



گفت‌وگو با عباس منزوی و محمدرضا منزوی - مدیران شرکت صنایع ژوکی (اولین نماینده انحصاری ژوکی در ایران)

# چگونه پوشاک ایران فرار شده است

اشاره:

عباس منزوی حدود ۵۸ سال است که در زمینه تأمین چرخ خیاطی و ماشین‌آلات دوخت به فعالیت می‌پردازد و به دلیل نوع شغل خود از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی بسیاری بازدید به عمل آورده است وی اعتقاد دارد که ایران تا ۲۵ سال فرصت تولید دارد و اگر در این مدت توانست مانند ترکیه به رشد و پیشرفت صنعتی دست یابد؛ شاهد رونق و بهبود وضعیت تولید خواهیم بود و در غیر این صورت هیچ نتیجه‌ای حاصل نخواهد شد.

وی ادامه می‌دهد: ای کاش دولتمردان قوی به تولیدکنندگان ندهند زیرا این وعده‌های بدون عمل، در واقع سرگردانی، بلاتکلیفی و دغدغه تولیدکنندگان را به همراه دارد پس بهتر است مشوق‌های صادراتی را در قالب تخفیف‌های مالیاتی یا بیمه‌ای لحاظ نماید تا اندکی از بار سنگین بیمه و مالیات از دوش تولیدکنندگان برداشته شود.

محمدرضا منزوی نیز اعتقاد داشت: صنایع چرخ‌خیاطی در ایران، پیشرو است و شرکت‌هایی در دنیا وجود دارند که به صورت اتوماتیک و رباتیک به تولید پوشاک می‌پردازند که در ارتقای کیفیت محصول نهایی نقش عمده‌ای ایفا می‌کند. از تولیدکنندگان درخواست می‌کنیم به کیفیت محصولات خود اهمیت دهند و آن را قربانی خرید ماشین‌آلات بی‌کیفیت و به ظاهر ارزان قیمت نکنند.

## ◀ ارزیابی شما از وضعیت فعلی تولید پوشاک در کشور چیست؟

عباس منزوی: به اعتقاد من، هنوز صنعت پوشاک ایران جایگاه خود را پیدا نکرده و تعداد تولیدکنندگانی که محصولات خوب و باکیفیت روانه بازار مصرف می‌کنند؛ انگشت‌شمار هستند و شاید تنها فردی که حرف اول در تولید را می‌زند؛ آقای هاکوپیان است. وی تمام اجزای تولید را به خوبی می‌شناسد، محصولات باکیفیت در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهد، در این میان عده‌ای هم بر علیه وی جو سازی می‌کنند که کت‌وشلوارهای تولید شرکت هاکوپیان، وارداتی است! در حالی که یک بازدید ساده از کارخانه ایشان و مشاهده تعداد کارگران، حجم تولید و کیفیت محصولات، به خوبی بیانگر تولید در کشور می‌باشد و ادعای واردات به

هیچ‌عنوان صحت ندارد. هر روز دنبال یک طرح و ایده جدید است. حدود ۲۶ سال پیش، شرکت ژوکی در حاشیه برگزاری یک ضیافت بزرگ، نمایشگاهی از آخرین محصولات و دستاوردهای خود برپا کرده بود. در این جشن حدود ۵۰ نفر صنعتگر و تولیدکننده ایرانی از جمله آقای هاکوپیان دعوت شده بودند. در این نمایشگاه، ماشین جدیدی به نمایش گذاشته شد که به صورت اتوماتیک حلقه آستین می‌دوخت و دیگر نیاز نداشت کارگر به رفع چروک و ... پردازد. نکته جالب توجه این که از ۴ روز مدت برگزاری نمایشگاه، آقای هاکوپیان ۳ روز به مشاهده عملکرد این ماشین پرداخت و حتی دنبال خرید آن همان ماشین بود که البته به دلایلی، این ماشین هیچ‌گاه به تولید نرسید. تولید، نیازمند انسان عاشق و شیفته است و

متأسفانه حدود ۹۵ درصد تولیدکنندگان ما هنوز بسیاری از قطعات جانبی را نمی‌شناسند. در این راستا پیشنهاد می‌کنم نمایشگاهی در ایران برگزار شود تا امکان مشاهده دستاوردهای جدید صنعتی برای تولیدکنندگان ایرانی فراهم گردد.

نباید وام‌هایی که برای تولید دریافت می‌شود، به ساختمان‌سازی، زیباسازی ساختمان اداری و ... اختصاص پیدا کند! هم‌چنین باید سود تولید در زمینه نوسازی و بازسازی کارخانجات و واحدهای تولیدی مورد استفاده قرار گیرد. متأسفانه درصد قابل توجهی از وام‌هایی که به نام تولید دریافت می‌شوند؛ به هیچ‌عنوان در تولید هزینه نمی‌شوند که به اعتقاد من این امر، مشکل بزرگ تولید در کشور است.

حدود ۵۸ سال است که در زمینه تأمین چرخ خیاطی و ماشین‌آلات دوخت به فعالیت می‌پردازم، از کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی بسیاری بازدید به عمل آورده‌ام و به همین دلیل بیش از ۷۰ درصد تولیدکنندگان صنایع نساجی و پوشاک کشور را به خوبی می‌شناسم. معتقدم ایران تا ۲۵ سال فرصت تولید دارد و اگر در این مدت توانست مانند ترکیه به رشد و پیشرفت صنعتی دست یابد؛ شاهد رونق و بهبود وضعیت تولید خواهیم بود و در غیر این صورت هیچ نتیجه‌ای حاصل نخواهد شد.

#### منظوران از این که ایران ۲۵ سال فرصت تولید دارد؛ چیست؟

هزینه انرژی، نیروی کار و ... در ترکیه بسیار بالاست که این موارد نقش مهمی در افزایش قیمت تمام‌شده محصولات (پوشاک) ایفا می‌کنند؛ در کشورهایی مانند پاکستان هند و بنگلادش نیز مشکلات متعددی سر راه تولید به وجود آمده است به همین دلیل موقعیت خوبی برای ایران به وجود آمده که به اصطلاح سروسامانی به صنعت پوشاک خود بدهد و اگر

امروز تولید را شروع کند تا ۲۵ سال می‌تواند از مواهب این فرصت ارزشمند بهره‌بردارد. در مجموع باید اعلام کنم که بهار تولید پوشاک ایران از یک‌سال پیش فرا رسیده است که باید مورد توجه صنعتگران و تولیدکنندگان پوشاک قرار گیرد.

حجم واردات چرخ خیاطی ژوکی به ایران به اندازه‌ای بالا بود که ژوکی سال ۱۳۵۴ اعلام کرد که ایران، سومین کشور واردکننده ماشین‌آلات صنعتی در دنیا محسوب می‌شود. بخشی از چرخ‌های ژوکی را به ترکیه می‌فرستادیم و به عبارت بهتر چرخ خیاطی ژوکی توسط ما به ترکیه معرفی شد؛ این روند تا سال ۱۳۵۷ ادامه داشت. پس از پیروزی انقلاب، ترکیه پیشنهاد داد تا تمام موجودی انبارهای ما را خریداری کنند که با توجه به مصالح کشور، این پیشنهاد را نپذیرفتیم و ارسال چرخ خیاطی به ترکیه را متوقف کردیم.

از سوی دیگر شرکت ژوکی، با تبدیل چرخ خیاطی‌های خود از سیستم مکانیکی به سیستم کامپیوتری، ۶۰ درصد روند تولیدات خود را تغییر داد. سال ۱۳۵۸ در حالی که ماشین‌آلات ما مکانیکی بود، سیستم ماشین‌آلات ترکیه مکانیزه شد و روند رو به توسعه و پیشرفت خود را آغاز کرد.

#### آن زمان چین ماشین‌آلاتی وارد ایران نمی‌شد؟

خیر زیرا دوزندگان ایرانی علاقه‌ای به خرید چرخ خیاطی‌های جدید نداشتند. هنوز هم ماشین‌آلات دوخت در دنیا وجود دارد که ۴۰ سال از قدمت آنها سپری می‌شود اما در ایران، خریدار ندارند زیرا تولیدکنندگان احساس نمی‌کنند که بازاری برای این ماشین‌آلات در کشور وجود دارد!

زمانی که تولید منسوجات در ترکیه رونق خوبی پیدا کرد، صنعتگران به فکر تولید قطعات ماشین‌آلات دوخت افتادند در واقع حجم تهیه ماشین‌آلات مدرن و به روز در

ترکیه آن قدر بالا بود که تولید قطعات جانبی موردنیاز را مقرون به صرفه می‌کرد. برای مثال برای دوخت سریع‌تر و بهتر یقه، به قطعه‌ای نیاز داشتند تا سرعت کار را بسیار بالا ببرد که پس از تحقیق و مطالعه توانستند این قطعه را تولید نمایند. نکته جالب دیگر این که سیستم انبارداری را به تدریج حذف کردند در حالی که تولیدکنندگان ایرانی، مدتی به تولید، سپس به فروش محصولات خود می‌پردازد و اجناس فروش‌نرفته را انبار می‌کنند. اما در ترکیه سیستم تولید و فروش این‌طور نیست و به دلیل انعقاد قرارداد با برندهای معتبر فرانسوی، اسپانیایی، آلمانی، انگلیسی و ... کانتینرها کنار درب کارخانه مستقر شده و محصولات به جای انبار، راهی کانتینرها می‌شوند. بنابراین محصولات از همان ابتدا، فروخته شده هستند. یکی از نکات مهم و مورد توجه تولیدکنندگان پوشاک در ترکیه، دستیابی به سطح استانداردهای بین‌المللی است. متأسفانه در ایران، طراح توانمند و برشکار حرفه‌ای لباس وجود ندارد و باید دانشکده‌ای ایجاد شود تا دانشجویان بتوانند طراحی لباس را طبق استانداردهای جهانی انجام دهند. باید توجه داشته باشیم که ۸۰ درصد انسان‌ها فرم و اندام متناسبی دارند (۲۰ درصد باقی‌مانده که بیش از حد چاق یا لاغر هستند، پوشاک مخصوص خود را دارند و مورد بحث ما نیستند) حتی چینی‌ها هم که از قد و قامت کوتاهی برخوردار هستند، از استانداردهای جهانی در تولید پوشاک استفاده می‌کنند. برای مثال یک قطعه شلوار سایز ۳۸ در تمام برندهای معتبر و معروف یکسان است (نه کوچک‌تر و نه بزرگ‌تر) اما نگاهی به برخی از تولیدات ایرانی بیندازید؛ فردی که سایز شلوارش ۳۸ است؛ یک بار شلوار سایز ۴۰ و بار دیگر شلوار سایز ۳۶ اندازه‌اش می‌شود!!! یا پیراهن سایز ۴۰ تولید می‌کنند اما فردی با سایز ۴۵ هم می‌تواند آن را بپوشد!!!

به خود نگرفته‌اند. در صورت شکل‌گیری و تربیت مدیران تعاونی‌ها می‌توان به رشد صنعت پوشاک امیدوار شد اما متأسفانه هیچ‌گاه آموزشی برای فعالیت در قالب تعاونی ندیده‌اند. به اعتقاد من تولیدکننده نباید گرفتار مسائل حاشیه‌ای مانند بیمه باشد. چرا باید وقت یک مدیر در سازمان بیمه به هدر برود؟ در تمام کشورها، اتحادیه کارگری بسیار قدرتمند و موثری تشکیل شده است و کارگر برای شکایت (در صورت عدم رضایت از کارفرما) به این اتحادیه مراجعه می‌کند و نماینده اتحادیه موضوع را مورد بررسی قرار می‌دهد. در ایران چنین تشکلی وجود ندارد اما چرا نمی‌توانیم چنین مواردی را از سایر کشورها بیاموزیم؟ همه تولیدکنندگان گرفتار مسائل مربوط به بیمه، مالیات، اجاره، مسائل کارگری و ...

**ای کاش دولتمردان قوی به تولیدکنندگان ندهند زیرا این وعده‌های بدون عمل، در واقع سرگردانی، بلاتکلیفی و دغدغه تولیدکنندگان را به همراه دارد پس بهتر است مشوق‌های صادراتی را در قالب تخفیف‌های مالیاتی یا بیمه‌ای لحاظ نماید تا اندکی از بار سنگین بیمه و مالیات از دوش تولیدکنندگان برداشته شود.**

هستند به همین دلیل، فرصتی برای ارتقای کیفیت تولیدات خود پیدا نمی‌کنند. تولیدکننده ایرانی نیازمند فراغت و آسودگی خاطر است. برخی از تولیدکنندگان به صادرات محصولات خود پرداختند و دولت هم قول اعطای جوایز صادراتی به آنها داده بود اما هر روز یا در وزارت صنایع وقت یا بانک مرکزی در رفت و آمد بودند تا بتوانند از جوایز صادراتی استفاده کنند... اما هیچ‌کس خبری نشد! ای کاش دولتمردان قوی به تولیدکنندگان ندهند زیرا این وعده‌های بدون عمل، در واقع سرگردانی، بلاتکلیفی و دغدغه تولیدکنندگان را به همراه دارد پس بهتر است مشوق‌های صادراتی را در قالب تخفیف‌های

برای تولیدکنندگان ایرانی فراهم گردد. ضمن این که امکانات و تسهیلاتی مانند غرفه ارزان، هتل و بلیت هواپیما با تخفیف ویژه، برای شرکت‌کنندگان خارجی در نظر گرفته شود و اجازه دهند فضای نمایشگاهی در ایران رونق بگیرد.

در جریان برگزاری نمایشگاه ماشین‌آلات دوخت در ترکیه به این نتیجه رسیدم که تا سال‌های متمادی هم امکان برگزاری چنین نمایشگاهی در ایران وجود ندارد در حالی که در بسیاری از جهات، فراتر از ترکیه هستیم. دوخت ایران بسیار عالی است اما از ضعف طراحی، برش و الگوسازی رنج می‌برد. بسیاری از مدیران تولید کشور، بسیار توانمند و حرفه‌ای هستند اما امکانات و بودجه مناسب برای تولید در اختیار ندارند. برای مثال سرمایه‌گذاری‌هایی که آقای هاگوپیان انجام داده‌اند، کم‌نظیر است و فکر نمی‌کنم صنعتگری توان مالی چنین سرمایه‌گذاری را داشته باشد. البته این سرمایه‌گذاری به تدریج و طی سال‌های طولانی انجام شده است. فکر نمی‌کنم هیچ‌گاه صنعت دوخت ایران، زحمات و تلاش‌های ارزشمند ایشان را فراموش کند. هیچ‌گاه نمی‌خواهد یک ایرانی، سرافکنده و نیازمند واردات از سایر کشورها باشد کما این که در کنار تولید کت و شلوار به تولید پیراهن طبق استانداردهای بین‌المللی نیز می‌پردازد. کت و شلوار هاگوپیان در تمام نقاط دنیا، خریدار دارد زیرا طبق استانداردهای بین‌المللی تولید شده است و همواره به دنبال ارتقای کیفیت محصولات خود می‌باشد.

◀ به اعتقاد شما که دارای بیش از ۵۰ سال سابقه فعالیت در صنایع نساجی هستید؛ چرا هنوز پوشاک ایران صنعتی و بزرگ نشده است؟ آیا وجود واحدهای کوچک تولید پوشاک را مثبت ارزیابی می‌کنید؟ شرکت‌های تعاونی در کشور هنوز شکل جدی

دقت در مسائلی مانند رعایت استانداردهای جهانی، برش، طراحی، الگوسازی و ... در پوشاک بسیار مهم است. همیشه قطعات اصلی را تهیه و تأمین می‌کنیم زیرا به این نتیجه رسیده‌ایم که اگر قطعات دارای کیفیت مناسبی نباشند، تولیدکننده مجبور است با صرف زمان، هزینه و انرژی بسیار آن قطعه را عوض کند. دقیقاً ۵۰ سال پیش مدل‌های ۳ نخ MO۳۵۲،۵ نخ MO۳۵۷، ۴ نخ MO۳۵۴ ژوکی را با قیمت ۳۵۰۰۰ ریال و نیز مدل‌های DDL-227 و DDL-555 ژوکی را به قیمت ۲۱۰۰۰ ریال می‌فروختیم؛ اما هنوز هم در بعضی از کارخانه‌ها به کار خود ادامه می‌دهد و قطعات یدکی آن هم موجود است؛ اگر امروز مدل‌های جدید ۸۰۴ و ۸۰۵ پیدا شود ۵ میلیون تومان قیمت دارد. اگرچه امروز چین به تولید چرخ خیاطی مشابه ژوکی می‌پردازد و یک‌سال هم محصولات خود را مشمول گارانتی می‌کند اما باید دید تا چند سال دوام دارند؛ ماشین‌آلات ژوکی پس از گذشت ۵۰ سال، هم‌چنان مانند روز اول به کار خود ادامه می‌دهند؛ بدون اینکه با کوچکترین مشکل یا نقصی روبرو شوند.

اگرچه وجود ماشین‌آلات باکیفیت، تکیه‌گاه تولیدکنندگان است اما کافی نیست و یک تولیدکننده باید مسائل دیگری را نیز مدنظر قرار دهد. در حال حاضر اکثر تولیدکنندگان نسبت به مسائل تولیدی و صنعتی بی‌اطلاع و یا دارای اطلاعات اندکی هستند؛ البته تعداد معدودی هم به ترکیه، چین و ... سفر می‌کنند تا از نزدیک با آخرین تکنولوژی‌های و دستاوردهای صنعت نساجی و پوشاک آشنا شوند اما همان‌طور که اشاره شد، تعداد این قبیل صنعتگران انگشت‌شمار و شاید به زحمت به ۳-۲ درصد برسد! متأسفانه حدود ۹۵ درصد تولیدکنندگان ما هنوز بسیاری از قطعات جانبی را نمی‌شناسند. در این راستا پیشنهاد می‌کنم نمایشگاهی در ایران برگزار شود تا امکان مشاهده دستاوردهای جدید صنعتی



مالیاتی یا بیمه‌ای لحاظ نماید تا اندکی از بار سنگین بیمه و مالیات از دوش تولیدکنندگان برداشته شود. این استراتژی بهتر است یا سرگردانی تولیدکننده در این اداره و آن سازمان دولتی؟! واقعیت این است که تولیدکنندگان صدها گالایه دارند که با اندکی توجه و حمایت دولتمردان، برطرف خواهد شد. برای مثال دفاتر مالیاتی ما را از سال ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۹ رسیدگی و اعلام کردند که بار به راننده وانت واگذار کرده‌اید اما پول بیمه وی را نپرداخته‌اید!!! ده‌ها بهانه به این شکل وجود دارد در نهایت میلیون‌ها تومان جریمه وضع می‌شود.

مشکلات و چالش‌های زیادی سر راه صنعتی شدن پوشاک وجود دارد که به‌طور مستقیم و غیرمستقیم در این زمینه موثر هستند. وجود انبارهای یکسان پارچه و پوشاک با سایر محصولات مانند مواد غذایی و مواد شیمیایی، فقدان سیستم اتوسویی دقیق و حرفه‌ای برای پوشاک و در مجموع نبود استانداردهای لازم برای مسائل مربوط به پوشاک از موانع صنعتی

یکی از دلایل پیشرفت صنایع نساجی ترکیه این است که صنعت پوشاک توسعه یافته‌ای دارد و به این ترتیب انگیزه تولید بیشتر و بهتر را به واحدهای نساجی می‌بخشد. در مقابل شاید یکی از دلایل رکود صنعت نساجی ایران، ضعف صنعت پوشاک است و گویا همه به دنبال این هستند که از تکنولوژی استفاده نکنند تا دچار زیان مالی نشوند!

نشدن آن به شمار می‌آیند. آرزو دارم یک روز تمام فعالیت‌های تولیدی در این مملکت طبق استاندارد و روال مشخص انجام شود و اولویت نخست فعالیت‌های تولیدی و صنعتی، سودجویی نباشد.

چند درصد از تولیدکنندگان ما با ماشین‌آلات مدرن و به‌روز آشنایی دارند و از آن استفاده می‌کنند؟ شاید ۳ درصد! اغلب تمایل دارند ماشین‌آلات

چینی خریداری کنند لذا مجبوریم به واردات ماشین‌آلات چینی هم پردازیم که اصلاً ایده‌آل ما نیست. برای مثال به آنان عنوان می‌کنیم ماشین ژوکی ۴/۵ میلیون تومان و مشابه چینی ۳ میلیون تومان است؛ خریدار ترجیح می‌دهد ماشین چینی را تهیه کند. هنوز اغلب تولیدکنندگان پوشاک شناختی از خرید و تهیه ماشین‌آلات دوخت پیدا نکرده‌اند و نمی‌دانند تولیدات ۵۰ سال پیش ژوکی هم‌چنان کار می‌کنند درحالی‌که عمر ماشین‌آلات چینی بیش از ۳ تا ۵ سال بیشتر نیست! شاید برای شما جالب باشد که کامپیوتر داخلی یک ماشین چینی پس از یک‌سال خراب شده بود؛ طی تماس با کارخانه سازنده و تقاضا برای ارسال قطعه جدید، اعلام کردند دیگر این قطعه در کارخانه تولید نمی‌شود و مشابه آن وجود ندارد! درحالی‌که یک قطعه ژوکی را امسال خریداری کنید ۱۰ سال بعد اگر نیاز به تعویض قطعه گرفتید، نمونه آن در بازار وجود دارد. متأسفانه برخی تولیدکنندگان ما در زمینه خرید ماشین‌آلات تولیدی، به صورت ناشیانه رفتار می‌کنند و تخصصی در این زمینه ندارند و تصور می‌کنند خرید ماشین‌آلات ارزان قیمت چین، مقرون به‌صرفه است در حالی که هزینه‌های تعمیر و نگهداری این ماشین‌آلات به مراتب بیشتر از ماشین‌آلات برندهایی مانند ژوکی است. اگرچه سیستم ماشین‌آلات چینی مدرن و به‌روز است اما قطعه‌ای که امروز می‌خرید؛ دیگر سال آینده تولید نمی‌شود لذا نمی‌توانید نمونه آن را در بازار پیدا کنید!

در چین، نیروی کارگر ارزان است و هیچ تخصصی و دانشی ندارند. درچین سرعت انجام کار بسیار مهم است و این که سفارشات در موعد مقرر آماده شود به همین دلیل کارگران، توجهی به کیفیت محصولات ندارند و چه بسا در بسته‌بندی محصولات با مشکلات و نقایص بسیاری مواجه می‌شویم، حتی در ارسال قطعاتی که سفارش داده‌ایم نیز اشتباه می‌کنند.

و به یاد دارم ۴ بار یک قطعه را به اشتباه از یک شرکت چینی برای ما ارسال کردند اگرچه فیلم و عکس آن قطعه را برایشان ارسال کرده بودیم!!! ماشینی را در جریان برگزاری یک نمایشگاه در چین مشاهده و خریداری کردیم اما پس از نصب و راه‌اندازی متوجه شدیم اختلاف بسیاری با نمونه عرضه شده در نمایشگاه دارد!! نه ماشین مورد نظر را توانستیم **برخی از واردکنندگان معتبر** و شناخته شده ماشین‌آلات به ارائه اطلاعات فنی هم می‌پردازند اما بسیاری هم فقط به فروش ماشین‌آلات می‌پردازند بدون این که **اطلاعات فنی ارائه دهند!**

بله و در کنار این مشکل، با کمبود تعمیرکار توانمند و مسلط به کار روبرو هستیم. سال ۱۳۵۲ از طریق ژوکی، ۵ مهندس خارجی به ایران آمدند، ۱۵ تعمیرکار تحت نظارت آنها کار می‌کردند و تا یک‌سال هیچ‌هزینه‌ای بابت تعمیر و تعویض قطعات از تولیدکنندگان دریافت نمی‌کردند. این مورد خدمت بزرگی به صنف پوشاک بود زیرا به‌صورت رایگان، دستگاه‌ها و ماشین‌های تولیدی آنان مورد تعمیر یا تعویض قرار گرفت. البته بسیاری از صنعتگران این خدمت را نادیده گرفتند و آن را به فراموشی سپردند.

ارزش صادرات پوشاک کمتر از صادرات نفت نیست و چه بسا سودآورتر از آن باشد لذا دولتمردان باید توجه ویژه‌ای به آن نشان دهند. برای مثال باید نخ دوخت استاندارد وارد کشور شود نه هر نخی و از هر شرکتی... ضمن این که کم‌فروشی هم نشود. تولیدکنندگان ما باید به این نتیجه برسند که نباید کیفیت را قربانی کمیت و قیمت محصول کرد زیرا ارائه محصول بی‌کیفیت در درجه اول اعتبار و اطمینان مصرف‌کننده را خدشه‌دار می‌کند. چرا نباید نخ مرغوب خریداری کرد تا مثلاً درز یک پیراهن پس از دوبار استفاده، شکافته نشود؟

ملک و ... انجام می شود. در حال حاضر صنف چرخ خیاطی در ایران، پیشرو است و شرکت‌هایی در دنیا وجود دارند که به صورت اتوماتیک و رباتیک به تولید پوشاک می‌پردازند که در ارتقای کیفیت محصول نهایی نقش عمده‌ای ایفا می‌کند. از تولیدکنندگان درخواست می‌کنیم به کیفیت محصولات خود اهمیت دهند و آن را قربانی خرید ماشین‌آلات بی‌کیفیت و به‌ظاهر ارزان قیمت نکنند.

در سال‌های دور، چرخ خیاطی فروش خوبی داشت زیرا کیفیت برای تولیدکنندگان اهمیت بسیاری داشت لذا بهترین چرخ خیاطی را خریداری می‌کردند. اما تولیدکننده امروز این دغدغه را ندارد. به شرکتی عنوان کردیم فلان مدل چرخ خیاطی ۳۰۰ درصد بهره‌وری تولید را

باید به این نکته توجه کرد که فقدان امنیت اقتصادی، سرمایه‌گذاری بلندمدت را خدشه‌دار می‌کند و کمتر تولیدکننده‌ای حاضر می‌شود در شرایط آشفته فعلی، بهای سنگینی را بابت خرید ماشین‌آلات بپردازد بدون این‌که چشم‌انداز مطمئنی از آینده داشته باشد.

افزایش می‌دهد و اگر پس از نصب و راه‌اندازی، کیفیت مدنظر را به شما ارائه نداد، چک‌های دریافتی را به شما عودت خواهیم داد اما مدیران این واحد تولیدی به دلیل مسائل قیمتی زیربار نرفتند و اعتماد نکردند. البته باید به این نکته توجه کرد که فقدان امنیت اقتصادی، سرمایه‌گذاری بلندمدت را خدشه‌دار می‌کند و کمتر تولیدکننده‌ای حاضر می‌شود در شرایط آشفته فعلی، بهای سنگینی را بابت خرید ماشین‌آلات بپردازد بدون این‌که چشم‌انداز مطمئنی از آینده داشته باشد.

نگرش منفی نسبت به برند های ایرانی را بایستی از ذهن‌ها پاک کرد.

نمی‌شود. در حال حاضر مهندس نساج فقط با مسائل تئوریک صنعت آشناست و هنگامی که وارد صنعت می‌شوند؛ کوچک‌ترین اطلاعی از عملکرد ماشین‌آلات ندارد. آشنایی با صنعت و مسائل موجود در آن باید توأم با آموزش عالی باشد و این اهمیت در زمینه طراحی پارچه و لباس به اوج خود می‌رسد. معتقدم که باید تمام فعالیت‌ها به صورت تخصصی انجام شود تا همه چیز سر جای خود قرار گیرد. این امر فقط به صنعت اختصاص ندارد و تمام اقشار جامعه را دربرمی‌گیرد. برای مثال اگر رانندگی تاکسی به صورت تخصصی انجام شود دیگر شاهد بروز انواع و اقسام سرقت و جنایت رانندگان متفرقه به بهانه مسافر کشی نخواهیم بود؛ ضمن این‌که سیستم حمل و نقل شهری سامان‌دهی خواهد شد.

نکته دیگر این‌که از سوی تولیدکنندگان پوشاک با مسائل فنی آشنایی چندانی ندارد و از سوی دیگر مشکلات خود را با اهل فن در میان نمی‌گذارند و سوالات خود را با امثال ما (که سابقه و تجربه بسیاری در حوزه ماشین‌آلات داریم) مطرح نمی‌کنند؛ بلکه از فردی چاره‌جویی می‌کنند که در یک فروشگاه استیجاری آن‌هم با سابقه‌ای کمتر یک‌سال (در زمینه واردات ماشین‌آلات) به فعالیت می‌پردازد! **محمد رضا منزوی:** تولید پوشاک، صنعت نساجی را حفظ می‌کند. نیاز تولیدکنندگان پوشاک به مواد اولیه مانند نخ، پارچه و ... موجب افزایش حجم فعالیت واحدهای نساجی و به تبع رونق و رشد تولیدات این صنعت خواهد شد. یکی از دلایل پیشرفت صنایع نساجی ترکیه این است که صنعت پوشاک توسعه یافته‌ای دارد و به این ترتیب انگیزه تولید بیشتر و بهتر را به واحدهای نساجی می‌بخشد. در مقابل شاید یکی از دلایل رکود صنعت نساجی ایران، ضعف صنعت پوشاک است و گویا همه به دنبال این هستند که از تکنولوژی استفاده نکنند تا دچار زیان مالی نشوند! سرمایه‌گذاری برای کامپیوتر،

باید فرهنگ واردات کالاهای بی‌کیفیت به بهانه قیمت ارزان، اصلاح شود. ضمن این‌که تخصصی نبودن واردکنندگان نیز صدمات بسیاری به پوشاک کشور وارد کرده‌است. چه اشکالی دارد دولت (گمرک) واردات مواد اولیه را تحت نظارت قرار دهد یا واردکننده غیرمتخصص را مورد بازخواست قرار دهد که به چه دلیل نخ‌های بی‌کیفیت و نامرغوب را وارد می‌کند؟ مشکل بزرگ تولیدکنندگان ما مسائل مربوط به بیمه، مالیات، مواد اولیه (پارچه، نخ و ...) است و در مراحل بعدی نیازمند طراحی و الگوسازی حرفه‌ای و مدیریت تولید توانمند هستند.

#### ◀ به نظر شما چند درصد پوشاک کشور وارداتی است؟

حدود ۵۰ درصد... به نظر من اگر تولیدکننده داخلی طبق استانداردهای بین‌المللی به ارائه محصولات خود بپردازد؛ بازار بسیار وسیع و سودآوری به دست خواهد آورد. مدتی پیش، به شرکتی مراجعه کرده بودم که به تولید پلیور با مارک دیزل می‌پرداخت و قیمت فروش آن ۷۰ هزار تومان بود؛ همین محصول در فروشگاه به قیمت ۳۳۰ هزار تومان به نام دیزل اصلی فروش می‌رفت! البته نباید منکر وجود تولیدکنندگان قدرتمندی شد که تولیداتشان از نظر کیفی توان رقابت با مشابه ترکیه را دارد. فعالیت فروشگاه‌های بزرگ لباس خارجی، لطامات بسیاری را بر بیکره پوشاک ایران وارد کرده و راه‌تقلب و کپی‌کاری را برای سودجویان هموار ساخته است.

#### ◀ چه باید کرد تا اطلاعات فنی تولیدکنندگان پوشاک افزایش پیدا کند؟

هر کاری، راهی دارد. اگر از ابتدا دانشگاه یا موسسه‌ای برای آموزش فوتبال به علاقه‌مندان راه‌اندازی می‌شد دیگر امروز در عرصه جهانی هیچ تیمی حریف مان‌نبود. استعدادهای کم‌نظیری در ایران وجود دارد که هیچ استفاده‌ای از آن‌ها