گفتگو با محمد پیروز حمیدی، مدیر عامل شرکت صنایع غذایی کامبیز



به گزارش اگروفودنیوز، شرکت صنایع غذایی کامبیز یکی از شرکتهای نام آشنا و قدیمی در تولید محصولات صنایع غذایی ایران می باشد. در زیر گفتگوی اختصاصی با محمد پیروزحمیدی موسس و مدیرعامل شرکت صنایع غذایی کامبیز را می خوانیم.

لطفاً خودتان را معرفی فرمایید، و اینکه از چه سالی وارد صنعت غذا شدید و چرا نام کامبیز را برای محصول خود انتخاب کردید؟

محمد پیروز حمیدی هستم، در سال ۱۳۳۸ با استخدام در یک شرکت تولید مواد غذایی در قسمت فروش و آشنایی با بازار فروش و کسب تجربه کاری، در سال ۱۳۴۰ به اتفاق برادر بزرگترم که او هم در همان شرکت مشغول به کار بود کارگاه تولید و بسته بندی ادویه جات دایر کردیم. این کار تولیدی هرچند در شروع با موفقیت همراه بود، بنا به عللی، ازجمله ناسازگاری شریکم بیش از ۳ سال دوام نیاورد.

سرانجام در سال ۱۳۴۶ به اتفاق آقای محمد فروزانفر با خرید مقدار

زیادی لیبل چاپ شده بنام کشک کام در همان مکان تولیدی شخص واگذارنده لیبل ها شروع به کار کردیم. که با توجه به تجربه ام در بازار یابی شروع خوبی در توزیع محصول به دست آمد آقای فروزانفر که تجربه خوبی در تولید داشتن با تولید کشک با کیفیت سهم بازارمان از فروش روز به روز رو به افزایش بود تا اینکه اخطاریه ای دریافت کردیم، مبنی بر اینکه از نام تجاری ثبت شده ی دیگری استفاده می شود شاکی مرحوم خسرو شاهی بنیان گذار تولید دارو و کارخانه مینو بود. خوشبختانه با توضیحاتی که داده شد آن بزرگوار قانع شدند از شکایت خود صرف نظر کردند حتی اجازه دادن لیبل های چاپ شده را به مصرف برسانیم و در حضور خود ایشان با افزودن پسوند بیز به کام کلمه "کامبیز" شکل گرفت. آن مرحوم اظهار داشت من ازجوانان فعال خوشم می آید هرگونه کمکی هم خواستید دریغ نمی کنم"روحشان شاد."



·وضعیت کیفیت محصولات صنایع غذایی را چگونه ارزیابی می کنید ؟

کامبیز حفظ و ارتقاع کیفیت در محصول را سرلوحه کاری خویش قرار داده و از آن عدول نخواهد کرد. به همین جهت هم هست که بدون تبلیغات جایگاه خاص خود را دارد ولی متاسفانه شاهد آن هستیم که بعضا به جهت پایین نگه داشتن قیمت تمام شده در یک محصول حفظ و ارتقاع کیفیت را رعایت نمی کنند و بی ثباتی در قیمت ها به وجود می آورند و سردرگمی ایجاد می کنند بی گمان دربلند مدت به زیان خودشان هم تمام می شود و برندی قابل قبول عامه بدست نخواهند آورد .و مجبورن مدام تبلیغ کنند و یا با قیمت خیلی پایین محصولاتشان را عرضه کنند.نگاهی به تخفیفاتی که در فروشگاه ها اعمال می شود ،گاهی ۵۰ تا ۶۰ در صد تخفیف از قیمت پرینت شده بر روی محصول با دو مثال ازدو محصول به سخنان خود دراین بخش را خاتمه می دهم،گوجه فرنگی در خرید انبوه کیلویی چهار صد الی پانصد تومان هر یک کیلو رب گوجه حداقل ۵ کیلو گوجه فرنگی لازم دارد +هزینه های بسته بندی،هزینه های سربار اعم از دستمزد،مصرف انرژی بیمه و مالیات وسایر قیمت فروش یک قوطی ۸۰۰ گرمی رب گوجه ۲۲۰۰ تومان لیمو ترش درخرید انبوه حد اقل کیلویی ۵ الی ۶ هزار تومان +هزینه های جانبی حداکثر ازدوکیلو لیمو ترش یک کیلو آب لیمو بدست می یاد قیمت آبلیموی یکو نیم لیتری حد اکثر پنج هزار تومان . تو خود حدیث مفصل بخوان از این مجمل

·کامبیز را بیشتر با کشک،رب انار، رب گوجه و آبغوره می شناسیم، در حال حاضر چه کالاهایی در کارخانه تولید می شود ؟

بیش از پانزده شانزده نوع محصول در سایز های مختلف که رقم آن بالغ بر ۴۸عدد می باشد.



·در شرایط کنونی بعد از رفع تحریم ها ، بازار صادرات و واردات محصولات صنایع غذایی را چگونه ارزیابی می فرمایید ؟

صادرات درحال حاضر خوب است و بهتر هم میشود به شرطی که دولت تسهیلات بیشتری برای صادرات قایل شود تولید کننده هم محصول با کیفیت صادر کند که قابل رقابت باسایر ملل باشد. واردات متاسفانه ازکنترل خوبی بر خوردار نیست علاوه بر کیفیت پایین کمبود هم وجود دارد مثل شکر

·باتوجه به تعداد زیاد کارخانه های

تولید مواد غذایی و ایجاد رقابت در بازار چه راه کارهایی را برای حفظ محبوبیت برند خود همچنین حفظ سهم بازار درنظر دارید؟

با کمال تاسف هیچ محدودیتی برای ایجاد تولید مواد غذایی وجود ندارد اصلا ارگانی و جود ندارد ارزیابی از میزان مواد اولیه داشته باشد و یا از میزان مصرف وهم چنین از میزان صادرات قانون باری به هر جهت در این مورد کاملا مشهود است کامبیز نزدیک به نیم قرن است که با حفظ و ارتقاع کیفیت جایگاه خود را حفظ کرده وهمین روال را ادامه می دهد

۰فعالیت دستگاههای نظارتی بر کارخانجات را چطور ارزیابی می کنید ؟

نظارت سازمان غذا ودارو هم چنین سازمان استاندارد درتهران نفس گیر است اگر این روش که مقبول هم هست درکلیه مناطق یکسان عمل شود هم کیفیت محصولات ارتقاع می یابد وهم دست تولید کننده محصول کم کیفت با توجه به قیمت تمام شده در یک محصول از اعمال تخفیفات بیشتر کوتاه می شود و این رقابت کاذب ازبین می رود. سازمان حمایت از حقوق مصرف کننده و تولید بدون توجه به کیفیت محصول نرخ گذاری می کند و تولید کننده را وادار به درج قیمت مصرف کننده بر روی کالای بسته بندی شده می کند. این عمل نه به سود تولید و نه به سود مصرف کننده است چون فروشنده به هر قیمتی که محصول را خریده باشد به قیمت پرینت شده بر روی محصول ازمصرف کننده وجه دریافت می کند درهیچ جای دنیا پرینت کردن قیمت مصرف کننده بر روی بسته بندی معمول نیست مکانیزم قیمت گذاری تعریفی چنین دارد کارخانه براساس کیفیت محصول،قیمت تمام شده با در نظر گرفتن سود معقول کالا را تحویل به فروشگاه ها می دهد این فروشنده است که با افزودن ارزش افزوده + سود خود قیمت بر روی کالا را تعیین می کند و مصرف کننده هم با عنایت به کیفیت محصول و قیمت اعلام شده محصول را انتخاب می کند دراین صورت است که رقابت سالم به وجود می آید

·اخیراً دکتر حسن فروزانفرد موفقیتهایی در انتخابات اتاق ایران ، کمیته تدوین استاندارد و سندیکای کنسرو بدست آوردند ، ضمن تبریک به ایشان، مجموعه کامبیز چه نقشی در این موفقیتها داشته است؟

شرکت کامبیز نزدیک به نیم قرن فعالیت سالم اقتصادی جایگاه اجتماعی خوبی در ادارات و هم چنین بین همکاران در این صنعت کسب کرده است. آقای دکتر حسن فروزانفرد هم به لحاظ اعتبار شرکت کامبیز که خود یکی از مدیران ارشد این مجموعه است و هم به لحاظ جوهره مدیریتی خویش مورد توجه قرار گرفته اند. در هر سه سازمان موفقیت بدست آوردن حتی در سندیکای صنایع کنسرو ایران با توجه به آرای بالایی که درمجمع کسب کردند در اولین جلسه هیات مدیره به ریاست هیات مدیره انتخاب شدند متاسفانه در یک جلسه ساختگی با تبانی، رییس قبلی را بجای ایشان بر گزیدن که چند دوره است به همین طریق برگزیده میشوند، تقریباً سنتی شده در سندیکا و تعاونی. قصد ما از شرکت در انتخابات سندیکا نجات این ارگان از فلاکتی ایست که به ان دچار شده بود.

·شرکت کامبیز اخیراً حامی حرکت خیری شده است ، توضیحی در این مورد بفرمایید :

بله، با توجه به موقعیت اجتماعی کامبیز تصمیم گرفتیم از این موقعیت به نفع افراد آسیب پذیر استفاده کنیم، به این نحو که باکسهایی در فروش گاهها، رستوران ها، مجتمع های مسکونی که خود راغب به این عمل خیر هستند، قرار داده شده است. خیرین درب بطری های پلاستیکی نوشابه را دران می ریزند کامبیز ازمحل فروش آن به بازیافت برای افرادی که نیاز به ویلچر دارند در محل زندگی شان تحویل می گیرند که در نوع خود این چنین اقدامی بی نظیر است. درشناسایی فرد نیازمند به ویلچر، مشاهده خود شخص کافی ایست.



·با توجه به گسترش شبکه های مجازی، شرکت کامبیز چه فعالیت هایی دراین زمینه دارد ؟

کامبیز هم مثل همه ی افراد و شرکت ها در اکثر کانالها، شبکه ها، گروه ها در تلگرام و ایسناگرام حضور دارد. سایت کامبیز هم در دسترس همگان است.

·و صحبت آخر:

ما موفقیت های خودمان را مرهون لطف الهی هستیم که این صداقت و درستی را بر ما ارزانی داشته است. صداقت با مصرف کننده، صداقت با

ابواب جمعی (کمتر کسی هست که با این مجموعه کار کند و بخواهد ترک کار کند) صداقت با مشتری (نماینده های فروش محصولات کامبیز همان هایی هستند که ازاول بوده اند) مصرف کننده محصولات کامبیز عرق عجیبی به این برند دارد)