

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

نام کارآفرین: محمد میرجلیلی

نام کسب و کار: شرکت زمرد سبز کویر (میرجلیلی)

سال تأسیس کسب و کار: ۱۳۸۳

حوزه فعالیت: واردات نهاده های کشاورزی

تاریخ مصاحبه: ۱۴۰۴/۹/۱۰

مصاحبه کننده: خانم دکتر نوری

بخش اول: آشنایی و انگیزه اولیه

۱. لطفاً خودتان و کسب و کارتان را معرفی کنید؟

کسب و کار ما حول محور حمایت از کشاورزان و ارائه راهکارهای نوآورانه برای زمین و محصولاتشان شکل گرفته.

در مجموعه ما، انواع نهاده های کشاورزی تخصصی مثل کودهای پیشرفته، آفت کش های %۱۰۰ ارگانیک و بذرهای با کیفیت بالا وارد و توزیع می شوند.

کار ما فقط فروش نیست؛ هدف اصلی مان این است که هر کشاورز با کمک ما، بتواند محصولتش را با کیفیت بهتر و عملکرد بالاتر تولید کند.

برای من، این مسیر مثل یک ماجراجویی هیجان انگیز است: هر محصول و هر کشاورز، یک داستان موفقیت جدید را رقم می زند.

و در پایان، وقتی می بینم تلاش های ما باعث رشد و رونق کشاورزی و رضایت مشتریان شده، حس می کنم همین مسیر است که معنای واقعی کارآفرینی را به من نشان می دهد.

۲. چه چیزی شما را به کارآفرینی سوق داد؟

جرقه ای تجارت برای من از دوران کودکی زده شد. یادمه کلاس فکر می کنم چهارم دبستان بود که بعد از خواندن داستان «طوطی و بازرگان»، عاشق خرید یک طوطی شدم چون عاشق حیوانات و بخصوص پرندگان هستم و فهمیدم چقدر دلم می خواد با دنیای تجارت و خرید و فروش آشنا بشم. 😊

بعدتر، در نوجوانی، انگیزه ام قوی تر شد: تلاش برای برگرداندن منزلت و شکوه پدرم که به ناحق از دست رفته بود و هم زمان میل به مفید بودن و ماندگار کردن نام «میرجلیلی» در دنیا.

همین ترکیب از شور کودکی و انگیزه ی نوجوانی، مرا به مسیر کارآفرینی کشاند.

۳. قبل از راه اندازی این کسب و کار، در چه زمینه های فعالیت داشتید؟

قبل از اینکه پایم به دنیای کارآفرینی باز شود، پنج سال در سراسر ایران در ساخت انواع گلخانه تجربه کسب کردم.

در آن سال ها، هر پروژه مثل یک کلاس واقعی بود؛ یاد گرفتم چطور با چالش ها روبه رو بشم، با مشتریان ارتباط برقرار کنم و از دل هر مشکل، راه حل بسازم.

همه این تجربه ها، نه فقط مهارت فنی، بلکه اعتماد به نفس و شجاعت لازم برای شروع کسب و کار خودم را به من دادند.

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

می‌توانم بگویم هر آجر، هر لوله و هر گیاهی که آن روزها کار کردم، بخشی از بنیان کسب‌وکار من شد.

بخش دوم: داستان موفقیت

۴. اولین موفقیت بزرگ کسب‌وکارتان چه بود؟ چگونه به آن دست یافتید؟

ولین موفقیت بزرگم یه جورایی شبیه یه فیلم کمدی-ماجراجویانه واقعی بود 😊 !

سال ۱۳۸۴، برای انجام حواله‌های ارزی مجبور شدم ۳ میلیون تومان در بانک صادرات سپرده‌گذاری کنم، آن هم وقتی هیچ حساب فعال و اعتباری در بانک نداشتم.

این یعنی کلی خواهش و التماس از دوستان و آشنایان، تحمل حرف‌ها و کنایه‌های بانکی و یه عالمه استرس روزمره!

اما نتیجه؟ اون چیزی شد که هیچ وقت فراموش نمی‌کنم 🙏 :

همان سپرده «اجباری» باعث شد برنده ۸ میلیون تومان کمک هزینه خرید خودرو شوم که در آن زمان بزرگ‌ترین جایزه بانک صادرات بود!

این تجربه به من یاد داد که حتی در شرایط سخت و طاقت‌فرسا، صبر، خلاقیت و کمی جسارت می‌تونه مسیر موفقیت رو بسازه.

و صد البته، این موفقیت اولین تاییدیه بود که به من گفت: «تو می‌تونی مسیر کارآفرینی خودت رو بسازی»

۵. کدام لحظه یا تصمیم، نقطه عطفی در مسیر موفقیت شما بود؟

نقطه عطف واقعی من یک لحظه کوچک اما پر قدرت بود 💡 .

یادم هست پدرم، که آن زمان فقط ۷۰۰ هزار تومان به‌عنوان معلم حقوق می‌گرفت، برای من یک کامپیوتر ۸۵۰ هزار تومانی خرید! در آن زمان، حتی در خانه‌های اطرافیان ما که میلیونر بودند، هیچ کامپیوتری وجود نداشت.

این حرکت ساده اما پرمعنا، وجدان و قلب من را بیدار کرد. باعث شد بفهمم که قدر محبت و اعتماد دیگران، به ویژه پدرم، باید جبران شود.

از همان لحظه تصمیم گرفتم تلاش کنم، رشد کنم و به خودم قول بدهم که کوهی کوچک‌تر از پدرم اما استوار و پایدار مثل او بسازم. این تجربه نه تنها انگیزه من برای موفقیت شد، بلکه مبنای اخلاق و نگاه من به کسب‌وکار و زندگی را شکل داد.

۶. چه عواملی (از جمله افراد، منابع یا شرایط خاص) به موفقیت شما کمک کردند؟

اگر بخواهم همه عوامل موفقیت‌م را خلاصه کنم، باید اول از یک کوه نام‌آور به اسم پدرم یاد کنم .

پشتوانه اصلی من در زندگی، دعای پدر مرحومم و مادرم بود، نمازها و دعاهای شب و روزشان، زمانی که هیچ سرمایه و کمکی نداشتم، ستون محکم حمایت معنوی من بودند.

عامل دوم، تلاش و پشتکار خودم بود؛ تحمل شکست‌ها و بلند شدن دوباره پس از هر زمین خوردن. هر بار که به صورت مهربان پدرم نگاه می‌کردم و دستان پرزحمتش را می‌دیدم، یک پیام ساده اما قوی می‌گرفت: "باید بلند شوی". هدف من واضح بود: برگرداندن شکوه و جایگاه پدرم که به ناحق از او گرفته شده بود.

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

در مسیر، تجربه‌های سخت و حتی زخم‌زبان‌ها و نیش‌خندهای اطرافیان، به جای اینکه من را متوقف کند، **مرا سرسخت‌تر و مصمم‌تر کرد**. هیچ کس به من کمک مالی یا فکری نکرد؛ حتی دوستان و اطرافیان که می‌توانستند یاری دهند، ندادند. اما همین نبود حمایت، انگیزه من را دوچندان کرد.

یک تجربه دیگر که مرا شکل داد، **۵ سال کار کردن برای دایی‌ام** بود. در آن زمان دانشجو بودم و با اتوبوس شهری به سر کار می‌رفتم. دیر رسیدن‌ها، غذا خوردن در شرکت و تحمل کنایه‌ها و نقدهای تند، سخت بود؛ اما در همان حال، دایی من مرا به بانک‌ها و دیگر افراد مهم معرفی می‌کرد و ارزش و کرامتم را حفظ می‌کرد. این ترکیب **خورد شدن و در عین حال دیده شدن و بها گرفتن**، مرا مقاوم و سرسخت کرد؛ یاد گرفتم که حتی در سخت‌ترین شرایط، **با تلاش و عزمی راسخ می‌توان مسیر موفقیت را ساخت**.

در نهایت، موفقیت من نتیجه **ترکیب دعا و حمایت معنوی والدین، تلاش شخصی، تجربه‌های سخت و نگاه الهام‌بخش پدرم** بود. همه این‌ها دست به دست هم دادند تا امروز بتوانم مسیر کارآفرینی خودم را با قدرت ادامه دهم ✨❄️.

####بخش سوم: داستان شکست

۷. بزرگ‌ترین شکست یا چالشی که در مسیر کارآفرینی با آن روبرو شدید چه بود؟

بزرگ‌ترین چالش و شکست من شاید یکی از تلخ‌ترین لحظات زندگی کارآفرینی‌ام بود 😞. در ترکیه، ویلای شخصی و رویایی‌ام، **ماشین فورد فیوژن زیبایم** و همه سرمایه‌گذاری‌هایم باضافه تمام اجناسی که وارد کرده بودم و موجودی انبارم را از دست دادم که مبلغی حدود ۵۰۰ هزار یورو می‌باشد.

این‌ها بخشی از برندی بودند که با تلاش بسیار و پس از ثبت شرکت در ترکیه و ثبت دو برند در آن کشور در منطقه آنتالیای ترکیه، به ویژه شهر کم‌لوجا (یکی از مراکز اصلی کشاورزی) ساخته بودم؛ برندی معتبر و شناخته‌شده در بین شرکت‌های بسیار قدرتمند ترکیه ای و کشاورزان محلی.

اما همه این دستاوردها تنها به **جرم ایرانی بودنم و تحریم‌های همیشگی علیه ایرانیان**، در معرض نابودی قرار گرفت. مجبور شدم این املاک و سرمایه‌گذاری‌ها را تحت نام شریک ترکیه‌ای‌ام خریداری کنم، و پس از سفر اجباری به ایران، همه آن‌ها توسط همان شریک کلاهبردار فروخته شد و مرا برای چندمین بار به زیر صفر کشاند.

این تجربه تلخ، اگرچه سخت و سنگین بود، **قدرت صبر و مقاومت من را تقویت کرد** و به من نشان داد که مسیر کارآفرینی همیشه صاف و بدون مانع نیست، اما همان دشواری‌ها هستند که انسان را قوی و آماده موفقیت‌های بعدی می‌کنند.

۸. چگونه با آن شکست کنار آمدید؟ چه اقداماتی انجام دادید تا از آن عبور کنید؟

اگر بخواهم صادق باشم، هنوز هم در دلم یک کورسوی امید کوچک زنده است. امید به اینکه روزی آن کسی که از من کلاهبرداری کرد، پشیمان شود و حتی ویلای دوست‌داشتنی‌ام را پس دهد.. همیشه به خودم می‌گفتم آن ویلای زیبا، **تکه‌ای از بهشت بود که خداوند به من هدیه کرده**. حتی اگر این امید واهی باشد، مرا به افسردگی نمی‌کشاند؛ بلکه به من انرژی می‌دهد تا دوباره بسازم و حتی بهتر از گذشته پیش بروم، زمانی که داغ از دست دادن پدرم کمی سبک شود.

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

اما کنار آمدن با شکست، فقط با امید کافی نبود؛ تصمیم‌های هوشمندانه و تجربه‌ها هم لازم بود. حرف مدیرعامل یک شرکت هندی که سال‌ها ست با او همکاری دارم همیشه در گوشم مانده است: "سرزمین مادریات هرگز تو را زمین نمی‌زند."

این جمله باعث شد بعد از ۷-۸ سال زندگی و تجارت در ترکیه، دوباره به ایران برگردم و کسب و کارم را این بار در سرزمین خودم بیش از پیش گسترش دهم.

با حمایت پدر مرحومم و تکیه بر تجربیات گذشته، کسب و کارم را دوباره ساختم و قدرتمندتر از همیشه شدم؛ آنقدر که حالا حتی ۵۰۰ هزار یورو از دست رفته برایم عددی نیست. این شکست، به جای نابودی، مرا به یک نسخه قوی‌تر از خودم تبدیل کرد و نشان داد که پشتکار، ایمان و هوشمندی، کلید عبور از بزرگ‌ترین چالش‌هاست. ✨

۹. آیا هنوز هم گاهی به آن شکست فکر می‌کنید؟ چرا؟

بله... هنوز هم گاهی به آن شکست فکر می‌کنم، اما نه از روی حسرت؛ بلکه برای یادآوری چند درس بزرگ زندگی.

اول این‌که به خودم یادآوری کنم اعتماد بیش از حد در تجارت، مساوی با نابودی است. این تجربه به من یاد داد که مهربان بودن خوب است، اما در تجارت باید عاقلانه و حساب‌شده اعتماد کرد.

دوم این‌که با الهام از کتاب ارزشمند *ثروتمندترین مرد بابل* (که از نظر من آموزنده‌ترین کتاب دنیاست) فهمیدم اگر روزی بخواهم شریکی انتخاب کنم، باید شریکم دقیقاً در همان حوزه‌ای متخصص باشد که من قصد سرمایه‌گذاری دارم. بعنوان مثال یک املاکی هرچقدر هم که میلیاردر باشد، نمی‌تواند شریک مناسبی برای تجارت در زمینه کشاورزی باشد. تخصص و فهم مشترک، اصل اساسی شراکت است.

اما مهم‌تر از همه این‌ها...

من دیگر از دست دادن پول، املاک، یا حتی زیبایی‌های دنیا را یک «فاجعه» نمی‌بینم چون بعد از از دست دادن پدرم فهمیدم برخی چیزها در دنیا وجود دارند که هیچ پولی نمی‌تواند آن‌ها را برگرداند.

از پای فتادیم چو آمد غم هجران

در درد بمردیم چو از دست دوا رفت (حافظ)

این درد بزرگ، به من یاد داد که دیگر هیچ شکستی حتی مالی قادر نیست من را مثل گذشته بشکند. چون حالا فهمیده‌ام ارزشمندترین چیزهای دنیا، همان‌هایی هستند که با پول خریده نمی‌شوند.

بخش چهارم: درس‌های آموخته‌شده

۱۰. مهم‌ترین درسی که از شکست‌ها و موفقیت‌های خود گرفته‌اید چیست؟

مهم‌ترین درسی که زندگی به من داد، این است که باید بخواهی و هدفی محکم داشته باشی، چه مادی و چه معنوی. باید در سختی‌ها شکست، استوار ماند و همیشه ادامه داد. ✨

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

یادم هست وقتی از بی‌احترامی‌ها و سختی‌های کار برای دایم‌ام خسته شده بودم، پدر بزرگم جمله‌ای گفت که همیشه آویزه گوشم مانده:

"آدم باید در زندگی مثل یک پل محکم باشد؛ چه ماشین سبک از روی آن رد شود، چه کامیون سنگین و پر از بار، نشکند"

این حرف ساده اما عمیق، معنای واقعی استواری و پایبندی به مسیر را به من نشان داد. و امروز، هر زمان با چالش‌ها مواجه می‌شوم، به یاد آن پل محکم می‌افتم؛ می‌دانم که باید استوار بایستم، مقاومت کنم و ادامه دهم، چون شکست و موفقیت، هر دو، معلمان زندگی هستند.

۱۱. اگر بتوانید دوباره از ابتدا شروع کنید، چه چیزی را دیگر تکرار نمی‌کردید؟

مسلماً همه ما اشتباهات زیادی داریم که دوست داریم زمان را به عقب برگردانیم و جبران کنیم. اما اگر بخواهم فقط یک چیز را تغییر دهم، آن جلوگیری از ورود افراد اشتباه به زندگیم بود.

بیشتر ضربه‌های زندگی‌ام، نه از خود مسیر، بلکه به دلیل نزدیکی و اعتماد به افرادی بود که در واقع اشتباه بودند. اغلب، ۹۹٪ این مشکلات هم به خاطر دلسوزی‌های نابجایی بود که با اخلاق و مهربانی خود اجازه می‌دادم دیگران از آن سوءاستفاده کنند. این تجربه به من یاد داد که مرزها و انتخاب افراد در زندگی، حتی از پول و تجربه هم مهم‌تر هستند. و حالا می‌دانم که حفاظت از خود و انتخاب درست همراهان، یکی از کلیدهای موفقیت و آرامش است.

۱۲. چه نکته‌ای به کارآفرینان تازه‌کار می‌دهید که خودتان سخت‌ترین راه را برای یادگیری‌اش طی کردید؟

بزرگ‌ترین نکته‌ای که می‌توانم به کارآفرینان تازه‌کار بگویم و چیزی که خودم سخت‌ترین مسیر را برای یادگیری‌اش طی کردم این است که:

هیچ‌کس جز خودت قرار نیست نجات دهد.

در مسیر موفقیت، فقط خانواده‌ی واقعیات (پدر، مادر، همسر، فرزند و خواهر و برادر) و حتی گاهی محدودتر از این حلقه برای پیشرفت تو خوشحال می‌شوند. باقی دنیا یا بی‌تفاوت است یا منتظر زمین خوردن تو. پس وقتی می‌افتی، باید با تمام قدرت بایستی؛ حتی اگر مجبور باشی تکه‌های خردشده‌ی شخصیتت را یکی‌یکی از زمین جمع کنی و دوباره بسازی.

پس از فوت پدرم، از شاعری خواستم تا شعری درباره زندگی من و پدرم بسراید. حالا در این بخش از مصاحبه، می‌خواهم به یکی از ابیات آن شعر اشاره کنم؛ بیتی که بخشی از سرگذشت من است و دقیقاً به همین موضوعی که گفتیم پیوند می‌خورد:

ستم و حیلَتِ خویشان همه مدفون دل است

بنگر، جانِ پسر، معدنِ اسرار شد دست (شاعر: سید محمد سبحان میرجلیلی)

این بیت، خلاصه‌ای از مسیری‌ست که طی کرده‌ام؛ اینکه گاهی نزدیک‌ترین افراد می‌توانند سخت‌ترین ضربه‌ها را بزنند، اما همان رنج‌ها و همان شکست‌هاست که از انسان "معدن اسرار" می‌سازد، محکم‌تر، عمیق‌تر و آماده‌تر برای ساختن آینده.

یاد گرفتم که انسان دقیقاً همان چیزی می‌شود که برایش رویاپردازی می‌کند و برای رسیدنش با پشتکار ادامه می‌دهد. رویا کافی نیست، اما شرط آغاز مسیر است.

با این حال باید مراقب بود در دام «رویا فروشی» نیفتاد. دوره‌ها، کلاس‌ها و جلسات انگیزشی می‌توانند زیبا باشند، اما اگر

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

به جای شروع، در زیبایی جملاتشان غرق شوی، هرگز قدم اول را بر نمی‌داری و کسی که قدم اول را برندارد، هیچ وقت موفق نخواهد شد.

من از صفر شروع کردم، بدون سرمایه، بدون آموزش، بدون استاد. سه بار ورشکست شدم و هر بار از زیر صفر دوباره برگشتم. یاد گرفته‌ام که شروع کردن، از هر آموزشی مهم تر است.

یک جمله از تجربه‌ی شخصی‌ام همیشه در ذهنم مانده:

سال‌ها پیش از یک تاجر بسیار ثروتمند و مشهور پارچه راهنمایی خواستم. اولین سؤالش این بود: «پدرت چکاره است؟» گفتم: «معلم». وی با لحنی تمسخرآمیز گفت:

"این کاری که می‌خواهی بکنی، مثل اینکه که یه هواپیما بدن دست پدرت و بگن پرواز کنه! آیا می‌تونه؟" آن روز حرفش مثل سیلی بود؛ اما امروز، همان مرد در جمع‌ها جلوی پای من می‌ایستد.

درس من برای هر کارآفرین جوان این است:

شروع کن، ادامه بده، به خودت باور داشته باش و بگذار نتیجه پاسخی باشد به تمام کسانی که شک داشتند.

بخش پنجم: بزرگ‌ترین تجربه و نگاه آینده

۱۳. بزرگ‌ترین تجربه‌ی کارآفرینی شما (چه موفقیت‌آمیز، چه دردناک) چه بود و چرا؟

یکی از بزرگ‌ترین و به‌یادماندنی‌ترین تجربه‌های کارآفرینی من، زمانی بود که تصویر و داستان موفقیت من بعنوان یک ایرانی در هفته‌نامه تجاری کشور ترکیه منتشر شد. *

داستان از اینجا شروع شد که یک شرکت ترکیه‌ای مرا به ترکیه دعوت کرد تا از کارخانه‌شان بازدید کنم، به‌عنوان نماینده انحصاری ایران آن شرکت. سپس، اتاق بازرگانی از میر ترکیه من را به جلسه‌ای با تجار ترکیه دعوت کرد، جایی که موفقیت‌هایم مورد توجه قرار گرفت.

به خاطر تلاش‌هایم در واردات و توزیع محصولات ترکیه به ایران و معرفی آن‌ها به کشورهای دیگر، از من دعوت شد تا در یکی از معتبرترین هفته‌نامه‌های ترکیه مصاحبه کنم.

۱۴. این تجربه چگونه نگاه شما به زندگی، کار و ارتباطات را تغییر داد؟

این تجربه به من ثابت کرد که موفقیت و اعتبار فقط به پولدار بودن و سن نیست و به معنای واقعی، سن تنها یک عدد است.

در آن زمان، من تنها ۲۶ سال داشتم و احساس غرور و سرخوشی می‌کردم؛ این لحظه به من نشان داد که حتی یک ایرانی می‌تواند افتخاری برای نام کشورش بسازد و با تلاش و ایمان، مسیر بزرگی را رقم بزند.

۱۵. آینده‌ی کسب‌وکارتان را چگونه می‌بینید؟ آیا هنوز هم از کارآفرینی لذت می‌برید؟

من همیشه «فردا» را روشن‌تر و موفق‌تر از «امروز» می‌بینم؛ اما نه از سر خوش‌بینی، بلکه به یک دلیل ساده: هر روز برای افزودن محصولات جدیدتر، خاص‌تر و مبتنی بر تکنولوژی‌های منحصربه‌فرد تلاش می‌کنم.

****فرم مصاحبه با کارآفرین****

با اینکه سبد کالایی قدرتمندی دارم که فروش آن برای ۶ تا ۷ سال آینده تضمین شده است، باز هم دست از نوآوری برنمی‌دارم. هنوز هم محصولاتی را ثبت می‌کنم که هیچ جای دیگری مشابه آن نیست و همین جریان دائمی خلق و نوآوری برای من لذت‌بخش‌ترین بخش کارآفرینی است.

می‌خواهم شما، خواننده عزیز، بدانید:

موفقیت فقط زمانی حاصل می‌شود که کاری را شروع کنید که عمیقاً به آن علاقه دارید.

وقتی عاشق کاری باشید، آن کار تبدیل می‌شود به لذت‌بخش‌ترین سرگرمی زندگی‌تان. برای من، هیچ تفریحی‌تری سفرهای سالانه اروپایی‌ام که زمانی فقط یک رویای خوش برایم بود، لذت‌بخش‌تر از نشستن پشت کامپیوتر و تحقیق درباره جدیدترین محصولات کشاورزی و غذایی نیست.

از سوی دیگر، آینده کسب‌وکارم را فراتر از حوزه کشاورزی می‌بینم.

در مسیر زنده نگه داشتن نام پدر عزیز و مرحومم، لوگویی با صورت خندان و مهربان او طراحی کرده‌ام و برند (میرجلیلی) را ثبت نموده‌ام؛ برندی که با آن وارد دنیای مواد غذایی خواهم شد. به زودی با توکل به خدا و دعای پدر مرحومم، این مسیر را آغاز می‌کنم تا کیفیت واقعی را حتی در حوزه غذا به بازار ایران و جهان نشان دهم.



و نهایتاً...

تا زمانی که نفس می‌کشم، از کارآفرینی لذت خواهم برد.

این مسیر برای من فقط یک شغل نیست؛ بخشی از وجود من است.

۱۶. اگر بخواهید یک جمله‌ی الهام‌بخش به کارآفرینان آینده بدهید، چه می‌گویید؟

یکی از عزیزترین جملاتی که در زندگی خوانده‌ام، از خانم جی.کی. رولینگ (خالق مجموعه هری پاتر) است؛ جمله‌ای که بنحوی خلاصه‌ای از زندگی من نیز هست:

"چیزی که سرنوشت انسان را می‌سازد، استعدادهایش نیست؛ انتخاب‌هایش است."

این جمله را بارها و بارها بخوانید...

به آن فکر کنید...

و اجازه دهید در عمق وجودتان بنشیند.

اگر روزی به این حقیقت برسید که انتخاب‌های امروز شما مسیر آینده را می‌سازند، نه امکانات، نه شرایط، نه استعدادهای خام، آنگاه می‌توانید زندگی‌ای سرشار از رفاه، موفقیت و آرامش بسازید.

فرم مصاحبه با کارآفرین

در پایان، از استاد عزیز، سرکار خانم دکتر نوری صمیمانه سپاسگزارم که زمینه‌ای فراهم کردند تا تجربه‌هایم را با دوستانی به اشتراک بگذارم که از صمیم دل برای تکتکشان آرزوی موفقیت دارم.

پایدار، پرتلاش و موفق باشید.

or not he enters the business he will be assured of a substantial income from it. Admittedly, having made this decision, his training within the company will be through; he will be

versed in the business, has ever been appointed to the board - not even the man who is nominally in charge of the factory. Equally, no case has been known of an injection of strength into the board by the appo-

have been promoted, they have acquired a multitude of facts related to the business which have been invaluable to them in a junior capacity, but now they are not equipped to assess the broader aspects of the business. A

weaknesses of the organization. Our symbol company (z) prides itself on its staff relationships and has, in fact, been a pioneer of welfare services. Unfortunately, in spite

the board itself does not speak as one body, but is liable to spark off in any direction at the whim of an individual, and it is clear that a coordinated personnel policy is impossible. -To be continued.-

Iran as a bridge for the export of the Turkish quality in agriculture

Bengü Özkesen / E.Çözüm

Mohammad Mirjalili is the general manager of Desert Green Emerald Company, which is a family based company and he has the 15 percent of share in that company after his father and uncles. We've made an interview with Mirjalili in his visit to İzmir for buying fertilizers which are in the best quality and having a different technology in the sector. He mentioned the quality of Turkish products and continued that they want to increase the number of import from Türkiye. He spoke like that;

Why did you choose Türkiye to import?

We choosed Türkiye cause 1- we found the best qualities here 2- also we can have trust on Muslim people that's why anybody thinks best. Türkiye is in good quality bazaar for us because you can find new and different products which are producing

The Iranian entrepreneur Mohammad Mirjalili, makes the export of Turkish agricultural products to the Middle East with an Iranian company which is known also in Türkiye and abroad.

by successful scientists in high technology so there is no reason for us not to make the sale of these products. We trust Turkish businessmen and we trust their work because these products are preferring by many companies in the Middle East who are the leaders of their sectors.

Where is your point in the Middle East and what're your branches?

We strive for excellence, currently having 6 experienced partners that contribute their individual expertise to our highly functioning performance. We are proud to say that we are one of the best vegetable seed and fertilizer businesses in the world. Surely we will do the best all around Middle East and we're doing the import and export of agricultural products to Middle East countries from

our company located in Yazd, Iran. I'm visiting abroad for collecting the best quality then i export these products to our customers. We're the distributor and regional sales managers of both Ünalı Agricultural Fertilizer Company and Vesco Seeds Company in the Middle East. We especially doing this as a trade and also my family has gardens and also we set up greenhouses. We've 20 hectares vegetable and 30 hectares fruit gardens. Also we've contacts with Dubai.

Can you tell your career?

I studied in the field of commercial management and worked as an international sales manager Of YZO Company for 3 Years, now for 5 years i've been busy in import and export besides greenhouses constructions.

What's your aims?



Mohammed Mirjalili

In the near future we want to make import from Canada and Spain and to develop our career in Türkiye. Our aim is always serving the best because of this we search the quality.

How many times have you been importing Türkiye and where do you export?

For 3 years we've been importing

from Türkiye from İzmir and Antalya. Syria, Yemen, Jordan, Saudi Arabia, Pakistan are where we export and having distributors. We have many distributors through out Iran, in many provinces, good regional agents in some Arab Countries, and a regional agent in Pakistan.

Turkish News

TURKIC COUNTRIES MET AT THE 10TH FRIENDSHIP AND

bal or regional actors, they should be divided into transitory and historic actors as well. Erdoğan said that actors in the spotlight from the con-

A memorandum of understanding for holding the 2009 International Monetary Fund-World Bank meetings in Istanbul was signed in Singapore.

FOR CREATING "WIN-WIN" ECONOMIC STRATEGY

TÜRKİYE HAD THE SIXTH LARGEST ECONOMY LEFT BEHIND 15 EU