

مدیران
مالی

گروه تخصصی مدیران مالی
پل ارتباطی ۰۵۱۳۶۰۰۶۶۱۱
GOLDEN MANAGER

پستاری مناسب برای آقایان و بانوان با
پرتعداد واحدهای مشترک و دیدگاه های
مدیران مالی و کار آفرینان برتر کشور

از ایران تا آنسوی مرزها با شرکت حمل و نقل بین المللی فاخته



امروزه کمتر بنگاه اقتصادی را می توان یافت که بدون چالش باشد و این موضوع نه تنها برای فاخته، بلکه برای تمام همکاران من در این صنعت نیز صادق است. ما همگی با مشکلات و قوانین دست و پاگیری روبرو هستیم که هر یک به نوعی ما را به چالش کشیده است، از پیچیدگی های قوانین گمرکی و سازمانی گرفته تا مسائل مالیاتی، محدودیت های ناشی از تحریم ها، جنگ های کربدوری در منطقه و در اختیار گذاشتن بی رویه پروانه فعالیت تخصصی در حوزه حمل و نقل بین المللی که باعث ورود افراد غیر حرفه ای به این حوزه شده است و به خودی خود بر این چالش ها افزوده است. با این حال، تمام این مسائل نه تنها ما را متوقف نکرده، بلکه باعث شده تا با نگاه جدیدتری به جلو پیش رفته و برای عبور از این موانع راهکارهای نوآورانه ای بیابیم.

بسترهای قانونی و حمایتی، به تقویت فعالیت های تشکلی هابیردازد. این حمایت ها می توانند شامل مشاوره های تخصصی، تأمین مالی پروژه های مشترک و ایجاد فضایی مناسب برای برگزاری نشست ها و همایش ها باشند. همچنین، توجه به نظرات و پیشنهادات تشکلی های صنفی در سیاست گذاری های کلان، به ایجاد تعادل و هم افزایی میان منافع مختلف جامعه کمک خواهد کرد. در این راستا، انجمن صنفی شرکت های حمل و نقل بین المللی خراسان رضوی یکی از تشکلی های صنفی قدرتمند است که ظرفیت های فراوانی دارد و نماینده منافع این حوزه در استان می باشد. این انجمن متشکل از اعضای منتخب است که جناب آقای احمد زمانیان به عنوان رئیس هیأت مدیره و جناب آقایان محمود امتی، ابراهیم عطایی، جواد نوریان، ستار قفوری، آذر دهستانی و جواد رخشانی به عنوان اعضای هیأت مدیره انجمن فعالیت می کنند. همچنین، بازرسان محترم این انجمن، آقایان دین محمد فیض محمدی و احد خزائی می باشند.

چه اقداماتی برای سفارشی سازی خدمات حمل و نقل برای مشتریان انجام می دهید؟
هر مشتری نیازهای خاص خود را دارد. ما با مشاوره های تخصصی و ایجاد راه حل های اختصاصی، خدمات خود را کاملاً با نیازهای آن ها تطبیق می دهیم.

و مسیر موفقیت را ادامه دهم. هر مرحله ای از کار، چه در شرکت های قبلی و چه در فاخته، باعث شد که امروز بتوانم با رویکردی استراتژیک و با تکیه بر تجربه های عملی، به جلو حرکت کنم و به بهترین شکل از هر فرصتی استفاده نمایم. شرکت فاخته در حال حاضر با چالش های خاصی در صنعت حمل و نقل بین المللی روبرو است.

تشکلی صنفی صنعت شما چیست؟
چه تعریفی از این صنعت دارید؟
این تشکلی انجمن صنفی کارفرمایی شرکت های حمل و نقل بین المللی خراسان رضوی نام دارد. تشکلی های صنفی به عنوان نهادهای جمعی و سازمان یافته، نماینده منافع مشترک اعضای خود در حوزه های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی هستند. این نهادها با هدف تقویت همکاری، همبستگی و ارتقاء کیفیت کاری اعضا فعالیت و نقش اساسی در بهبود شرایط کاری و توسعه پایدار ایفا می نمایند. تشکلی های صنفی به ویژه به عنوان پل ارتباطی میان بخش خصوصی و دولت، نقش حیاتی در حفظ حقوق و منافع اعضای خود دارند. لذا انتظار می رود حمایت از آن توسط دولت و متولیان بخش دولتی بیشتر از پیش مورد توجه قرار بگیرد، چرا که تقویت این نهادها نه تنها به توسعه اقتصادی کمک می کند، بلکه باعث ارتقاء روابط مثبت میان بنگاه های اقتصادی و دولت می شود و دولت می تواند با فراهم آوردن

شرکت نتوانست آن گونه که باید رشد کند. هرچند خیلی تلاش کردم که مشکلات را حل کنم، اما نشد. بنابراین، با شرکای شرکت که افراد فهیمی بودند، صحبت کردم و درخواست جدایی دادم. آن ها هم تصمیم گرفتند شعبه ی مشهد را تعطیل کنند. در همان زمان، شرکت «فاخته» را در ظرف یک هفته، با آقای شعبی معامله کردم. در سال ۱۴۰۲، فعالیت خود را در فاخته آغاز کردم. حالا دیگر، اسیر مشکلات درون سازمانی نبودم. همه ی ابزارهای کار فراهم بود و شرکت با یک جهش شگفت انگیز رو به رو شد. در این دوره، با برخی از شرکت های حمل و نقل بروی همکاری داشتیم و خودم نیز نقش مهمی در صادرات این محصولات ایفا می کردم. از این رو، بار، کامیون و محموله ها به ستمم سرازیر شد و فاخته روز به روز در مسیر رشد و پیشرفت قرار گرفت.

چه عواملی را در مدیریت و توسعه شرکت حمل و نقل فاخته مؤثر می دانید و چگونه توانسته اید با وجود چالش ها و فراز و نشیب های متعدد، رشد شگفت انگیزی را تجربه کنید؟
پیش از هر چیزی، از کسانی که در مسیر حرفه ای من نقش مهمی ایفا کردند و از آنها نام بردم، صمیمانه تشکر می کنم. تجربیات و درس هایی که از آنها آموخته ام، به من این توانایی را داده اند که با اعتماد به نفس و بدون هراس در مواجهه با چالش ها، به حل مسائل پرداخته

و خرید و فروش کالاهای صادراتی نیز پرداختم. اگر شرایط کاری در آن شرکت مناسب بود و خود را معذب نمی دیدم، شاید هیچ وقت به فکر تأسیس شرکت خودم نمی افتادم. حقوق من در آن شرکت به صورت درصدی بود و حقوق ثابت فقط هزینه ی رفت و آمدم را پوشش می داد. بخش اصلی درآمدم از درصد بازاریابی و کارهای تجاری خودم تأمین می شد. اما مشکل از آنجا شروع شد که بعد از دریافت دستمزد، متوجه شدم یا درصد پرداختی کمتر از توافق است، یا کلاً حذف شده! و وقتی دلیل این موضوع را جویا شدم، گفتند: «مالیات ارزش افزوده، مالیات بر درآمد و...» کسر شده است! احساس کردم که شرایط برای ادامه دادن مناسب نیست. به دوستانم سپردم که اگر کسی تمایل به واگذاری نمایندگی یا سهام دارد، به من اطلاع بدهد. در سال ۱۳۹۹، با شرکت «صبا» ماهان مشهد آشنا شدم. حدود یک سال در این شرکت کار کردم و نمایندگی مشهد را در اختیار داشتم. مدیریت عامل شرکت بر عهده ی جناب آقای علیرضا مهاجری بود. شخصیتی که از مرام و معرفتش هرچه بگویم، کم گفته ام. در همان دوران، تجارت خودم را به صورت حرفه ای گسترش دادم و از کشورهای دیگر برای کشورهای دیگر خرید و فروش می کردم. اما متأسفانه، به دلیل حسادت ها و موانع ایجاد شده توسط فردی خاص (که از آوردن نامش پرهیز می کنم)،

باشید، با این شرایط همکاری را ادامه دهید. آن زمان، تازه ازدواج کرده بودم و مشکلات مالی زیادی داشتم. درآمد خوب بود، اما برای ادامه ی زندگی و ثبات مالی، نیاز به حقوق ثابت داشتم. با وجود اینکه کارم برای شرکت بار مالی نداشت، اما نمی توانستم بدون حمایت مالی ادامه دهم، بنابراین از آن مجموعه جدا شدم. پنج ماه بعد را مستقل کار کردم. تمام کارها را تلفنی انجام می دادم و بدون وابستگی، مسیرم را پیش می بردم. تا اینکه یکی از همکاران سابقم برای معرفی یک نیروی کریر با من تماس گرفت. به او گفتم: «خودم هستم!» او من را پذیرفت و کارم را در آن شرکت آغاز کردم. اتفاقی در اختیارم گذاشتند و فعالیت را شروع کردم. از قبل، زمانی که خودم شرکت داشتم، با این فرد همکاری هایی داشتم، بنابراین ارتباطاتم کمک کرد که کارم به سرعت پیش برود. اما بعد از مدت کوتاهی، محل کارم را تغییر دادند و به اتاق دیگری در کنار حسابدار منتقل شدم. برای من فرقی نداشت، چون من حتی با یک میز خالی و یک تلفن هم می توانستم کارم را انجام دهم. یک سال گذشت. بار دیگر، محل استقرارم تغییر کرد و به سالن رو به روی درب اصلی منتقل شدم. جایی که یک دستگاه شود بالای سرم و چند دوربین در اطرافم بود! با این حال، حدود پنج سال در آن مجموعه کار کردم. در کنار فعالیت های حمل و نقلی، با اعتباری که داشتم، به تجارت



خدمات شرکت حمل و نقل فاخته: حمل و نقل کالاهای بروی که نیاز به کامیون های یخچالی دارد، حمل کانتینر ترانزیتی و ... با رعایت تمام استانداردهای بین المللی که در آن سالم بودن کالای قابل حمل از بدو بارگیری تا زمان تخلیه و تحویل بار رصد و تضمین می شود و ما در تمام مراحل پاسخگوی مشتریان خود در داخل و خارج از کشور خواهیم بود. حمل و نقل کالای بروی به این معناست که کالا فسادپذیر است و دارای تاریخ مصرف محدودی دارد و این امر دقت، نظارت و مسئولیت ما را دوچندان می کند.