



گفت و شنودی با : آقای حمید خلمی مدیر شرکت بلخ



برای راه اندازی یک بزنس، شرط اول داشتن سرمایه ی بسیار هنگفت است. دوم این که از لحاظ موقعیت دقت کنند که جای خوب را انتخاب کنند. سوم این که جایی که می گیرند باید کرایه ی آن زیاد بالا نباشد. با رعایت همین چند چیز می توانند همیشه موفق باشند. در قسمت تعیین قیمت اجناس شان، طوری قیمت گذاری کنند که زیر قیمت های شرکت های بزرگ باشد. بازاریابی خوب داشته باشند. همیشه قیمت ها را در بازار زیر نظر داشته باشند. و مسئله ی مهم دیگر در کانادا مسئله ی ادور تایزمنت (تبلیغات) است که باید به آن توجه شود. شما هر چه قدر برای بزنس تان در این راه پول مصرف کنید به همان اندازه عوض آن را پیدا می کنید.

آشیان - باسپاس مجدد از شما خواهش می کنیم چنانچه پیامی برای هم وطنان داشته باشید، در خدمت شما هستیم؟

آقای خلمی: برای تمام جامعه افغانی و هم میهنان عزیزم توصیه ی من همین است که با هم نزدیک باشند. ما در این جامعه در اقلیتیم پس بهتر است که همیشه باهم نزدیک باشیم و خود ما کوشش کنیم که مشکلات خود را حل کنیم. من اگر یک برادر هم وطن افغانم از راه دور به مغازه ی من می آید به آن افتخار می کنم. همیشه سعی کرده ام که قیمت ترین اجناس مغازه را با نازل ترین قیمت به آنها بدهم. به خاطر این که من افتخار میکنم که یک برادر افغان من به این حد از رشد اقتصادی رسیده است که یک جنس قران قیمت را برای خانه می تواند بخرد. البته در اینجا از تمامی درست اندرکاران نشریه ها و رسانه های ما که برای ایجاد وحدت و همدلی بین افغان ها زحمت می کشند قدرانی می کنم.

آشیان - جامعه ی فرهنگی هم از شما سپاس دارند به خاطر حمایت های همیشگی شما. باز هم تشکر می کنم از اینکه وقت تان را در اختیار ما قرار دادید.

آقای خلمی: لطف دارید، حقیقتاً آشیان هم یک نشریه ی پر محتواست و هم دوست داشتی. موفقیت های شما را هم بیش از پیش خواهانم. و تشکر از اینکه این فرصت را به من دادید که با هم وطنانم صحبتی از طریق مجله ی آشیان داشته باشم.

کانادا آغاز شد، همه ی شغل ها را تحت تأثیر عمیق قرار داد. خوشبختانه به لطف خدا با این که در این کشور با کلچر و عنعنات و هیچ چیز آن بلدیتم نداشتم؛ اما یک کسی پیدا شد و امتیاز مغازه ام را به یکصد و بیست پنج هزار دالر خرید. وضع اقتصادی در آنجا هر روز بدتر شده رفت تا این که در یک شب حدود ۱۵ هزار نفر که به کار ماهی گیری اشتغال داشتند از کار بیکار شدند. خوب، سرانجام بعد از مدتی که خانه را فروختم به شهر تورنتو آمدم. در اینجا هم خداوند لطف کرد با این که به شهر بلد نبودم اما به لطف خدا در یک موقعیت خوب خانه خریدیم و توانستیم شرکت بلخ را مجدداً تأسیس کنیم.

آشیان - نامی که برای شرکت تان انتخاب کردید آیا دلیل خاصی دارد؟

آقای خلمی: همان گونه که می دانید بلخ یکی از شهرهای تاریخی ماست که قدمت آن به ۴۴۰۰ سال پیش می رسد. این شهر مرکز تمدن و زادگاه بزرگانی چون مولانا جلال الدین بلخی، رابعه بلخی و خواجه پارسا بوده است و از طرفی این شهر به علت این که یک شهر توریستی هم بوده است در خارج از افغانستان نیز شناخته شده است و افتخار آن به افغانستان می رسد. این بود که نام بلخ را برای شرکت انتخاب کردیم.

آشیان - لطف بفرمایید از تجارب تان و از دلایل موفقیت در کارهای تجارتي برای کسانی که تازه به این کار روی می آورند کمی توضیح دهید.

آقای خلمی: در تجارت راستی و صداقت شرط اول است. دوم این که برای موفقیت شان در تجارت باید با مشتری های شان خیلی رویه ی خوب داشته باشند. با اخلاق خوب و حمیده با آنها برخورد کنند. هرچقدر شما با مراجعین رفتار خوب و احسن داشته باشید چه از شما جنس بخرند چه نخرند، به همان اندازه شما موفق تر خواهید بود.

آشیان - به نظر شما در شرایط فعلی اگر کسی می خواهد بزنسی راه بیندازد باید به چه نکاتی توجه داشته باشد؟
آقای خلمی: در شرایط فعلی در کانادا بسیاری از مشکلات را کمپانی های بزرگ خلق کرده اند. کمپنی های کوچک خیلی مشکل است که با شرکت های بزرگ بتوانند رقابت کنند. لذا

جناب آقای حمید خلمی مدیر شرکت بلخ لمیتد علاوه بر این که از تاجران موفق مان به حساب می آید، از جمله ی معدود تاجران افغان اند که علاقه ی جدی به مسایل فرهنگی دارند و همیشه مشوق فعالیت های فرهنگی در جامعه بوده اند. چنان که اعلان های تجارتي بلخ همیشه افزون بر این که یک پیام تجاری است پیام های فرهنگی هم با خود دارد. برای این که از تجارب ایشان در مسایل تجاری سایر هم میهنان عزیز ما هم بتوانند استفاده کنند، اخیراً گفت و شنودی را با ایشان ترتیب داده ایم که ذیلاً تقدیم می گردد.

آقای خلمی: نخست سال نو ۱۳۸۴ شمسی را به تمام دوستان تبریک گفته، عافیت شان را از خداوند خواهانم. سال پر برکت و میمون برای برادران و خواهران افغان ما، چه کسانی که در کانادا زندگی می کنند و چه آنهایی که در بیرون از کانادا، آرزو می کنیم و صحتمندی شان را می خواهم. همچنان سال نو را برای افغانستان عزیز هم سال صلح و آرامش استدعا می کنم. همچنان من از آقای ضرابی که همیشه زحمت می کشند برای انتشار مجله و همیشه از خود پشت کار نشان می دهند و در خدمت افغانهای عزیز هستند ابراز سپاسگزاری می کنم.

آشیان - جناب آقای خلمی اگر لطف بکنید کمی در باره ی سابقه ی شرکت بلخ لمیتد و اینکه خود شما چه سالی به کانادا تشریف آوردید و شرکت بلخ را تأسیس کردید، توضیح دهید.

آقای خلمی: من به سال ۱۹۸۶ به کانادا آمدم به ایالت اسکوشیا به شهر هالی فکس. از اسلام آباد پاکستان آمدم. در هالی فکس سه ماهه کمی ماندم و بعد به جستجوی کار بودم. همان شغلی که در وطن داشتم می خواستم در اینجا هم داشته باشم. شهری که من در آن زندگی می کردم شهرک کوچک بود و نفوس بسیار کم داشت. منتها از نگاه توریستی موقعیت بسیار عالی داشت. ایالت اسکوشیا اگر چه از تمام امکانات دورافتاده بود منتها توریست تابستانی خیلی زیاد داشت. و از آسیای مرکزی و آمریکای جنوبی توریست زیاد به آنجا می آمد. من بالاخره توانستم در آنجا کارم را راه بیندازم و به موفقیت برسم. اما در سال ۱۹۸۹ که بحران اقتصادی