

راز موفقیت هلدینگ آریانا در عرصه صنعت ساختمان

در میان فراز و نشیب های بازار مسکن و حوزه ساخت و ساز نام شرکتی موفق به نام "هلدینگ آریانا" در این عرصه به گوش مان می رسد . کنجکاویم تا در این شرایط به ظاهر سخت اقتصادی راز موفقیت این شرکت را کشف کنیم .

به گزارش سایت خبری پرسون، "هلدینگ آریانا" مدیر عامل "هلدینگ آریانا" با وجود مشغله فراوان در دفترش واقع در غرب تهران و جوار دریاچه چیتگر ما را به گرمی می پذیرد.

برخلاف تصور به عنوان یک مدیر، انسان پیچیده ای نیست و برای ترسیم راه های موفقیت اشتیاق نشان می دهد. در طول گفتگو بارها بر این موضوع صحنه گذاشت. گفتگو را با اندکی مقدمه آغاز می کنیم .

سال ۱۳۵۱ در فصل شکوفه ها در تهران دیده به دنیا گشود . دوران جوانی را در محله میدان خراسان واقع در شرق تهران گذران زندگی کرد . دو برادر دارد . پدر کارگر زحمتکش سنگبری بود و این دلیل خوبی بود تا از همان دوران نوجوانی خانواده با مصالح ساختمانی عجین شوند. اما حادثه دلخراش واژگونی سنگ موجب شد تا خانواده از وجود نعمت پدر محروم گردند .

در فراق پدر مجبور می شود در کنار درس خواندن مانند بسیاری از جوانان و دوستان خود برای امرار معاش کار کند. بعد از اخذ دیپلم در رشته حقوق تحصیلات عالی را ادامه می دهد، ولی این رشته اغنایش نمی کند . افکارش بیشتر شیفته بازار و اقتصاد است . لذا آگاهانه مسیرش را به سمت حوزه های اقتصادی تغییر می دهد .

دارابی اولین شرکت خود را در سال ۷۳ با گرایش الکترونیک ساختمان با موفقیت به ثبت می رساند . فعالیت در حوزه دوربین های مدار بسته، درب های الکترونیکی و هر آنچه که مربوط به تجهیزات برق و الکترونیک ساختمان می شد را با این شرکت آغاز کرد .

برج های آسمان

بدلیل سابقه ذهنی و علاقه به صنعت ساخت و ساز در سال ۷۵ اولین پروژه ساختمانی اش را بنا می کند . خیلی زود در این عرصه بدلیل رعایت ضوابط و اصول فنی و اخلاقی اولین پروژه سنگین خود را در سال ۷۸ با مشارکت ارتش جمهوری اسلامی در احداث یک برج مرتفع ۱۹ طبقه ای در منطقه ۲۲ تهران به سرانجام می رساند.

از آقای دارابی می پرسیم چگونه به "هلدینگ آریانا" رسیده است ؟ در پاسخ می گوید بدلیل تنوع مشاغل و حرف برای ساخت بنا و نیاز به دسترسی مستقیم، آسان و مطمئن به خدمات به مرور زمان در کنار سایر فعالیت ها اقدام به تاسیس و ثبت شرکت های مرتبط نموده است .

توضیح بیشتری می خواهیم؟

می گوید حوزه ساختمان ویژگی های بسیاری دارد . اولین ویژگی وجود اقسام تخصص های متنوع نرم افزاری و سخت افزاری شامل طراحی ، محاسبات نقشه کشی، حمل و نقل ، تاسیسات، گچ کاری ، آهنگاری ، نجاری، برق ، الکترونیک و غیره برای رسیدن به محصول نهایی ضروری است .

لذا جهت سهولت دسترسی به خدمات و منابع متنوع مورد نیاز ؛ با تاسیس چند شرکت تخصصی در قالب مجموعه ای تحت کنترل یک اتاق فرمان اقدام نمود.

یکی از رموز موفقیت وی استفاده از استراتژی اتاق فرمان است. یعنی بهره گیری از محصولات پایه و هدایت آنها جهت تولید محصول نهایی، به همین منظور هم اکنون هفت شرکت تابعه زیر مجموعه توسط ایشان هدایت می شود.

بنابر این می توان او را در زمره مدیران خلاق تعریف کرد.

دارابی حتی به این حد نیز بسنده نکرده برای مثال بمنظور تامین نیازهای خود اقدام به تاسیس شرکت های تولیدی از مانند شیرآلات ساختمانی بصورت مشارکتی نیز نموده است، از این موضوع نیز ابراز خرسندی می کند.

از مدیرعامل آریانا در خصوص نحوه تامین منابع و مواد اولیه شرکت سوال می کنیم؟

می گوید شاید اولین و یا از معدود شرکت هایی است که تامین کننده مصالح مورد نیاز خودشان می باشد. او این موضوع را به عنوان یک استراتژی موفق برای پیشبرد اهداف تعریف می کند .

موضوع وقتی جالب می شود که بر خلاف اصول رقابت در بازار ؛ هلدینگ آریانا با شناسایی تعاونی های کم بضاعت و با توان مالی پایین، بمنظور کمک به تداوم پروژه ها حتی به صورت تهاتری نیازهایشان را برطرف می کند.

می گوید نمی خواهد هیچ پروژه ای نیمه تمام بماند ولو اینکه متعلق به خودش نباشد. از طرفی شرکتی را به عنوان رقیب، تهدید تلقی نمی کند . مفهوم آن اینست که این شرکت آنقدر باید توانمند باشد تا دراین جایگاه قرار بگیرد، البته بخشی نیز به حوزه تفکر مدیرارشد شرکت ها مربوط می شود.

از ایشان در خصوص حوزه های دیگر فعالیتش می پرسیم

چنین پاسخ می دهد ؛ در حال حاضر رویکرد بسیار جذابی را در دستور کار قرار داده است و آن بازسازی و دیزاین (طراحی) مجدد ساختمان های قدیمی بدون تخریب سازه است .

در توجیه این اقدام می گوید در اکثر شهرها ساختمان ها از نظر ظاهر فرسوده اند. به گفته آقای دارابی عمر مفید ساختمان در کشور ما، میانگین بین ۳۰ الی ۴۰ سال است، در صورتی که بازده جهانی اینگونه نیست. ساختمان ها با این سن در ایران کلنگی نام می گیرد، در سایر کشورها عمر مفید یک بنا حداقل ۱۰۰ سال است. در آمریکا تا ۱۵۰ سال عمر مفید بنا تعریف می شود، در طول این مدت شاید ۵ الی ۶ مرتبه بنای ساختمان ها ترمیم می شود، وی پایین بودن سن مفید ساختمان در ایران را یک چالش پر هزینه برای این صنعت می داند. اما شرکت او هوشمندانه این چالش را به فرصت تبدیل کرده است.

برج دو قلو دریاچه چیتگر

رویکرد ترمیم، بازسازی و دیزاین و خلق فضای جدید به حفظ عمر مفید بنا کمک شایانی می کند. از طرفی کاهش هزینه و کوتاه شدن زمان ساخت برای کارفرما قابل توجه است.

در ادامه می افزاید خوشبختانه در سال های اخیر قوانین و نظارت نهادهای ذیربط در خصوص ساخت بنای استاندارد ، دقیق تر و سختگیرانه تر شده است و این به افزایش عمر مفید ساختمان کمک می کند .

ولی هنوز ضعف هایی در برخی امور وجود دارد پیوست ایمنی در طراحی ساختمان الان دیگر شعار نیست بلکه الزام است. در یک ساختمان باید سیستم اطفاء حریق اجرا شود. ایشان نظارت سخت بر اجرای استحکام سازه را بسیار مهم تر از نظارت بر اجرای نمای سازه می داند. زیرا نمای سازه را می توان مجددا باز طراحی کرد. کشور ما در خط زلزله قرار دارد .

ساختمان های قدیمی شهر نیس فرانسه

دارابی در ادامه سخنانش با ابراز تاسف می گوید در ایران ارزش مصالح مورد غفلت قراردارد به همین دلیل ساختمان ها به راحتی تخریب و مجددا ساخته می شوند، در صورتی که در سایر کشورها اینگونه نمی باشد. در فرانسه او ساختمان هایی با بیش از ۱۵۰ سال قدمت را با معماری سنتی از نزدیک دیده است و به اهمیت موضوع بیشتر واقف شده است، وی با یادآوری حادثه دردناک مرگ پدر می گوید ارزش یک آجر ممکن است ماحصل خون یک انسان باشد.

می پرسیم آیا هدف از بازسازی و حفظ بنای ساختمان فقط کاهش هزینه های تامین مصالح و ساخت و ساز است ؟ با صراحت پاسخ می دهد، خیر ! پارامترهای مختلفی وجود دارد . در بناهای قدیمی هویت فرهنگی و تاریخی مد نظر قرار دارد. ما آثار تاریخی بسیاری در سراسر کشور داریم که وظیفه حکم می کند برای حفظ آن کوشا باشیم .

مدیر عامل “آریانا” در تداوم سخنانش علت وجود نرخ کاذب در بازار مسکن را جولان دلالتان در این عرصه می داند . وی معتقد است نرخ مسکن و مصالح ساختمانی واقعی نیست و این نرخ باید کاهش یابد .

به گفته او این ظرفیت وجود دارد با کمک این صنعت، کشور از قید وابستگی به درآمدهای نفتی رها و صادرات آن متوقف شود . صدور دانش فنی مهندسی و مصالح ساختمانی اعم از سیمان، آهن آلات، شن، ماسه ، آجر، شیشه و هر آنچه که مربوط به ساختمان می شود موجب ارز آوری به کشور می گردد .

کیفیت بالا و قیمت مناسب مصالح مزیت نسبی کشور ما نسبت به سایر کشورها دراین خصوص می باشد .

ایشان در ادامه سخنانش با تشریح وضعیت ژئوپلیتیک کشور و وضعیت سایر کشورهای همجوار؛ از جمله عراق، سوریه، افغانستان و برخی کشورهای حوزه خلیج فارس این بازار را بازاری سودآور می‌داند. در عین حال عدم استفاده از این ظرفیت و عدم تحرک شرکت‌ها برای ورود به این حیطه و همچنین ضعف حمایت دولت از شرکت‌ها را از موانع ورود به این بازار عنوان می‌کند.

به همین بهانه از ایشان در خصوص توانمندی شرکتش برای حضور در پروژه‌های خارج از کشور سوال می‌کنیم.

می‌گویید همانطور که قبلاً اشاره کردم، نه تنها این شرکت بلکه شرکت‌های داخلی بسیاری برای اجرای پروژه‌های ساختمانی در خارج از کشور از توانمندی علمی و عملی برخوردارند. وجود مهندسان جوان متخصص و با انگیزه، مصالح ساختمانی مرغوب و ارزان از مزیت شرکت‌های ایرانی نسبت به رقبای خارجی است.

برج‌های امین

دارایی تأکید دارد استراتژی سازمانش را بر مبنای انجام کار کیفی تعریف کرده است؛ نه کسب پول. در اثبات این ادعا می‌افزاید پول سرمایه ماندگار نمی‌باشد و همواره در خطر است، ولی «اعتبار» بزرگترین سرمایه و موجب بقای یک شرکت می‌باشد. از ایشان در خصوص خام‌فروشی در حوزه مصالح ساختمانی سوال می‌کنیم. با ابراز تاسف می‌گویید پایه مصالح کشور از مرغوب‌ترین متریال است ولی بهترین سنگ‌های کشور بصورت خام و فله‌ای توسط دلالان به کشورهایی همچون ایتالیا صادر و پس از فرآوری و تراش مجدداً با هزینه‌های گزاف به سایر کشورهای جهان از جمله خود ما بر می‌گردد.

می‌پرسم چه باید کرد؟

پاسخ می‌دهد ابتدا باید در قوانین تولید و صادرات بازنگری و دست دلالان را کوتاه کرد. با ورود چند دستگاه خاص برش سنگ می‌توان این چرخه معیوب را اصلاح کرد. با فرآوری سنگ خام علاوه بر تأمین بازارهای داخلی می‌توانیم تبدیل به بزرگترین صادرکننده این محصول گرانبها شویم که ارزش افزوده آن بسیار بالا است. می‌گویید هوش سرشار صنعتگر ایرانی چگونه‌ای است که بعد از مدتی می‌توانیم این دستگاه‌ها را خودمان بسازیم.

ایشان تفکر حاکم بر صنعت ساختمان را تفکر تولیدی نمی‌داند، بلکه تفکر غلط درآمدزایی و پولسازی ذکر می‌کند که موجب دامن زدن به آشفتگی بازار می‌شود.

مدیر عامل «آریانا» معتقد است مشکلات کنونی کشور هیچ ارتباطی به اقتصاد ندارد بلکه مشکل را وجود ساختار غلط فرهنگی و فکری در جامعه می‌داند به اذعان وی، می‌بایستی از بستر خانواده به این موضوع توجه شود. او نقش خانواده در تبیین و آموزش فرهنگ تولید به جای فرهنگ سودآوری برای جوانان و نوجوانان را بسیار مهم و ضروری می‌داند.

در ادامه گفتگو از ایشان به عنوان یک فعال اقتصادی دورنمای اقتصاد کشور را جویا می‌شویم. به صراحت پاسخ می‌دهد کشور از نظر اقتصادی قوی است. در اثبات ادعایش با لحن پرسشی می‌گوید در کشوری مانند آمریکا در شهر واشنگتن دی‌سی یا نیویورک چند شهرک صنعتی پیدا می‌کنید؟! ولی در تهران به فاصله ۲۰ کیلومتری از هر طرف بیش از ۳۰۰ الی ۵۰۰ کارخانه و کارگاه تولیدی وجود دارد. ولی متأسفانه بدلیل سیاست‌گذاری‌های معیوب، بی‌تدبیری، فقدان قوانین حمایتی، تعطیل و یا خارج از ظرفیت کار می‌کنند.

او معتقد است با اندکی حمایت‌های قانونی از تولید، کنترل واردات بی‌رویه، اصلاح شبکه بانکی، جلوگیری از قاچاق کالا و کمک به صادرات، اکثر این واحدها با حداکثر ظرفیت به مدار تولید بازگشته و مانند کشور چین در آینده نزدیک بزودی انقلابی در حوزه اقتصاد و سرمایه‌کشور رخ می‌دهد.

برج‌های C۲B

از این مدیر موفق در مورد راهبردش برای تداوم حضور در بازار داخلی می‌پرسیم؟

او می‌گوید با رصد بازار مسکن استراتژی‌های مختلفی را در دستور کار دارد. همانگونه که قبلاً اشاره کرد یکی از روش‌ها، بازسازی و دیزاین (طراحی) آپارتمان‌های قدیمی است. آمار بالای ساختمان‌های قدیمی از یک سو و سویی دیگر حذف هزینه‌های تخریب و ساخت مجدد و خلق فضای جدید با کمترین هزینه موجب افزایش تقاضا در این حوزه گردیده است.

کاهش مصرف مصالح ساختمانی، کاهش تولید نخاله ساختمانی، صرفه‌جویی در وقت از مزایای این طرح می‌باشد که مورد توجه متقاضیان قرار دارد.

قضیه وقتی جذاب‌تر می‌شود که شرکت آریانا حتی تأمین برخی لوازم و اثاثیه داخلی آپارتمان‌ها از جمله لوستر، مبل، پرده و فرش را هم بعهده می‌گیرد و تمام این فرآیند بصورت اقساط با بازپرداخت دوره‌های یک تا ۱۲ ماهه صورت می‌گیرد.

وقتی از دارایی در این خصوص بیشتر توضیح می‌خواهیم، می‌گویید بمنظور حمایت از تولیدکننده و مصرف‌کننده با شناسایی و تأمین سرمایه یک

کارخانه لوسترسازی و تجهیز ماشین آلات آن بصورت مستقیم نیازهای مشتریان خود را تامین می کند .

مشتري با معرفی شرکت به کارخانه ، محصولاتش را بصورت اقساط دریافت و شرکت بصورت نقد با کارخانه تسویه می کند .

این فرآیند موجب ایجاد چرخه تولید محصول در کارخانه ، کاهش قیمت محصول و افزایش قدرت خرید اقشار مختلف مردم با حذف دلالان می شود .

در تداوم این طرح موفق با همین روش مبل ، پرده و فرش متقاضیان نیز توسط هلدینگ &ldquoآریانا&rdquo تامین می شود .

به گفته مدیر عامل هلدینگ &ldquoآریانا&rdquo؛ دلیل موفقیت در اجرای این پروژه ، چندین طرح مطالعاتی بر روی محصولات دیگری در دست بررسی قرار دارد . از وی در خصوص چالش های اجرای این طرح سوال می کنیم ، می پرسیم اگر کسی اقساط خود را نپردازد چه می کنید ؟

صادقانه می گوید اصل ما بر مبنای اخلاق و اعتماد است و تاکنون نیز ضرر نکرده ، او معتقد است مردم بدی نداریم هر چند استثنا نیز وجود دارد .

در مورد کارنامه و عملکرد و فاخرترین پروژه ای که اجرا کرده جویا می شویم .

برج های به شهر

شرکت وی در حوزه ساخت و ساز تاکنون بیش از ۱۴۰۰ واحد ؛ از آپارتمان های ده واحدی تا برج های ۱۱۸ واحدی طراحی و اجرا کرده است . فاخرترین پروژه ای که به اجرا در آورده برج ۲۴ واحدی &ldquoلوکس آریانا&rdquo؛ در متراژهای ۷۰۰ و ۱۴۰۰ متری است .

به گفته وی این برج لوکس با ویژگی های خاصی مهندسی و اجرا شده است . ولی ترجیح می دهد فعلا در این خصوص صحبتی نکند . زمان عرضه واحدهای این برج زیبا را اوائل سال ۱۴۰۰ اعلام می کند . از ویژگی های این ساختمان معماری زیبا ، وجود سامانه های هوشمند ، ضریب ایمنی و حفاظتی بالا ، استفاده از مترپال های ویژه و از همه مهمتر ارائه ضمانت و گارانتی عمر بنا می باشد .

جامعه هدف این مجموعه ارزشمند ، سفرا و افراد خاص هستند . این بدین معناست که شرکت وی از تمام ظرفیت های جامعه برای تداوم تولید استفاده شایسته را بعمل می آورد .

یکی دیگر از پروژه های ارزشمند شرکت هلدینگ آریانا آغاز طرح مطالعاتی ساخت برج تجاری گردشگری در حاشیه دریاچه شورابیل در اردبیل است . این پروژه به سفارش و مشارکت استانداری اردبیل اجرا خواهد شد . یک پروژه ملی همانند برج میلاد تهران .

از برنامه های آینده شرکت ، طراحی و اجرای شهرک های صنعتی ویژه برای تولید محصولات خاص صادراتی با پایه محصولات کشاورزی و باغی با سرمایه گذاری ۱۰۰ میلیون دلاری می باشد .

می گوید فعلا جزئیات محصولات تولیدی محرمانه است. به گفته آقای دارابی مقصد بیشتر تولیدات این مجموعه که بر پایه تولید محصولات خاص برای مصارف غذایی و دارویی می باشد قاره سبز است.

از دور نما ی جغرافیای حوزه فعالیت هلدینگ آریانا سوال می کنیم ، می پرسیم آیا برای بازارهای خارج از کشور نیز چشم اندازی دارند ؟

پاسخ اش مثبت است. می گوید چند پیشنهاد برای ساخت یک مجتمع ۲۰۰۰ واحدی مسکونی و ۵۰۰ واحد تجاری در سوریه و همچنین چند پیشنهاد برای کشور عراق و عمان داشته اند . فعلا در مرحله مطالعات کارشناسی و ارزیابی برای حضور در این پروژه ها هستند .

برج های امام حسن (ع)

در آخرین فرازهای گفتگو از بزرگترین مانع در صنعت ساختمان سازی سوال می کنیم .

به اعتقاد وی بوروکراسی اداری بزرگترین مانع در این راه می باشد. انجام امور زائد اداری در شهرداری ها و سازمان های مربوطه اعم از اداره مالیات ، دارایی، آب و فاضلاب، اداره ثبت ، اداره برق و غیره عواملی هستند که موجب کند شدن روند انجام کار می شود. اگرچه بسیاری از این مراحل الکترونیکی شده اند لیکن هنوز راه زیادی داریم .

کنار این ها اضافه کنید اشتباهات کارشناسان ذیربط در ادارات را که خود معضل طولانی و خسته کننده ای است . وی معتقد است راه حل آن اصلاح سیستم ، وجود اراده قوی در اصلاح ساختار سازمانی و کوچک تر و چابک شدن بدنه دولت و سایر سازمان ها می باشد . ضمنا بخشی از راه حل نیز برون سپاری وظایف است .

در خاتمه از آقای دارابی بدلیل وقتی که در اختیار ما قرار داد تشکر می کنیم و از ایشان قول دیدار مجدد را می گیریم.