

محمد رضا انتظاری مدیرعامل شرکت فرش الماس کویر:

از بهترین‌های فروش فرش در نمایشگاه‌های خارجی هستیم



گروه اقتصاد - کرمانی‌ها از جمله مردمانی هستند که نگاه ویژه‌ای به فرش ایرانی دارند. طراحان بزرگی در این منطقه ظهور کرده و فرش کرمان نام این منطقه را بلند آوازه کرده است. شرکت فرش الماس کویر با چنین زمینهای در کرمان سرمایه‌گذاری خود را آغاز می‌کند و ظرف ده سال فرش الماس کویر به برند محبوب کرمانی‌ها تبدیل می‌شود. و حالا شهرت استان آن‌ها تنها در ایران، که مرزهای ملی را هم در می‌نورد.

این شرکت با هدف اشتغالزایی و توسعه صنعت استان کرمان و با سرمایه‌گذاری آقایان محمد رضا و محمد مهدی انتظاری ایجاد شد و آقای محمد رضا انتظاری مدیریت عامل این مجموعه را برعهده گرفت. این فعال اقتصادی با تلاش فراوان توانست موانع را از سر راه بردارد و نهایتاً این مجموعه تولیدی را در بهترین جایگاه ممکن قرار دهد. در آستانه‌ی نوروز، برای آشنایی بیشتر با کم و کیف فعالیت این واحد اقتصادی مهم در کرمان با مدیرعامل این شرکت، آقای محمد رضا انتظاری گفت‌وگویی انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید.

شما خیلی خوب توانستید برند الماس کویر را به عنوان یک کالای معتبر ایرانی و درجه یک در جامعه مطرح کنید؛ بفرمایید رمز موفقیت شما چیست؟
اعتقاد و اعتماد به این مطلب که تنها یک راه در کسب و کار وجود دارد و آن راه راست است می‌تواند به همه ما این امکان را بدهد که از بیراهه‌ها پرهیز کنیم تا بر مقصد هدفی که برای خود ترسیم کرده‌ایم توجه و تمرکز نماییم و به آن برسیم. من از دوران نوجوانی به واسطه‌ی شرایطی که داشتم در عرصه‌ی کسب و کار و بازار ورود کردم. سال‌ها به سختی کار کردم و تجربه و دانشی را که در این مسیر بدست آوردم جدی گرفته و از انجام تمامی فعالیت‌هایی که فکر می‌کردم برای بهبود کسب و کار لازم است نپرسیدم. قبلاً داستان زندگی‌ام را برای خوانندگان شما و بارها برای همه‌ی آنان که در وجودشان عشقی به پیشرفت و توسعه‌ی زندگی دیدم شرح داده‌ام. لذا آنچه را که رمز موفقیت برند الماس کویر است بدین گونه می‌توانم عنوان کنم که در ابتدا به صورت روشن برای من بهترین بودن محصول ما یک اصل اساسی بوده است؛ بنابراین حرکت گام به گام به سمت هدف و کسب تجربه‌های اولیه به عنوان فروشنده‌ی فرش و سپس کسب دانش، نیاز و کشش بازار فرش، و همچنین مطالعه‌ی سلیقه‌ی مردم، تأمین آن را مد نظر داشتم.

در ضمن توجه به فرهنگ اصل و پشتوانه‌ی تاریخی تولید فرش در ختله‌ی کویری کرمان، به من این فرصت را داد تا شناخت بهتر و جامع‌تری را نسبت به بافت و نقش فرش بدست بیاورم. توجه بفرمایید که ما با مردمی طرف بودیم

عنوان رکن اصلی هر کسب و کار باعث گردیده که فرش الماس کویر هر ساله عنوان تولید کننده‌ی برتر و حامی حقوق مصرف کننده را کسب نماید.

رعایت استانداردهای مختلف تولید و راه‌اندازی بخش تحقیق و توسعه R&D و عضویت در مجامع حرفه‌ای حوزه‌ی فرش نیز از مواردی است که به بهبود جایگاه برند فرش الماس کویر کمک کرده است. البته مهمترین عامل

شکل‌گیری جایگاه برتر برند فرش الماس کویر ایجاد ارتباط مبنی بر اعتماد دوطرفه بین فرش الماس کویر و مشتریان و حسن ظن مشتریان گرمی فرش الماس کویر می‌باشد. ما با ارادت به این مشتریان همیشه در تولید محصولات با کیفیت‌تر و جدیدتر پیشگام بوده‌ایم.

فرش الماس کویر هم اکنون به عنوان یک برند مهم در بازار شناخته می‌شود. خودتان نفوذ الماس کویر را در بازارهای داخلی و خارجی چگونه ارزیابی می‌کنید؟

نفوذ فرش الماس کویر در بازارهای داخلی و خارجی کار آسانی نبود. وجود کارخانه‌های متعدد در کشور یعنی حضور رقبای فعال در این حوزه کار ما مشکل می‌کند. قریب ۷۰۰ کارخانه تولید فرش ماشینی فقط در کاشان به تولید انواع فرش می‌پردازند. شما برای آن‌که در این بازار شلوغ دیده شوی، بایستی متمایز باشی؛ بی‌وقفه تلاش کنی، و تمام جریان بازار را رصد کنی تا بتوانی مسیر بهتر را در زمان کمتر درک کرده و رهیافت مناسب‌تر را برای صدرنشینی بازار پیدا کنی. لذا مطالعه و مراقبت و نوآوری و مداومت

به همراه عشق به حرفه‌ای که انتخاب کرده‌ای می‌تواند شما را کمک کند که به هدف‌هایت دست پیدا کنی. البته ما واقع‌بین هستیم و ایرادات و مشکلات سیستم خود را بیشتر از ایرادات همکاران مد نظر داریم؛ رفع هر کدام از این ایرادات خود گامی به جلو است. شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی ایجاد سیستم فروشنده‌ی زنجیره‌ای و جذب و پذیرش نمایندگان خلاق

بازار هدف، به ما کمک کرده تا در نمایشگاه‌های فروش فرش در خارج کشور از بهترین‌ها باشیم. در سال جاری ما در نمایشگاه‌های فرش در کشورهای ترکیه، قطر و و خوشبختانه با اقبال مشتریان و بازدید کنندگان روبه‌رو شدیم.

در ماه‌های اخیر، فرش الماس کویر سعی می‌کند با تبلیغ محصولی نو و با کیفیت متمایز، دور جدیدی از رقابت را در حوزه‌ی فرش دنبال کند؛ در این مورد آیا یک برنامه‌ی دراز مدتی دارید یا صرفاً بخاطر نزدیک شدن به نوروز فعالیت خود را گسترده‌تر کرده‌اید؟

بله، فرش الماس کویر به‌عنوان دومین تولید کننده‌ی فرش ۱۵۰۰ شانه جهان، گام بزرگ و افتخار آفرینی را در زمینه‌ی تولید فرش‌های دستباف گونه برداشت. فرش با تراکم بی‌نظیر و کیفیت مواد اولیه‌ی عالی در نقش‌های متنوع و اصیل با رنگ‌بندی منحصربه‌فرد، این ارزش رقابتی لازم را برای حضور در بازار داشته و هم اکنون از اقبال لازم در میان مشتریان برخوردار است. این فرش به لطافت فرش‌های ابریشم و ظریف‌تر از فرش‌های دستباف است.

البته که ما برای آغاز سال جدید در نظر داشتیم حرکت جدیدی در بخش تولید داشته باشیم، ولی نصب و راه‌اندازی کارخانه‌ی تولید فرش ۱۵۰۰ شانه در چشم‌انداز توسعه و تکمیل تولیداتمان قرار داشت که می‌بایست محقق می‌گردید. قطعاً ما در آینده بازار فرش، باز هم تصمیم داریم جزو اولین‌ها باشیم و همگام با تکنولوژی روز در صنعت

فرش مشارکت کنیم. در همین راستا شناخت و رصد آینده‌ی بازار فرش یا اصطلاحاً آینده پژوهی در حوزه‌ی تولید و تجارت فرش، از برنامه‌های جدی ماست.

صنایع کشورمان این روزها با مسئله‌ی تحریم، رکود و کمبود نقدینگی سنگینی مواجه هستند. بفرمایید الماس کویر با این مسائل و چالش‌ها چگونه مواجه شده است؟

در دوره‌های رکود، سیاست‌های لقیضی و همچنین پیگیری سیاست‌های اقتصاد مقاومتی از رویکردهای همه‌ی بخش‌های تجاری است. البته ما در دل این تهدیدها به دنبال فرصت می‌گردیم. گاهی کم شدن سرعت و رکود در بازار تولید، به ما قدرت بیشتر برای تشخیص و ترسیم نقاط ضعفمان را می‌دهد. ضمن این‌که همیشه سختی‌ها و محدودیت‌ها به ما قدرت شناخت پتانسیل‌ها و توانمندی‌های دیگران را می‌دهد. بازنگری در برخی از سیاست‌ها و همچنین پیدا کردن راهکارهایی که ما را در تکرار این اتفاقات آمدگی بیشتری می‌دهد برای سیاستگذاران باهوش از این تهدیدها فرصت می‌سازد. البته مسئولین و مدیران ارشد دولت بایستی برای استفاده از این فرصت‌ها برای صنایع آیین‌نامه‌های مربوط به صادرات را اصلاح کنند تا بتوان عدم رونق بازار داخلی را با جستجو و کسب سهم بیشتر از بازارهای خارجی جبران کرد.

شما در این شرایط چگونه کارانه‌های خود را مدیریت می‌کنید؟
در این شرایط ما با توجه به این‌که در آستانه‌ی نوروز قرار داریم اگر مطلب خاصی دارید که در پرسشها مطرح نشده است لطفاً بفرمایید.

در آستانه‌ی سال نو صمیمانه‌ترین تبریکات خود را تقدیم تمامی ایرانیان بخصوص مردم خونگرم استان کرمان و بویژه مشتریان فرش الماس کویر می‌نمایم. نوید می‌دهم در سال آینده جشن‌انداز بهتری از این برند ملی پیش روی آنان قرار خواهد گرفت.

اجرای هویت بصری منسجم فروشگاه‌ها، کیفیت ارائه‌ی بهتر محصولات و راه‌اندازی شبکه‌ی فروش وب از برنامه‌های سال آتی است و در این راستا از همه‌ی همکاران، مدیران و مشاوران شرکت، کمال سپاسگزاری را دارم.

بازار هدف، به ما کمک کرده تا در نمایشگاه‌های فروش فرش در خارج کشور از بهترین‌ها باشیم. در سال جاری ما در نمایشگاه‌های فرش در کشورهای ترکیه، قطر و عراق شرکت کرده و خوشبختانه با اقبال مشتریان و بازدید کنندگان روبه‌رو شدیم.

در ماه‌های اخیر، فرش الماس کویر سعی می‌کند با تبلیغ محصولی نو و با کیفیت متمایز، دور جدیدی از رقابت را در حوزه‌ی فرش دنبال کند؛ در این مورد آیا یک برنامه‌ی دراز مدتی دارید یا صرفاً بخاطر نزدیک شدن به نوروز فعالیت خود را گسترده‌تر کرده‌اید؟

بله، فرش الماس کویر به‌عنوان دومین تولید کننده‌ی فرش ۱۵۰۰ شانه جهان، گام بزرگ و افتخار آفرینی را در زمینه‌ی تولید فرش‌های دستباف گونه برداشت. فرش با تراکم بی‌نظیر و کیفیت مواد اولیه‌ی عالی در نقش‌های متنوع و اصیل با رنگ‌بندی منحصربه‌فرد، این ارزش رقابتی لازم را برای حضور در بازار داشته و هم اکنون از اقبال لازم در میان مشتریان برخوردار است. این فرش به لطافت فرش‌های ابریشم و ظریف‌تر از فرش‌های دستباف است.

البته که ما برای آغاز سال جدید در نظر داشتیم حرکت جدیدی در بخش تولید داشته باشیم، ولی نصب و راه‌اندازی کارخانه‌ی تولید فرش ۱۵۰۰ شانه در چشم‌انداز توسعه و تکمیل تولیداتمان قرار داشت که می‌بایست محقق می‌گردید. قطعاً ما در آینده بازار فرش، باز هم تصمیم داریم جزو اولین‌ها باشیم و همگام با تکنولوژی روز در صنعت



۲۰۰ نورو به صورت مستقیم جذب و مشغول بکار گشته‌اند و بسیار بیشتر از این تعداد به صورت غیرمستقیم منافع می‌باشند. البته یکی از دشمنی‌های تولید کنندگان در این شرایط حفظ نیروها و تأمین نیازهای مالی آنان در چارچوب تعهدات شرکت‌هاست که کار بسیار مشکلی است؛ و ما با تکیه بر توان مدیریتی مجموعه و همکارانمان در همه‌ی بخش‌های شرکت و کارخانه به آن دست یافتیم.

شما در کنار فعالیت‌های اقتصادی خود به ورزش بسیار اهمیت می‌دهید آیا این توجه شما در ادامه‌ی کوشش‌هایی است که در صنعت فرش دارید یا در این زمینه اهداف و برنامه‌های دیگری را هم دنبال می‌کنید؟

تهدی که ما به مشارکت در فعالیت‌های فرهنگی، هنری و ورزشی برای خود تعریف

هزار تومان، بعد بدهند پنج هزار تومان. اگر احساس کنند کمبود نیست؛ ممکن است نیابند.

کافظمی در مورد کیفیت میوه‌ها هم می‌گوید: قرارداد دارند که میوه‌ی درجه یک بخرند. پرتقال از ۱۳۰ گرم تا ۲۲۰ گرم و سیب درختی از ۱۳۰ گرم تا ۲۰۰ گرم درجه یک باشد. او با اشاره به این‌که سیاست تنظیم بازار دولت هر سال بر قیمت‌ها و عرضه‌ی میوه در بازار تأثیرگذار است می‌گوید: ما باید به فکر مردم هم باشیم. دولت یارانه‌ای که می‌دهد شاید شب عید قیمت پرتقال را پایین بیاورد. الان مثل قدیم نیست که می‌رفتند پرتقال انبار می‌کردند و شب عید آن‌ها را گران می‌فروختند. اکنون دیگر دولت هر سال پرتقال را با قیمت پایین می‌خرد. با تنظیم بازار همه این را فهمیدند، و دیگر در فکر گران‌فروشی شب عید نیستند. به‌طور مثال، نرخ سیب ما از برج ۴ تا ۱۲ هشت هزار تومان مانده و تغییر نکرده است. پرتقال اما بالا پایین شده است. شب عید طبیعتاً مردم بیشتر میوه می‌خرند، اما مغازه‌دار هم می‌خواهد به پولش برسد.

کافظمی با اشاره به فرولاتی و ارزانی میوه در استان کرمان تصریح می‌کند: قیمت میوه در کرمان تقریباً از همه‌جا ارزان‌تر است. مغازه‌های ما سیب را هشت هزار تومان می‌خرند ۱۰ هزار تومان می‌فروشند، اما تهرانی‌ها چون خرج‌شان بیشتر است همان را ۱۲ هزار تومان می‌دهند. پاره‌ای ما از چیرفت می‌آید؛ پس هزینه‌ها کمتر می‌شود.

ان‌هایی که به دنبال رونق مغازه‌هایشان هستند می‌روند درخواست می‌دهند.

این فعال بازار عمده فروشی میوه که معتقد است عرضه میوه توسط دولت باید به‌گونه‌ای باشد که مغازه‌دارها هم ضرر نکنند، در این زمینه توضیح می‌دهد: در جلسات گفته‌اند تنظیم بازار طوری باشد که مغازه‌دار لطمه نخورد؛ این‌گونه نیست که سیب بخرند هشت

حاج علی کاظمی رئیس اتحادیه میدان داران کرمان مطرح کرد:

مردم نگران میوه شب عید نباشند



یا با تصریح این نکته که اسسال هیچ مشکلی نداریم می‌گوید با همکاری بازرسی‌های اداره بازرگانی، صنعت و معدن که هر روز صبح در میدان مستقر هستند بر قیمت‌ها نظارت داریم؛ و این نظارت در ایام نوروز نیز ادامه دارد.

کافظمی در باره‌ی تأمین میوه‌ی نوروز می‌گوید: صیفی‌جات کلا از چیرفت می‌آید. سیب درختی و نارنگی از شهرستان‌هایی مثل

گروه اطلاع‌رسانی - هر هفته دست کم یک یا دو بار گذرمان به میوه فروش محل می‌افتد؛ اما برخی اوقات سال مثل حالا که در آستانه‌ی نوروز قرار داریم، خرید از میوه‌فروش‌ها افزایش چشم‌گیری پیدا می‌کند. قیمت و کیفیت میوه اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در آستانه‌ی نوروز که مردم در تکاپوی تهیه میوه هستند دولت به هر سال برای جلوگیری از گرانی یا رفع کمبود میوه تلاش می‌کند. برای آگاهی بیشتر از وضعیت بازار میوه به سراغ حاج علی کاظمی رئیس اتحادیه میدان‌داران کرمان رفتیم و با او به گفت‌وگو نشستیم.

حاج علی کاظمی از چهره‌های سرشناس میدان میوه و تره‌بار کرمان است. او حدود سی‌سال است در میدان فعالیت دارد و تا به حال سه دوره رئیس اتحادیه میدان‌داران میوه و تره‌بار بوده است.

کافظمی با اظهار امیدواری که در ایام نوروز هیچ مشکلی بابت میوه نداریم افزود: دولت برای نوروز فکر کرده است. برای شب عید سیب و پرتقال خریده و سیاست‌هایی که هر سال داشته اسسال هم دنبال می‌کند.

او که گران شدن میوه را در آستانه و ایام نوروز محتمل نمی‌داند می‌افزاید: الان بار هست، و کمبودی نداریم. شرایط هم طبیعی است. چند سال است دولت ورود پیدا می‌کند، نرخ‌ها خیلی بالا نمی‌رود. میوه‌های اساسی مردم هم سیب و پرتقال است و دولت دارد آن‌ها را تأمین می‌کند. پیش‌بینی‌ام این است که میوه زیاد گران نمی‌شود. به‌رحال در این

