

مدیرعامل شرکت فرش الماس کویر کرمان مطرح کرد

کرمانی‌ها روی فرش الماس کویر تعصب دارند

مدیریت فرش الماس کویر کارآفرین برتر و حامی منتخب حفظ حقوق مصرف کننده شد

گروه اقتصاد - فرش الماس کویر کرمان، اینک به‌عنوان یک برند شناخته شده در حوزه فرش ماشینی نه تنها در کرمان و ایران شناخته شده است؛ بلکه شهرت فرامرزی یافته و با طرح‌های توسعه‌ای که مدیریت این شرکت دنبال می‌کند، امید می‌رود این کالای ایرانی راه ترقی و توسعه را در آینده بیش از پیش طی کند.

محمدرضا انتظاری مدیرعامل این شرکت با همراهی برادرش محمد مهدی انتظاری بر همه امور نظارت دقیق دارد و پیوسته کوشش می‌کند در تعامل با دنیای مدرن صنعتی و پیشرفته هنرمندانه‌ی کرمانی‌ها در تولید فرش، دست به ابتکارهای تازه بزند تا فرش الماس کویر در رقابت‌های بازار، همچنان جایگاه رفیع خود را حفظ کند.

انتظاری در مصاحبه‌ای که با او داشتیم می‌گوید: در حال حاضر به کشورهای سوئد، عراق، قطر، موریتانی و لبنان صادرات داریم. به نسبت رضای هستیم، اما امیدواریم که شرایط بهتر بشود که بتوانیم راحت‌تر فعالیت کنیم. یک نمایشگاه نیز که توسط خود ما مدیریت می‌شود که در شهر مسقط عمان راه‌اندازی کردیم.

از مدیریت فرش الماس کویر که در هفته گذشته در دو مراسم ویژه انتخاب کارآفرینان برتر و حامیان برتر حقوق مصرف کننده به عنوان چهره برتر معرفی شد، در مورد ویژگی فرش الماس کویر و رمز موفقیت این کالای ایرانی سوال کردیم. این گفت‌وگو را در ادامه بخوانید:

جناب آقای انتظاری چه شد که شما کرمان را برای سرمایه‌گذاری انتخاب کردید و چرا صنعت فرش؟

من متولد کرمان و بزرگ شده‌ی یزد هستم. اما پدر و مادرم یزدی هستند سال ۶۸ یک مغازه فرش فروشی را بازم کردیم. بعد از دوره‌ی سربازی این اینجا و شروع کردم به فعالیت در زمینه فرش. سال ۷۳ بازار فرش بازار خیلی خوبی بود، رونق بسیار بالایی داشت و پایتخت فرش ایران هم در آن زمان یزد بود؛ چون یزد تنها استانی بود که فرش‌های باکیفیت تولید می‌کرد. من یک مغازه در خیابان اقبال داشتم. آن‌جا را تجهیز کردم و فرش ستاره‌ی کویر و قالی سلیمان اصفهان را آوردم. تا سال ۸۴ در زمینه‌ی فروشندگی کار کردم. در همین مدتی که نماینده‌ی انحصاری این شرکت‌ها بودیم، شش‌هفت مغازه اضافه کردیم که توجیه داشت، و از برنامه‌هایی بود که باید حتما توسعه می‌دادیم. سال ۸۴ به دلیل این‌که مصرف بالا گرفته بود، به این نقطه رسیدیم که تولید یک کارخانه را می‌توانیم خودمان بفروشیم. با توجه به این‌که ما در بازار بودیم نیاز مردم منطقه‌ی کرمان را نسبت به نقش‌ها و رنگ‌های اصیل کرمانی احساس می‌کردیم و می‌دیدیم که جای خالی آن در بازار وجود دارد.

ندارند. تکنیک مشتریان ما در کرمان کارشناس فرش هستند و این برمی‌گردد به گذشته‌شان. اینکه فرش را می‌شناسند، عاشق فرش هستند، با فرش عین شده‌اند و با دیدن فرش لذت می‌برند. این ما را وادار کرد که تخصصی‌تر و حرفه‌ای‌تر عمل کنیم. رمز موفقیت ما در بازار یکی استقبال مردم بود که ما را حمایت کردند و از محصولات ما خرید کردند. تعصبی که مردم کرمان روی محصول الماس کویر دارند واقعا مثال‌زدنی و قابل تقدیر است. خیلی خوب است محصولات ما حمایت می‌کنند. حتی بعضا دیدیم ما با شرکت‌های رقیب که در کرمان شعبه زدند درگیر می‌شوند و از فرش الماس کویر به عنوان یک محصول بومی حمایت می‌کنند. همه این‌ها باعث شده ما دل‌گرم‌تر شویم، برای توسعه بیشتر کار کنیم و در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی فعالیت داشته باشیم و همه‌جا نام کرمان را مطرح کردیم و الماس کویر الماس کویر کرمان بوده است. اتفاقی که از روز اول به آن ایمان داشتیم و به آن هم رسیدیم این بود که کرمان باز هم می‌تواند در فرش حتی در فرش ماشینی هم سرآمد باشد و الان هم مطمئن هستیم الماس کویر کرمان جزو ۵ برند مطرح فرش ماشینی کشور است و این یکی از افتخارات من و همکارم است که توانستیم ظرف این ۱۰ سال به این نتایج برسیم.

آقای انتظاری، فرش الماس کویر چقدر کالای ایرانی است؟ و با توجه به شعار حمایت از کالای ایرانی که این روزها مطرح است، چقدر مورد حمایت قرار می‌گیرد؟

از نظر ماشین‌آلات ما کاملا وابسته هستیم و تکنولوژی آن از کشور بلژیک است. درخصوص مواد اولیه، بخشی از الیاف در ایران تولید می‌شود که آن هم در بحث پتروشیمی یکسری مشکلات دارد. بنابراین



مدیرعامل شرکت فرش الماس کویر کرمان (راست) در حال گفت‌وگو با مدیران شرکت فرش الماس کویر کرمان (چپ).

فروش هم داشتیم، بازارسنجی کردیم، سلیق مردم را به دست آوردیم، کیفیت و نیازهایی که مردم در فرش ماشینی می‌خواستند را احصا کردیم و به این نتیجه رسیدیم که امروز شاهد آن هستیم. این را اضافه کنیم که کرمان متفاوت از سایر استان‌های کشور است. مردم کرمان دانا فرش‌شناس هستند و این خیلی برای من جالب است، هم کیفیت را خوب می‌شناسند و هم نقشه‌ها را. بالای ۲۰۰ نقشه در کارخانه داریم که بخشی از آن‌ها شاید نقشه‌های دستی‌های کرمان باشد و بقیه تلفیقی، ایده‌پردازی‌هایی است که خودمان با رنگ‌ها و کارهایی که روی آن‌ها انجام دادیم. جالب اینجاست که بخشی از نقشه‌ها را عموما می‌خرند و البته همان فرش‌هایی که در کرمان نمی‌خرند، شهرهای دیگر می‌خرند. ولی آن‌هایی که کرمانی‌ها نمی‌خرند دلایل را ما پیدا کردیم و دیدیم که آن اصالت نقشه‌ی کرمان را



خریداری کنیم. البته فکر می‌کنم در یکی دو ماه آینده با توجه به اینکه یکی از واحدهای رسیدگی داخلی کشور، خط جدید وارد کرده، این وابستگی هم امساله تمام بشود و بتوانیم در داخل کشور، مواد این دستگاه جدیدمان را هم تولید کنیم.

در حال حاضر با توجه به هزینه بالای ارز، شما برای تولید با چالش واردات مواد اولیه مواجه هستید؟

بله. صدرصد البته ما نخ را، برای ماشینی قبلی، از رسیدگی‌های داخلی کشور تهیه می‌کنیم و طبیعا آن‌ها برای خرید مواد اولیه باید از ارز استفاده کنند. تا همین آرز هم با شرایط فعلی و دستورالعمل‌های جدیدی که آمده، مشکل است. ابتدا بحث ارز مبادله‌ای را تعریف کردند، بعد از نیمایی تعریف شد و زمانی که دیدند نمی‌توانند تامین کنند دوباره یک ارز ثانویه گذاشتند. ارز ثانویه معنی‌اش این است؛ شما از ارز مبادله‌ای تا ارزی که می‌توانید تهیه کنید یک میلی را باید خودتان پرداخت کنید. بر همین اساس هم خرید باید به صورت نقد باشد و هم قیمت از آن قیمتی که تعریف شده بالاتر درمی‌آید. همه این‌ها ما را به چالش می‌کشد. بابت تامین وجه باید نقدینگی داشته باشیم و دیگر نمی‌توانیم اعتباری خرید کنیم زیرا فروشنده هم نمی‌تواند اعتباری خرید کند و از سوی دیگر نوسان قیمت و تثبیت نشدن قیمت نخ وجود دارد که همه این‌ها دارد ما را به چالش می‌کشد و داریم دردرسهای مخصوص به خودشان را تحمل می‌کنیم.

در فروش چقدر به بازارهای داخلی و خارجی متکی هستید؟ آیا با توجه به وضعیت ارز شما در فکر صادرات و بازارهای خارجی هم هستید؟

بله. به‌بینید تقریبا ۷۰ درصد تولید ما در فروشگاه‌هایی که تحت مدیریت خودمان در استان کرمان و استان‌های همجوار مدیریت

می‌شود به فروش می‌رسد و خوشبختانه وابستگی بسیار کم است. اما ۳۰ درصد از مازاد تولیدمان را مجبور هستیم برای صادرات بگذاریم. خیلی تلاش کردیم و نمایشگاه‌های متعددی را در کشورهای آلمان، ترکیه، عراق و چین شرکت کردیم. اما متأسفانه به دلیل مشکلاتی که در ارتباطات بین‌المللی وجود دارد بسیاری از معاملات جوش نمی‌خورد. دلایلش هم این است که ما باید از مشتری‌ها پیش‌پرداخت بگیریم و مشتری‌ها بعضا اعتماد نمی‌کنند. چون نمی‌توانند ال‌سی برای ایران باز کنند. یک مشکلات این‌چنینی وجود دارد که مانع فعالیت ما می‌شود. ولی به هر حال ما داریم تلاش می‌کنیم و در حال حاضر به کشورهای سوئد، عراق، قطر، موریتانی و لبنان صادرات داریم. به نسبت رضای هستیم؛ اما امیدواریم که شرایط بهتر بشود که بتوانیم راحت‌تر فعالیت کنیم.

مدیرعامل شرکت فرش الماس کویر کرمان (راست) در حال گفت‌وگو با مدیران شرکت فرش الماس کویر کرمان (چپ).

از این طریق ارز مورد نیاز برای واردات شما تامین می‌شود؟

به آن حدی نیست که بتوانیم صدرصد از ارزمان را تامین کنیم ولی بخشی از آن را می‌توانیم تامین نماییم. در مدتی که درگیر مسایل ارزی بودیم و التهايات بازار وجود داشت خوشبختانه همین صادرات توانست به کمک ما بیاید. یک نمایشگاه نیز که توسط خود ما مدیریت می‌شود را در شهر مسقط عمان راه‌اندازی کردیم که امیدواریم آن هم بتواند کمک کند تا ارزی داشته باشیم.

این اولین شعبه‌ی شما در خارج از کشور قرار می‌گیرد؟

بله. اولین شعبه ما با مساحت ۵۰۰ مترمربع است. این فروشگاه در یک فضای بسیار خوب و مجلل راه‌اندازی شده. البته یکی دو ماه بیشتر از افتتاح آن نگذشته، امیدوارم بتوانیم به اهدافی که در آن منطقه داریم برسیم.

آقای مهندس، شما در کارخان با دستگاه‌های اجرایی مانند بانک، اداره دارایی، تامين اجتماعي و تشکلهای صنفی مثل اتاق بازرگانی سر و کار دارید، و درواقع به حمایت بخش خصوصی و دولتی هر دو نیاز دارید. آیا در استان کرمان این احساس را دارید که به اندازه‌ی کافی مورد حمایت قرار می‌گیرد؟

ما از ابتدا با حمایت‌های مدیران استانی روبه‌رو بودیم و همیشه ما را حمایت کردند و در مقاطع مختلف مشکلات ما را حل کردند که جای تقدیر دارد؛ ولی آن چیزی که مشکل صنایع است، به‌خصوص در استان کرمان، عدم هماهنگی نهادها است. یک کارآفرین وقتی می‌خواهد یک طرح توسعه‌ای راه‌اندازی کند و روی آن نتیجه مثبت بگیرد مجبور است ۵ تا ۶ ماه تحقیق باید حتما ما یک ایوم جدیدی را رونمایی کنیم که بتواند در بازار جاذبه ایجاد کند. ضمن این‌که آن‌قدر این فرش ظریف و

لطیف است که هر نقشه‌ای را نمی‌توانیم با آن بزنیم، یعنی باید نقشه‌ای باشد که با ظرافت فرش تناسب داشته باشد تا زیبایی و کیفیت محصول را به نمایش بگذارد. یک ایوم جدید به نام «ایوم الماس» برای این فرش تعریف کردیم و ۸ نقشه آن نیز در حال حاضر آماده است که آن‌ها... هرچه سریع‌تر آن را روانه‌ی بازار می‌کنیم.

آقای مهندس انتظاری شما ظرف روزهای اخیر در دو جشنواره‌ی کارآفرینان برتر و حمایت از حقوق مصرف کننده به عنوان کارآفرین برتر و حامی برتر معرفی شدید، ارزیابی خودتان از این انتخاب‌ها چیست؟

فاکتورهای اصلی که آن‌ها برای انتخاب کارآفرین برتر مد نظرشان است بحث حفظ اشتغال و ایجاد اشتغال جدید است که ما این را رعایت کردیم. و فاکتور مهمی که امتیاز بالایی را به خود اختصاص می‌داد، انتخاب واحدهایی بود که بحث تحقیق، توسعه، نوآوری و خلاقیت را مد نظر داشتند. داوران بیشتر روی این موارد تمرکز داشتند که خوشبختانه الماس کویر همیشه در حال خلاقیت، نوآوری و ایده‌پردازی بوده است. در مورد رعایت حقوق مصرف کننده نیز تمام تلاش خود را در جهت جلب رضایت مشتری به‌کار می‌بریم.

هم‌اکنون شما با چه چالش‌ها و موانعی روبه‌رو هستید که مایلید دربرای آن‌ها صحبت کنید؟

عدم هماهنگی سازمان‌ها با بانک‌ها بزرگ‌ترین چالش ماست و یک مقدار هم حساسیت‌های بیش از حدی که اداری مالیاتی روی تولیدکننده و کارآفرین می‌گذارد. متأسفانه هر کس بیشتر کار می‌کند بیشتر به آن گیر می‌دهند و من نمی‌دانم چه فرهنگی است که خیلی برای ما معضل شده، ما الان از تمام سازمان‌ها رضایت صددرصد داریم و فقط با ادارای مالیات مشکل داریم که همیشه سعی می‌کنند ما را به چالش بکشند و ما به جای اینکه وقت و انرژی را روی تولید و حفظ اشتغال هزینه کنیم باید در مسیر اسناد، سندسازی‌ها و توجیهات اداره مالیاتی فعالیت کرد.

در این زمینه اتاق بازرگانی کاری برای شما انجام می‌دهد؟

بله. اتفاقا عملکردی داشتیم که در ادارای مالیاتی مورد بررسی بود و با مشکل برخورد کرده بودیم. اتاق بازرگانی پارلمانی کرد و خیلی لطف کرد، در جلسات حضور پیدا کردند، حمایت‌ها کردند و مشکل ما را رفع کردند و من واقعا از اتاق بازرگانی و تیم‌شان که این‌قدر دلسوز و مسئولیت‌پذیر هستند، تشکر می‌کنم.

آقای انتظاری تا جایی که من می‌دانم شما خودتان اهل ورزش و فعالیت‌های اجتماعی و فرهنگی هستید و کوشش‌هایی هم کردید که خوشبختانه به نتیجه رسید، بفرمایید این فعالیت‌ها را در راستا و چارچوب فعالیت‌های صنعتی‌تان دارید انجام می‌دهید یا بر اساس یک علاقه‌ی تفریحی است؟

برمی‌گردد و رضایتمندی مشتریان و اطرافیان بیشتر مد نظر است. و من دوست شدم و این حس خوش از این طریق به من تزیق شود.

کارگروه که یکی از اعضای آن خود استاندار، به عنوان بالاترین مقام اجرایی استان است، مصوب می‌شود تا تسهیلات به آن شرکت پرداخت کنند. وقتی به بانک‌ها می‌رسیم تازه مشکلات ما از آن‌جا شروع می‌شود. حتی سال گذشته ما یکی از طرح‌هایمان را رها کردیم؛ زیرا این‌قدر برای ما چالش ایجاد کردند که به این نتیجه رسیدیم دیگر توجیه نداشتیم که آن را ادامه بدهیم. من فکر می‌کنم مدیران استان باید بیشتر با هم هماهنگ باشند و قبل از این‌که یک کارآفرین و فعال اقتصادی را در مسیر اداری بیندازند باید هماهنگی‌های لازم را به عمل بیاورند و مسیر را هموار کنند.

آقای مهندس محصول جدیدی که اخیرا روی آن تبلیغ می‌کنید، فرش ۱۵۰۰ شانه است. این فرش چه کیفیت دارد؟

شرکت‌های تولیدکننده‌ی دستگاه‌های بافندگی، هر چند سال یک بار، یک کار یا آپشن جدید را معرفی می‌کنند و این دستگاه ۱۵۰۰ شانه، یکی از جدیدترین آپشن‌هایی است که الان در دنیا معرفی شده است. نوع بافت این فرش بسیار ظریف است و همان‌طور که از اسمش هم مشخص است ۱۵۰۰ شانه یعنی ۱۵ گره در یک سانتی‌متر دارد. این فرش اگر دست‌پا باشد شاید برای فرش یک در یک و نیم آن، ۶ ماه زمان لازم باشد. ولی دستگاه جدید این قابلیت تولید را دارد. نخ که روی این دستگاه قابل استفاده است نخ بسیار ظریف، نرم و لطیفی است که حس ابریشم طبیعی را به آدم می‌دهد. این فرش استحکام بسیار بالایی دارد چون تراکم تار، بود و رنگش بسیار بالاست. حتی پشت فرش را گاهی نمی‌توان با روی آن تشخیص داد. از بهمن ماه ۹۶، کار خرید این دستگاه را پیگیری کردیم. کارهایش را انجام دادیم و توانستیم آن را وارد کنیم. این ماشینی، جزو اولین دستگاه‌هایی است که وارد شده و کلاس نمونه از این دستگاه در کشور وارد شده است که یکی از آن‌ها در کرمان است و این می‌تواند یک برگ برنده برای صنعت نساجی استان باشد. آن‌ها... در شهریور ماه این دستگاه را در نمایشگاه بین‌المللی شهید چمران رونمایی می‌کنیم و از مشتریان‌مان در سراسر کشور حتی مشتریان صادراتی‌مان برای رويت این محصول دعوت کردیم تا کمک ما بیاید. یک نمایشگاه نیز که توسط خود ما مدیریت می‌شود را در شهر مسقط عمان راه‌اندازی کردیم که امیدواریم آن هم بتواند کمک کند تا ارزی داشته باشیم.

این اولین شعبه‌ی شما در خارج از کشور قرار می‌گیرد؟

بله. اولین شعبه ما با مساحت ۵۰۰ مترمربع است. این فروشگاه در یک فضای بسیار خوب و مجلل راه‌اندازی شده. البته یکی دو ماه بیشتر از افتتاح آن نگذشته، امیدوارم بتوانیم به اهدافی که در آن منطقه داریم برسیم.

شما خودتان اهل ورزش و فعالیت‌های اجتماعی و فرهنگی هستید و کوشش‌هایی هم کردید که خوشبختانه به نتیجه رسید، بفرمایید این فعالیت‌ها را در راستا و چارچوب فعالیت‌های صنعتی‌تان دارید انجام می‌دهید یا بر اساس یک علاقه‌ی تفریحی است؟



مدیرعامل شرکت فرش الماس کویر کرمان (راست) در حال گفت‌وگو با مدیران شرکت فرش الماس کویر کرمان (چپ).

شخص این‌ها را دنبال می‌کنید؟

من خودم در زمان جوانی و نوجوانی ورزشکار بودم. در آن زمان یکسری مشکلات وجود داشت و ورزشکاران مکان و امکانات ورزشی نداشتند اما عاشق ورزش بودند. من یکی از نیت‌هایم این بود که هر زمان که توانستم و توانایی مالی داشتم در زمینه ورزش هم خدمت‌هایم انجام دهم. اولین گامی که ما در حوزه ورزش برداشتیم ایجاد یک مجموعه کاراته به نام خانه‌ی کاراته بود که الان در بلوار فردوسی فعال است و به صورت رایگان در اختیار سبک کوجو رو گذاشتیم و نزدیک به ۲۰۰ کارآموز آن‌جا کار می‌کنند که عناوین بسیار خوب کشوری و بین‌المللی نیز کسب کردند. بعد از آن در بحث سوارکاری یک مجموعه‌ی ۲۲ هزار متری را با رعایت استانداردهای بین‌المللی در کرمان ایجاد کردیم که به جرات می‌توانم بگویم جزو سه باشگاه برتر کشور در این زمینه است. در کنار آن، یک زمین تنیس هم داریم و دوستانی که اهل تفریح و ورزش تنیس هستند از آن استفاده می‌کنند. یک رستوران هم جدیداً و مجدداً در محور هفتباغ و کنار باشگاه سوارکاری بازگشایی شده که آن هم برای رفاه حال مردم است. این همه این‌ها الماس کویر است و تمام نام زیرمجموعه‌هایی که شما می‌بینید حاصل فعالیت و درآمد این کارخانه است که ما توانستیم آن‌ها را به رونق برسانیم ولی توجیه اقتصادی ندارد و همه این‌ها فقط به جهت عشق و دلگرمی و خدمت است و امیدوارم که مورد قبول قرار بگیرد.

این فعالیت‌های ورزشی را در مجموعه کارخانه هم دنبال می‌کنید و اصولا پرسنل هم در ورزش فعال هستند؟

بله. برای پرسنل سالن‌هایی را می‌گیریم که برای فوتبال و والیبال آن‌جا می‌روند. به‌جمله خودشان تیم درست کردند و فعالیت می‌کنند. استخر برای آن‌ها می‌گیریم و با سوسپد در اختیارشان قرار می‌دهیم. بچه‌های ما در شنا والیبال و فوتسال فعالیت دارند.

شما خودتان اهل ورزش و فعالیت‌های اجتماعی و فرهنگی هستید و کوشش‌هایی هم کردید که خوشبختانه به نتیجه رسید، بفرمایید این فعالیت‌ها را در راستا و چارچوب فعالیت‌های صنعتی‌تان دارید انجام می‌دهید یا بر اساس یک علاقه‌ی تفریحی است؟

برمی‌گردد و رضایتمندی مشتریان و اطرافیان بیشتر مد نظر است. و من دوست شدم و این حس خوش از این طریق به من تزیق شود.



گروه کارکنان شرکت فرش الماس کویر کرمان.