

دوره با سبب ...

گفتگو با حامد ناظم رضوی - مدیر عامل شرکت طراحان گلچین حامد

اشاره:

حامد ناظم رضوی - صادر کننده نمونه کشور در عرصه صنعت نساجی - از سن ۱۵ سالگی وارد بازار کار شده است. وی اگرچه دارای تحصیلات دانشگاهی نمی باشد اما معتقد است که در زمینه تجارت به خوبی قادر به تعریف لایه های بازار است زیرا مدت هاست سال ها به صورت تجربی کار کرده است. از آنجا که یکی از مشخصات بارز وی تحرک و پویایی بود؛ علیرغم ممانعت مخالفت اطرافیان اقدام به راه اندازی شرکت می نماید. رضوی می افزاید: افتخار می کنم ایرانی ام و توانسته ایم پرچم مقدس ایران را در دنیا به اهتزاز درآوریم و با افتخار بر روی پرده های صادراتی جمله 'ساخت ایران' نقش می بندد.

وی توکل به خداوند را عاملی می داند که به انسان اشتیاق و انگیزه مجدد می دهد و معتقد است مشکلات بهترین هدایایی هستند که از جانب خداوند به انسان ها اهدا می شود زیرا مشکلات نوعی فرصت محسوب می شوند.

این مدیر عامل جوان چندان اهل شکایت نیست و مشکلاتی که به عنوان صادر کننده برایش به وجود آمده است مانند نوسان و کاهش نرخ ارز، کمبود متخصص در زمینه تجارت و تولید و ... را یادآور می شود و ادامه می دهد: یکی از اشکالاتی که به تولید و بازرگانی ایرانیان وارد می باشد، این است که یک تولید کننده می خواهد هم تولید کننده باشد و هم فروشنده! می خواهیم تمام کارها را خودمان انجام دهیم و متأسفانه در انجام کارگروهی متبصر نیستیم و به تک روی تمایل بیشتری نشان می دهیم. مشروح این گفت و گو از نظر تان می گذرد:

بیوگرافی - شروع کار

متولد ۱۳۵۱ هجری و از سال ۱۳۶۵ تصمیم گرفتم وارد عرصه تجارت شوم. همیشه تصمیم این بود که کمک رسان باشم و آنچه دارم را بتوانم با دیگران تقسیم کنم به طوری که از همان کودکی هنگام تماشای فوتبال، طرفدار تیم ضعیفتر بودم و امیدوار بودم تیمی که نتیجه ضعیف تر، پیروز میدان شود.

در سن ۱۵ سالگی وارد بازار کار شدم و اگرچه دارای تحصیلات دانشگاهی نیستم اما در زمینه تجارت به خوبی قادر به تعریف لایه های بازار هستم و طی این سال ها به صورت تجربی کار کرده ام. زمانی که قرار بود وارد بازار شوم یک جمله مادرم برایم بسیار موثر بود و حتی بعدها مانند تابولوی راهنما در مسیر تجارت و صنعت روبرویم قرار گرفت. ایشان گفتند "من شیر بدون وضو به تو نداده ام. بازاری که قدم خواهی گذاشت بازار کیفی است و در آن پول ربا، بهره، حق الناس، کم فروشی و... هم وجود دارد. بنابر این پولت را کیفی نکن زیرا از محل آن زندگی خودت تأمین می شود." این حرف ۲۳ سال آویزه گوشم است و همیشه در کار

و تجارت آنرا به کار می گیرم.

نکته بعدی این که یک صادر کننده ایرانی؛ سفیر ایران در بازار بین المللی است بنابر این تمام حرکات و رفتارها بمان باید نشان دهنده غرور، معرفت ایرانی، کیفیت ایرانی و اصالت ایرانی باشد. در واقع ما ایرانی بودن خود را صادر می کنیم. در زمینه تجارت گاهی موقعیت کم فروشی پیش می آمد یا این که محصولی را نشان خریدار دهیم و محصول دیگری را صادر نمایم اما همان یک جمله مادرم به هیچ عنوان اجازه نداد از مسیر صداقت منحرف شوم. کار خود را از شاگردی در مغازه پرده فروشی پدرم آغاز کردم و به تدریج با خیاطی پرده آشنا شدم. در سال ۱۳۶۹ به خدمت سربازی اعزام شدم و در دوران سربازی، موفق به پس انداز ۲۵ هزار تومان شدم و با همین مقدار سرمایه در سال ۱۳۷۱ وارد میدان تجارت شدم.

چگونه کسب و کار را شروع کردید و با چه مشکلاتی مواجه بودید؟

سال ۱۳۷۳ یک مغازه را به تنهایی اجاره کردم و به دلیل برخورداری از روابط عمومی بسیار خوب و برخورد مناسب با مشتریان در زمینه فروش پرده

عملکرد موفق داشتم. معتقدم که مشتری فرستاده خدا است پس چرا به فرستاده خدا بی احترامی نمایم، دروغ بگویم و کم فروشی کنیم؟!

در عرصه تجارت رقابت های سالم و ناسالم وجود دارد. همان طور که من نیز رقابت ناسالم را تجربه کردم. همان سال های ابتدایی اجاره مغازه، عده ای از همکاران به عناوین مختلف برایم مانع تراشی می کردند تا در عرصه تجارت و کار موفق نشوم. آن ها می دانستند که من هفته ای پنج شب در مغازه ای که اجاره کرده ام؛ می خوابم، در حالی که با پرده ها زندگی می کردم و حتی هر روز صبح با آن ها حرف می زدم و احساس خوبی در زمینه کسب و کار داشتم اما رقیبان به مادرم عنوان کردند که دلیل ماندن من در مغازه اعتیاد به مواد مخدر است!

در ادامه کار به صورت بسیار اتفاقی به مکه معظمه مشرف شدم و از خدا خواستم که مرا محتاج هیچ کس به جز خود نکنم، سلامتی ام را از دست ندهم و توجه خود را از من دریغ نکنند. هم چنین از خداوند خواستم ظرفیت و معرفت رسیدن به ثروت را به من بدهد.

سال ۱۳۷۴ ازدواج کردم و همسر در تمام سختی ها و دشواری های زندگی کنارم بوده و موفقیت های خود را مرهون خداوند، دعای پدر و مادرم و همراهی و همدلی همسر می دانم.

تجارت در ایران بی ثبات است اما شکایتی از روند مشکلات ندارم زیرا اهل شکایت نیستم. محصول را از کارخانه داران ایرانی به ریال می خریدم و به مشتریان روس به صورت نسیه می فروختم. جهت تبدیل روبل روسیه به ریال با مشکلات متعددی مواجه بودم زیرا سیستم مالی و پولی آن کشور هنوز حالت کمیونستی خود را حفظ کرده بود.

در یک معامله حدود ۴۰۰ هزار دلار پول به ایران آوردم این امر آرزوی یک کشور است که صادر کننده ای این مبلغ قابل توجه را به کشور تزریق نماید. اما متأسفانه در بازار ایران تعادلی در قیمت ارز وجود نداشت و در زمان تزریق پول به ایران ضمن اینکه، صادر کننده را به عنوان غارتگر و چپاولگر می دانستند، با یک نوسان و کاهش نرخ ارز روبرو شدم که ناخواسته ضرر بسیار سنگینی را متقبل شدم. تمامی این موارد موجود مانع کارآفرینی است.

