

آموختیم روی پاهای خود بایستیم

* انسان نباید در کار غرور بی جا داشته باشد و روزهای گذشته خود را فراموش کند.
* بیاییم صادق و غمخوار هم باشیم تا خداوند به کسب و کار ما برکت دهد.
* امروز کسی به فکر تولید نیست و فقط شعارهای زیبا برای حمایت از تولید سر داده می‌شود!

دیدگاه



اشاره:

گاهی مانند یک داستان بلند است زندگی تولیدکننده‌ای که مقابله می‌نشیند و از شروع کار برایت می‌گوید، از توکل به خداوند، سرمایه اندک، حداقل امکانات، همتی والا، اشتغالزایی برای هموطنان و ...

گاهی تکراری است به خصوص وقتی پای برخی نهادهای دولتی و عدم حمایت‌ها، سنگ‌اندازی‌ها، قوانین و مقررات متناقض، جریحه‌های رنگارنگ! به میان می‌آید و مسائلی که نمی‌توان در مصاحبه منتشر ساخت...

گاه امیدوار کننده است وقتی با اتکا به ۵۰ سال تجربه و حضور در صنعت پوشاک، چراغ واحد تولیدی را هر طور شده روشن نگه می‌دارد تا هم‌چنان محل کسب و کار حلال کارگران خود باشد... مانند یک پدر دلسوز که خود نیازمند حمایت و نوازشی کوچک است... پوشاک آریا شاید مجموعه‌ای با گردش مالی بالا یا هلدینگ‌ی وسیع و پرسنل چندصد نفری نباشد اما در هیاهوی امروز تولید و صنعت، آرام و آهسته به کار خود ادامه می‌دهد و تلاش می‌کند کیفیت خوب محصولاتش را قربانی مواردی همچون کمبود مواد اولیه و ... نکند.

شروعی برای ۵۰ سال تولید...

متولد سال ۱۳۳۱ در شهر ملایر هستم و از ۳ سالگی همراه خانواده به تهران (محله پیذر) نقل مکان کردیم. تحصیلاتم را تا کلاس ششم ابتدایی ادامه دادم اما به دلیل نیاز مالی خانواده، آن را رها کردم و در مغازه خیاطی یکی از همسایگان (واقع در خیابان مخبرالدوله) به عنوان شاگرد مشغول کار شدم و هفته‌ای ۱۲ تومان حقوق دریافت می‌کردم. حدود ۶ ماه در این مغازه به فعالیت ادامه می‌دادم تا این که با پیشنهاد هفته‌ای ۱۵ تومان یکی از اطرافیان مواجه شدم و تصمیم گرفتم در خیاطی وی کار خود را ادامه دهم. اما یک هفته از شروع همکاری نگذشته بود که وی عذر من را خواست و بالاتکلیف باقی ماند! به همین دلیل به پاساژ تایلند رفتم و به عنوان وردست خیاط با حقوق هفته‌ای ۱۵ تومان استخدام شدم. پس از یک سال به خیاطی ورجاوند (واقع در پل کریم‌خان) رفتم و این بار به عنوان وردست شلوار دوز هفته‌ای ۲۰ تومان حقوق می‌گرفتم. این روند ادامه داشت تا این که یکی از دوستان به من گفت اگر می‌خواهم در آینده، مغازه خیاطی راه‌اندازی کنم، شلواردوزی فایده‌ای ندارد بلکه باید کت دوزی را یاد بگیرم. به همین دلیل با حقوق هفتگی ۲۵ تومان نزد وی مشغول کار شدم و دو سال تمام به یادگیری مسائل مربوط به خیاطی پرداختم. صبح‌ها زودتر از سایرین به مغازه می‌آمدم، به همین دلیل کلید مغازه را در اختیارم قرار داده بودند. یک روز متوجه شدم صاحب کار در جواب سلامم عنوان داشت «قلک تلفن مغازه را خالی کرده‌ای و به‌روی خودت هم نمی‌آوری؟!». این برخورد و رفتار برای من که به هیچ عنوان فکر سرقت و سوءاستفاده از موقعیت نبودم بسیار آزاردهنده بود به‌طوری که با چشم گریان و دل

شکسته از آن مغازه بیرون آمدم.

مدتی بعد در دو مغازه خیاطی دیگر (واقع در پیچ شمیران و چهار راه قنات) کارم را با هفته‌ای ۳۰ تومان ادامه دادم اما به این نتیجه رسیدم که این گونه فعالیت و کسب درآمد فایده و سود چندانی ندارد بنابراین تصمیم گرفتم فضای بسیار کوچکی در خانه کاهگلی مان را به خیاطخانه اختصاص دهم. موضوع را با پدرم در میان گذاشتم و خوشبختانه مخالفتی نشان نداد. برای یادگیری خیاطی پیش یکی از دوستان رفتم و با دقت به نحوه خط‌کشی، برش، دوخت و ... نگاه می‌کردم تا به کار مسلط شدم. کمتر از دو سال بعد، حجم سفارشات به اندازه‌ای افزایش یافت که یکی از اتاق‌های منزل را به کارگاه خیاطی تبدیل کردم و یک چرخ برقی سردوز هم به مجموعه اضافه شد. ۴ کارگر نیز استخدام کردم تا سفارش مشتریان در اسرع وقت آماده شود.

در این روزها، بازی روزگار نکته‌ای را به من آموخت. همان فردی که وعده حقوق بیشتر به من داده بود اما فقط یک هفته مرا در خیاطی خود نگه داشته بود، برای شاگردی به مغازه ما مراجعه کرد در حالی که شرایط مالی مناسبی نداشت و معتاد هم شده بود. وی خیاط بسیار ماهر و به اصطلاح «فرز» بود و به همین دلیل ابتدا دو هزار تومان به عنوان دستمزد گرفت اما پس از یک هفته دیگر سر کار نیامد و بعدها خبر فوت وی را شنیدم. این جریان بزرگترین درس زندگی برایم بود که انسان نباید در کار غرور بی جا داشته باشد و روزهای گذشته خود را فراموش کند.

پس از مدتی دو اتاق به کارگاه خیاطی اختصاص پیدا کرد و تعداد چرخ‌های خیاطی به ۸ عدد رسیده بود. برادرانم را نیز در کار شریک کرده بودم تا هم شغلی بیاموزند و هم درآمدی



از همان کارگاه خیاطی کوچک در منزل پدری، کلمه «آریا» را به عنوان نام کارگاه و سپس واحد تولیدی خود انتخاب کردم زیرا واژه‌ای بسیار ارزشمند و زیباست ضمن این که نژاد مردم ایران هم آریایی است، البته علاقه‌ای هم به استفاده از نام‌های لاتین نداشته و ندارم. در ابتدای فعالیت، کارگاه به بخش برش، انبار، دوزندگی و پختش در سراسر ایران می‌پرداخت اما همان‌طور که اشاره شد فروشگاه نیز به مجموعه آریا افزوده شد و با این اقدام درآمد بهتری کسب کردیم (اگرچه این درآمد به تدریج افزایش پیدا کرد) در ادامه فروشگاه‌های در محمدشهر و عظیمیه کرج راه‌اندازی شد که در حال حاضر به تولید و فروش کت و شلوار، کت تک، شلوار تک، اورکت پالتو، نیم پالتو و پیراهن مردانه ادامه می‌دهد.

آهسته و پیوسته در مسیر خود

حدود ۱۵ سال پیش با تمام قدرت و توان خود در یکی از نمایشگاه‌های دوبی شرکت کردیم، ابتدا مورد استقبال گسترده مسئولان دولتی قرار گرفتیم و حتی عنوان داشتند ۵۰ درصد هزینه‌های حضور ما در نمایشگاه را هم تقبل خواهند کرد اما پس از اتمام نمایشگاه و بازگشت به کشور، اعلام کردند به دلیل این که مجموعه ما سابقه حضور در نمایشگاه‌های خارجی را ندارد مشمول آن ۵۰ درصد نمی‌شود! به همین دلیل ترجیح دادم دیگر در نمایشگاهی حضور نداشته باشیم تا با خیال آسوده‌تری به تولید ادامه دهیم، در صورتی که اگر از حضور ما به عنوان یک تولیدکننده ایرانی در نمایشگاه خارجی حمایت می‌شد؛ امروز با توان و جسارت بیشتری در عرصه‌های بین‌المللی

اما سرانجام سهم وی را خریداری کردیم.

تولید پوشاک به شیوه صنعتی

سال ۱۳۵۴ با مدیران فروشگاه اکسیر که انسان‌هایی بسیار شریف و محترمی بودند، همکاری داشتیم اما پس از انقلاب که فعالیت آنها متوقف شد، ماشین‌آلات صنعتی اکسیر را خریداری کردم و تصمیم گرفتم به تولید صنعتی پوشاک بپردازم. در واقع از همان ابتدا آرزو داشتم تولید را به صورت صنعتی (و نه کارگاهی) انجام دهم زیرا به این نتیجه رسیده بودم که با تولید کارگاهی و سنتی، همیشه برای پرداخت حقوق و دستمزد کارگران در مضیقه هستیم اما زمانی که کارگر روزمزد در واحد صنعتی مشغول فعالیت است به اندازه کاری که انجام داده، حقوق دریافت می‌کند.

با وقوع انقلاب اسلامی و سپس جنگ تحمیلی برای مدت کوتاهی کار را متوقف کردم. در این مدت تصمیم گرفتم فروشگاه‌های نیز در کنار واحد تولیدی خود دایر کنم زیرا اعتقاد داشتم تولیدکننده‌ای که فضایی را به عنوان فروشگاه در اختیار نداشته باشد؛ با مشکلاتی در زمینه فروش و توزیع مواجه خواهد شد. به همین دلیل بخشی از فضای مجموعه را به فروشگاه تبدیل کردم تا مصرف‌کنندگان از نزدیک با محصولات ما آشنا شوند. پس از مدتی سفارشات از سوی نهادهای دولتی ارجاع شد و خوشبختانه توانستیم درآمد قابل توجهی کسب نماییم و کل فضای واحد تولیدی به فروشگاه اختصاص پیدا کرد، چرخ‌های خیاطی و ماشین‌آلات را هم به کارگران واگذار کردیم تا در منازل خود به تولید بپردازند و محصول آماده‌شده را برای ما ارسال نمایند. این اقدام در بسیاری از کشورها با موفقیت در حال انجام است و مزایای بسیاری هم دارد، برای مثال بخش قابل توجهی از مخارج نیروهای انسانی که روزانه صرف رفت‌وآمد به محل کار می‌شود، کاهش می‌یابد، ضمن این که افراد در کنار خانواده خود با آسودگی خاطر و دغدغه کمتری به فعالیت خود ادامه می‌دهند.

پوشاک آریا برای مردمان آریایی

داشته باشند. این جریان همزمان با واگذاری مغازه پدرم به مالکش بود. مغازه کوچک و کاهگلی وی سرکوجه قرار داشت و اغلب به فروش ذغال، ترشی‌جات، حبوبات و ... می‌پرداخت اما تصمیم داشت مغازه را به مالک واگذار نماید از وی خواستم مغازه را در اختیارم قرار دهم و در ازای آن، هزینه خانواده را من تقبل نمایم. وی ابتدا با این پیشنهاد مخالفت کرد بنابراین موضوع را با برادر بزرگترم مطرح کرد و در نهایت توانستیم موافقت پدر را مبنی بر اجاره مغازه جلب نمایم. به این ترتیب کسب و کار مستقل خود را در سال ۱۳۴۶ با یک چرخ‌خیاطی ساده و کوچک آغاز کردم اما سرمایه‌ای در اختیار نداشتم لذا از پدرم خواستم که هزار تومان از دوستان خود به عنوان قرض بگیرد و با این مبلغ به نصب شیشه، درب آهنی، موزاییک‌چینی و نظافت مغازه پرداختم اما حالا نه کت‌دوز و نه شلوار دوز مسلط و حرفه‌ای بودم چون همیشه وردست خیاط مشغول کار می‌شدم، جنب خیاطی ما، یک مغازه خشک‌شویی قرار داشت، تصمیم گرفتم به مراجعانی که به این فروشگاه رفت‌وآمد می‌کنند اعلام کنم که تعمیرات مربوط به دوخت و دوز کت، شلوار و ... خود را به مغازه ما بسپارند. به لطف خداوند پس از ۶ ماه به موفقیت نسبی رسیدم و توانستم از محل درآمد خود بدهی‌ها را بپردازم، یک چرخ‌خیاطی برقی بخرم و هزینه خانواده را نیز تأمین نمایم. حتی توانستم دکوراسیون زیبایی برای ویترین مغازه تهیه نمایم به این ترتیب که چند قواره پارچه از بازار می‌خریدم و در ویترین مغازه قرار می‌دادم تا مشتریان تصور کنند این پارچه‌ها، سفارش مشتریان است! به هر حال کار را ادامه دادم و دو سال طول کشید تا به نام «ابی خیاط» در آن منطقه شهرت خوبی پیدا کردم به طوری که اغلب ساکنین محله، برای دوخت شلوار به این مغازه مراجعه می‌کردند.

سال ۱۳۵۳ محل فعلی تولیدی آریا را به همراه برادرم به قیمت ۱۴۰ هزار تومان خریداری کردیم، البته ابتدای امر با فردی به عنوان شریک کار را ادامه دادیم اما در ادامه این شراکت با مشکلات و موانعی مواجه شد



با وقوع انقلاب اسلامی و سپس جنگ تحمیلی برای مدت کوتاهی کار را متوقف کردم. در این مدت تصمیم گرفتم فروشگاه‌های نیز در کنار واحد تولیدی خود دایر کنم زیرا اعتقاد داشتم تولیدکننده‌ای که فضایی را به عنوان فروشگاه در اختیار نداشته باشد؛ با مشکلاتی در زمینه فروش و توزیع مواجه خواهد شد.





متأسفانه وضعیت به نحوی است که حرکت در مسیر سالم و صحیح با سنگ اندازی و مانع تراشی های بسیاری همراه است اما در مقابل فعالیت های دلالی بدون هیچ گونه محدودیت یا مشکل خاصی انجام می گیرد؛ باید توجه کنیم که تولید، عامل حیات یک کشور است نه دلالی و پرداختن به مشاغل کاذب.



روزها، رفاقت و صمیمیت روزهای اول انقلاب از بین رفته و دیگر ایثاری نسبت به همدیگر نداریم بلکه اغلب اوقات با حالت تهاجمی نسبت به همدیگر رفتار می کنیم، همیشه در محافل، همایش ها و... صحبت های کلی و تئوریک عنوان می شود اما خبری از راه های درمان تولید کننده نیست. امروز کسی به فکر تولید نیست و فقط شعارهای زیبا برای حمایت از تولید سر داده می شود! با وام و تسهیلات بانکی که بهره های سنگین آن مشکلی بر مشکلات تولید کننده اضافه می کند هم مشکلی حل نمی شود. اگر قرار است تولید رونق پیدا کند آیا بهتر نیست بهره های سنگین بانکی از تولید حذف شود؟ گاهی اوقات احساس می کنم دست های نامریی وجود دارند که اجازه فعالیت و تولید به بخش خصوصی را نمی دهند در صورتی که در تمام کشورها، تولید کننده به عنوان فردی مولد و اشتغال زا، مورد احترام و حمایت مردم و دولت قرار دارد. این در حالی است که ۸۰ درصد وقت و انرژی تولید کننده در این اداره و آن سازمان در کاغذبازی و بروکراسی به هدر می رود. امروز هزینه تمام شده یک دست کت و شلوار بیشتر از ۲۰۰ هزار تومان است، آیا مصرف کننده توان پرداخت چنین هزینه ای را دارد؟ چه کسی پاسخگوی زیان و خسارت های ما خواهد بود. برای جلوگیری از زیان، میزان تولید ماهیانه مجموعه آریا را به ۲۵۰-۲۰۰ دست کت و شلوار رسانده ایم که آن هم برای ادامه بقا و به اصطلاح چرخیدن چرخ مجموعه است البته در صورت بهبود شرایط امکان چندین برابر تولید و استخدام پرسنل بیشتری را داریم هم چنان که سال گذشته در عرض یک ماه، ۸۰۰ دست لباس را ۵ روز زودتر از موعد مقرر به یکی از نهادهای دولتی تحویل دادیم و به جرأت اعلام می کنم که توان ۲۰ برابر کار در عرض ۳ ماه داریم زیرا به کار مسلط هستیم اما مجبوریم حجم تولید را به تدریج کاهش دهیم زیرا توجیه اقتصادی ندارد. خداوند عاقبت همه ما را به خیر کند...

(تصاویر برگرفته از سایت موسسه تولیدی پوشاک آریا می باشد)

ادامه دهند و اشتغالزایی خود را حفظ کنند؟ مگر نه این که تولید در کاهش بیکاری و بزهکاری های اجتماع نقش بسیار موثری دارد پس به چه دلیل فعالان تولیدی و صنعتی این قدر در مضیقه و سختی قرار روزگار می گذرانند؟ چرا اغلب نهادهای دولتی با اسامی مختلف به دنبال گرفتن پول از واحدهای بخش خصوصی هستند؟ اما در همین کشور بسیاری از افراد میلیون ها تومان را با یک تلفن جابجا می کنند و هیچ نشان و اثری از حضور آنان وجود ندارد؟ نه مالیاتی می پردازند نه جریمه ... آن وقت برای دریافت یک وام ساده بانکی، مرتب امروز و فردا می شنویم و در نهایت می گویند اگر تولید صرف ندارد آن را متوقف کنید... آیا این نکته چیزی جز خیانت به ملت و کشور است؟

بیاییم صادق و غمخوار هم باشیم تا خداوند به کسب و کار ما برکت دهد. چرا زمانی که یک ماشین صنعتی یا چرخ خیاطی به یک مجموعه افزوده می شود، مدیر مجموعه باید منتظر فرا رسیدن مشکلات بزرگتر و پرداخت هزینه های گزاف و اضافی بیشتر باشد؟

آزرده خاطر م از این روزگار سخت
۵۰ سال است که به تولید می پردازم، با حداقل سرمایه و امکانات تولید را شروع کرده ام و در این سال ها، سختی ها بسیاری را به جان خریده ام، امروز هم از اشتغالزایی برای عده ای از هم وطنانم که روزی حلال خود را از این مجموعه به دست می آورند، بسیار خرسندم اما از کم توجهی و موانع کوچک و بزرگی که سر راه تولید ایجاد می شود، آزرده خاطر هستم. متأسفانه این



حضور پیدا می کردیم. زمانی که در روند کار با انواع و اقسام کم توجهی ها مواجه شدیم به این نتیجه رسیدیم که باید به صورت آهسته و پیوسته در مسیر خود گام برداریم بدون این که منتظر حمایت سازمان و نهادهای دولتی باشیم... متأسفانه وضعیت به نحوی است که حرکت در مسیر سالم و صحیح با سنگ اندازی و مانع تراشی های بسیاری همراه است اما در مقابل فعالیت های دلالی بدون هیچ گونه محدودیت یا مشکل خاصی انجام می گیرد؛ باید توجه کنیم که تولید، عامل حیات یک کشور است نه دلالی و پرداختن به مشاغل کاذب.

اوضاع و احوال این روزهای صنعت پوشاک

متأسفانه وضعیت فعلی صنعت پوشاک ایران مساعد نیست و هزینه های سنگین تولید، ادامه کار را غیر اقتصادی کرده است. تاکنون به کشورهای بسیاری سفر کرده ام و اعتقاد دارم فهم و هوش ایرانی ها به مراتب بیشتر از دیگران است ضمن این که ایران از موقعیت جغرافیایی کم نظیری در دنیا بهره مند است و خداوند تمام نعمات خود را به این سرزمین ارزانی داشته اما مشکل از کجاست که با مسائلی مانند بیکاری، عدم رشد اقتصادی، تورم بالا و... مواجه هستیم؟ چرا کمتر برنامه دقیق و منسجمی در راستای حمایت از تولید و تولید کننده تدوین و اجرایی می شود؟ چرا وضعیت به نحوی است که اغلب افراد برای کسب سود بیشتر به مشاغل کاذب و غیر تولیدی روی می آورند و تولید به دلیل مشکلات بسیاری که به همراه دارد، مورد توجه سرمایه گذاران قرار نمی گیرد؟ همه ما گذشته ترکیه را به یاد داریم که تا چند دهه پیش در صنعت پوشاک حرفی برای گفتن نداشت اما با حمایت دولت و تلاش صنعتگران، این صنعت احیا شد و امروز به عنوان قطب صنعت پوشاک دنیا از آن یاد می شود. آیا توان، تعهد، دانش فنی، ذوق و استعداد صنعتگران ایرانی کمتر از آنهاست؟ چرا باید تولید کنندگان با سابقه و خوشنام پوشاک کشور مانند هاکوپیان، فشارهای بسیاری را تحمل کنند تا بتوانند به تولید