

شرکت یاقوت سبز کرمان صادرکننده نمونه انتخاب شد

فرزادی، مدیرعامل شرکت یاقوت سبز کرمان:



مسئولین کمک کنند و پشتوانه‌ای برای ما باشند

هیچ صادرکننده‌ی پسته‌ای پولش را در خارج نگه نمی‌دارد

می‌افتد چرا که مشتریان، توجیهی به این ندارند کدام شرکت محصول بی‌کیفیت ارسال کرده بلکه آن را به پای پسته‌ی ایران می‌گذارند. متأسفانه، این را هم شاهدیم که برخی از شرکتها به خاطر منافع شخصی خود، محصولات را میکس و صادر می‌کنند که این کار، درستی نیست و به اعتبار پسته‌ی ایران صدمه می‌زند. ممکن است چند بار محصول میکس‌شده را بتوان به مشتری فروخت ولی در نهایت، منوجهی خراب بودن محصول خواهند شد و دیگر خرید نمی‌کنند و نتیجه، این می‌شود که مشتری‌ها به سمت پسته‌ی آمریکایی می‌روند. از دولت هم تقاضا داریم که در این شرایط دشوار تحریم، بیش از پیش صادرکنندگان را حمایت کند تا ما بتوانیم کارمان را به نحو احسن انجام دهیم.

اطلاعات تماس:
دفتر: ۰۹۸ ۳۴ ۴۲۲۳۶۵۵۷-۸
فکس: ۰۹۸ ۳۴ ۴۲۲۳۶۵۵۹
ایمیل: kambizfarzadi@gmail.com
وبسایت: www.ykspistachio.com

کشور ایجاد نکرده، برای استفاده‌ی شخصی عده‌ای، شرایط را فراهم کرده است. ما قبل از این تصمیم بانک مرکزی هم، ارز را به کشور برمی‌گردانیم؛ چرا که صادرکنندگان با کشاورزان سر و کار دارند و باید حتماً در موعد مقرر پرداخت‌های خود را انجام دهند بنابراین، مجبورند دلارهایشان را برگردانند. ما هیچ صادرکننده‌ی پسته‌ای را نمی‌شناسیم که پولش را در خارج نگه داشته باشد. با این وجود، اکنون همه گرفتار این تصمیم شده‌ایم.

برای بهبود بازارهای صادراتی پسته ایران چه پیشنهادهای و طرح‌هایی مد نظر دارید؟

اینکه همکاران ما برای محصول، قیمت‌گذاری مناسبی داشته باشند و مانع نوسان در قیمت‌ها شوند تا مشتری‌های خارجی سردرگم نشوند؛ متأسفانه در بازار ما این اتفاق می‌افتد اما آمریکا قیمتی ثابت اعلام می‌کند و تا آخر سال با همان قیمت محصولش را عرضه می‌کند. موضوع بعدی اینکه تولیدکنندگان، محصولاتی با کیفیت بالا به بازار بفرستند؛ کافی است پسته چند بار با کیفیت نامناسب روانه‌ی بازار شود، چون بهنام پسته‌ی ایران است، اعتبار همه‌ی صادرکنندگان به خطر

پسته ایران همواره جایگاه مهمی در تجارت خارجی داشته است. فکر می‌کنید این محصول هم‌اکنون در دنیا چه جایگاهی دارد؟

با وجود تبلیغات فراوانی که برای پسته‌ی آمریکا و ترکیه می‌شود، پسته‌ی ایران، هنوز جایگاه بالایی در بازارهای جهانی دارد. البته مشکل اینجاست که بازارهای ما سنتی هستند و نمی‌توان امید چندانی به آن داشت. کشورهایی مثل چین، هند و روسیه، به دلیل کیفیت، طعم و تنوع در ارقام پسته‌ای که عرضه می‌کنیم، هنوز مشتریان ما هستند. ولی اگر آمریکا بتواند روی طعم پسته هم کار کند، قطعاً همین کشورها نیز از ما جدا شده و مشتری محصولات آمریکا می‌شوند.

همکاری دستگاه‌های اجرایی را در زمینه‌ی صادرات پسته چه طور ارزیابی می‌کنید؟

یکی از مشکلات ما با اداره دارایی و در حوزه‌ی مالیات است. با وجود اینکه صادرکنندگان از مالیات معاف هستند، اما می‌خواهند به شیوه‌هایی، مالیات بگیرند. همچنین، بانک مرکزی یا مقوله‌ی ارز نیمایی در حالی که هیچ منافعی برای

مغز پسته با سازهایی مختلف صادر می‌کند. در این شرکت، فعالیت‌های ترمینال همچون فرآوری و بسته‌بندی به وسیله‌ی ماشین‌های مدرن انجام می‌شود. یاقوت‌سبز، توانایی صادر کردن هر میزان (درخواست شده) از محصولاتش را به اکثر نقاط دنیا از جمله: ازبکستان، قزاقستان، استرالیا، چین، هنگ‌کنگ، اردن، ایتالیا، هند و ... را دارد. گفت‌وگو با آقای فرزادی، صادرکننده‌ی نمونه را در ادامه می‌خوانید.

با توجه به تشدید تحریم‌های نفتی همه‌ی امیدها برای کسب درآمدهای ارزی متوجه صادرات محصولات غیرنفتی و از جمله کشاورزی است. در این خصوص برنامه‌های صادرات پسته را چه طور ارزیابی می‌کنید؟

ما با وجود همه‌ی مشکلات ارزی و چالش‌ها و موانعی که برای ارسال بار در شرایط تحریم داریم، فعالیت خود را ادامه می‌دهیم. مشکلاتی از جمله اینکه باید بازنامه‌های خود را با کشورهای هنگ‌کنگ یا ترکیه و دبی انجام بدهیم، هزینه و انرژی زیادی از ما می‌گیرد؛ با تمام این دشواری‌ها، صادرات را متوقف نکرده‌ایم و همچنان، در حال شناسایی بازارهای جدید و جذب مشتریان تازه برای کشور نیز هستیم.

شرکت یاقوت سبز کرمان فعالیت خود را با مدیریت آقای کامبیز فرزادی، از سال ۱۳۷۴ خورشیدی در زمینه‌ی تجارت داخلی خشکبار و از سال ۱۳۹۰ خورشیدی، در زمینه‌ی صادرات در استان کرمان، شهر سیرجان آغاز کرد.

آقای فرزادی، عضو انجمن جهانی خشکبار INC، اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران و همچنین عضو هیات امنای انجمن پسته ایران است. او که طی سال‌های ۹۵ و ۹۶ به‌عنوان صادرکننده‌ی نمونه معرفی و تجلیل شده، امسال نیز، جزو صادرکنندگان نمونه‌ی استان قرار گرفته است.

آقای فرزادی، از خانواده‌ای با سابقه‌ی طولانی در حوزه‌ی کشاورزی پسته است و پدر بزرگ ایشان، حدود ۷۰ سال در صنعت پسته‌ی استان و کشور فعالیت داشته‌اند. بنابراین، این حرفه به‌نوعی، یک میراث در این خانواده محسوب می‌شود.

دفتر مرکزی شرکت یاقوت سبز کرمان در شهر سیرجان و در نزدیکی باغ‌های پسته‌ی شرکت قرار دارد. مساحت این باغ‌ها حدود یک میلیون متر مربع است و مدیرعامل شخصاً بر کار تولید و بررسی کیفیت محصول نظارت دارد. شرکت یاقوت سبز کرمان شرکتی است که انواع پسته و



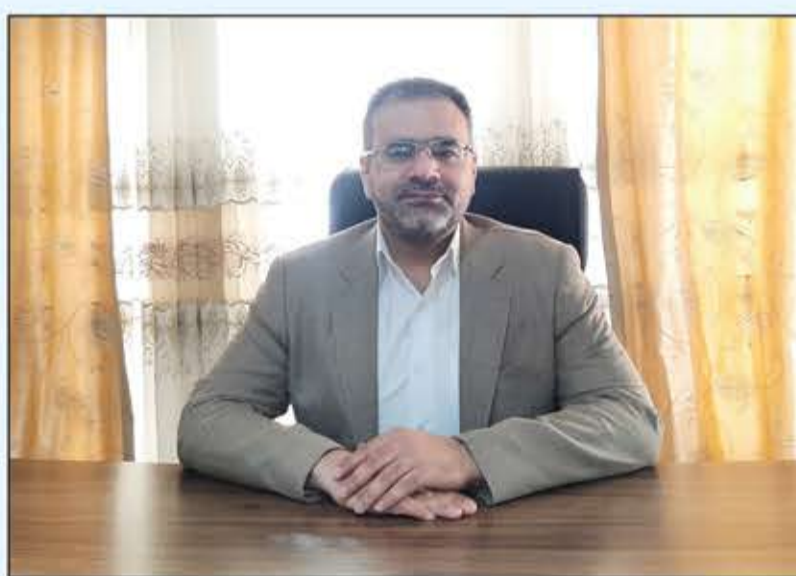
شرکت گسترش بازرگانی آرون البرز با مدیرعاملی محمدعلی محمودآبادی شایسته‌ی تقدیر شناخته شد

رئیس هیأت مدیره شرکت گسترش بازرگانی آرون البرز

تلاش می‌کنیم سهم بیشتری از بازارهای بین‌المللی را داشته باشیم

خدای ناکرده ممکن است به یک بیماری ایدیومی دچار شود. در حالی که باید به رقابت در بازار بیاندیشد، اما تمام بنیه و توان صادرکننده در جهت به کار بردن سیاست‌های جزیره‌ای است، برای عبور از موانع گسترده‌ی پیش‌رو مشکلات تحریم به حد کفایت می‌تواند صادرکننده را زمین‌گیر کند. اما متأسفانه عدم وجود فضای پایدار اقتصادی و به دور از هرگونه جهش یا تغییر ناگهانی قیمت ارز و از بین رفتن ارزش ریال در قبال ارزهای رایج، پایین آمدن سطح ارتباطات بین‌المللی حتی در عین اقتدار و سربلندی کشور عزیزمان، عدم سیاست‌گذاری صحیح و عدم شفافیت دستورالعمل‌ها و قوانین جاری، وجود بروکراسی پیچیده‌ی اداری در حوزه‌ی کسب و کار، نبود زیرساخت‌های حمل و نقل و نگرانی بخش خصوصی از نگاه مدیران صرفاً دولتی به عرصه‌ی اقتصادی که با عدم برنامه‌ریزی دراز مدت و میان مدت همه‌ی فعالین را به گوشه‌ی عزلت کشانده که اندک اعتمادی متبناست فعالین را به همدلی و تشکیل کنسرسیوم‌های موفق بکشانند اکثریت را به حرکت در سایه دعوت کرده است که باعث نابودی نگاه‌های کوچک اقتصادی خواهد شد. همچنین نبود قوانین و دستورالعمل‌هایی تا با نگاهی علمی به صادرات، فقط صادرکنندگان متخصص به این امر بپردازند و اجازه ندهند هرکس با هر توانی وارد این عرصه شود، عدم آشنایی با قوانین و تطبیق با پروتکل‌ها و تعرفه‌های جهانی و در نهایت عدم وجود مشوق‌های صادراتی که این موارد فقط بخشی از مشکلات صادرکننده می‌باشد، البته بخش قابل توجهی از مشکلات را می‌توان با آموزش و عدم انحصارگرایی و عبور از اقتصاد صرفاً دولتی و حرکت به سوی اقتصاد آزاد خصوصی و ترغیب نگاه‌های کوچک به تشکیل کنسرسیوم جهت بالابردن توان تولید و توان مالی، با شفافیت و عدم گسترده‌ی قوانین دست و پا گیر شاید بتوان نفس تازه‌ای در این کالبد نیمه جان دمید و فعالین اقتصادی را در حوزه‌ی صادرات را خشنود نمود.

تولیدات شرکت چه شرایطی دارد و چه اقداماتی با این محدودیت صورت گرفته است؟
متأسفانه امروزه با شرایط تحریم که تمامی اقشار جامعه به طریقی در حال دست و پنجه نرم‌کردن با آن‌هاست رقابت سالم در بازارهای داخلی و خارج رنگ و لعاب دیگری به خود گرفته است و در این راه تمامی توان فکری، ذهنی و تمامی قدرت و فعالیت صادرکنندگان معطوف به این است که در کوتاه‌ترین زمان و به سلامت، کالا و محموله‌ی خود را به بازار بین‌المللی رسانده و آن را به ارز مطمئن تبدیل کنند. چون نمی‌توانند پیش‌بینی کوچکترین احتمالات را برای آینده بنمایند و حتی گاهی رقبای بین‌المللی از کشورهای دیگر را مشاهده می‌کنیم که کالای ایرانی را به عنوان کالای تولیدی خود عرضه می‌نمایند که این امر می‌تواند قانونگذاران و سیاست‌گذاران راهکاری مؤثر را بیابند تا خدای ناخواسته دچار خود تحریمی نیز نشویم.



دارد و هم اکنون بیشتر در چه بازارهایی حضور دارد؟

با توجه به محدودیت‌های به وجود آمده در حوزه‌ی صادرات که در حال حاضر در کشور موجود آمده، این شرکت در کنار دیگر شرکتها با تعاملات بیشتر با بخش دولت و یافتن راه حل‌های قانونی، تمامی تلاش خود را جهت افزایش صادرات و ارز آوری بیشتر بکار گرفته و در راستای یافتن بازار مناسب در کشورهای هدف و با شعار کالای ایرانی با استانداردهای نسبت به شاخص‌های بین‌المللی و بالابردن کیفیت محصول تولیدی، راه خود را در جهت ارتقا و مسیر توسعه، کاملاً شناخته است. در حال حاضر نیز این شرکت با حضور در بازارهای اروپا و آسیا از قبیل آلمان، ترکیه، امارت متحده عربی، چین و هنگ کنگ بخش کوچکی از صادرات را به خود اختصاص داده است.

افزایش توان رقابت‌پذیری از موارد مهم در زمینه‌ی صادرات است، در این خصوص شرکت چه برنامه‌هایی را برای توسعه صادرات خود و گسترش بازار صادراتی خود

شرکت حقوقی تبدیل شد به شرکت هلدینگ خاورگستر البرز با زیرمجموعه‌های متنوع به نام‌های شرکت گسترش بازرگانی آرون البرز (حوزه بازرگانی)، شرکت کارن رایان البرز (حوزه معدنی)، شرکت زاویل باغ‌شهر (بنیه و راه) و شرکت آراد شمیا البرز (حوزه صنعت) و خوب به یقین بخش کشاورزی که به تولید محصول پسته می‌پرداختیم. شرکت آرون از بدو تأسیس با تمام توان مشغول به بازرگانی داخلی و خارجی بوده که تا به امروز بخش اندکی از بازارهای بین‌المللی را به خود اختصاص داده است و با توجه به برنامه‌ریزی‌های کوتاه مدت و بلند مدت خود امیدواریم که به یاری خداوند متعال و تلاش و پشتکار سهم بیشتری از بازارهای بین‌المللی را در سال‌های پیش‌رو به خود اختصاص دهیم.

موفقیت‌ها و دستاوردهای شرکت را در دوره‌ی فعالیت آن بیان فرمایید؟

در هیچ دورانی از شروع فعالیت شرکت خاور گستر البرز و همچنین شرکت‌های تابعه‌ی آن تا کنون با توجه به رقابت بسیار نزدیک در بازارهای بین‌المللی و داخلی خاصه در این برهه نتوانسته‌اند خللی در فعالیت آن‌ها ایجاد کرده و یا حتی در این دوران تحریم‌های گوناگون، فعالیت یکی از شرکت‌ها را به تعطیلی سوق دهند و به یقین دوام و بقاء خود را مدیون تمامی کارکنان این شرکت می‌دانیم.

استان کرمان به عنوان پهناورترین استان ایران دارای تنوع بسیار بالایی در حوزه‌ی کشاورزی، مواد معدنی، صنعتی و نیز گردشگری است که به یقین با حسن مدیریت و پشتکار می‌توان این منابع عظیم بالقوه را به فعل در آورد و این فرصت‌ها را تبدیل به محصول و تولید نهایی کرد.

دیدگاه جنابعالی در مورد قابلیت‌های

مهندس محمدمهدی محمودآبادی رئیس هیأت مدیره شرکت گسترش بازرگانی آرون البرز اگرچه معتقد است استان کرمان دارای ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های قوی برای کسب و کار در همه‌ی زمینه‌های اقتصادی است اما معتقد است: متأسفانه امروزه با شرایط تحریم که تمامی اقشار جامعه به طریقی در حال دست و پنجه نرم‌کردن با آن‌هاست رقابت سالم در بازارهای داخلی و خارج رنگ و لعاب دیگری به خود گرفته است و در این راه تمامی توان فکری، ذهنی و تمامی قدرت و فعالیت صادرکنندگان معطوف به این است که در کوتاه‌ترین زمان و به سلامت، کالا و محموله‌ی خود را به بازار بین‌المللی رسانده و آن را به ارز مطمئن تبدیل کنند. برای آشنایی بیشتر با این فعال اقتصادی گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

در مورد پیشینه شرکت و نگاهی که به راه‌اندازی شرکت منجر شده است، توضیحاتی ارائه فرمایید؟

نظر به این که در خانواده‌ای بزرگ شدم که حرفه‌ی اصلی فعالیت آن‌ها حول محور کشاورزی و خاصه کشت و برداشت پسته بود و لذا اخوی من از سال ۱۳۷۳ به صورت حقیقی به کار بازرگانی و صادرات پرداخت و من نیز پس از انعام تحصیلات خود در رشته‌ی کارشناسی ارشد مکانیک به ایشان پیوسته و با گسترش کار از سال ۱۳۸۸ کار را توسعه و شرکت حقوقی خود را تأسیس کردیم.

شرکت چه روندی را تا به امروز طی کرده و چه اهدافی را در نظر داشته است؟

با توجه به این که از سال ۱۳۷۸ دارای کارت بازرگانی بودیم اما به صورت محدود از سال ۱۳۸۶ فعالیت صادراتی خود را آغاز و در سال ۱۳۸۸ شرکت خاور گستر البرز تأسیس و فعالیت مؤثر خود را آغاز کردیم پس از چندی با توسعه و تغییر اساسنامه این