



## چشمه و سنگ

جداً شد یکی چشمه از کوهسار  
به ره گشت ناگه به سنگی دُچار  
به نرَمی چنین گفت با سنگ سخت  
(اکرم کرده راهی ده‌ای نیکبخت))  
گران سنگ تیره دل سخت سر  
ز دش سیلی و گفت دور ای پسر  
نشد چشمه از پاسخ سنگ، سرد  
به کندن در استاد و ابرام کرد  
بسی کند و کاوید و کوشش نمود  
کز آن سنگ خارا رهی بر گشود

...

گرت پایداری است در کارها  
شود سهل پیش تو دشوارها.  
آری دیدگاه ما و شرکت ما ؛ کار ما به ره گشت ناگه به سنگی دُچار  
(تخریب‌ها) ، بله سنگ سخت تیره دل ( توانگران بی درد جهان) زدش  
سیلی و گفت دور ای پسر و نهایتاً تکلیف ما معلوم است ( ایستادن،  
همت کردن، فکر کردن) و چنانچه پایداری در کار ما باشد یقیناً ( شود  
سهل و آسان برای ما دشواری‌ها) ما در این وضعیت حتماً مشتری داریم  
چون تمام خارجی‌ها و اجناس آن‌ها که صنعت و اقتصاد ما را در دوران  
پول داری کشور نابود نمودند رفتند، کمتر اثری از آن‌ها در بازار داخلی  
مانده است.

اکنون مشتریان داخلی، چه آن‌هایی که در آن شرایط پول داری کشور در  
کنار ما و مشوق ما بودند و چه آن‌هایی که پول‌ها را هدر دادند و کار  
کارگران ایرانی را به کره ای‌ها، چینی‌ها، ژاپنی‌ها و غیره دادند، اکنون  
به ما مراجعه می‌کنند و ما که با همت، صمیمیت و تلاش جمعی در آن  
دوران توانسته‌ایم اعتماد مشتری را جلب نماییم اکنون همه آن‌ها با  
اشتیاق و علاقه مایلند برایشان کالای با کیفیت تولید و تحویل نماییم،  
یعنی نیاز زیادی برای بازاریابی و جلب مشتری نیست مشتری و  
درخواست‌کننده زیاد است، چیزی که مشکل ساز شده، تهیه مواد اولیه  
خارجی است، سنگ سخت مسیر ما تهیه مواد اولیه خارجی است،  
لیتیوم بروماید، پمپ‌های هرمتیک، کمپرسورها و غیره ما بدون آن‌ها  
نمی‌توانیم به تولید ادامه دهیم، چه باید کرد؟

یقیناً همکاران ارجمندم از اوضاع و احوال اقتصادی و بحران‌های ناشی از  
تحریم یک جانبه مجدد امریکا علیه ایران، باخبر و نگران هستند، همه  
از کاهش ارزش پول ملی، کاهش قدرت خرید از محل حقوق ماهانه که  
دریافت می‌نمایند تا کاهش احتمالاً پس‌اندازهایی که اندوختند، تحت  
فشار قرار گرفته‌اند و مهم‌تر از همه نگرانند که چنانچه شرکت خود  
را در این بحران سر پا نگه دارد و همین آب باریک هم قطع شود چه باید  
بکنند. این نگرانی برای صاحبان و مدیران ارشد شرکت به مراتب بیشتر  
است. اگر نتوانند به اندازه کافی قرارداد ببندند و یا مواد اولیه و مازومات  
کار را فراهم کنند و نهایتاً اگر نتوانند حقوق ماهانه را تأمین نمایند چه باید  
بکنند؟! شاید در شرایطی کارکنان می‌توانستند امینوار باشند اگر در این  
شرکت کار نکنند در شرکت دیگری مشغول به کار می‌شوند و یا کارفرما  
هم بگوید اگر این کار نشد، تعطیلی این کار و شروع کار دیگر.

اما اطمینان دارم در این موقعیت کسی نمی‌تواند با چنین پاسخ‌هایی خود  
را از نگرانی خلاص کند چه کارکنان و چه کارفرمایان می‌دانند که در شرایط  
فعلی این راهکارها به هیچ وجهی عملی نیست، من قصد دارم سعی کنم  
برای عبور از این بحران آنچه حسب تجربیات و تفکرم بوده و مجدانه از  
آن استفاده خواهیم نمود را به اطلاع همکاران برسانم.

ابتدا لازم به ذکر است چنانچه ترس و ناامیدی در شرایط بحران بر انسان  
غلبه نماید یقیناً نتیجه نهایی شکست و از گردونه خارج شدن می‌باشد  
برای اینگونه افراد حتی با کاهش بحران نیز امیدی به موفقیت نیست.

بنابراین لازمه اصلی گذر از این وضع، داشتن انرژی و روحیه تلاش همه  
جانبه و ایمان راسخ به موفقیت می‌باشد. اگر شعر ملک الشعرای بهار را در  
دوران مدرسه به یاد آورید که می‌گفت:

می‌دانند را تعدیل کنیم، پرسنل باید دارای بهرهوری مناسب باشند در این راستا از آموزش به پرسنل و ارزیابی عملکرد آن‌ها غفلت نخواهیم نمود و نهایتاً شرکت که دارای ۲۵ سال سابقه در زمینه تولید چیلرهای جذبی، تراکمی است، واحد خدمات بعد از فروش آن باید به فکر گرفتن امورات خدماتی بیشتر از محل نگهداری تا تعمیرات باشد و باید کوشش نماید تا در صورت کاهش فروش و کاهش درآمد ناشی از فروش بتواند درآمد مناسبی کسب کند تا شرکت قادر باشد این دوران سخت را پشت سر گذارد، یقیناً فروش قطعات یدکی ساخت شرکت نظیر شیرآلات، پوسته های یاتاقان برج ها، گیج و کیوم و ... درآمد زا خواهند بود، مسئولین این بخش باید نهایت تلاش را برای کارایی، آموزش پرسنل و نقرات و کنترل ورودی و خروجی اقلام در شرکت و نهایتاً رعایت تمام عواملی که مشتری را قانع می‌نماید، که سپردن کار بازسازی، نگهداری چیلرهای خریداری شده توسط آن‌ها به ساری پویا به نفع آن‌هاست، کوتاهی نکنند. ظاهر آراسته پرسنل، توانمندی فنی آن‌ها، صداقت و سلامت اخلاقی آن‌ها به طور دائم باید ارزیابی و کنترل شود اگر این بخش را برای تأمین مالی شرکت سازماندهی و مدیریت نماییم یقیناً موفقیت درخشانی خواهیم داشت.

بخشی از تأمین مواد اولیه تأمین ارز خارجی می‌باشد امید است بخش فروش و بازاریابی نهایتاً موفق به فروش به مشتریان خارجی شود یقیناً کیفیت محصولات چه از لحاظ ظاهری و چه باطنی در این امر مؤثر است، تنوع تولید و افزایش سبد کالایی در شرکت نیز موجبات جذب مشتری بیشتر را فراهم می‌نماید و یقیناً کانال های تأمین مالی برای شرکت نیز بیشتر خواهد شد که ساخت هوا ساز در روزهای اخیر مایه مباهات و امیدواری است که ناشی از زحمات جناب آقای سالک فرد مدیر کارخانه و مهندس تصویر و تیم اوست که بسیار جای سپاسگزاری و تشکر را دارد. حقیقتاً شرکتی که چنین افراد و چنین توانمندی را دارد یقیناً با درایت همگانی و سلسله دست جمعی و به کارگیری رهنمودهای ذکر شده فوق بحران‌ها را یکی پس از دیگری طی خواهد نمود و اکنون شهر زیبای دیگر در بیان این

من:

خدایا چنین کن سرانجام کار که تو خوشنود باشی و ما رستگار

ابتدا آنچه که داریم را با احتیاط و دقت مورد استفاده قرار دهیم به گونه‌ای که ضایعات آن حذف شود. دوم، در مورد اقلامی که می‌شود در داخل با انجام طراحی های مناسب و پیگیری های لازم از همه امکانات فنی موجود داخلی تولید شود استفاده نماییم، برای واردات آن دسته از اقلام که نمی‌توان فعلماً در داخل تولید کرد مجبوریم متأسفانه از یک بخشی از آن سنگ سخت که قوانین و مقررات سخت یا ناکافی کشور ( اخیراً به آن‌ها می‌گویند عوامل خود تحریمی) نیز بگذریم. حقیقتاً افراد زیادی در بخش های دولتی مثل وزارت صنایع، گمرک‌ها، بانک‌ها و ... بسیار تلاش می‌نمایند تا درب کارخانجات بسته نشود، شرکت با همکاری آن‌ها موانع خود تحریمی را از سر راه برمی‌دارد و در این راستا ممکن است دوباره از درب های واردات کالا ( اگر چه بسیار محدود و سخت) که از آن‌ها غفلت شده استفاده شود یا از راه وارد نمودن کالا به مناطق آزاد یا کشورهای همسایه یا در بازارچه های مرزی از هر طریق که ممکن است مواد اولیه مورد نیاز تهیه شود. در این راستا شرکت کمیتای را به منظور بررسی همه جانبه و همفکری در خصوص تأمین مواد اولیه خارجی تشکیل داده تا همه امکانات را بررسی و از هر مسیری که ممکن است بشود از آن طریق مواد اولیه را وارد نماید و من یقین دارم که مسیرهایی یافت خواهد شد اگر چه قیمت تمام شده گران تر می‌شود.

بخش فروش و بخش دریافت مطالبات باید بدانند که کمبود نقدینگی باعث میشود تا تلاش مان برای تأمین مواد اولیه متمر ثمر نباشد و نتوانیم حقوق و دستمزد را تأمین کنیم، بنابراین مانند دوران رقابت سخت که بودن پول کافی، فروش با تخفیف‌های قابل توجه و دادن تسهیلات برای خریدار، زمان تحویل فوری و دریافت پول به صورت اقساط دراز و کوتاه مدت، که در آن زمان ممکن بود، دیگر مقدور نیست، گروه پیگیری مطالبات با جدیت بیشتر و به کارگیری اهرم های مؤثر (خدمات بعد از فروش، پیگیری های حقوقی و غیره) باید نسبت به تأمین نقدینگی جدیت نماید.

برای تأمین مواد اولیه داخلی همکاران در این بخش با وسواس بیشتر نسبت به تهیه کالا های داخلی از لحاظ قیمت و کیفیت باید تلاش نمایند تا بهترین قیمت را برای کیفیت مطلوب پیدا نمایند دیگر دوران تماس با یک فروشنده تا چند تن آهن بفرستد یا فلان کالا را بدون تحقیق حتی کمی گران تر می‌خریدیم باید فراموش شود از یک تومان تا چند هزار یا میلیون تومان با کمی تلاش و جستجو برای خرید نباید گذشت. از استفاده بهینه ابزار آلات، لوازم مصرفی مانند سمباده، کهنه های نظافت، روغن، گریس، مته ... نباید بگذریم. کاهش ضایعات، کاهش پرتی‌ها، کاهش مصرف انرژی، مورد توجه دقیق باشد. باید نیروهای ناکارآمد و بدون بازدهی مناسب که محل کار را صرفاً محل منبع درآمد



بگذرد این روزگار تلخ‌تر از زهر  
بار دگر روزگار چون شکر آید  
را تقدیم همکاران شرافتمند و زحمتکش می‌نمایم و آرزوی بهروزی،  
سلامت و موفقیت برای آن‌ها و خانواده‌های محترم آنان را داریم.

رادتمند هوشنگ سرخایی