صنعتی و تجهیزات کشاورزی با تکنولوژی های روز ، مجهز بودن به پایه های علم و دانش در انطباق با بهترین استانداردها و در کنار آنها به ویژه در برخورداری از روحیه کاری جمعی بالا در همکاران شاغل با درجات تخصصی مرتبط با مجموعه فعالیت های موسسه می بینم. حال اجازه دهید یک مقدار بیشتر در این زمینه ها صحبت کنم.

خوب این دقیقا همان چیزی است که ما به دنبال آن هستیم.

اینکه اشاره کردم مجموعه فعالیت ما در ”عرضه کالاهای صنعتی و تجهیزات کشاورزی با تکنولوژی های روز“ متمرکز می باشد لاجرم رمز موفقیت در مبادرت به چنین مهمی مستلزم و نیازمند برخورداری از شناسایی کیفی و عمیق این محصولات، آگاهی بر استاندارد های تکنیکی تولید و عرضه و به دنبال آن وقوف بر تکنولوژی های روز در تولید کالاهای موصوف می باشد. شناسایی تولیدکنندگان مطمئن و با تاکید بیشتر شناسایی تولید کنندگانی که از اعتبار لازم برخوردار باشند و ارزیابی کیفی محصولات عرضه شده و انتقال داده ها بر روی جداول مقایسه فنی و تکنیکی با توصیفات جامع و مانع و نیز یافتن پاسخ های دقیق بر نکات و منشأ تفاوت در قیمت ها مواردی است که الزاما بر گسترش و تعمیق آگاهی ها می انجامد؛ بالطبع همین آگاهی ها باید به صورت های مدون دسته بندی و در موارد لزوم به صورت های موثر به کار گرفته شوند؛ یکی از کارکردهای موارد بهره گیری از اطلاعات کسب شده، در همان انجام مذاکرات نخست با خریداران و مشتریان مورد بهره برداری قرار می گیرد؛ همین فرآیند مذاکره با مشتریان و خریداران کالاهای صنعتی و آگاهی از نکته نظرات و خواسته های آنها که عموما خود از یک پیشینه تکنیکی و بالطبع آگاهی های اقتصادی بالاتر برخوردار هستند همیشه برای خود ما به مثابه یک منبع ارزشمند محسوب شده است که همواره آن را پاس داشته ایم. در یک ارتباط متقابل با خریداران و متقاضیان کالاها ضمن برقراری گردش موثر اطلاعات، شناخت طرفین از چگونگی و کیفیت کالاها از یک طرف و موقعیت رقابتی آن در قیاس با سایر کالاهای موجود در سطح بازارها از طرف دیگر تعمیق و غنی می شود. بالطبع این فرآیند تا آنجا تداوم پیدا می کند که یک نقطه تفاهمی بدست آید و معامله به نفع طرفین به انجام رسد.

خوب اگر این ”نقطه تعادل“ و یا به قول شما نقطه تفاهم بدست نیاید چه اتفاقی می افتد؟

بهتر است سؤال شما را به این صورت تکمیل کنم که اگر این ”نقطه تفاهم“ بدست آمد و معامله قطعی شد چه اتفاقی می افتد و اگر معامله قطعی نشد و روند مذاکرات متوقف گردید چه اتفاقی می افتد؟ ببینید در پاسخ به این سؤال اگر به همان مقوله ”شرکای اجتماعی“ که مورد تاکید است باز گردیم جواب خود را پیدا خواهیم کرد و آن اینکه از همین دیدگاه در صورت حصول به ”نقطه تفاهم“ ، تلقی ما از انجام فروش ”پایان یک معامله ساده“ نیست بلکه ”شروع یک تعهد مسئولانه“ است و اگر هم بنا به هر دلیلی ”فروش“ صورت نپذیرد آن موقع به خودمان رجوع می کنیم و بازخوردهای اخذ شده از کارکردها و عملکردهای خود را مرور می کنیم و توجهات خود را برای رفع موانع و موارد متمرکز می سازیم. بر همین اساس دوائر جمع آوری و پردازش اطلاعاتی خود را غنی سازی می کنیم تا بتوانیم خواسته مشتری را به همان صورتی که در ذهن خود دارد حتی با کیفیت های برتر برایش آماده و پیشنهاد نماییم.

شما به یکی از موارد استفاده از اطلاعات جمع آوری شده که با صرف هزینه و وقت فراوان حاصل می گردد را بهره برداری برای مذاکرات با مشتری اشاره نمودید از سایر موارد دیگر به کدام نمونه ها می توانید اشاره کنید؟

خوب، یکی دیگر از آن موارد می تواند به اطلاع رسانی به تولید کنندگان برای ارتقای کیفیت محصولات تولیدی بر اساس خواسته ها و نیازمندی های مشتریان باشد و یا حتی در صورتی که اعمال آن تغییرات مستلزم انجام تغییرات کیفی و دگرگون کننده در خط تولید منتهی بشود می تواند در قالب ارائه و عرضه طرح های توجیهی فنی و اقتصادی برای تولیدکنندگان فعال و یا حتی متقاضیان طرح های سرمایه گذاری جدید و یا نهادها و سازمان های تصمیم گیری منجر شود.

یعنی شما همین اطلاعاتی را که بالطبع همان دست آوردهای مجموعه فعالیت های خودتان در عرصه های تکنولوژیکی محسوب می گردد را در اختیار تولید کنندگان قرار می دهید؟

چرا که نه؟ اگر خاطرتان باشد من گروه تولیدکنندگان را هم به مثابه ”شرکای اجتماعی“ خود نام بردم و لازم می دانم که همین جا این ”نهادها و سازمان های تصمیم گیر“ را به مجموعه طیف همین شرکا اضافه می کنم که بالطبع استفاده از چنین تعبیری مبین وقوف بر اشتراک منافع و به تبع آن مستلزم مراعات حقوق قانونی متقابل در ازای ارائه خدمات به صورت اعم و ارائه ”خدمات فنی و مهندسی“ به صورت های اخص را هم

شامل می شود.

موثرترین شیوه انتقال دست آورد های مشروح را چگونه پیش بینی می کنید؟

خوب در اینجا شما خودتان پاسخ سئوالی را که در آغاز همین مصاحبه از من کردید را پیدا می کنید. یکی از مناسب ترین شیوه ها برای ترویج این ایده ها را در انتشار همین نشریه می دانیم. این نشریه می تواند با انتشار مستمر خود به مثابه پل ارتباطی بین همه ”شرکای اجتماعی“ عمل کند یعنی به صورت موثر و در یک ارتباط متقابل چند وجهی بستر جریان مبادله ای داده ها و اطلاعات تکنولوژیکی و بازرگانی صنعتی را فراهم و برای رسیدن به سر منزل مقصود که همان انتفاع آحاد جامعه می باشد به نحو موثر عمل نماید. با انتشار این مجموعه هدف گذاری ما ”خبر رسانی“ صرف نیست چرا که این از وظایف بنگاه ها و نشریات خبری می باشد و بالطبع هم کم و بیش و بر مبنای امکانات خود به آن عمل می کنند. تاکید من بر فراهم آوردن یک جریان مبادله ای داده ای در حوزه های بازرگانی ، تکنولوژیکی و تولیدی است که می تواند یک منبع ارزشمند برای استفاده گروه های کاری مهندسی همزمان که بخش جدایی ناپذیر و شاکله همان ”شرکای اجتماعی“ محسوب می شوند و ما هم خودمان را که جزئی جدا ناپذیر از آن می دانیم عمل نماید.

ضمن تشکر از وقتی که اختصاص دادید امیدوارم که در شماره های بعدی بتوانیم این بحث را از ابعاد مختلف دیگر به صورت های گسترده تر ادامه بدهیم.

من هم از شما تشکر می کنم و امیدوارم در کاری که شروع کرده اید با جلب همکاری های وسیع تر از شاخه های مختلف بازرگانی، تولیدی، تکنولوژیکی و آموزشی موسسه آبیاران موفق و موید باشید. والسلام

برای دانلود نسخه کامل نشریه لطفا به این [آدرس](#) مراجعه فرمایید.