

در صنعت نساجی ،

زندگی کرده‌ایم ...

چین را رقیب محصولات نساجی ایران نمی‌دانم. تمام مدیران کارخانه‌های موفق و متمول نساجی از نقطه صفر کار خود را شروع کردند و به تدریج مراحل رشد و ترقی را پیمودند. در نساجی، سختی‌ها و مشکلات بسیاری را تحمل کرده‌ایم.

گفت و گو با اسماعیل علی‌مددی - مدیرعامل شرکت نساجی طاووس پرندک

اشاره:

می‌توان مانند اغلب گفت‌وگوها با صنعتگران و مدیران نساجی به معرفی شرکت یا واحد تولیدی پرداخت و از نوع و حجم تولید، تعداد پرسنل، منابع تهیه مواد اولیه، صادرات، رقیبان داخلی و خارجی و ... پرسید؛ اگر این مصاحبه در قالب مذکور جای گیرد باید نوشت: شرکت نساجی طاووس، تولیدکننده یراق‌آلات پرده و مبل، انواع نخ‌های پلی استر (تکسچره، ایرتکسچره و ایرکاور)، تار و ریشه فرش ماشینی است. اما سادگی و صداقت نهفته در کلمات و عباراتی که اسماعیل علی‌مددی در ترسیم وضعیت صنعت نساجی، تولید، تلاش و کسب روزی حلال نکته‌ای که بیش از هر مورد دیگری در این مصاحبه برایمان ملموس بود. به زبان کوچه و بازار اما منطقی و سنجیده سخن می‌گوید و از زمان‌های دور حکایت می‌کند که ریشه اعتقادات مردم استوارتر بود، تلاش و کوشش برای کسب روزی حلال، میراثی بود که از پدر به نسل بعد منتقل می‌شد اگرچه امروز به رغم وی دیگر خبری از آن همه تلاش نیست و بسیاری از نسل‌های بعدی نتوانستند موفقیت پدران خود را در صنعت نساجی تکرار کنند و کار به جایی رسید که بسیاری از کارخانه‌های خوشنام این صنعت تعطیل شدند. وی مثبت‌اندیش است و معتقد است در صورت تولید محصولات باکیفیت، می‌توان صادرات منسوجات ایرانی را احیاء نمود.

اسماعیل علی‌مددی متولد سال ۱۳۲۸ در تهران است، از ۱۲ سالگی فعالیت خود را در بازار آغاز نموده و امروز ۵۲ سال است که آن روزهای کودکی و جوانی می‌گذرد و همچنان در صنعت نساجی حضور دارد. وی کار خود را ابتدا در زمینه جوراب‌بافی با شاگردی در یکی از حجره‌های بازار تهران شروع کرد، سپس به کتن بافی و راشل و در نهایت به تولید انواع نخ روی آورد. در حال حاضر نیز مدیریت و اداره شرکت نساجی طاووس (تولیدکننده نخ) را برعهده دارد.

وی با بیان این مطلب که چین را رقیبان محصولات نساجی ایران نمی‌دانم، افزود: در صورت تلاش بیشتر و ارائه محصولات باکیفیت‌تر، به خوبی قادریم چین را از میدان رقابت خارج کنیم زیرا سابقه درخشانی در صنعت نساجی داریم.

علی‌مددی به سال‌هایی اشاره می‌کند که حجم قابل توجهی از محصولات کارخانه‌های جوراب بافی کشور به آسیا و اروپا صادر می‌شد و اغلب بازرگانان روسی به دنبال خرید جوراب ایرانی بودند اما به تدریج تمام ماشین‌آلات قدرتمند و قابل استفاده کارخانه‌های نساجی به ترکیه و چین فروخته شد و در حال حاضر این کشورها با ماشین‌آلات آلمانی که از ایران خریداری کرده‌اند به تولید ادامه می‌دهند. علیرغم تمام این مسائل هنوز به نساجی ایران خوش بین هستیم و معتقد هنوز پتانسیل رشد و توسعه در این صنعت وجود دارد مشروط بر این که تفکر نادرست "سود بیشتر، تلاش کمتر" که امروز در

دیدگاه





یک واحد تولیدی باید با تکیه بر توانمندی‌های خود به رشد و توسعه دست یابد و به اصطلاح بزرگ شود نه از طریق وام بانکی. در زمینه تولید منتظر حمایت و کمک دولتی نبوده و نیستیم و با توکل به خداوند و پشتکار به جایگاه امروز دست یافته‌ایم.

زندگی اکثر جوانان جاری است، از بین برود. به گفته این فعال نساجی، ایران در تولید مواد اولیه ضعیف است و اگرچه مجتمع‌های پتروشیمی متعددی در کشور وجود دارد اما اغلب تولیدکنندگان مواد اولیه مورد نیاز خود را از طریق واردات تهیه می‌نمایند. اما برای مثال در چین کارخانه‌ای وجود دارد که بطری‌های نوشابه وارد و در انتها جوراب از آن خارج می‌شود بنابراین تمام زنجیره‌های تولید در یک کارخانه وجود دارد. در ایران چنین کارخانه‌ای وجود ندارد و متأسفانه معضل دیگر ما عدم ثبات در صادرات است.

علی‌مددی به سال‌های جوانی اشاره می‌کند: صبح‌ها درس مکاسب را فرامی‌گرفتیم و سپس راهی بازار می‌شدیم. آن روزها تمام معاملات شرعی و مردم متدین بودند امروز این تدین کمتر مشاهده می‌شود و اغلب افراد به دنبال کسب پول بیشتر با تلاش کمتر هستند.

صدور بدون حساب و کتاب مجوز واردات و تولید به واحدهای نساجی یکی دیگر از موضوعات مورد اشاره وی بود که در این زمینه به بیان خاطره‌ای اکتفا نمود. "مدت‌ها پیش برای واردات ماشین جوراب بافی به سازمان مرتبط مراجعه کردم و از مسئولان خواستم که مجوز واردات ماشین‌آلات جوراب بافی را به من دهند. اما با مخالفت مسئولان مواجه شدم. پس از چندبار مراجعه و جواب منفی، دلیل این امر را جویا شدم. مسئول مربوطه عنوان داشت: میزان مصرف سالیانه جوراب برای هر نفر ۶ جفت است و در حال حاضر ماشین جوراب بافی به اندازه کافی در کشور وجود دارد و نیازی به واردات نیست. متأسفانه به تدریج این سختگیری از بین رفت و با انبوهی از واردات و مجوزهای بدون مطالعه کارشناسی مواجه شدیم."

وی اذعان داشت: تمام مدیران کارخانه‌های موفق و متمول نساجی از نقطه صفر کار خود را شروع کردند و به تدریج مراحل رشد و ترقی را پیمودند آنها از ابتدا به دنبال پشت میز نشینی نبودند و نمی‌خواستند یک شبه ره صدساله را طی نمایند چرا این نگرش در جوانان ما متداول شده که باید بلافاصله پس از فارغ التحصیلی از دانشگاه، پشت میز ریاست کارخانه بنشینند و هیچ تلاشی برای آموختن بیشتر نکنند؟! در حالی که با اصول کار در واحد تولیدی آشنا نیستند و حتی ماشین‌آلات تولیدی را نمی‌شناسند. اغلب آنان مباحث تئوریک را در دانشگاه فرا گرفته‌اند بدون این که مجالی برای کار در صنعت داشته باشند. به اعتقاد من فارغ التحصیلی از دانشگاه شروع یک مسیر طولانی برای کار و تلاش است

نه انتهای آن که به مدیریت و ریاست کارخانه ختم شود! شاید به همین دلیل است برخی از واحدهای نساجی نتوانستند موفقیت نسل گذشته را تکرار کنند و تعطیل شدند اکثر آنان به امید درآمد هنگفت پدران خود بودند و به جای ماندن در کنار پدر و آشنایی با صنعت، ترجیح دادند به خارج از کشور بروند و آنجا زندگی کنند. البته این قاعده در مورد بسیاری از واحدهای نساجی مصداق ندارد و در برخی موارد نسل بعدی به خوبی توانسته اند با اتکا به دانش و تجربه خود، موفقیت پدران را تکرار نمایند و امروز در صنعت نساجی ایران به نام‌های درخشان و ماندگار تبدیل شوند.

وی افزود: در گذشته والدین، پول توجیبی بدون حساب و کتاب به فرزندان خود نمی‌دادند و اغلب آنان را در فصل تابستان و تعطیلات مدارس، نزد استادکاری می‌برند تا با صنعت، امرار معاش و کسب روزی حلال آشنا شوند و قدر پول را بدانند اما امروز دیگر این شرایط وجود ندارد. گویا کسی چندان به فکر حلال و حرام نیست. در بازار، نزول خواری به شدت مورد انزجار بازاریان بود اما امروز امری عادی و پیش پا افتاده تلقی می‌شود!

علی‌مددی به دریافت وام و تسهیلات بانکی اعتقادی ندارد و در این مورد بیان داشت: یک واحد تولیدی باید با تکیه بر توانمندی‌های خود به رشد و توسعه دست یابد و به اصطلاح بزرگ شود نه از طریق وام بانکی. در زمینه تولید منتظر حمایت و کمک دولتی نبوده و نیستیم و با توکل به خداوند و پشتکار به جایگاه امروز دست یافته‌ایم.

نکته دیگر مورد اشاره وی، نگرش منفی موجود در جامعه نسبت به تولیدکننده بود. وی گفت: زمانی که به سازمان‌هایی مانند دارایی، بیمه و .. مراجعه و اعلام می‌نماییم که امسال کارخانه با زبان مواجه شده است، حرف ما را نمی‌پذیرند و تصور می‌کنند دروغگو هستیم! این بزرگترین توهین به شخصیت یک انسان است که وی را دروغگو قلمداد کنند. به همین دلیل بارها به مسئولان امر گفته‌ام هیچ نیازی به کسب پول از راه دروغ گفتن ندارم و خداوند به اندازه‌های روزی مرا می‌رساند که نیاز به دروغ گفتن نداشته باشم. وی در پایان یادآور شد: در نساجی، سختی‌ها و مشکلات بسیاری را تحمل کردیم اما این دشواری‌ها به ما درس مقاومت، پایداری و تلاش بیشتر داد و می‌توان گفت در کوچه پس کوچه‌های بازار و صنعت نساجی؛ زندگی کرده‌ایم، با مشکلات به امید فردای بهتر ساخته‌ایم و هنوز از تلاش خسته نشده‌ایم...

